

## تطور الاساليب الاقناعية وعلاقتها باتخاذ القرار لدى الراشدين

م.د. رسول عواد حسن الزبيدي

المديرية العامة لتربية واسط / الكلية التربوية 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](mailto:rasol.A.hassn@ec.edu.iq)

[rasol.A.hassn@ec.edu.iq](mailto: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 ( ٢٥ - ٣٥ ) ( ٣٥ - ٤٥ ) سنة

٣ . اتخاذ القرار لدى الراشدين.

٤ . دلالة الفروق الاحصائية في اتخاذ القرار عند الراشدين تبعا لمتغير العمر ( ٢٥ - ٣٥ ) ( ٣٥ - ٤٥ ) 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 المقترحات 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 ومدرجاتهم تختلف فيما بينهم وفق مبدأ الفروق الفردية والتفاوت والاختلاف في القدرات العقلية والفكرية ودرجات الوعي ومستوياته، فضلاً عن الاختلاف في درجات الفهم والاستبصار وسرعة الاستجابة، فمنهم من لا يقتنع بالدليل الا اذا ظهرت له الحكمة من ذلك التشريع ، ومنهم من يكفيه الدليل ويقف عنده إذ يعرض عليه بأسلوب الحوار والاقناع ثم الاخذ بها والعمل بمقتضاها (القره غولي والعكيلي، ٢٠١٢: ٢٧٦) لذلك تختلف الأساليب الإقناعية فنجدتها ترتبط بعدة عوامل ومتغيرات مثل طبيعية المكان والمرحلة الزمنية وكذلك طبيعة سلوك المستقبل الذي يتغير باستمرار ويحاول خلق حاجات جديدة حيث تعمل هذه الاساليب الإقناعية على التأثير في الجمهور المتلقي بصورة أكبر. اما اتخاذ القرار يُعد احد العمليات وأكثرها 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 للقادة ،ومقدار النجاح الذي تحققه 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. فإتخاذ القرار محور العملية القيادية. وهو عملية متداخلة في وظائف القيادة ونشاطاتها جميعها . (الغضيب، ٢٠٠٨: ١) وهناك العديد من انواع واشكال اتخاذ القرار وفي هذا البحث ركزنا في اتخاذ القرار بحديه الأقصى والمقنع ويعد اتخاذ القرار بحديه الأقصى والمقنع مرتبط بأنماط الفرد الخاصة في الاختيار إذ يمكن أن يطبق على مواقف كثيرة ومتنوعة في الحياة اليومية. (lee, & et al, 2010, p: 76). وبحث علاقة اتخاذ القرار بالحد الأقصى وأنواع أخرى من اساليب اتخاذ القرار فوجدت علاقة ارتباطية موجبة بين اتخاذ القرار بالحد الأقصى واسلوب اتخاذ القرار التحليلي (Rim, & et al, 2011, p: 577) وتتلخص مشكلة البحث الحالي بالتساؤلات: هل تتطور الاساليب الإقناعية عند التقدم في العمر . وهل توجد علاقة بين الاساليب 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

#### **اهمية البحث:**

يشكل اسلوب الاقناع ركيزة مهمة من ركائز العمل الذي يهدف الى التأثير في تكوين الرأي العام وتغير المعتقد والموقف والسلوك، ولدراسة المواقف أهمية بالغة لما يعتنق من وجود علاقة قوية بين كل من المعتقد والموقف والسلوك إذ إن الموقف هو تلخيص لمجموعة واسعة من المعتقدات كما انه المدبر 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 الاساليب والطرق التي تؤدي الى الاقناع ضرورية ولكل العاملين في الحقول الاعلامية والسياسية والاجتماعية والدينية وغيرها ممن يقصدون استمالة الجماهير واستقطابها اذ لا يمكننا ان نكره إنسان على اتخاذ موقف ما أو أن يتصرف بطريقة معينة ( رزق ، ١١: ١٩٩٤) 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 لـ باندورا فإن الأفراد الذين لديهم قدرة على الاقناع الاجتماعي يملكون قدرة خاصة في المواقف الصعبة وان الإقناع اللفظي يستعمله الأشخاص على نحو واسع جداً مع الثقة فيما يملكون من قدرات وما يستطيعون انجازه وان الإقناع الاجتماعي يمكن أن يحدث زيادة بمستوى الفاعلية الشخصية والمهارات التي يمتلكها الفرد (المشيخي، ٢٠٠٩: ٨٢) وتعد اساليب الاقناع عملية ديناميكية معقدة، فالمقنع الناجح يدرك أن الإقناع يتطلب الأخذ والعطاء والمرونة والقدرة على رؤية الأشياء من منظور الطرف الآخر من الناس، وهؤلاء الأشخاص قادرون على رؤية بعضهم بعضاً، ويميزون تعبيرات الوجه، والسلوك وحركات الجسد، وهم يتبادلون رسائل شفوية تدل على محاولة الإقناع (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 خيارات قاسية، وأحداث تنطوي على الكثير من مصادر القلق، وعوامل الخطر والتهديد في مجالات الحياة كافة، وقد تنعكس آثار تلك المواقف الضاغطة على معظم جوانب شخصية الفرد . (النيال ، وعبد الله، ١٩٩٧: ٨٥) ويتطلب ذلك تعامل مع هذه المشكلات بأساليب تتفق مع شخصية الفرد، واساليب التعامل وسيلة لاستثمار الفرد للجهد الواعي بهذه الاساليب من أجل حل المشكلات الشخصية والتعامل مع الآخرين، وذلك في محاولة لمعالجة المواقف، وتقليل 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 قدراً 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 العامين 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).

### **اهداف البحث:**

يهدف البحث الحالي التعرف على:

- ١ . الاساليب الاقناعية لدى الراشدين
- ٢ . دلالة الفروق الاحصائية في الاساليب الاقناعية لدى الراشدين حسب العمر (٢٥- ٣٥ ) (٣٥- ٤٥) سنة
- ٣ . اتخاذ القرار لدى الراشدين.
- ٤ . دلالة الفروق الاحصائية في اتخاذ القرار عند الراشدين تبعاً لمتغير العمر (٢٥- ٣٥) (٣٥- ٤٥) سنة
- ٥ . العلاقة بين الاساليب الاقناعية واتخاذ القرار لدى الراشدين

### **حدود البحث:**

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

### **تحديد المصطلحات:**

اولاً: التطور عرفه:

ستار وجولد شتين (starr& Goldstein,2003) زياده التعقيد الوظيفي الذي يتضمن عادة ما التطور (starr& Goldstein,2003:27).  
ثانياً : الاسلوب عرفه كل من :

- ١ . (كلين ١٩٧٨) : الطرق المفضلة لدى الأفراد في تحليل وتنظيم أو استخدام المعلومات (الكناني، ١٩٩٢: ٨٢)
  - ٢ . كوب و سيجل (sigel et cop) : الأسلوب الثابت نسبياً الذي يفضل الفرد في تنظيم ما يدركه من حوله (الزيات، ٢٠٠١: ١)
- ثالثاً: الإقناع عرفه كل من :

- ١ . ألبرت باندورا ( 1997 , Albert Bandura ) تأثير يمارس على الأفراد من خلال التعليقات والآراء أو النماذج السلوكية وقد يكون إقناعاً لفظياً داخلياً يأخذ الحديث الايجابي مع الذات فيوفر للفرد فرصة ملاحظة أدائه أو قدرته من خلال الآخرين ويعتمد تأثير عملية الإقناع إلى درجة كبيرة على الخبرة ومصادقية مصادر الإقناع ( 125, p1977, Albert Bandura )
- ٢ . فاندن ( 2007 , Vanden ) محاولة نشطة من قبل فرد ما لتغيير اتجاهات فرد آخر أو معتقداته أو مشاعره المتعلقة بقضية ما أو شخص معين أو مفهوم ما ( 2007 , Vanden ) : 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 (الاستمالة العاطفية / العدوانية ) .

### **رابعاً: اتخاذ القرار Decision-Making وعرفه:**

- ١ . شوارتز، (Schwartz,2002): الميل للتوجه نحو الخيارات بهدف ايجاد افضل بديل ممكن، وفي الطرف الآخر، اتخاذ القرار بالحد المقنع هو الميل للتوجه نحو الخيارات بهدف ايجاد بديل جيد بحد كاف. (Schwartz & et al, 2002, p:١)
  - ٢ الشريف، 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 (الشريف، ٢٠٠٣: ٢٣). واعتمد الباحث تعريف شوارتز Schwartz لاعتماد الباحث على الإطار النظري لهذا المنظر. اما التعريف الاجرائي لإتخاذ القرار بحدية الأقصى والمقنع فهو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على المقياس في هذا البحث.
- خامساً: الراشدين :

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

### **الفصل الثاني: اطار نظري ودراسات سابقة:**

اولاً: الاساليب الاقناعية :

**ثانياً: اتخاذ القرار:** يعد 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 والمدرسون 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 كسبا لقوتهم، فبينما كان الفرد يحتاج في الماضي لكي يبرز وينجح إلى إجادة العمل بيده والتحكم في الأشياء، أصبح في العصر الحالي في غير حاجة إلى المهارات اليدوية ليتحكم في الأشياء، وازدادت حاجته إلى إجادة 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 والتفوق (رشتي، ١٩٧٨: ١٢) لذا يرى الباحث بأن للأقناع دوراً رئيساً في حياة الانسان التي تُعد ميداناً للاتصال لأنه 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 "هربرت ليون برجر" أن عملية الإقناع تتم عبر المراحل الآتية :

- أ . **مرحلة إدراك الشيء awareness** تعد 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 تشدداً.
- 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 المتلقي الموازنة بين ما لديه من خبرات ومعلومات وبين ما يمكن أن يقدمه الأمر الجديد.

د . **مرحلة المحاولة Trial** تتمثل المحاولة في اختبار الموضوع محل الإقناع ومحاولة التعرف على مدى إمكانية الاستفادة منه بما يحقق احتياجات المستهدف من الرسالة الإقناعية. هـ. **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 الموارد أو اللف والدوران ، وإنما العمل على طرح الموضوع بصورة مباشرة ، وباستخدام أسلوب التأثير العقلي في الشخص المستهدف ، وكذلك التأثير في مشاعره وأحاسيسه وعواطفه ، من أجل الوصول الى حالة الاقتناع 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 ستتحقق له من جراء تقبلها أو الاقتناع بها وتترك للشخص هنا حرية الاختيار واتخاذ القرار بالرفض أو القبول ، (موسى واحمد، ١٦٣: ٢٠١٤)

٢ . **الإقناع الاستراتيجي والإقناع العارض:** يهدف الإقناع الاستراتيجي الى 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 استغفل أو كان مضللاً حينما اقتنع ، وأخذ يحس بأنه قد جامل القائم بالإقناع في موقف معين ، ويتجسد هذا النوع من الاقتناع في قوله تعالى: { وَلَمَّا وَقَعَ عَلَيْهِمُ الرِّجْزُ قَالُوا يَا مُوسَى ادْعُ لَنَا رَبَّكَ بِمَا عَهِدَ عِنْدَكَ لَئِنْ كَشَفْتَ عَنَّا الرِّجْزَ لَنُؤْمِنَنَّ لَكَ وَلَنُرْسِلَنَّ مَعَكَ بَنِي إِسْرَائِيلَ فَلَمَّا كَشَفْنَا عَنْهُمْ الرِّجْزَ إِلَى أَجَلٍ هُمْ بِالْعُوهِ إِذَا هُمْ يَنْكُتُونَ } (سورة الاعراف، الايات ١٩-٢٠)

٣ . **الإقناع بالترغيب والإقناع بالترهيب:** إن الإقناع بالترغيب يتحقق بترغيب الاشخاص مادياً عن طريق تقديم الحوافز وتشجيعهم على الاقتناع بالأفكار المطروحة ، أي كلما كانت الحوافز (المادية والمعنوية) المقدمة الى 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 ، واثارة الخوف والضغط على الأشخاص بتقبل الموضوع (زيدان ، ١٩٨٠: ٢٨).

٤ . **الإقناع العلني والإقناع السري:** يتعين على القائم بعملية الإقناع اللجوء إلى الإقناع السري حينما يكون موضوع الإقناع محظوراً لأسباب سياسية أو اجتماعية أو لأية أسباب أخرى تمنع المباشرة العلنية بهذه العملية ، وهو يهدف إلى ضمان سلامة أطراف العملية الإقناعية ، والإقناع السري يشيع استخدامه في العديد من الدول التي تخضع لأنظمة حكم تسلطية 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 اقناع الشخص بآرائه وأفكاره ، ويترك حرية القبول أو الرفض للشخص المستهدف بالإقناع دون إجباره أو الضغط عليه ليتقبل الفكرة أو يرفضها ، أما الإقناع القسري فيشير إلى أن القائم بالإقناع يجبر الشخص المتعرض للاقتناع الى تقبل الأفكار والآراء بصورة إجبارية وقسرية ، ويكون تأثيره في السلوك المقنع عارضاً ولمدة محدودة ، وتتوقف فاعليته بإنهاء القسر أو الإرغام ، مع الإشارة إلى أن الاقتناع القسري ترفضه المبادئ الإنسانية التي تقضي بأن الانسان خلق مخيراً وليس مسيراً وله 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 الى الوضوح ، اذ 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 اللقاء القائم بالإقناع بالأشخاص الذين تتوجه لهم الحالة الإقناعية عبر المحاضرات والندوات والخطب أو عن طريق وسائل الاعلام (الحيدري، ٢٠٠٦: ٣٧٦).

٨. **الإقناع في المضامين السياسية " الإقناع السياسي "**: يهتم علم السياسة بعمليات الحكم وإدارة السلطة داخل المجموعات والانظمة الاجتماعية ، وتستند شريعة العمل السياسي بغرض 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 تغيير في مواقف معينة ، ويدخل في عمليات عقلانية مبنية على تحليل مدروس لأسس الإقناع ، وأيضاً إلى العمليات الايجابية والتي ترتكز على البواعث والمحفزات (الملا، ٢٠١٤: ٣٣) والمضامين السياسية التي تصاغ بشكل أفكار سياسية في وسائل اتصالية ، تستعمل في الواقع لتحقيق أغراض سياسية مثل الدفاع عن قضايا ومواقف سياسية للدولة داخلياً أو خارجياً أو تعبر عن وجهات النظر ذات صيغة سياسية كما هو الحال في الخطابات الانتخابية (فلحي، ٢٠٠٢: ٤٥). هنالك الكثير من النظريات المفسرة للأساليب الإقناعية أهمها هو :

١. **نظرية التناثر المعرفي ( Dissonance Theory (Festinger-1957** هذه النظرية أتى بها: "ليون فستنكر" في ١٩٥٧ ، تنطلق من فكرة أن الإنسان كيان نفسي يسعى دائماً إلى انسجام مواقفه وآرائه والمواضيع التي يتلقاها مع شخصيته وبنيتة النفسية، فنظرية التناثر المعرفي ترمي إلى كون الإنسان يتعارض ويقاوم كل شيء يتعارض وبناءه المعرفي (رشتي، ١٩٧٨: ٢٧٦) وتتخلص فحوى التناثر المعرفي في ان الأشخاص يميلون نحو طلب الانسجام في اتجاهاتهم اوبين اتجاهاتهم وسلوكياتهم ، وان كل ما يخالف هذا الانسجام يعد تناشراً يسبب حالة امتعاض وعدم استقرار نتيجة ضغط داخلي متعب نفسياً يدفع الشخص الى القيام بمحاولات لتقليل هذا الاختلال للتوازن الداخلي الذي يفرز حالات قلق وتوتر ضاغطة ومهددة لتوازن الشخص، مما يولد لديه قوة دافعة نحو استعادة التوازن المفقود للخلاص من الحالة النفسية غير المريحة والعودة الى حالة الاتساق من خلال استدعاء الذاكرة ومعالجة المعلومات لأجل تعديل معارفه او ايجاد مبرر لموقفه ازاء المنبه المثير، وفي كلا الحالتين يحدث تغير في اتجاهات الفرد مما يعني ان استثارة التناثر يمكن من احداث الاقناع 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 والاقتناع بها من الفرد أو معلومات تأتي إلى الفرد لفظياً عن طريق الآخرين ، وتكسبه نوعاً من الترغيب في الأداء أو الفعل والتي تؤثر على سلوك الشخص أثناء محاولاته لأداء مهمة ، وإن الإقناع الاجتماعي له دور مهم في تقديم الإحساس بكفاية الذات. (bandura, 1977, p200) ويضيف أن الإقناع اللفظي يستعمله الأشخاص على نحو واسع جداً مع الثقة 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 الايجابي مع الذات (bandura, 1995, p125) إن الإقناع اللفظي أو الاجتماعي هو عملية تشجيع أو تغذية راجعة بنائه عن طريق فرد فيدرك المتلقي أنه ذو معرفة ، والإقناع يمكن إن 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 والمشاكل التي تتطلب منه، اتخاذ العديد من القرارات بشكل يومي، والتي تختلف من حيث أهميتها وآثارها (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 وفكرية كبيرة. (العبيدي ، ١٩٩٧ : ١٦). والقرار Decision في اللغة ما قر عليه الرأي من الحكم في مسألة ما . (الزغلول، والزغلول، ٢٠٠٣، ص: ٣٣٥) ويرى فيرنانديز (Fernandez, ٢٠٠٣) ان القرار إشارة لنية واضحة لاتخاذها، أما تنفيذ القرار ما هو الا المرحلة الأخيرة والمرئية 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) بانه التصرف العقلاني الذي يأتي نتيجة التدبير والتفكير اما يونج (Yong) في اتخاذ القرار فيرى بانه الاستجابة الفعالة التي توفر النتائج المرغوبة لحالة معينة أو لمجموعة حالات محتملة في المنظمة . (مؤيد، ٢٠٠٦ : ٢٠٦) أما سايمون (Simon) فيرى اتخاذ القرار على أنه عمل من أعمال الاختيار، ويعرفه على أنه اختيار بديل من البدائل لإيجاد الحل المناسب لمشكلة جديدة ناتجة عن عالم متغير، وتمثل جوهر النشاط التنفيذي في الأعمال، ويذهب هاريسون (Harrison) في تفسير معنى عملية اتخاذ القرار إلى أنها إصدار حكم معين عما 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 (الشمري، والفضل، بلا ت: ٢٠) **خطوات اتخاذ القرار:** أساس اتخاذ القرار وجود موقف أو مشكلة غامضة تتطلب حلاً ويتم التوصل إلى قرار عقلائي وتوصي الإدارة وخبرائها بضرورة دراسة المشكلة أو الموقف على وفق الشعور الواعي 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 والمتأثرة بها واقتراح عدد من الحلول البديلة المناسبة بشكل أساسي لمواجهة الموقف أو حل المشكلة، ودراسة الحلول المقترحة ومقارنتها في ضوء الظروف والظروف المحيطة بالموقف أو المتعلقة بالمشكلة وإعطاء الأولوية لأحد المقترحات واختياره الحل الأنسب وإصدار قرار بشأنه. (محمد، ٢٠٠٨ : ٥٧)

#### **النظرية المفسرة لاتخاذ القرار هي:**

**نظرية شوارتز:** عرض شوارتز (٢٠٠٠) نظريته في اتخاذ القرار بحدية الأقصى والمقنع فكثرة الاختيارات في اتخاذ القرار يمكن أن يؤدي إلى آثار سلبية على الرفاهية الشخصية للفرد، اذ يعتقد بان زيادة الخيارات في موقف معين يؤدي الى ظهور مشكلات مثل مشكلة الحصول على معلومات كافية عن الاختيارات التي يريدها الفرد والتوسع في الاختيارات يؤدي بدوره إلى التشدد في معايير الأفراد لما هو مقبول، وزيادة الخيارات قد تجعل الناس يعتقدون أن نتيجة غير مقبولة نتيجة أخطائهم، لأنهم يجب أن يجدوا خياراً مقبولاً إذا كانت الخيارات المتاحة كثيرة جداً. (Schwartz, 2000, p:80) ويؤكد شوارتز وزملائه (Schwartz et al, ٢٠٠٢) ان متخذي القرار بحده الأقصى اكثر حساسية للمقارنة الاجتماعية، وقد بينت الدراسات أن متخذي القرار بحده الأقصى 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 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 الى الحد الأقصى في الاختيار دون دراسة جميع البدائل فحسب البدائل، اذ سيكون هناك شك باقي في أنه كان بإمكانه القيام بعمل أفضل في البحث، وهكذا، مع خيارات عدة فإن احتمالية تحقيق هدف اتخاذ القرار بحده الأقصى ينخفض علاوة على ذلك احتمال الندم موجود، لأن السؤال يتردد في نفس الفرد ذو اختيار الحد الأقصى (هل هذه نتيجة جيدة) لكن هل هذه أفضل نتيجة يمكن الحصول عليها وبالنسبة لمتخذ القرار بحده الأقصى تؤدي الخيارات المضافة إلى مشكلات، إذ أن الفرد لا يستطيع ان يكون واثقاً انه قد إتخذ القرار الذي يوفر له الدرجة الأفضل (القصى) 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 تتوالد الخيارات تنخفض احتمالية تحقيق الهدف فضلاً عن الشعور الدائم بالندم، اما متخذ القرار بحده المقنع، فقد تختلف التأثيرات بالنسبة له إذ أنه يبحث عن خيار يتخطى 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 إتخذته كان متاحاً. وإذا لم يتم العثور على خيار مقنع، فإن الخيارات المضافة قد توفر احتمالات جديدة لإيجاد خيار يتخطى عتبة الخيار الجيد بما فيه الكفاية لذا فإن التأثيرات السلبية لزيادة الخيارات

قد تكون أقل بالنسبة لمتخذ القرار بحدده المقنع . (Schwartz et al, 2002, p:1179) وقد تبني الباحث نظرية شوارتز في تفسير نتائج لانها اقرب الى المنهجية المتبعة بهذا البحث الفصل الثالث:يتضمن هذا الفصل عرضاً للإجراءات المتبعة في البحث الحالي، لتحقيق أهداف البحث، بدءاً بتحديد منهجيته، ومجموعه، وعينته، وطريقة اختيارها، وتحديد ادائيه وإجراءاته للتحقق من صدقهما وثباتهما، وتحديد الوسائل الإحصائية لمعالجة البيانات وعلى النحو الآتي:

**أولاً: منهجية البحث:** المنهج المتبع في هذا البحث هو المنهج الوصفي دراسة تطورية، الذي يهدف لوصف الظواهر النفسية بشكل عام عن طريق جمع البيانات عنها، وتحليلها تحليلًا منطقيًا والتعرف على العلاقات فيما بينها، وتعد الدراسة الحالية نوعاً من أنواع الدراسات التطورية المستعرضة التي تنتمي لهذا النوع من المناهج، إذ تستهدف هذه الدراسات تتبع مظاهر التطور لمجموعة من الافراد (Krech, etl.,1974:33).

**ثانياً: مجتمع البحث:** يقصد بمجتمع البحث المجتمع المستهدف في الدراسة، والمتمثل في هذا البحث بالراشدين الموجودين في المدارس الحكومية والاهلية (صباحي، مسائي) في محافظة واسط للعام الدراسي (٢٠٢٤ - ٢٠٢٥) وقد أجرى الباحث حصراً لمفردات مجتمع الدراسة: فأتضح ان عدد المرشدين والمرشدات هو: الكلي في المدارس هو (٢٥٤) المقابل للاعمار (٢٥-٣٥)(٣٥-٤٥) سنة مرشد ومرشدة تربوية ثالثاً: **عينة البحث:** 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	الذكور	الاناث	المجموع الكلي
(٣٥-٢٥) راشدين	٣٠	٣٠	٦٠
(٤٥-٣٥) راشدين	٣٠	٣٠	٦٠
المجموع الكلي	٦٠	٦٠	١٢٠

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

أ . **مقياس الاساليب الاتقاعية** اعتمد الباحث على مقياس الاساليب الاتقاعية المعد من قبل الباحث (عبيد , ٢٠٢١) الذي يتكون من (٣٩) فقرة موزعة على ثلاث مجالات ( الاساليب العلمية المنظمة, والاستمالات 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) أولاً: **التحليل الإحصائي لفقرات مقياس الاساليب الاتقاعية.** قام الباحث بإجراء التحليل الإحصائي على وفق الآتي:

أ. **حساب الخصائص السايكومترية للفقرات:** قام الباحث بحساب الخصائص السايكومترية للفقرات المتمثلة بالقوة التمييزية، وايضاً ارتباط الفقرة بالدرجة لكل اسلوب، وكالاتي:

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 استمارات الإجابة لاستخراج القوة التمييزية لفقرات المقياس.

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

. حددت المجموعتان المتطرفتان بالدرجة الكلية ونسبة (٢٧ %) من كل مجموعة إذ اقترح " كيلي " 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، بواقع (٣٢) مرشد ومرشدة في المجموعة العليا و(٣٢) مرشد ومرشدة في المجموعة الدنيا.

. استعمل الباحث الاختبار التائي (t-test) لعينتين مستقلتين في حساب دلالة الفروق بين متوسطي المجموعتين في درجات كل فقرة من فقرات المقياس، على أساس أن القيمة التائية المحسوبة تمثل القوة التمييزية للفقرة، واتضح أن جميع الفقرات مميزة لكونها دالة احصائياً؛ لأن قيمتها التائية المحسوبة أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (٢,٠٠) بدرجة حرية (٦٢) وعند مستوى دلالة (٠,٠٥). الجدول (٢) يبين

نتائج حساب القوة التمييزية للفقرات. **جدول (٢) القوة التمييزية لفقرات مقياس الاساليب الاتقاعية**

ت	المجموعة العليا	المجموعة الدنيا
---	-----------------	-----------------



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

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



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

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 الاتي:

أ. علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للأسلوب الذي تنتمي 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 دلالة (٠,٠٥) إذ كانت قيم معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية أكبر من القيمة الجدولية البالغة (٠,١٩٦) بدرجة حرية (١١٨) وبمستوى دلالة (٠,٠٥). والجدول (٣) يبين ذلك. جدول (٣) معامل الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لكل اسلوب لمقياس الاساليب الاجتماعية

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

ب. الخصائص القياسية (السيكومترية) للمقياس:

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

أ- **الصدق الظاهري (صلاحية المقياس):**تحقق الباحث من الصدق الظاهري لمقياس الاساليب الاتقاعية عن طريق تحديد تعريف الاساليب الاتقاعية 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 ملائمته للغرض الذي وضع من اجله، اعتمد الباحث قيمة مربع كاي وهي توازي نسبة ٨٠٪ فأعلى من آراء المحكمين بوصفها نسبة موافقة على فقرات المقياس، وكانت النسبة أكثر من ذلك، وأصبح مقياس الاساليب الاتقاعية متصفاً بالصدق الظاهري.

ب- **صدق البناء (Constrcut Validity):**تحقق الباحث من صدق البناء عن طريق المؤشرات الاتية :-

- 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 والفاكرونباخ، 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 وبفاصل 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) يوضح قيم معامل الثبات. جدول (٤) معامل الثبات إعادة الاختبار لكل اسلوب من الاساليب الاتقاعية

اسم العامل	معامل الثبات
اسلوب الاتقاع (العلمي/ غير العلمي)	٠,٩٣
اسلو الاتقاع (المنتظم/ العشوائي)	٠,٨٩
اسلوب الاتقاع (الاستمالات العاطفية/ العدوانية)	٠,٨٧

وتُعدّ هذه القيم مؤشراً جيداً على استقرار إجابات الأفراد على المقياس عبر الزمن، حيث أشار (العيوي) 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:**أستخرج الثبات بهذه الطريقة من درجات استمارات العينة الأساسية البالغة (١٢٠) استمارة، وبعد تطبيق المعادلة كانت قيم الثبات كما موضحة بالجدول (٥) جدول (٥) معامل الثبات الفاكرونباخ لكل اسلوب من الاساليب الاتقاعية

اسم العامل	معامل الثبات
اسلوب الاتقاع (العلمي/ غير العلمي)	٠,٩٠
اسلو الاتقاع (المنتظم/ العشوائي)	٠,٨٧
اسلوب الاتقاع (الاستمالات العاطفية/ العدوانية)	٠,٨٥

وهي معاملات ثبات جيدة يمكن الاعتماد عليها في إجراء البحوث.

**وصف المقياس بصورته النهائية:** يتألف مقياس الاساليب الاتقاعية في البحث الحالي بصورته النهائية من ثلاثة اساليب وهي (اسلوب الاتقاع (العلمي/ غير العلمي) ، اسلوب الاتقاع (المنتظم/ العشوائي)، اسلوب الاتقاع (الاستمالات العاطفية/ العدوانية) يتكون كل عامل من (١٣) فقرة وكل فقرة لها خمسة بدائل ، وأعطاهم 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 الباحثة بتبني مقياس اتخاذ القرار لأنه اقرب الى عينة البحث وفقاً لنظرية شوارتز وتعريف شوارتز (٢٠٠٢) في اتخاذ القرار بالحد الأقصى وهو الميل للتوجه نحو الخيارات بهدف إيجاد أفضل بديل ممكن، وفي الطرف الآخر، اتخاذ القرار بالحد المقنع وهو الميل للتوجه نحو الخيارات بهدف إيجاد بديل جيد بحد كاف، وتكون المقياس من (١٢) فقرة ذات بدليين، وتتراوح الدرجات النظرية للمقياس بين (١ - ٢) وحرص على استخراج الخصائص السيكومترية للمقياس. التحليل الاحصائي لفقرات مقياس اتخاذ القرار: قام الباحث بأجراء التحليل الإحصائي وفق الآتي:

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

١ - القوة التمييزية للفقرات (Discrimination Power of Items). بعد تطبيق المقياس على افراد العينة البالغ عددهم (١٢٠) مرشد ومرشدة وتصحيح استمارات الإجابة ، ولإستخراج القوة التمييزية لفقرات المقياس رتب 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 ثنائي (١ ، ٢) اعتمد الباحث معامل ارتباط فاي؛ للكشف عن القوة التمييزية للفقرات، لذا تُعدّ 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		المجموعة الدنيا		قيمة مربع كاي		قيمة فاي	الدلالة ** 0.05
	(٢)	(١)	(٢)	(١)	المحسوبة	الجدولية		
١	٢٨	٤	١١	٢١	١٨.٩٧٠	٣.٨٤	٠.٥٥٣	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 كالاتي:

■ علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس اعتمد الباحث معامل ارتباط بوينت بايسيريال؛ لكون تصحيح فقرات المقياس ثنائي (١ ، ٢)، علماً أن عينة صدق الفقرات تتكون من (١٢٠) مرشد ومرشدة في البحث الحالي، ويتبين من الجدول (٦) أنّ جميع معاملات الارتباط دالة احصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) 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 لمقياس اتخاذ القرار.

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

ب. الخصائص القياسية لمقياس 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 مجموعة من الخبراء المتخصصين في العلوم التربوية والنفسية للحكم على مدى صلاحية فقراته في قياس ما أعد لقياسه، فضلاً عن تقويم تعليماته وبدائل الإجابة عن الفقرات، وإذا ما كانت التعليمات والفقرات وبدائل الإجابة تحتاج إلى تعديل، وإذا كانت هناك أي مقترحات.

ب- صدق البناء Construct Validity: تحقق الباحث من صدق البناء من خلال المؤشرات هي

- التمييز من خلال ايجاد الفروق بين الجماعات والافراد جدول (٨) ،

- علاقة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس جدول (٩) 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، وتعدّ هذه القيمة مؤشراً جيداً على استقرار إجابات الأفراد على المقياس عبر الزمن، حيث أشار (العيسوي) إلى إنه إذا كان معامل الارتباط بين التطبيقين الأول والثاني (٠,٧٠) فأكثر، فأن ذلك يعد مؤشراً جيداً لثبات الاختبارات في العلوم التربوية والنفسية.

ب- معادلة ألفا - كرونباخ Alpha - 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: يتألف مقياس اتخاذ القرار في البحث الحالي بصورته النهائية من (١٢) فقرة وكل فقرة تم اعطاؤها الاوزان (١)، (٢) فأن أعلى درجة نظرياً للمقياس كانت ( ٢٤ ) واقل درجة ( ١٢ ) أما المتوسط الفرضي فيساوي ( ١٨ ) درجة .

■ الوسائل الإحصائية Statistical Means:

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

- مربع (كا<sup>٢</sup>) 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 مقياس اتخاذ القرار.
- الاختبار التائي t-test لعينة واحدة: للتعرف على مستوى المتغيرات عند العينة.
- الاختبار التائي t-test لعينتين مستقلتين: لحساب القوة التمييزية لفقرات مقياس الاساليب الاتقاعية.
- معامل ارتباط بيرسون Person Correlation Coefficient: استخدمت في الاتي:-
- ايجاد الارتباط بين درجة الفقرة والدرجة الكلية للاسلوب الذي تنتمي اليه لمقياس الاساليب الاتقاعية.
- لمعرفة الثبات بطريقة إعادة الاختبار لمقياسي البحث.
- للتعرف على العلاقة الارتباطية بين متغيرات البحث (الاساليب الاتقاعية، اتخاذ القرار).
- معادلة ألفا كرونباخ Cronbach Alpha للاتساق الداخلي: استخدمت لاستخراج الثبات بطريقة الفا للاتساق الداخلي لمقياسي البحث.

#### عرض النتائج ومناقشتها

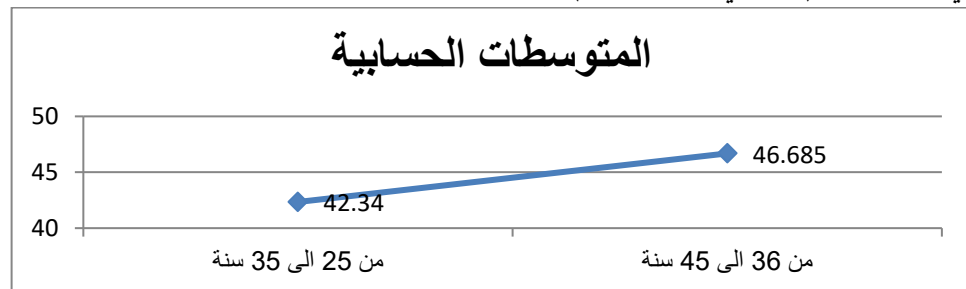
يتضمن هذا الفصل عرضاً للنتائج التي توصل اليها البحث الحالي، ومن ثم تفسيرها في ضوء الخلفية النظرية، ومناقشتها في ضوء الدراسات السابقة، فضلاً عن الاستنتاجات والتوصيات والمقترحات وعلى النحو الآتي:

**الهدف الأول: تعرف الاساليب الاتقاعية عند المرشدين تبعاً لمتغير العمر.** تحقيقاً للهدف الأول من البحث الحالي استخرج الباحث المتوسطات الحسابية للاساليب الاتقاعية لدى المرشدين من أعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة)، بلغت متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاتقاع (العلمي / غير العلمي) في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) (٤٦.٦٨٥، ٤٢.٣٤) على التوالي وبانحرافات معيارية مقدارها (٧.٤٩٣، ٦.٥٣٤). وبلغت متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاتقاع (المنتظم / العشوائي) في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) (٤٣.٥١١، ٤٧.٥٤٩) على التوالي وبانحرافات معيارية مقدارها (٨.١٠٢، ٧.٢٠١). وبلغت متوسطات درجات المرشدين على اسلوب الاتقاع (الاستمالات العاطفية / العدوانية) في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة) (٤٣.٠٥٨، ٤٦.٨٩٧) على التوالي وبانحرافات معيارية مقدارها (٦.٤٣٨، ٧.٣٣٢). ولمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات الحسابية لدرجات أفراد العينة والمتوسط النظري البالغ (٣٩) درجة، استعمل الباحث الاختبار التائي (t-test) لعينة واحدة، وظهرت النتائج ان الفروق دالة لصالح المتوسط الحسابي مما يعني ان المرشدين يمتلكون بمستوى جيد الاساليب الاتقاعية، والجدول (٨) والشكل (١) يوضح ذلك الجدول (٨). متوسطات درجات المرشدين على مقياس الاساليب الاتقاعية تبعاً لمتغير العمر

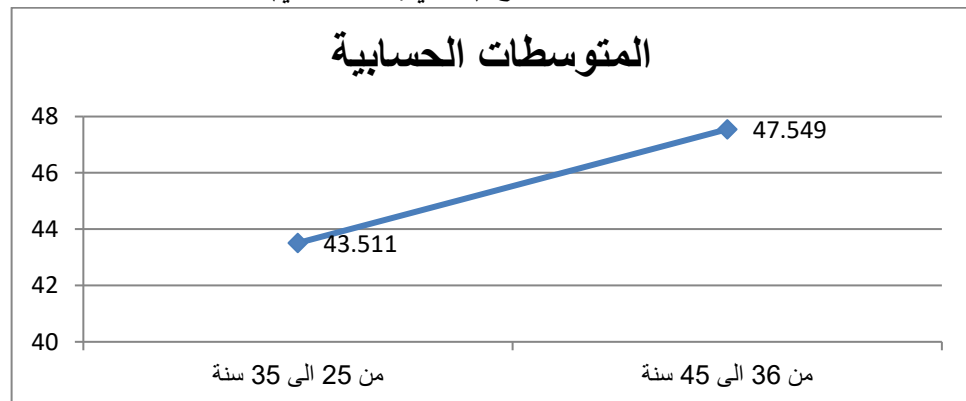
الاساليب الاتقاعية	العمر بالسنوات	عدد أفراد العينة	متوسط الدرجات	الانحراف المعياري	متوسط النظري	القيمة التائية		مستوى دلالة (٠.٠٥)
						المحسوبة	الجدولية	
اسلوب الاتقاعي (العلمي / غير العلمي)	من ٢٥ الى ٣٥ سنة	٦٠	٤٢.٣٤	٧.٤٩٣	٣٩	٣.٤٥٧	٢.٠٠	دالة
	من ٣٦ الى ٤٥ سنة	٦٠	٤٦.٦٨٥	٦.٥٣٤	٣٩	٩.١١٦	٢.٠٠	دالة
اسلوب الاتقاعي (المنتظم / العشوائي)	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 الاتقاعي (الاستمالات)	من ٢٥ الى ٣٥ سنة	٦٠	٤٣.٠٥٨	٦.٤٣٨	٣٩	٤.٨٨٩	٢.٠٠	دالة

العاطفية / العدواني	من ٣٦ الى ٤٥ سنة	٦٠	٤٦.٨٩٧	٧.٣٣٢	٣٩	٨.٣٦٥	٢.٠٠	دالة
------------------------	---------------------	----	--------	-------	----	-------	------	------

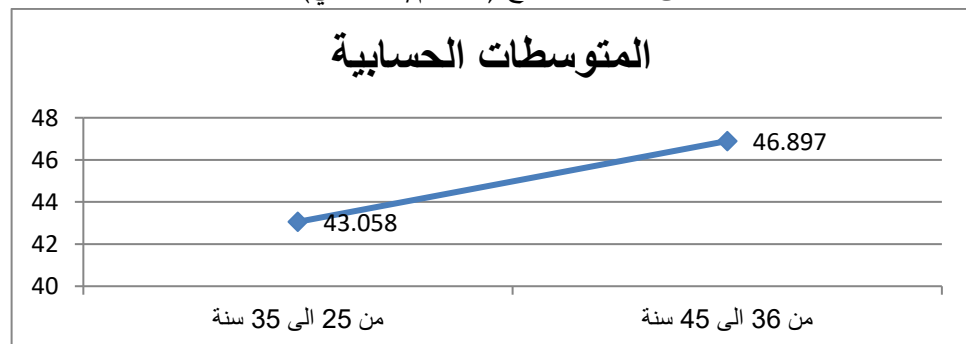
من الجدول السابق نلاحظ أن قيمة ت المحسوبة أكبر من الجدولية وبالتالي فإنه يوجد فروق في الاساليب الإقناعية للمرشدين بين متوسط العينة والمتوسط الفرضي لصالح المتوسط الفرضي في الأعمار (من ٢٥ الى ٣٥ سنة) و (من ٣٦ الى ٤٥ سنة). ويفسر الباحث هذه النتيجة وطبقاً لـ بانديورا بأن الأفراد الذين لديهم قدرة على الإقناع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



الشكل (١) متوسطات درجات المرشدين على أسلوب الإقناع (العلمي/ غير العلمي) تبعاً لمتغير العمر



الشكل (٢) متوسطات درجات المرشدين على أسلوب الإقناع (المنتظم/ العشوائي) تبعاً لمتغير العمر



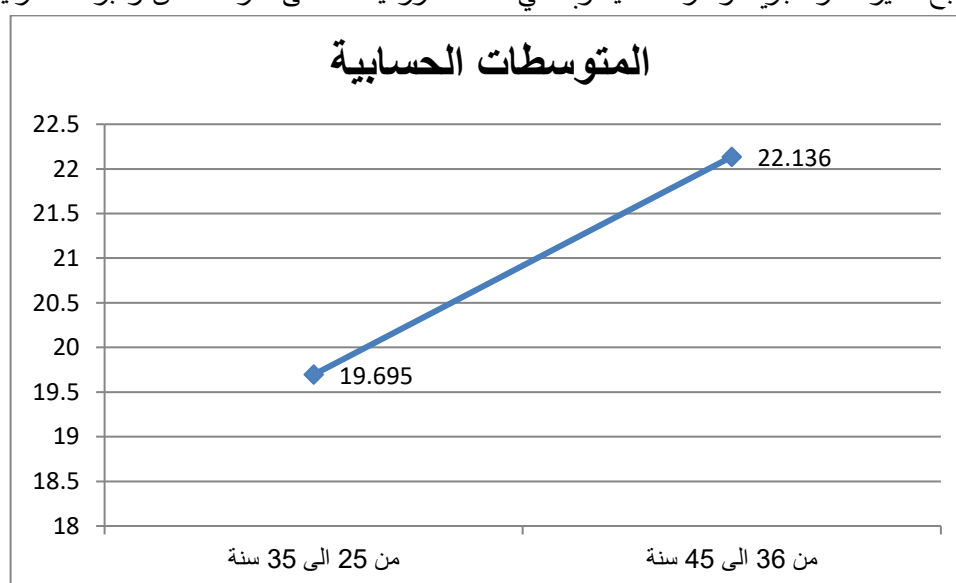
الشكل (٣) متوسطات درجات المرشدين على أسلوب الإقناع (الاستمالات العاطفية/ العدواني) تبعاً لمتغير العمر

**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) (١٩.٦٩٥ ، ٢٢.١٣٦) على التوالي وبانحرافات معيارية مقدارها (٤.٥٣٦ ، ٤.٣٢٤). ولمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات الحسابية لدرجات أفراد العينة والمتوسط النظري البالغ (١٨) درجة، استعمل الباحث الاختبار التائي (t-test) لعينة واحدة ، وظهرت النتائج ان الفروق دالة لصالح المتوسط الحسابي مما يعني ان المرشدين يمتلكون بمستوى جيد اتخاذ القرار ، والجدول (٩) والشكل (٤) يوضح ذلك

الجدول (٩) متوسطات درجات المرشدين على مقياس اتخاذ القرار تبعاً لمتغير العمر

مستوى الدلالة (٠.٠٥)	القيمة التائية		متوسط النظري	الانحراف المعياري	متوسط الدرجات	عدد أفراد العينة	العمر بالسنوات
	الجدولية	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 الى ان الانسان كلما يتقدم في العمر يصبح تفكيره اكثر تجريدا واكثر منطقية وبالتالي اتخاذ القرار يعتمد على فكر الانسان وخبرته المعرفية.



الشكل (٤) متوسطات درجات المرشدين على مقياس اتخاذ القرار تبعاً لمتغير العمر الهدف الثالث : التعرف على طبيعة العلاقة الارتباطية ذات الدلالة الإحصائية بين الاساليب الاتقاعية واتخاذ القرار لدى المرشدين. للتحقق من هذا الهدف , قامت الباحثة بأخذ اجابات العينة على مقياس الاساليب الاتقاعية واتخاذ القرار , ثم استعملت الباحثة معامل ارتباط بيرسون فكانت النتائج كما مبينة في الجدول (١٠) الجدول (١٠) العلاقة بين الاساليب الاتقاعية واتخاذ القرار

مستوى الدلالة (٠.٠٥)	القيمة التائية		قيمة معامل الارتباط بين الاساليب الاتقاعية واتخاذ القرار	العدد	الاساليب الاتقاعية
	الجدولية	المحسوبة			
دالة	١,٩٦	٩,١٢٨	٠,٦٣٩	١٢٠	اسلوب الاتقاع (العلمي / غير العلمي)
دالة	١,٩٦	٦,٠٦٢	٠,٤٨٥	١٢٠	اسلوب الاتقاع (المنتظم / العشوائي)
دالة	١,٩٦	٥,٠٧٢	٠,٤٢١	١٢٠	اسلوب الاتقاع (الاستمالات العاطفية / العدوانية)



يتبين من الجدول اعلاه الاتي:-

■ قيمة معامل الارتباط بين اسلوب الاقناع (العلمي / غير العلمي ) واتخاذ القرار قد بلغت (٠,٦٣٩) ولمعرفة دلالة العلاقة استخدم الباحث الاختبار التائي لدلالة معامل الارتباط وقد بلغت القيمة التائية المحسوبة (٩,١٢٨) , وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) 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 (٠,٤٨٥) ولمعرفة دلالة العلاقة استخدم الباحث الاختبار التائي لدلالة معامل الارتباط وقد بلغت القيمة التائية المحسوبة (٦,٠٦٢) , وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) 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 (الاستمالات العاطفية / العدوانية ) واتخاذ القرار قد بلغت (٠,٤٢١) ولمعرفة دلالة العلاقة استخدم الباحث الاختبار التائي لدلالة معامل الارتباط وقد بلغت القيمة التائية المحسوبة (٥,٠٧٢) , وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١١٨) , وهذا يعني ان العلاقة هي علاقة طردية دالة احصائيا, اي انه كلما امتلك المرشدين اسلوب الاقناع (الاستمالات العاطفية) تحسن اتخاذ القرار لديهم.

ويفسر الباحث السبب في ضوء نظرية شوارتر اذ وبين شوارتر (٢٠٠٠) ان 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 الى الحد الأقصى في الاختيار دون دراسة جميع البدائل.

### التوصيات :

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

### المقترحات:

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 المتلقي.

### المصادر العربية :

### القران الكريم

- الزيات , فتحي مصطفى (٢٠٠١) , الطبعة ١ , علم النفس المعرفي ( الجزء الأول ) دراسات وبحوث , مصر , دار النشر للجامعات.

- الكنانى , ممدوح عبد المنعم (١٩٩٢) , وآخرون , سيكولوجية التعلم وأنماط التعليم , الكويت , مكتبة الصلاح.

- المشيخي , غالب بن محمد علي (٢٠٠٩) , قلق 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 ام القرى.

- رزق , د. علي (١٩٩٤) , ط١ , نظريات في أساليب الإقناع - دراسة مقارنة, بيروت - لبنان , دار الصفوة .,

- رشتي , جيهان محمد (١٩٧٨) , الأسس العلمية لنظريات الاعلام , القاهرة , دار الفكر العربي .

- زيدان , عبد الكريم (١٩٨٠) , اصول الدعوة , بغداد , مكتبة المنار.

- فليحي , محمد جاسم (٢٠٠٢) , صناعة العقل في عصر الشاشة , عمان , الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر.

- ابو جادو , صالح محمد , ونزقل محمد بكر , (٢٠١٣): **تعليم التفكير النظرية 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.

- الغضيب، محمد، (٢٠٠٨): اتخاذ القرارات القيادية، انواعها ومراحلها مقالة منشورة في شبكة نقل المعلومات الانترنت في موقع ادارة التدريب التربوي، الرياض، السعودية.
- حسن، محمود شمال (٢٠٠٦) ، الصورة والاقتناع ، القاهرة ، دار الافاق العربية.
- فيروز بو زيدة (٢٠١٣) ، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في الأساليب الإقناعية في قناة الهدى الفضائية الناطقة باللغة الإنجليزية - Huda TV 2014 ، الإعلام الإسلامي، جامعة الأمير عبد القادر قسنطينة.
- 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 تدريبي لإدارات معاهد أعداد المعلمين والمعلمات في العراق في ضوء كفاياتهم الإدارية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية- ابن رشد، بغداد.
- الشمري، 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 البيمامة.
- كماش، يوسف لازم (٢٠١١): أسس النمو الإنساني التكويني والوظيفي، ط١، عمان ، دار دجلة.
- الملا ، رائد حسين عباس (٢٠١٤) ، الاقتناع في الاتصال الجماهيري ، بغداد ، دار الثقافة والنشر الكردية.
- موسى، غانم فنان و احمد ، فاطمة فالح (٢٠١٤) ، استباق مقاومة الاقتناع ، عمان ، زمزم ناشرون وموزعون.
- مؤيد، عبد الحسين الفضل، (٢٠١٣): نظريات اتخاذ القرارات، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- النبال، مايسة 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 الأجنبية:**

- 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, etal.(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.