الذكاء الإقناعي وعلاقته بأصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة

م.د. سلام محمد علي هادي
جامعة الفرات الأوسط التقنية/ المعهد التقني المسيب

م.د. راقية عباس خضير الدليمي
جامعة بابل/ كلية التربية للعلوم الإنسانية

Salam.Hadi.ism@atu.edu.iq

ملخص البحث:

استهدف البحث الحالي التعرف على الذكاء الاقناعي وعلاقته بأصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة والفروق ذات الدلالة الاحصائية وفقاً لجنس الطلبة وتخصصهم وكذلك تعرف الفروق في العلاقة الارتباطية وفقاً للجنس والتخصص ولتحقيق تلك الاهداف تبني الباحثان مقياس (جاسم ومحمود، ٢٠١٨) للذكاء الاقناعي ، وبناء مقياس لاصالة الشخصية، وبعد التحقق من صدق ادوات البحث وثباتهما طُبقت على عينة بلغت (٤٠٠) طالب وطالبة من طلبة جامعة بابل، وبينت نتائج البحث امتلاك طلبة الجامعة للذكاء الاقناعي واصالة الشخصية، ووجود فروق وفق لجنس الطلبة لصالح الذكور والفروق في التخصص لصالح الاناث في الذكاء الاقناعي، وعدم وجود فروق وفقاً للجنس للتخصص في اصالة الشخصية، واسفرت النتائج ايضاً وجود علاقة ارتباطية دالة بين لمتغيرين ، عدم وجود فروق في العلاقة الارتباطية وفقاً للجنس والتخصص.

الكلمات المفتاحية: الذكاء الاقناعي ,بأصالة الشخصية ,طلبة الجامعة.

Abstract :

The research aimed to identify the Persuasion Intelligence and its relationship to Authentic Personality among university students and statistically significant differences according to sex and academic field, as well as identifying differences in correlation according to sex and academic field. achieve these, the researchers adopted the (Jassim and Mahmoud, 2018) measure of Persuasion Intelligence, and building the Authentic Personality scale , and after verifying the validity and reliability of the research tools, it was applied to a sample of (400) male and female students from the University of Babylon, and the results of the research showed that the university students enjoyed Persuasion Intelligence and Authentic Personality, And the existence of differences according to the sex of the students in favor of males and differences in academic field in favor of females in persuasive intelligence, and the absence of differences according to sex for academic field in the originality of personality, The results also revealed that there is a significant correlation between two variables, and there are no differences in the correlation according to sex and academic field.

key words: Persuasion Intelligennce, Authentic Personality,university students

مشكلة البحث

ان طلبة الجامعة وما تمثله هذه الشريحة من دعامة أساسية للمجتمع وتقدمه كان لابد من دراستها من جوانب متعددة لتكوين صورة متكاملة عن احتياجاتهم وتنميتها بالشكل الذي يحقق الهدف من دراستهم الجامعية، لذا فان مهارات الاقناع والتواصل والتأثير الإيجابي والقدرة على إيصال الأفكار والآراء هي من المهارات الأساسية التي لابد من الالتفات لها والاحاطة بها ولاسيما مهارات التواصل والاقناع.

وتُعد ضعف القدرة على الاقناع وعدم امتلاك الممارسات التي يوفرها الذكاء الاقناعي من الأمور التي تضيق الطريق امامنا لتحقيق اهدافنا والوصول الى النجاح وتحقيق ما نصبوا اليه، مما قد يشعر الفرد بالوحدة والانفصال عن نفسه وعن الحياة وفقدان جزء من مشاعرنا (جاسم ومحمود، ٢٠١٨ : ٢٤٠). وانطلاقاً من فكرة ان مهارات التواصل جانب أساسي من جوانب الذكاء الاقناعي، فقد اهتمت العديد من الدراسات بالعلاقة بين مهارات التواصل بشكل عام ومستوى الشعور بالوحدة النفسية كدراسات كل من)جمال تفاحة، (٢٠٠٥ ،)خير الله والبنا،(٢٠١١ ،((Zeedyk,et ،Pasalich, D., et al., 2012) al. ٢٠١٦) اذ اشارت الى ان عدم الاهتمام بتنمية مهارات التواصل لدى الافراد يزيد من مستوى شعورهم بالوحدة النفسية بالرغم من تواجدهم بين اصدقائهم وذويهم، اذا ان الشعور بالوحدة النفسية لا يحدث لكون الانسان منفرداً، بل نتيجة لافتقاره لان يكون طرف في علاقة تفقد لوجود التعاطف او المحبة والالفة مع الاخرين. (راوي ، ٢٠٢٠: ١٨٣).

ومن جهة اخرى فأن المستويات المنخفضة من الأصالة ترتبط بالجوانب السلبية للصحة النفسية ، مثل الاكتئاب وانخفاض مستويات احترام الذات (eteShamsi , ، ٢٠١٢: ٩١) ، مما يؤدي الى الشعور بالضيق وعدم الرضا ذلك لأنه يدفع الفرد الى الانخراط في سلوك قسري وغير طبيعي (Gable,& Haidt) (Menegers,2014:13، ٢٠٠٥:١٠٥).

وتتلخص مشكلة البحث في تعرف العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي وأصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة والفروق وفقاً للجنس والتخصص.

أهمية البحث:

لقد انشغل علماء النفس وعلى مدار طويل من الزمن في تفسير الذكاء الانساني، ومحاولة الوصول الى تعريف شامل له، والكشف عن مضامينه ، فظهرت أنواعا كثيرة من الذكاء القائم على تحصيل المعرفة العلمية، وبقى الحال كذلك حتى قام (Gardner، ١٩٨٣)، بالكشف عن أنواع مختلفة ومهمة للذكاء في الحياة الاجتماعية، وتحقيق النجاح كالذكاء الموسيقي والرياضي والشخصي والاجتماعي، وقد اهتم كثيرا في ابراز مفهوم الذكاء واعتبره من العوامل المهمة في الشخصية الانسانية، لأنه يرتبط بقدرة الفرد على التعامل مع الأخرين، وتكوين علاقات اجتماعية(العباسي :٥,٢٠٠٩). ويعد الاقناع أحد المفاهيم التي تلعب دورا أساسياً وحيوياً في حياة أي فرد، سواء داخل العائلة او العمل وفي مختلف المواقف الحياتية (حبيب : ٥، ٢٠١٧).

وتظهر أهمية الذكاء الاقناعي كونه وسيلة للنجاح في الحياة الشخصية والمهنية والاجتماعية، فكثيرا من الافراد يحددون وجهتهم لكنهم لا يصلون الى أهدافهم وأحلامهم وتطلعاتهم لكونهم لم يطوروا قدراتهم على توظيف أفكارهم واقناع الأخرين (العباسي،٢٠٠٩:٣).

ففي وقتنا الحاضر من الضروري ان يمتلك كل منا قدراً كافياً من الذكاء الاقناعي والتفكير المرن لكي يستطيع أن يتعامل بهما مع ما يواجه من مواقف مختلفة سواء كان ذلك في حياته الخاصة أو في بيئته المحيطة، وامتلاك مهارة المفاوضة والاقناع عند طرح افكاره ومناقشتها (راضي ،٢٠٢٢:٤). مما يساعد الفرد على ايصال أفكاره وما يؤمن به الى الأخرين لتحقيق ما يتطلع اليه من أهداف كما يمنحه الأدوات اللازمة لفهم الذات والتواصل مع النفس والغير، وتوظيف تجربته الخاصة والاستفادة منها لرفع مستويات ادائه والسيطرة على مشاعره ونسج قيمه ومعتقداته مع ما يرغب في انجازه وبالتالي تغيير العادات غير المرغوب بها الى عادات أكثر ايجابية (الدر وبيرل ،٢٠٠٤: ١١). ومع نشأة حركة علم النفس الايجابي زاد الاهتمام بدراسة اصالة الشخصية ويعزى هذا التزايد الى الافتراضات الاساسية التي ينطلق منها انصار حركة علم النفس الايجابي والتي تركز على اهمية دراسة الجوانب الايجابية ومكامن القوة والتميز الايجابي لدى البشر والفضائل البشرية التي تميز الانسان من غيره من الكائنات البشرية Gable& Haidt . ٢٠٠٥)). وتعكس اصالة الشخصية مدى وعي الشخص بذاته وثقته في قدرته ومعرفته بأهدافه في الحياة في اطار تصوراته لمعنى الحياة وغاياتها النهائية، مما يمكنه من تحديد حياته ومسارها ومحتواها دون تنكر للسائد والمألوف وفي نفس الوقت دون التشرنق حول الذات، ووفقا لمضامين علم النفس الانساني وعلم النفس الوجودي تعد الفروق الفردية في اصالة الشخصية من المؤشرات المركزية لفهم مستوى الصحة النفسية (سليم ، ابو حلاوة :١٣٦,٢٠١٨). وتتفق غالبية الدراسات على الفوائد النفسية المرتبطة بالأصالة مثل ارتفاع تقدير الشخص لذاته وانخفاض مستوى الضيق والتوتر والضيق النفسي ((Wood et al .،٢٠٠٨: ٤ . مما يدفعه للارتقاء بمكامن قوته وجوانب تميزه بدلا من الاذعان للضغوط الاجتماعية (العبيدي :٣٦٤,٢٠٢١).

أهداف البحث (**Research Objectives**): يهدف البحث الحالي التَعَرف على:

١- الذكاء الأقناعي لدى طلبة الجامعة .
٢- الفروق ذات الدلالة الإحصائية في الذكاء الاقناعي على وفق متغيري الجنس والتخصص.
٣ - اصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة .
٤- الفروق ذات الدلالة الإحصائية في اصالة الشخصية على وفق متغيري الجنس والتخصص.
٥- العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي واصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة.
٦- الفروق ذات الدلالة الاحصائية في العلاقة الارتباطية بين الذكاء الأقناعي واصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة على وفق متغيري الجنس(ذكور ، اناث).
٧- الفروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي لدى طلبة الجامعة على فق التخصص (علمي – انساني).

حدود البحث (**Research Limitation**):

يتحدد البحث الحالي بطلبة جامعة بابل للعام الدراسي (٢٠٢٢_ ٢٠٢٣) الدراسة الصباحية من (الذكور والاناث) والتخصص (علمي، إنساني).

تحديد المصطلحات (**Definition of the research**)

أولا: الذكاء الاقناعي (**Persuasion Intelligennce**)

- عرفه (**Mills,2000**) : بأنه عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الأخر واخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير على مواقفه أو معتقداته أو سلوكه (Mills،٢٠٠٠:٥٢).
- التعريف النظري: تبنى الباحثان تعريف (ميلز ،٢٠٠٠) تعريفا نظرياً الذكاء الاقناعي.
- التعريف الاجرائي: هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على مقياس الذكاء الاقناعي المستخدم في هذا البحث.

ثانيا – اصالة الشخصية (**Authentic Personality**) عرفها كل من :

عرفها وود واخرون Wood et al.،٢٠٠٨)): بانها مدى وعي الفرد بذاته وثقته بقدراته ومعرفته بأهدافه ومعتقداته وقيمه الأساسية بالحياة والعيش وفقاً لهذه القيم والاهداف والمعتقدات.

(Wood et. al..2008:386)

التعريف النظري: تبنى الباحثان تعريف وود واخرون Wood et al.،٢٠٠٨)) تعريفاً نظرياً لأصالة الشخصية.

التعريف الاجرائي: هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على مقياس اصالة الشخصية المستخدم في هذا البحث.

ثانيا : اطار نظري :

بالرغم من التشابه بين البشر في جوانب مختلفة الا انه هنالك تفاوت في الخصائص النفسية والعقلية والاجتماعية والانفعالية، وان الاهتمام بالذكاء ليس وليد اليوم فقد حضي باهتمام كبير من قبل علماء النفس لكونه من المواضيع الحيوية لارتباطه بالميادين كافة (الزغول، ٢٠١٢: ٢٣٩). واحد تلك الجوانب هي علاقة الفرد مع المحيطين به، اذ يُعد التواصل الانساني من الموضوعات العامة التي لا غنى عنها لاي فرد، فلابد له ان يتعلم فنونه ومهاراته حتى يتمكن من التعامل مع الاخرين، فمن خلاله يعبر عن ذاته وافكاره ومشاعره مما يسهل في اشاعه التعاطف والفهم وتطوير العلاقات من الاخرين (راوي، ٢٠٢٠: ١٩٦). وداخل جماعته سواء كانت جماعة عمل أو أصدقاء أو عائلة لتحسين علاقته مع الآخرين وطريقة التعامل معهم (كتفي،٢٠١٥: ٣٢) ومنذ ان بدأ الانسان حياته الاولى وهو يمارس الاقناع الذي يمكن وصفه على انه سلوك تواصلي وطبيعي يستخدمه الانسان للتأثير على الاخرين لتحقيق هدف معين، فيختار من الاساليب والوسائل ما يراه مناسب وبذلك يكون الاقناع (اتصال) وهو فن من فنون التواصل (حبيب، ٢٠٠٩: ١٨)، يتم عن طريقه انتقال المعرفة من شخص لاخر او مجموعة اشخاص حتى تصبح قاسماً مشتركاً وتؤدي الى التفاهم بينهم (حمدان، ٢٠٠٥: ٤)، وعلى ذلك فان الاقناع يمكن

وصفه على انه مهارة بشرية يستخدمها البشر من اجل جعل شركائهم يؤدون اجراءات معينة او يتعاونون في انشطة مختلفة (Guerini, ete،٢٠٠٣:١))، وله أربعة عناصر هي:

١- العناصر المعرفية: ان الاقناع هو نوع من انواع الاتصال يؤدي الى تبني المعتقد بالاعتماد على تقييم نتيجة السلوك وكذلك قيمة السلوك وذلك يستلزم استخدام العمليات المعرفية اللازمة لذلك.
٢- العناصر الاجتماعية: تلعب العلاقات الاجتماعية للفرد مثل الاباء والاخوان والاصدقاء دوراً فاعل في الاقناع .
٣- العناصر العاطفية: يمكن للعناصر العاطفية ان تزيد او تقلل من عملية الاقناع اذ ان هنالك ثلاث ابعاد تؤخذ بنظر الاعتبار وهي الحالة العاطفية للشخص القائم على الاقناع، والحالة العاطفية للمتلقي المراد اقناعه ، والاستراتيجية المستخدمة في الاقناع.
٤- العناصر السياقية: يمكن ان تؤثر العناصر السياقية في استراتيجية الاقناع من خلال استخدام عناصر السياق المحيطة بالفرد في اقناع الاخرين مثلا الاستفادة من حالة الطقس او حالة الفرح او الحزن ... الخ. Guerini, ete،٢٠٠٣:٢))

النظريات التي فسرت الذكاء الاقناعي :

أولا: نظرية (**Howard Gardner**١٩٨٣)

يرى غاردنر ان الذكاء ليس قوة ذهنية منفردة وانما هو مجموعة قدرات عقلية لا تتجلى بذاتها على نحو منفرد فحسب بل يرجح انها تتجلى في مناطق مختلفة من الدماغ، ويؤكد (غاردنر) وجود سبع أصناف من الذكاء، ثلاثة منها تقليدي هي الكلامي، الرياضي، الفضائي، أما الأربعة الأخرى فقد أثارت جدلا لأنها تخرج عما يدعى عادة بالذكاء، وهي القدرة الموسيقية . المهارات الجسدية، البراعة في التعامل مع الأخرين والقدرة على اقناعهم، معرفة الذات (راضي: ٢٠٢٢، ٢٢)، ويرى غاردنر صاحب هذه النظرية ان ما يذهب اليه من وجود عدة ذكاءات يجد أساسه في ثقافة الشخص فالذكاءات السبعة التي تقول بها نظريته لها سند علمي في الأسس (البيو ثقافية). وقد جاءت نظرية كاردنر نتيجة الملاحظات للعديد من الافراد الذين يتمتعون بقدرات عقلية عالية في بعض الجوانب ولكنهم لايحصلون على نتائج مرتفعة في اختبارات الذكاء وقد استطاع تصنيف سبع أنواع من الذكاء (الذكاء اللغوي، الذكاء المنطقي الرياضي، الذكاء الموسيقي، الذكاء المكاني، الذكاء الحركي، الذكاء الاجتماعي، الذكاء الشخصي) (الزغول، ٢٠١٢ : ٢٤٩)

ثانيا: النظرية الثلاثية لـ (١٩٨٥ **Sternberg**).

قدم ستيرنبرج (١٩٨٥) في نظريته رؤية ثلاثية جديدة للذكاء الانساني تفسر الأخير بطريقة أشمل مما قدمته نظريات الذكاء التقليدية وتذهب أبعد مما تقيسه اختبارات الذكاء أو التحصيل فوفقا لنظرية ستيرنبرج الثلاثية للذكاء الانساني (١٩٨٥-١٩٨٨) أن الذكاء يتكون من ثلاث جوانب هي: الجانب المكوناتي الذي يدل على التفكير التحليلي والجانب الخبراتي المرتبط بالتفكير الابداعي، وأخيرا الجانب السياقي المتضمن الشخص البارع في العلاقات الاجتماعية، حيث يؤكد ستيرنبرج أن الجزء المهم في موهبة الفرد تكمن في قدرته على التنسيق بين الجوانب الثلاثة، ومعرفة متى يستخدم أيا منها

وأن الموهبة لا تكمن فقط في الدرجة العالية التي يحصل عليها الفرد في أحد هذه القدرات . لذا فهو يصف الشخص الموهوب في كتاباته بأنه مدير ذاتي متميز للقدرة العقلية يتمتع بذكاء اقناعي، وقدرة على محاكاة الأخرين، والتعامل معهم بسلاسة وحكمة وهو يرى أيضا أن هذا التكامل بين القدرات يمكن أن يتغير عبر الزمن لأن الذكاء يمكن أن ينمو ويتطور في اتجاهات متعددة حيث تتسم هذه القدرات بالمرونة وبالتالي يمكن تنميتها للأفضل من خلال التنشئة والتدريب (Sternberg، ١٩٨٧:٨٩-٩٥) .

ثالثا: نظرية ميلز (**Mills**،٢٠٠٠) للذكاء الاقناعي

نظرية (Mills،٢٠٠٠) التي تم تبنيها من قبل الباحثان والتي فسر فيها ذكاء الاقناع من خلال مجموعة من الطرق، والمؤشرات التي تتوفر لدى الاشخاص المقنعين، وقد أوضح كيفية اكتساب مهارات الاقناع اللازمة للنجاح في العمل أو العلاقات العامة أو حتى على مستوى الاسرة، فهو ينظر للأقناع على انه مهارة يمكن تعلمها واكتسابها، اذا استطاع الفرد ان يفهم ما يريده الاخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، ويرى بأن هناك طريقا للأقناع الناجح وهو ما أطلقاه عالما النفس ريتشارد بيتي، وجون كايبو على الطريقة الفكرية واللافكرية اسم المركزية والطرفية (جاسم ومحمود، ٢٠١٨ : ٢٤٣)، حيث يقوم الشخص الذي تحاول اقناعه في حالة الطريقة المركزية بالتفكير في ما تحاول قوله ، ويحلل جميع الاسباب المنطقية والادلة التي يقدمها المقنع بتدبير، أما في حالة الطريقة الطرفية فلا يمضي الشخص المقصود سوى القليل من الوقت في التفكير في المحتوى الذي تريد ايصاله، ويقوم العقل باتخاذ قرار مفاجئ، ويوعز الى المتلقي (بقول نعم أو لا) وغالبا ما تكون هذه القرارات الفجائية متخذة بدافع العاطفة، ويعتمد فيها المتلقي على الدلالات البسيطة أو الايحاءات وتقوم هذه النظرية على هذين الطريقتين للوصول الى اقناع ناجح (Mills،٢٠٠٠:١٤). (راضي، ٢٠٢٢: ٢٦).

ثانيا اصالة الشخصية

مقدمة:

الاصالة استُخدمت بشكل واسع في مواضيع مختلفة مثل الرفاهية النفسية والعمليات الذاتية (Kernis & Goldman، ٢٠٠٦ : ٢٤٩ – ٣٠٠) والاصالة مفهوم ترجع اصوله الى الاعتبارات الفلسفية بوصفه ان تكون انساناً، ووفقاً لكريزنيز وكولدمان Kerins and goldman،٢٠٠٦)) فان الاصالة تزيد من قدرة الفرد على المواجهة وتحسين مفهوم الذات لديه وأداء الدور الاجتماعي والسعي لتحقيق الأهداف وزيادة الرفاهية (Sutton، ٢٠١٨: ١١٨). ويُعد مصطلح الاصالة من المصطلحات المستخدمة في مجالات عدة بدلالات متقاربة فهو يعكس درجة مصداقية الفرد مع ذاته ويعكس الثبات النسبي لقناعات الشخص واسلوب حياته ، وثقته بقدراته ومعرفته بأهدافه في الحياة من خلال تصوراته لمعنى الحياة وغاياتها النهائية بالشكل الذي يمكنه من تحديد وجهة حياته ومسارها (سليم وابو حلاوة: ٢٠١٨: ١٣٥ – ١٣٦) لذا فقد أصبحت اصالة الشخصية الان وجهاً حاسماً اخر لفهم هوية الفرد، اذ ان الافراد ذو اصالة الشخصية العالية يدركون مشاعرهم ورغباتهم ويعالجون أفكارهم بدون تحيز او جهل (Stoup، ٢٠١٦ : ٥) وبشكل عام ، تُظهر الدراسات السابقة منها دراسة (Sali, Cross et al) , (2010. ٢٠١١) أن المستويات العالية من اصالة الشخصية ترتبط بجوانب مختلفة من الصحة النفسية ، بما في ذلك الرفاهية العقلية الإيجابية ، واحترام الذات، العلاقات الاجتماعية (Shamsi ete , 2012: 91) ...

مفهوم اصالة الشخصية(**Authentic Personality**) :

نتيجة التطور وزيادة الدراسات والبحث في علم النفس بشكل عام وعلم النفس الإيجابي خصوصاُ، ازداد الاهتمام بأصالة الشخصية، ووفقاً لمفاهيم علم النفس وعلم النفس الانساني وعلم النفس الوجودي، تعد الفروق الفردية في اصالة الشخصية من الاشياء الاساسية في تحديد مستوى الصحة النفسية للإنسان، والتوجه نحو التقدير الايجابي للذات لأثراء قدرة الشخص على الصمود النفسي من خلال التسامح مع الذات والتقبل الايجابي لجوانب القصور ونقاط الضعف واعتبار الاخفاقات منطلقاً لتنمية الذات وتطويرها(سليم وابو حلاوة: ٢٠١٨: ١٣٦). فالأصالة تعني ميل الناس الى التصرف وفقاً لمشاعرهم وافكارهم ومواقفهم الحقيقية، اذ ان الأشخاص ذوي الشخصية الاصيلة يتمتعون بالاستقرار واحساس عال بالهوية وهو ما يتوافق مع الواقع (أي لديهم القليل من الاغتراب الذاتي) ويتصرفون بثبات بناءاً على هيكل هويتهم (أي لديهم حياة اصيلة عالية) ولا يسمحون للقوى الخارجية بتغيير ادراكاتهم وسلوكهم الأصيل (أي التأثيرات الخارجية لها تأثير ضئيل).

(Shamsi … ete , 2012: 92)

والسلوك الأصيل يمكن وصفه على انه اختيار الأشخاص بحزم وعناية لتصرفاتهم والاحساس بالتوقيتات الزمنية، وعلى هذا فان الوجود الأصيل هو الوجود الذي يفهم فيه الناس اختياراتهم ويلزمون انفسهم بتفعيل تلك السلوكيات التي تعطي شكلاً لوجودهم Kernis & Goldman، ٢٠٠٦ : ٢٩١)) وفي السياق ذاته ذكر كيرينز وكولدن مان(٢٠٠٦) ان الاصالة تتضمن القدرة على معالجة المعلومات المتعلقة بالذات بوعي وموضوعية بدون تشويه White،٢٠١٨: ١١)). ويمكن القول ان الأفكار الأكثر تأثيراً في الاصالة تأتي من كارل روجرز وابراهام ماسلو ، فقد وصف كارل روجرز (١٩٦١) الفرد الأصيل بانه الشخص الذي يمكنه تلقي ردوده العاطفية وانفعالاته الداخلية وتفسيرها والتصرف وفقاً لها، وان أولئك الافراد غير القادرين على اظهار الاصالة سواء في علاقاتهم مع انفسهم او مع الاخرين يكونوا غير مدركين بالكامل ومعرضين للركود(Mengers،٢٠١٤:١٤).. ويمكن ان تتحقق الاصالة عندما يكون تطابق بين مفهوم الذات والتجارب المباشرة للفرد، مما ينتج عنه إحساس الارتباط بين معرفة المرء الذاتية وخبراته المصاحبة وعليه فان الاصالة متجذرة بالذات (Goldman،٢٠٠٤,٣). وقد وصف (Harter، ٢٠٠٢) اصالة الشخصية بانها تركيب نفسي يشير الى امتلاك الشخص لخبراته الشخصية ووعيه بأفكاره وانفعالاته وحاجاته وتفضيلاته والتصرف وفقاً لذاته الحقيقية مع التعبير عن نفسه بطرق تتسق مع تفكيره ومشاعره الداخلية (سليم وابو حلاوة: ٢٠١٨: ١٥١). ووفقاً لما جاء به (Rogers) ,(Horney, 1951، ١٩٥٩) تتكون الاصالة من ثلاث جوانب أ. الافتقار الى الاغتراب عن الذات والذي تتضمن إحساس ثابت بالهوية يتوافق مع المعتقدات العميقة والشعور الفعلي والميول المتأصلة في الواقع الموضوعي ب. العيش الأصيل وفقاً لهذه الهوية ج. عدم قبول التأثير الخارجي عندما يتعارض المعتقدات الشخصية ، لذلك يكون الشخص اصيل عندما يكون لديه هوية متسقة تتماشى مع الواقع (انخفاض في اغتراب الذات) ولا يسمع للتأثيرات الخارجية بتشويه الادراك الذاتي او منع التعبيرات السلوكي (Sutton) , ((Maltby & etl,2012 : 4، ٢٠١٨: ١١٨)

أنموذج الشخصية الاصيلة **(Model The Authentic Personality)**

ناقش وود وزملاؤه (Wood et al.٢٠٠٨) نهجاً جديدة للاصالة وفباً لمدخل الاصالة المتمركز على الشخص لروجرز (Rogers،١٩٦١)، اذ اعُتبرت الاصالة سمة شخصية يتم الحكم عليها وفق مجموعة محكات، وعلى اساس ذلك تم صياغة

انموذج الشخصية الاصيلة the Authentic Personality model)) والذي تتجسد فيه الاصالة في ثلاث ابعاد اساسية هي:

١- الاغتراب عن الذات (**self-alienation**): وهو عدم معرفة الفرد لذاته او الشعور بعدم الاتصال معها وشعوره بالغربة عن نفسه، أي عدم التوافق بين الوعي المدرك والتجربة الفعلية.

٢- العيش الأصيل **Authentic Living**):)وهو تصرف الشخص على طبيعته وما يؤمن به ويتوافق سلوكه مع أهدافه ومعتقداته وتفضيلاته وقيمه الأساسية، أي يكون الفرد صادق مع نفسه.

٣- قبول التاثير الخارجي (**accepting external influence**): هو مدى قبول المرء لاراء الاخرين وومدى تاثيره وتوافقه مع توقعاتهم وشعوره بالحاجة الى رضا الاخرين وكل ما يفعله.

ان هذا الانموذج يصور الاصالة على انها اتساق بين تجربة الشخص الحقيقة وتمثيله المعرفي للتجربة وتواصله مع الأشخاص المحيطين به وسلوكه الخارجي (العبيدي والمحمداوي،٢٠٢١: ٣٦٤)

كما تقدم نظرية تحديد الذات(Self-Determination Theory (SDT) (Deci & Ryan,2000) شرحاً اخر للشخصية الاصيلة حيث اشارت النظرية الى ان البشر لديهم ثلاث احتياجات نفسية أساسية هي (الكفاءة competence، الاستقلالية autonomy، الارتباط relatedness) عند تنمية هذه الاحتياجات يحدث استيعاب للاهداف، ووجدة دراسات مثل دراسة (Heppner et al، ٢٠٠٨) علاقة بين تلبية حاجات الاستقلالية والكفاءة والاصالة، ومن جانب اخر كيرز وغولدمان (Goldman & Kernis،٢٠٠٦) عبروا عن الاصالة بانها التشغيل غير المعوق للذات الحقيقية او الاساسية في مشروع الفرد اليومي

Mengers،٢٠١٤:١٥)). وقدما مفهوم متعدد المكونات للشخصية الاصيلة من حيث انها تفاعل الفرد في حياته اليومية بطريقة تتسق مع ذاته الحقيقية من دون معوقات، وتتكون من اربع مكونات هي (الوعي بالذات self – awareness، المعالجة غير المتحيزة unbiased processing، السلوك المتسق مع الذات الحقيقية consistent behavior with true self، التوجه نحو العلاقات مع الاخرين Relational orientation).

Kerns & Goldman) ،٢٠٠٦:٢٩٤)) (العبيدي والمحمداوي،٢٠٢١: ٣٦٣). ((Mengers,2014:15 White،٢٠١٨: ٥))، اذ يشير الوعي الى امتلاك اعلى قدرة من المعرفة والاعتراف والثقة في دوافع المرء ومشاعره ورغباته. ويشمل المكون الثاني المعالجة غير المتحيزة للذات في تقييم المواقف السلبية والايجابية للجوانب الذاتية والامكانات، ويشمل المكون الثالث تصرف الفرد وفقاً لقيمه وتفضيلاته واحتياجاته بدلاً من التصرف لإرضاء الاخرين والحصول على المكافأة وتجنب العقوبات، ويشمل المكون الرابع الصدق في علاقاته مع الاخرين مما يعزز العلاقات والثقة المتبادلة (٧- Goldman،٢٠٠٤,٣)، ماسلو (Maslow،١٩٦٨)

كذلك اقترح ان الشخصية الاصيلة تتكون عندما يكتشف الافراد طبيعتهم الداخلية الحقيقية ويحققون امكاناتهم الكامنة من خلال تلبية الاحتياجات النفسية ذات الترتيب الاعلى بشكل كافي، أي بعد ارضاء احتياجاتهم الفسيولوجية، اذ يتجه البشر نحو اشباع احتياجاتهم الموجه نحو النمو Goldman،٢٠٠٤,٣)).

مكونات السلوك الأصيل

١- الوعي: امتلاك المعرفة والثقة في دوافع الفرد ومشاعره ورغباته.

٢- معالجة غير متحيزة: معالجة غير متحيزة للمعلومات ذات الصلة بالذات ويتضمن الموضوعية بالجوانب الذاتية الإيجابية والسلبية وينطوي على انكار المعلومات التقيمية او تحريفها (الغياب النسبي للتشوهات التفسيرية).

٣- التصرف وفقاً لقيم الفرد وتفضيلاته واحتياجاته بدلاً من التصرف لمجرد إرضاء الاخرين او الحصول على المكافآت او تجنب العقوبات.

٤- الانفتاح والإخلاص والصدق في العلاقات مع الاخرين.

(Kernis & Goldman, 2006 : 249 – 300)

اجراءات البحث

اولاً –مجتمع البحث:

يعرف المجتمع بانه جميع مفردات أو وحدات الظاهرة موضوع الدراسة (زيتون،٢٠٠٥: ١٣٨) ويتضمن طلبة جامعة بابل المستمرين في الدراسة الصباحية للعام الدراسي (٢٠٢٢ – ٢٠٢٣) والبالغ عددهم (٢٣٣٥٣) طالب وطالبة، بلغ عدد الذكور منهم (٩٥١٢) طالباً ، وعدد الاناث (١٣٨٤١) طالبة، في حين كان عدد طلبة التخصص العلمي (١٤٢٢٩) طالب وطالبة و(٩١٢٤) للتخصص الانساني.

عينة البحث:

عينة البحث هي ذلك الجزء من المجتمع التي يجري اختيارها وفق قواعد وطرائق علمية بحيث تمثل المجتمع تمثيلاً صحيحاً (زيتون، ١٤٥:٢٠٠٥)، وقد اختيرت عينة البحث بالطريقة الطبقية العشوائية ذات التوزيع المتناسب من الكليات الموجودة في جامعة بابل ووفقاً لذلك قد بلغت عينة البحث (٤٠٠) طالب وطالبة عدد الذكور بلغ (١٦٤) منهم (٦٨) انساني و(٩٦) علمي اما عدد الاناث فقد بلغ (٢٣٦) منهم (١٠٠) انساني و(١٣٦) علمي وهي نفسها عينة التحليل الاحصائي لان المقاييس لم تسقط منها أي فقرة.

ادوات البحث: تحقيقاً لأهداف البحث اعتمد الباحثان مقياس للذكاء الاقناعي واخر لأصالة الشخصية، وفيما يلي وصف للإجراءات التي اتبعت:

مقياس الذكاء الاقناعي: لغرض تحقيق اهداف البحث تبنى الباحثان المقياس المعد من قبل (جاسم ومحمود، ٢٠١٨) وفيما يأتي وصفه واجراءاته:

وصف المقياس: يتكون المقياس من (٢٢) فقرة واما كل فقرة خمسة بدائل (تنطبق علي دائماً – لا تنطبق علي ابداً) بدائل، تصحح الفقرات (٥-٤-٣-٢-١) على التوالي ، وتتراوح الدرجة على المقياس بين (٢٢ – ١١٠) بمتوسط فرضي (٦٦) وفيما يلي بيان للإجراءات المتبعة في بناءه.

٣- صلاحية الفقرات (**Face Validity**)

للتحقق من صلاحية فقرات المقياس عُرض المقياس على محكمين في العلوم التربوية والنفسية لبيان رأي كل منهم في صلاحية الفقرات وحذف او تعديل أية فقرة يرونها غير مناسبة او إضافة فقرة يرونها مناسبة. وملحق (١) يوضح المقياس . وبعد تحليل اراء المحكمين، استُخدم اختبار (مربع كاي) لحسن المطابقة، تبين أن القيمة المحسوبة لفقرات المقياس تراوحت بين (١٦– ٩)

وهي أعلى من قيمة (كا^2) الجدولية البالغة (٣.٨٤) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١) وبذلك قُبلت جميع الفقرات والجدول (١) يوضح ذلك.

جدول(١)اتفاق المحكمين على صلاحية فقرات مقياس الذكاء الاقناعي باستعمال اختبار مربع كاي

رقم الفقرة	مجموع الفقرات	الموافقون	المعارضون	نسبة الاتفاق	قيمة كاي المحسوبة	قيمة كاي الجدولية	الدلالة الاحصائية (٠.٠٥)
9,. 8, 7, 5, 3 , 2 , 15,20.14,12 ,22	11	16	0	100%	16	3.84	دالة إحصائياً
1, 6,18,17 4,16,21, 11	8	15	1	93.75%	12.25		دالة إحصائياً
10, 19. 13	3	14	2	87.5%	9		دالة إحصائياً

التطبيق الاستطلاعي للمقاييس: طبق الباحثان التجربة الاستطلاعية على عينة من الطلبة يبلغ عددهم (٦٠) طالب وطالبة للتحقق من فهم لفقرات المقياس وبدائل الاجابة وايضاً تحديد الوقت المستغرق للاجابة عن فقرات المقياس، إذ بلغ متوسط الوقت بين (١٣) دقيقة لمقياس الذكاء الاقناعي و(١٥) لمقياس اصالة الشخصية.

التحليل الاحصائي لفقرات المقياس: تعد عملية التحليل الاحصائي للفقرات خطوة اساسية في بناء اي مقياس وذلك للكشف عن الخصائص السيكومترية لفقراته التي تساعد الباحث في اختيار الفقرات ذات الخصائص الجيدة وهذا بدوره يؤدي الى زيادة صدق المقياس وثباته (علام ،٢٠٠٦:٢٦٧) وان الأساليب المتبعة في التحليل الاحصائي لفقرات المقياس هي:

طريقة المجموعتين الطرفيتين (القوة التمييزية للفقرات) **Extreme Groups Method**

رُتبت درجات (٤٠٠) مستجيب من اعلى درجة الى أدنى درجة، وبعدها تم فرز (٢٧ %) من الاستمارات الحاصلة على اعلى الدرجات لتمثل المجموعة العليا و(٢٧ %) من الاستمارات الحاصلة على ادنى الدرجات لتمثل المجموعة الدنيا، فاصبح عدد افراد كل مجموعة (١٠٨) طالباً وطالبة، ثم أُستخدام الاختبار التائي (t–test) لعينتين مستقلتين لمعرفة دلالة الفروق بين المجموعتين العليا والدنيا لكل فقرة من فقرات المقياس ، وبعد تحليل البيانات تراوحت القيمة التائية المحسوبة للفقرات بين (4.713 – 14.911)، وعند مقارنتها بالقيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٢١٤) تبين ان فقرات المقياس دالة جميعها، لان القيمة المحسوبة كانت اكبر من القيمة الجدولية والجدول)٢) يوضح ذلك.

جدول(٢) القوة التمييزية لفقرات مقياس الذكاء الاقناعي

الفقرات	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	الدلالة الإحصائية 0.05
	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
1	4.06	1.061	2.70	1.151	9.033	دالة
2	4.70	.459	3.24	1.164	12.123	دالة

3	4.34	1.006	3.01	1.663	7.121	دالة
4	4.37	.678	2.90	1.345	10.152	دالة
5	4.54	.836	2.66	1.504	11.299	دالة
6	4.54	.742	3.95	1.050	4.713	دالة
7	4.11	1.088	3.04	1.288	6.605	دالة
8	4.54	.676	3.39	1.426	7.532	دالة
9	4.36	.791	2.86	1.262	10.461	دالة
10	4.74	.836	3.76	1.359	6.401	دالة
11	4.68	.526	3.34	1.220	10.465	دالة
12	4.74	.440	3.73	1.210	8.163	دالة
13	4.85	.357	3.36	1.253	11.932	دالة
14	4.88	.327	3.24	1.472	11.278	دالة
15	4.80	.507	3.84	1.207	7.579	دالة
16	4.17	1.172	2.15	1.044	13.319	دالة
17	4.80	.507	3.79	1.037	9.094	دالة
18	4.60	.546	3.41	1.027	10.624	دالة
19	4.35	1.017	3.07	1.301	8.024	دالة
20	3.31	1.273	1.78	1.127	9.385	دالة
21	4.44	.900	2.26	1.223	14.911	دالة
22	4.28	1.109	3.18	1.547	5.997	دالة

علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس:

استخدم الباحثان معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة من الفقرات والدرجة الكلية للمقياس باستخدام (٤٠٠) استمارة وهي نفسها التي خضعت للتحليل الاحصائي وفقاً لأسلوب المجموعتين الطرفيتين، وقد كان معامل

الارتباط يتراوح ما بين (0.233 –0.641) وهي ذات دلالة احصائية عند مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (٠.٠٩٨) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) والجدول)٣) يوضح ذلك.

جدول(٣) معاملات ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس الذكاء الاقناعي

رقم الفقرة التفكير	معامل ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية
1	**0.435**	**12**	**0.483**
2	**0.549**	**13**	**0.565**
3	**0.408**	**14**	**0.574**
4	**0.522**	**15**	**0.392**
5	**0.506**	**16**	**0.536**
6	**0.233**	**17**	**0.432**
7	**0.310**	**18**	**0.449**
8	**0.329**	**19**	**0.380**
9	**0.480**	**20**	**0.465**
10	**0.322**	**21**	**0.641**
11	**0.465**	**22**	**0.368**

٤- الخصائص السيكومترية لمقياس الذكاء الإقناعي:

يُعد الصدق والثبات من أهم الخصائص السيكومترية اذا انهم من المفاهيم الجوهرية في القياس النفسي وهما أهم الأسس الواجب توافرها في المقياس لكي يكون صالحاً للاستعمال (فرج، ١٩٩٧: ٢٨١).

قد تحقق الباحثان من صدق المقياس وثباته على النحو الآتي :

أ. مؤشرات صدق (**validity**) المقياس :

الصدق الظاهري (**Face Validity**)

يشير الصدق الظاهري إلى ما يبدو الاختبار أنه يقيس الخاصية المراد قياسها، من خلال عرضه على مجموعة من المحكمين ليقرروا ما اذا كان صالحاً او غير صالح (Anastasi & Urbina، ٢٠١٤: ١١٣). وتم الحصول على هذا النوع من الصدق من خلال عرض المقاس بصورته الاولية على محكمين متخصصين في العلوم التربوية والنفسية والبالغ عددهم (١٦) محكماً كما مبين في جدول (١)

- صدق البناء ((**Construct Validity**))

حُسب صدق المقياس من خلال اسلوب المجموعتين الطرفيتين واسلوب ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس ، والجدولان (٢ ، ٣) اوضحت ذلك.

١- الثبات (**Reliability**)

يشير الثبات إلى اتساق الدرجات التي يحصل عليها نفس الأشخاص عندما يعاد تطبيق الاختبار اكثر من مرة، فإن مفهوم الثبات يكمن في حساب خطأ القياس حيث يمكننا التنبؤ بالتذبذب المرجح أن يحدث في أداء الأفراد نتيجة عوامل غير ذات صلة بالاختبار(Anastasi & Urbina، ٢٠١٤: ٨٤). وقد اعتمد الباحثان الطرق الاتية للثبات:

أ- اختبار – اعادة الاختبار: (**Test – Re – test**)

طُبق المقياس على عينة عشوائية تبلغ (٦٠) طالب وطالبة من ضمن مجتمع البحث. وقد اعيد تطبيق المقياس نفسه على المجموعة نفسها بعد مرور اسبوعين من التطبيق الاول، وقد حُسب معامل ارتباط بيرسون بين التطبيقين الاول والثاني اذ بلغ (٠,٧٨٤) وهو معامل ثبات يمكن الاعتماد عليه.

ب- معادلة الفا كرو نباخ(: (**Cronbach Alpha**

لاستخراج الثبات استعمل الباحثان اجابات عينة التحليل الاحصائي البالغ حجمها (٤٠٠) طالب وطالبة، وقد بلغ معامل الثبات للمقياس (**0.809**) كما موضح في الجدول (٤).

جدول(٤) معامل الثبات باستعمال الفا كرونباخ واعادة الاختبار

إعادة الاختبار	الفا كرو نباخ
0.784	**0.809**

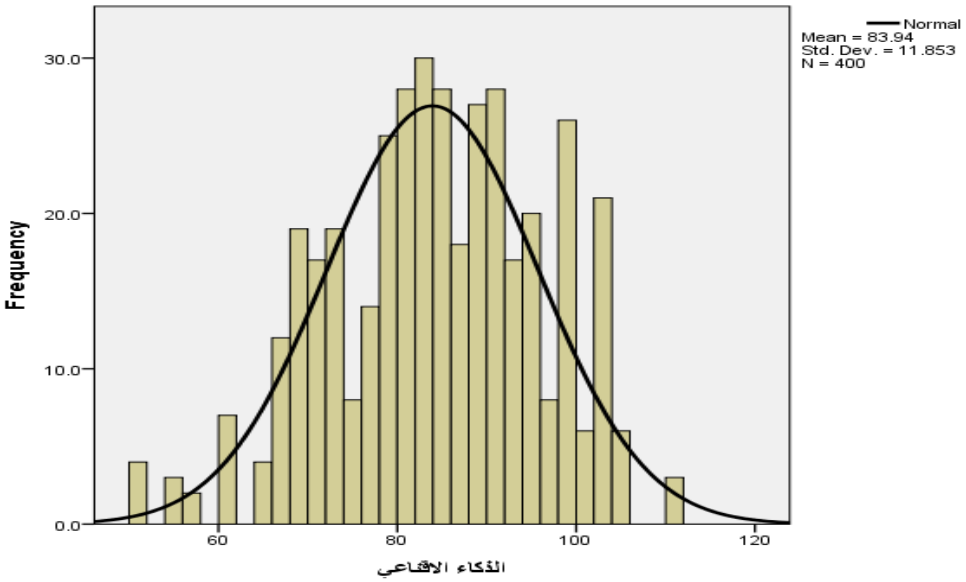
الخطأ المعياري: بلغ الخطأ المعياري للثبات بطريقة اعادة الاختبار (٥.٥٥) عندما بلغت قيمة الثبات (٠.٧٨٤)، كما بلغ (٥.١٦) بطريقة الفا كرونباخ عندما بلغت قيمة الثبات (0.809)، فكلما كانت قيمة هذا الخطأ منخفضة فهذا يعني ان الفروق بين الدرجة الحقيقية والدرجة الظاهرية منخفضة (البياتي واثناسيوس، ١٩٧٧ : ٢١١).

تاسعاً- المؤشرات الاحصائية الوصفية للمقياس:

أُستخرجت باستخدام الحقيبة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وجدول٥)) يوضح ذلك .

جدول (٥) المؤشرات الاحصائية لمقياس الذكاء الاقناعي

المؤشر	قيمة المؤشر
الوسط الحسابي	**83.94**
الوسيط	**84.00**
المنوال	**83**
الانحراف المعياري	**11.853**
التباين	**140.497**
الالتواء	**-.291**
التفرطح	**-.262**
اقل درجة	**51**
اعلى درجة	**110**
الوسط الفرضي	**66**
عدد الفقرات	**22**



شكل (١) توزيع افراد عينة البحث على مقياس الذكاء الاقناعي

مقياس اصالة الشخصية:

تم الاطلاع على دراسات سابقة منها دراسة (Kernis &Goldman،٢٠٠٦) (العبيدي والمحمداوي،٢٠٢١) ، وقد اتجه الباحثان الى بناء مقياس لأصالة الشخصية وفيما يلي وصف للمقياس:

وصف المقياس:

يتكون المقياس من (٢١) فقرة بأسلوب التقرير الذاتي يتضمن ثلاث مجالات هي (الاغتراب ، العيش الاصيل ، قبول التاثير الخارجي) وخمسة بدائل (١-تنطبق عليَّ دائماً ، ٥- لا تنطبق عليَّ ابداً) تصحح الفقرات (٥-٤-٣-٢-١) على التوالي ، وتتراوح الدرجة على المقياس بين (٢١ – ١٠٥) بمتوسط فرضي (٦٣) وفيما يلي بيان للإجراءات المتبعة في بناءه.

٣- صلاحية الفقرات (**Face Validity**)

للتحقق من صلاحية فقرات المقياس عُرض المقياس على نفس المحكمين الذين عُرض عليهم مقياس الذكاء الاقناعي واتبعت معه الإجراءات نفسها، وقد تبين ان فقرات المقياس تتمتع بالصدق الظاهري والجدول (٦) يوضح ذلك.

الجدول(٦) الإتفاق بين المحكمين على صلاحية فقرات مقياس اصالة الشخصية باستخدام قيمة مربع كاي.

رقم الفقرة	مجموع الفقرات	الموافقون	المعارضون	نسبة الاتفاق	قيمة كاي المحسوبة	قيمة كاي الجدولية	الدلالة الاحصائية (٠.٠٥)
9,. 11, 7, 5, 3 , 2 , 15.14,12,8	10	16	0	100%	16	3.84	دالة إحصائياً
1, 6,18,19 ,	7	15	1	93.75%	12.25		دالة إحصائياً

4, 20,21,							
10, 17. 13, 16	4	14	2	87.5%	9		دالة إحصائياً

٥- التحليل الإحصائي لفقرات المقياس: اعتمد الباحثان على الطرق الاتية:

٥-١- طريقة المجموعتين الطرفيين (القوة التمييزية للفقرات) **Extreme Groups Method**

طُبّق المقياس على عينة التحليل الإحصائي نفسها التي طبق عليها مقياس الذكاء الاقناعي وبنفس الطريقة المتبعة في استخراج قوته التمييزية. وعند اختبار دلالة الفروق بين المجموعتين العليا والدنيا تبين أن قيم الفقرات تراوحت بين (22.742 – ٢.٨٠٧) وهي أكبر من القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) لذلك فهي دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٢١٤). وهذا يدل على أن جميع الفقرات في مقياس اصالة الشخصية كانت مميزة. وكما هو مبين في الجدول (٧)

جدول)٧) القوة التمييزية لفقرات مقياس اصالة الشخصية

الفقرات	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	الدلالة الإحصائية 0.05
	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
1	3.59	1.283	1.90	1.215	9.968	دالة
2	4.68	.609	1.77	1.181	22.742	دالة
3	4.62	.894	2.97	1.519	9.719	دالة
4	4.45	.931	2.24	1.440	13.414	دالة
5	4.39	1.040	2.86	1.357	9.289	دالة
6	3.88	1.392	2.19	1.422	8.849	دالة
7	4.67	.627	2.26	1.417	16.151	دالة
8	4.37	.882	3.41	1.253	6.531	دالة
9	4.36	.859	3.97	1.156	2.807	دالة
10	4.69	.523	3.79	1.253	6.872	دالة
11	4.47	.932	3.52	1.431	5.805	دالة
12	4.68	.470	3.77	1.371	6.505	دالة

13	4.51	.648	3.23	1.464	8.295	دالة
14	4.06	.960	3.38	1.302	4.402	دالة
15	3.24	1.387	2.38	1.545	4.311	دالة
16	3.86	1.000	2.63	1.242	8.025	دالة
17	4.40	.976	3.44	1.436	5.765	دالة
18	4.77	.424	3.33	1.333	10.666	دالة
19	4.67	.761	4.12	1.345	3.674	دالة
20	4.07	1.074	3.29	1.504	4.425	دالة
21	4.29	.897	3.41	1.394	5.513	دالة

علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس:

استُخدم معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة من الفقرات والدرجة الكلية للمقياس باستخدام (٤٠٠) استمارة وهي الاستمارات نفسها التي خضعت للتحليل الاحصائي وفقاً لأسلوب المجموعتين الطرفيتين، وقد كان معامل الارتباط لفقرات المقياس يتراوح ما بين (0.217 –0.632) وهي ذات دلالة احصائية عند مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (٠.٠٩٨) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) والجدول)٨) يبين ذلك.

جدول)٨) معاملات ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس اصالة الشخصية

رقم الفقرة التفكير	معامل ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية
1	0.448	12	0.402
2	0.632	13	0.432
3	0.457	14	0.264
4	0.506	15	0.241
5	0.353	16	0.405
6	0.405	17	0.442
7	0.523	18	0.521

8	0.374	19	0.316
9	0.217	20	0.340
10	0.453	21	0.388
11	0.385		

ارتباط درجة الفقرة بدرجة المجال الذي تنتمي اليه:

حسب ارتباط درجة الفقرة بدرجة المجال الذي تنتمي إليه باستخدام معامل ارتباط بيرسون، وقد تراوحت معاملات الارتباط بين (٠.٨٤٩ – ٠.٥٥٢) لمجال الاغتراب عن الذات و (٠.٧٧٦– ٠.٤٦٦) لمجال العيش الاصيل و (٠.٥٩٦–٠.٤٣٥) لمجال قبول التأثير الخارجي . مما يشير الى أن جميع معاملات الارتباط لفقرات مقياس اصالة الشخصية بالمجال الذي تنتمي اليه دالة إحصائياً مقارنة بالقيمة الجدولية البالغة (٠.٠٩٨) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) وهذا يدل على أن جميع الفقرات صادقة والجدول (٩) يوضح ذلك.

جدول (٩) معامل ارتباط درجة الفقرة بدرجة النمط الذي تنتمي اليه

ت	الاغتراب عن الذات	ت	العيش الاصيل	ت	قبول التأثير الخارجي
1	0.665	1	0.466	1	0.435
2	0.849	2	0.660	2	0.564
3	0.552	3	0.717	3	0.565
4	0.784	4	0.776	4	0.493
5	0.709	5	0.708	5	0.469
6	0.735	6	0.714	6	0.589
7	0.822	7	0.595	7	0.596

ارتباط درجة المجال بالدرجة الكلية للمقياس:

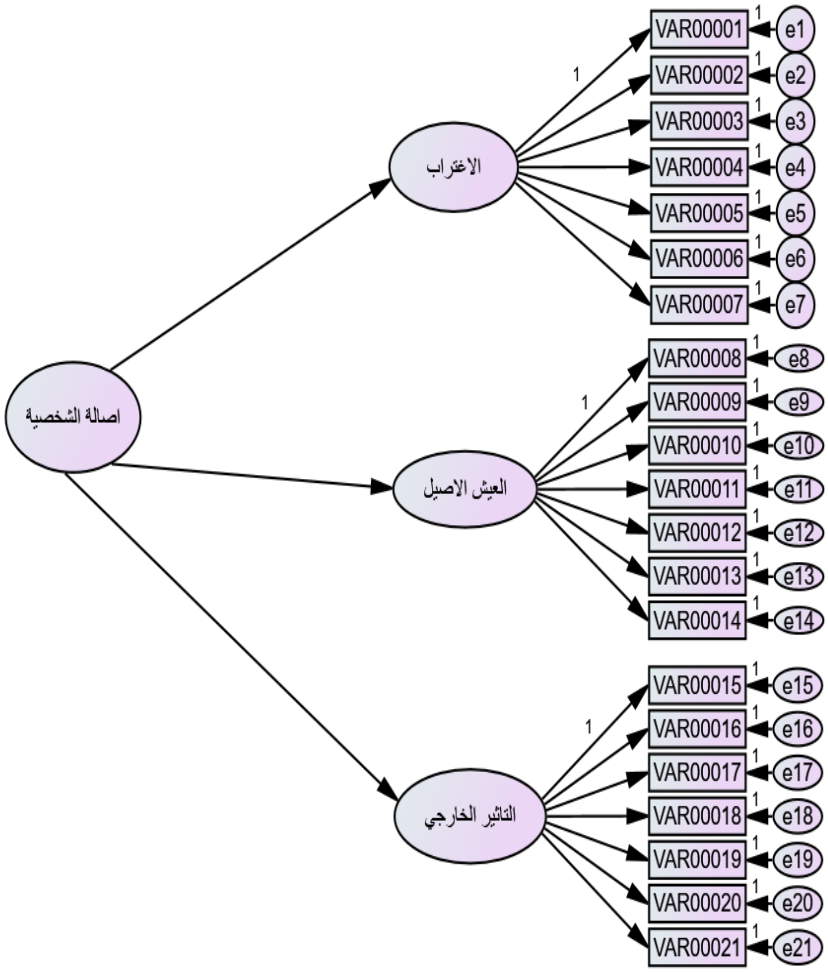
للتحقق من ارتباط درجة المجال بالدرجة الكلية للمقياس يتمّ إيجاد معامل الارتباط باستخدام معامل ارتباط بيرسون وظهرت النتائج المبينة في والجدول (١٠)

جدول (١٠) ارتباط درجة المجال بالدرجة الكلية للمقياس

المجال	معامل الارتباط بالمقياس
الاغتراب	**0.788**
العيش الاصيل	**0.746**
قبول التأثير الخارجي	**0.809**

التحليل العاملي التوكيدي: **Factor Analysis Confirmatory**

التحليل العاملي اسلوب احصائي يستخدم في تناول بيانات متعددة ارتبطت فيما بينيا بدرجات مختلفة من الارتباط، لتلخص في صورة تصنيفات مستقلة قائمة على أسس نوعية للتصنيف، إذ يتولى الباحث فحص هذه الاسس التصنيفية واستشفاف ما بينها من خصائص مشتركة وفقا للاطار النظري والمنطق العلمي الذي بدأ به (فرج ، ١٩٩٧: ١٧)، وباستخدام برنامج (Amos) تم التحقق من التحليل العاملي التوكيدي للمقياس وكما مبين في الشكل (٢) (**Amos**) والجدول (١١)



الشكل (٢) الانموذج البنائي لاصالة الشخصية

يتضح من الشكل (٢) التصميم البنائي لمقياس اصالة الشخصية في برنامج (Amos)، إذ تظهر مجالات المقياس الفرعية والفقرات التابعة لكل مكون، ومن أجل الحكم على تشبع الفقرات على المكون الذي تنتمي اليه يتم الاعتماد على النسبة الحرجة (C.R) التي تشير الى دلالة الفروق لتأثير الفقرة (وزن الانحدار المعياري والتأثير الصفري) يتم الابقاء على الفقرات التي يكون تشبعها اكبر من (٠.٣٠) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) Costello&Osborne،٢٠٠٥:٢٣٨))

وقد اوضحت النتائج الى تشبع جميع فقرات المقياس بأكثر من (٠.٣٠) وبذلك تكون دالة جميعها، والجدول رقم (١١) يبين ذلك.

جدول (١١)

تشبعات مقياس اصالة الشخصية بالمجال الذي تنتمي اليه

المجال	الفقرة	درجة التشبع	الدلالة
	ف ١	0.588	دالة
	ف٢	0.826	دالة

الاغتراب	ف٣	0.455	دالة
	ف٤	0.734	دالة
	ف٥	0.642	دالة
	ف٦	0.682	دالة
	ف٧	0.823	دالة
العيش الاصيل	ف ٨	0.326	دالة
	ف٩	0.631	دالة
	ف١٠	0.659	دالة
	ف١١	0.711	دالة
	ف١٢	0.705	دالة
	ف١٣	0.615	دالة
	ف١٤	0.548	دالة
قبول التأثير الخارجي	ف١٥	0.401	دالة
	ف١٦	0.364	دالة
	ف١٧	0.476	دالة
	ف١٨	0.402	دالة
	ف١٩	0.648	دالة
	ف٢٠	0.477	دالة
	ف٢١	0.404	دالة

جدول (١٢)

مؤشرات جودة المطابقة للأنموذج

ت	اسم المؤشر	قيم المؤشر	درجة القطع
1	النسبة بين قيم ( ) و (dr)		اقل من (٥)
2	الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب RMSEA))		اقل من (٠.٠٨)
3	مؤشر جودة المطابقة المقارن(CFI)	0.65	(صفر -١)
4	مؤشر جودة المطابقة (GFI)	0.77	(صفر -١)
5	مؤشر جودة المطابقة المصحح (AGF)	0.71	(صفر -١)
6	مؤشر تايكر لويس (TLI)	0.61	(صفر -١)
7	مؤشر المطابقة المعياري (NFI)	0.62	(صفر -١)

٦- الخصائص السيكومترية للمقياس :(Psychometric Features of the Scale)

٦-١- صدق المقياس: وقد تم إيجاد صدق المقياس بالطرق الاتية:

أ- الصدق الظاهري:

تحقق الصدق الظاهري بعرض فقرات المقياس نفس المحكمين الذين عرض عليهم مقياس الذكاء الاقناعي للحكم على صلاحية المقياس كما موضح في جدول (٦).

ب- صدق البناء ((Construct Validity

استخرج صدق البناء من خلال ايجاد:

- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس وبدرجة المجال الذي تنتمي اليه وعلاقة درجة المجال بالدرجة الكلية للمقياس كما مبين في الجداول (٨ ،٩، ١٠) .
- القوة التمييزية بطريقة المجموعتين الطرفيتين كما مبين في الجداول (٧).
- التحليل العاملي التوكيدي كما مبين في جدول (١١، ١٢).

٦-٢- ثبات المقياس Reliability Scale)): بلغ معامل ثبات المقياس (٠.٨١) عند طريقة إعادة الاختبار وبلغ (٠.٨٣) في معادلة ألفا – كرونباخ ، والجدول (١٣) يوضح ذلك.

جدول (١٣) قيم معاملات الثبات بطريقتي إعادة الأختبار والفا- كرونباخ لمقياس اصالة الشخصية

إعادة الاختبار	ألفا- كرونباخ
0.81	**0.83**

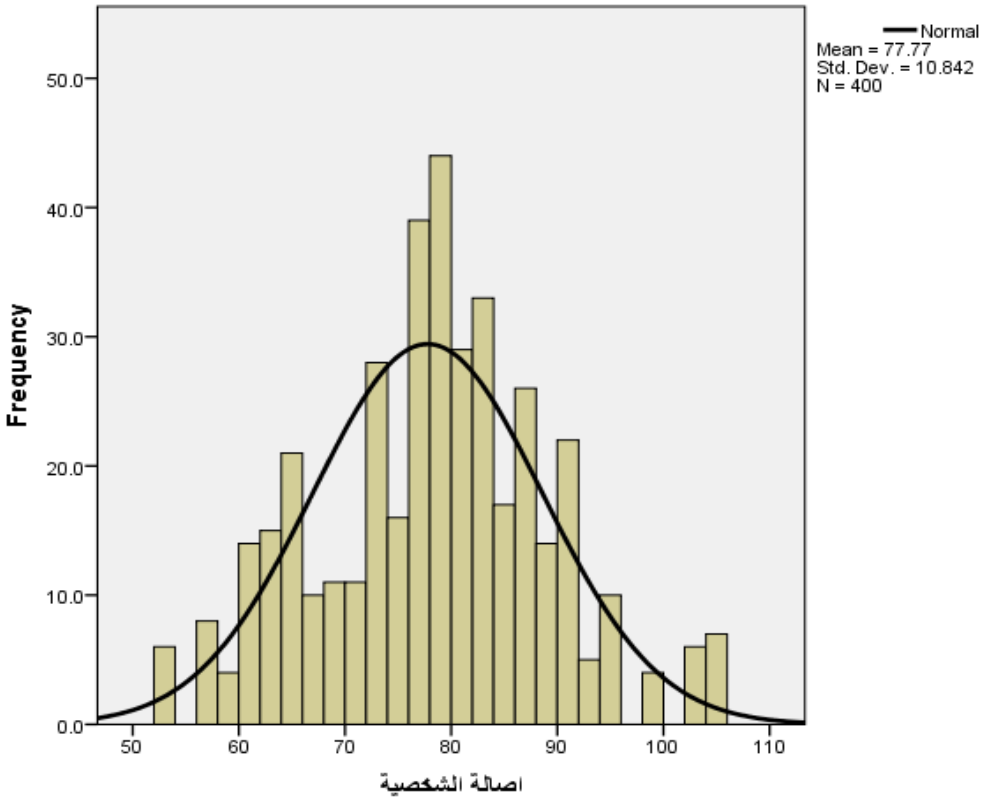
ج- الخطأ المعياري للقياس: بلغ الخطأ المعياري للثبات بطريقة اعادة الاختبار (٤.٧٢) عندما بلغت قيمة الثبات (٠.٨١)، كما بلغ (٤.٤٧) بطريقة الفا كرونباخ عندما بلغت قيمة الثبات (.(0.83

المؤشرات الإحصائية لمقياس اصالة الشخصية:

الجدول (١٥) يوضح المؤشرات الإحصائية لعينة التحليل الإحصائي البالغة (٤٠٠) طالباً وطالبة

جدول (١٤) المؤشرات الإحصائية الوصفية لمجالات مقياس اصالة الشخصية.

المؤشر	قيمة المؤشر
الوسط الحسابي	**77.77**
الوسيط	**78.00**
المنوال	**77**
الانحراف المعياري	**10.842**
التباين	**117.540**
الالتواء	**.005**
التفرطح	**-.060**
اقل درجة	**53**
اعلى درجة	**105**
الوسط الفرضي	**63**
عدد الفقرات	**21**



شكل (٣) الرسم البياني لمقياس اصالة الشخصية

نتائج البحث:

الهدف الاول: التعرف على الذكاء الاقناعي لدى طلبة الجامعة

لتحقيق هذا الهدف طُبق مقياس الذكاء الاقناعي على عينة البحث الأساسية والبالغة (٤٠٠) مستجيب، وبعد إجراء التحليل الإحصائي للبيانات تبين أن المتوسط الحسابي بلغ **(83.94)** درجة وانحراف معياري قدره **(11.85)** ، وبلغ المتوسط الفرضي (٦٦)، ولمعرفة الفرق بين المتوسط الحسابي المتحقق والمتوسط الحسابي الفرضي، استُعمَل الاختبار التائي لعينة واحدة. وقد اظهرت النتائج أن القيمة التائية المحسوبة بلغت (٣٠.٣٧) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦). ولذلك تكون دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية(٣٩٩)، والجدول (١٥) يوضح ذلك.

جدول (١٥)

المتوسطان الحسابي والفرضي والانحراف المعياري والقيمة التائية المحسوبة والجدولية للذكاء الاقناعي

المتغير	العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة المحسوبة	القيمة الجدولية	درجة الحرية	الدلالة الاحصائية 0.05
الذكاء الاقناعي	**400**	**83.94**	**11.85**	**66**	**30.37**	**1.96**	**399**	دالة

من الجدول (١٥) يتبين لنا ان طلبة الجامعة لديهم ذكاء اقناعي لان القيمة التاية المحسوبة اكبر من القيمة الجدولية ويمكن تفسير ذلك وفقاً لما جاء به الباحثين والمنظرين ومنهم (Mills،٢٠٠٠) الذي يرى ان الذكاء الاقناعي بصفته عملية فكرية ونشاط انساني يحاول احد الطرفين التاثير على الطرف الاخر، ويستخدم في مواقف الحياة المختلفة تدخل فيه جوانب متعددة منها معرفية وسلوكية وانفعالية ويحتاج الى عمليات معرفية متقدمة وثبات انفعالي وقدرة على اقامة علاقات ناجحة مع الاخرين وايصال الافكار بطريقة مفهومة في محاولة لإقناعهم وبما ان طلبة الجامعة قد وصلوا الى مرحلتهم الدراسية الحالية (الجامعة) وما تحتاجه من امتلاكهم لمهارات متعددة منها المعرفية والانفعالية والاجتماعية، فضلاً عن اكتسابهم للمهارات الاجتماعية من خلال المواقف المختلفة الي تعرضوا لها، لذا فمن المرجح تمتعهم بالذكاء الاقناعي وفنونه ومهاراته، وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (جاسم ومحمود، ٢٠١٨) التي توصلت الى امتلاك طلبة الجامعة للذكاء الاقناعي.

الهدف الثاني–الفروق ذات الدلالة الإحصائية في الذكاء الاقناعي على وفق متغيري الجنس والتخصص.

للتحقق من الفروق ذات الدلالة الإحصائية على وفق جنس الطلبة وتخصصهم، استُعمل تحليل التباين الثنائي(٢×٢) للتعرف على الفروق في الذكاء الاقناعي على وفق متغيري الجنس والتخصص. والجدول(١٦) يوضح ذلك.

الجدول(١٦)

تحليل التباين الثنائي (٢×٢) للذكاء الاقناعي لدى طلبة الجامعة على وفق متغيري الجنس والتخصص.

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	قيمة f المحسوبة	مستوى الدلالة 0.05
الجنس	**1964.684**	**1**	**1964.684**	**15.186**	دال
التخصص	**2522.056**	**1**	**2522.056**	**19.494**	دال
التفاعل بين الجنس والتخصص	**54.742**	**1**	**54.742**	**.423**	غير دال
الخطأ	**51233.728**	**396**	**129.378**		

الكلي	**55630.040**	**399**			

وعند مقارنة القيم الفائية في الجدول (١٦) بالقيمة الجدولية البالغة (٣.٨٦) يتبين ماياتي :

١- الفروق وفقاً متغير الجنس(ذكور –اناث):

عند مقارنة القيمة الفائية المحسوبة والبالغة (15.186) نجدها أكبر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (٣.٨٤) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) مما يدل على وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الطلبة والطالبات في الذكاء الاقناعي، وعند مقارنة الأوساط الحسابية للذكور والإناث نجد أن الوسط الحسابي للذكور والبالغ ٨٧.٠٣١)) هو أكبر من الوسط الحسابي للاناث البالغ (82.464) وهذا يشير الى أن الفروق في الجنس هي في صالح الذكور، أي إن الذكور لديهم ذكاء اقناعي أكثر من الاناث، وتعزى هذه النتيجة الى الادوار المختلفة التي يقوم بها الذكور داخل وخارج العائلة نتيجة المهام التي يزاولها بحكم الثقافة والعادات الاجتماعية والتعاملات المختلفة مع الافراد في المحيط الخارجي من الممكن ان يكون سبب في تفوق الذكور على الاناث في الذكاء الاقناعي.

٢- الفروق وفقاً لمتغير التخصص(علمي– الانساني):

عند مقارنة القيمة الفائية المحسوبة والبالغة (**19.494**) نجدها أكبر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (٣.٨٤). عند مستوى دلالة (**0.05**) وهذا يشير الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الطلبة من ذوي التخصص العلمي والطلبة من ذوي التخصص الأنساني، وعند مقارنة الأوساط الحسابية للتخصصين العلمي والانساني نجد أن الوسط الحسابي للإنساني والبالغ ٨٧.٣٣٥)) هو أكبر من الوسط الحسابي للعلمي البالغ (82.160) وهذا يشير الى أن الفروق في التخصص هي في صالح الانساني، أي إن الطلبة من ذوي التخصص الانساني لديهم ذكاء اقناعي أكثر من طلبة التخصص العلمي، وممكن ان تعزو هذه النتيجة الى ان الطلبة من ذوي التخصص الإنساني قد يكون بحكم طبيعة تأهيلهم والمواد الدراسية وطريقة التعاطي معها من الاحداث التاريخية واسس الارشاد والتوجيه وايضاً دراسة القانون ومقرراته من الممكن ان تجعلهم اكثر انفتاحاً عن الجوانب الاجتماعية خصوصاً استخدام لغة الجسد واستخدام الكلمات التي تجذب الانتباه في الخطاب.

٣- التفاعل بين التخصص والجنس

من جدول تحليل التباين (١٦) يتضح لنا أن التفاعل بين الجنس والتخصص غير دال إحصائياً ذلك لأن القيمة الفائية المحسوبة والبالغة (.423) أقل من القيمة الفائية الجدولية البالغة (٣.٨٤). عند مستوى دلالة (٠.٠٥) وهذا يشير الى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الطلبة من ذوي التخصص العلمي والطلبة من ذوي التخصص الإنساني والطالبات من ذوي التخصص العلمي والطالبات من ذوي التخصص الانساني في الذكاء الاقناعي.

الهدف الثالث: التعرف على اصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة:

لتحقيق هذا الهدف طُبق مقياس اصالة الشخصية على عينة البحث والبالغة (٤٠٠) طالب وطالبة، بعد تصحيح المقياس وإجراء التحليل الإحصائي للبيانات تبين أن المتوسط الحسابي للدرجات (77.77) درجة وانحراف معياري قدره (10.84) وبلغ المتوسط الفرضي (٦٣) درجة، ولمعرفة دلالة الفرق بين المتوسط الحسابي المتحقق والمتوسط الحسابي الفرضي، استُعمَل الاختبار التائي لعينة واحدة. وبينت النتائج أن القيمة التائية المحسوبة بلغت (٢٧.٢٥) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦). ولذلك تكون دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية(٣٩٩)، والجدول (١٧) يوضح ذلك.

جدول (١٧)

المتوسطان الحسابي والفرضي والانحراف المعياري والقيمة التائية المحسوبة والجدولية لأصالة الشخصية

المتغير	العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة المحسوبة	القيمة الجدولية	درجة الحرية	الدلالة الاحصائية **0.05**
اصالة الشخصية	**400**	**77.77**	**10.84**	**63**	**27.25**	**1.96**	**399**	دالة

من الجدول (١٧) يتبين لنا ان طلبة الجامعة لديهم اصالة الشخصية ويمكن تفسير ذلك الى ما ذكر سابقاً ،ا ذ ان طلبة الجامعة وما وصلوا اليه من النضج نتيجة مرورهم بمراحل دراسية وحياتية متعددة واكتسابهم للخبرات في مجالات مختلفة منها المعرفية او الاجتماعية جعلهم على قدر من الوعي بالذات ومن المرجح ان يكون الطالب الجامعي وع بمشاعره وقادر على معالجة المعلومات بشكل غير متحيز والمعرفة بالجوانب السلبية والايجابية والتصرف وفقاً لقيمه واحتياجاته وليس لإرضاء الاخرين وايضاً الانفتاح على الخبرات والاخلاص والصدق في العلاقات مع الاخرين ، مما يجعل الشخص يتفاعل مع احداث حياته اليومية دون تصنع فضلاً عن ان الاشخاص ذوي الشخصية الاصيلة يتمتعون بالاستقرار واحساس عال بالهوية. وهذا ما تشير اليه اصالة الشخصية مما يدفعنا الى تفسير امتلاك طلبة الجامعة لأصالة الشخصية.

الهدف الرابع–الفروق ذات الدلالة الإحصائية في اصالة الشخصية على وفق متغيري الجنس والتخصص.

للتحقق من الفروق ذات الدلالة الإحصائية على وفق جنس الطلبة وتخصصهم، استُعمل تحليل التباين الثنائي(٢×٢) للتعرف على الفروق في اصالة الشخصية على وفق متغيري الجنس والتخصص. والجدول(١٨) يوضح ذلك.

الجدول((18 تحليل التباين الثنائي (٢×٢) لأصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة على وفق متغيري الجنس والتخصص.

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	قيمة **f** المحسوبة	مستوى الدلالة **0.05**
الجنس	**310.689**	**1**	**310.689**	**2.643**	غير دال
التخصص	**14.315**	**1**	**14.315**	**.122**	غير دال
التفاعل بين الجنس والتخصص	**.073**	**1**	**.073**	**.001**	غير دال
الخطأ	**46554.142**	**396**	**117.561**		
الكلي	**46888.310**	**399**			

من خلال جدول (١٨) يتبين بانه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية على وفق الجنس والتخصص والتفاعل بينهما لان القيم الفائية المحسوبة اقل من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٦).

الهدف الخامس: العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي واصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة:

لإيجاد العلاقة الارتباطية استخُدم معامل ارتباط بيرسون اذ بلغت قيمة معامل الارتباط (٠.٢٠٣) وهي اكبر من القيمة الجدولية لمعامل البالغة (٠.٠٩٨) وبذلك تكون دال إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨)كما موضح في جدول (١٩).

جدول (١٩) العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي

المتغيرات	العينة	قيمة معامل الارتباط	القيمة الجدولية لدلالة معامل الارتباط	مستوى الدلالة **0.05**
اصالة الشخصية	**400**	**0.203**	**0.098**	دالة
الذكاء الاقناعي				

من جدول (١٩) يتبين لنا وجود علاقة ارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي ويمكن تفسير ذلك، وفقاً لما جاءت به نظرية (Mills،٢٠٠٠) ان الذكاء الاقناعي يجعل الفرد يفهم ما يريده الاخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، (جاسم ومحمود ، ٢٠١٨ : ٢٤٣).وهذا يستلزم معرفة الفرد بذاته ومقدرا لمهاراته من اجل اختيار الأسلوب المناسب للاقناع ، ولديه القدرة على المواجهة وتحسين مفهوم الذات لديه وأداء الدور الاجتماعي والسعي لتحقيق الأهداف وزيادة الرفاهية وهذا ما توفره اصالة الشخصية. (Sutton، ٢٠١٨: ١١٨). فقد اظهرت الأبحاث السابقة منها دراسة (Cross) , (Sali 2010 et al. ٢٠١١) أن المستويات العالية من اصالة الشخصية ترتبط بجوانب مختلفة من الصحة النفسية ، بما في ذلك الرفاهية العقلية الإيجابية ، واحترام الذات، العلاقات الاجتماعية، فهي تزيد من قدرة الفرد على المواجهة وتحسين مفهوم الذات لديه وأداء الدور الاجتماعي والسعي لتحقيق أهدافه (Sutton، ٢٠١٨: ١١٨). فكل من الذكاء الاقناعي واصالة الشخصية تعمل على تحسين علاقات الفرد بالاخرين، واحترام الفرد لذاته وتمتعه بالصحة النفسية.

.الهدف السادس: الفروق في العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي واصالة الشخصية لدى طلبة الجامعة على فق الجنس:

للتعرف على الفروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي وفقاً للجنس (ذكور ، اناث) استُعمل معامل ارتباط بيرسون، وبعدها تم تحويل القيم الى درجات معيارية زائية وطُبق اختبار Z)) لايجاد قيمة الفرق في الارتباط والتي بلغت (**1.05**) وهي اقل من القيمة الزائية الحرجة البالغة (١.٩٦) وبذلك تكون غير دال إحصائياً كما موضح في جدول (٢٠)

جدول (٢٠) الفروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي على وفق الجنس

المتغيرات		قيمة معامل الارتباط	الدرجة الزائية	عدد العينة	قيمة الفرق في الارتباط
اصالة الشخصية * الذكاء الاقناعي وفقا للجنس	اصالة الشخصية * الذكاء الاقناعي ذكور	**0.237**	**0.239**	**164**	**1.05**
	اصالة الشخصية * الذكاء الاقناعي اناث	**0.128**	**0.131**	**236**	

من الجدول **(1.05)** يتبين لنا ليس هنالك فروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي وفقاً للجنس، أي ان الذكور والاناث متقاربون الى حدا ما في العلاقة بين الذكاء الاقناعي واصالة الشخصية.

الهدف السايع: الفروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي لدى طلبة الجامعة على فق التخصص: للتعرف على الفروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي وفقاً للتخصص (علمي ، ادبي) استُعمل معامل ارتباط بيرسون، وبعدها تم تحويل القيم الى درجات معيارية زائية وطبق اختبار Z)) لايجاد قيمة الفرق في الارتباط والتي بلغت (١.٤٦٣) وهي اقل من القيمة الزائية الحرجة البالغة (١.٩٦) وبذلك تكون غير دال إحصائياً كما موضح في جدول (٢١)

جدول (٢١) الفروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي على وفق التخصص

المتغيرات		قيمة معامل الارتباط	الدرجة الزائية	عدد العينة	قيمة الفرق في الارتباط
اصالة الشخصية * الذكاء الاقناعي وفقا للتخصص	اصالة الشخصية * الذكاء الاقناعي علمي	**0.262**	**0.266**	**232**	**1.463**
	اصالة الشخصية * الذكاء الاقناعي انساني	**0.114**	**0.116**	**168**	

من الجدول (١.٤٦٣) يتبين لنا ليس هنالك فروق في العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي وفقاً للتخصص، أي ان ذوي التخصص العلمي والتخصص الانساني متقاربون الى حدا ما في العلاقة بين الذكاء الاقناعي واصالة الشخصية.

الاستنتاجات:

١- الذكور تتفوق على الاناث في الذكاء الاقناعي، وكذلك تفوق التخصص الإنساني على العلمي.

٢- طلبة الجامعة لا يختلفون بفروق ذات دلالة إحصائية في اصالة الشخصية.

٣- كلما ارتفع مستوى اصالة الشخصية يزداد معه مستوى الذكاء الاقناعي.

٤- لا تتأثر العلاقة الارتباطية بين اصالة الشخصية والذكاء الاقناعي بالجنس والتخصص.

التوصيات:

١- تنويع طرائق التدريس بما يحقق تنمية جميع قدرات الطلبة.

٢- التأكيد بشكل اكبر على الجانب التطبيقي خصوصاً في التخصصات الإنسانية.

٣- إضافة مقرر تعليم التفكير في جميع التخصصات لطلبة المرحلة الأولى في الجامعات.

المقترحات:

١- اجراء دراسة مماثلة على موظفي وزارات الدولة.

٢- اجراء دراسة لفحص العلاقة بين اصالة الشخصية وأساليب التعلم لدى طلبة الجامعة.

٣- اجراء دراسة لفحص العلاقة بين الذكاء الاقناعي والتفكير ماوراء المعرفي لدى طلبة الجامعة.

المصادر

١. جاسم، حنين شهاب احمد ومحمود، لطيفة ماجد (٢٠١٨): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية عند طلبة الجامعة ، مجلة ديالى، العدد السابع والسبعون.

٢. حبيب ، محمد محمود (٢٠١٧): الذكاء الاقناعي ، الاسكندرية ، مصر.

٣. حبيب، راكان عبد الكريم (٢٠٠٩): هندسة الاقناع في الاتصال الانساني، دار جدة ، السعودية.

٤. حمدان، خالد حسين (٢٠٠٥): الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم دراسة وصفية تحليلية، بحث منشور، كلية أصول الدين – الجامعة الإسلامية – غزة.

٥. الدر، هاري وهيذر، بيريل (٢٠٠٤) : البرمجة اللغوية العصبية في ٢١ يوم، ط٥ ،مكتبة جرير ، المملكة العربية السعودية

٦. راضي ، نغم سامي (٢٠٢٢): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس الثانوية في محافظة بابل ، رسالة ماجستير ، جامعة بابل ، العراق .

٧. راوي، وفاء رشاد (٢٠٢٠): برنامج قائم على العلاج بالفن لتنمية مهارات التواصل الوجداني وأثره على خفض الشعور بالوحدة النفسية لدى أطفال الروضة ضعاف السمع، مجلة " دراسات في الطفولة والتربية" – جامعة اسيو ط، العدد الثالث عشر– ابريل ٢٠٢٠.

٨. الزغول، عماد عبد الرحيم، (٢٠١٢): مبادئ علم النفس التربوي، دار الكتاب الجامعي، العين – الامارات.

٩. زيتون، كمال عبد الحميد (٢٠٠٥) أساليب البحث في التربية وعلم النفس : ط٣، عالم الكتب، القاهرة – مصر.

١٠.سليم،عبد العزيز إبراهيم وابوحلاوة محمد السعيد عبدالجواد (٢٠١٨): أصالة الشخصية وعلاقتها بكل من الشفقة بالذات والتوجه الروحي في الحياة لدى طلاب الدراسات العليا المتفوقين دراسياً بكلية التربية جامعة دمنهور، مجلة الارشاد النفسي، العدد (٥٥) الجزء (١).

١١.العباسي، ياسر أحمد ميكائيل (٢٠٠٩): الذكاء الاقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى تدريسي الأقسام الانسانية في جامعة الموصل، رسالة ماجستير، كلية التربية للعلوم الانسانية، جامعة الموصل.

١٢. العبيدي، إنصاف جاسم نصيف والمحمداوي، هاشم فرحان خنجر (٢٠٢١):الشخصية الاصيلة لدى المرشدين التربويين، مجلة كلية التربية، الجامعة المستنصرية، العدد الرابع.

١٣.العبيدي، عفراء إبراهيم خليل (٢٠٢١): أصالة الذات لدى طلبة الجامعة في ضوء بعض المتغيرات، مجلة علوم الإنسان والمجتمع، المجلد ١٠ – العدد ٠١ –مارس، جامعة بسكرة، الجزائر.

١٤.علام، صلاح الدين (٢٠٠٦) التقويم النفسي في مجال التربية وعلم النفس، دار الفكر العربي، القاهرة – مصر.

١٥.فرج ، صفوت (١٩٩٧) القياس النفسي : ط٣، دار الفكر العربي، القاهرة – مصر.

١٦.كتفي، جميلة (٢٠١٥): الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات الاتصال التنظيمي بالجامعة الجزائرية – دراسة ميدانية على عينة من الأساتذة الإداريين بجامعة المسيلة– ، رسالة ماجستير منشورة، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية – جامعة محمد خيضر "بسكرة".

17. Anstasi A. & Urbina S. (2014) : Psychological Testing' .PHD Learning Private limited , New Delhi, India.
18. Costello, A. B., & Osborne, J. (2115): Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. Practical assessment, research, and evaluation, 01(0), 7.
19. 22. Kernis, Michael H & Goldman, Brain M,(2006): A MULTICOMPONENT CONCEPTUALIZATION OF AUTHENTICITY: THEORY AND RESEARCH, ADVANCES IN EXPERIMENTAL, SOCIAL PSYCHOLOGY, VOL. 38
20. Gable, S. L., & Haidt, J. (2005). What (and why) is positive psychology? Review of General Psychology, 9, 103–110
21. GOLDMAN , BRIAN M.(2004): THE INTERRELATED ROLES OF DISPOSITIONAL AUTHENTICITY, SELF–PROCESSES, AND GLOBAL ROLE FUNCTIONING IN AFFECTING PSYCHOLOGICAL ADJUSTMENT , DOCTOR OF PHILOSOPHY, The University of Georgia.

22. Guerini, Marco & Stock, Oliviero & Zancanaro, Massimo (2003): Persuasion Models For Intelligent Interfaces, ITC- irst, Istituto per la Ricerca Scientifica e Tecnologica, Trento, ITALY.
23. MALTBY, John, WOOD, Alex M., DAY, Liza and PINTO, Diana (2012). The position of authenticity within extant models of personality. Personality and Individual Differences, 52 (3), 269-273.
24. Mengers, Abigail A., (2014): "The Benefits of Being Yourself: An Examination of Authenticity, Uniqueness, and Well-Being" (2014). Master of Applied Positive Psychology (MAPP) Capstone Projects. 63.
25. Mills ,Harry .(2000) :How to commend attention ,change mind and influence people by American division ,New york.
26. Shamsi, Abdul Hossein & Qumrani, Amir & Samadi, Maryam & Nire, Maryam & Maryam Ahmadzadeh (2012): Examining the validity and reliability of the authentic personality scale, Psychological methods and models, second year, number eight / summer 2011 .
27. Sternberg,R.J.(1987): **Most Vocabulary is learning from context**.In M.G.Mckeown & M.E.Curtis (Eds.),The nature of vocabulary acquisition (pp.89-105).Hillsdale:JN:LawrenceJErlbaum Associates.
28. Stoup, Kylie D. (2016): Understanding identity and personality authenticity of engineering students, Senior Honors Projects, 2010-current. 178.
29. Sutton. A (2018): Distinguishing between authenticity and personality consistency in predicting well-being: A mixed method approach, Revue européenne de psychologie appliquée 68 (2018) 117-130 .
30. White, Nathan (2018): An Examination of Dispositional Authenticity, Doctor of Philosophy, ARIZONA STATE UNIVERSITY
31. WOOD, LINLEY, MALTBY, BALIOUSIS, AND JOSEPH(2008): The Authentic Personality: A Theoretical and Empirical Conceptualization and the Development of the Authenticity Scale, Journal of Counseling Psychology · July 2008. Vol. 55, No. 3, 385-399.

الملاحق

ملحق (١) مقياس الذكاء الاقناعي

ت	الفقرات	تنطبق علي دائما	تنطبق علي غالبا	تنطبق على احيانا	تنطبق علي نادرا	لا تنطبق علي أبدا
١.	احاول أن أقنع الأخرين بمؤهلاتي .					
٢.	أتحدث عن الفوائد عندما أروج لأفكاري ومعتقداتي.					
٣.	أستخدم لغة الجسد للتأثير على الأخرين					
٤.	أستخدم الكلمات القوية التي تستحوذ على انتباه وعواطف الأخرين.					
٥.	أركز على جذب الانتباه في مقدمة الخطاب .					
٦.	أرتب أفكاري لتدور حول موضوع محدد.					
٧.	أستبعد الأفكار المناهضة قبل أن يتاح لها الظهور .					
٨.	أستخدم الوسائل الملائمة للرسالة التي أريد ايصالها للأخرين بنبرة صوت هادئة .					
٩.	أستخدم التغذية الاسترجاعية في المناقشات لأزيد من قناعة المستمعين .					
١٠.	أهتم بالاستماع لآراء الأخرين لأفكر في ما قالوه .					
١١.	أتبع استراتيجيات مختلفة في الاقناع .					
١٢.	أستخدم أساليب الاقناع التي تعزز النقاط القوية وتقلل من النقاط الضعيفة					
13.	أظهر بالمظهر الذي يبرز قدرتي وحرفتي .					
14.	عندما أقوم بالترويج لفكرة ما احاول أن أظهر أهميتها .					

١٥.	أستخدم المقابلة وجها لوجه عندما أرغب في اداء قوي يؤثر في الأخرين					
١٦.	أستغل المواقف المؤثرة على الفرد لأعرض مقترحاتي دون تفكير .					
١٧.	عندما أمارس الاقناع أقدم البراهين التي تظهر أن ما أقوم به يستحق الثقة .					
١٨.	أحدث انطباع قوي عندما أريد اقناع شخص ما .					
١٩.	أستخدم التشبيهات والروايات عندما أقدم النقاط الهامة حول موضوع ما.					
٢٠.	أستدرج الأخرين ليقوموا بما أريده .					
٢١.	اجمع الحقائق اللازمة ثم أقوم بتحويرها كي تلائم ما أقوم به.					
٢٢.	أؤدي أعمالي بعيدا عن أهوائي الشخصية كي أنال ثقة الأخرين.					

ملحق (٢) مقياس اصالة الشخصية

ت	الفقرات	تنطبق علي دائما	تنطبق علي غالباً	تنطبق علي احياناً	تنطبق علي نادراً	لا تنطبق علي ابداً
1	اشعر انني غير متواصل مع ذاتي،					
2	اشعر اني مشاعري غير مفهومة بالنسبة لي					
3	اسعى بشكل مستمر لفهم من اكون.					
4	اشعر انني اتصرف بشكل لا يتوافق مع ما اطمح اليه.					
5	اشعر انني لم افعل ما ينبغي فعله لانجاز مهامي.					
6	اجهل ما انا عليه حقاً.					
7	لا املك صورة واضحة عن مشاعري					
8	اتصرف وفقاً لمعتقداتي الشخصية.					
9	اشعر انني على طبيعتي.					

10	اسعى الى ان تكون قراراتي وفقا لما اؤمن به.					
11	يتوافق سلوكي مع اهدافي ومعتقداتي.					
12	انا صادق مع نفسي والاخرين					
13	اميل الى التعبير عن معتقداتي الحقيقية حول الأشياء.					
14	اشعر ان هنالك توافق بين افعالي واتجاهاتي ومنظومتي القيمية.					
15	اولي اهتمام كبير لوجهة نظر الاخرين عني واسعى لارضائهم.					
16	اسعى الى التكيف مع المواقف وفقا لما يتوقعه الاخرون عني.					
17	انتقادات الاخرين وارائهم محط احترام ولا تثني عزيمتي					
18	اطرح افكاري واهدافي حتى وان لم يتقبلها الاخرون					
19	اشعر انني قادر على إدارة شؤوني وفقاً لما اراه مناسباً وليس بتوجيه من الاخرين					
20	انا شارك بشكل فاعل مع الاخرين اتخاذ القرارات الجماعية.					
21	تلاقي افكاري وتصرفاتي استحسان الاخرين.					