العددِ 20 شباط 2026
No.20 Feb.2026
المجلة العراقية للبحوث الانسانية والاجتماعية والعلمية
Iraqi Journal of Humanitarian, Social and Scientific Research
Print ISSN 2710-0952 Electronic ISSN2790-1254

مـقـاومة الاقـنـاع لـدى طلبة المرحلة الإعـدادي

اقبال عيسى دهيم

وزارة التربية/ تربية الرصافة الثانية

الريد الالكتروني/ hal1fv@icloud.coة

Resistance to persuasion among preparatory school students

Iqbal Issa Dahim

Ministry of Education/Al-Rusafa II Education Directorate

Email: hal1fv@icloud.com

مستخلص البحث :

يستهدف البحث الحالي تعرف على:

1- مقاومة الاقناع لدى طلبة المرحلة الاعدادية.
2- الفروق على مقياس مقاومة الاقناع وفق متغيري(الجنس والتخصص) لدى طلبة المرحلة الاعدادية.

- ولتحقيق أهداف البحث اعتمدت الباحثة على ما يأتي:

1- استخدام (المنهج الوصفي الارتباطي) للكشف عن مقاومة الاقناع.

2- قامت الباحثة ببناء مقياس لقياس مقاومة الاقناع على وفق نظرية (Bandura,1977), وتألف المقياس في صورته النهائية بعد استكمال القوة التميزية والاتساق الداخلي و شروط الصدق والثبات من (27) فقرة.

واستمرارًا لذلك، قامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة حجمها (400) طالبٍ وطالبة من طلاب المدارس الإعدادية بمدارس تربية بغداد/ الرصافة الثانية، تم انتقاؤهم بالطريقة الطبقية العشوائية ذات الأسلوب المتناسب.

بعد تجميع البيانات ومعالجتها إحصائياً بالاعتماد على الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) توصلت نتائج البحث إلى :

- أنّ طلبة المرحلة الإعدادية ليس لديهم مقاومة للإقناع.
- الفرق بين طلبة المرحلة الاعدادية الذكور والإناث على مقياس مقاومة الاقناع دال إحصائياً ولصالح الاناث كما ان الفرق بينهم على وفق متغير التخصص غير دال إحصائياً.

وبناءً على النتائج التي توصّلت إليها الدراسة، أوصت الباحثة بتوصيات واقتراحات عدة.

الكلمات المفتاحية : مقاومة الاقناع , طلبة المرحلة الاعدادية

Abstract:

The current research aims to identify:

1- Resistance to persuasion among preparatory school students.

2- Differences on the scale of resistance to persuasion according to the variables (gender and specialization) among preparatory school students.

 To achieve the research objectives, the researchers relied on the following:

1-Using (the descriptive correlational approach) to detect resistance to persuasion.

2- The researcher constructed a scale to measure resistance to persuasion according to Bandura's theory (1977)، The scale in its final form, after completing the discriminatory power, internal consistency, and conditions of validity and reliability, consisted of (27) paragraphs.

In continuation of this, the researcher applied the scale to a sample size of (400) male and female students from the preparatory school students in the Baghdad/Al-Rusafa Second Education Schools, who were selected using the stratified random method with a proportional approach.

After collecting the data and processing it statistically using the Statistical Package for Social Sciences (SPSS), the research results reached:

-That preparatory school students do not have resistance to persuasion.

-The difference between male and female preparatory school students on the resistance to persuasion scale is statistically significant in favor of females, while the difference between them according to the specialization variable is not statistically significant.

Based on the study's findings, the researcher made several recommendations and suggestions.

Keywords: resistance to persuasion, preparatory school students.

مشكلة البحث:

قد تشهد هذه المرحلة بروز سلوكيات مُوجهة كالفرار من الأهل و التدمير المتعمد لممتلكات الآخرين و العنف و الاضطراب في نظم بيئتهم و صعوبة التحكّم في انفعالاتهم أثناء التعامل مع المحيط الاجتماعي لدى الفرد (Michael & Alan 1993 ، 36), حيث أضحت إشكالية السلوك العدواني لدى المراهقين تمثل ثقلاً كبيراً للعاملين في المؤسسات التعليمية نظراً لوجود أنماط عدوانية متنوعة تظهر بين الطلاب، والذي غدا سلوكاً مألوفاً تقريباً عند المراهقين في هذه المرحلة العمرية(العقاد ، 2001 :31).

في دراسة قدمها الفتلاوي عن التعرف على السلوك العدواني لدى طلاب الثانوية، فقد تبين أن الطلاب يميلون إلى السلوك العدواني بنسبة ضئيلة ويستخدمون أساليب جديدة في العدوان على الآخرين لفظياً وجسدياً (الفتلاوي ، 2010 : 82) .

وعندما يكون السلوك المعتاد عند المراهقين هو العدوانية وعندما يتطور هذا السلوك، فمن اللازم أن يكون هناك حافز لدى الطلاب من أجل التوجيه ومقاومة ما يحيط بهم و الميل لما يريدونه و يحسونه. فمقاومة الطلاب للإقناع هنا كأسلوب دفاعي يعمل به الشخص عندما يشعر أن هناك من يحاول إرغامه على تعديل طريقه الاجتماعي و هو يعي أن مساره العدواني المماثل لزملائه هو السليم، حيث أن الأفراد الذين لديهم إدراك لقدراتهم نجد أنهم قادرون على استيعاب أوضاعهم النفسية أثناء العمل و لديهم معرفة كبيرة في تبديل حالاتهم المزاجية لظنهم بأنهم شخصيات أكثر استقلالية، و أن سلوك مقاومة الآخرين هو سلوك طبيعي (الفتلاوي،2008 ، 32) .

ومن الممكن أن تكمن معضلة الإقناع في مُمانعة الشخص للإقناع الذي يراه طبيعياً، وكأن المقاومة تشير إلى التمسك بالسلوك غير الصحيح أو يظن الشخص بحسب تصوره أنه صحيح وأن الآخرين يحاولون تغيير أفكاره باستعمال سلطتهم لإقناعه بأنه أخطأ، هنا يظن الشخص بأنه سيُخدع بهدف الموافقة، أي أن مقاومة الإقناع حيلة وقائية ضد هذه الضغوط (سيف, 2001 :35) .

وتساؤلنا التالي يوضح إشكالية ومحتوى بحثنا بصورة أوضح من خلال طرح السؤال الآتي:
(ما توجهات طلبة المرحلة الإعدادية نحو مقاومة الاقناع ؟)

أهمية البحث:

الأفراد يُقاومون عبر استيعاب مشاعر الفرد أولاً، و الأوهام و دوافعه و الكشف عن أحاسيس الأفراد، و بما أن المقاومة وسيلة يستعملها الأفراد لإظهار كفاءتهم الذاتية بسبب التنوع الفردي و اختلاف أساليب الإقناع و الاهتمام بالجانب العاطفي للآخر كمدخل لمحاولة الإيقاع بالشخص حتى نجعله حالة يسهل إقناعها (القره غولي والعكيلي : 2012 : 108) .

إن إيمان الفرد الراسخ يعتمد على إمكانية إقناعه، و الذي يتطلب منه أن يستخدم فكره و أن يتصرف وفق تجاربه التي يطبقها مسبقاً. وهنا تظهر مقاومته أو ابتعاده عما يُراد إقناعه به

(الزيات ، 2001 : 492)

حيث يرى باندورا (Bandura 1982) إن لأهمية الإقناع لدى الأشخاص تكون لديهم مهارة عالية بالجَانب الاجتماعي, وبالأخص المحيط الذي يتواجدون فيه ، فبعض الأفراد نراهم يستخدمون الأسلوب اللغوي كأداة لإقناع الآخرين و البعض يستعمل الإيماءات الجسدية التي توضح الاهتمام من قِبل الآخرين بموضوع الإقناع لكون الجانب الاجتماعي في الإقناع من الممكن أن يوسع من نطاق الثقة بين الطرفين أيضا يزيد من الفعالية الذاتية وهذا يكون في طرف واحد وليس للطرفين و الطرف المقابل لا يمثل ما يراه ملائما أن يواكب من يحاول الإصغاء إليه وأن الإقناع اجتماعياً يساعد على رفع مستوى الفعالية الإنتاجية الاجتماعية (المشيخي, 2008 : 90).

اهداف البحث :

يهدف البحث الحالي تعرف على:
1- مقاومة الاقناع لدى طلبة المرحلة الإعدادية.
2- دلالة الفروق الإحصائية في مقاومة الاقناع وفق متغيرات الجنس والتخصص لدى طلبة المرحلة الإعدادية.

حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي بطلبه المرحلة الاعدادية بمدارس تربية بغداد/ الرصافة الثانية للعام الدراسي 2024- 2025 للفرعين العلمي والادبي .

تحديد المصطلحات:

مقاومة الاقناع Resistance to persuasion:

فقد عرفه كل من:

(عبد الله الغوشن, 2000) مقاومة الإقناع "هي عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر، وإخضاعه لفكرة ما " (عبد الله محمد الغوشن, 2000 : 180).

وقد عرفه (باندورا, 1977) آلية حماية مؤقتة أو دائمة للتغلب على إقناع يحمل طابعًا جديدًا مصحوبًا بمجموعة من المحفزات والتأثيرات التي تشد انتباه الفرد المعارض عبر قراءة أفكاره ومعتقداته وعطائه وصولًا إلى مرحلة الإحباط مقابل اتخاذ قرار بعدم الانصياع أو الإجبار وخصوصًا إذا ما كان الفرد يمتلك اكتفاءً ذاتيًا معرفيًا واعتقادًا راسخًا بإمكانياته ومواجهته لمواقف سلوكية جديدة قوية ومؤثرة.

التعريف النظري: اعتمدت الباحِثة تَعريف (باندورا , 1977) تَعريفاً نَظَرياً لمتَغير (مقاومة الاقناع.).

التعريف الاجرائي: الدَرَجة الكلية التي يَحصل عَليها الطالِب من اجابَته عن فَقرات مقياس مقاومة الاقناع.

الفصل الثاني: إطار نظري ودراسات سابقة

مقاومة الاقناع:

مقدمة عن المفهوم:

يعود أصل مفهوم الإقناع إلى الأصول اللاتينية (Sudsier) والذي يدل إلى إمكانية تقديم النصيحة أو المشورة بالمجان، حيث تضمن مفهوم الإقناع اجتماعيا قبل أن يأخذ مساره في الجانب النفسي والبيولوجي وقد بين عناصر الإقناع الأساسية وهي (المصدر، والرسالة، والمتلقي)، حيث يرى أن (المصدر) والذي يحاول أن يكون بمستوى الإقناع الذي يرغب به وإيصاله إلى من يريد وكيفية تفاعله واستخدامه لبعض الوسائل الهامة من أجل الإقناع، أما (الرسالة) فهي مُحتوى موضوع الإقناع بمعنى ما يمكن للمصدر أن يقدم من حجج وافية يقنع بها المقابل إذا كان فردا واحدا أو مجموعة من الأفراد وكذلك نوعية الرسالة وما تحتويه من ترميزات تُساهم في إقناع المقابل، أما (المتلقي) فهو أحد المحاور الأساسية في الإقناع وخصوصا إذا ما كان يمتلك نفس الخصائص الاجتماعية والثقافية والبيئية فهذه العناصر تُسهل عملية الإقناع وبخلافه قد نجد صعوبة الإقناع وهنا يكون هناك اختلاف في إمكانية الإقناع وصعوبة إيصال الرسالة المُقنعة ويذهب الفرد إلى أسلوب المواجهة وعدم الارتياح وبالتالي المقاومة والتمسك بما لديه من أفكار ومعتقدات قد يعتقد الفرد أنها صحيحة وغير قابلة للتغيير

(Perloff, 2003:25)

النظريات المفسرة لمقاومة الاقناع

- نظرية الاقناع ومقاومة الاقناع للعالم باندورا 1977

تناول العالم باندورا Bandura مفهوم الإقناع على نطاق واسع عبر نظريته التي اشتهر بها (تأثير الذات أو فاعلية الذات على الآخرين) من خلال السلوكيات التي تصدر عن الأفراد على هيئة استجابات تقريباً على شكل رموز جسدية أو لفظية، وتأثير الأفراد على الآخرين من خلال تلك الاستجابات (Bandura, 1995:125).

وقد تناول مفهوم مقاومة الاقناع من خلال طرح العالم (باندورا) نظريته (فاعلية الذات Self-Efficacy)

التي ربما حدد تعريفها الملائم " التوقعات السلوكية عن طريق تصرف الأفراد في أوضاع تتسم بالضبابية حيث تتجلى هذه التوقعات على انتقاء الشخص للأنشطة التي يمكن ملاحظتها بواسطة الأداء وأيضاً المساعي المبذولة وعبر مواجهة المصاعب وتحقيق السلوك الصعب والمعقد " ويعتقد مُنْشِئ النظرية كذلك أن كفاءة الفرد الذاتية هي إجراء إقناع ذاتي وغالبًا ما تتخذ هيئة الحوار الداخلي لدى الشخص قبل بلوغه مرحلة إيصال الرسالة بعملية الإقناع (Makin,&Other, 2002: 243).

وقد أوضح صاحب الفكرة أن نظرية الإقناع ورفض الإقناع كانت نتاج أبحاث ودراسات أجراها الباحث، حيث استُلهمت هذه النظرية من النظرية المعرفية الاجتماعية التي هو مؤسسها، والتي يرى فيها أن الاستجابة الشخصية يمكن تفسيرها من خلال الأداء الناجم عن المقابلة، حيث ان اساس النظرية المعرفية الاجتماعية تقوم على اساس افتراضات ومحددات منهجية منها :

- إن كل تصرف موجه يصاحبه هدف وهذا الهدف يصحبه تفكير استباقي وتوقع ويكون لعمل الرموز دور هام في تأويل تلك الاستجابات.

- الملاحظة ضرورية كنتيجة لعملية اجتماعية وتبادل الآراء وصولاً إلى مرحلة هامة من تلك التبادلية الاجتماعية وفق ما يمتلك الفرد من قدرات وتجارب معرفية مهمة وهذا يكون عبر الممارسة الاجتماعية.
- التنبؤ بالنتائج والافكار التي يطرحها الفرد مرهونة بقدرة الفرد وقدرته على الترميز وتكوين نماذج وقوالب معرفية جاهزة يستخدمها اجتماعية لمواجهة الاخرين امكانية التوصل لافضل اقناع ممكن.
- التنظيم الذاتي بالغ الأهمية جدا لدى الأفراد وإعادة الترتيب وإمكانية السيطرة بشكل مباشر على سلوك الآخرين وإمكانية وضع الأفراد في سياق للمعايير الاجتماعية الهامة التي تتحكم بسلوك الأفراد.
- تجاوب الأفراد تبعاً لتطورات الآليات النفسية والبنى المعرفية والعصبية المعقدة التي تخلق تفاعلاً متبادلاً مع بعضها البعض لإنتاج مرونة مُرضية للتفاعل الاجتماعي.
- تشترك الاحداث البيئية مع بعضها البعض مكونة سلوكا واستجابة معرفية وانفعالية وسلوكية وهذا يكون الحتمية التبادلية الذي يعد من اهم افتراضات النظرية المعرفية الاجتماعية (Bandura, 1986: 25).

حدد العالم (باندورا) مقاومة الاقناع من خلال نظرية فاعلية الذات عن طريق :

أ- إنّ مقاومة الإقناع هي الجانب الآخر من الإقناع الذي يعتبر أحد موارد فعالية الذات وشدد على أهمية الأسلوب اللفظي، أي الرموز اللغوية التي ترتبط بتجارب الأفراد لغويًا وخصوصاً المعلومات التي يحصلون عليها والتي يطرحونها لفظياً ومدى رفض وممانعة المتلقي، حيث أن شعور الفرد بمدى مقاومة الإقناع يكون له الدور الأساسي في تقديم الإحساس بمدى فعالية الذات

(bandura,1977: 170)

ب- ركزت هذه النظرية على اهمية الاقناع ودوره الاجتماعي وان هذا الاقناع لا يتم الا من خلال: التواصل مع الذات والنظر إليها كمرسل ومستقبل في الآن نفسه، حيث يتخذ شكل الحوار الإيجابي مع النفس وهنا يسمى الإقناع الذاتي والذي يتخذ شكل الحديث الإيجابي للفرد عن نفسه أو شكل من أشكال الحوار الداخلي حيث يعتمد على ما يمتلك الفرد من معرفة وقدرة عقلية والتي تتضمن المصادر والمعلومات التي يحاول أن ينقلها فعلياً، فالأشخاص الذين يحاولون إقناع أنفسهم لفظياً بأن لديهم مهارات وإمكانيات لإتقان نشاط محدد و بأن يبذلوا جهداً أكبر والحفاظ عليه والتركيز على النواقص والسلبيات عند محاولة إيصال الفكرة (Bandura,1995: 80).

وترى الباحثة بناءً على ما عرضه واضع النظرية المُعتمدة أن الإقناع مهمة ليست يسيرة لدى المُقنع، وأنّ مقاومة الأفراد للرسالة أو الفكرة نابعة من الموقف الذي يتواجد فيه المُرسِل والمُتلقي، وأيضًا معتقدات الفرد وقيمه واتجاهاته والتحذيرات والخوف المُسبق من الإقناع، وهنا يظهر شخص قوي متمسك ومعتمد على قناعاته الذاتية، وهنا يصعب التأثير عليه بطريقة سهلة، خصوصًا أن مقاومة الفرد للوضع ناجمة عن شعوره بأنه سيُخدع، وهنا يعتبرها إحدى الآليات الدفاعية ضد الضغوط المُسلطة عليه من الآخرين.

دراسات سابقة :

لم تحصل الباحثة على (حد علمها) على دراسة سابقة بحثت في الاقناع لدى طلبة المرحلة الاعدادية سوى دراسة العكيلي (2011) وكانت عينته من الطلبة المتميزين ، اما الدراسة الحالية كانت على عينة من الطلبة العاديين .

دراسة العكيلي (2011) :الذكاء الشخصي وعلاقته بالإقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد لدى الطلبة المتميزين .

هدفت الدراسة الى قياس الذكاء الشخصي وعلاقته بالإقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد ، والتعرف على الفروق وفق متغير النوع (ذكور - اناث) ، والتعرف على العلاقة الارتباطية بين متغيرات الدراسة الثلاث . اعتمد الباحث الى بناء ثلاث مقاييس طبق على عينة من طلبة المدارس الثانوية في مدينة بغداد بلغت (400) طالب وطالبة . واستعمل الاختبار التائي لعينة ولعينتين مستقلتين ، ومعامل ارتباط بيرسون ,

وقد اظهرت النتائج ان العينة تتمتع بالإقناع الاجتماعي ، وهناك فروق دالة احصائيا ولصالح الاناث (العكيلي،2011: 65).

الفصل الثالث: منهجية البحث وإجراءاته

- مجتمع البحث :

تحدد مجتمع البحث الحالي بطلبة الصفوف الرابعة في المدارس الإعدادية لتربية بغداد/ الرصافة الثانية للعام الدراسي (2024-2025) البالغ عددهم(4512) , بواقع(1690) من الذكور و(2815) من الإناث وبواقع(3924) في التخصص العلمي و(595) في التخصص الأدبي.

- عينة البحث :

تم إختيار عينة البحث بالطريقة الطبقية العشوائية وبالأسلوب المتناسب والتي بلغت(400) طالباً وطالبة من طلبة المدارس الإعدادية لتربية بغداد/ الرصافة الثانية وبنسبة(8.865%) من مجتمع البحث و بواقع (149) طالباً و(251) طالبة, منهم(348) طالب وطالبة في التخصص العلمي, و(52) طالب وطالبة في التخصص الأدبي, وجدول(1) يوضح ذلك.

جدول(1)

عينة البحث موزعة على وفق متغيري الجنس (ذكور، إناث) والتخصص الدراسي (علمي ، أدبي)

مدارس الذكور	التخصص		مدارس الإناث	التخصص		المجموع
	علمي	أدبي		علمي	أدبي	
الجزيرة	4	2	المعالي	19	6	31
قبة الصخرة	6	2	عائشة	22	-	30
الأحرار المهنية	10	-	النزاهة	23	-	33
الرافدين	9	-	التسامح	11	5	25
البلديات	22	-	الارتياج	20	-	42
الجمهورية	37	-	الفداء	11	5	53
المقدام	6	-	الناصرة	11	2	19
البشير	7	4	العقيدة	8	4	23
عقبة بن نافع	14	-	الضفاف	14	4	32
النظامية	3	3	الوفاء	18	4	28
محمد باقر الحكيم	5	5	ام ايمن	20	5	35
النهروان	10	-	التآخي	11	3	24
-	-	-	فدك	12	-	12
-	-	-	الامل الجديد	10	3	13
المجموع	133	16	المجموع	210	41	400

- **مقياس مقاومة الاقناع:**

اعتمدت الباحثة الخطوات الاتية لبناء مقياس مقاومة الاقناع :

1.تحديد المفهوم نظرياً:

تبنت الباحثة تعريف Bandura(1977) لمقاومة الإقناع على أنه : آلية حماية مؤقتة أو دائمة

للتغلب على إقناع يحمل طابعًا جديدًا مصحوبًا بمجموعة من المحفزات والتأثيرات التي تشد انتباه الفرد المعارض عبر قراءة أفكاره ومعتقداته وعطائه وصولًا إلى مرحلة الإحباط مقابل اتخاذ قرار بعدم الانصياع أو الإجبار وخصوصًا إذا ما كان الفرد يمتلك اكتفاءً ذاتيًا معرفيًا واعتقادًا راسخًا بإمكانياته ومواجهته لمواقف سلوكية جديدة قوية ومؤثرة.

2. صياغة الفقرات :

بالنظر إلى الإطار النظري المُعتمد وبعض البحوث السابقة التي بحثت هذا المتغير ووفقًا للإطار النظري، تمت صياغة (30) فقرة بشكلها الأولي لقياس مقاومة الإقناع لدى طلاب المرحلة الإعدادية.

3. تصحيح المقياس:

تم إعداد بدائل الردود لفقرات استبانة لطلاب المرحلة الإعدادية على وفق أسلوب (ليكرت)؛ لأن هذا الأسلوب يتمتع بمعامل ثبات عالي (عيسوى ، 391:1974) , عليه أدرجت لبنود المقياس بدائل رباعية تتماشى والمستوى الدراسي للمرحلة الدراسية لمجتمع الدراسة وهي (تنطبق عليّ بشدة، تنطبق عليّ أحيانا، لا تنطبق عليّ، لا تنطبق عليّ بشدة)، وحين تكون إجابة الطالب على البنود الإيجابية بـ (تنطبق عليّ بشدة) تعطى له أربع درجات، وفي حالة إجابته على البديل (لا تنطبق عليّ بشدة) تعطى له درجة واحدة، وفي حالة إجابته على البنود العكسية بـ (تنطبق عليّ بشدة) تعطى له درجة واحدة، وإذا أجاب على البديل (لا تنطبق عليّ بشدة) تعطى له أربع درجات.

4. صلاحية فقرات المقياس وتعليماتهِ:

أشار (إيبل, 1972) إلى أن الأنسب للتحقق من الصدق السطحي للمقياس هم الحكام المختصون وهذا الإجراء يساهم في معالجة وتصحيح بعض جوانب الضعف قبل أن يتم توزيع المقياس على عينة الدراسة المرادة (الإمام, 114:1990).

ولغرض التعرّف على مدى جودة فقرات مقياس مقاومة الإقناع وبدائله وتوجيهاته، عُرض المقياس بصيغته الأولية المكوّنة من (30) فقرة، وأربعة بدائل على (15) من الخبراء المختصين في ميدان التربية وعلم النفس للاستفادة من آراءهم وملاحظاتهم فيما يخصّ صلاحية المقياس ومناسبته للغرض الذي أُنشئ من أجله, وبهذا الإجراء، حصلت موافقة السادة المحكّمين وبنسبة اتفاق تزيد عن (80%) على إبقاء جميع فقرات المقياس وتعليماته وبدائله مع إجراء بعض التعديلات اللغوية البسيطة.

- **التحليل الإحصائي لفقرات المقياس (الخصائص السيكومترية) :**

أ- أسلوب المجموعتين الطرفيتين (Contrasted Groups)

لحساب القدرة التميزية لكل فقرة من فقرات مقياس مقاومة الإقناع، قامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة البحث البالغة (400) طالب وطالبة، وبعد تصحيح إجابات الطلاب وحساب العلامة الكلية لكل استمارة على مقياس مقاومة الإقناع، تم ترتيب العلامات تنازلياً ابتداءً من أعلى علامة وانتهاءً بأدنى علامة التي تفاوتت من (109) درجة الى (36) درجة ، وتم اختيار نسبة (27%) من الاستمارات الحاصلة على أعلى الدرجات وسميت بالمجموعة العليا (108 استمارة) وتراوحت درجاتها بين (109) الى (83) درجة، واختيار نسبة (27%)من الاستمارات الحاصلة على أدنى الدرجات وسميت بالمجموعة الدنيا (108 استمارة أيضاً) وتراوحت درجاتها بين (68) الى (36) درجة.

وهكذا فأن نسبة 27% العليا والدنيا من الدرجات تمثل أفضل نسبة يمكن أخذها في تحليل الفقرات ، وذلك لأنها تقدم لنا مجموعتين بأقصى ما يمكن من حجم وتمايز ، حينما يكون توزيع الدرجات على المقياس على صورة منحنى التوزيع الاعتدالي (الزوبعي وآخرون ، 1981 :74) .

وبعد استخراج الوسط الحسابي والتباين لكلا المجموعتين العليا والدنيا على مقياس مقاومة الاقناع قام الباحث بتطبيق الاختبار التائي (t. test) لعينتين مستقلتين لاختبار دلالة الفروق بين أوساط المجموعتين , وذلك لان القيمة التائية المحسوبة عُدت مؤشراً لتمييز كل فقرة من خلال مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (1.96) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (214) وجدول (2) يوضح ذلك .

جدول (2)

القوة التمييزية لفقرات مقياس مقاومة الاقناع بطريقة المجموعتين المتطرفتين

رقم الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	النتيجة
	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
.1	3.009	1.147	1.759	1.084	8.228	دالة إحصائيا
.2	2.203	1.189	1.648	0.979	3.746	دالة إحصائيا
.3	3.296	1.007	2.092	1.009	8.772	دالة إحصائيا
.4	2.296	1.186	2.833	1.264	-3.220	دالة إحصائيا بالسالب
.5	3.166	1.054	1.851	1.066	9.112	دالة إحصائيا
.6	2.611	1.057	1.888	1.016	5.116	دالة إحصائيا
.7	3.361	0.999	2.435	1.277	5.933	دالة إحصائيا
.8	2.259	1.263	2.435	1.306	-1.006	غير دالة إحصائيا
.9	3.185	1.069	2.055	1.158	7.446	دالة إحصائيا
.10	2.898	1.067	1.851	1.074	7.178	دالة إحصائيا
.11	3.407	0.896	2.175	0.945	9.820	دالة إحصائيا
.12	1.851	1.012	1.370	0.827	3.828	دالة إحصائيا
.13	3.648	0.727	2.601	1.199	7.752	دالة إحصائيا
.14	3.555	0.899	1.851	1.002	13.139	دالة إحصائيا
.15	3.351	0.889	2.166	1.009	9.156	دالة إحصائيا
.16	3.111	1.079	2.120	1.157	6.504	دالة إحصائيا
.17	3.101	1.110	1.731	0.982	9.608	دالة إحصائيا
.18	2.620	1.065	1.629	0.972	7.138	دالة إحصائيا
.19	3.648	0.687	2.407	1.094	9.977	دالة إحصائيا

.20	1.990	1.164	1.509	0.952	3.327	دالة إحصائيا
.21	3.166	1.054	2.027	1.071	7.871	دالة إحصائيا
.22	2.194	1.071	1.870	1.160	2.132	دالة إحصائيا
.23	2.620	1.250	1.546	0.980	7.024	دالة إحصائيا
.24	3.425	0.968	1.657	0.938	13.624	دالة إحصائيا
.25	3.592	0.832	1.925	1.011	13.227	دالة إحصائيا
.26	3.388	0.829	2.240	0.994	9.215	دالة إحصائيا
.27	3.194	0.990	2.138	1.155	7.208	دالة إحصائيا
.28	3.194	1.008	1.787	0.995	10.318	دالة إحصائيا
.29	2.740	0.989	1.648	0.979	8.156	دالة إحصائيا
.30	3.657	0.672	2.425	1.086	10.015	دالة إحصائيا

ب . علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس(الاتساق الداخلي)

تمثل العلامة الإجمالية للاختبار بمثابة قياسات محكية وقتية بواسطة صلتها بدرجة الأفراد على البنود و بالتالي فإن صلة درجة البند بالعلامة الإجمالية للاختبار تعني أن البند يقيس المفهوم ذاته الذي تقيسه العلامة الإجمالية و في ضوء هذا المعيار يتم الاحتفاظ بالبنود التي تكون معاملات صلة درجاتها بالعلامة الإجمالية للاختبار دالة إحصائياً (Anastasi , 1976 : 154) وقد استعمل معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة من والدرجة الكلية ، وأظهرت النتائج أن جميع معاملات الارتباط دالة باستثناء الفقرات (22,8,4) عند القيمة الحرجة لمعامل الارتباط التي تبلغ (0.098) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (398)، وجدول(3) يوضح معاملات ارتباط بيرسون بين درجة الفقرة والدرجة الكلية لمقياس مقاومة الاقناع .

جدول (3)

علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس مقاومة الإقناع

الفقرة	درجة معامل الارتباط	الفقرة	درجة معامل الارتباط
1	0.355	16	0.284
2	0.191	17	0.400
3	0.404	18	0.328
4	- 0.028	19	0.406
5	0.402	20	0.145
6	0.268	21	0.396

0.071	22	0.296	7
0.315	23	- 0.092	8
0.470	24	0.369	9
0.563	25	0.357	10
0.396	26	0.416	11
0.308	27	0.199	12
0.424	28	0.374	13
0.351	29	0.555	14
0.417	30	0.381	15

اصبح المقياس بعد حذف ثلاث فقرات (22,8,4) بالأسلوبين السابقين في التحليل الاحصائي مكون من (27) فقرة لقياس مقاومة الاقناع لدى طلبة الاعدادية.

- **الخصائص السيكومترية لمقياس مقاومة الاقناع**

قامت الباحثة بالتأكد من أهم صفتين يلزم توافرهما في المقاييس المعرفية وهما: الصدق والثبات.

أ. الصدق :

تُقر الأدبيات السيكومترية على أن الصدق مفهوماً يشير أساساً إلى ما إذا كان المقياس يقيس بالفعل ما صُمم لقياسه أو يقيس شيئاً آخر. (فرج ،1997 : 277) , بمعنى ان الصدق يرتبط مباشرة بالغرض او الاستعمال الخاص الذي صمم المقياس من أجله وتحقق الصدق لمقياس مقاومة الإقناع من خلال المؤشرات الآتية :

- الصدق الظاهري :

يتجلى هذا النوع من الصدق في تقييم المقياس وفقراته، بالإضافة إلى طريقة صياغتها ووضوحها يتم التحقق من هذا الصدق من خلال تقييم مجموعة من المختصين لكل فقرة من فقرات المقياس المتعلقة بالسمة المراد قياسها, ويمكن الاعتماد على درجة التوافق بين تقديرات مجموعة المحكمين كمعيار للحكم. (مجيد,104:2014), تم التأكد من الصدق الظاهري لمقياس مقاومة الإقناع من خلال عرضه على مجموعة من المحكمين، حيث تم أخذ آرائهم حول ملاءمة فقرات المقياس وبدائله وتعليماته.

- صدق البناء :

من أهم أنواع الصدق ، والذي يعني أن المقياس يقيس سمة معينة دون غيرها. بعبارة أخرى، يجب أن يعكس محتوى المتغير الذي نرغب في قياسه, فكلما كان المتغير المقاس محدداً بشكل نظري جيد، زادت سهولة استخراج هذا الصدق. (فرج ،1997 : 262) , وقد تحقق صدق البناء لمقياس مقاومة الإقناع من خلال مؤشرات الصدق الآتية :

- المجموعتين الطرفيتين.
- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية .

ب. الثبـــــــات :

يعتبر ثبات المقياس من الخصائص الأساسية للمقاييس النفسية الجيدة، ويجب التحقق منه لضمان صلاحية المقياس قبل استخدامه واعتماده, ويشير الثبات إلى الاتساق والدقة في أداء الأفراد واستقرار النتائج. (عيسوي ,1985 : 94) , وتم التحقق من ثبات مقياس مقاومة الإقناع بطريقتين, هما:

- الإختبار وإعادة الإختبار(الإتساق الخارجي):

تستند فكرة هذه الطريقة إلى تطبيق المقياس على مجموعة من الأفراد، ثم إعادة تطبيقه على نفس المجموعة بعد فترة زمنية مناسبة. وبهذا، يحصل كل فرد على درجة من التطبيق الأول وأخرى من التطبيق الثاني, بعد ذلك، يتم حساب معامل الارتباط بين الدرجتين. (Anastasi,1976:115), ولتحقيق ذلك طبق

مقياس مقاومة الإقناع على عينة مكونة(38) طالباً وطالبة من طلبة المرحلة الاعدادية , وبعد فترة أسبوعين من التطبيق الأول للمقياس تم أعادة تطبيقه مره ثانية , وباستعمال معامل ارتباط بيرسون بين درجات التطبيقين تبين أن معامل بهذه الطريقة بلغ (0.80) , وتعد هذه القيمة مقبولة لأغراض البحث العلمي، اذ يعد معامل الثبات جيداً اذ كان مربعه (0.50) فأكثر.

- الفاكرونباخ (الإتساق الداخلي) :

تعتمد هذه الطريقة على تقسيم المقياس إلى عدد كبير من الأجزاء، مما يتطلب حساب ارتباط كل جزء مع الأجزاء الأخرى، بالإضافة إلى ارتباط كل منها بالمقياس ككل, وبالتالي فإن الفكرة الأساسية لهذه الطريقة تكمن في قياس التجانس أو الاتساق في إجابات المستجيبين على جميع الفقرات التي يتضمنها المقياس، ولهذا سُميت بطريقة الاتساق الداخلي. (ميخائيل,218:2016) , ولاستخراج الثبات لجميع إجابات (400) طالبة وطالبة بتطبيق معامل ألفاكرونباخ بلغ معامل الثبات (0.76) وتعد هذه القيمة مقبولة لأغراض البحث العلمي، اذ يعد معامل الثبات جيداً اذ كان مربعه (0.50) فأكثر.

9. المؤشرات الإحصائية لمقياس مقاومة الإقناع :

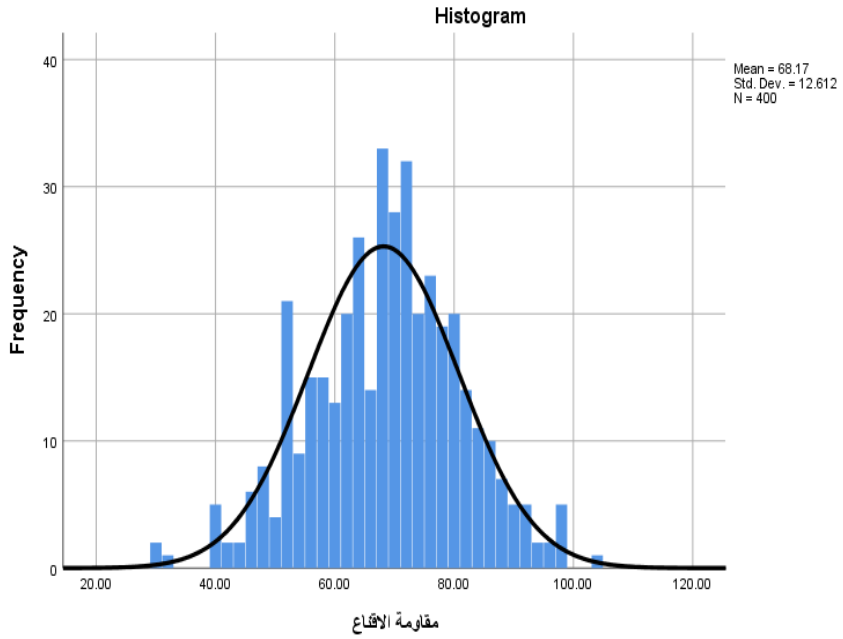
أظهرت الدراسات العلمية أن المؤشرات الإحصائية التي يجب أن يتمتع بها أي مقياس تشمل التعرف على طبيعة التوزيع الاعتدالي، والذي يمكن تحديده من خلال مؤشرين رئيسيين هما الوسط الحسابي والانحراف المعياري, وكلما انخفضت درجة الانحراف المعياري واقتربت من الصفر، كان ذلك دليلاً على وجود نوع من التجانس أو التقارب بين قيم درجات التوزيع (البياتي واثناسيوس,167:1977).

وبهذا تم استخراج بعض المؤشرات الإحصائية الوصفية لإجابات الطلبة على مقياس مقاومة الإقناع , وجدول (4) يوضح ذلك.

جدول(4)
المؤشرات الإحصائية لمقياس مقاومة الاقناع

ت	المؤشرات الإحصائية	القيم
1	الوسط الفرضي	67.5
2	الوسط الحسابي	68.170
3	الوسيط	69.000
4	المنوال	68.00
5	الانحراف المعياري	12.611
6	التباين	159.054
7	الالتواء	-0.150
8	التفرطح	0.042
9	المدى	30.00
10	أقل درجة	73.00
11	أعلى درجة	103.00

عند تحليل قيم المؤشرات الإحصائية لمقياس مقاومة الإقناع المذكورة سابقًا، يتضح أنها تتماشى مع العديد من المؤشرات في المقاييس العلمية, حيث تقترب درجات مقياس مقاومة الإقناع وتكراراتها نسبيًا من التوزيع الطبيعي، مما يتيح إمكانية تعميم نتائج تطبيق هذا المقياس, وشكل (1) يوضح توزيع درجات الطلبة على مقياس مقاومة الاقناع.



10. مقياس مقاومة الإقناع بصورته النهائية:

يتكون مقياس مقاومة الإقناع من (27) فقرة، حيث يُطلب من الطلاب اختيار أحد البدائل الأربعة المتاحة أمامهم, وبالتالي، فإن أعلى درجة يمكن أن يحصل عليها الطالب في هذا المقياس هي (108) درجات، بينما أدنى درجة هي (27) درجة, وقد بلغ المتوسط الفرضي للمقياس (65.5).

الفصل الرابع: عرض النتائج و تفسيرها و مناقشتها

الهدف الاول : تعرف مقاومة الاقناع لدى طلبة المرحلة الاعدادية:

ظهر المتوسط الحسابي لدى طلبة المرحلة الاعدادية على مقياس مقاومة الاقناع (68.1700) وانحراف معياري قدره (12.61165) ، فيما كان المتوسط الفرضي (67.5) وعند مقارنة المتوسط الحسابي لعينة البحث بالمتوسط الفرضي للمقياس وباستعمال الاختبار التائي لعينة واحدة ظهر ان القيمة التائية المحسوبة (1.063) وهي أقل من القيمة الجدولية (1,96) وتشير تلك النتيجة الى ان طلبة المرحلة الاعدادية ليس لديهم مقاومة للإقناع عند مستوى دلالة (0,05) و بدرجة حرية (399) وجدول (5) يوضح ذلك.

جدول(5)
الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط الفرضي لمقياس مقاومة الاقناع

العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية		درجة الحرية	مستوى دلالة 0.05
				المحسوبة	الجدولية		
400	68.1700	12.611	67.5	1.063	1.96	399	غير دالة

تشير النتائج التي تم التوصل إليها إلى أن طلاب المرحلة الإعدادية يتمتعون بنمط مقاومة للإقناع, وهذا يعكس أهمية المرحلة العمرية التي يمر بها هؤلاء الطلاب، حيث تتميز بخصائص معينة. فخلال هذه الفترة تظهر الاستقلالية والتمسك بالآراء الشخصية، بالإضافة إلى عدم الانصياع للضغوط الاجتماعية. كما أن تذبذب الأفكار والعلاقات مع الأقران والأصدقاء يجعلهم يميلون إلى معارضة ما يُفرض عليهم، مما يدفعهم إلى محاولة فرض آرائهم قدر الإمكان.

الهدف الثاني : الفروق على مقياس مقاومة الاقناع وفق متغيري الجنس والتخصص لدى طلبة المرحلة الاعدادية:

للكشف عن دلالة الفروق بين متوسطات درجات طلبة المرحلة الإعدادية على مقياس مقاومة الإقناع وفقًا لمتغيري الجنس (ذكور وإناث) والتخصص (علمي وأدبي)، استخدمت الباحثة تحليل التباين الثنائي (Two-Way ANOVA) عند مستوى دلالة (0.05), وقبل إجراء تحليل التباين الثنائي، قامت الباحثة بحساب المتوسطات الحسابية للعينة بناءً على متغيرات القياس, وجدول (6) و (7) يوضحان ذلك .

جدول (6)

الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية

الجنس	التخصص	المتوسط	الانحراف المعياري	العينة
الذكور	علمي	66.181	12.513	138
	ادبي	59.272	11.091	11
	الدرجة الكلية	65.671	12.511	149
الاناث	علمي	69.709	12.692	210
	ادبي	69.365	11.335	41
	الدرجة الكلية	69.653	12.459	251
الكل	علمي	68.310	12.721	348
	ادبي	67.230	11.925	52
	الدرجة الكلية	68.170	12.611	400

جدول (7)

الفروق في الجنس والتخصص على مقياس مقاومة الاقناع

مصدر التباين	مجموعة المربعات S-S	درجة الحرية D-F	متوسط المربعات M-S	القيمة الفائية F	القيمة الجدولية	مستوى الدلالة S-g
جنس	145.454	1	145.454	9.386	3.84	0.05
تخصص	413.117	1	413.117	2.661		
جنس * تخصص	338.519	1	338.519	2.180		
الخطأ	615.446	396	155.276			
الكلي	1922.000	400				
الكلي المصحح	6346.440	399				

أ. الفرق وفق متغير الجنس (ذكور، إناث) :

يتضح من جدول(7) أن الفرق بين الذكور والإناث على مقياس مقاومة الاقناع دال إحصائياً عندما نقارن القيمة الفائية المحسوبة (9.386) مع القيمة الجدولية البالغة (3,84) عند مستوى الدلالة الإحصائية عند (0,05) إذ بلغ المتوسط الحسابي للذكور (65.6711) بانحراف معياري (12.511) الذي يختلف عن المتوسط الحسابي للإناث البالغ (69.653) بانحراف معياري (12.459). ويمكن تفسير هذه النتيجة بأن الإناث أكثر مقاومة للإقناع مقارنة بالذكور. يعود ذلك إلى أن الإناث، من حيث الخصائص الجسمية والعقلية، يتمتعن بإصرار أكبر ورغبة أقل في الانصياع لإقناع الآخرين. كما أن حالة التوافق الاجتماعي لدى الإناث تختلف عن الذكور، الذين يتمتعون بحرية أكبر في الحركة الاجتماعية. في المقابل، نجد أن الإناث غالبًا ما يلتزمن بمسافات اجتماعية محددة، مما يؤدي إلى ارتفاع مستويات الرفض وعدم الاقتناع لديهن مقارنة بالذكور.

ب. الفرق وفق التخصص الدراسي (علمي-أدبي):

أن الفرق بين طلبة المرحلة الاعدادية على وفق متغير التخصص غير دال إحصائياً عندما نقارن القيمة الفائية المحسوبة (2.661) مع القيمة الجدولية البالغة (3,84) عند مستوى الدلالة الإحصائية (0,05) إذ نجد أن متوسط طلبة التخصص العلمي البالغ (68.310) بانحراف معياري قدره (12.721) وهو لا يختلف كثير عن الوسط الحسابي للطلبة في التخصص الأدبي البالغ (67.230) بانحراف معياري قدره (11.925) يمكن تفسير هذه النتيجة بأن المقررات الدراسية التي درسها الطلاب في التخصصين العلمي والإنساني تؤثر بشكل كبير على أنماط شخصياتهم، بالإضافة إلى نوع الاختبارات التي يخضعون لها في كلا التخصصين.

ج. تفاعل الجنس والتخصص:

أن الفروق بين طلبة المرحلة الاعدادية من الذكور والإناث من كلا التخصصين غير دال إحصائياً عندما نقارن القيمة الفائية المحسوبة (2.180) مع القيمة الجدولية البالغة (3,84) عند مستوى دلالة (0,05)، وبذلك لم يظهر تفاعل للجنس مع التخصص في التأثير بمقاومة الاقناع .

التوصيات:

1- اقامة ندوات مستمرة بتوقيتات منظمة لدى طلبة الاعدادية حول مقاومة الاقناع.
2- توجيه دائرة الاشراف بتعزيز دور المرشد التربوي لوضع خطة سنوية لتعزيز دور لغة الحوار والتفاعل مع الطلبة.

المقترحات:

1- اجراء دراسة لمتغير مقاومة الاقناع لدى عينات اخرى مثل (طابة الجامعة، مدراء المدارس، المرشدين التربويين)
2- ربط متغير مقاومة الاقناع بمتغيرات نفسية اخرى مثل (الاحباط ، صورة الذات ، ادارة الهوية).

المصادر العربية والاجنبية :

الإمام , مصطفى محمود (1990): **القياس والتقويم** , وزارة التعليم العالي والبحث العلمي, جامعة بغداد.

البياتي, عبدالجبار توفيق واثناسيوس, زكريا(1977): ***الإحصاء الوصفي والاستدلالي في التربية وعلم النفس***, وزارة التعليم العالي والبحث العلمي, بغداد- العراق.

الزيات، فتحي (2001): ***البنية العمالية للكفاءة الذاتية الاكاديمية ومحدداتها***، سلسلة علم النفس المعرفي (6) ج (2) مداخل ونماذج ونظريات، دار النشر جامعة القاهرة.

العكيلي ، جبار وادي باهض (2011) الذكاء الشخصي وعلاقته بالاقناع الاجتماعي والاستهواء المضاد لدى الطلبة المتميزين، **اطروحة دكتوراه غير منشورة** ، كلية التربية ، الجامعة المستنصرية.

سيف، ياسر(2001): ***الذكاء العاطفي***، مكتبة الاسكندرية To :www al.mostara.com

عيسوي , عبد الرحمن(1974): ***القياس والتجريب في علم النفس والتربية*** , دار النهضة العربية , الطبعة الاولى , بيروت.
عيسوي, عبد الرحمن (1985): ***القياس والتجريب في علم النفس والتربية***, دار المعرفة الجامعية , بيروت, لبنان.
الفتلاوي، علي شاكر(2008): ***مدخل الى سيكولوجية الزمن***، ط1، مطبعة برهان، بغداد.
فرج , صفوت(1997): **القياس النفسي** , ط3 , مكتبة الانجلو المصرية , القاهرة, مصر.
القرعان ، احمد خليل **(2004)** : ***الطفولة المبكرة ، خصائصها ، مشاكلها ، حلولها*** ، دار الاسراء للنشر ، عمان ، الاردن .
القره غولي، حسن احمد، والعكيلي، جبار وادي(2012): ***سيكولوجية الوعي الذاتي والاقناع الاجتماعي***، ط1، مكتبة اليمامة – بغداد.
مجيد, سوسن شاكر(2014): **أسس بناء الاختبارات والمقاييس النفسية والتربوية** ,الناشر مركز ديبونو لتعليم التفكير, عمان - الاردن.
ميخائيل, امطانيوس نايف(2016): ***بناء الاختبارات والمقاييس النفسية والتربوية وتقنيتها***, دار الإعصار العلمي للنشر والتوزيع, عمان- الاردن.

Anastasi, A. (1976): ***Psychological Testing***, New York, Macmillan.
Bandura , A(1986) : ***Social foundation of Theughts & Action A Social Cognitive Theory*** : prentice hall NJ.
Bandura , A. (1982) – Self – Efficacy mechanism in Human , Agency , ***Journal of American Psychologist, Vol , 37 (2) 82:*** ص (2009) .
Bandura , A.(1995) : ***Self – Efficacy in Changing Societies***, Cambridge University press , NewYourk.
Bandura A (1977) :***Social Learning theory Englewgood cliffs ,*** Prentice – Hall. New York.
Ebel ,R.L. (1972): ***Essentials of Educational Measurement*** New York , U.S.A.
Makin peter J., Coopercary, L& Cox Charles J . (2002) :***organization and the Psychological*** . Contract .
Perloff , Richard M.(2003) : ***the dynamics of Persuasion, Communication and attitudes in 21st century*** (2003) .