



# المنافسة وعلاقتها بالميكيا فيلية لدى عينة من طلاب الدراسات العليا بكلية التربية جامعة بنها

إعداد

د/رحاب يحيى أحمد

مدرس بقسم الصحة النفسية  
كلية التربية – جامعة بنها

المنافسة وعلاقتها بالميكيا فيلية لدى عينة من طلاب  
الدراسات العليا بكلية التربية جامعة بنها

إعداد

د/رحاب يحيى أحمد

مدرس بقسم الصحة النفسية

## مستخلص

هدف البحث الحالي إلى فحص العلاقة الارتباطية بين المنافسة بأبعادها (السوية - المفرطة - تجنب المنافسة) والميكيا فيلية، وكذلك معرفة الفروق بين الذكور والإناث في كل من أبعاد المنافسة (السوية - المفرطة - تجنب المنافسة) والميكيا فيلية، وتكونت عينة الدراسة من (٢٥٠) طالباً من طلاب الدراسات العليا بكلية التربية جامعة بها، ممن تراوحت أعمارهم بين ٢٥-٤٢ عاماً بمتوسط عمري قدره ٣٣.٥ عاماً، واستخدمت الباحثة مقياس المنافسة ومقياس الميكيا فيلية إعداد (الباحثة)، وأشار نتائج البحث إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين بعد المنافسة المفرطة والميكيا فيلية، ووجود علاقة ارتباطية سالبة بين كل من بعد المنافسة السوية وتجنب المنافسة والميكيا فيلية، ووجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور والإناث في كل من الميكيا فيلية والمنافسة المفرطة لصالح الذكور، بينما كانت لصالح الإناث في بعد تجنب المنافسة، وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بينهما في بعد المنافسة السوية. الكلمات المفتاحية: المنافسة - الميكيا فيلية - طلاب الدراسات العليا.

## مقدمة:

مصداقاً لقول الله تعالى "لقد خلقنا الإنسان في كبد"- "البلد: ٤"، لقد خُلق الإنسان كي يعيش في مشقة وتعب، وهذا ما جعله يقع تحت وطأة الصراع، صراع للاستمرار والبقاء، وصراع لإشباع حاجاته، وصراع شهوات النفس، مما جعله يتنافس مع الآخرين، فلقد ظهرت المنافسة مع الإنسان منذ قديم الأزل، ومنذ أن تنافس الأخوان قابيل وهابيل على الأخت الأجل.

وعليه فالمنافسة متغلغلة في كل زمان ومكان، فنجد أن المنافسة موجودة في كل المجالات، فنجدها في المجال الرياضي بأشكاله المختلفة الفردية والجماعية، وتنافس الطلاب بينهم وبين بعض من أجل الحصول على المراكز الأولى، والمنافسة بين الأعمال الفنية المختلفة، ونجد المنافسة بين الشركات وبعضها البعض بهدف تقديم منتج أفضل للجمهور.

ففي المنافسة تتكاتف كل الجهود المبذولة من أجل تحقيق الأهداف والغايات المنشودة، فالمنافسة تساهم في التطوير وإبراز الجودة وتقديم أفضل الأشياء، وفي المنافسة تستخدم كل الخبرات والمهارات والمعارف المتاحة، فالمنافسة لاتقف على أشخاص فقط بل نجدتها تتسع إلى حيز أكبر من ذلك، فنجد منافسة الدول مع بعضها البعض للسيطرة والهيمنة على العالم وفي سبيل ذلك تبذل قصارى الجهود من أجل بلوغ الغايات المنشودة.

وسيولوجية المنافسة هي المكسب والخسارة، أو الفوز والهزيمة أو الانتصار والإنهزام، فنجد في المنافسة طرفين، طرف فائز وطرف خاسر، طرف منتصر وطرف منهزم، طرف يحقق الإنجاز، وطرف يخسر ما كان يحلم به، ونجد في المنافسة الصراع على الأفضل، أي صراع على التميز والتألق، فتتنوى حين إذن على تحديات، ومجاهدات وصبر من أجل تحقيق الآمال والطموحات، فالمنافسة تدفع الفرد للتقدم والنجاح وتحقيق المكاسب والتميز عن الآخرين.

ولكن ثمة ما يسمى بالتنافس على الأداء السيئ منافسة على الفشل، حيث أشار سوتون وكيوخ (Sutton & Keogh, 2000) إلى أن المنافسة على ما هو سيئ ما هو إلا إخفاق في الأداء من أجل تحقيق الإثابة الاجتماعية في جماعة الأقران الفاشلة، فالفشل في أداء مهام معينة قد يجده جماعة الأداء المنخفض إنجاز يستحق الإثابة عليه، فتقليل الجهد المتعمد هو نجاح اجتماعي من وجهه نظر جماعة الأقران ذوي الأداء المنخفض.

ولكن المنافسة السوية هي التي تدفع الفرد للتفوق وإحراز المراكز الأولى مع احترام الأطراف الأخرى المتنافسة ودون إحداث الضرر بهم ، حيث بين **ثورنتون وآخرون (Thornton et al., 2011)** بأنها ترتبط بالإنجازات وهي أما أن تنتهي بالمكسب أو الخسارة.

وقد أشار **أنور طاهر (٢٠٠٥)** أن للمنافسة أشكالاً متباينة منها المقيدة وهي التي تتحدد بجوانب معينة وهي ليست حرة، ومحددة بمحددات معينة وهناك المنافسة الحرة وهي التي تكون طليقة ولا تعرف قيوداً أو حدوداً

وقد بينت **منال عبدالخالق (٢٠١٠)** أن المنافسة إما أن تكون شريفة تلتزم بقواعد أخلاقية واعتبارات وأصول، أو تكون غير سوية تستخدم فيها وسائل شتى ولو على حساب الآخرين.

وعلى الطرف الآخر هناك ما يسمى بالميكيا فيلية وهي تعنى الانتهازية أو الوصلية وشعارها الغاية تبرر الوسيلة حيث أوضح **هشام الخولى (٢٠٠٥)** أن الميكيا فيلية تعتمد على الإنكار والتبرير والإسقاط وهي نتاج نشأة مرضية وفشل فى استخدام العواطف والانفعالات، فالميكيا فيلية يفقد الاتصال الوجدانى مع الآخرين مما يجعله يتعامل معهم كموضوعات وأشياء يتم ضبطها والتحكم فيها.

وفى الصدد نفسه أشار **حسام زكى (٢٠١٧)** أن الفرد الميكيا فيلية يستخدم التلاعب بغض النظر عن الأخلاق، وينظر لمن حوله بتهكم، فهو مستبد بارد مخادع استغلالي مما يجعله يتلاعب أكثر ويربح أكثر.

وقد أوضح **شمسيو ديهين وآخرون (Shamsudheen et al., 2017)** أن الميكيا فيلية عديم الضمير متعطرس ،ماكر ذوو شخصية قوية ويؤثرعلى الآخرين، ولهذا يحقق مكاسب مرتفعة فى عمله، فالميكيا فيلية مبدأها استغلال الفرص المتاحة من أجل بلوغ الأهداف المنشودة وذلك بطرق ملتوية وغير واضحة مبتعدة كل البعد عن أى اعتبارات خلقية أو قيمة فسمات الميكيا فيلية هي النفاق والخداع والتضليل.

حيث أكد **ماناغن وآخرون (Managhan et al., 2016)** أن الميكيا فيلية يستخدم تكتيكات خاصة به تساعده على بلوغ غاياته دون النظر إلى مصلحة الآخرين ،ويبرر ذلك

بكونه يتمتع بصفات خاصة تجعله أحق من غيره بالوصول للسلطة وتقلد المناصب ويظهر هذا خاصة في مجال العمل.

ثانيًا: مشكلة الدراسة:

إن طلاب الدراسات العليا هم فئة الراشدين ومعظمهم يعمل بوظائف مختلفة أى أنهم عاملين ويتعرضون بشكل أو بآخر للمواقف التنافسية المختلفة، من هنا كان إحساس الباحثة بمشكلة الدراسة الحالية حيث نرى أن المنافسة تدفع الفرد إلى التقدم وبذل قصارى الجهود من أجل تحقيق الأهداف، هذا إذا كانت سوية، فالمنافسة السوية تدفع الفرد للإنجاز والتقدم ولكن فى إطار احترام حقوق الأطراف الأخرى المتنافسة ودون إلحاق الضرر أو الأذى بهم، ولكن السؤال الذي يطرح نفسه هل إذا زاد التنافس عن الحد المعقول يتحول إلى منافسة مفرطة؟ وهل الصراع على السلطة وتقلد المناصب يدفع الفرد إلى دخوله فى تنافس شرس مع الآخرين؟ وهل المنافسة المفرطة قد تجعل الفرد يفقد زملاءه؟ أم يبتعد الفرد عن أجواء المنافسة وينأى بنفسه عن الدخول فى تنافس مع زملائه خوفاً من فقدانهم أو تجنب الفشل الذى قد يلحق به نتيجة المنافسة؟ وما علاقة المنافسة بأنماطها "السوية-المفرطة-تجنب المنافسة بالميكيا فيلية لدى طلاب الدراسات العليا؟ وبالتالي يمكن صياغة مشكلة الدراسة فى التساؤلات الآتية:

١- ما طبيعة العلاقة الارتباطية بين المنافسة بأبعادها "السوية-المفرطة-تجنب

المنافسة" والميكيا فيلية لدى طلاب الدراسات العليا؟

٢- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطى درجات طلاب وطالبات الدراسات

العليا على مقياس المنافسة بأبعادها "السوية-المفرطة-تجنب المنافسة؟

٣- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطى درجات طلاب وطالبات الدراسات

العليا على مقياس الميكيا فيلية؟

ثالثًا: أهداف الدراسة:

١- التعرف على العلاقة بين المنافسة بأبعادها المختلفة والميكيا فيلية لدى طلاب

الدراسات العليا.

٢- إعداد مقياس المنافسة بأبعادها المختلفة ومقياس الميكيا فيلية.

٣- التعرف على الفرق بين الذكور والاناث فى المنافسة والميكيا فيلية.

رابعاً: أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة الحالية في أهمية الموضوع الذي تتصدى له الباحثة حيث إنها تتناول متغيرين مهمين ربما لم تشبعه الدراسات السيكولوجية بحثاً هما المنافسة والميكيافيلية وتسعى إلى الكشف عن علاقة المنافسة بأبعادها السوية -المفرطة -تجنب المنافسة بالميكيافيلية وينطوي هذا على أهمية كبيرة من الناحية النظرية والناحية التطبيقية، حيث تكمن الأهمية النظرية في تزويد المكتبة العربية بمثل تلك الدراسة التي تتناول المنافسة بأبعادها السوية - المفرطة -تجنب المنافسة بالميكيافيلية لدى عينة من طلاب الدراسات العليا، وخصوصاً أن هناك ندرة نسبية في مثل تلك الدراسات، وما تقدمه تلك الدراسة أيضاً من عرض لمفهوم المنافسة وأنماطها والعوامل المؤثرة فيها وكذلك عرض لمفهوم الميكيافيلية وأسبابها، بينما تكمن الأهمية التطبيقية لتلك الدراسة في الاستفادة من نتائجها التي تساهم بشكل أو بآخر في تقديم بعض الخدمات الإرشادية للأفراد الذين يواجهون المشكلات المختلفة سواء على المستوى الشخصي أو على مستوى العلاقات البينشخصية وصولاً إلى التوافق النفسي والاجتماعي لهم.

خامساً: تحديد المصطلحات:

#### ١- المنافسة **Competition**:

تعرف المنافسة بأنها عملية بها طرفان طرف فائز وطرف خاسر طرف منتصر وطرف منهزم، طرف يحقق الإنجاز وطرف يخسر ما كان يحلم به، فهي إما أن تكون منافسة سوية تتطوى على طموح سوى يدفع الفرد إلى النجاح والمثابرة للوصول إلى تحقيق الأهداف المرجوة، أو منافسة مفرطة تتطوى على طموح زائد عن الحد يدفع الفرد إلى النجاح بأى ثمن، أو تجنب المنافسة وهي الابتعاد عن أى موقف يجعل الفرد في أى تنافس مع الآخرين خوفاً من فقدانهم .  
**ويتحدد إجرائياً:** بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس المنافسة المستخدم (إعداد الباحثة).

#### ٢- الميكيافيلية **Machiavellianism**:

هي إحدى الصفات التي تتطوى على الخداع والنفعية واستغلال الآخرين بهدف الوصول إلى تحقيق الأغراض الشخصية بأى ثمن دون اعتبار لأى معايير أخلاقيه، وانعدام الضمير وذلك من خلال التأثير على الآخرين باستخدام التلاعب والنفاق وكذلك السعى المستميت للسلطة والنفوذ.

ويتحدد إجرائياً: بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس الميكانيكيا فيلالية المستخدم (إعداد الباحثة).

الإطار النظري:

أولاً : المنافسة **Competition**:

تعرف المنافسة في معجم علم النفس والطب النفسى على أنها هي التسابق الشديد بين الأفراد أو الجماعات في كفاحها لتحقيق نفس الهدف ، كالنصر في الملاعب، والتقدم في التجارة والأعمال، وتحقيق درجات الشرف الأكاديمي، وقد يكون التنافس صحياً وقد يكون غير صحى (جابر عبد الحميد، علاء كفاى ١٩٨٩: ٦٢٨).

في حين عرف ريكمان وآخرون (Ryckman et al.,1996) المنافسة بأنها الحاجة للتنافس والفوز مع تجنب الخسارة للحفاظ على الاستحقاق الذاتى مع ميل للتلاعب والاستغلالية والعدائية وتشويه سمعه المنافس وذلك خلال المواقف التنافسية المختلفة.

وقد ذكر أنور طاهر (٢٠٠٥) أن المنافسة هي بذل الجهود الكثيفة والمركزة للتغلب على الطرف الآخر من أجل تحقيق الأهداف وإشباع الحاجات الإنسانية، وقد تحصل مع النفس أو مع أفراد وجماعات أو مؤسسات وشركات أو بين الأحزاب السياسية، وهي قد تشمل الصراع والتعاون في آن واحد، وقد تنتهى المنافسة بالنزاع أو العدوان.

#### ١-المنافسة السوية

وأشارت منال عبدالخالق (2010) أن المنافسة هي السعى الحثيث إلى حياة ذات طابع يتسم بالتحدى وتبنى قيم الإنجاز والنجاح والفوز، فهي إما أن تكون منافسة نمائية ارتقائية تطويرية تحقق الذات وتدعم تحسن الأداء واكتمال النمو من خلال ممارسات تعكس الاهتمام الاجتماعى بالآخرين والوجود الأفضل لهم فى احترام وعدالة ومساواة، أو منافسة تتبنى قيم القوة والسيطرة والسيادة وفرض الضبط دون مراعاة للآخرين.

ونظرت روزث وآخرون (Roseth et al., 2008) للمنافسة على كونها نمطاً من أنماط الصراع ينطوى على وجود تبادلية وتوافقية بين طرفى هذا الصراع، فالمنافسة صراع إيجابى لا يوجد به إيذاء للطرف الآخر وتنتهى بتحقيق مكاسب مشتركة لكلا الطرفين وذلك بعيداً عن الكره أو البغضاء.

وهذا مانسميه بالمنافسة السوية، وفي نفس السياق أشار كل من هوستون (Houston,2011) ولوشنر وآخرين (Luchner et al.,2011) وجونسون وآخرون (Jonson et al., 2015) أن المنافسة السوية تعنى تحقيق هدف معين، الأمرالذى يتطلب بذل مزيد من الجهد والنشاط والإصرار على تحقيق هذا الهدف، فالمنافسة هى الكفاح من أجل الوصول لإنجاز مهمة معينة تتطلب بذل أقصى جهد وأعلى تركيز من أجل إنجاز تلك المهمة بعيداً عن أى إضرار للأطراف الأخرى المشاركة فى موقف التنافس، فالمنافسة السوية تعطى حافزاً قوياً للفوز والنجاح.

## ٢- المنافسة المفرطة hypercompetition

وهناك الجانب الآخر من المنافسة ومانسميه الجانب المظلم من المنافسة ألا وهى المنافسة المفرطة أو المنافسة المرضية أو المنافسة الزائدة عن الحد.

حيث أشارت منال عبدالخالق (٢٠١٠) أن المنافسة المفرطة هى الباعثة على التحدى والشعور بالتهديد الذى يفضى إلى عدوان أحياناً وإلى اليأس والقنوط أحياناً أخرى ، وإلى الحقد والرغبة فى الانتقام أحياناً أخرى ، والمتنافسون على هذا النحو هم الذين لايعرفون حقاً ماذا يريدون أوإلى ماذا يسعون، لكنهم ورغم ذلك لايريدون لغيرهم أن يسبقهم إليه.

ورأها هوستون وآخرون (Houston et al., 2015) شكلاً من أشكال المنافسة الشديدة بين طرفين ،وتعنى الفوز بأى ثمن وترتبط تلك المنافسة بالحاجة إلى نيل الإعجاب من الآخرين.

وقد أشار أنور طاهر (٢٠٠٥) إلى أن المنافسة المفرطة هى المنافسة التى لايتلزم بالقواعد الخلقية ولاتراعى الأصول والقوانين، ويستخدم فيها التحايل والكذب من أجل الفوز وتؤدى إلى التحطيم وإيذاء الآخرين، وتتضمن الحقد والبغضاء والكراه والإعتماد على الأخذ دون العطاء.

وفي الصدد نفسه أكد ثورنتون وآخرون (Thornton et al., 2011) وتاسى وآخرون (Tasi et al., 2016) أن المنافسة المفرطة هى الرغبة فى النجاح بأى ثمن وتتطوى على عصبية زائدة وعدوان وعدائية تجاه الآخرين وتشويه المنافس ، وميل شديد للسيطرة ، ويستخدمها الفرد كوسيلة للدفاع حتى يستطيع التعامل مع القلق الذى ينتابه من تهديد



الآخرين، وتشتمل المنافسة المفرطة على نرجسية مرتفعة ومدمرة حيث إن الفوز بالنسبة لهم ماهو إلا إشباع أنانيتهم المفرطة وحاجاتهم للاستعراض أمام الآخرين والميل إلى الهيمنة والسيطرة بالفوز والتفوق عليهم.

وعليه ترى الباحثة أن هؤلاء الأفراد ذوى المنافسة المفرطة يميلون إلى الفوز بأى ثمن من أجل إشباع نرجسيتهم المرتفعة والرغبة فى الظهور بمظهر المتفوق دائماً والميل الشديد لاستعراض تلك النجاحات لنيل الإعجاب والإطراء من الآخرين ، فنراهم يتنافسون بضراوة شديدة فى أى موقف تنافسى ، ويبدلون قصارى جهدهم حتى ولو كان هذا علي حساب صحتهم بهدف تحقيق الفوز باستماتة لإشباع حاجاتهم بنيل الإعجاب من قبل الآخرين ، وعليه فإن هؤلاء هم أكثر عرضه للصراعات مع الآخرين ، ولايهمهم فقدان الآخرين ونجدهم من أكثر الفئات التى لديها سوء توافق مع الآخرين.

وهذا ماسبق وأكده كل من لوشنر وآخرون (Luchner et al., 2011) وبروير وآخرون (Brewer et al., 2013) بأن ذوى المنافسة المفرطة يميلون للدخول فى صراعات مع الآخرين وذلك فى سبيل تحقيق أهدافهم التى يصبون إلى تحقيقها ،فهم أقل تسامحاً ووداً مع الآخرين، فالمنافسة المفرطة ترتبط ارتباطاً سلبياً بالصدقة وذلك لأن المنافسة المرضية المفرطة قد تؤدي إلى تقليل المساعدة بين الأصدقاء وقد تؤدي فى النهاية إلى إنهاء تلك الصداقة.

وتضيف الباحثة رآياً أنه إذا دخلت المنافسة المفرطة بين طرفين فإنها تدمر العلاقات الاجتماعية بينهم نظراً لطغيان الأنانية وحب النفس والرغبة المستميتة لتحقيق الأهداف المرجوة. وعلى الجانب الآخر رأى كل من برانكلى ورول (Brankley & Rule, 2014) وجونسون وآخرون (Jonason et al., 2015) أن المنافسة المفرطة تقلل من الكفاءة والإنتاجية فى العمل ، وذلك نتيجة تفكير الفرد المفرط فى ذاته وفى تحقيق آماله وطموحاته الخاصة دون النظر للمصلحة العامة، فالمنافسة المفرطة قد تصل بصاحبها إلى أن يكون على درجة عالية من التعصب الزائد وتظهر عليه سمات الأنانية والعدائية وتزداد لديه حدة الصراع مع الآخرين.

وتشير الباحثة إلى أن المنافسة المفرطة تجعل تفكير الفرد موجهاً نحو ذاته فقط ، وتجعله أعمى البصيرة لا يرى الآخرين ، بل يسعى لتحقيق أهدافه بشتى الطرق ويتنافس بضراوة على ما يريد متناسياً أى حقوق للطرف الآخر .

### أسباب المنافسة المفرطة

قد أكد لوشنر وآخرون (Luchner et al., 2011) أن المنافسة المفرطة هي وسيلة عدوانية تجاه الآخرين من أجل تعزيز الذات وهي ناتج عن ميل الآباء للسخرية من طفلهم مما يؤدي إلى تقليل إحساسه بالأمن والشعور الدائم بالنقص مما يدفعه إلى التنافس الشديد في أى موقف تنافسى يوضع فيه .

وقد فسر ثورنتون وآخرون (Thornton et al., 2011) أن المنافسة المفرطة ترجع إلى مرحلة الطفولة حيث المعاناة من سخرية الأب والأم، وإشعار الطفل بالنقص فيستخدم الفرد المنافسة المفرطة كوسيلة دفاعية للتعامل مع القلق الذى ينتابه من التهديد من الآخرين فتحتوى المنافسة المفرطة على نرجسية مدمرة .

وفي نفس السياق قد أشارت شادية عبدالخالق (٢٠٠٠) إلى أهم سبب من أسباب المنافسة المفرطة هي الغيرة الشديدة المتولدة داخل الفرد تجاه شىء معين أو شخص معين وهدفها الحصول على ما لدى الآخرين من أشياء وسببها سوء التنشئة الاجتماعية ، حيث ينشأ الطفل على الغيرة والحقد من أخيه بسبب التفرقة بين الأخوة فى المعاملة وعقد المقارنات بينهم . فى حين بينَ كل من كولير وآخرون (Collier et al., 2010) وتاسى وآخرون (Tasi et al., 2016) أن المنافسة المفرطة تعكس طموحاً زائداً وإلحاحاً مستمراً للفوز، والخوف الشديد من الفشل والإخفاق وذلك من أجل إثبات الذات والحفاظ عليها .

وفد لخص أنور طاهر (٢٠٠٥) أسباب المنافسة المفرطة إلى: الغيرة، الحقد، الكراهية، الحسد، الجشع، الطمع، الرغبة فى الحصول على تمييز خاص وكذلك التنشئة الاجتماعية الخاطئة، وأيضاً الثقافات التى تفرق بين الطبقة العليا والأقل منها، وكذلك التمييز بين الأفراد الذين يعيشون فى المدن عن القرى .

### ٣- تجنب المنافسة Competition Avoidance

وعلى جانب آخر أوضح ريكمان وآخرون (Ryckman et al., 2009) أنه هناك مايسمى بتجنب المنافسة Competition Avoidance وهي تعنى الخوف من الفشل أثناء

التنافس والخوف من فقدان المودة والخوف من كره الآخرين والخوف من رفض الآخرين لهم وذلك فى حالة فوزهم، فيسعون إلى تقليل جهودهم حتى لا ينجحون، ويبتعدون عن أى فرصة للنجاح أو الفوز.

وقد ذكر ميسكو وآخرون (Mesko et al., 2014) أن الأفراد الذى يتجنبون المنافسة يخافون من الشماتة ويخافون من الحرج ، ويفتقدون للثقة فى النفس وتنتابهم حالة شديدة من القلق إزاء المواقف التنافسية وبالتالي نجدهم مبتعدين عن أى موقف تنافسى فلا يُفحمون أنفسهم فيه.

وفي نفس السياق أكدت منال عبدالخالق (٢٠١٠) إلى أن نوى تجنب المنافسة لديهم خوف من التقييم السالب من جانب الآخرين والخوف من فقدان تقبلهم وحبهم ودعمهم ، وذلك بصرف النظر عن توقعات الفوز أو الخسارة ، فمتجنبوا المنافسة أكثر شعوراً بهذا الخوف فى حالة النجاح، كما يخافون فى حالة الفشل فى المنافسة لاعتقادهم بأن هذا الفشل ينال من سعيهم الدؤوب للشعور بالكمالية والوصول إليها، إذ يعتقدون أنهم كذلك بالفعل، وتتفجر لديهم مشاعر العجز وقلة الحيلة.

وعليه ترى الباحثة أن تجنب المنافسة ينطوى على خوف من النجاح وخوف من الفشل، فالنجاح يعنى ابتعاد الآخرين عنهم، والفشل يعنى شماتة الآخرين بهم ، وبالتالي فإن المواقف التنافسية بالنسبة لهم عبء لا يستطيعون تحمله أو الاقتراب منه ؛ لذلك نجدهم لايسعون للتنافس مع الآخرين أو الدخول فى المواقف التنافسية.

ومما سبق تلخص الباحثة إلى أن أنماط المنافسة تتمثل فى منافسة سوية تنطوى على طموح سوى يدفع الفرد إلى النجاح والمثابرة للوصول إلى تحقيق الأهداف المرجوة مع الحفاظ على حقوق الآخرين والاحتفاظ بدرجة من المودة معهم ، ومنافسة مفرطة تنطوى على طموح زائد عن الحد يدفع الفرد إلى النجاح بأى ثمن والدخول فى تنافس شرس مع الطرف الآخر دون مراعاة لحقوقه أو لمشاعره ولايهمه فقدان الآخرين أثناء المواقف التنافسية ، وتنطوى على عدائية مفرطة تجاه الآخرين، وأخيراً تجنب المنافسة وهى الابتعاد عن أى موقف يجعل الفرد فى أى تنافس مع الآخرين خوفاً من فقدانهم ، أو خوفاً من الشعور بالامتهان أمام نفسه نتيجة تلك المواقف التنافسية التى تجعله موضع حرج .

ثانياً: الميكيافيلية **Machiavellianism**

ظهر مصطلح الميكيافيلية في القرن السادس عشر، وذلك حينما قام الفيلسوف الإيطالي نيكولو ميكيافيلي بطرح كتابه الأمير **The prince** الذي أنجزه خلال الفترة (١٥١٣-١٥٢٢) حيث تناول أهم آرائه حول طبيعة الإنسان وفلسفة الحكم مشيرًا إلى أن الطبيعة الشريرة والأنانية للناس تبرر للقائد استعمال وسائل غير خلقية من أجل الصالح العام ومن هنا جاءت الجملة الشهيرة "الغاية تبرر الوسيلة" (محمد حمدان، ٢٠١٤).

وقد عرف هشام الخولى (٢٠٠٥) الميكيافيلية بأنها وسيلة لغاية وهذه الغاية هي الحصول على المكاسب (المادية، السياسية، الاجتماعية) والتي بدون الميكيافيلية لا يمكن الحصول عليها، وهي تقوم على استغلال الآخرين وذلك من أجل تحقيق مصالح الشخصية وعدم الاكتراث بتوطيد العلاقات الشخصية الحميمة، وسيطرة التوجه المعرفى الخارجى بدلاً الداخلى مع عدم وجود قانون أخلاقى لدى الفرد.

وأوضح إيسبرجر وبيريزكى (Esperger & Berezki, 2012) أن الميكيافيلية تعنى قراءة أفكار الآخرين، والإستغلالية وذلك بهدف تحقيق مصالح شخصية واصحابها لا يستطيعون التعرف على انفعالهم، فليدهم ضعف امبائية ولديهم ضعف فى التعاطف الوجدانى مع الآخرين.

ورأها ميسكو وآخرون (Mesko et al., 2014) بأنها تقوم على الخداع وسوء النية والشك المستمر وازدواجية المعايير حيث يتصف الميكيافيلي بازدواجية المعايير وذلك عند التعامل مع الآخرين من أجل تحقيق أهدافه بالتغاضى عن مصالح هؤلاء، أومدى أخلاقية تلك الوسائل التى يستخدمها فى ذلك.

فى حين أشار بروير وأبل (Brewer & Abell, 2015) إلى أن الميكيافيلية هي صفة شخصية ترتبط بالتهكم وعدم الثقة والرغبة فى استغلال الآخرين، واستخدام التلاعب والخداع من أجل الحصول على أهدافه وغاياته.

وعرف لانج (Lang, 2015) الميكيافيلية بأنها الطريقة التى تستخدم من أجل تحقيق نجاحات وأهداف شخصية وذلك عبر استخدام النفوذ والسلطة والقوة واستخدام استراتيجيات المكر والخداع.

وفى نفس السياق أوضح **محمد شعبان (٢٠١٥)** أن الميكيا فيلية شكل من أشكال السلوك غير السوى والذي يتمثل فى تهاون الفرد فى الإلتزام بالقيم والمعايير والعادات المتبعه فى مجتمعه، وتمسكه بالمعيار القيمى الذى يفضله ويراه مناسباً فيتبنى فلسفة أساسية وهى الغاية تيرر الوسيلة.

وعرفتها **رابعة ناصر (٢٠١٦)** بأنها استراتيجية يتبعها الفرد فى الحياة بإستخدام أساليب ملتوية تعتمد على المكر والخداع والأنانية واستغلال الآخرين من أجل الحصول على مصلحة شخصية ذاتية دون مراعاة شعور الآخرين.

### خصائص الميكيا فيلية

أورد **بروير وآخرون (Brewer et al., 2014)** أن الميكيا فيلى يتصف ب:

١- نقص فى العاطفة وفى العلاقات الشخصية .

٢- نقص فى الاهتمام بالمبادئ والأخلاق.

٣- نقص إيدلوجى والاهتمام بالنفعية فقط.

فى حين أشار **بوزر وآخرون (Boozer et al., 2006)** إلى أن الميكيا فيلية تشتمل على ثلاثة مكونات تتحدد فى المعتقدات ثم السلوكيات ثم السمات، فنرى أن المعتقدات لدى الميكيا فيلى هى عدم وجود ثقة، وميل للخداع، وتظهر فى أنها قد تكون مقبولة لمعاملة الأفراد فى بعض المواقف من أجل تحقيق الغايات، وبالنسبة للسلوكيات فهى مرآة تلك المعتقدات، حيث يقوم الميكيا فيلى بإستخدام استراتيجية التلاعب المتمثلة فى النفاق، وعليه فيتسم الميكيا فيلى بالمكر والدهاء واستجلاب الاهتمام الاجتماعى.

قد أوضح كل من **برانكلى وروول (Brankley & Rule, 2014)** و**شمسيودهين وآخرون (shamsudheen et al., 2017)** أن الميكيا فيلى يستخدم استراتيجيات الخداع والتلاعب من أجل تجنب أى خطر قد يهدده، كما أنه يستخدم استراتيجية إخفاء الانفعالات السلبية وإظهار الانفعالات التى تزيد من جاذبيته فقط، فيستخدم الميكيا فيلى الابتسام وتعبيرات الوجه الإيجابية من أجل إطباع صفة الجاذبية بذاته.

وفى الصدد نفسه أشار كل من **ميسكو وآخرون (Mesko et al., 2014)** و**لانج وآبل (Lang & Abell, 2018)** إلى أن الميكيا فيلى لايقبل على مساعدة الآخرين فى المواقف التى تتطلب مساعدتهم وهذا فى حالة عدم ملاحظته، أما إذا حدث وتم ملاحظته فى هذا الموقف

يقوم بتقديم المساعدة ويخفض أنانيته ويقدم الإيثار والمساعدة وهذا من أجل أن يظهر بمظهر المساعد المتطوع لمساعدة الآخرين.

وعليه فقد بين كل بيديل وآخرون (Bedell et al., 2006) وبيرسزى وآخرون (Bereczi et al., 2013) أن الميكيا فيلي يمكن أن يكون أكثر مرونة تبعاً للموقف الذي يكون فيه، بحيث يحقق أكبر مكسب ممكن فيظهر بمظهر المرونة المقنعة، وعليه يستطيع الميكيا فيلي تغيير خطته عند الضرورة، لذلك يسهل عليه أن يكون قائداً ولكنه لا يخدم الآخرين بل يسعى للقيادة من أجل خدمة مصالحه الشخصية.

وهذا ما أكدته كل من بروير وآخرون (Brewer et al., 2014) ولانج (Lang, 2015) أن الميكيا فيلية ترتبط ارتباطاً سلبياً بالتبادلية أي تبادل النفعية بين طرفين والاهتمام فقط بالمصالح الشخصية دون النظر للطرف الآخر ، فأفرادها يتصفون بعدم رغبتهم في التضحية من أجل الآخرين ، ويكون ارتباطهم بالمجتمع من حولهم سطحي للغاية.

وهذا ما أيده كل من بيرسزى وآخرون (Bereczi et al., 2013) وموناغان وآخرون (Monaghan et al., 2016) أن الميكيا فيلي في سبيل تحقيق مصالحه الشخصية يستخدم الخداع والتضليل والاستغلال بغض النظر عن مصلحة الآخرين.

أوضح كل من محمد حمدان (٢٠١٤) وميسكو وآخرون (Mesko et al., 2014) أن الميكيا فيلي أثناء تعامله مع الآخرين يحاول الحصول على أكثر مما يستحقه، كما أنه لا يثق في الآخرين ويشك في نواياهم، ويشك أيضاً في أن الآخرين يحاولون استغلاله وبالتالي يقوم هو باستغلالهم أولاً وهذا نتاج نظرية الشك الدائم في الآخرين وافترض سوء النية تجاههم.

وفسر لانج (Lang, 2015) استغلالية الميكيا فيلي للآخرين كضربة استباقية من أجل التأقلم مع المشاعر السلبية التي ستنتج عن وقوعه كضحية كما يفترض هو إلى الإستغلالية كحماية لذاته.

وقد أشار هشام الخولى (٢٠٠٥) اعتماد الميكيا فيلي في تحقيق أهدافه على ميكانيزمات الإنكار والتبرير والاسقاط وكلها في الأساس ميكانيزمات دفاع فاشلة، حيث يتمثل الإنكار لدى الميكيا فيلي في رفضه الاعتراف بالطبيعة الإنسانية، ومن ثم يكون استغلال الآخرين

من أجل المكسب الشخصي أى يعامل الآخرين كموضوعات وأشياء يتم ضبطها والتحكم فيها لتحقيق أهدافه وأغراضه المتمركزة حول ذاته.

وهذا ما أكده **ميسكو وآخرون (Mesko et al., 2014)** أن الميكيا فيلية يستخدم الآخرين كأجهزة لتحقيق أهدافه، فهو يرى الآخرين كأشياء يمكن التلاعب بها بغض النظر عن مشاعره أو احتياجاته، كما تتسم اتجاهاته بالأنانية المفرطة والتمركز حول الذات. وترى الباحثة أن الشخص الميكيا فيلية شخص أنانى يرى العالم قد خلق من أجله هو فقط، ومن أجل خدمة مصالحه الشخصية ولا يتفاعل مع الآخرين بإيثار، بل تستحوذ عليه نرجسيته.

وهذا ما أكدته **لانج (Lang, 2015)** و**مونـاغـن وآخرون (Monaghan et al., 2016)** أن الميكيا فيلية شخص يتمتع بنرجسية مرتفعة وحب للذات ورغبة قوية فى الظهور وكذلك السعى للسلطة فالميكيا فيلية احد اضلاع المثلث المظلم فى الشخصية والضع الآخر النرجسية والضع الثالث هو السيكوباتية.

حيث أشارت **رحاب يحيى (٢٠١٢)** إلى أن كلاً من النرجسى والميكيا فيلية لديهما خصائص مشتركة ؛ فكلاهما مستغل للآخرين بهدف تحقيق مصالحه، وكلاهما متمركز حول ذاته، وكلاهما لديه ضعف فى الإمباتية، لا يستطيع أن يشعر بما يشعر به الآخرون وعليه فإن النرجسية المرضية والميكيا فيلية وجهان لعملة واحدة.

وقد أوضح كل من **سزبور وبرسزكى (Czibor&Bereczkei., 2012)** و**بروير وآخرون (Brewer et al., 2014)** أن الميكيا فيلية يفتقر إلى التصور الأخلاقى ويعانى من قلة الضمير، ويتسم بانتهاك واختراق المعايير الأخلاقية والاجتماعية.

وعلى صعيد آخر أشار كل من **محمد جعفر (٢٠٠٥)** و**هوتسون (Houston et al., 2015)** إلى أن الميكيا فيلية لا يشعر بالذنب، ولديه شعور بفقدان الأمن، وعليه يستخدم سمات الخداع والتضليل والتملق والغش حتى يصل إلى غاياته، ومبدأ الميكيا فيلية هو "مصلحتى فوق مصلحة الآخرين"، فالفرد الميكيا فيلية يدرك القيم والمبادئ والأخلاق ولكنه لا يمارسها، بل يمارس ما يتناسب مع رؤيته الخاصة فى سبيل تحقيق أهدافه وغاياته.

وهذا ما أكده كل من بوزر (Boozer et al.,2006) وأحمد نصيف ومجدى كامل (٢٠٠٨، ٤٠-٤١) ومسيكو وآخرين (Mesko et al., 2014) وجوناسون (Jonason, 2015) بأن الميكيا فيلى يتصف بالمكر والدهاء الاجتماعى الذى يمكنه من تحقيق غاياته، كما أنه يتسم بقدرته الفائقة لانتقاء كلماته وذلك حسب الموقف الذى يوضع فيه وذلك لتحقيق أكبر مكاسب ممكنة خلال هذا الموقف، ولديه القدرة الفائقة على الإقناع من خلال الذكاء والدهاء الاجتماعى الذى يتصف به، ومن ثم يستطيع السيطرة على ضحاياه بمنتهى السهولة واليسر، فالميل إلى استغلال الآخرين من أجل المصلحة والنفعية الشخصية يجعله ماهر فى خداع الآخرين وتجنب الوقوع فى الخسارة، كما أنه يستخدم طرقاً ملتوية للظهور بمظهر الشخصية الخلوقة المحبة، فمن أهم مبادئ الميكيا فيلى هو مبدأ الغاية تبرر الوسيلة، حتى لو كانت هذه الوسيلة منافية للدين والأخلاق، وفى سبيل تحقيق الاستمرار فى مكانه فإنه يستخدم النفاق والرياء والمكر والدهاء وفلسفته تعتمد على عدم تحليه بفضائل الأخلاق المتعارف عليها ولكن يجب أن يتصف بها أمام الآخرين والظهور بمظهر المتدين ذى مكارم الأخلاق.

وترى الباحثة أن الظهور بمظهر الشخص المتدين صاحب مكارم الأخلاق ما هو إلا قناع لكل ما هو سئ داخل شخصية الميكيا فيلى كما أن شخصيته تتسم بالكاريزما العالية والقدرة على التأثير فى الآخرين.

#### أسباب الميكيا فيلية

وقد أشار سوتون وكيوخ (Sutton & Keogh, 2000) إلى أن نقص الدفاء الأبوى واستخدام العقاب الصارم سبب من أسباب ظهور الميكيا فيلية داخل شخصية الفرد، فينمو على استغلال الآخرين وعدم الشعور بحاجاتهم ولايهمه سوى مصلحته الشخصية فقط.

فى حين أوضح بيركاس وآخرون (Birkas et al.,2015) أن من أسباب الميكيا فيلية أن الآباء مرتفعى الميكيا فيلية يتصف أولادهم بالميكيا فيلية أيضاً، وأن علاقة الطفل بوالديه إذا كانت تتصف بالقسوة والرفض وبعض أساليب المعاملة الوالدية الصارمة قد يولد بداخله الاستقلال الدفاعى ويؤدى إلى أن ينغلق الطفل عاطفياً ويتولد لديه ميل للعدوان وقله للتعاطف مع الآخرين وهى صفة من صفات الميكيا فيلى



وفى نفس السياق قد أشار **محمد جعفر (٢٠٠٥)** إلى أن من أسباب الميكيافيلية سوء التنشئة الاجتماعية والأسرية والتقليد الأعمى للثقافات الغربية وحملات الغزو الثقافى والتذبذب فى الأوضاع الاقتصادية والابتعاد عن الدين والأخلاق.

دراسات وبحوث سابقة:

تعرض الباحثة أهم الدراسات والبحوث التي تناولت المنافسة والميكيافيلية، وفيما يلي بيان لهذه الدراسات والبحوث:

١- دراسة سوتون وكيوخ (**Sutton&Keogh, 2000**):هدفت تلك الدراسة إلى

فحص سلوك المشاغبة والاتجاهات المؤيدة لها بالمنافسة والميكيافيلية وبعض مكونات الشخصية، وتكونت عينة الدراسة من ١٩٨ طالبًا من مدارس جلاسكو الأمريكية، بواقع ١٠٣ من الذكور و٩٥ من الإناث، وتراوحت أعمارهم بين ٩ إلى ١٢ عامًا، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس أولويس (Olweus) للمشاغبة ومقياس إيزينك (Eysenck) للشخصية ومقياس كيد -ماش (Kiddie-Mach) للمنافسة الاجتماعية أما مقياس الميكيافيلية كان من إعداد الباحثان، وأشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية سالبة بين الرغبة فى النجاح والمنافسة الاجتماعية ومساندة ضحايا المشاغبة، وبينت أيضاً وجود علاقة ارتباطية موجبة بين المشاغبة والميكيافيلية، ووجود علاقة ارتباطية سالبة بين مساندة ضحايا المشاغبة والذهانية، ووجود علاقة ارتباطية سالبة بين المنافسة الاجتماعية السوية والميكيافيلية.

٢- دراسة محمد جعفر (٢٠٠٥): هدفت تلك الدراسة إلى الكشف عن الفروق بين طلاب

وطالبات جامعة أم القرى فى ترتيب القيم والميكيافيلية وعلاقة هذين المتغيرين ببعضهما البعض، وقد بلغ عدد أفراد العينة ١٠٥ طالب وطالبة من طلبة جامعة أم القرى، وقد استخدم الباحث مقياس استيفاء القيم لزهران وسرى (١٩٨٥) ومقياس الميكيافيلية لمحمد ومعوض (١٩٩٨)، وأشارت النتائج إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية فى الميكيافيلية بين طلاب وطالبات الجامعة لصالح الطلاب الذكور، وكشفت تلك الدراسة أيضاً عن عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مرتفعى ومنخفضى الميكيافيلية فى مجالات القيم .

٣- دراسة هشام الخولى (٢٠٠٥): هدفت تلك الدراسة إلى الكشف عما إذا كانت هناك علاقة ارتباطية بين كل من الأليكسيسيزيميا والميكيافيلية، وكذلك الكشف عما إذا كانت هناك فروق بين الذكور والإناث فى كل من الأليكسيسيزيميا والميكيافيلية، وتكونت عينة الدراسة من ٤٥٠ فرداً بواقع ١٨٩ من الذكور و ٢٦١ من الإناث ممن تراوحت أعمارهم بين ١٥-٥٢ عاماً، واستخدم الباحث مقياس تورنثو للأليكسيسيزيميا، أما مقياس الميكيافيلية فكان من إعداد الباحث، وأشارت النتائج إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث فى الأليكسيسيزيميا لصالح الذكور ووجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث فى الميكيافيلية لصالح الذكور أيضاً.

٤- دراسة سيد عبدالعظيم (٢٠٠٧): هدفت تلك الدراسة إلى التعرف على طبيعة الفرق بين الذكور والإناث فى الميكيافيلية، وكذلك الفرق بين العينة المصرية والإماراتية فى الميكيافيلية، والعلاقة بين أزمة القيم والميكيافيلية، ومدى إسهام أزمة القيم فى نشأة السلوك الميكيافيللى لدى عينة من الشباب الجامعى، وكذلك معرفة العوامل الكامنة وراء السلوك الميكيافيللى من خلال دراسة عبر ثقافية بين مصر والإمارات، وتكونت عينة الدراسة من ٤١٨ طالباً بواقع ١٧٦ من الذكور و ٢٤٢ من الإناث، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس سيد عبدالعظيم ومحمد عبدالنواب ١٩٩٨ لقياس الميكيافيلية، وأشارت النتائج إلى وجود فروق بين الذكور والإناث فى الميكيافيلية لصالح الذكور، وعدم وجود فرق دال إحصائياً بين العينة المصرية والإماراتية فى الميكيافيلية، ووجود علاقة ارتباطية موجبة بين أزمة القيم والميكيافيلية وأن أزمة القيم تنبئ بوجود الميكيافيلية.

٥- دراسة جيلبرت وآخرين (Gilbert et al., 2009): هدفت تلك الدراسة إلى فحص العلاقة بين المكانة الإجتماعية وسلوكيات المنافسة فى ضوء بعض المتغيرات النفسية كالاكتئاب والقلق والضغوط وإيذاء الذات، وتكونت عينة الدراسة من ٦٢ فرداً بواقع ٣٦ من الإناث و ٢٦ من الذكور ممن تراوحت أعمارهم بين ٢٠-٦٦ عاماً، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس جيلبرت وآخرين (Gilbert et al., 2005) لقياس الضغوط، ومقياس التنافس كان من إعداد الباحثين، وأشارت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة

بين المكانة الاجتماعية وسلوك التنافس وجاءت النتائج لترتبط المنافسة بالقلق والاكتئاب وإيذاء الذات.

٦- دراسة ريكمان وآخرون (Ryckman, 2009): هدفت تلك الدراسة إلى التمييز بين الأفراد ذوى تجنب المنافسة فى مواقف الإنجاز المختلفة، وكانت عينة الدراسة من طلاب الجامعة، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس تجنب المنافسة لريكمان وآخرين (Ryckman et.al, 1996) ومقياس الخوف من النجاح لرينشارد وآخرين (Richared et.al, 2003) وأشارت النتائج إلى أن ذوى تجنب المنافسة يخافون من التقييم السلبى، ويتجنبون الفشل ويعانون من التقييم السلبى من الآخرين ولديهم خوف زائد من النجاح خوفاً من فقدان الآخرين.

٧- دراسة ثورتون وآخرين (Thornton , et al., 2011): هدفت تلك الدراسة إلى فحص مدى ارتباط التنافس المفرط فى العلاقات العاطفية، وكذلك لدى أفراد الأسرة وبعضهم البعض، وعلاقة الفرد بالأقران فى ضوء المنافسة المفرطة، وتكونت عينة الدراسة من ١٣٩ من الذكور و١٦٨ من الإناث من طلاب الجامعة بمتوسط عمرى ٢١.٦ عامًا، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس المنافسة المفرطة لريكمان وآخرين ١٩٩٠ ومقياس الخبرات الرومانسية ليفيدركسس ١٩٩٣، ومقياس العلاقات الأسرية لمارلمان ١٩٩٢، وأشارت النتائج إلى أن العلاقات الرومانسية ارتبطت ارتباطاً عكسياً مع المنافسة المفرطة وارتبطت المنافسة المفرطة ارتباطاً إيجابياً بصراع الأقران.

٨- دراسة بروير وآخرين (Brewer et.al, 2013): هدفت تلك الدراسة إلى فحص العلاقة بين تعلق الأقران والجنس والميكافيلية والمنافسة والكشف عن الصداقة، وتكونت عينة الدراسة من ٢٣٦ فرداً بواقع ٦٥ من الذكور و١٧١ من الإناث بمتوسط عمرى ٢١.٩ عامًا من طلاب الجامعة البريطانية، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس الكشف عن الذات لويلز (٢٠٠٣) ومقياس المنافسة لسينجلتون وفاكا (٢٠٠٧)، ومقياس تعلق الأقران لأرمسدن وجرينبرج، أما مقياس الميكافيلية فكان من أعداد الباحثين، وأشارت النتائج إلى أنه بغض النظر عن نوع الجنس

فإن المنافسة ارتبطت ارتباطًا سالبًا بتعلق الأقران، وأن الميكيافيلية والمنافسة لدى الذكور أكثر عن الإناث وأن الميكيافيلية ارتبطت ارتباطًا سالبًا بتعلق الأقران.

٩- دراسة برانكلي وروول (**Brankley & Rule, 2014**): هدفت تلك الدراسة إلى بحث التحيزات في إدراك التهديدات ومدى ارتباط السيوباتية والميكيافيلية أثناء التنافس، وتكونت عينة الدراسة من ٤٢٩ فردًا بواقع ٥٥% من الإناث و ٤٤.٨% من الذكور من طلاب الجامعة، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس الميكيافيلية لكريستي وجيسى ومقياس السيوباتية لبيومان وآخرين ومقياس الإدراكات المهددة لجلين وآخرين، أما مقياس المنافسة كان من إعداد الباحثين، وأشارت النتائج إلى ارتباط الميكيافيلية بالسيوباتية، وارتبطت السيوباتية بإدراكات الأفراد للتهديد الإجتماعي من الآخرين، وأن المنافسة غير السوية ترتبط بالميكيافيلية وذلك في حالة الشعور بالتهديد الإجتماعي من قبل الآخرين، وأن الأفراد الميكيافييليين يستخدمون ميكانيزمات الخداع من أجل ظهورهم بمظهر الكفاءة والمهارة والجادبية مما يجعلهم متقدمين على غيرهم أثناء التنافس .

١٠- دراسة ميسكو وآخرين (**Mesko et al., 2014**): هدفت تلك الدراسة إلى فحص أساليب حل الصراع لدى الميكيافيلي وعلاقتها بأساليب التنافس، وتكونت عينة الدراسة من ١٨٣ فردًا بواقع ٩٣ من الإناث و ٩٠ من الذكور بمتوسط عمري (٢١.٢) عامًا، واستخدمت الدراسة مقياس الميكيافيلية لكريستي وجيس ١٩٧٠، ومقياس حل الصراع لتوماس وكيلمان ١٩٧٤، أما مقياس التنافس والتسوية ؛ كان من إعداد الباحثين، وقد أشارت النتائج إلى أن الميكيافييليين لديهم القدرة على حل الصراع باستخدام استراتيجيات حل المشكلات، وأنهم يتكيفون بنجاح مع أى موقف وعمل تسوية مع الآخرين وذلك عند وجود صراعات، وقد يتنازلون عن أنانيتهم ويقدمون الإيثار كأداة تنافسية تزيد من سمعتهم الحسنة وسط الآخرين، كما أشارت النتائج إلى ارتباط الميكيافيلية بالتنافس المرضى ارتباطًا إيجابيًا وسلبياً بالتنافس السوى.

١١- دراسة بروير وأبل (**Brewer & Ablell, 2015**): هدفت تلك الدراسة إلى فحص الميكيافيلية في العلاقات طويلة المدى وعلاقتها بالمنافسة والاحتفاظ بالرفقاء في العلاقات الرومانسية، تكونت عينة الدراسة من ٢٣٤ فردًا بواقع ٤١ من الإناث و ٩٣ من الذكور بمتوسط عمري (٢٦.٢) عامًا كانوا في علاقات رومانسية طويلة المدى،

واستخدمت الدراسة مقياس الميكيا فيلية لكريستي وجيس ١٩٧٠، ومقياس الاحتفاظ بالرفقاء لبرويو وهاميليون ٢٠١٤، ومقياس المنافسة لبانك وفيشر ٢٠٠٩، وقد أشارت النتائج إلى أن ذوي الميكيا فيلية المرتفعة هم أكثر تنافساً مع خصومهم من نفس الجنس في علاقتهم مع الجنس الآخر من أجل الاحتفاظ بالشريك أو الرفيق لفترة طويلة المدى وذلك عن طريق استخدام التلاعب وتشويه سمعة الشريك أمام المنافسين في العلاقات العاطفية، كما بينت النتائج أن الميكيا فيلية لاتنبيء بالاستراتيجيات التي تتضمن السلوكيات الإيجابية مثل الحب والرعاية.

١٢- دراسة جوناسون وآخرين (Jonason et al., 2015): هدفت تلك الدراسة إلى فحص العلاقة بين سمات المثلث المظلم للشخصية (السيكوباتية-الميكيا فيلية - النرجسية) بالرضا الوظيفي في ضوء المنافسة والمكانة الاجتماعية، وتكونت عينة الدراسة من ٣٦١ موظف أمريكيًا بواقع ٥٦% من الرجال و ٤٤% من الإناث ممن تراوحت أعمارهم من ٢٣- ٦٧ عامًا بمتوسط عمري (٣٣.٧)، واستخدمت الدراسة مقياس المثلث المظلم للشخصية لجونس وبالهورس ٢٠١٤، ومقياس الرضا الوظيفي من إعداد الباحثين ومقياس المنافسة لميل وأشفورز ١٩٩٢، ومقياس المكانة الاجتماعية لهيرباش وآخرين ٢٠٠٤، وقد أشارت النتائج إلى أن سمات المثلث المظلم في الشخصية تجعل الأفراد يدركون المواقف على أنها تنافسية ومؤثرة على المكانة الاجتماعية، وأن كلاً من الميكيا فيلين والسيكوباتيين يدركون أن العمل تنافسي، بينما النرجسيون يهتمون بالتفوق على الآخرين وبالمكانة الاجتماعية، في حين ذوي الميكيا فيلية المرتفعة عندما يشعرون بأنهم في مكانة مرتفعة لا يشعرون بالرضا الوظيفي وبالتالي يكونون في حالة تنافس دائم للوصول إلى وظائف أعلى .

١٣- دراسة هوستون وآخرين (Houston et.al,2015): هدفت تلك الدراسة إلى فحص العلاقة بين القدرة التنافسية بشكل عام والقدرة التنافسية المفرطة بشكل خاص، وعلاقتها بالميكيا فيلية في ضوء بعض الخصائص الشخصية، وتكونت عينة الدراسة من ١٠٥ طالب وطالبة من طلاب جامعة جنوب شرق الولايات المتحدة الأمريكية بواقع ٨١ من الإناث و ٢٤ من الذكور بمتوسط عمري ١٩ عامًا، وتضمنت أدوات الدراسة مقياس التنافس المفرط لريمان وآخرين ١٩٩٠، ومقياس الميكيا فيلية لكريستي وجيس ١٩٧٠،

وأشارت النتائج إلى ارتباط القدرة التنافسية المفرطة بالميكيافيلية، ويرجع ذلك إلى رغبة أصحابها بالفوز بغض النظر عن أى اعتبارات، وأن الرغبة فى الفوز سمة شخصية أساسية فى الميكيافيلية، كما أشارت النتائج إلى عدم ارتباط الميكيافيلية بالقدرة التنافسية السوية.

١٤- دراسة رابعة عبد الناصر (٢٠١٦): هدفت تلك الدراسة إلى معرفة الفروق بين مرتفعى ومنخفضى الميكيافيلية فى ضوء بعض اضطرابات الشخصية والمتغيرات الديموجرافية (مستوى التعليم - نوع العمل )، تكونت عينة الدراسة من ٣٠ فرد مابين (٢٨-٤٠) عاماً، وكان مقياس الميكيافيلية واضطراب الشخصية إعداد الباحثة، أشارت النتائج إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مرتفعى ومنخفضى الميكيافيلية واضطراب الشخصية لصالح مرتفعى الميكيافيلية، ووجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مرتفعى ومنخفضى الميكيافيلية والمتغيرات الديموجرافية لصالح العمل الخاص، ولم تكن هناك فروق ذات دلالة إحصائية بين مرتفعى ومنخفضى الميكيافيلية فى نوع التعليم.

١٥- دراسة أندريه وآخرين (Andrea et.al , 2017) : هدفت تلك الدراسة إلى فحص الفرق بين الذكور والاناث فى الميكيافيلية فى بعدى الانتهازية والبحث عن السلطة، وتكونت عينة الدراسة من ٦٩ ذكر و ٨١ من الاناث بمتوسط عمرى قدره ٢٢.٢ عام من طلاب الجامعة ومن الموظفين، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس كريستى وجيس ١٩٧٠، وأشارت النتائج إلى وجود فروق بين الذكور والاناث فى بعدى الانتهازية والسلطة لصالح الذكور حيث أن الذكور أكثر إقدام عن الاناث فى السعى للسلطة وأيضاً أكثر انتهازية.

١٦- دراسة شمسو ديهين وآخرين (Shamsudheen et al.,2017): هدفت تلك الدراسة إلى فحص النضج العاطفى والتحكم الذاتى وعلاقتهم بالميكيافيلية فى الحياة المهنية، وتكونت عينة الدراسة من ٦٨ فرد بواقع ٣٨ من الاناث و ٣٠ من الذكور ممن يتراوح أعمارهم بين ٢٥ إلى ٥٥ عام، وتكونت أدوات الدراسة من مقياس كريستى وجيس ١٩٧٠ القياس الميكيافيلية، وكان مقياس النضج العاطفى من إعداد الباحثين، وأشارت النتائج إلى أن هناك علاقة ارتباطية موجبة بين الميكيافيلية والتحكم الذاتى حيث أن الفرد الميكيافيلية يستطيع التحكم بذاته وضبط نفسه من خلال المواقف المختلفة التى يواجهها

فى عمله ولتحقيق النجاح الذى يصبو إليه فى حياته المهنية ، فى حين أشارت النتائج إلى أن هناك علاقة ارتباطية سالبة بين الميكيا فيلية والنضج العاطفى، فالفرد الميكيا فيلى لديه نضوب من الناحية العاطفية والعاطفة لديه ليست ناضجة.

#### فروض الدراسة:

- ١- توجد علاقة ارتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة السوية على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيا فيلية .
- ٢- توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة المفرطة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيا فيلية .
- ٣- توجد علاقة ارتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى تجنب المنافسة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيا فيلية .
- ٤- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الإناث على مقياس المنافسة بأبعادها المختلفة (السوية -المفرطة -تجنب المنافسة).
- ٥- توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الإناث على مقياس الميكيا فيلية لصالح الذكور .

#### إجراءات الدراسة :

عينة الدراسة : تكونت عينة الدراسة النهائية من مئتين وخمسين (٢٥٠) طالبًا وطالبة من طلاب الدراسات العليا ممن يدرسون بكلية التربية - جامعة بنها، بواقع ١١٢ من الذكور و١٣٨ من الإناث ، و تراوحت أعمارهم بين ٢٥ إلى ٤٢ عامًا بمتوسط عمرى ٣٣.٥، أما عينة التقنين كانوا من طلاب الدراسات العليا بكلية التربية -جامعة بنها وعددهم ٣٠ طالبًا وطالبة.

#### ثانياً: أدوات الدراسة :

استخدمت فى الدراسة الحالية الأدوات الآتية:

- ١- مقياس المنافسة . (إعداد الباحثة)
- ٢- مقياس الميكيا فيلية . (إعداد الباحثة)

الأداة الأولى: مقياس المنافسة

لإعداد مقياس المنافسة اتبعت الباحثة الخطوات الآتية:

١- الإطلاع على عديد من الدراسات السابقة، التي تناولت المنافسة ؛ وذلك للاستفادة منها في بناء المقياس وتحديد أبعاده.

٢- الإطلاع على المقاييس التي تناولت المنافسة ؛ وذلك للاستفادة منها أثناء الإعداد للمقياس ومنها:

(أ) مقياس رايمان وآخرين لقياس المنافسة المفرطة (Ryckman et.al, 1990).

(ب) مقياس رايمان وآخرين لقياس تجنب المنافسة (Ryckman et.al, 1996).

(ج) مقياس المنافسة لسينجلتون وفاكا (Singleton & vacca, 2007).

(د) مقياس المنافسة السوية لمنال عبدالخالق " (٢٠١٠).

(هـ) مقياس المنافسة لبرانكلي وروول ((Brankley & Rule, 2014)).

٣- ثم قامت الباحثة بعمل سؤال مفتوح وتطبيقه على عينة التقنين، وكان كالتالي، ماذا تعنى المنافسة؟، وماهى أنماطها؟، وماذا تعنى بالنسبة لك؟

٤- ومن خلال ما سبق تم تحديد أبعاد مقياس المنافسة لدى عينة من طلاب الدراسات العليا فى ثلاثة أبعاد وهى:

**البعد الأول:** المنافسة السوية: وهى تتطوى على طموح سوي يدفع الفرد للنجاح والمثابرة للوصول إلى تحقيق الأهداف المرجوة مع الحفاظ على حقوق الآخرين والاحتفاظ بدرجة من الود معهم.

**البعد الثانى:** المنافسة المفرطة: وهى تتطوى على طموح زائد عن الحد يدفع الفرد للإستماتة للنجاح بأى ثمن، والدخول فى تنافس شرس مع الطرف الآخر دون مراعاة لحقوقه أو مشاعره، وتتطوى كذلك على عدوانية وعدائية مفرطة تجاه الآخرين.

**البعد الثالث:** تجنب المنافسة : وهى الابتعاد عن أى موقف يجعل الفرد فى موقف تنافسى مع الآخرين خوفاً من فقدانهم حالة الفوز عليهم، أو خوفاً من الشعور بالامتهان أمامهم، فينأى بنفسه عن تلك المواقف التنافسية التى تجعله فى موضع حرج.

٥- تم إعداد الصورة الأولية لمقياس المنافسة لدى طلاب الدراسات العليا فى (٤١) عبارة موزعة على ثلاث أبعاد كما يلى :

(أ) **البعد الأول:** المنافسة السوية وتتضمن (١٤) عبارة وذلك من رقم (١) إلى الرقم (١٤).



- (ب) **البعد الثاني:** المنافسة المفرطة وتتضمن (١٤) عبارة وذلك من رقم (١٥) إلى الرقم (٢٨).  
(ج) **البعد الثالث:** تجنب المنافسة وتتضمن (١٣) عبارة وذلك من رقم (٢٩) إلى الرقم (٤١).

### الخصائص السيكماترية للمقياس

#### أولاً: حساب صدق المقياس:

لحساب صدق المقياس تم استخدام صدق المحكمين والصدق الظاهري والصدق المرتبط بالمحك.

#### أ) صدق المحكمين:

تم عرض المقياس في صورته الأولية على مجموعة من السادة المحكمين من أساتذة الصحة النفسية ؛ وذلك للحكم على المقياس من حيث وضوح العبارات وسلامة صياغتها وتحديد مدى انتماء كل عبارة إلى البعد الخاص بها وفقاً لتعريف كل بُعد وتعديل العبارات التي تحتاج إلى تعديل.

ولقد اتضح بعد تحكيم السادة المحكمين اتفاقهم على بعض عبارات المقياس واتفاقهم على تعديل البعض الآخر أو حذفه وبناءً على نسبة الاتفاق بين المحكمين لكل عبارة من عبارات المقياس تم الإبقاء على العبارات التي حصلت على نسبة اتفاق من ٨٠% فأكثر وهي (٣٨) عبارة وتم حذف ثلاث عبارات لكونها مكررة بصورة أو بأخرى وأرقام العبارات المحذوفة هي ١٤، ٣١ وبهذا الإجراء أصبح المقياس في صورته النهائية مكوناً من (٣٨) عبارة بدلاً من (٤١) عبارة. وتم تعديل ٣ عبارات لتكون بصيغة أفضل .

#### ب) الصدق الظاهري:

قامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة التقنين وقوامها ٣٠ طالب وطالبة من طلاب الدراسات العليا بالدبلوم العام كلية التربية جامعة بنها، واتضح أن التعليمات الخاصة بالمقياس ملائمة، وتنسم بالوضوح وسهولة الفهم.

#### ج) الصدق المرتبط بالمحك:

قامت الباحثة بحساب صدق المقياس بطريقة صدق المحك؛ وذلك بتطبيق مقياس المنافسة السوية إعداد (منال عبدالخالق، ٢٠١٠) على عينة التقنين، وتم حساب معامل الارتباط بين درجات الطلاب على مقياس المنافسة (إعداد الباحثة)، ومقياس المنافسة السوية

إعداد (منال عبد الخالق، ٢٠١٠) وكان معامل الارتباط = ٠.٧٣ وهو معامل ارتباط دال عند مستوى دلالة ٠.٠١ وهذا يدل على صدق المقياس.

ثانياً: ثبات المقياس:

قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس بطريقتين مختلفتين: الأولى هي طريقة إعادة تطبيق المقياس، والثانية كانت التجزئة النصفية.

(أ) إعادة تطبيق المقياس:

تم تطبيق المقياس على أفراد عينة التقنين، ومن ثم أعيد تطبيق المقياس بفواصل زمني وقدره (١٥) يوماً بين التطبيق وكان معامل ثبات المقياس هو ٠.٧١٣ وهو دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠٠١.

(ب) طريقة التجزئة النصفية:

تم حساب ثبات المقياس بطريقة التجزئة النصفية وذلك بتطبيق المقياس على عينة التقنين وتصحيحها ثم تجزئة المقياس إلى قسمين: القسم الأول يتضمن العبارات الفردية، والقسم الثاني يتضمن العبارات الزوجية، وذلك لكل مفحوص على حدا، ثم تم حساب معامل الارتباط بين نصفي المقياس وبلغت قيمته (٠.٧٤٢) وهو دال إحصائياً عند مستوى ٠.٠١، ثم تم حساب معامل ثبات المقياس ويساوي (٠.٨٥١) وهو دال إحصائياً عند مستوى ٠.٠١ مما يؤكد أن المقياس يتمتع بمعاملات ثبات عالية.

ثالثاً: أبعاد المقياس بطريقة الاتساق الداخلي :

قامت الباحثة بحساب معاملات الارتباط بين درجة كل بعد من أبعاد المقياس والدرجة الكلية للمقياس، وذلك بعد حذف درجة البعد من الدرجة الكلية للمقياس، وفيما يلي جدول يوضح أبعاد المقياس بطريقة الاتساق الداخلي

جدول (١) يوضح معاملات ارتباط الأبعاد بالدرجة الكلية لمقياس المنافسة

الأبعاد	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
المنافسة السوية	٠.٨٨٣	٠.٠١
المنافسة المفرطة	٠.٨٥٢	٠.٠١
المنافسة التجنبية	٠.٧٩٣	٠.٠١

يتضح من الجدول السابق أن جميع معاملات ارتباط جميع الأبعاد معاملات موجبة ودالة عند مستوى دلالة ٠.٠١ مما يدل على أن المقياس يتمتع باتساق داخلي للأبعاد.

وبعد التحقق من الخصائص السيكومترية للمقياس تبين أن المقياس في صورته النهائية يتمتع بمعاملات صدق وثبات عالية واتساق داخلي.

وفي النهاية أصبح المقياس كالتالي:

حيث راعت الباحثة في تصميم المقياس أخذ عبارة من كل بُعد على التوالي، وكان

كالتالي:

البعد الأول (المنافسة السوية) وأرقام مفرداته هي: ١-٤-٧-١٠-١٣-١٦-١٩-٢٢-٢٥-٣٧-٣٤-٣١-٢٨.

البعد الثاني (المنافسة المفرطة) وأرقام مفرداته هي ٢-٥-٨-١١-١٤-١٧-٢٠-٢٣-٢٦-٣٨-٣٥-٣٢-٢٩.

البعد الثالث (تجنب المنافسة) وأرقام مفرداته هي ٣-٦-٩-١٢-١٥-١٨-٢١-٢٤-٢٧-٣٠-٣٦-٣٣، والعبارات العكسية كانت أرقام مفرداتها ٩-٢٥-٢٩.

تم تصحيح عبارات المقياس بحيث تأخذ دائما الدرجة (٣) وأحيانا الدرجة (٢) وأبدأ (١)

وذلك لكل بعد على حدا.

الأداة الثانية مقياس الميكيا فيلية :

الأداة الثانية: مقياس الميكيا فيلية : (إعداد الباحثة)

ولإعداد هذا المقياس اتبعت الباحثة الخطوات الآتية:

١- الاطلاع على عديد من الدراسات السابقة، التي تناولت الميكيا فيلية ؛ وذلك للاستفادة منها في بناء المقياس وتحديد أبعاده.

٢- الاطلاع على المقاييس التي تناولت الميكيا فيلية ؛ وذلك للاستفادة منها أثناء إعداد للمقياس ومنها:

- مقياس الميكيا فيلية لكريستي وجيس (Christie & Geis, 1970).
- مقياس الميكيا فيلية لـ "هشام الخولي" (٢٠٠٥) .
- مقياس الميكيا فيلية لبرور وآخرون (Brewer et.al, 2013).
- مقياس الميكيا فيلية لرابعة ناصر (٢٠١٦)

٣- ثم قامت الباحثة بعمل سؤال مفتوح وتطبيقه على عينة التقنين، وكان كالتالي، ماذا تعنى الميكيافيلية؟، وماهى أبعادها ومكوناتها؟، وماهى خصائص الأفراد الميكيافيليين من وجهه نظرك؟

٤- ومن خلال ما سبق تم تحديد أبعاد مقياس الميكيافيلية لدى طلاب الدراسات العليا فى خمسة أبعاد، وهى:

- **البُعد الأول: الخداع** وهو استخدام استراتيجيات للتلاعب بالآخرين بإستخدام ذكاء الفرد
- **البُعد الثانى:النفعية** وتعنى الانتفاعية وجعل المصلحة الذاتية تعلو على مصلحة الآخرين.
- **البُعد الثالث:الاستغلالية وانعدام الضمير** وتعنى ميل الفرد لاستخدام الآخرين كأدوات من أجل تحقيق أهداف شخصية وذلك بطرق غير مشروعة.
- **البُعد الرابع: التأثير على الآخرين** ويعنى القدرة على السيطرة على الآخرين بسهولة والقدرة الشديدة على الإقناع
- **البُعد الخامس: السعى للسلطة** ويعنى ميل شديد للسعى إلى المناصب والقيادة بهدف التمتع بمميزاتها .

٥- تم إعداد الصورة الأولية لمقياس الميكيافيلية لدى طلاب الدراسات العليا فى (٣٥) عبارة موزعة على خمسة أبعاد كما يلي:

- **البُعد الأول: الخداع:** ويتضمن (٧) عبارات، ويشمل ذلك العبارة رقم (١) إلى العبارة رقم (٧).
- **البُعد الثانى:النفعية:** ويتضمن (٨) عبارات، ويشمل ذلك العبارة رقم (٨) إلى العبارة رقم (١٥).
- **البُعد الثالث:الاستغلالية وانعدام الضمير:** ويتضمن (٨) عبارات، ويشمل ذلك العبارة رقم (١٦) إلى العبارة رقم (٢٣).

▪ **البُعد الرابع: التأثير على الآخرين:** ويتضمن (٧) عبارات، ويشمل ذلك العبارة رقم (٢٤) إلى العبارة رقم (٣٠).

▪ **البُعد الخامس: السعى للسلطة:** ويتضمن (٧) عبارات، ويشمل ذلك العبارة رقم (٣١) إلى العبارة رقم (٣٧).

الخصائص السيكومترية للمقياس  
أولاً: حساب صدق المقياس:

لحساب صدق المقياس تم استخدام صدق المحكمين والصدق الظاهري والصدق

المرتبط بالمحك .

(أ) صدق المحكمين:

تم عرض المقياس في صورته الأولية على مجموعة من السادة المحكمين من أساتذة الصحة النفسية ؛ وذلك للحكم على المقياس من حيث وضوح العبارات وسلامة صياغتها وتحديد مدى انتماء كل عبارة إلى البُعد الخاص بها وفقاً لتعريف كل بُعد تعديل العبارات التي تحتاج إلى تعديل.

ولقد اتضح بعد تحكيم السادة المحكمين اتفاقهم على بعض العبارات المقياس واتفاقهم على تعديل البعض الآخر أو حذفه وبناءً على نسبة الاتفاق بين المحكمين لكل عبارة من عبارات المقياس تم الإبقاء على العبارات التي حصلت على نسبة اتفاق من ٨٠% فأكثر وهي (٣٤) عبارة وتم حذف ثلاث عبارات وتم تعديل عبارتين وبهذا الإجراء أصبح المقياس في صورته النهائية مكوناً من (٣٤) عبارة .

(ب) الصدق الظاهري:

قامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة التقنين وقوامها ٣٠ طالب وطالبة من طلاب الدبلوم العام العاملين بكلية التربية جامعة بنها، واتضح أن التعليمات الخاصة بالمقياس ملائمة، وتتسم بالوضوح وسهولة الفهم.

(ج) الصدق المرتبط بالمحك:

قامت الباحثة بحساب صدق المقياس بطريقة صدق المحك؛ وذلك بتطبيق مقياس الميكيفيلية إعداد (هشام الخولى، ٢٠٠٥) على عينة التقنين، وتم حساب معامل الارتباط بين

درجات الطلاب على مقياس المنافسة (إعداد الباحث)، ومقياس الميكيا فيلية إعداد (هشام الخولي، ٢٠٠٥) وكان معامل الارتباط = ٠.٨٧ وهو معامل ارتباط دال عند مستوى دلالة ٠.٠١ وهذا يدل على صدق المقياس.

#### ثانياً: ثبات المقياس:

قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس بطريقتين مختلفتين: الأولى هي طريقة إعادة تطبيق المقياس، والثانية كانت التجزئة النصفية.

#### أ) إعادة تطبيق المقياس:

تم تطبيق المقياس على أفراد عينة التقنين، ومن ثم أعيد تطبيق المقياس بفاصل زمني قدره (١٥) يوماً بين التطبيق وكان معامل ثبات المقياس هو ٠.٦٢ وهو دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠٠١.

#### ب) طريقة التجزئة النصفية:

تم حساب ثبات المقياس بطريقة التجزئة النصفية وذلك بتطبيق المقياس على عينة التقنين وتصحيحها ثم تجزئة المقياس إلى قسمين: القسم الأول يتضمن العبارات الفردية، والقسم الثاني يتضمن العبارات الزوجية، وذلك لكل مفحوص على حدا، ثم تم حساب معامل الارتباط بين نصفي المقياس وبلغت قيمته (٠.٧٣) وهو دال إحصائياً عند مستوى ٠.٠١ وتم حساب معامل ثبات المقياس ويساوي (٠.٨٤٣) وهو دال إحصائياً عند مستوى ٠.٠١ مما يؤكد أن المقياس يتمتع بمعاملات ثبات عالية.

#### ثالثاً: مفردات المقياس بطريقة الاتساق الداخلي:

قامت الباحثة بحساب معامل الارتباط بين كل مفردة من مفردات المقياس والدرجة الكلية له، باستخدام معامل الارتباط بيرسون بين درجات أفراد عينة التقنين على مفردات أبعاد المقياس المختلفة والدرجة الكلية له ويوضح الجدول التالي حساب مفردات المقياس بطريقة الاتساق الداخلي.

#### جدول (٢)

حساب مفردات مقياس الميكيا فيلية بطريقة الاتساق الداخلي

معامل الارتباط	رقم العبارة	معامل الارتباط	رقم العبارة	معامل الارتباط	رقم العبارة
*٠.٥٣٤	٣١	*٠.٦٧٤	١٦	*٠.٧٤١	١

*.٧٨٢	٣٢	*.٦٢٧	١٧	*.٦٠١	٢
*.٥٨٦	٣٣	*.٧٤٩	١٨	*.٥٣٥	٣
*.٨٤٣	٣٤	*.٥١٣	١٩	**٠.٥٧٣	٤
		*.٨٠٨	٢٠	*.٧٠١	٥
		**٠.٥٩٦	٢١	*.٧١٣	٦
		*.٧٣١	٢٢	*.٨٢١	٧
		*.٦٥٣	٢٣	*.٥٧٣	٨
		*.٦٩٨	٢٤	*.٧٠٨	٩
		**٠.٥٨٥	٢٥	*.٦٣٥	١٠
		*.٧٤٢	٢٦	*.٧٣١	١١
		*.٧٥٨	٢٧	*.٥٩٩	١٢
		*.٧٣٧	٢٨	*.٦٧٣	١٣
		**٠.٥٢٢	٢٩	*.٥٤١	١٤
		*.٥٤٥	٣٠	.٧٨٢	١٥

\*\* مستوى دلالة عند ٠.٠٠٥ .

\* مستوى دلالة عند ٠.٠١ .

وبعد حساب صدق مفردات المقياس بطريقة الاتساق الداخلي بين درجة كل مفردة من

مفردات المقياس والدرجة الكلية له تبين أن المقياس يتمتع بدرجة عالية من الاتساق الداخلي

وبعد التحقق من الخصائص السيكمترية للمقياس تبين أن المقياس في صورته النهائية

يتمتع بمعاملات صدق وثبات عالية واتساق داخلي.

وفي النهاية أصبح المقياس كالتالي:

حيث راعت الباحثة في تصميم المقياس أخذ عبارة من كل بُعد على التوالي، وكان

كالتالي:

البُعد الأول: الخداع:

وأرقامها كالتالي: ١، ٦، ١١، ١٦، ٢١، ٢٦، ٣١ .

البُعد الثاني: النفعية:

وأرقامها كالتالي: ٢، ٧، ١٢، ١٧، ٢٢، ٢٧، ٣٢ .

البُعد الثالث: الاستغلالية وانعدام الضمير:

وأرقامها كالتالي: ٣، ٨، ١٣، ١٨، ٢٣، ٢٨، ٣٣ .

البُعد الرابع: التأثير على الآخرين:

وأرقامها كالتالي: ٤، ٩، ١٤، ١٩، ٢٤، ٢٩، ٣٤ .

البُعد الخامس: السعي للسلطة :

وأرقامها كالتالي: ٥، ١٠، ١٥، ٢٠، ٢٥، ٣٠ .

العبارات العكسية كانت ١٥-٢٢-٢٤ .

وتم تصحيح المقياس بحيث تأخذ دائما (٣) وأحيانا الدرجة (٢) وأبدأ الدرجة (١) .

#### الأساليب الإحصائية المستخدمة :

١- تم استخدام معامل الارتباط بيرسون لمعرفة طبيعة العلاقة الارتباطية بين المنافسة

بأبعادها المختلفة والميكيفيلية لدى أفراد عينة الدراسة.

٢- تم استخدام اختبار " ت " لحساب دلالات الفروق بين المتوسطات وذلك باستخدام

البرنامج الإحصائي SPSS. الاصدار السادس عشر

#### نتائج الدراسة:

أولاً: النتائج وتفسيرها

#### ١- نتيجة الفرض الأول :

ينص الفرض الاول للدراسة على : توجد علاقة إرتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية

بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة السوية على مقياس المنافسة ودرجاتهم

على مقياس الميكيفيلية.

وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الإرتباط لبيرسون بين درجات طلاب

الدراسات العليا ذوى المنافسة السوية على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية .

#### جدول ( ٣ )

يوضح معامل الارتباط بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة السوية

على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية

المقياس	متوسط درجات الطلاب ذوى المنافسة السوية على المقياس	الانحراف المعياري لهذه الدرجات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
المنافسة	٣٢.٥٤٦	٢.٧٧	-٠.٦٢٧	٠.٠١
الميكيفيلية	٤٨.٨٨	٥.٥٣٩		

يتضح من جدول ( ٣ ) أن قيمة معامل الإرتباط =(-٠.٦٢٧) وهو معامل إرتباط دال

عند مستوى دلالة ٠.٠١ وهذا يؤكد وجود علاقة إرتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية بين

درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة السوية على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس

الميكيفيلية مما يؤكد صحة الفرض الأول.



## ٢- نتيجة الفرض الثانى :

ينص الفرض الثانى للدراسة على : توجد علاقة إرتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة المفرطة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية.

وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الإرتباط لبيرسون بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة المفرطة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية .

## جدول ( ٤ )

معامل الإرتباط بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة المفرطة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية

المقياس	متوسط درجات الطلاب ذوى المنافسة المفرطة على المقياس	الانحراف المعياري لهذه الدرجات	معامل الإرتباط	مستوى الدلالة
المنافسة	٣٥.١١٩	٣.٢٨٦	٠.٦٥٥	٠.٠١
الميكيفيلية	٩٣.٥٩٧	٥.٨٢٧		

يتضح من جدول (٤) أن قيمة معامل الارتباط = (٠.٦٥٥) وهو معامل إرتباط دال عند مستوى دلالة ٠.٠١ وهذا يؤكد وجود علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة المفرطة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية مما يؤكد صحة الفرض الثانى .

## ٣- نتيجة الفرض الثالث :

ينص الفرض الثالث للدراسة على: توجد علاقة ارتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى تجنب المنافسة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية.

وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الإرتباط لبيرسون بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى تجنب المنافسة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية .

## جدول ( ٥ )

معامل الإرتباط بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى تجنب المنافسة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيفيلية

المقياس	متوسط درجات الطلاب	الانحراف	معامل	مستوى
---------	--------------------	----------	-------	-------

الدلالة	الإرتباط	المعياري لهذه الدرجات	ذوى تجنب على المقياس	
٠.٠١	٠.٢٥٣-	٢.١٩	٣٤.٣٠٢	المنافسة
		٥.٩٥	٥٤.٣٢٥	الميكيافيلية

يتضح من جدول (٥) أن قيمة معامل الارتباط = (-٠.٢٥٣) وهو معامل إرتباط دال عند مستوى ٠.٠١ وهذا يؤكد وجود علاقة ارتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية بين درجات الطلاب ذوى تجنب المنافسة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيافيلية مما يؤكد صحة الفرض الثالث.

#### تفسير نتيجة الفرض الأول والثاني والثالث :

أسفرت نتائج الفرض الأول عن وجود علاقة إرتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠.٠١) بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة السوية على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيافيلية وهو ما يعنى ان طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة السوية لديهم ميكيافيلية منخفضة وتلك النتيجة تتفق مع نتائج دراسة ميسكو وآخرون (Mesko et al., 2014).

وترجع الباحثة ذلك إلى أن الأفراد ذوى المنافسة السوية لديهم درجة عالية من الاتزان الإنفعالى وإصرار على تحقيق أهدافهم التى يصبون إلى تحقيقها دون إلحاق ضرر بالطرف الآخر ولديهم روح تقبل الهزيمة فى حالة الخسارة، فهم يتنافسون منافسة شريفة سوية أو منافسة هادفة ليس فيها أى استغلالية أو تلاعب، ويتسم أفرادها بالشعور بالكفاءة وتقبل الآخرين، فهم أسوياء بعدين كل البعد عن السمات الميكيافيلية الاستغلالية، لذلك نجد أن ذوى المنافسة السوية ميكيافيليتهم فى أقل وأدنى درجاتها فهم لايسعون إلى التسلط أو يسعون إلى السلطة من أجل إشباع حاجاتهم، بل نجدهم يتنافسون على السلطة من أجل إشباع حاجات الآخرين مبتعدين كل البعد عن النفعية وسمات الخداع والاستغلال.

وتوصلت نتائج الدراسة فى الفرض الثانى إلى وجود علاقة إرتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠.٠١) بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة المفرطة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيافيلية، أى إن طلاب الدراسات العليا ذوى المنافسة المفرطة لديهم ميكيافيلية مرتفعة وجاءت تلك النتيجة لتتفق مع نتائج دراسة

هوستون وآخرين (Houston et. al, 2015)

وتعزى الباحثة ذلك إلى أن الأفراد ذوى المنافسة المفرطة يستخدمون إستراتيجيات الميكيا فيلية المتمثلة فى أساليب التلاعب والخداع والمناورة وذلك كله من أجل تحقيق أهدافهم بأى وسيلة، كما يهتمهم فى المقام الأول مصلحتهم الشخصية دون النظر لمصلحة الآخر، فهم لا يحبون الفشل نهائياً ويتجهون إلى المنافسة الشرسة مع الآخر وذلك من أجل الظهور بمظهر المنتصر الفائز دائماً، ومن أجل تحقيق ذلك يستغلون الآخرين من أجل تحقيق منفعة أو مصلحة شخصية أو الترقى لمناصب أعلى فى العمل كما لديهم أمل فى النجاح المستمر وثقتهم فى كفاءتهم وقدرتهم على الإنجاز مرتفعة وجاءت تلك النتيجة للتحقق مع دراسة شمسوديهين وآخرين (Shamsudheen et al.,2017).

وتوصلت نتائج الفرض الثالث إلى وجود علاقة ارتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ( ٠.٠١ ) بين درجات طلاب الدراسات العليا ذوى تجنب المنافسة على مقياس المنافسة ودرجاتهم على مقياس الميكيا فيلية ،وهو ما يعنى أن طلاب الدراسات العليا ذوى تجنب المنافسة لديهم ميكيا فيلية منخفضة.

فالأفراد ذوو المنافسة التجنبية لديهم خوف من الفشل ولديهم خوف من النجاح وهو ما نسميه فى علم النفس صراع إجمام إجمام ، حيث إنهم يتجنبون الخوض فى المنافسة خوفاً من الوقوع فريسة للفشل فيخافون من نظرة الشماته والاستهزاء بعيون الآخرين، حيث أنهم حساسون لأى شخص ينتقدهم فالنقد الموجه إليهم يجعلهم يشعرون بالهانة والتحقير، ويخافون أيضاً من النجاح خوفاً من ابتعاد من حولهم عنهم فيتجنبون المنافسة خوفاً من فقدان من يحبونهم، ولا يفترون من أجواء بها تنافس ولا يسعون للسلطة أو المناصب فى العمل خوفاً من كره من حولهم لهم وجاءت تلك النتيجة للتحقق مع دراسة ريكمان وآخرون (Ryckman ,2009).

## ٤- نتيجة الفرض الرابع :

ينص الفرض الرابع للدراسة على : لاتوجد فروق ذات دلالة احصائية بين متوسطات الذكور ومتوسطات درجات الاناث على مقياس المنافسة بأبعادها المختلفة (السوية -المفرطة - تجنب المنافسة).

وللتحقق من صحة هذا الفرض تم حساب قيم ت ومستوى دلالاتها بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الإناث على مقياس المنافسة بأبعادها المختلفة(السوية - المفرطة - تجنب المنافسة).

## جدول ( ٦ )

يوضح قيم ت ومستوى دلالاتها بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الاناث على مقياس المنافسة بأبعادها المختلفة(السوية -المفرطة -تجنب المنافسة).

البعد	الجنس	العدد (ن)	المتوسط	الانحراف المعياري	قيمة "ت"	مستوى الدلالة
المنافسة السوية	ذكور	١١٢	٢٥.٧٦١	٦.٧	٠.٦٧٣	٠.٠١
	إناث	١٣٨	٢٦.٣٢	٦.٥		
المنافسة المفرطة	ذكور	١١٢	٢٨.٢٦٧	٨.٩١	١٢.١٥٥	٠.٠١
	إناث	١٣٨	١٨.٥٤٣	٢.٨٢		
تجنب المنافسة	ذكور	١١٢	١٦.١٨٣	٢.٣٤	١٢.٨٧	٠.٠١
	إناث	١٣٨	٢٤.٩١٤	٦.٩٢		

يتضح من جدول (٦) أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الاناث على مقياس المنافسة في بعده المفرطة وتجنب المنافسة، حيث كانت الفروق بين الجنسين لصالح الذكور في بعد المنافسة المفرطة ولصالح الإناث في بعد تجنب المنافسة، بينما لاتوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الإناث في بعد المنافسة السوية.

**تفسير الفرض الرابع :**

وتفسر الباحثة تلك النتيجة بأن الفروق جاءت لصالح الذكور في بعد المنافسة المفرطة، حيث أن الذكور أكثر شراسة وتنافساً وخاصة في مجال العمل حيث يحاولون باستماتته التقليد بالمناصب القيادية، ويبدلون قصارى جهدهم من أجل بلوغ أهدافهم حتى ولو كان هذا على حساب الآخرين، ونجدهم قد يندفعون بتصرفات قد تكون بعيدة كل البعد عن المنافسة الشريفة أو الهادفة أو السوية فالاندفاعية والتهور والمغامرة سمة يتسم بها الرجال دون النساء فنجد النساء قلما يتصارعون على المناصب وذلك يرجع إلى طبيعتهم الانثوية التي تميل إلى الرقة والاستقرار وهذا ما يفسر أيضاً وجود فروق بين الجنسين في بعد تجنب المنافسة لصالح الإناث عن الذكور فالإناث بطبيعتها تخشى التنافس خوفاً من فقدان الآخرين من حولها فنجدها لا تميل إلى المنافسة الشرسة، ولكنها تظل تشاهد من بعيد أجواء المنافسة بين الآخرين وقلما ما نجد نساء يتصارعن بضراوة وبطرق غير مشروعته على المناصب داخل العمل بل يفضلن أن يظلمن كما هن، ونجد لاتوجد فروق بين الذكور والإناث في بعد المنافسة السوية، حيث أن كلاهما يتنافسان في أجواء يسودها المحبة والألفة وحب الذات مع الآخر ، فالمنافسة السوية تسعى إلى تحقيق الاهداف دون الإضرار بالطرف الآخر وجاءت تلك النتيجة لتتفق مع دراسة كل من شادية عبدالخالق (٢٠٠٠) ومنال عبدالخالق (٢٠١٠) وهوستون وآخرون (Houston et al.,2015)

**٥- نتيجة الفرض الخامس :**

ينص الفرض الخامس للدراسة على : توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الإناث على مقياس الميكيا فيلية لصالح الذكور. وللتحقق من هذا الفرض تم حساب قيم ت ومستوى دلالاتها بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الإناث على مقياس الميكيا فيلية .

**جدول ( ٧ )**

يوضح قيم ت ومستوى دلالاتها بين متوسطات درجات الذكور و متوسطات درجات الإناث على مقياس الميكيا فيلية.

المجموعة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	درجات الحرية	قيمة ت	مستوى الدلالة
الذكور	١١٢	٧٥.٥٩٨	٢٢.٦٨٤	٢٤٨	١٢.٤٠٦	٠.٠١

الاناث	١٣٨	٥٠.٦٠٥	٦.٠٩٢
--------	-----	--------	-------

يتضح من جدول (٧) وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ٠.٠١ مما يحقق الفرض بوجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور ومتوسطات درجات الإناث وكانت النتيجة لصالح الذكور حيث بلغ متوسط درجات مجموعة الذكور (٧٥.٥٩٨) وهى أعلى من متوسط درجات مجموعة الإناث الذى بلغ (٥٠.٦٠٥) .

**تفسير الفرض الخامس :**

ترى الباحثة أن الذكور أكثر ميكيا فيلية من الإناث نظراً لأن الذكور أكثر طلباً للسلطة وأكثر إستماتة عليها عكس الإناث، فقد تعمل المرأة مثلها مثل الرجل ولكن إقدام الإناث على المناصب أقل من الذكور، وذلك نتيجة للدور الإجتماعى التى تقوم به تجاه أسرتها، فقد تكفى بالعمل فقط دون النظر أو السعى للمناصب مثل الذكور ، فالذكور قد يستخدمون التلاعب والخداع والتضليل أكثر من الإناث من أجل تحقيق أكبر مكاسب ممكنة بغض النظر عن الوسيلة المستخدمة وشعارهم الغاية تبرر الوسيلة، حيث يقوم الميكيا فيلى بتملق رؤسائه فى العمل من أجل نيل منصب أعلى ويقوم أيضاً باستغلال أى فرصة قد تكون أمامه كى يستفاد بها أقصى استفادة، ونلاحظ أن الإناث أكثر تعاطفاً عن الذكور، فالذكر أقل تعاطفاً من الأنثى، وقلة التعاطف هى سمة من سمات الميكيا فيلية ، كما أن الذكور أكثر استخداماً للأساليب غير المشروعة فى سبيل تحقيق أهدافهم وجاءت هذه النتيجة للتعق مع دراسة كل من محمد جعفر (٢٠٠٥) و(هشام الخولى ٢٠٠٥) وسيد عبدالعظيم (٢٠٠٧) ووبرور وآخرون ( Brewer et.al2013) أندريه وآخرين ( Andrea et.al , 2017).

توصيات وبحوث مقترحة:

أولاً: توصيات الدراسة

١- تنمية روح المنافسة السوية بين الأفراد والابتعاد عن أجواء المنافسة المفرطة والمرضية

٢- توجيه اهتمام العاملين بالارشاد النفسى بعمل برامج ارشادية لتخفيف حدة المنافسة المرضية .

٣- اختيار الاشخاص فى العمل بحيث يكون هدفهم المصلحة العامة لا المصلحة الشخصية.

٤- توعية الأفراد بأنماط المنافسة المختلفة والتوصيه بتدعيم المنافسة السوية الشريفة.

ثانياً: دراسات وبحوث مقترحة:

١- الميكيافيلية وعلاقتها بالانرجسية لدى عينة من طلاب الدراسات العليا

٢- الميكيافيلية وعلاقتها بأساليب المعاملة الوالدية لدى مراحل عمرية مختلفة

٣- المنافسة وعلاقتها بالانرجسية لدى طلاب الجامعة.

٤- المنافسة المفرطة وعلاقتها باضطراب المسلك لدى عينة من المراهقين.

٥- فاعلية برنامج ارشادى لتخفيف حدة المنافسة المفرطة لدى مراحل عمرية مختلفة.

أولاً: المراجع العربية:

- ١- أحمد نصيف ومجدي كامل (٢٠٠٨). ميكيا فيلي وكتابه الأمير. القاهرة: دار الكتاب العربي.
- ٢- أنور طاهر (٢٠٠٥). المنافسة هل هي ضرورية في التربية. مجلة كلية التربية، قطر، ١٥٣، ١٠٦-١٣٠.
- ٣- حسام زكي (٢٠١٧). فعالية العلاج بالمعنى فى تخفيف الميكيا فيلية لدى المتفوقين دراسياً . مجلة العلوم التربوية والنفسية بالبحرين ،المجلد ١٨ (١)، ١٣-٥٠.
- ٤- جابر عبد الحميد وعلاء كفاي (١٩٨٩). معجم علم النفس والطب النفسي . القاهرة: دار النهضة العربية.
- ٥- رابعة ناصر (٢٠١٦). الفروق بين مرتفعى ومنخفضى الوصولية "الميكيا فيلية" فى ضوء بعض اضطرابات الشخصية والمتغيرات الديمجرافية. مجلة كلية التربية جامعة الأزهر، (١٦٨)، ٣٩٦-٣٥٦.
- ٦- رحاب يحيى (٢٠١٢). النرجسية وعلاقتها بالعدوان وتقدير الذات لدى عينة من طلاب الجامعة، رسالة ماجستير. كلية التربية، جامعة بنها.
- ٧- سيد عبد العظيم (٢٠٠٧). أزمة القيم كمنبئ للميكيا فيلية لدى عينة من الشباب الجامعي بمصر والإمارات دراسة سيكومترية - كينيكي. مجلة كلية التربية بالفيوم، (٦)، ٤٨٧ - ٥٤٢.
- ٨- شادية عبد الخالق (٢٠٠٠). العدوان بين الأشقاء وعلاقتها ببعض أبعاد المنافسة الزائدة. المؤتمر العلمي السنوي (معاً من أجل مستقبل أفضل لأطفالنا)، معهد دراسات تربوية للطفولة، جامعة عين شمس، ٢٠١-٢٢٠.
- ٩- محمد جعفر (٢٠٠٥). الترتيب القيمي والميكيا فيلية لدى طلاب وطالبات جامعة أم القرى. مجلة كلية التربية، جامعة أم القرى، ٦(١)، ١ - ٥٣.
- ١٠- محمد حمدان (٢٠١٤). الانتهازية الميكيا فيلية وعلاقتها بالانحراف السلوكي والتحصيل الدراسي في ثلاثة أقطار عربية. مجلة التربية والتقدم، ليبيا، (٦)، ١-٣٦.



١١- محمد شعبان (٢٠١٥). التوجه نحو القوة الاجتماعية في علاقته بالميكيافيلية لدى عينة من طلاب الجامعة. مجلة دراسات عربية في التربية وعلم النفس، السعودية، (٦١)، ٤٣٣-٤٨١.

١٢- منال عبد الخالق (٢٠١٠). فعالية برنامج إرشادي في تنمية سلوك المنافسة السوية لدى عينة من طلاب الجامعة المتفوقين دراسياً. المؤتمر العلمي لكلية التربية بجامعة بنها اكتشاف ورعاية الموهوبين بين الواقع والمأمول، ١٧١-٢٨٩.

١٣- هشام الخولي (٢٠٠٥). دراسة العلاقة ما بين العجز/ النقص في القدرة على التعبير عن الشعور (الإليكسيسيميا) والمخادعة (الميكيافيلية). المؤتمر السنوي الثاني عشر للإرشاد النفسي بجامعة عين شمس، ١، ٤٤-١.

#### ثانياً المراجع الأجنبية:

- 1- Andrea, C., Zsolt, P., Daniel, N., Andras, N., Tunde P., Szijjarto, J., Tamas, B. (2017). Male and female face of Machiavellianism: Opportunism or anxiety?. **Personality and Individual Differences**, 15 221-229.
- 2- Bedell, K., Sanuel, H., Amonda, A. & Androw, V. (2006). A Historiometric Examination of Machiavellianism and a new Toxonomy of Leadership. **Journal of Leadership & Organizational Studies**, 12(4), 50 – 62.
- 3- Bereczkei, T., Deak, A., Papp, P., Perlak, G. & Gergely, O. (2013). Neural Correlates of Machiavellian Strategies In Social Dilemma Task. **Brain and Cognition**, 82 (1), 108-116.
- 4- Birkas. , A & Bereczkei , T. (2015). Machiavellianism and perceived
- 5- parental bonding: different socialization pathways for men and women.
- 6- **American Journal of Applied Psychology**, 3(4), 109-112.
- 7- Boozer, R., Forte, M. & Harris, J. (2006). Psychological Type, Machiavellianism and Perceived self – Efficacy at Plyaing of Fice Politics. **Journal of Psychology type**, 64(1), 1-9.

- 8- Brankley, A. & Rule, N. (2014). Threat Perception : How Psychopathy and Machiavellianism Relate To Social Perception During Competition. **Personality And Individual Differences**, 71, 103 – 107.
- 9- Brewer, G., Abell, L. & Lyons, M. (2013). It's Not Just A Man – Thing : Testing Sex As A Moderator Between Peer Attachment And Machiavellian Ism, Competition And Self Disclosure. **Individual Differences Research**, 11(3), 114 – 120.
- 10- Brewer, G., Abell, L. & Lyon., M. (2014). Machiavellianism, Competition and self – Disclosure in Friendship. **Individual Differences Research**, 12(1), 1-7.
- 11- Brewer, G. & Abell, L. (2015). Machiavellianism in Long-Term relationships : Competition, Mate Retention. **Scand in avian Journal of Psychology**, 1-6.
- 12- Collier, S. & Ryckman, R., Thornton, B. & Gold, J. (2010). Competitive Personality Attitudes And Forgiveness Of Others. **The journal of Psychology**, 144(6), 535 – 543.
- 13- Czibor, A. & Bereczkei, T. (2012). Machiavellian People's Success Results From Monitoring Their Partners. **Personality and Individual Differences**, 53(3), 202 – 206.
- 14- Esperger, Z & Bereczkei, T. (2012). Machiavellianism and spontaneous mentalization One step a head of others . **European . Journal of Personality** , 26,580-587.
- 15- Giampietro, M. (2006). Bulling and Machiavellianism in Italian School Sample .**Etae volutive**, 83, 31-40.
- 16- Gilbert, P., McEwan, K., Bellew, A. & Gale, C. (2009). The Dark side of Competition : How Competitive Behavior And Striving to Avoid in Feriority Are Linked To Depression, Anxiety, Stress and Self – Harm. **Psychology & Psychotherapy : Theory, Research & Practice** 82, 123 – 136.

- 17- Houston, M., Queen, J., Cruz, N., Vlahov, R. & Gosnell, M. (2011). Personality Traits and Winning : Competitiveness, Hyper Competitiveness, and Machiavellianism, **North American Journal of Psychology**, 17(1), 105 – 112.
- 18- Houston, M., Queen, J., Cruz, N., Vlahov, R. & Gosnell, M. (2015). Personality Traits and Winning Competitiveness, Hyper competitiveness and Machiavellianism. **North American Journal of Psychology**, 17(1), 105-112.
- 19- Jonsason, P. Wee, S. & Li, P. (2015). Competition, Autonomy, and Prestige : Mechanisms Through Which The Park Triad Predict Job Satisfaction. **Personality And Individual Differences**, 72, 112-116.
- 20- Lang, A. (2015). Mahiavellianism and Early Maladaptive Schemas in Adolescents. **Personality and Individual Differences**, 87, 162-165.
- 21- Lang, A. (2018). Relationship Between interparental functioning aand adolescent level of Mahiavellianism: A multi – perspective approach. **Personality and individual Differences** ,120,213-221
- 22- Luchner, A., Houston, J., Walker, C. & Houston, M. (2011). Exploring Relationship Between Two forms of Narcissism and Competitiveness. **Personality and Individual Differences**, 51, 779 – 782.
- 23- Mesko, N., Lang, A., Czibor, A., Szijarto, L. & Bereczkei, T. (2014). Compete and Compromise : Machiavellianism and Conflict Resolution. **Electronic journal of Business Ethics and Organization Studies**, 19(1), 14-18.
- 24- Managhan, C., Bizumic, B., Sellborn, M. (2016). The Role of Machiavellian views and Tactics in Psychopathology. **Personality and Individual Differences**, 94, 72-81.
- 25- Roseth, C., Pellegrini, A., Dupuis, D. Bohn, C., Hickey, M., Hilck, C. & Peshkam, A. (2008). Teacher Intervention and U.S. Preschoolers

- Natural. Conflict resolution. After aggressive Competition. **Journal of Behavior Behavior**, 145 – 1601 – 1626.
- 26- Rychman, R., Hammer, M., Kaczor, L. & Gold, J.(1996). Construction of Apersonal Development Competitive Attitude Scal. **Journal of Personality Assessment**, 66(2), 374-385.
- 27- Ryckman, R., Thornton, B. & Gold, J. (2009). Assessing Competition Avoidance as A Basic Personality Dimension. **The Journal of Psychology**, 143(2), 175 – 192.
- 28- Shamsudheen, S., Bishmi,P., Aneesh,V.(2017). A Study of emotional maturity and self –control on Machiavellianism among office workers . **Indian Journal of health & wellbeing** ,8(11),1325-1334.
- 29- Singleton, R.A., & Vacca, J. (2007). Interpersonal competition in friendships. **Sex Roles**,57, 617-627.
- 30- Sutton, J. & Keogh, E. (2000). Social Competition in School : Relationships with Bullying Machiavellianism and Personality. **British Journal of Educational Psychology**, 70, 443-456.
- 31- Tasi, Y. , Joe, S., Chen, M., Lin, C., Chun, H. ,Du,J.(2016).Assessing tem performace: Moderating roles of Transactive memory , Hypercompetition, and emotional regulation. **Human performance** , 29(2),89-105.
- 32- Thornton, B., Ryckman, R. & Gold,S. (2011). Hyper Competitiveness and Relationships : Further Implications for Romantic, Family, and Peer Relationships. **Journal of Psychology**, 2(4), 269-271.

### مقياس المنافسة

بيانات عامة :

الإسم :	دبلوم:
الجنس:	تاريخ الميلاد:

تعليمات المقياس :

عزيزى الطالب : أمامك عدد من العبارات وكل عبارة لها ثلاث إستجابات فالرجاء منك مايلى:

- ١- ضع علامة ( ) على أول إستجابة تشعر أنها تنطبق عليك.
- ٢- لاتضع أكثر من علامة على العبارة الواحدة.
- ٣- تأكد أنه لاتوجد إستجابة صحيحة وأخرى خاطئة، بل الإستجابات الملائمة هي الإستجابات الصادقة والمعبرة عن شخصيتك.

م	العبارة	دائماً	أحياناً	أبداً
١	تنافسى مع زملائى لايغنى أنهم أعدائى			
٢	ضعف المنافسين لى يعنى أننى الأقوى			
٣	أبتعد عن منافسة زملائى بالعمل			
٤	أعشق جو المنافسة الشريفة بينى وبين زملائى			
٥	أتنافس بضراوة على المراكز القيادية			
٦	المنافسة تعنى أن أخسر زملائى			
٧	أتنافس مع زملائى لأحقق مكانة مناسبة بينهم			
٨	أحرص على كسب كل جولة تنافسية مع زملائى بالعمل			
٩	أرفض تجنب الخوض فى أى موقف تنافسى			
١٠	المنافسة بالنسبة لى مكسب وخسارة			
١١	ألجأ إلى أساليب ملتوية فى المنافسة لأحقق ما أريد			
١٢	قدراتى لا تؤهلنى للتنافس مع زملائى			
١٣	أبذل قصارى جهدى لأحقق ماأصبو إليه			
١٤	أنا فى صراع تنافسى مع زملائى			
١٥	أكره أن أكون محط أنظار الجميع			
١٦	أسعى إلى المناصب بطرق مشروعة			
١٧	أسعى إلى إرضاء مديرى فى العمل على حساب زملائى			

١٨	أقل من كفائتي حتى لا أتنافس مع زملائي بالعمل
١٩	المنافسة هي مجال خصب لإظهار المواهب
٢٠	أرى كل زملائي منافسين لي
٢١	أشعر بالضعف في أي موقف تنافسي مع زملائي
٢٢	أهنيء زملائي المتنافسين إذا فازوا علي
٢٣	أكره نفسي بشدة إذا لم أتفوق على زملائي
٢٤	حبي لزملائي لا يدفعني إلى تجنب منافستهم
٢٥	قدراتي لا تؤهلني لأن أتنافس مع زملائي
٢٦	يشغلني نجاحي وانتصاري على زملائي بالعمل
٢٧	أبتعد عن شغل أي منصب بعلمي ولا أسعى إليه نهائياً
٢٨	أراعي مشاعر زملائي حتى أثناء تنافسي معهم
٢٩	أتجنب أسعى للنجاح في عملي بأي ثمن
٣٠	أخشى من منافسة زملائي بالعمل خوفاً من الفشل
٣١	أشعر بالسعادة عندما أحقق ماكن أتنافس عليه
٣٢	زملائي المتنافسين معي هم أعداء لي
٣٣	أكره أن أكون مميزاً عن زملائي
٣٤	أطمح إلى أن أكون متميزاً بين زملائي دون أن أخسرهم
٣٥	أنا في موقف قوة أثناء تنافسي مع زملائي بالعمل
٣٦	أميل إلى مشاهدة زملائي يتنافسون دون الاشتراك معهم
٣٧	جو المنافسة يجعلني أبذل قصارى جهدي
٣٨	يجب أن أكون في أعلى مكانة بعلمي

### مقياس الميكيا فيلية

#### بيانات عامة

الإسم :	دبلوم:
الجنس:	تاريخ الميلاد:

#### تعليمات المقياس :

عزيزى الطالب : أمامك عدد من العبارات وكل عبارة لها ثلاث إستجابات فالرجاء منك

مايلى:

- 1- ضع علامة ( ) على أول إستجابة تشعر أنها تنطبق عليك.
- 2- لاتضع أكثر من علامة على العبارة الواحدة.
- 3- تأكد أنه لاتوجد إستجابة صحيحة وأخرى خاطئة، بل الإستجابات الملائمة هي الإستجابات الصادقة والمعبرة عن شخصيتك.

م	العبارة	دائماً	أحياناً	أبدأ
١٦	أنافق رؤسائى من أجل تحقيق ماأصبو إليه			
١٧	مبدأى فى الحياة الغاية تبرر الوسيلة			
١٨	ألجأ إلى أساليب غير مشروعة فى سبيل تحقيق أهدافى			
١٩	أنتقى ألقاظى تبعاً للموقف الذى أكون به			
٢٠	أستخدم السلطة لتحقيق أهدافى الشخصية			
٢١	يصفنى الآخرون بأننى ماكر			
٢٢	أتجاهل مصلحة الآخرين			
٢٣	الآخرون هم وسيلة بالنسبة لى			
٢٤	لدى قدرة فائقة على الأقتناع			
٢٥	أتمتع بسمات القيادة وأستحقها			
٢٦	أستخدم ذكائى لأنال ماأريد			
٢٧	مصلحتى هى أهم شىء بحياتى			
٢٨	فى بعض الأوقات أتخلى عن المبادئ			
٢٩	أتمتع بجاذبية تؤثر على من أمامى			
٣٠	أسعى لنقلد المناصب			
١٦	يسهل على خداع الآخرين			
١٧	علاقائى كثيرة ولكنها سطحية			
١٨	قد أستغل الآخرين لأحقق ما أريد			

١٩	لدى قدرة فائقة على التفاوض مع الآخرين
٢٠	السلطة بالنسبة لى تعنى قوتى
٢١	أستطيع إخفاء مشاعرى بسهولة
٢٢	أقدم على مساعدة الآخرين بسهولة
٢٣	أشك فى نوايا الآخرين
٢٤	أفتقد السيطرة على من حولى
٢٥	أحاول التقرب من ذوى السلطة لكى أنولها فى يوماً ما
٢٦	أبتسم فى وجه رؤسائى بإستمرار
٢٧	أتعرف على الأشخاص ذوى المكانة العليا
٢٨	أتغاضى عن بعض المبادئ فى سبيل تحقيق أهدافى
٢٩	أستطيع التأثير على الآخرين بسهولة
٣٠	أرى أن السلطة هى التمتع بمميزات خاصة عن الآخرين
٣١	أستطيع التلاعب بالآخرين
٣٢	معظم علاقتى بالآخرين علاقة نفعية
٣٣	أستغل أى فرصة تقع أمامى مهما كان الثمن
٣٤	أمتلك المهارات الاجتماعية

## Summary

The study was designed to examine the relationship between competition (normal - hyper - avoid competition) and Machiavellianism, and knowing the differences between males and females in each of the dimensions of competition and Machiavellianism , the sample consisted of (250) students of post-graduated students working at the Faculty of



Education University of Banha, who ranged between 25-42 years with an average age of 33.5 years The results of the study were based on the scale of competition and the machiavellianism scale. The results indicated that there is a positive correlation between machiavellianism and hypercompetition, and a negative correlation between each hypercompetition , normal competition and Machiavellianism . The results also showed significant differences between males and females in Machiavellianism and hypercompetition in favor of males, while in favor of females in avoidance of competition. The results showed no statistically significant differences in Normal competition.

**Keywords:** Competition – Machiavellianism- post-graduate students