

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

تاريخ استلام البحث : ٢٠٢٥/١٠/١٣

تاريخ قبول البحث : ٢٠٢٥/١٢/٨

مستخلص البحث:

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

تحدد البحث الحالي بطلبة الدراسات العليا جامعة القادسية والبالغ 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 بصورته النهائية من (٢٤) فقرة، وتم استخراج الخصائص السيكو مترية للمقياس، فبلغ ثبات المقياس باستعمال معامل ألفا كرونبا (٠.٨٠٨)، والأداة الثانية بنى الباحث مقياس عقلية النمو الذي تألف بصيغته النهائية من (٢٠) فقرة موزعة على مجالين، وتم استخراج الخصائص السيكومترية للمقياس، فبلغ ثبات المقياس باستعمال معامل ألفا كرونبا (٠.٨٤٨).

طبق الباحث أداتي البحث على عينته البالغة (٢٠٠) طالباً وطالبة، وأجرى التحليل الإحصائي للبيانات بالاستعانة ببرنامج (Microsoft Excel 2010) والحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Statistical Package for Social Science) الإصدار (٢٦)، وتم التوصل إلى النتائج الآتية:

١. لدى طلبة الدراسات العليا ذكاء اقناعي.
 ٢. لا توجد فروق دالة أحصائياً حسب متغيري الجنس (ذكور_ اناث)، والتخصص (علمي_ انساني).
 ٣. طلبة الدراسات العليا يتمتعون بعقلية النمو.
 ٤. لا توجد فروق دالة أحصائياً حسب متغيري الجنس (ذكور_ اناث)، وتوجد فروق دالة أحصائياً حسب التخصص العلمي (علمي_ انساني) وبصالح التخصص العلمي.
 ٥. العلاقة موجبة دالة احصائياً 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 الآخرين الينا ويفعلون ما نحتاج، وصعوبة القدرة على الاقناع وضعف امتلاك المهارات التي تتوفر 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 اصبح صعب جداً، ويحتاج الى جهد غير مسبوق حتى يواجه هذه الظروف والتحديات التي تؤثر على أدائه بشكل أو بآخر، وأن توافر 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 تركز على الثقة والمصادقية 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 أدراكه بمحتوى رسائلهم نتيجة ضعف الذكاء الاقناعي لدى الفرد، حيث ان عملية تغيير اراء الآخرين وتوجهاتهم امر صعب قد يتطلب مجهوداً في كيفية أقناع الآخرين فيما يتعلق بوجه نظرنا بموقف ما، فالذكاء الاقناعي امر ضروري لكي نتعلم كيف نستمع للآخرين، وكيفه نشاركهم في اراءهم وتوجهاتهم حتى نصل الى اتفاق مشترك معهم بدون ممارسة الضغط على الافراد 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 والمنطلقات 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 تنمية 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 شي سهلاً، ولا يحتاج الى بذل مجهود، اما اذا كان هناك شيء صعب فأنهم يعتقدون أنه قد لا يكون ذكياً بما يكفي

للقيام بذلك، وأن كل فرد يولد مزود بالرغبة على التعلم، ولكن تتلاشى هذه الرغبة بسرعة بالغة بسبب عقلية النمو الثابتة وذلك عندما يكتسب الافراد القدرة على تقييم أنفسهم يصبحوا خائفين من عدم كونهم أذكاء، 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 وليست دلالة على الاخفاق في التعليم وأن الطلبة حين يفكرون في سبب وجود الخطأ فهذا علامة على بداية النمو، وأن عقلية النمو ليست جهد ومثابرة فكثير من الطلبة يبذلون الجهد وليس هدفهم هو التعلم والنمو، أما لأثبات القدرات والحفاظ 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 ينتمون 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 الآخرين بأنفسهم، حيث تعد عملية التواصل مع الناس في مختلف المناسبات الاكاديمية والاجتماعية لا يعتمد على الارتجال والعفوية بل على استخدام مهارات وأسس علمية محددة (بلاين، ٢٠١٧: ١٤٠-١٤١).

حيث يمثل الذكاء الاقناعي أذخا لشخص الاخر في حالة شعورية رائعة بعد ما يقرر رؤية الامر من وجهة نظرك، أو فعلة كما تريد، ومن اجل تحقيق هدف الاقناع لابد من استخدام طريقة صحيحة وهي دفع الآخرين الى أقناع أنفسهم بتغيير آراءهم 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. (رزاق، ١٩٩٤: ٦٨)

أن أهمية الذكاء الاقناعي تظهر في كيفية فهمنا للموقف الذي نتعامل معه حيث يسمح لنا معرفة ما يفكر فيه الافراد او ما يرغبون القيام به فوراً ونكسب ثقة الآخرين ونجعلهم يفعلون ما نريد، وهذا ما أشارت اليه دراسة (الساعدي، ٢٠٢١) ان الطلبة يتمتعون بمستوى مناسب من الذكاء الاقناعي، وأن الافراد الناجحين في مختلف المجالات يمتلكون بعضاً من مهارات الذكاء الاقناعي، وأن الافراد 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. (مورتنين، ٢٠٠٨: ١٦)

ونظراً لتسليم الطلبة بأن الذكاء مستويات ويمكن تنميته، 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، وأن الطلاب ذو عقلية النمو موجهون بثلاث قواعد تحكم عملية تعلمهم وهي العمل الجيد، ومواجهة الظروف الصعبة، ومواجهة جوانب القصور وتعديلها، ويفضلون الواجبات التي تنمي قدراتهم (Zintz, 2018: 2) في حين أن الطلاب ذوي العقلية الثابتة موجهون بتجنب الاخطاء والعمل الجاد ويبررون أخطائهم أنهم يفتقرون 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 أذكاء أو متفوقين 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 فأنهم يختارون الانشطة التي تساعد 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 الافراد ذو عقلية النمو أن التحديات والمشكلات تزيد من فرص التعلم مع بذل الجهد، وأثبت علم الاعصاب الحديث مرونة المخ وإن العقول يمكن أن تنمو وتتغير. (

(Maguire et al, 2000: 143)

أهداف البحث:

- الهدف الاول: 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) ولكلا الجنسين (ذكور _ اناث) على وفق التخصص (علمي_ أنساني).

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 مقياس الذكاء الاقناعي الذي أعده الباحث لهذا الغرض.

عقلية النمو Growth Mindset:

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

(Dweck, 2015: 30)

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

الفصل الثاني

الإطار النظري

أولاً: الذكاء الإقناعي: **persuasion Intelligence**:

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

نظرية (هاري ميلز Harry Milles, ٢٠٠٠):

يفسر ميلز الذكاء الإقناعي من خلال مجموعة من النماذج والطرق والمؤشرات التي تتوفر لدى الاشخاص المقنعين، وقد بينت كيفية تمكين الفرد من مهارات الإقناع الضرورية للنجاح في العلاقات الاجتماعية أو العمل أو حتى على مستوى الأسرة، فهو ينظر الى الإقناع على أنه مهارة يمكن تعلمها واكتسابها إذا استطاع الفرد أن يفهم ما يريده الآخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، ويرى ميلز إن هناك طريقتان للإقناع الناجح هما الأولى الطريقة الفكرية المركزية اذ يقوم المتلقي بالتفكير فيما يقوله الفرد المقنع ويحلل جميع الأسباب والدلالة المنطقية التي يقدمها المقنع بتدبر، أما الثانية الطريقة اللافكرية الطرفية فيستغرق الشخص المقصود قليل من الوقت في التفكير في المحتوى الذي تريد ايصاله، ويقوم العقل باتخاذ قرار مفاجئ، ويوعز الى المتلقي بقول (نعم أو لا)، وأغلب الاحيان تكون هذا القرارات الفجائية متخذة بدافع العاطفة، ويعتمد فيها المتلقي 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 فالأهواء 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_٨٠)

طريقة الإقناع للمستمع:

١ - الإقناع بعد التفكير	٢ - الإقناع دون تفكير
يكون لدى الشخص المقصود حافز للإنصات والتقييم	يفتقر إلى الحافز أو القدرة على الإنصات .
هناك تفاعل ومشاركة كبيرة.	التفاعل والمشاركة أو القدرة على الإنصات .
يقوم بتدبير المعلومات التي تتصف بالإيجابية.	يستعمل التفكير السلبي ويتخذ قرارات فجائية.
يحاول الموازنة بين المزايا والسلوك.	لا يستعمل الأدلة المضادة، ولا يبحث عن دلالات الإقناع
يستعمل المنطق والعقل.	لا يستعمل التحليل العقلي الا قليلاً، ويندفع خلف غريزته وعواطفه.

(رايتون ، ٢٠١١ ، ١١٣)

مؤشرات الذكاء الإقناعي في نظرية ميلز:

- . جعل الصدق والصراحة هي من مؤهلات الفرد المقنع الناجح.
- . تأكد دائماً من أن لغة بدنك تطابق حديثك، فإذا لم يحدث تناقض بين لغة جسدك وحديثك فسوف يكون حديثك عظيم الاثر.
- . 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 اليد، حتى تحدث انسجاماً مع جسدك. (ميلز، ٢٠٠٠: ٨٤)

أشكال الذكاء الإقناعي:

١. المصادقية: كل فرد لا يتمتع بالمصادقية ليس لديه القدرة على أقناع شخص آخر، وإن الشخص الذي يتمتع بمصادقية يقبلونه كل افراد المجتمع بالقبول والاقناع، فالفرد الذي يتمتع بذكاء أقناعي يتمتع بدرجة عالية من الاقناع والسمعة الحسنة
٢. الاقناع بالعاطفة والوجدان: تعد المشاعر والاحاسيس مجال جيد لتعامل مع المتلقي عاطفياً، فالحديث مع الفرد المتلقي في مواضيع منها المحبة، والابوة، والالفة، والرحمة، وتوظيفها في مخاطبة دوافعه، يتجاوب الانسان عادة مع الاشياء التي تجعله يشعر بالراحة النفسية، ولا يتجاوب عندما يشعر بعدم الارتياح.

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

نماذج الذكاء الاقناعي الاربعة التي حددها العالم تشارلز مارجدسيون ١٩٨٧ وقدمتها نظرية هاري ميلز:

١. نموذج الاقناع: يحاول أحد الطرفين أقناع الآخر بأبعاده، أو الموافقة على موقفه، ويتضمن هذا النموذج محاولة صحيحة من الفرد المقنع لكي يقنع الطرف الآخر بالانتقال بموقفه، وبإمكان الفرد المؤثر استدراج 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 ويبدأ كلا الطرفين بتقديم التنازلات لبعض من أجل الوصول الى حل وسط، وغالباً ما يكون المقنع الذكي ذو قدرة عالية على التفاوض. (جارديسون، ١٩٨٧: ٣٠)

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

٤. نموذج الاستقطاب: يحدث عندما يكون الفارق كبير أثناء تبادل الحديث، ويحدث هذا عندما يقوم كل طرف بمهاجمة 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 الافراد الى الذكاء على أنه ثابت أو متغير قابل للنمو والتطور، حيث أشارت Dweck في أبحاثها الى مصطلح العقلية، أو النظريات الضمنية للذكاء، أو النظريات الذاتية للقدرة، حيث تم تعريف العقلية بأبعاد مختلفة، أولها أن العقلية هي أنشطة معرفية يتم أجزائها لتنفيذ مهمة معينة، أما البعد الثاني فإن العقلية هي الاطر المعرفية المستخدمة لفهم حدث ما، ويمكن تعريف العقلية على أنها اعتقاد يشمل أحكام الفرد حول مرونة شخصيته أو الذكاء الذي يمتلكه. (French, 2016: 19)

نظرية عقلية النمو:

صنفت عالمة النفس التحفيزية Dweck في نظريتها (العقلية, **Mentality**) اثنتين من المعتقدات الأساسية التي يمكن أن يمتلكها الناس حول ذكائهم، الأولى أن يكون للأفراد عقلية ثابتة فيفترض هؤلاء الأشخاص أن الذكاء وسمات الشخصية الأخرى متأصلة وثابتة، أما الثانية عقلية النمو بأن الذكاء وسمات الشخصية الأخرى قابلة للتغيير والطرق من خلال التعلم والجهد والتدريب، وأثبت علم الدماغ إنه بالإمكان تحسين الذكاء عن طريق تدريس الطلاب كيفية عمله، ويشبه الدماغ بالعضلات في جسم الإنسان التي تنمو بدرجة أقوى مع ممارسة التمارين بشكل مستمر، أي 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 أن 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 الى طرق واستراتيجيات جديدة والتعزيز الإيجابي والثناء والبحث عن مداخلات مع الآخرين عندما يكونوا منشغلين في حل مشكلاتهم.

حيث أن الأفراد ذوو العقلية الثابتة يعتقدون أن الذكاء متأصل وغير مرّن ويريدون إثبات أنفسهم للآخرين بأن ذكائهم واضح بشكل خاص وبيتعدون عن تجربة الأشياء الجديدة على اعتبار أنهم يفشلون بها، والأشخاص ذوو العقلية النامية أن ذكائهم قابل لتطور، فالأفراد يميلون الى البحث والاكتشاف عن كل المتغيرات، وإن للعقليتين 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 al, 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 اللفظية أو غير اللفظية 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 تقريباً وهذا ما يؤدي الى التحفيز والتنظيم الذاتي لتحقيق الهدف، وترتبط عقلية النمو أيضاً بسمات الأفراد المتمثلة في الانفتاح والمسؤولية والانسياب 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 الافراد الذين لديهم هذه العقلية أنهم قادرون على أنجاز مهمة الى حد ما بالخصائص التي يمتلكونها بالفعل وبالتالي يعتقدون انه 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 لانهم يخشون الأخطاء ويعملون بأقل من قدراتهم الحقيقية على عكس الأشخاص الذين لديهم عقلية النمو، وان ما يعتقده الطالب عن له تأثير كبير على سلوكه وتحصيله الاكاديمي ونجاحه حيث كل طالب يحدد لنفسه اطاراً من المعارف والمعتقدات يفهم من خلاله العالم المحيط به وكيفية يتعامل معه، وبالرغم من وجود فروق فردية في المهارات والقدرات بين الافراد 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 الى درجة الميل للحفاظ على الاهتمام الجيد والمستدام نحو تحقيق الأهداف طويلة الأجل وتشمل مزيجاً من العاطفة والاقناع والاهتمام. (Duckworth, 2016, 8) (Duckworth, 2014, 29)

٢. **فاعلية الذات:** تشير فاعلية الذات الى قدرة الطالب على انتاج تأثيرات مهمة فأن الأشخاص ذو المستوى المرتفع من فاعلية الذات يتعاملون مع المهام الصعبة كتحديات يجب مواجهتها بدلاً التهديدات التي تجنبها، حيث يتعاملون مع الضغوطات المحتملة بطرق تفكير إيجابية وصحيحة وتعمل هذه الثقة على تحسين الأداء وتقليل التوتر.

٣. **توجهات الاتقان:** تشير الى الدرجة التي يصوغ بها الطالب أهدافه لتحسين نفسه، وتتمثل في اختيار الطالب أهداف ألتقان التي يهتم فيها الطلاب بالتعلم وزيادة الكفاءة، وهذا ما ينصب عليه اهتمام الطلاب ذو عقلية النمو التي تركز على فهم المهارة او المحتوى، بالمقابل هناك أهداف الأداء والتي يسعى الطالب فيها لإظهار كفاءة أعلى من أقرانه 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، لملائمته للدراسة الحالية، ولأنه يهتم بالكشف عن العلاقات والارتباط بين متغيرين أو أكثر والتعبير 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 حُدد مجتمع البحث بطلبة الدراسات العليا جامعة القادسية، فبلغ مجتمع البحث (٤٧٣) طالباً وطالبة لدراساتي الماجستير والدكتوراه للعام الدراسي (٢٠٢٣ _ ٢٠٢٤).

ثانياً: عينة البحث:

أُختيرت عينة البحث الحالي بالطريقة الطبقيّة العشوائية المتناسبة، فبلغت (200) طالباً وطالبة وبواقع (٩٠) للتخصص العلمي و (١١٠) للتخصص الانساني، موزعين على الجنسين بين طلبة الدراسات العليا.

ثالثاً: أدوات 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 (إيبل 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 المُحكمين حيث كان عددهم ٢٤ خبيراً.

التحليل الإحصائي لمقياس الذكاء الإقناعي

أ - المجموعتان المطرقتان

لغرض إيجاد الذكاء الإقناعي، عمّد الباحث الى أخذ عينة عشوائية طبقية ذات توزيع تناسبي، حيث بلغت عينة التحليل (200) طالبا وطالبة، وبعد مُعانة إستجابات إستمارة على الذكاء الإقناعي، تم ترتيب الدرجات بشكل تنازلي، إبتداءً بإكبر درجة عليا وانتهاءً بأقل درجة، حيث تراوحت الدرجات بين (61-114)، ومن ثم أُختيرت نسبة (27%) من الإستمارات بواقع (٥٤) لكل من المجموعتين العليا والدنيا لكل منهما، ثم طبق الباحث الاختبار التائي لعينتين مستقلتين (Independent Sample t-test) لإختبار دلالة الفروق بين أوساط المجموعتين؛ أي مقارنة القيمة المحسوبة مع القيمة التائية الجدولية عند مستوى دلالة (0.05) وبدرجة حرية (106) والبالغة (1.96) ذلك لأن القيمة التائية المحسوبة تُمثل القوة التمييزية للفقرة بين المجموعتين، (Mayers,1990,p.35). فكانت جميع الفقرات دالة احصائياً، ليبقى المقياس مكوناً م (٢٤) فقرة والجدول (١) يبين ذلك.

جدول (١)

نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لدلة تمييز فقرات مقياس الذكاء الإقناعي

ت	المجموعة العليا ٥٤		المجموعة الدنيا ٥٤		قيمة t المحسوبة	الدالة	القرار
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري			
1	3.759	0.970	2.759	1.045	5.154	دالة	مميزة
2	4.056	0.811	3.315	0.886	4.531	دالة	مميزة
3	3.685	1.179	3.019	1.205	2.906	دالة	مميزة
4	3.815	0.913	3.111	1.110	3.598	دالة	مميزة
5	3.333	1.028	2.648	1.012	3.490	دالة	مميزة
6	4.019	1.073	2.815	1.065	5.851	دالة	مميزة
7	4.333	0.824	3.352	0.935	5.787	دالة	مميزة
8	4.444	0.538	3.426	0.815	7.665	دالة	مميزة
9	4.111	0.861	3.333	0.991	4.354	دالة	مميزة
10	4.241	0.751	3.148	1.053	6.207	دالة	مميزة
11	4.315	0.639	3.537	0.884	5.239	دالة	مميزة
12	4.556	0.502	3.352	0.955	8.202	دالة	مميزة
13	4.463	0.539	3.407	0.962	7.033	دالة	مميزة

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

ب- الإتساق الداخلي Internal consistency

ولقد تم التحقق منه بإستعمال الأساليب الآتية:

١- العلاقة بين درجة الفقرة والدرجة الكلية لمقياس الذكاء الإقناعي:

لقد وضح آلن (Allen,1979) إن إستعمال طريقة الإتساق الداخلي أو كما تُدعى (أيضا تفترض الطريقة هذه،

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

وبإستعمال نفس البيانات المُعتمدة في طريقة المجموعتين الطرفيتين، و التي حصل عليها من التطبيق على

عينة التحليل، تم إيجاد معامل ارتباط 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) ودرجة حرية (198) والبالغة

(١.٩٦)، الجدول (٢) يوضح ذلك.

جدول (٢)

علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية مع دلالتها التائية لمقياس الذكاء الاقناعي

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

الخصائص السايكومترية للمقياس:

أولاً: الصدق:

الصدق الظاهري:

حيث تم عرض فقرات المقياس قبل تطبيقه على مجموعه من الخبراء من المحكمين والمختصين في العلوم التربوية والنفسية للحكم على صلاحية فقرات الاختبار في قياس الخاصية المراد قياسها (الغريب، ١٩٨٥: ٦٧٩) وقد تحقق الصدق الظاهري للمقياس بنسبة (١٠٠٪) ل (٢٤) فقرة وان فقرات المقياس ملائمة لعينة البحث.

الثبات:

تم حساب معامل الثبات باستخدام معادلة كرونباخ الفا قد بلغ (٠.٨٠٨) وهي قيمة ثبات جيدة في البحوث التربوية والنفسية.

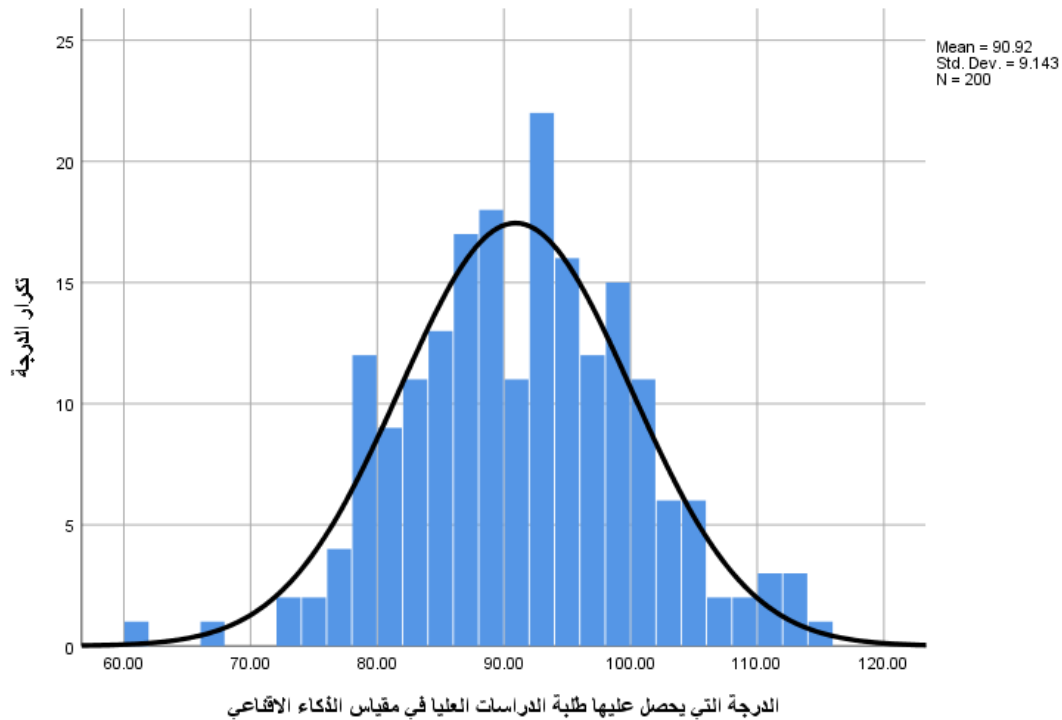
المؤشرات الإحصائية للمقياس:

جدول (٣)

المؤشرات الاحصائية لمقياس الذكاء الاقناعي

المؤشر الاحصائي	القيمة
المتوسط الحسابي	٩٠.٩٢
الانحراف 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
الوسيط	٩١
الإلتواء Skewness	٠.٠٨٨-
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 الإقناعي)

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

١. مقياس عقلية النمو:

١. 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 للتأكد 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 بآراء المُحكمين وكان عددهم ٢٤ خبيراً.

التحليل الإحصائي لمقياس عقلية النمو:

أ - المجموعتان المتطرفتان

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

جدول (٤)

نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لدلالة تمييز فقرات مقياس عقلية النمو

ت	المجموعة العليا ٥٤		المجموعة الدنيا ٥٤		القيمة التائية المحسوبة	الدلالة	القرار
	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري			
1	4.093	1.137	2.852	1.053	5.882	دالة	مميزة
2	4.296	0.633	2.852	0.940	9.366	دالة	مميزة
3	4.333	0.644	3.056	0.960	8.122	دالة	مميزة
4	4.130	0.848	3.352	0.974	4.425	دالة	مميزة
5	4.148	0.684	3.204	1.122	5.280	دالة	مميزة
6	4.444	0.572	3.333	1.064	6.759	دالة	مميزة
7	4.352	0.805	2.981	1.141	7.213	دالة	مميزة
8	4.148	0.596	3.222	1.040	5.677	دالة	مميزة
9	4.130	0.848	2.963	1.063	6.304	دالة	مميزة
10	4.278	0.564	2.963	1.165	7.466	دالة	مميزة
11	4.111	0.634	2.778	1.040	8.042	دالة	مميزة
12	4.278	0.656	2.944	1.017	8.094	دالة	مميزة
13	4.222	0.769	2.611	1.140	8.612	دالة	مميزة

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

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 تُدعى (أيضا تقترض الطريقة هذه، بأن الفقرة تقيس نفس المفهوم الذي تقيسه الدرجة الكلية). (Stanlly &Hopkins,1972,p:111). وبإستعمال نفس البيانات المُعتمدة في طريقة المجموعتين الطرفيتين، والتي حصل عليها من التطبيق على عينة التحليل، 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)، الجدول (٥) يوضح ذلك.

جدول (٥)

معاملات إرتباط لمقياس عقلية النمو مع دلالتها التائية

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

9	0.472	7.526	دالة	19	0.604	10.667	دالة
10	0.544	9.115	دالة	20	0.452	7.136	دالة

٢- علاقة درجة الفقرة بدرجة المجال لمقياس عقلية النمو:

إستعمل هذا المؤشر لغرض التحقق من إن فقرات المقياس تسلك نفس المسار الذي يسلكه المجال، وقد تم إيجاد معامل ارتباط بيرسون لإستخراج العلاقة الارتباطية 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 الارتباطية في مستوى دلالة (0.5) و درجة حرية (198) والبالغة (١.٩٦)، والجدول (٦) يوضح ذلك.

جدول (٦)

علاقة درجة الفقرة بدرجة المجال الذي تنتمي اليه من مقياس عقلية النمو

ت	علاقة الفقرة بمجال العقلية النامية	الدلالة التائية للارتباط	القرار	ت	علاقة الفقرة بمجال العقلية الثابتة	الدلالة التائية للارتباط	القرار
1	0.537	8.947	دالة	11	0.617	11.044	دالة
2	0.597	10.466	دالة	12	0.531	8.811	دالة
3	0.596	10.450	دالة	13	0.657	12.253	دالة
4	0.408	6.288	دالة	14	0.550	9.273	دالة
5	0.493	7.984	دالة	15	0.625	11.255	دالة
6	0.520	8.563	دالة	16	0.645	11.880	دالة
7	0.572	9.818	دالة	17	0.503	8.188	دالة
8	0.458	7.256	دالة	18	0.455	7.189	دالة
9	0.527	8.717	دالة	19	0.634	11.530	دالة
10	0.565	9.626	دالة	20	0.492	7.944	دالة

٣- علاقة درجة المجال بالمجال الاخر وبالدرجة الكلية:

فإن الباحث إعتد (200) إستمارة، والنتائج أظهرت إن معاملات ارتباط درجة كل مجال بالدرجة الكلية، ثم قام الباحث بحساب الدلالة التائية لكل معامل ارتباط (البياتي ١٩٧٩: ٢٧٤) فتبين إن قيم المعاملات الارتباطية في مستوى دلالة (0.5) ودرجة حرية (198) والبالغة (١.٩٦)، والجدول (٧) يوضح ذلك.

جدول (٧)

معاملات الارتباط مجالات مقياس عقلية النمو ببعضها مع الدرجة الكلية للمقياس

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

٢- الثبات : Reliability

معامل الفاكرونباخ للإتساق الداخلي :

معامل الثبات المستخرج بهذه الطريقة يُشير إلى الارتباط الداخلي بين فقرات المقياس (فيركسون ١٩٩١، ص٥٣٠)، و يعتمد الأسلوب هذا على إتساق أداء الفرد من فقرة إلى أخرى (ثورندايك وهيجن ، ١٩٨٩، ص٧٩) ولحساب الثبات بهذه الطريقة تم إستعمال معادلة الفاكرونباخ Cronbach's Alpha فقد بلغت قيمتها (0.848) وهي قيمة ثبات جيدة في المقاييس النفسية والتربوية.

المؤشرات الإحصائية لمقياس عقلية النمو:

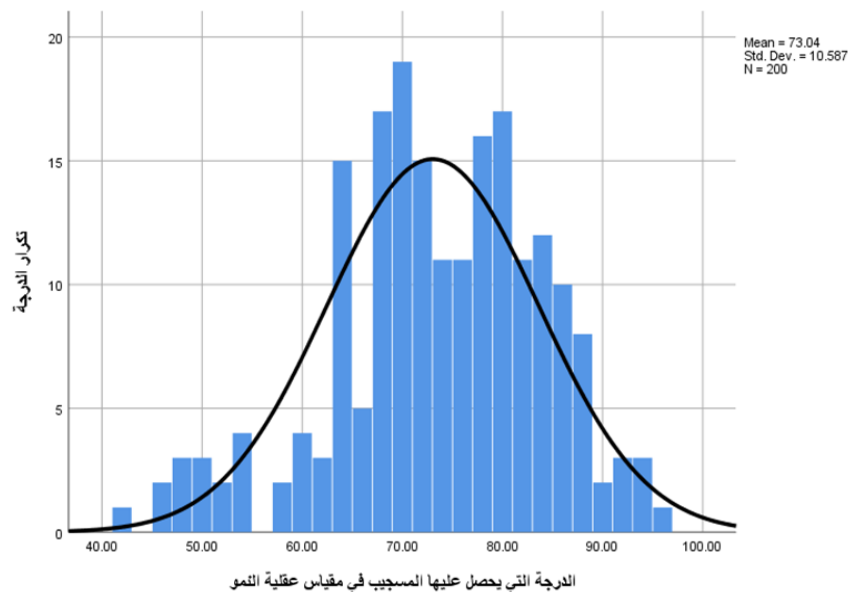
جدول (٨)

المؤشرات الاحصائية لمقياس عقلية النمو

المؤشر الاحصائي	القيمة
المتوسط الحسابي	٧٣.٠٣٥
الانحراف المعياري	١٠.٥٨٧
عدد الفقرات النهائي	٢٠
أعلى درجة فرضية في الاختبار	١٠٠

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

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

وهنا أصبح المقياس 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 مقياس الذكاء الاقناعي بصيغته النهائية على عينة البحث التي بلغت (٢٠٠) طالب وطالبة من طلبة الدراسات العليا، وأظهرت النتائج إن الوسط الحسابي لدرجات أفراد 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 التائي لعينة واحدة (One Sample t- test)، وتبين وجود فرق دال إحصائياً بإتجاه 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 التائي لمقياس الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا

المتغير	العينة	الوسط الفرضي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية t		درجة الحرية df.	الدلالة عند مستوى ٠.٠٥
					المحسوبة	الجدولية		
الذكاء الاقناعي	٢٠٠	٧٢	٩٠.٩٢	٩.١٤٣	٢٨.١٧	١.٩٦	١٩٩	دالة

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 اذا استطاع الفرد أن يفهم ما يريده الآخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، ومن اجل تحقيق هدف الاقناع لابد من استخدام طريقة صحيحة وهي دفع الآخرين الى أقناع أنفسهم بتغيير آراءهم

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

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

لأجل التعرف إلى الفروق في الذكاء الانقاعي 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 لدلالة الفروق في الذكاء الانقاعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لمتغيرات الجنس (ذكور- إناث) والتخصص (انساني - علمي).

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

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 (١ - ١٩٨) والبالغة (٣.٨٤) 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 لان لديهم توجهات تظهر كيفية فهمهم للمواقف الذين يتعاملون معها أي البيئة الجامعية التي يتواجدون بها عززت من تفكيرهم بطرق تناسب مستواهم العملي وأن الافراد 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 انه 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.

تفاعل الجنس*التخصص: بلغت القيمة الفائية المحسوبة لتفاعل متغيري الجنس مع التخصص (٠.٢٠٩) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١ - ١٩٨) والبالغة (٣.٨٤) مما يعني انه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى طلبة الدراسات العليا تبعاً لتفاعل متغيري الجنس مع التخصص، ويمكن تفسير هذه النتيجة ان الطلبة خلال تواجدهم داخل الحرم الجامعي يتعرضون الى نفس المتغيرات وهذا يكون تأثيره على كل من الجنس والتخصص أي الخبرات والمعلومات والظروف تكون واحدة وهذا ما يعكس امتلاكهم 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 أفراد 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 التائي لعينة واحدة (One Sample t-test)، وتبين وجود فرق دال إحصائياً باتجاه 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) يبين ذلك .

جدول (١١)

نتائج الاختبار التائي لمقياس عقلية النمو لدى طلبة الدراسات العليا

المتغير	العينة	الوسط الفرضي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية t		درجة الحرية df.	الدالة عند مستوى ...٥
					المحسوبة	الجدولية		
عقلية النمو	٢٠٠	٦٠	٧٣.٠٤	١٠.٥٨٧	١٧.٤١	١.٩٦	١٩٩	دالة

ويمكن تفسير هذه النتيجة حيث أن الاشخاص الذين لديهم عقلية نمو يتصرفون بصورة مختلفة فأنهم يختارون الأنشطة 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 الافراد ذوو عقلية النمو أن التحديات والمشكلات تزيد من فرص التعلم مع بذل الجهد. وهذا ما توصلت (Yeager, Johnson, Spitzer) و (Trzesniewski, Powers & Dweck) (٢٠١٤).

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

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

جدول (١٢)

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

الدالة	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 (٠.٧٩٤) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١ - ١٩٨) والبالغة (٣.٨٤) 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 علاقاتهم مع الآخرين والمشاعر الإيجابية والمشاركة والإنجازات وهذا ما يعزز العلاقة الحقيقية بين الجنسين إضافة الى تواجدهم في بيئة تعليمية متساوية من حيث المنيرات بالنسبة لهم.

التخصص: بلغت القيمة الفائية المحسوبة لمتغير التخصص (١٧.٤١١) وهي أكبر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١ - ١٩٨) والبالغة (٣.٨٤) 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 (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١ - ١٩٨) والبالغة (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 Least Significant Difference – LSD فقد بلغت قيمته المحسوبة (٤.٠٤) فكانت النتائج كما في الجدول (١٣) والشكل (٣) يوضحان ذلك.

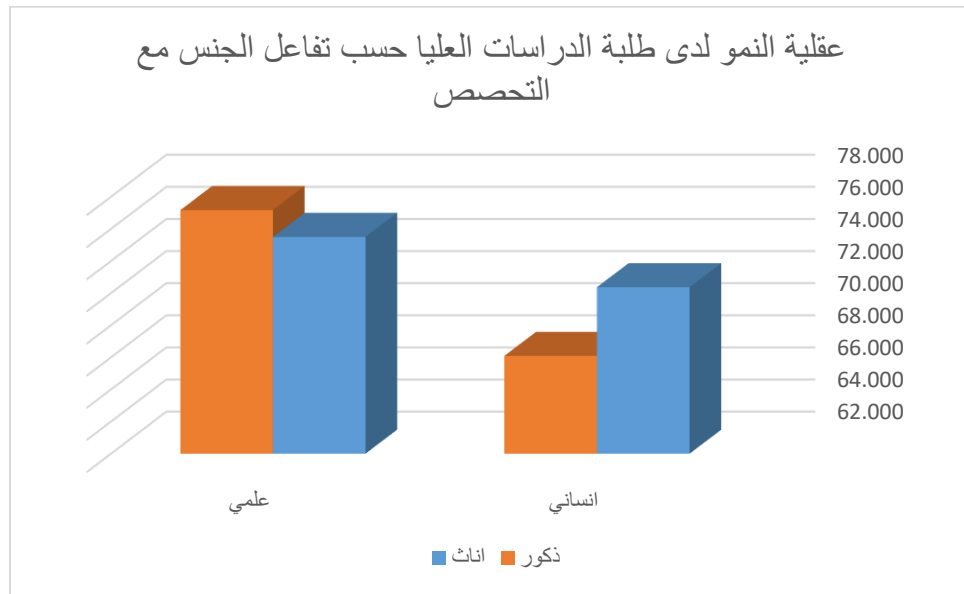
جدول (١٣)

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

الجنس مع التخصص

قيمة LSD	علمي		انساني		التخصص		التخصص
	ذكور	اناث	ذكور	اناث	الجنس		
الدرجة	77.171	75.500	68.091	72.370	المتوسط الحسابي	الجنس	
4.02	-4.80	-3.13	4.28	-	72.370	اناث	انساني
	-9.08	-7.41	-	-	68.091	ذكور	
	-1.67	-	-	-	75.500	اناث	علمي
	-	-	-	-	77.171	ذكور	
* قيمة متوسط الفرق دالة عند مستوى دلالة ٠.٠٥ كونها أعلى من قيمة LSD							

والشكل (٣) يوضح ذلك.



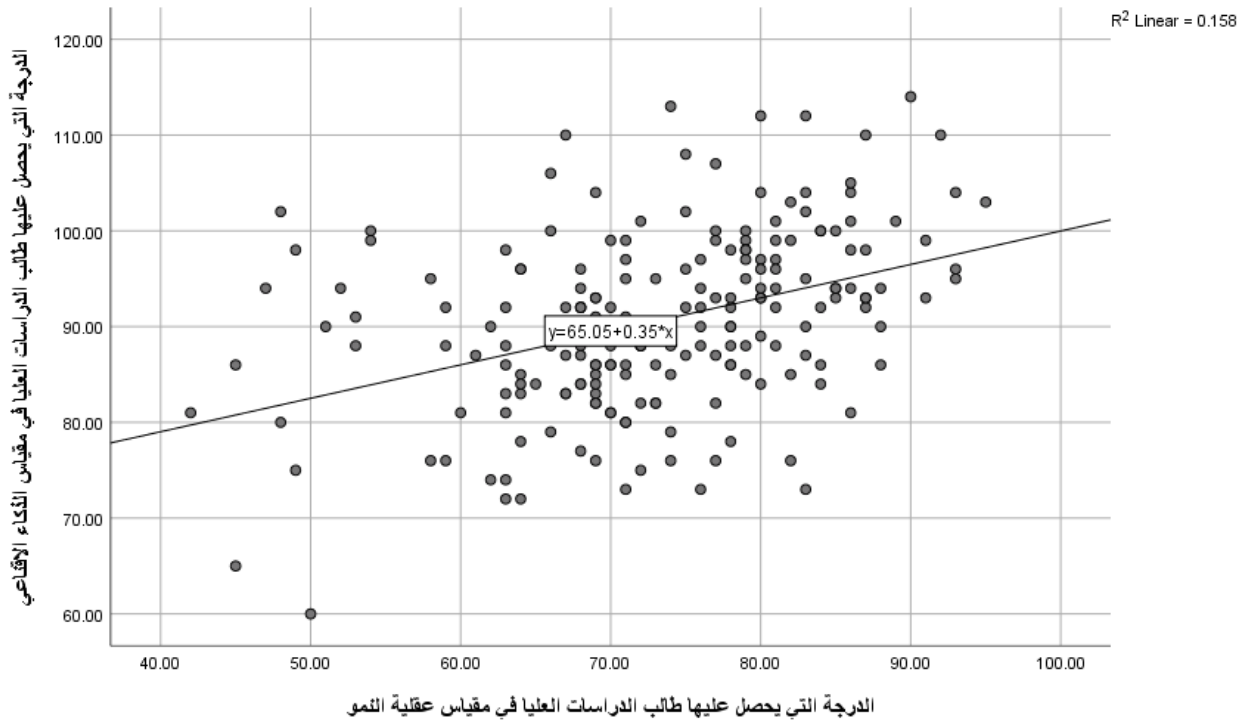
الشكل (٣)

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 (صاموئيل ووارنر، ٢٠١٨) التي بينت أن البيئة الأكاديمية 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 الالقاعي 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 الدلالة التائية لمعامل الارتباط فقد بلغت قيمته المحسوبة (٦.٠٨٦) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١٩٨) مما يعني ان العلاقة بينهما

علاقة موجبة دالة احصائياً، 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 الانفعالي وهذا يعزز ثقتهم في القدرة على التعلم والاكتشاف. والشكل (٤) يوضح انتشار العلاقة.



الشكل (٤)

العلاقة الارتباطية بين الذكاء الانفعالي 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.

التوصيات:

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، وذكريا اثناسيوس، (١٩٧٧): الاحصاء الوصفي والاستدلالي في التربية وعلم النفس، الجامعة المستنصرية، بغداد.
٢. بيل ، جارديسون (١٩٨٧): نماذج الاقناع الاربعة ،ترجمة مكتبة جرير ،الكويت ،ط١
٣. جاسم، حنين شهاب احمد (٢٠١٨): الذكاء الاقناعي وعلاقتها 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 هنداي ،القاهرة ،مصر ،ط١.
٦. علي ، رزق (١٩٩٤) : نظريات في اساليب الاقناع (دراسة مقارنة) ،دار الصفوة ،بيروت لبنان ط١.
٧. الغريب، رمزية (١٩٨٥): التقويم والقياس النفسي والتربوي، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة.
٨. المهيزع، 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. مورتسين، كيرت دبلو (٢٠١١): ذكاء اقناعي، ط١، ترجمة مكتبة جرير، الكويت.
١٠. ميلز، هاري (٢٠٠١): فن الاقناع، ط١، 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).Mindsetsthatpromotesilience:whenstudenbelievethatpersonal characteristicsc anbedeveloped. *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*^) ٩٧ (, 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.