

الذكاء الأقناعي لدى المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية

أ.م. د. سميرة إبراهيم عباس

D. Samer64iraq@gmail.com

مشرفة تربوية / بغداد / الرصافة الثالثة

الملخص

مستخلص البحث:

يهدف البحث إلى التعرف على:

الذكاء الأقناعي لدى المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية.

دلالة الفروق في الذكاء الأقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث) ولأجل تحقيق أهداف البحث: تم تطبيق مقياس الذكاء الإقناعي المعد من قبل (جاسم وأخرون، ٢٠١٨) على عينة البحث البالغة (١٠٠) مرشد تربوي من المدارس الابتدائية الحكومية التابعة لمديرية تربية بغداد / الرصافة الثالثة ومن كلا الجنسين (ذكور - إناث). وبعد تطبيق المقاييس على عينة البحث وتحليل البيانات إحصائياً اعتماداً على الحقيبة الإحصائية صنائية (spss) أظهرت نتائج البحث: تتمتع المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية بالذكاء الأقناعي.

توجد فروق دالة إحصائياً لدى المرشدين التربويين تبعاً للجنس (ذكور - إناث) ولصالح الذكور. وقدمت الباحثة في ضوء نتائج البحث الحالي عدداً من التوصيات والمقررات:

الكلمات المفتاحية: الذكاء الأقناعي، المرشدين التربويين، المرحلة الابتدائية.

Persuasive Intelligence among Educational Counselors in the Primary School

Assistant Professor Dr. Samira Ibrahim Abbas

Educational Supervisor / Third Rusafa3

Abstract:

The research aims to identify:

1. Persuasive Intelligence among educational counselors in the primary school.

2. The significance of differences in persuasive intelligence among educational counselors according to the gender variable (males – females).

To achieve the research objectives, the Persuasive Intelligence Scale developed by (Jassim et al., 2018) was applied to a research sample of (100) educational counselors from government primary schools affiliated with the Baghdad Education Directorate / Third Rusafa, of both genders (males – females).

After applying the scales to the research sample and analyzing the data statistically using the Statistical Package for Social Sciences (SPSS), the research results showed:

- Educational counselors in the primary school possess persuasive intelligence.

There were statistically significant differences among educational counselors according to gender (male – female), favoring males.

In light of the results of the current study, the researcher presented a number of recommendations and proposals:

Keywords: Persuasive Intelligence, Educational Counselors,Primary Stage.

الفصل الأول

التعريف بالبحث

أولاً: مشكلة البحث: **The problem of the research**

المرشدين التربويين هم الأفراد المتخصصون في مجال الإرشاد والتوجيه التربوي، الذين يقدمون الدعم والمساعدة للطلاب وأولياء الأمور لمعالجة المشاكل التي تواجههم في المجالات: الأكademie قد يتطلب الأمر مجهوداً كبيراً للتعرف على كيفية أقناعهم وان امتلاك المرشدين التربويين للمهارات التي يوفرها الذكاء الأفاني من الأمور المهمة في عمل المرشدين التربويين. حيث أن عملية تغيير آراء الآخرين أو معتقداتكم أمر صعب. وان ضعف القدرة على الأقناع وعدم امتلاك مهارات التواصل والثقة بالنفس التي يوفرها الذكاء الأفاني من الأمور التي تشكل عائق لتحقيق الأهداف المطلوبة في العمل الإرشادي والوصول إلى النجاح (AL-Shamry&

٢٢ : ٢٠٠٢,other . وأن تغير أراء الآخرين وموافقهم امر مهمًا للمرشد التربوي ويتطابق الكثير من الجهد لتحديد انساب الطرق للأقناع .

ويمثل الذكاء الاقناعي القدرة على التأثير في الآخرين وقناعتهم بوجهات النظر أو الأفكار من خلال استخدام مهارات لغوية وعاطفية واجتماعية فعالة يتعلق كيف يفكر الآخرين وسلوكهم. وأن القدرة على الأقناع تشكل الفارق بين النجاح والفشل سوى في الحياة الشخصية أو العملية، وتحديد الفارق بين النجاح البسيط والنجاح الكبير (محسن واخرون، ٢٠٢٠: ٤٣) .

الذكاء الاقناعي (أو القدرة على الإقناع) تتجلى في عدة جوانب، منها عدم القدرة على فهم وجهات نظر الآخرين، وضعف مهارات الاستماع، والتركيز الزائد على إلقاء الحجج بدلاً من بناء جسور تواصل مع المستمعين. كما أن عدم القدرة على التكيف مع المواقف المختلفة (راضي، 2022: 22) .

وقد ينتج عن ضعف الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين الابتعاد عن التلاميذ وعدم الاستماع إليهم الذي يعقد عملهم مما يتسبب في مشاكل كثيرة وصعوبات تواجه المرشدين التربويين. وتتلخص مشكلة البحث في محاولة البحث عن: الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية؟

ثانياً: أهمية البحث : The importance of the research

أن العملية التربوية بعناصرها المختلفة التي لا يمكن أن تتحقق أهدافها التي تسعى إليها بصورة مقبولة من دون وجود المرشد التربوي. لكون المرشد التربوي جزءاً من العملية التربوية ويعود عنصراً مهماً وعاملًا فعالاً في دفع حركة التعليم باتجاه أهدافه الاستراتيجية، فقد حظي الإرشاد التربوي باهتمام الباحثين والمفكرين التربويين باعتبارها من المهن الرفيعة التي تهتم بتنمية الأفراد وتطورهم أكاديمياً وفكرياً وثقافياً. وأصبح الاهتمام بالإرشاد التربوي وإعطائه المكانة التي يستحقها أمر في غاية الأهمية (حمدان، ٢٠٢٥: ٣) .

ويعد الذكاء الاقناعي أحد المفاهيم التي تلعب دوراً أساسياً وحيوياً في العملية الإرشادية وتظهر أهمية الذكاء الاقناعي لكونه وسيلة للنجاح في الحياة الشخصية والمهنية فهناك الكثير من الأفراد يحددون توجهاتهم لكن لا يصلون إلى أهدافهم وتطلعاتهم لأنهم لم يطور قدراتهم على توظيف أفكارهم وقناع الآخرين (العباسي، ٢٠١٩: ٣) .

الذكاء الاقناعي ضروري لتعلم الفرد كيف يستمع للأخرين وكيف يشاركون في أفكارهم وأرائهم لكي يصل إلى اتفاق مشترك بينهم، فأهمية الذكاء الاقناعي تتجلى في اختيار اللحظات المناسبة لـ وصول إلى اتفاق دون ضغط على الآخرين وكذلك له أهمية في تعزيز المواقف شتى حيث يزيد من ثقة الأشخاص بأنفسهم وإمكاناتهم في تقبل وجهه نظر نحو القضايا المختلفة (Dave,lakanti, ٢٠١٦:٣) .

ومن الضروري أن يمتلك كل فرد قدرًا من الذكاء الاقناعي وعلى الخصوص المرشد التربوي لا نهم أكثر الفئات تستفيد من الذكاء لأنهم يواجهون مواقف وصعوبات في العمل تطلب تمعن المرشد بالذكاء الاقناعي (جاسم وآخرون، ٢١٨: ١٤).

ويعتبر الذكاء الاقناعي مهارة مهمة تساهم في نجاحهم الأكاديمي والشخصي. واستناداً لما تقدم تكمن أهمية البحث في الآتي:

- ١- يعد محاولة علمية في مجال المعرفة حول الذكاء الاقناعي واهتمامه في العمل الإرشادي.
- ٢- يعد مرجعاً يمكن الإفادة منه في إجراء دراسات لاحقة.
- ٣- يتزامن أهميته البحث مع أهمية شريحة المرشدين التربويين التي تعد من أهم الشرائح في المجال التربوي.
- ٤- يسهم البحث الحالي في تطوير الذكاء الاقناعي من خلال استخدام المهارات والأساليب الاقناعية من قبل المرشدين التربويين.

ثالثاً : اهداف البحث **Aims of the research**

يهدف البحث الحالي التعرف على:-

- ١- الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية.
- ٢- دلالة الفروق الإحصائية في الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمنعطف الجنس (ذكور - إناث).

رابعاً حدود البحث **of the research Limitation**

يتحدد البحث الحالي: بالمرشدين التربويين في المديرية العامة للتربية ببغداد الرصافة/ الثالثة في المدارس الابتدائية للعام الدراسي ٢٠٢٤/٢٠٢٥. .

خامساً : تحديد المصطلحات **of the research Definition**

أولاً: الذكاء الاقناعي (*persuasion intelligence*)

عرفه كل من:

- ميلز (Mills, ٢٠٠٠): انه عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها احد الطرفين التأثير على الآخر وقناعه لفكرة ما من خلال التأثير على مواقفه أو معتقداته أو سلوكه (Mills, ٢٠٠٠:٥١).

- (حمدان، ٢٠٢٥): هو أي اتصال مكتوب شفوي أو سمعي أو بصري يهدف بشكل محدد للتأثير على اتجاهات والاعتقادات والسلوك (حمدان, ٢٠٠٥: ١٣).

- التعريف النظري: تبنت الباحثة تعريف Mills (٢٠٠٠, ٢٠٠٠) تعرضاً نظرياً.

- التعريف الإجرائي: الذكاء الاقناعي الذي تستدل عليه من خلال الدرجة الكلية إلى يحصل عليها المرشد التربوي على مقياس المعتمد في البحث الحالي.

Educational Counselor.

- وزارة التربية (٢٠٠٢) هو أحد أعضاء الهيئة التدريسية المؤهل تأهلاً علمياً وتربوياً لممارسة عمله الإرشادي والتوجيهي في المدرسة من خلال الاستعانة بجميع المصادر والبيانات المتوفرة والتأكد من صحة تلك البيانات. نقلً عن (الألوسي والمعرف، ٢٠٠٢: ٣٠) :

- المرحلة الابتدائية: **primary school.**

- نوع من التعليم الرسمي الذي يحصل عليه التلميذ من سنة السادسة إلى الثانية عشر ويهم التعليم في هذه المرحلة بالرعاية الجسمية والفكرية والاجتماعية والانفعالية على نحو يتفق مع طبيعة التلميذ وأهداف المجتمع الذي يعيش فيه (المعمار، ٢٠١٩: ١٧٨) .

الفصل الثاني

أطار النظري ودراسات سابقة

الذكاء الاقناعي (persuasion intelligence)

المفهوم:

الاقناع مفهوماً واسعاً للغاية وينطبق على جميع الحالات التي يتم يتغير فيها التفكير باستعمال المعتقدات والحجج المنطقية ويعتمد الاقناع على المناقشات أو على جاذبية وقوة الحجج وعلى قدرة المتحدث بالحفظ على الفكرة ويمكن أن يؤثر الاقناع على معتقدات الشخص وموافقه ودفافعه السلوكية (عبد اللطيف، ٢٠٢٠: ١٥٣) .

ويؤكد الذكاء الاقناعي على تحفيز الفرد لاستعمال المعلومات والشواهد والعلل، والمؤثرات الوجدانية نحو المعتقدات والميول والسلوك . ويعد مصطلح الذكاء الاقناعي من المصطلحات الحديثة على الساحة التربوية (رزيق، ٢٠١٢: ٦٥) .

ويطلق عليه ذكاء الشارع لاستعماله بشكل مستمر عن طريق الوعي أم دون وعي ويؤثر الذكاء الاقناعي بأمور مختلفة العمل والبيت والعلاقات الاجتماعية، (عبد الهادي، ٢٠٢٢: ١٨٣) .

ومنذ القرن الواحد والعشرين كانت هناك ثلث روافد من العلوم تيسير في اتجاه مشترك هما : الخطابة، المنطق ، الإقناع، على الرغم من أن الاهتمام بهذه العلوم من عام (٣٠٠٠ ق.م) حينما عرف أرسطو الإقناع: بأنه استعمال جميع الوسائل الممكنة للتأثير في الآخرين . من هذا التعريف انطلقت تعريفات تؤكد أهمية المفهوم (الذكاء الاقناعي) وأثره في تحفيز النواحي العقلية فهو جهد اتصالي مقصود وناجح بتأثير في النواحي العقلية يتاح فيه الاختيار لنا.

وان الاهتمام بإذكاء الاقناعي ليس وليد اليوم فقد حضي باهتمام علماء علم النفس التربوي لكونه من المواضيع الحيوية الارتباطية بالمبادئ كافة (سلام وآخرون، ٢٠٢٢: ٣٩) .

وتطور مفهوم الذكاء الاقناعي من قبل المنظر مورتيسين (٢٠٠٨) وقد طرح تطوريه الجديد في هذا الاطار الذي ضم المهارات العشرة التي يمر بها الإنسان، وكل منها قوة ذكاء الاقناعي

وتأثيرها على الآخرين . وهي: (البرمجة العصبية ، التوافق الاجتماعي، تأسيس الثقة الفورية، الاستحواذ على الانتباه، القدرة على التأثير على الآخرين، تحفيز النفس والآخرين بصورة دائمة، المתחاورات المتقدمة، التوقع المسبق والسيطرة على الذات ومهارات التحاور) عبد الهادي ، ٢٠٢٢ : (١٨٣).

وتععددت التعريفات التي تناولت الذكاء الاقناعي عرفة: بورج (٢٠٠٩) : الأساليب البارعة التي تحدث في العقول للوصول إلى نتائج مرضية. وعرفه حبيب (٢٠١٧) : انه استخدام المهارات في الاقناع . وعرفه الخزامي (٢٠١١) : انه فن التأثير في أراء الآخرين وسلوكهم باستخدام العقول والمشاعر للحصول على موافقهم المطلوبة. ويتبين مما سبق أن الذكاء الاقناعي موقف اتصال بين المرسل والمستقبل ، وأن تغير الموقف أو السلوك يستدعي قيام الفرد المقنع بتوظيف مهاراته مع ادراك مهارات وسمات الطرف الآخر (رزاق ، ٢٠١١ : ٦٠ ..).

ويتبين مما سبق أن الذكاء الاقناعي موقف اتصال يتضمن مرسل ومستقبل ويسعى إلى تغير المواقف والمعتقدات والسلوك ويستدعي قيام الفرد المقنع بتوظيف مهاراته سماته مع ادراك ومهارات وسمات الآخرين (سوزان ، ٢٠١٤ : ٣٤) .

- علاقة الأقناع بالاتصال: يعد الأقناع شكلاً لسلوك أكبر وأوسع يطلق عليه الاتصال، ويستعمل في جميع أنشطة الإنسان المرتبطة بعلاقته مع الآخرين ، فالإنسان يتصل مع أفراد وجماعات ويتوارد معهم لنقل رغبة أو مشاعر لأنه لا يستطيع تلبية بنفسه . فالاتصال هو نقل المعلومات وتبادلها مع الآخرين وجعل معانيها معروفة بين الناس لتحقيق هدف أو تأثير، ويعرف الاتصال بوصفه تمهدًا لفهم الأقناع : عملية انتقال المعلومات والأفكار الوجданية بواسطة استعمال الردود والكلمات(سلام وآخرون ٢٢٠، ٤٥:).

- مؤشرات الذكاء :

- لا يجد الشخص المقنع حرجاً في أن يعلن للناس عن مؤهلاته، فتلك المؤهلات تمثل البعد الاجتماعي والمعرفي .

- جعل الصدق والصراحة هي من صفات الشخص المقنع الناجح.

- عدم المبالغة في الادعاءات، فالبالغة في القول تضعف القضية دائماً.

- الاعتماد على عرض مجموعة من الأدلة والبراهين الصادقة والبعيدة عن المحاباة لكي تؤكد صحة الأقوال.

- ينبغي أن يبني هدف القول على ثلاثة مستويات هي: مصداقية الشخصية ، مصداقية الأفكار، مصداقية الهيئة التي تمثلها . (Mills, 2000: 23)

أدوات ذكاء الأقناع:

- المضاهاة الاجتماعية:

إشارة روبرت في كتابه (التأثير: علم وممارسة) استناداً إلى مبدأ الدليل الاجتماعي أننا نحدد الصواب من خلال معرفة ما يراه الآخرين صواباً فان عرض الأدلة والأمثلة على ما يفعل الآخرين بما يتعلق بالفكرة التي نريد ترسيختها وإقناع بها، وتعد المضاهاة الاجتماعية من الأساليب الفعالة في اتخاذ الإجراءات فيما في حالة عدم التأكيد ما يجب فعله . استعمل(روبرت) مصلح الدليل الاجتماعي بدلاً عن المضاهاة الاجتماعية إذ أن المبدأ أعمق من الدليل، والذي يستعمل المضاهاة الاجتماعية في الأقناع ينبغي أن يعرض أكبر عدد من الأشخاص يشبهون الشخص الذي نريد أن اقناعه، وان هذا الأمر يدفعهم بقدر كبير من الشجاعة للأقدام على فعل امر ما لم يفعله مسبقاً(Mortensen,krرت,2011: 130).

- التقمص العاطفي:

أن ممارسة الأقناع تتطلب من الشخص المقنع أن يكون في موقع يريد من الآخرين أن يتقمص فكرته عاطفياً للتوصل إلى التعاطف مع موقفه ومشاعره ودوافعه وفهمها وعند وصول الأفراد إلى التقمص العاطفي فانهم يرون أن القرار المقنع ليس القرار الصحيح: فالقرار الصحيح هو : التقمص العاطفي + الصدق = الأقناع. فاكملما تمكن الشخص المقنع من جعل قبول الآخرين مبنياً على التعاطف زادت قدرته على جعلهم يرتبون به وبفكرته وسرعة التقمص العاطفي .

- الأفكار غير المترابطة:

الأفكار غير المترابطة من أساليب الأقناع الخفية لأنها تتبع من الشعور بالإنجاز، فعند وصول الفرد إلى في بعض الأشياء والحصول على مواقف ينتابه شعور جيد يشعره بقوة الدافعية لأن شخص يفهم مما يزيد من أعجاب الآخرين به .

- الأعجاب:

حب الناس لشخص المقنع سمة قيمة للغاية، وعليه أن ينمّي هذه السمة إذا أراد أقناع الآخرين. فالأفراد يرغبون في عقد صفقات مع الآخرين يحبونهم، فان تقبل الأفكار من شخص تحبه، اسهل من شخص لا يعنيك في شيء (Hogan: ٢٠٠٥: ١٣٧).

إثر الاستعارة في الأقناع:

تستعمل الاستعارة في تغيير التصرفات والمواقف بمجرد الاستعارة المنظمة لشخص ما فيمكن أن تأثر في الشخص بمجرد تعديل استعاراته، أو بتبديل باستعارة اكثراً فاعلية. غالباً ما يتأثرون الأفراد بالحقائق الواقعية لاحدى المواقف، وفي الغالب يتأثرون بما يترك فيهم انطباعاً قوياً في أذهانهم. اللغة الحية تؤثر في الأقناع لأنها تمس العواطف، لذا فإن العواطف هي القوة الوحيدة التي تأثر في الأقناع، فمن دون العواطف تكون الكلمات لأنثر لها، فالعاطفة تفوق المنطق من خلال المناقشات التي تأثيرها العاطفة، والذي تتطلب مجهوداً أقل من المنطق،

فالعاطفة تؤدي إلى تغيير السلوك بشكل أسرع، لذا يلجئ المقنع إلى استعمال الاستعارة المبنية على العاطفة (Susan ٢٠١٤ : ٢٣)

وقد طرح (Mills, ٢٠٠٠) أربع نماذج للأقناع أو التأثير هي:

١- نموذج الأقناع: حيث يعمل أحد الطرفين على أقناع الطرف الآخر عن طريق تبني موقفه أو الموافقة عليه أذ يتحرك الطرف المستقبل لموقف الطرف المقنع أي بإمكان الطرف المؤثر استدراج الطرف الآخر لكي يفعل ما يريد.

٢- نموذج التفاوض: يلجأ لفرد عندما يعجز على أقناع الطرف الآخر في قبول موقفه بشكل تام إلى التفاوض على أن يقدم الطرفان التنازلات للوصول إلى حل وسيط يرضي الطرفين لاستمرار المباحثات.

٣- نموذج التعصب: يتخد فيه الطرفان موقفاً رافضاً وثابتاً دون أي اعتبار لما يريده الطرف الآخر، وهنا يجمع كل طرف ما يجعله قادر على أقناع الطرف الآخر ويتصف بعدم المرونة في تغيير قراراته ولنزول لرغبة الطرف الآخر.

٤- نموذج الاستقطاب: في عندما تتسع الفجوة بين بين الطرفين ويواجهان بعضهما، ويرفض كل طرف الاستماع إلى حجة الآخر وعندما يقوم كل طرف بأقبال وجهه نظره وصحة موقفه يحدث الاستقطاب، ويعد نموذجاً ناجحاً لأنّه يعمل على جعل الفرد يميل للموافقة والأقناع بالأراء المطروحة (Mills, 2000: 55).

- استعمالات الذكاء الاقناعي:

١- الخطابة: يتطلب الذكاء الاقناعي القدرة على توجيه الأفكار باستخدام الخطابة أو التخطيط لها لتنفيذها وتأثيرها للتأثير على الآخرين. ويجب أن تركز طريقة الإلقاء الخطبة لأنّها تؤثر في الأساس بالأفراد وتنشر الانتباه نحو الموضوع المقصود.

٢- الكتابة: للذكاء الاقناعي اثر كبير في جعل الكتابة وسيلة لإيصال ما نريد إيصاله بشكل صحيح وينبغي أن نخطط للكتابة لكي تكون مؤثرة و اختيار الموضوع الذي يتعاطف مع القارئ. ولا بد أن يتضمن الموضوع وسائل تأثير و تعمد اقناع المتلقى بالافكار المطروحة وان يتتصف ما نريد كتابته بالمصداقية و تحديد الفكرة الأساسية بدقة.

٣- الصوت والجسد: أنّ الأثر الذي يحدثه الاتصال المرئي قد يحدد قياساً دقيقاً للأثر الذي تحدثه اللغة الجسدية المرئية فإن ادراك الرسالة يتحقق بثلاث طرق:

- مرئية (اللغة الجسدية) تأثيرها ٥٥٪.

- صوتيّاً (نبرات الصوت) تأثيرها ٣٨٪.

- شفهياً (الكلمات) تأثيرها ٧٪.

أي أن تأثير الرسالة الجسدية والرسالة الصوتية تشكلان (٩٣٪) م إثر الرسالة (Mortensen, 2011: 421)

- قوانين الذكاء الاقناعي:

١- قانون التبادل. يمثل اقوى قانون وجد للأقناع في عمليات استقطاب الأفراد ويؤثر فيهم استناداً إلى البحث العلمي التبادل يستند إلى إعطاء الشخص المعنى بإقناعه لقيمة ملحوظة، ويشعر الآخرون بضرورة إعطاء هذا الشخص شيئاً ذا قيمة ملحوظة ، ولكي تقنع شخص يجب جعله قادر على وضع نفسه في محل التبادل .

٢- قانون الوقت: تغير منظور الشخص إلى وقت ما يساعد على اتخاذ القرارات المختلفة وعندما يغير الناس منظورهم إلى الوقت فأنهم يغيرون ما يشعرون به اتجاه شيء ما وبالتالي فأن القرارات التي يتخذوها بما يتعلق بذلك الشيء تختلف لاختلاف الوقت .

٣- قانون التوقع: عندما يتوقع منك أي شخص أن تتحترمه أم تثق به أن تتجز له مهمة ما فأنك سوف تصل إلى تحقيق توقع الشخص إيجابياً أم سلبياً فأن التوقع المسبق يسهل عملية الأقناع .

٤-قانون التباين: عندما يكون هناك شخصان أو مكانان أو شيئاً مختلفان نسبياً نبعضهما عن البعض فان التفكير يجعلنا قادرين أن نراهما مختلفان بصورة اكبر ويكون من السهل أن نميز إيهما نريد، فالقدرة على الأقناع ترکز على إبراز أهمية الشيء إلى شيء آخر (جاسم واخرون، ٤:١٨٠، ٢٠١٨).

الدراسات السابقة

- دراسة (AL-Shamry&AlMahdawi, ٢٠٢٢): (الذكاء الاقناعي لدى طالبات قسم رياض الأطفال) .

- استهدفت الدراسة: الكشف عن الذكاء الاقناعي لدى طالبات قسم رياض الأطفال .

- تألفت عينة البحث: من (٤٠٠) طالبة في كلية التربية الأساسية .

- توصلت الدراسة إلى: أن الذكاء الاقناعي لدى طالبة كلية التربية الأساسية بمستوى مناسب.

دراسة (محسن واخرون ٢٠٢٢): (الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين للمرحلة الثانوية)

-استهدفت الدراسة: التعرف على الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين للمرحلة الثانوية للمتميزين.

- تألفت عينة البحث: من (٢٠٠) طالب وطالبة من مدارس المتميزين.

- توصلت الدراسة إلى: - أن الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين بمستوى مرتفع.

- عدم وجود فروق دالة إحصائياً يرجع إلى الجنس (ذكور - إناث) (محسن واخرون ٢٠٢٢:٢).

إجراءات البحث

أولاً. منهجية البحث:

اختارت الباحثة المنهج الوصفي لكونه انسب المناهج ملائمة للدراسة الحالية
ثانياً. مجتمع البحث:

يتمثل مجتمع البحث الحالي بالمرشدين التربويين للمدارس المرحلة الابتدائية والبالغ عددهم (١٠٦) مرشداً موزعين على مدارس مديرية التربية الرصافة الثالثة (الملاك الدائم) . جدول (١) يوضح ذلك.

جدول (١) توزيع عينة مجتمع البحث

الجنس	ت	عدد المرشدين التربويين
الذكور	١	38
الإناث	٢	68
المجموع		106

ثالثاً : عينة البحث:

تتألف عينة البحث من (١٠٠) مرشد تربوي، تم اختيارها من مجتمع البحث. جدول (٢) يوضح ذلك.

جدول (٢) توزيع عينة البحث

الجنس	ت	عدد المرشدين التربويين
الذكور	١	38
الإناث	٢	62
المجموع		100

رابعاً - أداة البحث:

أ: مقياس الذكاء الاقناعي:

لقياس مستوى الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية . اعتمدت الباحثة مقياس (جاسمومحمود, ٢٠١٨) والذي تكون من (٢٢) فقرة الذي تم بناءه وفق نظرية (ميلز، ٢٠٠٠) . وتم استخراج الخصائص السيكوفترية للمقياس وكالاتي:

١- الصدق الظاهري :

تم استخراج الصدق الظاهري من خلال عرض فقرات مقياس الذكاء الاقناعي بصيغتها الأولية المكونة من (٢٢) فقرة على المحكمين في العلوم التربوية والنفسية والقياس والتقويم. الملحق (١).

وللتتأكد من صلاحيته فقرات المقياس اعتمد قيمة مربع (كا٢) المحسوبة معياراً لبقاء الفقرات من عدمها اذ اتفق السادة الخبراء على صلاحيه جميع فقرات المقياس .

الثبات:

تم التأكيد من ثبات المقياس بطريقة (الاختبار وإعادة الاختبار) حيث طبق المقياس على عينة استطلاعية من أفراد مجتمع البحث بلغ عددها (٤٠) مرشد تربوي تم اختيارهم بالأسلوب العشوائي وبعد أسبوعين تم إعادة التطبيق وحساب معامل (ارتباط بيرسون) بين التطبيقين وقد بلغ قيمته (٠٠.٨٧) وهو معامل ثبات جيد.

تصحيح المقياس:

تكون المقياس من (٢٢) فقرة وحددت الإجابة على المقياس بخمس بدائل هي: (دائماً، غالباً، أحياناً، نادراً، أبداً) والأوزان (١، ٢، ٣، ٤، ٥) على التوالي وتتراوح الدرجة بين (٢٢-١١٠) بمتوسط فرضي (٦٦)

الوسائل الاحصائية:

لقد اعتمدت الباحثة على الحقيقة الاحصائية (spss) في التوصل لنتائج البحث الحالي والتي استخدمت من خلالها الوسائل الآتية.

مربع كأي: استعمل للتعرف على أراء المحكمين.

- الاختبار الثاني لعينة واحدة.

- الاختبار الثاني لعينتين مستقلتين.

- معامل ارتباط بيرسون لاستخراج الثبات.

الفصل الرابع

عرض النتائج وتقسيرها:

يتضمن هذا الفصل عرضاً لنتائج البحث وفق أهدافه وتقسيرها، فضلاً عن تقديم استنتاجات وتوصيات ومقترنات في ضوء النتائج وسيتم استعراضها على النحو الآتي:

١- الهدف الأول: التعرف على الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية: تحقيقاً للهدف الأول. تم استخدام الاختبار الثاني لعينة واحدة لاستخراج المتوسط الحسابي والانحراف المعياري حيث بلغ المتوسط الحسابي (٤١،٩٤) والانحراف المعياري (١٤،٩٩) لأنحراف المعياري لأفراد عينة البحث. تبين من ذلك أن قيمة التائمة المحسوبة (28.57) وهي أكبر من الجدولية البالغة (١،٩٦) عند مستوى دلالة (٠٥) ودرجة حرية (٩٩) أي أن أفراد عينة البحث يتمتعون بالذكاء إقناعي جدول (١) يوضح ذلك.

جدول (١) يبيّن المتوسط الحسابي والانحراف المعياري والمتوسط الفرضي والقيمة التائمة لعينة واحدة

العينة	المتوسط	الانحراف	درجة	المتوسط	القيمة التائمة	مستوى
--------	---------	----------	------	---------	----------------	-------

الدلالة 0,05	الجدولية	المحسوبة	الفرضي	الحرية	المعياري	الحسابي		المتغير
دالة	1,96	28.58	66	99	9,941	94,41	100	الذكاء الاقناعي

وجاءت هذه النتيجة متفقة مع نتائج دراسة (Shamry&Others,2022) ودراسة (محسن واخرون ٢٠٢٢) حيث كانت نتائج الدراسة الحالية تتمتع المرشدين التربويين بالذكاء الاقناعي، وفسرت الباحثة هذه النتيجة إلى أن المرشدين التربويين يتمتعون بالمصداقية في عملهم ويملكون العاطفة التي لها اثر في الاقناع، وكذلك القدرة على إقامة العلاقات الناجحة وإيصال الأفكار بطريقة مفهومة لأقنان التلاميذ وأولياء الأمور فضلاً إلى اكتسابهم بعض مهارات التواصل من خلال الأعداد الأكاديمي والدورات وورش العمل التي يشاركون فيها سنوياً لتطوير قدراتهم وكتسابهم مهارات تمكنهم من النجاح في العمل والعلاقات العامة .

- الهدف الثاني: التعرف على دالة الفروق في الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث)

تحقيقاً للهدف الثاني. تم استخدام الاختبار الثاني لعينتين مستقلتين لاستخراج المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لأفراد العينة البحث حيث بلغ المتوسط الحسابي لذكور البالغ عددهم (٣٨) مرشداً (٩٧,٣٠) درجة ونحرف معياري مقداره (٧,٩٣٧) وأن قيمة الثانية المحسوبة (2.272)) وبلغ المتوسط الحسابي للإناث البالغ عددهم (٦٢) مرشدة (٩٢,٧١) درجة ونحرف معياري مقداره (١٠,٦٤٦) درجة. و أن قيمة الثانية المحسوبة (2.449)) وهي أكبر من الجدولية البالغة (١,٩٦) وأن الفرق دال إحصائياً عند مستوى دالة (٠,٥٥) ودرجة حرية (٩٨) أي أن أفراد العينة يتمتعون بذكاء إقناعي ولصالح الذكور جدول (٢) يوضح ذلك.

جدول (٢) يبين المتوسط الحسابي والانحراف المعياري والمتوسط الفرضي والقيمة التائية لعينتين مستقلتين وفق الجنس (ذكور - إناث)

مستوى الدالة 0,05	القيمة التائية		المتوسط الفرضي	درجة الحرية	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العدد	الجنس
	الجدولية	المحسوبة						
دالة	1,96	2,272	66	37	7,937	97,30	38	ذكور
	1,96		66	61	646,10	71,92	62	إناث

وجاءت وهذه النتيجة مختلفة مع نتائج الدراسات السابقة دراسة (Shamry&Others,2022) ودراسة (محسن واخرون ٢٠٢٢) كانت نتائج الدراسة الحالة على وجود فروق دالة إحصائياً بين (الذكور - الإناث) و لصالح الذكور. وتفسر الباحثة هذه النتيجة إلى الأدوار المختلفة التي يقوم بها للذكور نتيجة المهام التي يزاوها الذكور المختلفة

عن الإناث وبحكم العادات الاجتماعية والثقافة المحيطة بالبيئة نفسها الذي يتواجدون فيها قد يكون سبب تفوق الذكور بمستوى الذكاء الاقناعي إدارة أفكارهم بفاعلية أكثر من الإناث، وطرق عليه موريتسن بأنه ذكاء الشارع لأننا نستعمله بصورة مستمرة عن طريق وعيه أو بدون وعي.

الاستنتاجات. **Conclusions.**

في ضوء ما توصل إليه البحث الحالي من نتائج يمكن استنتاج ما يأتي:-

- أن المرشدين التربويين في المرحلة الابتدائية يتمتعون بالذكاء الاقناعي
- توجد فروق دالة إحصائياً لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث) ولصالح الذكور.

النوصيات **The Recommendations**

في ضوء ما توصل إليه البحث الحالي من نتائج توصي الباحثة بما يأتي:-

وضع معايير لاختيار المرشدين التربويين لعمل الإرشادي منها امتلاكهم مهارات التواصل الذي تعتمد على الذكاء الاقناعي.

إدخال المرشدين التربويين دورات يشكل مستمر لمواصلة التطور في الإرشاد التربوي لإنجاحهم المهمات الأزمة.

ضرورة أن تتضمن المقررات والمناهج الدراسية أنواع الذكاء لأهميته في جميع المجالات ولا سيما العمل الإرشادي.

المقترحات: **The Suggestions.**

- ١- اجراء دراسات مماثلة على عينات أخرى مثل (المعلمين، والمدرسين)
 - ٢- أجري دراسة تستهدف التعرف على علاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي وبعض المتغيرات مثل (المستوى الاقتصادي- الاجتماعي، موقع الضبط، الثقة بالنفس).
- المصادر

المصادر العربية

- الألوسي ، جمال حسين والمعرف ، احمد (٢٠٠٢) . الكراس التوجيهي في الإرشاد التربوي . . بغداد ، مطبعة وزارة التربية، ط١.
- جاسم شهاب، ومحمود ماجد (٢٠١٨) : الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية لدى طلبة جامعة ديالى، جامعة ديالى / كلية التربية، مجلة العلوم الإنسانية، مج (٢) ع(٧٧).
- حمدان، خالد(٢٠٠٥): الاقناع اسسه وأهدافه ي ضو أسلوب القران الكريم دراسة وصفية تحليلية،جامعة الإسلامية . غزة.
- راضي، سامي(٢٠٢٢): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالسلوك التنظيمي، الاستباقي لدى مديرى المدارس الثانوية . كلية التربية، جامعة بابل ، مجلة العلوم الإنسانية، مج(٣)(٢٦)

- رزاق ، علي (٢٠١٢): نظريات في أساليب الاقناع (دراسة مقارنة) بيروت ، لبنان دار الصفوه ط ١.

- سوزان رمضان (٢٠١٤): فن الاقناع ، القاهرة، مصر ،مكتبة الهنداوي ط ١.

- سلام هادي، و الدليمي رقية2024 () : الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحالة الشخصية لدى طلبة الجامعة . جامعة القادسية مجلة الآداب والعلوم التربوية مج(٢٤) مج (٤).

- عبد الطيف ، أسامة(٢٠٢٠): فاعلية برنامج في العلوم قائم على نماذج الاقناع في التنمية وتعديل المعتقدات الخطأ اتجاه فيروس كورونا لدى تلاميذ المرحلة الابتدائية كلية التربية ، جامعة عين الشمس، مجلة التربية، مج(٢٤) العدد (٤).

- عبد الهادي نهلة(٢٩٢٢):(الذكاء الاقناعي وعلاقته بالصحة الوجدانية لدى طلبة المرحلة الإعدادية جامعة القادسية ، مجلة الآداب والعلوم التربوية مج(٢٣) ع(٣).

- العباسى ياسر(٢٠١٩) : الذكاء الاقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى طلبة الأقسام الإنسانية ، رسالة ماجستير ن جامعة الموصل .

- محسن عبد الحمزة ، وجودة عبد السلام(٢٠٢٢) الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين ،الجمعية العراقية للدراسات التربوية والنفسية ،مج(٣٦) ع(٢).

-المعماري ، هادي(٢٠١٩) المشكلات الدراسية السلوكية لدى تلاميذ مرحلة التعليم الابتدائي، مجلة العلوم التربوية والنفسية، العراق مج (٣) ع (٣).

المصادر الأجنبية:

- Dave, lakeani (2016) : ***persuasionr the art of winnig*** what you want ,translated by atef Zainb, Hindawi library, Egybt ,st,1.

- AL-Shamry &AL-Mahdwi (2022): ***persative inteltigwnco among kindergarten students*** *international journal* of sciences .

-Mills, Harry(2000) :***Ho to commention chage mind influence*** by Americon --

--Mortensen, krrt ,w(2008): ***persuasion IQ American Mauage ment Association*** intrna tioual New York .

Hogan keriu (2005): ***published in arrangemort with john*** willy sons , New York. -

. divisiog Now yoke

الملاحق

ملحق (١)

أسماء الأساتذة الخبراء المحكمين على مقاييس البحث

الرتبة	اللقب العلمي	الاسم	الجامعة والكلية
1	أ. د	امل إبراهيم الخالدي	المستنصرية / كلية التربية
2	أ. د	هدية جاسم حسن	الكلية التربوية المفتوحة
3	أ. م. د	خضر عباس غيلان	المستنصرية/ كلية التربية
4	أ. م. د	ميادة عبد الله خزعل	مديرية تربية الرصافة / الثالثة

ملحق (2)

مقياس الذكاء الاقناعي

16	قوى يؤثر في الآخرين استعمل المواقف المؤثرة في الفرد لغرض مقترحاتي من دون تفكير
17	عندما أمارس الأقناع أقدم البراهين التي تظهر أن ما أقوم به يستحق الثقة
18	أحدث انطباعاً قوياً عندما أريد أقناع شخص ما
19	استعمل التشبيهات والروايات عندما أقدم النقاط المهمة حول موضوع ما
20	أستدرج الآخرين ليقوموا بما أريده
21	اجمع الحقائق الالزامية ثم أقوم بتحريرها كي تلائم ما أقوم به
22	أودي أمالني بعيداً عن أهواي الشخصية كي تناول ثقة الآخرين