

## الذكاء الاقناعي وعلاقته بعقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا

م. امير جبار عبد الله

كلية الامام الكاظم (ع) أقسام الديوانية

[amer.jabar@iku.edu.iq](mailto:amer.jabar@iku.edu.iq)

تاریخ استلام البحث : ٢٠٢٥/١٠/١٣

تاریخ قبول البحث : ٢٠٢٥/١٢/٨

### مستخلص البحث:

هدف البحث التعرف على الذكاء الاقناعي وعلاقته بعقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا والفرق في الذكاء الاقناعي وعقلية النمو حسب متغيرات (الجنس، التخصص)، والعلاقة بين الذكاء الاقناعي وعقلية النمو.

تعدد البحث الحالي بطلبة الدراسات العليا جامعة القادسية وبالبالغ عددهم (٦٩٣) طالباً وطالبة، للعام الدراسي (٢٠٢٣ - ٢٠٢٤)، وتم اعتماد المنهج الوصفي الارتباطي، وبلغ حجم عينة البحث (٢٠٠) طالباً وطالبة، وقد أعد الباحث أداتين لتحقيق أهداف البحث، أولهما بناء مقياس للذكاء الاقناعي الذي تألف بصورةه النهائية من (٢٤) فقرة، وتم استخراج الخصائص السيكومترية للمقياس، بلغ ثبات المقياس باستعمال معامل ألفا كرونبا (٠.٨٠٨)، والأداة الثانية بنى الباحث مقياس عقلية النمو الذي تألف بصورةه النهائية من (٢٠) فقرة موزعة على مجالين، وتم استخراج الخصائص السيكومترية للمقياس، بلغ ثبات المقياس باستعمال معامل ألفا كرونبا (٠.٨٤٨).

طبق الباحث أداتي البحث على عينته البالغة (٢٠٠) طالباً وطالبة، وأجرى التحليل الإحصائي للبيانات بالاستعانة ببرنامج (SPSS)(Statistical Package for Social Science) والحقيقة الإحصائية للعلوم الاجتماعي (Microsoft Excel 2010)،

الإصدار (٢٦)، وتم التوصل إلى النتائج الآتية:

١. لدى طلبة الدراسات العليا ذكاء اقناعي.
٢. لا توجد فروق دالة أحصائياً حسب متغيري الجنس (ذكور\_ إناث)، والتخصص (علمي\_ إنساني).
٣. طلبة الدراسات العليا يتمتعون بعقلية النمو.
٤. لا توجد فروق دالة أحصائياً حسب متغيري الجنس (ذكور\_ إناث)، وتوجد فروق دالة أحصائياً حسب التخصص العلمي (علمي\_ إنساني) وبصالح التخصص العلمي.
٥. العلاقة موجبة دالة أحصائياً بين الذكاء الاقناعي وعقلية النمو.

الكلمات المفتاحية: الذكاء الاقناعي، عقلية النمو، طلبة الدراسات العليا



## Persuasion Intelligence and Its Relationship to the Growth Mindset among Graduate Students.

Lec . Ameer Jabbar Abdullah

Imam Al-Kadhumi University College

amer.jabar@iku.edu.iq

Date received: 13/10/2025

Acceptance date: 8/12/2025

### Abstract:

This research aimed to identify persuasive intelligence and its relationship to growth mindset among postgraduate students, as well as the differences in persuasive intelligence and growth mindset according to the variables of gender and specialization. It also explored the relationship between persuasive intelligence and growth mindset.

The current research focused on postgraduate students at Al-Qadisiyah University, totaling 693 students (male and female), during the academic year 2023-2024. A descriptive correlational approach was adopted, and the research sample size was 200 students (male and female). The researcher developed two instruments to achieve the research objectives. The first was a persuasive intelligence scale, which in its final form consisted of 24 items. The psychometric properties of the scale were determined, and its reliability was found to be 0.808 using Cronbach's alpha coefficient. The second instrument was a growth mindset scale, which in its final form consisted of 20 items distributed across two domains. The psychometric properties of this scale were also determined, and its reliability was found to be 0.848 using Cronbach's alpha coefficient. The researcher applied the research instruments to a sample of (200) male and female students and conducted statistical analysis of the data using Microsoft Excel 2010 and the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) version (26). The following results were obtained:

1. Graduate students possess persuasive intelligence.
2. There are no statistically significant differences based on the variables of gender (male-female) or specialization (scientific-humanities).
3. Graduate students possess a growth mindset.
4. There are no statistically significant differences based on the variables of gender (male-female), but there are statistically significant differences based on the scientific specialization (scientific-humanities), favoring the scientific specialization.
6. There is a statistically significant positive relationship between persuasive intelligence and a growth mindset.

**Keywords :** persuasion Intelligence, Growth Mindset, Graduate Students



## الفصل الأول

### مشكلة البحث:

ان أبرز ما يواجه الطلبة بشكل عام صعوبة امتلاكهم المهارات الاقناعية التي تزيد من قدرتهم على اقناع الآخرين، فنحن بحاجة الى ان يستمع الآخرينلينا ويفعلون ما نحتاج، وصعوبة القدرة على الاقناع وضعف امتلاك المهارات التي تتتوفر في الذكاء الاقناعي كالثقة وعدم توفر مهارات التواصل مع الآخرين تعد من أبرز المعوقات لتحقيق الاهداف والوصول الى النجاح في معظم المواقف. (جاسم، ٢٠١٨: ٢) وأن تقبل الفرد لذاته وتعامله مع الآخر في ظل المتغيرات البيئية أصبح صعب جداً، ويحتاج الى جهد غير مسبوق حتى يواجه هذه الظروف والتحديات التي تؤثر على أدائه بشكل أو بأخر، وأن توفر الذكاء الاقناعي لدى الطلبة أصبح ضرورة ملحة ونحن نمر في عالم مليء بالمتغيرات المعلومات المتضاربة فيما بينها أو ينفي أحدها الآخر، لذلك فإن عملية الاقناع لابد أن ترتكز على الثقة والمصداقية لأنها تعد الطلبة لمواجهة ظروف ومشاكل الحياة، وأن ضعف امتلاك الطلبة مهارات التواصل واقناع الآخرين تؤثر بشكل عام على حياة الطالب بمختلف جوانبها وهذا يؤدي الى انغلاقه وعزلة عن الآخرين وعدم استجابته الى اراء ورسائل الآخرين دون ادراكه بمحفوظ رسائلهم نتيجة ضعف الذكاء الاقناعي لدى الفرد، حيث ان عملية تغيير اراء الآخرين وتوجهاتهم امر صعب قد يتطلب مجھوداً في كيفية اقناع الآخرين فيما يتعلق بوجه نظرنا بموقف ما، فالذكاء الاقناعي امر ضروري لكي نتعلم كيف نستمع للآخرين، وكيفه نشاركونهم في اراءهم وتوجهاتهم حتى نصل الى اتفاق مشترك معهم بدون ممارسة الضغط على الأفراد الآخرين لتحقيق ذلك. (ميلز، ٢٠٠٣: ٣)

لذلك يلعب الاقناع دوراً رئيسياً في الحياة بمختلف مجالاتها وبمختلف مستويات تفكير الطلبة وضعف القدرة على الاقناع يؤدي الى وجهات نظر محدودة او فرص عمل بسيطة ومعينة وهذا يحتاج الى عقلية منفتحة حتى يكون ضمن الاطر والمنطقـات العقلية ، حيث يعتقد الطلاب الذين لديهم عقلية نمو ثابتة تكون لديهم قدرة محدودة على التعلم وتوقعات أقل لا شخصياتهم، ويتجنبون المحاولة ويفسرون الفشل على انه نقص في قدراتهم وحسب رؤيتهم لا يمكن تتميمه واكتساب اي مهارة جديدة، ويتصورون لديهم قدر معين من الذكاء وشخصية محدودة وهذا يؤثر على كل مجال من مجالات حياتهم، وان الذكاء هو سمة ثابتة لا يمكن تغييرها، وصفات محددة لا يستطيع تغييرها فيما بعد، ويعتقد الافراد ذو العقلية الثابتة أنه اذا كان الشخص ذكياً يصبح كل شيء سهلاً، ولا يحتاج الى بذل مجھود، اما اذا كان هناك شيء صعب فأنهم يعتقدون أنه قد لا يكون ذكياً بما يكفي



للقیام بذلك، وأن كل فرد يولد مزود بالرغبة على التعلم، ولكن تلاشى هذه الرغبة بسرعة باللغة بسبب عقلية النمو الثابتة وذلك عندما يكتسب الأفراد القدرة على تقييم أنفسهم يصبحوا خائفين من عدم كونهم أذكياء، وبذلك تكون النتيجة يصبح بعضهم خائفاً من التحديات وعدم مواجهته لصعوبات ويرفض فرص التعلم . (Maguire, 2013: 32)

لذلك على الطلبة ان يعدوا الاخطاء وسيلة للتعلم وليس دلالة على الاحقاق في التعليم وأن الطلبة حين يفكرون في سبب وجود الخطأ فهذا علامة على بداية النمو، وأن عقلية النمو ليست جهد ومثابة فكثير من الطلبة يبذلون الجهد وليس هدفهم هو التعلم والنمو، إنما لأثبات القدرات والحفظ على مسمى ذكي، وقد يتحقق من هذا الحصول على درجات جيدة (Deck&Leggett, 2010:58) لذا تتبلور مشكلة البحث الحالي بالإجابة على السؤال التالي: ما العلاقة بين الذكاء الاقناعي وعقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا؟

**أهمية البحث:**

بالنظر للتقدم والتطور العلمي في مجال دراسة الذكاء فقد تطور مفهوم الذكاء ولم يعد يقتصر على انه تلك القدرة العقلية المرتبطة بالتحصيل الدراسي فقط، بل شمل الاهتمام بدراسة الذكاء من جوانب متعددة ومنها الذكاء الاقناعي حيث ان رفع مستوى الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا يمكنهم على الرقي الى مستويات مرتفعة من الثقة والاحترام بين الزملاء والبيئة التي ينتهيون اليها بالقول والفعل من خلال العمل على خلق جو مهني وتعليمي صحيح، وهذا ما توصلت اليه دراسة (جاسم، ٢٠١٨) ان طلبة الجامعة يتمتعون بذكاء اقناعي عال وتعزيز ثقة الاخرين بأنفسهم، حيث تعد عملية التواصل مع الناس في مختلف المناسبات الاكاديمية والاجتماعية لا يعتمد على الارتجال والعفووية بل على استخدام مهارات وأسس علمية محددة (بلاين، ٢٠١٧: ١٤١).

حيث يمثل الذكاء الاقناعي أدخال الشخص الآخر في حالة شعورية رائعة بعد ما يقرر رؤية الامر من وجهة نظرك، أو فعلة كما تريده، ومن اجل تحقيق هدف الاقناع لابد من استخدام طريقة صحيحة وهي دفع الآخرين الى اقناع أنفسهم بتغيير أراءهم وتوجهاتهم وسلوكياتهم، وهذا يتم من خلال محاولة الترغيب عن طريق العقل والمنطق والمعرفة فأهمية الذكاء الاقناعي تتجسد في اختياره للحظات الحاسمة والمناسبة للوصول الى رؤية صحيحة من دون التأثير على الآخرين لتحقيق ذلك، ويترتب على هذا التغيير اثار نفسية واجتماعية إيجابية على الفرد كونه يتصل بشكل مباشر بتعامله مع زملائه والبيئة التعليمية. (رذاق، ١٩٩٤: ٦٨)



أن أهمية الذكاء الاقناعي تظهر في كيفية فهمنا للموقف الذي نتعامل معه حيث يسمح لنا معرفة ما يفكر فيه الأفراد او ما يرغبون القيام به فوراً ونكتب ثقة الآخرين ونجعلهم يفعلون ما نريد، وهذا ما أشارت اليه دراسة (السعادي، ٢٠٢١) ان الطلبة يتمتعون بمستوى مناسب من الذكاء الاقناعي، وأن الأفراد الناجحين في مختلف المجالات يمتلكون بعضاً من مهارات الذكاء الاقناعي، وأن الأفراد الذين يتمتعون بدرجة أكبر من السعادة والثراء في الحياة يمتلكون قدرة كبيرة على الاقناع والتأثير بالآخرين، وكذلك التفاوض، ولديهم قدرة على القيادة بمختلف مجالاتها والتعامل بشكل منطقي مع المواقف. (مورتسين، ٢٠٠٨: ١٦)

ونظراً لتسليم الطلبة بأن الذكاء مستويات ويمكن تتميته، من خلال بذل الجهد والاخلاص في العمل والمثابرة يساعد على زيادة المهارات والتغلب على التحديات والعقبات وهذا يتمثل بعقلية النمو أوصت دراسة (Hatcher ٢٠١٨) بأنه يجب على المعلمين يفكروا في استخدام تدخلات عقلية النمو في الفصول الدراسية المساعدة طلابهم على علوم عقلية إيجابية، وبالتالي تقليل مشاعر قبل التعلم لدى الطلاب حيث يعتقد الطلاب الذين لديهم عقلية نمو هم أكثر مثابرة عند تكليفهم بمهام وواجبات، وان الطلاب ذو عقلية النمو موجهون بثلاث قواعد تحكم عملهم وهي العمل الجيد، ومواجهة الظروف الصعبة، ومواجهة جوانب القصور وتعديلها، ويفضلون الواجبات التي تتمي قدراتهم (zintz, 2018: 2) في حين أن الطلاب ذو العقلية الثابتة موجهون بتجنب الاخطاء والعمل الجاد ويررون أخطائهم أنهم يفتقرن الى القدرة بشكل دائم، لذلك يبتعدون عن الاعمال الشاقة وينسحبون من المهام بسرعة وهذا دليل على انخفاض مستوى الذكاء لديهم، في حين يعتقد الطلاب ذو العقلية الثابتة بأن الجهد شيء سيء وأنهم أن كانوا أذكياء أو متوفقين فلن يحتاجوا الى جهد كبير، وهذا الاعتقاد يقلل من الدافع لتحقيق الاهداف. (Dweck, 1999: 14)

حيث أن الاشخاص الذين لديهم عقلية نمو نامية يتصرفون بصورة مختلفة لأنهم يختارون الانشطة التي تساعدهم على التحسين ويستمتعون بمواجهة الصعوبات، كما أوصت دراسة (Frank ٢٠١٨) بصورة تعليم عقلية النمو للمعلمين، ومنهم على وضع توقعات عالية لطلابهم وتحفيز الطلاب وبناء الثقة لديهم، مع التركيز على الخطأ الذي يحدث لديهم وكيف حدث واتخاذ الاجراءات لتحسين أدائهم في المرة القادمة ويمكن للفرد أن يصبح أكثر ذكاءً من خلال العمل الجاد، حيث يرى الأفراد ذو عقلية النمو أن التحديات والمشكلات تزيد من فرص التعلم مع بذل الجهد، وأنثبت علم الاعصاب الحديث مرنة المخ وان العقول يمكن أن تنمو وتتغير.

(Maguire et at, 2000: 143)



### أهداف البحث:

الهدف الأول: التعرف على مستوى الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا.  
الهدف الثاني: التعرف إلى الفروق في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات الجنس (ذكور - إناث) والتخصص (انساني - علمي)

الهدف الثالث: التعرف على مستوى عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا.  
الهدف الرابع: التعرف إلى الفروق في عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات الجنس (ذكور - إناث) والتخصص (انساني - علمي)

الهدف الخامس: التعرف على العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي وعقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا.

### حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي بطلبة الدراسات العليا جامعة القادسية للعام الدراسي (٢٠٢٣ - ٢٠٢٤) ولكل الجنسين (ذكور - إناث) على وفق التخصص (علمي - إنساني).

### مصطلحات البحث:

#### الذكاء الاقناعي: **persuasion Intelligence**

ميلز (Harry Milles, 2000): بأنه قدرات وعمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير في الآخر، واخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير في مواقفه أو معتقداته أو سلوكه. (ميلز، ٢٠٠٠: ٥٢)

التعريف الاجرائي للذكاء الاقناعي: هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها الطالب المستجيب على فقرات مقاييس الذكاء الاقناعي الذي أعد الباحث لهذا الغرض.

#### عقلية النمو: **Growth Mindset**

دويك (Dweck, 2015): اعتقاد الناس أن قدراتهم الأساسية يمكن تطويرها من خلال التقانى والعمل الجاد، وأن العقول والمواهب هي مجرد نقطة البداية، هذه تخلق حب التعلم والمرونة وهو أمر ضروري لإنجاز عظيم. (Dweck, 2015: 30)

التعريف الاجرائي لعقلية النمو: هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها الطالب المستجيب على فقرات مقاييس عقلية النمو الذي أعد الباحث لهذا الغرض.



### أولاً: الذكاء الاقناعي :**persuasion Intelligence**

يعد الاقناع ركيزة أساسية من ركائز التواصل الاجتماعي ونحن بحاجة ماسة الى تعلم مهارات ومبادئ من أجل القيام بالنشاطات والاعمال وأن رفع معدل الذكاء الاقناعي لدى الطلبة يساعدهم على الرقي الى مستويات مرتفعة من الثقة والاحترام بين الاخرين والعمل بجد لخلق بيئية تعليمية تعزز روابط العمل الصحيح مع كل الزملاء والتعامل بمهنية عالية (بللين، ٢٠١٧: ١٤١)

نظيرية (Harry Milles، ٢٠٠٠) :

يفسر ميلز الذكاء الاقناعي من خلال مجموعة من النماذج والطرق والمؤشرات التي تتتوفر لدى الاشخاص المقنعين، وقد بينت كيفية تمكين الفرد من مهارات الاقناع الضرورية للنجاح في العلاقات الاجتماعية أو العمل أو حتى على مستوى الاسرة، فهو ينظر الى الاقناع على أنه مهارة يمكن تعلّمها واكتسابها إذا استطاع الفرد أن يفهم ما يريد الآخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، ويرى ميلز إن هناك طريقتان للأقناع الناجح هما الأولى الطريقة الفكرية المركزية اذ يقوم المتلقى بالتفكير فيما يقوله الفرد المقنع ويحلل جميع الاسباب والدلالة المنطقية التي يقدمها المقنع بتدبر، اما الثانية الطريقة اللافكرية الطرفية فيستغرق الشخص المقصود قليل من الوقت في التفكير في المحتوى الذي تريد ايصاله، ويقوم العقل باتخاذ قرار مفاجئ، ويوزع الى المتلقى بقول (نعم او لا)، وأغلب الاحيان تكون هذا القرارات الفجائية متذكرة بداع العاطفة، ويعتمد فيها المتلقى على الادلة البسيطة والايحاءات، يرى ميلز بان المقنع الذكي هو الذي يعمل بعيداً عن الاهواء الشخصية فعندما ندرك ان الفرد الذي يحاورنا ليست لديه أهداف محددة من محاولة اقناعنا بما يريد، بذلك نال ثقتنا ويكون صادقاً في حديثه فالاهواء الشخصية تؤثر بشكل كبير في عملية اتخاذ القرار والحكم على بعض الامور وبذلك تقوم هذه النظرية على هاتين الطريقتين للوصول الى إقناع ناجح.(ميلز، ٢٠٠٠: ١٤)

طريقة إلقاء للمستمع:



١- إلقاء بعد التفكير	٢- إلقاء دون تفكير
يكون لدى الشخص المقصود حافز للأن歆ات والتقييم.	يفتقر إلى الحافر أو القدرة على الإن歆ات .
هناك تفاعل ومشاركة كبيرة.	التفاعل والمشاركة أو القدرة على الإن歆ات .
يقوم بتدبير المعلومات التي تتصرف بالإيجابية.	يستعمل التفكير السلبي ويتخذ قرارات فجائية.
يحاول الموازنة بين المزايا والسلوک.	لا يستعمل الأدلة المضادة، ولا يبحث عن دلالات الإلقاء
يستعمل المنطق والعقل.	لا يستعمل التحليل العقلي الا قليلاً، ويندفع خلف غريزته وعواطفه.

(رايتون ، ٢٠١١ ، ١١٣)

#### مؤشرات الذكاء الاقناعي في نظرية ميلز:

- . جعل الصدق والصراحة هي من مؤهلات الفرد المقنع الناجح.
- . تأكيد دائماً من أن لغة بدنك تطابق حديثك، فإذا لم يحدث تناقض بين لغة جسدك وحديثك فسوف يكون حديثك عظيم الأثر.
- . قلما تحصل على فرصة ثانية لا عطاء انطباع جيد، ولكن خلال أربع دقائق تظهر انطباع سيء.
- . يجب عليك مواجهة الشخص، أن تتخذ موقفاً جيداً، وتبقى على اتصال الاعين وتصافح اليدين، حتى تحدث انسجاماً مع جسدك. (ميلز ، ٢٠٠٠ : ٨٤)

#### أشكال الذكاء الاقناعي:

١. المصداقية: كل فرد لا يتمتع بالمصداقية ليس لديه القدرة على أقناع شخص آخر، وإن الشخص الذي يتمتع بمصداقية يقابلونه كل افراد المجتمع بالقبول والاقناع، فالفرد الذي يتمتع بذكاء اقناعي يتمتع بدرجة عالية من الاقناع والسمعة الحسنة

٢. الاقناع بالعاطفة والوجдан: تعد المشاعر والاحاسيس مجالاً جيداً لتعامل مع المتلقى عاطفياً، فالحديث مع الفرد المتلقى في مواضع منها المحبة، والابوة، والالفة، والرحمة، وتوظيفها في مخاطبة دوافعه، يتراوّب الإنسان عادة مع الاشياء التي تجعله يشعر بالراحة النفسية، ولا يتراوّب عندما يشعر بعدم الارتباط.



٣. الاقناع بالمنطق: يقصد به استخدام الإثباتات والادلة المنطقية لتدعم الطرح الذي نظره واختيار الطرق المناسبة لتنفيذها تبعاً لموقف الاقناعي. (الشوا، ٢٠١٤: ٧)

نماذج الذكاء الاقناعي الاربعة التي حددتها العالم تشارلز مارجيسون ١٩٨٧ وقدمتها نظرية هاري ميلز:

١. نموذج الاقناع: يحاول أحد الطرفين أقناع الآخر بأتباوه، أو الموافقة على موقفه، ويتضمن هذا النموذج محاولة صحيحة من الفرد المقنع لكي يقنع الطرف الآخر بالانتقال بموقفة، وبإمكان الفرد المؤثر استدراجه الطرف الآخر لكي يفعل ما يريد. (ميلز، ٢٠٠٠: ٤)

٢. نموذج التفاوض: في حالة عدم قدرة الفرد على أقناع الطرف الآخر في قبول موقفة بشكل تام، يمكنه التفاوض معه لتوضيح موقفة ويبداً كلا الطرفين بتقديم التنازلات لبعض من أجل الوصول الى حل وسط، غالباً ما يكون المقنع الذكي ذو قدرة عالية على التفاوض. (جارديسون، ١٩٨٧: ٣٠)

٣. نموذج التعصب: يحدث رهذا التعصب عندما يتخذ كل من الطرفين موقف ثابتة، أو عدم الاخذ بعين الاعتبار ما يطلبه الطرف الآخر ويؤثر هذا على كلا الطرفين اي لا يبدي مرؤنة بل يتثبت كل منهما بموقفة.

٤. نموذج الاستقطاب: يحدث عندما يكون الفارق كبير أثناء تبادل الحديث، ويحدث هذا عندما يقوم كل طرف بمحاجمة الطرف الآخر دون وضوح، رافضاً الاستماع الى حجة الطرف الآخر، وعندما يريد كل طرف أثبات صحة موقفة. (جارديسون، ١٩٨٧: ٤٤)

### ثانياً: عقلية النمو: Growth Mindset

أن هناك اختلافات فردية في مستوى الدرجة التي ينظر بها الأفراد الى الذكاء على أنه ثابت أو متغير قابل للنمو والتطور، حيث أشارت Dweck في أبحاثها الى مصطلح العقليات، أو النظريات الضمنية للذكاء، أو النظريات الذاتية للقدرة، حيث تم تعريف العقلية بأبعاد مختلفة، أولها أن العقلية هي أنشطة معرفية يتم إجرائها لتنفيذ مهمة معينة، أما البعد الثاني فإن العقلية هي الاطر المعرفية المستخدمة لفهم حدث ما، ويمكن تعريف العقلية على أنها اعتقاد يشمل أحکام الفرد حول مرؤنة شخصيته أو الذكاء الذي يمتلكه. (French, 2016: 19)

## نظريّة عقلية النمو:

صنفت عالمة النفس التحفيزية Dweck في نظريتها (العقلية، **Mentality**) اثنين من المعتقدات الأساسية التي يمكن أن يمتلكها الناس حول ذكائهم، الاول أن يكون للأفراد عقلية ثابتة فيفترض هؤلاء الأشخاص أن الذكاء وسمات الشخصية الأخرى متصلة وثابتة، أما الثاني عقلية النمو بأن الذكاء وسمات الشخصية الأخرى قابلة للتغيير والطرق من خلال التعلم والجهد والتدريب، وأنثبت علم الدماغ إنه بالإمكان تحسين الذكاء عن طريق تدريس الطلاب كيفية عمله، ويتباهي الدماغ بالعضلات في جسم الإنسان التي تنمو بدرجة أقوى مع ممارسة التمارين بشكل مستمر، إي إن في كل مرة يواجه الطالب التحديات ويستمر فيها تنمو الخلايا العصبية في الدماغ وتعمل على أيجاد وصلات قوية وجديدة. (Blackwell et al, 2007: 49) حيث ان عقلية النمو ليست مجرد بذل الجهد فهذه الفكرة ليست صحيحة هو ربط عقلية النمو بالجهد، ولكن يُعد الجهد مفتاحاً لإنجاز الطلاب وهو ليس الشيء الوحيد بل يحتاجون الطلبة إلى طرق واستراتيجيات جديدة والتعزيز الإيجابي والثناء والبحث عن مدخلات مع الآخرين عندما يكونوا منشغلين في حل مشكلاتهم.

حيث ان الأفراد ذو العقلية الثابتة يعتقدون أن الذكاء متصل وغير مرن ويريدون أثبات أنفسهم للأخرين بأن ذكائهم واضح بشكل خاص ويبعدون عن تجربة الأشياء الجديدة على اعتبار أنهم يفشلون بها، والأشخاص ذو العقلية النامية أن ذكائهم قابل لتطور، فالأفراد يميلون إلى البحث والاكتشاف عن كل المتغيرات، وإن للعقلتين تأثير على سلوكيات الطالب في المواقف التعليمية المختلفة، وأن اعتقاد الأفراد بقدراتهم على تحسين هذه الكفاءات يمكن أن يمكنهم من تطوير منظور إيجابي تجاه أنفسهم. (Aronson, et at, 2002: 89)

## مجالات عقلية النمو:

١. العقلية النامية: الاعتقاد بأنه يمكن للمرء تحسين ذكائه ومواهبه ومهاراته وهذا يمكنهم من تطوير منظور إيجابي تجاه أنفسهم، حيث ترتبط عقلية النمو بالمهارات العقلية اللغوية أو غير اللغوية أو حل المشكلات أو الذاكرة أو التفكير المجرد (Claro, et al, 2016: 78) أي عندما يعمل الأفراد بعقلية إيجابية فإن أدائهم وانتاجاتهم وابداعهم يتحسن على جميع المستويات تقريراً وهذا ما يؤدي إلى التحفيز والتنظيم الذاتي لتحقيق الهدف، وترتبط عقلية النمو أيضاً بسمات الأفراد المتمثلة في الانفتاح والمسؤولية والانبساط والتوافق وتعلم المفاهيم والصيغ والمعلومات وكذلك يتعلمون من الأخطاء ويعرفون أنها طريقة للتعلم، ويدركون أهمية تخصيص وقت للتفكير بعمق وفهم ما يتعلمونه حقاً بدلاً من الحفظ فقط للموضوع، وهذا يتطلب بذل جهد في



عملية التغيير والتحسين وقد يكون الأفراد المتحمسين على استعداد للقيام بأي عمل ولا يستسلمون وكل هذا الاجتهاد يجعل عقلية النمو لديهم أكثر هيمنة.

٢. العقلية الثابتة: الاعتقاد بأن قدرة الفرد وذكائه لهما بنية ثابتة وغير متغيرة ويعتقد الأفراد الذين لديهم هذه العقلية أنهم قادرون على أنجاز مهمة إلى حد ما بالخصائص التي يمتلكونها بالفعل وبالتالي يعتقدون أنه لا فائدة من السعي (Dweck, 2016: 49) أي ان شخصياتهم ومهاراتهم الإبداعية هي سمات ثابتة تعطى لهم، ولا يبذلون أي جهد لتغييرها أو تحسينها، ويتجنب هؤلاء الأشخاص المخاطرة بالتعامل مع المواقف الجديدة التي تتطلب جهداً لأنهم يخشون الأخطاء ويعملون بأقل من قدراتهم الحقيقية على عكس الأشخاص الذين لديهم عقلية النمو، وإن ما يعتقد الطالب عن له تأثير كبير على سلوكه وتحصيله الأكاديمي ونجاجة حيث كل طالب يحدد لنفسه إطاراً من المعارف والمعتقدات يفهم من خلاله العالم المحيط به وكيفية يتعامل معه، وبالرغم من وجود فروق فردية في المهارات والقدرات بين الأفراد أي يمكن لكل طالب تحسين وتطوير قدراته. **مكونات عقلية النمو:**

١. المثابرة: مقدار ما يمتلكه الطالب من أهداف طويلة الأمد وتستلزم العمل بقوة التحديات، والحفاظ على الجهد والاهتمام، كما تتمثل في شغف الطالب وقدرته على التحمل والإصرار للمضي قدماً في مواجهة العقبات، وتشير المثابرة إلى درجة الميل للحفاظ على الاهتمام الجيد والمستدام نحو تحقيق الأهداف طويلة الأجل وتشمل مزيجاً من العاطفة والاقناع والاهتمام. (Duckworth, 2014,29) (Duckworth, 2016, 8)

٢. فاعالية الذات: تشير فاعالية الذات إلى قدرة الطالب على انتاج تأثيرات مهمة فإن الأشخاص ذو المستوى المرتفع من فاعالية الذات يتعاملون مع المهام الصعبة كتحديات يجب مواجهتها بدلاً من التهديدات التي تجنبها، حيث يتعاملون مع الضغوطات المحتملة بطرق تفكير إيجابي وصححة وتعمل هذه الثقة على تحسين الأداء وتقليل التوتر.

٣. توجهات الاتقان: تشير إلى الدرجة التي يصوغ بها الطالب أهدافه لتحسين نفسه، وتمثل في اختيار الطالب أهداف أتقان التي يهتم فيها الطالب بالتعلم وزيادة الكفاءة، وهذا ما ينصب عليه اهتمام الطالب ذو عقلية النمو التي ترتكز على فهم المهارة او المحتوى، بالمقابل هناك أهداف الأداء والتي يسعى الطالب فيها لإظهار كفاءة أعلى من اقرأنه وهذا ما يتميزون به أصحاب العقلية الثابتة. (Sommet, Darnon, & Butera, 2015; Mckinney, 2018)



### الفصل الثالث

#### إجراءات البحث

##### منهجية البحث:

استعمل الباحث في هذه الدراسة، المنهج الوصفي الارتباطي، لملائمه للدراسة الحالية، ولأنه يهتم بالكشف عن العلاقات والارتباط بين متغيرين أو أكثر والتغيير عنها كمياً، من خلال معاملات الارتباط بين المتغيرات وهذا المنهج يحاول وصف الظاهرة ودراسة العلاقة بين متغيراتها، وهذه المنهجية ذات قيمة كبيرة لأنها تمثل الخطوات الأولى للتجريب (مايرز, ١٩٩٥, ٦٣-٥٧).

##### أولاً: مجتمع البحث:

فقد حدد مجتمع البحث بطلبة الدراسات العليا جامعة القادسية، بلغ مجتمع البحث (٤٧٣) طالباً وطالبة لدراسي الماجستير والدكتوراه للعام الدراسي (٢٠٢٣ - ٢٠٢٤).

##### ثانياً: عينة البحث:

اختيرت عينة البحث الحالي بالطريقة الطبقية العشوائية المتاسبة، فبلغت (٢٠٠) طالباً وطالبة وبواقع (٩٠) للتخصص العلمي و (١١٠) للتخصص الإنساني، موزعين على الجنسين بين طلبة الدراسات العليا.

##### ثالثاً: أداتا البحث:

١. **مقياس الذكاء الاقناعي:** حيث قام الباحث ببناء مقياس الذكاء الاقناعي الذي يتكون من (٢٤) فقرة بواقع (٥) بدائل. اعتماداً على نظرية هاري ميلز ٢٠٠٠

بيان آراء الخبراء في صلاحية المقياس:

أشار (إبيل 1972 Ebel) إلى إن أفضل وسيلة للتأكد من صلاحية الاختبار هو إن يقوم عدد من المحكمين بتقدير مدى تحقيق الفقرات للصفة المراد قياسها (Ebel, 1972:566)، حيث تكون مقياس عقلية النمو من (٢٤) فقرة، وتم عرضها على عدد من الخبراء والمحكمين وتم الأخذ بآراء المحكمين حيث كان عددهم خبيراً.



### التحليل الاحصائي لمقياس الذكاء الاقناعي

#### أ - المجموعات المطرّفان

لغرض إيجاد الذكاء الاقناعي، عمد الباحث إلىأخذ عينة عشوائية طبقية ذات توزيع تتابعي، حيث بلغت عينة التحليل (200) طالباً وطالبة، وبعد معاينة إستجابات إستماراة على الذكاء الاقناعي، تم ترتيب الدرجات بشكل تنازلي، إبتداءً بإكبر درجة عليا وانتهاءً بأقل درجة، حيث تراوحت الدرجات بين (114-61)، ومن ثم أختيرت نسبة (27%) من الإستمارات بواقع (٥٤) لكل من المجموعتين العليا والدنيا لكل منهما، ثم طبق الباحث الاختبار الثاني لعينتين مستقلتين (Independent Sample t-test) لإختبار دلالة الفروق بين أوساط المجموعتين؛ أي مقارنة القيمة المحسوبة مع القيمة الثانية الجدولية عند مستوى دلالة (0.05) وبدرجة حرية (106) وباللغة (1.96) ذلك لأن القيمة الثانية المحسوبة تمثل القوة التمييزية للفرقه بين المجموعتين، (Mayers, 1990, p.35). فكانت جميع الفقرات دالة احصائياً، ليبقى المقياس مكوناً م (٤) فقرة والجدول (١) يبيّن ذلك.

#### جدول (١)

نتائج الاختبار الثاني لعينتين مستقلتين لدلة تمييز فقرات مقياس الذكاء الاقناعي

القرار	الدلالة	t	قيمة المحسوبة	المجموعة الدنيا		المجموعة العليا		ت
				الانحراف	المتوسط	الانحراف	المتوسط	
مميزة	دالة	5.154	1.045	2.759	0.970	3.759	3.759	1
مميزة	دالة	4.531	0.886	3.315	0.811	4.056	4.056	2
مميزة	دالة	2.906	1.205	3.019	1.179	3.685	3.685	3
مميزة	دالة	3.598	1.110	3.111	0.913	3.815	3.815	4
مميزة	دالة	3.490	1.012	2.648	1.028	3.333	3.333	5
مميزة	دالة	5.851	1.065	2.815	1.073	4.019	4.019	6
مميزة	دالة	5.787	0.935	3.352	0.824	4.333	4.333	7
مميزة	دالة	7.665	0.815	3.426	0.538	4.444	4.444	8
مميزة	دالة	4.354	0.991	3.333	0.861	4.111	4.111	9
مميزة	دالة	6.207	1.053	3.148	0.751	4.241	4.241	10
مميزة	دالة	5.239	0.884	3.537	0.639	4.315	4.315	11
مميزة	دالة	8.202	0.955	3.352	0.502	4.556	4.556	12
مميزة	دالة	7.033	0.962	3.407	0.539	4.463	4.463	13



مميزة	دالة	5.711	1.000	3.593	0.503	4.463	14
مميزة	دالة	6.863	0.942	3.407	0.694	4.500	15
مميزة	دالة	6.178	0.815	3.574	0.602	4.426	16
مميزة	دالة	7.483	0.885	3.481	0.504	4.519	17
مميزة	دالة	6.765	0.882	3.426	0.599	4.407	18
مميزة	دالة	6.318	0.928	3.315	0.627	4.278	19
مميزة	دالة	6.302	1.059	3.537	0.538	4.556	20
مميزة	دالة	4.520	1.025	3.685	0.633	4.426	21
مميزة	دالة	6.558	0.880	3.407	0.588	4.352	22
مميزة	دالة	5.495	0.865	3.315	0.779	4.185	23
مميزة	دالة	7.382	0.856	3.278	0.577	4.315	24

### بـ- الإتساق الداخلي Internal consistency

ولقد تم التحقق منه بإستعمال الأساليب الآتية:

#### ١- العلاقة بين درجة الفقرة والدرجة الكلية لمقياس الذكاء الاقناعي:

لقد وضح آلن (Allen, 1979) إن إستعمال طريقة الإتساق الداخلي أو كما تُدعى (أيضاً تفترض الطريقة هذه، بأن الفقرة تقيس نفس المفهوم الذي تقيسه الدرجة الكلية). (Stanly & Hopkins, 1972, p:111).

وبإستعمال نفس البيانات المعتمدة في طريقة المجموعتين الطرفيتين، و التي حصل عليها من التطبيق على عينة التحليل، تم إيجاد معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الإرتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات المقاييس و الدرجة الكلية لجميع الإستمارات ، ثم قام الباحث بحساب الدالة الثانية لكل معامل ارتباط (البياتي ١٩٧٩ : ٢٧٤) فتبين إن قيم المعاملات الإرتباطية في مستوى دالة (0.5) و درجة حرية (198) وبالغة (١٠٩٦)، الجدول (٢) يوضح ذلك.



## جدول (٢)

### علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية مع دلالتها التائية لمقاييس الذكاء الاقناعي

القرار	الدلالة التائية للارتباط	ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	ت	القرار	الدلالة التائية للارتباط	ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	ت
دالة	8.439	0.514	13	دالة	6.571	0.423	1
دالة	6.878	0.439	14	دالة	4.381	0.297	2
دالة	8.022	0.495	15	دالة	3.094	0.215	3
دالة	7.750	0.482	16	دالة	4.705	0.317	4
دالة	8.740	0.528	17	دالة	3.656	0.251	5
دالة	8.487	0.516	18	دالة	7.247	0.458	6
دالة	7.128	0.452	19	دالة	8.476	0.516	7
دالة	8.611	0.522	20	دالة	8.825	0.531	8
دالة	5.416	0.359	21	دالة	5.612	0.370	9
دالة	8.005	0.494	22	دالة	7.213	0.456	10
دالة	7.046	0.448	23	دالة	6.238	0.405	11
دالة	9.117	0.544	24	دالة	8.588	0.521	12

الخصائص السايكومترية للمقياس:

اولاً: الصدق:

الصدق الظاهري:

حيث تم عرض فقرات المقياس قبل تطبيقه على مجموعة من الخبراء من المحكمين والمحترفين في العلوم التربوية والنفسية للحكم على صلاحية فقرات الاختبار في قياس الخاصية المراد قياسها (الغريب، ١٩٨٥) وقد تحقق الصدق الظاهري للمقياس بنسبة (٦٧٩٪) لـ (٢٤٪) فقرة وان فقرات المقياس ملائمة لعينة البحث.

الثبات:

تم حساب معامل الثبات باستخدام معادلة كرونباخ الفا قد بلغ (٠٠٨٠٨) وهي قيمة ثبات جيدة في البحوث التربوية والنفسية.



المؤشرات الإحصائية للمقياس:

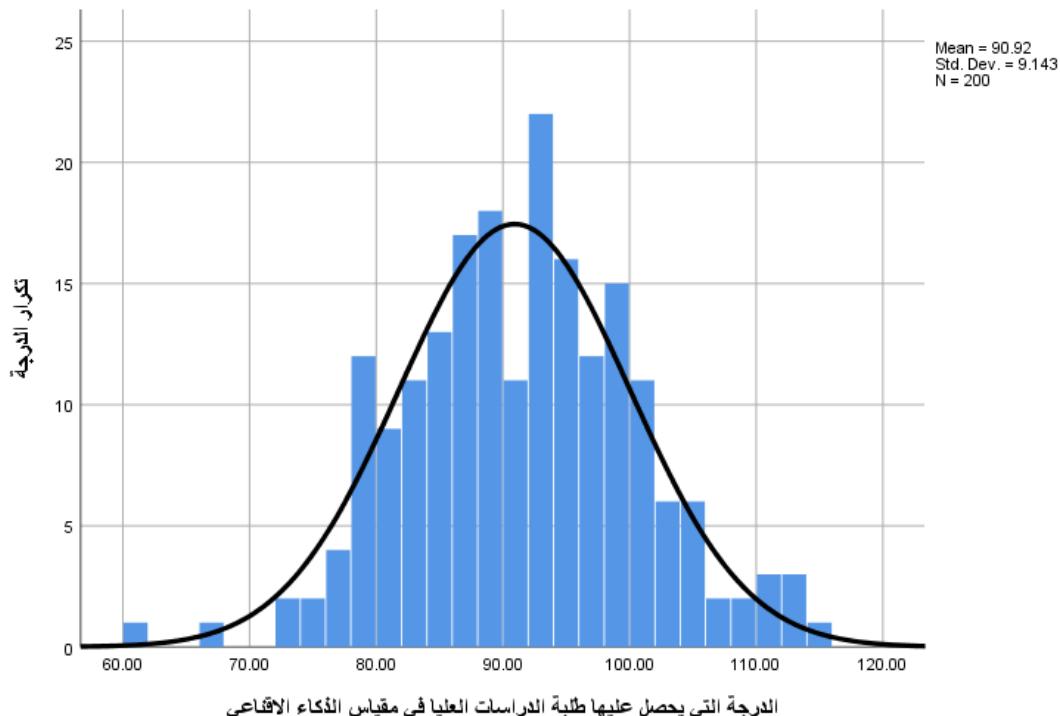
جدول (٣)

المؤشرات الإحصائية لمقياس الذكاء الاقناعي

المؤشر الإحصائي	القيمة
المتوسط الحسابي	٩٠.٩٢
الإنحراف المعياري	٩.١٤٣
عدد الفقرات النهائي	٢٤
أعلى درجة فرضية في الاختبار	١٢٠
أقل درجة فرضية في الاختبار	٢٤
المتوسط الفرضي	٧٢
أعلى درجة فعلية ( واقعية )	١١٤
أقل درجة فعلية ( واقعية )	٦٠
المدى	٥٤
المنوال	٨٨
الوسيلط	٩١
الإلتواء Skewness	٠٠٨٨-
التفرطح Kurtosis	٠.٢٢١

يلاحظ من قيم المؤشرات الإحصائية سابقة الذكر لمقياس (الذكاء الاقناعي)، إن تلك المؤشرات متسقة مع أغلب المؤشرات العلمية للمقاييس، حيث تقترب درجات مقياس الذكاء الاقناعي وتكراراتها بشكلٍ نسبي من التوزيع الإعتدالي. والشكل (١) يبين ذلك.





شكل (١)

### (التوزيع الإعتدالي لدرجات افراد العينة لمقياس الذكاء الاقناعي )

وهنا أصبح المقياس جاهز للتطبيق النهائي مكونا من (٢٤) فقرة.

#### ١. مقياس عقلية النمو:

- قام الباحث ببناء مقياس عقلية النمو وفق تعريف ونظرية (Dweck, 2015) حيث تكون المقياس من (٢٠) فقرة بواقع (٥) بدائل حيث اعتمد الباحث على نظرية العقلية Mentality لعالمة النفس التحفيزية Dweck

بيان آراء الخبراء في صلاحية المقياس:

أشار إيبيل (Ebel, 1972) إلى إن أفضل وسيلة للتتأكد من صلاحية الإختبار هو إن يقوم عدد من المحكمين بتقدير مدى تحقيق الفقرات للصفة المراد قياسها ( Ebel , 1972:566 )، حيث تكون مقياس عقلية النمو من (20) فقرة ، وتم عرضها على عدد من الخبراء والمحكمين وتم الأخذ بأراء المحكمين وكان عددهم ٢٤ خبيراً.

### التحليل الاحصائي لمقياس عقلية النمو:

#### أ - المجموعات المتطرفات

لغرض إيجاد عقلية النمو، عمد الباحث إلىأخذ عينة عشوائية طبقية ذات توزيع تناصبي، حيث بلغت عينة التحليل (٢٠٠) طالباً وطالبة وبعد تقييم إستجابات المفحوصين، وحساب الدرجة الكلية لكل إستماراة من مقياس عقلية النمو، تم ترتيب الدرجات بشكلٍ تنازلي، إبتداءً من أعلى درجة وانتهاء بأدنى درجة والتي تراوحت بين (٩٥ - ٤٢) ، وبعدها تم اختيار ما نسبته (٢٧%) من الإستمارات لتمثل المجموعة العليا وبلغ عددها (٥٤) استماراة تراوحت درجاتها بين (٨٠ - ٩٥)، كما تم اختيار ما نسبته (٢٧%) من الإستمارات الحاصة على أقل الدرجات لتمثل المجمة الدنيا وبلغ عددها (٥٤) ستماراة تراوحت درجاتهم بين (٦٨ - ٤٢) ثم قام الباحث بتطبيق الاختبار الثنائي لعينتين مستقلتين Independent Sample t-test ثم مقارنة القيمة المحسوبة بالقيمة الثنائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١٠٦) وعد الباحث الدلالة الثنائية مؤشراً على تمييز الفقرات، فكانت جميع الفقرات دالة احصائياً، وبالتالي بقي عدد الفقرات (٢٠) فقرة وكما موضح جدول (٤).

**جدول (٤)**

#### **نتائج الاختبار الثنائي لعينتين مستقلتين لدلالة تمييز فقرات مقياس عقلية النمو**

القرار	الدلالة	القيمة الثنائية المحسوبة	المجموعة الدنيا		المجموعة العليا		ت
			الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	
مميزة	دللة	5.882	1.053	2.852	1.137	4.093	1
مميزة	دللة	9.366	0.940	2.852	0.633	4.296	2
مميزة	دللة	8.122	0.960	3.056	0.644	4.333	3
مميزة	دللة	4.425	0.974	3.352	0.848	4.130	4
مميزة	دللة	5.280	1.122	3.204	0.684	4.148	5
مميزة	دللة	6.759	1.064	3.333	0.572	4.444	6
مميزة	دللة	7.213	1.141	2.981	0.805	4.352	7
مميزة	دللة	5.677	1.040	3.222	0.596	4.148	8
مميزة	دللة	6.304	1.063	2.963	0.848	4.130	9
مميزة	دللة	7.466	1.165	2.963	0.564	4.278	10
مميزة	دللة	8.042	1.040	2.778	0.634	4.111	11
مميزة	دللة	8.094	1.017	2.944	0.656	4.278	12
مميزة	دللة	8.612	1.140	2.611	0.769	4.222	13



مميزة	دالة	6.568	1.083	2.815	0.965	4.111	14
مميزة	دالة	11.071	0.960	2.722	0.525	4.370	15
مميزة	دالة	7.758	1.130	3.074	0.602	4.426	16
مميزة	دالة	6.237	1.172	2.852	0.979	4.148	17
مميزة	دالة	4.684	1.217	3.093	1.123	4.148	18
مميزة	دالة	8.586	1.063	3.037	0.719	4.537	19
مميزة	دالة	7.147	1.172	3.148	0.634	4.444	20

**ب- الإتساق الداخلي: ولقد تم التحقق منه بإستعمال الأساليب الآتية:**

#### **١- العلاقة والدرجة الكلية:**

لقد وضح آلن (Allen, 1979) إن إستعمال طريقة الإتساق الداخلي أو كما تدعى (أيضاً تفترض الطريقة

هذه، بأن الفقرة تقيس نفس المفهوم الذي تقيسه الدرجة الكلية). (Stanly & Hopkins, 1972, p:111).

وبإستعمال نفس البيانات المعتمدة في طريقة المجموعتين الطرفتين، والتي حصل عليها من التطبيق على عينة التحليل، تم إيجاد معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الإرتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات المقاييس و الدرجة الكلية لجميع الإستمرارات ، ثم قام الباحث بحساب الدالة التائية لكل معامل ارتباط (البياتي ١٩٧٩ :٢٧٤) فتبين إن قيم المعاملات الإرتباطية في مستوى دالة (0.5) و درجة حرية (198) والبالغة (١.٩٦)، الجدول (٥) يوضح ذلك.

#### **جدول (٥)**

##### **معاملات ارتباط لمقياس عقلية النمو مع دلالتها التائية**

ال القرار	الدالة التائية للارتباط	علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية	ت	ال القرار	الدالة التائية للارتباط	علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية	ت
دالة	10.259	0.589	11	دالة	7.445	0.468	1
دالة	8.118	0.500	12	دالة	10.150	0.585	2
دالة	10.531	0.599	13	دالة	8.926	0.536	3
دالة	8.968	0.537	14	دالة	4.666	0.315	4
دالة	10.847	0.611	15	دالة	6.571	0.423	5
دالة	9.229	0.548	16	دالة	7.542	0.472	6
دالة	8.161	0.502	17	دالة	8.920	0.535	7
دالة	6.114	0.399	18	دالة	7.372	0.464	8



دالة	10.667	0.604	١٩	دالة	7.526	0.472	٩
دالة	7.136	0.452	٢٠	دالة	9.115	0.544	١٠

## ٢- علاقة درجة الفقرة بدرجة المجال لمقياس عقلية النمو:

يُستعمل هذا المؤشر لغرض التحقق من إن فقرات المقياس تسلك نفس المسار الذي يسلكه المجال، وقد تم إيجاد معامل إرتباط بيرسون لإستخراج العلاقة الإرتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات المقياس و الدرجة الكلية لجميع الإستمارات ، ثم قام الباحث بحساب الدلالة التائية لكل معامل ارتباط (البياتي ١٩٧٩ : ٢٧٤) فتبين إن قيم المعاملات الإرتباطية في مستوى دلالة (0.5) و درجة حرية (198) والبالغة (١.٩٦)، والجدول (٦) يوضح ذلك.

جدول (٦)

## علاقة درجة الفقرة بدرجة المجال الذي تنتهي إليه من مقياس عقلية النمو

ال القرار	الدلالة التائية للارتباط	علاقة الفقرة بمجال العقلية الثابتة	ت	ال القرار	الدلالة التائية للارتباط	علاقة الفقرة بمجال العقلية النامية	ت
دالة	11.044	0.617	١١	دالة	8.947	0.537	١
دالة	8.811	0.531	١٢	دالة	10.466	0.597	٢
دالة	12.253	0.657	١٣	دالة	10.450	0.596	٣
دالة	9.273	0.550	١٤	دالة	6.288	0.408	٤
دالة	11.255	0.625	١٥	دالة	7.984	0.493	٥
دالة	11.880	0.645	١٦	دالة	8.563	0.520	٦
دالة	8.188	0.503	١٧	دالة	9.818	0.572	٧
دالة	7.189	0.455	١٨	دالة	7.256	0.458	٨
دالة	11.530	0.634	١٩	دالة	8.717	0.527	٩
دالة	7.944	0.492	٢٠	دالة	9.626	0.565	١٠

## ٣- علاقة درجة المجال بالمجال الآخر وبالدرجة الكلية:

فإن الباحث إعتمد (200) إستمار، والناتج أظهرت إن معاملات إرتباط درجة كل مجال بالدرجة الكلية، ثم قام الباحث بحساب الدلالة التائية لكل معامل ارتباط (البياتي ١٩٧٩ : ٢٧٤) فتبين إن قيم المعاملات الإرتباطية في مستوى دلالة (0.5) و درجة حرية (198) والبالغة (١.٩٦)، والجدول (٧) يوضح ذلك.



### جدول (٧)

معاملات الإرتباط مجالات مقياس عقلية النمو ببعضها مع الدرجة الكلية للمقياس

الكلية	الثابتة	النامية	
0.912**	0.709**	1	مجال العقلية النامية
31.285	14.147		الدلالة التائية للارتباط
0.935**	1		مجال العقلية الثابتة
37.098			الدلالة التائية للارتباط
1			الدرجة الكلية

### ٤ - الثبات : Reliability

معامل الفاکرونباخ لایتساق الداخلي :

معامل الثبات المستخرج بهذه الطريقة يُشير إلى الإرتباط الداخلي بين فقرات المقياس (فیرکسون ١٩٩١، ص ٥٣٠)، و يعتمد الأسلوب هذا على إتساق أداء الفرد من فقرة إلى أخرى (ثورندايك وهیجن ، ١٩٨٩، ص ٧٩) ولحساب الثبات بهذه الطريقة تم إستعمال معادلة الفاکرونباخ Cronbach's Alpha بلغت قيمتها (0.848) وهي قيمة ثبات جيدة في المقاييس النفسية والتربوية.

المؤشرات الإحصائية لمقياس عقلية النمو:

### جدول (٨)

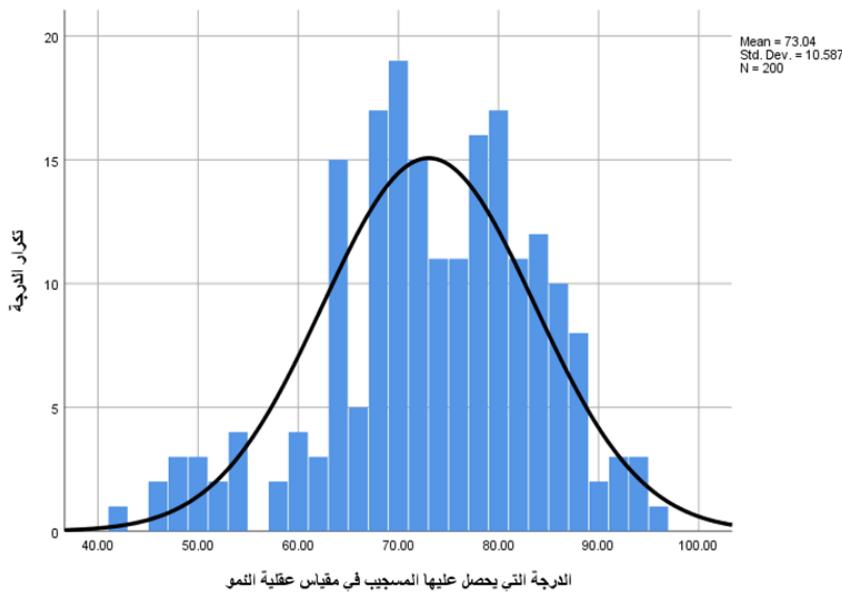
المؤشرات الإحصائية لمقياس عقلية النمو

المؤشر الاحصائي	القيمة
المتوسط الحسابي	٧٣.٠٣٥
الإنحراف المعياري	١٠٠.٥٨٧
عدد الفقرات النهائي	٢٠
أعلى درجة فرضية في الإختبار	١٠٠



٢٠	أقل درجة فرضية في الأختبار
٦٠	المتوسط الفرضي
٩٥	أعلى درجة فعلية (واقعية)
٤٢	أقل درجة فعلية (واقعية)
٥٣	المدى
٦٩	المنوال
٧٣	الوسط
٠.٥٢-	Skewness الالتواء
٠.١٩٢	Kurtosis التفرطح

يلاحظ من قيم المؤشرات الإحصائية سابقة الذكر لمقياس (عقلية النمو)، إن تلك المؤشرات متسقة مع أغلب المؤشرات العلمية للمقاييس، حيث تقترب درجات مقياس عقلية النمو وتكراراتها بشكلٍ نسبي من التوزيع الإعتدالي. والشكل (٢) يبين ذلك.



الشكل (٢)

### التوزيع الإعتدالي لدرجات أفراد عينة البحث لمقياس عقلية النمو

و هنا أصبح المقاييس جاهز للتطبيق النهائي مكونا من (٢٠) فقرة.

#### الفصل الرابع

#### نتائج البحث وتفسيرها

الهدف الاول: التعرف على مستوى الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا.

تحقيقاً لهذا الهدف تم تطبيق مقاييس الذكاء الاقناعي بصيغته النهائية على عينة البحث التي بلغت (٢٠٠) طالب وطالبة من طلبة الدراسات العليا، وأظهرت النتائج إن الوسط الحسابي لدرجات إفراد العينة قد بلغ (٩٠,٩٢) درجة، وبانحراف معياري مقداره (٩,١٤٣) درجة، في حين بلغ الوسط الفرضي (٧٢) درجة ولمعرفة دلالة الفرق بين الوسط الحسابي والوسط الفرضي استعمل الباحث الاختبار الثنائي لعينة واحدة (One Sample t-test)، وتبين وجود فرق دال إحصائياً باتجاه الوسط الحسابي، إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (٢٨,١٧) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١٩٩) وهذا يشير إلى إن طلبة الدراسات العليا لديهم ذكاءً اقناعياً، والجدول (٩) يبين ذلك .

#### جدول (٩)

#### نتائج الاختبار الثنائي لمقاييس الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا

الدالة عند مستوى df.	درجة الحرية	القيمة التائية t		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الوسط الفرضي	العينة	المتغير
		الجدولية	المحسوبة					
دالة	١٩٩	١.٩٦	٢٨.١٧	٩.١٤٣	٩٠.٩٢	٧٢	٢٠٠	الذكاء الاقناعي

ويمكن تفسير هذه النتيجة الافراد المقنعين يمتلكون مجموعة من مهارات الاقناع الضرورية للنجاح في العلاقات الاجتماعية أو الدراسة أو العمل أو حتى على مستوى الاسرة، فهو ينظر الى الاقناع على أنه مهارة يمكن تعلمها واكتسابها إذا استطاع الفرد أن يفهم ما يريد الآخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، ومن أجل تحقيق هدف الاقناع لابد من استخدام طريقة صحيحة وهي دفع الآخرين الى أقناع أنفسهم بتغيير أراءهم



وتوجهاتهم وسلوكياتهم، وهذا يتم من خلال محاولة الترغيب عن طريق العقل والمنطق والمعرفة فأهمية الذكاء الاقناعي تتجسد في اختياره للحظات الحاسمة والمناسبة للوصول إلى رؤية صحيحة.

**الهدف الثاني:** التعرف إلى الفروق في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات الجنس (ذكور - إناث) والتخصص (انساني - علمي).

لأجل التعرف إلى الفروق في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات (الجنس، والتخصص) فقد استخدم الباحث تحليل التباين الثنائي (Two way ANOVA) وكما مبين في الجدول (١٠).

جدول (١٠)

نتائج تحليل التباين الثنائي لدلاله الفروق في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات الجنس (ذكور-إناث) والتخصص (انساني - علمي).

مصدر التباين S.V	مجموع المربعات S.S	درجة الحرية D.F	متوسط المربعات M.S	F	Sig.	الدلالة
الجنس	97.720	1	97.720	1.134	0.288	غير دالة
التخصص	160.954	1	160.954	1.868	0.173	غير دالة
الجنس*التخصص	136.928	1	136.928	1.589	0.209	غير دالة
Error	16886.941	196	86.158			
Total	1657689.000	200				
Corrected Total	17285.155	199				

وقد أشارت النتائج الإحصائية في الجدول (١٠) إلى الآتي:

الجنس: بلغت القيمة الفائية المحسوبة لمتغير الجنس (١.١٣٤) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١٩٨ - ٣٠.٨٤) وباللغة (٣٠.٨٤) مما يعني انه لا توجد فروق ذات دلالة



إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغير الجنس (ذكور-إناث). ويمكن تفسير هذه النتيجة ليس هناك فروق في الذكاء الاقناعي لكلا الجنسين لدى طلبة الدراسات العليا لأن لديهم توجهات تظهر كيفية فهمهم للمواقف الذين يتعاملون معها أي البيئة الجامعية التي يتواجدون بها عززت من تفكيرهم بطرق تناسب مستواهم العملي وأن الأفراد الناجحين في مجالات الحياة يمتلكون مهارة الذكاء الاقناعي.

التخصص: بلغت القيمة الفائية المحسوبة لمتغير التخصص (١.٨٦٨) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١ - ١٩٨) والبالغة (٣.٨٤) مما يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغير التخصص (انساني - علمي)، ويمكن تفسير هذه النتيجة أي ان الثقة والاحترام المتبادل بين الزملاء من الطلبة في البيئة الجامعية يساعد على تقليل الفروق بين التخصصات الجامعية وهذا يدل على وجود بيئة تعليمية تعزز روابط العمل الصحيح والتعامل بمهنية عالية بين الطلبة من مختلف التخصصات.

تقاول الجنس\*tخصص: بلغت القيمة الفائية المحسوبة لتفاعل متغيري الجنس مع التخصص (٠٠٢٠٩) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١ - ١٩٨) والبالغة (٣.٨٤) مما يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لتفاعل متغيري الجنس مع التخصص، ويمكن تفسير هذه النتيجة أن الطلبة خلال تواجدهم داخل الحرم الجامعي يتعرضون إلى نفس المتغيرات وهذا يكون تأثيره على كل من الجنس والتخصص أي الخبرات والمعلومات والظروف تكون واحدة وهذا ما يعكس امتلاكم الذكاء الاقناعي دون تميز بينهم.

### الهدف الثالث: التعرف على مستوى عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا.

تحقيقاً لهذا الهدف تم تطبيق مقياس عقلية النمو بصيغته النهائية على عينة البحث التي بلغت (٢٠٠) طالب وطالبة من طلبة الدراسات العليا، وأظهرت النتائج إن الوسط الحسابي لدرجات إفراد العينة قد بلغ (٧٣,٠٤) درجة، وبانحراف معياري مقداره (١٠,٥٨٧) درجة، في حين بلغ الوسط الفرضي (٦٠) درجة ولمعرفة دلالة الفرق بين الوسط الحسابي والوسط الفرضي استعمل الباحث الاختبار الثنائي لعينة واحدة (One Sample t-test)، وتبيّن وجود فرق دال إحصائياً بإتجاه الوسط الحسابي، إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (١٧,٤١) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١٩٩) وهذا يشير إلى إن طلبة الدراسات العليا لديهم عقلية النمو، والجدول (١١) يبيّن ذلك .



جدول (١١)

نتائج الاختبار التائي لمقياس عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا

مستوى الدلالة عند مستوى .٠٠٥	درجة الحرية df.	القيمة التائية t		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الوسط الفرضي	العينة	المتغير
		الدولية	المحسوبة					
دالة	١٩٩	١.٩٦	١٧.٤١	١٠.٥٨٧	٧٣.٠٤	٦٠	٢٠٠	عقلية النمو

ويمكن تفسير هذه النتيجة حيث أن الاشخاص الذين لديهم عقلية نمو يتصرفون بصورة مختلفة فأنهم يختارون الانشطة التي تساعدهم على التحسين ويستمتعون بمواجهة الصعوبات، مع التركيز على الخطأ الذي يحدث لديهم وكيف حدث واتخاذ الاجراءات لتحسين أدائهم في المرة القادمة وهذا ما أكدت عليه دويك في نظريتها (العقلية)، ويمكن للفرد أن يصبح أكثر ذكاءً من خلال العمل الجاد، حيث يرى الأفراد ذوو عقلية النمو أن التحديات والمشكلات تزيد من فرص التعلم مع بذل الجهد. وهذا ماتوصلت (Yeager, Johnson, Spitzer ٢٠١٤). (Trzesniewski, Powers & Dweck ٢٠١٤).

الهدف الرابع: التعرف إلى الفروق في عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات الجنس (ذكور-إناث) والتخصص (إنساني - علمي).

لأجل التعرف إلى الفروق في عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات (الجنس، والتخصص) فقد استخدم الباحث تحليل التباين الثنائي (Two way ANOVA) وكما مبين في الجدول (١٢)



جدول (١٢)

نتائج تحليل التباين الثنائي لدلاله الفروق في عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات الجنس (ذكور-إناث) والتخصص (إنساني - علمي).

الدلالة	Sig.	F	متوسط المربعات M.S	درجة الحرية D.F	مجموع المربعات S.S	مصدر التباين S.V
غير دالة	0.374	0.794	80.811	1	80.811	الجنس
دالة	0.000	17.411	1772.611	1	1772.611	التخصص
دالة	0.043	4.134	420.882	1	420.882	الجنس*التخصص
			101.807	196	19954.234	Error
				200	1089129.000	Total
				199	22306.755	Corrected Total

وقد أشارت النتائج الإحصائية في الجدول (١٢) إلى الآتي:

**الجنس:** بلغت القيمة الفائية المحسوبة لمتغير الجنس (٠٠٧٩٤) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠٠٠٥) ودرجتي حرية (١٩٨ - ١٩٨) وبالنسبة (٣٠.٨٤) مما يعني انه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغير الجنس (ذكور-إناث). ويمكن تفسير هذه النتيجة ان طلبة الدراسات العليا يمتلكون عقلية النمو التي من خلالها يسعون الى تحسين حياتهم عن طريق علاقتهم مع الآخرين والمشاعر الإيجابية والمشاركة والإنجازات وهذا ما يعزز العلاقة الحقيقة بين الجنسين إضافة الى تواجدهم في بيئة تعلمية متساوية من حيث المثيرات بالنسبة لهم.

**التخصص:** بلغت القيمة الفائية المحسوبة لمتغير التخصص (١٧.٤١١) وهي أكبر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠٠٠٥) ودرجتي حرية (١٩٨ - ١٩٨) وبالنسبة (٣٠.٨٤) مما يعني انه توجد فروق ذات دلالة إحصائية في عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغير التخصص (إنساني - علمي)، ولمعرفة دلالة



الفروق في التخصص فقد لجأ الباحث المتوسطات الحسابية فقد بلغ المتوسط الحسابي للتخصص العلمي (٧٦.٣٤) أعلى من المتوسط الحسابي للتخصص الانساني (٧٠.٢٣) مما يعني ان الدلالة لصالح التخصص العلمي، ويمكن تفسير هذه النتيجة على ان طلبة التخصص العلمي توجد لديهم ورش عمل ومختبرات وهذا ما يزيد من استخدام أكثر من مهارة ويعزز من إمكانية الخبرات من خلال إيجاد ترابط منطقي للأعمال العلمية داخل المختبر او الورشة، عكس ما موجود في التخصص الإنساني أي ان أغلب دراستهم تكون جانب نظري.

**تفاعل الجنس\*التخصص:** بلغت القيمة الفائية المحسوبة لتفاعل متغيري الجنس مع التخصص (٤.١٣٤) وهي أكبر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠٠٠٥) ودرجتي حرية (١٩٨ - ١) وباللغة (٣.٨٤) مما يعني انه توجد فروق ذات دلالة إحصائية في عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لتفاعل متغيري الجنس مع التخصص، ولمعرفة مصدر الفرق فقد لجأ الباحث الى الاختبار البعدي (LSD) أقل فرق معنوي (٤٠٤) فكانت النتائج كما في الجدول (١٣) والشكل (٣) يوضحان ذلك.

### جدول (١٣)

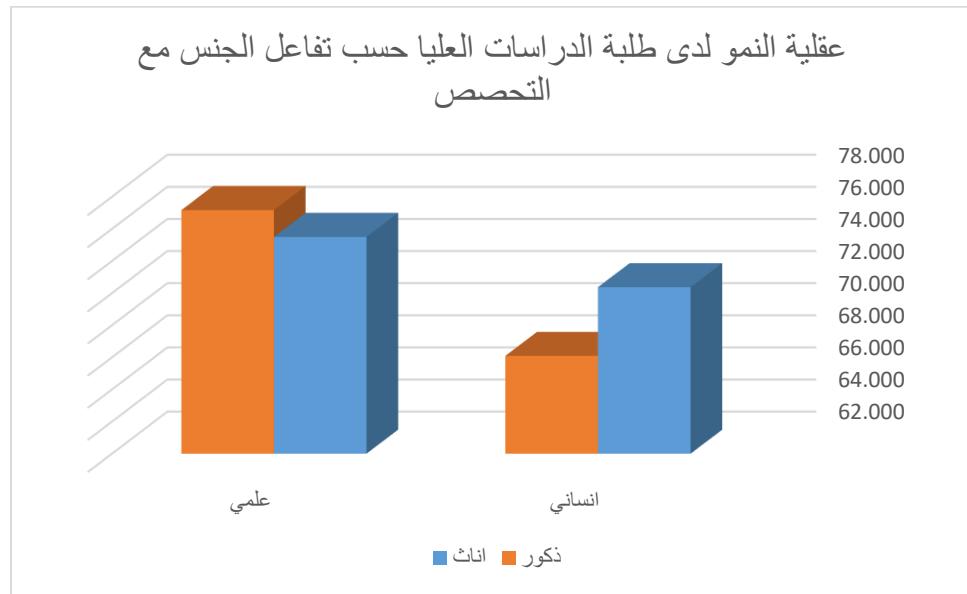
نتائج التحليل البعدي بالمقارنة مع قيمة LSD المحسوبة لمتوسطات الفروق في عقلية النمو حسب تفاعل الجنس مع التخصص

قيمة LSD الحرجة	علمي		انساني		التخصص		الشخص
	ذكور	إناث	ذكور	إناث	الجنس	المتوسط الحسابي	
77.171	75.500	68.091	72.370				
4.02	-4.80	-3.13	4.28	-	72.370	إناث	انساني
	-9.08	-7.41	-	-	68.091	ذكور	
	-1.67	-	-	-	75.500	إناث	علمي
	-	-	-	-	77.171	ذكور	

\* قيمة متوسط الفرق دالة عند مستوى دلالة ٠٠٠٥ تكونها أعلى من قيمة LSD



والشكل (٣) يوضح ذلك.



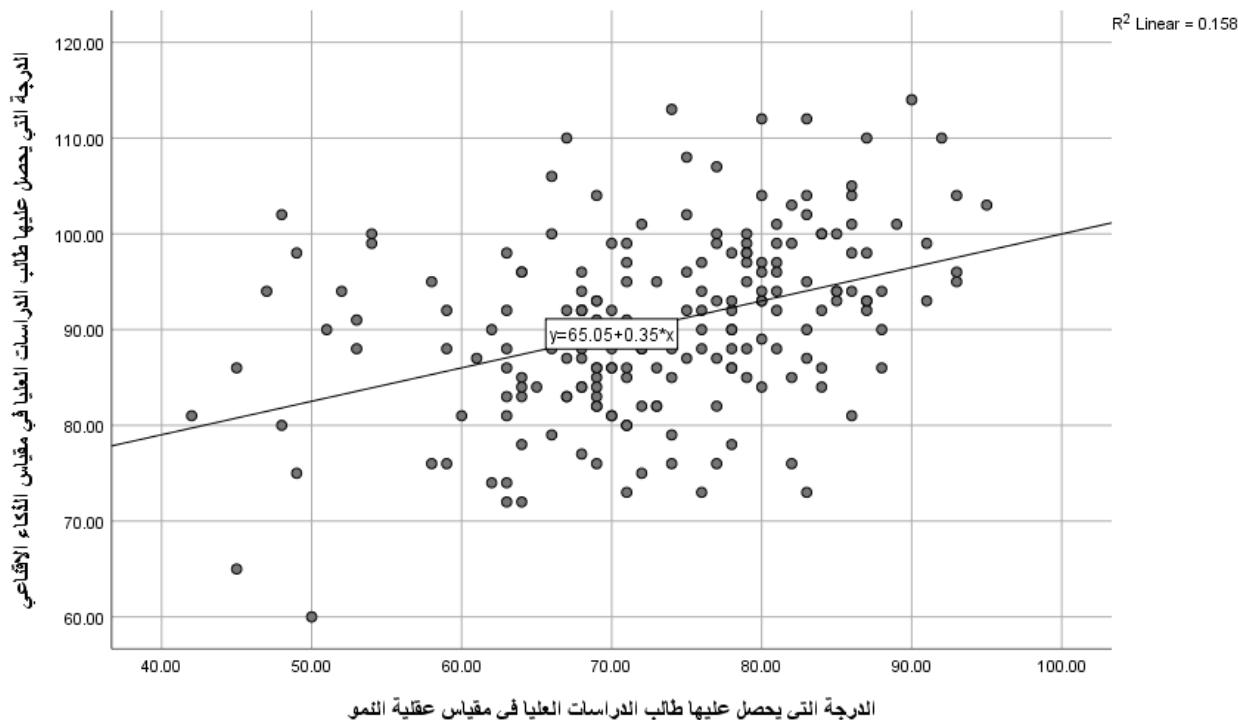
الشكل (٣)

#### عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا حسب تفاعل الجنس مع التخصص

ويمكن تفسير هذه النتيجة أي أن تأثير الجنس على عقلية النمو لا يكون ثابتاً عبر التخصصات المختلفة، بل يتغير تبعاً للتخصص، والعكس كذلك. هذا التفاعل يبرز أن المتغيرين (الجنس والتخصص) لا يعملان بشكل مستقل، بل يؤثران على عقلية النمو بطريقة متداخلة، فبعض التخصصات التربوية والإنسانية، غالباً ما تركز على مفاهيم مثل التعلم المستمر، وتطوير الذات، والتأمل في الممارسات، وهي مفاهيم ترتبط ارتباطاً وثيقاً بعقلية النمو. وتتسق هذه النتيجة مع ما أشارت إليه الدراسات السابقة، مثل دراسة (ساموئيل ووارنر، ٢٠١٨) التي بيّنت أن البيئة الأكademية وسياق التخصص يمكن أن يلعبا دوراً محورياً في تشكيل عقلية الطلبة نحو التعلم والتطور، كما أن الأدوار الاجتماعية المتوقعة قد تؤثر في مدى تبنيهم لعقلية النمو.

**الهدف الخامس:** التعرف على العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقاعي وعقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا. للتحقق من هذا الهدف فقد استخدم الباحث معامل ارتباط بيرسون للكشف عن العلاقة بين المتغيرين وقد بلغت قيمة الارتباط (٠.٣٩٧) وعند حساب الدالة التائية لمعامل الارتباط فقد بلغت قيمته المحسوبة (٦٠٨٦) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠٠٠٥) ودرجة حرية (١٩٨) مما يعني ان العلاقة بينهما

علاقة موجبة دالة احصائية، ويمكن تفسير هذه النتيجة ان طلبة الدراسات العليا الذين يؤمنون بتطوير امكانياتهم وخبراتهم أي لديهم عقلية نمو مرنة هذا يؤدي الى تقوية ادواتهم التأثيرية ومنها الذكاء الاقناعي وهذا يعزز ثقتهم في القدرة على التعلم والاكتشاف. والشكل (٤) يوضح انتشار العلاقة.



الشكل (٤)

#### العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي وعقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا

الاستنتاجات:

١. ان طلبة الجامعة بصورة عامة لديهم شخصية ذكاء اقناعي وان البيئة الجامعية بما فيها من مثيرات تزيد من دافعية الطلبة وهذا يؤدي الى حرص الطلبة على اداء مهامهم بكفاءة عالية.
٢. عقلية النمو الذي يمتلكونها الطلبة نتيجة تأثير المحفزات البيئية داخل الجامعة التي يتفاعلون معها.
٣. ان طلبة الدراسات العليا لديه ذكاء اقناعي عالي وهذا ما يعزز عقلية النمو المرنة مما يساعد على علاق إيجابية منطقية.

التصنيفات:

١. التركيز على تحديث المناهج ووضع برامج تساعد على تنمية الذكاء الاقناعي.
٢. إقامة ورش عمل وبرامج عملية لتنمية عقلية النمو لطلبة الدراسات العليا.
٣. التعاون بين المؤسسات التعليمية والمجتمع بشكل عام وهذا يساعد على تعزيز اواصر التعاون في العمل.

المقترحات:

١. اجراء دراسات تتناول متغيرات البحث الحالي داخل مؤسسات غير التعليمية.
٢. اجراء دراسة الذكاء الاقناعي وعلاقته بالشخصية المبدعة.
٣. دراسة عقلية النمو مع بعض الأساليب المعرفية.

المصادر:

١. البياتي ، عبد الجبار توفيق، وذكرييا اثناسيوس، (١٩٧٧): الاحصاء الوصفي والاستدلالي في التربية وعلم النفس، الجامعة المستنصرية، بغداد.
٢. بيل ، جارديسون (١٩٨٧): نماذج الاقناع الاربعة، ترجمة مكتبة جرير ، الكويت ، ط ١
٣. جاسم، حنين شهاب احمد (٢٠١٨): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية لدى طلبة الجامعة، بحث ماجستير، كلية التربية للعلوم الإنسانية، جامعة ديالى.
٤. الساعدي (٢٠٢١): مهارات التواصل الاجتماعي وعلاقتها بالذكاء الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية، رسالة ماجستير، جامعة ديالى.
٥. الشوا ، سوزان رمضان (٢٠١٤) : فن الاقناع، مكتبة هنداوي ، القاهرة ، مصر ، ط ١.
٦. علي ، رزق (١٩٩٤) : نظريات في اساليب الاقناع (دراسة مقارنة ) ، دار الصفو، بيروت لبنان ، ط ١.
٧. الغريب، رمزية (١٩٨٥): التقويم والقياس النفسي والتربوي، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة.
٨. المميزع، سميرة والبدور، احمد (٢٠٠٢): فاعلية استخدام عقلية النمو على التحصيل الدراسي وتنمية الدافعية لدى طالبات الصف السادس الابتدائي، في المملكة العربية السعودية، المجلة السعودية للعلوم التربوية، ٩(٢)، ٥٧، ٧٨.
٩. مورتنسين، كيرت دبليو (٢٠١١): ذكاء اقناعي، ط ١، ترجمة مكتبة جرير ، الكويت.
١٠. ميلز، هاري (٢٠٠١): فن الاقناع، ط ١، حقوق الترجمة والنشر لمكتبة جرير ، الرياض.



11. Blackwell, L. (2017). Implicit theories of intelligence predict achievement across an adolescent transition: a longitudinal study and an intervention. *Child Development*, 78(1), 246-٢٦٣.
12. Claro, S., Paunesku, D. & Dweck, C. S. (2016). Growth mindset tempers the effects of poverty on academic achievement. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(31), 8664-8668.
13. Duckworth, A. L., Peterson, C., Matthews, M. D., & Kelly, D. R. (2007). Grit: Perseverance and passion for long-term goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 1087-1101.
14. Dweck, C. (2014). The far-reaching effects of believing people can change: Implicit theories of personality shape stress, health, and achievement during adolescence. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 106(6), 867-884 Yeager,D.S.,and .
15. Dweck, C. (2016, December 16). How praise became a consolation prize [Interview with C. Gross-Loh]. *The Atlantic*. Retrieved from.
16. Dweck,C.S.(2012).Mindsetsthatpromotereresilience:whenstudensbelieve that personal characteristics can be developed. *Educ. Psychol.*
17. Ebel,R.L.(1972): *Essentials of Education Measurement*, Prentic – Hall, New York .
18. Furtak, D. & Ruiz-Primo, M. (2016). Making students thinking explicit in writing and discussion an analysis if formative assessment prompts. *Science Education*. 92(5), 799-826.
19. Maguire, E. (2013). Navigation-related structural change in the hippocampi of taxi drivers. *PNAS National Academy Science^ ) ١٧ ( ), 4398–4403.*
20. Mills ,Harry .(2000) :How to commend attention ,change mind and influence people by American division , New york.  
Performance goals as a regulator of conflict with more- competent others. *Journal of Educational Psychology*,107(2), 580.
21. Sommet, N., Darnon, C., & Butera, F. (2015). To confirm or to conform?
22. Zintz, S. (2018). Effectiveness of a Growth Mindset in Education. Master Thesis, Northwestern College, Iowa.

