

أثر برنامج إرشادي بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية في تنمية مقاومة الاقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية

م.د اياد طالب محمود

ayadtalib@uodiyala.edu.iq

جامعة ديالى/ كلية التربية للعلوم الانسانية

الملخص

استهدف البحث معرفة أثر برنامج إرشادي بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية في تنمية مقاومة الاقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية، وذلك بوساطة التحقق من صحة الفرضيات الصفرية التالية:

- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين درجات المجموعة التجريبية في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الاقناع
 - لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين درجات المجموعة الضابطة في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الاقناع.
 - لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعتين التجريبية والضابطة في الاختبار البعدي على مقياس مقاومة الاقناع.
- تبنى الباحث مقياس مقاومة الاقناع الذي أعده وادي لسنة (٢٠٢٥) الذي يتكون من (٢٤) فقرة، واستخرج للمقياس الصدق الظاهري من خلال عرضه على عدد من المحكمين، وصدق البناء، أما الثبات فقد استعمل طريقة الاختبار - إعادة الاختبار، ومعامل الفاكرونباخ للاتساق الداخلي، استعمل الباحث أسلوب إعادة التحصين ضد الضغوط النفسية لغرض تنمية مقاومة الاقناع ، بلغ عدد جلساته (١٠) جلسات، مدة الجلسة (٤٥) دقيقة، استمرت لمدة (٤) أسابيع، ولغرض التأكد من صلاحية هذا البرنامج جرى عرضه على نخبة من الخبراء المتخصصين في الإرشاد النفسي، وتأكدوا من صلاحيته في تنمية اليقظة الأخلاقية.
- وتوصل الباحث إلى النتائج التالية:

- توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعة التجريبية في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الاقناع.

- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعة الضابطة في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الاقناع.
- توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعتين التجريبية والضابطة في الاختبار البعدي على مقياس مقاومة الاقناع لصالح المجموعة التجريبية.
- وفي ضوء هذه النتائج خرج الباحث بعدد من التوصيات والمقترحات.
- الكلمات المفتاحية: مقاومة الاقناع، طلاب المرحلة الثانوية.

The impact of a guidance program using a stress-resilience approach on developing resistance to temptation among high school students

University of Diyala / College of Education for Human Sciences / Department of Educational and Psychological Sciences

Abstract

This research aimed to determine the effect of a counseling program using a stress-proofing approach on developing resistance to persuasion among secondary school students. This was achieved by verifying the following null hypotheses:

- There are no statistically significant differences at the 0.05 level between the pre-test and post-test scores of the experimental group on the resistance to persuasion scale.
- There are no statistically significant differences at the 0.05 level between the pre-test and post-test scores of the control group on the resistance to persuasion scale.
- There are no statistically significant differences at the 0.05 level between the post-test scores of the experimental and control groups on the resistance to persuasion scale.

The researcher adopted the Resistance to Persuasion Scale developed by Wadi in 2025, which consists of 24 items. Face validity was established for the scale through a panel of experts, and construct validity was confirmed. Reliability was assessed using the test-retest method, and Cronbach's alpha coefficient for internal consistency. The

researcher employed a stress desensitization program to develop resistance to persuasion. This program consisted of 10 sessions, each lasting 45 minutes, and continued for four weeks. To ensure the program's effectiveness, it was reviewed by a panel of experts specializing in psychological counseling, who confirmed its suitability for developing moral awareness.

The researcher reached the following conclusions:

- There are statistically significant differences at the 0.05 level between the pre-test and post-test scores of the experimental group on the Resistance to Persuasion Scale.
- There are no statistically significant differences at the 0.05 level between the pre-test and post-test scores of the control group on the Resistance to Persuasion Scale.
- There are statistically significant differences at the 0.05 level between the post-test scores of the experimental and control groups on the resistance to persuasion scale, favoring the experimental group.

Based on these results, the researcher offered several recommendations and suggestions.

Keywords:Resistance to persuasion,High school students.

مشكلة البحث

إن تغيير مواقف الأفراد وسلوكهم عملية صعبة لأن الأفراد لديهم دافع قطري للاحتفاظ بمعتقداتهم وسلوكهم الحالي ، لأن التغيير يعني الانتقال من المعلوم إلى المجهول ، ويعني فقدان السيطرة على موقف الفرد ، يفترض إن لدى الأفراد رغبة فطرية للاستقلال لذلك إي تهديد لحريتهم يكون لديهم الدافع للحفاظ على واستعادة الرأي أو السلوك المهدد ، حتى عندما لا تتعارض الرسالة مع المعتقدات أو السلوك الحالي أو عندما تكون الرسائل المقنعة في مصلحة المتلقي غالبا ما ينظر إلى محاولات الاقناع على أنها تهديد خارجي للحرية (Fransen et al, 2015, p:5).

في هذا الصدد يؤكد هيرلار (٢٠٢٠) Herlaar ليس من السهل تغيير مواقف الأفراد وسلوكياتهم إذ يمتلك الأفراد دافعا فطريا للاحتفاظ بمعتقداتهم وسلوكياتهم؛ ولأن التغيير يعني الانتقال من المعلوم إلى المجهول وفقدان السيطرة على بعض المواقف، لذا بعد من الأسباب

التي تدفع بالفرد المقاومة الإقناع (Herlaar ٢٠٠٥)، هذا من جانب ومن جانب آخر أن الأفراد يمتلكون رغبة فطرية في الاستقلال إذ أن أي تهديد الحرياتهم في أي مجال قد يؤدي إلى رغبتهم في استعادة تلك الحرية، مما يخلق لديهم دافعا للحفاظ على أرائهم وسلوكياتهم التي يشعرون بأنها مهددة وحتى وإن لم تتعارض الرسالة الإقناعية مع معتقدات الأفراد أو سلوكياتهم الحالية، فقد تكون في مصلحة المتلقي، إلا أن محاولات الإقناع غالبا ما ينظر إليها على أنها تهديد خارجي للحرية (Fransen et al., 2015:)

ويؤكد عالم النفس الاجتماعي باندورا (Bandora ١٩٩٧) أن سلوك مقاومة الإقناع قد يتحول لى نمط سلوكي، يؤدي إلى نتائج عكسية تتمثل بمضيعة للوقت، وهدر الطاقة الفردية نتيجة أن الفرد المقاوم للإقناع يبتكر العديد من التبريرات التي تجعله يقاوم مختلف الأساليب القناعية (Bandora, 1997: 27).

حيث توصلت دراسة رايمرسدال وآخرون (Reijmersdal et al ٢٠١٦) أن من أسباب قيام الأفراد بمقاومة الإقناع نمط الرسالة الإقناعية نفسها فالنمط التحذيري يجعل الأفراد أكثر احتمالا الرد بالرفض نتيجة لإحساسهم بأن الرسالة الإقناعية نوع من القيود الحريتهم الشخصية وقدرتهم على الاختيار فهم لا يريدون أن يشعروا بأنهم قد تم التلاعب بهم، ونتيجة لذلك نرى أن الأفراد يعمدون إلى مقاومة الإقناع كونه تهديد الحرياتهم الشخصية (Reijmersdal .. ٢٠١٦, ٦١, ١٤ et al).

وتتفق هذه النتيجة مع أحساس الباحث الذي أرد التأكد من وجود هذه المشكلة لدى طلاب المرحلة الثانوية، إذ عمد إلى تقديم استبانة استطلاعية تحتوي على أسئلة موجه إلى (٣٠) طالب، وتبين بواسطة إجاباتهم أنَّ (٧٠%) أجابوا عن الأسئلة بـ(نعم)؛ أي إنهم يعانون من تدني مستوى الإقناع لديهم؛ لذا تبرز مشكلة البحث الحالي التي يسعى الباحث إلى دراستها في الإجابة عن التساؤل الآتي: (هل للبرنامج الإرشادي بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية أثرا في تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية؟).

أهمية البحث

تحتاج المدارس بشكل عام ومدارسنا بشكل خاص إلى توعية بأهمية الإرشاد وخدماته كون الارشاد (Counseling) يعد ضرورة من ضروريات الحياة العصرية و واحد من مترتبات حياة الانسان المتجددة على مر العصور ويسعى بطرائقه الوقائية والعلاجية والانمائية مساعدة الافراد على فهم السلوكيات البشرية في المواقف الحياتية المختلفة (البصري , ٢٠١٧ : ٥) ولتحقيق اهداف الارشاد لابد من الاهتمام بالبرامج الإرشادية الإنمائية والوقائية والعلاجية التي يمكن أن تقي الطلاب أو تخفف من حدة الانفعالات غير التكيفية التي يعانون منها وتهتم هذه البرامج في تحسين الصحة الانفعالية للطلاب ، والتي تقوم على افتراض انه من الممكن

تعليم الطلاب ومن سن مبكرة كيفية مساعدة أنفسهم في التكيف مع الحياة بشكل أفضل قبل حصول المشكلة (عمر ، ١٩٨٧ : ٤) .

ولكي يحقق البرنامج الإرشادي أهدافه لابد ان يعتمد على مجموعة من الأساليب الإرشادية ذات العلاج المباشر وغير المباشر التي تستعمل فيه فنيات معرفية وانشطة لمساعدة الفرد في تصحيح وتعديل افكاره السلبية ومعتقداته ومن بين هذه الأساليب أسلوب التدريب على التحصين ضد الضغوط النفسية للعالم ميكنبوم وهو أحد أشكال إعادة التنظيم المعرفي الذي يرمي إلى مساعدة الفرد للتخلص من القلق والتوتر والضغط النفسي وزيادة الوعي لدى الفرد (عبد الله ، ٢٠١٢: ١٢٢) .

أن التحصين ضد الضغوط النفسية أحد الأساليب الإرشادية التي تزيد من دافعية الفرد لتحقيق السلوك المستهدف لأنه ينظر إلى نفسه على انه إنسان قادر على ضبط سلوكه. فتعلم الفرد كيف يواجه الضغط ذاتيا أفضل طريقه لتعميم السلوك والمحافظة على استمراريته فيعمم ما يحدث في موقف الإرشاد إلى مواقف الحياة الواقعية (الخطيب والحديدي ، ١٩٩٧: ٢٨٤-٢٩١) . يلعب الإقناع دورا بارزا في الحياة ، كثيرا ما يحاول الأفراد اقناع الآخرين بتغيير مواقفهم أو سلوكهم ، على سبيل المثال ، مديرا يطلب من احد موظفيه العمل لساعات اضافية خلال عطلة نهاية الاسبوع ، أو سياسيا يقنع الجمهور بإعطائه حق التصويت ، أو طبيبا يشجع مرضاه على تناول ادويتهم ، أو اعلانا تجاريا تلفزيونيا يقنع المستهلكين بانهم بحاجة إلى سيارة امه من اجل الاعتناء باسرههم ، فان تحقيق مثل هذا التغيير ليس سهلا (Marieke et al, 2015, p:1).

وهذا ما أكدته فرانس و آخرون (٢٠١٥) Fransen et al على أهمية مقاومة الإقناع كونه عنصراً أساسيا في الحياة اليومية، إذ يسعى الأفراد بصورة مستمرة للتأثير على الآخرين من أجل تغيير أرائهم أو مواقفهم أو سلوكياتهم فلا تكاد تخلو مؤسسة من مؤسسات الدولة في مختلف القطاعات سواء كانت في قطاع التعليم، أو الصناعة، أو الاقتصاد من عمليات الإقناع ومقاومة الإقناع بل قد يبدو الحوار ضمن هذه المؤسسات منحصرًا ضمن هذا المجال إلى حد كبير، فالعمل الساعات إضافية يحتاج إلى إقناع وعملية انتخاب مرشح سياسي ما تحتاج إلى إقناع، والالتزام بنظام صحي يحتاج إلى إقناع، والدراسة والالتزام بالمنهج التربوي يحتاج إلى إقناع (Fransen et al 2015:1).

تعتبر المرحلة الثانوية من أهم مراحل النمو النفسي والتربوي، حيث يمر الطلاب بتغيرات جسدية وعقلية واجتماعية هامة تؤثر على تكوين هويتهم وسلوكهم (العجيلي، ٢٠١٨، ص. ٤٥). وتتميز هذه المرحلة بالحساسية تجاه التأثيرات البيئية، مما يجعلها فرصة حاسمة للتوجيه والإرشاد النفسي الذي يدعم مقاومة الإقناع وتنمية المهارات الحياتية لذا، فإن الاهتمام بهذه المرحلة يسهم

في بناء قاعدة متينة للنمو السليم في المراحل اللاحقة من حياة الطالب (الزهراني، ٢٠١٦، ص. ٣٢).

ويمكن تلخيص الأهمية النظرية للبحث بما يلي:

- تكمن أهمية البحث بدراسة شريحة مهمة وهم طلاب المرحلة الثانوية.
- تعد هذه الدراسة أول دراسة تجريبية تناولت مفهوم مقاومة الإقناع بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية على حد علم الباحث.

الأهمية التطبيقية للبحث

- يزود المرشدين التربويين في المدارس وخارجها ببرنامج إرشادي يمكن تطبيقه على الطلبة إذ ثبت نجاحه حتى يمكن أن ينمي من بعض المتغيرات السلوكية والمعرفية كمقاومة الإقناع.

هدف البحث وفرضياته

يهدف البحث الحالي إلى معرفة أثر برنامج إرشادي بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية في تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية، من خلال اختبار الفرضيات الصفرية الآتية:

- ١- لم تظهر فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعة التجريبية في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الإقناع.
- ٢- لم تظهر فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعة الضابطة في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الإقناع.
- ٣- لم تظهر فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعتين التجريبية والضابطة في الاختبار البعدي على مقياس مقاومة الإقناع.

حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي بطلاب المرحلة الثانوية في المدارس النهارية التابعة لمديرية تربية ديالى للعام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥).

تحديد المصطلحات

أولاً: البرنامج الإرشادي، عرفه كل من

- ١- بوردرز ودراري (Borders&Drury,1992): بأنه مجموعة من الأنشطة التي يقوم بها المسترشدون في تفاعل وتعاون، بما يعمل على توظيف طاقاتهم وإمكاناتهم فيما تنفق مع ميولهم، وحاجاتهم، واستعداداتهم في جو من اللفة والاطمئنان بينهم وبين المرشد (Borders&Drury,1992:487).

التعريف النظري: يتفق الباحث مع ما ذهب إليه بوردرز ودراري (Borders&Drury,1992) في تحديد مصطلح البرنامج الإرشادي.

التعريف الإجرائي: هو مجموعة من الاجراءات التي اتبعتها الباحثة في إعداد برنامجها الإرشادي ويتضمن: ((تحديد الحاجات وتقديرها، تحديد الأولويات، كتابة أهداف البرنامج، اختيار نشاطات البرنامج وتنفيذه، تقويم كفاية البرنامج)).

ثانيا التحصين ضد الضغوط (Stress Inoculation): :

عرفها كل من:

١- ميكنبوم (Meichenbaum, 2003):

وهو الاسلوب الذي يهدف الى مساعدة الافراد الذين لديهم مخاوف مرضية تسبب لهم الكثير من القلق , ولاسيما في المواقف الضاغطة ويتكون من ثلاثة مكونات المستقبلية هي : تثقيف الفرد حول طبيعة ردود الفعل الناتجة عن التوتر , والتدريب على مهارتي التكيف المعرفية والجسدية , ومساعدة الفرد على تطبيق هذه المهارات عند التعرض للموقف الضاغط , وتشتمل هذه العملية على مواجهة الشخص للمثيرات التي تبعث على القلق , وذلك في جلسات علاجية , بهدف تعميم ردود الفعل الجديدة ((Meichenbaum, 2003: 16):

التعريف النظري :

تبنى الباحث تعريف ميكنبوم Meichenbaum ليكون هو التعريف النظري للبحث الحالي وكذلك بسبب تنبيه نظريته , لان الاستراتيجيات والفنيات المستعملة في هذا البحث تتفق مع هذا التعريف لكونه أكثر شمولاً وتحديداً.

التعريف الاجرائي:

أسلوب منظم يتضمن مجموعة من النشاطات (تقديم الموضوع ، المناقشة، الاسترخاء، النمذجة، التعزيز الاجتماعي، التغذية الراجعة، التدريب البيئي) .التي يستعملها الباحث في البرنامج الارشادي للتوصل الى الخطوات التي يجب اتخاذها لتحقيق اهداف البرنامج الارشادي.

ثالثاً: مقاومة الاقناع (resistance to persuasion)

Marieke et al, 2015 – الرغبة في الدفاع عن المواقف والمعتقدات والسلوك الحالي للفرد ، وبذلك يشعر الفرد بالتحقق من صحة آرائه وان تبقى معتقداته وسلوكياته ثابتة (Mariekeetal, 2015, p:7)

التعريف النظري:وقد تبنى الباحث تعريف Marieke et al 2015 تعريفاً نظرياً للبحث الحالي.

التعريف الاجرائي : هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها الفرد عند اجابته على مقياس

الفصل الثاني

النظرية التي فسرت مقاومة الاقناع

نظرية فرانسس وآخرون (2015) Marike Fransen (النظرية المتبناة):

تعد نظرية فرانسس وآخرون (2015) واحدة من النظريات الحديثة التي تناولت مفهوم مقاومة الإقناع من منظور نفسي وسلوكي متكامل، وتهدف هذه النظرية إلى تقديم إطار شامل لفهم كيفية استجابة الأفراد لمحاولات الإقناع والتأثير مع التركيز على العوامل النفسية والمعرفية التي تعزز القدرة على رفض الرسائل الإقناعية (Johnson et al, 2018 : 577)

وقد صنفت فرانسس وآخرون (2015) Fransen et al سلوكيات المقاومة إلى أربع فئات رئيسة بناء على الدراسات التي سبقهم فيها الباحثون الآخرون في هذا المجال وهذه الفئات هي :

١- التجنب Avoidance : يعد الأكثر سلبية ويتضمن تجنب لمحاولات الإقناع إذ تمت دراسة سلوك التجنب في المقام الأول في سياق الاتصالات التسويقية، إذ ركز الباحثون على العوامل التي تدفع الأفراد إلى تبديل القنوات الإنطلاق أو تقديم الإعلانات التجارية السريعة في البرامج المسجلة الضغط أو إيقاف تشغيل التلفاز أو مغادرة الغرفة لتجنب الرسائل التجارية (Brodin,2007:131)

٢- الاعتراض Contesting : بدلاً من تجنب الرسالة قد يعترض الأفراد على محتوى الرسالة الإقناعية أو مصدر الرسالة وكذلك على أساليب الإقناع المستخدمة في الرسالة و يكون هذا الاعتراض في جوانب ثلاثة الاعتراض على المحتوى : يعد إحدى أساليب المقاومة الشائعة المستعملة في مقاومة الإقناع و أن هذا الأسلوب يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالانتقاص من المصدر أي بالاعتراض على مصدر الرسالة، كما أن الاعتراض على محتوى الرسالة عملية فكرية تقلل من التوافق مع الرسالة المخالفة للمواقف الشخصية، وغالباً ما يتم نصوره على أنه متغير وسيط بين الرسالة المقنعة والنتائج المترتبة مثل المواقف والسلوك (Silvia, 2006:678).

٣- المعالجة المتحيزة Biased Processing : يتلقى الأفراد الرسائل بصورة ذاتية ومتحيزة وغالباً ما يمتلك الأفراد مواقف ومعتقدات حول موضوع معين قبل ان يتلقوا رسالة تتعلق به ويميلون إلى إعطاء أهمية لمواقفهم الشخصية ومثال ذلك عندما يكون لدى الأفراد معرفة متراكمة حول موضوع معين وقد تم ترسيخ موقفهم تجاهه فعندما تعرض عليهم رسالة متناقضة لمواقفهم تبدو حجج هذه الرسالة أقل مصداقية لأنها تتعارض مع المواقف السابقة , Albarracin & (Karan

وتؤكد فرانسس أنه يمكن التمييز بين ثلاثة أساليب تشوه تأثير الرسالة الإقناعية غير المتوافقة) وهذه الأساليب هي: ترجيح السمات ويتضح هذا عن طريق ما أشارت إليه اهلواليا (2000) Ahluwalia في أن الأفراد قد ينخرطون في معالبة متحيزة للرسائل المقاومة للإقناع إذ يتم إيلاء أهمية أكبر للمعلومات التي توافق مع مواقفهم في حين يمنح وزن أقل للمعلومات غير المتوافقة في حين يمثل الأسلوب الآخر تقليل التأثير إذ أنه به كن تشويه تأثير المعلومات التي تتعارض مع مواقف الفرد الحالية من خلال تجنب ما يعرف بتأثير الانتشار أو تأثير الهالة فالأفراد الذين

يكون لديهم دافع المقاومة المعلومات السلبية لا يظهرون تأثير الانتشار أو الهالة في استجاباتهم للمعلومات السلبية المتعلقة بجانب معين من الموضوع وهذا يسمح لهم بتقليل تأثير المعلومات السلبية عن تقييمهم العام للموضوع (232 - 217: Ahluwalia, 2000) أما الأسلوب الأخير فإنه يتمثل ب إنحياز التفاوض أسلوب آخر لتثويه تأثير المعلومات غير المتوافقة ويعد هذا الأسلوب ذات أهمية خاصة في سياق المعلومات الصحية ويعتقد أن متلقي الرسالة يميلون إلى الاعتقاد بأن الأشياء السلبية أقل احتمالاً لأن تحدث لهم مقارنة بالآخرين (2013:398 Shepperd et al,

٤- يتضمن أسلوب التمكين تقوية الذات أو تعزيز المواقف الحالية للأفراد للحد من ضعفهم أمام محاولات التأثير الخارجي وعند استعمال هذه الأساليب يسعى الافراد الى تأكيد ثقتهم بمعتقداتهم أو بذواتهم الحالية , وللتمكين ثلاثة أساليب فرعية : الأول والثاني يهدفان إلى تعزيز موقف محدد موجود مسبقاً، وهما تعزيز الموقف ويراد به عملية يقوم من خلالها الأفراد بتوليد أفكار تدعم مواقفهم الحالية عند التعرض للرسائل الإقناعية يعيد المتلقون التفكير في الأسباب التي أدت إلى مواقفهم وسلوكياتهم الحالية ولا يقومون بتفنيد أو تحدي الحجج المقدمة في الرسالة على سبيل المثال الشخص الذي يؤيد حق الإجهاض يمكنه مقاومة رسالة مناهضة للإجهاض من خلال التفكير بنشاط في الحجج التي تدعم حق الإجهاض بدلاً من التصدي للحجج التي تعرض في رسالة مناهضة للإجهاض (78 : 1988 Lydon et al) .

الدراسات السابقة

١- تم توظيف جميع الدراسات السابقة التي تحدثت عن الأسلوب وعن المتغير في المشكلة والاهمية

الفصل الثالث

منهجية البحث وإجراءاته

سوف يشمل البحث الحالي وإجراءاته كلاً مما يأتي:

أولاً: منهج البحث

لتفسير فرضيات البحث وتحقيق أهدافه اعتمد الباحث على المنهج التجريبي، وهو الذي يختلف عن المناهج الأخرى بدوره البارز الذي لا يقتصر على مجرد وصف الوضع الراهن للظاهرة بل يشمل أيضاً تدخلاً متعمداً من قبل الباحث لإعادة تشكيل واقع الظاهرة باستخدام إجراءات أو إحداث تغييرات محددة ثم مراقبة النتائج بدقة وتحليلها وتفسيرها (بدوي، ١٩٧٧: ٣٧٨).

ثانياً: التصميم التجريبي

ولغرض تحقيق هدف البحث تطلب من الباحث اختيار تصميم تجريبي، لذلك اختار الباحث التصميم التجريبي ذا المجموعتين (التجريبية والضابطة) وباختبار (قبلي وبعدي) لأن هذا

التصميم يعتمد على التوزيع العشوائي بين المجموعتين وهذا يحقق التكافؤ بينهما، والشكل (١) يوضح ذلك:

المجموعة التجريبية	اختبار قبلي	المتغير المستقل (برنامج إرشادي بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية)
		اختبار بعدي

الشكل (١) التصميم التجريبي

ثالثاً: مجتمع البحث

يتكون مجتمع البحث الحالي من:

- مجتمع المدارس وطلاب المرحلة الثانوية: لقد توزع أفراد مجتمع البحث الحالي على (٢٧) مدرسة ثانوية وإعدادية تابعة للمديرية العامة لتربية محافظة ديالى / قضاء بعقوبة، وبعد توجه الباحث إلى قسم الإحصاء في مديرية العامة لتربية ديالى تبين أن إعداد الطلاب في هذه المدارس وفقاً لبيانات الإحصاء التربوي بلغ (١٤٢٢٦) طالب.

رابعاً: عينة البحث

اختارت الباحثة عدد من عينات البحث الحالي وهي كالآتي:

- ١- العينة الاستطلاعية الأولى (تحديد مشكلة البحث): اختارت الباحثة العينة الاستطلاعية الأولى والبالغ عددها (٣٠) طالب من اعدادية جمال عبد الناصر وكان الغرض منها هو تحديد مدى انتشار الحالة بين الطلاب عن طريق توزيع استبانة استطلاعية وبعد جمع اجاباتهم تبين ان (١٧) من اجابتهم بنعم اي نسبة (٦٠%) مما دل على وجود المتغير المراد دراسته.
- ٢- عينة التحليل الإحصائي: شملت عينة التحليل الإحصائي (٤٠٠) طالب من المرحلة الثانوية في (قضاء بعقوبة / محافظة ديالى) وأن الغرض من هذه العينة هو استخراج المؤشرات الإحصائية والخصائص السيكومترية للمقياس.
- ٣- عينة الثبات: بلغت عينة الثبات (٣٠) طالب تم اختيارهم من اعدادية طرفة بن العبد بالطريقة العشوائية البسيطة لغرض استخراج الثبات بطريقة الاختبار وإعادة الاختبار، وايضاً تم استخراج الثبات بطريقة الفا - كرومباخ بالاعتماد على عينة التحليل الإحصائي.

- عينات البرنامج الإرشادي:

- عينة التجربة: اختار الباحث عينة التجربة والمكونة من (٢٠) طالب من طلاب المرحلة الإعدادية وتم توزيعهم على مجموعتين (تجريبية وضابطة) في كل مجموعة (١٠) طالب بطريقة عشوائية حيث اختير (١٠) طالب من مدرسة الاعدادية المركزية كمجموعة تجريبية و(١٠) من اعدادية ديالى كمجموعة ضابطة.

خامساً: تكافؤ المجموعتين

من المعلوم أن توزيع العينة على المجموعتين عشوائياً يحقق التكافؤ بينهم إلا أن الباحث أراد التأكد والطمأنينة على أن لا يكون هناك متغيرات او عوامل دخيله من الممكن أن تؤثر على تجربته، لذلك اختار الباحث القيام بالتكافؤ في متغير درجات الاختبار القبلي على مقياس مقاومة الاقناع قبل البدء بالتجربة فقط وكما يلي:

درجات الطلاب على مقياس مقاومة الاقناع قبل البدء بالتجربة:

استعمل الباحث اختبار (مان وتني) لعينات متوسطة الحجم، إذ كانت قيمة مان وتني المحسوبة (٤٩.٥) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وعند مقارنتها بقيمة مان وتني الجدولية (٢٣) تبين أنها غير دالة معنوياً، والجدول (١) يوضح ذلك:

جدول (١) التكافؤ بين المجموعتين قبل بدء التجربة

تكافؤ الاختبار القبلي :

قيمة مان وتني لعينتين مستقلتين بين المجموعتين التجريبية والضابطة قبل البدء التجربة

ت	درجات المجموعة التجريبية		درجات المجموعة الضابطة		قيمة U		مستوى الدلالة	دلالة الفروق
	الدرجة	الرتبة	الدرجة	الرتبة	المحسوبة	الجدولية		
١	٣١	٤,٥	٣٣	١٠,٥	٤٩,٥	٢٣	٠,٠٥	غير دالة إحصائياً
٢	٣٣	١٠,٥	٣٢	٨				
٣	٣٤	١٢	٣٦	١٦,٥				
٤	٣٥	١٤	٣٥	١٤				
٥	٣٢	٨	٣٧	١٩				
٦	٣٧	١٩	٣٢	٨				
٧	٣٦	١٦,٥	٣١	٤,٥				
٨	٣١	٤,٥	٣٠	١,٥				
٩	٣٠	١,٥	٣١	٤,٥				
١٠	٣٥	١٤	٣٧	١٩				
مجموع الرتب		١٠٤,٥		١٠٥,٥				

سادساً: أدوات البحث

ولكي يحقق الباحث هدف بحثه تم القيام بما يلي:

أولاً: تبنى الباحث مقياس (وادي، ٢٠٢٥) لقياس مقاومة الاقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية. ثانياً: قام الباحث ببناء برنامج إرشادي على وفق أسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية لغرض تنمية مقاومة الاقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية وسوف يعرضه الباحث في الفصل الرابع.

أولاً: مقياس مقاومة الاقناع

تبنى الباحث مقياس (وادي، ٢٠٢٥) لقياس مقاومة الاقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية ، والذي قام ببنائه على وفق نظرية (2015) (MariekeFransen) لمقاومة الاقناع والذي عرف مقاومة الاقناع: الرغبة في الدفاع عن المواقف والمعتقدات والسلوك الحالي للفرد ، وبذلك يشعر الفرد بالتحقق من صحة آرائه وان تبقى معتقداته وسلوكياته ثابتة (Mariekeetal, 2015, p:7)، إذ تكون المقياس بصيغته الأولية من أربعة مجالات هي (التجنب، الاعتراض، المعالجة المتحيزة، التمكين) و (٢٤) فقرة موزعة على اربع مجالات بواقع (٦) فقرات في كل مجال ، أما بالنسبة لبدائل الإجابة فقد كانت رباعية وهي كالآتي (تنطبق علي دائماً، تنطبق علي غالباً، تنطبق علي أحياناً، لا تنطبق علي ابداً)

إذ عرض الباحث المقياس على الخبراء والمختصين، بعدها استخرج للمقياس الخصائص السيكمترية وكما يلي:

١- عرض المقياس على الخبراء: تم عرض مقياس مقاومة الاقناع على عدد من الخبراء والمختصين في مجال الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي وأيضاً القياس والتقييم لغرض التأكد من فقرات المقياس وهل يمكن تطبيقها على عينة البحث (طلاب المرحلة الثانوية)، وأيضاً معرفة رأيهم في بدائل الإجابة وطريقة التصحيح التي ستكون (١-٢-٣-٤) للفقرات الإيجابية، أما الفقرات السلبية فستكون (١-٢-٣-٤)، وقد أُنق الخبراء على صلاحية فقرات مقياس مقاومة الاقناع بنسبة (١٠٠%) في أنها من الممكن أن تطبق على عينة البحث.

٢- الخصائص السيكمترية لمقياس مقاومة الاقناع:

■ مؤشرات الصدق: وقد تحقق الباحث من صدق المقياس بالطرائق الآتية:

أ- الصدق الظاهري: هو القدرة على قياس ما يفترض أن يقيسه المقياس، وبمعنى آخر يجب أن يكون رأي المحكم صادقاً في تقييم مدى ملائمة عمر المستجيب، ووضوح بنود المقياس، وارتباطها بالخاصية المقاسة، ويتم تحديد هذه الأمور من قبل خبراء مختصين في المجال مع مراعاة التعليمات المرافقة للمقياس كالوقت المطلوب للإجابة، ومدى توافق المقياس مع ثقافة المجتمع، والإمكانات اللازمة لتطبيقه وتصحيحه (عبد الرحمن، ١٩٩٨: ١٨٤).

ومن أجل تحقيق هذا الغرض قام الباحث بعرض مقياس مقاومة الاقناع (المتبنى) والذي يتضمن الفقرات والبدائل وطريقة التصحيح بالإضافة إلى بنود المقياس المذكورة سابقاً على عدد من الخبراء والمتخصصين في مجال الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي والقياس والتقييم لأخذ آرائهم في المقياس، وقد تبين أن المقياس وحسب رأي الخبراء صالح للتطبيق وبنسبة (١٠٠%) على عينة البحث المستهدفة.

ب- صدق البناء: يعد صدق البناء أكثر أنواع الصدق تمثيلاً لمفهوم الصدق، ويقصد به مدى قدرة المقياس النفسي على قياس تكوين فرضي أو مفهوم نفسي معين بدقة، بمعنى آخر يقيس صدق البناء مدى ارتباط المقياس بالخاصية أو الظاهرة النفسية التي يفترض أنه يقيسها (أبو علام، ٢٠٠٦: ١٩٨).

وبما إن مقياس مقاومة الاقناع قد تبناه الباحث وهو مقياس (وادي، ٢٠٢٥) يعني ذلك إن هذا النوع من الصدق قد تحقق مسبقاً.

■ مؤشرات الثبات: إذ تحقق الباحث من ثبات المقياس بالطرائق الآتية:

أ- طريقة الاختبار - وإعادة الاختبار: تعتمد هذه الطريقة على إجراء اختبار لمجموعة من الأفراد، ثم إعادة نفس الاختبار على نفس المجموعة في ظروف مشابهة بعد فترة زمنية محددة من الممكن أن تكون (١٤) يوماً، بعد ذلك يتم حساب معامل الارتباط بين نتائج الاختبارين ويعرف هذا النوع باسم معامل الثبات، ويستخدم معامل الثبات لتحديد مدى استقرار وموثوقية النتائج عبر الزمن (creswell, 2014: 74).

وتحقق هذا النوع من الثبات من خلال تطبيق الباحث مقياس مقاومة الاقناع على عينة قصدية مكونة من (٣٠) طالباً، وبعد مرور (١٤) يوماً من التطبيق الأول طبق الباحث المقياس مرة ثانية على نفس العينة الـ (٣٠)، إذ تبين إن معامل الارتباط بين التطبيقين الأول والثاني هو (٠,٨٧) وهذا يعتبر معامل ثبات جيداً جداً.

ب- طريقة الفاكرونباخ: تستخدم هذه الطريقة للتأكد من ثبات المقياس، حيث تقيس مدى الاتساق والتناسق في إجابات الفرد على جميع الأسئلة الموجودة في المقياس، فضلاً عن مدى قياس كل سؤال للمفهوم المطلوب، تعتمد فكرة هذه الطريقة على حساب الارتباطات بين درجات جميع فقرات المقياس، باعتبار أن كل فقرة تعد مقياساً قائماً بذاته (جابر وكاظم، ١٩٨٤: ١٤٩).

وعليه قام الباحث باستخراج معامل الثبات بطريقة (الفاكرونباخ) من عينة التحليل الإحصائي البالغة (٤٠٠) طالب، وبلغت قيمته (٠,٨٤) وهو معامل ثبات جيد يمكن الاعتماد عليه.

٢- وصف مقياس مقاومة الاقناع بصيغته النهائية: تكون مقياس مقاومة الاقناع بصيغته النهائية من (٢٤) فقرة كما هو موضح في (ملحق/١)، وكانت عدد بدائل إجابة هذا المقياس (٤) بدائل وهي ، (تنطبق علي دائماً، تنطبق علي غالباً، تنطبق علي أحياناً، لا تنطبق علي ابداً) أما بالنسبة لتصحيح المقياس فقد أعطى الباحث الفقرات الإيجابية الدرجات التالية (٤ - ٣ - ٢ - ١)، والفقرات السلبية كانت درجاتها كالاتي (١ - ٢ - ٣ - ٤)، وبذلك تكون أعلى درجة للمقياس هي (٩٦) درجة، وأقل درجة للمقياس (٢٤) درجة، وبمتوسط فرضي قدره (٦٠) درجة. سابعاً: الوسائل الإحصائية

١- استخدم الباحث الحقيبة الإحصائية (SPSS) لاستخراج بياناتهما، وذلك بالاعتماد على (مان وتني - الاختبار التائي لعينتين مستقلتين - معامل ارتباط بيرسون - معادلة الفاكرونباخ - اختبار ولكوسكن).

الفصل الرابع البرنامج الإرشادي

بناء البرامج الإرشادي:

اعتمد الباحث في بناء البرنامج الإرشادي على نموذج بوردرز ودراري (Boeders&Drury,1992)، حيث تم الاستناد إلى فقرات المقياس المستمدة من هذا النموذج

كأساس لاشتقاق محتوى الجلسات الإرشادية، وقد تضمن البرنامج عدة مراحل هي:

١- **تحديد الحاجات وتقديرها:** قام الباحث بتحليل فقرات مقياس مقاومة الاقناع إلى عناصرها الأساسية بهدف تحديد حاجات المسترشدين، وبناء على الإطار النظري المستخدم، اعتمدت مجالات المقياس كمجالات للحاجات الإرشادية. بعد ذلك، عرض الباحث هذه الحاجات على مجموعة من الخبراء المتخصصين في مجال الإرشاد النفسي، كما هو موضح في الجدول (٧).

جدول (٢) فقرات مقياس مقاومة الاقناع التي حولت إلى حاجات إرشادية

فقرات المقياس	الحاجات الإرشادية
١. أفضل عدم الحديث مع فرد يحاول أقناعي بتغيير آرائي ٢. ابتعد عن الذين يحاولون أقناعي بفكرة غير محببة لدي . ٣. اتجنب عن الترس اذا كان فيه ترويج لأفكار لا تسجج وقناعاتي ٤. اتجنب الحديث مع زملائي عندما يتحدثون في الأمور الغيبية ٥. أحاول ترك الآخرين عندما يتحدثون عن مستقبلي ودراستي . ٦. اعانر الجلوس مع زملائي عندما يتحدثون بأمور الجنس الآخر	التجنب
١. أشكك في افكار الآخرين غير الواضحة أو المبينة على معلومات غير دقيقة ٢. أميل إلى رفض افكار الآخرين غير موثوقة المصدر . ٣. اقتنع ببعض الافكار حتى وإن كان المتحدث بها غير موثوق به ٤. اقوم بتحليل الطري طريقة التي يستخدمها الآخر الآخرون لإقناعي ق قبل أن اقرر الاقتداء بما يقوله. ٥. ليس لدى قناعة بالمعلومات التي تتضمنها مواقع التواصل الاجتماعي . ٦. اعترض آراء اسرتي التي تحول دون اكمال دراسة التخصص الذي اريد	الاعتراض
١. أميل للأفكار التي يطرحها زملائي وتدعم موقفي الشخصية . ٢. أحاول ان اكون موضوعياً ولا انحاز للأفكار التي تناسب معتقداتي فقط ٣. أقل من أثر الآراء التي لا تتفق مع الآراء التي اتق بها . ٤. استمع للأفكار التي اختلف معها وقد أعير رأيي تجاهها ٥. قناعتني بقدراتي لا يمكن تغييرها بسهولة . ٦. ادرك أنه بالرغم من ثقتي بنفسي إلا أنني قد أتأثر بما يقوله الآخر آخرون	المعالجة المتحيزة
١. اعزز موقعي بمعلومات اضافية لمقاومة اقناع الآخرين لي . ٢. أتأثر برأي الاغلبية برفض فكرة ما أو قبولها . ٣. انكر نفسي بأنني استطع اتخاذ قراراتي بنفسي ٤. احتاج الى دعم الآخرين حتى اشعر بالثقة بقراراتي . ٥. ابحت عن الأدلة التي تدعم افكاري وقراراتي دون تردد . ٦. من الصعب أن أعير آرائي وافكاري بمجرد الحديث مع الآخرين	التمكين

- ٢- **تحديد الأهداف:** قام الباحث بصياغة أهداف البرنامج الإرشادي استناداً إلى الحاجات الإرشادية التي جرى تحديدها مسبقاً، وقد تضمنت الأهداف ما يلي:
- أ- **الهدف العام:** يتمثل في الكشف عن تأثير أسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية في تنمية مقاومة الاقناع لدى طلاب مرحلة الثانوية.
- ب- **الأهداف الخاصة (لكل جلسة):** جرى وضع هدف محدد لكل جلسة إرشادية يتوافق مع مضمونها وموضوعها.
- ج- **الأهداف السلوكية:** وهي أهداف قابلة للملاحظة والقياس، وجرى تحديدها بدقة لكل جلسة لضمان التحقق من النتائج السلوكية المتوقعة.
- ٣- **تحديد الأولويات:** اعتمد الباحث في ترتيب أولويات الحاجات الإرشادية على نموذج بوردرز ودراري (Boeders&Drury,1992) إذ تم تحويل فقرات مقياس مقاومة الاقناع إلى حاجات إرشادية منظمة بحسب أهميتها النسبية، وذلك بهدف توظيفها بشكل فعال في تحقيق أهداف البرنامج.
- ٤- **تحديد مكونات البرنامج الإرشادي:** استند البرنامج إلى عنصرين رئيسيين هما:
- أ- **الجانب النظري:** الذي انطلق منه الباحث في اشتقاق الحاجات والأهداف الخاصة بكل جلسة، مستنداً إلى الإطار النظري للموضوع.
- ب- **الفئة المستهدفة (الجماعة الإرشادية):** وهم مجموعة من طلاب المرحلة الثانوية ممن تنطبق عليهم خصائص العينة التجريبية.
- ٥- **الأنشطة الإرشادية وتنفيذ البرنامج:** تم وضع مجموعة من الأنشطة والإجراءات الإرشادية التي تهدف إلى تنمية المزاج الايجابي لدى الطلاب في المرحلة الإعدادية، وقد تم ترتيبها ضمن جدول زمني محدد، وشملت الفنيات المستمدة من أسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية لـ (ميكنبوم) وهي (تقديم الموضوع، المناقشة، الحديث الذاتي، الاسترخاء، النمذجة، التعزيز الاجتماعي، التغذية الراجعة، التدريب البيئي).
- ٦- **تقويم فعالية البرنامج الإرشادي:** اعتمد الباحث ثلاثة أنواع من التقويم لضمان فاعلية البرنامج:
- أ- **التقويم التمهيدي:** من خلال عرض البرنامج على مختصين في مجال الإرشاد النفسي لأخذ الملاحظات والتوصيات.
- ب- **التقويم البنائي:** وينفذ في نهاية كل جلسة من خلال تفاعل الطلاب والإجابة عن أسئلة تقويمية.
- ج- **التقويم الختامي:** يتمثل في مقارنة نتائج القياس القبلي والبعدي بهدف الكشف عن مدى تأثير البرنامج في تنمية المزاج الايجابي.

❖ الصدق الظاهري للبرنامج:

تحقق الباحث من الصدق الظاهري للبرنامج عبر عرضه على لجنة من ذوي الاختصاص في الإرشاد النفسي، وطلب منهم تقييم ما يلي: (مدى ملائمة الأهداف للمجالات المستهدفة، مناسبة الأنشطة لتحقيق تلك الأهداف، ترتيب الحاجات بحسب الأهمية، مدى ملائمة المدة الزمنية لكل جلسة، اقتراحات أخرى يمكن أن تُثري البرنامج)، وقد أظهرت نتائج التحكيم موافقة بنسبة ١٠٠ %، مع تعديلات طفيفة أُخذت بنظر الاعتبار.

❖ التطبيق الفعلي للبرنامج الإرشادي:

١. بعد تطبيق مقياس مقاومة الاقناع على عينة مكونة من (٨٠) طالب من إعداديتين هي الإعدادية المركزية للبنين (كمجموعة تجريبية) وإعدادية ديالى للبنين (كمجموعة ضابطة)، تم اختيار (٢٠) طالباً من الطلاب ١ ومن أصحاب الدرجات المنخفضة بصورة قصدية.
٢. تم توزيع العينة إلى مجموعتين: تجريبية وضابطة، بواقع (١٠) طلاب لكل مجموعة.
٣. تم تحديد عدد الجلسات بـ (١٠) جلسات إرشادية، بواقع جلستين أسبوعياً.
٤. نفذت الجلسات في غرفة المرشد التربوي في الإعدادية المركزية للبنين أيام الأحد والثلاثاء والخميس من كل أسبوع، إذ يكون يوم الأحد الساعة صباحاً ٩:٠٠ ، ويوم الثلاثاء الساعة ٢:٠٠ ظهراً، والخميس ٢:٠٠ ظهراً.
٥. طُلب من الطلاب في المجموعة التجريبية الالتزام بالجدول الزمني الخاص بالجلسات.
٦. جرى تحديد موعد الاختبار البعدي لقياس مقاومة الاقناع للمجموعتين (التجريبية والضابطة) في يوم الاثنين الموافق ٢٠٢٥/١١/٢ ، والجدول (٢) يوضح عناوين وأيام وتواريخ انعقاد الجلسات الإرشادية:

جدول (٢) عناوين وتواريخ انعقاد جلسات البرنامج الإرشادي

ت	اليوم والتاريخ	عنوان الجلسة
١	الأحد ٢٠٢٥/١٠/٥	الافتتاحية
٢	الثلاثاء ٢٠٢٥/١٠/٧	التجنب (أ)
٣	الخميس ٢٠٢٥/١٠/٩	التجنب (ب)
٤	الأحد ٢٠٢٥/١٠/١٢	الاعتراض (أ)
٥	الثلاثاء ٢٠٢٥/١٠/١٤	الاعتراض (ب)
٦	الخميس ٢٠٢٥/١٠/١٦	المعالجة المتحيزة (أ)
٧	الأحد ٢٠٢٥/١٠/١٩	المعالجة المتحيزة (ب)
٨	الثلاثاء ٢٠٢٥/١٠/٢١	التمكين (أ)
٩	الخميس ٢٠٢٥/١١/٢٣	التمكين (ب)
١٠	الأحد ٢٠٢٥/١١/٢٦	الختامية
الاختبار البعدي صائف يوم الاثنين ٢٠٢٥/١١/٢		

وسيوضح الباحث نموذج جلسة إرشادية والتي ستكون الجلسة الثانية من جلسات البرنامج الإرشادي وبمعنا (التجنب):

أنموذج جلسة إرشادية (الجلسة الثانية: التجنب) الوقت ٤٥ دقيقة

موضوع الجلسة	النشاط والتفاؤل والحيوية
الحاجات المرتبطة بالموضوع	حاجة أفراد المجموعة التجريبية الى التجنب
هدف الجلسة	تنمية التجنب لدى أفراد المجموعة التجريبية.
الأهداف السلوكية	جعل المسترشد قادر على أن: ١- يعرف معنى التجنب. ٢- يعرف أهمية التجنب. ٣- يعرف صفات الشخص المتجنب. ٤- يمارس التجنب في الحياة السلوكية مع الآخرين.
الفنيات المستخدمة	تقديم الموضوع، الحوار والمناقشة، الحديث الذاتي ، الاسترخاء، التعزيز الاجتماعي، الواجب البيئي.
النشاطات	<p>. يشكر الباحث أعضاء المجموعة الإرشادية على حضورهم ويرحب بهم في الجلسة.</p> <p>. يقدم الباحث موضوع الجلسة الإرشادية وهي (التجنب) عن طريق كتابته على السبورة ويقوم بتعريفه وتوضيح معناه.</p> <p>. يبين الباحث أهمية التجنب لأعضاء المجموعة التجريبية.</p> <p>. يقوم الباحث بتوضيح صفات الشخص المتجنب</p> <p>. يطرح الباحث سؤال وهو (ماذا تفهم من كلمة "تجنب").</p> <p>. من خلال هذا السؤال يفتح الباحث باب المناقشة لكي يشرك جميع أعضاء المجموعة التجريبية في الإجابة عن السؤال.</p> <p>- يمارس المرشد فنية الحديث الذاتي المصاحبة للاسترخاء العضلي والذهني بالصوت المسموع، والمهموس، وداخليا (بلا صوت) عن طريق موقف مشكل الذي تم طرحه لغرض التدريب.</p> <p>- يطلب المرشد من المسترشدين ممارسة فنية الحديث الذاتي بالصوت المسموع، والمهموس، وداخليا (بلا صوت) للسؤال الذي تم طرحه نفسه لغرض التدريب.</p> <p>- يستخدم الباحث فنية الاسترخاء من خلال موقف مشكل سوف يتم عرضه في إدارة الجلسة</p> <p>. يقوم الباحث بتقديم التعزيز الاجتماعي لأفراد المجموعة التجريبية.</p>
التقويم البنائي	١. تلخيص ما دار في الجلسة. ٢. تحديد الإيجابيات والسلبيات ومناقشتها.
التدريب البيئي	يطلب الباحث من أعضاء المجموعة التجريبية ذكر موقف كان فيه الشخص غير قادر على التجنب.

إدارة الجلسة الثانية: التجنب

- يبدأ المرشد بتحية المسترشدين والترحيب بهم، مؤكداً على أهمية الالتزام بالحضور في الوقت المحدد.

ثم يقدم مقدمة بسيطة حول موضوع الجلسة الحالي.

- تقديم الموضوع:

يقول المرشد: "موضوع جلستنا اليوم هو التجنب، وسنتعرف معاً على معناه، وأهميته، وصفات الشخص المتجنب، وكيف يمكننا ممارسته بشكل إيجابي في حياتنا اليومية."

- يوضح المرشد للمسترشدين أن التجنب هو أسلوب سلوكي يتمثل في الابتعاد المؤقت أو الدائم عن مواقف أو أشخاص أو أفكار تسبب للفرد ضغطاً نفسياً أو انفعالاً سلبياً، وذلك بهدف السيطرة على الذات وتنظيم الانفعالات.

- الحوار والمناقشة: يفتح المرشد باب الحوار بطرح أسئلة مثل: ماذا تفهم من كلمة "تجنب"؟

هل ترى أن التجنب دائماً أمر سلبي؟

هل هناك مواقف يكون فيها التجنب مفيداً؟

ما صفات الشخص الذي يلجأ إلى التجنب بشكل متوازن؟

يناقش المرشد مع المسترشدين أهمية معرفة متى يكون التجنب وسيلة إيجابية للوقاية من التوتر، ومتى يتحول إلى هروب غير صحي من المواقف.

- أحد المسترشدين: يعني الابتعاد عن شيء لا نحبه أو يسبب لنا إزعاجاً.

- المرشد: ممتاز، هذا تعريف جميل. إذا التجنب هو نوع من الابتعاد. هل تعتقدون أن هذا الابتعاد دائماً يكون أمراً سلبياً؟

- مسترشد آخر: أعتقد أنه سلبي، لأن الإنسان يجب أن يواجه مشكلاته ولا يهرب منها.

- المرشد: رائع جداً، هذا مثال ممتاز على التجنب الإيجابي. إذن نستطيع أن نقول إن التجنب ليس دائماً ضعفاً، بل قد يكون أسلوباً للسيطرة على النفس وتقليل الضغوط.

المرشد (موجهاً السؤال للجميع):

- هل تتذكرون موقفاً كنتم فيه غاضبين أو متوترين، وقررتم أن تتجنبوا الموقف بدل الدخول في صراع؟ ماذا كانت النتيجة؟

- أحد المسترشدين: نعم، مرة كنت على وشك الدخول في نقاش حاد مع صديقي، لكنني قررت أن أترك المكان. لاحقاً شعرت بالراحة ولم أندم.

- المرشد: أحسنت، إذاً علينا أن نفرق بين التجنب الوقائي الذي يحمينا من التوتر، وبين التجنب السلبي الذي يجعلنا نهرب من الحلول والمواجهة.

- المرشد: بראيكم، ما صفات الشخص المتزن في تجنبه للمواقف؟

- مسترشد: هو شخص يعرف متى يبتعد ومتى يواجه، ويتحكم بانفعالاته قبل أن يتصرف.
- المرشد: صحيح تماما، وهذا ما نسعى لتعلمه من خلال جلساتنا: أن نكون قادرين على ضبط أنفسنا، ومعرفة متى يكون التجنب وسيلة لحماية النفس ومتى يجب أن نواجه.
- المرشد إذن، نستنتج أن التجنب ليس دائما ضعفا، بل هو ذكاء انفعالي إذا استخدمناه بطريقة صحيحة. والتجنب الإيجابي هو أحد أساليب التحصين ضد الضغوط النفسية، لأنه يساعدنا على تنظيم انفعالاتنا وحماية أنفسنا من المواقف المثيرة
- استخدام فنية الحديث الذاتي: يطلب المرشد من المسترشدين أن يتحدث كلٌّ منهم مع ذاته حول موقف شعر فيه بالانزعاج أو التوتر، ويتخيل كيف يمكن أن يتعامل معه باستخدام التجنب الإيجابي.

يقول المرشد:

"كرر في نفسك عبارات مثل:

أستطيع أن أختار الموقف الذي يناسب راحتي النفسية.

ليس علي أن أواجه كل ما يرهقني.

من حقي أن أبتعد عن ما يسبب لي الضغط."

- فنية الاسترخاء: يطلب المرشد من المسترشدين الجلوس في وضع مريح، وإغماض أعينهم، ثم يبدأ معهم تمرين استرخاء بسيط، يرافقه تنفس عميق، مع التركيز على فكرة: "أنا أختار الهدوء... أختار أن أتجنب التوتر... أختار راحتي النفسية."

- التعزيز الاجتماعي: بعد انتهاء الحوار والتمارين، يقدم المرشد كلمات تشجيعية مثل: "أحسنتم، لقد أظهرتم وعيا رائعا بمعنى التجنب وأهميته. إن التحكم في المواقف لا يعني الضعف، بل هو ذكاء في التعامل مع النفس والآخرين."

- التدريب البيئي: يطلب المرشد من المسترشدين تنفيذ تدريب منزلي كآلاتي: خلال الأسبوع، لاحظ موقفا شعرت فيه بالانفعال، ودون كيف مارست التجنب بطريقة إيجابية لتجنب التوتر. في الجلسة القادمة، ناقش تجربتك مع المجموعة.

- اختتام الجلسة: يقوم المرشد بتلخيص ما تم تناوله من مفاهيم وأفكار، مثل: معنى التجنب.

أهميته في تقليل الضغوط النفسية.

صفات الشخص المتزن في تجنبه للمواقف.

كيفية ممارسة التجنب الإيجابي في الحياة اليومية.

ثم يعلن انتهاء الجلسة على أمل اللقاء في الجلسة التالية.

الفصل الخامس

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

أولاً: عرض النتائج

يتضمن هذا الفصل عرض النتائج التي تم التوصل إليها من خلال تحليل البيانات المتعلقة بالبحث، ومناقشتها وتفسيرها، فضلاً عن تقديم التوصيات والمقترحات ذات الصلة على أساس هدف البحث الذي يهدف إلى معرفة أثر برنامج إرشادي بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية في تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية، وذلك عبر اختبار الفرضيات الصفرية التالية:

١- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعة التجريبية في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الإقناع.

لاختبار صحة هذه الفرضية عالج الباحث البيانات باستعمال اختبار (ولكوسون لعينتين مترابطتين) لمعرفة دلالة الفروق بين الاختبارين القبلي والبعدي، إذ تبين أن القيمة المحسوبة للاختبار هي (صفر) وعند مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (٨) عند مستوى (٠,٠٥)، يتضح أن القيمة المحسوبة أصغر من القيمة الجدولية مما يدل على أن هناك فروقاً ذات دلالة معنوية في تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية من المجموعة التجريبية على وفق الاختبارين القبلي والبعدي ولصالح الاختبار البعدي، والجدول (٣) يوضح ذلك:

جدول (٣) قيمة ولكوسون لمعرفة الفرق بين الاختبارين القبلي والبعدي للمجموعة التجريبية

ت	درجات المجموعة التجريبية		درجات الفرق	رتب الفرق	الرتب الموجبة	الرتب السالبة	قيمة w		مستوى الدلالة	دلالة الفرق
	القبلي	البعدي					المحسوبة	الجدولية		
١	٣١	٩٠	٥٩.	٥		٥-				
٢	٣٣	٩٢	٥٩.	٥		٥-				
٣	٣٤	٩٣	٥٩.	٥		٥-				
٤	٣٥	٩١	٥٦.	٢		٢-				
٥	٣٢	٩٤	٦٢.	٨,٥		٨,٥-				
٦	٣٧	٩٥	٥٨.	٣		٣-				
٧	٣٦	٩٠	٥٤.	١		١-				
٨	٣١	٩٣	٦٢.	٨,٥		٨,٥-				
٩	٣٠	٩٤	٦٤.	١٠		١٠-				
١٠	٣٥	٩٥	٦٠.	٧		٧-				

٢- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعة الضابطة في الاختبارين القبلي والبعدي على مقياس مقاومة الإقناع.

لاختبار صحة هذه الفرضية استعمل اختبار (ولكوسون لعينتين مترابطتين) لمعرفة دلالة الفروق في الاختبارين القبلي والبعدي للمجموعة الضابطة، إذ تبين أن القيمة المحسوبة هي (١٣,٥) وعند مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (٨) عند مستوى دلالة (٠,٠٥)، تبين أن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية، مما يشير إلى أن ليس هناك فروق ذات دلالة معنوية في تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية في المجموعة الضابطة، والجدول (٤) يوضح ذلك:

جدول (٤) قيمة ولكوكسون لمعرفة الفرق بين الاختبارين القبلي والبعدي للمجموعة الضابطة

ت	درجات المجموعة الضابطة	درجات المجموعة البعدي	درجات الفرق	رتب الفرق	الرتب الموجبة	الرتب السالبة	قيمة w		مستوى الدلالة	دلالة الفرق
							المحسوبة	الجدولية		
١	٣٣	٣٢	١	٤,٥	٤,٥					
٢	٣٢	٣٣	١	٤,٥	٤,٥					
٣	٣٦	٣٦	صفر	صفر	صفر					
٤	٣٥	٣٦	١	٤,٥	٤,٥					
٥	٣٧	٣٨	١	٤,٥	٤,٥					
٦	٣٢	٣٣	١	٤,٥	٤,٥					
٧	٣١	٣٢	١	٤,٥	٤,٥					
٨	٣٠	٢٩	١	٤,٥	٤,٥					
٩	٣١	٣٠	١	٤,٥	٤,٥					
١٠	٣٧	٣٧	صفر	صفر	صفر					
مجموع الرتب					١٣,٥	٢٢,٥				

٣- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين رتب درجات المجموعتين التجريبية والضابطة في الاختبار البعدي على مقياس مقاومة الاقناع.

لاختبار صحة هذه الفرضية استعمال اختبار (مان وتي لعينتين مستقلتين) لمعرفة دلالة الفروق في الاختبار البعدي للمجموعتين التجريبية والضابطة، اذ تبين ان القيمة المحسوبة للاختبار هي (صفر) وعند مقارنتها بالقيمة الجدولية (٢٣) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) تبين ان القيمة المحسوبة اصغر من القيمة الجدولية مما يدل ان هناك فروقاً ذات دلالة معنوية في تنمية مقاومة الاقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية على وفق الاختبار البعدي ولصالح المجموعة التجريبية، والجدول (٥) يوضح ذلك:

جدول (٥) قيمة مان وتي لمعرفة دلالة الفرق بين الاختبار البعدي للمجموعتين التجريبية والضابطة

ت	درجات المجموعة التجريبية	درجات المجموعة الضابطة	قيمة U		مستوى الدلالة	دلالة الفرق
			الدرجة	الرتبة		
١	٩٠	١١,٥	٣٢	٣,٥		
٢	٩٢	١٤	٣٣	٥,٥		
٣	٩٣	١٥,٥	٣٦	٧,٥		
٤	٩١	١٣	٣٦	٧,٥		
٥	٩٤	١٧,٥	٣٨	١٠		
٦	٩٥	١٩,٥	٣٣	٥,٥		
٧	٩٠	١١,٥	٣٢	٣,٥		
٨	٩٣	١٥,٥	٢٩	١		
٩	٩٤	١٧,٥	٣٠	٢		
١٠	٩٥	١٩,٥	٣٧	٩		
مجموع الرتب		١٥٥		٥٥		

ثانياً: تفسير النتائج ومناقشتها

- تشير النتائج المستخلصة من البحث وفق المنهج التجريبي إلى أن البرنامج الإرشادي بأسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية في تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية ، إذ أظهرت نتائج التحليل الإحصائي تحسناً ملحوظاً في درجات المجموعة التجريبية مما يدل على أن البرنامج ساهم في تنمية مقاومة الإقناع لدى الطلاب المشاركين فيه، في المقابل لم يحدث أي تغيير ذي دلالة إحصائية في درجات المجموعة الضابطة، لأنها لم تتعرض لأي برنامج إرشادي، مما يعزز الفرضية بأن البرنامج الإرشادي كان العامل المؤثر في تنمية مقاومة الإقناع وهذا الأسلوب أثبت نجاحه في كثير من الدراسات النفسية السابقة مثل دراسة (العزاوي، ٢٠١٩)، دراسة (الربيعي، ٢٠١٣)، دراسة (محمد، ٢٠١٨)

ثالثاً: التوصيات

في ضوء نتائج البحث الحالي يوصي الباحث ما يلي:

١. أن تقوم جميع الأقسام ذات العلاقة بالإرشاد النفسي في مديرية تربية ديالى بتطبيق مقياس مقاومة الإقناع في جميع المدارس لغرض تشخيص الطلاب الذين يعانون من تدني مستوى مقاومة الإقناع.

٢. أن تقوم جميع الأقسام ذات العلاقة بالإرشاد النفسي في مديرية تربية ديالى باستخدام البرنامج الإرشادي المعد من قبل الباحث والقائم على أسلوب التحصين ضد الضغوط النفسية لغرض تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية .

رابعاً: المقترحات

١- عمل دراسة تجريبية مماثلة أيضاً لكن بأساليب أخرى مختلفة كأسلوب (تغيير القواعد والتنظيم) من أجل تنمية مقاومة الإقناع لدى طلاب الجامعة او على عينات أخرى مثل المتزوجات.

المصادر

- أبو علام، رجاء محمود (١٩٨٩): مدخل الى مناهج البحث التربوي، الطبعة الأولى، مكتبة الفلاح، الكويت
- ام معين ، قصي جابر ام معين (٢٠٢٤) : مقاومة الإقناع وعلاقته بالمرونة الشخصية لدى طلبة الجامعة ، بحث منشور ، مجلة نسق
- البصري ، بتول بناي زبيري (٢٠١٧) : مفهوم الارشاد التربوي والنفسي ، جامعة بابل ، كلية التربية للعلوم الانسانية ، العراق.
- الجابري، كاظم كريم (٢٠١١): مناهج البحث في التربية وعلم النفس، الطبعة الأولى ، بغداد

- الخطيب, جمال والحديدي, منى (١٩٩٧): تعديل السلوك, منشورات جامعة القدس المفتوحة, فلسطين
- عبد الله, محمد قاسم (٢٠١٢): نظريات الإرشاد والعلاج النفسي, ط1, دار الفكر للنشر والتوزيع, عمان, الأردن.
- عمر, ماهر محمد (١٩٨٧): المرشد النفسي المدرسي, دار النهضة العربية, القاهرة.
- وادي, عقيل شاكر وادي (٢٠٢٥) : مقاومة الإقناع وعلاقتها بالتفكير الجدلي لدى طلبة المرحلة الثانوية, رسالة ماجستير , جامعة القاسم , كلية الاداب
- (Eds.), The handbook of attitudes, Volume 1: Basic principles (pp. 557–601). Routledge.
- Ahluwalia. R. (2000). Examination of psychological processes underlying resistance to persuasion. Journal of Consumer Research, 27, 217– 232. <https://doi.org/10.1086/314321>
- Bandura, A (1997): Sources of Leadership Self – Efficacy: follower feedback and group performance outcomes. International Journal of Business Research, Nov, 2007 by Lei wang
- Borders & dryra L.D .Sander ,MD(1992):**Comprehend save school counseling programs**,Areview for policy markers–Journal counseling and Development
- Brodin. K. (2007): Consuming the commercial break: An ethnographic study of the potential audiences for television advertising (Doctoral dissertation). Stockholm School of Economics
<https://doi.org/10.1177/0002764216660141>
- Johnson A 4/5 self. In E. S. Knowles & J. A. Linn (Eds.), Resistance and persuasion p. 236). Lawrence Erlbaum Associates. B. T.. Wolf, L. J., Maio, G. R., & Smith–McLallen, A. (2018): Communication–induced persuasion or resistance: Processes and effects of who says what to whom. In D. Albarracin & B. T. Johnson.
- Lydon. J., Zanna, M. P., & Ross, M. (1988): Bolstering attitudes by autobiographical recall: Attitude persistence and selective memory. Personality and Social Psychology Bulletin, 14, 78–86

- Marieke L. Fransen, Edith G. Smit, and Peeter W. J. Verlegh. (2015). Strategies and motives for resistance to persuasion: an integrative framework. *Frontiers in Psychology*, 6:1201.
- Meichenbaum, D., & Cameron, R. (2003): **Stress inoculation training**, Toward a general paradigm for training coping
- Shepperd. J. A., Klein, W. M. P., Waters, E. A., & Weinstein, N. D. (2013): Taking stock of unrealistic optimism. *Perspectives on Psychological Science*, 8, 395–411.
- Silvia P. J. (2006): Reactance and the dynamics of disagreement: Multiple paths from threatened freedom to resistance to persuasion. *European Journal of Social Psychology*, 36(5), 673–685.
- Van Reijmersdal, E. A., Fransen, M. L., van Noort, G., Oprea, S. J., Vandenberg. L., Reusch, S., van Lieshout, F., & Boerman, S. C. (2016): Effects of disclosing sponsored content in blogs: How the use of resistance strategies mediates effects on persuasion. *American Behavioral Scientist*, 60(12), 1458–1474.