

# الاقناع الاجتماعي لدى طلبة كلية التربية

بحث قدمه الطالب  
احمد حسن عبد علوان

اشراف أ.م صفاء وديع عبد السادة

## مستخلص البحث

أن ما يميز الإنسان عن باقي الكائنات الحية هي نزعة القوية للاقناع الاجتماعي ، وثمة اتفاق بين الدارسين على ان الاقناع الاجتماعي ليس خصوصيا لثقافة أو دين او عرق معين ، فضلا عن ذلك أن الناس بطبيعتهم يحبون الشخص الذي لديه اقناع اجتماعي ولذلك حضى الاقناع الاجتماعي باهتمام حديث في مجال علم النفس ، حيث استهدف البحث الحالي التعرف إلى ما يأتي :

- قياس الاقناع الاجتماعي لدى طلبة كلية التربية / جامعة القادسية / الدراسة الصباحية للعام 2017-2018م
- التعرف على دلالة الفروق الاحصائية في مستوى الاقناع الاجتماعي لدى طلبة كلية التربية تبعا لمتغيري الجنس والتخصص .

وتكونت عينة البحث الحالي من مئة طالبا وطالبة (50 ذكور) و مثلها للإناث ، اختيروا بطريقة طبقية عشوائية للتوزيع ذي التوزيع المتناسب وتحقيقا لأهداف البحث تبنى الباحث مقياس الاقناع الاجتماعي المعد من قبل (الكارضي 2014) ، وقد اظهرت نتائج البحث ما يأتي :

1. ان طلبة كلية التربية يتمتعون بدرجة عالية من الاقناع الاجتماعي .
  2. لا توجد فروق في الاقناع الاجتماعي بين الذكور والاناث .
- وفي ضوء هذه النتائج قدم الباحث بعض التوصيات والمقترحات .

## مشكلة البحث :

لقد أصبح دور الطالب المرشد في المدرسة عاملا مهما يتوقف نجاحه أو إخفاقه على مدى أدائه وما يمتلكه قدرات وامكانيات ومهارات وفنيات ومنها الاقناع الاجتماعي الذي يعده مصدرا من مصادر فاعلية الذات .

ويجد (باندورا 1995) بأن الاقناع الاجتماعي يشير إلى عمليات التشجيع والتدعيم من الآخرين في بيئة التعلم (الآباء والمعلمون والأقران) إذ يمكنهم من اقناع المتعلم وقدرته على النجاح في مهام خاصة (باندورا ، 1995 : 325)

وقد ركز "باندورا عليه" من خلال اقناع الآخرين بمدى قدراتهم وقابلياتهم على أداء السلوك المناسب واحساسهم بكفائتهم الذاتية العالية وايمانهم بقابلياتهم على تنظيم مهارة الفعل المطلوب للحكم بالامور السلوكية المتوقعة ويتوقف الاقناع الاجتماعي على مدى قدرة المقتنعين في زيادة اقناع الآخرين بامكانية نجاحهم وزيادة الثقة عندهم ، وهذا ما اشارت إليه دراسة (العكيلي 2012م) إذ أظهرت نتائج الدراسة أن الطلبة المتميزين يتمتعون بالاقناع الاجتماعي .

أهمية البحث والحاجة إليه :

تعد التربية ضرورة انسانية لتحقيق أهداف المجتمع وتهدف إلى مساعدة الطلبة على التوافق مع بيئتهم وتطوير شخصياتهم ويتحملون مسؤولياتهم الشخصية والاجتماعية لاتخاذ قراراتهم والاعداد للحياة لممارسة دورهم في المجتمع وذلك من خلال ما تقدمه من خدمات انسانية وارشادية لهم (كفافي ، 1999 : 397)

وتمثل العلاقة بين الارشاد والتربية علاقة تكاملية لأنها جزء لا يتجزأ من العملية التربوية وعلى حد كلام (فون 1975) أنه لا يمكن التفكير في التربية من دون الارشاد وان العلاقة بينهما متبادلة ، وكلاهما عملية تعلم وتعليم لتعديل السلوك وتطوير أداء الفرد ليكون أكثر قدرة على التوافق مع تحديات الحياة وصعوباتها (عبد الهادي والعزة ، 2007 : 17)

وبما أن الفرد هو اللبنة الاساسية في المجتمع وانه محور فعاليات العملية التربوية بعناصرها كافة والتي ينظر إليها على انها عملية مخططة ومنظمة ترمي إلى مساعدة الفرد على النمو السوي والتكامل من النواحي الجسمية والعقلية والاجتماعية والانفعالية بحيث يصبح قادرا على الوصول إلى مرحلة التوافق بينه وبين نفسه من جهة وبين ما يحيطه من جهة أخرى (ابو جادو ، 2000 : 17) .

وأى مجتمع يتطلع لأن تكون حياة أفراده مستقرة ومنضبطة وفق خصوصية القيم والعادات التي يتميز بها ، ولا بد أن تحكمه مجموعة من القواعد والأنظمة والقوانين التي تسيّر أمورهم وتكون بمثابة معايير تعمل على تنظيم حياتهم بصورة عامة ، وتوجيه سلوكياتهم وتصرفاتهم وتقوم انحرافاتهم وتعديلها بصفة خاصة ، فالإنسان كائن اجتماعي يعيش ضمن الجماعة ويؤثر فيها ويتأثر بها ويتحد سلوكه على مدى تفاعله معها على أساس السلوك الاجتماعي (العبيدي ، 1990 : 14)

وان عملية الارشاد عملية تربوية نفسية انسانية واجتماعية تسعى إلى تطوير العملية التربوية ورفع قدرتها وتحسين مردوها ومعالجة المشكلات والعقبات التي تواجهها على وفق اساليب علمية تربوية ونفسية (العمران ، 1986 : 16) .

والارشاد التربوي هو عملية تربوية ومهنية متطورة اصبحت لها قيم ومفاهيم محددة واغراض واضحة واساليب مقننة تستجيب جميعا للحاجات الارشادية المطلوبة (الاسدي ، 2003 : 30) .

ويبدو ان التعليم والارشاد النفسي ينفقان من حيث الهدف المشترك ، حيث يسعى كل منهما لاثارة الدافعية للتعليم ، لكن يبدو أن هذا التشابه بين الاثنين لا يستمر طويلا ، حيثان افعال المعلمين وانشطتهم تتجه اساسا نحو الجوانب العقلية المعرفية وهي تقع خارج نطاق حياة الطلاب الشخصية بينما يعمل المرشد النفسي على استبطانات الخبرات والمشاعر من الطالب الذي يتعامل به (عبد الحميد ، 1976 : ص226) .

وان التفاعل الاجتماعي هو اهم العناصر الحية في العلاقات الاجتماعية والعملية الارشادية ، حيث ان هذا التفاعل يتخذ مجموعة من الاشكال أهمها : التعاون ، التنافس ، التوافق والصراع فعندما يلتقي مجموعة من الافراد في جماعة وجها لوجه يبدأ الاتصال والتفاعل الاجتماعي حيث ان هذه الجماعة يكون لديها مجموعة من الاهداف يتم تحقيقها من خلال احداث التفاعل الاجتماعي الجيد يضاف إلى ذلك انه ومن الدقة ان نطلق على هذا التفاعل في مثل هذه المرحلة باسم "التفاعل الاجتماعي الثقافي" أما سبب ذلك فهو اختلاف الثقافة التي تتوحد نتيجة هذا التفاعل (الداهري ، 2002 : 155)

ويؤدي الاقناع الاجتماعي دوراً رئيساً وحيوياً في حياة أي فرد فالوالد في بيته يرد ان يقنع الاسرة بوجهة نظره ، والمسؤول في موقعه أي كان يريد ان يقنع المرؤوسين ، والتاجر يحاول اقناع الزبائن ، والتربوي يسعى لاقناع طلابه ، لذا فإن للاقناع دورا هاما في الحياة التي تعد ميدانا للاتصال الذي يعد عملية اساسية وحياتية ذات جانب اجتماعي ونفسي .

وقد اجرت "كاتلين رودن" دراسة حول الاقناع وأهميته فاشارت الى حقيقة اجتماعية هي ان الناس يعتمدون على بعضهم وينصرفون بالكيفية التي تحقق التوافق بينهم فكل منهم عليه ان يجد الاساليب التي تجعل سلوكه المحقق لاهدافه مقبولا من الاخرين ذلك لان انماط الحياة تؤكد على ان الناس كائنات اجتماعية ، فهم في حاجة إلى ان يكونوا صحبة الآخرين وان يكونوا مقبولين منهم وهذه الحاجة التي يشعرون بها لا يمكن تحقيقها اذا جاء سلوكهم متعارضاً مع اهداف الاخرين ، ويأتي الاقناع بوصفه اسلوباً يحاول به الناس تغيير سلوك الآخرين .

### أهداف البحث : استهدف البحث الحالي التعرف إلى :

- مستوى الاقناع الاجتماعي لدى طلبة المرحلة الرابعة / قسم العلوم التربوية والنفسية / كلية التربية / جامعة القادسية .
- الفروق في مستوى الاقناع الاجتماعي تبعاً لمتغير الجنس : ذكور – اناث .

### حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي بطلبة المرحلة الرابعة / قسم العلوم التربوية والنفسية / كلية التربية / جامعة القادسية / الدراسة الصباحية للعام الدراسي 2017-2018م .

### تحديد المصطلحات / الاقناع : عرفه

- (Janis,1968) : هو فن الفوز بعق الانسان بواسطة الكلمات .
- معهد العلوم الاجتماعية السوفيتي 1955 : هو عملية خلق أو تعزيز أو تغيير آراء أو اتجاهات أو سلوكيات معينة باستعمال أدلة منطقية وخبرة الشخص الذي تحاول اقناعه .
- (Hogan,2004) : هو القدرة على غرس المعتقدات والقيم في نفوس الآخرين من خلال التأثير على أفكارهم واعمالهم على وفق خطط استراتيجية .
- (عافل 1985) عملية تقديم اقتراحات مقبولة يرضى بها الشخص الآخر .

### الاقناع الاجتماعي :

التعريف النظري للاقناع الاجتماعي : هو تأثير يمارس على الأفراد من خلال التعليقات والآراء والنماذج السلوكية ، وقد يكون اقناعاً لفظياً داخلياً يأخذ الحديث الايجابي مع الذات فيوفر للفرد فرصة ملاحظة أدائه أو قدرته من خلال الآخرين ويعتمد تأثير عملية الاقناع إلى درجة كبيرة على خبرة أو مصداقية مصادر الاقناع (Bauclura , 1997 , 125) .

التعريف الاجرائي : الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على مقياس القناع الاجتماعي المعد لهذا البحث .

## الفصل الرابع

### الاطار النظري والدراسات السابقة

#### مفهوم الاقناع الاجتماعي :

ان الاقناع الاجتماعي ظاهرة انسانية مارسها الانسان منذ بدء الخليقة وحتى اليوم والاقناع في اللغة "الرضا" و "القناعة" الرضا بالقسم ، وبابه سلم فهو قنع وقنوع ، واقنعه الشيء أي : أرضاه (معجم مقاييس اللغة ، 865 : 864) ، كما نجد في المعجم الوسيط تحديدا أكثر لمعنى الاقناع ، بأنه القبول بالفكرة أو الرأي والاطمئنان إليه ، وهذا أدق من مجرد الرضا : اقتنع : قنع ، وقبله واطمئن إليه (المعجم الوسيط ، قنع ، 763/2) كما يمكن أن تأتي المفردة بصيغة الخشوع والتواضع والاجلال كورودها في القرآن الكريم (مهطعين مقتني رؤوسهم لا يرتد اليهم طرفهم وافندتهم هواء) .

وقد جاء القرآن الكريم المصدر الاساسي للاقناع ، واعتماده اسلوب الاقناع ، التأثير الوجداني في مخاطبة النفوس والضمائر من خلال الترغيب أو الترهيب ومخاطبة العقل بالحجج والبراهين العقلية المنطقية (الحسناوي ، 2005 : 56) وبذلك فإن القرآن الكريم يؤكد على دور الحجة في الاقناع وبطرائق مختلفة على وفق قدرات الناس العقلية والعاطفية ، فمنهم من يقنع بالفكرة عن طريق استهواء العاطفة ، وايقاظ الشعور فيهتدي إلى المعرفة وإلى الحكم عن طريق تأمل باطني في الحجج ، ومنهم من لا يذعن لغير البرهان المباشر ، ويستعمل الاستدلال المنطقي كالمقياس والتمثيل والاستقراء (سيد قطب ، ب ت : 33) .

وخلاصة القول أن القرآن الكريم اعتمد الحوار والجدل والتي هي أحسن والاسلوب العاطفي والعقلي في الاقناع الاجتماعي لبني البشر وهدايتهم لمعرفة الحقيقة ، والايمان بالله تبارك وتعالى .

أما على صعيد تطور الفكر الوضعي ، الجانب التوثيقي تحديدا فإن دراسة الإقناع ترجع إلى اليونان بين القرنين الرابع والخامس قبل الميلاد واسهامات افلاطون وارسطو في تطوير الخطابات ، بعد ذلك لم يظهر تنظير مفهومي على نحو علمي يوازيه أو يتقدمه في مجال الاقناع حتى القرن العشرين إذ بدأت الدراسات العلمية الاجتماعية للاقناع في الثلاثينات بالبحث واثناء الحرب العالمية الثانية (1942-1945) للفرن مجموعة من

الباحثين يرأسهم "كارل هولاندو" لاستكشاف تأثيرات سلسلة الافلام الوثائقية التي صُممت لتعليم الجنود المتحالفين على التهديد النازي ، ولرفع المعنويات لديهم ، ثم تابع "هولاندو" 1953 وزملاؤه اجراء البحوث المهمة في مجال علم النفس والاتصال والجمع بين براعة تجريبية في منهجية العلم مع أفكار حكيم الاقناع القديم وأول عالم في الاقناع "ارسطو" كان العمل في إطار الجامعة فقد أجرى "هوفلاند وزملاؤه" سلسلة من التجارب لدراسة تأثيرات الاتصالات المقنعة على مفاهيم أرسطو بصور مزيجية ، وباستخدام تقنيات حديثة في التجارب العلمية ، وضع "هوفلاند وزملاؤه" المفهوم العلمي – النفسي للاقناع وقد استمر نشاط العلم منذ منتصف القرن العشرين وحتى اليوم ، فانتج العديد من المفاهيم الاقناعية – التعزيزية – التنافر المعرفي – الحكم الاجتماعي – الاقناع الاجتماعي (pcroff,2003:24-25)

### الفرق بين الاقناع والاقنتاع :

الاقناع : هو عملية تعزيز او تغيير آراء أو اتجاهات أو سلوكيات معينة باستخدام أدلة منطقية وغيره الشخص الذي نحاول اقناعه .

الاقنتاع : إذعان نفسي لما يقبله الانسان من أدلة يرى فيها صدقا ولا يحيد عنها (ابو حطب وفهمي ، 1984 : 35) أو استناد على الادلة والحجج التي قد تؤدي إلى ترجيح صحة شيء أو إذعانه لبرهان الحقيقة الذي لا يمكن دفعه (بدوي ، 1986 : 85) .

ويذكر "هوغن 2004" أن الفرد يمر بخمس مراحل قبل أن يقتنع بما يعرض عليه مخطط ، سواء كانت فكرة ام منتج ، على افتراض أنه شخص سوي وراشد ، وهذه المراحل هي :

1. الوعي : عندما يعي الانسان رسالة معينة سواء كانت سمعية أم بصرية أم حسية كروية اعلان أو قراءة خبر وحضور برنامج تدريبي ، فإنه يكون قد انتقل من عدم الوعي بالشيء إلى الوعي به فيدفعه ذلك إلى المرحلة الثانية .
2. الاهتمام : يعني الانسان بالافكار الجديدة التي أصبح يعيها ، ويبدأ بالبحث عن التفاصيل حول تلك الفكرة او المنتج فيبدأ لديه الفضول وجمع المعلومات .
3. التقويم : يتم فيها تقويم الافكار او المنتجات التي جذبت تفكيره ويبدأ بوضع معايير موجودة في ذهنه مثل مدى ملاءمة السعر او الحاجة للمنتج ، وقد يستشير عدة اشخاص في عملية التقويم ، ثم ينتقل إلى المرحلة الرابعة وهي :

4. التجربة : يقوم الشخص بتجريب المنتج او الفكرة ويختبر مدى جودته وملائمته لاحتياجاته وذلك بتجربته عن طريق العينات أو العمل بالفكرة ليصل بعدها إلى المرحلة الأخيرة وهي الاقتناع .
5. الاقتناع : يصل الشخص إلى هذه المرحلة إذا نجحت الفكرة او المنتج الذي جربه ويعبر عن اقتناعه بشراء المنتج او العمل بالفكرة او الاقناع او الدفاع عنه

### النظريات التي فسرت الاقناع الاجتماعي :

#### أولاً/ نظرية الاقناع لأرسطو (184 – 322 ق م)

أن نظرية ارسطو هي النظرية الأكثر تأثيراً فيما يخص الاقناع لأن ارسطو يعد الاقناع فناً ، إذ لاحظ أن البشر كلهم بوصفهم كائنات اجتماعية يحاولون اقناع الآخرين على نحو يومي ويرى أيضاً أن هناك ثلاث وسائل فنية للاقناع :

- أخلاق المصدر (شخص المتكلم)
- المتلقي (اثارة مشاعر الجمهور)
- الرسالة (حجة منطقية ، حقيقية أو محتملة)

وهذه الوسائل الثلاث في الاقناع تحمل شبيهاً واضحاً للأبعاد الثلاثة لموقف علم النفس في العصر الحديث :

- المكون السلوكي (اخلاق المصدر) .
- المكون العاطفي (مشاعر المتلقي) .
- المكون المعرفي الادراكي (الحجج) . (القرة غولي وجبارة ، 2012 : 221)

### نظرية الحكم الاجتماع :

انبثقت هذه النظرية من مبادئ علم النفس التجريبي وطورها "شريف" و "هوفلاند" وتقوم هذه النظرية على افتراض أن الناس يميلون إلى تنظيم الدوافع والمؤثرات الفيزيائية إلى عوامل نفسية مختلفة مثلاً يمكن ترتيب الناس من الأصغر عمراً إلى الأكبر ومن الأقصر إلى الأطول ، وحكمها على الأشياء كما تفترضه هذه النظرية يتأثر بعاملين هما : التشابه والتناقض ، التناقض يحصل عندما تكون القضية المحكوم عليها بعيدة عن مستوى التصور وركيزة الحكم لدى الانسان ، بينما تحصل المتشابهة عندما تكون القضية المحكوم عليها قريبة من قاعدة الحكم (رزق ، 1994 : 140) ولهذه النظرية ثلاث مفاهيم رئيسية :



## أ.تشكيل المقاييس المرجعية :

والمقصود بناء أداة أو وسيلة يرجع إليها الشخص للتصنيف والمقارنة عندما يواجه مجموعة من المثيرات ينبغي له اتخاذ القرار بشأن قبولها أو رفضها وغالبا ما يكون هذا المقياس أو الأداة خارجية تتسع بالاتفاق الجماعي .

## ب.المرتكزات :

هي معايير مرجعية تتم مقارنة المعلومات الواردة أو المثيرات على أساسها ومن ثم تسهم في عملية اتخاذ القرار ، ويلجأ الشخص لهذه المرتكزات بوصفها نقاط مرجعية عندما تكون خبرته الماضية في المقياس المرجعي قليلة ، أو عندما تكون معالجة المثير غير معروفة أو عند عدم توافر معايير مرجعية أخرى ، ويعد الاتجاه من المرتكزات الداخلية في حين أن عملية الاتصال من المتركزات الخارجية ، وبذلك فإن عملية الاقتناع تتضمن مرتكزين : الداخلي والخارجي ، وكلما ازداد التباين بين المرتكزين الداخلي والخارجي كلما كانت عملية الاقتناع ضعيفة ، وكلما ازداد التشابه بينهما كلما كانت عملية الاقتناع قوية .

## ج. مديات القبول والرفض :

على وفق هذه النظرية فإن اتجاه الفرد هو ليس نقطة احادية منفردة وانما مجموعة من المجهولة أو مديات القبول ، بينما يتضمن مدى رفض العناصر كلها التي يعدها الشخص غير مقبولة ، وثمة نقطة حيادية بين هذين القطبين ( wright sman,1972:298 ) .

## نظرية الكفاية الذاتية المدركة لباندورا :

لقد تناول "بندورا" الاقتناع الاجتماعي في اطار نظريته (الكفاية الذاتية المدركة) إذ يرى ان الاقتناع الاجتماعي يعني : الحديث الذي يتعلق بخبرات معينة لآخرين والاقتناع بها من الفرد أو معلومات تأتي إلى الفرد لفظيا عن طريق الآخرين ، وتكسبه نوعا من

الترغيب في الأداء أو الفعل والتي تؤثر على سلوك الشخص اثناء محاولاته لاداء مهمة ، وان الاقناع الاجتماعي له دور مهم في تقديم الاحساس بكفاية الذات (bandora,1977:200)

ويضيف أن الاقناع اللفظي يستعمله الاشخاص على نحو واسع جدا مع الثقة بما يملكونه من قدرات وما يستطيعون انجازهم ، وانه توجد علاقة تبادلية بين الاقناع الاجتماعي والاداء الناجح في رفع مستوى الفعالية الشخصية والمهارات التي يملكها الفرد ، ان عمليات التشجيع والتدعيم من الآخرين ، أو ما يسمى بالاقناع الاجتماعي ، فالآخرين في البيئة التعلم (المعلمون ، والزملاء أو الأقران ، والوالدان ) يمكنهم اقناع المتعلم لفظياً عن قدراته على النجاح في مهام خاصة ، وقد يكون الاقناع اللفظي داخليا حيث يأخذ الحديث الايجابي مع الذات (bandora,1995 : 125) .

ان الاقناع اللفظي أو الاجتماعي هو عملية تشجيع أو تغذية راجعة بنائه عن طريق فرد فيدرك المتلقي انه ذو معرفة ، والاقناع يمكن ان يسهم في الأداء الناجح إلى درجة ، وان التعزيز الاقناع في كفاية الذات يقود الشخص لبدء مهمة .

## الدراسات السابقة :

### 1.دراسة (رويح 1999) :

هدفت الدراسة الحالية إلى اختبار الفرضيات الآتية : يوجد أثر ذي دلالة احصائية للحالة المزاجية للمستقبل في زيادة فاعلية الاتصال الاقناعي ، ويوجد أثر ذي دلالة احصائية للحالة المزاجية للمستقبل في استقرار أثر الاتصال الاقناعي عبر الزمن ، ويوجد اثر ذي دلالة احصائية للحالة المزاجية للمستقبل في قدرته على استرجاع المعلومات المقدمة في الاتصال الاقناعي ، استعمل الباحث مقياسين للدراسة إذ بنى مقياس المزاج واستعمل مقياس الاقناع الذي تضمن ثلاث محاور أعدها الباحث وطبق المقياسين على عينة مكونة من (120) طالبا وطالبة من طلبة قسم علم النفس ، وقد استعمل الباحث تحليل التباين الثنائي لمعرفة دلالة الفروق بين بين المجموعات التجريبية بالاضافة إلى اختبار نيومان كولز وقد استعمل معامل ارتباط بيرسون لمعرفة اتساق الآراء عبر الزمن وقد اشارت نتائج الدراسة إلى وجود أثر ذي دلالة احصائية للحالة المزاجية للمستقبل في عملية الاقناع ، إذ ظهر ان حالة المزاج الجيد للمستقبل ذات أثر كبير في زيادة فاعلية تأثير الاتصال الاقناعي ، واستقرار اثر الاتصال الاقناعي عبر الزمن ، إذ ظهر أن الآراء المستحدثة في حالة المزاج الجيد وقدرته على استرجاع المعلومات وظهر ان الافراد في حالة المزاج السيء والعادي هم اكثر قدرة على استرجاع المعلومات المقدمة في الاتصال الاقناعي من الافراد في حالة المزاج الجيد .

## 2.دراسة (العكيلي 2011) :

استهدفت الدراسة قياس الذكاء الشخصي (الاجتماعي - الذاتي) وعلاقته بالاقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد وكذلك التعرف على الفروق على وفق متغير النوع الاجتماعي (ذكور - اناث) والتعرف على العلاقة الارتباطية بين متغيرات الدراسة الثلاث ومدى اسهام متغيري الاقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد في التباين الكلي لمتغير الذكاء الشخصي ، ولتحقيق اهداف البحث عمد الباحث إلى بناء ثلاث مقاييس لـ (الذكاء الاجتماعي - الاقناع الاجتماعي - الاستهواء المضاد) طبقت على عينة من طلبة المدارس الثانوية للمتميزين في مدينة بغداد بلغت 400 طالب وطالبة بواقع 172 طالبينسبة 43% و 228 طالبة بواقع 57% ، حلت البيانات باستعمال الاختبار التائي لعينة واحدة والاختبار التائي لعينتين مستقلتين ومعامل ارتباط بيرسون كما استعان الباحث ببرنامج الحقيبة الاحصائية SPSS في معالجة البيانات وقد توصلت النتائج إلى ان الطلبة المتميزين يتمتعون بالذكاء الشخصي الاجتماعي - الذاتي والاقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد ، ووجود فروق ذات دلالة احصائية في الذكاء الشخصي الذاتي والاقناع الاجتماعي لصالح الاناث وانتفاء الفروق بين الطلبة في الذكاء الشخصي - الاجتماعي ، والاستهواء المضاد تبعا لمتغير النوع الاجتماعي مع وجود علاقة دالة احصائيا بين متغيرات البحث الثلاثة .

## الفصل الثالث

### إجراءات البحث

يتضمن هذا الفصل إجراءات البحث التي اعتمدها الباحث بغية التحقق من أهداف بحثه ، ويتضمن تحديد مجتمع البحث ، واختيار عينته ، وتعديل أدواتي البحث ، كما يتضمن الوسائل الإحصائية التي استخدمت في تحليل النتائج ، وفيما يأتي عرض تفصيلي لتلك الإجراءات :

#### منهج البحث:

استخدم الباحث في الدراسة الحالية المنهج الوصفي ، إذ يهتم هذا المنهج بدراسة متغيرات البحث كما هي لدى أفراد العينة من دون أن يكون للباحث دور في ضبط المتغيرات ويهتم بوصف الظاهرة وصفاً دقيقاً ويعبر عنها تعبيراً كمياً وكيفياً، فالتعبير الكمي يعطينا وصفاً رقمياً يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها ودرجات ارتباطها مع الظواهر الأخرى، أما التعبير الكيفي فيصف لنا الظاهرة ويوضح خصائصها.

(عبيدات وآخرون, 1996: 286)

#### مجتمع البحث :

ويقصد به جميع الأفراد الذين يحملون بيانات الظاهرة التي هي في متناول البحث. (داود وعبد الرحمن, 1990: 64) ، يشمل البحث الحالي طلبة المرحلة الرابعة / قسم العلوم التربوية والنفسية / كلية التربية / جامعة القادسية / الدراسة الصباحية للعام الدراسي 2017-2018م

حيث أن المجموع الكلي للطلبة الموجودين فعلا الذين مثلوا مجتمع البحث هو ( ) طالبا وطالبة ، وقد حصل الباحث على هذه الاحصائية من مقرر القسم .

## عينة البحث :

مجموعة من الأفراد تمثل جزءاً من المجتمع الذي تجري عليه الدراسة (داود وعبد الرحمن, 1990:67), او هي الجزء الذي يستخدم في الحكم على الكل, ومن اجل إن تكون العينة ممثلة لمجتمعها يجب اعتماد الطرائق والوسائل الصحيحة في اختيار العينة, كما أن الصفات العديدة التي يحتويها مجتمع ما, لا بد أن تُضمن في العينة التي يتم اختيارها من ذلك المجتمع, وأن كل صفة من هذه الصفات تمثل طبقة, وبهذا فان العينة العشوائية الطبقية تُعد خير وسيلة يمكن استعمالها في مثل هذا النوع من المجتمعات(ملحم, 2002:251),

وبناءً على ما تقدم , فقد استخدم الباحثون في اختيار عينة البحث الطريقة العشوائية , إذ تم سحب العينة بطريقة عشوائية من طلبة المرحلة الرابعة وقد تألفت عينة البحث من(100) طالبا وطالبة , بواقع (50) للذكور ومثلها للإناث .

## أداة البحث: (Articles of Research)

بما أن البحث الحالي يرمي الى قياس الاقناع الاجتماعي لدى طلبة المرحلة الرابعة في قسم العلوم التربوية والنفسية , فقد تبنى الباحث مقياس الاقناع الاجتماعي المعد من قبل (الكارضي 2014) .

## وصف المقياس :

يتألف مقياس الاقناع الاجتماعي من (41) فقرة , موزعة على مجالين هما : اقناع الذات , واقناع الآخرين , إذ بلغ عدد الفقرات الايجابية لاقناع الذات (14 فقرة) أما السلبية فبلغت (7 فقرات) , فيما بلغت فقرات مجال اقناع الآخرين (8 فقرات) ايجابية , و(10 فقرات) سلبية , اضافة إلى فقرتين (كشف) وأمام كل فقرة اربعة بدائل هي :

الفقرات	تنطبق علي تماما	تنطبق علي غالبا	تنطبق علي احيانا	لا تنطبق علي
الفقرات السلبية	1	2	3	4
الفقرات الايجابية	4	3	2	1

وقد كتب الفقرات بأسلوب العبارات التقريرية وأن أعلى درجة محتملة للمقياس (164) وأدنى درجة (41) والمتوسط الفرضي للمقياس هو (102.5) .

### صدق الأداة:

يعرف ثورندايك وهاجين (1977) Thorndike and Hagen الصدق بأنه تقدير لمعرفة ما إذا كان الإختبار " يقيس ما نريد أن نقيسه به وكل ما نريد أن نقيسه به ، أم لا (Thorndike And Hagen,1977,P.56-57) .

فيما يرى الكناني وجابر (1995) " أن الإختبار الصادق هو الذي يحقق الهدف الذي وضع من أجله " (الكناني وجابر،1995،ص172) ، وقد اعتمد الباحث/ة الصدق الظاهري :

### الصدق الظاهري للأداة :

يقصد بالصدق الظاهري : مدى صدق المقياس المعتمد كأداة بحث والتمثل بمدى وضوح الفقرات وملائمتها لكل مجال تنتمي إليه ، كذلك وضوح التعليمات وموضوعيتها للمستجيبين ، عن طريق توزيعه على مجموعة من الخبراء والمختصين والأخذ بأرائهم (الغريب ، 1985 : 679)

لذا فقد تم التحقق من الصدق الظاهري لمقياس الاقناع الاجتماعي وذلك عن طريق عرضه على مجموعة من المحكمين والخبراء في اختصاص التربية وعلم النفس – ملحق رقم (3) ، والبالغ عددهم (10) لتقدير مدى ملاءمة فقرات المقياس لقياس الطلاق العاطفي لدى عينة البحث الحالي ، وقد حصل المقياس على موافقة 90% من الخبراء ، مما يؤكد صدق المقياس وملائمته لقياس الظاهرة قيد البحث .

### ثبات الأداة :

الثبات : هو إعطاء المقياس للنتائج نفسها تقريبا في كل مرة يطبق فيها المقياس على مجموعة نفسها من الأفراد (أبو لبدة 1982 : 261)

وعرفه آخر : اتساق فقرات المقياس وعدم تناقضه مع نفسه فيما يزودنا به من نتائج عن سلوك الفرد او بالمعنى الاكثر شيوعا يؤشر التجانس بين فقراته وان الهدف في حساب الثبات هو تقدير اخطاء القياس واقتراح طرق للتقليل منها (كاظم ، 2011 : 58)

وهناك اكثر من طريقة لتقدير معامل الثبات نظرا لتعدد مصادر خطأ المقياس ، وقد ارتأى الباحث حساب ثبات مقياس الاقناع الاجتماعي باستعمال :

### طريقة الاختبار – اعادة الاختبار (الاتساق الخارجي) :

يتم حساب معامل الثبات على وفق هذه الطريقة من خلال اظهار العلاقة بين التطبيق الأول والتطبيق الثاني ، ولقياس ثبات المقياس طبق الباحث مقياس الاقناع الاجتماعي على عينة استطلاعية مكونة من 50 طالب وطالبة ، وبعد مضي 15 يوما على التطبيق الأول ، تم توزيع المقياس على نفس العينة مرة أخرى ، بعدها قام الباحث بحساب العلاقة بين التطبيق الأول والثاني ، بعد ان استعمل الباحث معامل ارتباط بيرسون بلغت نسبة الثبات (0.78) وهذه نسبة ثبات جيدة .

### التطبيق النهائي :

طبق الباحث مقياس الاقناع الاجتماعي على عينة البحث الأساسية المكونة من (100) طالبا وطالبة من طلبة المرحلة الرابعة في قسم العلوم التربوية والنفسية ، للمدة من 2018/3/25 – 2018/3/29 م .

### الوسائل الاحصائية :

من اجل تحقيق اهداف البحث الحالي ولغرض معالجة البيانات احصائيا استخدم الباحث الحقيبة الاحصائية للعلوم النفسية الاجتماعية spss والمتمثلة بالقوانين الآتية :

- الاختبار التائي لعينة واحدة لايجاد استراتيجيات التعلم المنظم ذاتيا لدى طلبة مدارس المتميزين للعام الدراسي 2016-2017 م .
- الاختبار التائي لعينتين مستقلتين من أجل التعرف على دلالة الفروق الاحصائية في استراتيجيات التعلم المنظم ذاتيا لدى طلبة مدارس المتميزين تبعا لمتغيري النوع والتخصص .
- معامل ارتباط بيرسون لحساب الثبات .

## الفصل الرابع

### عرض النتائج ومناقشتها

يتضمن هذا الفصل عرضاً لأهم النتائج التي تم التوصل إليها في البحث مع تفسيرها وكذلك أهم الاستنتاجات والتوصيات والمقترحات التي توصل إليها الباحث :

الهدف الأول / مستوى الاقناع الاجتماعي لدى عينة البحث :

الهدف الأول : قياس الطلاق العاطفي لدى الطلبة المتزوجين في كلية التربية .

لتحقيق هذا الهدف طبق مقياس الاقناع الاجتماعي بصيغته النهائية على عينة البحث الأساسية ، وبعد معالجة البيانات احصائياً بلغ المتوسط الحسابي لدرجات افراد العينة (116.52) درجة ، وبانحراف معياري مقداره (14.07) درجة ، وعند مقارنة المتوسط الحسابي بالمتوسط الفرضي للمقياس البالغ (82) ، وبعد اختبار دلالة الفرق بين المتوسطين باستعمال معادلة الاختبار التائي لعينة واحدة تبين ان القيمة التائية المحسوبة هي (9.96) درجة ، وهي اصغر من القيمة الجدولية البالغة (1.98) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (99) مما يشير إلى تمتع عينة البحث بمستوى عال من الاقناع الاجتماعي ، وجدول رقم (2) يوضح ذلك .

### جدول رقم (2)

نتائج الاختبار التائي لعينة واحدة لمعرفة مستوى الاقناع الاجتماعي

العينة	المتوسط الفرضي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية المحسوبة	القيمة التائية الجدولية	مستوى الدلالة (0.05)
100	82	116.52	14.07	9.96	1.98	دالة

ويمكن تفسير هذه النتيجة بعدها مؤشراً من المؤشرات الايجابية التي يمر بها طلبة المرحلة الرابعة في قسم العلوم التربوية ، ولعل ذلك عائد إلى الوعي الذي يتمتعون به ، والذي جعلهم يعرفون أهمية الاقناع للتفاعل مع الآخرين لتحقيق مطالب الحياة ، ونتائج هذه



الدراسة تنسجم مع ما توصلت إليه دراسة (العكيلي 2011) حيث أشارت إلى تمتع الطلبة المتميزين بمستوى عالٍ من الاقناع الاجتماعي

**الهدف الثاني : تعرف دلالة الفروق الاحصائية في مستوى الاقناع الاجتماعي وفق متغير النوع (ذكور – اناث)**

فيما يخص كشف دلالة الفرق في مستوى الاقناع الاجتماعي تبعا لمتغير النوع ، تبين أن قيمة المتوسط الحسابي للذكور (115.90) درجة و بانحراف معياري مقداره (15.1) ، بينما كان المتوسط الحسابي للاناث (117.08) درجة و بانحراف معياري قدره (13.1) درجة ، وبعد اختبار دلالة الفرق بين المتوسطين باستعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين ، تبين أن القيمة التائية المحسوبة (0.390) درجة عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (98) وهي أصغر من القيمة التائية الجدولية البالغة (1.98) وهي غير دالة مما يشير إلى عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في الاقناع الاجتماعي وفقا لمتغير النوع (ذكور – اناث) .، جدول رقم (3) موضحا :

### جدول رقم (3)

نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين يوضح الفرق بين الذكور والاناث في مستوى الاقناع الاجتماعي

النوع	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية المحسوبة	القيمة التائية الجدولية	مستوى الدلالة (0.05)
ذكور	50	115.90	15.1	0.390	1.98	غير دالة
اناث	50	117.08	13.1			

وربما يعود السبب إلى تساوي المستوى الثقافي لدى جنسي عينة البحث ، باعتبارهم طلبة جامعيين ، اضافة إلى أنهم يعيشون في بيئة اجتماعية واحدة (بيئة الجامعة) وبالتالي تعرضهم لنفس المؤثرات ، وتأثرهم بنفس العوامل وهذه النتيجة تتفق مع نتائج دراسة (رويح 1999) لكنه يختلف مع دراسة (العكيلي 2011) .

## المصادر والمراجع

### المصادر العربية :

- القرآن الكريم .
- أبو جادو ، صالح محمد علي (2000) ، علم النفس التربوي ، دار المسيرة ، عمان .
- أبو حطب ، فؤاد ومحمد سيف الدين (1984) معجم علم النفس والتربية ، مصر ، مجمع اللغة العربية .
- الاسدي ، سعيد جاسم و ابراهيم مروان (2003) ، الارشاد التربوي : مفهومه خصائصه ، ماهيته ، دار الثقافة ، عمان .
- الداھري ، صالح (2005) التفاعل الاجتماعي ، عالم الكتب ، القاهرة .
- الزعبي ، أحمد (1992) التفاعل الاجتماعي والعمل الارشادي، دار الثقافة ، عمان .
- زهران ، حامد عبد السلام (1980) التوجيه والارشاد النفسي ، عالم الكتب ، القاهرة .
- عبد الهادي ، جودت (2007) ، مبادئ التوجيه والارشاد النفسي ، دار الثقافة ، عمان .
- العبيدي ، مظهر عبد الكريم (1999) ، أثر تعلم بعض المهارات الاجتماعية في خفض السلوك العدواني ، رسالة ماجستير ، غير منشورة ، كلية التربية ، ابن الهيثم ، بغداد .
- القرغولي ، حسن (2012) سيكولوجية الوعي الذاتي والافناع الاجتماعي ، مكتبة اليمامة ، بغداد .
- قطامي ، يوسف (2004) النظرية المعرفية الاجتماعية وتطبيقاتها ، دار الفكر ، عمان .
- الكارضي ، ايمان فخري عزيز (2014) .

- كفاقي ، علاء الدين (1999) الارشاد والعلاج النفسي الاسري ، دار الفكر العربي ، القاهرة .
- المعروف ، صبحي عبداللطيف (1986) اساليب الارشاد النفسي والتوجيه التربوي ، دار القادسية ، بغداد ،