

الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين في المدارس الثانوية لمنطقة الفرات الاوسط

أ.م.د. علي صكر جابر الخزاعي
ايمان فخري عزيز

المستخلص:

يهدف البحث الحالي التعرف الى :
١ . الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين
٢ . الفروق في الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغيري النوع (ذكور - إناث) ومدة الخدمة من (١-٥ سنة) ، (٦-١٠ سنة) ، (١١ سنة فأكثر) .

وتحقيقاً لأهداف البحث، قام الباحثان ببناء اداة لغرض قياس (الإقناع الاجتماعي) ، معتمدين على الاطار النظري لنظرية باندورا (Bandura,1977)(للإقناع الاجتماعي)،وبعد أن تحقق الباحثان من الخصائص السايكومترية للمقياس من خلال استخراج الصدق والقوة التمييزية ومعامل الارتباط بين درجة الفقرة والدرجة الكلية للمقياس،اذ بلغ ثبات مقياس الإقناع الاجتماعي (٠.٨٩)،بطريقة اعادة الاختبار،و(٠.٩٠) بطريقة الفا كرونباخ،وبلغ عدد فقرات المقياس بصيغته النهائية (٤٦) فقرة،طبق الباحثان المقياس على عينة عشوائية من المرشدين التربويين بلغت (٣٩٤) مرشد ومرشدة في محافظات الفرات الاوسط (الديوانية -النجف -بابل - كربلاء)، بحسب متغيري النوع الاجتماعي(ذكور-إناث)،ومدة الخدمة من (١-٥ سنة)،(٦-١٠ سنة)،(١١ سنة فأكثر)،وبعد جمع البيانات ومعالجتها احصائياً باستعمال الاختبار التائي لعينة واحدة،الاختبار التائي لعينتين مستقلتين،تحليل التباين التنائي،ومعامل ارتباط بيرسون، توصل الباحثان الى ما يأتي :

- ١ . تتمتع عينة البحث الحالي بالإقناع الاجتماعي
 - ٢ . لا توجد فروق دالة إحصائياً في الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير النوع الاجتماعي (ذكور- إناث)
 - ٣ .توجد فروق دالة إحصائياً تبعاً لمتغير مدة الخدمة(١-٥ سنة)،(٦-١٠ سنة)،(١١ سنة فأكثر) ولصالح المدة الثالثة(١١ سنة فأكثر).
- وقد خرج البحث بجملة من التوصيات والمقترحات .

Abstract :

Current research aims to identify :
1. Social persuasion with counselors

2. Differences in social persuasion with counselors depending on the variables of gender (male female) and length of service for the period (1-5 years) , (6-10 years old) , (11 + years) .

In order to achieve the objectives of the research, the researchers built a tool for the purpose of measuring (persuasion, social), relying on the theoretical framework of the theory of Pandora (Bandura, 1977) (to convince social), and after we verify the researchers of the properties Alsekoumtria of scale through the extraction of honesty and strength discriminatory and coefficient of correlation between the degree of paragraph and the total score of the scale , as was the stability of scale persuasion social (0.89) , in a re- test, and (90) in a manner Alpha Cronbach , and the number of paragraphs of the scale as the final (46) paragraph, the researchers applied the scale on a random sample of counselors at (394) mentor and tutor in the provinces of the Middle Euphrates (Diwaniyah - Najaf - Babylon - Karbala), according to the variables of gender (male - female), and length of service for the period (1-5 years) , (6-10 years) , (11 + years) , and after collection and processing of data statistically using test Altaúa for a single sample, the Altaúa test for two independent samples , analysis of variance duo , and Pearson correlation coefficient , the researchers reached the following:

1.the current sample have social persuasion 2 . No statistically significant differences in the social persuasion counselors variable depending on gender (males - females)

3. No statistically significant differences depending on the length of service variable (1-5 years) , (6-10 years old) , (11 + years) and in favor of the third period (11 + years) .

The research came out a set of recommendations and proposals

الفصل الاول

مشكلة البحث :

ان للتغيرات الاجتماعية السريعة وما يصاحبها من معوقات ومشكلات نفسية وتربوية واقتصادية واجتماعية وانعكاس هذه المشكلات على الافراد في كيفية مواجهتها، جانباً مهماً من جوانب العملية التربوية التي تقدمها المؤسسات التربوية والاجتماعية لجميع الافراد لتحقيق الصحة النفسية، وعلى الرغم من ان المرشد التربوي يعد من المحاور الأساسية في العملية

التربوية ، إذ إنه يقدم ، المعونة ، والمساعدة الى الطلبة من اجل بلوغ التوافق النفسي والاجتماعي لديهم فضلاً عن حل مشكلاتهم الدراسية والسلوكية والاجتماعية ، وهذا الجهد الكبير والمهمة العظيمة يتطلب من المرشد التربوي ان يكون ذي فاعلية ذات عالية لكي يكون قادراً على تحقيق تلك الانجازات وتقديم أفضل الخدمات الإرشادية .

ولكي يتمكن المرشد من القيام بدوره الإرشادي في المدرسة بطريقة جيدة وفعالة فلا بد من توفر خصائص عدة أهمها ثقته بقدراته على القيام بتقديم الخدمات الإرشادية للطلبة بشكل فعال او ما يسميه باندورا بفاعلية الذات أو الكفاءة الذاتية (Self - efficacy) ، (Bandura, 1997:3)

لذلك اصبح دور المرشد في المدرسة عامل مهم يتوقف نجاحه او اخفاقه على كفايته الشخصية وادائه وفيما يمتلكه من سمات و اساليب ومهارات وفنيات ومنها (الاقناع الاجتماعي) والذي يعده مصدراً من مصادر فاعلية الذات ، ويجد (Bandura, 1995) بأن الاقناع الاجتماعي يشير الى عمليات التشجيع والتدعيم من الآخرين في بيئة التعلم (المعلمون والآباء والاقربان) إذ يمكنهم من اقناع المتعلم لفظيا وقدراته على النجاح في مهام خاصة (Bandura, 1995:125) وقد ركز (باندورا) عليه من خلال أقناع الآخرين بمدى قدراتهم وقابلياتهم على أداء السلوك المناسب وإحساسهم بكفاءتهم الذاتية العالية وإيمانهم بقابليتهم على تنظيم مصادر الفعل المطلوب للحكم بالأوضاع السلوكية المتوقعة ، ويتوقف الاقناع الاجتماعي على مدى قدرة المُتَعَوِّثِ في زيادة إقناع الآخرين بإمكانية نجاحهم وزيادة الثقة عندهم، ويعد الإقناع الاجتماعي من اهم الخصائص والسمات للمرشد التربوي وفي حال عدم توفر هذه الصفات والخصائص الشخصية والاجتماعية في المرشد التربوي مما يؤدي الى خلل في عملية اتصاله مع المسترشدين بسبب ضعف تأثيره الاجتماعي مما قد يضطره الى اللجوء لأساليب اخرى لغرض فرض ارادته وسيطرته مما قد يكون له الاثر السلبي في العملية الارشادية .

● من ذلك يتساءل الباحثان عن درجة الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين ؟

اهمية البحث :

تعد التربية ضرورة انسانية لتحقيق اهداف المجتمع وتهدف الى مساعدة الطلبة على التوافق مع بيئتهم وتطوير شخصياتهم وتحملون مسؤولياتهم الشخصية والاجتماعية لاتخاذ قراراتهم والاعداد للحياة لممارسة دورهم بالمجتمع وذلك من خلال ما تقدمه من خدمات ارشادية لهم (كفاي، ١٩٩٩: ٣٩٧) وتمثل العلاقة بين الارشاد والتربية علاقة تكاملية لأنها جزء لا يتجزأ من العملية التربوية ، وأكد فون(1975،voun)لا يمكن التفكير في التربية بدون الارشاد وان العلاقة بينهما متبادلة وكلاهما عملية تعلم وتعليم لتعديل السلوك وتطوير اداء الفرد ليكون اكثر قدرة على التوافق مع تحديات الحياة وصعوبتها. (عبدالهادي والعزة، ٢٠٠٧: ١٧) وأي مجتمع يتطلع لأن تكون حياة أفراد مستقرة ومنضبطة وفق خصوصية القيم والعادات التي يتميز بها لا بد وأن تحكمه مجموعة من القواعد والأنظمة والقوانين التي تُسَيِّرُ أمورهم وتكون بمثابة معايير تعمل على تنظيم حياتهم بصورة عامة ، وتوجه سلوكياتهم وتصرفاتهم وتقوم وتعديل انحرافاتهم بصفة خاصة ،(فالإنسان كائن اجتماعي يعيش ضمن الجماعة ويؤثر فيها ويتأثر بها ويتحدد سلوكه على مدى تفاعله معها على أساس السلوك الاجتماعي) . (العبيدي، ١٩٩٩: ١٤) ، وإن عملية الإرشاد عملية تربوية نفسية اجتماعية وإنسانية تسعى إلى تطوير العملية التربوية ورفع قدرتها وتحسين مردودها ومعالجة المشكلات والعقبات التي تواجهها على وفق أساليب عملية تربوية نفسية. (المعروف ، ١٩٨٦ : ١٦)، والإرشاد التربوي هو عملية تربوية ومهنية متطورة أصبحت لها قيم ومفاهيم محدودة وأغراض واضحة وأساليب مقننة تستجيب جميعاً للحاجات الإرشادية المطلوبة . (الاسدي، ٢٠٠٣ : ٣٠) وأن استعمال الأساليب الإرشادية في حل المشكلات من المرشدين التربويين وتزويدهم ببعض البرامج الإرشادية والأساليب الاقناعية، وتدريبهم على المهارات التربوية والاجتماعية قد تمكنهم من تقديم المساعدة للآخرين لأن الاعتماد على المعززات الاجتماعية وحدها لا تُعد كافية للمحافظة على السلوك المناسب داخل البيئة المدرسية ، وأن أي

نشاط يقوم به الفرد فهو سلوك متعلم ، حيث تُعد النظرية السلوكية عملية الإرشاد عملية تعلم في محو تعلم قديم ، وحدث تعلم جديد يرغب الإرشاد إيصاله الى الفرد.(الجبوري، ٢٠٠٥ : ٥) ، كما أشار باندورا في دراسته (Bandura,1982) الى اهمية الإقناع الاجتماعي واستخدام المحادثة والتعاون للوصول إلى مستوى فاعلية ذاتية.(Bandura,1982:84) ولأجل أن يكون الإرشاد مثمرا وفاعلا ومحققا للأهداف التربوية ينبغي توافر شخص مؤهل يمتلك الاستعداد الكافي لهذه المهمة (Devis -1981:438-439) إذ أشار اتحاد علماء النفس الأمريكيين الى مجموعة من الصفات التي ينبغي أن يتميز بها المرشد التربوي وهي قدرة عقلية متميزة وقدرة على إضافة علاقات ذاتية مع الآخرين وتحمل المسؤولية وضبط النفس والإقناع والتأثير الاجتماعي واهتمام عميق بعلم النفس عامة والجوانب الإرشادية بوجه خاص . (ملحم-٢٠٠٧ :٢٤٣-٢٤٤) وطبقاً لـ باندورا (Bandura,1982) فإن الافراد الذين لديهم قدرة على الإقناع الاجتماعي يملكون قدرة خاصة في المواقف الصعبة ، وان الإقناع اللفظي يستعمله الاشخاص على نحو واسع جداً مع الثقة فيما يملكونه من قدرات وما يستطيعون إنجازه ، وان الإقناع الاجتماعي يمكن ان يحدث زيادة في مستوى فاعلية الذات ، وأنه توجد علاقة تبادلية بين الأداء الناجح والإقناع الاجتماعي في رفع مستوى الفاعلية الشخصية والمهارات التي يمتلكها الفرد . (المشيخي، ٢٠٠٩:٨٢)

ويؤكد هوجن (Hogan,2004) انه من الصعوبة أن يتقدم ويتطور مجتمع لا يملك القناعة الكافية بضرورة الأخذ بوسائل الحضارة المتقدمة من تكنولوجيا صناعية وزراعية وتقنية اقتصادية ومهنية وغيرها، كما ان الإقناع في امر ما ليس من الضروري ان يكون بصورة مباشرة وموجهة لكل شخص بعينه، لأن ذلك قد يصعب تحقيقه دائماً..ولأن التأثير والتأثير الجماعي يشكل نوعاً من الإقناع ويؤدي الى التقليد. (Hogan,2004:41) ويلعب الإقناع دوراً رئيسياً وحيوياً في حياة أي فرد ، فالوالد في بيته يريد أن يقنع الأسرة بوجهة نظره، والمسؤول في موقعه أياً كان يريد أن يقنع المرؤوسين ، والتاجر يحاول إقناع الزبائن ، والتربوي يسعى لإقناع طلابه، والإعلامي يريد إقناع المُتلقي، والسياسي يريد إقناع الجمهور بجدوى سياسته وأهمية برامجه، ورجل العلاقات العامة يسعى لتسويق المنتجات والخدمات لدى الجمهور المستهدف ، ولذا فإن للإقناع دوراً رئيساً في الحياة التي تعتبر ميداننا للاتصال؛ الذي يعد عملية إنسانية وحياتية ذات جانب اجتماعي ونفسي، لا تستقيم الحياة الاجتماعية وتكتمل إلا بها، ويأتي الإقناع ليضطلع بالدور الرئيس والمهم في الاتصال. (المومني ٢٠١١:٦)

وقد قامت الباحثة الاجتماعية كاتلين ريدون (Catlin radon) بدراسة حول الإقناع وأهميته، فأشارت إلى حقيقة اجتماعية وهي ان الناس يعتمدون على بعضهم ، ويتصرفون بالكيفية التي تحقق التوافق بينهم ،فكل منهم عليه أن يجد الاساليب التي تجعل سلوكه المحقق لأهدافه مقبولاً من الآخرين ، ذلك لأن أنماط الحياة تؤكد على أن الناس كائنات اجتماعية ، فهم في حاجة إلى أن يكونوا في صحبة الآخرين ، وأن يكونوا مقبولين منهم وهذه الحاجة التي يشعرون بها لا يمكن تحقيقها إذا جاء سلوكهم متعارضاً مع أهداف الآخرين ، ويأتي الإقناع كأسلوب يحاول به الناس أن يغيروا سلوك الآخرين. (kfuforums.kfu.edu.sa)

إن أهمية الإقناع لا تقف عند هذا الحد بل إن الأمر يتعدى ذلك مجال التعليم والتربية، فالتعليم بعضه يقوم على التجارب والأرقام والأفكار والملاحظة، ولكل منها نتائج يجب أن تكون صحيحة وإلا أصبحت الرسالة التعليمية المقدمة غير مقنعة ،فالعلوم الرياضية كالهندسة والجبر ونحوهما تقوم أساساً على مبدأ الإقناع والبرهان، وكل ذلك يدل على أهميته في مجال التعليم وكذلك التربية ، فالطفل لا يمكن أن يفتنح بخطر النار والمياه الساخنة إلا إذا شعر بها بنفسه ، ولا يمكن أن يقتنع بأن الكذب غير محبوب وخلق سيئ إلا إذا شعر بنتائج الوخيمة ، والمراهق أيضاً لا يمكنه أن يدرك أضرار التدخين إلا بالمشاهدة ، والأمر ينسحب على سائر المجالات الأخرى التي يدخل فيها الإقناع كالدين بشكل رئيسي والإدارة ، والعلاج النفسي.....الخ .

نخلص مما سبق إلى أن توفر عنصر الإقناع والاقتران من الأهمية بمكان في جميع أمور الحياة المختلفة سواء المتعلقة بالفرد أو المجتمع ، كما أن الإقناع يأخذ أهميته في المسائل الدينية ، فاعتناق دين ما لا يكون سهلاً وكذا الاعتقاد بمذهب أو فلسفة ذات صبغة روحية لا تقع لأحد إلا بعد حصول الإقناع والتأثير من طرف آخر، إن عمليات الإقناع بين الناس تحتاج لمزيد من الدراسة والبحث المستفيض، وتحتاج إلى تقديمها بأسلوب علمي أكاديمي ، فيستفيد منها أصحاب الفكر وحملة مشاعل المعرفة والدعاة المخلصون.(المومني ، ٢٠١١: ٨)

وقد أثبتت الدراسات الحديثة والفعالة في مجال تعديل السلوك (modification) من خلال الأساليب التربوية والمحاضرات والمناقشات ، يؤدي الى تعديل واضح في السلوك ، وأن قيمة هذه الأساليب تكمن في تأثيرها على أساليب التفكير ومن خلالها تزداد فاعلية الإنسان الاجتماعية وتحسن قدراته على التوافق . (محمد، ٢٠٠٥: ٩)

اهداف البحث : يهدف البحث الحالي التعرف على :

١. الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين والمرشدات.
- ٢- دلالة الفروق في الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغيري النوع الاجتماعي (ذكور- إناث) ومدة الخدمة من (١-٥ سنة) ، (٦-١٠ سنة) ، (١١ سنة فأكثر).

حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي بالمرشدين والمرشدات الذين يزاولون عملهم فعلاً في المدارس الثانوية في محافظات الفرات الأوسط (الديوانية - النجف – بابل - كربلاء) للعام الدراسي (٢٠١٢ - ٢٠١٣).

تحديد المصطلحات :

- **الإقناع Persuasion : عرفه**
- **رويح (١٩٩٩) :** "عملية اتصال تستهدف خلق أو تعزيز أو تغيير آراء أو مواقف أو اتجاهات أو سلوكيات معينة باستخدام أدلة تبدو مقبولة للمستقبل وقت تقديم الاتصال الإقناعي" (رويح، ١٩٩٩: ١٧)
- **هوجن (Hogan,2004) :** القدرة على غرس المعتقدات والقيم في نفوس الآخرين من خلال التأثير على افكارهم واعمالهم وفق خطط استراتيجية . (Hogan,2004: 20)
- **فاندين (Vanden,2007):** محاولة نشطة من قبل فرد ما لتغيير اتجاهات فرد آخر، او معتقداته او مشاعره المتعلقة بقضية ما او شخص معين او مفاهيم ما. (Vanden,2007:692)

• الإقناع الاجتماعي Social persuasion :

- **عرفه البرت باندورا (Albert Bandura,1997):** تأثير يمارس على الافراد من خلال التعليقات والآراء او النماذج السلوكية ،وقد يكون إقناعاً لفظياً داخلياً يأخذ الحديث الايجابي مع الذات فيوفر للفرد فرصة ملاحظة أدائه أو قدرته من خلال الآخرين . ويعتمد تأثير عملية الإقناع إلى درجة كبيرة على خبرة ومصداقية مصادر الإقناع .(Bandura,1997:125)
- وقد تبني الباحثان تعريف باندورا تعريفاً نظرياً للإقناع الاجتماعي .
- **اما التعريف الإجرائي للإقناع الاجتماعي:** فيتمثل بالحصيلة النهائية لاستجابة المرشدين كما تعكسه الدرجة النهائية لكل مجال على المقياس الذي اعده الباحثان.

الفصل الثاني :

مفهوم الإقناع الاجتماعي : إن الإقناع الاجتماعي ظاهرة إنسانية مارسها الإنسان منذ بدء الخليقة وحتى اليوم والإقناع في اللغة الرضا والقناعه الرضا بالقسم، وبابه سلم فهو قنع وقنوع ،وأقنعه الشيء أي أرضاه (معجم مقاييس اللغة: ٨٦٥، ٨٦٤)، وقنعت به قنعاً من باب تعب وقناعة : رضيت وهو قنع وقنوع ويتعدى بالهمزة فيقال: أقنعتني، وأقنعه الشيء أي أرضاه (مختار الصحاح، مادة (ق ن

(ع، ٢٣١/٢ والقاموس المحيط ٩٧٨/١) ومن الواضح أن الاستعمال الأخير هو الأقرب إلى مفهوم الإقناع المقصود هنا، كما نجد في المعجم الوسيط تحديداً أكثر لمعنى الاقتناع، بأنه القبول بالفكرة أو الرأي والاطمئنان إليه. وهذا أدق من مجرد الرضا: اقتنع: قنع بالفكرة أو الرأي وقبله واطمأن إليه (المعجم الوسيط، مادة قنع، ٧٦٣/٢) كما يمكن أن تأتي المفردة بصيغة الخشوع والتواضع والاجلال كورودها في القرآن الكريم: (مهطعين مقتعي رؤوسهم) سورة ابراهيم آية (٤٣) وبالأجمال فإن الآراء كلها تصب في اتجاه واحد مفاده الرضا والقبول والاطمئنان وليس الفرض والقهر، وهو نتيجة لعملية الإقناع.

وقد جاء القرآن الكريم المصدر الأساس للإقناع، وإعتماده أسلوبياً الإقناع: التأثير الوجداني بمخاطبة النفوس والضمائر من خلال الترغيب أو الترهيب، و مخاطبة العقل بالحجج والبراهين العقلية المنطقية. (الحسناوي، ٢٠٠٥: ٥٦)

وبذلك فإن القرآن الكريم يؤكد على " دور الحجة في الإقناع وبطرائق مختلفة، وفقاً لقدرات الناس العقلية والعاطفية، فمنهم من يقنع بالفكرة عن طريق إستهواء العاطفة وإيقاظ الشعور فيهدتي إلى المعرفة وإلى الحكم عن طريق تأمل باطني في الحجج، ومنهم من لا يذعن لغير البرهان المباشر ويستخدم الإستدلال المنطقي كالقياس والتمثيل والإستقراء " (سيد قطب، ب. ت، ٣٣) وصفوة القول أن القرآن الكريم إعتد الحوار والجدل والتي هي أحسن والإسلوب (العاطفي والعقلي) في الإقناع الإجتماعي لبني البشر وهدايتهم إلى معرفة الحقيقة والإيمان بالله تبارك وتعالى.

اما اصطلاحاً : كلمة الإقناع **Persuasion** : يتضح تكونها من شقين عاطفي (Per) وحث (suadere) وبأندماج الشقين يشير المعنى الى عمليات حث عاطفي او عقلي لدفع المستهدف الى تبني او اعتقاد امر ما (حجاب، ٢٠٠٥ : ٣٧٠). اما اصل كلمة الإقناع تعود إلى الجذر اللاتيني suadere وهو يعني تقديم النصح أو المشورة للآخرين وطبقاً لـ (Earl & Kemp, 1999) فإن " أكثر باحثي الإقناع الغربيين تعود جذورهم إلى أرسطو وتعريفه لعناصر الخطابات الثلاثة الفعالة: ethos ، logos ، pathos ، هذا هو تصنيف العناصر الأساسية للإقناع الناجح، إذ قدم ذلك بعد أن أمضى سنوات في تعريف المصدر (مصدقية المتكلم)، و الرسالة (الحجج)، والمتلقي (أفكار ومشاعر الجمهور)، كعناصر حاسمة في عملية الإقناع. (Earl & Kemp, 1999: 431)

أما على صعيد تطور الفكر الوضعي - الجانب التوثيقي تحديداً- فإن دراسة الإقناع ترجع إلى اليونان بين القرنين الخامس والرابع قبل الميلاد، وإسهامات إفلاطون وأرسطو في تطوير الخطابات (Steinberg, 2006: 1)، والحركة السوفسطائية.

يود الباحثان الإشارة إلى أن الإقناع هو عملية إتصالية، وأن الإتصال أما أن يكون إتصلاً مع الذات أو إتصلاً مع الآخرين، وكذلك الإقناع أما أن يكون إقناعاً للذات أو إقناعاً للآخرين، لذلك فإن تناول موضوع الإقناع في الصفحات التالية يعني الحديث عن الإقناع الإجتماعي، إلا إذا كان قد أُرِدَ بكلمة ذاتي، فيكون المقصود هو الحديث عن الإقناع الذاتي.

الفصل الثاني :

أطار نظري ودراسات سابقة لمفهوم الإقناع الاجتماعي:

يشير Bandura في كتابة أسس التفكير والأداء للنظرية المعرفية الاجتماعية الى أن نظرية فاعلية الذات اشتقت من النظرية المعرفية الاجتماعية التي وضع أسسها والتي أكد فيها أن الأداء الإنساني يمكن أن يفسر من خلال المقابلة بين السلوك ومختلف العوامل المعرفية، والشخصية

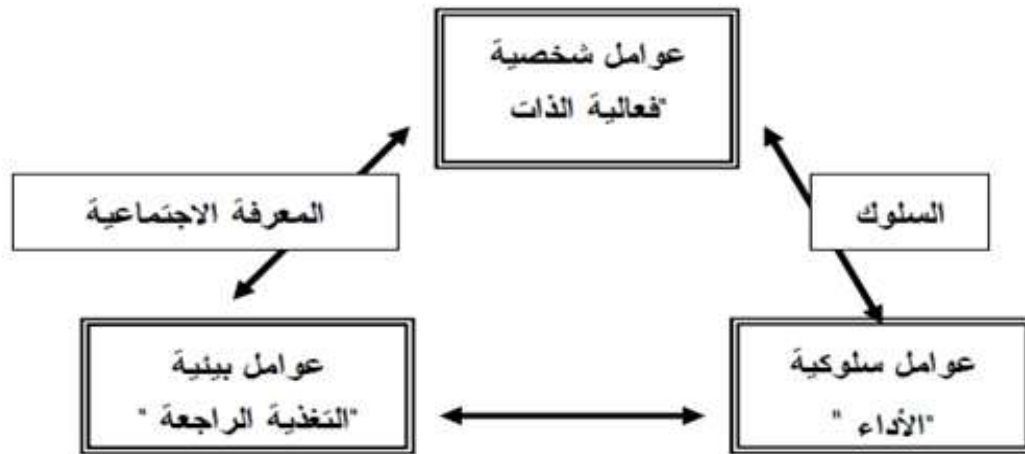
والبيئية ، وفي ضوء النظرية المعرفية الاجتماعية (Social Cognitive Theory) ، فإن احد الوظائف الرئيسية للتفكير هي مساعدة الأفراد من أن يتوقعوا او يتنبأوا بالأحداث وان يطورا طرقا للتحكم بتلك الأحداث التي تؤثر على حياتهم اليومية والمستقبلية (6, Bandura,1995)، ولأن النظرية المعرفية الاجتماعية هي المصدر الأول لنظرية فاعلية الذات، ولأنها تمثل الإطار النظري المباشر للإقناع الاجتماعي ، إذ يرى الباحثان أهمية إعطاء فكرة موجزة عن النظرية المعرفية الاجتماعية ونظرية فاعلية الذات:

بدأت النظرية المعرفية الاجتماعية على انها وجهة نظر تصف التعلم الإنساني في الظروف الطبيعية للتعلم ، ثم توسعت هذه النظرية لكي تضم الطرائق التي عن طريقها تستطيع أفكار الأفراد واعتقاداتهم حول أنفسهم ان تؤثر على تحكمهم وإدارتهم للتعلم وضبطه . وقامت مفاهيم هذه النظرية على أسس عملية تحليل الأساليب التي عن طريقها يستطيع الأفراد التعلم من الآخرين ، إذ انه في كثير من مواقف الحياة يقوم الأفراد بملاحظة سلوك الآخرين ، واستخلاص المعلومات من ذلك السلوك ، واتخاذ القرارات حول أي من السلوكيات وفي مرحلة لاحقة يقومون بتمثيل أنماط السلوك المختارة . والبحوث الأولية التي أجراها (Bandura,1971) ، (Bandura& walters,1963) حددت دور النماذج في تعلم كل من السلوكيات الاجتماعية (المؤيدة للمجتمع) والسلوكيات غير الاجتماعية ومن الثمانينات أصبحت النظرية تركز على مفهوم الفاعلية الذاتية (seif-efficacy) ، ومفهوم التعلم الذاتي المنظم (self-regulated learning)(قطامي، ٢٠٠٤، ٥٤-٥٥)

❖ فاعلية الذات Self-Efficacy :

يعرف باندورا Bandura فاعلية الذات بأنها: توقعات الفرد عن أدائه للسلوك في مواقف تتسم بالغموض ، وتنعكس هذه التوقعات على إختيار الفرد للأنشطة المتضمنة في الأداء، والجهود المبذولة ومواجهة الصعاب وإنجاز السلوك. ويشير (Bandura , 1982) إلى أن : الكفاءة الذاتية هي عملية إقناع الذات ، وعادةً ماتأخذ شكل الحوار الداخلي (Makin, & et all ,2002) (366):

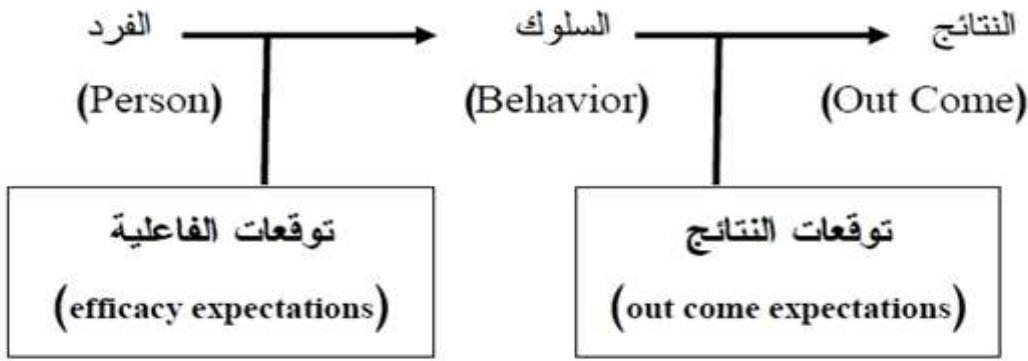
تتفاعل الأحداث البيئية والعوامل الداخلية مع السلوك بطريقة متبادلة ، فالأفراد يستجيبون معرفياً وإنفعالياً وسلوكياً إلى الأحداث البيئية ، وهم من خلال القدرات المعرفية يمارسون التحكم في سلوكهم الذاتي ، والذي يؤثر على الحالات المعرفية والإنفعالية ، وهذا يترجمه مبدأ الحتمية المتبادلة الذي يُعد من أهم إفتراضات النظرية المعرفية الاجتماعية (Bandura , 1986: 18-) (24) ، كما موضح في مخطط(١).



مخطط (١) أنموذج الحتمية المتبادلة في نظرية فاعلية الذات (Bandura , 1994,3-4)

وطبقاً لهذا النموذج يذكر (Zimmerman & Riggo,1985) أن المتعلم يحتاج إلى عدد من العوامل المتفاعلة (شخصية ، وسلوكية ، وبيئية) ، وتطلق العوامل الشخصية Personal Factors على معتقدات الفرد حول قدراته وإتجاهاته ، أما العوامل السلوكية Behavioral Factors فتتضمن مجموعة الإستجابات الصادرة من الفرد ، وعوامل بيئية Environmental Factors تشمل الأدوار التي يقوم بها مَنْ يتعاملون مع الطفل ومنهم الآباء ، والمعلمين ، والأقران (Zimmerman & Riggo,1985:130) ، ويقرر (Bandura 1986) : أن التبادل لايعني تماثلاً في القوة ، كما أنه لايعني أنموذجاً زمنياً ثابتاً للتأثير Bi- directional فالمؤثرات البيئية ربما تكون أقوى من المؤثرات السلوكية . أو من المؤثرات الشخصية في بعض العلاقات أو عند بعض نقاط معينة أثناء التفاعل السلوكي . (المشيخي ، ٢٠٠٩ : ٧٦) ❖ توقعات فاعلية الذات:

لقد أوضح (Bandura ,1977: 80) الفرق بين توقعات فاعلية الذات ، والتوقعات المتعلقة بالنتائج من خلال منظومة ممثلة بـ مخطط (٢) .

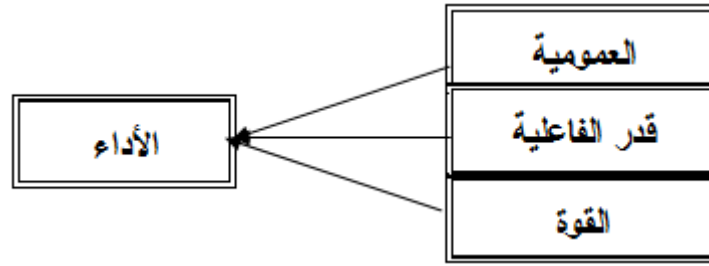


مخطط (٢) العلاقة بين توقعات الفاعلية وتوقعات النتائج (Bandura , 1997) في (النفيعي، ٢٠٠٩ : ٦٧) تتضمن توقعات النتائج في معناها ما يعتقد الفرد في تقديره للسلوك الذي يدفعه للثقة بنتائج أدائه ، أما توقعات فاعلية الذات (Self- Efficacy Expectation) فتتضمن تطور الفعالية لدى الفرد بقدرته على تحقيق الأداء الناجح وإنجازه للسلوك المرغوب مع تحقيق النتائج المرغوبة ، وهي تسبق توقعات الفرد عن نتائج السلوك ، وتتحدد توقعات النتائج المرغوبة في ضوء نتائج السلوك ، وتتحدد توقعات الفاعلية في ضوء المثابرة التي يقوم بها الفرد ، وتحدد طريقة السير الذي يسلكه كإجراء سلوكي ، ويشير مخطط السير إلى درجة إقتناع الفرد بفاعلية الذاتيه الشخصية وثقته بقدراته التي يتطلبها الأداء في الموقف ، ويؤكد (Bandura ,1982) على : إرتباط فاعلية الذات " المرتفعة والمنخفضة " بالبيئة.

(قطامي ، ٢٠٠٤ : ١٦٦-١٦٧)

أبعاد فاعلية الذات :

يحدد باندورا ثلاثة أبعاد لفاعلية الذات مرتبطة بالأداء ، ويرى أن معتقدات الفرد عن فعالية ذاته تختلف تبعاً لهذه الأبعاد ، ويبين مخطط (٣) أبعاد الفاعلية الذاتية وعلاقتها بالأداء لدى الأفراد

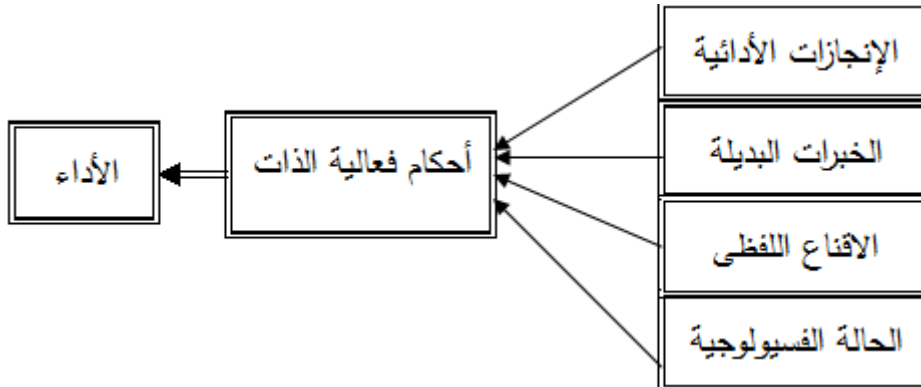


مخطط (٣) أبعاد فاعلية الذات لـ باندورا (أبو هاشم ، ٢٠٠٦ : ٤٨)

- ١- قدر الفاعلية Magnitude : ويقصد به مستوى قوة دوافع الفرد للأداء في المجالات والمواقف المختلفة، ويختلف هذا المستوى تبعاً لطبيعة أو صعوبة الموقف ويبدو قدر الفاعلية بصورة أوضح عندما تكون المهام مرتبة وفقاً لمستوى الصعوبة والاختلافات بين الأفراد في توقعات الفاعلية .
- ٢- العمومية Generality : ويشير هذا البعد إلى انتقال فاعلية الذات من موقف ما إلى مواقف مشابهة ، فالفرد يمكنه النجاح في أداء مهام مقارنة بنجاحه في أداء أعمال ومهام مشابهة٣-القوة أو الشدة Strength : وتتحدد قوة فاعلية الذات لدى الفرد في ضوء خبراته السابقة ، ومدى ملاءمتها للموقف ، ويشير أيضاً هذا البعد إلى عمق الإحساس بالفاعلية الذاتية . (محمد، ٢٠٠٥ : ٩)

مصادر فاعلية الذات

يقترح باندورا أربعة مصادر لفاعلية الذات ، كما يبيّن مخطط (٤) :



مخطط (٤) مصادر فاعلية الذات لـ باندورا (ابو غزال ، ٢٠٠٦ : ١٣٩)

١. الإنجازات الأدائية Performance Accomplishment:

ويمثل المصدر الأكثر تأثيراً في فاعلية الذات لدى الفرد لأنه يعتمد أساساً على الخبرات التي يمتلكها الشخص ، فالنجاح عادة يرفع توقعات الفاعلية بينما الإخفاق المتكرر يخفضها ، والمظاهر السلبية للفاعلية مرتبطة بالإخفاق ، وتأثير الإخفاق على الفاعلية الشخصية يعتمد جزئياً على الوقت والشكل الكلي للخبرات في حالة الإخفاق ، وتعزيز فاعلية الذات يقود إلى التعميم في المواقف الأخرى وبخاصة في أداء الذين يشكون في ذواتهم من خلال العجز والانفعالية الشخصية ، والإنجازات الأدائية يمكن نقلها بطرائق عديدة من خلال النمذجة المشتركة حيث تعمل على تعزيز الإحساس بالفاعلية الذاتية لدى الفرد.

٢. الخبرات البديلة Vicarious Experience:

يطلق عليها أحيانا (الخبرات التلقائية) أو (التجارب البديلة)، ويقصد بها المعلومات التي تأتي الفرد من خلال نشاطات يقوم بها الآخرون ، إذ تؤدي ملاحظة الفرد للآخرين وهم ينجحون من

خلال المثابرة ، والجهد المستمر إلى تكوين اعتقاد لدى الفرد بإمكانية القيام بالأنشطة نفسها لتحقيق النجاح ، والعكس من ذلك فان ملاحظة النماذج وهم يفشلون على الرغم من مجهودهم الكبير يؤدي الى إضعاف حكم الفرد على فعالية الذاتية ، وغالبا ما يقارن الأفراد أنفسهم بمجموعة معينة في أوضاع مختلفة مثل المنافسين لهم في العمل أو في الدراسة ، فالتفوق الفعلي على الزملاء يرفع من فعالية الذات بينما يقلل الأداء المتدني منها. (ابو غزال ، ٢٠٠٦ : ١٢٦-١٣٩)

٣. الحالة النفسية والفسولوجية :

أن البنية الفسيولوجية والانفعالية أو الوجدانية تؤثر تأثيراً عاماً على الفعالية الذاتية للفرد ، وعلى مختلف مجالات وأنماط الوظائف العقلية المعرفية ، والحسية العصبية لدى الفرد ويرجع ذلك لثلاثة أساليب رئيسة من شأنها زيادة أو تفعيل إدراكات الفعالية الذاتية وهي : تعزيز أو زيادة أو تنشيط البنية البدنية أو الصحية ، وتخفيض مستويات الضغوط والنزعات أو الميول الانفعالية السالبة ، وتصحيح التفسيرات الخاطئة للحالات التي تعترى الجسم . (عبد الهادي ، ٢٠٠٠ : ٢٧٥)

٤. الإقناع الاجتماعي Social Persuasion :

لقد تناول (باندورا) الإقناع الاجتماعي في إطار نظرية "فاعلية الذات" ، إذ يرى (Bandura ,1977a) أن الإقناع اللفظي يعني " الحديث الذي يتعلق بخبرات معينة للآخرين والإقناع بها من قبل الفرد ، أو معلومات تأتي إلى الفرد لفظياً عن طريق الآخرين وتكسبه نوعاً من الترغيب في الأداء أو الفعل ، والتي تؤثر على سلوك الشخص أثناء محاولاته لأداء المهمة ، وأن الإقناع الاجتماعي له دور مهم في تقديم الإحساس بفاعلية الذات " . (, Bandura ,1977a : 200)

إن الإقناع اللفظي أو الاجتماعي Verbal / Social persuasion : هو عملية تشجيع أو تغذية راجعة بناءة عن طريق فرد فيدرك المتلقي انه ذو معرفة ، والإقناع يمكن ان يسهم بالأداء الناجح الى درجة وان التعزيز الإقناعي في فاعلية الذات يقود الشخص لبدء مهمة ما ، ومحاولة استراتيجيات جديدة ، او محاولة جهد أكبر بما فيه الكفاية للنجاح ، كذلك تناولت هذه النظرية مفهوم الإقناع الاجتماعي Social persuasion ، على أنه الإقناع الذي يتم من خلال اتصال الفرد مع ذاته كونه رسلاً ومستقبلاً في الوقت نفسه ، ويأخذ شكل الحوار الإيجابي مع الذات ، والذي يعرف بـ (الإقناع الذاتي) ، أو شكل الحوار الداخلي (Makin & others, 2002: 366 - 367) ، ويعتمد المعالجة الإدراكية لمختلف مصادر الفاعلية الذاتية المعلومات المنتقلة فعليا، وإجتماعيا وفسولوجياً ، فالأشخاص الذين يقنعون انفسهم لفظيا بانهم يمتلكون القابلية على إتقان نشاط ما هم الأكثر احتمالا بان يقوموا بجهد اكبر و المحافظة عليه مما لو كانوا يكونون الشك بالذات ويهتمون بنواقصهم عند بروز مشكلة ما (Bandura , 1995:4-11) ، وفي هذا الصدد يشير (Makin, & others, 2002) إلى إن التحدث مع الذات يحقق تأثيره ، وهناك أدلة تقترح ان التحدث الايجابي مع الذات يمكن ان يكون له تأثير مهم ومفيد على الأداء ، ففي السياق الإكلينيكي ، يدافع كلا من (إليس Ellis و بيك Beck) عن إستعماله في معالجة الإضطرابات الإنفعالية ، وإن طرائق التحدث مع الذات تتباين على نحو بسيط ، ولكن الطريقة المقترحة من قبل (Bandura 1986) هي شائعة عند الكثير، بضمنهم بيك . (Makin & Others, 2002:366-367)

وقد تبنت الباحثة النظرية المعرفية الاجتماعي لـ بانديرا إطاراً نظرياً للإقناع الاجتماعي دراسات سابقة تناولت مفهوم الإقناع الاجتماعي :

١.دراسة رويح (١٩٩٩)

(أثر المزاج في عملية الإقناع لدى طلبة الجامعة)

هدفت الدراسة الى اختبار الفرضيات الآتية: يوجد أثر ذي دلالة إحصائية للحالة المزاجية للمستقبل في زيادة فاعلية الاتصال الإقناعي ، ويوجد أثر ذي دلالة إحصائية للحالة المزاجية للمستقبل في استقرار أثر الاتصال الإقناعي عبر الزمن ، ويوجد أثر ذي دلالة إحصائية للحالة المزاجية للمستقبل في قدرته على استرجاع المعلومات المقدمة في الاتصال الإقناعي ، استعمل الباحث مقياسين للدراسة، إذ بنى مقياس المزاج واستعمل مقياس الإقناع الذي تضمن ثلاثة محاور أعدّها الباحث وطبق المقياسين على عينة مكونة من (١٢٠) طالباً وطالبة من طلبة قسم علم النفس ، وقد استعمل الباحث تحليل التباين الثنائي لمعرفة دلالة الفروق بين المجموعات التجريبية ، بالإضافة الى اختبار نيومان كولز وقد استعمل معامل ارتباط بيرسون لمعرفة اتساق الآراء عبر الزمن ، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى وجود أثر ذي دلالة إحصائية للحالة المزاجية للمستقبل في : عملية الإقناع ، إذ ظهر أن حالة المزاج الجيد للمستقبل ذات أثر كبير في زيادة فاعلية تأثير الاتصال الإقناعي ، واستقرار أثر الاتصال الإقناعي عبر الزمن ، إذ ظهر أن الآراء المستحدثة في حالة المزاج السيء والعادي هي أكثر استقراراً من الآراء المستحدثة في حالة المزاج الجيد ، وقدرته على استرجاع المعلومات ، وظهر أن الأفراد في حالة المزاج السيء والعادي هم أكثر قدرة على استرجاع المعلومات المقدمة في الاتصال الإقناعي من الأفراد في حالة المزاج الجيد. (رويح ، ١٩٩٩ : م)

يود الباحثان الإشارة الى ان هناك ندرة في الدراسات التي تناولت هذا مفهوم الإقناع الاجتماعي بشكل رئيسي باستثناء دراسة العكيلي ٢٠١١ التي درست الإقناع الاجتماعي والدراسة الأخرى قد تطرقت الى هذا المفهوم بشكل ضمني وهي دراسة (رويح ١٩٩٩) وقد تناولت الدراسة إحدى خصائص مكون واحد من مكونات الإقناع، لذلك فهي دراسة في مجال الإقناع الاجتماعي، وهي تؤكد أهمية المزاج في عملية الإقناع الاجتماعي لدى الأفراد.

٢. دراسة العكيلي (٢٠١١)

(الذكاء الشخصي وعلاقته بالإقناع الاجتماعي والإستهواء المضاد لدى الطلبة المتميزين)

استهدفت الدراسة قياس الذكاء الشخصي (الاجتماعي-الذاتي) وعلاقته بالإقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد ، كذلك التعرف على الفروق على وفق متغير النوع الاجتماعي (ذكور-إناث) ، والتعرف على العلاقة الارتباطية بين متغيرات الدراسة الثلاثة ومدى إسهام متغيري الإقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد في التباين الكلي لمتغير الذكاء الشخصي، ولتحقيق أهداف البحث فقد عمد الباحث الى بناء ثلاث مقاييس لـ (الذكاء الاجتماعي-الإقناع الاجتماعي-الاستهواء المضاد) ،طبقت على عينة من طلبة المدارس الثانوية للمتميزين في مدينة بغداد ، بلغت (٤٠٠) طالب وطالبة بواقع (١٧٢) طالب بنسبة ٤٣% و(٢٢٨) طالبة بنسبة ٥٧% ، حُللت البيانات باستعمال الاختبار التائي لعينة واحدة ، والاختبار التائي لعينتين مستقلتين ، ومعامل ارتباط بيرسون ، كما استعان الباحث ببرنامج الحقيبة الاحصائية للعلوم النفسية والاجتماعية (spss) في معالجة البيانات ، وقد توصلت النتائج الى ان الطلبة المتميزون يتمتعون بالذكاء الشخصي الاجتماعي - الذاتي والإقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد ، وجود فروق دالة إحصائية في

الذكاء الشخصي الذاتي والإقناع الاجتماعي لصالح الإناث ، وانتفاء الفروق بين الطلبة في الذكاء الشخصي الاجتماعي، والاستهواء المضاد تبعاً لمتغير النوع الاجتماعي، مع وجود علاقة دالة إحصائياً بين متغيرات البحث الثلاثة، ويسهم كلاً من متغيري الإقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد في متغير الذكاء الشخصي الذاتي ، ومتغير الإقناع الاجتماعي في متغير الذكاء الشخصي الاجتماعي ، أما متغير الاستهواء المضاد فلم يظهر له إسهام في متغير الذكاء الشخصي الاجتماعي. (العكيلي، ٢٠١١: طي)

الفصل الثالث :

منهجية البحث واجراءاته :

اتبع الباحثان في الدراسة الحالية المنهج الوصفي، كونه انسب المناهج ملائمة، اذ يعد منهجاً ملائماً لطبيعة البحث وأهدافه حيث يسعى الى تحديد الوضع الحالي للظاهرة المدروسة ، ومن ثم يعمل على وصفها ، وبالتالي فهو يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ، ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً وتحديد خصائصها تحديداً كمياً أو كيفياً من خلال جمع معلومات وبيانات عن الظاهرة المدروسة لاستخلاص دلالتها مما يفيد وضع تعميمات عن الظاهرة محل الدراسة . (ملحم ، ٢٠١٠ : ٣٦٩)

مجتمع البحث وعينته :

ويتمثل مجتمع البحث الحالي بالمرشدين التربويين التابعين لمديريات التربية في محافظات الفرات الاوسط (الديوانية، بابل، النجف، كربلاء) والمسجلين في مديريات التربية للمحافظات المذكورة أعلاه للعام الدراسي (٢٠١٢ - ٢٠١٣) ، والبالغ عددهم * (٧١٦) مرشد ومرشدة، موزعين على (٧١٦) مدرسة متوسطة واعدادية وثانوية وكما موضح في جدول (١).

جدول (١) مجتمع البحث موزعاً بحسب مديريات التربية والنوع الاجتماعي

المحافظة	النوع الاجتماعي		المجموع
	الذكور	الإناث	
القادسية	٦٠	١٠٢	١٦٢
بابل	١٣٥	١٣٩	٢٧٤
النجف	٤٨	٣٣	٨١
كربلاء	١١٩	٨٠	١٩٩
المجموع	٣٦٢	٣٥٤	٧١٦

ونظراً لعدم تجانس وحدات مجتمع البحث الحالي ، وتكونه من فئات مختلفة قد يكون لاختلافها أثر على نتيجة الدراسة ؛ لجأت الباحثة الى اختيار عينة عشوائية طبقية لكي تكون ممثلة للطبقات المختلفة في المجتمع الاصيلي (داوود وعبد الرحمن ، ١٩٩٠ : ٧٩)

وللحصول على عينة أكثر تمثيلاً اعتمد الباحثان على الاسلوب المتناسب position Allocation وتتطلب هذه الطريقة من الباحث أن يختار بطريقة عشوائية مفردات من كل طبقة ، بما يتناسب مع حجمها الحقيقي في المجتمع الاصيلي كله (فان دالين ، ١٩٨٥ : ٣٩٣) أذ تم اختيار عينة بلغت (٤٠٠) مرشد ومرشدة . وبنسبة (٥٦%) من مجتمع البحث موزعة على

مديريات التربية ولأربع محافظات ، بواقع (٢٠٣) مرشداً و (١٩٧) مرشدة، نسبة الذكور كانت (٥١%) من العينة في حين بلغت نسبة الاناث (٤٩%)، وجدول (٢) يوضح ذلك :

جدول (٢) عينة البحث موزعة بحسب مديريات التربية في محافظات الفرات الاوسط والنوع الاجتماعي

المحافظة	النوع الاجتماعي		المجموع
	الذكور	الإناث	
الديوانية	٣٤	٥٧	٩١
بابل	٧٥	٧٨	١٥٣
النجف	٢٧	١٨	٤٥
كربلاء	٦٧	٤٤	١١١
المجموع	٢٠٣	١٩٧	٤٠٠

أداة البحث : الإقناع الاجتماعي Social Persuasion:

بما ان الدراسة الحالية تهدف للتعرف على الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين قام الباحثان ببناء مقياس للإقناع الاجتماعي بالاعتماد على النظرية المعرفية الاجتماعية لـ باندورا إذ حدد الباحثان مجالين للمقياس أستناداً الى تحليل تعريف الإقناع الاجتماعي وإعتماداً على نظرية باندورا ووضعاً تعريفاً لكل مجال منهما وكالاتي:

أولاً. مجال الإقناع الذاتي Self-Persuasion :

هو إقناع لفظي داخلي يأخذ شكل الحديث الإيجابي مع الذات ، وقد يكون الوسيلة الأكثر فاعلية في الإقناع ، إذ يخلق التناقض (الصراع) داخل الشخص نفسه ، ويتحدى المعتقدات ومباني القيم ، وينظم العلاقات بين مكونات الذات وأن الأفكار الثابتة في العقل تنطوي على الإقناع الذاتي ، وحين نقنع أنفسنا بفعل ما نريد يمكن أن نتوقع إقناع الآخرين .

ثانياً. مجال إقناع الآخرين Social Persuasion :

هو تأثير يمارس على الأفراد من خلال التعليقات والآراء أو النماذج السلوكية ، ويوفر للفرد فرصة ملاحظة أدائه أو قدرته من خلال الآخرين، ويعتمد تأثير عملية الإقناع الاجتماعي إلى درجة كبيرة على خبرة ومصداقية مصادر الإقناع ، وأن الإقناع الاجتماعي يساعد الأفراد على مواجهة عدم الثقة بالذات وتجنب الاهتمام بنقائص الشخصية .

يتكون المقياس من (٤٦) فقره موزعه على المجالين المذكورين، ويتكون مدرج الاستجابة من اربعة بدائل وهي (تنطبق عليّ تماماً، تنطبق عليّ غالباً، تنطبق عليّ احياناً، لا تنطبق عليّ ابداً) وقد اعد هذا المقياس على المرشدين التربويين وتم استخراج القوة التمييزية للمقياس . وأستخدم الباحثان في صدق المقياس صدق المحتوى بنوعيه وصدق البناء، اما الثبات فقد استخدم اعادة الاختبار الذي كان معامل ثباته (٠.٨٩) ومعامل الفا الذي كانت قيمته (٠.٩٠).

ولاستخراج صدق المقياس استخدمت الدراسة الحالية اسلوب اختيار المجموعتين المتطرفتين ومعامل الاتساق الداخلي من خلال معرفة معامل ارتباط كل فقره بالمجال الذي تنتمي اليه اذ

وجد الباحثان جميع الفقرات مميزة كما في جدول (٣)، ووجدت معاملات ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية جميعها ذات دلالة إحصائية كما في جدول (٤)، وكذلك وجدت معاملات ارتباط المجالات بالدرجة الكلية للمقياس جميعها ذات دلالة إحصائية كما في جدول (٥) ، كذلك معاملات ارتباط درجة المجال بالدرجة الكلية للمقياس كما في جدول (٦) وهذا ما يدل على صدق البناء لأن هذه الاساليب هي من مؤشرات صدق البناء .

جدول (٣)

القوة التمييزية لفقرات مقياس الاقناع الاجتماعي بأسلوب المجموعتين المتطرفتين

القرار	الدالة	قيمة t المحسوبة	المجموعة الدنيا 106		المجموعة العليا 106		تسلسل الفقرة
			الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
مميزة	دالة	8.709	.838	2.896	.521	3.735	1
مميزة	دالة	4.060	.858	3.122	.717	3.566	2
مميزة	دالة	6.990	7.023	7.023	.841	3.471	3
مميزة	دالة	9.724	.784	2.886	.488	3.764	4
مميزة	دالة	8.038	.607	3.688	.607	3.688	5
مميزة	دالة	4.849	.650	3.641	.191	3.962	6
مميزة	دالة	8.607	.727	2.594	.795	3.500	7
مميزة	دالة	10.766	.819	2.518	.613	3.594	8
مميزة	دالة	7.040	.919	3.198	.398	3.886	9
مميزة	دالة	6.439	.951	2.990	.544	3.679	10
مميزة	دالة	7.673	.930	3.198	.316	3.934	11
مميزة	دالة	10.515	.845	2.990	.312	3.915	12
مميزة	دالة	10.294	.879	2.613	.594	3.679	13
مميزة	دالة	5.806	.944	3.150	.493	3.754	14
مميزة	دالة	9.603	.909	2.952	.383	3.877	15
مميزة	دالة	10.682	.736	3.028	.388	3.896	16
مميزة	دالة	6.330	.848	2.943	.791	3.660	17
مميزة	دالة	10.564	.757	3.084	.299	3.924	18
مميزة	دالة	10.462	.774	2.990	.350	3.858	19
مميزة	دالة	9.205	.740	3.179	.324	3.905	20
مميزة	دالة	7.3407	.884	3.132	.439	3.839	21
مميزة	دالة	12.226	.832	2.688	.438	3.811	22
مميزة	دالة	10.772	.901	2.877	.378	3.905	23
مميزة	دالة	11.133	.735	3.047	.312	3.915	24
مميزة	دالة	11.385	.821	2.858	.407	3.877	25
مميزة	دالة	8.890	.994	2.896	.994	2.896	26
مميزة	دالة	9.638	.761	3.028	.445	3.858	27
مميزة	دالة	9.769	.784	3.113	.329	3.924	28
مميزة	دالة	10.840	.888	2.971	.232	3.943	29
مميزة	دالة	10.470	.808	3.113	.191	3.962	30
مميزة	دالة	11.633	.807	2.934	.329	3.924	31

32	3.943	.333	3.188	.794	8.979	دالة	مميزة
33	3.811	.587	2.971	.786	8.766	دالة	مميزة
34	3.858	.350	2.886	.796	11.441	دالة	مميزة
35	3.896	.412	3.150	.814	8.368	دالة	مميزة
36	3.660	.767	2.858	.798	7.423	دالة	مميزة
37	3.924	.329	3.037	.791	10.594	دالة	مميزة
38	3.934	.285	3.000	.828	10.927	دالة	مميزة
39	3.726	.526	2.962	.904	7.484	دالة	مميزة
40	3.707	.568	3.037	.838	6.774	دالة	مميزة
41	3.839	.368	3.301	.830	6.066	دالة	مميزة
42	3.792	.430	3.028	.810	8.536	دالة	مميزة
43	3.820	.385	3.084	.840	8.152	دالة	مميزة
44	3.830	.377	3.028	.833	8.982	دالة	مميزة
45	3.764	.426	3.150	.923	6.175	دالة	مميزة
46	3.764	.448	3.198	.844	6.067	دالة	مميزة

جدول (٤) معاملات ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس الاقناع الاجتماعي

ت	ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس	ت	ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس	ت	ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس	ت	ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس
1	0.423	13	0.511	25	0.499	37	0.578
2	0.222	14	0.341	26	0.489	38	0.494
3	0.348	15	0.520	27	0.459	39	0.288
4	0.481	16	0.536	28	0.538	40	0.349
5	0.412	17	0.340	29	0.521	41	0.278
6	0.195	18	0.469	30	0.507	42	0.381
7	0.431	19	0.507	31	0.543	43	0.449
8	0.482	20	0.497	32	0.482	44	0.445
9	0.411	21	0.348	33	0.397	45	0.384
10	0.325	22	0.486	34	0.435	46	0.403
11	0.463	23	0.502	35	0.440		
12	0.498	24	0.513	36	0.337		

جدول (٥) معاملات ارتباط درجة الفقرة بدرجة المجال الذي تنتمي إليه

ت	اسم المجال	معامل الارتباط	ت	اسم المجال	معامل الارتباط	ت	اسم المجال	معامل الارتباط	ت	اسم المجال	معامل الارتباط		
١	المجال الأول: الاقناع الذاتي	٠,٤٦٧	٢٥	المجال الثاني: الاقناع الآخرين	٠,٢٤٨	٢٦	المجال الثالث: اقناع الآخرين	٠,٥١٩	٢٧	المجال الأول: الاقناع الذاتي	٠,٣٤٢		
٣		٠,٣٤٢	٢٧		٠,٤٩٩	٢٨		٠,٤٧٥	٢٨		٠,٥١٥	٢٩	٠,٤١٩
٥		٠,٤١٩	٢٩		٠,٥٢٩	٣٠		٠,٢٤٠	٣٠		٠,٤٨٧	٣١	٠,٤٥٦
٧		٠,٤٥٦	٣١		٠,٥٦٤	٣٢		٠,٤٧٥	٣٢		٠,٥٠٢	٣٣	٠,٤٠٤
٩		٠,٤٠٤	٣٣		٠,٣٧٥	٣٤		٠,٣٤٢	٣٤		٠,٤٨٧	٣٥	٠,٥١٠
١١		٠,٥١٠	٣٥		٠,٤٤٣	٣٦		٠,٥٤١	٣٦		٠,٤١٠		

٠,٥٠٥		٣٨	٠,٣٨٠		١٤	٠,٥٧٩		٣٧	٠,٥١١		١٣
٠,٣٥٣		٣٩	٠,٥٥٠		١٦	٠,٣٦٥		٤٠	٠,٥٥٦		١٥
٠,٢٩١		٤١	٠,٤٨٢		١٨	٠,٤٢٦		٤٢	٠,٣٨٩		١٧
٠,٤٢٦		٤٣	٠,٤٩٦		٢٠	٠,٤٣٦		٤٤	٠,٥١٣		١٩
٠,٣٥٣		٤٥	٠,٥٠٥		٢٢	٠,٤٢١		٤٦	٠,٣٨٣		٢١
			٠,٥٣٤		٢٤				٠,٥١٨		٢٣

جدول (٦) معاملات ارتباط درجة المجال بالدرجة الكلية للمقياس

المجال	قيمة معامل ارتباط بيرسون
المجال الأول: الإقناع الذاتي	0.962
المجال الثاني: إقناع الآخرين	0.958

التطبيق النهائي:

بعد التأكد من صلاحية المقياس تم تطبيقه على عينة البحث الأساسية البالغة (٤٠٠) مرشد ومرشدة ملحق (١) وبعد الحصول على الاستجابات من المرشدين التربويين اجري عليها التحليل الاحصائي.

الوسائل الإحصائية:

- ١- الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لإيجاد القوة التمييزية للفقرة وعلى وفق اسلوب المجموعتين المتطرفتين .
- ٢- معامل ارتباط بيرسون لاستخراج القوة التمييزية للفقرة بأسلوب علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس .
- ٣- الاختبار التائي لعينة واحدة.
- ٤- تحليل التباين التائي .

الفصل الرابع:

• الهدف الأول :

التعرف الى الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين

للتحقق من الهدف الاول وبعد تطبيق مقياس الإقناع الاجتماعي على عينة من المرشدين والمرشدات بلغت (٣٩٤) مرشد ومرشدة ، تم تحليل إجابات المرشدين التربويين وتبين أن المتوسط الحسابي للعينة (١٥٧.٥٩٩) بانحراف معياري (١٤.٩٢٦) ، والمتوسط الفرضي للمقياس (١١٥) ، ولمعرفة دلالة الفرق بين المتوسطين أستعمل الاختبار التائي لعينة واحدة ، وتبين أن القيمة التائية المحسوبة (٥٦.٦٤٩) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) وبدرجة حرية (٣٩٣) ، وبإتجاه المتوسط المحسوب ، وهذه النتيجة تشير إلى أن المرشدين والمرشدات يتمتعون بالإقناع الاجتماعي ، وجدول (٧) يوضح ذلك.

جدول (٧) نتائج الاختبار التائي لكشف الفرق بين المتوسط

الفرضي والمتوسط الحسابي لدرجات أفراد عينة البحث على مقياس الإقناع الاجتماعي

المجموعة	العدد	المتوسط الحسابي	المتوسط الفرضي	الانحراف المعياري	قيمة t المحسوبة	قيمة t الجدولية	الدلالة	القرار
----------	-------	-----------------	----------------	-------------------	-----------------	-----------------	---------	--------

المُرشدِين والمُرشدات	٣٩٤	١٥٧.٥٩٩	١١٥	١٤.٩٢٦	٥٦.٦٤٩	١.٩٦	دالة	لديهم إقناع اجتماعي
--------------------------	-----	---------	-----	--------	--------	------	------	------------------------

ويمكن ان تعزى هذه النتيجة الى ما أشار اليه باندورا (Bandura) بأن المرشدين يمكنهم إقناع الآخرين لفظياً بقدراتهم على النجاح في مهامهم (Bandura,1995:125) ، كما أن هذه النتيجة تؤكد ما ذهب إليه (أرسطو) بأن التوافق مع مشاعر الآخرين ، يُعد أحد مكونات الإقناع الاجتماعي (بورج ، ٢٠١٠ : ٢٥ - ٢٦)، وهذه النتيجة تتفق مع دراسة (العكيلي ٢٠١١) في ان طلبة الثانوية من المتميزين يتمتعون بالإقناع الاجتماعي.

ويرى الباحثان أن المرشد التربوي في حاجة ماسة إلى تمتعه بقدرة الإقناع الاجتماعي ؛ بسبب المسؤوليات المنوط بها ، والتي تتعلق بمهنته من حيث التعامل مع الطلبة وممارسة عملية التوجيه والإرشاد التربوي ، ولنا أن نتخيل كيف يمكنه أداء مهنته إذا افتقد قدرته على الإقناع لما له من اهمية وخاصة في مجال الإرشاد .

• الهدف الثاني :

التعرف الى دلالة الفروق في الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغيري النوع الاجتماعي (ذكور-إناث) ومدة الخدمة من (١-٥ سنة)، (٦-١٠ سنة)، (١١ سنة فأكثر).
لتحقيق هذا الهدف استعمل الباحثان تحليل التباين الثنائي لمعرفة دلالة الفروق في الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغيري النوع الاجتماعي ومدة الخدمة وكما موضح في جدول (٨) .

جدول (٨) نتائج تحليل التباين الثنائي لدلالة الفروق في الإقناع الاجتماعي وفق متغيري النوع الاجتماعي ومدة الخدمة

الدلالة	مستوى الدلالة	القيمة الفائية		متوسط المربعات	درجات الحرية df	مجموع المربعات	مصدر التباين
		الجدولية	المحسوبة				
غير دالة	٠.٠٥	٣.٨٤	0.137	23.579	1	23.579	النوع
دالة		٣.٠٠	54.887	9421.796	2	18843.591	مدة الخدمة
دالة		٣.٠٠	5.483	941.273	2	1882.546	النوع × مدة الخدمة
				171.657	388	66602.773	الخطأ
					393	87558.640	المجموع

وقد أشارت المعالجة الاحصائية في جدول (٨) إلى التالي :

❖ لا توجد فروق دالة احصائياً في الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير النوع الاجتماعي ؛ إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (٠,١٣٧) وهي أدنى من القيمة الفائية الجدولية (٣,٨٤) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١ - ٣٨٨) ، وتنسجم هذه النتيجة مع النظرية الاجتماعية المعرفية إذ يرى باندورا بأن الافراد عموماً هم أكثر فاعلية لتحقيق اهدافهم المستقبلية بغض النظر عن النوع الاجتماعي فعندما يتكون لدى الجنسين معتقدات متشابهة لتحقيق اهدافهم بنجاح في مجال الإرشاد التربوي فإن ذلك يعزز لديهم الدافعية في الانجاز وتحقيق او عدم تحقيق توقعاتهم لمهامهم المختلفة حسب ظروف البيئة المحيطة بهم.
(Bandura,1977:19)

ويرى الباحثان ان النوع لا يؤثر في الإقناع الاجتماعي إذ يتمتع جميع المرشدين التربويين بالإقناع الاجتماعي على حد سواء سواء كان ذكراً أم أنثى ويتعلق الأمر بمعرفة كل من النوعين أهمية الإقناع وممارسته في الحياة اليومية وفي مجال عملهم وكون المرشدين التربويين من كلا النوعين يتعرضون الى نفس البرنامج التدريبي والعلمي في الكليات التربوية مما يجعلهم يكتسبون مهارة الإقناع الاجتماعي .

وتختلف هذه النتيجة مع ما توصلت اليه دراسة (العكيلي، ٢٠١١) التي اظهرت نتائجها وجود فروق في الإقناع الاجتماعي ولصالح الإناث .

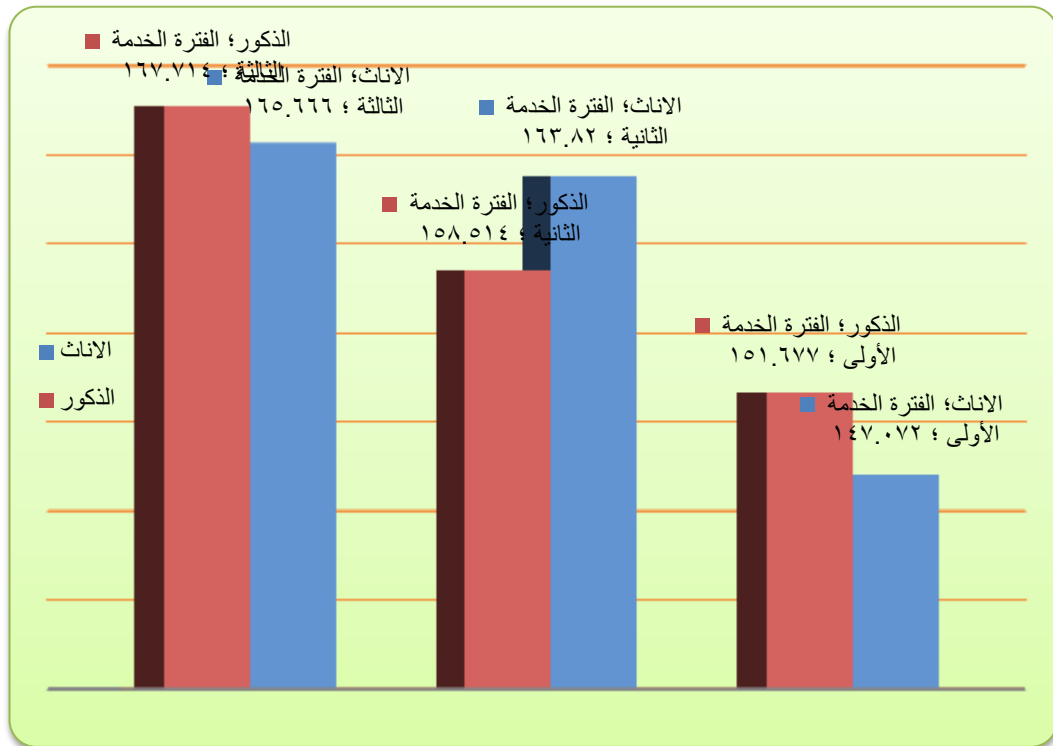
❖ اما الفروق في الإقناع الاجتماعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير مدة الخدمة، فيتضح أن القيمة الفائية المحسوبة (٥٤,٨٨٧) وهي اعلى من القيمة الفائية الجدولية البالغة (٣.٠٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجتي حرية (٢-٣٨٨) ولأجل متابعة الفروق في الإقناع الاجتماعي تبعاً لمتغير مدة الخدمة ، استعمل الباحثان اختبار L.S.D لأقل فرق معنوي كما موضح في جدول (٩) .

جدول (٩) تحليل L.S.D. للأوساط الحسابية بحسب مدة الخدمة

قيمة LSD المحسوبة	مدة الخدمة		الفترة الأولى	الفترة الثانية	الفترة الثالثة
	الفترة الأولى	الفترة الثانية			
	١٤٩.٧٥٢	١٦١.١١٠	١٦٦.٤٤٦		
١٣.٥٦	١٤٩.٧٥٢	-	-	-١١.٣٥٨	-١٦.٤٥٤
	١٦١.١١٠	-	-	-	-٥.٣٣٦
	١٦٦.٤٤٦	-	-	-	-

في ضوء نتيجة تحليل التباين الثنائي ومن ملاحظة جدول (٩) يتضح أن اكبر الفروق في مدة الخدمة بين الفترة الاولى من (١-٥ سنة) والفترة الثالثة (١١ سنة فأكثر) ولصالح المدة الثالثة ، اي ان الإقناع الاجتماعي يزداد بزيادة فترة الخدمة للمرشدين ، كما موضح في شكل (٤) .

متوسطات	١٤٧.٠٧٢	١٥١.٦٧٧	١٦٣.٨٢٠	١٥٨.٥١٤	١٦٥.٦٦٦	١٦٧.٧١٤	مدة الخدمة
١٤٧.٠٧٢	-	٤.٤-	١٧-	١٠-	١٨-	٢٣.٥-	(٥-١) سنة إناث
١٥١.٦٧٧	-	-	١٢.٦-	٥.٦-	١٣.٦-	١٩.١-	(٥-١) سنة ذكور
١٦٣.٨٢٠	-	-	-	٧	١-	٦.٥-	(١٠-٦) سنة إناث
١٥٨.٥١٤	-	-	-	-	٨-	١٣-	(١٠-٦) سنة ذكور
١٦٥.٦٦٦	-	-	-	-	-	٥.٥-	(١١) سنة فأكثر إناث
١٦٧.٧١٤	-	-	-	-	-	-	(١١) سنة فأكثر ذكور



شكل (٦) الفروق في الإقناع الاجتماعي بحسب تفاعل النوع الاجتماعي ومدة الخدمة

من ملاحظة النتائج في جدول (١٠) وشكل (٦) يتضح ان اكبر الفروق في الأوساط الحسابية بين المدة الاولى (٥-١)سنة إناث والمدة الثالثة (١١)سنة فأكثر) ذكور ولصالح المدة الثالثة (١١)سنة فأكثر) ذكور حيث بلغ الفرق (٢٣.٥) ثم المدة الأولى ذكور والمدة الثالثة ذكور ولصالح المدة الثالثة ذكور حيث بلغ الفرق (١٩.١) وهي اكبر من قيمة L.S.D. المحسوبة (٥.٨٤) وهكذا بقية النتائج .

يتضح ان اكبر الفروق في المتوسطات الحسابية هي لصالح الذكور من المدة الثالثة من (١١)سنة فأكثر) ويبدو هذا منطقياً في ضوء اعتقاد باندورا Bandura بأن النجاح يخضع للرغبة والجهد والالتزام وليس للنوع الاجتماعي، وأن هناك عوامل بيئية وشخصية تؤثر على الدافعية والتنظيم الذاتي، وبالتالي على فاعلية المرشدين في الإقناع الاجتماعي، ويمكن تقليل الفجوة بين الجنسين بواسطة التشجيع والتغذية الراجعة والخبرات البديلة والتقييم السليم للذات.

(Pajares,2002:222)، وأن اكتساب الخبرة ونظام الأداء والانجازات السابقة تزيد من الإقناع الاجتماعي للمرشدين وتؤثر على أدائهم التنظيمي اللاحق. (Bandura & wood,1989 :805)

(- 814

التوصيات:

- الاهتمام بالبحوث التي تجري على المرشدين التربويين وخاصة تلك التي تتناول الحالات – الصحية والنفسية والاجتماعية والمهنية . والأخذ بالتوصيات التي تطرحها تلك البحوث لغرض تطوير شخصية المرشد التربوي باعتباره المسؤول عن تطوير وبناء الأجيال .
- العمل على إقامة دورات وورش عمل لتطوير مهارات المرشدين التربويين وخاصة الذين لديهم خدمة اقل من ١٠ سنوات في مجال الإقناع الاجتماعي.
- امكانية استخدام مقياس الإقناع الاجتماعي من وزارة التربية ومديريات التربية في جميع المحافظات وكذلك شعب الإرشاد التربوي لتقييم عمل المرشدين التربويين.

المقترحات:

- إجراء دراسات أخرى تهدف إلى إيجاد العلاقة بين مفهوم الإقناع الاجتماعي ومتغيرات أخرى (الصحة النفسية ، مفهوم الذات ، سمات الشخصية .. الخ).
- إجراء دراسة تتناول مفهوم أساليب التفكير وربطه بمفاهيم أخرى (تأكيد الذات – التفاؤل – التشاؤم – اتخاذ القرار... الخ)
- إجراء دراسة مماثلة على عينات أوسع.
- إجراء دراسة تتبعية للعينة نفسها ومقارنة نتائجها مع نتائج البحث الحالي .

المصادر العربية :

- ❖ الأسدي، سعيد جاسم و ابراهيم مروان عبد المجيد (٢٠٠٣): الإرشاد التربوي، مفهومه، خصائصه ، ماهيته، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان .
- ❖ ابن منظور ابو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم: لسان العرب، ط١، دار صادر، بيروت.
- ❖ ابو الحسين، احمد بن فارس (١٩٩٥) :تحقيق شهاب الدين ابي عمرو، معجم مقاييس اللغة، ط١، دار الفكر، بيروت.
- ❖ ابو غزالة، هيفاء (١٩٨٥): دليل عمل المرشد التربوي، وزارة التربية والتعليم، عمان الاردن .
- ❖ أبو هاشم، السيد محمد (٢٠٠٥) :المكونات الاساسية للشخصية في نموذج كل من كاتل وايزنك وكولدبيرك لدى طلاب الجامعة (دراسة عاملية)، مجلة كلية التربية، جامعة الزقازيق، العدد (٢٩).
- ❖ بوج، جيمس (٢٠١٠): الإقناع: فن إقناع الآخرين، ترجمة مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية.
- ❖ الجبوري، عباس رمضان (٢٠٠٥): الإرشاد في الإسلام، كلية التربية، الجامعة المستنصرية.
- ❖ الحسنوي، محمد (٢٠٠٥): أساليب الإقناع في سورة الأسراء، مجلة الفرقان، العدد السادس والأربعون شوال ١٤٢٦ هـ تشرين ثان ٢٠٠٥.
- ❖ حسن، السيد أبو هاشم (٢٠٠٥): مؤشرات التحليل البعدي لبحوث فعالية الذات في ضوء نظرية باندورا، مركز البحوث التربوية، كلية التربية، جامعة الملك بن سعود.

- ❖ داود، عزيز حنا وعبد الرحمن، أنور حسين (١٩٩٠): **مناهج البحث التربوي**، جامعة بغداد، بغداد.
- ❖ الرازي، محمد بن ابي بكر بن عبد القادر (١٩٨٢): **مختار الصحاح**، تحقيق محمود خاطر، مكتبة لبنان، بيروت.
- ❖ رويح، عباس حسن (١٩٩٩): **أثر المزاج في عملية الإقناع**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الآداب - جامعة بغداد .
- ❖ عبد الهادي، جودت (٢٠٠٠): **نظريات التعلم وتطبيقاته التربوية**، دار العلمية الدولية ودار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان.
- ❖ _____، والعزة، سعيد حسين (٢٠٠٧): **مبادئ التوجيه والارشاد النفسي**، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان.
- ❖ العبيدي، مظهر عبد الكريم (١٩٩٩): **اثر تعلم بعض المهارات الاجتماعية في خفض السلوك العدواني**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، أبن الهيثم، جامعة بغداد .
- ❖ العكيلي، جبار وادي (٢٠١١): **الذكاء الشخصي وعلاقته بالإقناع الاجتماعي والإستهواء المضاد لدى الطلبة المتميزين**، (اطروحة دكتوراه غير منشورة)، كلية التربية، الجامعة المستنصرية.
- ❖ فاندالين، ديوبولد (١٩٨٥): **مناهج البحث في التربية وعلم النفس**، ترجمة: محمد نبيل.
- ❖ الفيروز أبادي، محمد بن يعقوب، القاموس المحيط.
- ❖ قطامي، يوسف (٢٠٠٤): **النظرية المعرفية الاجتماعية وتطبيقاتها**، ط١، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان.
- ❖ كفاي، علاء الدين (١٩٩٩): **الإرشاد والعلاج النفسي الأسري / المنظور أنسقي الاتصالي**، دار الفكر العربي، القاهرة.
- ❖ المشيخي، غالب بن محمد علي (٢٠٠٩): **قلق المستقبل وعلاقته بكل من فاعلية الذات ومستوى الطموح لدى عينة من طلاب جامعة الطائف**، إطروحة دكتوراه في علم النفس، تخصص إرشاد نفسي، كلية التربية - جامعة أم القرى.
- ❖ المعروف، صبحي عبد اللطيف (١٩٨٦): **أساليب الارشاد النفسي والتوجيه التربوي**، دار القادسية للنشر، بغداد.
- ❖ ملحم، سامي محمد (٢٠١٠): **مناهج البحث في التربية وعلم النفس**، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- ❖ _____ (٢٠٠٧): **مبادئ التوجيه والإرشاد النفسي**، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان.
- ❖ المومني، جهاد علي توفيق، حقيبة الإقناع (kfuforums.kfu.edu.sa). النفيعي، بن معتوق عبدالله (٢٠٠٩): **المهارات الاجتماعية وفاعلية الذات لدى عينة من المتفوقين والعاديين من طلاب المرحلة الثانوية بمحافظة جدة**، رسالة ماجستير في علم النفس تخصص الإرشاد النفسي، كلية التربية، جامعة أم القرى .

المصادر الاجنبية:

- ❖ Bandura A. (1977): Self-Efficacy: Toward a unifying theory of Behavioral change. *Journal of Psychological Review*, 84(2).

- ❖ ———— , A.(1977a): **Social Learning Theory**, Englewood Cliffs, Prentice – Hall. New York .
- ❖ ———— , A. (1982). Self-Efficacy Mechanism in Human , Agency, **Journal of American Psychologist**, Vol. 37 (2). PP 122-147.
- ❖ ———— , A. (1986) **Social Foundations of Thoughts &Action A Social Cognitive Theory**. NJ:Prentice Hall.
- ❖ ———— , A. (1995): **Self- Efficacy in Changing Societies**, Cambridge University Press, New York. P.125.
- ❖ ————, A. (1997): **Sources of leadership self-efficacy: follow er feedback and group performance outcomes**. **International Journal of Business Research**, Nov, 2007 by Lei Wang.
- ❖ , A., Wood, R. (1989): Effect of perceived control ability and performance standards on self-regulation of compress decision making. **Journal of personality and social psychology**.
- ❖ Earl, Peter E. & Kemp, Simon (1999) **The Elgar companion to Consumer RESEARCH AND ECONOMIC PSYCHOLOGY**.
- ❖ Hogan, Kevin, (2004): **The psychology of persuasion, How to persuade others to your way of thinking**, Peligan Publishing Company .
- ❖ Makin Peter J., Cooper Cary L. & Cox Charles J. (2002): **Organizations and the Psychological contract**. P. 366-367 .
- ❖ Pajares ,K. (2002) : **Gender and Perceived self –reulated learning**. Theore into practice, 41,2, pp 116-125.

ملحق (١)

مقياس الإقناع الاجتماعي بصيغته النهائية

بسم الله الرحمن الرحيم

جامعة القادسية / كلية التربية

قسم العلوم التربوية والنفسية

الدراسات العليا / ماجستير

أخي المرشد..... أختي المرشدة.....

تحية طيبة.....

ومن ثم اختيار
 البديل الذي تراه مناسباً لك ، مع العلم ان أجابتك هي لأغراض البحث العلمي ولن يطلع عليها
 احد سوى الباحثة لذا لا داعي لذكر الاسم .

مثال لكيفية الإجابة :

إذا كانت الفقرة تنطبق عليك تماما فضع علامة (√) تحت البديل تنطبق علي تماما:

ت	الفقرات	تنطبق علي		
		أحيانا	غالباً	تماماً
١.	أرى بأن من لا يقنع ذاته لا يقنع الآخرين .			√

فقط يرجى ملئ المعلومات التالية

الجنس : ذكر / أنثى /

مدة الخدمة بالسنوات

شاكراً تعاونكم

الباحثة

ت	الفقرات	تنطبق علي		
		أحيانا	غالباً	تماماً
١.	التزم بمعايير موضوعية عندما اقنع نفسي بفكرة معينة.			
٢.	اعتقد ان الأقناع هو تغيير آراء المسترشدين.			
٣	اتوقع من المسترشدين عدم التقدير لإمكاناتي وقدراتي المهنية			
٤.	اشعر ان المسترشدين يتأثرون بحديثي .			
٥.	اشعر بالكفاية لمشاركتي الآخرين مناقشاتهم.			
٦	اميل الى اقناع المسترشد بالإكراه.			
٧.	استطيع الوصول الى اهدافي مهما كانت صعبة.			
٨.	استطيع اقناع المسترشد بأية فكرة بسهولة.			
٩	اعد نفسي شخص غير مقنع.			
١٠	أفضل الصمت في معظم الجلسات الإرشادية.			

				١١. اشعر بالرضا عن ذاتي كلما تفوقت بمهنتي.
				١٢. التزم بوجهات النظر التي تكون مقبولة من الآخرين.
				١٣. لدي القدرة على إقناع ذوي المكانة الاجتماعية العالية.
				١٥. ارى ان قدرتي على إقناع المسترشد تأتي من قدرتي على إقناع نفسي.
				١٦. اشعر بالسعادة بكوني انموذجاً مقبولاً للمسترشدين.
				١٧. اتردد حين أقدم على إتخاذ قراراتي.
				١٨. من السهل ان اذافع عن رأيي عندما اكون في مناقشة مع زملائي.
				١٩. اشعر بثقة المسترشدين بأرائي.
				٢٠. احرص على اختيار العبارات التي تمكنني من الوصول الى مشاعر المسترشد.
				٢١. انا شخص اجتماعي.
				٢٢. اخشى من اخفاقي في تغيير وجهة نظر الآخرين.
				٢٣. تنقصني الإرادة لمواجهة الصعوبات.
				٢٤. اختار الوقت المناسب لإقناع المسترشد.
				٢٥. اتصور ان لي موقفاً مؤثراً في المجتمع.
				٢٦. ارى ان الآخرين يتطلعون الى الشخص الذي يكون في القمة.
				٢٧. اشعر ان قدرتي على الأقتناع تضعف أمام المسترشد.
				٢٨. اشعر بالطمأنينة لقدرتي على التأثير على المسترشدين.
				٢٩. لدي القدرة على إدارة الجلسة الإرشادية.
				٣٠. افتقد القدرة على إقناع المسترشدين.
				٣١. تنقصني الثقة بالنفس عند التعامل مع الأحداث غير المتوقعة.
				٣٢. اراقب حركات المسترشد لمعرفة مظاهر القبول والرفض لما اطرحه.
				٣٣. اقنع نفسي بالحلول التي أضعتها من اجل تنفيذ المهمات الإرشادية.
				٣٤. اتجنب إثارة التفكير المنطقي للمسترشد.
				٣٥. اعجز عن المبادرة في الحديث مع المسترشدين.
				٣٦. اميل الى تكرار ما اقله لأطمئن بقناعة المسترشد.
				٣٧. ينبغي ان اكون مقتنعاً بالفكرة التي اسعى لنشرها كي اتمكن من ايصالها للآخرين.

				٣٨ . امتلاك القدرة على إقناع الآخرين بالحوار الإيجابي.
				٣٩ . اصر على تكرار ما أراه حتى يقتنع المسترشد.
				٤٠ . اعيش حالة من الصراع لأقناع نفسي بفكرة ما.
				٤١ . اشعر بالحرج إذا ما بدأت الحديث مع زملائي.
				٤٢ . اجد صعوبة في إقناع نفسي بفعل ما أراه مهما.
				٤٣ . من الصعب عليّ إقناع أي شخص بأي شيء.
				٤٤ . اتمكن من المحافظة على توازني امام المشكلات التي تواجهني.
				٤٥ . يسرني ان اكون اول المبادرين في الواجبات الاجتماعية
				٤٦ . ادعم آرائي بدليل ذي مصداقية خلال الجلسة الارشادية.