

## الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين

(بحث مسئل من رسالة ماجستير)

أ.د. بتول بناي زبيري

الباحثان: حسين فرهود دهيرب

[assignmentassig@gmail.com](mailto:assignmentassig@gmail.com)

الايمل الشخصي للباحث

[batoool-2008@yahoo.com](mailto:batoool-2008@yahoo.com)

الايمل

جامعة البصرة ،كلية التربية للعلوم الانسانية ، قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي

### المستخلص

يهدف البحث الحالي إلى التعرف على مستوى الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين وفقاً لمتغيري الجنس وسنوات الخدمة للعام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥) ولتحقيق أهداف البحث، اعتمد الباحثان على مقياس الجنابي (٢٠٢٢) الذي يتكون من (٢٢) فقرة، وقد تم عرض المقياس على مجموعته تحكيم مكونة من (٣٠) أستاذاً مختصاً للتحقق من صدقه الظاهري، أعتمد الباحثان المنهج الوصفي الارتباطي، وتم تطبيق المقياس على عينة مكونة من (٢٠٠) مرشداً ومرشدة لاستخراج الخصائص السيكومترية للمقياس من حيث الصدق والثبات والتحليل العاملي التوكيدي ، حيث كانت جميع الفقرات مميزة وقد بلغ معامل الارتباط بإعادة الاختبار (٠.٨٧)، في حين بلغ معامل الثبات بطريقة ألفا كرونباخ (٠.٨٩)، مما يدل على تمتع المقياس بدرجة عالية من الثبات والاتساق الداخلي، بعد التأكد من الخصائص السيكومترية، طبق الباحثان المقياس على العينة النهائية للبحث والتي بلغت (٣١٠) مرشداً ومرشدة ، ولتحليل البيانات واستخلاص النتائج، استخدم الباحثان الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS). وأظهرت النتائج ما يلي:

١- يتمتع المرشدين التربويين بالذكاء الاقناعي.

٢- لا توجد فروق في الذكاء الاقناعي تبعاً للجنس (ذكور - أناث).

٣- لا توجد فروق في الذكاء الاقناعي تبعاً لسنوات الخدمة .

الكلمات المفتاحية : الذكاء الاقناعي ، المرشدين التربويين

### اولاً: مشكلة البحث :

نظراً لما نشاهده اليوم في عصر شديد التطور والتغيير وتفاقم المشكلات والأزمات أصبح على الانسان أن لا يعيش بمعزل عن الآخرين فهو بحاجة اليهم لتلبية حاجاته النفسية والاجتماعية والمعرفية والشخصية، إذ تعتمد حياة الانسان على التحوار والاقناع لان في حالة من التفاعل المستمر مع العائلة والاصدقاء وزملاء العمل ، اذ ان الفرد في الوقت الحاضر يحتاج ان يمتلك قدراً كافياً من الذكاء الاقناعي والقدرة على التفكير السريع لكي يستطيع ان يتعامل بهما مع ما يواجهه من مشكلات و مواقف مختلفة سواء كان ذلك في حياته الخاصة او البيئة المحيطة او خلال عملة. (حبيب، ٢٠٠٩: ١٨)

يواجه المرشدين التربويين تحديات كبيرة في حياتهم المهنية، ومن أبرزها عدم امتلاكهم للمهارات الإقناعية التي تعزز قدرتهم على التأثير في الآخرين وإقناعهم، فهم بحاجة دائمة إلى أن يستمع إليهم الآخرون، ويتفهموا وجهات نظرهم، ويستجيبوا لما يطلبوه، وفي الوقت ذاته هم بحاجة إلى الإصغاء لهم والتفاعل الإيجابي مع من حولهم، تُعد مشكلة ضعف القدرة على الإقناع وقلة المؤشرات المرتبطة بالذكاء الإقناعي، مثل الثقة بالنفس، والتواصل الفعال، وسرعة البديهة،

والعمل بعيدة عن الهواء الشخصية، من العقبات التي تعيق تحقيق الأهداف، إذ تؤدي هذه المشكلة إلى تقليص فرص النجاح في مختلف المواقف، سواء على المستوى الشخصي في العلاقات الاجتماعية أو على المستوى المهني، حيث قد تحرم المرشد من اغتنام الفرص التي تمكنه من أداء دورة بكفاءة، واقتناره لهذه المؤشرات يسبب العديد من الإخفاقات في الحوارات والمفاوضات، ويعيق حل المشكلات بشكل بناء، مما يترك أثراً سلبياً على جودة تواصله مع الآخرين، ويحد من قدراته على تحقيق النجاح في الحياة المهنية والشخصية إذ أن ضعف الذكاء الإقناعي يؤدي إلى الفشل في الحصول على ما نريده سواء في التفاوض مع الآخرين، أو إثبات وجهة نظر محددة أو تغيير المواقف أو حل المشكلات.(جاسم، ٢٠١٨: ٢)

يرى الباحثان أن بعض المرشدين التربويين يعانون من ضعف في مهارات الإقناع، وهو ما ينعكس سلباً على قدرتهم على أداء مهامهم المهنية بفعالية، إذ يواجهون صعوبة في إقناع الأطراف التربوية الأخرى، كالمعلمين والإداريين، بأهمية دورهم الإرشادي، مما يؤدي إلى تهميش هذا الدور وإسناد مهام غير تخصصية لهم، كالأعمال الإدارية أو التدريسية، ويؤثر هذا القصور الإقناعي أيضاً على علاقتهم بالمسترشدين، حيث يفتقرون إلى استخدام أساليب إقناع منطقية وفعالة، مما يقلل من تفاعل المسترشدين معهم ويؤدي إلى تراجع الثقة الذاتية لديهم، وبالتالي انسحابهم نحو العزلة الاجتماعية والمهنية.

وتتبع مشكلة البحث من احساس الباحث من خلال كون يعمل مرشداً تربوياً ومن خلال ممارسته العمل في ميدان الارشاد، وبالإضافة الى تبادله الخبرات مع زملائه المرشدين التربويين، والالتقاء بهم في الندوات القطاعية والدورات التي تقام من قبل الإشراف التربوي في المديرية العامة للتربية، والمديرية التابعة لها، أحس بوجود ضعف في الذكاء الإقناعي لدى بعض المرشدين التربويين، وما يمكن أن تسببه من تأثيرات سلبية على عملهم الإرشادي وممارسة دورهم بكفاءة وفي ضوء ما تقدم تتلخص مشكلة البحث الحالي من خلال التساؤل التالي:

## هل يتمتع المرشدين التربويين بالذكاء الإقناعي ؟

### ثانياً: أهمية البحث:

الذكاء عنصر مهم في النجاح المهني والتطور الشخصي حيث يختلف مستواه المطلوب من مهنة إلى أخرى يساعد في حل المشكلات واتخاذ القرارات الفعالة والتكيف مع التحديات المختلفة، حيث هناك علاقة وثيقة بين مستوى الذكاء وتعقيد المهنة، فكلما زادت متطلبات الوظيفة زادت الحاجة إلى ذكاء أعلى كما يلعب الذكاء دوراً في الابتكار والإبداع وحل المشكلات، مما يساهم في تحسين الأداء والإنتاجية، إذ مهنة الإرشاد تتطلب مستوى عالٍ من الذكاء لأنها تحتاج إلى فهم عميق لمشاعر وسلوكيات الآخرين، والقدرة على تحليل المشكلات المعقدة وتقديم حلول فعالة كما تتطلب مهارات تواصل متقدمة للتأثير الإيجابي على المسترشدين ودعم نموهم الشخصي.(محمود، ١٩٨٥: ١٨٨)

يشير (فان فيليت، ٢٠٠٧) الباحثان في مجال قوة المحادثة أنه عندما يكون الفرد ذكياً في اقناع الآخرين سينصتون له ويقومون بما يطلب منهم وسيقدم ويرتقي في عمله، وسيكسب القدرة على التأثير فيهم والسيطرة عليهم، وبالتالي سيوفر على نفسه وقتاً، وجهداً، وسيحقق نجاحاً أكبر في علاقاته مع الناس لأنه سيدرك متى يتكلم وفي أي وقت يتوقف ومتى ينسحب، كل ذلك سيوفر له الشخصية الايجابية القوية، وسيتحلى بالثقة بالنفس والقوة النفسية والعاطفية وسيكسب القدرة على التفكير بوضوح والتعبير عن نفسه بدقة وسيكون قادراً على الانخراط في أي مجموعة فالتواصل والألفة مع الآخرين هو المفتاح السحري للمضي قدماً في الحياة، وتحقيق النجاح فيها من خلال حسن الحوار والكلام وامتلاك القدرة على الإقناع بذكاء. (فيليت، ٢٠٠٧: ١٨٧)

ويؤدي الذكاء الإقناعي دوراً هاماً في فهم الآخرين كيف يفكرون والمرشد الذي يمتاز بهذه القدرة يستطيع في الغالب التنبؤ بالطريقة التي سيتصرف بها الآخرون ولذلك سيكون قادراً على التصرف معهم بإمكانيات وقدرات عالية على الإقناع، وتشير دراسة جليط أن الذكاء الإقناعي يساهم في تحقيق الرفاهية والسعادة للفرد في أية وظيفة أو موقف أو عمل، كما يساعده في إحراز النجاح في كل من الحياة الشخصية والعملية، ويشجعه على الاستمرار في الحوار، وينمي علاقاته مع من حوله، ويساعده في فهم وجهات نظر الآخرين وتقديرها. (جليط، ٢٠٢٣: ١٧٢). أصبح التوجيه والإرشاد ضرورة ملحة تقتضيها الظروف الحالية، والعصر المتسارع الذي نعيشه، والثورة المعرفية الهائلة التي تشهدها، والتحديات التي تواجهها في القرن الحالي في شتى مجالات وجوانب الحياة، نفسياً واجتماعياً وأسرياً ومهنياً، مما يدفعنا إلى البحث عن تحقيق التكيف مع هذه التحديات والتعايش معها، ولعل الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي من أهم الأساليب التي يحتاجها الأفراد

للوصول إلى التوافق مع الذات، ومع المجتمع ومع البيئة المحيطة (مشاقبة، ٢٠١٥: ٣١). لا يخلو العمل في مجال الإرشاد النفسي من ممارسة إحدى المهارات التي يجب أن تستخدم بدرجة عالية من الكفاءة المهنية لتدعيم العملية الإرشادية، ولا يكون المرشد مرشداً مهنيّاً إلا بامتلاكه العديد من المهارات الإرشادية الهامة والضرورية لنجاح العملية الإرشادية نحو مهارات الاقناع وطرح التساؤل، والإنصات والصمت وعكس المشاعر، والمواجهة، والاتصال والتلخيص، وإعادة الصياغة وغيرها. (ابو اسعد ٢٠٠٩: ٤١)

### ثالثاً: اهداف البحث :

يهدف البحث الحالي التعرف الى :

- ١- الذكاء الاقناعي لدى المرشدين التربويين .
- ٢- الفروق في الذكاء الاقناعي تبعا لمتغيري الجنس (ذكور \_ اناث)، وسنوات الخدمة (اقل من ١٠ سنوات) اكثر من ١٠ سنوات .

### رابعاً: حدود البحث

- الحدود الزمانية: للعام الدراسي (٢٠٢٤ - ٢٠٢٥).
- ٢ الحدود المكانية: المدارس المشمولة بالإرشاد(الابتدائية والمتوسطة والاعدادية) التابعة الى المديرية العامة لتربية محافظة ذي قار .
- ٣-الحدود البشرية: يتحدد البحث الحالي بجميع المرشدين التربويين(ذكور – اناث) في المدارس التابعة للمديرية العامة لتربية محافظة ذي قار .
- ٤-الحدود الموضوعية: (الذكاء الاقناعي).

### خامساً: تحديد المصطلحات :

**اولاً: الذكاء الاقناعي Persuasion Intelligence** وعرفة كل من :

ميلز (Milles, 2000):

قدرات وعمليات عقلية وشكلية، يحاول فيها احد الطرفين ،التأثير في الطرف الآخر وإخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير في مواقف أو معتقداته أو سلوكه. (milles, 2000:52)

- (بورج، ٢٠٠٩): القدرة على استخدام اساليب بارعة وذكاء ومهارات فعالة للتأثير على الاخرين بهدف الوصول الى نتائج مرضية لجميع الاطراف. (بورج ٢٠٠٩: ٣٠)

التعريف النظري : اعتمد الباحثان تعريف (Milles ، 2000) تعريفا نظريا للبحث الحالي لانه تعريف شامل للمتغير بالإضافة الى اعتماده نظريته كإطار نظرياً وفضلاً عن كونه التعريف المستند الية في بناء المقياس المتبنى في البحث الحالي .

التعريف الاجرائي : هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب من خلال اجابته على مقياس الذكاء الاقناعي المعتمد في هذا البحث

### ثانياً: المرشد التربوي Educational Counselor

هو أحد أعضاء الهيئة التدريسية المتخصصين في دراسة المشكلات التربوية والصحية والاجتماعية والسلوكية ومعالجتها، وذلك من خلال جمع المعلومات المتعلقة بهذه المشكلات، سواء أكانت مرتبطة بالطالب ذاته أم بالبيئة المحيطة به. ويهدف المرشد من خلال هذه العملية إلى فهم المشكلات التي يواجهها الطالب ومساعدته على التفكير في الحلول المناسبة لها. (وزارة التربية العراقية، ٢٠٠٨، ٨)

### الإطار النظري والدراسات السابقة :

يتناول هذا الفصل الإطار النظري للبحث ، حيث يتم استعراض المفاهيم الأساسية والمحاور الرئيسة المرتبطة بموضوع البحث. ويهدف هذا الفصل إلى بناء قاعدة معرفية متينة تدعم البحث النظرية والتطبيقية، من خلال تعريف المصطلحات، وتوضيح النظريات والنماذج ذات العلاقة، بالإضافة إلى مراجعة الدراسات السابقة ذات

الصلة، كما يسعى هذا الإطار إلى إلقاء الضوء على أبعاد الظاهرة المدروسة والعوامل المؤثرة فيها، بما يسهم في بلورة تصور واضح وشامل لموضوع البحث.

## أولاً: الذكاء الإقناعي Persuasive intelligence :

### التطور التاريخي لمفهوم الذكاء الإقناعي :

يظهر من القرآن الكريم أن تاريخ أول عملية إقناع يعود إلى ما قبل خلق آدم ، فقد أراد الله تعالى أن يقنع الملائكة بان آدم سوف يكون خليفة له في الأرض، وعليهم السجود له ويشير إلى ذلك قوله تعالى (وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ. وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ. قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ) (سورة الأعراف) آية (١٢) وقد اقتنع جميع الملائكة بذلك إلا إبليس أبى ورفض الإقناع وأخذته العزة والكبرياء ، وتكشفت الدراسات التي تناولت تاريخ مصر القديمة أن الإقناع استخدم منذ زمن الفراعنة، فقد وجدت مخطوطة مكتوبة على ورق البردي papyrus تؤكد الاستعانة بالبلاغة في الإقناع كان هدفها تعريف الأفراد بكيفية التقرب من أصحاب النفوذ في البلاط الفرعوني (موسى وأحمد ، ٢٠١٠: ٢٥). اذا استمره هذا العلم في التطور وفي عام (١٩٠٥) طرح عالم النفس الفرنسي الفريد بينيه أول اختبارات معامل الذكاء، وعلى مدار السنوات التالية حاول الكثيرون من العلماء والمفكرين، التنبؤ بالإنجاز الدراسي المستقبلي للفرد وادائه في الحياة، من خلال استخدام اختبارات الذكاء، وكانت المفاجأة أن الدرجات المرتفعة في هذا النوع من الذكاء القابل للقياس ليست ضمان حقيقي للنجاح في الحياة ، في عام ١٩٨٣ قدم هوارد جاردنر في كتابه أطر العقل ((Frames of Mind مفهوم الذكاءات الشخصية (بصيغة الجمع ويعلق أبو حطب على ذلك بقوله أنه يبدو أن جاردنر استخدم صيغة الجمع ليدلل على وجود نوعين من الذكاء الشخصي، أحدهما يتصل بنمو الجوانب الداخلية للشخص وهو الأوثق اتصالاً بالذكاء الشخصي، أما الثاني فيتوجه خارجياً نحو الأشخاص الآخرين وهو الذكاء الاجتماعي واهتم كثيراً في إبراز مفهوم الذكاء الاجتماعي واعتبره من العوامل المهمة لدى الإنسان لأنه يرتبط بقدرة الفرد على التعامل مع الآخرين وتكوين علاقات اجتماعية. (عبدالهادي ٢٠٠٨: ٥٢٢)

وفي عام ١٩٢٠م كان الباحثون والاكاديميون يعضون فكرة الذكاء الاجتماعي إذ حاول باحثون بارزون مثل ثورنديك تحديد مجموعة من المهارات التي ترتبط بالفكرة التقليدية للذكاء التي يمكن ان تقيس الكفاءة الاجتماعية للأفراد ، وربما توقع نجاحهم في التعامل مع الآخرين ، وفي المعسكر الآخر فأن رواد الذكاء مثل وكسلر (Wexler) جادل بأن الذكاء هو مجرد ذكاء عام يطبق في المواقف الاجتماعية (4: Albrecht, 2006). إذ يعتقد ثورنديك ان الذكاء يتوقف في جوهره على عدد ونوع الارتباطات او الوصلات العصبية (neural Bonds) التي يمتلكها الفرد التي تصل بين المثبرات والاستجابات، وان الفروق الفردية في الذكاء تعود الى الفروق من إذ الوصلات العصبية الملائمة، التي يمتلكها الأفراد ويرى ثورنديك ان اي نشاط عقلي يختلف عن النشاط الآخر ويمثل قدرة منفصلة وقد حدد ثلاثة انواع من الذكاء ، هي الذكاء الميكانيكي، الذكاء الاجتماعي، الذكاء المجرد، ومن ثم أوضح كتاب "دانيال جولمان" الذي أحدث ثورة في التفكير (الذكاء العاطفي) أن معامل الذكاء وحده لا يحدد مدى النجاح الذي يحققه المرء فلا بد أن يصحبه الذكاء العاطفي ويصف الذكاء العاطفي - الذي غالبا ما يتم قياسه من خلال معامل الذكاء العاطفي (القدرة على إدراك، وتقييم، وإدارة المشاعر الشخصية، ومشاعر الآخرين من أفراد وجماعات) . (الشيخ ، ٢٠١٤: ١٤٦؛ عامر والمصري ، ٢٠١٨: ٥١).

اتضح عام (٢٠٠٠) من أبحاث ميلز المتعلقة بما يجعل الناس ناجحين إذ أن النجاح يعتمد على شيء يتجاوز معامل الذكاء والذكاء العاطفي، حيث أوضح أن من يتمتعون بدرجة أكبر من السعادة والثراء في الحياة يملكون قدرة كبيرة على الاقناع والتأثير والتفاوض، وفهم الآخرين ، وهذه القدرات فلا بد من التحلي بها لتحقيق نجاح كبير في الحياة واصفا اياها بالذكاء الإقناعي ، وقد أوضحت أبحاثه أن الأثرياء والناجحين يتمتعون بذكاء إقناع مرتفع، ومعنى هذا أن زيادة ذكاء الإقناع أمر لازم لتحقيق النجاح ، ليؤكد على أهمية الذكاء الإقناعي، واثاره النفسية والجسمية والاجتماعية الايجابية على الفرد كونه يتصل بمسألة تحسين الحياة الانسانية وجعلها افضل.(Mills,2000:56)

### تقنيات الذكاء الإقناعي :

هي مجموعة من الأساليب والاستراتيجيات التي تهدف إلى التأثير على الآخرين وتغيير مواقفهم أو سلوكهم بطرق مدروسة وفعالة وهي تتلخص بالتالي:

#### ١ - التحدث إلى العقل الباطن (الأوامر الضمنية):

إحدى أقوى تقنيات الذكاء الإقناعي في الوجود هي اقتراحات مكونة من كلمات مفردة مثل اذهب، واعجب، وتوقف، وجمل قصيرة عندما تقال بطريقة معينة والتي توصل رسائل مباشرة إلى العقول الباطنة الخاصة بالآخرين تشير الأبحاث إلى أن مخاذا مبرمجة على تكوين صور عقلية عن الأفعال التي تسمعها، وتطلق على هذه الصور العقلية اسم التصورات الداخلية، ومن المسلم به أن هناك مناطق معينة من العقل تتفاعل أسرع اتجاه الأفعال مقارنة بالأسماء، علاوة على ذلك، يستمر المخ في رصد الأنماط اللغوية، والمحدثات النمطية، والأفعال المؤثرة، والأوامر الضمنية عبارات تستخدم أفعالاً تصدرها بطريقة معينة حتى تتخطى الإدراك الواعي وهذه الأسلوب يستخدمه المقدمون الازكياء.

#### ٢ - الاتفاق :

أنها تقنية ديناميكية مقنعة بمجرد إدراك لمدى تأثير كلمتي أتفق معك على الآخرين، حيث أن كلمة لا أتفق معك تثير المقاومة وتستخدم هذه بفاعلية من أجل توطيد الروابط والتخلص من المقاومة وزيادة التفاعلية، وتقدم نمطا لغوياً يتكون من مجموعة من الكلمات التي توضح تأثير الاتفاق، وتمكن من إعادة توجيه المحادثات والسيطرة عليها بذكاء.

#### ٣ - عكس الاعتراض :

هي استراتيجية بارعة يستخدمها المقنعون الازكياء في جميع المحادثات تقريباً مع المتلقين وتقوم على تغيير السلبية والمقاومة من خلال إعادة توجيهه نحو الجوانب الإيجابية، عندما تقدم تغذية راجعة سلبية أو نقداً، الالتزام دائماً بنمط، أخبار سيئة + لكن + أخبار سارة فهذا من شأنه أن يمنح المستمع شعوراً إيجابياً في عقله الباطن، وهو أمر جيد دائماً.

#### ٤ - اطار الإدراك :

يستخدم غالبية الأشخاص بالفعل دون أن يدركوا مصطلحات الإدراك، كما يفعل المقنعون الازكياء، يعملون على اختيار هذه الكلمات عند اللزوم من أجل تعزيز إدراك الفرد أو الحصول على الموافقة حيال شيء مهم بالنسبة لهم، غالبية الأشخاص يفترضون أن أي شيء يقال بعد كلمة تلاحظ يكون صحيحاً، ويندر عدم خضوعه للمساءلة.

#### ٥ - التصورات الداخلية:

إحدى الطرق الفريدة والفعالة يستخدمها المقنعون الازكياء لإقناع أحد الأشخاص بوجهة نظره أو - بمعنى أدق - التعبير بدقة عما نريد من الآخرين أن يفكروا فيه إذ تُعد التصورات الداخلية إحدى الطرق الفعالة في الإقناع الذكي، حيث يتم التأثير على طريقة تفكير الشخص من خلال تحفيزه على تخيل فكرة معينة وجعلها تبدو وكأنها نابعة من داخله، فعندما يتم إحياء فكرة ما إلى شخص معين، فإنه غالباً ما يتبناها كأنها فكرته الخاصة، مما يعزز من احتمالية اقتناعه بها دون مقاومة.

#### ٦ - طرح الأسئلة المقنعة:

تُعتبر الأسئلة أداة قوية في الإقناع، فكلما زادت براعة الشخص في طرح الأسئلة، زادت قدرته على توجيه التفكير والتأثير على آراء الآخرين، طرح الأسئلة لا يساعد فقط في توجيه الحوار، بل يمنح من يستخدمها دوراً قيادياً في التواصل، كما قال الفيلسوف فولتير: "احكم على الشخص من أسئلته وليس من أجوبته." (يانج، ٢٠١٩: ١٤-٣٠)

#### النظريات المفسرة للذكاء الإقناعي:

#### (نظرية ميلز، ٢٠٠٠) (Milles 2000)

يفسر (Milles) الذكاء الإقناعي في نظريته على انه مزيج من النماذج والمؤثرات والخصائص التي يمكن ان تتوفر لدى الاشخاص المقنعين، ويشير الى اهمية وكيفية اكتساب الفرد لمهارات الإقناع الازمة للنجاح في العمل أو العلاقات الاجتماعية العامة أو حتى في الأسرة وفي كل مجالات الحياة، وينظر له على انه مهارة يمكن للفرد ان يتعلمها أو يكتسبها اذا استطاع ان يفهم ويفسر ما يريده الآخرون وفقاً للرسالة التي يريدتها أو يرغب بها، فالمقنع الذكي يركز على استخدام الكلمات الفعالة التي يكون لها تأثير في الآخرين ويطلق عليها (كلمات التحكم الايجابي) إذ يوجه الكلمات القوية المؤثرة التي تتصف بالثبات، والابتعاد عن الجوانب السلبية ويهتم في ابرز المواقف الايجابية، إذ يشير بأن المقنع الذكي هو الذي يعمل بعيداً عن الأهواء الشخصية إذ ان من العوامل التي

تساعد الفرد أن ينال ثقة الآخرين عندما يحاول اقناعهم بما يريد هو الابتعاد قدر الامكان عن أهوائه الشخصية ، فعندما يدرك الفرد الذي يحاوره ليست لديه اهداف معينة من محاولة اقناعه بما يريد بذلك نال ثقة المتلقي ، ويكون صادقا في حديثه فالأهواء الشخصية تؤثر بشكل كبير في عملية الاقناع لدى المتلقي. (Milles، 2000:80) . إن اللغة الحية تؤثر في الإقناع نظراً لأنها تمس العواطف ؛ إذ إن العواطف تعتبر القوة الوحيدة الفعالة للإقناع فبدونها تكون الكلمات جامدة ولا تأثير لها بما أننا كائنات حية مفكرة، فإننا نود أن نرى المنطق وراء معظم قراراتنا لكن الواقع هو أنه في معظم المواقف التي تستدعي إقناع الآخرين ، يستخدم الناس العاطفة ويبررونها بالحقائق، فقد يتم إقناع الناس بالعقل، بينما العاطفة هي التي تحركهم فان المقنع الذكي، يجعل الآخرين يتقصدون فكرة عاطفياً قبل أن يقتنعوا بها منطقياً (Milles، 200:126).

ويرى ميلز الى ان الاستعارة اسلوب مجازي يستخدم لوصف شيء ما من خلال التعبير عنه بشيء اخر اذ يمكن ان تعد الاستعارات وسيلة فعالة ناجحة تسمح للفرد أن يتفحص الافكار المجردة وتسمى هذه الاستعارة (منظمة التصرفات) وهي تمثل تصرفات الفرد اليومية، فالمقنع هو الذي يستطيع ان يستوعب الاستعارات المنظمة للفرد وبهذا يكون مستوعبا جيدا لأسلوب تفكيره، فالاستعارة هي أكثر وسيلة فعالة تستخدم من اجل تغيير مواقف الافراد بسرعة وبشكل دائم (Milles، 2000:133). حدد عالما النفس ريتشارد بيتي، وجون كايو طريقتين للإقناع الناجح (المركزية والطرفية ) الأولى هي الطريقة الفكرية (المركزية ) اذ يقوم المتلقي بالتفكير في ما يقوله الفرد المقنع ويحلل جميع الاسباب والدلالة المنطقية التي يقدمها المقنع له ، والطريقة الثانية فهي الطريقة (اللافكرية الطرفية) ، اذ يستغرق الفرد المتلقي وقتا قصيرا في عملية التفكير في المحتوى المعروض له ويقوم العقل باتخاذ القرار بشكل مفاجئ ويوعز له بالإجابة بنعم أو لا وعادة ما تكون هذه القرارات مفاجئة ، ويعتمد فيها على الإيحاءات والدلالات البسيطة لذا فان اساس نظرية ميلز تقوم على هاتين الطريقتين في نجاح عملية الاقناع، ويقارن (Milles) بين الافراد في طريقتي الاقناع، الاقناع بعد التفكير الاقناع دون التفكير (رايتون، ٢٠١١: ١١٣)

## المحور الثاني : دراسات سابقة دراسات تناولت الذكاء الإقناعي :

### دراسة (العباسي، ٢٠٠٩)

(الذكاء الإقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى تدريسي الأقسام الانسانية في جامعة الموصل) هدفت الدراسة التعرف الى مستوى الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية لدى التدريسيين، بالإضافة إلى استكشاف العلاقة بين الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية، ودراسة الفروق في هذه العلاقة تبعاً لمتغيري الجنس واللقب العلمي ، تم اختيار عينة عشوائية مكونة من ٥٥٠ تدريسياً وتدرسية ، لتحقيق أهداف البحث حيث تم تطبيق مقياسي الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية ، واعتمد الباحثان للتحليل الإحصائي على الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS)، أظهرت النتائج أن أساتذة الجامعة يتمتعون بمستوى عالٍ من الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية، باستثناء سمة "الاطمئنان والشك" التي سجلت درجة منخفضة، كما كشفت الدراسة عن وجود علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية لدى تدريسي الأقسام الإنسانية في جامعة الموصل، في حين لم تُظهر النتائج فروقاً ذات دلالة إحصائية في العلاقة وفقاً لمتغيري الجنس واللقب العلمي.(العباسي، ٢٠٠٩)

### دراسة (الجنابي، ٢٠٢٢)

(الذكاء الإقناعي وعلاقته بالسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس الثانوية ) تهدف الدراسة التعرف على ،الذكاء الإقناعي لدى مديري المدارس ، والسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس ، والعلاقة الارتباطية بين الذكاء الإقناعي والسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس والفروق ذات الدلالة الإحصائية في العلاقة الارتباطية بين الذكاء الإقناعي والسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس تبعاً لمتغيري الجنس ومدة الخدمة، ولتحقيق اهداف البحث قامت الباحثانة باختيار عينة البحث بالطريقة الطبقيّة العشوائية ذات التوزيع المتناسب من مجتمع البحث فقد تكونت من (٢٤١) مدير ومديرة، ولتحقيق أهداف البحث طبقت الباحثانة مقياسي الذكاء الإقناعي والسلوك التنظيمي الاستباقي على عينة، أما الوسائل الإحصائية فقد استعملت الباحثانة الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS ، وقد أظهرت نتائج البحث ما يأتي ان مديري المدارس الثانوية في محافظة بابل يتمتعون بذكاء اقناعي عال ، ويتمتعون بالسلوك

التنظيمي الاستباقي مع وجود علاقة ارتباطية موجبة ودالة احصائياً بين كل من الذكاء الإقناعي والسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس ولا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين كلا من الذكاء الإقناعي، والسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس الثانوية في محافظة بابل تبعاً لمتغير الجنس، مع وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين كلا من الذكاء الإقناعي والسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس تبعاً لمتغير مدة الخدمة، ولصالح ذوي الخدمة من (٧) سنوات فأكثر. (الجنابي، ٢٠٢٢)

### منهجية البحث وإجراءاته :

#### أولاً: منهجية البحث Methodology of Research:

من الصعوبة على أي باحث الوصول إلى نتائج دقيقة وقابلة للتعميم دون اتباع منهجية علمية واضحة، حيث يمثل المنهج البحثي الإطار الذي ينظم عملية البحث ويحدد خطواتها وفقاً لقواعد وأسس علمية منهجية، وقد عرّف منهج البحث على أنه مجموعة من القواعد والخطوات التي تساعد الباحثان في تنظيم عمله بهدف الكشف عن الحقائق العلمية (عبد المؤمن، ٢٠٠٨: ١٤). وبالنظر إلى طبيعة البحث الحالي، الذي يسعى إلى دراسة الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين، فقد تم اعتماد المنهج الوصفي كونه المنهج الأنسب، من أجل تحقيق أهداف البحث، إذ يهدف هذا المنهج إلى تحديد الواقع الفعلي للظاهرة المدروسة، ومن ثم وصفها بدقة معبراً عنها بطرق كمية، وكيفية حيث يوضح الوصف الكيفي خصائص الظاهرة، في حين يقدم الوصف الكمي بيانات رقمية تعكس مدى انتشارها وأهميتها (ملحم، ٢٠٠٧: ٣٦٩)

#### ثانياً: مجتمع البحث Research population:

يشير إلى جميع الأفراد أو العناصر المرتبطة بمشكلة البحث، والتي تمثل موضوع البحث حيث يسعى الباحثان إلى تعميم نتائج البحث عليها (عباس وآخرون، ٢٠٠٧: ٢١٧). ويتحدد مجتمع البحث الحالي بالمرشدين التربويين (ذكور وإناث) العاملين في المدارس التابعة للمديرية العامة لتربية محافظة ذي قار خلال العام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥) والذين يمارسون مهنة الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي في التعليم الحكومي في المدارس الابتدائية والمتوسطة والاعدادية والبالغ عددهم الكلي (١٦٢٣) مرشداً ومرشدة، وموزعين بحسب الجنس وسنوات الخدمة بواقع (٨٨٢) مرشداً، منهم (٥٧٠) أقل من ١٠ سنوات، و(٣١٢) أكثر من ١٠ سنوات، أما الإناث (٧٤١) مرشدة، بواقع (٤٩٠) أقل من ١٠ سنوات، و(٢٥١) أكثر من ١٠ سنوات،

#### ثالثاً: عينة البحث Research sample :

إن من الصعوبة في كثير من الأحيان القيام بإجراءات البحث على جميع مفردات أو مكونات مجتمع البحث لذا فإن اختيار مجموعة جزئية من عينة (Sample) من ذلك المجتمع بهدف تمثيله مع أقل قدر من الأخطاء، والعينة وهي مجموع جزئية من المجتمع يتم اختيارها وفق قواعد خاصة بحيث تمثل المجتمع تمثيلاً صحيحاً وصادقاً وتحقق أغراض البحث العلمي ويلجأ الباحثان إلى العينات اختصاراً للوقت، والجهد، والمال، يجب أن تكون العينة ممثلة لجميع خصائص المجتمع بحيث يمكن تعميم النتائج على المجتمع الذي سحبت منه (محمود، ٢٠٠٧: ٢٧٠). وقد حرص الباحثان على اختيار عينات تمثل جميع المرشدين التربويين في المديرية العامة لتربية محافظة ذي قار والأقسام التابعة لها، حيث تم سحب العينات التالية:

#### ١- العينة الاستطلاعية :

إن الهدف من العينة الاستطلاعية هو معرفة مدى فهم فقرات وتعليمات المقياس عند أفراد العينة، ومن خلالها يتم معرفة الوقت المستغرق في الإجابة على فقرات المقياس ومعرفة العقبات التي تواجه المستجيب فقد بلغ حجم العينة الاستطلاعية (٢٠) من المرشدين التربويين تم اختيارها بالطريقة العشوائية.

#### ٢- عينة التحليل الإحصائي:

تم اختيار عينة التحليل الإحصائي بطريقة عشوائية من المرشدين التربويين، حيث بلغ عدد أفراد العينة (٢٠٠) مرشداً ومرشدة، لمقياسي الذكاء الإقناعي ودافعية التواد، من أجل تحليل القوة التمييزية، الاتساق الداخلي، والتحليل العاملي.

#### ٣- عينة الثبات:

تتألف عينة الثبات لمقياس الذكاء الإقناعي من (٤٠) مرشداً ومرشدة .

#### ٤- عينة التطبيق النهائي

تم اختيار عينة التطبيق النهائي بالطريقة العشوائية ذات الاختيار المتناسب من مجتمع البحث اذا بلغت (٣١٠) مرشداً ومرشدة ،حيث تم اختيار عينة البحث حسب الجنس وسنوات الخدمة بواقع (١٦٨) ذكور ،منهم (١٠٩) أقل من ١٠ سنوات خدمة ، و(٥٩) أكثر من ١٠ سنوات خدمة ، واما الاناث (١٤٢) ، بواقع (٩٤) أقل من ١٠ سنوات خدمة ، و(٤٨) أكثر من ١٠ سنوات خدمة.

#### رابعاً: أداة البحث Instruments Of the Research :

من اجل قياس متغير البحث الحالي الذكاء الإقناعي كان لابد من توفير أداة لتحقيق تلك الاهداف وفيما يلي عرض لتلك الأداة:

#### الذكاء الإقناعي

لغرض قياس مفهوم البحث( الذكاء الإقناعي) قام الباحثان بالاطلاع على عدد من الدراسات والبحوث التي تناولت هذا المتغير فتبنى الباحثان مقياس الذكاء الإقناعي في دراسة الجنابي (٢٠٢٢) المستند الى نظرية ميلز للذكاء الإقناعي( Persuasion Intelligence ) ، لكونه مقياساً حديثاً نسبياً ، ويمتلك خصائص المقياس الجيد ، بالإضافة الى مناسبته لعينة البحث الحالي وهم المرشدين التربويين وبني على نفس الاطار النظري المتبنى في البحث الحالي.

#### وصف مقياس الذكاء الإقناعي بصورته الاولية

يتكون مقياس الذكاء الإقناعي من (٢٢) فقرة ويحيب المرشدين التربويين على فقرات المقياس من خلال خمس بدائل وهي ، (تنطبق عليّ دائماً،تنطبق عليّ غالباً ، تنطبق عليّ أحياناً ، لا تنطبق عليّ، لا تنطبق عليّ ابداً ) ، واوزان الدرجات كانت (١,٢,٣,٤,٥) على التوالي لجميع الفقرات التي تقيس الذكاء الإقناعي ، ولغرض اعتماد هذا المقياس ، يتطلب من الباحثان إيجاد أهم الخصائص السايكومترية له، فقد ارتأى الباحثان إيجاد الصدق والثبات له زيادة في الاطمئنان والثقة في صحة نتائجه.

#### الخصائص السايكومترية لمقياس الذكاء الإقناعي

#### اولاً/ الصدق Validity :

هو أن يقيس المقياس ما وضع لقياسه أي يقيس فعلا الوظيفة التي يفترض أنه يقيسها، ويعرف أيضا بأنه الدقة التي يقيس بها المقياس ما يجب أن يقيسه أو مدى تأدية الاختبار او المقياس للوظيفة التي استخدم من أجل تأديتها أي مدى قيامه بالوظيفة المفترض القيام بها عندما يطبق على فئة وضع لها، يعد الصدق من أهم شروط المقياس الجيد وهو يعني المدى الذي يحقق به المقياس أو أي متغير آخر الغرض الذي وضع من اجله ما يقيسه المقياس والى أي حد ينجح في قياسه .(الشرع وعبدالله، ٢٠٢٤ : ١٦٧) وتحقق الباحثان من صدق الأداة في إيجاد ما يلي :

#### ١- الصدق الظاهري- Face Validity :

ولتحقيق هذا النوع من الصدق قام الباحثان في عرض مقياس الذكاء الإقناعي بصورته الاولية على مجموعة من السادة المحكمين في مجال الارشاد النفسي والتوجيه التربوي وعلم النفس والقياس والتقويم في بعض الجامعات العراقية والعربية البالغ عددهم (٣٠) حيث كان جميع الفقرات صالحة لحصولها على نسبة اتفاق اكثر من (٨٠٪).

#### ٢-صدق البناء (Construct Validity):

للتحقق من صدق البناء ،اعتمد الباحثان على المؤشرات التالية :

- القوة التمييزية لفقرات المقياس.
- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية .
- التحليل العاملي التوكيدي للمقياس .

ثبات المقياس :

تم التحقق من ثبات المقياس بطريقتين هما :

#### أ- طريقة الاختبار وأعادته الاختبار :

تم حساب معامل الثبات باستخدام هذه الطريقة عن طريق تطبيق المقياس مرتين وفي فترتين زمنيتين مختلفتين على نفس المجموعة من الافراد ، لحساب الثبات باستخدام هذه الطريقة، قام الباحثان بتطبيق المقياس على عينة الثبات التي تضم (٤٠) مرشدًا ومرشدة، ثم إعادة التطبيق بعد فترة زمنية قدرها (١٤) يومًا من التطبيق الأول على نفس المجموعة من المرشدين التربويين، أشارت آدامز (Adams) إلى أن إعادة تطبيق المقياس للتأكد من ثباته يجب ألا يتجاوز أسبوعين من التطبيق الأول تم حساب معامل ارتباط بيرسون بين درجات التطبيق الأول والتطبيق الثاني، وبلغ معامل الارتباط (٠,٨٧) للمقياس.

#### ب- طريقة ألفا كرونباخ :

تم حساب الثبات باستخدام هذه الطريقة بناءً على درجات بيانات العينة الإحصائية البالغ عددها (٢٠٠) مقياسًا باستخدام معادلة كرونباخ، حيث تم التوصل إلى أن معامل ألفا بلغ (٠,٨٩)، مما يُعد دليلًا قويًا على الثبات.

#### ❖ وصف المقياس بصورته النهائية

يتكون مقياس الذكاء الإقناعي في صورته النهائية من (٢٢) فقرة، حيث تتضمن كل فقرة خمسة بدائل للإجابة، وهي: (تتطبق علي دائمًا، تتطبق علي غالبًا، تتطبق علي أحيانًا، لا تتطبق علي، لا تتطبق علي أبدًا) تُعطى الدرجات للبدائل على التوالي كالتالي: (٥، ٤، ٣، ٢، ١). بناءً على ذلك، فإن أعلى درجة يمكن أن يحصل عليها المستجيب في المقياس هي (١١٠) درجة، وأدنى درجة هي (٢٢) درجة، في حين أن الوسط الفرضي للمقياس هو (٦٦) درجة، والملحق (٦) يتضمن المقياس بصيغته النهائية.

#### أولاً: عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها:

فيما يلي عرض لنتائج البحث وتفسيرها ومناقشتها في ضوء الإطار النظري ، بهدف الوصول إلى فهم أعمق للدلالات التي تعكسها هذه النتائج.

#### الهدف الاول :- التعرف على الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين .

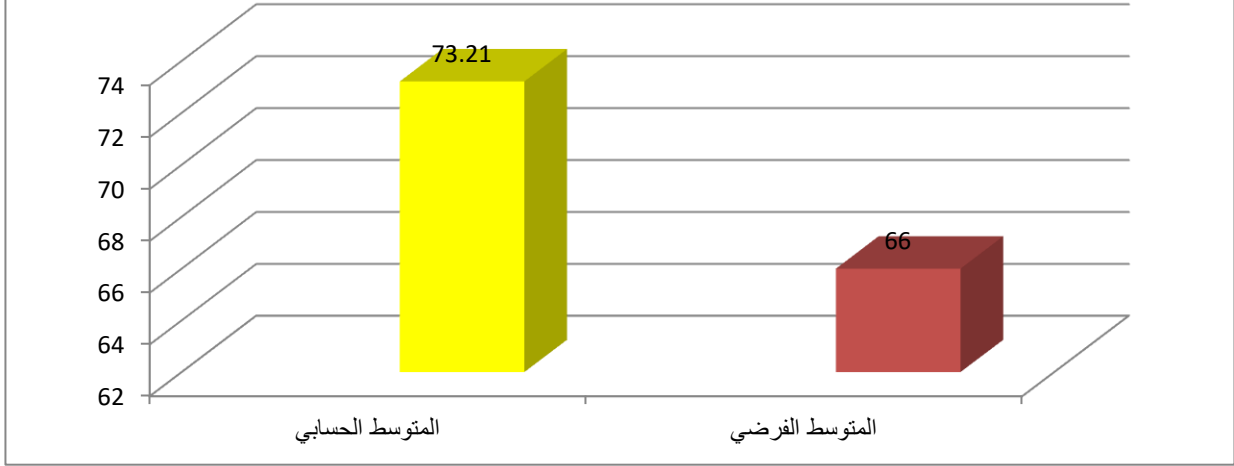
لتحقيق هذا الهدف قام الباحثان بتطبيق مقياس الذكاء الإقناعي المتكون من (٢٢) فقرة على عينة البحث المؤلفة من (٣١٠) مرشدًا ومرشدة، وبعد معالجة البيانات إحصائياً أظهرت نتائج البحث إلى أن المتوسط الحسابي لدرجات هذه العينة على المقياس قد بلغ (٧٣,٢١) درجة وبنحرف معياري قدره (١٦,٥٠) درجة، ولمعرفة دلالة الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط الفرضي والبالغ (٦٦) درجة ، استخدم الاختبار التائي لعينة واحدة ، وتبين أن الفرق دال احصائي عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ولصالح المتوسط الحسابي إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (٧,٧٠٠) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١,٩٦)، وبدرجة حرية (٣٠٩) مما يدل على أن المرشدين يتسمون بمستوى جيد من الذكاء الإقناعي والجدول (١) والشكل (١) يوضح ذلك.

جدول (١)

الاختبار التائي لعينة واحدة للفرق بين المتوسط الحسابي المتوسط الفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي

المتغير	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	القيمة التائية		الدلالة (٠,٠٥)
					المحسوبة	الجدولية	
الذكاء الإقناعي	٣١٠	٧٣,٢١	١٦,٥٠٠	٦٦	٧,٧٠٠	١,٩٦	دالة

## المتوسط الحسابي والفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي



الشكل ( ١ ) المتوسط الحسابي والفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي

ويتضح من الجدول والشكل أعلى بأن المرشدين يتسمون بمستوى جيد من الذكاء الإقناعي، ويمكن تفسير هذه النتيجة وفقاً لنظرية (Milles, 2000) التي فسرت الذكاء الإقناعي على أنه يركز على مجموعة من الأسس النظرية والسلوكية التي تعكس فاعلية الأفراد في التأثير على الآخرين ضمن مختلف السياقات الاجتماعية والمهنية، ويشير إلى أن الذكاء الإقناعي ليس مجرد قدرة فطرية، بل هو مزيج من المهارات المكتسبة والخصائص الشخصية والمعرفية (Milles, 2000:80). وفقاً لنظرية ميلز (Milles, 2000) فإن تمتع المرشدين التربويين بمستوى جيد من الذكاء الإقناعي يُفسّر بامتلاكهم مزيجاً من المهارات المعرفية والانفعالية التي توهمهم للتأثير الفعال في الآخرين ضمن بيئات العمل التربوي، فهم قادرين على استخدام اللغة الحية والمؤثرة التي تثير عاطفة المتلقي وتدفعه إلى التفاعل الإيجابي، مع توظيف كلمات تحكم إيجابي تُسهم في بناء قناة داخلية مستقرة كما أن المرشدين يمتلكون القدرة على اختيار استراتيجية الإقناع المناسبة سواء كانت مركزية تعتمد على التفكير المنطقي أو طرفية تعتمد على المؤثرات العاطفية وفقاً للموقف والسياق، ويعكس سلوكهم المهني إدراكاً عالياً لأهمية التحكم في نبرة الصوت، ومراعاة الحالة المزاجية للطرف الآخر، وتطابق لغة الجسد مع مضمون الحديث، مما يعزز من مصداقيتهم أمام المسترشدين والزملاء والمدير، كما يتمتع المرشدون التربويون بخصائص شخصية مثل الصدق، والهدوء، والابتعاد عن الأهواء الذاتية، وهي عناصر وصفها ميلز كأساس للثقة والتأثير المستدام، فإن توافق سماتهم وسلوكهم مع مكونات الذكاء الإقناعي كما حددها ميلز يُعد مؤشراً على كفاءتهم العالية في ممارسة مهامهم التربوية بفعالية واقتدار.

يرى الباحثان أن الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين يرجع إلى تراكم الخبرات الحياتية والتعليمية، والمهنية والدورات التدريبية مدعوماً بالتطور التكنولوجي ووسائل الاتصال الحديثة، كما أن تمتعهم بالمصداقية يُعد أساساً في قدرتهم على إقناع الآخرين وكسب ثقتهم ويُظهرون توازناً بين استخدام العاطفة والمنطق، مما يعزز تأثيرهم في المواقف الإرشادية، بالإضافة إلى وعيهم الذاتي العالي الذي يساعدهم على فهم الآخرين والتفاعل معهم بمرونة كما يمتلكون مهارات حوارية تتناسب مع المواقف والشخصيات المختلفة، ما يجعلهم أكثر فعالية في عملهم الأمر الذي يمنحهم القدرة على التأثير، وبناء علاقات قائمة على الثقة وتحقيق تفاعل إيجابي في مواقف الحياة المختلفة سواء في العمل أو العلاقات الاجتماعية أو الأسرية.

وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (العباسي ٢٠٠٩)، ودراسة (الجنابي ٢٠٢٢)، التي أشارت إلى تمتع عينة البحث بمستوى عالٍ من الذكاء الإقناعي.

### الهدف الثاني : التعرف على الفروق في الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير الجنس (ذكور \_ إناث).

ولأجل التعرف على الفروق في الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير (الجنس) فقد تم استعمال الاختبار الثاني لعينتين مستقلتين : إذ تم حساب المتوسط الحسابي لعينة الذكور وقد بلغ (٧٣,١٩) درجة وبانحراف معياري (١٦,٤٣٣) درجة وبلغ المتوسط الحسابي للإناث (٧٣,٢٥) درجة وبانحراف معياري (١٦,٦٣٨) درجة ، والجدول (٢) يوضح ذلك.

مستوى الدالة	درجة الحرية	القيمة التائية		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	الجنس
		المحسوبة	الجدولية				
غير دالة	٣٠٨	٠.٠٣٠	١,٩٦	١٦.٤٣٣	٧٣.١٩	١٦٨	ذكور
				١٦.٦٣٨	٧٣.٢٥	١٤٢	إناث

يتضح من الجدول أعلاه أن القيمة التائية المحسوبة أقل من القيمة التائية الجدولية، مما يشير إلى عدم وجود فروق دالة بين الذكور والإناث في مستوى الذكاء الإقناعي.

ويُعزى الباحثان هذه النتيجة إلى أن الذكاء الإقناعي مهارة تتطور من خلال الخبرات المهنية والتفاعل الاجتماعي داخل البيئة التربوية، وليس صفة فطرية مرتبطة بالجنس، وقد يكون اشتراك المرشدين التربويين، ذكوراً وإناثاً، في بيئات عمل متشابهة وتعرضهم لمواقف إرشادية متنوعة ساهم في تنمية قدراتهم الإقناعية بشكل متقارب، مما أدى إلى عدم ظهور فروق جوهرية بين الجنسين في هذا الجانب.

### الهدف الثالث : التعرف على الفروق في الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير سنوات الخدمة (أقل من ١٠ \_ أكثر من ١٠)

ولأجل التعرف على الفروق في الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لمتغير سنوات الخدمة فقد تم استعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين : إذ تم حساب المتوسط الحسابي لعينة أقل من ١٠ سنوات وقد بلغ (٧٣,١٧) درجة وبنحرف معياري (١٦,٢٣٤) درجة وبلغ المتوسط الحسابي أكثر من ١٠ سنوات (٧٣,٣٠) درجة وبنحرف معياري (١٧,٠٧٢) درجة ، والجدول (٣) يوضح ذلك.

مستوى الدالة	درجة الحرية	القيمة التائية		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	سنوات الخدمة
		المحسوبة	الجدولية				
غيردالة	٣٠٨	٠.٠٦٤	١,٩٦	١٦.٢٣٤	٧٣.١٧	٢٠٣	أقل من ١٠
				١٧.٠٧٢	٧٣.٣٠	١٠٧	أكثر من ١٠

تبين من الجدول أعلاه أنه عند مقارنة القيمة التائية المحسوبة بالقيمة التائية الجدولية، كانت القيمة المحسوبة أقل من القيمة الجدولية، وهذا يشير إلى عدم وجود فروق دالة إحصائية في الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين تبعاً لسنوات الخدمة (أقل من ١٠ سنوات - أكثر من ١٠ سنوات). يعزى الباحثان النتيجة إلى أن المهارات الإقناعية قد تتشكل وتطور بطرق مختلفة، مثل من خلال التدريب المتخصص أو الخبرات العملية الأخرى، التي لا تعتمد بالضرورة على الزمن، كما يرى الباحثان أن الذكاء الإقناعي قد يتأثر أكثر بالقدرات الشخصية والتفاعل المباشر مع المواقف المختلفة التي يواجهها المرشدون، بدلاً من كونها مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بعدد سنوات العمل، وبالتالي، قد يكون مستوى الذكاء الإقناعي لدى المرشدين متساوياً أو مشابهاً بغض النظر عن مدة خبراتهم المهنية.

### ثانياً: الاستنتاجات :

- ١- يدل على أن المرشدين لديهم القدرة على التأثير الإيجابي في الآخرين وإقناعهم بفعالية، مما يعزز نجاحهم في أداء أدوارهم الإرشادية والتربوية.
- ٢- يشير إلى أن الذكاء الإقناعي كمهارة شخصية لا يتأثر بعامل الجنس، مما يعني أن كفاءة الإقناع متوفرة لدى كل من المرشدين والمرشدات بشكل متقارب.
- ٣- يدل على أن هذه المهارة قد تكون مستقرة نسبياً مع مرور الوقت، وتعتمد أكثر على الخصائص الفردية أو التدريب المستمر، وليس فقط على الخبرة الزمنية.

### ثالثاً: التوصيات:

بناء على النتائج التي توصل إليها البحث، يقدم الباحثان التوصيات التالية:

- ١- ضرورة متابعة وتقييم مستوى الذكاء الإقناعي لدى المرشدين التربويين بشكل دوري من قبل المشرفين الاختصاص ، عبر أدوات تقييم مهنية دقيقة، مع توفير برامج إشرافيه موجهة لتطوير هذه المهارات والسلوكيات، بما يدعم تحقيق أهداف العملية الإرشادية.
- ٢- الاهتمام بتطوير المهارات الاتصالية وإقناعيه لدى المرشدين التربويين ، من خلال إشراكهم في برامج تدريبية مهنية متخصصة في الذكاء الإقناعي .

#### رابعاً: المقترحات :

يقترح الباحثان ما يأتي:

- ١- اجراء دراسة تبحث في العلاقة بين الذكاء الاقناعي ومتغيرات نفسية وتربوية اخرى ( كفاءات التعلم الاجتماعي العاطفي ،الكفاءة الذاتية المهنية، الذكاء العاطفي، مهارات الاتصال الفعال، الصحة النفسية ،القيادة التربوية ) لدى المرشدين التربويين.

#### المصادر

#### أولاً: المصادر العربية

- \_\_ بوج، جيمس (٢٠٠٩) الإقناع، فن إقناع الآخرين. ترجمة مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية.
- \_\_ جلبط، وسام علي احمد : (٢٠٢٣). الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر. مجلة البحوث في مجالات التربية النوعية، ٩(٤٥)، ٤٤٧.
- \_\_ جاسم، حنين شهاب احمد (٢٠١٨) الذكاء الإقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية عند طلبة الجامعة. رسالة ماجستير جامعة ديالى ..
- \_\_ الجنابي، نعم سامي راضي. (٢٠٢٢). الذكاء الإقناعي وعلاقته بالسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس الثانوية في محافظة بابل (رسالة ماجستير، غير منشورة جامعة بابل).
- \_\_ الشرع، ناصر ثامر لفته وعبدالله، محمود شاكر ،(٢٠٢٤): القياس النفسي والتقويم التربوي، دار الطباعة مكتبة البصرة. المكتبة الوطنية .
- \_\_ الشيخ، سليمان . الخضري. (٢٠١٤). سيكولوجية الفروق الفردية في الذكاء (ط. ٥). دار المسيرة.
- \_\_ العباسي، ياسر أحمد ميكائيل (٢٠٠٩) : الذكاء الإقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى تدريسي الأقسام الانسانية في جامعة الموصل، رسالة ماجستير، كلية التربية للعلوم الانسانية جامعة الموصل.
- \_\_ عبد المؤمن ، علي معمر عبد . (٢٠٠٨) - مناهج البحث في العلوم الاجتماعية الأساسية والتقنيات والأساليب - (١٥) . جامعة ٧ أكتوبر الإدارة العامة للمكتبات - إدارة المطبوعات والنشر.
- \_\_ عبد الهادي ، حسين محمد . (٢٠٠٨). مبادرة الذكاءات المتعددة ومجتمع التعلم الذكي. دار العلوم للنشر والتوزيع القاهرة.
- \_\_ فان دالين، ديوبولد . (٢٠٠٣). مناهج البحث في التربية وعلم النفس.
- \_\_ فيليب ، جيمس ك فان . (٢٠٠٧) قوة المحادثة مفتاح النجاح مع الناس، مكتبة جرير للطباعة والنشر و الترجمة ، ط ١ .
- \_\_ محمود ، جودت شاكر (٢٠٠٧). البحث العلمي في العلوم السلوكية . القاهرة : مكتبة الانجلو المصرية .
- \_\_ محمود، ابراهيم وحيد. (١٩٨٥). القدرات العقلية: خصائصها وقياسها. دار المعارف.
- \_\_ مشاقبة، محمد احمد . (٢٠١٥): مبادئ الارشاد النفسي المرشدين والاختصاصيين النفسيين. عمان، الأردن: \_\_ أبو سعد، احمد ، و الأزايده، رياض. (٢٠١٥): الأساليب الحديثة في الإرشاد النفسي والتربوي (الجزء الأول). مركز دبيونو لتعليم التفكير دار المناهج للنشر والتوزيع.
- \_\_ ملحم، سامي محمد (٢٠٠٧): مناهج البحث في التربية وعلم النفس، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- \_\_ موسى ،غانم فنجان واحمد ،فاطمة فالح .(٢٠١٠): استباق مقاومة الإقناع. دار النشر فيشون ميديا - فيكشو -السويد.
- \_\_ وزارة التربية العراقية . (٢٠٠٨) : دليل المرشد التربوي . (١) . الشركة العامة لإنتاج المستلزمات التربوية . بغداد : مطبعة رقم (١).

\_ يانج، ستيفن سي:(٢٠١٩). الإقناع الذكي: أساليب يومية لتعزيز قوتك في الإقناع. الرياض: مكتبة جرير.  
\_ حبيب ، راكان عبد الكريم (٢٠٠٩). هندسة الإقناع في الاتصال الإنساني ، ط١، مكتبة دار جدة ، السعودية

### ثانياً: المصادر الاجنبية

\_Milles, Harry, (2000): How to comment attention, change mind and influence.people by American divition, New York.