

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO) كمنبئات باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة

أ.م.د. هبة جابر عبد الحميد  
أستاذ الصحة النفسية المساعد  
كلية التربية جامعة سوهاج

أ.م.د. عبير أحمد ابوالوفا دنقل  
أستاذ الصحة النفسية المساعد  
كلية التربية بقنا جامعة جنوب الوادي

**ملخص البحث:** هدف البحث الحالي إلي الكشف عن القدرة التنبؤية للعوامل الستة الكبرى للشخصية (في ضوء نموذج HEXACO) في التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة من معاوني اعضاء هيئة التدريس بالجامعة، والاسـتراتـيجيات الأكثر استخدامًا، وتكونت عينة البحث من ١٥٢ فردًا من معاوني أعضاء هيئة التدريس ببعض كليات جامعة جنوب الوادي بقنا والغردقة، وبمتوسط عمري قدره ٢٥,٦٣ وانحراف معياري قدره ١,٥٦، وتم تطبيق قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي: إعداد الباحثين، ومقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية إعداد (Ashton and Lee (2009 ترجمة: الباحثين، ومقياس التنافر المعرفي إعداد (Cassel et al., (2001 ترجمة الباحثين، وتوصلت نتائج البحث إلي أن أفراد العينة الذين يعانون التنافر المعرفي بمستوي أعلى من المتوسط، كانوا يستخدمون استراتيجيات خفض مباشرة أكثر من غير المباشرة، كما أظهرت نتائج البحث القدرة التنبؤية للعوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة البحث، ومن ثم يمكن اعتبار العوامل الشخصية من محددات استخدام استراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة البحث.

**كلمات مفتاحية:** التنافر المعرفي - استراتيجيات خفض التنافر المعرفي - العوامل الستة الكبرى للشخصية (HEXACO).

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO) كمنبئات باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة

أ.م.د. عبير أحمد ابوالوفا دنقل

أستاذ الصحة النفسية المساعد

كلية التربية بقنا جامعة جنوب الوادي

أ.م.د. هبة جابر عبد الحميد

أستاذ الصحة النفسية المساعد

كلية التربية جامعة سوهاج

### مقدمة:

يواجه الفرد في حياته اليومية مجموعة من القرارات والخيارات، وهذا أمر طبيعي، ولكن المثير للدهشة هو عدد المرات التي تتعارض فيها قراراتنا واختياراتنا مع اتجاهاتنا وقيمتنا ومواقفنا بل وحتى أهدافنا، وعلى الرغم من أن كل إنسان يرغب في أن يكون شخصاً مسؤولاً وحكيماً ونافذ البصيرة، إلا أن سلوكياتنا تتعارض أحياناً مع تلك الأهداف نتيجةً لما يعرض لنا من خيارات متضاربة. وعندما يحدث هذا يمكن أن يعاني الفرد من حالة عاطفية سلبية تتسم بعدم الراحة والتوتر والإثارة الفسيولوجية المتزايدة، تعرف تلك الخبرة الانفعالية بالتنافر المعرفي Cognitive dissonance

ويمثل التنافر المعرفي التوتر والاضطراب النفسي والانزعاج وعدم الراحة الذي ينشأ عندما يتبنى الفرد اتجاهات متضاربة، أو عندما تكون سلوكياته غير متوافقة ومتعارضة مع قيمه واتجاهاته (Festinger, 1957, p3). وأن انخراط الفرد في مزيد من السلوكيات المتعارضة وغير المتسقة مع قيمه ومعتقداته واتجاهاته يسبب له المزيد من القلق (Yurtsever et al.,2021).

ويعد التنافر المعرفي ظاهرة نفسية واسعة الانتشار، لا يعتمد وجودها على مجال محدد من مجالات حياة الفرد، وينشأ هذا التنافر من الصراع المعرفي بين ما نعتقد (نفكر) أننا يجب أن نريد أن نكون وبين ما نفعل أو نختر (Wright & Riskind, 2021).

قدم ليون فيستنجر Leon Festinger عام ١٩٥٧ نظرية التنافر المعرفي التي تركز على كيفية محاولة الناس الوصول إلى حالة الاتساق الداخلي internal consistency،

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

واقترح أن الإنسان لديه دوماً حاجة داخلية لأن تكون معتقداته وسلوكياته متسقة، حيث تؤدي مدركات الفرد غير المتسقة أو المتضاربة إلى التنافر المعرفي الذي يسعى الفرد جاهداً إلى تجنبه والتخلص من تأثيراته السلبية.

وتعد نظرية التنافر المعرفي من نظريات علم النفس الاجتماعي التي نشأت بدايةً في حقل الدراسات النفسية، فالعوامل النفسية الداخلية للفرد تعد أساس تلك النظرية، فوضع Festinger مفهوم التنافر المعرفي في بداية كتاباته على أساس نظرية التحليل النفسي لفرويد، وعرف التنافر على أنه " تلك المشاعر المكروهة والمؤلمة التي يمتلكها الفرد في أعماق اللاشعور، ونادراً ما يدرك الفرد أسباب تلك المشاعر " (Chow, 2001, p45).

واسند Festinger التنافر المعرفي وما يرتبط به من انفعالات سلبية إلى تلك الحاجات النفسية للفرد، والتي لم يتم إشباعها خلال مراحل النمو النفسي، وإلى تلك النزاعات الداخلية التي لم يتم حلها على مستوى اللاشعور، ومن ثم تؤثر سلباً على خيارات الفرد، وردود فعله الحالية حيال مواقف اتخاذ القرار، فهو ينظر إلى خياراته على أنها الأفضل وفقاً لتجاربه السابقة والصدمات التي تعرض لها، والمخاوف، ومشاعر الألم اللاشعورية التي يمتلكها السابقة (Vujosevic, 2011). وقد قدمت أدلة علي أن تجارب التنافر المعرفي يمكن أن تحدث بين الأطفال الذين لا تزيد أعمارهم عن أربع سنوات، مما يشير إلي أن التنافر هو عملية معرفية متأصلة بعمق (Egan et al., 2007).

ويرتبط التنافر المعرفي بالتأثيرات السلبية، حيث إن التناقض بين المدركات (معتقدات، آراء، اتجاهات، أفعال) يجعل الفرد في حالة من عدم الارتياح Discomfort، والانزعاج، والتوتر، وذلك لأن التنافر وغياب الاتساق يتداخل ويعطل السلوك الفعال، ولتقليل عدم الاتساق وتقليص التنافر والتأثير السلبي الناتج ينخرط الأفراد في مجموعة متنوعة من الاستراتيجيات (Harmon-Jones, 2004).

حيث يمكن النظر إلى التنافر المعرفي على أنه حالة تحفيزية دافعية تقود إلى نشاط موجه نحو تخفيض التنافر بذاته، مثلما يقود الجوع إلى نشاط موجه نحو تخفيض الجوع، فهو يعمل بنفس الطريقة كحالة للدافع أو الحاجة أو التوتر يؤدي إلى اتخاذ إجراءات للحد من التنافر، وكلما كان حجم التنافر كبيراً كلما زادت شدة الفعل لخفض حالة التوتر وعدم الراحة

النفسية المرتبطة بالتنافر، واعتبر أن تفادي التنافر حاجة أساسية لدى الفرد، مثل الحاجات الفسيولوجية، وحاجات الأمن والأمان (Festinger, 1957, P. 18).

وهذا ما أكدته نتائج دراسة Yurtsever et al. (2021) حيث أشارت إلى أن الأفراد الذين عانوا من التنافر المعرفي قد لجأوا إلى استخدام استراتيجيات لتقليل التنافر للتخفيف من الاستثارة السلبية الناشئة عنه، وكلما كانت التأثيرات السلبية للتنافر أكبر، كلما استخدم الأفراد استراتيجيات أكثر فعالية للحد من حالة التنافر والوصول إلى حالة الاتساق ليعود الفرد إلى توازنه النفسي.

وعلى الرغم من أن Festinger قد عرف التنافر على أنه قوة تحفيزية دافعية، تحفز الناس لتقليل الإثارة البغيضة وإطفاء تلك المشاعر السلبية غير المرغوب فيها الناتجة عن المدركات غير المتسقة، فقط لاحظت الباحثتان أن الدراسات السابقة قد ركزت ووثقت متي يحدث التنافر وسبب حدوثه، وعلاقة مستوى التنافر ببعض المتغيرات، ولكن الدراسات التي تناولت استراتيجيات خفض التنافر مازالت قليلة للغاية، على قدر اطلاعهما، وهي دراسات نظرية ولم توفر حتى الآن نموذجاً عاماً لعملية خفض التنافر المعرفي أو أداة قياس لتلك الآليات. وهذا ما أشار إليه McGrath (2017) إلى أنه على الرغم من عقود استمر فيها العمل على نظرية التنافر المعرفي إلا أن السؤال الذي ظل بلا إجابة هو أي تغيير سيحدثه الفرد عند مواجهة التوتر النفسي الناجم عن المشكلات اليومية والقرارات الصعبة؟ وما هي استراتيجيات خفض التنافر المعرفي التي من المحتمل أن يلجأ إليها الناس؟ وماهي العوامل التي تحدد استخدام الفرد لآليات خفض معينة دون غيرها؟ ويرى أن التحديات المتبقية لنظرية التنافر المعرفي للمضي قدماً هو إجراء فحص أعمق لعملية تقليل التنافر.

وهذا ما أكده أيضا Cancino-Montecinos et al. (2020) حيث أشار إلى أنه على الرغم من الكم الهائل من الأبحاث التي اهتمت بدراسة التنافر المعرفي من الناحية النظرية، لازالت بعض القضايا النظرية والمنهجية الهامة لم يتم حلها بعد، لاسيما فيما يتعلق باستراتيجيات خفض التنافر.

من هذا المنطلق جاءت فكرة البحث الحالي كمحاولة لوضع تصور لاستراتيجيات خفض التنافر التي يستخدمها الأفراد (عينة البحث الحالي) وقياسها بشكل موضوعي من خلال إعداد

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

أداة قياس لتحديد تلك الآليات، والتعرف على السمات والعوامل الشخصية التي تحدد تفضيل الفرد لاستخدام آلية خفض دون غيرها.

### مشكلة البحث:

نبعت مشكلة البحث الحالي من خلال الاطلاع على الأدبيات البحثية لنظرية التنافر المعرفي، حيث لاحظت الباحثتان -على قدر اطلاعهما- ما يلي:  
أولاً: علي الرغم من دراسة التنافر المعرفي لأكثر من ٦٠ عاماً نتج عنها العديد من الإنجازات البحثية والرؤي في بحث تلك النظرية إلا أنه لازالت بعض القضايا الهامة المتعلقة بها لم يتم دراستها بعد علي نطاق واسع، وبصفة خاصة فيما يتعلق باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي وآليات إدارته والعوامل والسمات الشخصية والفروق الفردية المحددة لها والمتعلقة بها، وفي هذا الصدد قد أشار Cancino-Montecinos et al. (2020) أن فيستجر كان غامضاً إلي حد ما بشأن مسألة خفض حالة التنافر المعرفي، إلا أن نموذجة النظري قدم أفكاراً للباحثين للبناء عليها وتقديم نماذج لعملية خفض التنافر والحد من تأثيراته السلبية.

ثانياً: لاحظت الباحثتان تباين وجهات النظر بين المنظرين والباحثين في تناول موضوع خفض التنافر المعرفي واستراتيجيات الأفراد للحد منه، ففي دراسة (Cole 2004) تم صياغة نموذجين متعارضين لعملية خفض التنافر المعرفي وتم اختبارهما تجريبياً، النموذج الأول: ويدعي بنموذج آليات الدفاع ويدعم هذا النموذج أن خفض التنافر المعرفي يحدث نتيجة لعمليات ذات دوافع لا شعورية، والنموذج الآخر: هو نموذج المواجهة والذي يدعم أن تغيير المواقف المرتبطة بحالة التنافر للحد منه وخفضه إنما يحدث نتيجة عمليات شعورية واعية ومنطقية.

وقدما (Kahlaj and Savoji 2018) نموذجاً لعملية خفض التنافر المعرفي يدعم أن تقليص التنافر المعرفي والحد منه يتم من خلال استخدام الأفراد لمجموعة متنوعة من استراتيجيات التنظيم الذاتي المعرفية Cognitive self-regulation.

كما قدمت دراسة (Cancino-Montecinos et al. 2020) ودراسة Edenbrandt (2021) نموذجاً لفهم عملية خفض التنافر المعرفي باعتبارها أداة لتنظيم الانفعالات، ويرى أصحاب هذا النموذج أن خفض التنافر المعرفي الهدف منه هو التخلص من الانفعالات

والمشاعر السلبية التي ترتبط بوجود حالة التنافر المعرفي ومن ثم ينظر إليه على أنه عملية تنظيم انفعالي ويمكن وصف العملية المعقدة لتوليد الانفعالات بالتنافر المعرفي، والعملية التنظيمية اللاحقة بخفض التنافر المعرفي.

ثالثاً: ملاحظة الباحثين أن كل ما تم جمعه من دراسات سابقة متعلقة بموضوع خفض التنافر المعرفي سواء كانت دراسات تنظيرية أو تجريبية لم توفر أداة بحثية لقياس موضوعي مقنن لاستراتيجيات خفض التنافر المعرفي.

ومن هذا المنطلق حاولت الباحثتان دمج وجهات النظر بالأدبيات السابقة والتي تبدو مختلفة في نموذج واحد يتضمن مجموعة من الاستراتيجيات التي يمكن أن يستخدمها الأفراد لخفض حالة التنافر المعرفي والتخلص من تأثيراتها السلبية، وقياسها بشكل موضوعي ومقنن من خلال بناء أداة قياس بالبحث الحالي.

ونبعت أهمية البحث في مجال آليات خفض التنافر العرفي من منطلق ارتباط حالة التنافر المعرفي لدى الفرد بالتأثيرات السلبية، حيث يخلق التنافر المعرفي إثارة سلبية مزعجة ومقلقة تعيق حاجات الفرد إلى السلوك الفعال، وهذا ما يدفع الناس إلى تقليصها والتخلص منها (Harmon-Jones, 2004).

كما يؤدي التنافر المعرفي إلى تشويه الأحكام وتأخير الاستجابات المثلي وتعطيل اتخاذ القرارات وإعاقة التعلم وإعاقة التعامل بشكل فعال مع الأخطاء وجعل قبول التغيير أمراً صعباً (McCool & Klein, 2019; Braun & Schmidmaier, 2019)، ويرتبط ارتفاع مستوى التنافر المعرفي بشدة أعراض اضطراب ما بعد الصدمة (Williamson, 2016)، ويرتبط كذلك بأعراض الوسواس القهري (Wright, 2010; Wright & Riskind, 2021)، وقلق الحالة (Menasco & Hawkins, 1978)، ويرتبط بعلاقة إيجابية ودالة بعامل العصابية من العوامل الخمسة الكبرى للشخصية (Alotabi, 2016).

لذلك اعتبر (Festinger (1957, p.18 أن تقادي حالة التنافر المعرفي والتخلص منها تعد حاجة أساسية لدى الفرد، مثلها مثل الحاجات الفسيولوجية والحاجة إلى الشعور بالأمن، ومن ثم تولد تلك الحالة (التنافر المعرفي) ضغوط لدى الفرد لتدفعه نحو تخفيض التنافر المعرفي أو القضاء عليه. فتشير (Allahyani (2012 أن التنافر المعرفي يؤدي إلى

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

اضطراب نفسي يسبب توتراً للفرد يدفعه إلى محاولة خفضه والحد منه من أجل العودة إلى حالة الاستقرار والتوازن النفسي.

وكلما كان التنافر المعرفي قوياً، وكلما كانت التأثيرات السلبية الناتجة عنه أكبر، كلما كان الدافع نحو التخفيض أكثر قوة ولجأ الأفراد إلى استخدام استراتيجيات أكثر فعالية لخفض حالة التنافر المعرفي والوصول إلى حالة الاتساق (Simon et al., 1995; Yurtsever et al., 2021).

وتبرز أهمية استخدام الأفراد لاستراتيجيات خفض التنافر المعرفي في أنها تساعدهم على استعادة مفهوم الذات والحفاظ على تقديرها، ومن ثم تقليل العواقب البغيضة (المكروهة - غير السارة)، وتنظم الانفعالات السلبية الناتجة عن الصراع بين العناصر المتنافرة (Aronson, 2019; Cooper, 2019; Cancino-Montecinon et al., 2020).

وتؤدي متغيرات الشخصية دوراً بارزاً في أحداث الفروق الفردية بين الأفراد من حيث الطرق التي يتخذونها لخفض التنافر المعرفي، ويتضح ذلك في الفروق بينهم في الآليات التي يستخدمونها لحل الخلافات غير الواعية، لذا فإن أنواع القوي لمختلف دفاعات الأنا قد ترتبط بالعديد من الطرق المميزة لخفض التنافر المعرفي (Brehm & Cohen, 1962). وهذا ما يؤكد نظرة فيستينجر إلى أن العوامل النفسية الداخلية للفرد، وحاجاته النفسية غير المشبعة، ونزعاته التي لم يتم حلها على مستوى اللاشعور هي التي تؤسس لتلك الحالة من التنافر المعرفي في مواقف اتخاذ القرارات.

فالأفراد الذين يفضلون الاتساق بشكل كبير هم الأكثر عرضة للتنافر المعرفي، فهم يظهرون تحمل منخفض للتنافر المعرفي ومن ثم يكونون الأكثر سعياً نحو استخدام استراتيجيات لخفض حالة التنافر المعرفي وما يرتبط بها من تأثيرات سلبية (Guadagno & Cialdini, 2010; Nalon & Nail, 2014).

بينما يتمكن أفراد آخرون من قبول المرور بخبرة الشعور بالتنافر المعرفي دون أي محاولات لخفضه، وذلك لأنهم قادرين على توليد تفسيرات معقولة ومنطقية (تبرير) للانخراط في سلوك متعارض، ومن ثم فهم لم يتعرضوا لمستوى مؤلم من التنافر المعرفي (Festinger, 1962; Burke et al., 2008). إذن هناك بالفعل من العوامل الشخصية والفروق الفردية بين الأفراد ما يجعلهم مختلفين ليس فقط في حجم شعورهم بحالة التنافر المعرفي وحسب، وإنما في كيفية التعامل والتأقلم مع تلك الحالة والمشاعر السلبية المرتبطة بها.

وقد أظهرت نتائج العديد من الدراسات تلك الاختلافات التي قد تؤدي إلى تنوع استجابات الأفراد تجاه مواقف التنافر المعرفي والتعامل معها، ومن تلك الدراسات، دراسة Rothenberg (1983) التي أظهرت نتائجها أن الأفراد المكتئبين يفشلون في حل مواقف التنافر المعرفي، وإنهم يفتقدون الدافعية لحل التناقضات المعرفية التي يتعرضون لها. وهذا ما أكدته كذلك نتائج دراسة Jones et al., (2006) والتي أظهرت أن الحالة المزاجية للفرد تؤثر على مقدار دافعيته لخفض حالة التنافر المعرفي والسيطرة على نتائجها السلبية.

وتوصلت نتائج دراسة Wright (2010)، ودراسة Wright and Riskind (2020) إلى أن الأفراد الوسواسيين يعانون تنافرًا معرفيًا ناتجًا عن تعارض الأفكار الوسواسية الاقترامية مع قيم الفرد وتهدد مفهومه وتقديره لذاته، وأن هؤلاء الأفراد يلجؤون إلى استخدام أساليب غير تكيفية لتجنب الانفعالات السلبية المرتبطة بحالة التنافر المعرفي كاستراتيجيات لخفض التنافر المعرفي، ولا يستجيبون لاستراتيجيات خفض التنافر المعرفي العادية مثل تأكيد الذات، أو التقليل من الأهمية (التهوين)، أو تغيير الاتجاه.

كما أظهرت نتائج دراسة Weir (2007) ودراسة Murray et al. (2012) أن الأفراد ذوي السمات السيكوباتية وكذلك الأفراد الذين يتسمون بالميكافيلية (القدرة على الخداع، والازدواجية في السلوك) لا يستثار لديهم الصراع المعرفي ومن ثم لا يمرون بخبرة مشاعر التنافر المعرفي وما يرافقها من شعور بالذنب أو تهديد لتقدير الذات، وبالتالي فهم لا يلجؤون إلى استخدام أي من استراتيجيات خفض التنافر المعرفي.

وفي ضوء ما تقدم يبرز الدور الذي يمكن أن تلعبه السمات والعوامل الشخصية والحالة المزاجية للأفراد في مرورهم بخبرة التنافر المعرفي، فبناءً على تجاربهم الشخصية واحتياجاتهم الداخلية ونزعاتهم اللاشعورية قد يحدث لديهم في مواقف حياتهم اليومية العديد من التناقضات والتضارب بين الخيارات وصعوبة في اتخاذ القرارات، ومن ثم تظهر لديهم التأثيرات السلبية للتنافر المعرفي، وما يترتب عليها من قلق وتوتر وانزعاج وعدم ارتياح يعانیه الفرد. وهنا يتولد لدى الفرد دافعاً قوياً نحو استخدام استراتيجيات لخفض التنافر المعرفي أو قد تعيقه سماته الشخصية عن الاستخدام الفعال لآليات الخفض أو في بعض الحالات يتوقف تماماً عن استخدامها.



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

فجاءت فكرة البحث الحالي كمحاولة للكشف عن بعض العوامل الشخصية (كما حددها نموذج HEXACO السداسي) والتي يمكن أن تكون بمثابة محددات للاستراتيجيات التي يمكن أن يستخدمها الأفراد عينة البحث الحالي (عينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس) لخفض حالة التنافر المعرفي التي يمرون بها في مواقف حياتهم اليومية والتخلص من تأثيراتها السلبية.

ويمكن بلورة مشكلة البحث الحالي في محاولة الإجابة على التساؤلات الآتية:

- ١- ما مستوى التنافر المعرفي لدي معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي؟
- ٢- ما استراتيجيات خفض التنافر المعرفي الأكثر استخداماً (مباشرة أو غير مباشرة) لدي عينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة؟
- ٣- ما نسبة اسهام العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج هيكساكو) في التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة.

### أهداف البحث:

يمكن تلخيص أهداف البحث الحالي فيما يلي:

- ١- الكشف عن مستوى التنافر المعرفي لدي معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي.
- ٢- الكشف عن أكثر استراتيجيات خفض التنافر المعرفي الأكثر استخداماً لدي معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي.
- ٣- الكشف عن مدي إسهام العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة.

### أهمية البحث:

نبعت أهمية البحث الحالي على المستويين النظري والتطبيقي من خلال ما يلي:  
على المستوى النظري: نبعت أهمية البحث الحالي من أهمية المتغيرات التي تناولها البحث بالدراسة، فعلي الرغم من أهمية استخدام استراتيجيات خفض التنافر المعرفي بشكل فعال في مواقف الحياة اليومية والمهنية للأفراد حيث إنها السبيل للحفاظ على الصورة الإيجابية للذات، والتخلص من حالة الضيق والتوتر النفسي ومشاعر الذنب والانفعالات السلبية المرتبطة

بالنتائج المنفرة للمواقف التي تثير لدى الفرد حالة التنافر المعرفي إلا أن هناك ندرة في الدراسات التي تناولت دراسة تلك الاستراتيجيات.

وكذلك أهمية التعرف على العوامل المؤثرة والمحددة لقدرة الفرد على استخدامها بالشكل الفعال والمرتبطة بأنواع تلك الآليات وتنوعها، فسعى البحث الحالي إلى الكشف عن بعض العوامل الشخصية المحددة لاستخدام الفرد لاستراتيجيات خفض فعالة وتكيفية، وكذلك العوامل الشخصية التي قد تؤدي إلى كف استجابات الفرد عن التصرف بطريقة فعالة تجاه مواقف التنافر المعرفي التي يتعرض فيها الفرد لمعاناة الصراع بين مدركاته المتنافرة مما يعيقه عن العودة إلى حالة الاتساق والتوازن والاستقرار النفسي. وتم اختيار نموذج العوامل الستة الكبرى للشخصية حيث إنه من النماذج الحديثة التي تم استخدامها بشكل متزايد في أبحاث الشخصية في البيئة الأجنبية ولا زالت الدراسات العربية التي تناولته قليلة وذلك على الرغم من تفوقه على نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية في قدرته على التنبؤ بمتغيرات متعددة وعبر ثقافات متنوعة (Ashton & Lee, 2020).

وعلى المستوى التطبيقي: تبرز أهمية البحث الحالي في توفير أداة لقياس وتحديد الاستراتيجيات المتنوعة لخفض حالة التنافر المعرفي والتي على قدر اطلاع الباحثان لم يتم توفرها بأي دراسة عربية أو أجنبية حتى اللحظة الراهنة فقد أشار (2014) DeSanti أن الباحثين قد ركزوا على اختبار وقياس حدوث التنافر المعرفي ولكن لم يتم التطرق إلى تحديد أنواع استراتيجيات خفض التنافر المعرفي وقياسها بشكل مقنن. ومن ثم يمكن أن تقيد تلك الأداة الباحثين في الدراسات والبحوث المستقبلية، وكذلك ترجمة مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية والكشف عن خصائصه السيكومترية في بيئة عينة البحث الحالي

### المفاهيم الأساسية للبحث:

#### ١- التنافر المعرفي: Cognitive Dissonance

عرف فيستينجر التنافر المعرفي على أنه ظاهرة سيكولوجية تعبر عن الحالة الانفعالية التي تنشأ عندما يكون اثنان أو أكثر من مدركات الفرد (قيم-معتقدات- اتجاهات-سلوكيات) في حالة عدم اتساق (تنافر) مع بعضهم البعض، فيؤدي ذلك إلى الشعور بالقلق والانزعاج وعدم الارتياح والتوتر النفسي، وأنه عامل محفز في حد ذاته، فالتنافر المعرفي يمكن رؤيته

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

على أنه حالة سابقة تقود إلى النشاط الموجه نحو خفض التنافر والعودة إلى حالة الاتساق (Festinger, 1957, p.3).

### ٢- استراتيجيات خفض التنافر المعرفي: Cognitive Dissonance Reduction Strategies

عرفها (Harmon-Jones et al. (2009 بأنها تلك الإجراءات التي يتم اتخاذها لإعادة ترسيخ الاتساق بين اتجاهاتنا و/أو سلوكياتنا و/أو معتقداتنا، فهي آلية لتقليل الصراع النفسي المستمر الذي يؤثر على السلوك الفعال للفرد، وإدارة تلك العلاقات المتنافرة. وعرفها (DeSanti (2014 بأنها عمليات للتكيف يتخذها الأفراد للتخفيف من حالة الانزعاج النفسي الذي يخبرونه عندما يتعارض لديهم إدراكين أو أكثر في النسق المعرفي الخاص بهم، وتعمل بطرق مختلفة (بوعي أو بغير وعي) للتعامل مع تلك الضغوط الناتجة عن التنافر المعرفي.

وتعرف الباحثين استراتيجيات خفض التنافر المعرفي إجرائيًا في البحث الحالي بتلك الأساليب المباشرة التي تتضمن مواجهة مواقف التنافر بطريقة شعورية وواعية من خلال تغيير عناصر الإدراك المتضارب وحل التنافر بينها (تغيير عنصر أو أكثر من العناصر الداخلة في العلاقة المتنافرة - إعادة الهيكلة عن طريق إضافة عناصر جديدة تكون أكثر اتساقًا مع الاتجاه أو السلوك - التقليل من الأهمية - تحمل المستويات المنخفضة من التنافر - تجنب مصادر التنافر)، أو تلك الأساليب غير المباشرة التي يتعامل فيها الفرد مع مواقف التنافر بطريقة لا شعورية، وتتضمن أنشطة تقلل التنافر دون تغيير أي عنصر من العناصر الداخلة في العلاقة المتنافرة (تشتيت الانتباه - إنكار المسؤولية - تبرير الفعل - تأكيد الذات - السعي للحصول على الدعم)، ويقاس إجرائيًا بالدرجة التي يحصل عليها أفراد العينة على أبعاد قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعد بالبحث الحالي.

### ٣- العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج هيكساكو): The Big Six Factors of Personality (HEXACO model)

يمكن تعريف هذا النموذج بأنه تنظيم هرمي لسمات الشخصية، و HEXACO اختصار لأسماء العوامل الستة الكبرى للشخصية في ضوء هذا النموذج كما يلي:

**أ- الصدق-التواضع: ( H ) Honesty-Humility**

يتضمن هذا العامل أربع سمات شخصية هي الصدق، والإخلاص، وتجنب الجشع والطمع، والتواضع، ويتسم الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة في هذا العامل بتجنب التلاعب بالآخرين، ويميلون إلى الالتزام بالقواعد، ولا يسعون إلى اكتناز الأموال وجلب الثروات، ولا يعتبرون أنفسهم أفضل من غيرهم، ومتعاطفين مع من حولهم. بينما يتصف الأفراد الذين يحصلون على درجات منخفضة على هذا العامل بأن لديهم شعوراً بالاستحقاق والعظمة، ويخترقون القواعد والقوانين لتحقيق المكاسب الشخصية، ويسعون لإرضاء الآخرين فقط من أجل الحصول على ما يريدون.

**ب- الانفعالية: ( E ) Emotionality**

يتضمن هذا العامل سمات الخوف، والغضب، والقلق، والاعتمادية، والحساسية، ويتفق هذا العامل مع عامل العصابية في نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، ويتسم الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة على هذا العامل بأنهم لا يشعرون بالأمان، وقلقون، ومحبطون، وانفعاليون. وفي المقابل الأفراد الذين يحصلون على درجات منخفضة هم أفراد هادئون، وواقون من أنفسهم.

**ج- الانبساط: ( x ) Extraversion**

يتضمن هذا العامل سمات التوكيدية، والاجتماعية، والحيوية، والأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة على هذا العامل يتسمون بالثقة بالنفس والتفاعلات الاجتماعية الإيجابية، ومتحمسون ونشطون، ويسعون للإثارة. بينما يتسم الأفراد ذوي الدرجات المنخفضة على هذا العامل بالعزلة والميل إلى الوحدة، وأنهم أقل تفاؤلاً في حياتهم.

**د- المقبولية: ( A ) Agreeableness**

يتضمن هذا العامل سمات التسامح، والمرونة، ودمائة الخلق، والتعاون، والصبر، ويتسم الأفراد مرتفعو المقبولية بالود والدفء في العلاقات، واحترام معتقدات وتقاليد الآخرين، والإيثار، والحساسية تجاه رغبات الآخرين، ويعملون للمصلحة العامة، وموثوقين. وفي الطرف الآخر فإن الأفراد ذوي الدرجات المنخفضة هم أفراد يتسمون بالوقاحة والشك.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

### هـ - يقظة الضمير ( C ): Conscientiousness

يتضمن هذا العامل سمات التنظيم، والاجتهاد، والكمالية، ويتسم ذوو الدرجات المرتفعة على هذا العامل بالقدرة على تنظيم الوقت، والعمل الجاد لتحقيق الأهداف والتوجه نحو الإنجاز، وإتقان الأعمال والسعي للكمال، والمثابرة، وتحمل المسؤولية.

### و - الانفتاح علي الخبرة ( O ): Openness of experience

يتضمن سمات التقدير الجمالي، وحب الاستطلاع، والابتكارية والبعد عن النمطية، والأفراد المرتفعون في هذا العامل يتسمون بأنهم فضوليون، ويستخدمون خيالهم كثيراً، ويبحثون عن أشياء غير عادية، وذوي تفكير مجرد، ومتأملين، ويسعون إلى التحديات وتعميق خبراتهم، ولديهم الرغبة دوماً في تحسين الأوضاع الراهنة. وعلى الجانب الآخر الأفراد العمليين ضيقي الاهتمامات (عبد المطلب وأحمد، ٢٠١٦؛ الضبع، ٢٠١٩؛ عبد العزيز، ٢٠١٩؛ Ashton & Lee, 2007; Aghababei & Arji, 2014.

وتقاس العوامل الستة الكبرى للشخصية إجرائياً في البحث الحالي بالدرجة التي يحصل عليها أفراد عينة البحث على أبعاد المقياس المستخدم بالبحث (HEXACO-60-short personality inventory) إعداد Ashton and Lee (2009).

### حدود البحث:

تم اجراء البحث الحالي وفق الحدود التالية:

الحدود الموضوعية: حيث تناول البحث موضوع استراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة من معاوني اعضاء هيئة التدريس بجامعة جنوب الوادي، وتناول اهم العوامل الشخصية (في ضوء نموذج هيكساكو السداسي) المنبئة باستخدام تلك الاستراتيجيات، كما تم قياس مستوي التنافر المعرفي في الحدود الموضوعية للبحث ليتثنى الحصول علي الافراد الذين يعانون بالأساس من تنافر معرفي، حيث اشار فيستسنجر في نظريته ان الافراد لن يستخدموا استراتيجيات لخفض التنافر المعرفي الا اذا بلغ لديهم التنافر قدرًا كافيًا منه لتحفيز الفعل والدفع نحو استخدام تلك الاستراتيجيات.

الحدود المكانية: تم اجراء البحث ببعض كليات جامعة جنوب الوادي (كلية التربية وكلية التجارة بقنا، وكلية التربية وكلية الحاسبات والمعلومات بالغردقة).

الحدود الزمانية: تم التطبيق في الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي ٢٠٢٠/٢٠٢١.

الحدود البشرية: شارك في الدراسة المعيدين والمدرسين المساعدين بالكليات المذكورة.

## الإطار النظري والدراسات السابقة:

أولاً: التنافر المعرفي:

- نظرية التنافر المعرفي:

تعد نظرية Leon Festinger التي قدمها عام ١٩٥٧ واحدة من النظريات التي قدمت في سياق نظريات الاتساق Consistency Theories وهي موجة من نظريات علم النفس التي أكدت على أهمية التوازن بين الإدراك والعاطفة والنسق المعرفي للفرد.

والفرضيات الأساسية لنظرية التنافر المعرفي في صياغة Festinger الأصلية هي:

- أن الناس يعانون من تأثيرات سلبية بدرجات متفاوتة بعد اكتشاف ما لديهم من صراع معرفي.  
- سيتولد لديهم الدافع مباشرة للتخفيف من ردود الفعل العاطفية هذه واستعادة حالة الاتساق، ويتم ذلك من خلال خفض التنافر المعرفي بطريقة ما.

- يتجنب الناس المعلومات والمواقف التي يمكن أن تؤدي بهم إلي زيادة التنافر المعرفي ( Festinger, 1957, p.3 )

- ويتمثل التنافر المعرفي في وجود علاقات غير منسجمة (متنافرة) بين "مدرجات الفرد" Cognitions ويشير هذا المصطلح الي كل أنواع المعرفة أو الوعي أو الآراء أو المعتقدات لدي الفرد حول بيئته وحول ذاته أو حول سلوكه، وكذلك الاتجاهات والقناعات الذكريات والتصورات والأفكار وطرق حل المشكلات (APA, 2000).

وعند حدوث التنافر يشعر الفرد بحالة من الانزعاج تظهر في صورة قلق أو ندم أو شعور بالحزن أو العار أو الشعور بالإجهاد والضغط النفسي، كما يؤثر التنافر المعرفي على شعور الفرد تجاه ذاته ونظرته لها، مما يؤدي إلى التقليل من احترام وتقدير الذات (Cooper, 2007). وهذا ما أكده Klein and McColl (2019) أن الفرد إذا اتخذ قرارًا يتعارض مع معتقداته فهو معرض لتهديد تقديره لذاته وينتابه الشعور بعدم الكفاءة وأن حكمه سيء على الأمور وقد يشعر أحيانًا بالرياء أو أنه فعل شيئًا غير أخلاقي.

وفي ذات السياق أوضحت نتائج العديد من الدراسات السابقة ارتباط التنافر المعرفي بالعديد من التأثيرات السلبية، ومن تلك الدراسات، دراسة العتيبي (٢٠١٥) والتي هدفت إلى الكشف عن العلاقة بين مستوى التنافر المعرفي ومفهوم الذات والتحصيل الأكاديمي لدي

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

طلاب جامعة أم القري، وتوصلت نتائجها إلى أن الأفراد ذوي المستويات المرتفعة من التنافر المعرفي تميزوا بمفهوم الذات السلبي وانخفاض القدرة على التحصيل الأكاديمي. ودراسة اللحياني (٢٠١٥) التي هدفت إلى الكشف عن العلاقة بين حجم التنافر المعرفي ومستوي تقدير الذات لدي عينة من طلاب جامعة أم القري، وأظهرت النتائج أن الأفراد الذين يعانون من مستوي أعلى من التنافر المعرفي لديهم تقدير ذات منخفض والعكس صحيح. وفي دراسة عفيفي (٢٠١٩) التي استهدفت التعرف على أفضل نموذج سببي يفسر العلاقة بين مستوي التنافر المعرفي والقدرة على حل المشكلات ووجهة الضبط والفعالية الذاتية لدي طلاب الدراسات العليا بجامعة السويس، توصلت نتائجها إلى وجود تأثير مباشر سالب دال إحصائيًا للتنافر المعرفي على متغيرات الدراسة وخاصة على بعد الثقة بالنفس من أبعاد الفعالية الذاتية.

وقد تناولت مجموعة أخرى من الدراسات علاقة التنافر المعرفي ببعض الاضطرابات والأمراض النفسية، ومنها دراسة (DeSanti 2014) التي كان أحد أهدافها الكشف عن مستوي التنافر المعرفي لدي المتمتمرين في بيئة العمل، وتوصلت نتائجها إلى أن هؤلاء الأفراد المتمتمرين الذين لديهم مستوي مرتفع من التنافر المعرفي يعانون من الاضطرابات الانفعالية والصراعات الإدراكية والشعور المتواصل بالمحن الشخصية والمهنية.

وأظهرت نتائج دراسة (Williamson 2016) أن ارتفاع معدل التنافر المعرفي ارتبط بشكل كبير بزيادة أعراض اضطراب ما بعد الصدمة، وكانت تلك الدراسة قد هدفت الي استخدام نظرية التنافر المعرفي لفهم آلية الضغط النفسي الناتج عن إدراك الفرد لإلحاقه أذى أو ضرر بالآخرين.

ووجدت دراسة (Wright 2010) علاقة ارتباطية موجبة دالة بين أعراض الوسواس القهري ومستوي التنافر المعرفي، وأن الأفراد الذين يعانون من أفكار وسواسية اقتحاميه تسبب لهم تنافرًا معرفيًا من خلال تشكيل تهديد لمفهوم الذات، ولذلك يلجأون هؤلاء إلى أساليب تجنب لا تكيفية لتقليل ما يخبرونه من تنافر معرفي وهي هامة لتأكيد الذات. وفي ذات السياق أكدت نتائج دراسة (Wright and Riskind 2021) أن المستوي المرتفع من التنافر المعرفي ارتبط بقوة بمعاناة الأفراد من أعراض الوسواس القهري مؤكدًا أن مستوي التنافر المعرفي لدي

الوسواسيين يصبح أكبر عندما تتعارض أفكار الفرد الوسواسية مع المجالات والقيم الأكثر مركزية لمفهوم الفرد عن ذاته.

كما كشفت نتائج بعض الدراسات عن وجود علاقات بين التنافر المعرفي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية، منها دراسة (2012) Al Otabi التي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة بين عامل العصابية وأبعاد التنافر المعرفي، وعلاقة عكسية دالة بين بعدي الضمير والانبساط وأبعاد التنافر المعرفي.

كما أظهرت نتائج دراسة كريم (٢٠١٦)، ودراسة عطا الله (٢٠٢٠) أنه يمكن التنبؤ بمستوى التنافر المعرفي لدى الفرد من خلال العوامل الخمسة الكبرى للشخصية. وتلك الدراسات تؤكد وجود العلاقة بين السمات الشخصية والفروق بين الأفراد في خبرة التنافر المعرفي.

#### -خفض التنافر المعرفي: The Reduction of Cognitive Dissonance

يري (2008) Matz et al. أنه يمكن تقسيم نظرية التنافر المعرفي إلى مرحلتين، المرحلة الأولى عندما يحدث التنافر، والمرحلة الثانية عندما يبحث الفرد عن طريقة (استراتيجية) للحد من هذا التنافر.

وأكد Festinger (1964) على أن الناس دائماً يحاولون بذل ما في وسعهم للمحافظة على حالة الاتساق، وافترض أنه إذا حدث نوع من عدم الاتساق حاول الفرد عقلنة (تبرير) عدم الاتساق وإذا أخفق الفرد في حل ذلك فسينتج عن ذلك عدم الراحة النفسية. أما الرؤي الحديثة لنظرية التنافر المعرفي أصبحت أقل تركيزاً على الدافعية لحل عدم الاتساق، وأصبحت أكثر تركيزاً على الدافع نحو حماية الصورة الذاتية الإيجابية للفرد وخاصة عندما يدرك الفرد أنه المسؤول عن النتائج المنفرة التي يمكن ان تحدث بعد اتخاذ قرارات أو مواقف معينة ولا يمكن ردها أو تجنبها (Rob et al., 2002). فالأفراد يسعون إلي الاتساق فقط عندما تهدد تلك الصراعات المعرفية سلامة الذات (Aronson, 1999).

ومن الرؤي الحديثة أيضاً التي تم طرحها لنظرية التنافر المعرفي نظرية المظهر الجديد New Look Theory والتي ترجح أن ما يدفع الفرد لاتخاذ إجراءات من أجل حل حالة التنافر المعرفي هو ردُّ على المشاعر المكروهة وخاصة الشعور بالذنب والعار والندم الذي يشعر به الأفراد عندما يدركون أنهم أضروا بأنفسهم أو بالآخرين (Cooper & Fazio, 1984). كما أن بعض الأفراد يلجؤون إلي حماية الصورة الذاتية، والحفاظ علي تقدير الذات، ومقاومة



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

الاعتراف بالخطأ أو تحمل المسؤولية من خلال إحداث تشوهات معرفية كآليات لخفض التأثيرات السلبية للتنافر المعرفي (Braun & Schmidmaier, 2019; Klein & McColl, 2019).

وقد حدد Festinger (1957, p.p.18-22) بعض الطرق التي يمكن من خلالها خفض التنافر المعرفي، اعتماداً على العناصر المعرفية وعلى السياق المعرفي الكلي، وهي كما يلي:

### ١- تغيير العنصر المعرفي السلوكي: Changing a Behavioral Cognitive Element

عندما يكون التنافر بين عنصر يتوافق مع بعض المعارف المتعلقة بالبيئة (عنصر بيئي) وعنصر سلوكي، يمكن بالطبع القضاء على التنافر عن طريق تغيير العنصر المعرفي السلوكي بهذه الطريقة يتوافق مع العنصر البيئي. إن أبسط وأسهل طريقة يمكن من خلالها تحقيق ذلك هي تغيير الفعل أو الشعور الذي يولده العنصر السلوكي. عند تغيير سلوك الكائن الحي، فإن العنصر المعرفي أو العناصر المعرفية المقابلة لهذا التغيير سيتغير بالمثل. هذه الطريقة لتقليل التنافر أو القضاء عليه أمر شائع جداً. كثيراً ما يتم تعديل سلوكنا ومشاعرنا وفقاً للمعلومات الجديدة. فمثلاً هناك العديد من الأشخاص الذين يتوقفون عن التدخين عندما يكتشفون أنه ضار بصحتهم. ومع ذلك، قد لا يكون من الممكن دائماً القضاء على التنافر أو حتى تقليله مادياً عن طريق تغيير تصرفات المرء أو مشاعره. قد تكون صعوبة تغيير السلوك كبيرة جداً، أو قد يؤدي التغيير، مع التخلص من بعض المتناقضات، إلى إنشاء مجموعة كاملة من المتناقضات الجديدة.

### ٢- تغيير عنصر معرفي بيئي: Changing an Environmental Cognitive Element

مثلاً يمكن تغيير عنصر معرفي سلوكي عن طريق تغيير السلوك الذي يعكسه هذا العنصر، فمن الممكن أحياناً تغيير عنصر معرفي بيئي عن طريق تغيير الموقف الذي يتوافق معه هذا العنصر. هذا، بالطبع، أصعب بكثير من تغيير سلوك المرء، لأنه يجب أن يتمتع المرء بدرجة كافية من التحكم في البيئة وهو حدث نادر نسبياً.

### ٣- إضافة عناصر معرفية جديدة: Adding New Cognitive Elements

من الواضح أنه من أجل القضاء على التنافر تماماً، يجب تغيير بعض العناصر المعرفية. من الواضح أيضاً أن هذا ليس ممكناً دائماً. ولكن حتى لو كان من المستحيل

القضاء على التنافر، فمن الممكن تقليل الحجم الكلي للتنافر عن طريق إضافة عناصر معرفية جديدة. وهكذا، على سبيل المثال إذا كان هناك تنافر بين بعض العناصر المعرفية فيما يتعلق بتأثيرات التدخين والإدراك فيما يتعلق بسلوك الاستمرار في التدخين، فيمكن تقليل التنافر الكلي عن طريق إضافة عناصر معرفية جديدة تتوافق مع حقيقة التدخين. في وجود مثل هذا التنافر، إذن قد يُتوقع من الشخص أن يبحث بنشاط عن معلومات جديدة من شأنها أن تقلل التنافر الكلي، وفي نفس الوقت، تجنب المعلومات الجديدة التي قد تزيد من التنافر الحالي. فإن احتمالات إضافة عناصر جديدة من شأنها أن يقلل من العلاقات المتنافرة الموجودة. يمكن للمدخنين لدينا- على سبيل المثال- معرفة كل شيء عن معدلات الحوادث والوفيات في السيارات. بعد أن أضاف الإدراك أن خطر التدخين ضئيل مقارنة بالمخاطر التي يتعرض لها وهو يقود سيارة، فإن تنافره كان سيقبل أيضًا إلى حد ما. هنا يتم تقليل التنافر الكلي عن طريق تقليل أهمية المرض الموجود. أشارت المناقشة أعلاه إلى إمكانية تقليل التنافر الكلي مع بعض العناصر عن طريق تقليل نسبة المدركات المتنافرة مقارنة بالعلاقات المتسقة التي تتضمن هذا العنصر. من الممكن أيضًا إضافة عنصر معرفي جديد "يوفق" إلى حد ما بين عنصرين متعارضين.

ومن خلال ما تقدم فإن الفرد عندما تثير لديه مواقف الحياة تنافرًا معرفيًا يجد نفسه مدفوعًا نحو حل تلك الصراعات المعرفية والتخلص من التأثيرات الانفعالية السلبية المرتبطة بها، وذلك من خلال اتخاذ استراتيجيات متنوعة للمضي في المسارات (الطرق) المختلفة التي حددها فستينجر، فقد يتخذ الفرد استراتيجيات شعورية مباشرة ويبدل جهودًا واعية لخفض التنافر المعرفي عن طريق تغيير عناصر التنافر أو إضافة عناصر جديدة أكثر اتساقًا وأقل تنافرًا، أو قد يلجأ الفرد إلى استراتيجيات غير مباشرة لا يصطدم من خلالها بحقيقة الأمر ولكنه يبذل جهودًا لاشعورية للتعامل مع التنافر المعرفي وخفضه دون مواجهة حقيقية ومدركة.

مجموعة من الدراسات أوضحت نتائجها التجريبية أن الفرد يلجأ إلى الاستراتيجيات غير الواعية التي يستطيع من خلالها تقليل الانزعاج النفسي دون اللجوء إلى حل التنافر المعرفي ومواجهة الموقف، وإنما من خلال الإسناد الخاطئ لعدم الراحة أو الانزعاج النفسي إلى حدث خارجي بعيدًا عن موقف التنافر (Zanna & Cooper, 1974) أو من خلال الإسقاط (Kreines & Bogart, 1974)، أو الإنكار (Zimbardo et al., 1991)، أو

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

تأكيد الذات (Steele, 1999)، أو الإلهاء (Cole, 2001)، أو الهروب من خلال استهلاك الكحوليات (Steele et al., 1981).

بينما اقترحا Hardyck and Kardush (1968) أن الفرد يلجأ إلى استخدام استراتيجيات واعية ومباشرة لخفض التنافر المعرفي وتم تصنيفها في أربع فئات هي إيقاف التفكير، وتغيير العناصر المتنافرة، وإعادة الهيكلة، وتحمل المستويات المنخفضة من التنافر. وقد سعت دراسة (Cole 2004) إلى الإجابة على سؤال هل العمليات التي يمكن أن تفسر التنافر المعرفي عمليات شعورية؟ أم عمليات لا شعورية؟ وتوصلت نتائج الدراسة التجريبية علي عينة من طلاب الجامعة الذين تم حثهم لكتابة بيان هم غير مقتنعين بما جاء فيه، وهنا بدأ يعاني أفراد المجموعة من عدم الراحة النفسية والانزعاج، فوجد الباحث أن هناك مجموعة من أفراد العينة قد اسندوا عدم الراحة والانزعاج الذي يشعرون به إلى التناقض بين ما قاموا بكتابته بالبيان، وما هم معتقدون به، وهنا لجأ هؤلاء الأفراد إلى حل موقف التنافر من خلال تنشيط الهدف الواعي برفض ما كتبوه ومحاولة مناقشة ما تم كتابته والانخراط في محاولات للدفاع عن معتقداتهم والتمسك برفض ما تمت كتابته، فهؤلاء الأفراد استخدموا أساليب مواجهة واعية. بينما لجأ مجموعة أخرى من الطلاب إلى إسناد ما شعروا به من عدم الراحة والانزعاج إلى أسباب أخرى مختلفة غير أنهم رافضين لما قاموا بكتابته، فهم قد بدأوا بالفعل عمليات دفاعية لاشعورية لخفض التنافر المعرفي الذي شعروا به.

إذن فالفرد عليه أن يكون مدركًا بدائيًا للأسباب الحقيقية التي أثارت لديه حالة الضيق والتوتر والانزعاج النفسي، وأن ينسب تلك المشاعر إلى حالة التنافر وعدم الاتساق، فهذا الإسناد السببي هو الذي يمنع تشغيل الاستراتيجيات اللاشعورية ويمكن من تشغيل المواجهة الواعية. ولكن في نهاية المطاف هما عمليتان للتكيف مع موقف التنافر المعرفي يؤديان إلى نفس الهدف ولكن بطرق مختلفة للتعامل مع الضغوط الناتجة عنه.

-استراتيجيات خفض التنافر في ضوء التوجهات التجريبية التي اختبرت التنافر المعرفي: تم إجراء العديد من التجارب والدراسات التي اختبرت نظرية التنافر المعرفي والتي توصلت إلى نماذج تجريبية مختلفة توضح كيف يحدث التنافر المعرفي، وما هي المواقف المثيرة له، وكذلك الإجراءات التي يتخذها الأفراد المشاركون بتلك التجارب لتخفيف حالة

التنافر المعرفي والحد من التأثيرات السلبية والنتائج البغيضة وغير السارة التي يمرون بها بعد موقف التنافر. ومن تلك النماذج التجريبية ما يلي:

### ١- توجه الإذعان: Induced-Compliance Paradigm

يري (1959) Festinger and Carlsmith بأن التنافر المعرفي يحدث عندما يتصرف الأفراد بطريقة تخالف اتجاهاتهم. وعملوا على اختبار هذه الفرضية من خلال إحضار مجموعة من الأفراد وطلبوا منهم القيام بمهمة غير ممتعة، وقاموا بإعطائهم مبلغاً من المال في مقابل إخبار الجميع أن المهمة ممتعة. وقد بينت النتائج أن الأفراد كانوا أكثر ميلاً إلى خفض التنافر المعرفي من خلال تغيير اتجاهاتهم نحو المهمة وبشكل إيجابي، أي أن في هذا النموذج يرجح أن الأفراد سيحاولون أن يكونوا أكثر إيجابية نحو أشياء أو أفكار كانوا يحملون تجاهها في السابق موافقاً سلبية.

### ٢- توجه الاختيار الحر والتنبؤ النموذجي: Free-Choice Paradigm

قام Brehm عام ١٩٥٦ باختبار نظرية التنافر المعرفي، وذلك من خلال تجربة كان الهدف منها تتبع بعض النتائج المترتبة على اتخاذ القرار، فعندما يقوم الفرد بالاختيار بين البدائل فقد يؤدي ذلك إلى حدوث تنافر لديه. فعند قيام الفرد باتخاذ قرار ما فإن المدركات التي كانت في صالح اختيار البديل متفقة مع القرار، بينما المدركات التي كانت معارضة للبديل تكون متناقضة، وبالتالي يمكن القول إنه كلما زاد عدد وأهمية المدركات المتناقضة وفي المقابل كلما قل عدد وأهمية المدركات المتسقة مع القرار فذلك سيؤدي إلي زيادة احتمالية إثارة التنافر المعرفي.

كما أضاف Rothenberg أن إتاحة الاختيار الحر العالي للفرد أثناء الاختيار بين البدائل قد يؤدي إلى احتمالية أكبر من التعارض بين السلوك والاتجاهات، بينما عندما لا يكون هناك حرية للاختيار لا يحدث التنافر.

وفي هذا النموذج يفضل الأفراد البديل الذي تم اختياره (في مقابل البديل غير المختار) بهدف خفض حالة التنافر المحتملة بعد اتخاذ القرارات.

### ٣- توجه تبرير الجهد: Effort-Justification Paradigm

قد قام (1959) Aronson and Mills باختبار نظرية التنافر المعرفي من خلال إحضار مجموعة من النساء البعض منهن لديهن رغبة قوية في الانضمام إلى إحدى

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

الجماعات، بينما البعض الآخر لم يكن لديهم سوي رغبة متوسطة في الانضمام إلى تلك الجماعة. وقد عملا على جعل النساء يقمن بأداء مهمة حرجة وأن ينخرطوا بذلك في سلوك غير لطيف طواعية من أجل الوصول إلى هدفهم، وكانت النتائج التي توصلوا إليها أن النساء اللاتي كان لديهن رغبة قوية في الانضمام إلى الجماعة كان لديهم تقييم أفضل للمهمة المطلوب أدائها مقارنة بالمجموعة الأخرى، ووفق هذا النموذج فإن الأفراد يلجؤون لخفض حالة التنافر المعرفي من خلال تقدير أهدافهم بشكل أكبر، ويزداد انخراطهم في السلوك غير الجيد، وهم يحاولون بذلك حماية أنفسهم من أي مشاعر ذنب أو ندم قد تحدث بعد السلوك.

### ٤- توجه الحث علي الإدعان: **Induced-Hypocrisy Paradigm**

يدرس هذا النموذج ردود أفعال الناس بعد أن أدركوا نفاقهم، حيث طلب المجرب من المجموعة التجريبية الموافقة على دعم وتأييد علني لقضية اجتماعية أو بيئية أو سياسية، ثم يذكرهم بمواقفهم السابقة ويطلب منهم استدعاء مشاعرهم عندما كانوا رافضين لهذا. بعد التلاعب هذا يحاول الأفراد التخلص من حالة التنافر المعرفي من طريق الانخراط في سلوك تعويضي كوسيلة للتعويض عن نفاقهم (Stone et al., 1994).

### ٥- توجه عدم تأكيد المعتقد: **Belief- Disconfirmation Paradigm**

هنا يواجه الأفراد معلومات تتعارض مع معتقداتهم، فيتعامل الناس مع تلك المعضلات من خلال السعي للحصول علي الدعم والمساندة من أولئك الذين يشاركونهم معتقداتهم واتجاهاتهم، وأيضاً عن طريق دحض و/أو تشويه المعلومات الجديدة المتعارضة (Gawronski et al., 2014).

### ٦- توجه التعرض الانتقائي: **Selective- Exposure Paradigm**

يلجأ الناس وفق هذا النموذج لخفض حالة التنافر المعرفي من خلال البحث عن النتائج المرغوبة، وتجنب النتائج غير المرغوب فيها، والبحث عن المعلومات التي تعزز آرائهم وتدعم صحة معتقداتهم وتؤيد اتجاهاتهم والموجودة مسبقاً لديهم في النسق المعرفي الخاص بهم، وسيحاولون تجنب المعلومات التي تتناقض وتتنافر مع نسقهم المعرفي حفاظاً علي حالة الاتساق لديهم (Mills, 1999).

**-أنواع استراتيجيات خفض التنافر المعرفي: Dissonance Reduction Strategies-**

مع استمرار البحث حول التنافر المعرفي، تم فهرسة استراتيجيات خفض محددة، وفيما يلي نظرة عامة على هذه الاستراتيجيات:

**١- تغيير السلوك / الاتجاه: Changing Attitude / behavior**

إن أسلوب خفض التنافر الذي حظي بأكبر قدر من الاهتمام التجريبي هو تغيير أي عنصر من العناصر المعرفية الداخلة في العلاقات المتنافرة (الذي يعرفه Festinger على نطاق واسع بأنه أي من مدركات الفرد، معرفة، رأي، اتجاه، معتقد، سلوك) وعلى وجه التحديد تغيير اتجاه الفرد. على الرغم من أن الاتجاه هو مجرد واحدة من المدركات العديدة التي يمكن تغييرها لخفض التنافر فقد اعتمد الباحثون بشدة على هذا البناء ربما لأنه كان المتغير التابع في النظرية الأساسية (McGrath, 2017). بالإضافة إلى أن دراسة تغيير الاتجاه فقط كاستراتيجية للحد من التنافر لا يخبرنا كثيرًا عن كيفية تعامل الأفراد فعليًا مع التجارب المتنافرة. واقترح Festinger أنه يمكن للأفراد تقليل التنافر من خلال مسارات متعددة، لكن أدبيات التنافر تركز إلى حد كبير على تغيير الاتجاه.

وفقًا لـ Festinger (1957)، قد يكون السلوك مقاومًا للتغيير لأنه قد يكون مؤلمًا أو مرضيًا أو ببساطة من الصعب القيام بذلك. لكن علي الرغم من ذلك تضمنت بعض دراسات التنافر تغيير السلوك كمتغير تابع بنتائج واعدة للمهتمين باستخدام إثارة التنافر كألية للتغيير إلى السلوك الإيجابي، وهذا ما أشارت إليه نتائج العديد من الدراسات التي استخدمت برامج للتدخل العلاجي قائمة علي إحداث تنافر معرفيًا لدي المشاركين من خلال تمارين سلوكية وكتابية معاكسة لاتجاهاتهم ومواقفهم (Menzel, 2013; Symons, 2014; Jankowski et al., 2017; Le et al., 2017; Hance, 2019; Unikel-Santoncini et al., 2019; Meaney & Rieger, 2021)، ولكن الملاحظ أن كل تلك الدراسات قد تناولت علاج اضطرابات الأكل واضطراب صورة الجسم ومشاعر الخجل المرتبطة به.

**٢- إعادة توجيه الانتباه: Attention-redirect**

تستخدم استراتيجية إعادة توجيه الانتباه بشكل شائع لإدارة التنافر المعرفي وقد تكون من أكثر الاستراتيجيات المتاحة تكيّفًا وفائدة (Wright & Riskind, 2021)، ويتم إعادة توجيه الانتباه من خلال الإلهاء Distraction أو النسيان forgetting (Elkin & )

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

بعيداً عن الإدراك المتعارض وتجنب الحالة العاطفية السلبية التي يسببها التنافر. على العكس من ذلك، قد يكون تقديم فرصة لتغيير الاتجاه للمشاركين في الواقع استراتيجية تخفيض أقل كفاءة لأن هذا يذكر المشاركين بمواقفهم المتعارضة. تمشيا مع هذا وجد Elkin and Leippe (1986) أن التنافر (كما تم قياسه من الناحية الفسيولوجية) لم ينخفض بعد فرصة تغيير الاتجاه ولكنه تراجع عندما تُرك المشاركون لينسوا التنافر.

### ٣- التقليل من الأهمية: Trivialization

تتضمن تلك الاستراتيجية التقليل من قيمة وأهمية العناصر الداخلة في العلاقة المتنافرة، والتصغير من شأن موقف التنافر برمته، وعلى الرغم من أن Festinger (1957) وصف التقليل من الأهمية كواحدة من ثلاث استراتيجيات للحد من التنافر المعرفي، فإن تقليل أهمية الإدراك المتعارض لم يتم التحقيق فيه تجريبياً كنمط تخفيض حتى بعد ٤٠ عاماً تقريباً، وافترض Simon et al. (1995) أن التهوين والتقليل من الأهمية هو العملية التي يلجأ إليها الفرد بدلاً من تغيير الاتجاه عندما يكون الاتجاه المستهدف بارزاً للغاية ومهماً قبل حدوث التنافر المعرفي، ومن ثم الذي يحدث عندما يتم إبراز القيم المهمة للأفراد، ويعيد الفرد تأكيد إحساسه بذاته، تضعف أهمية الفعل المتناقض، ولم يعد يثير التنافر لديه.

### ٤- تأكيد الذات: Self-Affirmation

تتضمن استراتيجية تأكيد الذات الوصول الي المدركات والمعلومات حول الاتجاهات الإيجابية للذات من أجل حماية المفهوم الذاتي العام ضد التهديد الذي يشكله التنافر المعرفي، فإن الانزعاج العاطفي من عدم الاتساق يقل من خلال تحييد التهديد لمفهوم الذات، بل تعزيز مفهوم الذات بموازنة المعلومات الإيجابية عنها (Maertz et al., 2009). وأكد من قبل Simon et al. (1995) أن الانخراط في تأكيد الذات يؤدي إلى التهوين والتقليل من أهمية العناصر المتنافرة كذلك.

### ٥- إنكار المسؤولية: Denial of responsibility

من المرجح أن تحدث تأثيرات التنافر المعرفي عندما يشعر الفرد بالمسؤولية الشخصية عن سلوك مصاد مع تبعات غير سارة، وفي ظل ظروف التبرير المنخفض يلجأ الفرد إلي إنكار المسؤولية كاستراتيجية للحد من التنافر (Festinger, 1957, p.44). وأشارت نتائج

الدراسات التجريبية إلى أن التأثير السلبي للتنافر قد انخفض بعد إنكار المسؤولية (Gosling et al., 2006) مما يشير إلى أن إنكار المسؤولية قد يكون طريقة مناسبة بشكل خاص لخفض التنافر المعرفي المرتبط بمشاعر الخزي والذنب الناتجة عن اتخاذ الفرد قرارات أو مواقف أضرت به أو بالآخرين.

#### ٦- إضافة مدركات أكثر اتساقاً: Adding consonant cognitions

إن تبرير السلوك غير المتسق عن طريق إضافة الإدراك المتسق مع السلوك إلى نظام معتقدات المرء هو طريقة سهلة نسبياً كاستراتيجية لتقليل التنافر المعرفي. يفعل الناس ذلك عندما يبحثون عن معلومات جديدة لدعم اتجاهاتهم ومعتقداتهم وآرائهم بل وسلوكياتهم (McGrath, 2017)، وتتضمن تلك الاستراتيجيات محاولات نشطة من قبل الفرد للبحث عن معلومات جديدة تكون أكثر اتساقاً مع النسق المعرفي له، مما يجعل العلاقة بين الاتجاه والسلوك تبدو أكثر منطقية أو مبررة، ومن ثم تقلل من المستوي العام للتنافر المعرفي (Simon et al., 1995).

#### ٧- التبرير: Rationalization

تتضمن استراتيجية التبرير للحد من حالة التنافر المعرفي إضافة المدركات حول العوامل الموقفية التي تبرر أو تفسر عدم الاتساق، وهذا يقلل من عدم الراحة المصاحب لموقف الفرد أو سلوكه (Maertz et al., 2009)، وأشار Festinger (1957) إلى أن التبرير يمكن أن يكون تبرير للفعل وفيه يلجأ الفرد إلى تبرير سلوك إشكالي لديه (على سبيل المثال، الالتزام بفعل مضاد) يجب تبريره من خلال إسناده إلى أسباب خارجية أو أنه لا بديل له لخفض التنافر المعرفي. وكذلك يمكن للأفراد الانخراط في التبرير المعرفي (على سبيل المثال، تغيير الاتجاه)، لكن (Joule and Beauvois 1997) اقترحا أن تبرير الفعل (السلوك) يكون أكثر احتمالاً إذا تم حظر المسار المعرفي والعكس صحيح، حيث إن تغيير الاتجاه هو الأكثر منطقية وقد أظهر العمل التجريبي أن توفير فرصة التبرير المعرفي يقلل من الانخراط في تبرير الفعل.

#### ٨- اعتراف الفداء: Confession-redemption

تتضمن هذه الاستراتيجية قبول المسؤولية عن السلوك غير المتسق والمتنافر مع معتقدات واتجاهات الفرد، وهنا يتم التخفيف من الانزعاج من خلال الاعتراف بمستوي محدود من الخطأ والوعود (للنفس أو لله) بعدم القيام بذلك في المستقبل (Maertz et al., 2009).



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

ويتضح مما سبق عرضه بالإطار النظري المتعلق بنظرية التنافر المعرفي والدراسات السابقة المرتبطة بها وما نتج عنها من نماذج تجريبية أو تصنيفات لبعض الاستراتيجيات التي يمكن أن يستخدمها الأفراد لحل مواقف التنافر المعرفي أن الباحثين بتلك الدراسات التجريبية كانوا يزودون المشاركين بطريقة واحدة أو باختيارات محدودة لخفض التنافر المعرفي في المواقف التي يواجهونها بالتجارب، وهذا بالطبع لن يعطي تصورًا موضوعيًا أو يخبرنا عن المسارات الأخرى التي يمكن أن يتخذها الأفراد لخفض حالات التنافر المعرفي في حياتهم اليومية وخارج نطاق التجريب. وهذا ما أشار إليه (Mcgrath 2017) أن مجال دراسة التنافر المعرفي يفتقر إلى المعرفة فيما يتعلق بخفض التنافر المعرفي التلقائي في مواقف الحياة اليومية وهذا يشكل خطرًا، خاصة إذا كنا نأمل في تطبيق مبادئ التنافر على المواقف خارج المختبر.

**ثانيًا: العوامل الستة الكبرى للشخصية**

تعرف دافيدوف الشخصية بأنها ذلك النمط المستمر والمتسق نسبيًا من الأفكار والدوافع والانفعالات والميول والاتجاهات والقدرات والظواهر المشابهة التي لها علاقة بفهم طبيعة شخصية الفرد (في عبد الرحمن، ١٩٩٨، ٢٧).

وأشار كاتل إلى أن الشخصية هي التي تتيح لنا التنبؤ بما سوف يفعله الشخص في موقف ما، واعتبر أن بعض السمات الفريدة لدى الفرد هي التي تحدد اختلافه عن غيره في مواقف بعينها (في نفس المرجع السابق، ٤٩٢).

ومرت دراسة الشخصية بمراحل انتقالية هامة حتى وصلت إلى المرحلة التي لجأ فيها الباحثون إلى الاتجاه العلمي القائم على القياس والتحليل الإحصائي لفئة واسعة من السمات الشخصية، ثم تجميعها في عوامل مشتركة بحيث تعطي تلك العوامل تفسيرًا أفضل للسلوك الإنساني المتفرد لكل فرد.

والسمات الشخصية للفرد تمثل تلك الاستعدادات التي يخضع لتأثيرها فعليًا كل سلوك يصدر عن الفرد، بل وتهيئه لإصدار هذا السلوك بطريقة معينة وعلى مدى واسع من مواقف حياته (برافين، ٢٠١٠، ١٦٤).

وظل السؤال الرئيس: ما عدد سمات الشخصية؟ يشغل أذهان العلماء طيل عدة عقود، وجاءت نتائج الدراسات العاملية في هذا المجال لتحدها بستة عشر عاملاً عند كاتل، واختصرها ايزنك في أربعة عوامل، وخمسة عوامل في نموذج جولديج، وقد نال هذا النموذج

الخماسي شهرة واسعة النطاق في الدراسات العالمية والعربية خلال أكثر من عقدين من الزمن وما زال البحث مستمرًا (الضبع، ٢٠١٩).

ونظرًا لأن البحث في الشخصية ومكوناتها لا يتوقف فقد تم تقديم إطار جديد لبنية الشخصية، أطلق عليه النموذج السداسي الأبعاد لسمات الشخصية The Six Factors Model Of Personality، ويفترض هذا النموذج ستة عوامل لبنية الشخصية، هي الصدق-التواضع، والانفعالية، والانبساطية، والمقبولية، ويقظة الضمير، والانفتاح على الخبرة. وهذا النموذج الجديد تفوق على نموذج العوامل الخمسة للشخصية، حيث إن هناك العديد من الأدلة التي تدعم هذه البنية (ستة عوامل) عبر عينات وثقافات متنوعة، كما أن هذا النموذج تنبأ بمتغيرات متنوعة تتضمن المادية، وقرارات العمل، وسلوكيات العمل، والرجسية، والمخاطرة، والسلوكيات الجنسية، فهو يستوعب العديد من البنى الشخصية التي تتجاوز الي حد كبير العوامل الخمسة للشخصية (Ashton & Lee, 2007; Ashton & Lee, 2020; Morelli et al., 2020; Pletzer, 2021).

وأظهرت نتائج العديد من الدراسات السابقة المزايا التنبؤية لنموذج العوامل الستة الكبرى، حيث اختبرت دراسة (Aghababei and Arji (2014) العلاقة التنبؤية بين العوامل الستة والرفاهية، وأظهرت النتائج أن عامل الانبساط كان الأكثر ارتباطًا بالرفاهية بكل أبعادها، في حين كان عامل الصدق-التواضع الأقل ارتباطًا بالرفاهية الذاتية للأفراد إلا أنه كان مرتبطًا بمستويات أعلى من الرفاهية النفسية.

كما هدفت دراسة عبدالمطلب واحمد (٢٠١٦) الكشف عن القدرة التنبؤية لنموذج العوامل الستة الكبرى للشخصية HEXACO علي التنبؤ بدرجة معني الحياة لدي عينة من طلاب الجامعة، والكشف عن البنية العاملية للعوامل الستة لدي عينة البحث، وتوصلت النتائج إلى علاقات ارتباطية موجبة دالة بين معني الحياة وأبعاد الانبساطية، ويقظة الضمير، والمقبولية، والانفتاح علي الخبرة، والصدق-التواضع (مترجم بالدراسة بالأمانة)، وأن تلك العوامل الخمسة لها القدرة علي التنبؤ بمعني الحياة لدي أفراد العينة، بينما جاءت العلاقة بين معني الحياة وبعد العصابية علاقة سلبية دالة.

كما أجرى (Durand (2017) دراسته للكشف عن العوامل الشخصية المحددة للاعتلال النفسي لدي الأفراد مستخدماً نموذج العوامل الخمسة للشخصية إلى جانب عامل الصدق-

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

التواضع من نموذج HEXACO وأظهرت النتائج علاقات سلبية دالة بين عامل التواضع-الصدق والاعتلال النفسي.

وأظهرت نتائج دراسة الضبع (٢٠١٩) القدرة التنبؤية للعوامل الستة الكبرى للشخصية HEXACO على التنبؤ بمستوي هدوء الأنا لدي معلمي ومعلمات المرحلة الابتدائية، حيث كانت عوامل الصدق-التواضع، والانفتاح، والمقبولية، والانفعالية تمثل ٣٢,٣ ٪ من تباين هدوء الأنا لدي عينة الدراسة.

وجاءت نتائج دراسة غنيم (٢٠١٩) تشير إلى إمكانية التنبؤ بالانتماء الإلكتروني لدي طلاب الجامعة من خلال انخفاض أبعاد المقبولية، والصدق-التواضع، وبقطة الضمير، وارتفاع أبعاد الانفعالية والانفتاح على التجربة. كما أمكن التنبؤ بضحايا الانتماء الإلكتروني من خلال ارتفاع أبعاد المقبولية، والانفتاح على التجربة، وانخفاض بعد الانبساطية.

وهدفت دراسة Howard (2021) إلى الكشف عن العوامل الستة في ضوء نموذج HEXACO كمحددات لسلوك الشجاعة الاجتماعية Social courage وأظهرت النتائج أن العوامل الستة كان لها تأثيرات مباشرة وغير مباشرة على الشجاعة الاجتماعية، ما عدا عامل الصدق-التواضع لم يظهر تأثيرات مهمة مباشرة أو غير مباشرة.

وكذلك نتائج دراسة De-Vries et al., (2021) التي توصلت نتائجها إلى العلاقات القوية والتنبؤية بين أبعاد نموذج العوامل الكبرى الستة للشخصية والقدرات المعرفية للأفراد متمثلة في الذكاء، ولفاذ البصيرة.

وعلى ما سبق، فالأفراد عندما يختارون نمطاً معيناً من الاستجابة لمواقف التنافر المعرفي للتخلص من المشاعر السلبية المرتبطة به (استراتيجية خفض بعينها) إنما في غالب الأمر يسلكون بالطريقة أو التصرف الذي يتسق مع سماتهم الشخصية، ومن ثم جاءت فكرة البحث الحالي كمحاولة للكشف عن الرابطة بين عوامل الشخصية الستة الكبرى وبين الاستراتيجية التي يمكن أن يستخدمها الفرد، والتنبؤ بسلوك هذا الفرد في مواقف التنافر المعرفي بناءً على سماته الشخصية. أم أن العوامل الموقفية في حد ذاتها لها من القوة ما يجعلها تتجاوز في تأثيرها متغيرات الشخصية وتكون أكثر أهمية للسلوك. وهل بالفعل يعبر الأفراد عن جوانب شخصيتهم وسماتهم في كل موقف بنفس الطريقة أم أنهم يؤدون أدواراً تفرضها عليهم متطلبات المواقف التي يعايشونها؟ فمن خلال هذا البحث كان هدفنا الكشف -في ضوء

العوامل الستة الكبرى للشخصية- متي يتشابه سلوكنا أو يختلف عبر مواقف الحياة المتنوعة، ومواقف اتخاذ القرار مع القدرة على الاحتفاظ بالاتزان والهدوء النفسي.

### فروض البحث:

في ضوء نتائج الدراسات السابقة والرجوع إلى الإطار النظري يمكن صياغة فروض الدراسة على النحو التالي:

- ١- لا توجد فروق ذات دلالة احصائية بين المتوسط التجريبي والمتوسط الفرضي للتنافر المعرفي لدي عينة البحث من معاوني اعضاء هيئة التدريس بالجامعة.
- ٢- يستخدم معاونو أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي استراتيجيات مباشرة واستراتيجيات غير مباشرة لخفض التنافر المعرفي بنفس الدرجة.
- ٣- تسهم بعض أبعاد مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي المباشرة وغير المباشرة التي يستخدمها معاونو أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي.

### إجراءات البحث:

يتناول هذا الجزء من البحث عرضاً لمنهج الدراسة، والعينة، ووصفاً لأدوات الدراسة والتأكد من صلاحيتها.  
أولاً - منهج البحث:

تم استخدام المنهج الوصفي الارتباطي التنبؤي، حيث إنه مناسب لأهداف الدراسة، والتي هدفت إلى الكشف استراتيجيات خفض التنافر المعرفي الأكثر استخداماً من قبل معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي، والكشف عن القدرة التنبؤية للعوامل الكبرى الستة للشخصية على التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي التي يستخدمها أفراد العينة.  
ثانياً - عينة البحث: اشتملت عينة البحث الحالي علي:

#### أ. العينة الاستطلاعية:

تكونت عينة البحث الاستطلاعية من ٢٠٠ فرداً من معاوني أعضاء هيئة التدريس بجامعة جنوب الوادي من بعض كليات الجامعة بقنا والغردقة، بمتوسط عمري ٢٦,٣٦ عاماً وانحراف معياري قدره ٢,٢٧ وذلك للتحقق من الخصائص السيكمترية لأدوات البحث.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

ب. العينة الأساسية:

وتكونت العينة الأساسية للبحث من ١٥٢ فرد من معاوني أعضاء هيئة التدريس بكليات جامعة جنوب الوادي بقنا والغردقة، بمتوسط عمري ٢٥,٦٣ وانحراف معياري قدره ١,٥٦.

ثالثاً- أدوات البحث:

- مقياس التنافر المعرفي إعداد (Cassel et al. (2001). وترجمة وتعريب الباحثين.
  - قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي إعداد الباحثين
  - مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية HEXACO-60-short personality inventory ) إعداد/ ( Ashton and Lee (2009) ، ترجمة الباحثين.
- وفيما يلي شرح لهذه الأدوات:

١- قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي **Cognitive Dissonance Reduction Strategies Inventory** (ملحق ١):

قامت الباحثتان ببناء قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي حيث لم يتوافر أداة قياس معدة مسبقاً سواء بالبيئة الأجنبية أو العربية -علي قدر اطلاع الباحثتان- ومن خلال الاطلاع علي الأدبيات والأطر النظرية المتعلقة بنظرية التنافر المعرفي، والبحث عن الجهود المتناثرة من قبل الباحثين الذين حاولوا في بحوثهم الكشف عن الآليات المتنوعة التي يمكن أن يستخدمها الفرد عند مواجهة مواقف التنافر ومحاولاته لخفض التأثيرات السلبية المرتبطة بها، وكذلك الاطلاع علي الدراسات التي قدمت نماذج تجريبية محدودة في تناول بعض الاستراتيجيات الخاصة بعملية تخفيض التنافر، وذلك بهدف الوصول إلي بنية نظرية يمكن التعويل عليها في بناء أداة موضوعية ومقننة.

مصادر إعداد القائمة:

تم الرجوع إلى عدد من المصادر لوضع التصور البنائي لأبعاد القائمة وتصنيف الاستراتيجيات التي تتضمنها ومنها، كتاب نظرية التنافر المعرفي (Festinger (1957)، ودراسة (Hardyck and kardush (1968)، ودراسة (Cole (2004)، ودراسة Kahalaj (2018) and Savoji (2018)، ودراسة (Cancino-Montecinos et al., (2020)، ودراسة (Edenbrandt et al., (2021) واشتملت كل الدراسات السابقة على نماذج نظرية لاستراتيجيات الخفض.

## وصف القائمة:

تكونت قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي في صورتها النهائية من عشرة مواقف افتراضية في مجالات يظهر بها التنافر المعرفي، تم تصميمها للكشف عن الاستراتيجية التي يستخدمها المفحوص للتعامل مع مدركاته المتنافرة عندما يتخيل نفسه في هذا الموقف، ويلي كل موقف خمس استجابات تغطي خمسة استراتيجيات يختار منها المفحوص الأسلوب الذي يفضل استخدامه لخفض التنافر المعرفي لديه، وبذلك تكون مجمل مفردات القائمة ٥٠ مفردة موزعة علي عشرة مواقف، وتقيس عشر استراتيجيات (كل استراتيجية ممثلة في خمسة مواقف) مقسمين إلى بعدين رئيسيين مستقلين ( لا تحسب درجة كلية للقائمة، يتم حساب كل بعد علي حده) وهما:

- البعد الأول: ويتضمن هذا البعد الاستراتيجيات المباشرة التي توجه نحو تغيير العناصر (المدركات) المتضاربة والداخلية في العلاقات المتنافرة، وتؤدي إلى حل التنافر المعرفي بطريقة واعية (شعورية) وتلك الاستراتيجيات هي كالتالي:
- تغيير عنصر أو أكثر (قيم- اتجاهات- معتقدات- سلوكيات) من العناصر الداخلة في العلاقات المتنافرة.
- إعادة الهيكلة ويتم هذا عن طريق إضافة عناصر جديدة تكون أكثر اتساقاً من الاتجاه أو السلوك.
- تقليل الأهمية وهنا يتم التقليل والتهوين من العناصر المتنافرة أو موقف التنافر برمته.
- تحمل المستويات المنخفضة من التنافر بدلاً من تقليلها وهو ما يسمى باعتراف الفداء.
- إزالة مصادر التنافر، أي تجنب مصادر التأثير أو الضغط، كتجنب بعض المواقف أو الأشخاص الذين يتسببون في إحداث حالة التنافر المعرفي لدي الفرد.
- البعد الثاني: ويتضمن هذا البعد الاستراتيجيات غير المباشرة التي تقلل وتخفف حالة التنافر المعرفي، ولكن دون تغيير أي من العناصر المتنافرة، ويتم هذا بطريقة لا شعورية وغير واعية وتلك الاستراتيجيات هي كالتالي:
- إعادة توجيه الانتباه وتتضمن تلك الاستراتيجية تحويل انتباه الفرد بعيداً عن موضوع التنافر لتجنب الحالة العاطفية السلبية التي يسببها التنافر عن طريق الإلهاء والنسيان.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

- إنكار المسؤولية والتحرر منها ويتم ذلك من خلال الإسناد الخاطئ لعدم الشعور بالراحة وفقدان الاتزان النفسي الي أسباب خارجية بعيدة عن موضوع التنافر، وإلقاء اللوم في تلك المشاعر على أشخاص آخرين أو ظروف أخرى.
- تبرير الفعل ويلجأ هنا الفرد إلى تبرير أفكاره أو اتجاهاته أو سلوكياته محل التنافر.
- تأكيد الذات ويتم في تلك الاستراتيجية تعزيز المفهوم الإيجابي للذات والبحث عن المدركات التي تعزز ذلك لتحديد التهديد لمفهوم الذات.
- السعي للحصول على الدعم والموافقة من قبل الآخرين للرأي الشخصي أو التصرف والسلوك الذي أتى به الفرد.

### طريقة الإجابة:

بعد قراءة كل موقف يطلب من المفحوص أن يختار الأسلوب الذي يميل إليه بدرجة كبيرة وهو الأكثر تمثيلاً لما يقوم به في الواقع ويرمز لها في الإجابة بالرمز H في المكان المخصص لها، ويختار كذلك الأسلوب الذي يميل إلى استخدامه بدرجة قليلة أو قد لا يلجأ إليه أي الأسلوب الأقل تمثيلاً لما يمكن أن يقوم به في الواقع ويرمز له في الإجابة بالرمز L في المكان المخصص لها.

### إجراءات التصحيح:

يعطي المصحح درجتين لكل استجابة أكثر تمثيلاً للفرد أي التي تأخذ الرمز H، ودرجة واحدة في حالة عدم تسجيل أي استجابة، ويعطي الدرجة صفر لكل استجابة أقل تمثيلاً للفرد والتي تأخذ الرمز L، ثم يتم جمع الدرجة الخاصة بكل استراتيجية حيث توجد خمس استجابات لكل استراتيجية، وبالتالي يتراوح مجموع الدرجات لكل استراتيجية من صفر إلى ١٠ درجات، وتشير الدرجة الأعلى إلى تفضيل استخدام تلك الاستراتيجية في مواجهة مواقف التنافر المعرفي.

### الخصائص السيكومترية للقائمة:

#### أ- الصدق:

تم التحقق من الصدق في البحث الحالي من خلال الكشف عن البنية العاملية لقائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة البحث الحالي بإجراء التحليل العاطلي الاستكشافي ثم التوكيدي كما يلي:

## ١- الصدق العاملي الاستكشافي:

تم إجراء التحليل العاملي الاستكشافي Exploratory Factor Analysis للتحقق من البنية العاملية لقائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي، والتحليل العاملي أسلوباً إحصائياً يهدف إلى تفسير معاملات الارتباط الدالة إحصائياً بين مختلف المتغيرات الداخلة في التحليل، وصولاً إلى العوامل المشتركة التي تصف العلاقة بين هذه المتغيرات وتفسرها، تم استخدام طريقة المكونات الأساسية Principal Components Analysis لهوتلنج والتدوير المائل بطريقة البروماكس Promax لكايزر، واعتمدت الباحثان علي أربعة معايير لتحديد العوامل المقبولة، وهي: ألا يقل التشبع عن ٠,٣، وأن لا يقل عدد المفردات التي تشبعت تشبعاً دالاً في كل عامل عن ثلاث مفردات، وألا تتشبع المفردة علي أكثر من عامل وإذا تشبعت علي أكثر من عامل يؤخذ بالتشبع الأعلى وت حذف من الباقي، وألا يقل الجذر الكامن عن ١,٠ وفقاً لمحك كايزر-جتمان، ووفقاً لهذه المعايير تم إجراء التحليل العاملي عدة مرات متتالية بواسطة برنامج الحزم الإحصائية Spss علي عينة قوامها ٢٠٠ فرد من معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة، ونتج عن ذلك تشبع مفردات القائمة علي عشرة عوامل فسرت ٥٤,١% من التباين الكلي، ويوضح الجدول التالي الجذور الكامنة والنسب المئوية لتباين العوامل المستخلصة من التحليل العاملي لعبارات القائمة بعد التدوير .

جدول ١: الجذور الكامنة والنسب المئوية لتباين عوامل قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي

العوامل	ترتيب العوامل	العبارة	الجذور الكامنة	النسب المئوية لتباين
١	تغيير العناصر المتنافرة	٥	١٥,١١	٨,١٢
٢	إعادة الهيكلة	٥	١٤,١٢	٧,٥٩
٣	التقليل من الأهمية	٥	١٣,٦٣	٧,٣٣
٤	تحمل المستويات المنخفضة من التنافر	٥	١٢,٧٧	٦,٨٧
٥	إزالة مصدر التنافر	٥	١٢,٤٥	٦,٦٩
٦	إعادة توجيه الانتباه	٥	٨,٢١	٤,٤٢
٧	إنكار المسؤولية	٥	٦,٨٩	٣,٧٠
٨	التبرير	٥	٦,٣٩	٣,٤٤
٩	تأكيد الذات	٥	٥,٨٦	٣,١٥
١٠	السعي للحصول للدعم	٥	٥,٢٠	٢,٧٩

النسبة المئوية المئوية لتباين الكلي المفسر للعوامل العشر = ٥٤,١%

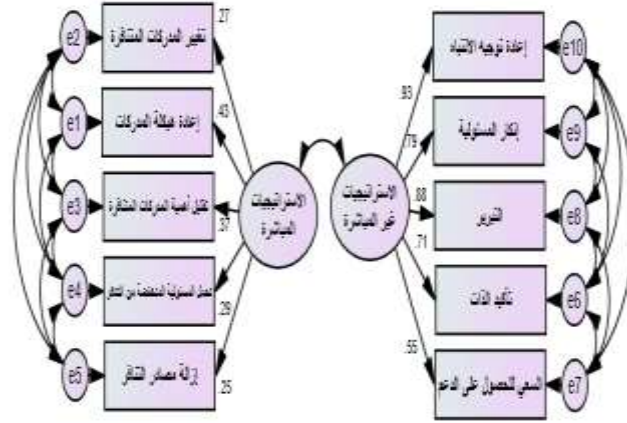


## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

يتضح من نتائج الجدول السابق أن عدد العوامل التي تم تحديدها وفقاً لمحك كايزر-جتمان الذي يعتمد على قيم الجذر الكامنة (والتي تعبر عن مجموع مربعات قيم تشعبات المفردات على العامل الواحد) وجميعها أكبر من الواحد الصحيح هي عشرة عوامل، وتفسر ٥٤,١% من التباين الكلي المفسر للعوامل، مما يشير إلى بنية عاملية قوية للقائمة في مجتمع البحث.

### ٢- صدق التحليل العاملي التوكيدي:

تم حساب صدق التحليل العاملي التوكيدي Confirmatory Factorial في البحث الحالي للتأكد من البنية العاملية لقائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي وذلك من خلال اختبار صحة النموذج الذي تم بنائه في ضوء الأسس والدراسات النظرية السابقة للقائمة. وتتمثل الإجراءات المتبعة في التحليل العاملي التوكيدي في تحديد النموذج المفترض (النموذج البنائي) والذي يتكون من المتغيرات الكامنة أو المتغيرات غير المقاسة وهي تمثل الأبعاد أو العوامل العامة المفترضة للقائمة (وهما البعدين المباشرة وغير المباشرة)، والمتغيرات الداخلية أو المقاسة والتي تمثل العبارات الخاصة بكل بعد أو الأبعاد الخاصة بكل عامل ( وتمثلها الاستراتيجيات العشرة لخفض التنافر المعرفي)، وتعتبر تلك الأبعاد مؤشرات للمتغيرات الكامنة، ويتم قبول النموذج أو رفضه في ضوء مؤشرات جودة المطابقة، وتم حساب التحليل التوكيدي علي عينة عددها ٢٠٠ فرد من معاوني أعضاء هيئة التدريس بجامعة جنوب الوادي، باستخدام برنامج Amos 25 وبطريقة الاحتمالية القصوى Maximum Likelihood ، وقد حقق النموذج بالشكل التالي أفضل مؤشرات جودة مطابقة للبيانات، والشكل التالي (شكل ١) يوضح النموذج المقترح للقائمة، والجدول التالي (جدول ٢) يوضح مؤشرات جودة المطابقة للنموذج المقترح لقائمة خفض استراتيجيات خفض التنافر المعرفي:



شكل ١: النموذج البنائي لقائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي

جدول ٢: مؤشرات جودة المطابقة لقائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي

RMESA	RMR	( $\chi^2$ / df)
٠,٠٠٤	٠,٠٠٢	١,٠٠٤
IFI	TLI	CFI
٠,٩٩٢	٠,٩٨١	٠,٩٢٢
ECVI		ECVI
للمنموذج المشيع		للمنموذج الحالي
١٠,١١٧		٩,٦١٥

يتضح من الجدول السابق أن النموذج المفترض يطابق البيانات التي تم الحصول عليها من خلال تطبيق القائمة على عينة التقنين، حيث كانت قيمة نسبة مربع كاي لدرجات الحرية ( $\chi^2$  / df) أقل من ٢، وكانت قيمة مؤشر المطابقة المقارن CFI، ومؤشر توكر لوييس TLI، ومؤشر المطابقة التزايدى IFI أكبر من ٠,٩٠، وكانت قيمة جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMESA أقل من ٠,٠٨، وقيمة مؤشر الجذر التربيعي لمربع متوسطات البواقى RMR تقترب من الصفر (٠,٠٢)، ومؤشر الصدق الزائف المقترح للنموذج الحالي ECVI أقل من قيمته للنموذج المشيع، مما يؤكد البنية المفترضة للنموذج بالبحث الحالي.

ب - الثبات:

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

للتحقق من ثبات القائمة تم استخدام طريقة حساب معامل ثبات ألفا كرونباخ، وذلك على عينة قوامها ١٠٠ فرد من معاوني أعضاء هيئة التدريس من أفراد العينة الاستطلاعية للبحث، والجدول التالي يوضح قيم معاملات ثبات معامل ألفا لكل استراتيجيات على حده، ومعامل الثبات للاستراتيجيات المباشرة ككل، والاستراتيجيات غير المباشرة ككل.

جدول ٣: معاملات ثبات ألفا-كرونباخ لثبات أبعاد قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي

معامل ثبات ألفا	الاستراتيجيات
٠,٥٩٧	الاستراتيجيات المباشرة
٠,٦٠٤	تغيير العناصر المتنافرة
٠,٥٨٣	إعادة الهيكلة
٠,٥٤٤	التقليل من الأهمية
٠,٥٠٨	تحمل المستويات المنخفضة من التنافر
٠,٧٤٨	إزالة مصدر التنافر
٠,٦٨٠	الاستراتيجيات غير المباشرة
٠,٦٣٦	إعادة توجيه الانتباه
٠,٦٦٤	إنكار المسؤولية
٠,٥٨٤	التبرير
٠,٦٢٣	تأكيد الذات
٠,٨٩٥	السعي للحصول على الدعم

ويتضح من الجدول السابق ارتفاع قيم معاملات ثبات ألفا وكانت جميعها دالة عند

مستوي ٠,٠١، مما يشير إلى تمتع القائمة بدرجة جيدة من الثبات في بيئة الدراسة.

### ٢- مقياس التنافر المعرفي Cognitive Dissonance Scale (ملحق ٢):

أعد هذا المقياس (Cassel et al. (2001 استناداً إلى نظرية Festenger، ويقاس التنافر المعرفي في مجالين من مجالات حياة الأفراد، وهما: المجال الداخلي الشخصي والمجال الخارجي غير الشخصي، ويتضمن كل مجال منهما على أربعة أجزاء، أي ان المقياس ككل يقيس ثمانية أبعاد كما يلي: البعد الأسري (المسكن والأسرة) وتشمل حياة الفرد في الطفولة المبكرة والنواحي الديناميكية التطورية، والوضع الحالي والعلاقات الأسرية. بعد التحكم الانفعالي (الانضباط والالتزام) ويقاس هذا البعد القدرة على إدراك الاستجابات العاطفية والتحكم بها فيما يتعلق بالتعامل مع الذات والآخرين. بعد التوافق الشخصي ويقاس القدرة على مواجهة الضغوط الاجتماعية والضغوط الداخلية تقدير الفرد لذاته، بعد الصحة والرفاهية ويشمل هذا البعد قياس

الصحة البدنية والعقلية فيما يتعلق بأوقات العمل وأوقات الفراغ والحالات الداخلية المدركة، البعد التعليمي (المدرسة والتعلم) ويحدد هذا البعد القدرات التعليمية للأفراد والمدرجات الشخصية للفرد عن ذاته ضمن النظام المدرسي. البعد الاجتماعي والانتماء ويحدد كيف يتواصل الفرد مع محيطه الاجتماعي وكيف يعمل ضمن النسيج المعقد للمجتمع في البيئة المباشرة والممتدة. بعد الهيمنة والقوة ويقاس القدرة المستمرة للشخص على التوازن مع حاجات الحياة اليومية للحصول على المزيد من القدرة والتحكم في حياته. بعد الاستمرارية والديمومة ويتناول هذا البعد قياس القدرة العامة لتقدير الآخرين والتفاعل معهم لحياة الفرد الشخصية وللآخرين من حوله. وتم قياس الخصائص السيكومترية للمقياس في دراسة (Chow 2001) على عينة قوامها ٦٤٨ مشاركاً، وتمتع المقياس بخصائص سيكومترية جيدة، حيث جاءت قيم معاملات ثبات ألفا كرونباخ للمجال الداخلي الشخصي 0.983 ولللمجال الخارجي 0.914 وللمقياس ككل بلغت قيمة معامل ثبات ألفا كرونباخ ٠,٩٦١ وجميعها كانت قيم دالة عند ٠,٠٠١، كما إنه تمتع بدرجة جيدة من الصدق من خلال فحص البناء العاملي له.

قامت الباحثتان بترجمة مفردات المقياس إلى اللغة العربية وتعديل بعضها لتناسب مع البيئة المصرية، ثم تم عرضها على أحد المختصين باللغة الإنجليزية للتأكد من الترجمة الصحيحة، وبعد ذلك تم عرضه على المختص باللغة العربية لتتقيحه من أخطاء الصياغة، وهذا حتى لا يحدث خلل في صدق المفردات.

وفي الدراسة الحالية تم التأكد من الخصائص السيكومترية للمقياس من خلال إعادة حساب ثبات المقياس بالبحث الحالي على عينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة بطريقة ألفا-كرونباخ والتجزئة النصفية، وثبت تمتع المقياس بدرجة جيدة من الثبات، ويوضح الجدول التالي قيم معاملات الثبات.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

جدول ٤: قيم معاملات الثبات باستخدام التجزئة النصفية ومعامل ألفا كرونباخ لأبعاد مقياس التنافر المعرفي

أبعاد التنافر المعرفي	سبيرمان براون	جيثمان	الفا كرونباخ
البعد الأسري	٠,٧٩٠	٠,٧٧١	٠,٦٥١
التحكم الانفعالي	٠,٥٤١	٠,٦٠٠	٠,٥٣٥
التوافق الشخصي	٠,٧٦٢	٠,٧٥٠	٠,٧٤٢
الصحة والرفاهية	٠,٧٩٢	٠,٨٠١	٠,٧٢٠
البعد التعليمي	٠,٧٣٤	٠,٨٠٠	٠,٧٣٠
البعد الاجتماعي	٠,٨٤٥	٠,٧٧١	٠,٧٦١
الهيمنة والقوة	٠,٦٩٤	٠,٧٣١	٠,٦٩٣
الاستمرارية	٠,٦٦١	٠,٦٣٢	٠,٦١٦

ويتضح من النتائج بالجدول السابق أن قيم معاملات الثبات لأبعاد مقياس التنافر المعرفي تتمتع بثبات عال في البيئة العربية وبالتحديد في مجتمع الدراسة مما يجعله مناسب للدراسة الحالية.

### ٣- مقياس العوامل الكبرى الستة للشخصية HEXACO-60-short personality inventory:

أعد الصورة المختصرة من مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية Ashton and Lee (2009) (المذكورة سابقاً بمفاهيم البحث) وتتكون من ٦٠ مفردة موزعة على ستة عوامل لقياس سمات الشخصية، بمعدل عشر مفردات لكل عامل، وأمام كل مفردة خمس استجابات هي: تنطبق على تماماً، تنطبق على كثيراً، تنطبق على أحياناً، تنطبق على قليلاً، لا تنطبق على إطلاقاً، وتقدر بإعطاء الدرجات ٥، ٤، ٣، ٢، ١ المقابلة للاستجابات السابقة على الترتيب ويتم التعامل مع درجات كل عامل كبعد مستقل.

وتم اختيار الباحثين لهذه الصورة من مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية لما تتمتع به من درجة جيدة من الصدق والثبات والاتساق الداخلي في البيئة الأجنبية، حيث توصل معدي المقياس إلي أن هذا المقياس في صورته المختصرة تمتع بدرجة جيدة من الاتساق الداخلي علي الرغم من قصرها واتساع محتواها، والتي تراوحت قيم معاملات الارتباط بين درجة المفردة والدرجة الكلية للبعد ما بين ٠,٧٧ الي ٠,٨٠، كما أسفرت النتائج عن بنية عاملية قوية للعوامل الستة ( باستخدام تدوير varimax ) عند مقارنتها بالصورة الكاملة للمقياس والتي كانت مكونة من ١٠٠ مفردة وتراوحت قيم تشبع العبارات من ٠,٨٧ الي ٠,٩٣،

كما أظهرت النتائج معامل ثبات مرتفع، حيث تراوحت قيم معامل ثبات ألفا كرونباخ ما بين ٠,٧٦ الي ٠,٨٨، كما تعد تلك الصورة من المقياس مناسبة للأغراض البحثية نظرًا لسهولة وسرعة تطبيقها وتصحيحها حيث لا تستغرق أكثر ١٠ دقائق من الوقت للإجابة عنها. وقامت الباحثتان بترجمة مفردات المقياس من الإنجليزية الي العربية مع محاولة تعريبها بما يتناسب مع الثقافة المصرية دون الإخلال بالمعني، ثم تم عرضه على المختصين باللغة الإنجليزية والعربية للتأكد من سلامة الترجمة والصياغة وخلوها من الأخطاء التي يمكن أن تخل بالمعني المقصود من المفردات، مما قد يؤثر على صدقها. وفي الدراسة الحالية تم التأكد من الخصائص السيكومترية للمقياس من خلال حساب معاملات الثبات باستخدام معامل ثبات ألفا كرونباخ، وطريقة التجزئة النصفية (سبيرمان براون، وجيتمان)، كما هو موضح بالجدول التالي.

جدول ٥: قيم معاملات الثبات باستخدام التجزئة النصفية ومعامل ألفا كرونباخ لأبعاد مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية

العوامل الستة	سبيرمان براون	جيتمان	ألفا كرونباخ
H	٠,٨٢٦	٠,٧٥١	٠,٧٠٣
E	٠,٨٧٤	٠,٨٤١	٠,٧٧٦
X	٠,٨٨١	٠,٨٥٢	٠,٧٨٧
A	٠,٨٨٦	٠,٧٩٦	٠,٧٧٦
C	٠,٨٧١	٠,٧٧٢	٠,٧٦٢
O	٠,٧٩٦	٠,٧٣٢	٠,٦٦١

ويتضح من نتائج الجدول ٦ قد تراوحت قيم معاملات الثبات بين ٠,٦٦١، ٠,٨٨٦، جميعها دالة عند مستوى ٠,٠١، مما يؤكد تمتع مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية في صورته المختصرة بالبحث الحالي بدرجة جيدة من الثبات. الصدق:

تم الكشف عن الصدق التمييزي بطريقة المقارنة الطرفية للمقياس (بتطبيقه علي عينة قوامها ٨٠ فرد من أفراد العينة الاستطلاعية) من خلال حساب القدرة التمييزية لمفردات كل عامل من العوامل الستة للمقياس وذلك عن طريق أخذ الدرجة الكلية لكل عامل من العوامل الستة الكبرى للشخصية محكاً للحكم على صدق مفرداته من خلال تميزه بين المرتفعين

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

والمخفضين في ذات المحك، وتم أخذ أعلى وأدنى ٢٧% من الدرجات لتمثل مجموعة أعلى ٢٧% أفراد العينة المرتفعين علي كل عامل، وتمثل مجموعة أدنى ٢٧% من الدرجات أفراد العينة المنخفضين علي كل عامل، وباستخدام اختبار "ت" في المقارنة بين المتوسطات جاءت النتائج على النحو التالي:

جدول ٦: نتائج اختبار "ت" لدراسة الفروق بين متوسطات المجموعات الطرفية (الإرباعي الأعلى، والإرباعي الأدنى) في العوامل الستة الكبرى للشخصية

العوامل	الارباعيات	N	المتوسط	الانحراف المعياري	F	الدلالة	T	df	الدلالة
H	ارباعي ادني	٢٢	٢٣,٦٣٦	٠,٤٩٢	٣٣,٤٣٣	٠,٠٠٠	٣٣,٩٩١	٤٢	٠,٠٠٠
	ارباعي اعلي	٢٢	٣٣,٤٥٥	١,٢٦٢					
E	ارباعي ادني	٢٢	٢٨,٥٤٤	١,٢٦٢	٣٣,٤٣٣	٠,٠٠٠	٣٠,٥٢٩	٤٢	٠,٠٠٠
	ارباعي اعلي	٢٢	٣٧,٣٦٤	٠,٤٩٢					
X	ارباعي ادني	٢٢	٢٦,٥٤٦	١,٢٦٢	١٠,٠٣٣	٠,٠٠٣	١٧,٣٣٦	٤٢	٠,٠٠٠
	ارباعي اعلي	٢٢	٣٢,٠٩١	٠,٨١١					
A	ارباعي ادني	٢٢	٢٥,٩٠٩	٠,٨١١	٥٣,٥٠٧	٠,٠٠٠	١٧,٥٩٠	٤٢	٠,٠٠٠
	ارباعي اعلي	٢٢	٤٣,٢٧٣	٤,٥٥٨					
C	ارباعي ادني	٢٢	٢٤,٦٣٦	٠,٤٩٢	٤٠,٩٥١	٠,٠٠٠	٢٦,٣٢٦	٤٢	٠,٠٠٠
	ارباعي اعلي	٢٢	٣٦,٥٤٦	٢,٠٦٤					
O	ارباعي ادني	٢٢	٢٥,٨١٨	١,٦٢٢	٤٨,٠٣٣	٠,٠٠٠	١٤,٤٤٠	٤٢	٠,٠٠٠
	ارباعي اعلي	٢٢	٣٧,٥٤٦	٣,٤٤٦					

يتضح من الجدول (٧) أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات مجموعة الإرباعي الأعلى ومتوسطات مجموعة الإرباعي الأدنى (t) في جميع العوامل الستة الكبرى للشخصية عند درجة حرية ٤٢ ومستوي دلالة ٠,٠٠٠، مما يدل على تميز المقياس بدرجة مقبولة من الصدق التمييزي.

### الأساليب الإحصائية المستخدمة:

- ١ - معامل الارتباط الخطي البسيط لبيرسون.
- ٢ - معامل ارتباط سبيرمان - براون.
- ٣ - تحليل الانحدار المتتالي (التدرجي) Stepwise Regression.

## نتائج البحث وتفسيرها:

### عرض ومناقشة نتائج الفرض الأول:

ينص الفرض الأول علي "توجد فروق ذات دلالة احصائية بين المتوسط التجريبي والمتوسط الفرضي للتنافر المعرفي لدي افراد عينة البحث من معاوني اعضاء هيئة التدريس بالجامعة.

وللتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام اختبار T لعينة واحدة، وذلك لاختبار الفرق بين المتوسط الفرضي (النظري) والمتوسط التجريبي (الفعلي) للوقوف على مستوى التنافر المعرفي لدي عينة البحث الحالي، كما يتضح من الجدول التالي (جدول: ٧)

جدول ٧: اختبار T لعينة واحدة للتعرف على الفروق بين درجة المتوسط الفرضي والمتوسط الفعلي على مقياس التنافر المعرفي لدي عينة البحث (ن = ١٥٢)

المتغير	المتوسط الفرضي	المتوسط الفعلي	قيمة T	الدلالة
التنافر المعرفي	٧٨	٩٠,٨٥	٢,١٣٢	*٠,٠١٨

ويتضح من الجدول السابق أن قيمة المتوسط الحسابي الفعلي لدرجات أفراد العينة على مقياس التنافر المعرفي ٩٠,٨٥ درجة، بينما قيمة المتوسط الافتراضي النظري ٧٨ درجة، وكانت قيمة T ٢,١٣٢ وهي قيمة دالة عند مستوى ٠,٠١٨، مما يعني وجود فروق دالة لصالح المتوسط الفعلي وهذا يعني أن أفراد العينة يتمتعون بمستوي أعلى من المتوسط في التنافر المعرفي.

### تفسير نتائج الفرض الأول:

أظهرت نتائج الفرض الأول أن معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة (عينة البحث الحالي) قد أظهروا تنافرًا معرفيًا أعلى من المتوسط، وقد هدفت الباحثتان من قياس التنافر المعرفي كإجراء أولي قبل البدء في قياس وتحديد الاستراتيجيات التي يستخدمونها لخفض التنافر المعرفي إلي التأكد من أن العينة التي سوف يتم قياس استراتيجيات التنافر لديهم يعانون بالأساس من التنافر المعرفي، وذلك حيث أكد Festenger في نظريته أنه لن يحدث تقليل التنافر إلا عندما يصل التنافر المعرفي لدي الفرد إلي مستوي كاف لتحفيز الفعل، بل اعتبر أن التنافر المعرفي في حد ذاته حالة تحفيزية دافعية تقود الفرد إلي نشاط موجه نحو تخفيض



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

حالة التنافر، وكلما كان حجم التنافر المعرفي أكبر كلما زادت شدة الفعل للتخلص من حالة التوتر والانزعاج النفسي والقلق المرتبطة بوجود التنافر المعرفي. وجاءت نتيجة هذا الفرض في سياق مع ما أشارت إليه نتائج بعض الدراسات مثل دراسة Antonious et al. (2013) أن العاملين في بيئة تعليمية ومهنية جديدة غير مألوفة لهم يعانون تنافراً معرفياً إذا لم يسعوا جاهدين إلى تحقيق التوازن بين معتقداتهم ومدركاتهم في النسق المعرفي الخاص بهم، وما يقومون به من سلوكيات في بيئة العمل. ودراسة Ward (2013) التي أشارت إلى أن التنافر المعرفي يحدث في بيئة العمل عندما يواجه العاملون معضلات أخلاقية تؤدي إلى توترات بين قواعد ممارساتهم المهنية وقواعدهم الأخلاقية وقيمهم الأساسية. وأكد (Devi and Saravankumar (2017) أن حديثي التعيين في مهنة ما قد يواجهون تنافراً معرفياً نتيجة عدم الخبرة، ونقص التدريب، واختلاف الظروف البيئية الجديدة عما تعلموه في برامج التدريب والإعداد. ومن ثم يمكن أن يفسر ذلك نتيجة الفرض الحالي من أن عينة البحث من معاوني أعضاء هيئة التدريس في بداية ممارساتهم المهنية سواء للعمل مع الطلاب داخل القاعات الدراسية، ومشاركتهم في أعمال الامتحانات والكنتروليات، والعمل مع المشرفين لهم من أعضاء هيئة التدريس أثناء إعداد رسائل الماجستير أو الدكتوراه، قد يواجهون تنافراً معرفياً ويعانون حالة من عدم الراحة النفسية عندما يلجؤون أحياناً إلي التصرف بطرق تتعارض مع النسق المعرفي الخاص بهم في بعض المواقف مع الطلاب أو الأساتذة المشرفين وحتى في بحوثهم العلمية، ويجدون أنفسهم في مواقف لا بد فيها من اتخاذ القرارات، والاختيار بين الكثير من الخيارات المتعارضة، ونظراً لنقص الخبرة قد يتصرفون بطريقة ما تسبب لهم تنافراً معرفياً، وهذا ما أشار إليه Cassel et al. (2001) أنه كلما كانت مواقف التنافر جديدة وغير مألوفة كانت حدة الاستثارة الانفعالية أكثر وحجم التنافر المعرفي أكبر، لأن الفرد يفتقر إلي استجابة آلية للمنبهات المتنافرة.

### عرض ومناقشة نتائج الفرض الثاني:

ينص الفرض الثاني على "يستخدم معاونو أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي استراتيجيات مباشرة واستراتيجيات غير مباشرة لخفض التنافر المعرفي بنفس الدرجة."

وللتحقق من صحة هذا الفرض تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية وأعلى درجة وأدنى درجة لأبعاد قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي، للكشف عن أكثر الاستراتيجيات شيوعاً واستخداماً لدي معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي، ويوضح الجدول التالي (جدول ٨) قيم المتوسطات والانحرافات المعيارية والمدى وترتيب الاستراتيجيات من الأكثر إلى الأقل استخداماً.

جدول ٨: قيم المتوسطات والانحرافات المعيارية والمدى لكل استراتيجية مرتبة تنازلياً من الأكثر إلى الأقل استخداماً

الانحراف المعياري	المتوسط	الحد الأعلى	الحد الأدنى	المدى	العدد	الاستراتيجيات
١,٨٣	٥,٧٩	٨	٢	٦	١٥٢	تحمل المستويات المنخفضة من التنافر
٣,٠٢	٣,٨٩	٨	٠	٨	١٥٢	إعادة توجيه الانتباه
١,٧٨	٢,١١	٦	٠	٦	١٥٢	إعادة هيكلة المدركات المتنافرة
١,٧٢	٢,٠٠	٦	٠	٦	١٥٢	تغيير العناصر المتنافرة
١,٧١	١,٧٩	٤	٠	٤	١٥٢	تأكيد الذات
٢,١٨	١,٦٨	٨	٠	٨	١٥٢	إزالة مصدر التنافر
١,٧٣	١,٣٧	٦	٠	٦	١٥٢	تقليل أهمية المدركات المتنافرة
١,١٩	١,٠٥	٤	٠	٤	١٥٢	إنكار المسؤولية
١,٠٠	١,٠٥	٢	٠	٢	١٥٢	التبرير
٠,٩٣	٠,٦٣	٢	٠	٢	١٥٢	السعي للحصول علي الدعم

وبمراجعة نتائج الجدول السابق يتضح أن استراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر وهي من الاستراتيجيات المباشرة لخفض التنافر المعرفي جاءت قي الترتيب الأول من حيث كونها الأكثر استخداماً من قبل أفراد العينة، يليها مباشرة في الترتيب استراتيجية إعادة توجيه الانتباه وهي من الاستراتيجيات غير المباشرة، ولكن بصفة عامة أشارت قيم المتوسطات إلي إن أفراد العينة كانوا أكثر ميلاً نحو استخدام الاستراتيجيات المباشرة التي احتلت ترتيبات أعلى من الاستراتيجيات غير المباشرة (ماعداء استراتيجية إعادة توجيه الانتباه، وتأكيد الذات).

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

### تفسير نتائج الفرض الثاني:

قد أظهرت نتائج الفرض الحالي قبول الفرض جزئيًا، حيث لم يستخدم أفراد العينة الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة بنفس الدرجة بل أظهرت نتائج التحقق من صحة الفرض الحالي أن أفراد العينة كانوا أكثر استخدامًا للاستراتيجيات المباشرة بصفة عامة وهي تلك الآليات التي تتضمن مواجهة الفرد لمواقف التنافر المعرفي في حياته اليومية بطريقة واعية يتم فيها حل موقف التنافر والتغلب على المشاعر السلبية المرتبطة به والسيطرة عليها ببذل قدر من الجهد الشعوري المدرك لحل حالة النزاع، وتتفق تلك النتيجة الجزئية من هذا الفرض مع ما قرره Stone et al. (1994) أن الأفراد يظهرون تفضيلًا كبيرًا لاستخدام الاستراتيجيات المباشرة في خفض التنافر المعرفي عن استخدام استراتيجيات غير مباشرة. وفي ذات السياق أكد Cassel et al., (2001) بناءً على نظرية Festinger أن الأفراد الذين يعانون من التنافر المعرفي حتى يتمكنوا من إدراك الأذى الواعي وأسباب تلك المشاعر المكروهة المرتبطة بمواقف التنافر إنما يلجؤون إلى اتخاذ إجراءات تصحيحية واعية على مستوى الشعور (استراتيجيات خفض مباشرة) لإزالة تلك المشاعر والتخلص منها.

كما يمكن تفسير ما توصلت إليه نتائج الفرض من أن الاستراتيجية التي جاءت في المرتبة الثانية كانت استراتيجية إعادة توجيه الانتباه وهي من الاستراتيجيات غير المباشرة وهي تلك الآليات التي تتضمن قيام الفرد بالأنشطة التي تقلل من التنافر المعرفي والتأثيرات السلبية له ولكن دون حل لموقف التنافر بل يلجأ الأفراد إلي تجنب المشاعر السلبية المرتبطة بموقف التنافر المعرفي أو تشويه هذا الموقف خارج نطاق الإدراك الواعي للفرد، وبذل جهودًا لاشعورية لتأكيد الذات والحفاظ على صورة إيجابية لها والعودة إلي حالة الاتساق، ويفسر هذه النتيجة ما أشار إليه (2012) Gawronski إلي أن التنافر المعرفي قد يكون مؤلمًا بدرجة كافية لحث الفرد على استجابات تعويضية لا شعورية فورية تتمثل في استخدام استراتيجيات غير مباشرة لخفض حالة التنافر المعرفي.

وبالرجوع إلي نظرية Festinger والتي أشار فيها إلي أن الأفراد يلجؤون في غالب الأمر إلي استخدام الاستراتيجيات الأكثر نجاحًا في الحد من حالة التنافر المعرفي والتخلص من المشاعر السلبية بدون بذل المزيد من الجهد والمعاناة بغض النظر عن كونها واعية أو غير واعية، وقد خص بهذا الرأي ميل الأفراد إلي استخدام استراتيجية تحمل المستويات

المنخفضة من التنافر المعرفي وقبولها بدلاً من بذل الجهود لتغيير تلك المدركات المتنافرة، وهذا ما يتفق تماماً مع نتيجة الفرض الحالي ويفسرها حيث احتلت بالفعل تلك الاستراتيجية المرتبة الأولى فكانت بالفعل هي الاستراتيجية الأكثر استخداماً لدى أفراد العينة بالبحث الحالي. كما توصلت نتائج دراسة (Verplanken & Wood, 2006) أن من أكثر المسارات التي يسلكها الأفراد لخفض التنافر المعرفي توفيراً للجهد، ولأن الفرد في غالب الأمر يكون غير قادر علي تغيير عاداته، فيلجأ إلي تقليل التنافر من خلال عمليات أكثر سهولة مثل الإلهاء والنسيان، وهاتان العمليتان هما ما تقوم عليهما استراتيجيات إعادة توجيه الانتباه والتي يحاول الفرد من خلالها تشتيت انتباهه عن المشاعر السلبية المرتبطة بموقف التنافر عن طريق إلهاء نفسه بموضوعات أخرى بعيدة عن موقف التنافر أو محاولة نسيان هذا الموقف لا شعورياً، وهذا ما يتفق أيضاً مع ما توصل إليه هذا الفرض، حيث جاءت تلك الاستراتيجية في المرتبة الثانية في ترتيب الاستراتيجيات الأكثر استخداماً.

كما أوضح (Vaidis and Oberle, 2014) أن السياق الذي يحدث فيه التنافر المعرفي يعد عاملاً مهماً في تحديد الاستراتيجية التي يتبعها الفرد في خفضه، فالهوية الاجتماعية وأهمية الموقف الذي يحدث فيه التنافر يحددان السبيل لخفض التنافر المعرفي، وإذا تغير السياق يمكن للأفراد تغيير الطريق الذي يسلكونه لحل موقف التنافر المعرفي وهذا ما يفسر تنوع السبل والاستراتيجيات التي تستخدمها عينة البحث الحالي في خفض التنافر المعرفي، فمواقف العمل والحياة اليومية والقرارات الهامة التي يقف بصدها الأفراد من معانوي أعضاء هيئة التدريس علي قلة خبرتهم، تجعلهم أكثر مروناً بخبرة التنافر المعرفي، محاولين الخروج من تلك الخبرات والمواقف غير المريحة بأقل قدر ممكن من الجهد النفسي والعقلي والأهم هو الحفاظ علي الصورة الإيجابية للذات، والهوية الاجتماعية كما يجب أن يدركوها.

#### عرض ومناقشة نتائج الفرض الثالث:

ينص الفرض الثالث علي " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ بالاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لخفض التنافر المعرفي التي يستخدمها معانوي أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي".

وللتحقق من صحة هذا الفرض قامت الباحثتان بإجراء الخطوات التالية والتي تم تناولها

بالترتيب كالاتي:

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

١- تم حساب معاملات الارتباط (بيرسون) بين متوسطات درجات أفراد العينة على أبعاد قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي، ومتوسط درجاتهم على مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية، كل عامل على حدة، ويوضح جدول ١٠ قيم معاملات الارتباط المتبادلة ودلالاتها بين أبعاد قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي وأبعاد مقياس العوامل الستة الكبرى للشخصية.

جدول ٩: قيم معاملات الارتباط ودلالاتها بين الاستراتيجيات والعوامل الستة الكبرى

العوامل الستة الاستراتيجية	الصدق- التواضع H	الانفعالية E	الانسيابية X	المقبولية A	يقظة الضمير C	الانفتاح على الخبرة O
تعبير العناصر المتنافرة	**٠,٣٩١	**٠,٣٦٤	**٠,٤١٣	**٠,٤٠٢	**٠,٢٨٥	**٠,٣٤٧
إعادة الهيكلة	**٠,٣٧٠	**٠,٢٦٥	**٠,٣١٣	**٠,٤٢٦	**٠,١٤٢	**٠,٣٦٣
تقليل الأهمية	**٠,٣٦٧	**٠,٣٧٨	**٠,٣٩٠	**٠,٤٤٥	**٠,٤٧٧	**٠,٣٩٠
تحمل المستويات المنخفضة من التنافر	**٠,٣٢٢	**٠,٣٢٣	**٠,٤٧٧	**٠,٣٦٤	**٠,٢٨٢	**٠,٤٢٥
إزالة مصدر التنافر	**٠,٢٦٤	**٠,٢٧٤	**٠,٢٨٤	**٠,٣٥٢	**٠,٢٠٦	**٠,٣٦٧
إعادة توجيه الانتباه	**٠,٢٥٨	**٠,٢٩٩	**٠,٢٥٧	٠,٣٩٨	**٠,١٨٦	**٠,٢٥٦
إنكار المسؤولية	**٠,٢٨١	**٠,٢٦٢	**٠,٢٢٧	**٠,٤٥٥	**٠,٣١٢	**٠,٢٩٥
التبرير	**٠,٣٦٥	**٠,٣٥٠	**٠,٢٣٣	**٠,٢١٩	**٠,١٦٤	**٠,٢٣٥
تأكيد الذات	**٠,٤٣٨	**٠,٣٩٧	**٠,٣٦٢	**٠,٣٤٥	**٠,٢٦٣	**٠,٣٧١
السعي للحصول على الدعم	**٠,٢٣٩	**٠,٤٦٨	**٠,٢٦٧	**٠,٢٣٩	**٠,١٦٩	**٠,٢٦٨

(\* دالة عند مستوى (٠,٠٥) (\*\* دالة عند مستوى (٠,٠١) (\*\*\*) دالة عند مستوى (٠,٠٠١)

يتضح من جدول ٩ أن معظم قيم معاملات الارتباط جاءت دالة بين العوامل الستة الكبرى للشخصية والاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لخفض التنافر المعرفي لدي عينة البحث، ويعني هذا إمكانية إدخال تلك المتغيرات إلى نموذج الانحدار للتعرف على قدرتها على التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة البحث كما جاء في الخطوات التالية.

٢- ثم قامت الباحثتان بإجراء تحليل الانحدار المتعدد المتتالي (التدريجي) Stepwise Regression analysis للوقوف على أكثر العوامل الشخصية الستة الكبرى (HEXACO)

في القدرة على التنبؤ بالاستراتيجيات التي يستخدمها معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي لخفض حالة التنافر المعرفي لديهم. حيث تم إدخال قيم المتغيرات المستقلة (العوامل الستة الكبرى) واحداً يلي الآخر إلى نموذج الانحدار وتم البدء بالمتغيرات الأعلى ارتباطاً بالمتغير التابع (استراتيجيات خفض) على التوالي (Forward Stepwise).  
وتم إجراء هذه الخطوة للتحقق من صحة هذا الفرض من خلال تحليله الي الفروض الفرعية التالية:

١- "تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية تغيير العناصر المتنافرة كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".  
أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية تغيير عنصر أو أكثر من العناصر المتنافرة) عن وجود نموذج واحد للانحدار يتضمن عامل الانبساطية، ويوضح جدول ١٠ دلالة وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع.

جدول ١٠: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب المتغيرات المستقلة في

المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
A	٠,٤٦٨	٠,٢١٩	٦,٦١	%٢١,٩	٣٠,٧٧٤	٠,٠٠١

a. Predictor: X

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية لنموذج التنبؤ، وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في العوامل الكبرى الستة للشخصية (عامل الانبساطية) والمتغير التابع والمتمثل في حالة استراتيجية تغيير عنصر أو أكثر من العناصر المتنافرة لدى عينة الدراسة.
- قيم مربع معاملات الارتباط R<sup>2</sup> توضح أن عامل الانبساطية والذي يمثل نموذج التنبؤ يسهم في التأثير على استخدام الأفراد عينة البحث لاستراتيجية تغيير العناصر المتنافرة، حيث كانت قيمة R<sup>2</sup> ٠,٢١٩ وهذا يعني أن عامل الانبساطية يسهم بنسبة ٢١,٩% في تفسير استخدام تلك الاستراتيجية، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي.  
ويوضح جدول ١١ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

جدول ١١ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعياري Beta	T	الدلالة
استراتيجية تغيير العناصر المتنافرة	X الانبساطية	٠,٣٩٧	٠,٠٧٢	٠,٤١٣	٥,٥٤٧	٠,٠٠١
قيمة الثابت = ١٣,٢١٧						

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيمة معامل الانحدار المعياري Beta دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على عامل الانبساطية في التنبؤ بحالة استراتيجية تغيير العناصر المتنافرة.
- العامل X تتباً باستخدام أفراد عينة البحث الحالي لاستراتيجية تغيير عناصر الإدراك المتنافر وهي استراتيجية مباشرة.
- قيم "t" دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية تغيير العناصر المتنافرة من خلال العامل X كالتالي:

$$\text{استراتيجية تغيير العناصر المتنافرة} = ١٣,٢١٧ + ٠,٣٩٧ \times \text{الانبساطية}^١$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي وقبوله حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية تغيير العناصر المتنافرة لدى عينة الدراسة من خلال عامل الانبساطية من نموذج العوامل الستة الكبرى للشخصية.

٢- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية إعادة الهيكلة كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".

١ لتحقيق هدف التنبؤ من نموذج الانحدار يمكن استخدام المعادلة التالية:  
ص = قيمة الثابت (أ) + ب ١ س ١ + ب ٢ س ٢ + ب ٣ س ٣ + ... بن سن  
حيث ص = قيمة المتغير التابع، (أ) قيمة الثابت  
ب ١، ب ٢، ... بن = معاملات الانحدار الجزئي  
س ١، س ٢، ... سن = قيم المتغيرات المستقلة

أسفرت نتائج التحليل لهذه الاستراتيجية (إعادة الهيكلة) عن وجود نموذج واحد للانحدار، ويوضح جدول ١٢ دلالة النموذج وقيمة معامل الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة (العوامل الستة الكبرى للشخصية) في المتغير التابع (استراتيجية إعادة الهيكلة).

جدول ١٢: معامل الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
a	٠,٣٤٦	٠,١١٩	٠,٠٣٠	%١١,٩	١٠,٦٩٦	٠,٠٠١

a. Predictors: A

يتضح من الجدول السابق أن:

١- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، وهي قيمة دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغير المستقل المتمثل في عامل المقبولية من العوامل الستة للشخصية والمتغير التابع والمتمثل في استراتيجية إعادة الهيكلة من الاستراتيجيات المباشرة لخفض التنافر المعرفي.

٢- قيمة مربع معامل الارتباط R<sup>2</sup> توضح أن النموذج يسهم في التأثير على استخدام الأفراد عينة البحث لاستراتيجية إعادة الهيكلة، حيث كانت قيمة R<sup>2</sup> ٠,١١٩ وهذا يعني أن عامل المقبولية يسهم بنسبة ١١,٩% في تفسير استخدام استراتيجية إعادة الهيكلة لخفض التنافر المعرفي من قبل عينة الدراسة، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ١٣ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج والذي يمثل أعلي النماذج إسهاما في المتغير التابع.

جدول ١٣: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المستقلة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعيارى Beta	T	الدلالة
إعادة الهيكلة	A المقبولية	٠,٣٤٦-	٠,٠٢٥	٠,٢٥٨-	٣,٢٧٠	٠,٠٠١
قيمة الثابت = ٥,٦١٦						



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيمة معامل الانحدار المعياري Beta دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على عامل المقبولية في التنبؤ باستراتيجية إعادة الهيكلة.
- عامل المقبولية يتنبأ باستراتيجية إعادة الهيكلة سلبياً.
- قيمة "t" دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية إعادة الهيكلة من خلال العامل A (المقبولية) كالتالي:

$$\text{استراتيجية إعادة الهيكلة} = 0,616 + (-0,346) \times \text{المقبولية}$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية إعادة الهيكلة التي يستخدمها معاونو أعضاء هيئة التدريس عينة الدراسة من خلال أحد العوامل الستة الكبرى للشخصية.

٣- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية التقليل من الأهمية كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".  
أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية التقليل من أهمية المدركات المتنافرة، وموقف التنافر ككل) عن وجود ثلاثة نماذج للانحدار، ويوضح جدول ١٤ دلالة النماذج الثلاثة وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة (HEXACO) في المتغير التابع (استراتيجية التقليل من الأهمية).

جدول ١٤ معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب اسهام المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
A	٠,٤٧٧	٠,٢٢٨	١,٥٢٤	%٢٢,٨	٤٤,٢٤٢	٠,٠٠١
B	٠,٥١٦	٠,٢٦٦	١,٤٩١	%٢٦,٦	٢٦,٩٩٥	٠,٠٠٥
C	٠,٥٨٦	٠,٣٤٤	١,٤١٥	%٣٤,٤	٢٥,٨٣٨	٠,٠٠١

- Predictors: O
- Predictors: O, A
- Predictors: O, A, H

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنماذج الثلاثة، وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في العوامل الستة الكبرى للشخصية (HEXACO) والمتغير التابع والمتمثل في استراتيجية التقليل من الأهمية لدى عينة الدراسة.
- قيم مربع معاملات الارتباط  $R^2$  توضح أن النماذج الثلاثة تسهم في التأثير على استخدام استراتيجية التقليل من الأهمية لخفض التنافر المعرفي، وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في استخدام هذه الاستراتيجية هي المنبئات في النموذج الثالث، حيث كانت قيمة  $R^2 = 0,344$  وهذا يعني أن العوامل الثلاثة الانفتاح على الخبرة (O)، والمقبولية (A)، والصدق-التواضع (H) تسهم بنسبة 34,4% في تفسير استخدام معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة الدراسة لاستراتيجية التقليل من الأهمية، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول 10 دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الثالث والذي يمثل أعلي النماذج إسهاماً في المتغير التابع.

جدول 10: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعياري Beta	T	الدلالة
استراتيجية	O	0,237	0,031	0,529	7,721	0,001
التقليل من	A	-0,096	0,022	-0,311	4,305	0,001
الأهمية	H	0,172	0,041	0,310	4,187	0,001
قيمة الثابت = 9,563						

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta جميعها دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العوامل الثلاثة الدالة في النموذج الثالث في التنبؤ باستخدام عينة البحث الحالي لاستراتيجية التقليل من الأهمية لخفض التنافر المعرفي لديهم.
- العاملان الانفتاح على الخبرة والصدق-التواضع O, H يتنبئان إيجابياً باستخدام استراتيجية التقليل من الأهمية، بينما عامل المقبولية A يسهم سلبياً في استخدام هذه الاستراتيجية.
- قيم "t" جميعها دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية التقليل من الأهمية من خلال العوامل O, A, H كالتالي:

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

$$\text{استراتيجية التقليل من الأهمية} = 9,563 + 0,237 \times \text{الاتفتاح على الخبرة (O)} + (-0,069) \times \text{المقبولية} \\ + (A) 0,172 \times \text{الصدق-التواضع (C)}$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي حيث أمكن التنبؤ باستخدام عينة البحث لاستراتيجية التقليل من الأهمية من خلال بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية.

٤- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر (اعتراف الفداء) كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".

أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير وهو استراتيجية اعتراف الفداء (تحمل المستويات المنخفضة من التنافر) عن وجود نموذجين للانحدار، ويوضح جدول ١٦ دلالة النموذجين وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع.

جدول ١٦: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
A	٠,٤٧٧	٠,٢٢٨	١,٦١٣	%٢٢,٨	٤٤,٢١١	٠,٠١
B	٠,٥١٨	٠,٢٦٩	١,٥٧٥	%٢٦,٩	٢٧,٣٨٦	٠,٠٠١

- a. Predictors: X  
b. Predictors: X, E

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنموذجين، وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في العوامل الستة الكبرى للشخصية (HEXACO) والمتغير التابع والمتمثل في استراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر.

قيم مربع معاملات الارتباط R<sup>2</sup> توضح أن النموذجين يسهمان في التأثير على استخدام أفراد العينة لاستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر المعرفي، وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في إظهار استخدام هذه الاستراتيجية هي المنبئات في النموذج الثاني، حيث كانت قيمة R<sup>2</sup> ٠,٢٦٩ وهذا يعني أن العوامل الانبساطية X والانفعالية E يسهمان بنسبة ٢٦,٩% في

تفسير استخدام عينة البحث من معاوني أعضاء هيئة التدريس لاستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر المعرفي، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ١٧ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الثاني والذي يمثل النموذج الأعلى إسهاما في المتغير التابع.

جدول ١٧: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعياري Beta	T	الدلالة
استراتيجية	X	-٠,٣٩٦	٠,٠٧٨	-٠,٣٨٨	٥,٥٦	٠,٠١
اعتراف الفداء	E	-٠,١٣٦	٠,٠٤٧	-٠,٢٢٢	٢,٨٩٦	٠,٠٠١
قيمة الثابت = ٢٤,٠٣٤						

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العاملين الانبساطية والانفعالية الدالين في النموذج الثاني في التنبؤ بالاستراتيجية (تحمل المستويات المنخفضة من التنافر).
- العاملان الانبساطية والانفعالية E، X تتنبأ باستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر، وتسهم بشكل سلبي في درجة استخدامها.
- قيم "t" دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر المعرفي (اعتراف الفداء) من خلال العاملين E, X كالتالي:

$$\text{استراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر} = ٢٤,٠٣٤ + (-٠,٣٩٦) \times \text{الانبساطية (X)} + (-٠,١٣٦) \times \text{الانفعالية (E)}$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي، حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية اعتراف الفداء لدى عينة البحث واستخدامها لخفض حالة التنافر المعرفي من خلال بعض العوامل الستة الكبرى للشخصي.

٥- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية إزالة مصدر التنافر كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".

أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية إزالة مصدر التنافر) عن وجود ثلاثة نماذج للانحدار، ويوضح جدول ١٨ دلالة النماذج الثلاثة وقيم معاملات الارتباط المتعدد

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع.

جدول ١٨: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
a	٠,٢٢٢	٠,٠٥٠	٢,١٣٧	%٥,٠	٧,٨١٢	٠,٠٠١
b	٠,٢٩٨	٠,٠٨٩	٢,٠٩٩	%٨,٩	٧,٢٤٩	٠,٠٠١
c	٠,٣٧١	٠,١٣٨	٢,٠٤٩	%١٣,٨	٧,٨٧٨	٠,٠٠١

- a. Predictors:(constant) A  
b. Predictors:(constant) A, O  
c. Predictors:(constant) A, O, X

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنماذج الثلاثة وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في العوامل الستة الكبرى للشخصية والمتغير التابع والمتمثل في استراتيجية إزالة مصدر التنافر المعرفي والتي يستخدمها أفراد العينة لخفض حالة التنافر.
- قيم مربع معاملات الارتباط R<sup>2</sup> توضح إسهام النماذج الثلاثة في التأثير على استخدام الأفراد عينة البحث لاستراتيجية إزالة مصدر التنافر، وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في استخدام تلك الاستراتيجية هي المنبئات في النموذج الثالث، حيث كانت قيمة R<sup>2</sup> ٠,١٣٨ وهذا يعني أن العوامل المقبولة (A)، والانفتاح علي الخبرة (O)، والانبساطية، (X) يسهمون بنسبة ١٣,٨% في تفسير استخدام معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي لاستراتيجية إزالة مصادر التنافر المعرفي، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ١٩ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الثالث والذي يمثل أعلي النماذج إسهاما في المتغير التابع.

جدول ١٩: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعياري Beta	T	الدلالة
استراتيجية	A	٠,٠٩٠	٠,٠٣٠	٠,٢٣٠	٢,٩٩٢	٠,٠٠١
إزالة مصادر	O	-٠,١٣١	٠,٠٤٤	-٠,٢٣٢	-٢,٩٩٦	٠,٠٠١
التنافر	X	-٠,٢٧٥	٠,٠٩٥	-٠,٢٢٥	-٢,٩٠١	٠,٠٠١
قيمة الثابت = ١٠,٣٦٨						

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta جميعها دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العوامل الدالة في النموذج الثالث في التنبؤ باستراتيجية إزالة مصادر التنافر.
- عامل المقبولية (A) يسهم إيجابياً في التنبؤ باستراتيجية إزالة مصادر التنافر، بينما العاملان الانفتاح علي الخبرة (O) والانبساطية (X) يتنبأان باستخدام استراتيجية إزالة مصادر التنافر بشكل سلبي.
- قيم "t" جميعها دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية إزالة التنافر المعرفي من خلال العوامل الثلاثة كالتالي:

$$\text{استراتيجية إزالة مصادر التنافر} = ١٠,٣٦٨ + ٠,٠٩٠ \times \text{المقبولية (A)} + (-٠,١٣١) \times \text{الانفتاح على الخبرة (O)} + (-٠,٢٧٥) \times \text{الانبساطية (X)}$$

- وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي حيث أمكن التنبؤ بحالة الإرهاق لدى عينة الدراسة من المخططين ED, SB من المخططات EMS.
- ٦- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية إعادة توجيه الانتباه كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".
- أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية إعادة توجيه الانتباه) عن وجود ثلاثة نماذج للانحدار، ويوضح جدول ٢٠ دلالة النماذج الثلاثة وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

جدول ٢٠: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
a	٠,٣٩٤	٠,١٥٥	٢,٧٨٢	%١٥,٥	٨٥,٤٤	٠,٠٠١
b	٠,٤٥١	٠,٢٠٣	٢,٧١١	%٢٠,٣	٥٣,٨٦	٠,٠٠١
c	٠,٤٨٢	٠,٢٣٢	٢,٦٧٠	%٢٣,٢	٣٩,٣٢	٠,٠٠٥

- a. Predictors: O  
b. Predictors: O, A  
c. Predictors: O, A, X

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنماذج الثلاثة، وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في العوامل الستة للشخصية والمتغير التابع المتمثل في استراتيجية إعادة توجيه الانتباه لدي معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي.
- قيم مربع معاملات الارتباط R<sup>2</sup> توضح أن النماذج الثلاثة تسهم في التأثير على استخدام افراد العينة لاستراتيجية إعادة توجيه الانتباه، وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في استخدامها هي المنبئات في النموذج الثالث، حيث كانت قيمة R<sup>2</sup> ٠,٢٣٢. وهذا يعني أن العوامل O, A, X تسهم بنسبة ٢٣,٢% في تفسير استخدام عينة البحث لتلك الاستراتيجية، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ٢١ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الثالث والذي يمثل أعلى النماذج إسهاماً في المتغير التابع.

جدول ٢١: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعيارى Beta	T	الدلالة
استراتيجية	O	٠,٣١٥	٠,٠٥٧	٠,٤٠٤	٥,٥٣٦	٠,٠٠١
إعادة توجيه	A	٠,١٢٨	٠,٠٣٩	٠,٢٣٧	٣,٢٦٦	٠,٠٠١
الانتباه	X	٠,٢٩١-	٠,١٢٣	٠,١٧٣-	٢,٣٥٩-	٠,٠٠١
قيمة الثابت = ١٧,٧٤٦						

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta جميعها دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العوامل الثلاثة الدالة في النموذج الثالث في التنبؤ باستراتيجية إعادة توجيه الانتباه.
- العامل X تتبأ سلبيا باستخدام استراتيجية إعادة توجيه الانتباه، بينما العاملان A, O يسهمان إيجابيا في استخدام تلك الاستراتيجية.
- قيم "t" جميعها دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية إعادة توجيه الانتباه من خلال العوامل X, A, O كالتالي:

$$\text{استراتيجية إعادة توجيه الانتباه} = 0,315 + 17,746 \times (\text{الانفتاح على الخبرة}) + 0,128 \times (\text{المقبولية}) + (A) - (0,291) \times (\text{الانسيابية}) (X)$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي، حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية إعادة توجيه الانتباه لدى عينة البحث من بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية HEXACO. -7 " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية إنكار المسؤولية كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التناظر المعرفي المعدة في البحث الحالي". أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية إنكار المسؤولية) عن وجود خمسة نماذج للانحدار، ويوضح جدول ٢٢ دلالة النماذج الخمسة وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع (استراتيجية إنكار المسؤولية).

جدول ٢٢: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسبة إسهام المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدالة
A	٠,٤٧٤	٠,٢٢٤	١,٠٥٦	%٢٢,٤	٤٣,٣٨٦	٠,٠٠١
B	٠,٥٤٠	٠,٢٩٢	١,٠١٢	%٢٩,٢	٣٠,٦٧٦	٠,٠٠٥
C	٠,٥٧٢	٠,٣٢٧	٠,٩٩٩	%٣٢,٧	٢٤,٠٠٧	٠,٠٠٥
D	٠,٥٩٤	٠,٣٥٣	٠,٩٧٤	%٣٥,٣	٢٠,٠٨٠	٠,٠٠١
E	٠,٦١٨	٠,٣٨٢	٠,٩٥٥	./٠,٣٨,٢	١٨,٠٣٩	٠,٠٠١

- a. Predictors: E
- b. Predictors: E, C
- c. Predictors: E, C, H
- d. Predictors: E, C, H, X
- e. Predictors: E, C, H, X, A



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنماذج الخمسة، وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في العوامل الكبرى الستة للشخصية (HEXACO) والمتغير التابع والمتمثل في استراتيجية إنكار المسؤولية.
- قيم مربع معاملات الارتباط  $R^2$  توضح أن النماذج الخمسة تسهم في التأثير على استخدام أفراد العينة لاستراتيجية إنكار المسؤولية وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في تلك الاستراتيجية هي المنبئات في النموذج الخامس، حيث كانت قيمة  $R^2$  ٠,٣٨٢. وهذا يعني أن العوامل الانفعالية، ويقظة الضمير، والصدق-التواضع، والانبساطية، والمقبولية A, X, H, C, E بنسبة ٣٨,٢% في تفسير استخدام معاوني أعضاء هيئة التدريس عينة البحث الحالي لتلك الاستراتيجية، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ٢٣ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الخامس والذي يمثل أعلى نموذج إسهاماً في المتغير التابع.

جدول ٢٣: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعياري Beta	T	الدلالة
H		-٠,١٥٧	٠,٠٣٠	-٠,٣٩٢	-٥,٢٥٨	٠,٠٠١
E	استراتيجية	٠,١١٢	٠,٠٢٢	٠,٣٧٥	٥,١٥٢	٠,٠٠١
X	إنكار	٠,١٠٠	٠,٠٢٨	٠,٢٦٢	٣,٦٤٩	٠,٠٠١
A	المسؤولية	-٠,١٣٣	٠,٠٥٠	-٠,٢٠٠	-٢,٦٧٧	٠,٠٠١
C		-٠,٠٤٢	٠,٠١٦	٠,١٩٧	-٢,٥٩٦	٠,٠٠١

قيمة الثابت = ٤,٧٠١

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta جميعها دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العوامل الخمسة الدالة في النموذج الخامس في التنبؤ باستراتيجية إنكار المسؤولية.
- العوامل C, A, H تتنبأ سلبياً باستخدام استراتيجية إنكار المسؤولية، بينما تتنبأ العاملان E و X بها إيجابياً.
- قيم "t" جميعها دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية إنكار المسؤولية من خلال العوامل الدالة كالتالي:

$$\text{استراتيجية إنكار المسؤولية} = 4,701 + (-0,157) \times \text{الصدق-التواضع (H)} + (0,112) \times \text{الانفعالية (E)} \\ + (0,100) \times \text{الانبساطية (X)} + (-0,133) \times \text{المقبولية (A)} + (-0,042) \times \text{يقظة الضمير (C)}$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي، حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية

إنكار المسؤولية لدى عينة البحث من خلال بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية.

٨- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية التبرير كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".

أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية التبرير) عن وجود أربعة نماذج للانحدار، ويوضح جدول ٢٤ دلالة النماذج الأربعة وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع.

جدول ٢٤: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
A	٠,٢١٨	٠,٠٤٧	٠,٩٨١	٠,٤٧٠	٧,٤٦٨	٠,٠٠٧
B	٠,٣١٩	٠,١٠١	٠,٩٥٦	١٠,١%	٨,٤١٢	٠,٠٠٠
C	٠,٤١١	٠,١٦٩	٠,٩٢٣	١٦,٩	١٠,٠٠٢	٠,٠٠١
D	٠,٤٧١	٠,٢٢٢	٠,٨٩٦	٢٢,٢	١٠,٤٧٠	٠,٠٠١

- Predictors: X
- Predictors: X, C
- Predictors: X, C, O
- Predictors: X, C, O, H

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنماذج الأربعة وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في العوامل الستة الكبرى للشخصية والمتغير التابع والمتمثل في استراتيجية التبرير.
- قيم مربع معاملات الارتباط R<sup>2</sup> توضح أن النماذج الأربعة قد أسهمت في التأثير على استخدام أفراد العينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس لاستراتيجية التبرير، وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في استخدام تلك الاستراتيجية هي المنبئات في النموذج الرابع، حيث كانت قيمة R<sup>2</sup>

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

٠,٢٢٢ وهذا يعني أن العوامل الأربعة الانبساطية، ويقظة الضمير، والانفتاح على الخبرة، والصدق - الأمانة H, O, C, X اسهموا بنسبة ٢٢,٢% في تفسير استخدام أفراد العينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس لاستراتيجية التبرير لخفض التنافر المعرفي، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ٢٥ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الرابع والذي يمثل أعلى النماذج إسهما في المتغير التابع.

جدول ٢٥: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعياري Beta	T	الدلالة
استراتيجية التبرير	X	٠,٢٢٥	٠,٠٤٦	٠,٤٠٢	٤,٩١٢	٠,٠٠١
	C	-٠,١٣٤	٠,٠٢٦	-٠,٥٣٥	-٥,٢٢٨	٠,٠٠١
	O	٠,١١٥	٠,٠٢٧	٠,٤٤٣	٤,٣٠٧	٠,٠٠١
	H	٠,٠٧٧	٠,٠٢٤	٠,٢٤١	٣,١٦٩	٠,٠١

قيمة الثابت: ٨,٨١٨

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta جميعها دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العوامل الدالة في النموذج الرابع في التنبؤ باستراتيجية التبرير.
- العامل C (يقظة الضمير) يسهم سلبياً في التنبؤ باستراتيجية التبرير، بينما يسهم بقية العوامل بالنموذج X, O, H (الانبساطية، والانفتاح على الخبرة، والصدق-التواضع) إيجابياً في التنبؤ بها.
- قيم "t" جميعها دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية التبرير لخفض التنافر المعرفي من خلال العوامل H, O, C, X كالتالي:

$$\text{استراتيجية التبرير} = ٨,٨١٨ + (٠,٢٢٥) \times \text{الانبساطية (X)} + (-٠,١٣٤) \times \text{يقظة الضمير (C)} + (٠,١١٥) \times \text{الانفتاح على الخبرة (O)} + (٠,٠٧٧) \times \text{الصدق-التواضع (H)}$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية

التبرير لدى عينة البحث من خلال بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية.

- ٩- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية تأكيد الذات كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي".

أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية تأكيد الذات) عن وجود نموذجين للانحدار، ويوضح جدول ٢٦ دلالة النموذجين وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة (العوامل الستة الكبرى للشخصية) في المتغير التابع (استراتيجية تأكيد الذات).  
جدول ٢٦: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
A	٠,٣٧٣	٠,١٣٩	١,٥٩١	%١٣,٩	٢٤,١٧٣	٠,٠١
B	٠,٤١٣	٠,١٧١	١,٥٦٧	%١٧,١	١٥,٣٥٧	٠,٠١

a Predictors: A

b Predictors: A, C

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنموذجين وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في عامل المقبولية، وعامل يقظة الضمير من العوامل الستة الكبرى للشخصية (HEXACO) والمتغير التابع والمتمثل في استراتيجية تأكيد الذات لخفض التنافر المعرفي.
- قيم مربع معاملات الارتباط R<sup>2</sup> توضح أن النموذجين يسهمان في التأثير على استخدام أفراد العينة لاستراتيجية تأكيد الذات، وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في إظهار حالة التنبه هي المنبئات في النموذج الثاني، حيث كانت قيمة R<sup>2</sup> ٠,١٧١ وهذا يعني أن العاملين المقبولية، ويقظة الضمير A, C يسهمان بنسبة ١٧,١% في تفسير استخدام استراتيجية تأكيد الذات، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ٢٧ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الثاني والذي يمثل أعلى النماذج إسهاماً في المتغير التابع.

جدول ٢٧: دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار Beta	T	الدلالة
A	استراتيجية تأكيد الذات	-٠,٠٩٦	٠,٠٢٤	-٠,٣١٥	-٤,٠٢١	٠,٠٠٠
C	الذات	-٠,٠٨١	٠,٠٣٤	-٠,١٨٨	-٢,٤٠٢	٠,٠١٨

قيمة الثابت = ٧,٣٩٧

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta جميعها دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العاملين الدالين في النموذج الثاني b في التنبؤ باستراتيجية تأكيد الذات.
- العاملان أسهما بشكل سلبي في التنبؤ باستراتيجية تأكيد الذات.
- قيم "t" جميعها دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لاستراتيجية تأكيد الذات من خلال العاملين A, C كالتالي:

$$\text{استراتيجية تأكيد الذات} = 7,397 + (-0,096) \times (\text{المقبولية (A)}) + (-0,081) \times (\text{يقظة الضمير (C)})$$

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية

تأكيد الذات من خلال العاملين A, C من العوامل الستة الكبرى للشخصية.

١٠- " تسهم بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجية السعي للحصول على الدعم كما تقيسها قائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي المعدة في البحث الحالي". أسفرت نتائج التحليل لهذا المتغير (استراتيجية السعي للحصول على الدعم) عن وجود ثلاثة نماذج للانحدار، ويوضح جدول ٢٨ دلالة النماذج الثلاثة وقيم معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط المعدل والخطأ المعياري للقياس ونسبة مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع.

جدول ٢٨: معاملات الارتباط المتعدد ومربع معامل الارتباط والخطأ المعياري للقياس ونسب مساهمة المتغيرات المستقلة في المتغير التابع بطريقة الانحدار المتعدد المتتالي (ن=١٥٢)

النموذج	R	R <sup>2</sup> المعدل	الخطأ المعياري	نسبة المساهمة	F	الدلالة
A	٠,٤٦٨	٠,٢١٩	٠,٨٢٧	%٢١,٩	٤٢,٠٩٨	٠,٠٠١
B	٠,٥٠٥	٠,٢٥٥	٠,٨١٤	%٢٥,٥	٢٥,٥١٤	٠,٠٠١
C	٠,٥٣٢	٠,٢٨٢	٠,٧٩٨	%٢٨,٢	١٩,٤٢٤	٠,٠٠١

- a. Predictors: E
- b. Predictors: E, C
- c. Predictors: E, C, O

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم "ف" المحسوبة أكبر من القيم الجدولية للنماذج الثلاثة وجميعها دالة، مما يدل على وجود علاقة انحدارية (تنبؤية) بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في عوامل الانفعالية (E)، وبقية

الضمير (C)، والانفتاح على الخبرة (O) والمتغير التابع والمتمثل في حالة التنبه لدى عينة الدراسة.

- قيم مربع معاملات الارتباط  $R^2$  توضح أن النماذج الثلاثة أسهموا في التأثير على استخدام استراتيجية السعي للحصول على الدعم، وأن أكثر المنبئات قوة إسهام في استخدام تلك الاستراتيجية هي المنبئات في النموذج الثالث، حيث كانت قيمة  $R^2$  ٠,٢٨٢، وهذا يعني أن العوامل بالنموذج الثالث أسهموا بنسبة ٢٨,٢% في تفسير استخدام أفراد العينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس لتلك الاستراتيجية، بينما النسبة المتبقية من التباين ترجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. ويوضح جدول ٢٩ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار في النموذج الثالث والذي يمثل أعلي النماذج إسهاما في المتغير التابع.

جدول: ٢٩ دلالة المتغيرات المستقلة الداخلة في معادلة الانحدار

المتغير التابع	المتغيرات المنبئة	معامل الانحدار B	الخطأ المعياري	معامل الانحدار المعياري Beta	T	الدلالة
استراتيجية السعي	E	٠,٠٩٤	٠,٠٣٢	٠,٣٠٠	٢,٩٥١	٠,٠٠٤
الانفتاح على الخبرة (O)	C	٠,٠٨٥	٠,٠٢٤	٠,٣٦٢	٣,٦٠١	٠,٠٠٠
الدعم	O	٠,٠٧٣-	٠,٠٣١	٠,٣٠١-	٢,٣٧٧-	٠,٠١٩
				قيمة الثابت = ٢,٥٠٥		

يتضح من الجدول السابق أن:

- قيم معامل الانحدار المعياري Beta جميعها دالة، مما يشير إلى إمكانية الاعتماد على العوامل الثلاثة الدالين في النموذج الثالث c في التنبؤ باستراتيجية السعي للحصول على الدعم.
- العاملان الانفعالية (E)، وبقطة الضمير (C) أسهما بشكل إيجابي في التنبؤ باستخدام استراتيجية السعي للحصول على الدعم، بينما يسهم عامل الانفتاح على الخبرة (O) سلبياً في التنبؤ بها.
- قيم "t" جميعها دالة إحصائياً ومن ثم يمكن صياغة المعادلة التنبؤية لحالة التنبه من خلال المخططين IS, MA كالتالي:

$$\text{استراتيجية السعي للحصول على الدعم} = ٢,٥٠٥ + (٠,٠٤٩) \times \text{الانفعالية (E)} + (٠,٠٨٥) \times \text{بقطة الضمير (C)} + (٠,٠٧٣-) \times \text{الانفتاح على الخبرة (O)}$$

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

وتشير هذه النتائج إلى تحقق هذا الفرض الفرعي حيث أمكن التنبؤ باستراتيجية السعي للحصول على الدعم من خلال بعض العوامل الكبرى للشخصية. باستقراء الجداول ١٠-٢٩ الخاصة بدلالات نماذج الانحدار والتي توضح نسب مساهمات العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدى عينة البحث، وجد أن العوامل الستة الكبرى للشخصية في ضوء نموذج HEXACO كان لها القدرة على التنبؤ، وهذا يعني تحقق الفرض الثالث وقبوله حيث أسهمت بعض العوامل الستة الكبرى للشخصية في التنبؤ ببعض الاستراتيجيات ولم تسهم في التنبؤ ببعض الاستراتيجيات الأخرى.

ويمكن إجمال النماذج المنبئة من العوامل الستة الكبرى للشخصية ونسب مساهماتها في كل استراتيجية من الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لخفض التنافر المعرفي في الجدول التالي:

جدول ٣٠: نسب مساهمات النماذج الانحدارية من العوامل الستة الكبرى للشخصية المنبئة باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي

استراتيجيات خفض التنافر المعرفي	النماذج الانحدارية المنبئة من العوامل الشخصية	نسبة المساهمة لكل نموذج
أولاً: الاستراتيجيات المباشرة		
تغيير العناصر المتنافرة	X	٢١,٩%
إعادة الهيكلة	A	١١,٩%
التقليل من الأهمية	O, A, H	٣٤,٤%
تحمل المستويات المنخفضة من التنافر	X, E	٢٦,٩%
إزالة مصادر التنافر المعرفي	A, O, X	١٣,٨%
ثانياً: الاستراتيجيات غير المباشرة		
إعادة توجيه الانتباه	O, A, X	٢٣,٢%
إنكار المسؤولية	E, C, H, X, A	٣٨,٢%
التبرير	X, C, O, H	٢٢,٢%
تأكيد الذات	A, C	١٧,١%
السعي للحصول على الدعم	E, C, O	٢٨,٢%

وبمراجعة الجدول السابق يلاحظ

- إن خمسة عوامل فقط من العوامل الستة الكبرى للشخصية (الصدق-التواضع، الانفعالية، الانبساطية، المقبولية، والانفتاح على الخبرة) قد تنبأت بالاستراتيجيات المباشرة، بينما العامل

- السادس وهو يقظة الضمير لم يتنبأ بأي من الاستراتيجيات المباشرة. بينما تنبأت العوامل الستة الكبرى للشخصية جميعها بالاستراتيجيات غير المباشرة
- أكثر النماذج إسهاماً في التنبؤ بالاستراتيجيات المباشرة كان النموذج الذي تتضمن عوامل الانفتاح علي الخبرة، والمقبولية، والصدق-التواضع (O, A, H)، حيث ساهم بنسبة ٣٤,٤% في التنبؤ باستراتيجية التقليل من الأهمية، ويليه النموذج الذي تضمن عوامل الانبساطية، والانفعالية (E, X) الذي ساهم بنسبة ٢٦,٩% في التنبؤ باستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر، والنموذج الذي تضمن عامل الانبساطية (X) بمفرده كان في الترتيب الثالث حيث أسهم بنسبة ٢١,٩% في التنبؤ باستراتيجية تغيير عنصر أو أكثر من العناصر الداخلة في العلاقات المتنافرة، وجاء في الترتيب الرابع النموذج الذي تنبأ باستراتيجية إزالة مصادر التنافر المعرفي حيث أسهم بنسبة ١٣,٨% وتضمن عوامل المقبولية، والانفتاح علي الخبرة، والانبساطية، والنموذج الخامس الذي تنبأ باستراتيجية إعادة الهيكلة تضمن عامل واحد هو عامل المقبولية (A) وقد أسهم بنسبة ١١,٩% .
- فيما يتعلق بالاستراتيجيات غير المباشرة فقد كان النموذج الأكثر إسهاماً هو النموذج الذي تتضمن عوامل الانفعالية، ويقظة الضمير، والصدق-التواضع، والانبساطية، والمقبولية (E,C,H,X,A)، حيث ساهم بنسبة ٣٨,٢% في التنبؤ باستراتيجية إنكار المسؤولية، ثم جاء في المرتبة الثانية النموذج الذي تتضمن عوامل الانفعالية، ويقظة الضمير، والانفتاح علي الخبرة (E, C, O) حيث أسهم بنسبة ٢٨,٢% في التنبؤ باستراتيجية السعي للحصول علي الدعم، واسهم النموذج الذي تضمن عوامل الانفتاح علي الخبرة، والمقبولية، والانبساطية (O, A, X) بنسبة ٢٣,٢% في التنبؤ باستراتيجية إعادة توجيه الانتباه، وفي المركز الذي يليه جاء النموذج الذي تتضمن عوامل الانبساطية، ويقظة الضمير، والانفتاح علي الخبرة، والصدق-التواضع (X, C, O, H) الذي أسهم بنسبة ٢٢,٢% في التنبؤ باستراتيجية التبرير، وفي المرتبة الأخيرة اسهم النموذج الذي تضمن عاملي المقبولية، ويقظة الضمير (A, C) بنسبة ١٧,١% في التنبؤ باستراتيجية تأكيد الذات.
- تشير النتائج السابقة من خلال نسب مساهمات النماذج الانحدارية للعوامل الستة الكبرى للشخصية في ضوء نموذج هيكساكو السداسي التي تراوحت ما بين ١١,٩% إلى ٣٨,٢%، إلى إمكانية اعتبار عوامل الشخصية في هذا النموذج أحد المحددات ذات الدلالة في التنبؤ



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

وتفسير استخدام أفراد العينة للاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لخفض حالة التنافر المعرفي لديهم.

### تفسير نتائج الفرض الثالث:

يمكن تفسير القدرة التنبؤية للعوامل الستة الكبرى للشخصية (من خلال النماذج الانحدارية) باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي لدي عينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس بالجامعة (عينة الحث الحالي) على النحو التالي:

**عامل الصدق-التواضع (H):** أسهم هذا العامل إيجابياً في التنبؤ باستراتيجية التقليل من الأهمية من الاستراتيجيات المباشرة، وأسهم في التنبؤ بإثنين من الاستراتيجيات غير المباشرة وهما استراتيجية إنكار المسؤولية وكان إسهامه بتلك الاستراتيجية سلبياً، واستراتيجية التبرير وتنبأ بها إيجابياً.

ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء السمات التي تميز الأفراد الذين يتمتعون بدرجات مرتفعة علي عامل الصدق-التواضع، حيث يتسم الأفراد ذوي الدرجات المرتفعة علي هذا العامل بتجنب التلاعب بالآخرين، ويميلون إلي الإلتزام بالقواعد واحترام السلطة، ولا يعتبرون أنفسهم أفضل من غيرهم، ومتعاطفين مع من حولهم، ويفضل هؤلاء الأفراد حل مشكلاتهم قبل تفاقمها، وقد تفسر تلك السمات التنبؤ الإيجابي لهذا العامل باستراتيجية التقليل من الأهمية والتبرير، تلك الآليات التي يلجأ إليها الأفراد عندما يمتلكون قيماً بارزة ومهمة بالنسبة لهم، واتجاهات ثابتة لا يستطيعون تغييرها إزاء مواقف التنافر المعرفي، فهذا الفرد عندما يقع في موقف التنافر لا يستطيع تغيير ما يتمسك به من قيم الإلتزام واحترام القواعد واللوائح المنظمة لعمله، ولا يستطيع التعامل مع من حوله بطريقة غير لائقة لأنه يتسم بإحترام الآخر ولا يري نفسه أفضل منه، ولهذا يلجأ إلي تقليل أهمية موقف التنافر برمته ليخفف عن نفسه ألم التنافر المعرفي، بل ويبرر فعل إشكالي لديه بإسناده إلي أسباب خارجية لأنه لا يرضي من نفسه أذي للآخرين أو إضرار بالمصلحة العامة. بينما تنبأ هذا العامل سلبياً باستراتيجية إنكار المسؤولية ويمكن تفسير ذلك بأن ذلك الفرد صاحب الصدق والمثل لا يمكن له إنكار مسؤوليته عن خطأ وقع فيه أو تتصله من التبعات والنتائج السلبية التي ترتبت علي أي من قراراته، بل كما أظهرت النتائج هو سينخرط مباشرة في أفعال تصحيحية متحملاً للمسؤولية.

**عامل الانفعالية (E):** تتبأ هذا العامل بوحدة فقط من الاستراتيجيات المباشرة وهي استراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر المعرفي (اعتراف الفداء) وتتبأ بها سلبياً، وتتبأ هذا العامل إيجابياً باثنين من الاستراتيجيات غير المباشرة وينسب إسهام مرتفعة وهما استراتيجية إنكار المسؤولية بنسبة ٢٢,٤%، واستراتيجية السعي للحصول على الدعم بنسبة ٢١,٩%.

ويمكن تفسير ذلك من خلال السمات التي يتسم بها الأفراد ذوي الدرجات المرتفعة على عامل الانفعالية، حيث يتضمن هذا العامل سمات الخوف، والغضب، والقلق، والإعتمادية، والحساسية، ويتفق هذا العامل مع عامل العصابية في نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، ويتسم الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة على هذا العامل بأنهم لا يشعرون بالأمان، وقلقون، ومحبطون، وانفعاليون. ومن ثم لا يستطيع هؤلاء الأفراد بتلك السمات التي يسيطر عليها مشاعر القلق والإحباط أن يتحملوا ويواجهوا مشاعر التنافر المعرفي وتحملها ولو كانت بمستوى منخفض فهم حساسون وإنفعاليون فلن تمكنهم تلك السمات ان يتحملوا المشاعر السلبية المرتبطة بالتنافر المعرفي بأي قدر ولو منخفض، وهذا ما يمكن أن يفسر التنبؤ السلبى لهذا العامل باستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر. وفي المقابل الأفراد الذين يحصلون على درجات منخفضة هم أفراد هادئون، وواقون من أنفسهم، ويتعاملون مع مشكلاتهم وانفعالاتهم بواقعية، وفي الغالب لا يقعون فريسة للحيرة عند الاختيار ومواقف إتخاذ القرار، ولديهم القدرة على مواجهة الضغوط والإحباطات اليومية فيمكنهم هذا من استخدام استراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر المعرفي.

بينما يمكن تفسير التنبؤ الإيجابي لعامل الانفعالية باثنين من الاستراتيجيات غير المباشرة وهما استراتيجية إنكار المسؤولية واستراتيجية السعي للحصول على الدعم بنسب إسهام مرتفعة (كما ورد سابقاً)، حيث إن الاستراتيجيات غير المباشرة لا تتطلب من الفرد التعامل الواعي مع المشكلات أو مواقف التنافر التي تسبب قدر عالي من التوتر والانزعاج، فهؤلاء القلقون والانفعاليون والمحبطون بالطبع سيكونون أكثر ميلاً إلى التعامل اللاشعوري مع المواقف الصعبة التي تسبب لهم التوتر وتزيد من قلقهم وتثير لديهم انفعالاتهم السلبية فهم يميلون بطبيعتهم الشخصية إلى استخدام دفاعات التجنب بشكل مميز للتعامل مع محفزات التهديد ومنها الإنكار، فيلجؤون إلى إنكار المسؤولية، أو السعي للحصول على الموافقة والتأييد للسلوك الشخصي لتهدئة الذات والتخلص من المشاعر السلبية دون بذل مزيد من الجهد والمعاناة.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

وهذا ما أشار إليه كل من Carver and Scheier (2008, p43) أن الأفراد الذين يعانون من المشاعر السلبية كالحزن واليأس والقلق والخوف يلجؤون إلى استخدام آليات خفض تحتاج إلى مستويات منخفضة من الجهد.

**عامل الانبساطية (X):** ويمكن ملاحظة أن هذا العامل من العوامل الأكثر إسهاماً في التنبؤ باستراتيجيات خفض التنافر المعرفي، حيث أسهم هذا العامل في التنبؤ بعدد ست استراتيجيات، ثلاث من الاستراتيجيات المباشرة وهي استراتيجية تغيير عنصر أو أكثر من العناصر المتنافرة وكان هو العامل الوحيد بنموذج التنبؤ وأسهم بنسبة ٢١,٩% في التنبؤ إيجابياً بها، واستراتيجية اعتراف الفداء تنبأ بها سلبياً بنسبة إسهام مرتفعة بلغت ٢٢,٨%، واستراتيجية إزالة مصادر التنافر المعرفي تنبأ بها سلبياً، كما تنبأ بثلاث استراتيجيات غير مباشرة هي، استراتيجية إعادة توجيه الانتباه وأسهم في التنبؤ بها سلبياً، واستراتيجية إنكار المسؤولية تنبأ بها إيجابياً، واستراتيجية التبرير تنبأ بها إيجابياً.

يتضمن هذا العامل سمات التوكيدية، والاجتماعية، والحيوية، والأفراد الذين يحصلون علي درجات مرتفعة علي هذا العامل يتسمون بالثقة بالنفس والتفاعلات الاجتماعية الإيجابية، ومتحمسون ونشطون ومرينون، ويسعون للإثارة. ويمكن أن تفسر تلك السمات من المرونة والتوكيدية ميل هؤلاء الأفراد إلى استخدام استراتيجية تغيير عنصر أو أكثر من عناصر الإدراك الداخلة في العلاقات المتنافرة، حيث يتطلب استخدام تلك الاستراتيجية مرونة عالية لدي الفرد وقدرة علي التحكم الواعي في المدركات وإدراكها بما يقتضيه الموقف الذي يمر به الفرد حال المرور بخبرة التنافر المعرفي وتتطلب تلك الاستراتيجية بذل قدر من الجهد لتغيير القنوات والاتجاهات وأحياناً السلوكيات، والأفراد المنبسطون بما يتميزون به من حماسة ومثابرة ومرونة وثقة بالنفس قادرون علي تلك المواجهة المباشرة وبذل هذه الجهود الشعورية للتخلص من التنافر المعرفي والسيطرة علي ما يرافقه من مشاعر سلبية.

ونظراً لما يتميز به الأفراد الانبساطيون من الحماسة والنشاط والانخراط في السلوكيات التوكيدية والإيجابية فإنهم سيتجنبون قبول تجربة التنافر المعرفي دون أي محاولات لتغيير تلك المدركات المتنافرة، وهذا ما يفسر أيضاً التنبؤ السلبى لهذا العامل باستراتيجية تحمل المستويات المنخفضة من التنافر المعرفي والاستسلام لها بطريقة سلبية، حيث تتضمن تلك الاستراتيجية قبول المسؤولية عن التصرف غير المتوافق والمتنافر والتخفيف من الانزعاج النفسي عن

طريق الاعتراف بمستوي محدود من الخطأ مع الوعود للذات ولله بتجنب هذا السلوك مستقبلاً، ولكن الانبساطي لن يرضيه الانتظار لفترة طويلة للتصحيح بل هو يمتلك من سمات التوكيدية والحماسة والنشاط ما يوجهه مباشرة نحو الأداء الفعال.

وكذلك الطبيعة الاجتماعية للفرد الانبساطي ورغبته الملحة في التواجد وسط المجموعة، وقدرته على إقامة تفاعلات اجتماعية إيجابية توكيدية مع محيطه الاجتماعي يمكن أن يفسر التنبؤ السلبي لهذا العامل باستراتيجية إزالة مصدر التنافر، حيث تتطلب تلك الاستراتيجية التجنب المتعمد للأفراد الذين يثيرون تنافرًا معرفيًا لدى الفرد وهذا لا يتناسب مع طبيعته الاجتماعية وقدرته على التواصل الإيجابي والفعال مع الآخر وسماته التوكيدية التي تمكنه من المواجهة وليس الانسحاب أو التجنب. وفي المقابل فإن انخفاض درجات الأفراد على هذا العامل هو الذي ينبئ بالعزلة والميل إلى البعد عن الآخرين تجنبًا لمصادر التنافر وحل الموقف بالانسحاب والسلبية لا بمحاولات التصدي والتغيير والإيجابية.

وعن تنبؤ هذا العامل (الانبساطية) بالاستراتيجيات غير المباشرة، فقد تنبأ هذا العامل سلبياً باستراتيجية إعادة توجيه الانتباه، وتتضمن تلك الاستراتيجية خفض التنافر المعرفي لدى الفرد من خلال عمليات الإلهاء والنسيان وتشثيت الانتباه عن التفكير في الموقف، أي تجنب لاشعوري لمصدر المشاعر والانفعالات السلبية وغير السارة والألم المرتبط بالتنافر المعرفي، وهذا ما لا يتفق مع الشخصية الانبساطية المرنة التوكيدية التي تتجه نحو الفعل الصريح من أجل حل موقف التنافر.

أما عن تفسير التنبؤ الإيجابي لعامل الانبساطية بكل من استراتيجيات إنكار المسؤولية والتبرير، فقد يرجع إلي ذلك إلي سمة المرونة، حيث إن الاستخدام الفعال (غير المفرط) لاستراتيجية التبرير يحقق الدور الوظيفي للدفاع لاشعوري عن الشخصية، والحفاظ علي مستوى مرتفع من تقدير الذات، والحفاظ علي الصورة الذاتية الإيجاب للفرد، فمواقف التنافر المعرفي ذات القدر العالي من التهديد للأمن النفسي، وتهديد صورة الذات قد يتم التعامل معها من قبل الشخصية الانبساطية بطريقة لاشعورية تستهدف في النهاية الحرص علي التواجد وسط المجموعة الاجتماعية التي ينتمي إليها الفرد بدون توتر أو انزعاج، وهذا ما أشار إليه Williamson (2016) أن سلوك الحد من التنافر المعرفي يكون مدعومًا بالسعي الفطري

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

لتقدير الذات، والارتباط اللاحق بالنظام الذي يدعم مساعي احترام الذات، وأن الرغبة في الاندماج الآمن في المجموعة هي محفزات قوية لحل التنافر المعرفي.

**عامل المقبولية (A):** أسهم هذا العامل في التنبؤ بعدد لا بأس به من الاستراتيجيات (ثلاثة من المباشرة، وثلاثة غير مباشرة)، حيث تنبأ إيجابياً بكل من استراتيجية إزالة مصدر التنافر، واستراتيجية إعادة توجيه الانتباه وهما من الاستراتيجيات غير المباشرة، وتنبأ سلبياً باستراتيجية إعادة الهيكلة والتقليل من الأهمية (هما من الاستراتيجيات المباشرة)، واستراتيجية إنكار المسؤولية وتأكيد الذات (هما من الاستراتيجيات غير مباشرة).

يتضمن هذا العامل سمات التسامح، والمرونة، ودمائة الخلق، والتعاون، والصبر، ويتسم الأفراد مرتفعو المقبولية بالود والدفء في العلاقات، واحترام معتقدات وتقاليد الآخرين، والإيثار، والحساسية تجاه رغبات الآخرين، ويعملون للمصلحة العامة، وموثوقين. ومن خلال تلك السمات يمكن تفسير تنبؤ هذا العامل إيجابياً باستراتيجية إزالة مصادر التنافر المعرفي وهي من الاستراتيجيات المباشرة لحل موقف التنافر، حيث إن دماثة الخلق، واحترام الآخر وحساسيته تجاه رغبات الآخرين قد تجعله غير قادر علي المواجهة الصريحة للأفراد الذين يمثلون بالنسبة له مصدرًا لإثارة التنافر المعرفي ومعاناة إثارة السلبية، ولذا هو يفضل في هذه الحالة أن يتجنب بطريقة شعورية ومقصودة أن يضع نفسه في تلك المواجهات المزعجة بالنسبة له.

ويمكن أن يفسر اتسام هؤلاء الأفراد بسمة المرونة استخدامهم لاستراتيجية إعادة توجيه الانتباه (بطريقة فعالة وغير مفرطة) للتعامل مع حالة الانزعاج النفسي، فهم أفراد يبتعدون عن أن يشقوا على أنفسهم بمعاناة الألم الناتج عن التنافر متجنبين بشكل لاشعوري التعامل مع المواقف التي تثير لديهم تلك المشاعر السلبية والتي تهدد قيم التسامح والإيثار والود والدفء التي يعتقونها تجاه الآخر، لذا سعي هؤلاء إلى تقليل التنافر المعرفي من خلال تشتيت انتباههم عما يهدد شعورهم بالاتساق وتأكيد الذات.

أما عن التنبؤ سلبياً لهذا العامل باستراتيجية إعادة الهيكلة التي تتضمن محاولات الفرد الحثيثة والشعورية للبحث عن المدركات الأكثر اتساقاً ومحاولة إضافتها إلي نسقه المعرفي ليقفل بذلك شعوره بعدم الاتساق ومن ثم العودة إلي حالة الهدوء، وكذلك الجهود اللاشعورية التي يحاول من خلالها الفرد باستخدام استراتيجية تأكيد الذات السعي والبحث عن كل ما يؤكد به لذاته من مواقفه السابقة انه شخص جدير بالاحترام، وكون تلك الاستراتيجيات تحتاج إلي

الكثير من الجهد المعرفي والانفعالي، وكما أشار Festinger فان الأفراد أكثر ميلاً إلى استخدام الاستراتيجيات التي لا تحتاج إلي بذل المزيد من الجهد، وهذا ما يفسر التنبؤ السلبي لهذا العامل بهاتين الاستراتيجيتين.

وكذلك التنبؤ السلبي باستراتيجية التقليل من أهمية موقف التنافر برمته أو التقليل من أهمية بعض المدركات المتنافرة لحل حالة التنافر المعرفي، واستراتيجية إنكار المسؤولية، يمكن تفسيرها بان احترام هؤلاء الأفراد لقيم ومعتقدات ومواقف الآخرين، وحالة الحب والدفء التي يتسمون بها تجعلهم غير قادرين عن التغاضي عن أهمية موقف التنافر أو التقليل منه تحسناً لموقف الآخرين ولذلك ذوي الدرجات المرتفعة لا يلجؤون لتلك الاستراتيجية، بينما علي الطرف الآخر فإن الأفراد ذوو الدرجات المنخفضة هم أفراد يتسمون بالوقاحة والشك فيميلون هنا إلى التقليل من أهمية الموقف وعدم الاعتبار به، بهدف التخفيف من أي شعور بعدم الارتياح.

**عامل يقظة الضمير (C):** أسهم هذا المتغير في التنبؤ بأربع من الاستراتيجيات غير المباشرة، بينما لم يسهم في التنبؤ بأي من الاستراتيجيات المباشرة، وساهم هذا العامل (يقظة الضمير) سلبيا في التنبؤ باستراتيجية إنكار المسؤولية، والتبرير، وتأكيد الذات، وساهم في التنبؤ إيجابيا باستراتيجية السعي للحصول على الدعم.

ويمكن تفسير هذه النتيجة من خلال ما يتضمنه هذا العامل من سمات التنظيم، والاجتهاد، والكمالية، ويتسم ذوو الدرجات المرتفعة على هذا العامل بالقدرة على تنظيم الوقت، والعمل الجاد لتحقيق الأهداف والتوجه نحو الإنجاز، وإتقان الأعمال والسعي للكمال، والمثابرة، وتحمل المسؤولية.

ومن ثم عندما يواجه هؤلاء الأفراد ذوي يقظة الضمير والكمالية مواقف التنافر المعرفي والتي تتعارض فيها ما يتبناه الفرد من قيم هامة وبارزة بالنسبة له فلا يستطيع أن يتعامل مع أي منها بطريقة مباشرة عن طريق تغيير إحداها أو التنازل عنها، أو التقليل من أهميتها والتصغير من شأنها ليخفض حالة التنافر المعرفي المثارة لديه، فبالتالي يلجأ إلي طريقة غير مباشرة للوصول إلي حالة الاتساق والهدوء مع الاحتفاظ بتقدير الذات، وهذا ما يفسر تنبؤ هذا العامل باستراتيجية السعي للحصول على الدعم والتي تتضمن سعي الفرد اللاشعوري للتأكد من موافقة الآخرين لقراراته واستحسانهم لها، تخلصاً من أي مشاعر بالذنب ناتجة عن اتخاذ قرار ما سبب له تنافراً معرفياً، حيث أكد (Kenworthy et al. (2011 أن الشعور بالذنب

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

قد يكون هو الانفعال الرئيس الذي يدفع الناس نحو تقليل التنافر المعرفي والحد من تأثيراته السلبية وعادةً من خلال طرق غير مباشرة.

كما يتسم هؤلاء الأفراد ذوي يقظة الضمير بتحمل المسؤولية وعدم التخلي عنها اذا تأكد الفرد من كونه مسؤولاً بشكل مباشر عن قرار أضر بغيره أو بنفسه، وقد يفسر هذا التنبؤ السلبي لهذا العامل باستراتيجية إنكار المسؤولية، وكذلك استراتيجية التبرير حيث تقمع سمة الكمالية هذا الفرد من استخدامه لتلك الاستراتيجية وتحد من وظيفتها لدى هؤلاء الأفراد الساعين إلي الكمال، وهذا أيضا ما يفسر التنبؤ السلبي كذلك باستراتيجية تأكيد الذات فهذا الفرد لن يجد نفسه أعدارا مقبولة عن أي قرارات أو سلوكيات خاطئة، إنما هو فرد ينشد المثالية الحقيقية فيكون قاسياً علي نفسه إذا احس بالخطأ في موقف ما.

**عامل الانفتاح على الخبرة (O):** أسهم عامل الانفتاح على الخبرة في التنبؤ بخمس من استراتيجيات خفض التنافر المعرفي، حيث أسهم إيجابيا في التنبؤ باستراتيجية التقليل من الأهمية واستراتيجية التبرير، وإعادة توجيه الانتباه وأسهم سلبياً في التنبؤ باستراتيجية إزالة مصدر التنافر (مباشرة)، واستراتيجية السعي للحصول على الدعم (غير مباشرة).

يتضمن سمات التقدير الجمالي، وحب الاستطلاع، والابتكارية والبعد عن النمطية، والأفراد المرتفعين في هذا العامل يتسمون بأنهم فضوليون، ويستخدمون خيالهم كثيراً، ويبحثون عن أشياء غير عادية، وذوو تفكير مجرد، ومتأملون، ويسعون إلى التحديات وتعميق خبراتهم، ولديهم الرغبة دوماً في تحسين الأوضاع الراهنة. وعلى الجانب الآخر الأفراد العمليين ضيقي الاهتمامات.

وفي ضوء السمات السابقة الذكر التي يتضمنها عامل الانفتاح علي الخبرة يمكن تفسير التنبؤ الإيجابي لهذا العامل باستراتيجية التبرير والتقليل من الأهمية، فهذا الفرد الذي يستخدم خياله كثيراً والمتأمل، والذي يسعى جاهداً إلي أن يكون في الوضع الأفضل بعيداً عن التوترات، يكون قادراً علي توليد التفسيرات والمسوغات المنطقية لانخراطه في سلوك متعارض، فيقبل هذا الفرد بسعة أفقه مبررات هذا السلوك، أو قد يستطيع أن يقلل من قيمة الأمر برمته ليخفف من علي عاتقه مشاعر الأذى التي من الممكن أن تلحق به جراء الوقوع في مواقف التنافر. وكذلك يمكن تفسير تنبؤ هذا العامل باستخدام استراتيجية إعادة توجيه الانتباه وتشتيته عن المشاعر السلبية وموقف التنافر المعرفي من خلال قدرة هؤلاء الأفراد على إيجاد المسارات

التي يستطيعون من خلالها إلهاء أنفسهم عن مسببات التوتر والقلق عن طريق التأمّلات والسعي إلى التحديات وشغل أوقات الفراغ.

أما عن استراتيجية إزالة مصادر التنافر بطريقة شعورية عمدية، واستراتيجية السعي للحصول على الموافقة والتأكيد على قيمة الذات من دعم الآخرين قد تكون استراتيجيات تحتاج إلى مزيد من الجهد الشعوري واللاشعوري، فلا يلجأ هؤلاء إلى استخدام أيها لأنهم يصرفون طاقاتهم في أعمال ومسارات أكثر قيمة بالنسبة لهم وأقل جهدًا وتوصلهم إلى حالة الاتساق والاتزان النفسي.

### تعليق عام على النتائج:

تلخيصًا لما سبق، وما توصل إليه البحث من نتائج استهدفت الكشف عن الاستراتيجيات التي يستخدمها عينة من معاوني أعضاء هيئة التدريس لخفض التنافر المعرفي الذي يثار لديهم في مواقف حياتهم اليومية، وكذلك الكشف عن البنية العاملية لقائمة استراتيجيات خفض التنافر المعرفي (المعدة في البحث الحالي) لدي أفراد العينة، والتعرف على القدرة التنبؤية للعوامل الستة الكبرى للشخصية في ضوء النموذج السداسي HEXACO ونسب إسهامها في التنبؤ بتلك بالاستراتيجيات، فقد جاءت نتائج البحث الحالي في سياق فروض نظرية Festinger في صياغتها الأصلية من أن الناس يعانون من تأثيرات سلبية (بدرجات متفاوتة) بعد اكتشاف الصراع المعرفي، فيتولد لديهم الدافع مباشرة للتخفيف من ردود الفعل العاطفية هذه والعودة إلى حالة الاتساق، وهذا ما يتم من خلال استخدام استراتيجيات خفض التنافر التي تتناسب مع السمات الشخصية الفردية وموقف التنافر.

وتضمنت أبحاث التنافر المعرفي اعتبارات نظرية حول العمليات النفسية والحالات العقلية للأفراد الذين يعانون من التنافر المعرفي، وتضمنت أيضًا قضايا تطبيقية تتعلق بتغييرات الاتجاهات والسلوك، فالأفراد يستطيعون خفض التنافر عن طريق تكييف سلوكهم أو أفكارهم، ويفعلون هذا في المقام الأول من أجل تجنب حالة الانزعاج النفسي والتأثيرات السلبية الناتجة عن تناقض المدركات لديهم في مواقف حياتهم اليومية.

وفي النهاية يمكن استخلاص أن الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة هي عمليات للتكيف تعمل بطرق مختلفة للتعامل مع الإجهاد، وسواء كانت المواجهة الشعورية (تمثل الاستراتيجيات المباشرة) أو الدفاع اللاشعوري (تمثل الاستراتيجيات غير المباشرة)، فهما



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

يشتركان في الهدف وهو تقليل الآثار السلبية وتسهيل العودة إلى حالة الاتزان، وتحقيق الأداء الفعال للفرد. وقد أشار (Cole 2004) في دراسته إلى أنه سيكون دوماً هناك اختلافات فردية في الطبيعة التحفيزية لخفض التنافر المعرفي، وأن الأفراد سيختلفون في مدى استخدامهم لعمليات واعية أو غير واعية في الحد من التنافر المعرفي بناءً على سماتهم الشخصية.

### التوصيات والتوجهات المستقبلية:

من خلال ما توصل إليه البحث من نتائج، ومن خلال الأطر النظرية للبحث، توصي

الباحثان بما يلي:

- توجيه انتباه المعنين بتربية الطفل بالمنزل والمدرسة بأهمية إشباع الاحتياجات الأساسية للأطفال، والحد من وضع الطفل تحت ضغط الصراعات النفسية في مجالات الحياة، حيث يؤثر هذا على قدرة الفرد مستقبلاً على اتخاذ القرارات والتعامل مع مواقف الحياة المتضاربة.
- الاهتمام بتوعية القائمين على التربية كذلك بسمات الشخصية، وكيف أن سمات شخصية الفرد هي اللاعب الرئيس في توجيه حياة الأفراد إلى الأفضل أو العكس.
- إجراء المزيد من البحوث في مجال تأصيل متغير التنافر المعرفي في مجال الصحة النفسية وذلك من خلال تناول علاقته بالاحتياجات النفسية غير المشبعة وتحديد الحاجات ذات العلاقة المباشرة به.
- إجراء المزيد من البحوث حول استراتيجيات خفض التنافر المعرفي، فهي لم تحظ بالاهتمام بعد.
- إجراء البحوث التجريبية التي تتناول تأثير التدخلات العلاجية القائمة على التنافر المعرفي في الحد من بعض الاضطرابات.
- إجراء البحوث التي تختبر فعالية التدخلات الإرشادية والعلاجية لتقليل التنافر المعرفي.
- إجراء البحوث التي تحدد هل هناك اختلاف بين استراتيجيات خفض التنافر المعرفي وميكانيزمات الدفاع النفسي.
- إجراء البحوث التي تحدد هل هناك اختلاف بين استراتيجيات خفض التنافر المعرفي وأساليب المواجهة بنوعها التكيفية واللاتكيفية.

## المراجع

- برافين، لوانس أ. (٢٠١٠). علم الشخصية (الجزء الأول). (ترجمة: عبد الحليم محمود السيد، أيمن محمد عامر، ومحمد يحيى الرخاوي). القاهرة: المركز القوي للترجمة (العمل الأصلي نشر في عام ٢٠٠٣م).
- الضبع، فتحي عبد الرحمن (٢٠١٩). العوامل الستة الكبرى للشخصية النسخة المختصرة "HEXACO 24" محددات نفسية الأنا الهادئة لدى معلمي ومعلمات المرحلة الابتدائية. *المجلة التربوية، كلية التربية، جامعة سوهاج، (٦٨)، ٢١ - ٥٥.*
- عبد الرحمن، محمد السيد (١٩٩٨). *نظريات الشخصية*. القاهرة: دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع.
- عبد العزيز، نادية محمود (٢٠١٩). العوامل الستة الكبرى للشخصية في ضوء نموذج (HEXACO) والشفقة بالذات كمنبئات بالانتماء الإلكتروني لدى طلبة الجامعة. *مجلة الإرشاد النفسي، (١)٥٧، ١٥٨ - ٢٥٥.*
- عبد المطلب، السيد الفضالي وأحمد، ميمي السيد (٢٠١٦). البناء العاملي للعوامل الستة الكبرى للشخصية في ضوء نموذج (HEXACO) وعلاقته بمعنى الحياة لدى طلبة جامعة الزقازيق. *مجلة كلية التربية ببها، (١)١١٦، ١٣٩ - ١٨٣.*
- العتيبي، سميرة محارب (٢٠١٥). التنافر المعرفي وعلاقته بكل من مفهوم الذات والتحصيل الأكاديمي لدى طلاب جامعة أم القرى وطالباتها. *مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، ٤٣ (٢)، ٥٣ - ١٠١.*
- عطا الله، عبير عثمان (٢٠٢٠). أثر نموذج السمات الخمس الكبرى للشخصية على التنافر المعرفي لدى أعضاء هيئة التدريس بالجامعات المصرية. *مجلة البحوث المالية والتجارية، كلية التجارة، جامعة بورسعيد، (٢)، ٢٨١ - ٣٠٧.*
- عفيفي، منال شمس الدين (٢٠١٩). النموذج السببي للعلاقات بين القدرة على حل المشكلات الإحصائية وفاعلية الذات البحثية والتنافر المعرفي ووجهة الضبط لدى طلاب مرحلة الدراسات العليا بكلية التربية. *مجلة كلية التربية، كلية التربية، جامعة بورسعيد، (٢٢)، ٧٤ - ١٣٨.*
- كريم، ميساء سعيد (٢٠١٦). *التنافر وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى الطلبة في فضاء عكا*. (رسالة ماجستير، كلية العلوم التربوية والنفسية، جامعة عمان العربية).

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

- الحياني، مريم حميد (٢٠١٥). التنافر المعرفي وعلاقته بتقدير الذات لدى طلاب وطالبات جامعة أم القرى بمكة المكرمة. *مجلة العلوم الاجتماعية*، جامعة الكويت، ٤٣(٣)، ٥٠ - ٩٦.
- Aghababaei N., & Arji, A. (2014). Well-being and the HEXACO model of personality. *Personality and Individual Differences*, 56, 139–142.
- Al- Otabi, S. (2012). The relationship between cognitive dissonance and big 5- factors model of personality and the academic achievement in a sample of female students at the University of Umm Al qura. *Education*, 132 (2), 607- 624.
- Allahyani, M. (2012). The relationship between cognitive dissonance and decion- making styles in a sample of female students at the University of Umm Al qura. *Education*, 132 (3), 643- 663.
- American Psychological Association. (2000). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4th ed., text revision). Washington, DC: Author.
- Antonious, C., Doukas, J., & Superahmanyam, A. (2013). Cognitive Dissonance, Sentiment, and Momentum, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 48, 245–275.
- Aronson, E. (1999). Dissonance, hypocrite, and the self-concept. In E. Harmon-Jones, & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 127–147). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, E. (2019). *Dissonance, hypocrisy, and the self-concept*. In *Cognitive dissonance: Reexamining a pivotal theory in psychology*, 141–157. Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59(2), 177.
- Ashton, M., & Lee, K. (2007). Empirical, Theoretical, and Practical Advantages of the HEXACO Model of Personality Structure. *Personality and Social Psychology Review*, 11(2), 150-166.
- Ashton, M., & Lee, K. (2009). The HEXACO–60: A Short Measure of the Major Dimensions of Personality. *Journal of Personality Assessment*, 91(4), 340–345.

- Ashton, M., & Lee, K. (2020). Objections to the HEXACO Model of Personality Structure—And Why Those Objections Fail. *European Journal of Personality, Eur. J. Pers.* 34, 492–510.
- Braun, E., & Schmidmaier, R. (2019). Dealing with cognitive dissonance: an approach. *Medical Education*, 53, 1167–1175.
- Brehm, J., & Cohen, A. (1962). *Explorations in Cognitive Dissonance*. New York, NY:Wiley.
- Burke, S., Sparkes, A., & Allen-Collinson, J. (2008) High altitude climbers as ethno-methodologists making sense of cognitive dissonance: Ethnographic insights from an attempt to scale Mt Everest. *The Sport Psychologist*, 22 (3), 336-355.
- Cancino-Montecinos, S., Björklund, F., & Lindholm, T. (2020). General model of dissonance Reduction: Unifying Past Accounts via an Emotion Regulation Perspective. *Front. Psychol.* 11:540081, 1- 14.
- Carver, C., & Scheier, M. (2008). Feedback processes in the simultaneous regulation of action and affect. In J. Y. Shah, & W. L. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science* (pp. 308–324). New York, NY: Guilford Press.
- Cassel, R., Chow, P., & Reiger, R. (2001). *The cognitive dissonance test (DISS)*. Chula Vista, California: Project Innovation.
- Chow, P. (2001). The psychometric properties of the cognitive dissonance test. *Project Innovation (Alabama)*, 22(1), 45-59.
- Cole, J. (2001). *Interaction of coping style and attention on attitude change in the resolution of cognitive dissonance*. (Master's Thesis, University of Southern Mississippi).
- Cole, J. (2004). *Individual differences in conscious and unconscious process in cognitive dissonance*. (Doctoral dissertation, The University of Southern Mississippi).
- Cooper, J. (2007). *Cognitive Dissonance: Fifty Years of a Classic Theory*. Thousand Oakes, CA: Sage.
- Cooper, J. (2019). Cognitive Dissonance: Where We've Been and Where We're Going. *International Review of Social Psychology*, 32(1), 7.
- Cooper, J., & Fazio, R. (1984). A new look at dissonance theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology: Vol. 17* (pp. 229–266). New York: Academic Press.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

- De- Vries, R., Barends, A., & de Kock, F. (2021). Dispositional insight: Its relations with HEXACO personality and cognitive ability. *Personality and Individual Differences*, 173, 110644, 1- 8.
- Desanti, L. (2014). *Workplace bullying, cognitive dissonance & dissonance reducing: Exploring the alleged perpetrator,s experience & coping*. (Doctoral dissertation, Faculty of Fielding Graduate University).
- Devi, K., & Saravankumar, A. (2017). Cognitive Dissonance, Locus of Control, Selfef \_cacy and Academic Performance of Novice Teachers. *Indian Journal of Research*, 6(2), 198- 199.
- Durand, G. (2017). Using the HEXACO Model of personality to test the validity of the durand adaptive psychopathic traits questionnaire. *Preprints*, 1- 20, 2017060065 (doi: 10.20944/preprints201706. 0065.v1).
- Edenbrandt, A., Lagerkvist, C., & Nordstrom, J. (2021) Interested, indifferent or active information avoiders of carbon labels: Cognitive dissonance and ascription of responsibility as motivating factors. *Food Policy*, 101, 1- 14. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2021.102036>.
- Egan, L., Santos, L., & Bloom, P. (2007). The origins of cognitive dissonance: Evidence from children and monkeys. *Psychological Science*, 18, 978–983.
- Elkin, A., & Leippe, R. (1986). Physiological arousal, dissonance, and attitude change: Evidence for dissonance-arousal link and a “Don’t remind me” effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 55–65.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L. (1962). *A theory of cognitive dissonance* (Vol. 2). Stanford, CA: Stanford university press.
- Festinger, L. (1964). *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203-210.
- Gawronski, B., Ye, Y., Rydell, R. J., & De Houwer, J. (2014). Formation, representation, and activation of contextualized attitudes. *J. Exp. Soc. Psychol.* 54, 188–203.

- Gosling, P., Denizeau, M., & Oberlé, D. (2006). Denial of responsibility: a new mode of dissonance reduction. *J. Pers. Soc. Psychol.* 90, 722–733.
- Guadagno, R., & Cialdini, R. (2010). Preference for consistency and social influence: A review of current research findings. *Social Influence*, 5(3), 152–163.
- Hance, M. (2019). *Introducing a new prevention of true self and cognitive dissonance intervention to improve help-seeking for female college students with a risk of an eating disorder*. (Doctoral dissertation, East Tennessee State University).
- Hardyck, J., & Kardush, M. (1968). A modest modish model for dissonance reduction. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. T. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, and P. H. Tannenbaum (eds.), *Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook*. (pp. 684–692) Chicago, IL: Rand-McNally.
- Harmon-Jones, E. (2004). Review Contributions from research on anger and cognitive dissonance to understanding the motivational functions of asymmetrical frontal brain activity. *Biological Psychology*, 67, 51–76.
- Harmon-Jones, E., Amodio, D., & Harmon-Jones, C. (2009) Action-Based Model of Dissonance: A Review, Integration, and Expansion of Conceptions of Cognitive Conflict. *Advances in Experimental Social Psychology*, 40, 119-166.
- Howard, M. (2021). Identifying social courage antecedents and mediating effects: Applying the HEXACO and approach/avoidance frameworks. *Personality and Individual Differences*, 173, 110637, 1- 8.
- Jankowski, G., Diedrichsb, P., Atkinsonb, M., Fawkner, H., Gough, B., & Halliwell, E. (2017), A pilot-controlled trial of a cognitive dissonance-based bodydissatisfaction intervention with young British menGlen. *Body Image*, 23, 93–102.
- Joule, R., & Beauvois, J. (1997). Cognitive dissonance theory: A radical view. *European Review of Social Psychology*, 8, 1–32.
- Kenworthy, J., Miller, N., Collins, B., Read, S., & Earleywine, M. (2011). A trans-paradigm theoretical synthesis of cognitive dissonance theory: Illuminating the nature of discomfort. *European Review of Social Psychology*, 22, 36–113.

## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

- Khalaj, E. & Savoji, A. (2018). The Effectiveness of Cognitive Self-Regulatory Education on Academic Burnout and Cognitive Dissonance and Academic Achievement of Elementary Students. *World Family Medicine Middle East Journal*, 15(10), 225- 231.
- Klein, J., & McColl, G., (2019). Cognitive dissonance: how self-protective distortions can undermine clinical judgement. *Medical Education*, 53, 1178–1186.
- Kreines, D., & Bogart, K. (1974). Defensive projection and the reduction of dissonance. *Journal of Social Psychology*, 92, 103-108.
- Le, L., Barendregt, J., Hay, P., Sawyer, S., Paxton, S., & Mihalopoulos, C. (2017). The modelled cost-effectiveness of cognitive dissonance for the prevention of anorexia nervosa and bulimia nervosa in adolescent girls in Australia. *International Journal of Eating Disorders*, 50(7), 834-841.
- Maertz, C., Hassan, A., & Magnusson, P. (2009). When learning is not enough: A process model of expatriate adjustment as cultural cognitive dissonance reduction. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 108, 66–78.
- Matz, D., Hofstedt, P., & Wood, W. (2008). Extraversion as a moderator of the cognitive dissonance associated with disagreement. *Personality and Individual Differences*, 45, 401–405.
- McGrath, A. (2017). Dealing with dissonance: A review of cognitive dissonance reduction. *Soc Personal Psychol Compass*, 11, 1- 17.
- Meaney, T., & Rieger, E. (2021). Integrating cognitive dissonance and social consensus to reduce weight stigma. *Body Image*, 37, 117–126.
- Menasco, M., & Hawkins D. (1978). A field test of the relationship between cognitive dissonance and state anxiety. *Journal of Marketing Research*, 15, 650-655.
- Menzel, J. (2013). *Efficacy of a Dissonance-Based Intervention for Self-Objectification: A Randomized Controlled Trial*. (Doctoral dissertation, University of South Florida).
- Mills, J. (1999). Improving the 1957 version of dissonance theory. In E. Harmon- Jones and J. Mills (eds.), *Cognitive Dissonance: Progress on a Pivotal Theory in Social Psychology*, (pp. 25–42) Washington, DC: American Psychological Association).

- Morelli, M., Chirumbolo, A., Bianchi, D., Baiocco, R., Cattelino, E., Laghi, F., & Drouin, M. (2020). The role of HEXACO personality traits in different kinds of sexting: A cross-cultural study in 10 countries. *Computers in Human Behavior*, 113, 106502, 1- 11.
- Murray, A., Wooda, J., & Lilienfeld, S. (2012). Psychopathic personality traits and cognitive dissonance: Individual differences in attitude change. *Journal of Research in Personality*, 40, 525–536.
- Nolan, J., & Nail, P. (2014). Further evidence that individuals with a high preference for consistency are more susceptible to cognitive dissonance. *Psi Chi Journal of Psychological Research*, 19(4), 214–219.
- Pletzer, J. (2021). Why older employees engage in less counterproductive work behavior and in more organizational citizenship behavior: Examining the role of the HEXACO personality traits. *Personality and Individual Differences*, 173, 110550, 1- 11.
- Rothenberg, G. (1983). *The depressive paradox and cognitive dissonance*. (Doctoral dissertation, State University of New York).
- Simon, L., & Greenberg, J. (1995). Trivialization: The Forgotten Mode of Dissonance Reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(2), 247-260.
- Steele, C. (1999). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In R. F. Baumeister (Ed.), *The self in social psychology: Key readings in social psychology*, (pp. 372-390). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Steele, C., Southwick, L., & Critchlow, B. (1981). Dissonance and alcohol: Drinking your troubles away. *Journal of Personality & Social Psychology*, 41, 831-846.
- Stone, J., Aronson, E., Crain, A., Winslow, M., & Fried, C. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 116–128.
- Symons, A. (2014). *The prevention of eating disordered pathology in collegeaged women: A longitiudinal examination of cognitive dissonance and Mindfulness- based intervention*. (Doctoral dissertation, State University of New York).



## العوامل الستة الكبرى للشخصية (نموذج HEXACO)

- Unikel-Santoncini, C., de Leon-Vazquez, C., Rivera-Marquez, J., Bojorquez-Chapela, L., & Mendez-Rios, E. (2019). Dissonance-based Program for Eating Disorders Prevention in Mexican University Students. *Psychosocial Intervention*, 28(1), 29-35.
- Vaidis, D., & Oberlé, D. (2014). Approaching opponents and leaving supporters: Adjusting physical proximity to reduce cognitive dissonance. *Social Behavior and Personality*, 42, 1091–1098.
- Verplanken, B., & Wood, W. (2006). Interventions to break and create consumer habits. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25, 90–103.
- Vujosevic, M. (2011). *The effects of leadership style and cognitive dissonance on team success*. (Master's Thesis, The Faculty of the Adler Graduate School).
- Ward, T. (2013). Moral strangers and moral acquaintances: How to conduct professional relationships in a society of captives – A commentary on Arrigo. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 57(6), 703-711.
- Weir, J. (2007). Subtyping psychopathy: Exploring the roles of degree of punishment, cognitive dissonance and optimism. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and, Engineering*, 68(4-B), 2694.
- Williamson, R. (2016). *Traumatic dissonance construct and scale development*. (Doctoral dissertation, Palo Alto University).
- Wright, E. (2010). *A cognitive dissonance approach to understanding and treating obsessive-compulsive disorder*. (Doctoral dissertation, George Mason University).
- Wright, E., & Riskind, J. (2021). A cognitive dissonance perspective on threats to self-concept in obsessive-compulsive disorder. *Journal of Obsessive-Compulsive and Related Disorders*, 28, 1-10.
- Yurtsever, A., Korkmaz, A., & Cemalcilar, Z. (2021). Feminism and mate preference: A study on relational cognitive dissonance. *Personality and Individual Differences*, 168 (110297), 1- 8.
- Zanna, M., & Aziza, C. (1976). On the interaction of repression-sensitization and attention in resolving cognitive dissonance. *J. Pers.* 44, 577–593.
- Zanna, P., & Cooper, J., (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 703–709.

د/ هبة جابر

د/ عبير دنقل

Zimbardo, P., & Leippe, M. (1991). *The psychology of attitude changes and social influence*. New York: McGraw-Hill.

مجلة الإرشاد النفسي، العدد ٧١، ج ١، أغسطس ٢٠٢٢

(١٣٦)

**Big six factors of personality (HEXACOmodel) as predictors of cognitive dissonance reduction strategies for faculty assistants at university**

**Dr. Abeer Ahmed Abuelwafa Donkol**  
Assistant Professor Mental Health  
South Valley university

**Dr. Heba Gaber Abed Elhameed**  
Assistant Professor Mental Health  
Sohag university

**Abstract:** the current research aimed to reveal the predictive ability of the Big Six Factors of personality ( HEXACO model ) in predicting strategies for reducing cognitive dissonance in the research sample, and the strategies more commonly used, the research sample consisted of 152 individuals among the faculty assistants in the faculties of South Valley University in Qena and Hurghada, with an average age of 25.63 and a standard deviation of 1.56, a Cognitive Dissonance Reduction Strategies Inventory was applied, prepared by the two researchers, and the scale of the big six factors of personality prepared by Ashton and Lee (2009) translated by the two researchers, and the cognitive dissonance scale prepared by Cassel et al., (2001) translated by the two researchers, the results of the research concluded that the level of cognitive dissonance among the sample members was higher than the average, and they use direct reduction strategies more than indirect, and the results of the research showed the predictive ability of the big six factors of personality in predicting the cognitive dissonance reduction strategies for the research sample, then enabling personal factors from the determinants of using strategies to reduce the cognitive dissonance of the research sample.

**Keywords:** cognitive dissonance- cognitive dissonance reduction strategies- big six factors of personality- HEXACO model.