JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ
العدد التاسع والعشرون
(٤٤٩) (٤٧١)

قابلية الإقناع لدى طلبة كليه العلوم في الجامعة المستنصرية

م .م ندى ستار عبد الجبار دلهوم
nadasattar@uomustansiriyah.edu.iq
الجامعة المستنصرية / كلية التربية/ قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي

المستخلص:

يستهدف البحث الحالي التعرف على قابلية الإقناع لدى طلبة كلية العلوم في الجامعة المستنصرية والتعرف على دلالة الفروق في قابلية الإقناع وفقاً لمتغيري، الجنس (إناث، ذكور) وقد تم اختيار عينة البحث المكونة من (٢٠٠) طالب وطالبة من المرحلة الأولى والمرحلة الرابعة في قسمي الكيمياء والفيزياء بطريقة عشوائية للعام الدراسي (٢٠٢٤- ٢٠٢٥) ولتحقيق أهداف البحث أعدت الباحثة مقياس قابلية الإقناع، واعتمدت الباحثة على تعريف *Bandura,1977* و توصلت الباحثة الى نتائج أهمها :أن عينة البحث لديهم قابلية الإقناع.ووجود فروق ذات دلالة إحصائية تبعاً لمتغير الجنس لصالح الإناث على مستوى قابلية الإقناع .

الكلمات المفتاحية : الإقناع ، طلاب كلية العلوم في المستنصرية.

Persuasiveness' among college students of Mustansisriyah University

Assistant Professor Nada Sattar Abdul-Jabbar Dalhoum –
nadasattar@uomustansiriyah.edu.iq
Al-Mustansiriya University / College of Education / Department of Psychological Counseling and Educational Guidance

Abstract:

The current research aims to identify the level of persuasion among students in the College of Science at Al-Mustansiriya University, and to determine the significance of differences in persuasion levels based on gender (females, males). A random sample of (200) male and female students from the first and fourth years in the Chemistry and Physics departments was selected for the academic year 2024-2025. To achieve the research objectives, the researcher developed a persuasion scale based on

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

Bandura's (1977) definition. After processing the data using the Statistical Package for Social Sciences (SPSS), the researcher reached the following important results:1. The research sample possesses a satisfactory level of persuasion.2. There are statistically significant differences in the level of persuasion

Keywords: Persuasiveness, College of Science students at Al-Mustansiriya University.

الفصل الأول

مشـكلـة البـحث :

عملية الإقناع في حياة الفرد هي مطلب أساسي، فالكثير من المواقف التي تواجهنا في الحياة اليومية هي في الأساس مواقف تتطلب الإقناع، إذ يوجد إقناع في كل جانب من جوانب السلوك البشري، وهو المزيج المشترك بين الكثير من مجالات النشاط البشري التي ليس لها صلة قريبة أو بعيدة، إنه يتخلل دراستنا للعلوم والتعليم وأنواع العلوم المختلفة وجميع ألوان الإبداع والابتكار التي نحتاجها في حياتنا العلمية والأكاديمية والمهنية التي تتطلب الى اقناع.(الخفاجي، ٢٠٠٢:١٥).

وعملية قابلية الإقناع هي عملية إنسانية تشمل الفرد والمجتمع وتستند إلى الحقائق التي ينتهي بها الأمر إلى اختيار فعل سلوكي لاختيار بديل يحقق الهدف المنشود(ابو النصر،٢٠٠٨: ١٨١).

وتُعد مهارة الإقناع من القدرات التي تمكّن الفرد من تحديد أولوياته والسعي إلى تحقيق أهداف واضحة، إذ يتميز الشخص المقنع بقدرة عالية من التنظيم وضبط النفس، أما من يفتقر لهذه المهارة، فيميل عادة إلى تشتيت جهوده بين أهداف كثيرة دون تركيز أو تخطيط واضح، ويظهر عليه طابع العفوية وعدم الانضباط، وفي المقابل، يتميز الشخص المتوازن بقدرته على الجمع بين الحكمة والتركيز، والتنقل بين العمل المنتج والبحث والاستكشاف، كما يتمتع هذا الشخص بقدرة على توجيه الآخرين، فيساعدهم على بلورة اهتماماتهم وتحفيزهم للسعي نحو أهداف محددة وواقعية. (ابو النصر،٢٠٠٨: ١١).

إنَّ عملية قابلية الإقناع تؤدي إلى جودة الاستمرارية والتنمية في المجتمعات التي تمارس هذه العملية وتطور قدرة أفرادها (الخالدي، ٢٠٠١: ٣٤)

لذلك، تعتقد الباحثة أن مجتمعنا، ولا سيما شريحة الطلاب، يحتاج إلى تعزيزهم واستثمار أقصى طاقاتهم الشبابية للتقدم وبناء وتوظيف المعرفة في جميع مجالات الحياة لمواجهة المشاكل التي يواجهونها، واتخاذ القرارات الصحيحة بشأنهم.

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
١٤٤٧/ ٢٠٢٥م

هل تختلف قابلية الاقناع بحسب الجنس (ذكور _إناث) ، والمرحلة الدراسية (الأولى _ الرابعة)؟

أهمية البحث (The Importance of Research):_

الجامعة هي واحدة من المؤسسات التي تعمل على تشكيل وتطوير جوانب مختلفة من الشخصية الإنسانية للطلاب، والتي تنعكس بشكل مباشر على حياتهم المهنية وحياة مجتمعهم. إن دراسة شخصية الطالب الجامعي، من جوانبها العديدة، لها أهمية كبيرة في مجال علم النفس؛ وذلك لأن الكثير من التحديات والمشاكل الاجتماعية والاقتصادية والأسرية تؤثر في توازنه النفسي، ولأن طلاب الجامعات يشكلون العصب الرئيسي في عملية التطوير والتحديث في المجتمع وهم على وشك التخرج لأنهم من الموظفين العلميين المتخصصين الذين ينفذون خطط التنمية الوطنية، ومن المفترض أن يتم التعامل مع أهمية هذه المجموعة بطريقة تشير إلى وعيهم بتكوينهم النفسي، مما يدفعهم إلى العمل بشكل بناء بكامل طاقتهم.(سالم وجادو :٢٠١٥).

وتكتسب قابلية الإقناع أهمية في حياتنا لأنها عامل رئيسي في توليد الاقتناع والتطور والنمو المعرفي والتقدم الحضاري أولا، وكونه أحد وظائف التواصل بين الأفراد والمجتمعات ثانيا، ولا يمكننا أن نتخيل حياة خالية من قابلية الإقناع، إذ نمارس قابلية الإقناع في حياتنا اليومية، وعلى سبيل المثال، ممارسته في حوار الأب مع الابن لقابلية إقناعه بشيء، والمعلم مع تلميذه لقابلية إقناعه بالحقائق العلمية، والمرشد مع المسترشد لقابلية إقناعه بحل مشكلته بطريقة ما، والبائع مع المتسول لقابلية اقناعه بجودة السلع، والطبيب مع المريض لقابلية إقناعه بأنه يجب أن يأخذ العلاج بدقة، ومن ثم كل منا يمارس قابلية الاقناع لتحقيق الأهداف والغايات (القرة غولي والعكيلي، ٢٠١٢: ٢٠٩)

يعتقد باندورا (١٩٨٢) أن الأفراد الذين لديهم قابلية الإقناع تكون عندهم قابلية خاصة في المواقف الصعبة ، وأن الإقناع اللفظي يستخدمه الناس على نطاق واسع جداً بثقة في قدراتهم وما يمكنهم إنجازه، وأنه يمكن أن تكون هناك زيادة في مستوى الكفاءة الذاتية، (المشيخي، ٢٠٠٩:٨٣).

إذ تشير قابلية الإقناع إلى عمليات التشجيع والدعم من الآخرين، ويمكن للعاملين في بيئة التعلم (المعلمين والمرشدين وأولياء الأمور والأقران) إقناع المتعلم شفهيا بقدراته على النجاح في المهام الخاصة، ويمكن أن تساعد قابلية الإقناع أيضاً الأفراد على مواجهة الثقة الذاتية في الحد من انتباههم لتحسين أنفسهم بدلاً من الانتباه إلى أوجه القصور في الشخصية، ووضح باندورا أنه يعني التعاون مع الطلاب بالإقناع، أي منحهم فرصة النجاح في التأثير في الصعوبات وتحسين أدائهم،

JOBS مجلة العلوم الأساسية Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

فإذا نالت اقتراحات الأستاذ استحسانهم، فسيكون لها تأثير فعال في السيطرة عليهم. (غباري، ٢٠٠٨ :٩٢).

إن الإرشاد والتوجيه في العلوم التطبيقية علم ؛ لأنه يعتمد على نماذج ونظريات وتصورات علمية من التراث النفسي والتربوي ويعتمد على مناهج البحث العلمي والمنهج التجريبي والوصفي، ويرتكز على قاعدة معروفة وهي أنه يحتاج لفترة طويلة إلى مهارات عالية للتعامل مع الأفراد من مختلف الأعمار والخصائص والمشكلات التقنية المتعددة التي يتقنها علم النفس والشرح الكامل، ويحتاج كذلك إلى خبرة فنية في تحرير الكتاب الذي يحكم المعلومات والتشخيص والمساعدة على التنبؤ، أي نموذج لدراسة الطاقات والقدرات البشرية.

(شوارزر، ١٩٩٦ : ٢٤)

أهـداف البـحث (Aim of the Research) :_

يستهدف البحث الحالي التعرف على :_

١.قابلية الإقناع لدى طلبة كلية العلوم في الجامعة المستنصرية.

٢.دلالة الفروق في قابلية الإقناع على وفق متغيري الجنس (ذكور _ إناث), والمرحلة الدراسية (الأولى _ الرابعة) .

حدود البـحث :_ (Limits of the research)

يتحدد البحث الحالي بطلبة كلية العلوم في (الجامعة المستنصرية)للدراسة الصباحية لقسمي الكيمياء والفيزياء ومن كلا الجنسين (الذكور والإناث _ وللمرحلتين الأولى والرابعة) للعام الدراسي(٢٠٢٥_ ٢٠٢٦) .

تـحديـد المصطـلحات (Definition of terms) :_

اولا :قابلية الإقناعPersuasion : عــرفــه :_

-**ارسطو**:استخدام كل الوسائل الممكنة للإقناع (القره غولي والعكيلي، ٢٠١٢:٢١٠).

-**سايمون** Simon,1976: هو التخطيط للتواصل البشري للتأثير في الآخرين من خلال تعديل معتقداتهم أو ميولهم (Simon,1976 : 19).

-**باندورا** *Bandura,1977*: إنها المعلومات التي تأتي إلى الفرد من خلال الآخرين التي تكتسب نوعا من التشجيع في الأداء والعمل وتؤثر على سلوك الشخص أثناء محاولاته لأداء المهمة. يعتمد تأثير عملية الإقناع على خبرة ومصداقية مصادر الإقناع. (*Bandura,1977,.200*)

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

التعريف النظري:

اعتمدت الباحثة تعريف *Bandura,1977* للإقناع تعريفاً نظرياً لاعتماده على نظريته (فاعلية الذات) في اعداد أداته وتفسير النتائج.

التعريف الإجرائي:

الدرجة التي يحصل عليها المستجيب (الطلبة) على فقرات مقياس قابلية الإقناع الذي بني لهذا الغرض في البحث الحالي.

الفصل الثاني

الإطـــار النظـــري :_

مفهوم اللإقناعالمفهوم النفسي للإقناع:

ينشأ الإقناع نتيجةً للتعلم الناتج عن عملية التعزيز، إذ يكتسب الأفراد المعرفة ويتعلمون المشاعر المرتبطة بها. حدد هوفلاند (١٩٥٣) ثلاثة جوانب تؤثر في فعالية التواصل الإقناعي بوصفها قضايا تعزيز للإقناع .

أولاً: خبرة المصدر: ترتبط خبرة الأفراد بحقيقة أنَّ آراء المصدر ذي الخبرة العالية تكون أكثر قبولاً في ظروف مماثلة مقارنةً بآراء المصدر الأقل خبرة.

ثانياً: "مصداقية المصدر الموثوق أكثر تأثيراً في عملية الإقناع من المصدر ضعيف المصداقية" لأن الأخير يخلق شكوكاً لدى المتلقي بأنه يحمل عرضاً خاصاً ينوي الحصول عليه من خلال موافقته (المستقبلية) على آرائه، والتي عادة ما تكون مرتبطة بظروف مختلفة، على عكس المصدر ذي المصداقية العالية.

ثالثا: القبول الاجتماعي: إن تبني بعض الآراء بالقبول الاجتماعي هو عنصر مكافئ، فيقبل الناس الآراء التي تلقى قبولاً اجتماعياً بينما يرفضون الآراء "غير المقبولة اجتماعياً، وكما أشار هوفلاند وزملاؤه إلى ثلاثة عناصر أساسية تقرب الإقناع نهائياً وهي": ملاحظة الاهتمام والمشاركة في الفهم والقبول، إذ يجب على المستقبل أن ينتبه ويستمع إلى الرسالة الإقناعية ويقبلها ثم يقبل أو يقبل ما ينقسم."*(Insko,1967.12-14)* في (رويح، ١٩٩٩:٣٨).

-طرائق الإقناع:

يمكن تصنيف طرائق الإقناع الى ما يأتي:

أولاً: إقناع مباشر:

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

الإقناع يلتزم بالإيجابية من حيث الهدف الذي يسعى الى تحقيقه، كما أنه يستخدم الدليل والبرهان للوصول إلى أهداف المستمعين (المتلقي) في شرح الاختراقات في المعرفة بفكرة أو رأي أو موقف أو وقفة وتوضيحها، ويتميز بالأخلاق من حيث انسجامه مع المبادئ والقيم، من حيث أفراد موضوع الإقناع إلى الإكراه والإجبار، إلى ابتكار الإقناع، وهذا يتضمن ثلاث نقاط كما يلي: (العكيلي، ٢٠١١):

١- الجانب المعرفي: يتعلق بإدراك المتلقي للمعرفة المُتلقاة، وقدرته على تخزين العمل الفني أو بناءه ماديًا.

٢- الجانب العاطفي: يتعلق بإدراك المتلقي للبعد أو الفكرة أو السلوك - قابلية الإقناع - ودرجة سلبيته أو إيجابيته، حبه أو كرهه، أي مدى تحوّل الفن إلى مشاعر عاطفية.

٣- الجانب التحفيزي: يتعلق بمدى تحوّل الجانب العاطفي إلى حالة نزوية، نتيجة أو مُحصلة. إذا نجحت الأقنعة، فهي كافية للسلوك. هذا ما يُسمى "الأثر"، وهو النتيجة الحتمية لعملية تأثير ناجحة. (العكيلي، ٢٠١١، ص٥٧).

مجالات الإقناع المباشر:

يتضمن الإقناع أسلوباً إرشادياً ينحصر في التربية والتعليم، والتفاعل بين الافراد.

١-الإقناع أسلوب إرشادي:

قابلية الإقناع أسلوب توجيهي، إذ يهدف الإقناع الجيد في الإرشاد العقلاني إلى تحديد سبب السلوك المضطرب، كالأفكار والمعتقدات غير العقلانية، والقضاء عليها من خلال الإقناع. وقد رأى تريدواي (١٩٧٢) أن هذا الاختراع يعود إلى الارتباط غير المنطقي وغير المعقول بين المنطق والواقع، لا سيما بين المتعلمين. وتستند طريقة الإقناع على أساس السلوك المضطرب، والذي غالبًا ما يكون ناتجًا عن تجارب إيجابية تساهم غالبًا في تقييمات أو أفكار غير منطقية يقنع الفرد نفسه بها في حوار داخلي. ويتبنى الفرد هذه الأفكار دون أي خلفية أو بصيرة، مما يؤدي إلى نقص في الفهم أو البصيرة بسبب نقص الخبرة أو القيود أو الجمود. ورأى أن بصيرة المرشد تعتمد على التمييز المنطقي بين الأفكار والمعتقدات وعلاقتها بالاضطراب السلوكي، مما يساعد على تغييرها من افكار غير عقلانية إلى عقلانية.(زهران،١٩٨٠: ٣٦٠-٣٦١).

٢-التربية والتعليم:

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

وفي مجال التربية لا يمكن للطفل أن يقتنع بخطورة الحريق الشامل إلا إذا أحس به بنفسه، ولا يمكن أن يقتنع بأن الكذب غير مرغوب فيه وسلوك سيئ إلا إذا أحس بعواقبه الوخيمة، والمراهق أيضاً لا يستطيع أن يوقف الأضرار إلا بالتدخين من خلال المشاهدة. (الشافعي، ٢٠٠: ٣١).

يهدف الإقناع في مجال التعليم إلى تشجيع التفكير العام للفرد، كيف يفكر بنفسه؟ وفتح نوافذ على عناصر أخرى يعتمد الإقناع والاقتناع، بشكل إكاديمي، على الحوار بين المعلم والطالب، وإتاحة الفرصة للطالب وتشجيعه على التعبير عن أفكاره.

(زهران، ١٩٧٧: ٣٢٢).

ثانياً: إقناع غير مباشر:

قابلية الإقناع لدى بعض الأفراد تتسم بالسلبية إذ يلجأ إليه الإقناع لعدم تحقيق هذا السلبية ، و يستخدم الإثارة البرازيلية أو الخداع (أي تزييف الحقائق)، ويتجنب الخوض في الأدلة والبراهين في الحوار مع المستمع –المتلقي– بدءاً منه بأخذ فكرة أو رأي أو موقف كما يتسم الإقناع غير المباشر بـ (اللاأخلاقية) من حيث تقاطعه مع مبادئه وقيمه و(الإكراه) أو الإجبار من حيث اتخاذ المتلقي لنوع من الاختراق يعارض ملاحظاته وإرادته.

(القره غولي والعكيلي، ٢٠١٢: ٢٣٠).

الأطـــر النظرية التي توضح قابلية الاقناع:

–نظرية فاعلية الذات *Self–Efficacy Theory*:

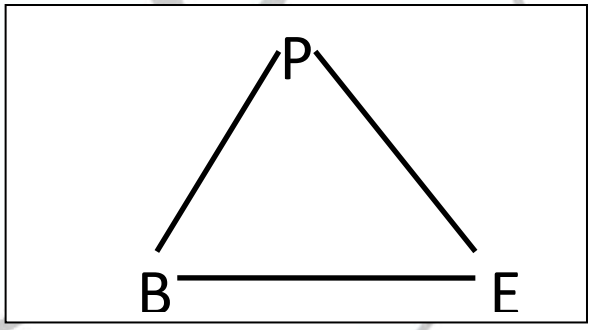
البرت باندورا *Albert Bandura,1977*:

تُعرف هذه النظرية باسم نظرية فاعلية الذات*(Self–Efficacy Theory)* ، وتُعد من المفاهيم الأساسية في فهم وتحليل الطاقة البشرية وتفسيرها. تشير فاعلية الذات إلى إيمان الفرد بقدرته على المبادرة والاستمرار في مواجهة الصعوبات والتحديات البيئية المختلفة، وكذلك قدرته على التعامل مع الظروف المحيطة بكفاءة. وترتبط هذه الفاعلية بمجموعة من العمليات المعرفية والدافعية والانفعالية، والتي تساهم مجتمعة في التأثير على سلوك الفرد وقراراته. *(Bandura, 1977, p.79)*

ويؤكد باندورا أن هذه الجوانب تلعب دوراً محورياً في تحقيق التوافق النفسي أو الوقوع في الاضطرابات النفسية، كما أنها تحدد بشكل كبير احتمالية نجاح أي تدخل علاجي يستهدف المشكلات السلوكية أو الانفعالية. *(Cerrone,1986,P.492)*.

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

يشكل مفهوم فاعلية الذات أحد العناصر الجوهرية في النظرية المعرفية الاجتماعية *(Cognitive Social Theory)* التي وضعها ألبرت باندورا. وتفترض هذه النظرية أن سلوك الفرد لا ينشأ بمعزل عن السياق المحيط به، بل هو نتاج تفاعل معقد بين السلوك ذاته، والعوامل الشخصية الداخلية، والمؤثرات البيئية والاجتماعية. وبحسب باندورا، فإن السلوك الإنساني يتحدد من خلال التأثير المتبادل بين ثلاثة عناصر رئيسية: العوامل الذاتية *(Personal Factors)* ، مثل القناعات والدوافع؛ والعوامل السلوكية *(Behavioral Factors)* ، التي تعكس الأفعال والاستجابات؛ والعوامل البيئية *(Environmental Factors)*، والتي تشمل المحيط الاجتماعي والثقافي. هذا التفاعل المستمر بين الجوانب الثلاثة يُعرف في نظرية باندورا بمبدأ "الحتمية التبادلية" *(Reciprocal Determinism)*، حيث يتأثر كل عنصر بالعناصر الأخرى بشكل ديناميكي ومتبادل. ويوضح الشكل (١) هذا المبدأ الذي يمثل حجر الأساس في فهم عمليات التعلم والسلوك الإنساني وفق منظور باندورا.



مبدأ الحتمية التبادلية (ام غازاد وكورسيني، ١٩٨٦: ١٣٣)

١-يتمتع الإنسان بقدرة على التفكير الذاتي، تتيح له مراجعة أفكاره وتجارب حياته وتحليلها، وتساعده هذه القدرة على تعزيز التحكم في سلوكه والارتقاء بمهارات ضبط النفس.

٢-قدرات الفرد هي نتيجة تطور آليات وهياكل نفسية معقدة تتفاعل مع سلوكيات معينة وتُعلمها بالمرونة اللازمة.

٣-تتفاعل الأحداث التفاعلية والعوامل الداخلية مع السلوك بطريقة متبادلة. يستجيب الأفراد معرفيًا وفعالًا وسلوكيًا للأحداث الإبداعية. ومن خلال ابتكاراتهم، يكتسبون القدرة على ضبط أنفسهم، مما يؤثر في حالاتهم الإبداعية والعاطفية. (ام غازدا، وكورينسي، ١٩٨٦ : ١٤٨).

JOBS مجلة العلوم الأساسية Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

أبعاد الفاعلية الذاتية:

حدد باندورا ثلاثة أبعاد للفاعلية الذاتية، وهي:

١-قدر الفاعلية (Magnitrde) ودرجتها:

تختلف درجة الفعالية باختلاف طبيعة الموقف أو صعوبته، والجهد المبذول أو ترتيب المهام المطلوبة، حسب الحاجة، واختلاف توقعات الفرد للفعالية. ويحدد الفرد مستوى الأداء للفعالية بتحديد مستوى مختلف. (قطامي،٢٠٠٤ : ١٨٠).

٢-العمومية (Generality):

انتقال النظرة الفاعلة إلى مواقف محددة، وشاعرها عن شعور الفاعل، بدلاً من ظهور عبارات الموقف الأول. وذكر باندورا أن الإبداع، من خلال اختلافات واسعة ومتنوعة في مجالات محددة، يتنوع ويختلف على وفق عدد من الأبعاد، مثل: تشابه التفاعلات والأساليب التي تتناول الإبداع أو القدرة السلوكية والمعرفية والعاطفية، بالإضافة إلى الأوصاف الوصفية للموقف وخصائص الشخص المرتبطة بالسلوك الموجه. *(Bandura,1977,.194)*.

٣-القوة أو الشدة (Strenght):

يقصد بالقوة والشدة بإنها فعّالة بمستوياتها في مختلف الظروف، فالأفراد ذوو القدرات العالية قادرون على الثبات والمثابرة في العمل وبذل جهد أكبر في مواجهة مهمة صعبة، في حين يمكن لفئة ضعيفة الفعالية أن تنطفئ عند مواجهة مواقف صعبة أو متدهورة، وتُحدد الكفاءة الذاتية في ضوء خبرة الفرد وملاءمته للمواقف. *(Bandura,1977,.194)*. والشكل (٢) ويبين أبعاد فاعلية الذات وعلاقتها بالأداء.

مصادر فاعلية الذات

أولاً: **الانجازات الأدائية** *(Performance Accomplishment)*:

من أكثر العوامل التي تؤثر في فاعلية الذات هو ما يحققه الفرد من إنجازات متعددة:

أ-لنجاح في الأداء يرفع الكفاءة الذاتية بما يتناسب مع صعوبة العمل *(Feltz & Mango,1989,.264)*.

ب-العمل الذي يتم إنجازه بنجاح من قبل الفرد هو أكثر من تلك التي يتم تنفيذها بمساعدة الآخرين*(Bandura,1977,.126)*.

JOBS مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

ج- الفشل غالباً ما يؤدي إلى انخفاض التدريب عندما نتعلم بأفضل ما لدينا من جهد بينما الفشل نحاول إضافة جهد لا يتطلب الفعالية كما يحدث عندما لا نرتقي إلى المستوى المطلوب بجهد أكبر وأفضل (الشربيني واحمد، ٢٠٠١: ٣٨).

د- إن الفشل في الأداء في أسباب الإثارة العاطفية لا يبرر الكفاءة الذاتية باعتبارها فشلاً في أفضل الظروف، لأن الفعالية تعتمد على المعلومات ومعالجتها، سواء تم ذلك بدقة أو تم التحكم فيها بهذه الطريقة. *(Bandura,1994,.43)* .

هـ- إن المشكلة بين الخيارات هي أن لديه ثقة قليلة في نفسه، وخاصة بين أولئك الذين لديهم آراء عامة، ولكن أولئك الذين لديهم ثقة أقل في أنفسهم أقل احتمالا للعودة إلى سبب نجاحهم في أنفسهم. *(Maddux,1998,.241)*.

ثانياً: الخبرات البديلة (Vicarious Experience):

يطلق عليها الخبرات التلقائية أو البديلة للمعلومات التي تصل إلى الفرد من خلال الأنشطة التي يقوم بها، فيظل الأفراد قادرين على النجاح من خلال المثابرة والجهد البديل ليتمكنوا من اكتساب قدرة الفرد على القيام بالأنشطة من أجل نجاحهم، وعلى النقيض من ذلك لاحظ أن الخبرات لا تفشل رغم جهودها الكبيرة تؤدي إلى تأثير تصرفات الفرد على كفاءته الذاتية، مما يقارن الأفراد مع غيرهم بالتفوق العلمي على زملائهم في تحديد الفاعلين في مجال المعرفة من المتدربين منها *(Bandura,1977,.197)*.

ثالثاً: الاستثارة الانفعالية (Emotional Arousal):

وأشارت دراسة باندورا وآخرين عام ١٩٨٢، إلى أن الشعور بالخوف والأعراض الفسيولوجية مثل معدل ضربات القلب وضغط الدم تزداد كلما طال مدى مستوى فعالية الرغبة في التوافق. *(Bandura et al,1982,.5)*.

يعتمد الناس على حالاتهم الانفعالية عندما يقومون بالمسرحيات عن قدراتهم وهم أسباب بعض الأفعال وتأثيرات الإبداع النفسي والتوتر بسبب علامات السرعة لأنهم ضعفاء في الأداء لذا فإن المزاج يؤثر على مشاركتهم حول وكيانهم الشخصي ويعزز دافعيتهم من الكفاءة الذاتية والمزاج الكتابي يعمل على مشاركتهم *(Bandura,1994.12)*.

رابعاً: الإقناع اللفظي *(Verbal Persuasion)*:

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

ويعني الحديث عن تجارب معينة للناس وقبول الفرد لها، أو معلومات تصل إلى الفرد شفهياً عن طريق الآخرين، قد تعطيه نوعاً من التشجيع على الأداء أو التصرف، وتؤثر على تحكم الشخص بنفسه أثناء توجهه نحو المهمة. *(Bandura,1977,.200).*

قد يكون هذا الاقناع من الفرد نفسه لفظيًا أو من الآخرين. فالفرد الذي يُقنع نفسه لفظيًا بأنه قادر على التحكم في أفعالنا قد يبذل جهدًا ومثابرة أكبر لتحقيق أفضل أداء مقارنةً بغيره، وقد يفقد الثقة به عندما يتجه نحو السلبيات. *(Bandura,1988.3)*

يرى باندورا أن قابلية الإقناع ترتبط ارتباطًا وثيقًا بمفهوم فاعلية الذات وهو الإيمان بقدرة الفرد على تنظيم سلوكه وتحقيق النتائج المرجوة. وقد اعتبر باندورا أن الإقناع اللفظي يمثل أحد المصادر الأربعة الرئيسة التي تسهم في بناء فاعلية الذات، إلى جانب الإنجازات السابقة، والتعلم بالملاحظة، والحالة الفسيولوجية والعاطفية "الإقناع اللفظي يعمل على تقوية معتقدات الأفراد بكفاءتهم الشخصية، لكنه يكون أكثر فاعلية حينما يترافق مع تجارب أداء ناجحة ودعم اجتماعي وملاحظات واقعية *(Bandura,1977,.200).*

منهجية البحث واجراءته:

سعت الباحثة لتحقيق أهداف البحث من خلال اعتماد المنهج الوصفي، الذي يُعد من أكثر المناهج البحثية انتشاراً. ويتميز هذا المنهج بتركيزه على الواقع الحالي، إذ لا يقتصر على وصف الظاهرة المدروسة فحسب، بل يمتد أيضاً إلى تحليلها وتفسيرها ومقارنتها وتقييمها، بهدف الوصول إلى تعميمات ذات دلالة تُسهم في تعميق الفهم والمعرفة المتعلقة بتلك الظاهرة (الياسري،٢٠٠٧:١٨٨)

مجتمع البحث Research Populatio:

يُقصد بمجتمع البحث جميع الأفراد أو الأشياء أو الأشخاص الذين يرتبطون بمشكلة البحث، أو كل العناصر ذات الصلة بموضوع الدراسة، والتي يهدف الباحث إلى تعميم نتائج دراسته عليها (الاسدي وسندس ،٢٠١٥:١١٤)

ويتحدد مجتمع البحث الحالي بطلبة كلية العلوم –الجامعة المستنصرية من قسمي الكيمياء– والفيزياء والبالغ عددهم (٦٣٥) بواقع طالب منهم (٢٨٦) و(٣٤٩)وطالبة من الدراسة الصباحية " للعام الدراسي ٢٠٢٤–٢٠٢٥م

عينة البحث: Research Sample

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

يقصد بالعينة جزء من مجتمع الدراسة تحمل خصائص وصفات هذا المجتمع وتمثله فيما يختص بالظاهرة موضوع البحث العلمي (مهدي ،الربيعي ٢٠٢٠:٣٧)

وقد تم اختيار العينة بالطريقة (العشوائية) وبأسلوب التوزيع المتساوي من مجتمع البحث وتحددت عينة البحث على (٢٠٠) طالب وطالبة من قسمي الكيمياء والفيزياء في كلية العلوم– الجامعة المستنصرية بواقع (١٠٠) طالب وطالبة من المرحلة الأولى (١٠٠) طالب وطالبة من المرحلة الرابعة, والجدول(١) يوضح ذلك .

جدول (١) توزيع أفراد عينة البحث

المرحلة	المجموع
الاولى	١٠٠
الرابعة	١٠٠
المجموع	٢٠٠

أدوات البحث :

مقياس قابلية الاقناع

بعد أطلاع الباحثة على الادبيات والدراسات السابقة الخاصة بقابلية الاقناع قامت الباحثة بالاعتماد على مقياس (Bandura,1977) المكون من (٢٥) فقرة ووضع له المواقف (أ– ب – ت–ث–ج), وبلغت الإوزان للفقرات الإيجابية (٥–١) في حين بلغت الأوزان للفقرات السلبية (١–٥).

الصدق Validity:

يشير هذا النوع من الصدق إلى مدى ما يبدو أن الاختبار يقيسه من خلال مظهره الخارجي، وليس بالضرورة ما يقيسه فعلياً. ويعتمد الصدق الظاهري على الفحص الأولي لمحتوى الاختبار، من خلال مراجعة التعليمات ومدى دقتها، ثم مقارنة ذلك بما يُراد قياسه فعلاً. فإذا كان هناك تقارب بين ما يظهر في الاختبار وما هو مطلوب قياسه، اعتُبر الاختبار صادقاً من الناحية الظاهرية (العجيلي وآخرون، ٢٠٠١: ٧٣). وقد اتبعت الباحثة الإجراء التالي للتحقق من صدق المقياس.

الصدق الظاهري للمقياس Face Validity

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

تم التحقق من الصدق الظاهري لمقياس قابلية الاقناع وعرضت الباحثة المقياس على مجموعة من الخبراء المحكمين المتخصصين في علم النفس والارشاد النفسي والقياس والتقويم بلغ عددهم(١٠) وكانت نسبة الاتفاق على المقياس ١٠٠%

الصدق التميزي :

قامت الباحثة بتقدير القوة التمييزية لفقرات مقياس قابلية الإقناع من خلال تطبيق طريقة المجموعتين المتطرفتين، حيث اتبعت الخطوات التالية في هذا الإطار:

-تم تطبيق المقياس المكوّن من (٢٥) فقرة، بعد التأكد من الصدق الظاهري، على عينة البحث التي بلغ عددها (٢٠٠) طالب وطالبة. وبعد إجراء التطبيق، تم منح درجة لكل استجابة على كل فقرة، وذلك وفقاً لطريقة تصحيح مقياس قابلية الإقناع.

-تم ترتيب الدرجات الكلية التي حصل عليها أفراد العينة بشكل تنازلي، بدءًا من أعلى درجة وصولاً إلى أدنى درجة.

-تم اختيار نسبة (٢٧%) من الاستمارات التي حصلت على أعلى الدرجات في مقياس قابلية الإقناع، وعددها (٢٧) استمارة، بالإضافة إلى (٢٧%) من الاستمارات التي حصلت على أدنى الدرجات وبنفس العدد (٢٧) استمارة. وبهذا أصبحت لدى الباحثة مجموعتان: مجموعة عليا ومجموعة دنيا، ليكون إجمالي الاستمارات المختارة (٥٤) استمارة.

-بعد تحديد المجموعتين العليا والدنيا، استخدمت الباحثة اختبار (ت) لعينتين مستقلتين لتحليل الفروق بين هاتين المجموعتين في كل فقرة من فقرات المقياس. اعتُبرت القيمة التائية المحسوبة دلالة على قدرة الفقرة على التمييز. وعند مقارنة القيم التائية المحسوبة لكل فقرة بالقيمة الجدولية البالغة (١.٩٧) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١٩٨)، اتضح أن جميع الفقرات أظهرت قدرة تمييزية. يوضح الجدول (٢) هذه النتائج بالتفصيل.

الجدول (٢)القيم التائية لفقرات مقياس قابلية الاقناع بأسلوب المجموعتين المتطرفتين

ت	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيم التائية المحسوبة	الدلالة الاحصائية
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
1	4.2708	0,6908	2,1283	0,55023	9,860	دالة

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

2	4,1604	0,65202	2,2502	0,58350	8,346	دالة
3	4,4520	0,73604	2,0148	0,60832	7,890	دالة
4	4,2594	0,62805	2,1504	0,59032	9,213	دالة
5	4,0578	0,68038	2,0548	0,63226	8,156	دالة
6	4,3509	0,59463	2,3572	1,57484	9,504	دالة
7	4,0483	0,66407	2,2589	0,62971	8,084	دالة
8	4,1565	0,64352	2,7654	0,57601	8,906	دالة
9	4,3502	0,71056	2,0256	0,82064	7,647	دالة
10	4,2760	1,62853	2,0942	0,56218	8,704	دالة
11	4,1345	0,63068	2,2432	0,43390	8,452	دالة
12	4,2903	0,69042	2,2085	0,89045	9,150	دالة
13	4,2504	0,61523	2,1508	0,84291	8,263	دالة
14	4,0527	0,67057	2,1905	0,97103	9,450	دالة
15	4,3851	0,58064	2,1730	0,87736	8,174	دالة
16	4,0526	0,65025	2,2507	0,65499	8,758	دالة
17	4,1420	0,60342	2,2319	0,76819	9,025	دالة
18	4.3802	0,68402	2,5185	0,50277	11,157	دالة
19	4,2863	0,61203	2,3502	0,84126	8,592	دالة

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

20	4,0527	0,66901	2,0542	0,72457	8,953	دالة
21	4,2570	0,63890	2,0932	0,84126	8,185	دالة
22	4,1542	0,64320	2,8921	1,19373	9,753	دالة
23	4,0716	0,65420	2,9062	1,03205	2,545	دالة
24	4.2391	0,78935	2,0205	0,89045	10,340	دالة
25	4,0542	0,67304	2,5194	0,50277	7,802	دالة

الثبات

يقصد بالثبات بأن يعطي الاختبار نفس النتائج,اذ ما اعيدة على نفس الأشخاص في ظل نفس الظروف (الدليمي, والمهداوي ، ٢٠٠٥ :١٢٨) ولغرض تحقيق الثبات لقد استخدمت الباحثة اكثر من طريقة لإيجاد ثبات مقياس قابلية الاقناع ومنها.

أ- طريقة الاختبار وأعاده الاختبار (test retest) .

ويقصد بإعادة الاختبار على نفس المجموعة وبفارق زمني لا يقل عن أسبوع من خلال ذلك سوف نحصل على درجتين لكل فرد, وكلما كان معامل الارتباط للاختبار مرتفعا كلما كان افضل (الضامن ،٢٠٠٧:١٢٠)

ولغرض استخراج الثبات بهذه الطريقة قامت الباحثة بتطبيق المقياس , على عينة الثبات البالغة (50) طالب وطالبة وبعد أسبوعين من التطبيق الأول وتم حساب الثبات بطريقة استخدام معامل ارتباط بيرسون بين درجات افراد العينة للتطبيقين الأول والثاني والثبات بطريقة الاختبار وإعادة الاختبار (0,82) درجة وتعد هذه القيمة لمعادلة الثبات جيدجدا.

ب- معادلةألفا كرونباخ للاتساق الداخلي Alfa coefficient consistency

تشير معادلة الثبات الى أتساق أداء الفرد أي التجانس بين فقرات المقياس ، أذ يمكن الوثوق بنتائج هذه الطريقة على حساب الارتباطات بين جميع فقرات المقياس على أساس أن الفقرة عبارة عن مقياس بحد ذاته ،(عودة,١٩٩٢) ولحساب الثبات للمقياس، بهذه الطريقة طبقت المقياس على عينة مكونه من (٥٠) طالب وطالبة ، وباستخدام معادلة ألفا كرونباخ ، ومعادلةا الفاكرونباخ (0,87)درجة وهي قيمة ثبات جيدجدا.

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

ج-تصحيح المقياس :يشير التصحيح إلى قيام الطلبة بالإجابة على كل فقرة، ومن ثم حساب الدرجة الكلية عن طريق جمع الدرجات الممنوحة لكل فقرة. ولتحقيق ذلك، استخدمت الباحثة مقياساً خماسي التدرج لتصحيح الفقرات، حيث وُضعت خمسة خيارات للإجابة أمام كل فقرة وهي: (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوافق، لا أوافق بشدة)، وتراوحت الأوزان من (١، ٢، ٣، ٤، ٥) وفقاً لمستوى الاتفاق مع كل خيار.

التطبيق النهائي :

بعد الانتهاء من اعداد المقياس بصورته النهائية قامت الباحثة بتطبيق مقياس قابلية الاقناع بصيغته النهائية المكونة من (٢٥) على افراد عينة البحث البالغة (٢٠٠) طالب وطالبة , اذ بلغت اعلى درجة للمقياس (١٢٥) درجة وادنى درجة (٢٥) بمتوسط فرضي قدره (٧٥) درجة اذ استمرت فترة التطبيق من ١١\١٢\٢٠٢٥ولغاية ١٥\٥\٢٠٢٥ وبعد الحصول على البيانات استخدمت الباحثة في التطبيق النهائي الوسائل الاحصائية spas لمعالجة بيانات البحث.

وسائل الإحصائية Statistical Means:

استخدمت الباحثة في معالجة البيانات في البحث عدة وسائل إحصائية, وذلك باستخدام الحقيبة الاحصائية spas والوسائل الإحصائية المستخدمة هي:

١.معامل اختبار التائي لعينة واحدة(**T-test**) لمعرفة دلاله الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط الفرضي ,لافراد عينة البحث على مقياس قابلية الاقناع

٢.اختبار التائي لعينتين مستقلتين(T-test) لعينتين مستقلتين ,لمعرفة القوة التمييزية لمقياس قابلية الاقناع

٣.معادلة الفاكرونباخ للاتساق الداخلي استخدمت لمعرفة الثبات

٤.معادلة ارتباط بيرسون

الفصل الرابع : عرض النتائج وتفسيرها :

سيتناول هذا الفصل عرض النتائج ومناقشتها وفق أهداف البحث الحالي وكما يأتي :

الهدف الأول : التعرف على قابلية الاقناع لدى طلبة كلية العلوم –الجامعة المستنصرية.

لتحقيق هذا الهدف، قامت الباحثة بتطبيق مقياس قابلية الإقناع على عينة البحث المكونة من (٢٠٠) طالب وطالبة. وقد بلغ المتوسط الحسابي لدرجات المقياس (٦٩.٨٠) بانحراف معياري قدره (١٣.٥٥)، في حين كان المتوسط الفرضي للمقياس (٥٤) درجة. وباستخدام اختبار (T-test)

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

لعينة واحدة لمقارنة المتوسطين، أوضحت نتائج التحليل الإحصائي أن القيمة التائية المحسوبة (١٦.٢٠٣) تفوقت على القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١٩٩)، مما يشير إلى أن أفراد عينة البحث يتمتعون بمستوى جيد من قابلية الإقناع. ويوضح الجدول (٣) هذه النتائج.

جدول (٣)نتائج الاختبار التائي T-test لعينة واحدة للتعرف على قابلية الاقناع لدى طلبة كلية العلوم-الجامعة المستنصرية

قابلية الاقناع	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة 0,05
						المحسوبة	الجدولية	
	200	69,80	13,55	54	199	16,203	1,96	دالة

قيمة (ت) الجدولية =(١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية ١٩٩

وتشير هذه النتائج إلى أن أفراد العينة يمتلكون مستوى عاليًا من قابلية الإقناع، نظرًا لتفوق المتوسط الحسابي لدرجاتهم (٦٩.٨٠) على المتوسط الفرضي (٥٤) بدرجة دالة إحصائيًا، مما يعكس ارتفاع هذه السمة لديهم

الهدف الثاني : معرفة الفروق ذات الدلالة الإحصائية في قابلية الاقناع لدى طلبة كلية العلوم – الجامعة المستنصرية تبعاً لمتغير الجنس(ذكور / إناث)

لتحقيق هذا الهدف ولأيجاد الفروق في قابلية الاقناع بين الذكور والإناث استخرجت الباحثة المتوسط الحسابي لعينة الذكور حيث بلغ (68,27)وانحراف معيري (10,25) , بينما بلغ المتوسط الحسابي لعينة الإناث(71,33) بأنحراف معياري قدره (9,30) , ولأختبار الفروق بين المتوسطين استخدمت الباحثة الاختبار التائي(T-test) لعينتين مستقلتين , "حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة 2,16 وهي اكبرمن القيمة التائية الجدولية البالغة 1,97 عند مستوى دلالة ٠,٠٥ ودرجة حرية ١٩٨, مما يدل على وجود فروق ذات دلالة إحصائية في قابلية الاقناع مستوى بين الذكور والإناث , والجدول ٤ يبين ذلك".

"جدول ٤ نتائج الأختبار التائي T-test لعينتين مستقلتين لأختبار الفروق بين الذكور والإناث في مستوى قابلية الاقناع"

JOBS مجلة العلوم الأساسية Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

قابلية الاقناع	الجنس	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة ٠,٠٥
						المحسوبة	الجدولية	
	ذكور	١٠٠	68,27	10.25	198	2,16	1,97	دالة
	إناث	١٠٠	71,33	9.80				

يتضح من الجدول اعلاه بانه توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث في قابلية الاقناع وان المتوسط الحسابي للإناث اعلى من المتوسط الحسابي لذكور أي ان الاناث يمتلكنه قابلية الاقناع اعلى من الذكور والنتائج التي تشير إلى تفوق الإناث في قابلية الإقناع تنسجم مع إطار نظرية باندورا، الخاصة بفاعلية الذات . وتؤكد ذلك دراسة Bandura نفسه (١٩٩٧) في كتابه Self-Efficacy: The Exercise of Control، أشار إلى أن السياق الاجتماعي والثقافي قد يلعب دورًا في تشكيل الكفاءة الذاتية واقابلية لإقناع، وأن الإناث قد يطورن مهارات اجتماعية وإقناعية قوية كنتيجة لتوقعات الدور الاجتماعي

الهدف الثالث : معرفة الفروق ذات الدلالة الإحصائية في قابلية الاقناع لدى طلبة كلية العلوم –الجامعة المستنصرية تبعاً لمتغير المرحلة (اولى /رابعة)

"لتحقيق هذا الهدف ولايجاد الفروق في قابلية الاقناع بين المرحلتين الاولى والرابعة استخرجت الباحثة المتوسط الحسابي لعينة الاولى حيث بلغ 66,40 بأنحراف معياري قدره 9,851" , بينما بلغ المتوسط الحسابي لعينة الثانية(70,10) بأنحراف معياري قدره (10,150) , ولأختبار الفروق بين المتوسطين استخدمت الباحثة الاختبار التائي(T-test) لعينتين مستقلتين , حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة (2,563) وهي اكبرمن القيمة التائية الجدولية البالغة (,971) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (198) , مما يدل على وجود فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى قابلية الاقناع بين طلبة المرحلة الاولى والمرحلة والرابعة الجدول (٥) يبين ذلك.

جدول (٥)نتائج الأختبار التائي (T-test) لعينتين مستقلتين لأختبار الفروق بين المرحلة الأولى والمرحلة الرابعة في مستوى قابلية الاقناع

قابلية الاقناع	المرحلة	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة ٠,٠٥
						المحسوبة	الجدولية	

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

	الاولى	١٠٠	66,40	9,851	198	2,563	1,97	دالة
	الرابعة	١٠٠	70,10	10,150				

يُظهر الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية في قابلية الإقناع بين طلبة المرحلة الأولى والرابعة. ويمكن تفسير هذا الفارق بتراكم الخبرات الأكاديمية والاجتماعية لدى طلبة المرحلة الرابعة، بالإضافة إلى النضج المعرفي والانفعالي الذي يكتسبونه مع مرور الوقت، مما يسهم في رفع مستوى قابلية الإقناع لديهم. كما تتوافق نتائج مقياس قابلية الإقناع مع النظرية التي تم الاعتماد عليها وهي نظرية قابلية الاقناع ودراسة: – Bandura (1997)أشار باندورا إلى أن فاعلية الذات ترتفع مع تكرار النجاح واكتساب الخبرات، مما يدعم الفكرة أن الطلبة في مراحل متقدمة أكثر قدرة على التأثير والإقناع

الاستنتاجات والتوصيات والمقترحات

اولاً : الاستنتاجات Conclusion

١. ان طلبة كلية العلوم –الجامعة المستنصرية يتمتعون في قابلية الاقناع بسبب التطور المعرفي والفكري وكذلك تلعب التنشئة الاجتماعية دور كبير' كذلك الثقة في النفس . الذي أدى الى امتلكهم لقابلية الاقناع

٢. توجد فروق ذات دلالة احصائية في قابلية الاقناع وفقا لمتغير الجنس (الذكور/ الاناث) لانهم يعيشون في الظروف داخل المؤسسة التعليمية وقد تبين ان الاناث يمتلكنه قابلية الاقناع اعلى من الذكور ما يشير إلى أن الطالبات يمتلكن قابلية الاقناع أعلى من الذكور. ويُعزى ذلك إلى طبيعة التفاعل الاجتماعي داخل المؤسسة التعليمية، إضافةً إلى ارتفاع مستوى المهارات التواصلية والعاطفية لديهن، مما يسهم في تعزيز فاعلية الذات لديهم

٣–توجد فروق ذات دلالة احصائية في قابلية الاقناع تبعاً لمتغير المرحلة (الاولى /رابعة)

والنتيجة لصالح طلبة المرحلة الرابعة، مما يدل على أن التقدم في المستوى الدراسي يرتبط بارتفاع قدرة الطلبة على التأثير والإقناع. ويُعزى ذلك إلى تراكم الخبرات الأكاديمية والاجتماعية لديهم، وهو ما يدعمه إطار نظرية فاعلية الذات لألبرت باندورا، والتي تؤكد أن تكرار النجاح والخبرة يزيد من ثقة الفرد بقدراته التواصلية والاجتماعية، ومنها قابلية الإقناع

ثانياً : التوصيات Recommendations

على وفق ما أسفرت عنه نتائج هذا البحث خرجت الباحثة بمجموعة من التوصيات وكما يلي :

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

١.تفعيل دور الوحدات الارشادية في الكليات ,لما لها من أهمية في توفير المناخ الإيجابي في البيئة الجامعية وتعزيز قابلية الاقناع لديهم

٢.الاهتمام بدعم الطلبة في البيئة الجامعية من خلال اشراكهم في الأنشطة الطلابية لما لها من اثر إيجابي في العملية التعليمية

٣.تضمين موضوع قابلية الاقناع ضمن نشاطات الوحدة الارشادية في الجامعات

ثالثاً : المقترحات Suggestions

استكمالاً للبحث الحالي وتطويراً له تقترح الباحثة :

١.اجراء دراسة مماثلة على عينات أخرى اكبر تشمل جامعات العراق كافة

٢.اجراء دراسات أخرى تتناول قابلية الاقناع وعلاقتها بمتغيرات أخرى مثل مهارات الارشادية لى المرشدين التربويين

٣.اجراء دراسة تتبعيه عن العوامل المساهمة في تشكيل قابلية الاقناع

٤.اجراء دراسة مشابهه لدى مراحل دراسية أخرى مثل ,(الإعدادية والمتوسطة)

المصادر

المصادر العربية

١. ام غازدا، جورج وكورسيني، ريموند جي (١٩٨٦): نظريات التعليم ، سلسلة عالم المعرفة، العدد (١٠٨) ، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت.

٢. الخالدي، اديب (٢٠٠١): **الصحة النفسية**، ط١، دار وائل للنشر والتوزيع، المكتبة الجامعية.

٣. الخفاجي، نغم هادي حسين(٢٠٠٢): نمطا الشخصة (A) و (B) لذوي قدرات الإدراك فوق الحسي ، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الآداب، جامعة بغداد.

٤. الدليمي ،احسان عليوي ,المهداوي ,عدنان محمود (٢٠٠٥): القياس والتقويم في العملية التعليمية، مكتب احمد الدباغ للطباعة والاستنساخ ،بغداد.

٥. رويح، عباس حسن(١٩٩٩): أثر المزاح في عملية الإقناع لدى طلبة الجامعة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة بغداد.

٦. زهران ,حامد عبد السلام (١٩٨٠): التوجيه والإرشاد النفسي، عالم الكتب، القاهرة

٧. العكيلي، جبار وادي باهض (٢٠١١): الذكاء الشخصي وعلاقته بالإقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد للطلبة المتميزين ، اطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية، الجامعة المستنصرية.

٨. الاسدي ، سعيد جاسم وسندس ,عزيز فارس (٢٠١٥): الأساليب الإحصائية في البحوث للعلوم التربوية والنفسية والاجتماعية والإدارية والعلمية ، ط١، دار الصفاء للنشر والتوزيع ،عمان .

٩. الشافعي، ناصر (٢٠٠٩): فن الاقناع ، الاندلس الجديدة للنشر والتوزيع ، مصر.

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

١٠. الشربيني، منصور احمد سيد احمد، واحمد، زكريا (٢٠٠١): السلوك الإنساني بين الجبرية والإرادية، ط١، دار الفكر العربية، القاهرة، مصر.

١١. شوارزر، ادولف (١٩٩٦): **نظريات الارادة**، مجلة الثقافة النفسية، المجلد السابع .

١٢. الضامن، منذر عبد الحميد (٢٠٠٧): اساسيات البحث العلمي ، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان،الاردن.

١٣. العجيلي صباح حسن، وحسين ربيع حمادي ، فاهم حسين الطريحي (٢٠٠١): مبادئ القياس والتقويم التربوي ، مكتبة احمد الدباغ، بغداد.

١٤. عودة، احمد سليمان و ملكاوي، فتحي حسن (١٩٩٢): أساسيات البحث العلمي في التربية والعلوم الإنسانية، ط٢، جامعة اليرموك، مكتبة الكتاب، اربد، الأردن.

١٥. غباري، ثائر أحمد (٢٠٠٨): الدافعية–النظرية والتطبيق، الطبعة الاولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.

١٦. القره غولي، حسن احمد سهيل والعكيلي، جبار وادي باهض (٢٠١٢): سايكولوجية الوعي الذاتي والاقناع الاجتماعي،الطبعة الاولى، مكتبة اليمامة، بغداد.

١٧. قطامي، يوسف(٢٠٠٤): النظرية المعرفية الاجتماعية وتطبيقاتها، دار الفكر، عمان.

١٨. محسن، عبد الرحيم صالح (١٩٩٣): مهارات الاتصال لدى المرشد التربوي في المدارس المتوسطة في مدينة بغداد، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، الجامعة المستنصرية.

١٩. المشيخي، غالب بن محمد علي (٢٠٠٩): قلق المستقبل وعلاقته بكل من فاعلية الذات ومستوى الطموح لدى عينة من طلاب جامعة الطائف، اطروحة دكتوراه غير منشورة، علم النفس–إرشاد نفسي، كلية التربية، جامعة ام القرى.

٢٠. مهدي، انتصار هاشم والربيعي, ماجد عبود عون (٢٠٢٠): تقنيات كتابة البحث العلمي ، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ،الاردن.

٢١. النصر، مدحت(٢٠٠٨): تنمية الذكاء العاطفي (الوجداني) مدخل للتميز في العمل والنجاح في الحياة، دار الفجر للتوزيع والنشر، القاهرة.

٢٢. ويزنجر، هنري(٢٠٠٠): الذكاء العاطفي (الفطري) وتطبيقاته في بيئة العمل، الشركة العربية للإعلام العربي" شعاع" خلاصات، السنة ٨، العدد٩، القاهرة.

٢٣. الياسري ، محمد جاسم (٢٠١٧) : البحث التربوي مناهجه وتصميمه ، دار الضياء للطباعة ، النجف الاشرف ، العراق

References

24. Bandura, A.(1994): Self-Efficacy In.V.S. Remechiandran, Encyclopedia of human behavior , Vol(4), New York.

25. Bandura (1977): self- Efficacy.Toward, Aunifying theory of Behavior chang, Journal of psychological Review.
26. Cervone, D.& Preake. P(1986): Anchoring Efficacy and Action the influence of Judgmental heurisicson self-Efficacy judgment and behavior journal of
27. personality and social psychology , Vol(50), No(3).
28. Simaon, Herbert .W(1976): Persuasion understanding, practice and Analysis, reading massachuselts, Addison Wesley.pub.C.P.

List of Source

29. . *Al-Ajili, Sabah Hassan,* and Hussein Rabie Hammadi, Fahim Hussein Al-Turahi (2001): Principles of Educational Measurement and Evaluation, Ahmed Al-Dabbagh Library, Baghdad.
30. . Al-Akeili, Jabbar Wadi Bahedh (2011): Personal Intelligence and Its Relationship to Social Persuasion and Counter-Seduction of Outstanding Students, unpublished doctoral dissertation, College of Education, Al-Mustansiriya University.
31. . Al-Asadi, Saeed Jassim, and Sondos, Aziz Faris (2015): Statistical Methods in Research in Educational, Psychological, Social, Administrative, and Scientific Sciences, 1st ed., Dar Al-Safa for Publishing and Distribution, Amman.
32. . Al-Damen, Munther Abdul Hamid (2007): Fundamentals of Scientific Research, 1st ed., Dar Al-Masirah for Publishing and Distribution, Amman, Jordan.
33. Ruwaih, Abbas Hassan (1999): The effect of humor on the persuasion process among university students, unpublished master's thesis, College of Education, University of Baghdad
34. . Al-Dulaimi, Ihsan Aliwi, and Al-Mahdawi, Adnan Mahmoud (2005): Measurement and Evaluation in the Educational Process, Ahmed Al-Dabbagh Printing and Copying Office, Baghdad.
35. . Al-Khafaji, Nagham Hadi Hussein (2002): Personality Types (A) and (B) for People with Extrasensory Perception Abilities, Unpublished Master's Thesis, College of Arts, University of Baghdad.
36. . Al-Khalidi, Adeeb (2001): Mental Health, 1st ed., Wael Publishing and Distribution House, University Library.
37. . Al-Mishkhi, Ghaleb bin Muhammad Ali (2009): Future Anxiety and Its Relationship to Self-Efficacy and Level of Aspiration among a Sample of Taif University Students, Unpublished PhD Thesis, Psychology - Psychological Counseling, College of Education, Umm Al-Qura University.
38. . Al-Nasr, Medhat (2008): Developing Emotional Intelligence: An Introduction to Excellence at Work and Success in Life, Dar Al-Fajr for Distribution and Publishing, Cairo.

39. . Al-Qaraghuli, Hassan Ahmed Suhail and Al-Akili, Jabbar Wadi Bahid (2012): The Psychology of Self-Awareness and Social Persuasion, 1st ed., Al-Yamama Library, Baghdad.
40. . Al-Shafei, Nasser (2009): The Art of Persuasion, New Andalusia for Publishing and Distribution, Egypt.
41. . Al-Sherbiny, Mansour Ahmed Sayed Ahmed, and Ahmed, Zakaria (2001): Human Behavior between Determinism and Voluntarism, 1st ed., Dar Al-Fikr Al-Arabiya, Cairo, Egypt.
42. . Al-Yasiri, Muhammad Jassim (2017): Educational Research: Methods and Design, Dar Al-Diaa Printing House, Najaf, Iraq.
43. . Awda, Ahmed Suleiman and Malkawi, Fathi Hassan (1992): Fundamentals of Scientific Research in Education and the Humanities, 2nd ed., Yarmouk University, Kitab Library, Irbid, Jordan.
44. . Ghabari, Thaer Ahmed (2008): Motivation - Theory and Application, 1st ed., Dar Al-Masirah for Publishing, Distribution and Printing, Amman, Jordan.
45. . Mahdi, Intisar Hashem and Al-Rubaie, Majed Abboud Aoun (2020): Scientific Research Writing Techniques, Dar Al-Manahij for Publishing and Distribution, Amman, Jordan.
46. . Mohsen, Abdul Rahim Saleh (1993): Communication Skills of Educational Counselors in Intermediate Schools in Baghdad, Unpublished Master's Thesis, College of Education, Al-Mustansiriya University.
47. . Qatami, Yousef (2004): Social Cognitive Theory and its Applications, Dar Al Fikr, Amman..
48. . Schwarzer, Adolf (1996): Theories of Will, Journal of Psychological Culture, Volume 7.
49. . Umm Ghazda, George and Corsini, Raymond J. (1986): Theories of Education, World of Knowledge Series, Issue (108), National Council for Culture, Arts and Letters, Kuwait.
50. . Weisinger, Henry (2000): Emotional Intelligence (Innate) and Its Applications in the Workplace, Arab Media Company "Shuaa" Abstracts, Vol. 8, No. 9, Cairo.
51. . Zahran, Hamed Abdel Salam (1980): Psychological Guidance and Counseling, Alam Al-Kutub, Cairo.

JOBS
مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science
Print -ISSN 2306-5249
Online-ISSN 2791-3279
العدد التاسع والعشرون
٢٠٢٥م /١٤٤٧هـ

مجلة العلوم الاساسية
للعلوم التربوية والنفسية وطرائق التدريس للعلوم الاساسية