



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
هيئة البحث العلمي
مركز البحوث النفسية

مجلة العلوم النفسية

مجلة علمية فصلية محكمة معتمدة
تصدر عن مركز البحوث النفسية

حاصلة على الاعتمادية

رقم الإيداع 614 / 1994

الرمز الدولي 1790 – 1816

المجلد (37) - العدد (1)



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
مركز البحوث النفسية

مجلة

العلوم النفسية

مجلة علمية فصلية محكمة معتمدة تصدر عن مركز
البحوث النفسية

المجلد : 37 العدد : 1

ISSN : 1816 - 1790

رقم الايداع : 614 / 1994

الرمز الدولي: 1816-1790

اذار / 2026





مجلة العلوم النفسية
مجلة علمية فصلية محكمة

رئيس التحرير/ أ.د. خليل ابراهيم رسول

مدير التحرير/ أ.م.د. علا حسين علوان

أعضاء هيئة التحرير

الاسم	مكان العمل	البلد
أ.د. كامل علوان الزبيدي	جامعة بغداد / كلية الآداب / أستاذ متفرس (متقاعد) / علم النفس – صحة نفسية	العراق
أ.د. يوسف حمه صالح مصطفى	جامعة صلاح الدين / كلية الآداب – أربيل / علم النفس العام	العراق
أ.د. صفاء طارق حبيب	جامعة بغداد / كلية التربية ابن رشد / قسم العلوم التربوية والنفسية / قياس وتقويم	العراق
أ.د. اسامة حامد محمد	جامعة الموصل / كلية التربية للعلوم الانسانية / قسم العلوم التربوية والنفسية/ علم النفس التربوي / قياس وتقويم	العراق
أ.د. مهند عبدالستار النعيمي	جامعة ديالى / كلية التربية الاساسية / قياس وتقويم	العراق
أ.د. حيدر جليل عباس	الجامعة المستنصرية / التربية الاساسية / العلوم التربوية والنفسية / قياس وتقويم	العراق
أ.د. سيف محمد رديف	وزارة التعليم العالي والبحث العلمي/ هيئة البحث العلمي/ مركز البحوث النفسية	العراق

العراق	وزارة التعليم العالي والبحث العلمي / هيئة البحث العلمي / مركز البحوث النفسية	أ.د. بشرى عبد الحسين محميد
مصر	جامعة الاسكندرية / كلية التربية	أ.د. محمد حبشي حسين
مصر	كلية الدراسات العليا للتربية / المركز القومي لأصول التربية / التربية وعلم النفس	أ.د. عصام توفيق قمر
العراق	وزارة التعليم العالي والبحث العلمي // هيئة البحث العلمي / مركز البحوث النفسية / علم النفس العام	أ.م.د. بيداء هاشم جميل
العراق	وزارة التعليم العالي والبحث العلمي / مركز البحوث النفسية / هيئة البحث العلمي / الشخصية والصحة النفسية	أ.م.د. براء محمد حسن
العراق	وزارة التعليم العالي والبحث العلمي / هيئة البحث العلمي / علم النفس العام	أ.م.د. هناء مزعل حسين الذهبي
العراق	وزارة التعليم العالي والبحث العلمي / هيئة البحث العلمي / علم النفس العام	أ.م.د. بشرى عثمان احمد
الجزائر	جامعة الشلف / كلية العلوم الانسانية والاجتماعية / علم النفس العام	أ.م.د. صباح عايش بنت محمد
السعودية	جامعة القصيم / الحدود الشمالية / كلية التربية / قسم التربية والاحتياجات الخاصة	أ.م.د. مقبل بن عايد خليف العنزى

مجلة العلوم النفسية

مجلة علمية فصلية محكمة معتمدة متخصصة تصدر عن مركز البحوث النفسية

جمهورية العراق

قسيمة اشترك

أرجو قبول اشتراكي في مجلة العلوم النفسية :

لمدة () سنة ابتداءً من

الأسم :

العنوان :

قيمة الاشتراك :

طريقة الدفع :- نقداً () شيك () حوالة بريدية ()

رقم: / / تاريخ

التوقيع : : التاريخ

الأفراد: (150.000) الف دينار عراقي داخل العراق	قيمة
(100) \$ او ما يعادلها خارج العراق	الأشتراك
للمؤسسات أو المؤتمرات : (125.000) الف دينار عراقي داخل العراق	لعدد واحد
(96) \$ او ما يعادلها خارج العراق	

شروط النشر في المجلة

1. تنشر المجلة الأبحاث والدراسات الاكاديمية القيمة والاصيلة باللغتين العربية والإنكليزية في حقل مجالات اهتمام المجلة نفسياً وتربوياً ، والتي لم تقبل أو تنشر سابقاً ، ويتحمل الباحث المسؤولية القانونية في كل القضايا المتعلقة بالأمانة العلمية اذا كان بحثه منشور أو قدم للنشر.
2. يخضع كل بحث مقدم للنشر في المجلة الى الاستلال الالكتروني على أن لا يزيد درجة الاستلال عن (20%).
3. يقدم الباحث المقبول بحثه للنشر في المجلة تعهد خطي بعدم نشر بحثه في مجلة أخرى أو حصوله على قبول نشر مسبقاً.
4. يقدم البحث مطبوعاً على نظام (word 2007) مع اسم الباحث واللقب العلمي والاختصاص واسم الجامعة والكلية في بداية الصفحة الأولى للبحث باللغتين مع خلاصة للبحث باللغتين العربية والإنكليزية مثبت فيها عنوان البحث واسم الباحث ومكان عمله على ان لا تزيد عن (250) كلمة
5. تكتب الكلمات المفتاحية باللغتين العربية والإنكليزية في نهاية الملخصين العربي والإنكليزي.
6. يجب أن لا تتجاوز عدد صفحات البحث المقدم للنشر في المجلة أكثر من (25) صفحة فقط بما فيها الجداول والاشكال والملاحق ، وبخلافه يتحمل الباحث مبلغاً اضافياً مقداره (2000) الفين دينار عن كل صفحة إضافية ، ولا يتجاوز البحث بعد الزيادة الـ (35) صفحة بكل الأحوال.

7. موافقة اثنين من المحكمين المختصين الذين يقومون بالبحث قبل نشره
بالأضافة الى تقويم البحث من ناحية اللغة العربية والإنكليزية.

8. يراعى في كتابة البحث الاتي:

أ- الأصول العلمية في كتابة البحث من حيث الدقة في التوثيق والأمانة
العلمية في العرض.

ب- يقدم البحث بنسختين مطبوعة على ورق ابيض (A4) وعلى جهة
واحدة من الورق مع قرص (CD) وبالمواصفات الاتية.

- الحاشية العليا 4.50 سم.

- الحاشية السفلى 4,50 سم.

- الحاشية اليمنى 3,75 سم.

- الحاشية اليسرى 3,75 سم.

- يكون الخط المستخدم نوع (Arial) ، حجم الخط (14) بالنسبة
للمتن و (12) للجداول.

- تحتوي كل صفحة على (22) سطر فقط وفقاً لبرنامج التنضيد.

- يكون التباعد بين الاسطر للصفحة الواحدة (1,15).

- تكون الاشكال والجداول واضحة وتستخدم فيها الأرقام باللغة
الإنكليزية والنظام العالمي للوحدات.

- في حالة وجود صور او رسوم ضرورة ان تكون بصيغة png أو
.jpg

- يكون البحث خالي من الأخطاء اللغوية والنحوية ولا تتحمل المجلة
مسؤولية ذلك.

لا تستعمل الهوامش في اسفل الصفحات وإنما يشار رقمياً الى
المصادر حسب موضوعها في نهاية البحث من خلال ذكر اسم

الباحث والسنة وعنوان البحث وتكتب بأسلوب الـ (APA) الإصدار السابع.

- يلتزم الباحث بدفع مبلغ قدره (150000) مائة وخمسون الف دينار عراقي لا غير من داخل العراق و (100) دولار امريكي من خارج العراق.

- يلتزم الباحث بالتعليمات المؤشرة من الخبراء ، ويعيد الباحث النسخة الاصلية للمجلة مع نسخة جديدة ورقية أخرى مصححة.

- لاتعاد البحوث الى أصحابها قبلت أم لم تقبل للنشر.

- لا يزود الباحث بكتاب قبول النشر ، الا بعد التزامه بالتعليمات أعلاه وتسليم النسخ الورقية كافة.

- المجلة غير مسؤولة عن نشر الأبحاث بعد مرور (90) يوم من دون مراجعة الباحث للمجلة والتزامه بالتعليمات كافة.

9- تحتفظ المجلة بحقها في أن تحذف أو تعيد صياغة بعض الكلمات أو الجمل بما يتلائم مع أسلوبها في النشر.

10- تنتقل حقوق نشر البحث الى المجلة حال اشعار الباحث بقبول بحثه للنشر.

مجالات اهتمام المجلة



1. البحوث والدراسات في مجالات العلوم التربوية والنفسية بفروعها المختلفة والطب النفسي، و الباراسايكولوجي .
2. المؤتمرات والندوات العلمية الوطنية والعربية والعالمية التي تعقد حول التخصصات في الفقرة المذكورة اعلاه
3. نشاطات وفعاليات المركز والمؤسسات الاخرى التي تهتم بالمجالات
- الواردة في الفقرة (1) .

((في هذا العدد))

ت	الموضوع	الباحث	الصفحة
1.	النزعة نحو الإنتحار لدى طلبة الجامعة	أ.د. حوراء محمد علي المبرقع أ.م.د ميس محمد كاظم أ.د بشرى عبد الحسين حميد أ.د. سيف محمد رديف أ.م.د هناء مزعل حسين	34-1
2.	تصاميم أواني الأطفال وعلاقتها بتناول وجبتهم اليومية وبعض سلوكياتهم الغذائية في الروضة	أ.د. أمل داوود سليم أ. م.د. شيماء حارث محمد	64-35
3.	إدمان وسائل التواصل الاجتماعي وعلاقته بأنماط التعلق غير الآمن لدى طلبة الجامعة	أ.م. د عماد عبد الامير نصيف	108-65
4.	أثر برنامج إرشادي قائم على دحض الافكار في خفض اكمال الذات الرمزي لدى طالبات الجامعة	أ.م.د. وسام عماد عبد الغني الشمري	150-109
5.	دور الاسرة في الحد من التطرف الفكري	أ.م.د وفاء صبر نزال	170-151
6.	بناء وتقنين اختبار الاستدلال التماثلي لاطفال الروضة وفقا للنظرية الكلاسيكية	أ.م.د. ياسمين طه ابراهيم	194-171
7.	تطور العنف الإلكتروني وعلاقته بالحاجة للقوة الاجتماعية عند طلبة المرحلة الثانوية	أ.م.د قيس حميد فرحان	226-195
8.	الامن النفسي لامهات أطفال الروضة	ا.م. د.عزه عبدالرزاق حسين	254-227

298-255	م.د. دعاء عبد الرزاق اكريم المحنة	التمكين الإداري لدى مديرات رياض الأطفال ودوره في تطبيق إدارة الجودة الشاملة	9.
322-299	م. د. ريام محمد داود م.م. سرور فائق عبد	التشارك المعرفي وعلاقته بالنزعة نحو الكمال لدى طالبات قسم رياض الاطفال	10
344-323	م. حنان يوسف موسى أ.م. د علي سعد كاظم	نمط الشخصية (D) كمسار وسيط في العلاقة الارتباطية بين أسلوب التربية السلطوية وأعراض الوسواس القهري لدى طلبة الجامعات الماليزية	11
374-345	م. لقاء محمد صالح مرعي أ.د. نبيل عبد العزيز عبد الكريم	قياس الاتصال الإقناعي لدى طلبة الجامعة	12
402-375	م.م رسل محمود شنيح	الطلاقة الفكرية لدى طلبة الجامعة	13
434-403	م. م . بيداء مراد عيفان م . د . مواهب عماد محمد مهدي	فاعلية برنامج إرشادي قائم على العلاج بالمعنى في خفض التشوهات المعرفية لدى طالبات المرحلة المتوسطة	14



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
هيئة البحث العلمي
مركز البحوث النفسية

وحدة مجلة العلوم النفسية

ملاحظة...

**الافكار الواردة في البحوث والدراسات المنشورة تُعبر عن
آراء أصحابها وليس بالضرورة عن رأي المجلة .**

المراسلات

توجه جميع المراسلات الى رئيس التحرير على العنوان التالي:

مجلة العلوم النفسية - مركز البحوث النفسية

ص.ب. 47041 جادرية - بغداد - العراق

هـ 07833304447

رقم الإيداع في دار الكتب والوثائق

614 لعام 1994

بغداد - العراق



قياس الاتصال الإقناعي لدى طلبة الجامعة

أ.د. نبيل عبدالعزيز عبدالكريم
جامعة تكريت
كلية التربية للنبات
قسم العلوم التربوية والنفسية
nnsaon@tu.edu.iq

م. لقاء محمد صالح مرعي
جامعة تكريت
كلية التربية للنبات
قسم العلوم التربوية والنفسية
LiqaaSalih@tu.edu.iq

مستخلص:

يهدف البحث الحالي إلى التعرف على مستوى الاتصال الإقناعي لدى طلبة الجامعة. وتم اختيار عينة من مجتمع البحث قوامها (400) طالب وطالبة من طلبة جامعة تكريت للدراسة الصباحية، وقد قام الباحثان ببناء مقياس الاتصال الإقناعية معتمدين على وفق نظرية (مورتنيسين، 2011) حيث تم صياغة (43) فقرة، وقد استُخرج الصدق بعدة طرائق، والثبات بطريقتي إعادة الاختبار والفاكرونباخ، وقد بلغ معامل الثبات على التوالي 0.86 و 0.88 وقد قام الباحثان بتطبيق المقياس بصيغته النهائية على عينة التطبيق البالغ عددها (400) طالب وطالبة وتوصلت نتائج البحث أن العينة لديها اتصال إقناعي.

الكلمات الافتتاحية: قياس، الاتصال الإقناعي، طلبة الجامعة.



Measurrent of persuasive communication among university students

M.Leqa Muhammad Saleh

**Tikrit University
College of Education for Girls
Department of Educational and
Psychological Sciences**

**Prof. Nabil Abdulaziz
Abdulkarim**

**Tikrit University
College of Education for Girls
Department of Educational and
Psychological Sciences**

Abstract

The current study aims to identify the level of persuasive communication among university students. A sample of the study population, consisting of 400 male and female students from Tikrit University for the daytime study programs, was selected. The researchers developed a persuasive communication scale based on Mortensen's (2011) theory, formulating 43 items. Validity was determined using several methods, and reliability was assessed using both the test-retest method and Cronbach's alpha, with reliability coefficients of 0.86 and 0.88, respectively. The researchers applied the final version of the scale to a sample of 400 male and female students, and the results of the study indicated that the sample possesses by persuasive communication.

Keywords: Measurrent, persuasive communication, university students.



مشكلة البحث والحاجة إليه:

من خلال ممارسة الباحثين للتدريس شعروا بأن الاتصال الإقناعي له تأثير كبير في حياتنا ولا سيما حياة الطلبة في البيئة الجامعية. وقد مرت المنظومة التربوية بعدة تطورات ومراحل كان اخرها ترك عملية التلقين والاعتماد بنسبة أكبر على الطالب في تقديم المادة العلمية وان يستخدم الطالب مختلف السلوكيات للتكيف والتعامل مع مختلف المواقف الحياتية حيث اصبح المعلم في الوقت الحاضر موجهاً فقط والطالب يكون ناقلاً للمعارف ولهذا لا بد ان يكتسب الطالب مهارات الاتصال الإقناعي حتى ينجح في مهامه (الهيتمي ، 2004 ، ص23)، وان من الصعب تصور إمكانية قيام نشاط تعليمي بدون الإفادة من الرموز والإشارات والإيماءات ، أو ما يعرف بالاتصال غير اللفظي او لغة الجسد في تداول المعاني بين الطالب ومعلمه او بين الطلبة انفسهم ، حيث ان الطالب يعجز عن إيصال فكرة او إحساس دون توظيفه للإشارات والرموز والإيماءات خاصة أنه ما زال في طور تشكيل المعنى ومحاولة إيصاله الى المعلم او المدرس (عبد الحميد، ١٩٩٧ ، ص ٢١)

ان اخفاق طلبة الجامعة عن امكانية ايصالهم المعلومات وما تصدر عنه من ايماءات وانفعالات غير مناسبة يؤدي الى عدم القدرة على اقناع الاخرين بما يدور في أذهانهم من افكار فيصبح عائقاً ما بينه وبين الآخرين اثناء عملية التفاعل والتعلم وان شخصية الفرد وتعديل سلوكياته وتحديد سماته النفسية قد تتأثر في طريقة أو عملية الاتصال الإقناعي مع الاخرين (اسماعيل، ٢٠٢٢، ص3).

من خلال هذا نفهم انه بقدر النجاح في التخطيط للإقناع تكون الاستجابة حيث يبدأ التخطيط لبناء المحتوى وتنظيمه باختيار المداخل الأساسية لإقناع المتلقي بالفكرة أو الاتجاه أو السلوك ، وهذه المداخل هي التي تؤثر على اختيار الرمز والمعنى في بناء رسالة اقناعية تؤثر على تنظيم وحدات الرسالة وترتيبها داخل محتوى الرسالة (عبد الحميد، ١٩٩٧ ، ص ٣٢١)

كما ان العديد من الدراسات اثبتت أن الانسان لا يمكن ان يصنع مستقبلاً او يقيم حضارة ما لم يكن هناك تغيير بواقع الفرد نفسه اولاً ثم يكون بعد ذلك قادراً على احداث التغيير لمن حوله، وان عملية التغيير تحتاج الى اشخاص لديهم القدرة على فهم الناس واقناعهم بطرق ذكية (الحمادي، 1999، ص103)

يمثل القرن العشرين عصر الإقناع بامتياز، اذ يتميز بالتطور الهائل في تقنيات التضليل والطمس المنهجي لحدود الكلام . ويقصد بالتضليل هو حجب المعلومات الحقيقية ذات المصدقية التامة عن الطرف الآخر واستبدالها بمعلومات غير حقيقية واننا نشهد تطور سفسطة جديدة لا تقارن بما كنا نعرفه في الماضي وهذا يتطلب التصدي لهذا النهج من



خلال تدريب وتأهيل الافراد عن طريق استخدام استراتيجيات ووسائل الإقناع الحقيقية التي تساعد الطلبة على النجاح في الاتصال الإقناعي وبالتالي القدرة على بناء العلاقات وحل المشكلات. (بروتون ، 2023 ، ص 81-52)

كما تزداد الحاجة الى الاتصال الإقناعي في عصرنا هذا الذي تعددت فيه التيارات والاتجاهات السياسية والدينية اضافة التباين بين أفكارهم زمعتقداتهم، وأسست ذلك وسائل الاعلام لأدخال معلومات مضللة وسئية في عملية الإقناع او الاتصال الإقناعي كالاكتداء على الاخرين لفظياً ومصادرة آرائهم ومحاولة خلق بلبلة فكرية تؤثر على نمو الافراد فكريا وعلميا واجتماعيا وتؤدي الى زعزعة ثقة الفرد بنفسه وبالتالي ينتقل هذا التأثير الى سلوكه التعليمي (الهيبي ، 2004 ، ص66). وللجامعة أهمية كبيرة في تكون سلوك الطالب الجامعي فهو يتعرض الى الكثير من المعوقات والضغوط والمشاكل (أبراهيم، 2023، ص 339).

هدف البحث:

يهدف البحث الحالي إلى التعرف على:

- 1- مستوى الاتصال الإقناعي لدى طلبة الجامعة.
- 2- الفروق ذات الدلالة الاحصائية للاتصال الإقناعي تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - اناث) لدى طلبة الجامعة.
- 3- الفروق ذات الدلالة الاحصائية للاتصال الإقناعي تبعاً لمتغير التخصص (علمي - انساني) لدى طلبة الجامعة.
- 4-

حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي بطلبة جامعة تكريت للدراسة الصباحية، للعام الدراسي (2025-2026) م.

تحديد المصطلحات:

أولاً:- القياس

عرفه ستيفنز (stevens,1949): بأنه عملية التعبير الكمي عن الخصائص والاحداث بناء على قواعد وقوانين محددة. (النبهان ،2004،ص22)

ثانياً: _الاتصال الإقناعي عرفه كل من :

1- (الدونيل ، وكيبيل ، 1991، ADOUNIL , and WEKBLE)



الأثر والتأثير أو الاستجابة التي يجعلها متصلة ومرتبطة ربطا وثيقا بتحقيق العملية الإقناعية من خلال رموز قد تكون لفظية أو عن طريق إيماءات وحركات كل من المرسل والمتلقي. (ادونيل ، وكيبيل ، ١٩٩١ ، ص ٩٦).

2- (ميلز ، ٢٠٠٠)

العمليات الفكرية والشكلية التي يحاول فيها احد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير على مواقفه ومعتقداته وسلوكه. (ميلز ، ٢٠٠٠ ، ص 52).

3- (بيرلوف ، 2003 ، perloff)

عملية الإقناع هي عملية رمزية يحاول من خلالها الفرد اقناع الاخرين بتغيير مواقفهم أو سلوكهم فيما يتعلق بمشكلة ما من خلال ارسال رسالة في جو من الاختيار الحر للمقنع (perloff,2003,p:9).

4- (EWOLDSEN ، 2006)

"عمليات فكرية يحاول بها احد الطرفين التأثير على الآخر واقناعه بفكرة ما" (عبد العزيز ، ٢٠١٩ ، ص ٣٨٦) .

5- (mortensen ، 2008)

مجموعة من المهارات والأساليب التي تتوفر لدى الافراد تتمثل بالعمليات الفكرية والعاطفية والايماءات والحركات الجسدية لغرض التأثير على الآخرين واقناعهم بمواقفهم وسلوكهم بطريقة مقصودة . (Mortensen, 2008, P:13-53).

6- - **التعريف النظري للباحثين :-** اعتمدنا تعريف (مورتينسين ، 2008): بانه مجموعة من المهارات والاساليب التي تتوفر لدى الافراد تتمثل بالعمليات الفكرية والعاطفية والايماءات والحركات الجسدية لغرض التأثير على الاخرين واقناعهم بمواقفهم وسلوكهم بطريقة مقصودة .

7- - **التعريف الاجرائي للباحثين :-** (الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب اثناء إجابته على فقرات مقياس الاتصال الإقناعي).



الفصل الثاني

الاطار النظري والدراسات السابقة

نظرية مورتنسين (Mortensen) (٢٠٠٨) (المدرسة التطبيقية في علم الاقناع والتأثير)

يرى (كيرت دبليو مورتنسين ٢٠٠٨) ان عملية الاتصال الإقناعي والتأثير يتم عن طريق عشر مهارات ، كل مهارة تشير الى قدرة المقنع وتأثيره في الافراد وامكانية هذه المهارة التي اكتسبها المقنع انها تؤثر على الاخرين وتجعلهم يفعلون ما نريده منهم ، ويؤثر الاتصال الإقناعي في تغير المواقف والأفكار والمعتقدات وسلوك الآخرين ويؤثر في اداء الافراد للأمور المختلفة ويتم استخدامه بصورة شعورية او لا شعورية وبصورة مستمرة (مورتنسين ، ٢٠١١ ، ص 13) .

كما ان مورتنسين قد طور مفهوم الاقناع حيث طرح منظوره معتمداً على مفاهيم من عدة مدارس منها المدرسة: السلوكية ، والادراكية ، والاجتماعية ، والاتصال والاعلام، وبذلك تعتبر نظرية مورتنسين هي نظرية تطبيقية لمفاهيم هذه المدارس حيث تخصص في الاقناع التطبيقي الذي يجمع بين مبادئ علم النفس، والتسويق، والتواصل لتكون بمجملها مهارات او استراتيجيات للإقناع والتأثير، كما ان مورتنسين انشأ معهداً للإقناع يعرض عن طريقه اكتشافاته ويشارك الاخرين اسرار الاقناع لكي يحققوا اعلى درجات التفوق والنجاح ، كما اهتم المعهد باكتشاف الخصائص والصفات والمواهب والعادات العقلية التي يتميز بها الافراد ذوو القدرة على الاقناع . (التميمي، وامال اسماعيل ، ٢٠٢٢ ، 121-١٢٤) .

اثبتت بحوث خبير الاقناع كيرت دبليو مورتنسين في كتابه القصير (ستصبح محترفاً في الاقناع) أن الاقناع فن وعلم، كما ان معهد "كيرت مورتنسين" للأبحاث هو مكان توجد به الدراسات المطولة، تهدف لفهم سر الاقناع واظهرت ان تكتيكات الاقناع تعتمد على معرفة عميقة بسلوك الناس وفهم طريقة تفكيرهم.

• الاقناع علم وفن

الاقناع يجمع بين العمل والأدب، يستخدم معلومات ونظريات من العلوم، لكنه يحتاج ايضاً لروح الإبداع لذا على جميع الافرد ان يمتلكون مهارات فن الاقناع .

• المهارات العشر الأساسية للإقناع

كتاب "ذكاء الاقناع" يعلمك المهارات الحيوية، يكتبه "كيرت دبليو مورتنسين" خبير في تطوير مهارات الاقناع، هذه المهارات تساعدك على تحسين طرقك للتأثير وايصال افكارك بفعالية

اما المهارات العشر التي ذكرها مورتنسين فهي كالآتي: -



1- البرمجة العقلية : وهو الجانب الأساسي في الاقتناع ، وهي مهارة اساسية يمتلكها المقنعون الناجحون، وتركز على توجيه الطاقات الانفعالية والقدرات والامكانيات باتجاه رغبات محددة تعمل على تحفيز العقل، حيث تقوم الافكار بتحفيز العقل وبرمجته ، اذ يعد العقل الباطن هو مركز الانفعالات، حيث عندما يقبل بفكرة ما يبدأ بتنفيذها ويبدأ باستعمال الأفكار والمعارف والحكمة والطاقات والامكانيات بهدف الوصول إلى حلول ناجحة تتناسب مع تلك الامكانيات ، اذ البرمجة العقلية يجب ان تكون مرتبطة بالأفكار الايجابية اكثر من ارتباطها بالأفكار السلبية والتي تسبب الإحباط عند الشخص (الشوا ، ٢٠١٤ ، ص45)

٢- فهم ما يفكر به الاخرون: ان الافراد الذين يتميزون بالقدرة على الاقتناع هم الذين لديهم امكانية فهم ما يشعر ويفكر به الاشخاص الأخرين، فهم يتعاملون مع مستويات أدنى من مستوى التفكير الواعي للأخرين، فالتركيز على فهم عملية الاقتناع تتم من خلال الطبيعة الانسانية، والقدرة على فهم تفكير الاخرين، وهذا يعني فهم الطريقة التي يفكرون بها فاذا كانت طريقة تفكيرهم تمتاز بالوعي والادراك اي معالجة المعلومات فهم افراد يفضلون اللقاءات المباشرة وجهاً لوجه وبعد اقتناعهم يجب مراعاة رغباتهم ليتسنى اقتناعهم بسهولة ، أما إذا كانت طريقة تفكيرهم غير واعية وغير مدركة فالمقنع لا يستغرق وقتاً طويلاً في معالجة المعلومات واقتناعهم، لذلك يجب الموازنة بين المنطق والانفعالات (رايتون ، 2011 ، ص85).

3- التوافق الاجتماعي والالفة المباشرة: تشير الى التوافق والانسجام بين الاشخاص بالتفكير بموضوع واحد، ويمثل هذا الأساس في الثقة المتبادلة واستمرار التوافق والانسجام وبعد ذلك تتكون الآراء المختلفة، الا أن الرابطة تبقى متماسكة بين الاشخاص

4- تأسيس الثقة المباشرة والفورية والاحترام: ان اهم عملية لاستمرار الاقتناع هو ان تتولد بين القائم بالإقناع والمتلقين من الاشخاص الاخرين الثقة والاحترام والحفاظ على استمرارية هذه الثقة ولمدة اطول قدر الامكان، حيث أن المقنع عليه ان يظهر بمظهر الشخص الواثق من نفسه لأنها تعد مفتاحاً مهماً لكسب ثقة الاخرين ومحبتهم، كما ان الانسان الصادق قولاً وفعلاً سوف يؤسس لنفسه قاعدة اقتناعية ناجحة (مورتييسين ، ٢٠٠٨ ، ص50) .

5- القدرة على كسب انتباه الآخرين : تعد السلطة عنصراً اساسياً للإقناع، والمقنع الذكي هو الذي يجعل الاخرين يثقون به وبسلطته كونه مقنعاً ناجحاً ، حيث انه قد كسب الآخرين عن طريق ترسيخه للثقة عند الآخرين فاستطاع ان تكون له سلطة عليهم وان ينضوا تحت تعليماته وارشاداته علماً ان السلطة تختلف عن القوة والاختلاف بينهم في النية، حيث ان السلطة توحد الثقة بين الطرفين وتمنح القوة ، اي ان القوة تحتاج الى الثقة بالنفس من اجل استمراريتها ، ومعرفة القائم بالإقناع كيفية توظيف سلطته بفرض قوة رأيه على الاخرين من اجل تحقيق ما يريد (رايتون، ٢٠١١ ، ص83).



- ٦- القدرة على التأثير في الآخرين: وهذه أقوى صورة للاقتناع ، اي كيف يستطيع ان يؤثر على الافراد الآخرين، وكيفية قدرة المُقنع ان يطور نفسه حتى يتصرف مع الاشخاص بناءً على افكار مجردة، والتأثير على الآخرين حتى وان كان المقنع غائباً.
- ٧- التحفيز : يعد التحفيز خطوة مهمة للمقنعين لانه من غير الدافعية والتحفيز لن يستطيع المقنع تحقيق اهدافه ولن يحقق شيئاً، حيث لا بد للمقنع ان يمتلك هاتين الصفتين كما ان للتحفيز وظيفة ثنائية في عملية الاقتناع .
- 8- مهارة التحاور: هي القدرة على استخدامها من خلال التوقع المسبق لما يريد ان يقوله الآخرون قبل البدء بحديث في موضوع ما ، وكذلك اختيار الوقت المناسب للبدء في الحديث والاستعداد النفسي والفكري لاجراء الحديث، مع تحديد النقاط الضرورية الأساسية في الحوار من اجل ان تتم عملية الاقتناع بسهولة ونجاح والحصول على نتائج ايجابية .(مورتنيسين ، ٢٠٠٨، ص ٥٣)
- 9- التوقع المسبق : ان الشخص المقنع عليه ان يعرف الشخص المقصود معرفة جيدة ، وايضاً معرفة الرسالة التي يريد ابصالها له وتعد هذه اهم خطوة من خطوات الاستعداد، فالاستعداد الجيد قبل بدء الحوار من الصفات المهمة لدى المقنع الذكي.
- ١٠- السيطرة على الذات والتطوير الشخصي : إن من اهتمامات المقنعين التطوير الشخصي، حيث غالباً ما يشعرون بالملل والاحباط بسبب عدم تحقيقهم نتائج سريعة وملموسة خلال عملية الاتصال الاقتناعي وخاصة بعد جهد كبير منهم ، وعليه فانهم يلجأون إلى تطوير الذات والسيطرة عليها وتنمية القدرة على اثبات وجودهم مع الآخرين ، اي انهم قادرين على مواجهة المشكلات والعقبات التي يمكن ان تواجههم من خلال ضبط الذات والسيطرة عليها ، علماً أن هذا كله سوف يعمل على تحديد قدراتهم الاقتناعية مستقبلاً وكما يبينه الجدول (1) ادناه :

الجدول (1) السيطرة على الذات والتطوير الشخصي حسب نظرية مورتنيسين

ت	الاقتناع بعد التفكير (أفكار)	الاقتناع بدون تفكير (أفكار)
1	يكون لدى الشخص المقصود حافز للإنصات والتقييم.	يفتقر الى الحافز والقدرة على الانصات.
2	هناك تفاعل ومشاركة كبيرة.	التفاعل او المشاركة او القدرة على الانصات تكون ضعيفة (قليلة)
3	يقوم بتدبير المعلومات التي تنتصف بالإيجابية.	يستخدم التفكير السلبي ويتخذ قرارات فجائية
4	يحاول الموازنة بين المزايا والسلوك.	لا يستخدم الأدلة المضادة ولا يبحث عن دلالات الاقتناع.
5	يستخدم العقل والمنطق	لا يستخدم التحليل العقلي الا قليلاً ويندفع خلف غريزته وعواطفه.

(رايتون ، 2011 ، ص 70-133)



— اما الدراسات السابقة فلم يتوصل الباحثان إلى دراسة سابقة تتحدث عن الاتصال
الاقتاعي مطبقة على عينة طلبة الجامعة.

الفصل الثالث

منهجية البحث وإجراءاته

منهج البحث: ان المنهج المتبع في البحث الحالي هو المنهج الوصفي.
مجتمع البحث: -

يتحدد مجتمع البحث الحالي بطلبة جامعة تكريت للدراسة الصباحية للعام الدراسي
(2025- 2026) م.

عينة البحث: -

هي مجموعة مسحوبة من مجتمع البحث تحمل جميع سمات ذلك المجتمع لنتمكن
من اعمام نتائجها على المجتمع الاصيل الذي سحبت منه (محمد، 2012، ص47) وقد
اختار الباحثان عينة بحثهما من خلال تحديد المجتمع الاصيل بمجتمع طلبة جامعة
تكريت ، وقد بلغ مجتمع البحث (٢٦٠٣٩) طالبا وطالبة والجدول رقم (2) يبين ذلك.

جدول رقم (2)

عدد افراد مجتمع البحث موزعين على وفق متغيري الجنس والتخصص للعام الدراسي
(2024 – 2025)

المجموع	الجنس		التخصص	الكليات	ت
	اناث	ذكور			
1490	1490		انساني	التربية للبنات	1
4355	1754	2601	انساني	التربية للعلوم الإنسانية	2
1545	699	846	انساني	الاداب	3
2398	1006	1392	انساني	تربية شرفا	4
587	354	233	انساني	تربية طوز خورماتو	5
1296	377	919	انساني	القانون	6
2673	869	1804	انساني	الإدارة والاقتصاد	7
1009	126	883	انساني	التربية الرياضية	8
67	12	55	انساني	العلوم السياسية	9
968	384	584	انساني	العلوم الإسلامية	10
1581	852	729	علمي	الطب	11
469	319	150	علمي	طب الاسنان	12
189	91	98	علمي	الطب البيطري	13



1051	738	313	علمي	العلوم	14
437	148	289	علمي	الزراعة	15
417	354	63	علمي	التمريض	16
630	417	213	علمي	الصيدلة	17
523	194	329	علمي	علوم الحاسوب والرياضيات	18
1843	480	1363	علمي	الهندسة	19
476	52	424	علمي	هندسة الشرفايط	20
498	87	411	علمي	هندسة النفط	21
75	37	38	علمي	علوم الأذية الشرفايط	22
1462	647	815	علمي	التربية للعلوم الصرفة	23
26039	11487	14552		المجموع	

أداة البحث:-

- لغرض تحقيق هدف البحث الحالي قام الباحثان ببناء مقياس الاتصال الاقناعي .
 • بعد الاطلاع على الادبيات ذات الصلة قام الباحثان ببناء مقياس الاتصال الاقناعي وفق نظرية (مورتنيسين، 2011) حيث تم صياغة (44) فقرة لقياس الاتصال الاقناعي وفق الخطوات الآتية:

أولاً- تحديد مفهوم الاتصال الاقناعي : هو مجموعة من المهارات والأساليب التي تتوفر لدى الافراد تتمثل بالعمليات الفكرية والعاطفية والايماءات والحركات الجسدية لغرض التأثير على الاخرين واقناعهم على مواقف وسلوكه بطريقة مقصودة. (مورتنيسين ، ٢٠١١، ص ١٣ - ٥٣).

وقد قام الباحثان بعرض المقياس على مجموعة من الخبراء وذلك لإبداء آرائهم في المقياس ملحق رقم (2)، اتفق الخبراء بالموافقة على جميع مجالات المقياس، وحصلت الموافقة على تعليمات المقياس وقرائنه وبدائله وطريقة تصحيحه وقد عدّ الباحثان نسبة 100% فأعلى معياراً لقبول الفقرة وقد حصلت جميع الفقرات على نسبة المذكورة من خلال تطبيق اختبار مربع كاي والملحق رقم (2) يبين ذلك .



جدول رقم (3) اختبار كا2 لبيان صلاحية الفقرات حسب
آراء المحكمين والمتخصصين في صلاحية فقرات مقياس الاتصال الاقناعي على وفق
الإحصائي (Chi-square) والنسبة المئوية

المجالات	رقم الفقرات	الموافقون		الغير موافقون		قيمة مربع كاي	مستوى الدلالة
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة		
المجال الأول: مهارة التفاوض	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10	18	100%	0	5%	16	دالة
المجال الثاني: الذكاء العاطفي	1,2,3,4,5,6,11,7,8,9,10	17	95%	1	5%	14,22	دالة
المجال الثالث: لغة الجسد	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12	16	90%	2	10%	10,88	دالة
المجال الرابع: التحفيز	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11	17	95%	1	5%	7,11	دالة

- التحليل الإحصائي لفقرات المقياس (صدق البناء)

يقصد بصدق البناء ان المقياس يقيس فعلاً ما وضع لأجله على وفق الاعداد النفسي للظاهرة أو السمة المراد قياسها (علام، ٢٠٠٠، ص ١٨٤)
ومن اجل حساب القوة التمييزية للفقرات اتبع الباحثان اسلوبين هما:

1- اسلوب المجموعتين المتطرفتين

لإجراء ذلك اتبع الباحثان ما يأتي: -

1- تم تطبيق المقياس على افراد عينة التمييز البالغة (٤٠٠)⁽¹⁾ طالب وطالبة جدول (5) للعام الدراسي 2024 – 2025، وتم تصحيح المقياس وفق اوزان البدائل المحددة لها

(1) تم تطبيق القوة التمييزية للمقياس في العام الدراسي 2024 – 2025.



مسبقاً وذلك لاستخراج الدرجة الكلية لكل استمارة والتي حصل عليها كل مستجيب بعد التصحيح ، حيث تم تصحيح كل استمارة من استمارات المقياس.

٢- جمع درجات الاستمارة للحصول على مجموع درجات الفقرات ولكل استمارة من استمارات المقياس.

٣- ترتيب الاستمارات الـ (٤٠٠) من اعلى درجة الى اناها، واختيار نسبة (27%) عليا ونسبة (27%) دنيا.

٤- فرز الـ (27%) من الاستمارات التي حصلت على اعلى درجة في مقياس الاتصال الإقناعي ، والـ (27%) من الاستمارات التي حصلت على ادنى درجة في ذلك المقياس ، اذ تمثل نسبة الـ (27%) مجموعتين بأكبر حجم واقصى تمايز ممكن ، ولان مجموع عينة التحليل بلغ (٢١٦) استمارة ، فقد كانت نسبة الـ (27%) هي (١٠٨) استمارة لكل مجموعة ، لذلك فإن عدد الاستمارات هو (216) استمارة خضعت للتحليل.

٤- بلغ عدد الاستمارات الخاضعة للتحليل (٢١٦) استمارة، (١٠٨) تمثل المجموعة العليا و (١٠٨) تمثل المجموعة الدنيا، حيث تم ترتيب الدرجات الكلية تنازلياً من اعلى درجة الى اوطأ درجة .

6- تم استخدام الاختبار التائي T-Test لعينتين مستقلتين لاختبار دلالة الفروق بين المجموعة العليا والدنيا لكل فقرة.

وعدت القيمة التائية مؤشراً لتمييز كل فقرة من خلال مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (1,96) عند مستوى دلالة (0,05) وبدرجة حرية (214) وجدول (28) يوضح ذلك.

جدول (4) القوة التمييزية لفقرات مقياس الاتصال الإقناعي باستعمال اسلوب المجموعتين المتطرفتين

مستوى الدلالة (0,05)	القيمة التائية المحسوبة	المجموعة الدنيا		المجموعة العليا		رقم الفقرة
		الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	
دالة	8.569	94757	1,4074	1,39263	2,7963	1
دالة	4.837	1,21160	1,9074	1,39831	2,7685	2
دالة	11.916	94771	1,2870	1,39648	3,2222	3
دالة	9.927	1,28208	1,8981	1,54513	3,7500	4



دالة	8.639	1,26786	1,6667	1,37626	3,2222	5
دالة	10.779	1,18911	1,6852	1,35573	3,5556	6
دالة	12.658	91159	1,3611	1,39313	3,3889	7
دالة	11.467	1,13973	1,4907	1,37688	3,4630	8
غير دالة	832.	1,03265	1,7870	1,09374	1,6667	9
دالة	12.061	1,03567	1,4537	1,39732	3,4722	10
دالة	5.288	1,43282	2,2778	1,42382	3,3056	11
دالة	8.410	1,32435	1,7222	1,39313	3,2778	12
دالة	11.079	96870	1,4259	1,43133	3,2685	13
دالة	14.772	71253	1,1574	1,44257	3,4444	14
دالة	9.722	1,16841	1,5926	1,46078	3,3426	15
دالة	10.821	1,07180	1,4722	1,44146	3,3426	16
دالة	9.559	1,14790	1,5093	1,50467	3,2500	17
دالة	12.153	99148	1,3704	1,38387	3,3611	18
دالة	15.886	91159	1,3056	1,42300	3,8889	19
دالة	6.250	1,31002	2,1481	1,36752	3,2870	20
دالة	3.866	1,32813	1,7407	1,44984	2,4722	21
دالة	11.895	82173	1,2500	1,37484	3,0833	22
دالة	12.254	73123	1,2315	1,46931	3,1667	23
دالة	8.313	1,24677	1,6574	1,47730	3,2037	24
دالة	8.634	1,11486	1,5093	1,49036	3,0556	25



دالة	18.518	1,06634	1,3889	1,26906	4,3426	26
دالة	12.138	72032	1,2037	1,40350	3,0463	27
دالة	7.213	1,22322	1,7130	1,53284	3,0741	28
دالة	5.257	1,29818	1,8426	1,51513	2,8519	29
دالة	9.200	94042	1,3519	1,43451	2,8704	30
دالة	12.325	1,01682	1,2519	1,61091	3,6111	31
دالة	7.866	1,16496	1,7315	1,46495	3,1481	32
دالة	11.742	92726	1,3333	1,38112	3,2130	33
دالة	7.487	1,27792	1,7407	1,47765	3,1481	34
دالة	8.859	1,20957	1,5648	1,45222	3,1759	35
دالة	10.466	99375	1,3889	1,44792	3,1574	36
دالة	5.406	1,16678	2,2778	1,36752	3,2130	37
دالة	9.200	1,44864	1,9352	1,37575	3,7037	38
دالة	22.771	72773	1,2222	1,22407	4,3426	39
دالة	11.017	1,00617	1,3426	1,40645	3,1759	40
دالة	7.507	1,38387	2,0278	1,38977	3,4444	41
دالة	5.930	1,47589	2,0926	1,34377	3,2315	42
دالة	9.505	1,15470	1,5556	1,40980	3,2222	43
دالة	10.545	1,12263	1,4630	1,55303	3,4074	44

*القيمة التائية الجدولية تساوي (1,96) عند مستوى دلالة (0,05) وبدرجة حرية

(214)



ومن نتائج الجدول اعلاه تبين ان فقرات المقياس جميعها مميزة باستثناء فقرة واحدة هي الفقرة رقم (9) ضمن المجال الأول، اذ كانت القيمة التائية المحسوبة لها أقل من القيمة التائية الجدولية البالغة (1,96) عند درجة حرية (٢١٤) ومستوى دلالة (0,05)، وبذلك أصبح المقياس بعد التأكد من صدقه مكوناً من (٤٣) فقرة.

أ- اسلوب علاقة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس

ان الاسلوب الاخر في تحليل الفقرات هو ايجاد العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للمقياس، وكلما زاد ارتباط الفقرة بالمجموع الكلي كان تضمينها في المقياس يزيد من امكانية الحصول على مقياس اكثر تجانساً ، 1979 , and yen (Allen P:125) ، حيث استخدم الباحثان معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات مقياس الاتصال الإقناعي والدرجة الكلية ، ولاختبار الدلالة المعنوية لمعاملات الارتباط ثم استخراج القيمة التائية لها ، وتراوحت معاملات الارتباط بين (0,461 - 0,751) وكانت جميع الفقرات دالة عند مستوى (0,05) عند مقارنتها بالقيمة الجدولية لمعامل الارتباط والبالغة (0,098) والجدول (5) يوضح ذلك.

جدول (5)

معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس الاتصال الإقناعي

معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة
0,688	23	0,673	1
0,635	24	0,461	2
0,637	25	0,634	3
0,664	26	0,572	4
0,727	27	0,656	5
0,668	28	0,684	6
0,607	29	0,691	7
0,677	30	0,700	8
0,716	31		9
0,505	32	0,697	10
0,682	33	0,528	11
0,591	34	0,653	12
0,648	35	0,687	13
0,655	36	0,751	14



0,473	37	0,665	15
0,603	38	0,698	16
0,660	39	0,667	17
0,673	40	0,723	18
0,540	41	0,748	19
0,486	42	0,560	20
0,499	43	0,532	21
0,537	44	0,696	22

القيمة الجدولية تساوي (0,098) عند مستوى دلالة (0,05)

الجدول (6) مصفوفة الارتباطات الداخلية بين الابعاد الفرعية والدرجة الكلية للمقياس

المقياس	التحفيز	لغة الجسد	الذكاء العاطفي	التفاوض	البعد
0,884	0,621	0,691	0,854	1	التفاوض
0,888	0,589	0,703	1	0,854	الذكاء العاطفي
0,911	0,787	1	0,703	0,691	لغة الجسد
0,849	1	0,787	0,589	0,621	التحفيز
1	0,849	0,911	0,888	0,884	المقياس ككل

القيمة الجدولية تساوي (0,098) عند مستوى دلالة (0,05)

الخصائص السيكومترية لمقياس الاتصال الانعاعي:

1- مؤشرات الصدق: Scale Validity

يُعدّ الصدق من الخصائص المهمة للحكم على صلاحية أداة القياس ويعني الاستدلالات الخاصة التي نخرج بها من درجات المقياس من حيث مناسبتها ومعناها وفائدتها (الدليمي والمهداوي، 2016، ص180). وقد جرى التحقق من صدق مقياس الذكاء التوافقي بأكثر من طريقة:

أ- الصدق الظاهري :

جرى حساب الصدق الظاهري من خلال عرضه على مجموعة من المختصين. وهذا الإجراء أفضل وسيلة للصدق الظاهري حيث يقوم عدد من الخبراء والمختصين بتقدير مدى تمثيل فقرات المقياس للخاصية المراد قياسها (عودة ، 2002 ، ص370).



وقد تحقق هذا النوع من الصدق في مقياس الذكاء التوافقي عند عرض فقراته على مجموعة من الخبراء والمتخصصين في التربية وعلم النفس والإرشاد النفسي والتوجيه التربوي وكما مرَّ ذكره سابقاً.

ب- صدق البناء : Construct Validity

ويسمى الصدق المنطقي أو المحتوى ويتناول فقرات المقياس ومحتوياتها من حيث ترتيبها وعدد تمثيلها للجوانب المراد دراستها تمثيلاً جيداً، ويعني إيجاد العلاقة بين نتائج المقياس وبين السمة التي يرمي المقياس قياسها (عباس، 2014، ص 262). وقد تحقق الباحثان هذا النوع من الصدق من خلال إيجاد العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للمقياس وكانت جميع الفقرات دالة عند مستوى (0.05).

مؤشرات الثبات :

ويقصد بالثبات أنه الدقة في أداء الأفراد والاستقرار في النتائج بعد فترة زمنية (Baron, 1981, p.68). وقد استخدم الباحث طريقتين لحساب معامل الثبات هما: -

أولاً معامل " ألفا كرونباخ " : Cronbach Alpha

إن استخراج معامل التجانس الداخلي باستعمال معادله الفا كرونباخ، ويتم من خلال حساب الارتباطات بين درجات جميع فقرات المقياس على أساس أن الفقرة مقياس قائم بحد ذاته ويعد مؤشراً على اتساق استجابات الفرد والتجانس بين فقرات المقياس (عودة، 2002، ص 254). ولحساب درجة الثبات يتم تطبيق المقياس على عينة الثبات البالغ عددها (30) طالباً، وباستعمال الفا كرونباخ، بلغ معامل ثبات المقياس (0.88) وهو معامل ثبات عالٍ.

ثانياً طريقة إعادة الاختبار : Test-Re test

يكشف معامل الثبات الذي تم حسابه بطريقة إعادة الاختبار ويسمى طريقة الاتساق الخارجي، أي درجة استقرار الأشخاص في اجاباتهم عبر فترة زمنية (الدليمي والمهداوي، 2016، ص 2015) ولإيجاد معامل الثبات بطريقة إعادة تطبيق مقياس الذكاء التوافقي على عينة قوامها (30) طالباً وطالبة، ثم أعيد تطبيق المقياس على العينة ذاتها بعد مرور أسبوعين، وبعد استخدام معامل بيرسون بين التطبيق الأول والثاني، تبين أن معامل الارتباط بلغ (0.86) وهو معامل ثبات جيد يمكن الوثوق به (الدليمي والمهداوي، 2016، ص 2015).



وصف المقياس بصيغته النهائية: -

يتكون مقياس الاتصال الاقناعي بصيغته النهائية من (43) فقرة ووضع للمقياس (5) بدائل هي () تنطبق علي بدرجة كبيرة جداً، تنطبق علي بدرجة كبيرة ، تنطبق علي بدرجة متوسطة، تنطبق علي بدرجة قليلة، لا تنطبق علي) كما مبين في الجدول (16) ، حيث يتم تصحيح إجابات افراد العينة على فقرات مقياس الاتصال الاقناعي وبذلك بلغت اعلى درجة يمكن أن يحصل عليها افراد العينة على المقياس (215) واقل درجة (43)، وبمتوسط فرضي مقداره (129) ، وبهذا اصبح المقياس جاهزاً للتطبيق النهائي.

تطبيق المقياس: قام الباحثان بتطبيق المقياس على عينة التطبيق التي قوامها (400) طالب طالبة في جامعة تكريت للدراسة الأولية الصباحية.

الوسائل الاحصائية: تم استخدام الحقيبة الاحصائية (Spss).

الفصل الرابع

- نتائج البحث وتفسيرها:

يتضمن هذا الفصل عرضاً للنتائج التي توصل اليها البحث الحالي، من اجل تحقيق اهدافه المحددة التي حددها الباحثان مسبقاً، وبعد تطبيق ادوات البحث سوف يتم عرض النتائج التي توصل اليها البحث الحالي، ومناقشة تلك النتائج، والتوصل الى العديد من الاستنتاجات والتوصيات والمقترحات، ويتم عرض النتائج وكالاتي:

اولاً : عرض النتائج وتفسيرها:

الهدف الاول: التعرف على مستوى الاتصال الاقناعي عند طلبة الجامعة

للتعرف على هذا الهدف قام الباحثان بأخذ استجابات العينة على مقياس الاتصال الاقناعي. وأظهرت النتائج أن المتوسط الحسابي لدرجات العينة على المقياس قد بلغ (133.1475) درجة وبنحرف معياري قدره (12.46049) درجة، وعند معرفة دلالة الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط الفرضي الذي بلغ (129) درجة، وباستخدام الاختبار التائي لعينة واحدة لاختبار دلالة الفروق بين المتوسطين تبين أن الفرق دال احصائياً عند مستوى (0,05)، إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (6.657) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (1,96)، وبدرجة حرية (399) وهذا يعني أن عينة البحث تتصف بمستوى جيد من الاتصال الاقناعي والجدول (7) يوضح ذلك.



جدول (7)

جدول (37) قيمة الاختبار التائي لعينة واحدة لمقياس الاتصال الإقناعي

الدلالة (0,05)	القيمة التائية		المتوسط الفرضي	الإنحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	المتغير
	الجدولية	المحسوبة					
دالة	1,96	6.657	129	12.46049	133.1475	400	الاتصال الإقناعي

يرى (كيرت ديليو مورتنيسين ، ٢٠٠٨) ان عملية الاتصال الإقناعي والتأثير يتم عن طريق عشر مهارات ، كل مهارة تشير الى قدرة المقنع وتأثيره في الافراد وامكانية هذه المهارة التي اكتسبها المقنع انها تؤثر على الاخرين وتجعلهم يفعلون ما نريده منهم ، ويتم استخدامه بصورة شعورية او لا شعورية وبشكل مستمر. (مورتنيسين، 2011 ، ص13) .

اذن عملية الاتصال الإقناعي يمارسها كل فرد ولكن بطريقة تختلف من شخص الى اخر وذلك حسب مؤهلات هذا الشخص وطبيعته وقدرته وقابليته في اقناع الاخرين ، والخبرات التي يمتلكها والتي كلما زاد من استخدامها أصبحت جزءا من طبيعته في الاتصال والتواصل حيث يمارس الافراد عملية الاتصال الإقناعي شعوريا وفي احيان اخرى بصورة لا شعورية.

تتفق نتيجة هذه الدراسة مع دراسات (العباسي ، 2009)، (جاسم ، ٢٠١٨) (الجميل ، ٢٠١٩) ، (اسماعيل ، ٢٠٢٢) .

الهدف الثاني : التعرف على الفروق ذات الدلالة الاحصائية في الاتصال الإقناعي عند طلبة الجامعة تبعا لمتغير الجنس (ذكور- إناث)

لغرض التحقق من هذا الهدف قام الباحثان بأخذ استجابات عينة البحث البالغة (200) طالب من الذكور و(200) طالبة من الإناث على مقياس الاتصال الإقناعي، وبعد معالجة البيانات إحصائياً ، استخرج الباحثان متوسطات درجات أفراد العينة على المقياس تبعا للجنس(ذكور وإناث)، ولمعرفة الفروق بين الذكور والإناث استخدم الباحثان الاختبار التائي لعينتين مستقلتين، وكانت النتائج كما موضحة في الجدول (8).



جدول (8)

قيمة الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لمقياس الاتصال الاقناعي تبعاً لمتغير الجنس
(ذكور، اناث)

مستوى الدلالة (0.05)	القيمة التائية		الانحراف المعياري	المتوسط	العدد	الجنس	المتغير
	جدولية	محسوبة					
غير دالة	1,96	0.028	12.32814	133.130	200	الذكور	الاتصال الاقناعي
			12.62238	133.165	200	الإناث	

يتبين من الجدول أعلاه إن القيمة التائية المحسوبة البالغة (0.028) أصغر من القيمة التائية الجدولية البالغة (1,96) عند مستوى دلالة (0,05) ودرجة حرية (398) ، وهذا يعني إنه لا توجد فروق في الاتصال الاقناعي بين الذكور والإناث

ان طريقة الاقناع الناجح للأخرين تتم من خلال فهم سيكولوجية الجمهور اي البناء النفسي للجمهور حتى يستطيع المقنع تحديد انساب اساليب التأثير (جلبط ، ٢٠٢٣، ص 476)

اذن عملية الاتصال الإقناعي او الاقناع لا تعتمد على كون المقنع ذكر او انثى وانما امتلاكه فهما كاملا لسيكولوجية الشخص المقابل.
تتفق نتيجة هذه الدراسة مع دراسة (جاسم ، ٢٠١٨) ، دراسة (الجميل، 2019) ، وتختلف نتائجها عن دراسة (اسماعيل ، 2022) ، ودراسة (كازمي وجعفري ، 2016) ، ودراسة (Monazzah , et al , 2024) ، حيث توجد فروق دالة احصائياً في الاتصال الإقناعي وفق متغير الجنس (ذكور ، اناث) .

الهدف الثاني : التعرف على الفروق ذات الدلالة الاحصائية في الاتصال الاقناعي عند طلبة الجامعة تبعاً لمتغير التخصص (علمي- إنساني).

لغرض التحقق من هذا الهدف قام الباحثان بأخذ استجابات عينة البحث البالغة (200) طالب وطالبة للتخصص العلمي و(200) طالب وطالبة للتخصص الانساني على مقياس الاتصال الاقناعي ، وبعد معالجة البيانات احصائياً ، إستخرجت الباحثة متوسطات درجات افراد العينة على المقياس تبعاً للتخصص (علمي وإنساني)، ولمعرفة الفروق بين العلمي والإنساني استخدمت الباحثان الإختبار التائي لعينتين مستقلتين، وكانت النتائج كما موضحة في الجدول (46).



جدول (46) جدول (37) قيمة الاختبار الثاني لعينتين مستقلتين لمقياس الاتصال الإقناعي تبعاً لمتغير التخصص (علمي، إنساني)

مستوى الدلالة (0.05)	القيمة الثانية		الانحراف المعياري	المتوسط	العدد	التخصص	المتغير
	جدولية	محسوبة					
غير دالة	1,96	2.222	11.82141	131.770	200	علمي	الاتصال الإقناعي
			12.95176	134.525	200	إنساني	

يتبين من الجدول أعلاه إن القيمة الثانية المحسوبة البالغة (2.222) أكبر من القيمة الثانية الجدولية البالغة (1,96) عند مستوى دلالة (0,05) ودرجة حرية (398) ، وهذا يعني إنه توجد فروق في الاتصال الإقناعي بين التخصصين العلمي والإنساني ولصالح الإنساني.

اثبتت بحوث خبير الإقناع كيرت دلبيو مورتنيسين في كتابه القصير (ستصبح محترفاً في الإقناع)، أن الإقناع فن وعلم وكذلك أن من المهارات العشر الأساسية للإقناع التوافق الاجتماعي والالفة المباشرة. (مورتنيسين ، 2008 ، ص50)

إن الأفراد ذوي التخصص الإنساني يملكون صفات الإبداع والفن والخيال الواسع أي لديهم القدرة على تحقيق الإقناع وخلق الالفة والعاطفة مع الآخرين.

تختلف نتيجة هذه الدراسة مع دراسة (جاسم ، ٢٠١٨) ، ودراسة (الجميل ، ٢٠١٩) ، حيث لا توجد فروق في الاتصال الإقناعي وفق متغير التخصص (علمي، إنساني)

التوصيات :

- 1- ضرورة اهتمام الاختصاصيين النفسيين بالاتصال الإقناعي لماله من تأثير في الأساليب الاجتماعية والانفعالية والسلوكية التي يمتلكها الفرد.
- 2- تعزيز مهارات التواصل الإقناعي واستثمارها بما يرفع من مستوى إقامة علاقات متوازنة بين الطلبة.
- 3- الاستفادة من سمات وقدرات ومهارات الذكاء التوافقي والاتصال الإقناعي والتعرف عليها وتنميتها لدى أبناء المجتمع.

المقترحات :

- 1 - اجراء دراسات مشابهة للبحث الحالي على عينات أخرى ومراحل دراسية أخرى.
- 2- اجراء دراسة الاتصال الإقناعي وعلاقته بالتفاعل الاجتماعي لدى طلبة الجامعة.
- 4- اجراء دراسات تجريبية عن فاعلية برنامج ارشادي في تنمية الاتصال الإقناعي.



المصادر:

- إبراهيم، م.د صفاء خيرالله (2023) : السلوك المتقن وعلاقته بالرشاقة المعرفية لدى طلبة الجامعة، مجلة العلوم النفسية، المجلد (34) العدد (3).
- اسماعيل، محمود حسن، (2003)، مبادئ علم الاتصال ونظريات التأثير ، ط1، الدار العالمية للنشر والتوزيع، مصر.
- جاسم، حنين شهاب، ولطيفة ماجد محمود النعيمي، (2018)، الذكاء الإقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية عند طلبة الجامعة، مجلة ديالى للبحوث الإنسانية، العدد (77)، ص239-274.
- الجميلي، مثنى محمد احمد ، (2019) ، الإقناع الاجتماعي وعلاقته بأنماط المعاملة الوالدية لدى طلبة الإعدادية، رسالة ماجستير (غير منشورة) ، كلية التربية للعلوم الانسانية، جامعة تكريت.
- جليط، وسام علي احمد ، (٢٠٢٣) ، الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة الازهر ، مجلة البحوث في مجالات التربية النوعية ، المجلد (٩) العدد (٤٥) ، كلية التربية النوعية ، جامعة المينا ، جمهورية مصر العربية.
- الحمادي، علي، (١٩٩٩)، التغيير الذكي، الطبيعة الأولى دار ابن حزم للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان
- عبد الحميد ، محمد ، (١٩٩٧) ، نظريات الاعلام واتجاهات التأثير، دار عالم الكتب، القاهرة.
- بروتون، فيليب ، (٢٠٢٣) ، التضليل الكلامي، الطبعة الأولى ، (ترجمة علي يوسف أسعد)، متجر صفحة سبعة للنشر والتوزيع، الجبيل ، المملكة العربية السعودية.
- التميمي ، منصور حسين خليل ، وامال اسماعيل حسين العزاوي ، (٢٠٢٢) ، الذكاء الإقناعي لدى طلبة الجامعة ، مجلة نسق ، مجلد (٣٤) ، العدد (٦) ، كلية التربية ، الجامعة المستنصرية ، بغداد ، العراق.
- الشوا، سوزان رمضان، (٢٠١٤)، فن الإقناع ، الطبعة الاولى ، ترجمة مكتبة جرير ، الكويت.
- رايتون، طوني، (٢٠١١)، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، الطبعة الرابعة، ترجمة مكتبة جرير، الكويت.
- الدليمي، احسان عليوي و المهداوي، عدنان محمود (2016) : الاختبارات و المقاييس في التربية وعلم النفس ، ط1، دار الحدائق للطباعة والنشر، بغداد.



- الهيتي، عبد الستار، (٢٠٠٤) ، حوار الذات .. والآخر، كتاب الأمة ، السنة الرابعة والعشرون ، مجلة وزارة الاوقاف والشؤون الاسلامية ، العدد (٩٩) ، الدوحة ، قطر.
- عباس ، منتهى صبار ، (2022) ، ذكاء التكيف وعلاقته بالمستوى الثقافي لدى مدرء المدارس، مجلة الجامعة العراقية، العدد (56) ، الجزء الثاني.
- عبد العزيز، اسماء محمد ، واخرون ، (٢٠١٩) ، فعالية برنامج قائم على المدخل الاقناعي في تنمية مهارات الخطابة لدى طلاب الشعبة الاسلامية بالمعهد الازهرية، مجلة البحث العلمي في التربية، العدد العشرون، كلية البنيات، جامعة عين شمس.
- عودة، احمد سلمان (2002) : القياس والتقويم في العملية التدريسية ، دار الأمل ،، الإصدار الخاص، عمان، الاردن.
- محمد، علي عودة (2012): مناهج البحث في التربية وعلم النفس، ط1 ، دار الافكار للدراسات والنشر، دمشق ، سورية.
- محمد، اسماء، (2012) ، العلاقة بين المزاج الايجابي والابداع ، موقع انترنيت (knowledge.esyria.sy).
- مورتينسين ، كيرت دبليو، (٢٠٠٨) ، ذكاء الاقناع ، ترجم إلى العربية عام ٢٠١١ ، مكتبة جرير، الكويت
- مورتينسين ، كيرت دبليو، (٢٠١١) ، ذكاء الاقناع ، الطبعة الاولى ، ترجمة مكتبة جرير، الكويت.
- النبهان، موسى (2004): أساسيات القياس في العلوم السلوكية، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان الأردن.
- النعيمي، مهند محمد عبدالستار (2014) : القياس النفسي في التربية وعلم النفس، المطبعة المركزية، جامعة ديالى، العراق.
- العباسي، ياسر احمد ميكائيل، (٢٠٠٩) ، الذكاء الاقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى تدريسي الاقسام الانسانية في جامعة الموصل ، رسالة ماجستير (غير منشورة) ، كلية التربية ، الموصل.



- عبد الرحمن ، ضي عوف ، (2018) ، التفكير التوفيقى وعلاقته بالشخصية المؤثرة عند طلبة الجامعة ، رسالة ماجستير (منشورة) ، كلية التربية للعلوم الانسانية ، جامعة ديالى .
- وكييل ، أدونيل ، (1991) ، الدعاية والنظريات والتوجهات الحديثة ، دار النشر والتوزيع والطباعة ، الرياض.
- **Baron ,A . (1981) : Psychology**,Halt stauders ,Japan.
- Sternberg, R.J, (2021), Adaptive Intelligence: Surviving and Thriving in the Times of Uncertainty, UK: Cambridge University press.
- Mortensen , kurt,w, (2008), persuasion IQ: The 10 Skills You Need to Get Exactly what you want, American Management Association
- Perloff,M, (2003), The Dynamic of Persuasion Communication and Attitudes in the 21st Century, Second Edition, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers Mahwah, New Jersey, London.



ملحق رقم (1)

جامعة تكريت
كلية التربية للبنات
قسم العلوم التربوية والنفسية
الدراسات العليا / الدكتوراه - علم النفس التربوي
مقياس الاتصال الاتقاعي بصيغته النهائية

عزيزي الطالب
عزيزتي الطالبة
تحية طيبة :

نظراً لما تتمتعون به من وعي وإدراك عاليين ارجو منكم التعاون مع الباحث بالإجابة عن فقرات المقياس ، وذلك بقراءة كل فقرة بدقة وإمعان متوسمة فيكم الصراحة والأمانة في الإجابة عليها وان تقوم باختيار احد البدائل الخمسة بوضع علامة (✓) تحت البديل الذي تشعر انه ينطبق عليك، علماً أنه لا توجد إجابة صحيحة وأخرى خاطئة . وان الاجابات هي لأغراض البحث العلمي فقط راجيا عدم ترك اي فقرة بلا اجابة.

مع شكر الباحثة لتعاونكم

ملاحظة : يرجى ملئ البيانات ادناه :

الجنس : ذكر انثى

التخصص: علمي انساني

اشراف الباحثة

لقاء محمد صالح

أ.د. نبيل عبد العزيز



ت	الفقرات	تنطبق علي درجة كبيرة جداً	تنطبق علي درجة كبيرة	تنطبق علي درجة متوسطة	تنطبق علي درجة قليلة	لا تنطبق علي
1	اخطط جيداً لموضوع التفاوض بشكل يؤثر بالشخص المقابل.					
2	ادرس اهتمامات الآخرين قبل الشروع بالتفاوض معهم.					
3	اتحاور بأسلوب هادئ اثناء الاقناع بوجهة نظري .					
4	استخدم الكلمات والعبارات التي تناسب الطرف الآخر.					
5	اجمع الادلة والبراهين التي اجدها مقنعة للآخرين.					
6	احاور الآخرين بصورة مباشرة وجهاً.					
7	اسعى لإثارة الآخرين بأفكاري عندما ابدأ بالتفاوض.					
8	افضل ان يكون جو التفاوض ودياً قدر الامكان					
9	ابتعد عن فرض الاراء والجمود الفكري عند التفاوض.					
10	اكون متفائلاً عند بدء الحديث مع الآخرين ..					



					استخدم الامثلة والمواقف الانسانية عند افئاع الأخرين.	11
					استخدم العبارات التي تدل على تعاطفي مع الأخرين.	12
					اتخذ القرار المناسب الذي يتلائم مع الموقف العاطفي للأخرين.	13
					اظهر مشاعري الصادقة للآخرين لحل المشكلات.	14
					اتعامل مع الآراء السلبية بمرونة وإيجابية.	15
					اقدر احترام الآخرين لانفعالاتي.	16
					اسعى إلى مشاركة الآخرين لأفراحهم واحزانهم .	17
					تغمرنى السعادة عندما اتمكن من تقديم المساعدة للآخرين.	18
					اسعى لإقامة علاقات إيجابية تتسم بالود والمحبة.	19
					أشارك زملائي نجاحاتهم وأبداعاتهم وتفوقهم .	20
					تظهر تعابيري وجهي موقفي من موضوع ما.	21
					استخدم حركات يدي عندما أشرح موضوع ما .	22



					انظر الى الآخرين باهتمام عندما يتحدثون .	23
					احاول ان تكون حركاتي وايماءاتي واضحة ومفهومة.	24
					استمع الى الآخرين عندها يتحدثون عن موضوع ما.	25
					ابتسم امام المتحدث لاظهار اهتمامي بحديثه .	26
					ارتدي ملابس تناسب الموقف الذي اكون فيه.	27
					لدي القدرة على فهم الايماءات والاشارات التعبيرية التي يستخدمها الآخرين .	28
					افسر التعابير والحركات الي يقوم بها الآخرين .	29
					ابتعد عن المتحدث مسافة مناسبة حتى استطيع ملاحظة المتحدث تعابيره .	30
					اقلل قدر الامكان من الحركات والتعابير والايماءات التي تدل على القلق والتوتر.	31
					استخدم تعابير تدل للآخرين على فهم مشاعرهم.	32



					33	اعمل على جذب انتباه الآخرين وتشويقهم .
					34	امنح الآخرين فرصة للتعبير عن ارائهم .
					35	اتكلم باختصار عن النقاط التي يدور حولها الحديث.
					36	اتقبل مقترحات الاخرين الايجابية لحل المشكلة.
					37	احاول قدر الامكان السيطرة على موضوع الحوار وعدم الخروج عنه.
					38	اتأكد من ان اسلوب التحفيز الذي استخدمه يؤثر في الآخرين.
					39	اختار الوقت والزمان المناسبين للبدء باقناع الطرف الآخر.
					40	استخدم العبارات التعزيزية عندما اتحدث مع الاخرين.
					41	اعطى انطباعاً عن اهتمامي باحاديث الطرف الاخر.
					42	ارغب بمشاركة الآخرين باتخاذ القرارات واحترام مقترحاتهم .
					43	اظهر ثقتي على ما يبديه الآخرين من مواقف .



ملحق رقم (2)

أسماء السادة والسيدات الخبراء والمحكمين الذين عرضت عليهم الباحثة مقياس بحثها (الذكاء التوافقي) ، حسب اللقب العلمي والتخصص ومكان العمل:

مكان العمل	التخصص	الاسم	اللقب العلمي	ت
جامعة تكريت/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	علم النفس التربوي	أوان كاظم عزيز	أ.د.	8 .1
جامعة تكريت/ كلية التربية للبنات	علم النفس التربوي	بشرى خطاب عمر	أ.د.	16 .2
جامعة تكريت/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	علم النفس التربوي	حسام محمود صبار	أ.د.	15 .3
جامعة كركوك/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	علم النفس التربوي	د جنار عبدالقادر احمد	أ.د.	13 .4
جامعة تكريت/ كلية التربية للبنات	علم النفس التربوي	زبيدة عباس محمد	أ.د.	5 .5
جامعة تكريت/ كلية التربية للبنات	علم النفس التربوي	زكريا عبد أحمد	أ.د.	6 .6
جامعة تكريت/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	علم النفس التربوي	سرى اسعد جميل	أ.د.	14 .7
جامعة تكريت/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	علم النفس النمو	صباح مرشود منوخ	أ.د.	2 .8
جامعة تكريت/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	قياس وتقويم	عامر مهدي صالح	أ.د.	7 .9
جامعة تكريت/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	علم النفس التربوي	قصي حميد حامد	أ.د.	10 .10
جامعة تكريت/ كلية التربية للبنات	علم النفس التربوي	نبيل عبدالعزيز البدري	أ.د.	4 .11
جامعة تكريت / كلية التربية للبنات	علم نفس الشخصية	واثق عمر موسى	أ.د.	1 .12
جامعة تكريت/ كلية التربية للعلوم الإنسانية	علم النفس التربوي	وفاء كنعان خضر	أ.د.	3 .13