



ISSN: 1817-6798 (Print)
Journal of Tikrit University for Humanities
available online at: www.jtuh.org/



Attia Badawi Suleiman

General Directorate of Education in Kirkuk
Governorate

* Corresponding author: E-mail :
atyebadwe@gmail.com
07715122163

Keywords:

Persuasion,
Decision Making,
Professors,
Individual,
Reliability

ARTICLE INFO

Article history:

Received 2 Jan 2026
Received in revised form 14 Jan 2026
Accepted 16 Jan 2026
Final Proofreading 30 Mar 2026
Available online 31 Mar 2026

E-mail t-jtuh@tu.edu.iq

©THIS IS AN OPEN ACCESS ARTICLE UNDER
THE CC BY LICENSE

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Journal of Tikrit University for Humanities

Persuasion and its relationship to decision-making among professors at Kirkuk University

ABSTRACT

The present research aims to reveal the level of persuasion and its relationship to decision-making among professors at the University of Kirkuk, in addition to identifying differences according to the gender variable (male - female). The research sample consists of 200 male and female professors. The researcher prepares a scale consisting of 30 items based on the persuasion scale prepared by Al-Kardi (2014). A 25-item decision-making scale was developed based on the Melhem (2013) and Al-Ghamdi (2012) scales. The face and construct validity of the research tools are verified by presenting them to experts, in addition to calculating their discriminatory power. Reliability is also measured using the test-retest method. Data are statistically processed using the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) program, in addition to using a number of other statistical methods. The study reaches the following results: 1. University professors have a high level of persuasion. 2. There are no statistically significant differences between males and females on the persuasion scale. 3. University professors are characterized by a high level of decision-making. 4. There is a statistically significant difference in the level of decision-making in favor of males. 5. There is a positive and significant correlation between the level of persuasion and the level of decision-making, which means that the higher the level of persuasion of an individual, the better their level of decision-making.

DOI: <http://doi.org/10.25130/jtuh.33.3.2.2026.15>

الإقناع وعلاقته باتخاذ القرار لدى اساتذة جامعة كركوك

عطيه بدوي سليمان / المديرية العامة للتربية في محافظة كركوك

الخلاصة:

هدف البحث الحالي إلى الكشف عن مستوى الإقناع وعلاقته باتخاذ القرار لدى أساتذة جامعة كركوك، بالإضافة إلى التعرف على الفروق وفقاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث). تكونت عينة البحث من (٢٠٠) أستاذ وأستاذة. قام الباحث بإعداد مقياس مكون من ٢٥ فقرة مستنداً إلى مقياس الإقناع المُعد من قبل الكارضي (٢٠١٤)، كما تم إعداد مقياس اتخاذ القرار المكون من ٣٠ فقرة بالاعتماد على مقياس ملحم

(2013), ومقياس الغامدي (٢٠١٢). تم التحقق من الصدق الظاهري والبنائي لأدوات البحث من خلال عرضها على الخبراء، إضافة إلى حساب القوة التمييزية لها. كما تم قياس الثبات باستخدام طريقة إعادة الاختبار. جرت معالجة البيانات إحصائياً باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) بالإضافة إلى استخدام عدد من الأساليب الإحصائية الأخرى. توصلت الدراسة إلى النتائج التالية - يتمتع أساتذة الجامعة بمستوى جيد من الإقناع - لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث على مقياس الإقناع - يتميز أساتذة الجامعة بمستوى عالٍ في اتخاذ القرارات - هناك فرق ذو دلالة إحصائية في مستوى اتخاذ القرار لصالح الذكور - وجود ارتباط إيجابي ودال بين مستوى الإقناع ومستوى اتخاذ القرار، مما يعني أنه كلما ارتفع مستوى الإقناع لدى الفرد، تحسّن مستوى اتخاذه للقرارات.))

الكلمة المفتاحية: الإقناع, اتخاذ القرار ,اساتذة, فرد, اعتمادية.

الفصل الاول

أهمية البحث والحاجة اليه:

يُعدّ الإقناع من أكثر الأساليب فعالية في حل المشكلات وبناء جسور الثقة مع الآخرين، كما أنه يشكل وسيلة لتحقيق القبول دون اللجوء إلى الإكراه أو الترغيب المادي والمعنوي. يهدف الإقناع إلى التأثير على مستويات قبول الأفراد لفكرة أو رأي معين وتبنيها برضى وقناعة، مما يساهم في تجنب الخلافات الناتجة عن اختلاف وجهات النظر. يتحقق ذلك من خلال استخدام أساليب تركز على ترسيخ الأفكار والآراء في نفوس المخاطبين وإقناعهم بالمنطق والطريقة دون استغلال السلطة أو الضغط عليهم. من خلال الإقناع، يصبح تبني الفكرة عملية طبيعية وسلسة ومرتبطة بالمحبة والتفاهم بدلاً من التهديد أو السيطرة.

وقد أوضح باندورا أهمية الإقناع في تعزيز إحساس الأفراد بقدراتهم وكفاءاتهم الذاتية، مما يمكنهم من أداء السلوك المطلوب بثقة وتنظيم. وأشار إلى أن نجاح الإقناع يعتمد بدرجة كبيرة على قدرة الشخص المقنع في رفع مستوى الثقة لدى الآخرين وتشجيعهم على النجاح. هذا ما أكده عبد السادة (2018) بقوله إن الإقناع يتطلب مهارة في تعزيز الثقة وتحفيز الأفراد نحو أداء أفضل وتحقيق الأهداف المرجوة. (عبد السادة, ٢٠١٨: ٣).

كمن نجاح الفرد وتقدّمه في حياته الشخصية والعملية في قدرته على إتقان مهارة إقناع الآخرين بما يريد، وهي مهارة تتطلب مستوى عالياً من الذكاء. فالإقناع يُعد فناً لا يتقنه سوى قلة، وغالباً ما يكون الناجحون هم الأبرع في استخدامه. إذ يدركون الوسائل المختلفة للإقناع ويستثمرونها لتحقيق أهدافهم وطموحاتهم. وبالتالي، يثور التساؤل: ما هو الإقناع؟ وما هي أساليبه ووسائله في الحوار؟

حظيت مهارة الإقناع بأهمية بالغة على مر العصور، سواء في الحضارات القديمة أو العصر الحديث، حيث باتت تُمارس في العديد من المجالات مثل الإدارة، الدعوة، والتعامل اليومي. وتتفاوت قدرة الأفراد على ممارسة هذه المهارة واستخدامها، وذلك باختلاف معارفهم وخبراتهم ومدى احتياجهم لها في حياتهم اليومية. تبرز أهمية الإقناع والتأثير بشكل خاص لدى أولئك الذين يسعون إلى تحقيق أهداف سامية أو نشر أفكار ومشاريع تتطلب تواصلًا فعالاً. إن تحقيق هذه الغايات يعتمد غالباً على القدرة على تعديل السلوك وتنمية مهارات الشخص، ليصبح أكثر استعداداً للتكيف مع تحديات الحياة وتعقيداتها (عبدالهادي, ٢٠٠٧: ١٧).

يعتبر اتخاذ القرار عملية معرفية تنطوي على اختيار معتقد أو إجراء من بين العديد من الخيارات المتاحة. تقدم كل عملية من عمليات اتخاذ القرار خياراً نهائياً قد يؤدي إلى إجراء عمل محدد أو قد لا يترتب عليه اتخاذ أي تصرف. يُمكن النظر إلى اتخاذ القرار كنشاط لحل المشكلات يهدف إلى تحقيق نتيجة مثالية أو على الأقل مرضية، ويشمل هذا المعتقدات سواء كانت صريحة أو ضمنية. (مسكي, ٢٠٠٤: ٩).

تختلف قدرات البشر على اتخاذ القرارات بعضهم يحسم قراره بسرعة كبيرة، بينما يحتاج آخرون إلى مزيد من الوقت، وهناك من يواجه صعوبة في اتخاذ القرار أمام خيارات متاحة أمامه، وهو ما يمكن وصفه بـ(شلل القرار).

أهداف البحث:-

يهدف البحث الحالي التعرف على مستوى:

- ١- الإقناع لدى اساتذة جامعة كركوك.
- ٢- الإقناع لدى اساتذة جامعة تبعاً لمتغير الجنس (ذكور اناث).
- ٣- اتخاذ القرار لدى اساتذة جامعة كركوك.
- ٤- اتخاذ القرار لدى اساتذة جامعة تبعاً لمتغير الجنس (ذكور اناث).
- ٥- العلاقة الارتباطية بين الإقناع وعلاقتة باتخاذ القرار لدى اساتذة جامعة كركوك.

حدود البحث:-

يقتصر البحث الحالي على عينة من اساتذة كلية التربية للعلوم الانسانية/ جامعة كركوك للعام الدراسي ٢٠٢٤-٢٠٢٥.

تحديد المصطلحات:-

عرف الاقناع كل من:-

-الغوشن (٢٠٠٠): هو عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر, وإخضاعه لفكرة ما (الغوشن, ٢٠٠٠: ١٨).

- حمدي (٢٠١٥): الفعل الذي يستند إلى مساع معمولة من أجل تغيير سلوك عن طريق علاقات وتبادلات رمزية.

- اما تعريف الباحث: هو أن تجعل شخصاً يقوم بعمل ما عن طريق النصح, الحجة, والمنطق او القوة.

- اما التعريف الاجرائي: وهي الدرجة التي يحصل عليها افراد على مقياس الاقناع المستخدم في هذه الدراسة.

عرف اتخاذ القرار كل من:-

- سيد (٢٠٠٣): بأنه الاختبار المدرك الواعي بين البدئل المتاحة في موقف معين بعد دراسة النتائج المترتبة على كل بديل واثرها على الأهداف لمطلوب تحقيقها (سيد, ٢٠٠٣: ١٢).

- حبيب (٢٠٠٣): هو عملية الاختيار الواعي بين البدائل المتاحة في موقف ما, وأثرها على الأهداف المراد تحقيقها, ويتم رصدها من قبل متخذ القرار للمساعدة في اتخاذ القرار الصحيح (حبيب, ٢٠٠٣: ٢٠).

- اما تعريف الباحث:

اصدار حكم معين عما يجب أن يفعله الفرد في موقف ما بعد التمعن في البدائل المختلفة التي يتبعها.

- التعريف الاجرائي:

هي الدرجة التي يحصل عليها المفحوص على مقياس اتخاذ القرار المستخدم في هذه الدراسة.

الفصل الثاني

الاطار النظري والدراسات السبلقة

اولاً: الاقناع:-

مفهوم الاقناع:

الإقناع هو عملية تهدف إلى التأثير على المواقف، المعتقدات، النوايا، الدوافع أو السلوكيات، وهو مصطلح عام يتصل بمفهوم النفوذ. يسعى الإقناع إلى تعديل موقف أو سلوك شخص أو مجموعة تجاه موضوع معين، فكرة، شيء، أو حتى أشخاص آخرين. ويتم ذلك من خلال استخدام كلمات مكتوبة أو منطوقة لنقل المعلومات والمشاعر أو الاستدلال، أو

مزيج من هذه الطرق .وتعد أداة الإقناع وسيلة تُستخدم غالباً لتحقيق مكاسب شخصية، مثل الحملات الانتخابية أو المفاوضات التجارية وغيرها من المجالات المشابهة. ويشير الإقناع بصفة أساسية إلى عملية التأثير على قيم الأفراد ومعتقداتهم ومواقفهم وسلوكهم .يرتبط مفهوم التأثير بشكل وثيق بالإقناع ويمثل المفتاح لفهم هذه العملية. وعلى الرغم من أن الإقناع يُخلط أحياناً بقوة السيطرة أو التحكم، إلا أنه لا يساوي القوة بالضرورة. فبينما تشير القوة إلى السيطرة المباشرة، يعتمد الإقناع على مخاطبة العقول والقلوب بأسلوب فني لا يجيده إلا من يمتلك الأدوات والخبرات اللازمة لتحقيق الهدف المرجو من العملية (حسين, ٢٠١٧: ٣٣).

اساليب الإقناع:

- أسلوب الصدمة: يعد هذا الأسلوب من أفضل أساليب الإقناع والتأثير على الآخرين، لأنه يعمل على جذب انتباه الشخص الذي أمامك وتجعله يوجه تفكيره وأنظاره باتجاهك ويكون أكثر إنصاتاً إليك وترقباً لما تقوله .

- المصادقية: يعد إثبات مصداقيتك من أساليب إقناع الآخرين المهمة، حيث إن المصادقية هي التي تبنى عليها النظرة التي قد ينظر إليك الناس بها وعامل مهم في بناء الثقة مع من حولك وعلى أساسه تتحدد الدرجة التي قد يقتنع الجمهور فيها برأيك ونظرتك لموضوع ما.

- أسلوب الشفقة: يخاطب هذا الأسلوب المشاعر الإنسانية حيث أنه يجعلهم يشعرون بمشاعر معقدة وغالباً ما تتفوق المشاعر على المنطق، السلوكيات والأفعال يعرف هذا الأسلوب أيضاً بأسلوب الرثاء.

- استخدام الكلمات المقنعة: تعد الكلمات هي مصدر القوة بالنسبة للشخص المقنع للتأثير على الآخرين حيث أنها تعد من أهم مهارات التواصل؛ لذلك يجب أن يكون لكلماتك تأثير كبير على التطورات، إن استخدام الصور الوصفية والدلالات الإيجابية يمكن أن ينتج عنه ردود أفعال إيجابية تمكنك من التأثير على الآخرين.

- أسلوب التخيير: يعد تقديم الخيارات من أفضل أساليب الإقناع التي يمكنك الاعتماد عليها في التأثير على الآخرين، حيث أنه بدلاً من تقديم اقتراح واحد قد يقابله الشخص الآخر بالرفض فإنك توفر له عدد من السيناريوهات التي تحتوي على خيارات متعددة قد تفيديك.

- أسلوب المرأة: يعتمد أسلوب المرأة في التأثير على الطرف الآخر عن طريق عكس أسلوبه فتعطي إحساساً بالراحة والإطمئنان عند الإستماع إلى نصائحك، يعد هذا الأسلوب أيضاً من أفضل أساليب الإقناع؛ لأنك تعكس طاقتهم وتظهر لا شعورياً بأن أهدافك تتوافق مع أهدافهم.

- أسلوب التشويق: من أساليب إقناع الآخرين التي يمكنك الاعتماد عليها حيث أنه يعتمد على توليد الترقب عند الجمهور للحفاظ على انتباههم عند الحصول عليه. يمكنك تشجيع الأشخاص على قضاء المزيد من الوقت في التفاعل معك عن طريق طرح سؤال أو ترك قصة غير مكتملة تؤدي إلى خلق جو من الإثارة والتشجيع (رزق لله, ٢٠٠٢: ٥٥).

أشكال الإقناع:-

- **الدعاية:** هي شكل من أشكال الإقناع تُستخدم لتلقي أفكار معينة أو ولاء لشخص أو قضية بعينها لدى مجموعة من الناس.

- **الإكراه:** هو شكل من أشكال الإقناع يعتمد على التهديدات العدوانية وإثارة الخوف و/أو الخجل للتأثير على سلوك الشخص.

- **الإقناع المنظم:** هي العملية التي من خلالها تُستغل المواقف أو المعتقدات من خلال مناشدة المنطق والعقل.

- **الإقناع الإرشادي:** من ناحية أخرى، فهو العملية التي من خلالها تُستغل المواقف أو المعتقدات من خلال مناشدة العادات أو العواطف (Garsten, 2009p: 44).

- النظريات التي تناولت الإقناع:-

- نظرية الانغماس السردية:

تقترح نظرية الانغماس السردية أنه عندما يتعلق الناس بقصة ما، تتغير مواقفهم ونواياهم لتناسب مع تلك القصة، يمكن للحالة العقلية للانغماس السردية أن تفسر التأثير الإقناعي للقصاص على الناس، والذين قد يختبرون الانغماس السردية عندما تتحقق شروط سياقية وشخصية معينة، كما افترض جرين وبروك في نموذج النقل-التصوير يحدث الانغماس السردية كلما شعر متلقي القصة بأنه يدخل إلى عالم يستحضره السرد بسبب التعاطف مع شخصيات القصة وتخيل حبكة القصة (Cialdini, B. 2001: p45).

- نظرية التحكم الاجتماعي:

تفترض نظرية التحكم الاجتماعي أنه عندما تُعرض الأفكار أو أي نوع من المقترحات المقنعة على الناس، فإن رد فعلهم الطبيعي هو البحث على الفور عن طريقة لفرز المعلومات دون وعي والتصرف بناءً عليها، نقوم بتقييم المعلومات ومقارنتها بالموقف الذي لدينا بالفعل، والذي يسمى الموقف الأولي أو نقطة الارتكاز، عند محاولة فرز المعلومات الإقناعية الواردة، يقيّم الجمهور ما إذا كانت تقع ضمن نطاق القبول، أو نطاق عدم الالتزام أو اللامبالاة، أو نطاق الرفض، يختلف حجم هذه النطاقات حسب الموضوع، يلعب "انخراط الأنا" لدينا بشكل عام أحد أكبر الأدوار في تحديد حجم هذه النطاقات، عندما يرتبط موضوع ما ارتباطاً وثيقاً بكيفية تعريفنا وإدراكنا لأنفسنا، أو يتعامل مع أي شيء نتحمس له بشغف، فمن المرجح أن تكون خطوط قبولنا وعدم التزامنا أصغر بكثير وموقف الرفض لدينا أكبر بكثير. تعتبر نقطة ارتكاز الشخص هي مركز نطاق القبول لديه، وهو الموقف الأكثر قبولاً بالنسبة له، من المحتمل أن يُشوه الجمهور المعلومات الواردة لتناسب مع نطاقاته الفريدة. إذا وقع شيء ما ضمن نطاق القبول، يميل الموضوع إلى استيعاب المعلومات واعتبارها أقرب إلى نقطة ارتكازه مما هي عليه بالفعل. بالعكس، إذا وقع شيء ما ضمن نطاق الرفض، يميل الموضوع إلى مواجهة المعلومات وإقناع نفسه بأن المعلومات أبعد عن نقطة ارتكازه مما هي عليه بالفعل (TWOOP, 2019:p,76).

ثانياً: اتخاذ القرار:-

مفهوم اتخاذ لقرار:

تعد كلمة قرار (Decision) كلمه لاتينية وتعني القطع أو لفصل, بمعنى تغليب احد الطرفين على لالاخر , فاتخاذ القرار هو نوع من أنواع السلوك, يتم اختياره وفق خطوات معينة تقطع عملية التفكير وتنتهي النظر في البدائل الاخرى(رزق الله, ٢٠٠٢: ٣٣).

الحياة هي سلسلة من القرارات، والقرار بحد ذاته يعتبر فرصة، وهذه الفرص قد لا تتكرر .النجاح هو نتاج استغلال الفرص واتخاذ قرارات صائبة، وهو أمر لا يتحقق إلا بالرؤية الواضحة، الجرأة، الخبرة، والتوقيت المناسب .لغويًا، يُشتق مصطلح "القرار" من كلمة "القرّ"، التي تعني التمكّن والثبات .يُقال "قرّ في المكان"، أي استقر فيه وتمكن منه .أما من الناحية الاصطلاحية، فالقرار يُعرف بأنه عملية اختيار من بين مجموعة من البدائل المتاحة. أحيانًا يكون هذا الاختيار بين الصواب والخطأ أو الأبيض والأسود .وفي الحالات التي تستلزم الموازنة، يتم ترجيح الخيار الأكثر صوابًا أو الأقل ضررًا (تعلب, ٢٠١١: ٣٣), بالإضافة إلى ذلك، يرى البعض أن القرار يُمثل تحديد البديل الأنسب من بين الخيارات المطروحة (طعمة, ٢٠١٠: ٢٠).

يعرف اتخاذ القرار بأنه عملية اختيار أحد البدائل من بين عدة خيارات متاحة، وهي عملية تتطلب اتخاذ إجراءات محددة . قد يتم ذلك أحيانًا في ظل ضغوط وظروف ينقصها اليقين، مما قد يعرض متخذ القرار لمخاطر معينة بهدف تحقيق الأهداف المرجو (Russell- Jones, 2000:p 5).

- نواع القرارات من حيث طبيعة اتخاذ القرار:-

١- القرارات الفردية: القرارات الفردية هي تلك التي يتخذها فرد بمفرده دون الحاجة إلى مشاركة أي شخص آخر. هذه القرارات تكون شخصية وتتعلق بأمور حياتية يومية، مثل اختيار ماذا تأكل للغداء أو ما إذا كنت ستشتري منتجًا معينًا.

٢- القرارات الجماعية: هذا النوع من القرارات يشمل مشاركة مجموعة من الأفراد في عملية اتخاذ القرار. يتم ذلك عادة عندما يكون للقرار تأثير على مجموعة من الأشخاص أو على مصلحة عامة. مثل قرارات اللجان والفرق العاملة في المؤسسات.

٣- القرارات الاستراتيجية: هذا النوع من القرارات يتعلق بتحديد استراتيجيات وأهداف المنظمة أو الشركة. يشتمل على اتخاذ قرارات طويلة المدى تؤثر على الاتجاه العام للمؤسسة. مثل قرارات التوسع في الأسواق الجديدة أو تغيير هيكل التنظيم.

٤- القرارات الروتينية: تتعلق هذه القرارات بالأمور اليومية والروتينية في الحياة أو العمل. يتم اتخاذها بناءً على إجراءات محددة ومعروفة مسبقًا، مثل إعداد خطة العمل اليومية أو توزيع المهام بين أعضاء الفريق (سيد, ٢٠٠٣: ٦٧).

مراحل اتخاذ القرار:

أ- **تحديد القضية:** تتمثل الخطوة الأولى في عملية اتخاذ القرار في تحديد القضية أو المسألة، ويكون ذلك بفهمها وتحليلها بعناية، مع أهمية التأكيد على تحديد المسألة بوضوح، والأخذ بعين الاعتبار أنّ جميع الأفراد المشاركين في نتيجة القرار مُتفقين على ما ينبغي حله.

ب- **جمع المعلومات ذات الصلة:** تتطلب عملية اتخاذ القرار جمع المعلومات ذات الصلة بالقضية التي سيتم اتخاذ القرار بها، واختيار أفضل مصادر المعلومات للحصول عليها، ويُشار إلى أنّ مصادر تلك المعلومات التي يتم جمعها تُقسّم إلى مصادر معلومات داخلية، والخارجية.

ت- **تعريف وتحديد الخيارات:** تُحدد الخيارات ومسارات العمل المُحتملة أثناء جمع المعلومات، كما يُمكن تقديم العديد من الخيارات والبدائل الجديدة باستخدام الخيال، والتفكير، والمعلومات الإضافية، ويُشار إلى أنّه لا بُدّ من وضع جميع الخيارات المُمكنة والمرغوبة.

ج- **تنفيذ الإجراء المناسب:** تتضمن هذه الخطوة البدء في تنفيذ القرار الذي تمّ اختياره مُسبقاً في الخطوة السابقة، إذ يُمكن المباشرة بالقيام ببعض الإجراءات الإيجابية.

ح- **مراجعة القرار ونتائجه:** تتطلب هذه الخطوة مراجعة نتائج القرار وعواقبه؛ ويكون ذلك من خلال تقييم القرار وحلّ القضية التي تمّ تحديدها في الخطوة الأولى أم لا، وفي حال لم يُفلح القرار في تلبية الحاجة المحددة، يتمّ إعادة بعض الخطوات السابقة من العملية (الشهالي, ٢٠٠٧: ٧٦).

- النظريات التي تناولت اتخاذ لقرار :-

١- النظرية السلوكية:

ترى المدرسة السلوكية أن عملية اتخاذ القرار تُعد سلوكًا يعتمد على عمليات التعلم البشري وفهم العلاقات بين الخيارات التي يتعامل معها الفرد في مواقف متعددة. هذه المواقف غالبًا ما تؤدي إلى أنماط مؤقتة من الاستجابات. في مثل هذه الحالات، يكون لدى الأفراد معرفة محدودة بالنتائج المترتبة على قراراتهم، ومع ذلك، فإن تكرار الاختبارات المتعددة يمنح الفرد خبرة ومعلومات إحصائية حول الأحداث. من خلال الخبرة، يتعلم الفرد التعرف على الأنماط السلوكية التي تحقق له الفائدة في مواقف متكررة، مما يدفعه لتكرار نفس الاستجابة إذا وجدها مجدية. وعلى الجانب الآخر، إذا لم تُكافأ تلك الاستجابة أو كانت نتيجتها العقاب، فإن احتمالية تكرارها تقل بشكل كبير. ركز أصحاب هذا الاتجاه على آليات الاختيار وكيفية تأثير التكرار والخبرة على احتمالات أي اختيار معين. بناءً عليه، ترى السلوكية أن اتخاذ القرار يتم بشكل غير متوقع أحيانًا، لكنه يستند إلى ما اكتسبه الفرد من تجاربه السابقة، بالإضافة إلى العادات التي تشكلت لديه ومبدأ الثواب والعقاب الذي يحكم هذه السلوكيات (العبيدي, ١٩٨٧: ٢٨ - ٢٩).

٢- نظرية المباراة:

عدّ نظرية المباراة إحدى الوسائل الحديثة المستخدمة في اتخاذ القرارات ضمن الحالات والمواقف التي تشهد وجود نزاع أو تضارب بين طرفين أو أكثر من صانعي القرار بشأن موضوع معين. يهدف كل طرف في هذا النزاع إلى تحقيق مصالحه وأهدافه الخاصة، حيث يسعى لتعظيم المكاسب وتقليل الخسائر إلى أقصى حد ممكن. وفي هذا السياق التنافسي، يركّز كل طرف على تحقيق غاياته بما يخدم مصلحته الشخصية، وذلك استناداً إلى قواعد وإجراءات محددة ومتكامل (مشرقي، ١٩٩٧: ٦٧).

تبيّن هذه النظرية موقف متخذ القرار (المتباري) تجاه الخيارات المتاحة التي تُمكنه من تحقيق مكاسب أو تجنّبه الخسائر في سياق تنافسي. فقد يجد متخذ القرار نفسه في مواجهة منافس واحد أو عدة منافسين. وفي حال مواجهة منافس واحد، قد يكون ناتج المباراة صفرياً، إذ إن أي ربح يحققه متخذ القرار يعني بالضرورة خسارة للمنافس. أما إذا كان هناك عدة منافسين، فقد لا يكون ناتج المباراة صفرياً، مما يفتح المجال لتوزيع المكاسب والخسائر بشكل مختلف (المنصور، ٢٠٠٠: ٦٦).

الدراسات السابقة:-

١- دراسات في الاقناع:

- دراسة السببيني (٢٠٠٢):-

(اساليب التفكير وعلاقتها باتخاذ القرار لدى عينة من مديري الادارات الحكومية بمحافظة جدة)

ستهدفت الدراسة الى التعرف على اساليب التفكير وعلاقتها باتخاذ القرار لدى عينة من مديري الادارات الحكومية بمحافظة جدة، وتكونت عينة الدراسة من (١٩٠) من مديري الإدارات، وانتهت الدراسة الى العديد من النتائج أهمها- توجد علاقة ارتباطية سالبة بين اتخاذ القرار وكل من التفكير الواقعي والتحليلي، لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين عينة الدراسة في أساليب التفكير واتخاذ القرار تبعاً لمتغيرات الدراسة (العمر، التخصص، المستوى التعليمي، الخبرة) (الشهرى، ٢٠٠٨ : ٦٠).

٢- دراسات في اتخاذ القرار :

- دراسة ماجريت وليسك (Margret & Lisk, 1990):-

(حول دور الجنس في إدراك المشاركة في اتخاذ القرار الجامعي)

تركز الدراسة على مدى إدراك الجنسين لمشاركتهم في عملية اتخاذ القرار داخل الجامعة. تضمنت عينة الدراسة أعضاء هيئة التدريس في كليات الجامعة، وأظهرت النتائج أن النساء يظهرن معدلات إدراك أقل لمشاركتهم في اتخاذ القرارات الجامعية مقارنة بالرجال. مع التحكم في العوامل الأخرى، مثل عدد السنوات منذ الحصول على آخر مؤهل أكاديمي

وعدد السنوات في درجة الأستاذية، تبين أن الجنس يلعب دورًا مؤثرًا في إدراك أعضاء هيئة التدريس للمشاركة في اتخاذ القرار. ومع ذلك، فإن أولئك الذين يحملون رتبًا أكاديمية أعلى ولديهم خبرة أكاديمية أطول أظهروا مستوى أعلى من الإدراك لمشاركتهم في عملية صنع القرار الجامعي (Margret & Lisk, 1990 < P; 89).

- دراسة مهنا (٢٠٠٦):-

(العلاقة بين تفويض السلطة وفاعلية اتخاذ القرارات في الاقسام الاكاديمية من وجهة نظر اعضاء الهيئة التدريسية في الجامعات الفلسطينية)

الهدف من هذه الدراسة هو استكشاف العلاقة بين تفويض السلطة وفعالية اتخاذ القرارات في الأقسام الأكاديمية، وذلك من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية في الجامعات الفلسطينية، وتكونت عينة الدراسة من (٣٧٠) عضواً، والتي اختيرت العينة الطبقية العشوائية، وكانت نتائج الدراسة: درجة التفويض وفعالية اتخاذ القرار كانت كبيرة، وجود فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ لقرار لصالح الكليات العلمية، وتستخدم وسائل حصائية متعددة، وأهم التوصيات هي: ربط مشاريع الأبحاث العلمية وإطروحات الماجستير والدكتوراه بقضايا المجتمع الجامعي، واهتمام مجالس الأقسام الأكاديمية بأساليب التقويم ودراسة نتائج الاختبارات وتحليلها من أجل رفع مستوى مهنة التدريس وإتاحة الفرصة للعاملين بالتجديد ومراجعة مناهجها وطرقها (مهنا، ٢٠٠٦ : ٨٨).

الفصل الثالث

منهجية واجراءات البحث

لتحقيق أهداف هذا البحث، كان من الضروري تحديد مجتمع البحث واختيار عينة تمثيلية. كما يجب توفير مقياسين يتميزان بالصدق والثبات والموضوعية. في هذا الفصل، سيتم استعراض هذه الإجراءات بالشكل التالي:
أولاً . مجتمع البحث :

تحدد مجتمع البحث الحالي باساتذة كلية لتربية للعلوم الانسانية وكلية تربية بنات جامعة كركوك للعام الدراسي (٢٠٢٤ / ٢٠٢٥) والبالغ عددهم (٤٣٢) استاذ واستاذة وبواقع (٢٦٢) استاذ و(٢٠٣) واستاذة موزعين على الكليات، والجدول (١) يوضح ذلك.

جدول (١)

يمثل أسماء الكليات في جامعة كركوك للعام الدراسي ٢٠٢٤/٢٠٢٥

ت	اسم الكليات	ذكور	اناث
١.	كلية تربية بنات	٦٠	٤٠
٢.	كلية التربية للعلوم الانسانية	١٥٢	١٠٠
٣.	كلية التربية الاساسية	٥٠	٣٠
	المجموع	262	170

ثانياً . عينة البحث :

تألفت العينة التي طبق عليها مقياسي البحث الحالي بصورتها النهائية من (٢٠٠) استاذ واستاذة تم اختيارهم بطريقة طبقية عشوائية من الكلية في ضوء متغيرات (الجنس).

ثالثاً . أدوات البحث :

الأداة الأولى / مقياس الاقناع :

ولغرض بناء مقياس الاقناع تم الاطلاع على عدد من المقاييس السابقة التي أعدت لمقياس الاقناع وهي :

١- مقياس الاقناع المعد من قبل (الكارضي, ٢٠١٤) مكون (٣٤) فقرة.

وبعد دراسة هذه المقاييس والأدبيات المتعلقة بها وجد الباحث ضرورة بناء مقياس الاقناع يكون ملائماً لخصائص مجتمع هذا البحث وتتوفر فيه شروط المقاييس العلمية من حيث الصدق والثبات والقدرة على التمييز.

- خطوات إعداد مجالات المقياس وفقراته:

لغرض إعداد مكونات المقياس وفقراته على أساس التعريف النظري والإجرائي الذي حدده الباحث في الفصل الأول

(تحديد المصطلحات) قام الباحث بمراجعة المقاييس المشار إليها والأدبيات ذات العلاقة بالبحث

وتوصل الباحث إلى المجالات المناسبة والتي بموجبها سيحدد مواقف المقياس معتمداً على تقسيمات في هذه المجالات هي:

أولاً- مقياس الاقناع :

وهي عملية استخلاص معلومات جديدة من مقدمات لوحظت ونوقشت، وبعد تحديد مجالات مقياس الاقناع وتعريف كل مجال، قام الباحث بعرضها على مجموعة من الأساتذة في قسم العلوم التربوية كمحكمين لمعرفة مدى ملائمة أو عدم ملائمة هذه المجالات كمكونات أساسية للمقياس قبل اختيار فقراتها، وبناء على نسبة اتفاق (٨٥%) فما فوق من آرائهم أبقى الباحث مجالين وهي:(اقناع الذات، واقناع الآخرين) لحصولها على نسبة (٨٥%) فما فوق من آراء المحكمين واستناداً على ذلك تم الاستبقاء على المجالات الاربعة وعلى أساسها اعد الباحث فقراتها وكما يأتي:

١- خطوات إعداد فقرات مقياس الاقناع:

بعد مراجعة الأدبيات والمقاييس المشار إليها آنفا استعان الباحث بمضامين مواقفها لإعداد مواقف المقياس مراعيًا في ذلك الاعتبارات الآتية في صياغتها :

- عمومية الفقرة أو الموقف عن طريق الاستفادة من مواقف الحياة العامة وليس على أساس مادة أو مواد دراسية بعينها

لغرض عدم استفادة أفراد العينة من الخبرات الأكاديمية السابقة

- ضرورة أن لا تتحمل الفقرة أو الموقف أكثر من جواب صحيح واحد.

- أن تتناسب الفقرة مع المستوى العقلي الذي وصل إليه أفراد العينة.

واستناداً إلى ذلك تم صياغة (٢٥) فقرة انتشرت على مجالات مقياس الاقناع بصيغته الأولية.

ولكل موقف من المواقف أعلاه مجموعة من البدائل خمس بدائل وهي (ينطبق علي دائماً، ينطبق علي غالباً، ينطبق علي أحياناً، ينطبق علي نادراً، لاينطبق علي أبداً) تحتوي على إجابة واحد لكل فقرة وهذا الأسلوب يعرف بأسلوب الاختيار من متعدد حيث تضم هذه البدائل بديلاً واحداً هو الإجابة الصحيحة للمواقف.

١- إعداد تعليمات المقياس :

قام الباحث بأعداد تعليمات توضح كيفية الإجابة عن مواقف المقياس حيث حرص الباحث على إن تكون التعليمات واضحة ومبسطة حيث تضمن المقياس بصورته الأولية مثالا يوضح كيفية الإجابة عن مواقف المقياس على أن تكون إجابة أفراد العينة على الفقرة بوضع (√) حول رمز الإجابة الصحيحة.

٣- الصدق الظاهري للمقياس:

بعد أن أتم الباحث تحديد مكونات المقياس مجالين البالغة (٢٥) فقرة وبدائلها وتعليماتها تم عرض المقياس على مجموعة من المحكمين في العلوم التربوية والنفسية، وذلك لاستخراج الصدق الظاهري المتضمن وضوح المواقف ومفهوميتها ومدى صلاحيتها لقياس الاقناع.

وبعد جمع آراء المحكمين وتحليلها باستخدام مربع كاي لمعرفة دلالة الفروق بين آراء المحكمين من حيث تحديد صلاحية الموقف لمجاله او لعدم صلاحيته فقد تم استبقاء الفقرات التي كانت الفروق بين المؤيدين لها والرافضين ذات دلالة إحصائية. وبذلك استبقى الباحث فقرات المقياس البالغ عددها (٢٥) فقرة

- تصحيح المقياس:

بما إن بدائل المقياس تحتوي على إجابة واحدة صحيحة علياً تعطى لها درجة واحدة واختيار الاساتذة على غيرها من البدائل يعطى صفراً فتكون أعلى درجة (٢٥) واقل درجة (١).

٤- وضوح التعليمات وفهم المواقف وحساب وقت الإجابة:

لمعرفة مدى وضوح تعليمات المقياس وبدائله بالنسبة لعينة البحث وكذلك حساب الوقت الذي يستغرقه للإجابة على جميع فقرات المقياس، فقد قام الباحث بتطبيقه على عينة استطلاعية مكونة من (٥٠) استاذ واستاذة من كليتين اختيروا بطريقة طبقية عشوائية بواقع (٢٥) استاذ و(٢٥) استاذة من الكليتين كما موضح في جدول (٢).

جدول (٢)

العينة الاستطلاعية موزعة على أساس الصفوف (وضوح التعليمات)

المجموع	الجنس		الكلية
	اناث	نكور	
٢٥	١٢	١٣	تربية بنات
٢٥	١٣	١٢	التربية للعلوم لانسانية
٥٠	٢٥	٢٥	المجموع

ومن جراء ذلك أظهرت نتائج التطبيق إن تعليمات المقياس وفقراته كانت مفهومة وواضحة لأفراد العينة الاستطلاعية إذ لم يبد أيًا من الاساتذة استفساراً بشأنها يستحق

الذكر كما تبين إن الوقت المستغرق يتراوح بين (٢٠-٤٢) دقيقة اي بمتوسط زمني (٣١) دقيقة

١- التحليل الإحصائي للمواقف :

ولقد استخدم الباحث أسلوبين لتحليل المواقف إحصائياً هما:

أ- حساب القوة التمييزية للمواقف :

ولأجل التحقق من ذلك قام الباحث بالخطوات الآتية :

١- اختيار عينة طبقية عشوائية من الاساتذة بلغت (٢٢٠) استاذ واستاذة.

٢- طبق المقياس الاقناع بصورته الأولية على أفراد عينة التمييز، وتم تصحيح إجابات الاساتذة ورتبت الدرجات تنازلياً من أعلى درجة إلى اقل درجة وتراوحت الدرجات بين (٤٧-١٣).

- تم اختيار (٢٧%) العليا و (٢٧%) من الدرجات الدنيا لتمثل المجموعتين المتطرفتين حيث ان النسبة المثالية هي (٢٧%) ولهذا يفضل أن لا تقل نسبة كل مجموعة عن (٢٥%) ولا تزيد عن (٣٣%) (anastasi, 1988:p 23)

- استخدم الباحث الاختبار التائي (t-test) لعينتين مستقلتين بهدف اختبار الفروق بين المجموعتين العليا والدنيا ولكل موقف من مواقف المقياس واعتبرت القيمة التائية مؤشراً لتمييز كل موقف من خلال مقارنتها بالدرجة الجدولية البالغة (١,٩٦) وقد أظهرت النتائج إن جميع المواقف مميزة عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وبدرجة حرية (٢١٤) والجدول (٣) يوضح ذلك.

جدول (٣)

القوة التمييزية لمواقف مقياس الاقناع بأسلوب العينتين المتطرفتين

ت	القوة التمييزية	ت	القوة التمييزية	ت	القوة التمييزية	ت	القوة التمييزية	ت	القوة التمييزية
١	٣.٤٨	٦	٣.٥٩	١١	٣.٦٣	١٦	٣.٠٤	٢١	٦.٥٦
٢	٢.٥٠	٧	٣.٤١	١٢	٣.٤٨	١٧	٣.٦٦	٢٢	٥.٣٣
٣	٦.٣٩	٨	٣.٦٣	١٣	٥.٣٣	١٨	٤.٨٣	٢٣	٣.٤٣
٤	٤.٥٢	٩	٣.٤٨	١٤	٣.٩٦	١٩	٦.٨٨	٢٤	٣.٦١
٥	٦.٥٦	١٠	٢.٥٠	١٥	٤.٥٢	٢٠	٣.٤٨	٢٥	٣.٤٨

وقد تبين من التحليل الإحصائي إن كل فقرات مقياس الاقناع البالغ عددها (٢٥) فقرة مميزة ولم تسقط أي فقرة منها .

ب- علاقة الفقرة بالمجموع الكلي للمقياس (صدق الفقرات) :

ولتحقيق ذلك قام الباحث باستخدام معامل الارتباط بطريقة بيرسون (Person) بين درجات العينة على كل موقف وبين درجاتهم الكلية على المقياس، ووفقاً لمعيار (Ebel) الذي يؤكد أن الفقرة مميزة إذا كانت قوتها التمييزية اكبر من (٠,١٩) وعليه تم الاستبقاء على جميع المواقف لان معاملات الارتباط تراوحت ما بين (٠,٣٧) (٠,٦٣) وهي ذات دلالة إحصائية، والجدول (٤) يوضح ذلك.

جدول (٤)

معامل الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس الاقناع

معامل الارتباط	ت	معامل الارتباط	ت	معامل الارتباط	ت	معامل الارتباط	ت	معامل الارتباط	ت
٠.٤٩	٢١	٠.٣٨	١٦	٠.٤٩	١١	٠.٤٣	٦	٠.٣٩	١
٠.٤٨	٢٢	٠.٦٢	١٧	٠.٣٧	١٢	٠.٥٢	٧	٠.٥٤	٢
٠.٥١	٢٣	٠.٣٨	١٨	٠.٥٤	١٣	٠.٥٩	٨	٠.٤٩	٣
٠.٥٢	٢٤	٠.٥٩	١٩	٠.٦١	١٤	٠.٤٢	٩	٠.٦٠	٤
٠.٦٣	٢٥	٠.٣٦	٢٠	٠.٥١	١٥	٠.٦٢	١٠	٠.٣٨	٥

- مؤشرات الصدق والثبات لمقياس الاقناع:

للتأكد من صدق الاختبار الحالي فقد تم استخراج نوعين من الصدق هما :

أولاً: صدق المحتوى :

وتم التحقق من ذلك من خلال الإجراءات الآتية:

أ-الصدق الظاهري: يُعبّر هذا النوع من الصدق عن الشكل العام للاختبار، بما يشمل نوع المفردات أو المواقف التي يتناولها، وطريقة صياغتها، ومستوى وضوحها وقابليتها للفهم، بالإضافة إلى توجيهات المقياس. وقد جرى التأكد من صدق البناء من خلال حساب معاملات الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الإجمالية للاختبار، كما تم التطرق إلى ذلك في فقرة سابقة تحت عنوان "علاقة الفقرة بالمجموع الكلي وصدق الفقرات"

ب-الصدق المنطقي: حيث قام الباحث بوضع تعريف دقيق للاقناع ومجالاته ومدى تغطية فقراته عامة .

ثانياً : صدق البناء :

وتم التحقق من صدق البناء من خلال أيجاد معاملات الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للاختبار والتي أشير إليها في فقرة سابقة بعنوان (علاقة الفقرة بالمجموع الكلي صدق الفقرات) .

- الثبات :

فقد تم حساب ثبات اختبار الاقناع بطريقتين وكما يلي:

اولاً : طريقة إعادة الاختبار : وقد تم تطبيق الاختبار على عينة مكونة من (٢٠٠) استاذاً واستاذة ثم أعيد تطبيق الاختبار نفسه بعد مرور (١٤) يوماً على العينة نفسها.

بعد تصحيح استمارات الاختبار، تم حساب معامل ارتباط بيرسون بين درجات العينة في التطبيق الأول والتطبيق الثاني، حيث بلغ معامل الثبات (٠,٨٤) وتشير الدراسات أن معامل الثبات الجيد يتراوح بين (٠,٧٠)-(٠,٩٠).

ثانياً:- و تم حساب معامل (K.R 20) من خلال الدرجات التي حصل عليها طلبة عينة ثبات الاختبار بطريقة إعادة الاختبار في التطبيق الأول وبذلك بلغ الثبات (٠,٨٤) ويشير هذا المعامل إلى معامل ثبات جيد، وبذلك تكون إجراءات إعداد المقياس قد استكملت وأصبح المقياس بصورته النهائية ويتكون من (٢٥) فقرة.

الأداة الثانية:- مقياس اتخاذ القرار.

يتطلب البحث الحالي أداة ثانية لغرض تحقيق أهدافه فكان لابد من إيجاد أداة مناسبة لقياس اتخاذ القرار لدى عينة البحث، وعليه قام الباحث بالاطلاع على بعض المقاييس الجاهزة والأدبيات ذات العلاقة باتخاذ القرار وتيسر للباحث الحصول على بعضها وهذه المقاييس:

١- مقياس ملحم (٢٠١٣) شمل المقياس على (٤٢) فقرة.

٢- مقياس الغامدي (٢٠١٢) شمل لمقياس على (٤٠) فقرة.

ومن خلال مشورته لبعض الأساتذة مقياساً متكاملًا وواضحاً حيث قام باعتماده في هذه الدراسة استناداً إلى

المبررات التالية:-

- المقياس مطبق على عينة من لاساتذة من الجامعات العراقية.

- إن مجالاته منتشرة على مجالات اتخاذ لقرار.

- وتبين من خلال الاطلاع على صدقه وثباته بأن فقرات المقياس مناسبة ومفهومة لأفراد عينة البحث.

- عدد فقرات المقياس مناسبة في سعتها لأفراد العينة وتغطي مجالاته وبشكل سليم واستعداد المستجيب للإجابة عن جميعها بدون ملل وذلك وضوح مفهوميته.

وصف المقياس وبنيته:

يتكون المقياس من اربع مجالات هي:

١- المجال الترويع (١٤) فقرة. ٢- المجال التسرع (١٢) فقرة. ٣- مجال التردد (١٢) فقرة.

عليه تكون مجموعة فقرات مقياس اتخاذ القرار (٣٠) فقرة وان بدائل الفقرات خماسية الأوزان هي (ينطبق علي دائماً، ينطبق علي غالباً، ينطبق علي أحياناً، لاينطبق علي نادراً، أبداً).

- تصحيح المقياس :

تقابل كل فقرة من فقرات المقياس أعلاه خمسة بدائل حيث تعطى الدرجات (١,٢,٣,٤,٥) في حالة كون الفقرة ايجابية أما إذا كانت سلبية فتعطى الدرجات (١,٢,٣,٤,٥) على التوالي حيث تشير الدرجة العالية على مقياس اتخاذ القرار كمؤشر على التوافق والعكس صحيح عليه تكون أعلى درجة يحصل عليها المستجيب (١٤٤) درجة و اقل درجة (١).

- مؤشرات الصدق والثبات:

أ-الصدق: تم التحقق من الصدق الظاهري لمقياس اتخاذ القرار من خلال عرض فقراته على مجموعة من الخبراء^١ في مجال التربية وعلم النفس لتقدير مدى صلاحية كل فقرة من فقراته لقياس اتخاذ القرار لدى اساتذة لجامعة، والطلب منهم إجراء ما يقترحونه من تعديلات لازمة للفقرات لتصبح أكثر ملائمة لمستوى وعي الاستاذ وبعد جمع الآراء وتحليلها باستخدام مربع كاي لعينة واحده لمعرفة دلالة الفروق بين آراء المحكمين تبين إن جميع فقرات المقياس صالحة والجدول (٥) يوضح ذلك

جدول (٥)

آراء المحكمين في صلاحية فقرات مقياس اتخاذ لقرار ودرجة (٢٥) لاستخراج دلالة الفروق

مستوى الدلالة	قيمة كا ^٢	غير الموافقون		الموافقون		أرقام الفقرات	مجموع الفقرات
		النسبة	تكرار	النسبة	التكرار		
%٠.٠٥	١٧	صفر	صفر	%١٠٠	١٧	١, ٢, ٣, ٥, ٦, ٧, ٨, ٩, ١١, ١٢, ١٥, ١٦, ١٧, ١٨, ١٩, ٢٠, ٢١, ٢٤, ٢٥	٣٥
داله	١٤	%٠,٨٩	١	%٩٤,١١	١٦	٤, ١٠, ١٣, ١٤, ٢٢, ٢٣	٨

ب-الثبات :

استخدم الباحث طريقة إعادة الاختبار (Re.t.test) لإيجاد ثبات الاختبار فقام بتطبيق المقياس على عينة طبقية عشوائية بلغت (٥٠) استاذ واستاذة بواقع (٢٥) لكل من الذكور ولاناث، وبعد مرور مدة (١٥) يوماً على التطبيق الأول تم إعادة تطبيق مقياس اتخاذ القرار العينة نفسها، تم حساب معامل ارتباط بيرسون (Person) بين درجتي التطبيقين فبلغ (٠,٨٩) وهذا يعد مؤشرا جيدا للثبات.

رابعاً:التطبيق النهائي :

بعد إن أتم الباحث الإجراءات الضرورية لبناء مقياس اتخاذ القرار والتحقق من صدق وثبات قام الباحث بتطبيق المقياسين خلال المدة من (٢٠٢٤/١٢/١٣) ولغاية (٢٠٢٥/١/١٥) على عينة البحث البالغة (٢٠٠).

الفصل الرابع

سيتم في هذا الفصل عرض النتائج التي توصل إليها البحث على وفق أهدافه ومناقشته تلك النتائج في ضوء النتائج التي توصل إليها كما يأتي:

الهدف الاول: إيجاد مستوى الإقناع لدى اساتذة الجامعة

وللتحقيق من هذا الهدف، قام الباحث بحساب المتوسط الحسابي لدرجات عينة البحث (ذكور-إناث) على فقرات مقياس الإقناع حيث بلغ المتوسط الحسابي (٨٨.٦٦) بانحراف معياري قدره (16.10) وعند مقارنة هذا المتوسط بالمتوسط النظري البالغ (٧٥) تبين أن المتوسط الحسابي أعلى من المتوسط النظري.

بعد ذلك، تم تطبيق اختبار "T-test" لعينة واحدة، وأظهرت النتائج وجود فرق دال إحصائياً بين المتوسطين، حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة (2.96) وهي اكبر من القيمة الجدولية (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١١٩) كما في الجدول (٦) .

جدول (٦)

المتوسط الحسابي والنظري والانحراف المعياري والقيمة التائية لدرجات عينة الطلبة على الإقناع

مستوى الدلالة ٠.٠٥	القيمة التائية		درجة الحرية	الانحراف المعياري	المتوسط النظري	المتوسط الحسابي	العينة
	الجدولية	المحسوبة					
دالة	١.٩٦	٢.٩٦	١٩٩	١٦.١٠	٧٥	٨٨.٦٦	٢٠٠

استناداً إلى البيانات المذكورة في الجدول أعلاه، يتضح أن أفراد العينة يتمتعون بمستوى جيد من الإقناع وفقاً للمقياس المستخدم. يمكن تفسير ذلك بأن هؤلاء الأفراد يمتلكون قدرات تمكنهم من التركيز والانتباه بشكل جيد، إضافة إلى الفهم العميق لمحتوى فقرات المقياس. كما أنهم قادرون على توظيف معارفهم السابقة لفهم مواقف جديدة من خلال الاستفادة من خبراتهم السابقة وتطبيقها في استنتاجات مرتبطة بمواقف مستحدثة. ولا يمكن إغفال أن التطورات الحديثة في مجال الاتصالات، مثل انتشار الإنترنت والحوايب وانفتاح القنوات الفضائية على العالم، لها تأثير إيجابي واضح على المشاهد، مما يسهم في اكتسابه لمعارف جديدة وتوسيع أفق إدراكه.

الهدف الثاني: إيجاد مستوى الإقناع لدى أفراد العينة وفقاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث) .

أجرى الباحث تحليلاً إحصائياً للمقارنة بين الجنسين، حيث تبين أن المتوسط الحسابي لمقياس الإقناع بلغ (٨٨.٣٣) للذكور مع انحراف معياري قدره (15.98)، بينما بلغ المتوسط الحسابي للإناث (77.10) بانحراف معياري قدره (١٨.٤٤). عند استخدام الاختبار التائي لعينة مستقلة، كانت القيمة التائية المحسوبة (0.36)، وهي أقل من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦) عند مستوى دلالة (0.50) وبدرجة حرية بلغت (198) يشير ذلك إلى عدم وجود فرق ذو دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في مستوى الإقناع، كما هو موضح في الجدول رقم (٧) .

جدول (٧)

الوسط الحسابي والانحراف المعياري والقيمة التائية وفق متغير الجنس

المتغير	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة ٠.٠٥
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	١٠٠	٨٨.٣٣	١٥.٩٨	١٩٨	٠.٣٦	١.٩٦	غير دالة
إناث	١٠٠	٧٧.١٠	١٨.٤٤				

تُفسر هذه النتيجة بأن البيئة التعليمية الموحدة تُمكن كلا الجنسين من التفاعل مع نفس المثيرات في سياق التربية والتعليم. بالإضافة إلى ذلك، يُتيح لهم الاستخدام المتساوي لوسائل الاتصال والتقنيات المعرفية حرية الاطلاع عليها والتعامل مع الأدوات التقنية بشكل متوازن. علاوة على ذلك، فإن الانفتاح على وسائل الإعلام المتنوعة، مثل شبكة الإنترنت والمطبوعات الثقافية المتعددة، أسهم في تعزيز الوعي لدى الذكور والإناث على حد سواء، وزيادة إدراكهم الإيجابي وقدرتهم على مواجهة تحديات الحياة اليومية وحل مشكلاتهم بفاعلية.

الهدف الثالث: إيجاد مستوى اتخاذ القرار لدى اساتذة الجامعة:

وللتحقق من هذا الهدف المحدد، قام الباحث بحساب المتوسط الحسابي لدرجات عينة البحث (ذكور-إناث)، حيث بلغ المتوسط الحسابي (٩٦.٢٢) وبانحراف معياري قدرة (١٥.٧٧) وبعد مقارنة هذا المتوسط بالمتوسط الحسابي بالمتوسط النظري البالغ (٩٠) تبين إن المتوسط الحسابي لعينة البحث يفوق المتوسط النظري، وللتأكد من دلالة هذا الفرق، تم استخدام الاختبار التائي لعينة واحدة، وأظهرت النتائج وجود فرق ذي دلالة إحصائية. إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (١٠.٣٣) وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١٩٩) كما هو موضح في الجدول (٨) .

جدول (٨)

المتوسط الحسابي والقيمة التائية والانحراف المعياري لعينة البحث على مقياس اتخاذ القرار

العينة	المتوسط الحسابي	المتوسط النظري	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة ٠.٠٥
					المحسوبة	الجدولية	
٢٠٠	٩٦.٢٢	٩٠	١٥.٧٧	١٩٩	١٠.٣٣	١.٩٦	دالة

ويمكن تفسير هذه النتيجة من خلال توفير العديد من النشاطات الاجتماعية وممارسة قدر أوسع من الحرية والانتماءات ناهيك من وسائل الإعلام ، كما يمكن الإشارة إلى الخبرة التعليمية فيما يكتسبه الاستاذ من خبرات ومهارات في التعامل الاجتماعي والرضا عن الذات لها التأثير الكبير في التعبير عن حاجاتهم لاتخاذ القرار .

الهدف الرابع : التعرف على الفروق في مستوى اتخاذ لقرار وفقاً لمتغير الجنس(ذكور- إناث) .

للتحقق من هذا الهدف، أجرى الباحث تحليلاً للمتوسط الحسابي لكل من عينة الذكور التي حققت قيمة (98.60) وعينة الإناث التي حققت قيمة (91.7)، مع احتساب الانحراف المعياري الذي بلغ (١١.٢٤) و(١٤.٠٨) على التوالي . وباستخدام الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لتحديد دلالة الفرق، تبين أن القيمة التائية المحسوبة بلغت (4.06)، وهي أعلى من القيمة الجدولية المحددة بـ (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية بلغت (198) تشير هذه النتائج إلى وجود فرق إحصائي ذو دلالة لصالح الذكور على مقياس اتخاذ القرار والجدول (٩) يوضح ذلك .

جدول (٩)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري والقيمة التائية لمقياس اتخاذ القرار وفق متغير الجنس (ذكور-إناث)

المتغير	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية	
					المحسوبة	الجدولية
ذكور	١٠٠	٩٨.٦	١١.٢٤	١٩٨	٤.٠٦	١.٩٦
إناث	١٠٠	٩١.٧	١٤.٠٨			دالة

وان هذه النتيجة تتماشى مع الواقع الاجتماعي الذي سيعيشه الاستاذ من (الذكور) إذ يتمتعون بقدر أكبر من (الإناث) في ممارسة أدوارهم باتخاذ القرار مما يترتب على هذه الأدوار مزيد من التفاعل والاتصال الاجتماعي من خلال مزاوله بعض الأدوار والمهام التي توكل إليهم وانتماءاتهم إلى جماعة الأقران مارسة الأنشطة الاجتماعية ومجالات الترفيه التي تيسر لهم وممارسة الهوايات كأحد مجالات الاتصال وحرية، كلها عوامل تزيد من اكتساب خبرة التفاعل الاجتماعي، وتحقيق قدر أكبر من الإناث في تحقيق ذواتهم وتفاعلهم الاجتماعي.

الهدف الخامس: إيجاد العلاقة بين الاقناع و اتخاذ القرار لساتذة لجامعة.

تمت معالجة البيانات إحصائياً باستخدام معامل ارتباط بيرسون بين درجات الاساتذة على مقياس الاقناع و اتخاذ القرار إذ بلغ (٠.٦٦) وبعد استخدام الاختبار التائي الخاص باختبار معامل الارتباط، وتبين إن معامل الارتباط بين الاقناع و اتخاذ القرار الاقناع و اتخاذ القرار يشير إلى وجود ارتباط موجب ودال بين المتغيرين وهذا يعني إنه كلما كان الفرد يمتلك مستوى الاقناع كان اتخاذ لقرار أكثر وعند حساب القيمة التائية المقابلة لعينة معامل الارتباط، والتي تساوي (١٢.١٤) وهي أكبر من القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) وهذا يدل على أن قيمة معامل الارتباط دالة عند مستوى دلالة (٠.٠٥) والجدول (١٠) يوضح ذلك .

جدول (١٠)

معامل الارتباط بين الاقناع و اتخاذ القرار لعينة البحث

معامل الارتباط	درجة الحرية	القيمة ت المحسوبة	القيمة ت الجدولية	مستوى الدلالة عند ٠.٠٥
٠.٦٦	١٩٨	١٢.٤١	١.٩٦	دالة

وقد عززت هذه النتيجة ما ذهبت إليه هذه الدراسات من وجود علاقة ارتباطيه موجبة بين الإقناع و اتخاذ القرار فكل منها يتأثر بالآخر بشكل بأن على ما يبدو سلباً أو إيجاباً فالعلاقة بين المتغيرين علاقة متلازمة لها فقرة العلاقة بين الإقناع و اتخاذ القرار .

أولاً: الاستنتاجات:

- ١- تمتع أساتذة الجامعة بمستوى جيد على مقياس الإقناع-
- ٢- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في مقياس الإقناع.
- ٣- يتسم أساتذة الجامعة بمستوى مرتفع في مهارة اتخاذ القرار
- ٤- هناك فرق ذو دلالة إحصائية في مستوى اتخاذ القرار لصالح الذكور .
- ٥- يظهر ارتباط إيجابي ودال إحصائياً بين مستوى الإقناع ومستوى اتخاذ القرار، مما يعني أن ارتفاع مستوى الإقناع

. ثانياً :- التوصيات

- ١- تشجيع المدرسين على استخدام مقياس القناع، سواء بشكل كامل أو جزئي، بهدف تقييم مستوى الإقناع لدى طلبتهم والاستفادة منه في توجيههم العلمي والإرشادي بطريقة فعّالة
- ٢- حث المختصين بشؤون التربية والمناهج والدروس العملية على تعزيز البرامج التي تساهم في تمكين الطلبة من مهارات الإقناع واتخاذ القرارات، لما لذلك من تأثير إيجابي على استثمار التعلم في حياتهم اليومية
- ٣- تنظيم دورات تدريبية للمدرسين والمدرسات في المراحل الدراسية المختلفة، وخاصة المرحلة المتوسطة، تهدف إلى تحسين طرائق التدريس التي تعزز من قدرة الطلبة على اتخاذ القرارات وإدراك أهمية هذا الجانب في عمليات التعلم وتنمية المعرفة.
- ٤- تكثيف الأنشطة العلمية داخل الجامعات وخارجها، مثل الرحلات العلمية، نظراً لدورها الفاعل في زيادة دافعية الطلبة نحو التعلم، وتعزيز انخراطهم الاجتماعي، وتنمية مهاراتهم في الإقناع واتخاذ القرارات بشكل إيجابي.

ثالثاً:- المقترحات

- ١- إجراء دراسة مماثلة تستهدف عينات من فئات أخرى، مثل أساتذة المرحلة الإعدادية والجامعية وأساتذة معاهد إعداد المعلمين والمدارس المهنية، بهدف استكشاف مستوى الإقناع وعلاقته ببعض المتغيرات المحددة.
- ٢- تنفيذ دراسات تتبعية، سواء طويلة المدى أو مستعرضة، تركز على كيفية تطور مهارة الإقناع وعلاقتها بالجوانب التطورية الأخرى مثل التوافق الشخصي والاجتماعي.
- ٣- إجراء دراسات وأبحاث علمية تسلط الضوء على العلاقة بين عملية اتخاذ القرار وبعض المتغيرات المرتبطة بها.

المصادر:

- 1- Taalab, Sayed Saber (2011) Administrative Decision Support and Making Systems, Dar Al Fikr Al Arabi, 1st ed., Cairo, Egypt.
- 2- Hibb, Magdy (2003) Modern Trends in Teaching Thinking (Future Strategies for the New Millennium), Dar Al Fikr, Cairo, Egypt.
- 3- Hussein, Rabie (2017) Creativity in Persuasion Skills – Strategies for Persuading Others, Dar Al-Hilm Publishing and Distribution, 1st ed., Cairo, Egypt.
- 4- Hamdi, Abeer (2015) Persuasion and Influence – Secrets, Arts, and Modern Techniques, Sama Publishing and Distribution, 1st ed., Cairo, Egypt.
- 5- Rizkallah, Randa (2002) The Effectiveness of a Training Program to Develop Decision-Making Skills among a Sample of Firs
- 6- Sayed, Saber Safina (2003) Self-efficacy and its relationship to decision-making among adolescents of both sexes, unpublished master's thesis, Institute of Graduate Studies for Childhood, Ain Shams University.
- 7- Al-Shahri, Saad Muhammad Ali (2008) Emotional intelligence and its relationship to decision-making among a sample of public and private sector employees in Taif Governorate.
- 8- Lashali, Hoda Zaki (2007) The School Environment and Its Relationship to Decision ,Making among Primary School Students, Master's, Menoufia University.
- 9- Taama, Hussein Yassin (2010) Decision-Making Theory: A Quantitative Analytical Approach, Safaa Publishing and Distribution House, 1st ed., Amman, Jordan.
- 10- Abdul-Sada, Ahmed Hassan (2018) Social Persuasion among College of Education Students, Unpublished Research, College of Education, Al-Qadisiyah University.
- 11- Abdul Hadi, Jawdat (2007) Principles of Guidance and Psychological Counseling, Dar Al Thaqafa, Amman, Jordan.
- 12- Al-Ubaidi, Saad Khader (1987) An Experimental Study of Some Variables Influencing Decision-Making, Unpublished Master's Thesis, College of Arts, University of Baghdad, Iraq.
- 13- Al-Ghoshan, Abdullah Muhammad (2000) How to Convince Others, 3rd ed., Dar Al-Asimah Publishing House, Saudi Arabia.
- 14- Maski, Zamel Jameel (2004) Some Personality Traits and Their Relationship to Decision-Making among a Sample of School Principals in Makkah.

- 15- Al-Mashriqi, Hassan Ali (1997) The Theory of Administrative Decisions, 1st ed., Dar Al-Masirah for Publishing and Distribution, Amman, Jordan.
- 16- Mahna, Ibrahim Afif (2006) The Relationship Between Delegation of Authority and Effective Decision.
- 17- Al-Mansour, Kasser Nasr (2000) The Theory of Administrative Decisions, 1st ed., Dar and Library of Al-Hamed for Publishing and Distribution, Amman, Jordan.
- 18- Cialdini, Robert B. (2001). Influence: Science and Practice, Allyn and Bacon. ISBN:978-0-321-01147-3.
- 19- russell- Jones, Neil (2000) The decision- making Pocketbook, British, Management Pocketbooks Ltd.
- 20- TWOWP (2019). "Cialdini's 6 Principles of Persuasion: A Simple Summary". The World of Work Project, Retrieved 2024-07-15.
- 21- Garsten, Bryan (2009). Saving Persuasion: A Defense of Rhetoric and Judgment. Harvard University Press, ISBN:978-0-674-02168-6. Archived from the original on 2024-07-01
- 22- Margret , D .& Lisk , Z (1990) :- Perceived Participation in Decision Making in A University Setting : The Impact of Gender . Industrial and Labor Relation Review . Vol 46 No .(2) .P.320
- 23- Nader, Adeeb Muhammad (2020) Parental abuse as perceived by children and its relationship to irrational thoughts among middle school students, Journal of the College of Education for Human Sciences, Tikrit University (2020) 27(6)401-375.
- 24- -Jamil, Sari Asaad (2024) Psychological comfort of Tikrit University students and its relationship to their future thinking, Tikrit University Journal for Humanities.