



تطور الاساليب الاقناعية وعلاقتها باتخاذ القرار لدى الراشدين

م.د. رسول عواد حسن الزبيدي

المديريّة العامّة لتربيّة واسط / الكلية التربويّة المفتوحة

The Development of Persuasive Techniques and Their Relationship to Decision-Making Among Adults

Dr. Rasool Awad Hassan Al-Zubaidi

General Directorate of Education in Wasit / Open Educational College

Email: rasol.A.hassn@ec.edu.iq

rasol.A.hassn@ec.edu.iq

مستخلص البحث:

يهدف البحث الحالي التعرف على:

١ . الاساليب الاقناعية لدى الراشدين

٢ . دلالة الفروق الاحصائية في الاساليب الاقناعية لدى الراشدين حسب العمر (٤٥ - ٣٥) سنة

٣ . اتخاذ القرار لدى الراشدين .

٤ . دلالة الفروق الاحصائية في اتخاذ القرار عند الراشدين تبعاً لمتغير العمر (٤٥-٣٥)(٣٥-٢٥) سنة

٥ . العلاقة بين الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار لدى الراشدين .

وقد تبني الباحث مقاييس البحث الحالي.

واظهرت النتائج ١ . يمتلك الراشدين الاساليب الاقناعية ولمعرفة الفروق الفردية بين الاعمار اذ الاعمار الكبيرة يمتلكون الاساليب وبشكل عالي،

٢ . يمتلك الراشدين اتخاذ القرار ولصالح الاعمار الكبيرة .

٣ . توجد علاقة ارتباطية بين الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار لدى عينة البحث الحالي. وفي ضوء هذه النتائج وضع الباحث مجموعة من المقترنات والتوصيات. الكلمات المفتاحية ، التطور ، الاساليب الاقناعية ، اتخاذ القرار ، الراشدين)

1. The persuasive techniques used by adults.
2. The significance of statistical differences in persuasive techniques among adults based on age groups (25–35) and (35–45) years.
3. Decision-making among adults.
4. The significance of statistical differences in decision-making among adults according to the age variable (25–35) and (35–45) years.
5. The relationship between persuasive techniques and decision-making among adults.

The researcher adopted specific measurement tools for the current study.

The results showed the following:

1. Adults possess persuasive techniques, with older age groups demonstrating significantly higher levels of these techniques.
2. Adults are capable of making decisions, with the advantage going to the older age groups.
3. There is a correlational relationship between persuasive techniques and decision-making in the current study sample.

In light of these results, the researcher presented a set of proposals and recommendations.

Keywords: development, persuasive techniques, decision-making, adults

أن عقول الناس ومدركاتهم تختلف فيما بينهم وفق مبدأ الفروق الفردية والتباوت والاختلاف في القدرات العقلية والفكرية ودرجات الوعي ومستوياته، فضلاً عن الاختلاف في درجات الفهم والاستبصار وسرعة الاستجابة، فمنهم من لا يقتصر بالدليل إلا إذا ظهرت له الحكمة من ذلك التشريع، ومنهم من يكتفي بالدليل ويقف عنده إذ يعرض عليه بأسلوب الحوار والاقناع ثم الأخذ بها والعمل بمقتضاه (القره غولي والعكيلي، ٢٠١٢: ٢٧٦) (اذلخ تختلف الأساليب الإقناعية فنجدها ترتبط بعدة عوامل ومتغيرات مثل طبيعة المكان والمرحلة الزمنية وكذلك طبيعة سلوك المستقبل الذي يتغير باستمرار ويحاول خلق حاجات جديدة حيث تعمل هذه الأساليب الإقناعية على التأثير في الجمهور المتلقى بصورة أكبر. أما اتخاذ القرار بعد أحد العمليات وأثرها تأثيراً في حياة الفرد ولا سيما التنظيمات القيادية وتعد القرارات جوهر القيادة لأن التوقف عن إتخاذ القرار يؤدي إلى تعطل العمل وتوقف النشاطات والخدمات والإنجازات، ومن ثم ضعف المؤسسة وتعرضها للكثير من المشكلات . (عليان، ٢٠٠٧: ٦٧) ولا يعد إتخاذ القرار عملية مهمة ذات تأثيراً للأفراد فحسب، وإنما من المهام الجوهرية والوظائف الأساسية للقيادة، ومقدار النجاح الذي تتحققه أية مؤسسة، يتوقف في الدرجة الأولى على قدرة القادة وكفاءاتهم وفهمهم للقرارات القيادية وأساليب إتخاذها. وربما يكون لديهم مفاهيم تضمن فاعلية القرارات، وتدرك أهمية وضوحها، والوقت المناسب لإتخاذها والعمل على متابعة تنفيذها وتقويمها. فإذا اتخاذ القرار محور العملية القيادية. وهو عملية متداخلة في وظائف القيادة ونشاطاتها جميعها . (الغضيب، ٢٠٠٨: ١) وهناك العديد من أنواع واشكال اتخاذ القرار وفي هذا البحث ركزنا في اتخاذ القرار بحديه الأقصى والمقنع ويدع اتخاذ القرار بحديه الأقصى والمقنع مرتبط بأنماط الفرد الخاصة في الاختيار إذ يمكن أن يطبق على مواقف كثيرة ومتعددة في الحياة اليومية. (lee,& et al,2010,p:76) وببحث علاقة اتخاذ القرار بالحد الأقصى وأنواع أخرى من أساليب اتخاذ القرار فوجدت علاقة ارتباطية موجبة بين اتخاذ القرار بالحد الأقصى وأسلوب اتخاذ القرار التحليلي (Rim, & et al,2011,p:577) وتلخص مشكلة البحث الحالي بالتساؤلات: هل تتطور الأساليب الإقناعية عند التقدم في العمر . وهل توجد علاقة بين الأساليب الإقناعية واتخاذ القرار ، فضلاً عن على الرغم من اطلاع الباحث على الدوريات والدراسات السابقة العربية والاجنبية الا انه لم يجد دراسة تطورية بهذا الصدد وعلى فئات عمرية كالراشدين

أهمية البحث:

يشكل اسلوب الاقناع ركيزة مهمة من ركائز العمل الذي يهدف الى التأثير في تكوين الرأي العام وتغيير المعتقد والموقف والسلوك، ولدراسة المواقف أهمية بالغة لما يعتقد من وجود علاقة قوية بين كل من المعتقد والموقف والسلوك أذ إن الموقف هو تلخيص لمجموعة واسعة من المعتقدات كما انه المدير والموجه للسلوك فإذا استطعنا تغيير معتقد إنسان ما تجاه قضية معينة أو شخص محدد نستطيع عنده أن نغير موقفه ومن ثم سلوكه لتصب تصرفاته في الهدف الذي رسمناه له ، ومعرفة الأساليب والطرق التي تؤدي الى الاقناع ضرورية ولكل العاملين في الحقول الاعلامية والسياسية والاجتماعية والدينية وغيرها من يقصدون استعماله الجماهير واستقطابها اذ لا يمكننا ان نكره إنسان على اتخاذ موقف ما أو أن يتصرف بطريقة معينة (رزق، ١٩٩٤:١١، كما أشار باندورا في دراسته (Bandura, 1982) الى اهمية الاقناع الاجتماعي واستخدام المحادثة والتعاون للوصول الى مستوى عالي من فاعلية الذات (Bandura, 1982: p84) وطبقاً لباندورا فإن الأفراد الذين لديهم قدرة على الاقناع الاجتماعي يملكون قدرة خاصة في المواقف الصعبة وان الاقناع اللفظي يستعمله الاشخاص على نحو واسع جداً مع الثقة فيما يملكون من قدرات وما يستطيعون انجازه وان الاقناع الاجتماعي يمكن أن يحدث زيادة بمستوى الفاعلية الشخصية والمهارات التي يمتلكها الفرد (المشيخي، ٢٠٠٩: ٨٢) وتعتبر اساليب الاقناع عملية ديناميكية معقدة، فالمعنى الناجح يدرك أن الاقناع يتطلب الأخذ والعطاء والمرنة والقدرة على رؤية الأشياء من منظور الطرف الآخر من الناس، وهؤلاء الأشخاص قادرون على رؤية بعضهم بعضاً، ويميزون تعبيرات الوجه، والسلوك وحركات الجسم، وهم يتبادلون رسائل شفوية تدل على محاولة الاقناع (Steinberg,2006,p21) ويرى الباحث ان عمل المرشد التربوي في المدارس عمل مهم كونه يتعامل مع مجموعة طلبة يعانون كثيراً من المشكلات النفسية والتربوية لذلك عليه ان يتمتع بأسلوب اقناعي جيد ومؤثر على الطالب يستطيع ان يغير من سلوكهم الغير سوي وهذا يعتمد على عوامل عديدة منها الجانب العلمي والثقافي فضلاً عن الخبرة في مجال عمله. اذ يواجه الفرد في حياته العديد من المواقف الصعبة او الضاغطة، التي تتضمن خبرات قاسية، وأحداث تتخطى على الكثير من مصادر القلق، وعوامل الخطر والتهديد في مجالات الحياة كافة، وقد تعكس آثار تلك المواقف الضاغطة على معظم جوانب شخصية الفرد . (النيال ، عبد الله، ١٩٩٧: ٨٥) ويطلب ذلك تعامل مع هذه المشكلات بأساليب تتفق مع شخصية الفرد، واساليب التعامل وسيلة لاستثمار الفرد للجهد الوعي بهذه الأساليب من أجل حل المشكلات الشخصية والتعامل مع الآخرين، وذلك في محاولة لمعالجة الموقف، وتنقليص الصراع او تحمل الاجتهاد (Weiten,& Lloyd, 2008,p:5) في حين ان إتخاذ القرار يعد من القضايا المهمة جداً في حياة الأفراد والجماعات، وهو وظيفة إنسانية تتطلب قدرات من الطاقة الفكرية

والانفعالية . (ابو جادو ويكر، ٢٠١٣: ٣٩٩) كما حددت بعض الدراسات ان اتخاذ القرار يأتي بدرجة أقل من الثقة بين النساء في قدرتهن على اتخاذ القرارات ونتائج هذه القرارات، ففي دراسة أجريت على الخبراء والمستثمرين العاملين كان متغير الجنس أكثر أهمية كونه عامل يؤثر في الثقة في اتخاذ قرارات الاستثمار وكانت الإناث أقل ثقة بشأن قراراتهن بعد التحكم في عوامل مثل العمر والخبرة والتعليم والمعرفة (Stinerock, & et al, 1991, p:167)

هدف البحث:

يهدف البحث الحالي التعرف على:

١. الاساليب الاقناعية لدى الراشدين

٢. دلالة الفروق الاحصائية في الاساليب الاقناعية لدى الراشدين حسب العمر (٣٥-٢٥) سنة

٣. اتخاذ القرار لدى الراشدين.

٤. دلالة الفروق الاحصائية في اتخاذ القرار عند الراشدين تبعاً لمتغير العمر (٤٥-٣٥-٢٥) سنة

٥. العلاقة بين الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار لدى الراشدين

حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي بالمرشدين التربويين في المديرية العامة للتربية واسط قضاء الصويرة للعام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥)

تحديد المصطلحات:

اولاً: التطور عرفه:

ستار وجولد شتين (starr& Goldstein, 2003:27) زيادة التعقيد الوظيفي الذي يتضمن عادة ما التطور (

ثانياً : الاسلوب عرفه كل من :

١ . (كلاين ١٩٧٨) :الطرق المفضلة لدى الأفراد في تحليل وتنظيم أو استخدام المعلومات(الكتاني، ١٩٩٢: ٨٢)

٢. كوب و سيجل (sigeal et cop) :الأسلوب الثابت نسبياً الذي يفضله الفرد في تنظيم ما يدركه من حوله (الزيات، ٢٠٠١:١)

ثالثاً: الاقناع عرفه كل من :

١ . البرت باندورا (Albert Bandura , 1997) تأثير يمارس على الأفراد من خلال التعليقات والأراء أو النماذج السلوكية وقد يكون إقناعاً لفظياً داخلياً يأخذ الحديث الإيجابي مع الذات فيوفر للفرد فرصة ملاحظة أدائه أو قدرته من خلال الآخرين ويعتمد تأثير عملية الإقناع إلى درجة كبيرة على الخبرة ومصداقية مصادر الإقناع (Albert Bandura,1977,p125)

٢ . فاندين (Vanden , 2007) محاولة نشطة من قبل فرد ما لتبديل اتجاهات فرد آخر أو معتقداته أو مشاعره المتعلقة بقضية ما أو شخص معين أو مفهوم ما (Vanden , 2007) :التعريف النظري :هي الطريقة المفضلة لدى المرشدين التربويين في تحليل وتنظيم أو استخدام معلومات معينة في التأثير على الآخرين والذي يتمثل في الاسلوب (العلمي / غير العلمي) أو الاسلوب (المنتظم / العشوائي) أو الاسلوب (الاستعمال العاطفية / العدوانية).

رابعاً: اتخاذ القرار Decision-Making وعرفه:

١. شوارتز، (Schwartz,2002) :الميل للتجهيز نحو الخيارات بهدف ايجاد افضل بديل ممكن، وفي الطرف الآخر، اتخاذ القرار بالحد المقصى هو الميل للتجهيز نحو الخيارات بهدف ايجاد بديل جيد بحد كاف. (Schwartz & et al, 2002, p:١)

٢ الشريفي، ٢٠٠٣ : هو نتيجة للعمليات العقلية التي تؤدي إلى اختيار مسار عمل من بين عدة بدائل وكل عملية صنع قرار تنتج خياراً نهائياً يمكن أن يكون الناتج فعلاً أو رأياً (الشريفي، ٢٠٠٣: ٢٣). واعتمد الباحث تعريف شوارتز Schwartz لاعتماد الباحث على الإطار النظري لهذا المنظر. أما التعريف الاجرامي لإتخاذ القرار بحدية الأقصى والمقصى فهو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على المقياس في هذا البحث.

خامساً: الراشدين :

عرفه كل من :كماشي (٢٠١١) المرحلة الزمنية الممتدة ما بين (١٨ الى ٥٠) سنة (كماشي، ٢٠١١، ١٤٧:).

الفصل الثاني: اطار نظري ودراسات سابقة:

اولاً: الاساليب الاقناعية :

ثانياً: اتخاذ القرار: بعد الإقناع في عصرنا الحالي الركيزة الأساسية للكثير من الأفراد والقائم على اسس علمية ونظريات والذي أصبح حقيقة طاغية في حياتنا الحديثة لأن الناس، يتصلون من الصباح إلى المساء فالمؤلفون، والممثلون والمدرسوون والوعاظ هم قائمون بالاتصال محترفون، كذلك أصبح غالبية الناس مثل البائعين ، وعلماء النفس يكسبوا قوتهم حالياً بالاتصال، وقد انخفض في المجتمع الحديث، عدد الناس الذين يزرعون ويصنعون ويصطادون ويستخرجون الماء كسباً لقوتهم، بينما كان الفرد يحتاج في الماضي لكي يبرز وينجح إلى إجاده العمل بيده والتحكم في الأشياء ، أصبح في العصر الحالي في غير حاجة إلى المهارات اليدوية ليتحكم في الأشياء ، وازدادت حاجته إلى إجاده استخدام الرموز والتأثير على الآخرين باستخدام الكلمات مثل المدير الناجح في أي مؤسسة صناعية لم يعد ذلك المهندس الماهر بل أصبحت الخبرة في مجال العلاقات العامة وعلوم الإقناع هي مقياس النجاح والتلقي(Rشتني، ١٩٧٨: ١٢)لذا يرى الباحث بأن للإقناع دوراً رئيساً في حياة الإنسان التي تُعد ميداناً للاتصال لأنّه يمثل عملية انسانية ذات جانب اجتماعي ينطوي على أهمية بالغة كما انه يدخل اليوم في التفاعلات الإنسانية على مستوياتها كافة ، سواءً على مستوى الأفراد مع بعضهم البعض أو مع المؤسسات مع بعضها على اختلاف أنواعها ونشاطاتها .

مراحل العملية الإقناعية: ويرى "هيربرت ليون برجر" أن عملية الإقناع تتم عبر المراحل الآتية :

أ . مرحلة إدراك الشيء awareness تبعد المرحلة الأولى التي يختبر فيها المستقبل الفكرة وقد يتحفظ الفرد في هذه الفترة مما قيل وقد يبادر بالرفض للوهلة الأولى لكن مع استمرار المحاولة يمكن للمرسل أن ينقل المستقبل إلى مرحلة أقل تشديداً.

ب . مرحلة المصلحة والاهتمام interest وفيها يحاول الفرد أو الجماعة تلمس مدى وجود مصلحته في هذا الأمر أو الاتجاه.

ج . مرحلة التقييم أو الوزن Evaluation وفي هذه المرحلة يحاول المتلقى الموزنة بين ما لديه من خبرات ومعلومات وبين ما يمكن أن يقدمه الأمر الجديد.

د . مرحلة المحاولة Trial تمثل المحاولة في اختبار الموضوع محل الإقناع ومحاولة التعرف على مدى إمكانية الاستفادة منه بما يحقق احتياجات المستهدف من الرسالة الإقناعية .h. مرحلة التبني Adoption وهي المرحلة الأخيرة تتم بالإقناع بالفكرة والتصديق و بذلك ينجح مصدر الرسالة في عملية الإقناع (ابو زيدة، ٢٠١٣، ٣٨-٣٩) توجد العديد من انواع الإقناع ، ومن أبرزها ما يلي :

١ . الإقناع المباشر والإقناع غير المباشر الإقناع المباشر: يتم هذا النوع من الإقناع بصورة مباشرة على المستهدف دون استخدام المواربة أو اللف والدوران ، وإنما العمل على طرح الموضوع بصورة مباشرة ، وباستخدام أسلوب التأثير العقلي في الشخص المستهدف ، وكذلك التأثير في مشاعره وأحساسه وعواطفه ، من أجل الوصول الى حالة الإقناع لديه. أما الإقناع غير المباشر ، فهو في الغالب يقدم للمستهدف بصورة غير مباشرة ويكون أحياناً متوارياً ، ويقوم القائم بالإقناع بتقديم الموضوعات للمستهدف ، بهدف إقناعه عن طريق الإيحاء له بأهمية الأفكار الجديدة والفوائد التي ستحقق له من جراء تقبلها أو الإقناع بها وتترك للشخص هنا حرية الاختيار واتخاذ القرار بالرفض أو القبول ، (موسى واحمد، ٢٠١٤: ١٦٣).

٢ . الإقناع الاستراتيجي والإقناع العارض: يهدف الإقناع الاستراتيجي إلى إحداث تغيرات جوهرية دائمة في الأفكار المستهدفة ، وهو يتطلب بذل جهد كبير ونفقات باهظة ، إلا أن نتائجه لا تظهر في العادة إلا بعد مرور مدة طويلة من الزمن على القيام به. أما الإقناع العارض فإنه يتمثل بارتداد الشخص المستهدف عن اقتناعه حينما يكتشف أنه قد استغل أو كان مضلاً حينما اقتنع ، وأخذ يحس بأنه قد جامل القائم بالإقناع في موقف معين ، ويتجسد هذا النوع من الإقناع في قوله تعالى: {وَلَمَّا وَقَعَ عَلَيْهِمُ الرِّجْزُ قَالُوا يَا مُوسَى ادْعُ لَنَا رَبَّكَ بِمَا عَهَدَ عِنْدَكَ لَئِنْ كَشَفْتَ عَنَّا الرِّجْزَ لَنُؤْمِنَّ لَكَ وَلَنُرْسَلَنَّ مَعَكَ بَتِي إِسْرَائِيلَ فَلَمَّا كَشَفْنَا عَنْهُمُ الرِّجْزَ إِلَى أَجْلِ هُمْ بِالْغَوْهَ إِذَا هُمْ يَنْكُثُونَ} (سورة الاعراف، الآيات ١٩-٢٠).

٣ . الإقناع بالترغيب والإقناع بالترهيب : إن الإقناع بالترغيب يتحقق بترغيب الأشخاص مادياً عن طريق تقديم الحافز وتشجيعهم على الإقناع بالأفكار المطروحة ، أي كلما كانت الحافز (المادية والمعنوية) المقدمة إلى المستهدف بالإقناع مهمة من وجهة نظره كلما ازدادت احتمالات اقتناعه بالموضوعات المعروضة عليه بصورة أسهل وأسرع أما الإقناع بالترهيب فيعني استخدام التهديد أو فرض العقوبات المادية والمعنوية أو كليهما ، وإثارة الخوف والضغط على الأشخاص ب قبل الموضوع (زيدان، ١٩٨٠، ٢٨).

٤ . الإقناع العلني والإقناع السري : يتعين على القائم بعملية الإقناع اللجوء إلى الإقناع السري حينما يكون موضوع الإقناع محظوظاً لأسباب سياسية أو اجتماعية أو لأية أسباب أخرى تمنع المباشرة العلنية بهذه العملية ، وهو يهدف إلى ضمان سلامه أطراف العملية الإقناعية ، والإقناع السري يشيع استخدامه في العديد من الدول التي تخضع لأنظمة حكم سلطانية أو مستبدة ، أما الإقناع العلني فيتم استخدامه على نطاق واسع في المجتمعات التي يتمتع الأفراد فيها بمساحة واسعة من الحرية في جميع المجالات التي لها علاقة بحياتهم(موسى واحمد، ٢٠١٤: ١٨٩-١٩٠).

٥. الإقناع الطوعي والإقناع القسري : يهدف القائم بالإقناع الطوعي إلى إقناع الشخص برأيه وأفكاره ، ويترك حرية القبول أو الرفض للشخص المستهدف بالإقناع دون إجباره أو الضغط عليه ليقبل الفكرة أو يرفضها ، أما الإقناع القسري فيشير إلى أن القائم بالإقناع يجبر الشخص المتعرض للإقناع إلى تقبيل الأفكار والآراء بصورة إجبارية وقسرية ، ويكون تأثيره في السلوك المقنع عارضاً ولمدة محدودة ، وتتوقف فاعليته بإنها القسر أو الإرغام ، مع الإشارة إلى أن الإقناع القسري ترفضه المبادئ الإنسانية التي تقضي بأن الإنسان حُلُّ مخيراً وليس مسيراً ولله الحق في الاختيار(موسى وفاطمة فالح احمد، ٢٠١٤: ١٩٠).

٦. الإقناع اللفظي والإقناع غير اللفظي : إن الإقناع اللفظي يعتمد على اللغة ورموزها ، وهي أرقى أنواع الرموز وأقدرها على نقل المدركات من مجال الغموض إلى الوضوح ، إذ يجب على القائم بالإقناع توجيه الحالة الإقناعية بصورة واضحة وبلغة يفهمها المستهدف ، أما الإقناع غير اللفظي فإنه لا يتحقق إلا إذا كان القائم بالإقناع يمتلك كفاءة تواصلية وإقناعية متميزة ، ويجب أيضاً أن يمتلك مهارة التحليل والابتكار والضبط الانفعالي ومهارة الاتصال الفعال والعرض المنظم للأفكار(حجاب، ١٩٨٢: ٢٢٤).

٧. الإقناع الفردي والإقناع الجمعي : يهدف الإقناع الفردي إلى إقناع مستهدف واحد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، أما الإقناع الجمعي فيهدف إلى إقناع مجموعة من المستهدفين ، كما في حملات الإقناع التي يتم فيها النقاء القائم بالإقناع بالأشخاص الذين تتوجه لهم الحالة الإقناعية عبر المحاضرات والندوات والخطب أو عن طريق وسائل الإعلام(الحيدري على، ٢٠٠٦: ٣٧٦).

٨. الإقناع في المضامين السياسية "الإقناع السياسي" : يهتم علم السياسة بعمليات الحكم وإدارة السلطة داخل المجموعات والأنظمة الاجتماعية ، و تستند شريعة العمل السياسي بفرض الإقناع على المستوى الجماهيري إلى الأفكار المطروحة ، إذ إن العلاقة بين الإقناع وعلم السياسة ترتبط بعملية صنع القرار وإدارة السلطة والشؤون العامة وبناء القوة ، ويعتمد الإقناع السياسي على كسب موقف أو حدث أو تغير في موقف معينة ، ويدخل في عمليات عقلانية مبنية على تحليل مدروس لأسس الإقناع ، وأيضاً إلى العمليات الإيجابية والتي ترتكز على البواث والمحفزات (الملا، ٢٠١٤: ٣٣) والمضامين السياسية التي تصاغ بشكل أفكار سياسية في وسائل اتصالية ، تستعمل في الواقع لتحقيق أغراض سياسية مثل الدفاع عن قضايا وموافق سياسية للدولة داخلياً أو خارجياً أو تعبّر عن وجهات النظر ذات صبغة سياسية كما هو الحال في الخطابات الانتخابية (فلحي، ٢٠٠٢: ٤٥). هنالك الكثير من النظريات المفسرة للاستاليب الإقناعية أهمها هو :

١. نظرية التنازع المعرفي (Festinger-1957 Dissonance Theory) هذه النظرية أتى بها: "لين فستنكر" في ١٩٥٧ ، تتعلق من فكرة أن الإنسان كيان نفسي يسعى دائماً إلى انسجام مواقفه وأرائه والمواضيع التي يتلقاها مع شخصيته وبنائه النفسي، فنظرية التنازع المعرفي ترمي إلى كون الإنسان يتعارض ويقاوم كل شيء يتعارض وبنائه المعرفي(رشتي، ١٩٧٨: ٢٧٦) وتخلص فحوى التنازع المعرفي في ان الاشخاص يميلون نحو طلب الانسجام في اتجاهاتهم وبين اتجاهاتهم وسلوكياتهم ، وان كل ما يخالف هذا الانسجام بعد تنازعاً يسبب حالة امتعاض وعدم استقرار نتيجة ضغط داخلي متعب نفسياً يدفع الشخص إلى القيام بمحاولات لتقليل هذا الاختلال للتوازن الداخلي الذي يفرز حالات قلق وتوتر ضاغطة ومهددة لنوازن الشخص، مما يولد لديه قوة دافعة نحو استعادة التوازن المفقود للخلاص من الحالة النفسية غير المرحة والعودة إلى حالة الاتساق من خلال استدعاء الذاكرة ومعالجة المعلومات لأجل تعديل معارفه او ايجاد مبرر ل موقفه ازاء المنبه المثير، وفي كلا الحالتين يحدث تغيير في اتجاهات الفرد مما يعني ان استثناء التنازع يمكن من احداث الإقناع والتغيير (حسن، ٢٠٠٦: ٨٠-٨٢).

٢. نظرية الكفاية الذاتية المدركة لباندورا - (Bandura, 1977):

٣. لقد تناول (باندورا) الإقناع الاجتماعي في إطار نظريته (الكفاية الذاتية المدركة) إذ يرى إن الإقناع الاجتماعي يعني : الحديث الذي يتعلق بخبرات معينة لآخرين والإقناع بها من الفرد أو معلومات تأتي إلى الفرد لفظياً عن طريق الآخرين ، و تكتسبه نوعاً من الترغيب في الأداء أو الفعل والتي تؤثر على سلوك الشخص أثناء محاولاته لأداء مهمة ، وإن الإقناع الاجتماعي له دور مهم في تقديم الإحساس بكفاية الذات. (bandora,1977,p200) ويضيف أن الإقناع اللفظي يستعمله الأشخاص على نحو واسع جداً مع النقاء بما يملكونه من قدرات وما يستطيعون انجازه ، وأنه توجد علاقة تبادلية بين الإقناع الاجتماعي والأداء الناجح في رفع مستوى الفعالية الشخصية والمهارات التي يملكها الفرد إن عمليات التشجيع والتدعيم من الآخرين ، أو ما يسمى بالإقناع الاجتماعي ، فالآخرين في البيئة التعلم (المعلمون ، والزملاء أو الأقران ، والوالدان) يمكنهم إقناع المتعلم لفظياً عن قدراته على النجاح في مهام خاصة ، وقد يكون الإقناع اللفظي داخلياً حيث يأخذ الحديث الإيجابي مع الذات (bandora,1995,p125) إن الإقناع اللفظي أو الاجتماعي هو عملية تشجيع أو تغذية راجعة بنائه عن طريق فرد فيدرك المتنقي أنه ذو معرفة ، والإقناع يمكن أن يسهم في الأداء الناجح إلى درجة ، وإن تعزيز الإقناع في كفاية الذات يقود الشخص لبدء مهمة.

ثانياً: اتخاذ القرار: يواجه الفرد في حياته العديد من المواقف والمشكلات التي تتطلب منه، اتخاذ العديد من القرارات بشكل يومي، والتي تختلف من حيث أهميتها وأثارها (الريماوي ، ٢٠٠٤: ٣٣١) تبدأ عملية جودة إتخاذ القرار بالفرد من السنوات الأولى حتى المراحل المتأخرة جداً من حياته، لذلك فهي تعد من العمليات المهمة في حياته وتتطلب طاقة عاطفية وفكيرية كبيرة. (العبيدي ، ١٩٩٧: ١٦). والقرار Decision في اللغة ما قر عليه الرأي من الحكم في مسألة ما . (الزلال، والزغلول، ٢٠٠٣، ص: ٣٣٥) ويرى فيرنانديز (Fernandez, ٢٠٠٣) ان القرار إشارة لنية واضحة لاتخاذه ، أما تنفيذ القرار ما هو الا المرحلة الأخيرة والم蕊ئة للقرار .(Fernandez, 2003) في حين ينظر يونج Yong الى ان القرار استجابة فعالة توفر نتائج مرغوبة لحالة معينة أو مجموعة من الحالات المحتملة في المنظمة. (مؤيد، ٢٠١٣: ١٦)اما اتخاذ القرار وفقاً لوجهة نظر بارنارد (Barnard) بأنه التصرف العقلاني الذي يأتي نتيجة التبrier والتفكير اما يونج (Yong) في اتخاذ القرار فيرى بأنه الاستجابة الفعالة التي توفر النتائج المرغوبة لحالة معينة أو لمجموعة حالات محتملة في المنظمة . (مؤيد، ٢٠٠٦: ٢٠٦) أما سيمون (Simon) فيرى اتخاذ القرار على أنه عمل من أعمال الاختيار، ويعرفه على انه اختيار بديل من البديل لإيجاد الحل المناسب لمشكلة جدية ناتجة عن عالم متغير، وتمثل جوهر النشاط التنفيذي في الأعمال، ويذهب هاريسون (Harrisson) في تفسير معنى عملية اتخاذ القرار إلى أنها إصدار حكم معين بما يجب أن يفعله الفرد في موقف ما، وذلك بعد الفحص الدقيق للبدائل المختلفة التي يمكن إتباعها أو هو لحظة اختيار بديل معين بعد تقييم بدائل مختلفة، وفقاً لتوقعات معينة لمتخذ القرار (الشمرتي، والفضل، بلا: ٢٠٢) خطوات اتخاذ القرار: أساس اتخاذ القرار وجود موقف أو مشكلة غامضة تتطلب حلّاً ويتم التوصل إلى قرار عقلاني وتوصي الإدارة وخبراؤها بضرورة دراسة المشكلة أو الموقف على وفق الشعور الوعي بوجود موقف أو مشكلة تتطلب إصدار قرار معين، ويتم ذلك عن طريق قناعة أعضاء الاجتماع بالمشكلة، وتحديد أبعاد الموقف أو المشكلة وتحديد طبيعة العوامل المؤثرة والمتاثرة بها واقتراح عدد من الحلول البديلة المناسبة بشكل أساسي لمواجهة الموقف أو حل المشكلة، ودراسة الحلول المقترنة ومقارنتها في ضوء الظروف والظروف المحيطة بالموقف أو المتعلقة بالمشكلة وإعطاء الأولوية لأحد المقترنات و اختياره الحل الأنسب وإصدار قرار بشأنه. (محمد، ٢٠٠٨: ٥٧)

النظيرية المفسرة لاتخاذ القرار هي:

نظيرية شوارتز: عرض شوارتز (٢٠٠٠) نظيرته في اتخاذ القرار بحدية الاقصى والمقنع فكرة الاختيارات في اتخاذ القرار يمكن أن يؤدي إلى آثار سلبية على الرفاهية الشخصية للفرد، اذ يعتقد بن زيادة الخيارات في موقف معين يؤدي إلى ظهور مشكلات مثل مشكلة الحصول على معلومات كافية عن الاختيارات التي يريدها الفرد والتوسيع في الاختيارات يؤدي بدوره إلى التشدد في معايير الأفراد لما هو مقبول، وزيادة الخيارات قد تجعل الناس يعتقدون أن نتيجة غير مقبولة نتيجة أحطائهم، لأنهم يجب أن يجدوا خياراً مقبولاً إذا كانت الخيارات المتاحة كثيرة جداً. (Schwartz et al, ٢٠٠٢, p:80) ويؤكد شوارتز وزملائه (Schwartz, 2000, p:80) ان متخذي القرار بحده الاقصى اكثر حساسية للمقارنة الاجتماعية، وقد بينت الدراسات أن متخذي القرار بحده الاقصى يقومون بعمل مقارنات إجتماعية أكثر من متخذي القرار بحده المقنع، وإذا كان كذلك فمن المستحيل أو غير العملي وبين شوارتز (٢٠٠٠) إن الفرص الموسعة للاختيار لا تؤدي بالضرورة حدوث آثار نفسية سلبية فالقرار بحده الاقصى له تأثيرات مختلفة التي قد تحتوي مجموعة واسعة من الخيارات تهدف إلى الحصول على نتائج عالية المستوى للحصول على الرضا، ولا يمكن للفرد أن يكون على يقين عندما يصل إلى الحد الأقصى في الاختيار دون دراسة جميع البدائل فلakukan على ذلك شك باقي في أنه كان بإمكانه القيام بعمل أفضل في البحث، وهكذا، مع خيارات عدة فإن احتمالية تحقيق هدف اتخاذ القرار بحده الاقصى ينخفض علاوة على ذلك احتمال الندم موجود، لأن السؤال يتعدد في نفس الفرد ذو اختيار الحد الأقصى(هل هذه نتيجة جيدة) لكن هل هذه أفضل نتيجة يمكن الحصول عليها وبالنسبة لمتخذ القرار بحده الاقصى تؤدي الخيارات المضافة إلى مشكلات، إذ أن الفرد لا يستطيع ان يكون واثقاً انه قد إتخاذ القرار الذي يوفر له الدرجة الأفضل (القصوى) بدون فحص كل البدائل وإذا كان غير ممكن فحص كل البدائل، فإن متخذ القرار بحده الأقصى عندما يتوقف عن البحث والاختيار ويكون لديه شك دائم نحو ما إذا كان باستطاعته اتخاذ قرار أفضل عن طريق البحث أكثر، وبينما تتواجد الخيارات تتحفظ إحتمالية تحقيق الهدف فضلاً عن الشعور الدائم بالندم، اما متخذ القرار بحده المقنع، فقد تختلف التأثيرات بالنسبة له إذ أنه يبحث عن خيار ينطوي عتبة القبول، او خيار جيد بدرجة كافية، وإضافة الخيارات لمجال حدد فيه متخذ القرار بحده المقنع مسبقاً خياراً جيداً بدرجة كافية قد لا يؤثر عليه . وقد يتجاهل الخيارات الجديدة بكل بساطة، ولأن المعيار هو إتخاذ خيار جيد بدلاً من الخيار الأفضل فإن متخذ القرار بحده المقنع يكون أقل ميلاً للشعور بالندم إذا تبين أن خياره أفضل من الذي إتخاذه كان متاحاً . وإذا لم يتم العثور على خيار مقنع، فإن الخيارات المضافة قد توفر إحتمالات جديدة لإيجاد خيار ينطوي عتبة الخيار الجيد بما فيه الكفاية لذا فإن التأثيرات السلبية لزيادة الخيارات

قد تكون أقل بالنسبة لمتخذ القرار بحده المقفع . (Schwartz et al, 2002, p:1179) وقد تبني الباحث نظرية شوارتز في تفسير نتائجه لأنها أقرب إلى المنهجية المتبعة بهذا البحث الفصل الثالث: يتضمن هذا الفصل عرضاً للإجراءات المتبعة في البحث الحالي ، لتحقيق أهداف البحث، بدءاً بتحديد منهجه، و مجتمعه، وعيته، وطريقة اختيارها، وتحديد اداته وإجراءاته للتحقق من صدقهما و ثباتهما، وتحديد الوسائل الإحصائية لمعالجة البيانات وعلى النحو الآتي:

أولاً: منهجة البحث :المنهج المتبوع في هذا البحث هو المنهج الوصفي دراسة تطورية، الذي يهدف لوصف الظواهر النفسية بشكل عام عن طريق جمع البيانات عنها، وتحليلها تحليلًا منطقياً والتعرف على العلاقات فيما بينها، وتعود الدراسة الحالية نوعاً من انواع الدراسات التطورية المستعرضة التي تتسمى لهذا النوع من المناهج، إذ تستهدف هذه الدراسات تتبع مظاهر التطور لمجموعة من الأفراد (Krech, et al., 1974:33).

ثانياً: مجتمع البحثيقصد بمجتمع البحث المجتمع المستهدف في الدراسة، والمتمثل في هذا البحث بالرashدين الموجودين في المدارس الحكومية والاهلية (صباحي، مسائي) في محافظة واسط للعام الدراسي (٢٠٢٤ - ٢٠٢٥) وقد أجرى الباحث حصاراً لمفردات مجتمع الدراسة: فأوضح ان عدد المرشدين والمرشدات هو: الكلي في المدارس هو (٢٥٤) المقابل للاعمر (٣٥-٢٥) سنة مرشد ومرشدة تربوية ثالثاً: عينة البحث:تحقيقاً لأهداف البحث الحالي فقد اختار الباحث عينة عشوائية طبقية وتبلغ (١٢٠) مفحوصاً ، والجدول (١) يبين ذلك.الجدول (١) عينة البحث موزعة بحسب الفئة العمرية والنوع الاجتماعي

الفئة العمرية	المجموع الكلي	الذكور	الإناث
(٣٥-٢٥) راشدين	٦٠	٣٠	٣٠
(٤٥-٣٥) راشدين	٦٠	٣٠	٣٠
المجموع الكلي	١٢٠	٦٠	٦٠

رابعاً: أداة البحث:يعد اختيار اداة البحث ذات أهمية كبيرة في تحديد الخاصية المراد قياسها. وتحقيقاً لأهداف البحث الحالي فقد تبني الباحث مقياس الاساليب الاقناعية المعد من قبل الباحث

أ . مقياس الاساليب الاقناعية اعتمد الباحث على مقياس الاساليب الاقناعية المعد من قبل الباحث (عبيد ، ٢٠٢١) الذي يتكون من (٣٩) فقرة موزعة على ثلاثة مجالات (الاساليب العلمية المنتظمة، والاستعلامات العاطفية والاساليب العدوانية العشوائية) إذ أعطيت (٥) درجات للبديل (دائماً) و(٤) درجات للبديل (غالباً) و(٣) درجات للبديل (أحياناً) و(٢) للبديل (نادراً)، و(١) درجة للبديل (لا أبداً)

اولاً: التحليل الإحصائي لفقرات مقياس الاساليب الاقناعية.قام الباحث بإجراء التحليل الإحصائي على وفق الآتي:

أ. حساب الخصائص السايكومترية للفقرات:قام الباحث بحساب الخصائص السايكومترية للفقرات المتمثلة بالقوة التمييزية، وأيضاً ارتباط الفقرة بالدرجة لكل اسلوب، وكالآتي:

١. القوة التمييزية للفقرات (Discrimination Power of Items):طبق الباحث المقياس على افراد العينة البالغ عددهم (١٢٠) مرشد ومرشدة وقد قام الباحث باستخراج القوة التمييزية وفقاً للخطوات الآتية:

. تم تصحيح استمرارات الإجابة لاستخراج القوة التمييزية لفقرات المقياس.

. بعد ذلك تم ترتيب درجات أفراد العينة تنازلياً من أعلى درجة كلية إلى أقل درجة كلية لكل اسلوب من الاساليب الاقناعية.

. حدّدت المجموعتان المتطرفتان بالدرجة الكلية وبنسبة (٢٧ %) من كل مجموعة إذ اقترح "Kelly" ان يكون عدد افراد كل مجموعة من المجموعتين المتطرفتين في الدرجة الكلية عند حساب القوة التمييزية للفقرات بنسبة (٢٧ %) من أفراد العينة، وبلغ العدد الكلي (٦٤) مرشد ومرشدة، ي الواقع (٣٢) مرشد ومرشدة في المجموعة العليا و(٣٢) مرشد ومرشدة في المجموعة الدنيا.

. استعمل الباحث الاختبار الثنائي (t-test) لعينتين مستقلتين في حساب دالة الفروق بين متواسطي المجموعتين في درجات كل فقرة من فقرات المقياس، على أساس أن القيمة الثانية المحسوبة تمثل القوة التمييزية للفقرة، واتضح أن جميع الفقرات مميزة لكونها دالة احصائياً؛ لأن قيمتها الثانية المحسوبة أكبر من القيمة الثانية الجدولية البالغة (٢٠٠٠) بدرجة حرية (٦٢) وعند مستوى دلالة (٠٠٠٥). الجدول (٢) يبين نتائج حساب القوة التمييزية للفقرات.

المجموعة العليا	المجموعة الدنيا

مجلة الجامعة العراقية المجلد (٧٤) العدد (٤) تشرين الثاني (٢٠٢٥)

مستوى دلالة 0,05	القيمة التائية المحسوبة	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الفقرة
اسلوب الاقناع (العلمي / غير العلمي)						
دللة	٦.٠٥٣	١.٢٤٢	٢.٥٠٩	١.١٠١	٤.٢٧٨	١
دللة	٦.٢٥٦	١.٠٢٤	١.٩١٧	١.٣٥٤	٣.٧٨٧	٢
دللة	٧.١٨٢	١.٤٥٩	٢.٨٢٤	٠.٥٣٠	٤.٧٨٧	٣
دللة	٦.٣٧٧	١.٠٤٩	٢.٢٧٨	١.٠٦٢	٣.٩٥٤	٤
دللة	٧.٠٠٣	١.٢٨٠	٢.٦٨٥	٠.٨٥٥	٤.٥٨٣	٥
دللة	٩.٤٨٤	١.٤٠٠	٢.١٤٨	٠.٥٩٠	٤.٦٨٥	٦
دللة	٨.٧٨٣	١.٣٥١	٢.٦٢٠	٠.٥٠٨	٤.٨٥٢	٧
دللة	٨.٩٤٣	٠.٥٨٧	٢.٨٠٦	٠.٨٤٥	٤.٤٢٦	٨
دللة	١٠.٢٠١	١.٣٠٥	١.٧٥٠	٠.٨٦٨	٤.٥٦٥	٩
دللة	٩.٥٢٤	٠.٧٦٢	١.٢٨٧	١.٣٦٤	٣.٩٠٧	١٠
دللة	٧.٥٣٢	٠.٨٣١	٢.٠٣٧	٠.٩٢٤	٣.٦٨٥	١١
دللة	٧.٩٠٤	١.٣٣٨	٢.١٢٠	٠.٤٢٦	٤.٠٧٤	١٢
دللة	١٢.٢٢٣	٠.٦٥٣	١.٢٧٨	١.١٢٨	٤.٠٨٣	١٣
اسلوب الاقناع (المنتظم/ العشوائي)						
دللة	١٠.٢٩٨	١.١٧٩	١.٧٤١	٠.٩٦٢	٤.٥٠٠	١٤
دللة	٤.٠٢٤	٠.٠٠٠	١.٠٠٠	١.٤٢٤	٢.٠٠٩	١٥
دللة	٩.٩٧٠	١.١٣٨	١.٩٣٥	٠.٨٩١	٤.٤٧٢	١٦
دللة	٦.٧٥٧	١.٢١٨	٣.٠٤٦	٠.٧٠٨	٤.٧٢٢	١٧
دللة	١٢.٤٨٣	٠.٥٨٣	١.٣٤٣	١.٠٥٩	٤.٠٠٠	١٨
دللة	٧.٧٩٨	١.٠٧٠	٢.٤٢٦	٠.٦٠١	٤.١١١	١٩
دللة	٤.٠١٧	٠.٦٤٤	١.٦٥٧	١.٠١٨	٢.٥٠٩	٢٠
دللة	٦.٣٣٣	٠.٤٥٣	٣.٠١٩	٠.٦٩٥	٣.٩٤٤	٢١
دللة	٩.٨٣٣	١.٣٧٥	٢.٤١٧	٠.٤٢٢	٤.٩٠٧	٢٢
دللة	٧.٥٨٧	١.٥٧٣	٢.٢٥٩	٠.٨٠٦	٤.٦٢٠	٢٣
دللة	٥.٤٩٩	١.٢٦٣	٢.٦٤٨	١.٠٧٩	٤.٢٥٠	٢٤
دللة	٨.٨١٩	١.٠١٨	١.٩٧٢	١.١٤٦	٤.٣٥٢	٢٥
دللة	١٠.٩٨٥	١.٠٦٩	١.٧٥٠	٠.٩٠١	٤.٤٥٤	٢٦
اسلوب الاقناع (الاستملالات العاطفية/ العداواني)						
دللة	٩.٨٢٠	١.٣٢٤	١.٩٤٤	٠.٨٧٢	٤.٦٨٥	٢٧
دللة	٥.٥٣٨	١.٨٦٩	٢.٩٨١	٠.٦١٠	٤.٨٩٨	٢٨
دللة	٧.٥٩٣	١.٤٨٤	٢.٦٧٦	٠.٥٩٨	٤.٨١٥	٢٩
دللة	٥.٧١٢	١.٠٨٥	٢.٦٠٢	٠.٩٦٩	٤.٠٦٥	٣٠
دللة	٦.٥٨٠	١.٤٦٦	٣.١٠٢	٠.٤٨٠	٤.٨٨٩	٣١

٣٢	٤.٦٦٧	٠.٧٤٩	٣.٣٨٩	١.٣٥٩	٤.٦٧٨	دالة
٣٣	٤.٩٤٤	٠.٢٣٠	٣.٨٨٩	٠.٩٨٩	٥.٩٠١	دالة
٣٤	٤.٠٩٣	٠.٨٩٢	٢.١٦٧	٠.٨٨١	٨.٧٢٥	دالة
٣٥	٤.٢١٣	١.٠٨٦	٢.٠٤٦	١.٠٢٧	٨.٢٣٤	دالة
٣٦	٤.٥٠٩	١.٠٩٨	٢.٠٧٤	١.٢٥١	٨.٣٠٩	دالة
٣٧	٤.٠٢٨	٠.٤٤٢	٢.٥٧٤	١.١٥٤	٦.٦٨٣	دالة
٣٨	٤.٨١٥	٠.٥١٤	٢.٧٢٢	١.١٩١	٩.١٦٤	دالة
٣٩	٤.٧٩٦	٠.٦٠٨	٢.٧٣١	١.١٧٣	٨.٨٧٧	دالة

٢. الإتساق الداخلي (صدق الفقرات): تم حساب الإتساق الداخلي من خلال الآتي:

أ. علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للاسلوب الذي تنتهي اليه: اعتمد الباحث في حساب صدق الفقرة على معامل ارتباط "بيرسون Person correlation" بين درجات كل فقرة والدرجة الكلية لكل اسلوب، لكون درجات الفقرة متصلة ومتدرجة، علماً أن عينة صدق الفقرات تتكون من (١٢٠) مرشد ومرشدة في البحث الحالي، واتضح أن جميع معاملات الارتباط دالة احصائياً عند مستوى دالة (٠,٠٥) إذ كانت قيم معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية أكبر من القيمة الجدولية البالغة (١١٨) بدرجة حرية (١٩٦) وبمستوى دالة (٠,٠٥). والجدول (٣) يبيّن ذلك. جدول (٣) معامل الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لكل اسلوب لمقاييس الاساليب الاقاعية

رقم الفقرة	معامل الارتباط	معامل الفقرة	اسلوب الاقناع (المنتظم/ العشوائي)		اسلوب الاقناع (العلمي/غير العلمي)	
			معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	معامل الارتباط
١	٠,٥٧٩	٢٧	٠,٦١٤	١٤	٠,٥٣٩	
٢	٠,٦٦٣	٢٨	٠,٦٢٠	١٥	٠,٥٣٣	
٣	٠,٥٧٥	٢٩	٠,٧٣٧	١٦	٠,٦٠٣	
٤	٠,٥١٣	٣٠	٠,٦٧٤	١٧	٠,٥١٩	
٥	٠,٥٨٣	٣١	٠,٤٥٠	١٨	٠,٥٥٨	
٦	٠,٧٠٠	٣٢	٠,٦٦٥	١٩	٠,٧٠٦	
٧	٠,٦٢١	٣٣	٠,٥١٩	٢٠	٠,٦٣٨	
٨	٠,٤٨١	٣٤	٠,٧٢٠	٢١	٠,٦٦٥	
٩	٠,٦١٧	٣٥	٠,٦١٩	٢٢	٠,٦٣٠	
١٠	٠,٥٣٨	٣٦	٠,٤٣٤	٢٣	٠,٦٣٧	
١١	٠,٥٥٤	٣٧	٠,٦٢٩	٢٤	٠,٦٧٣	
١٢	٠,٤٧٨	٣٨	٠,٥٦٢	٢٥	٠,٦٦٤	
١٣	٠,٤٤٧	٣٩	٠,٦٣٥	٢٦	٠,٤٨٢	

ب. الخصائص القياسية (السيكومترية) ل المقاييس:

بعد ان عرض الباحث الخصائص السيكومترية لفقرات المقياس سيتم التحقق من الخصائص القياسية ل المقاييس، وكما يأتي:
أولاً: صدق المقياس (Validity of the Scale): لقد استخرج للمقياس الحالي مؤشران للصدق هما الصدق الظاهري، وصدق البناء، وفيما يأتي توضيح لكيفية التتحقق من كل مؤشر منها:

- **الصدق الظاهري (صلاحية المقياس):** تحقق الباحث من الصدق الظاهري لمقاييس الاساليب الاقناعية عن طريق تحديد تعريف الاساليب الاقناعية وتحديد مفاهيمها واعداد الفقرات حسب كل اسلوب، وتم عرض المقياس على الخبراء المتخصصون من المختصين ذوي الخبرة في مجال العلوم التربوية والنفسية، وبناءً على آرائهم حول المقياس في الحكم على مدى ملائمة للغرض الذي وضع من اجله، اعتمد الباحث قيمة مربع كاي وهي توازي نسبة ٨٠٪ فأعلى من أراء المحكمين بوصفها نسبة موافقة على فقرات المقياس، وكانت النسبة أكثر من ذلك، وأصبح مقياس الاساليب الاقناعية متصفاً بالصدق الظاهري.

- **صدق البناء (Construct Validity):** تتحقق الباحث من صدق البناء عن طريق المؤشرات الآتية :-

- التمييز من خلال إيجاد الفروق بين الجماعات والأفراد.
- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية لكل اسلوب.

ثانياً: ثبات المقياس (Scales Reliability):

اعتمد الباحث في حساب الثبات بطريقتي إعادة الاختبار والفاكترونباخ، وعلى ما يأتي :

❖ طريقة الاختبار - إعادة الاختبار **Test Retest Method:** ولغرض استخراج الثبات بهذه الطريقة فقد أعيد تطبيق المقياس على عينة الثبات التي تكونت من (٣٠) مرشد ومرشدة وبفارق زمني بلغ (١٤) يوماً من التطبيق الأول، حيث بينت آدمز (Adams) بأن إعادة تطبيق المقياس للتعرف على ثباته يجب أن لا يتجاوز الأسبوعين من التطبيق الأول، وباستعمال معامل ارتباط بيرسون بين درجات التطبيقين ، ظهرت قيم الثبات كما موضحة بالجدول (٤) معامل الثبات إعادة الاختبار لكل اسلوب من الاساليب الاقناعية

اسم العامل	معامل الثبات
اسلوب الاقناع (العلمي/ غير العلمي)	٠,٩٣
اسلو الاقناع (المنظم/ العشوائي)	٠,٨٩
اسلو الاقناع (الاستعمالات العاطفية/ العدواني)	٠,٨٧

وتعُد هذه القيم مؤشراً جيداً على استقرار إجابات الأفراد على المقياس عبر الزمن، حيث أشار (العيسيوي) إلى إنه إذا كان معامل الارتباط بين التطبيقين الأول والثاني (٠,٧٠) فأكثر، فإن ذلك يعد مؤشراً جيداً لثبات الاختبارات في العلوم التربوية والنفسية.

ب. طريقة ألفا كرونباخ **Alpha – Cronbach Method:** :استخرج الثبات بهذه الطريقة من درجات استمرارات العينة الأساسية البالغة (١٢٠) استمرارة، وبعد تطبيق المعادلة كانت قيم الثبات كما موضحة بالجدول (٥) جدول (٥) معامل الثبات الفاكترونباخ لكل اسلوب من الاساليب الاقناعية

اسم العامل	معامل الثبات
اسلو الاقناع (العلمي/ غير العلمي)	٠,٩٠
اسلو الاقناع (المنظم/ العشوائي)	٠,٨٧
اسلو الاقناع (الاستعمالات العاطفية/ العدواني)	٠,٨٥

وهي معاملات ثبات جيدة يمكن الاعتماد عليها في إجراء البحوث.

وصف المقياس بصورته النهائية: يتكون مقياس الاساليب الاقناعية في البحث الحالي بصورته النهائية من ثلاثة اساليب وهي (اسلوب الاقناع (العلمي/ غير العلمي) ، اسلوب الاقناع (المنظم/ العشوائي)، اسلوب الاقناع (الاستعمالات العاطفية/ العدواني) يتكون كل عامل من (١٣) فقرة وكل فقرة لها خمسة بدائل ، وأعطتها الأوزان (٥، ٤، ٣، ٢، ١) ، لذلك فإن أعلى درجة يمكن أن يحصل عليها المستجيب لكل اسلوب هي (٦٥) درجة ، وأقل درجة يحصل عليها في كل اسلوب (١٣) ، وبذلك فإن المتوسط النظري لكل اسلوب يبلغ (٣٩) درجة .

ثانياً: مقياس اتخاذ القرار: قامت الباحث بتبني مقياس اتخاذ القرار لانه اقرب الى عينة البحث وفقا لنظرية شوارتز وتعريف شوارتز (٢٠٠٢) في اتخاذ القرار بالحد الاقصى وهو الميل للتجه نحو الخيارات بهدف ايجاد أفضل بديل ممكن، وفي الطرف الآخر، اتخاذ القرار بالحد المقصى وهو الميل للتجه نحو الخيارات بهدف ايجاد بديل جيد بحد كاف، وتكون المقياس من (١٢) فقرة ذات بديلين، وتتراوح الدرجات النظرية للمقياس بين (١ - ٢) وحرص على استخراج الخصائص السيكومترية للمقياس. التحليل الاحصائي لفقرات مقياس اتخاذ القرار: قام الباحث بأجراء التحليل الاحصائي وفق الآتي:

أ. حساب الخصائص السايكومترية للفقرات: قام الباحث بحساب الخصائص السيكومترية للفقرات المتمثلة بالقوة التمييزية للفقرات، وايضاً ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية، وكالآتي:

١- القوة التمييزية للفقرات (**Discrimination Power of Items**): بعد تطبيق المقياس على افراد العينة البالغ عددهم (١٢٠) مرشد ومرشدة وتصحيح استمرارات الإجابة ، واستخراج القوة التمييزية لفقرات المقياس رتبت درجات افراد العينة من اعلى درجة كلية الى اقل درجة كلية للمقياس، وحددت المجموعتان المتطرفتان بالدرجة الكلية وبنسبة (٢٧%) من كل مجموعة ، فقد بلغ عدد الأفراد في كل مجموعة (٣٢) مرشد ومرشدة في المجموعة العليا، و (٣٢) مرشد ومرشدة في المجموعة الدنيا وبما أن تصحيح فقرات المقياس ثلثي (١ ، ٢) اعتمد الباحث معامل (ارتباط فاي)، للكشف عن القوة التمييزية للفقرات، لذا تُعد الفقرة صادقة إذا كانت قوة العلاقة طردية معنوية وللكشف عن معنوية العلاقة استخدم الباحث (مربع كاي)، وعند مقارنة القيمة المحسوبة لاختبار (مربع كاي) بالقيمة الجدولية البالغة (٣,٨٤) عند درجة حرية (١) وعند مستوى دلالة (٠,٠٥) نجد أن جميع الفقرات مميزة والجدول (٦) توضح ذلك. جدول (٦) القوة التمييزية لفقرات مقياس اتخاذ القرار

الفقرة	المجموعة العليا	(١)	(٢)	(١)	(٢)	المجموعة الدنيا	(١)	(٢)	الجدولية	المحسوبة	قيمة مربع كاي	قيمة فاي	** ٠.٥٥	الدالة		
٣.٨٤	١	٢٨	٤	١١	٢١	١٨.٩٧٠	٠.٥٥٣	دالة موجبة	٣٠.٣٥٦	٣٤.٧٢٤	٣٧.٣١٢	٣٣.٣٩٠	٢٠.٥٧١	١٨.٥١٥	٠.٥٤٦	دالة موجبة
	٢	٢٧	٥	٩	٢٣	٢٠.٥٧١	٠.٥٧٦	دالة موجبة								
	٣	٣٠	٢	٧	٢٥	٣٣.٨٩٠	٠.٧٣٩	دالة موجبة								
	٤	٢٧	٥	١٠	٢٢	١٨.٥١٥	٠.٥٤٦	دالة موجبة								
	٥	٢٥	٧	١٢	٢٠	١٠.٨٢٧	٠.٤١٨	دالة موجبة								
	٦	٢٩	٣	٦	٢٦	٣٣.٣٥٦	٠.٧٣٣	دالة موجبة								
	٧	٣١	١	٨	٢٤	٣٤.٧٢٤	٠.٧٤٨	دالة موجبة								
	٨	٢٤	٨	٩	٢٣	١٤.٠٧٦	٠.٤٧٦	دالة موجبة								
	٩	٢٨	٤	١١	٢١	١٨.٩٧٠	٠.٥٥٣	دالة موجبة								
	١٠	٢٩	٣	٥	٢٧	٣٦.١٤١	٠.٧٦٣	دالة موجبة								
	١١	٣١	١	٧	٢٥	٣٧.٣١٢	٠.٧٧٦	دالة موجبة								
	١٢	٢٩	٣	٦	٢٦	٣٣.٣٥٦	٠.٧٣٣	دالة موجبة								

٢- الاتساق الداخلي (صدق الفقرات): تم حساب صدق الفقرات كالآتي:

▪ علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس اعتمد الباحث معامل ارتباط بوينت بايسيريا؛ لكون تصحيح فقرات المقياس ثلثي (١ ، ٢)، علمًا أن عينة صدق الفقرات تتكون من (١٢٠) مرشد ومرشدة في البحث الحالي، ويتبع من الجدول () إن جميع معاملات الارتباط دالة احصائية عند مستوى دلالة (٠٠٠٥) إذ كانت قيم معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية أكبر من القيمة الحرجة البالغة (٠,١٩٦) بدرجة حرية (١١٨)، والجدول (٧) يوضح ذلك

▪ جدول (٧) معاملات الارتباط بين الفقرة والدرجة الكلية لمقاييس اتخاذ القرار.

معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة
٠.٥٨٩	٧	٠.٤٧٥	١
٠.٤٤١	٨	٠.٤٢٩	٢
٠.٤٩٠	٩	٠.٣٨٩	٣
٠.٤٦٣	١٠	٠.٦١٥	٤
٠.٥٠٦	١١	٠.٥٢٦	٥
٠.٤٣٥	١٢	٠.٤٧٢	٦

بـ. الخصائص القياسية لمقاييس اتخاذ القرار: قام الباحث بحسابها على وفق الخطوات الآتية:

أولاً : صدق المقياس (Validity of the Scale) (لقد استخرج للمقياس الحالي مؤشرين للصدق هما الصدق الظاهري ، وصدق البناء ، وفيما يأتي توضيح لكيفية التحقق من كل مؤشر منها :

١. الصدق الظاهري:تحقق الباحث من هذا الصدق من خلال عرض مقياس اتخاذ القرار بصورته الأولية على مجموعةٍ من الخبراء المتخصصين في العلوم التربوية والنفسية للحكم على مدى صلاحية فقراته في قياس ما أُعد لقياسه، فضلاً عن تقويم تعليماته وبدائل الإجابة عن الفقرات، وإذا ما كانت التعليمات والفقرات وبدائل الإجابة تحتاج إلى تعديل، وإذا كانت هناك أي مقتراحات.

بـ- صدق البناء Construct Validity تتحقق الباحث من صدق البناء من خلال المؤشرات هي

-التمييز من خلال إيجاد الفروق بين الجماعات والأفراد جدول () ،

-علاقة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس جدول () يوضح ذلك

ثانياً:- ثبات المقياس Scale Reliability

تم حساب الثبات بطريقتي إعادة الاختبار والفاكرونباخ وكالاتي :

أ- طريقة الاختبار - إعادة تطبيق الاختبار (معامل الإستقرار عبر الزمن): لإيجاد معامل ثبات المقياس الحالي بهذه الطريقة فقد تم تطبيقه على عينة مكونة من (٣٠) مرشد ومرشدة اختبروا بالطريقة العشوائية، وبعد مرور (١٤) يوماً طبق المقياس على العينة ذاتها مرة أخرى، ثم حسب معامل ارتباط بيرسون بين درجات التطبيق الأول والثاني وبلغ معامل الارتباط (٠,٩١) للمقياس، وتُعد هذه القيمة مؤشرًا جيداً على استقرار إجابات الأفراد على المقياس عبر الزمن، حيث أشار (العيسيوي) إلى إنه إذا كان معامل الارتباط بين التطبيقين الأول والثاني (٠,٧٠) فأكثر، فإن ذلك يعد مؤشرًا جيداً لثبات الاختبارات في العلوم التربوية والنفسية.

ب- معادلة الفا- كرونباخ Alph-Cronbach Coefficient لاستخراج الثبات بهذه الطريقة تم تطبيق معادلة الفاكرونباخ على استجابات عينة التحليل الاحصائي التي بلغت (١٢٠) مرشد ومرشدة، وباستعمال معادلة كرونباخ بلغ معامل ألفا (٠,٨٨) وهو معامل ثبات جيد يمكن الاعتماد عليه في إجراء البحوث .

▪ المقياس بصيغته النهائية: يتتألف مقياس اتخاذ القرار في البحث الحالي بصورة النهائية من (١٢) فقرة وكل فقرة تم اعطائها الاوزان (١) فأن أعلى درجة نظرية للمقياس كانت (٢٤) واقل درجة (١٢) أما المتوسط الفرضي فيساوي (١٨) درجة .

▪ الوسائل الإحصائية Statistical Means :

١. الوسائل الإحصائية التي حسبت بواسطة الحقيقة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS)، هي:

- مربع (Chi^٢) كاي (Chi-square): لمعرفة دلالة الفروق في عدد الخبراء الذين وافقوا على مكونات وفقرات المقاييس والذين لم يوافقوا عليها، كذلك استخدمت في حساب القوة التمييزية لفقرات مقاييس اتخاذ القرار.
- الاختبار الثنائي t-test لعينة واحدة: للتعرف على مستوى المتغيرات عند العينة.
- الاختبار الثنائي t-test لعينتين مستقلتين: لحساب القوة التمييزية لفقرات مقاييس الاساليب الاقناعية.
- معامل ارتباط بيرسون Person Correlation Coefficient: استخدمت في الاتي:-

 - ايجاد الارتباط بين درجة الفقرة والدرجة الكلية لاسلوب الذي تتنمي اليه لمقاييس الاساليب الاقناعية.
 - لمعرفة الثبات بطريقة أعادة الاختبار لمقايسي البحث.
 - للتعرف على العلاقة الارتباطية بين متغيرات البحث (الاساليب الاقناعية، اتخاذ القرار).

- معادلة ألفا كرونباخ Cronbach Alpha للاتساق الداخلي: استخدمت لاستخراج الثبات بطريقة الفا للاتساق الداخلي لمقايسي البحث.

عرض النتائج ومناقشتها

يتضمن هذا الفصل عرضاً للنتائج التي توصل اليها البحث الحالي، ومن ثم تفسيرها في ضوء الخلفية النظرية ، ومناقستها في ضوء الدراسات السابقة ، فضلاً عن الاستنتاجات والتوصيات والمقترحات وعلى النحو الآتي:

الهدف الأول: تعرف الاساليب الاقناعية عند المرشدين تبعاً لمتغير العمر. تحقيقاً للهدف الأول من البحث الحالي استخرج الباحث المتوسطات الحسابية للاساليب الاقناعية لدى المرشدين من أعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة)، بلغت متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاقناع (العلمي / غير العلمي) في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) (٤٢.٣٤، ٤٢٠.٣٤، ٤٦.٦٨٥) على التالى وبانحرافات معيارية مقدارها (٧.٤٩٣، ٧.٤٩٢، ٦٠.٥٣٤). وبلغت متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاقناع (المنتظم / العشوائي) في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) (٤٣.٥١١، ٤٣.٥٤٩، ٨.١٠٢). وبلغت متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاقناع (الاستعمالات العاطفية / العدواني) في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) (٤٦.٨٩٧، ٤٣.٠٥٨) على التالى وبانحرافات معيارية مقدارها (٦.٤٣٨، ٦.٤٣٢). ولمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات الحسابية لدرجات أفراد العينة والمتوسط النظري البالغ (٣٩) درجة، استعمل الباحث الاختبار الثنائي (t-test) لعينة واحدة، . واظهرت النتائج ان الفروق دالة لصالح المتوسط الحسابي مما يعني ان المرشدين يمتلكون بمستوى جيد الاساليب الاقناعية ، والجدول (٨) والشكل (١) يوضح ذلك الجدول (٨) متطلبات درجات المرشدين على مقاييس الاساليب الاقناعية تبعاً لمتغير العمر

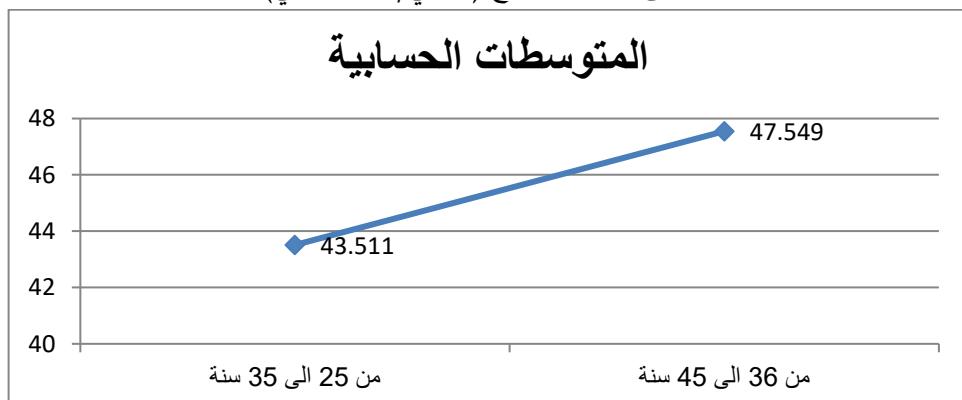
الاساليب الاقناعية	العمر بالسنوات	عدد أفراد العينة	متوسط الدرجات	انحراف المعياري	متوازن النظري	القيمة التائية		مستوى دلالة(٠٠٠٥)
						المحسوبة	الجدولية	
اسلوب الاقناعي / غير العلمي	من ٢٥ الى ٣٥ سنة	٦٠	٤٢.٣٤	٧.٤٩٣	٣٩	٣.٤٥٧	٢.٠٠	دالة
	من ٣٦ الى ٤٥ سنة	٦٠	٤٦.٦٨٥	٦.٥٣٤	٣٩	٩.١١٦	٢.٠٠	دالة
اسلوب الاقناعي / المنتظم	من ٢٥ الى ٣٥ سنة	٦٠	٤٣.٥١١	٨.١٠٢	٣٩	٤.٣١٦	٢.٠٠	دالة
	من ٣٦ الى ٤٥ سنة	٦٠	٤٧.٥٤٩	٧.٢٠١	٣٩	٩.٢٠٢	٢.٠٠	دالة
اسلوب الاقناعي الاستعمالات	من ٢٥ الى ٣٥ سنة	٦٠	٤٣.٠٥٨	٦.٤٣٨	٣٩	٤.٨٨٩	٢.٠٠	دالة

العاطفية / العدواني	من ٤٥ سنة	من ٣٦ الى ٤٥ سنة	٦٠	٤٦.٨٩٧	٧.٣٣٢	٣٩	٨.٣٦٥	٢٠٠ دالة
------------------------	-----------	------------------	----	--------	-------	----	-------	----------

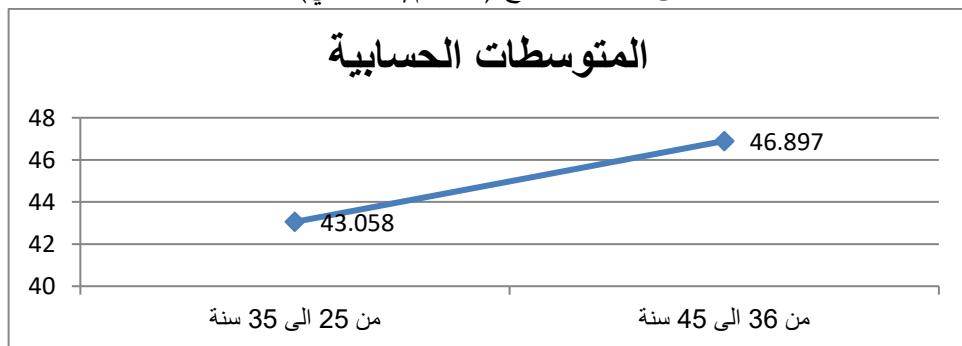
من الجدول السابق نلاحظ أن قيمة ت المحسوبة أكبر من الجدولية وبالتالي فإنه يوجد فروق في الاساليب الاقناعية للمرشدين بين متوسط العينة والمتوسط الفرضي لصالح المتوسط الفرضي في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة). ويفسر الباحث هذه النتيجة وطبقاً لباندورا فإن الأفراد الذين لديهم قدرة على الاقناع الاجتماعي يملكون قدرة خاصة في المواقف الصعبة وإن الإقناع اللغطي يستعمله الأشخاص على نحو واسع جداً مع الثقة فيما يملكون من قدرات وما يستطيعون انجازه وإن الإقناع الاجتماعي يمكن أن يحدث زيادة بمستوى الفاعلية الشخصية والمهارات التي يمتلكها الفرد (المشيخي، ٢٠٠٩: ٨٢)



الشكل (١) متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاقناع (العلمي / غير العلمي) تبعاً لمتغير العمر



الشكل (٢) متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاقناع (المنتظم / العشوائي) تبعاً لمتغير العمر

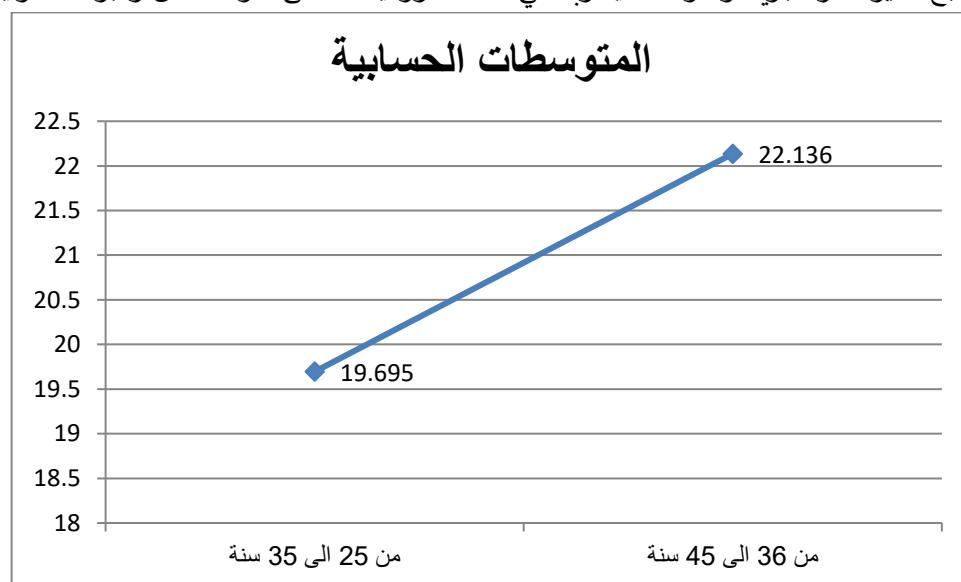


الشكل (٣) متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاقناع (الاستيمات العاطفية/ العدواني) تبعاً لمتغير العمر

الهدف الثاني: تعرف اتخاذ القرار عند المرشدين تبعاً لمتغير العمر تحقيقاً للهدف الأول من البحث الحالي استخرج الباحث المتوسطات الحسابية لمقياس اتخاذ القرار لدى المرشدين من أعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) ، بلغت متوسطات درجات المرشدين على مقياس اتخاذ القرار في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) (٢٢.١٣٦، ١٩.٦٩٥) على التبالي وبانحرافات معيارية مقدارها (٤.٥٣٦، ٤.٢٢٤) . ولمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات الحسابية لدرجات أفراد العينة والمتوسط النظري البالغ (١٨) درجة، استعمل الباحث الاختبار التأي (t-test) لعينة واحدة، . واظهرت النتائج ان الفروق دالة لصالح المتوسط الحسابي مما يعني ان المرشدين يمتلكون بمستوى جيد اتخاذ القرار ، والشكل (٤) والجدول (٩) يوضح ذلك

مستوى دلالة (٠٠٠٥)	القيمة الثانية		متوسط النظري	الانحراف المعياري	متوسط الدرجات	عدد أفراد العينة	العمر بالسنوات
	الدولية	المحسوبة					
دالة	٢.٠٠	٢.٨٩٧	١٨	٤.٥٣٦	١٩.٦٩٥	٦٠	من ٢٥ الى ٣٥ سنة
دالة	٢.٠٠	٧.٤٢٥	١٨	٤.٣٢٤	٢٢.١٣٦	٦٠	من ٣٦ الى ٤٥ سنة

من الجدول السابق نلاحظ أن قيمة ت المحسوبة أكبر من الجدولية وبالتالي فإنه يوجد فروق في اتخاذ القرار للمرشدين بين متوسط العينة والمتوسط الفرضي لصالح المتوسط الفرضي في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة). ويعزو الباحث السبب إلى أن الإنسان كلما يتقدم في العمر يصبح تفكيره أكثر تجریداً وأكثر منطقية وبالتالي اتخاذ القرار يعتمد على فكر الإنسان وخبرته المعرفية.



الشكل (٤) متوسطات درجات المرشدين على مقاييس اتخاذ القرار تبعاً لمتغير العمر الهدف الثالث : التعرف على طبيعة العلاقة الارتباطية ذات الدلالة الإحصائية بين الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار لدى المرشدين. للتحقق من هذا الهدف ، قامت الباحث بأخذ اجابات العينة على مقاييس الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار ، ثم استعمل الباحث معامل ارتباط بيرسون وكانت النتائج كما مبينة في الجدول (١٠) الجدول (١٠) العلاقة بين الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار

مستوى الدلالة (٠٠٠٥)	القيمة الثانية		قيمة معامل الارتباط بين الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار	العدد	الاساليب الاقناعية
	الدولية	المحسوبة			
دالة	١,٩٦		٠,٦٣٩	١٢٠	اسلوب الاقناع (العلمي / غير العلمي)
دالة	١,٩٦	٩,١٢٨	٠,٤٨٥	١٢٠	اسلوب الاقناع (المنتظم / العشوائي)
دالة	١,٩٦	٦,٠٦٢	٠,٤٢١	١٢٠	اسلوب الاقناع (الاستيمالات العاطفية / العدواني)
		٥,٠٧٢			

يتبع من الجدول اعلاه الاي:

■ قيمة معامل الارتباط بين اسلوب الاقناع (العلمي / غير العلمي) واتخاذ القرار قد بلغت (٦٣٩٠) ولمعرفة دلالة العلاقة استخدم الباحث الاختبار الثاني لدلالة معامل الارتباط وقد بلغت القيمة الثانية المحسوبة (١٢٨٩)، وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١٩٦١) عند مستوى دلالة (٠٠٥٠) ودرجة حرية (١١٨)، وهذا يعني ان العلاقة هي علاقة طردية دالة احصائيا، اي انه كلما امتلك المرشدين اسلوب الاقناع (العلمي) تحسن اتخاذ القرار لديهم.

■ قيمة معامل الارتباط بين اسلوب الاقناع (المنتظم / العشوائي) واتخاذ القرار قد بلغت (٤٨٥٠) ولمعرفة دلالة العلاقة استخدم الباحث الاختبار الثاني لدلالة معامل الارتباط وقد بلغت القيمة الثانية المحسوبة (٦٠٦٢)، وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١٩٦١) عند مستوى دلالة (٠٠٥٠) ودرجة حرية (١١٨)، وهذا يعني ان العلاقة هي علاقة طردية دالة احصائيا، اي انه كلما امتلك المرشدين اسلوب الاقناع (المنتظم) تحسن اتخاذ القرار لديهم.

■ قيمة معامل الارتباط بين اسلوب الاقناع (الاستعلامات العاطفية / العدواني) واتخاذ القرار قد بلغت (٤٢١٠) ولمعرفة دلالة العلاقة استخدم الباحث الاختبار الثاني لدلالة معامل الارتباط وقد بلغت القيمة الثانية المحسوبة (٥٠٧٢)، وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١٩٦١) عند مستوى دلالة (٠٠٥٠) ودرجة حرية (١١٨)، وهذا يعني ان العلاقة هي علاقة طردية دالة احصائيا، اي انه كلما امتلك المرشدين اسلوب الاقناع (الاستعلامات العاطفية) تحسن اتخاذ القرار لديهم.

ويفسر الباحث السبب في صحة نظرية شوارتز اذ وبين شوارتز (٢٠٠٠) إن الفرص الموسعة للاختيار لا تؤدي بالضرورة حدوث آثار نفسية سلبية فالقرار بحدة الأقصى له تأثيرات مختلفة التي قد تحتوي مجموعة واسعة من الخيارات تهدف إلى الحصول على نتائج عالية المستوى للحصول على الرضا، ولا يمكن للفرد أن يكون على يقين عندما يصل إلى الحد الأقصى في الاختيار دون دراسة جميع البديل.

النتيجة :

- ١ . اقامة دورات تدريبية للمرشدين التربويين باستخدام الاساليب العلمية للتاثير في تغيير سلوك الافراد.
- ٢ . الاهتمام بشريحة الراشدين كونها مرحلة مهمة في العملية التربوية ويقع على عاتقهم مهام كبيرة

المقدمة :

- ١ . اجراء دراسة مماثلة على كبار السن في مؤسسات الدولة العراقية كالموظفين في الصحة او في العمل والشؤون الاجتماعية.
- ٢ . استخدام اساليب علمية في الاقناع كونها تؤثر في تغيير راي المتنقي.

المصادر العربية :

القرآن الكريم

- الزيات ، فتحي مصطفى (٢٠٠١) ، الطبعة ١ ، علم النفس المعرفي (الجزء الأول) دراسات وبحوث ، مصر ، دار النشر للجامعات.
- الكانى ، ممدوح عبد المنعم (١٩٩٢) ، آخرون ، سيكولوجية التعلم وأنماط التعليم ، الكويت ، مكتبة الصلاح.
- المشيخي ، غالب بن محمد علي (٢٠٠٩) ، فلق المستقبل وعلاقته بكل من فاعلية الذات ومستوى الطموح لدى عينة من طلاب جامعة الطائف ، اطروحة دكتوراه في علم النفس ، تخصص إرشاد نفسي ، كلية التربية - جامعة أم القرى.
- رزق ، د. علي (١٩٩٤) ، ط١ ، نظريات في أساليب الإقناع - دراسة مقارنة، بيروت - لبنان ، دار الصفوة ..
- رشتي ، جيهان محمد (١٩٧٨) ، الأساس العلمية لنظريات الاعلام ، القاهرة ، دار الفكر العربي .
- زيدان ، عبد الكريم (١٩٨٠) ، اصول الدعوة ، بغداد ، مكتبة المنار.
- فتحي ، محمد جاسم (٢٠٠٢) ، صناعة العقل في عصر الشاشة ، عمان ، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر.
- ابو جادو، صالح محمد، ونزف محمد بكر، (٢٠١٣): تعليم التفكير النظري والتطبيق، ط٤، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان الاردن
- الريماوي، محمد عودة وزملاءه، (٢٠٠٤)، علم النفس العام، ط١، دار المسيرة للنشر والطباعة والتوزيع، عمان، الأردن.
- الزيات ، فتحي مصطفى (٢٠٠١) ، الطبعة ١ ، علم النفس المعرفي (الجزء الأول) دراسات وبحوث ، مصر ، دار النشر للجامعات.
- العبيدي، سعد خضير، (١٩٨٧): دراسة تجريبية لبعض متغيرات المؤثرة في اتخاذ القرار، بغداد، الاداب، رسالة ماجستير غير منشورة.

مجلة الجامعة العراقية المجلد (٧٤) العدد (٤) تشرين الثاني (٢٠٢٥)

- الغضيب، محمد، (٢٠٠٨): اتخاذ القرارات القيادية، انواعها ومراحلها مقالة منشورة في شبكة نقل المعلومات الانترنوت في موقع ادارة التدريب التربوي، الرياض ، السعودية.
- حسن، محمود شمال (٢٠٠٦) ، الصورة والاقناع ، القاهرة ، دار الافق العربية.
- فيروز بو زيدة (٢٠١٣) ، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في الأساليب الإقناعية في قناة الهوى الفضائية الناطقة باللغة الإنجليزية - Huda TV 2014
- حجاب ، محمد منير (١٩٨٢) ، الدعاية السياسية في العصر الاموي ، الإسكندرية ، الهيئة المصرية.
- الزغول، رافع، والزغول، عماد (٢٠٠٣): علم النفس المعرفي، عمان، دار الشرق للنشر والتوزيع.
- الشريف، شافي حسين علي، (٢٠٠٣). بناء برنامج تدريسي لإدارات معاهد أعداد المعلمين والمعلمات في العراق في ضوء كفایاتهم الإدارية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية- ابن رشد، بغداد.
- الشمرتي، حامد، الفضل، مؤيد، (د.ت): **الأساليب الإحصائية في اتخاذ القرار**، ط١، دار الفكر، عمان، الاردن
- عليان، ربحي مصطفى، (٢٠٠٧): اسس الادارة المعاصرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- القرغولي ، حسن (٢٠١٢) سيكولوجية الوعي الذاتي والإقناع الاجتماعي ، بغداد ، مكتبة اليمامة.
- كماش، يوسف لازم (٢٠١١): **أسس النمو الإنساني التكويني والوظيفي**، ط١، عمان ، دار دجلة.
- الملا ، رائد حسين عباس (٢٠١٤) ، الاقناع في الاتصال الجماهيري ، بغداد ، دار الثقافة والنشر الكردية.
- موسى، غانم فرجان و احمد ، فاطمة فالح (٢٠١٤) ، استبيان مقاومة الاقناع ، عمان ، زمزم ناشرون وموزعون.
- مؤيد، عبد الحسين الفضل، (٢٠١٣): نظريات اتخاذ القرارات، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- النيل، ميسة احمد وعبدالله، هشام إبراهيم، (١٩٩٧): **أساليب مواجهة ضغوط أحداث الحياة وعلاقتها ببعض الاضطرابات الانفعالية لدى عينة من طلاب وطالبات جامعة قطر**، المؤتمر الدولي الرابع لمركز الإرشاد النفسي والمجال التربوي، جامعة عين شمس.
- ثانياً: المصادر الألبانية:**

- Bandura A. (1977) , Self-Efficacy: Toward a unifying theory of Behavioral change Journal of Psychological Review, 84(2)
- Bandura A. (1995) , Self- Efficacy in Changing Societies, Cambridge University Press, New York. P.125
- Krech, David, et.al.(1974): Elements of psychology .Alford A.knopf,inc.new York.
- Lee, Gyudong., Lee,Jaeun.,&, Stanford, Clive.(2010):An Exploratory Study on Maximizing Tendency and Continunce Intention of Web Sites, Asia Pacific Journal of Information System, Vol.20,No.3, pp. 73-90.
- Rim, Hye Bin., Turner, Brandon M., Betz, Nancy E.,&,Nygren, Thomas E. (2011): Studies of the dimensionality,correlates, and meaning of measures of the maximizing tendency, Judgment and Decision Making, Vol. 6, No. 6.
- Schwartz, Barry., Ward, Andrew., Monterosso, John., Lyubomirsky, Sonja., White, Katherine., Lehman, Darrin R. (2002): Maximizing Versus Satisficing: Happiness Is a Matter of Choice, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 83, No.
- Starr,Bernad D .&Goldstein,Harris S.(2003). Human development and behavior psychology in nursing. (red.ed), springer publishing company, New york.
- Stinerock, R., Stern, B., Solomon, M., (1991): Sex and Money: Gender differences in the use of surrogate consumers for financial decision-making, Journal of Professional Services Marketing (2), 167-182.
- Weiten, W. & Lloyd, M.A. (2008): Psychology Applied to Modern Life (ninth ed.), Wadsworth Cengage Learning, and ISBN 0-495-55339-5.