

2019

Charismatic Personality Characteristics as Perceived by the University Students in Tulkarm Governorate

Ziad Barakat

Al-Quds Open University, Palestine, zbarakat@qou.edu

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/aaup>



Part of the [Psychology Commons](#)

Recommended Citation

Barakat, Ziad (2019) "Charismatic Personality Characteristics as Perceived by the University Students in Tulkarm Governorate," *Journal of the Arab American University* مجلة الجامعة العربية الامريكية للبحوث: Vol. 5 : Iss. 1 , Article 7.

Available at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/aaup/vol5/iss1/7>

This Article is brought to you for free and open access by Arab Journals Platform. It has been accepted for inclusion in Journal of the Arab American University مجلة الجامعة العربية الامريكية للبحوث by an authorized editor. The journal is hosted on [Digital Commons](#), an Elsevier platform. For more information, please contact rakan@aarj.edu.jo, marah@aarj.edu.jo, u.murad@aarj.edu.jo.

Charismatic Personality Characteristics as Perceived by the University Students in Tulkarm Governorate

Cover Page Footnote

Copyright 2019, Journal of the Arab American University, All Right Reserved.

مظاهر الشخصية الكاريزمية المدركة لدى طلبة الجامعة في محافظة طولكرم

زياد بركات¹، ليلي أبو علي²

¹ علم النفس التربوي، كلية التربية، جامعة القدس المفتوحة- فلسطين، zbarakat@qou.edu

² أساليب تدريس اللغة الإنجليزية، كلية التربية، جامعة القدس المفتوحة- فلسطين، laila.jam@yahoo.com

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف إلى مظاهر الشخصية الكاريزمية كما يدركها طلبة الجامعة في محافظة طولكرم، لهذا الغرض طبق مقياس مظاهر الشخصية الكاريزمية على عينة بلغت (478) طالباً وطالبة مسجلين في الجامعات: القدس المفتوحة (فرع طولكرم)، والنجاح الوطنية (كلية الزراعة والبيطرة)، وفلسطين التقنية خضوري، وتم اختيار أفرادها بطريقة عشوائية طبقية تبعاً لمتغيري الجنس والجامعة، وأظهرت النتائج أن تقديرات أفراد الدراسة لمظاهر الشخصية الكاريزمية كانت بمستوى مرتفع، ومن جهة أخرى، توصلت النتائج إلى وجود فرق دال إحصائياً في مستوى استجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغير التخصص لمصلحة الطلبة من التخصصات الصحية والطبية والعلمية، وعدم وجود فروق في هذا المستوى تبعاً لمتغيري الجنس والجامعة والتفاعل بينهما.

الكلمات المفتاحية: الشخصية، الكاريزمية، الشخصية الكاريزمية، طلبة الجامعة.

المقدمة

الكاريزما وصف يطلق على الجاذبية الكبيرة والحضور الطاعني الذي يتمتع به بعض الأشخاص والقدرة على التأثير على الآخرين إيجابياً بالارتباط بهم جسدياً وعاطفياً وثقافياً، وسلطة فوق العادة، وسحر شخصي، وشخصية تثير الولاء والحماس، ولغة فإن الكاريزما تأتي من كلمة بالإنجليزي (Charisma) والتي ترجع لأصل يوناني وتعني الهدية أو التفضيل الإلهي، وبالرغم من صعوبة إيجاد تعريف دقيق لهذه الكلمة إلا أنه يمكن ربطها بشخصية معينة، والقول إن الشخصية الكاريزمية هي التي لها قدرات غير طبيعية في القيادة والإقناع وأسر الآخرين، كما أنها تمتاز بالقدرة على إلهام الآخرين عند الاتصال بهم، وجذب انتباههم بشكل أكثر من المعتاد، وهي كلمة إغريقية تعني موهبة ربانية أو تعني منحة ربانية، وهي تشير إلى الجاذبية الكبيرة أو الحضور الفعال والقوي الذي يتمتع به شخص دون الآخرين. والكاريزما هو الإنسان ذو الشخصية التي لا تُنسى، فهو صاحب شخصيه لا تتوه وسط الزحام، وعلى كل حال فالكاريزما صفة تتبع من الداخل وليست صفة خارجية، فمميزاته داخلية، ما يضيف عليه جاذبية خاصة، وروعة منفردة، والشيء الرائع في الشخصية الكاريزمية أنها تستمد قوتها من ذاتها الخارقة وصفاتها النادرة وقدراتها الروحية، فهي اجتماعية جداً، ومحبوبة، وطموحة، والشخص الكاريزمي يعشق التحدي، والتغيير، ولا يقف أمامه شيء ويعرف أين يقف، وأفكاره عميقة، وصاحب موقف وفكر معين، وواثق من نفسه بالطبع، وقادر على الإقناع.

يمكن لأي إنسان اكتساب مهارات الشخصية الكاريزمية وسلوكياتها بالإرادة والممارسة، وذلك بتطبيق الاستراتيجيات الآتية:

- * نم نقتك بنفسك: فالنقة بالنفس تعد أحد المكونات الأساسية لسحر الشخصية، فالواثقون بأنفسهم يؤكدون لمرؤوسيههم أن كل شيء على ما يرام وتحت السيطرة، فتنتقل عدوى الثقة إلى المرؤوسين ويشتعلون حماساً.
- * وتعلم تكوين الرؤى: فالزعماء الكاريزميون يعملون على بلورة رؤى واضحة وساحرة لإلهام أتباعهم.
- * واستخدم البديهة والمعرفة، وذلك بأن تكون مدعمة بالبيانات المقدمة من الخبراء والأصدقاء والزعماء وذلك لتخيل ما الذي يمكن أن تنجزه شركتك أو إدارتك في المستقبل،
- * وكن إيجابياً: فالأشخاص الكاريزميون يمتلكون قدراً هائلاً من الحماس والتفاؤل والطاقة، فهم ينشدون الأفضل في حياتهم الشخصية والعملية، وعملهم جد، ولهوهم لهو، وهم يوازنون بين أوقات العمل وأوقات الراحة، يعملون كثيراً، وينامون كثيراً، ويمارسون لعبة رياضية على الأقل.

- * وكن حساساً: فلا تكثر من استخدام كلمة "لا" واجعل بديلاً لها كلمة "تقريباً" أو "ربما"؛ فالأشخاص الجذابون لا يقدمون ردوداً نهائية في المواقف السلبية، لكنهم يفعلون ذلك في المواقف الإيجابية، أما في المواقف السلبية، فإن كنت على وشك الاستسلام لمشكلة ما، فحاول أن تطرق أبواباً جديدة، ونقب عن حلول لم تكن مطروحة من قبل.
- * وكن صريحاً: فأصحاب الشخصيات الساحرة يتمتعون بالصراحة والوضوح، فتتطرق ألسنتهم بما يعتمل في دواخلهم، لكن مع مراعاة أحاسيس الآخرين، وليس سهلاً أن يكون المرء صريحاً جداً وودوداً في آن واحد.
- * وإذا أردت التعبير عن رأيك بشأن شخص ما أو فكرة ما، فعليك أن تصوغ رأيك هذا في جملة تتكون من عشر كلمات داخل ذهنك أولاً، ومارس هذا الأسلوب من حين لآخر، وسوف يساعدك على اكتساب عادة الصراحة والوضوح.
- * وروج لنفسك: فالأشخاص الكاريزميون يتحينون الفرص لإظهار مواهبهم وقدراتهم.
- وها هي بعض أساليب الترويج للنفس:
- * صمم لنفسك صفحة على شبكة الإنترنت واذكر فيها إنجازاتك.
- * كون سجلاً لإنجازاتك الشخصية يحتوي على كل الشهادات والتقارير التي تحدد إسهاماتك وأنشطتك.
- * تكلم عن المشروعات الباهرة التي شاركت أو ستشارك فيها.
- * خاطر ولكن بحساب: فالأشخاص الكاريزميون على استعداد لخوض المخاطر لكن دون تهور أو طيش وفي كل الأحوال، اجعل الآخرين على علم بالمخاطر التي تخوضها.
- * كن مختلفاً: فإذا استطعت أن تكون مختلفاً بطريقة درامية وإيجابية، فهذا من شأنه أن يزيد من جاذبيتك الشخصية.
- * اعرّف نفسك: فقبل أن تؤثر في الآخرين يجب أن تفهم نفسك أولاً، وتفهم مفاتيح شخصيتك وتتعرف إلى أفعالك وردود أفعالك وتنتبه إلى حركات جسدك وتعبيراتك في المواقف المختلفة.
- * ارفع معنوياتك: فالشخص السعيد المبتهج يؤثر إيجابياً فيمن حوله، والشخص المكتئب المحبط ينفر الناس منه، ولكي تؤثر في الآخرين إيجابياً فعليك أن تكون في حالة معنوية مرتفعة، وأسهل الطرق لرفع معنوياتك ممارسة الرياضة.
- * أشعرهم بأهميتهم: فالناس عادة ينجذبون إلى الشخص الذي يهتم بالآخرين، فإذا أردت أن تتجذب إلى شخص فاستمع إلى ما يقوله وتعرف إليه وافهمه أكثر واجعله يشعر أنه أهم شخص في المكان.

* طور معلوماتك وثقافتك: فالمعرفة والثقافة تزيد حاملها جاذبية، وكل شخص لديه اهتماماته وخبراته ومعارفه في جانب أو غير جانب محدد من شؤون الحياة.

* تحدث مع الآخرين عن الأشياء التي تهتم بها وتؤثر فيك وترفع معنوياتك، وتؤثر في نظرتك للحياة.

* شارك الآخرين اهتماماتك وقناعاتك وأفكارك ومعلوماتك.

* اهتم بمظهرك: فالمظهر الصحي واللياقة البدنية والقوام السليم وطريقة الملبس جميعها تؤثر في نظرة الناس إليك؛ لأنها أول رسالة ترسلها للآخرين عن نفسك، ومظهرك يشير إلى مدى اهتمامك بنفسك ورضاك عنها.

* تعاطف مع الآخرين: فالاستماع باهتمام، والتعاطف الصادق هما أقصر الطرق لبناء الشخصية الجذابة.

* اجعل الآخرين يتذكرون كلامك: ففي حديثك استخدم دائماً الأمثلة التشبيهية والقصص؛ لأنها من أكثر الأدوات التي تجعل حديثك ممتعاً ومؤثراً، ويساعد الآخرين على تذكر كلامك دائماً بما يتضمن من معان وعبر.

* اهتم بأسماء الآخرين: فكل شخص يحب أن يسمع اسمه، لذلك عندما تتحدث إلى شخص فاحرص على أن تذكر اسمه أثناء حديثك، لكن تجنب ذكر اسمه في كل جملة تقولها، وكفي أن تذكر اسمه في بداية الحديث وفي نهايته، وهذا سيجعل حديثك أكثر حميمية وسيزيل الكثير من الحواجز بينك وبينه.

* كن راضياً: فأن تكون راضياً عن نفسك وعماً لديك هو مفتاح السعادة الشخصية، والناس ينجذبون إلى الشخص السعيد الراضى المبتهج.

* كن خفيف الظل: فالناس بطبيعتهم يميلون إلى الشخص الذي يجعلهم يضحكون، وحاول أن يتضمن حديثك بعض الدعابات وأن تضيف جواً من البهجة في أثناء وجودك، وعندما تقابل شخصاً لأول مرة فلا تبذل مجهوداً فوق المعتاد، ولا تحاول أن تبسم رغماً عنك، ولا تحاول أن تتذاكى، أو أن تكون مؤدباً أكثر من اللازم، أو أن تتعامل مع الطرف الآخر باحترام زائد، فيكون ذلك على حساب احترامك لنفسك.

* تحلى بالهدوء واللباقة: فإن كان أسلوبك هادئاً متزنًا انجذب الآخرون إليك، وإن كان خشناً قاسياً نفروا منك (Holmberg and Mortensen, 2011؛ Antonakis; Fenley and Liechti, 2011؛ Potts, 2010؛ تلباد،

2010؛ Ziglar & Norman, 2009؛ Bass, 2008؛ بندر، 1991).

وبالرغم من أن النظريات القديمة كانت تؤمن بالهوية الكاريزما وملاصقتها للشخص منذ ولادته، إلا أن الدراسات الحديثة أثبتت بما لا يدع مجالاً للشك أن الكاريزما عبارة عن سلوكيات وتصرفات قابلة للتعليم والاكْتساب بالمشاهدة والاجتهاد. فقد قدر وايزمان (Wisman, 2011) أن الجزء الطبيعي من الكاريزما بحوالي (50%) ، في حين أن الباقي يكتسب بالممارسة والتعلم. كما أوضح وايزمان أن هناك ثلاثة عوامل تجعل الشخصية كاريزمية هي: الإحساس العميق بمشاعرها الذاتية، والقدرة على تمرير المشاعر نحو الآخرين، والمناعة ضد الكاريزما الخارجية.

وهناك من يعتقد أن للبرمجة اللغوية العصبية مجالاً دراسياً جديداً يحاول البحث في سر التأثير الذي يمارسه شخص في الآخرين؛ إذ أظهرت الأبحاث التي قام بها دوبرين (DuBrin, 1997) أن البرمجة اللغوية تعمل على فهم مدى اختلاف الأشخاص المتميزين فيما يتعلق بالسلوك والتفكير واستخدام اللغة، وأن الناجحين يكونون أكثر استعداداً للتأثير في الآخرين، ذلك أنهم يستطيعون التشبه بهم ومجاراتهم في أساليبهم سواء في اللغة أو التفكير أو في حركات الجسم. فمن المعروف أن قدرة الفرد على الاتصال بالآخرين بكفاءة أعلى إذا استخدم العبارات والحركات نفسها التي يستخدمها هؤلاء الناس، ومجاراتهم في إيماءات الوجه وإشارات اليد ونبرة الصوت وغيرها دون تكلف وجهد (Stutje, 2012). غير أن هذه الأفكار تبقى أسيرة أطرها النظرية، وتدخل في باب الافتراض والغائبة؛ بمعنى أنها تجسد الأسس التي ينبغي للشخصية الكاريزمية امتلاكها، فثمة كثير من الزعماء الذين يتمتعون بشخصية كاريزمية ممن لا تتكامل لديهم هذه المواصفات، وهي ناشئة بطبيعة الحال من قصور الإنسان وعجزه، ومن عدم وجود الإنسان الكامل، ولذلك انتقلت الدراسات نحو التحديدات الميدانية للشخصية الجذابة؛ أي دراستها كما هي في كينونتها، وليس من ناحية ما يجب أن تكون عليه هذه الشخصية (Ziglar and Norman, 2009).

فمن هذه الدراسات الدراسة التي قام بها غولدرينغ وآخرون (Goldring et al., 2015) بهدف الكشف عن مدى تقارب تقويم مدراء المدارس والمعلمين وتباعدهم من خصائص الشخصية الكاريزمية لكل منهم. وتكونت عينة الدراسة من (348) معلماً ومعلمة، و(44) مديراً ومديرة. وأظهرت النتائج أن أهم الخصائص القيادية لمدير المدرسة كما حددها المعلمون كانت على الترتيب: التوجيه والتوعية، والمتابعة الحثيثة للمؤسسين، والمرونة في التعامل، والدعم المادي والمعنوي، بينما كانت خصائص المعلم الكاريزماتية كما حددها المدير على الترتيب: التعاون والمشاركة، والانضباط، ومتابعة الطلبة، والانصياع للأنظمة. ومن جهة أخرى، بينت النتائج أن مستوى هذه الخصائص للشخصية الكاريزماتية كان

متوسطاً بشكل إجمالي، كما بينت النتائج عدم وجود فروق جوهرية بين تقديرات أفراد الدراسة لخصائص الشخصية الكاريزماتية تبعاً لمتغيرات العمر، والجنس، والمؤهل العلمي، والتخصص.

وهدف دراسة هوانغ و لين (Huang and Lin, 2014) إلى الكشف عن مؤشرات الشخصية الكاريزماتية للمعلم وتأثير ذلك في فعاليته في التدريس، تكونت عينة الدراسة من (98) معلماً ومعلمة من تايوان، وأظهرت النتائج أن مستوى تقديرات أفراد العينة لمؤشرات الشخصية الكاريزمية كان بمستوى مرتفع بشكل عام، كما بينت هذه النتائج وجود أربعة مؤشرات للشخصية الكاريزمية للمعلم هي: المعرفة، والصفات الشخصية، والأساليب، وروح الدعابة، ومن جهة أخرى أظهرت النتائج عدم وجود فروق جوهرية في مستوى هذه المؤشرات و متغيرات: الجنس والتخصص، والمؤهل العلمي، والعمر، وسنوات الخبرة.

وهدف دراسة أبو سلطان (2014) لمعرفة درجة توافر متطلبات القيادة الشبكية بوزارة التربية والتعليم العالي بمحافظة غزة وسبل تعزيزها، وكذلك التعرف إلى احتمالية وجود الفروق ذات الدلالة الإحصائية بين متوسطات تقديرات أفراد عينة الدراسة لهذه الدرجة تعزى لمتغيرات: الجنس، والمؤهل العلمي، وسنوات الخدمة والمسمى الوظيفي. وتكونت عينة الدراسة من (179) موظفاً. وأظهرت النتائج أن تقديرات أفراد الدراسة لمتطلبات القيادة الكاريزمية كانت بدرجة كبيرة بلغت ما نسبته (70%). كما بينت النتائج أيضاً وجود فروق دالة إحصائية بين متوسطات تقديرات أفراد عينة الدراسة لمتطلبات القيادة تبعاً لمتغيرات الجنس والمسمى الوظيفي لمصلحة الذكور ولقناة المدير أو نائب المدير، وعدم وجود فروق في هذه المتوسطات تبعاً لمتغيرات المؤهل العلمي وسنوات الخبرة.

وهدف دراسة بالكوندي وكيلدوف ووهاريسون (Balkundi; Kilduff and Harrison, 2011) إلى الكشف عن خصائص القائد الكاريزمي وعلاقة ذلك في أداء الرؤوسين، وتكونت عينة الدراسة من (56) فرداً من الرؤوسين في مؤسسات تربوية واقتصادية واجتماعية مختلفة، طلب منهم تحديد مدى تأثير خصائص المدير الذي يعملون تحت إشرافه، وقد بينت النتائج أن مستوى تقدير أفراد الدراسة لخصائص القائد الكاريزمي كان متوسطاً، كما بينت النتائج وجود علاقة جوهرية بين فعالية هؤلاء العاملين وخصائص المدير الكاريزمية مثل: الانضباط، والمتابعة، وتقبل الرأي، والمرونة في التعامل، والمديح والدعم. وعدم وجود فروق جوهرية في مستوى هذه التقديرات تبعاً لمتغيرات: الجنس، والتخصص، والخبرة، والمؤهل العلمي، ونوع الوظيفة.

وهدفت دراسة أبو رومي (2010) إلى معرفة مدى توافر عناصر القيادة التحويلية بين قادة منظمات المجتمع المدني في الأردن، والتعرف إلى أهم المتطلبات القيادية والمادية والمالية والفنية والثقافة التنظيمية اللازمة لتطبيقها في منظمات المجتمع المدني، والتعرف إلى أهم المهارات المقترحة لبناء القيادات التحويلية في منظمات المجتمع المدني وتنميته. وتوصلت الدراسة لنتائج أهمها: أن أهم مظاهر القيادة التحويلية في منظمات المجتمع المدني في الأردن متوافرة بصورة إيجابية هي: الشخصية الكاريزمية، والدافعية، والإلهام، والتشجيع الإبداعي، وأشارت النتائج أيضاً إلى أن غالبية عناصر القيادة التحويلية في منظمات المجتمع المدني في الأردن تمحورت حول قيمة العمل وثقافة التجديد والتغيير ومساعدة العاملين على تحقيق أهداف المنظمة وحرية التعبير عن آرائهم وأفكارهم، وهذا من شأنه أن يساهم في تطوير عمل المنظمة.

وهدفت دراسة دوتويلير (Duttweiler, 2009) إلى الكشف عن مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من طلبة الجامعة بلغ عددهم (246) طالباً وطالبة، وقد بينت نتائجها أن أهم مظاهر الشخصية الكاريزما الشائعة لدى الطلبة هي: الإصغاء، وإدارة الوقت، والتنظيم الشخصي، وتقبل الرأي، وحل المشكلات، والصبر، وقد كانت هذه التقديرات بمستوى مرتفع، كما بينت النتائج وجود فروق جوهرية في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية وبعض المتغيرات: الجنس، والعمر، والتخصص، والتحصيل، وذلك لمصلحة الطلبة الذكور وكبار السن، ومن التخصصات العلمية، وذوي التحصيل المرتفع.

وهدفت دراسة كلينزينك والويسيو (Klinzing and Aloisio, 2007) إلى معرفة تأثير بعض المتغيرات في الشخصية الكاريزمية، وتكونت عينة الدراسة من (784) طالباً وطالبة، وقد بينت نتائجها وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً بين متغيرات الكفاءة الذاتية، والانبساطية، والتعبير اللفظي، والتواصل الاجتماعي، والضبط الذاتي وعديد من مظاهر الشخصية الكاريزمية. بينما وجود علاقة ضعيفة وغير مهمة بين التعبير غير اللفظي والانطوائية ومظاهر هذه الشخصية. كما بينت النتائج عدم وجود فروق في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى الطلبة تبعاً لمتغيرات: الجنس، والتحصيل، والتخصص.

أما دراسة هاوس (House, 1999) فقد هدفت إلى التعرف إلى خصائص الشخصية الكاريزمية لدى عينة من الطلبة القادة بلغ عددهم (88) فرداً، وقد أظهرت النتائج وجود (8) خصائص عامة يتمتع بها أصحاب الشخصية الكاريزمية وهي: الصدق، والمرونة، وقوة الإرادة، والفعالية، والحيوية والنشاط، والمسؤولية، والانفتاح على الآخر، والتكيف، وكان مستوى تقدير هذه المظاهر مرتفعاً. كما بينت النتائج عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في مظاهر هذه

الشخصية بينما وجود فروق دالة إحصائية في مستوى هذه المظاهر تبعاً لمتغيري التخصص والتحصيل لمصلحة التخصصات العلمية وذوي التحصيل المرتفع على الترتيب.

وهدف دراسة سيرافين (Serafin, 1992) إلى الكشف عن الأنماط السلوكية والصفات الانفعالية والاجتماعية للشخصية الكاريزمية في ضوء متغيرات: الجنس، والعمر، والتخصص، والتحصيل، والحالة الاجتماعية، والترتيب بين الأخوة، تكون حجم العينة من (85) طالباً وطالبة من طلبة الدراسات العليا ممن سجلوا لبرنامج التربية القيادية التمهيدية في إحدى الجامعات الغرب الأمريكي. وأظهرت النتائج امتلاك أفراد العينة لبعض أنماط السلوك والخصائص المحددة، وجود فروق جوهرية في مستوى الخصائص والسلوكيات الكاريزمية تبعاً لمتغير العمر لمصلحة صغار السن، وعدم وجود فروق جوهرية في هذا المستوى تبعاً لباقي المتغيرات.

ويرى باريتو (Pareto) الوارد في بندر (1991) أن النخبة (Elit) مجموعة من الناس الذين يظهرون صفات استثنائية ويثبتون تمتعهم بكفاءات عالية في بعض المجالات أو بعض النشاطات، وأن النخبة عادة ما تتشكل من الأكفأ والأفضل والأحسن، أي من الذين حققوا نجاحات على المستوى الاجتماعي وليس الأخلاقي، وهذه النخب تملك من النفوذ ما يسمح لها أن تؤثر في خيارات الأقلية الحاكمة وتحتل مواقع مميزة في الهرم بفضل مداخلها أو حظوتها الاجتماعية. ويرفض آرون (Arun, 2007) نظرية باريتو ويرى أن رأيه منافٍ للمنطق، إذ أنه بهذا المفهوم قد ينتمي إلى مفهوم النخب كل الذين حققوا نجاحات بمن فيهم جماعة اللصوص، ويرى أنه من الصعب جداً تحديد شكل الإطار الذي تتم في داخله صناعة النخب من مواد النجاحات، ويربط مبدأ تقسيم النخب بممارسة النخب الديمقراطية التعددية، فهناك قادة سياسيون، وقادة إداريون، وقادة روجيون محركون للجماهير. بإزاء آرون في نقده لباريتو باستبعاده الجانب الأخلاقي، فإن المجتمعات الحديثة ما زالت ترى هذا الجانب مطلوباً لدى القادة، وتكاد تملأ الصفحات اليومية للجرائد بالحديث عن الزعماء القيايين لدى الغرب متكلمة عن انخفاض شعبيتهم وعدم اعتبارهم قادة عظاماً بسبب الفضائح التي يتعرضون لها من هدر وفساد وكذب، وعلاقات غرامية (Potts, 2010).

ويلاحظ من خلال هذه المراجعة السريعة للدراسات السابقة الميدانية والنظرية أن هذه الدراسات على قلتها لم تقدم نسقاً واحداً من حيث أهدافها وإجراءاتها ونتائجها، فقد تناقضت في معطياتها من حيث مستوى توافر خصائص الشخصية الكاريزمية ومظاهرها لدى الأفراد، فقد تراوحت ما بين المستوى المتوسط والمرتفع، كما بينت نتائجها تفاوتاً فيما يتعلق بعلاقة هذه المظاهر بالمتغيرات الديمغرافية التي تمت معالجتها. كما يلاحظ أن مجال الشخصية الكاريزمية ومظاهرها يعد

مجالاً خصباً، إذ أن اهتمام الباحثين بهذا النوع من الشخصية ما زال متواضعاً على الصعيدين العالمي والعربي، وهذا ما لفت انتباه الباحثين ودعاهما لإجراء الدراسة الحالية للكشف عن مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من الطلبة الجامعيين كفئة مهمة من فئات المجتمع.

مشكلة الدراسة

هدفت الدراسة الراهنة إلى الكشف عن مظاهر الشخصية الكاريزمية كما يدركها طلبة الجامعة في محافظة طولكرم: القدس المفتوحة (فرع طولكرم)، والنجاح الوطنية (كلية الزراعة والبيطرة)، وفلسطين التقنية - خضوري في ضوء متغيرات: الجنس، والجامعة، والتخصص، ومستوى التحصيل الأكاديمي، وبالتحديد يمكن بلورة مشكلة هذه الدراسة في السؤال الرئيس الآتي: ما مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم؟

أهمية الدراسة

تتبدى أهمية الدراسة الحالية في ناحيتين، أولاهما نظرية والأخرى تطبيقية إجرائية، فمن الناحية النظرية؛ تشير مراجعة التراث السيكولوجي المتوافر في مجال الشخصية إلى أهمية الشخصية الكاريزمية ومظاهرها، وبهذا تبرز أهمية الدراسة الحالية في تناولها موضوعاً يُعد نادراً في البيئة العربية بعامة والبيئة المحلية الفلسطينية بخاصة - في حدود علم الباحث - لدى عينة من الطلبة في المرحلة الجامعية، وهي مرحلة مهمة وحاسمة في مستقبل الطلبة، و الطلبة الذين يعيشون الحياة الجامعية بصورتها الصحية يكون لديهم فرص عديدة للمشاركة في المهام الأكاديمية والاجتماعية والثقافية والنجاح فيها. أما من الناحية التطبيقية الإجرائية، فتتبع أهمية الدراسة الحالية كونها توفر مقياساً متخصصاً ويتمتع بخصائص سيكومترية جيدة من حيث معاملات الصدق والثبات وبطرق مختلفة يمكن استخدامها لتحقيق أهداف دراسات لاحقة، كما توفر الدراسة معرفة تساعد في خلق تصور يركز على النواحي الإيجابية كاستحقاق أفعال الشباب وتوجيههم لحياة أكثر إنسانية وأكثر جدية.

أهداف الدراسة

سعت هذه الدراسة لتحقيق الأهداف الآتية:

1. الكشف عن مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى طلبة الجامعة في محافظة طولكرم.
2. معرفة دلالة الفروق الإحصائية في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم تبعاً لمتغيرات: الجنس، والجامعة، والتخصص.
3. التحقق من العلاقة الارتباطية بين مظاهر الشخصية الكاريزمية ومستوى التحصيل الأكاديمي لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم.

أسئلة الدراسة

لتحقيق أهداف هذه الدراسة تم فحص الأسئلة الآتية:

1. ما مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم؟
2. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم تبعاً لمتغيرات: الجنس، والجامعة، والتخصص؟
3. هل توجد علاقة ارتباطية بين مظاهر الشخصية الكاريزمية ومستوى التحصيل الأكاديمي لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم؟

حدود الدراسة

يمكن تعميم نتائج هذه الدراسة في حدود الاعتبارات الآتية:

1. المجال البشري: اقتصر إجراءات هذه الدراسة على عينة من الطلبة الجامعيين.
2. المجال المكاني: تم تطبيق إجراءات الدراسة في الجامعات الفلسطينية في محافظة طولكرم وهي: القدس المفتوحة (فرع طولكرم)، والنجاح الوطنية (كلية الزراعة والبيطرة)، وفلسطين التقنية - خضوري.

3. **المجال الزمني:** طبقت إجراءات هذه الدراسة على مدار (4) أسابيع هي الفترة التي استغرقت فيها عملية تطبيق

أداة الدراسة على أفراد الدراسة وجمع البيانات اللازمة بالطريقة المباشرة، وذلك خلال الفصل الدراسي الأول من

العام الدراسي (2015\2016).

4. **المجال المفهومي:** تتحدد نتائج هذه الدراسة بموضوعها المتعلق بمظاهر الشخصية الكاريزمية، ويمكن تعميم

نتائجها في حدود المقياس الذي أعد لهذا الغرض.

الطريقة والإجراءات

أولاً: **المنهج:** استخدم المنهج الوصفي التحليلي الارتباطي لتحقيق أهداف الدراسة الحالية لمناسبتها المنهجية والإجرائية

لطبيعة متغيرات هذه الدراسة.

ثانياً: **مجتمع الدراسة:** تكون مجتمع الدراسة من جميع الطلبة المسجلين في الجامعات في محافظة طولكرم وهي: جامعة

القدس المفتوحة (فرع طولكرم)، والنجاح الوطنية (كلية الزراعة والبيطرة)، وفلسطين التقنية خضوري، والبالغ عددهم

(9558) طالباً وطالبة، موزعين تبعاً لمتغيري الجنس والجامعة كما هو مبين في الجدول (1) الآتي:

جدول 1: توزيع أفراد مجتمع الدراسة تبعاً لمتغيري الجنس والجامعة

الجامعة	الجنس	الذكور		الإناث		المجموع	النسبة المئوية
		العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية		
القدس المفتوحة		1599	37%	2743	63%	4342	45%
النجاح الوطنية		4959	63%	294	37%	789	9%
فلسطين التقنية خضوري		1859	42%	2568	58%	4427	46%
المجموع		3953	41%	5605	59%	9558	100%

ثالثاً: **عينة الدراسة:** تكونت عينة الدراسة من (478) طالباً وطالبة، تم اختيارهم بالطريقة الطبقيّة العشوائية تبعاً لمتغيري

الجنس والجامعة بنسبة (5%) من المجتمع الأصلي، فقد تم اختيار أفراد هذه العينة وفقاً للأرقام الجامعية باستخدام برامج

القبول والتسجيل. وهم موزعون تبعاً لمتغيرات الدراسة المستقلة كما هو مبين في الجدول (2) الآتي:

جدول 2: توزيع عينة الدراسة تبعاً لمتغيرات الجنس والموقع الجغرافي والتخصص ومستوى التحصيل

المتغيرات	المستوى	العدد	النسبة المئوية
الجنس	ذكور	196	0.41
	إناث	282	0.59
الجامعة	القدس المفتوحة (فرع طولكرم)	215	0.45
	النجاح الوطنية (كلية الزراعة والبيطرة)	43	0.9
	فلسطين التقنية خضوري	220	0.46
التخصص	مواد نظرية (أدبية)	120	0.25
	مواد تطبيقية (علمية)	148	0.31
	مواد تجارية واقتصادية	134	0.28
	مواد صحية وطبية	76	0.16
مستوى التحصيل	مرتفع (أكثر من 80%)	139	0.29
	متوسط (70% - 80%)	210	0.44
	منخفض (أقل من 70%)	129	0.27

رابعاً: أداة الدراسة

لتحقيق أهداف الدراسة الحالية أعد الباحثان مقياس مظاهر الشخصية الكاريزمية وذلك عبر الخطوات الإجرائية

الآتية:

1. مراجعة الأدب السابق النظري والميداني، فلم يجد الباحثان أداة متكاملة يمكن الاعتماد عليها لتحقيق أهداف دراستهما الحالية، فلجئاً إلى الأطر النظرية في هذا المجال فوجدوا بعض العوامل والمقومات الأساسية التي عرضت لها بعض الدراسات السابقة (Antonakis; Fenley and Liechti, 2011; Holmberg and Mortensen, 2011; Potts, 2010; تلباد، 2010؛ Ziglar and Norman, 2009؛ Bass, 2008؛ بندر، 1991)، والتي تعد الأساس النظري لبناء أداة الدراسة وهي: الثقة بالنفس، والإيجابية، وتكوين الرؤى، والصراحة، والإحساس بالآخرين، ومعرفة النفس، وتحديد القدرات والطموحات، والتفرد والاختلاف والتميز، والمخاطرة المحسوبة، والمعنوية

والحيوية والنشاط، وتنمية الذات، والثقافة الواسعة والاطلاع، والتعاطف مع مشكلات الآخرين والاهتمام بجلها، والمسؤولية والاستقلالية، والاهتمام بالمظهر الشخصي، وخفة الروح والدعابة، والقناعة والرضى، الهدوء والصبر، واللباقة، والتعبير باللغة والجسد، والتفكير قبل الكلام، والبداهة (أنظر مقدمة الدراسة).

2. استناداً إلى المفردات السابقة فقد تم بناء فقرات المقياس والذي تكون في صورته الأولية من (52) فقرة، تمثل كل فقرة منها نمطاً سلوكياً، أو صفة من الصفات المميزة للشخصية الكاريزمية.

3. التحقق من صدق أداة الدراسة (Validity): استخدم الباحثان أربعة مؤشرات للدلالة على صدق المقياس:

أولاً: الصدق الظاهري (Face Validity): يرى كل من أليبرتو وتروتمان (Alberto and Troutman, 2013)

أن أفضل وسيلة لاستخراج الصدق الظاهري للمقياس هو من خلال ملائمة المقياس لما وضع من أجله ومدى وضوح التعليمات، وصلاحيّة الفقرات، ويتحقق ذلك من خلال عرضه على خبراء أو محكمين، وبخاصة إذا كان هؤلاء المحكمون من ذوي الخبرة. عليه، قام الباحثان بعرضه على تسعة خبراء في علم النفس والإرشاد النفسي في الجامعات المختلفة التي تم اختيار أفراد الدراسة منها، لفحص فقرات المقاييس وإبداء آرائهم في كل فقرة، وقد أُنقّق المحكمون على إجراء بعض التعديلات على بعض الفقرات وقد أخذ الباحث بها، كما أجمع أغلبهم على حذف (3) فقرات لتكرار موضوعها مع فقرات أخرى وهي: "لا أتوانى عن تقديم المشورة والنصح للآخرين"، و"ينجذب الآخرون لوجهة نظري وطريقتي في الكلام"، و"أستمع باهتمام لمن يكلمني".

ثانياً: صدق البناء (Construct Validity): تم حسابه بعدة طرق منها التحليل العاملي والتناسق الداخلي لمعرفة الفقرات المتسقة مع بعضها البعض، وتحقيق منه الباحثان إحصائياً بحساب معامل الارتباط بيرسون بين درجة كل فقرة من فقرات المقياس وبين الدرجة الكلية للمقياس، بعد تطبيقه على عينة استطلاعية بلغت (80) طالباً وطالبة، لم يدخلوا ضمن العينة الفعلية للدراسة، والجدول رقم (3) يوضح ذلك.

جدول 3: معاملات الارتباط بيرسون لكل فقرة من فقرات المقياس مع الدرجة الكلية للمقياس

رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط
1	.69*	11	.76*	21	.71*	31	.79*	41	.73*
2	.59*	12	.57*	22	.65*	32	.58*	42	.54*
3	.67*	13	.57*	23	.77*	33	.74*	43	.77*
4	.58*	14	.76*	24	.80*	34	.86*	44	.54*
5	.64*	15	.85*	25	.55*	35	.65*	45	.45*
6	.62*	16	.87*	26	.13	36	.78*	46	.57*
7	.52*	17	.85*	27	.54*	37	.84*	47	.58*
8	.53*	18	.66*	28	.65*	38	.76*	48	.75*
9	.64*	19	.66*	29	.69*	39	.11	49	.86*
10	.68*	20	.74*	30	.41*	40	.84*		

دالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha=0.01$)

يلاحظ من الجدول (3) السابق، أن قيم معاملات الارتباط بيرسون بين كل فقرة من الفقرات والدرجة

الكلية للمقياس تتراوح ما بين (0.11 - 0.87)، وهي دالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha=0.01$)

باستثناء الفقرة (26) و(39)، فهي غير دالة إحصائية، وتم حذفها من المقياس عند إخراجها في صورته النهائية،

وبذلك أصبح المقياس يشتمل على (47) فقرة في صورته النهائية، ويتمتع بمؤشرات جيدة لصدق البناء.

ثالثاً: الصدق التمييزي (Discriminative Validity) أو صدق المقارنة الطرفية: تم حساب المتوسط الحسابي

والانحراف المعياري للفئتين المتطرفتين (27%) من حجم العينة الاستطلاعية والبالغ عددها (80) طالباً وطالبة

على اعتبار أن هذه النسبة هي أكثر التقسيمات تمييزاً للمستويات المتطرفة ما بين التميز والضعف، وهذا ما أكدته

أبحاث كيلي (Kelly, 1979) بهذا الخصوص، وعليه فقد تم اختيار (22) طالباً وطالبة تمثل الفئة العليا، و(22)

طالباً وطالبة تمثل الفئة الدنيا. ولدى استخدام اختبار (ت) لدلالة الفروق بين هذه المتوسطات العليا والدنيا فكانت

كما هو مبين في الجدول (8) الآتي:

جدول 4: نتيجة اختبار (ت) لدلالة الفروق الإحصائية بين المتوسطات الحسابية بين الفئة العليا والفئة الدنيا

الفئة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	الدلالة
العليا	4.13	0.61	7.27	*0.000
الدنيا	2.69	0.86		

* دال عند مستوى الدلالة ($\alpha=0.01$)

بين الجدول (4) السابق وجود فروق دالة إحصائية بين المتوسطات الحسابية لاستجابات الطلبة في الفئة العليا والفئة الدنيا، وهذا مؤشر على الصدق التمييزي للمقياس وصلاحيته السيكمترية.

رابعاً: الصدق الذاتي (Intrinsic Validity): يرى وانك وكريدون (Wang and Creedon, 1989) أن هذا النوع من الصدق هو من أنواع الصدق الإحصائي، ويقاس بحساب الجذر التربيعي لمعامل الثبات المحسوب بأية طريقة من طرق حساب الثبات، واعتمد الباحثان على طريقتين للثبات هما: الاتساق الداخلي باستخدام معادلة كرو نباخ ألفا، فكانت قيمة الصدق الذاتي للمقياس (0.88)، وطريقة التجزئة النصفية، وبلغت قيمة معامل الصدق بهذه الطريقة (0.91)، وهذه معاملات صدق عالية، وتعد مؤشرات قوية لصدق المقياس، ويمكن الاعتماد عليها لتطبيقه.

4. ثبات أداة الدراسة (Reliability): استخدم مؤشرا للدلالة على ثبات المقياس وهما على النحو الآتي:

أولاً: طريقة الاتساق الداخلي (Internal Consistency): وتم التحقق من هذا الثبات باستخدام معادلة كرو نباخ ألفا (Cronbach Alpha)، فبلغت قيمة معامل ثبات (0.78)، وهو أكبر من (0.60) ويعد مؤشراً جيداً للثبات.

ثانياً: التجزئة النصفية (Split-Half Reliability): يرى إيبيل (Ebel, 2009) أنه يمكن حساب الثبات بهذه الطريقة عن طريق حساب معامل الارتباط بين العبارات الفردية والعبارات الزوجية باستخدام قانون الارتباط الخام لبيرسون، ولدى حساب معامل الارتباط فقد بلغ (0.69) وهو دال عند مستوى الدلالة ($\alpha=0.01$)، وبعد معالجته بمعادلة سبيرمان براون (Spearman-Brown) فقد بلغ معامل الثبات (0.82)، فهو معامل ثبات أكثر من (0.60) وبذلك يمكن عده مؤشراً جيداً للثبات.

5. طريقة تصحيح المقياس وتفسير الدرجة عليه: بلغ عدد فقرات المقياس بصورته النهائية (47) فقرة بعد حذف (5) فقرات نتيجة إجراءات الثبات والصدق، يجيب عنها المفحوص وفقاً لمقياس ليكرت (Likert) الخماسي: (5) درجات للإجابة موافق بشدة و(4) موافق، (3) درجات إلى حد ما، ودرجتان للإجابة بمعارض، ودرجة واحدة للإجابة بمعارض بشدة. ولأغراض الإجراءات الإحصائية التحليلية لإجابة عن أسئلة الدراسة وتفسير النتائج اعتمد المعيار الوسطي الآتي:

منخفض	- أقل من (2.33)
متوسط	- (2.33 - 3.66)
مرتفع	- أكثر من (3.66)

خامساً: الأساليب الإحصائية

استخدمت الوسائل الإحصائية الوصفية والتحليلية الآتية لتحقيق أهداف الدراسة والإجابة عن أسئلتها:

1. المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية.
2. الاختبار التائي لعينتين مستقلتين (T-test Two Independent Sample).
3. تحليل التباين المتعدد الثلاثي (MANOVA Analysis Variance) (4×3×2).
4. معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation Coefficient).
5. معادلة كرو نباخ - ألفا (Cronbach - Alpha Formula).
6. معادلة سبيرمان - بروان (Spearman-Brown).

النتائج ومناقشتها

أولاً: النتائج المتعلقة بالسؤال الأول وهو: ما مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم؟

للإجابة عن هذا السؤال حسبت المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمظاهر الشخصية الكاريزمية وفقاً

لتقديرات أفراد الدراسة والمتمثلة بفقرات المقياس المعد لهذا الغرض كما هو مبين في الجدول (5) الآتي:

جدول 5: المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ومستوى التقييم لمظاهر الشخصية الكاريزمية وفقاً لتقديرات أفراد الدراسة

مرتبة تنازلياً تبعاً لأهميتها

الرقم الترتيبي	الرقم التسلسلي	الفقرات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
1	25	أحسن استخدام فن الاصغاء أو الاستماع للآخرين	4.70	1.44	مرتفع
2	22	قادر على حل المشكلات التي تواجهني بطرق وأساليب مبتكرة	4.65	1.39	مرتفع
3	21	أحاول إضفاء جو من الدعابة والبهجة أثناء وجودي مع زملائي	4.55	1.27	مرتفع
4	23	أسارع إلى تقديم الخدمة لمن يحتاجها	4.48	1.33	مرتفع
5	38	أحافظ على استخدام لغة مقنعة ومفيدة للآخرين	4.48	1.40	مرتفع
6	18	دائماً أحاول أبداء وجهة نظري حول القضايا العالقة من حولي	4.46	1.32	مرتفع
7	14	أملك قدراً كبيراً من الحماس والتفاؤل والإيجابية في التعامل مع الأشياء	4.42	1.23	مرتفع
8	2	أنجح على الدوام في مخاطبة الآخرين	4.37	1.09	مرتفع
9	1	إذا تحدثت إلى زملائي أجذب انتباههم	4.32	1.09	مرتفع
10	37	أحاول دائماً التفكير قبل الكلام	4.17	1.08	مرتفع
11	20	دائماً أحول الظهور بشكل متفرد ومتميز عن الآخرين	4.05	1.07	مرتفع
12	8	قادر على تنظيم أمور حياتي بشكل جيد	4.05	1.27	مرتفع
13	19	أحاول دائماً الحصول على معلوماتي من مصادر موثوقة	4.05	1.31	مرتفع
14	12	أدعم وجهة نظري دائماً بالبيانات العلمية	3.99	1.44	مرتفع

مرتفع	1.42	3.97	أشعر بالارتياح والسعادة عندما أتولى قيادة الآخرين	13	15
مرتفع	1.09	3.95	تركيزي الدائم هو على تحقيق طموحاتي وأهدافي	47	16
مرتفع	1.35	3.94	أحاول دائماً الظهور بمنظر أنيق	40	17
مرتفع	1.42	3.94	أشعر بترحيب خاص من زملائي كلما واجهتهم	30	18
مرتفع	1.44	3.93	أتحكم جيداً بحركات جسمي أثناء الكلام مع الآخرين	31	19
مرتفع	1.29	3.92	عادة ما أركز مباشرة في عيون من يكلمني	32	20
مرتفع	1.21	3.91	أقبل مشاعر الآخرين وأحترمها	39	21
مرتفع	1.27	3.91	أستطيع إقناع الآخرين بوجهة نظري حول موضوع أو مشكلة	3	22
مرتفع	1.35	3.90	أستطيع لفت انتباه الآخرين على اختلاف مستوياتهم	41	23
مرتفع	1.47	3.86	أشعر باحترام زملائي وتشجيعهم لكل ما أقوم به من نشاط	15	24
مرتفع	1.77	3.84	لا أتوانى عن قول الصراحة والوضوح في إبداء الرأي	16	25
مرتفع	1.47	3.82	لدي إحساس عميق بمشاعري الذاتية	33	26
مرتفع	1.42	3.81	أحافظ على كتم أسرار زملائي ولا أبوح بها	34	27
مرتفع	1.39	3.79	أتمتع بمستوى عالٍ من الأمانة المهنية والعلمية	4	28
مرتفع	1.39	3.75	أعيش حياة أسرية مستقرة	5	29
مرتفع	1.28	3.72	أنجح عادة على تنظيم وقتي والسيطرة عليه	42	30
مرتفع	1.38	3.72	أتجنب تقليد الآخرين حتى المهمين منهم	24	31
مرتفع	1.41	3.72	أحافظ على العلاقة بأصدقائي وزملائي القدامى وأتواصل معهم باستمرار	6	32
مرتفع	1.24	3.70	أستطيع تحمل مسؤولية الآخرين في مواقف مختلفة	7	33
مرتفع	1.47	3.70	أستطيع الاستفادة من أخطائي وأحولها لنجاح	43	34
مرتفع	1.41	3.68	أقبل نقد الآخرين برحابة صدر	44	35
متوسط	1.45	3.63	أغلب على مخاوفي وقلقي بفعالية	45	36
متوسط	1.30	3.55	أنظر دائماً إلى الجانب الإيجابي في المواقف المختلفة	46	37
متوسط	1.44	3.55	أحافظ دائماً على نظائفي الشخصية	26	38

متوسط	1.23	3.54	لست متهوراً ولا أحب المخاطرة غير المحسوبة	17	39
متوسط	1.31	3.53	أحب التفاعل بحيوية في المواقف الاجتماعية والإنسانية	35	40
متوسط	1.45	3.43	أستطيع التعبير بلغة العيون عما أريد دون كلام	27	41
متوسط	1.39	3.35	أنتبه جيداً لمن يتكلم معي	28	42
متوسط	1.44	3.33	أحسن إظهار الابتسامة الدافئة في الوقت المناسب	29	43
متوسط	1.46	3.32	يطلب زملائي عادة مشورتي في حل مشكلاتهم الشخصية	9	44
متوسط	1.30	3.31	أكون موضوعياً وغير متحيز عند إبداء رأيي في موضوع معين	10	45
متوسط	1.44	3.09	أحب العمل ضمن فريق أو جماعة وأستمتع بذلك	11	46
متوسط	1.30	3.06	راض عن نفسي وقانع في حياتي	36	47
مرتفع	0.47	3.87	الكلي		

يتضح من الجدول (5) السابق أن تقديرات أفراد الدراسة لمظاهر الشخصية الكاريزما كانت بمستوى مرتفع على الفقرات (25، 22، 21، 23، 38، 18، 14، 2، 1، 37، 20، 8، 19، 12، 13، 47، 40، 30، 31، 32، 39، 3، 41، 15، 16، 33، 34، 4، 5، 42، 24، 6، 7، 43، 44)؛ إذ تراوحت متوسطاتها الحسابية ما بين (3.68 - 3.70). بينما كانت هذه التقديرات بمستوى متوسط على باقي الفقرات، وقد تراوحت متوسطاتها الحسابية ما بين (3.06 - 3.63). في حين كان المتوسط الكلي لمظاهر الشخصية الكاريزمية المدركة بمستوى مرتفع أيضاً، وبلغ المتوسط الكلي (3.87). ولدى مقارنة هذه النتيجة بنتائج الدراسات السابقة تبين أنها تتفق مع دراسات (Huang and Lin, 2014)؛ أبو سلطان، 2014؛ أبو رومي، 2010؛ Duttweiler, 2009؛ Klinzing and Aloisio, 2007؛ House, 1999)؛ والتي أظهرت نتائجها أن تقديرات مظاهر الشخصية الكاريزما كانت بمستوى مرتفع وهذا ما توصلت إليه الدراسة الحالية. بينما تعارضت مع دراسات (Goldring et al., 2015؛ Balkundi؛ Kiduff and Harrison, 2011)؛ التي أظهرت نتائجها أن هذه التقديرات لمظاهر الشخصية الكاريزمية كانت بمستوى متوسط، كما تعارضت مع دراسة (Serafin, 1992)؛ والتي أظهرت نتائجها أن تقديرات أفرادها لهذه المظاهر كانت محدودة.

ومن المعطيات في الجدول (5) السابق يتبين أن مظاهر الشخصية الكاريزمية الأكثر شيوعاً وإدراكاً لدى الطلبة الجامعيين هي على الترتيب: أحسن استخدام فن الإصغاء أو الاستماع للآخرين، وقادر على حل المشكلات التي تواجهني بطرق وأساليب مبتكرة، وأحاول إضفاء جو من الدعابة والبهجة أثناء وجودي مع زملائي، وأسارع إلى تقديم الخدمة لمن يحتاجها، وأحافظ على استخدام لغة مقنعة ومفيدة للآخرين، ودائماً أحاول أبداء وجهة نظري حول القضايا العالقة من حولي، وأملك قدراً كبيراً من الحماس والتفاؤل والإيجابية في التعامل مع الأشياء، وأنجح على الدوام في مخاطبة الآخرين، وإذا تحدثت إلى زملائي أجذب انتباههم، وأحاول دائماً التفكير قبل الكلام. بينما مظاهر هذه الشخصية الأقل شيوعاً وإدراكاً لدى هؤلاء الطلبة، فكانت على الترتيب: راض عن نفسي وقانع في حياتي، وأحب العمل ضمن فرق أو جماعة وأستمتع بذلك، وأكون موضوعياً وغير متحيز عند إبداء رأيي في موضوع معين، ويطلب زملائي عادة مشورتي في حل مشكلاتهم الشخصية، وأحسن إظهار الابتسامة الدافئة في الوقت المناسب، وأنتبه جيداً لمن يتكلم معي، وأستطيع التعبير بلغة العيون عما أريد دون كلام، وأحب التفاعل بحيوية في المواقف الاجتماعية والإنسانية، ولست متهوراً ولا أحب المخاطرة غير المحسوبة، وأحافظ دائماً على نظافتي الشخصية.

ولدى مقارنة هذه النتيجة مع نتائج الدراسات السابقة تبين أنها تتفق كلياً أو جزئياً أو بشكل مباشر أو غير مباشر مع نتائج دراسات عدة؛ فمثلاً فقد اتفقت مع دراسة (Goldring et al., 2015) التي أظهرت أن أهم خصائص الشخصية الكاريزمية: المرونة، والانضباط والمتابعة، والتعاون، والانصياع، كما اتفقت مع دراسة (Huang and Lin, 2014) التي ركزت على ثلاثة مجموعات من السمات والخصائص للشخصية الكاريزمية هي: المعرفة، والشخصية، والدعابة. بينما اتفقت مع دراسة (Balkundi; Kiduff and Harrison, 2011) التي أشارت إلى أهم المظاهر لهذه الشخصية هي: الانضباط والمتابعة، وتقبل الرأي الآخر، والمرونة، وتقاطعت نتائج الدراسة الحالية مع ما توصلت إليه دراسة (Duttweiler, 2009) في تحديدها الخصائص الآتية للشخصية الكاريزمية: الإصغاء، والنظام والمتابعة، والقدرة على حل المشكلات، والتميز، وتقبل الآخر. في حين تقاطعت مع نتائج دراسة (Klinzing and Aloisio, 2007) التي أظهرت أن خصائص الشخصية الكاريزمية هي: الكفاءة الذاتية، والانبساطية، والقدرة على التعبير، والضبط الذاتي، والتواصل مع الآخر والتفاعل معه، على أنها تقاربت مع نتائج دراسة (House, 1999) التي بينت أن أهم خصائص الشخصية الكاريزمية هي: الصدق، والمرونة، وحسن الإدارة، والمسؤولية، والفعالية والحيوية، والتكيف، والانفتاح.

ومع هذا، فإن معطيات الدراسة الحالية تتفق مع بعض الأطر النظرية في هذا المجال، فقد أورد زغلر (Ziglar, 1986) في كتابه قمة الأداء (Top Performance) بحثاً قامت به كل من مؤسسة ستانفورد (Stanford) وجامعة هارفارد (Harvard University) ومؤسسة كارنيج (Carnegie)، و يوضح هذا البحث أن (85%) من أسباب الحصول على وظيفة، ومن ثم الحفاظ عليها والتقدم فيها، مرتبط بمهارات الأشخاص ومعرفتهم في الاتصال والتعامل مع الآخرين (وليس بقدراتهم التقنية)، وبهذا فإنه يمكن إدراك أهمية تنمية الشخصية وتطوير قدراتها في التعامل مع الآخرين. ومن الصعاب الكبرى التي تعترض الطريق نحو الشخصية الجذابة الكاريزمية هو صب الشخص جل اهتمامه في نفسه، وهو ما يشار إليه في علم الصحة النفسية بالتركيز في الذات (Self Centerdness)، وهذا ما يجعل الناس تتأى عن هذا الشخص وتتجنب الاحتكاك به والتفاعل معه، وبالتالي انطوائه واعتزاله الحياة الاجتماعية. أما إن حاول الشخص التحلي باللباقة الاجتماعية، والابتعاد عن الأنانية من خلال الاتجاه الذهني نحو الآخر، فإنه يفوز بدعمه وحرصه على التفاعل معه، والسيطرة على أفعاله وإحساساته وعدم التظاهر بها فقط (بندر، 1991).

و بالرغم من الإبهام الذي يحيط بالكاريزمية كشخصية جذابة إلا أنه يمكن تحديد صفات (أو خطوات) يقترب المرء أكثر من الكاريزمية كلما جمع عدداً أكبر منها وأداها بإتقان، وعاشها بجدية واهتمام (أبو عاذرة، 2011)، فإن بعض المفكرين قالوا بضرورة توافر مجموعة من العوامل المكونة للشخصية الكاريزمية، (Holmberg and Mortensen, 2011؛ Smith, 2008؛ Baumert, 2007) وهي: تجنب تقليد الآخرين (Never Imitate Others)، والثقة بالنفس (Self Confidence)، والاسترخاء (Relaxation)، وإظهار العواطف (Get in touch with your emotions)، والتزامن بين لغة الجسم والحديث (Match your body language to your speech)، والتفكير قبل التكلم (Think before you speak)، والتكلم بإقناع (Speak with conviction)، ومعاملة الناس بالمثل (Treat people as they want to be treated)، والصبر (Patience) ، ويلاحظ أن نتائج الدراسة الحالية تتقاطع مع هذه الخصائص والعوامل إلى حد كبير.

النتائج المتعلقة بالسؤال الثاني وهو: هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى

عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم تبعاً لمتغيري: الجنس، والجامعة والتخصص؟

للإجابة عن هذا السؤال حسب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد الدراسة على مظاهر

الشخصية الكاريزماتية تبعاً لمتغيرات الجنس، والجامعة والتخصص، فكانت كما هو مبين في الجدول (6) الآتي:

جدول 6: المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغيرات:

الجنس والتخصص، والجامعة

المتغيرات	المستوى	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
الجنس	ذكور	3.41	0.61
	إناث	3.38	0.57
الجامعة	القدس المفتوحة	3.54	0.77
	النجاح الوطنية	3.50	0.56
	فلسطين التقنية خضوري	3.43	0.83
التخصص	مواد نظرية (أدبية)	3.33	0.63
	مواد تطبيقية (علمية)	3.41	0.81
	مواد تجارية واقتصادية	3.32	0.77
	مواد صحية وطبية	3.44	0.76

يلاحظ من الجدول (6) السابق وجود فروق ظاهرة بين المتوسطات الحسابية في مستوى مظاهر الشخصية

الكاريزمية لدى أفراد الدراسة تبعاً للمتغيرات: الجنس، والجامعة، والتخصص. ولفحص دلالة الفروق بين هذه المتوسطات

تبعاً لهذه المتغيرات والتفاعل بينها استخدم تحليل التباين الثلاثي (2×3×4)، والمبينة نتائجها في الجدول (7) الآتي:

جدول 7: نتائج تحليل التباين الثلاثي (2×3×4) بين المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية

الكاريزمية تبعاً للمتغيرات الجنس والجامعة والتخصص والتفاعل بينها

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف) المحسوبة	مستوى الدلالة
الجنس	0.266	1	0.266	1.243	0.321
الجامعة	0.209	2	0.105	0.491	0.345
التخصص	4.555	3	1.518	7.098	*0.000
الجنس * الجامعة	0.319	2	0.159	0.743	0.463
الجنس * التخصص	0.087	3	0.029	0.182	0.766
الجامعة * التخصص	1.211	6	0.202	0.944	0.288
الجنس * الجامعة * التخصص	1.088	6	0.181	0.846	0.583
الخطأ	97.333	454	0.214		
الكلية	3222.772	478			

دال عند مستوى الدلالة (0.01 = α)

يشير الجدول (7) السابق إلى عدم وجود فروق دالة إحصائية بين المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغيرات: الجنس والجامعة والتفاعل بينهما، والتفاعل بين متغيري الجنس والتخصص، ومتغيري الجامعة والتخصص، والتفاعل بين متغيرات الجنس والجامعة والتخصص، إذ تتشابه تقديرات أفراد الدراسة من إدراكهم لأهمية مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لهذه المتغيرات والتفاعل بينها. ولدى مقارنة هذه النتيجة مع الدراسات السابقة تبين أنها تتفق مع دراسات (Goldrin et al, 2015؛ Huang & Lin, 2014؛ Balkundi; Kiduff & Harrison, 2011؛ Klinzing & Aloisio, 2007؛ House, 1999؛ Serafin, 1992)، التي أظهرت نتائجها عدم وجود فروق جوهرية في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغير الجنس، بينما تعارضت مع دراسات (أبو سلطان، 2014؛ Duttweiler, 2009)، التي أظهرت وجود فروق جوهرية في هذا المستوى تبعاً لمتغير الجنس لمصلحة الذكور. وتعزى هذه النتيجة للتطور الاجتماعي والتربوي والثقافي والسياسي، وارتفاع مستويات التعليم عند المرأة والرجل في قطاعات المجتمع الفلسطيني كافة، وبروز قطاعات جديدة كإدارة الأعمال والخدمات، تستطيع المرأة اقتحامها، وظهور مستويات إدارية كثيرة، فقد ظهرت الحاجة إلى إفساح المجال للمرأة لتشارك في شتى مجالات التنمية والتطوير. وبالرغم مما حققته المرأة من إنجازات في مجالات كثيرة، إلا أنه ما تزال هناك عراقيل تحول دون وصول المرأة للمستويات الإدارية والقيادية

العليا التي يمكنها إبراز قدراتها الشخصية المتميزة. ومن أهم هذه العراقيل ما يعرف في أدبيات علوم الإدارة وعلم النفس التنظيمي بظاهرة "السقف الزجاجي" (Glass Ceiling)، الذي يعرفه ريجيو (Riggio, 2008, 76) بأنه "الحدود (العوائق) التي توضع للنساء للحيلولة دون وصولهن إلى المناصب العليا في المؤسسات". وتتجلى أهم هذه العوائق في الفروق الكبيرة بين رواتب الذكور والإناث، فقد أشار ريجيو مثلاً إلى ظهور عدة دراسات أمريكية تبين أن هناك فجوة ما بين رواتب الذكور والإناث في الوظائف نفسها، وهذا أيضاً يأتي بعكس الافتراضات والاعتقادات الخاطئة وما يصاحبها من مشاعر سلبية ومواقف سلوكية سلبية جراء أوضاع معينة، سواء في مجال التربية والتعليم، أو شغل المرأة، أو الحراك السياسي والاجتماعي في المجتمع.

وفي المقابل توضح النتائج وجود فرق دال إحصائياً بين المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغير التخصص العلمي، ولتحديد مصدر هذا الفرق استخدم اختبار (LSD) للمقارنات البعدية والمبينة نتائجها في الجدول (8)، الآتي:

جدول 8: نتائج اختبار (LSD) للمقارنات البعدية بين المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية

الكاريزمية تبعاً لمتغير التخصص العلمي

التخصص	مواد نظرية (أدبية)	مواد تطبيقية (علمية)	مواد تجارية واقتصادية	مواد صحية وطبية
مواد نظرية (أدبية)	-	*0.004	0.655	*0.043
مواد تطبيقية (علمية)	-	-	*0.004	0.791
مواد تجارية واقتصادية	-	-	-	*0.034

دال عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0.01$)

يتضح من الجدول (8) أن مصدر الفرق الجوهرية بين المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد الدراسة على

مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغير التخصص يعود إلى:

- وجود فرق دال إحصائياً بين فئتي التخصصات الأدبية والعلمية لمصلحة العلمية.
- وجود فرق دال إحصائياً بين فئتي التخصصات الأدبية والصحية لمصلحة الصحية.
- وجود فرق دال إحصائياً بين فئتي التخصصات العلمية والجارية لمصلحة العلمية.
- وجود فرق دال إحصائياً بين فئتي التخصصات التجارية والصحية لمصلحة الصحية.
- عدم وجود فرق جوهرية بين باقي الفئات.

ولدى مقارنة هذه النتيجة مع نتائج الدراسات السابقة تبين مقاربتها لدراسات (House, Duttweiler, 2009؛ 1999)؛ التي أظهرت نتائجها وجود فرق جوهري في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغير التخصص العلمي لمصلحة التخصصات العلمية، بينما تعارضت مع دراسات (Huang & Lin, Goldrin et al, 2015؛ 2014؛ أبو سلطان، 2014؛ Balkundi; Kiduff & Harrison, 2011؛ Klinzing & Aloisio, 200؛ Serafin, 1992)؛ التي أظهرت نتائجها عدم وجود فروق جوهريّة في هذا الخصوص. ويمكن تفسير هذه النتيجة بمجموعة الصفات والخصائص التي يتمتع بها الطلبة من التخصصات العلمية ولها علاقة وثيقة مع صفات الشخصية الكاريزمية كالصبر والتنظيم والقدرة على المتابعة والطموح وإدارة الوقت واستغلاله بفعالية.

النتائج المتعلقة بالسؤال الثالث وهو: هل توجد علاقة ارتباطية بين مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى عينة من طلبة الجامعة في محافظة طولكرم؟

للإجابة عن هذا السؤال حسب معاملات الارتباط بيرسون بين استجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية الكاريزمية ومعدلاتهم التراكمية التحصيلية، فكانت النتائج كما هو مبين في الجدول (9) الآتي:

جدول 9: معاملات الارتباط بيرسون بين استجابات أفراد الدراسة على فقرات مقياس الشخصية الكاريزمية والمعدل التراكمي مرتبة

تنازلياً تبعاً لأهميتها:

الرقم الترتيبي	الرقم التسلسلي	مظاهر الشخصية الكاريزمية	معامل الارتباط
1	42	أنجح عادة في تنظيم وقتي والسيطرة عليه	0.67 *
2	8	قادر على تنظيم أمور حياتي بشكل جيد	0.63 *
3	20	دائماً أحول الظهور بشكل متفرد ومتميز عن الآخرين	0.56 *
4	47	تركيزي الدائم هو على تحقيق طموحاتي وأهدافي	0.54 *
5	25	أحسن استخدام فن الإصغاء أو الاستماع للآخرين	0.53 *
6	22	قادر على حل المشكلات التي تواجهني بطرق وأساليب مبتكرة	0.49 *
7	14	أملك قدراً كبيراً من الحماس والتفاؤل والإيجابية في التعامل مع الأشياء	0.48 *
8	19	أحاول دائماً الحصول على معلوماتي من مصادر موثوقة	0.47 *

0.43 *	أعيش حياة أسرية مستقرة	5	9
0.39 *	أستطيع الاستفادة من أخطائي وأحولها لنجاح	43	10
0.38 *	أقبل نقد الآخرين برجاحة صدر	44	11
0.37 *	أتمتع بمستوى عالٍ من الأمانة المهنية والعلمية	4	12
0.37 *	أستطيع تحمل مسؤولية الآخرين في مواقف مختلفة	7	13
0.37 *	أستطيع لفت انتباه الآخرين على اختلاف مستوياتهم	41	14
0.35 *	أشعر بالارتياح والسعادة عندما أتولى قيادة الآخرين	13	15
0.34 *	أدعم وجهة نظري دائماً بالبيانات العلمية	12	16
0.34 *	أحافظ على استخدام لغة مقنعة ومفيدة للآخرين	38	17
0.33 *	أحاول دائماً التفكير قبل الكلام	37	18
0.33 *	أحب العمل ضمن فريق أو جماعة وأستمتع بذلك	11	19
0.33 *	يطلب زملائي عادة مشورتي في حل مشكلاتهم الشخصية	9	20
0.33 *	أقبل مشاعر الآخرين وأحترمها	39	21
0.32 *	أكون موضوعياً وغير متحيز عند إبداء رأيي في موضوع معين	10	22
0.31 *	أستطيع التعبير بلغة العيون عما أريد دون كلام	27	23
0.30 **	عادة ما أركز مباشرة في عيون من يكلمني	32	24
0.30 **	راض عن نفسي وقانع في حياتي	36	25
0.28 **	أحب التفاعل بحيوية في المواقف الاجتماعية والإنسانية	35	26
0.28 **	أنظر دائماً إلى الجانب الإيجابي في المواقف المختلفة	46	27
0.27 **	أغلب على مخاوفي وقلقي بفعالية	45	28
0.26 **	أحاول دائماً الظهور بمنظر أنيق	40	29
0.26 **	لا أتوانى عن قول الصراحة والوضوح في إبداء الرأي	16	30
0.25 **	أحافظ دائماً على نظائفي الشخصية	26	31
0.25 **	دائماً أحاول إبداء وجهة نظري حول القضايا العالقة من حولي	18	32
0.25 **	أنتبه جيداً لمن يتكلم معي	28	33
0.25 **	أحسن إظهار الابتسامة الدافئة في الوقت المناسب	29	34
0.24 **	أشعر باحترام زملائي وتشجيعهم لكل ما أقوم به من نشاط	15	35

36	17	لست متهوراً ولا أحب المخاطرة غير المحسوبة	0.23 **0
37	30	أشعر بترحيب خاص من زملائي كلما واجهتهم	0.23 **0
38	31	أتحكم جيداً بحركات جسمي أثناء الكلام مع الآخرين	0.22 **0
39	1	إذا تحدثت إلى زملائي أجذب انتباههم	0.21 **0
40	33	لدي إحساس عميق بمشاعري الذاتية	0.19 **0
41	2	أنجح على الدوام في مخاطبة الآخرين	0.17
42	23	أسارع إلى تقديم الخدمة لمن يحتاجها	0.15
43	24	أتجنب تقليد الآخرين حتى المهمين منهم	0.13
44	3	أستطيع إقناع الآخرين بوجهة نظري حول موضوع أو مشكلة	0.11
45	6	أحافظ على العلاقة بأصدقائي وزملائي القدامى وأتواصل معهم باستمرار	0.11
46	21	أحاول إضفاء جو من الدعابة والبهجة أثناء وجودي مع زملائي	0.11
47	34	أحافظ على كتم أسرار زملائي ولا أبوح بها	0.09
الكلية			0.37 *

يتضح من الجدول (9) السابق أنه باستثناء الفقرات (23، 2، 24، 3، 6، 21، 34)، فقد كانت باقي الفقرات على علاقة ارتباطية موجبة ودالة إحصائياً مع مستوى التحصيل الأكاديمي، إذ كانت الفقرات العشرة الأعلى ارتباطاً مع التحصيل على الترتيب التنازلي الآتي: أنجح عادة في تنظيم وقتي والسيطرة عليه (42)، وقادر على تنظيم أمور حياتي بشكل جيد (8)، ودائماً أحول الظهور بشكل متفرد ومتميز عن الآخرين (20)، وتركيزي الدائم هو على تحقيق طموحاتي وأهدافي (47)، وأحسن استخدام فن الإصغاء أو الاستماع للآخرين (25)، وقادر على حل المشكلات التي تواجهني بطرق وأساليب مبتكرة (22)، وأملك قدراً كبيراً من الحماس والتفاؤل والإيجابية في التعامل مع الأشياء (14)، وأحاول دائماً الحصول على معلوماتي من مصادر موثوقة (19)، وأعيش حياة أسرية مستقرة (5)، وأستطيع الاستفادة من أخطائي وأحولها لنجاح (43).

بينما كانت مظاهر الشخصية الكاريزمية العشرة الأقل علاقة مع مستوى التحصيل الأكاديمي تمثلت في الفقرات الآتية على الترتيب التصاعدي: أحافظ على كتم أسرار زملائي ولا أبوح بها (34)، وأحاول إضفاء جو من الدعابة والبهجة أثناء وجودي مع زملائي (21)، وأحافظ على العلاقة بأصدقائي وزملائي القدامى وأتواصل معهم باستمرار (6)، وأستطيع

إقناع الآخرين بوجهة نظري حول موضوع أو مشكلة (3)، وأتجنب تقليد الآخرين حتى المهمين منهم (24)، وأسارع إلى تقديم الخدمة لمن يحتاجها (23)، وأنجح على الدوام في مخاطبة الآخرين (2)، ولدي إحساس عميق بمشاعري الذاتية (33)، وإذا تحدثت إلى زملائي أجذب انتباههم (1)، وأتحكم جيداً بحركات جسمي أثناء الكلام مع الآخرين (31).

ولدى مقارنة هذه النتيجة مع نتائج الدراسات السابقة تبين أنها تتفق مع دراسات (House, Duttweiler, 2009؛ 1999)، التي أظهرت وجود فروق جوهرية في مستوى مظاهر الشخصية الكاريزمية ومستوى التحصيل الأكاديمي لمصلحة الطلبة من فئة التحصيل المرتفع، بينما تعارضت مع دراسات (Klinzing & Aloisio, 2007؛ Serafin, 1992)؛ والتي أظهرت نتائجها عدم وجود فروق جوهرية بهذا الخصوص. ويمكن عزو هذه العلاقة الارتباطية الموجبة بين مظاهر الشخصية الكاريزمية والتحصيل بمجموعة الخصائص والسمات التي تتوافر لدى الطالب الكاريزمي، كالتفاؤل والصبر والتنظيم الشخصي وإدارة الوقت والرغبة والحماس والفعالية والنشاط، كل ذلك يزيد قدرة الطالب على متابعة الدراسة وتنظيمها، وترفع مستوى دافعية الإنجاز لديه، إضافة إلى تجنب الطالب ذي الشخصية الكاريزمية الجوانب السلبية، كالخمول والسلبية التي يؤدي تجنبها لارتفاع مستوى التحصيل. وفي هذا المجال يبرر زاقلر (Ziglar, 1996) قدرة أصحاب الشخصية الكاريزمية على التفوق والتحصيل الدراسي والإنجاز بما يتوافر من مواصفات لهذه الشخصية، وهو يعتقد أن الشخصية الكاريزمية ما هي إلا مزيج من المقومات الفطرية والإدراكية والصفى الاجتماعي، والتي تنمي لدى الفرد اتجاهات إيجابية تساعد على التفوق والإنجاز. وأظهرت دراسات نظرية عدة منها كيرتز (Geertz, 2013)، وتورنير (Turner, 2003) أن الشخصية الكاريزمية توفر لدى المتعلم بعض الاستراتيجيات، وتسهل له عملية التعلم والتعليم، ومن هذه الاستراتيجيات: التدريب على الاستفادة من الطباع الإيجابية وكبح السلبية منها، والتلي بروح المسؤولية والثقة بالنفس، والتدريب التدريجي على مهارات التفكير الإيجابي، والانفتاح على العلوم والتقنيات الحديثة والتطورات العصرية باستمرار، والإلمام بالثقافة الاجتماعية والنفسية، والإيمان ونقاء النفس وممارسة الرياضة الجسدية والروحية، والاستفادة من الأخطاء والتحرر التدريجي من الخوف من المجهول.

الاستنتاجات

يمكن تلخيص نتائج الدراسة فيما يأتي:

1. أظهرت النتائج أن تقديرات أفراد الدراسة لمظاهر الشخصية الكاريزمية كانت بمستوى مرتفع.
2. وجود فرق دال إحصائياً في مستوى استجابات أفراد الدراسة على مظاهر الشخصية الكاريزمية تبعاً لمتغير التخصص لمصلحة الطلبة من التخصصات الصحية والطبية والعلمية.
3. عدم وجود فروق في هذا المستوى تبعاً لمتغيري الجنس والجامعة والتفاعل بينهما.
4. باستثناء الفقرات (2، 23، 24، 3، 6، 21، 34)، فقد كانت باقي الفقرات الممثلة لمظاهر الشخصية الكاريزمية على علاقة ارتباطية موجبة ودالة إحصائياً مع مستوى التحصيل الأكاديمي.

التوصيات والمقترحات

في ضوء نتائج الدراسة ومناقشتها يمكن اقتراح التوصيات الآتية:

1. أظهرت نتائج الدراسة أن أقل مظاهر الشخصية الكاريزمية لدى أفراد الدراسة هي: أحسن إظهار الابتسامة الدافئة في الوقت المناسب، ويطلب زملائي عادة مشورتي في حل مشكلاتهم الشخصية، وأكون موضوعياً وغير متحيز عند إبداء رأيي في موضوع معين، وأحب العمل ضمن فريق أو جماعة وأستمتع بذلك، وراض عن نفسي وقانع في حياتي، وهذا يتطلب من إدارة الجامعات المعنية الاهتمام بهذه المجالات وإعداد البرامج التدريبية المتخصصة في هذه المجالات لتنمية المظاهر الشخصية الكاريزمية لدى الطلبة بهذا الخصوص.
2. أظهر الطلبة من التخصصات النظرية والتجارية تقديرات أقل من باقي التخصصات الأخرى، وهذا يتطلب مضاعفة الاهتمام لدى هؤلاء الطلبة بتنمية النواحي الشخصية الكاريزمية لديهم سواء من خلال البرامج التطويرية أو الإثرائية.
3. لوحظ أن اهتمام الباحثين العرب بعامية والفلسطينيين بخاصة بمظاهر الشخصية الكاريزما هو اهتمام متواضع جداً من الناحيتين النظرية والتطبيقية، لذا يدعو الباحثان للمزيد من الاهتمام بإجراء دراسات تتناول هذا الطراز من الشخصية في علاقتها بمتغيرات نفسية وتربوية واجتماعية مختلفة، وعلى فئات عمرية مختلفة.

المصادر و المراجع

باللغة العربية

1. أبو رومي، رهام، (2010)، القيادة التحويلية في منظمات المجتمع المدني في المجتمع الأردني دراسة ميدانية لمحافظة العاصمة، رسالة دكتوراه غير منشورة، الجامعة الأردنية، عمان.
2. أبو سلطان، نوال، (2014)، درجة توافر متطلبات القيادة الشبكية في وزارة التربية والتعليم العالي بمحافظات غزة وسبل تعزيزها. رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، غزة.
3. أبو عاذرة، عمر، (2011)، كاريزما السلم الوظيفي، الكويت، دار الخليج للنشر والتوزيع.
4. تلباد، فرجي، (2010)، نظرية النخبة. موقع الحوار المتمدن، (2878)، متاح على موقع الانترنت: www.ahewar.org/debat/show.
5. بندر، جيمس، (1991)، طريقة الشخصية الجذابة. (ترجمة عبد المنعم الزيايدي) مصر، مكتبة الخانجي.

باللغة الإنجليزية

6. Alberto, P. and Troutman, A. (2013). **Applied behaviour analysis for teachers**. Ohaio: Charles E. M. Publishing Co.
7. Antonakis, J., Fenley, M., and Liechti, S. (2011). Can charisma be taught? Tests of Two Interventions. **The Academy of Management Learning and Education**, 10(3), PP374-396. <http://doi.org/10.5465/amle>.
8. Arun, R. (2007). **Main currents in sociological thought**. London: PinGuin Books.
9. Balkundi, P.; Kilduff, M. and Harrison, D. (2011). Centrality and charisma: Comparing how leader network and attributions affect team performance. **Journal of Applied Psychology**, 96(6), PP1209-1222.
10. Bass, B. (2008). **Leadership and performance beyond expectations**. New York: The Free Press.
11. Baumert, N.(2007). 'Charisma' – Versuch einer sprachregelung. **Quoted in Ebertz**, 44(2), PP489- 495.
12. DuBrin, A. (1997). **Personal management**. London: AMACOM.
13. Duttweiler, R. (2009). Charismatic leadership: The historicl development of a political concept. **ERIC**, ED206540.

14. Ebel, R. (2009). *Essentials of educational measurement*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall-2nd.
15. Holmberg, J and Mortensen, K. (2011). **The laws of charisma: How to captivate, inspire and influence for maximum success**. New York: AMACOM-Books.
16. House, R. (1999). A Theory of charismatic leadership. In J. G. Hunt & L. L. Larson (Eds.), *The cutting edge* (pp. 189-207). Carbondale: Southern Illinois: University Press. **ERIC**, ED133827
17. Huang, Y. and Lin, S. (2014). Assessment of charisma as a factor in effective teaching. **Educational Technology & Society**, 17(2), PP 284-295.
18. Geertz, C. (2013). *Centers, kings, and charisma: Reflections on the symbolics of power*, in **Culture and Its Creators edited by Ben-David J. Clark**. University of Chicago Press, PP 150-171.
19. Goldring, E.; Cravens, X.; Porter, A.; Murphy, J. and Elliott, S. (2015). The convergent and divergent of the Vanderbilt assessment of leadership in education (VAL-ED): Instructional leadership and emotional intelligence. **Journal of Educational Administration**, 53(2), PP 177-196.
20. Kelly, T. (1973). The Selection of upper and lower group for the validation of test item . consistence of the Adult personality, **Journal of Educational psychology**, (21), PP 5-11.
21. Klinzing, H. and Aloisio, B. (2007). The effects of nonverbal skill on dimensions of global personality: Six correlational and nine experimental replicated studies. **ERIC**, ED505155.
22. Potts, J (2010). **A History of Charisma**. New York: Palgrave Macmillan.
23. Riggio, R. (2008). **Introduction to industrial/organizational psychology**. 5th Edition, New Jersey: Pearson Education.
24. Serafin, A. (1992). Charismatic behaviors and traits of future educational leaders. **ERIC**, ED353870.
25. Smith, D. (2008). Faith, reason, and charisma: Theology of Grace, **Sociological Inquiry**, 68(1), PP 32-60.
26. Stutje, W. (2012). **Charismatic leadership and social movements: The revolutionary power of ordinary men and women**. Berghahn Books.
27. Turner, S (2003). Charisma reconsidered, **Journal of Classical Sociology**, 3(5), PP 6-13.
28. Wang, T and Creedon, C. (1989) . Sex role orientation, attributions for achievement and personal of Chinese youth. **Sex Roles**, 20 (9- 10) PP 54- 78.

29. Wiseman, R. (2011). **Paranormality: Why we see what isn't there?** New York: The Free Press.
30. Ziglar, Z (1986). **Top performance: How to develop excellence in yourself and others.** New York: Berkley Books.
31. Ziglar, Z (1994). **Over the top.** Nashville: Thomas Nelson Publishers.
32. Ziglar, Z and Norman, J (2009). **Embrace the struggle: Living life on life's terms.** New York: Howard Books.

Charismatic Personality Characteristics as Perceived by the University Students in Tulkarm Governorate

Ziad Barakat ¹, Laila Abu Ali ²

¹ Educational Psychology, Faculty of Education, Al-Quds Open University, Palestine, zbarakat@qou.edu

² Methods of teaching English language, Faculty of Education, Al Quds Open University - Palestine, laila.jam@yahoo.com

Abstract

This study aimed to identify the charismatic personality characteristics as perceived by the university students in Tulkarm Governorate. For this purpose, the Charismatic Personality Characteristics Scale was applied to a randomly selected stratified sample of (478) male and female universities students from Al- Quds Open University (Tulkarm branch), An-Najah National University (Faculty of Agriculture and Veterinary Medicine), and Palestine Technical University, Khadoori . The study found out that the participants highly appreciated the charismatic personality characteristics, and showed that there was a statistically significant difference in the responses of the participants to the scale with regard to the field of study variable in favor of the students from the health, medical and scientific specializations. However, there were no statistically significance differences due to the gender and university variables and the interaction between them.

Keywords: *personality, charisma, charismatic personality, university students.*