

تصميم برنامج تربوي قائم على فن الحوار في تنمية الذكاء الإقناعي

الباحث الاول: م.م. مهند عزو الشهواني

الباحث الثاني: أ.د. اسامة حامد محمد

تاريخ قبول البحث: 2025 / 6 / 3

تاريخ استلام البحث: 2025 / 4 / 7

ملخص البحث:

يهدف البحث إلى التعرف على ما يأتي:

1- مستوى الذكاء الإقناعي لدى طلبة الجامعة .

2- أثر تصميم البرنامج التربوي القائم على فن الحوار في تنمية الذكاء الإقناعي على وفق الفرضيات الآتية:

الفرضية الاولى: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) بين المتوسطات درجات الذكاء الإقناعي لدى أفراد المجموعتين التجريبية والضابطة للبحث تبعاً للاختبار القبلي .

الفرضية الثانية: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) بين متوسطات درجات تنمية الذكاء الإقناعي تبعاً لمتغيري المجموعة والجنس والتفاعل بينها.

تكون مجتمع البحث من (44333) طالباً وطالبةً من كليات جامعة الموصل جميعها (الصباحية) والبالغة (24) كلية، اختيرت عينة البحث مكونة من (12) كلية علمية وانسانية وتألفت عينة البناء من (480) طالباً وطالبةً أما عينة التطبيق النهائي تألفت من (960) طالباً وطالبةً موزعين على كليات وأقسام

الجامعة، وتألقت عينة البحث الأساسية من (80) طالب وطالبة من قسم اللغة العربية في كلية التربية للعلوم الإنسانية يتوزعون على مجموعتين بواقع مجموعة تجريبية يبلغ عددها (40) طالباً وطالبة، ومجموعة ضابطة يبلغ عددها (40) طالباً وطالبة.

ولتحقيق أهداف البحث الحالي قام الباحث ببناء أداة لقياس الذكاء الإقناعي والتي تكونت بصيغتها النهائية من (60) فقرة موزعة على أربعة مجالات (مهارة التفاوض - الذكاء العاطفي - لغة الجسد - التحفيز والتأثير) ذات ثلاث بدائل (موافق - معارض - محايد)، وقد تم استخراج أنواع من الصدق (الصدق الظاهري، وصدق البناء)، اذ بلغ قيمة الصدق الظاهري (0.94) وتم استخراج القوة التمييزية للمقياس، وكذلك تم استخراج الثبات بطرق متعددة للمقياس منها (إعادة الاختبار حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.85)، ومعامل ألفا كرونباخ وبلغ (0.87)، كما قام الباحث ببناء برنامج تربوي وفق خطة علمية لها أهداف وخطوات معينة ويتكون من (16) جلسة، تم التأكد من صدقه بعرضه على الخبراء وكل جلسة مكونة من (أهداف عامة، وأهداف خاصة، وأنشطة، واستراتيجيات، ومقدمة، وقصص، ومناقشة، وواجب بيتي). وبعد انتهاء البرنامج أُجري الاختبار البعدي، وعولجت البيانات احصائياً باستعمال الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Spss) لاستخراج النتائج والتي تضمنت مجموعة من الوسائل الاحصائية وهي (معامل ارتباط بيرسون، الاختبار التائي t-test لعينتين مستقلتين، تحليل التباين الثنائي، مربع كاي، معامل الاثر).

وتوصل الباحث إلى النتائج الآتية:

- 1- لا يوجد وجود فرق ذو دلالة إحصائية بين الإخبار القبلي للمجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة للاختبار القبلي على مقياس الذكاء الإقناعي .
- 2- أما نتائج الفرضية الثانية فهي كما يأتي:

أولاً: وجود فروقات دالة معنوية بين المجموعات الدراسية الاربعة.

ثانياً: وجود فروقات دالة معنوية بين الذكور والاناث.

ثالثاً: وجود فروقات ذات دلالة إحصائية بين المجموعات الناتجة من التفاعل بين المجموعات والجنس.

الفصل الأول

أولاً: مشكلة البحث

تتمحور مشكلة البحث الحالي في الجانبين الاتيين:

الجانب الواقعي: ويتجسد في إحساس الباحث بوصفهٍ تدريسيًا وباحثًا مختصاً في العلوم النفسية في جامعة الموصل، والمعززة بملاحظاته الموضوعية في وجود حالة من ضعف الحوار الهادف لدى عموم طلبة جامعة الموصل ومن بين أبرز أسباب هذا الضعف (برأي الباحث) هو ضعف الامكانية على استثمار الذكاء الإقناعي الذي يحول الحوار العقيم الى (فن) يمكن صاحبه من السيطرة على البيئة الحوارية مع المتلقي سواءً أكان فرداً أم مجموعة لأجل تشكيل محاور ناجح يثير الانتباه ويمتلك قوة الإقناع المستندة على الأدلة والقرائن والبراهين المناسبة .

الجانب المنهجي:

ويتجسد هذا الجانب على النحو الآتي:-

أ- لم يعثر الباحث في الأدبيات التربوية و النفسية السابقة على دراسات تتناول موضوع البحث الحالي .

ب- على الرغم من وجود العديد من المقاييس المتخصصة في مفهوم (الذكاء الإقناعي)، إلا أنّ الباحث لم يجد المقياس الأنسب مع معطيات البحث الحالي، الأمر الذي دعاه إلى بناء مقياس جديد ينسجم مع أهداف البحث الحالي .

ج- لم يعثر الباحث على أداة جاهزة في الادبيات السابقة .

ث- كما لاحظ الباحث عدم وجود برامج تربوية في إطارها النفسي خلال اطلاعه على الدراسات السابقة يستثمر الذكاء الإقناعي لتنمية فن الحوار .

ج- ولاحظ الباحث وجود ندرة في الدراسات السابقة التي يمكن أن تُنمي القدرة على فن الحوار لدى طلبة المرحلة الجامعية .

تتلخص مشكلة البحث في السؤال الآتي:

ما تأثير تصميم البرنامج التربوي القائم على فن الحوار لتنمية الذكاء الإقناعي؟

ثانياً: أهمية البحث

يعد الحوار في عصرنا الحالي من أهم وسائل التفاهم بين الدول والشعوب من أجل تقريب وجهات النظر وتضييق شقة الخلاف وذلك للوصول إلى مزيد من التقدم والرقى، علماً أنّ الحوار يُعد من أهم الأسس التي تقوم عليها الحياة الاجتماعية، كونه الوسيلة التي يعبر بها الفرد عن رغباته وميوله وأحاسيسه وحاجاته الكامنة داخله وتطوير نفسه، إذ لا بد للشخص الذي يحاور ويتواصل مع الآخرين أن تتوفر فيه مجموعة من فنون الحوار فضلاً عن اللغة سواءً بالاستماع أو الحديث أو القراءة أو الكتابة (هياجنة، وآخرون، 2015: 131) .

ويمكن أن نطرح بعض التساؤلات لماذا نتحاور؟ إنّ الحوار أو المحادثة هو أيضاً يمثل السلوك المميز للإنسان عن غيره، فعندما يسلك الأشخاص أو الجماعات هذا السلوك وذلك من أجل السعي إلى تقليص الفجوات أو الاختلافات فيما بينهم والوصول إلى الحلول المقنعة من دون ضغوط (العزاوي، 2014: 17) .

وقبل التحاور مع أي شخص آخر فإنّ فن الحوار مع الآخرين قبل أن تأمل في الوصول إلى اللحظة التي يمكنك أن تتحاور فيها بلباقة وذكاء فضلاً عن الثقة بالنفس، تُعد أهم الأشياء التي تجعل الآخرين يرغبون في الحوار معك، فقد تدخل في غرفة وتشعر بالسعادة نتيجة لوجودك في هذا المكان وتتطلع لمقابلة أشخاص ودودين تستطيع أن تشاركهم أي أنواع الحوارات مهما كانت، يجب أن تشعر بداخلك بأنك محبوب ومقبول ممن حولك، إذ يجب أن

تضع في اعتباره أن الآخرين سيشعرون بالسعادة عندما يكون حوارك معهم بهذه الطريقة (ماجيو، 2009: 5-7) .

يرى (مورتسن 2008) إنَّ الاستماع يشجع على استمرار الحوار وينمي العلاقات بين المتحاورين وكذلك يساعدنا على أن نفهم وجهات نظر الآخرين ونقدرها (: Mortensen, 2008 . (18

إنَّ الأستاذ الجامعي يُعد شريكاً مهماً في الحوار مع الطلبة، والذي ينشط عملية التفكير والربط بين المعطيات، إذ تعمل على تبادل المعلومات والأفكار ومقارنتها مع بعضها البعض من أجل الوصول إلى ترابطات مقنعة، علماً أنَّ التعلم الناجم عن الطرق التحويرية والتفاعلية بين الطلبة أكثر ثباتاً وديمومة وذا تأثير فاعل على الطلبة وتفكيرهم الاستقرائي، مما ينعكس ايجابياً على فهم الطلبة بصورة جيدة وزيادة تحصيلهم الدراسي (الحصري، 2003 : (45 .

ويرى ميلز (2000) أنَّ المقنع الذكي هو الذي يعمل بعيداً عن الأهواء الشخصية، إذ أن العوامل التي تساعد الفرد على أن ينال ثقة الآخرين عندما يحاول إقناعهم ما يريد هو الابتعاد قدر الإمكان عن رغباته الشخصية، فعندما ندرك أنَّ الفرد الذي يحاورنا ليست لديه أهداف معينة من محاولة إقناعنا بما يريد، وبذلك نال ثقتنا ويكون صادقاً في حديثه، فالأهواء الشخصية تؤثر على عملية اتخاذ القرار والحكم على بعض الأمور بشكل كبير (Milles, 2000; 119) .

إنَّ الذكاء الإقناعي يمكن الفرد الوصول إلى تغيير الحالة النفسية للآخرين بما يحقق الاستجابة المعلنة نحو موضوع الإقناع أو الهدف منه وكذلك التعرف على العمليات والأساليب لتشكيل الذكاء المساعد على النجاح في الحياة، وتحسين مهارات التفكير التي تمكن الفرد من التصرف بطريقة أكثر ذكاء فيما يواجهه من مواقف ومشكلات حياتية متنوعة (احمد، ولطيفة محمود، 2018 : 239) .

ثالثاً: أهداف البحث

يهدف البحث الحالي إلى التعرف على ما يأتي:

1. مستوى الذكاء الإقناعي.
2. تصميم البرنامج التربوي القائم على فن الحوار لتنمية الذكاء الإقناعي على وفق الفرضيات الآتية:
 - الفرضية الأولى: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) بين المتوسطات درجات الذكاء الإقناعي لدى أفراد المجموعتين التجريبية والضابطة للبحث تبعاً للاختبار القبلي .
 - الفرضية الثانية: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) بين متوسطات درجات تنمية الذكاء الإقناعي تبعاً لمتغيري المجموعة والجنس والتفاعل بينها .

خامساً: حدود البحث

يتحدد البحث الحالي لطبة الصف الثاني من قسم علوم الفران والتربية الاسلامية في كلية التربية للعلوم الانسانية في جامعة الموصل للعام الدراسي 2023 / 2024 ، الدراسة الصباحية .

سادساً: تحديد المصطلحات

حدد الباحث المصطلحات الآتية:

البرنامج التربوي

عرفه كل من:

الدبوني (2023)

" مجموعة من الأنشطة والامثلة والفيديوهات وتمارين محددة قامت الباحثة بتصميمها لتحقيق أهداف الدروس الخاصة وبالتالي تحقيق الهدف العام للبرنامج " (الدبوني، 2023 :19).

فن الحوار

الحوار : Dialogue

- الحوار نُغَةً:

والحوار: هو الجواب ويقال حوارا بفتح الحاء وحوارا بكسرهما، ومحاورة وحوارا ومحورة بضم الحاء على وزن مشورة يعني جواب، واحار عليه جوابه، رده والاسم من المحاورة بفتح الحاء، يقال كلمته فما ردني بحوار اي جواب (بوسبة، 2014 :129).

فن الحوار:

عرفه ستلتر (2019)

" هو قدرة الفرد على إيصال الفكرة بطريقة احترافية إلى شخص آخر أو مجموعة أشخاص مسندا إلى الحجج المنطقية والبراهين والادلة العلمية مما يضيف ديناميكية للحديث من دون ضغوط " (Stelter, 2019 : 9).

التنمية

- التنمية لغة

" هي من نمى بمعنى الزيادة، ويقال: الزيادة بمعنى نما ينمي نميا ونمي بضم النون ونما زاد وكثر، وأنميت الشيء ونميته: جعلته ناميا " (ابن منظور، 2005 : 398) .

- التنمية اصطلاحا

الزرقي (2024)

" هي تحقيق وزيادة دائمة وتراكمية وتغير ايجابي للوصول الى المستوى المطلوب " (الزرقي، 2024 : 16) .

الذكاء الإقناعي

عرفه هاري ميلز (2000)

"على أنه يتمثل بالعمليات الفكرية والشكلية التي يحاول فيها احد الطرفين التأثير على الاخر واخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير على مواقفه ومعتقداته وسلوكه" (ميلز، 2000: 52).

الفصل الثاني

يرى البعض أنّ عملية الحوار والوصول إلى الإقناع تعد عملية سهلة وبسيطة وطبيعية، ولذلك اعتدنا ألا نعطي اهتماماً كبيراً لتعلم كيف نتحدث، فنحن نتحدث منذ نعومة أظافرنا، ولهذا تركز برامج التعليم على الطلبة وكذلك في أغلب دول العالم على تعليم مهارتي الكتابة والقراءة ولا تكاد تحظى مهارة الحوار باهتمام يذكر فتكون هذه المهارة ضعيفة وقد تستلزم الكثير من الوقت والفرص المتاحة، (وصدق المثل القائل: المرء مخبوء تحت لسانه)، بمعنى أنّ الطريقة التي نتكلم بها تدل علينا أي تكشف عن جوانب شخصيتنا، وأخلاقنا ونكائنا أكثر مما توضحه طرائقنا في المشي أو الأكل أو الملابس أو القراءة، وسواءً أكان هدفنا من تجاذب الحديث الدريشة وقتل الوقت أم الإقناع أو التسلية أو التأثير في الآخرين أم مجرد الإعلام والإفادة، فنحن بحاجة لتعليم مهارة فن الحوار حتى نتمكن من تحقيق اتصال حقيقي مع الآخرين وتحقيق هدفنا في الوصول إلى الذكاء الإقناعي لدى الطلبة .

ويُعد الذكاء الإقناعي عاملاً مهماً في تعزيز المواقف ويزيد من ثقة الأفراد بأنفسهم وإمكانياتهم في أثبات وجهة نظرهم ازاء قضايا متنوعة، علماً أنّ طلبة الجامعة تعد الفئة الأكثر استفادة لهذا النوع من الذكاء، فالذكاء الإقناعي ضروري لكي نتعلم كيف نستمع للآخرين وكيف نشاركهم في آرائهم وافكارهم وكيفية الوصول إلى النقاط المشتركة، فأهميته تتجلى في اختيارنا للحظات الحاسمة والمناسبة للوصول إلى اتفاق من دون أي ضغوط على الآخرين (Lakhani, 2005 : 32) .

النظرية البنائية الوظيفية لفن الحوار:

تختلف هذه النظرية في رؤيتها للتعلم، بحيث تؤكد على أنّ فرص الحوار والتفكير والإنجاز والانخراط مع الأفكار تكمن وراء عملية التعلم من خلال التفاعل الاجتماعي واستخدام لغة الحوار الهادف، إذ يرتبط نشوء البنيوية بالفكر الوضعي منذ نهاية القرن التاسع عشر واستمرت في النمو حتى منتصف القرن العشرين الفائت مؤيدة للعلم ومعارضة للميتافيزيقيا

التقليدية، لذلك كان تأييدها للعلم والمنطق التجريبي يستند على فكرة الوصول إلى القوانين التي تخضع لها الوقائع والظواهر الاجتماعية، لذا اكدت على فكرة العلم الطبيعي ومثل هذه الدراسات البحثية يمكن الاستفادة منها في تحليل المجتمع البشري الذي يتكون هو الآخر من اجزاء تسمى بالأنظمة التي لها وظائف تكمل بعضها البعض ومن ثم توظيف الحوار الذي يستند على الأدلة والإثباتات والبراهين العلمية للوصول الى الإقناع، وكانت هذه النظرية في بداية ظهورها وحتى وبداية القرن العشرين تعد بمثابة رد فعل على التساؤلات لكل من النظرية البنيوية والوظيفية كون الفكر البنيوي الوظيفي يعترف ببناء الكيانات والوحدات الاجتماعية ويعترف بالوظائف التي تؤديها الأجزاء أو العناصر الأولية للبناء أو المؤسسة (الحسنة، 2005 : 47-49) .

المبادئ التي تستند عليها النظرية البنيوية الوظيفية

هناك مجموعة من المبادئ التي تستند عليها هذه النظرية وهي كما يأتي:

- 1- المؤسسة التعليمية مهما يكن غرضها وحجمها من طلبة ووحدات مختلفة بعضها عن بعض وبالرغم من اختلافها إلا أنها مترابطة مع بعضها البعض .
- 2- المؤسسة التعليمية أو المجتمع بالإمكان القيام بعملية التحليل بنيوياً أو وظيفياً إلى أجزاء وعناصر أولية، إلا أن المؤسسة التعليمية تتكون من أجزاء وعناصر أولية لكل منها وظائفها الأساسية .
- 3- الاختلاف واضح في الوظائف البنيوية للمؤسسة التعليمية، وعلى الرغم من هذا الاختلاف فهناك تكامل واضح بينهما .
- 4- هناك نظام قيمي يحدد ويقسم عمل كل الأفراد ويحدد واجبات وحقوق كل فرد داخل المؤسسة التعليمية، كما يحدد طريقة الحوار وأساليب اتصاله وتفاعله مع الآخرين .
- 5- وظائف كلٍ من الاساتذة والطلبة داخل المؤسسة التعليمية تتبع حاجات المؤسسات الأخرى (الحسن، 2015 : 56-57) .

اسقاط النظرية على موضوع الدراسة:

تشتمل المؤسسة التعليمية والتربوية على أجزاء متنوعة، اساتذة، طلبة، اداريين، عمال، رؤساء اقسام، عمداء، وعلى الرغم من هذا الاختلاف والتنوع في المؤسسة التعليمية إلا أنها مترابطة مع بعضها البعض، فوظيفة الأستاذ الجامعي تختلف عن وظيفة الطلبة، لكن كلاهما متكاملان، إذ يقوم كل منهما بدوره في داخل هذه المؤسسة التعليمية، فالطالب يتلقى التعليم من المدرس فيدون المدرس لا يكون هناك تعليم، والأستاذ الجامعي لا يستطيع القاء دروسه أو محاضراته من دون أن يكون هناك طلبة وكل تغيب يطرأ على أحد الاجزاء سواء كان التغيب يشمل الأستاذ أو الطالب فإنه ينعكس ككل سلباً على أداء دور المؤسسة التعليمية، فتعليم الأستاذ للطلبة في ممارسة فن الحوار داخل الصف ينعكس مع بقية أجزاء المؤسسة التعليمية ككل، وهذا يحدث تغيراً، إنَّ اشباع المؤسسة التعليمية لحاجات الطلبة من تربية وتعليمهم فن الحوار للوصول الى الإقناع فضلاً عن تثقيف الطلبة وبالتالي تنعكس إيجابياً على العملية التعليمية ككل فتشبع حاجاتهم، وعليه فإنَّ هذا يخلق نظاماً معيارياً يقسم العمل والأدوار داخل المؤسسة التعليمية كما يحدد أساليب حوارية تفاعلية مع الآخرين، فالمؤسسة التعليمية التي تولي أهمية كبيرة لنظامها التعليمي وتحرص على تفاعل افرادها وتهتم بفن الحوار يكتمل دورها في المجتمع .

نظرية الإقناع لهاري ميلز (2001) Harry Mills

يرى (هاري ميلز) أنَّ المقنع الذكي يعمل بعيداً عن الالهواء الشخصية، فمن العوامل التي تساعد الشخص أن ينال ثقة الآخرين عندما يحاول اقناعهم بما يريد قدر الامكان بعيداً عن اهوائه الشخصية، يدرك أنَّ الشخص الذي يحاورنا ليست لديه اهداف محددة عندما يريد اقناعنا بما يريد، وبهذا قد نال ثقتنا كونه صادقاً في حديثه علماً أنَّ الالهواء الشخصية تؤثر بشكل كبير على عملية اتخاذ القرار وإصدار الحكم على بعض الامور، إنَّ ممارسة الإقناع تتطلب

من المقنع الذكي بأن يجعل الآخرين يتقمصوا فكرته عاطفياً، فعليه أن يشعر بتعاطفهم مع مشاعره ودوافعه وموقعه فضلاً عن فهمها، وعند وصول الأشخاص إلى حالة التقمص العاطفي غالباً ما يرون أنّ قرار المقنع هو صحيح، إنّ من أساليب الإقناع الخفية التي تتبع من الشعور بالإنجاز هي الأفكار غير المترابطة للوصول إلى حل بخصوص بعض الأشياء بالإضافة أن نتوصل إلى التوافقات في الرأي مما يجعل الشخص يشعر أنّه يتمتع بقوة دافعة، كون هناك شخص ما يفهمه ويتواصل معه وبالتالي يؤدي إلى سهولة الإقناع (التميمي، 2022: 119) .

يرى (هاري ميلز) في نظريته التي تفسر الذكاء الإقناعي عن طريق مجموعة من الطرق والنماذج والمؤشرات التي تتوافر لدى الأشخاص المقنعين، وبين كيفية اكتساب مهارات الإقناع مع الآخرين، ويرى أنّ الإقناع مهارة يمكن تعلمها واكتسابها من خلال قدرة الفرد على فهم ما يريده الآخرون وفق الرسالة التي يريد توجيهها، ومن خلال الخيارات التي يكتسبها أنّ هناك طريقة للإقناع الناجح تتمثل في أمرين هما: الطريقة الفكرية والطريقة اللافكرية التي أشار اليهما عالما النفس الأمريكيان ريتشارد بيتي وجون كايبو اسم المركزية والأخرى تتمثل بالطرفية، الأولى يقوم الفرد الذي تريد اقناعه بالتفكير في ما يقول عن طريق تحليل جميع الأسباب المنطقية والأدلة التي يقدمها للمقنع بتدبر، بينما الطريقة الطرفية هي أن لا يمضي الشخص المقصود سوى القليل من الوقت بالتفكير في المحتوى الذي يريد إيصاله ويقوم العقل بعد ذلك باتخاذ قرار مفاجئ ويوعز إلى المتلقي إختيار (نعم أو لا) وغالباً ما تكون هذه القرارات تمتاز بدافع العاطفة، إذ يعتمد فيها المتلقي على الدلالات البسيطة أو الإيحاءات، وتعتمد هذه النظرية على هاتين الطريقتين للوصول إلى الإقناع الناجح (محسن، 2022: 1195-1196) .

ويرى (ميلز 2002) أنّ الطريقتين الفكرية واللافكرية يطلق عليهما المركزية والطرفية الأولى تعتمد على التفكير وتقديم البراهين المعروضة أي أنها تحتاج إلى وقت أطول من الطريقة الطرفية التي تحتاج إلى وقت أقل في تحليل محتواها، إذ يقوم العقل بتنشيط محرك الإقناع الذي يخبر متلقي الرسالة بالإجابة (إيجاباً أو سلباً) ويتم تحفيز المحركات بواسطة

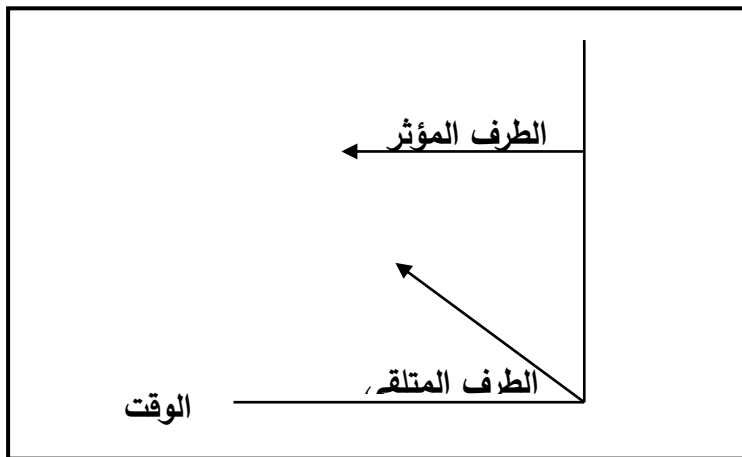
التلميحات البسيطة أو الإيحاءات وعليه فإنه يتخذ الفرد قراراً بناءً على ما مخزون قديماً في العقل نشطتهما المحفزات والتلميحات وقدمتهما إلى محرك الإقناع وعليه يقوم باتخاذ القرار بتلقائية وبأقل قدر من التفكير ومعالجة المعطيات (جلبط، 2023: 476).

وقد حدد ميلز في نظريته للإقناع أربعة نماذج وهي كالآتي:

1- نموذج الإقناع:

يحدد ميلز في هذا النموذج بأنه يعمل أحد الطرفين على إقناع الطرف الآخر من خلال تبني موقفه أو الموافقة عليه، إذ يتحرك الطرف المتلقي لموقف الطرف الآخر المؤثر عليه أو المقنع، وهذا يعني بإمكان الشخص المؤثر استدراج الطرف الآخر لكي يعمل ما يريده، بمعنى نجاح الطرف المؤثر في اقناع الطرف الآخر بالانتقال لموقفه أو موقفها والشكل (1) يبين ذلك.

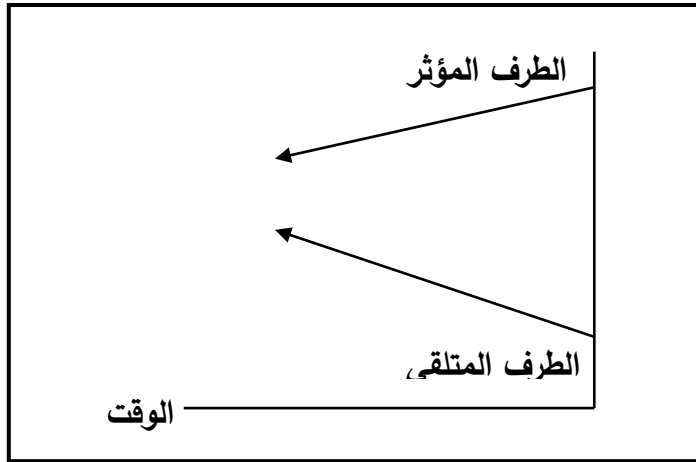
شكل (1) نموذج الإقناع



(ميلز، 2001، ص4)

2- نموذج التفاوض:

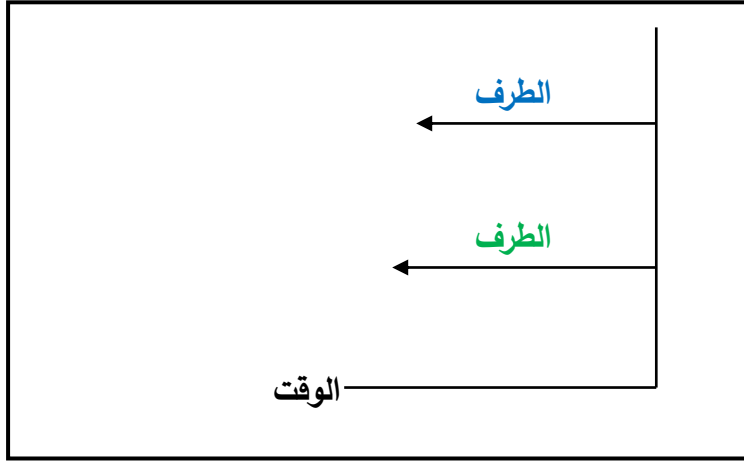
بين (هاري ميلز) في حالة عدم مقدرة الشخص على إقناع الطرف الآخر في قبول موقعه بصورة تامة، عندئذ يمكنه التفاوض معه لتوضيح موقعه ويبدأ كلا الطرفين تقديم التنازلات من أجل الوصول إلى حل وسط يرضي الطرفين وغالباً ما يكون المقنع الذكي ذو قدرة على التفاوض التي تبدأ أولاً بكسب ثقة ورضا الطرف الآخر من أجل الأخذ والعطاء، بمعنى إن لم تستطيع إقناع الطرف الآخر يمكنك أن تبدأ بالتفاوض والمعتاد أن يتنازل الطرفان فيجدوا حلاً وسطاً في نهاية المفاوضة والشكل (2) يبين ذلك .



شكل (2) نموذج التفاوض (ميلز، 2001، ص5)

3- نموذج التعصب:

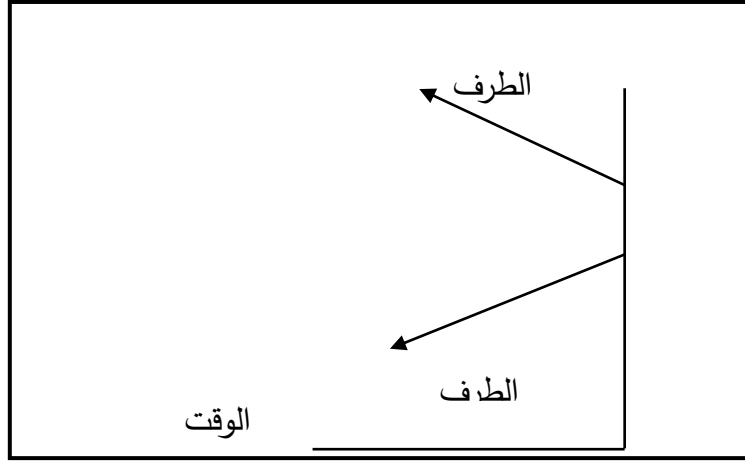
يكون التعصب عندما يتخذ الطرفان موقفاً رافضاً وثابتاً بعيداً عن المرونة وغير متحرك وبدون أي إعتبار لما يريده الطرف الآخر، ويصبح التعصب ذو تأثير واضح وشائع لدى كلا الطرفين في المواقف الحازمة وهذا يجمع كل طرف منهما مما يجعله قادراً على إقناع الطرف الآخر، وبمعنى أنه يحدث التعصب عندما يتخذ كل من الطرفين مواقف ثابتة ورفض التحرك دون اعتبار لما يطلبه أي طرف منهما والشكل (3) يبين ذلك .



شكل (10) نموذج التعصب (ميلز، 2001، ص6)

4- الإستقطاب:

إنَّ هذا النموذج تكون فيه الفجوة متسعة بين الطرفين وكلما استمر الحديث يحدث الاستقطاب فعند مواجهة الطرفين بعضهم البعض دون نزاهة ويرفض كلُّ منهما الاستماع إلى حجج الطرف الآخر، ويمكن أن يحدث الاستقطاب عندما يقوم كل طرف بإثبات وجهة نظره وصحة موقفه، ويكون هذا النموذج ناجحاً كونه يعمل على جعل الشخص يميل إلى الموافقة والإقناع بالأراء المطروحة (ميلز، 2000 : 140) ، وبمعنى أنَّ الاستقطاب يحدث عندما يقوم كل طرف بمهاجمة موقف الطرف الآخر دون نزاهة رافضاً الاستماع إلى حجة الآخر والشكل (4) يبين ذلك .



شكل (11) نموذج الاستقطاب

(ميلز، 2001، ص6)

الفصل الثالث

أولاً: منهجية البحث

يعد المنهج التجريبي بصفة عامة من أكثر البحوث العلمية دقة وموضوعية على التحكم في المتغيرات المستقلة للظاهرة أثناء الدراسة، ويتميز بقدرته على اجراء التكافؤ الاحصائي بين أفراد المجموعتين التجريبية والضابطة وقياس اثر المتغير المستقل على المتغير التابع الذي يسهم في احداث الظاهرة وتقديرها كمياً (ابو علام، 2006 : 211) .

ثانياً: مجتمع البحث

يتحدد مجتمع البحث جميع كليات جامعة الموصل (الدراسة الصباحية) والبالغة (24) كلية، اذ بلغ عدد طلبة جامعة الموصل (44.333) طالباً وطالبة للعام الدراسي (2023-2024)، وكما يبينه الجدول (1) الآتي:

الجدول (1)

مجتمع البحث وفق النوع والكلية وعدد طلبتها¹

ت	اسم الكلية	عدد الطلبة	ت	اسم الكلية	عدد الطلبة
1	طب الموصل	2901	13	التربية للعلوم الإنسانية	7763
2	طب أسنان	1257	14	التربية للبنات	3003
3	الصيدلة	1577	15	التربية الأساسية	4381
4	الطب البيطري	504	16	التربية البدنية وعلوم الرياضة	1078
5	التمريض	832	17	الآداب	1334
6	الهندسة	3325	18	الإدارة والاقتصاد	4134
7	هندسة النفط والتعدين	657	19	العلوم الإسلامية	582
8	العلوم	1824	20	الحقوق	1889
9	علوم الحاسوب والرياضيات	1552	21	الزراعة والغابات	202
10	علوم البيئة وتقناتها	909	22	الفنون الجميلة	739
11	العلوم السياسية	278	23	الاثار	74
12	التربية للعلوم الصرفة	3491	24	العلوم السياحية	47
	المجموع	44333			

¹ احصائيات لعينة البحث من رئاسة جامعة الموصل/قسم الدراسات والتخطيط للعام الدراسي (2023-2024) بناءً على كتاب

تسهيل المهمة عدد 11437/7/3 بتاريخ 2024/10/30

- العينة التجريبية:

لغرض اعداد التصميم التجريبي فقد سحبت عينة من قسم اللغة العربية (الصف الثاني) شعبة (أ) مكونة من (40) طالباً وطالبة بالتساوي على أنها عينة تجريبية للبحث وبالمقابل أعدت عينة من الصف الثاني شعبة (هـ) مكونة من (40) طالب وطالبة بالتساوي على أنها العينة الضابطة وكما يبينه الجدول (2) الآتي .

جدول (2)

عيني البحث في التصميم التجريبي (التجريبية-الضابطة)

عدد الطلبة	الجنس		المجموعة
	إناث	ذكور	
40	20	20	التجريبية
40	20	20	الضابطة
80	40	40	المجموع

رابعاً: التصميم التجريبي:

اعتمد الباحث التصميم التجريبي (Experimental Design) ذي المجموعتين التجريبية والضابطة ذات الاختبار القبلي والبعدى مع تكافؤ أفراد المجموعتين في بعض المتغيرات في ضوء الاهداف الموضوعية والفرضيات المراد التحقق منها، ويمثل التصميم التجريبي بأنه بنية البحث أو خطة البحث أو هيكلته التي من خلالها يمكن التوصل الى اجابات عن أسئلة البحث وضبط المتغيرات (عباس، 2007: 185)، وطبقاً لهذا التصميم طبق الاختبار القبلي على المجموعتين التجريبية والضابطة، ثم تعرضت المجموعة التجريبية لمتغير المستقل (البرنامج التربوي) بينما لم يتم التعرض إلى المجموعة الضابطة للمتغير المستقل، وبعد الانتهاء من تطبيق البرنامج تعرضت كلتا المجموعتين للاختبار البعدى.

اجراءات التكافؤ بين المجموعتين التجريبية والضابطة

اجرى الباحثان التكافؤ من خلال الاتي:

1. تكافؤ الذكاء في اختبار رافن

2. التكافؤ بالاختبار القلبي

3. تكافؤ العمر بالأشهر

4. التكافؤ بالجنس

5. التكافؤ بالجنس

اداة البحث:

مقياس الذكاء الإقناعي بصيغته النهائية مكوناً من (60) فقرة موزعة على أربعة مجالات، وان أعلى درجة للمقياس هي (180) وأدنى درجة (60) وبمتوسط افتراضي (120)، يقابل كل فقرة ثلاثة أوزان (موافق- محايد- معارض)، وتأخذ الدرجات الايجابية (3-2-1) بينما تأخذ الدرجات السببية (3-2-1).

الوسائل الإحصائية:

لغرض تحقيق أهداف البحث وفرضياته وتحليل البيانات ومعالجتها احصائياً تم استخدام الوسائل الاحصائية مستعينا بالحقيبة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) (Statistical Package for the Social Sciences) وكذلك برنامج الجداول الالكترونية (Excel).

الفصل الرابع

النتائج المتعلقة بالفرضية الأولى:

" لا يوجد فرق ذو دلالة عند مستوى (0.05) بين متوسطات درجات الذكاء الإقناعي لدى افراد المجموعتين التجريبية والضابطة للبحث تبعا للاختبار القبلي " .

وللتحقق من هذه الفرضية تم استعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين (Two Independent sample t-test) إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (0.266) وهي أقل من القيمة التائية الجدولية البالغة (1.96) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (78)، وكما يبينه الجدول (3) الآتي:

الجدول (3)

نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين على مقياس الذكاء الإقناعي

الدلالة	قيمة t		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	المجموعة
	الجدولية	المحسوبة				
غير دالة	1.96	0.266	7.207	116.596	40	تجريبية قبلي
	(0.05) (78)		6.192	116.975	40	ضابطة قبلي

ويتضح من الجدول أعلاه عدم وجود فرق ذو دلالة إحصائية بين الاختبار القبلي للمجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة للاختبار القبلي على مقياس الذكاء الإقناعي، إذ بلغ المتوسط الحسابي للمجموعة التجريبية (116.596) وانحراف معياري قدره (7.207)، أما

المتوسط الحسابي للمجموعة الضابطة فقد بلغ (116.975) وانحراف معياري قدره (6.192)، مما يدل على أن المتوسطات الحسابية للمجموعتين التجريبية والضابطة أدنى من المتوسط الافتراضي والبالغ (120).

النتائج المتعلقة بالفرضية الثانية:

"لا يوجد فرق ذو دلالة احصائية عند مستوى (0.05) بين متوسطات درجات تنمية الذكاء الإقناعي تبعا لمتغيري المجموعة والجنس والتفاعل بينهما".

للتحقق من هذه الفرضية قام الباحث باستخراج الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لكل من متغير البحث (المجموعة والجنس) وكذلك التفاعل بينهما وكما يبينه الجدول (27) الآتي:

جدول (27)

متوسطات درجات تنمية الذكاء الإقناعي تبعا لمتغيري المجموعة والجنس

المجموعة	الجنس	العدد	متوسط الفرق	الانحراف المعياري
التجريبية الاولى	ذكور	20	44.7000	17.43590
التجريبية الثانية	إناث	20	49.4000	19.15422
كلي تجريبية		40	47.0500	18.23486
الضابطة الاولى	ذكور	20	0.4000	6.03647
الضابطة الثانية	إناث	20	0.3000	11.26289
كلي ضابطة		40	0.3500	8.92001
كلي جنس	ذكور	40	22.5500	25.86647
	إناث	40	24.8500	29.30350

من خلال المؤشرات الاحصائية للجدول أعلاه تم استخدام تحليل التباين ثنائي الاتجاه بتفاعل في درجات تنمية الذكاء الاقناعي ، وتبين أن القيمة الفائية المحسوبة لمتغير المجموعة بلغت (312.227) وهي أكبر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.978) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجات حرية (76،1) وهذا يعني وجود فرق دال احصائياً ولصالح المجموعة التجريبية ، اما بالنسبة لمتغير الجنس فقد بلغت القيمة المحسوبة (1.702) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.978) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجات حرية (1 , 76) وهذا يعني عدم وجود فرق دال احصائياً ، وكذلك الحال بمتغير التفاعل بين المجموعة والجنس فقد بلغت القيمة الفائية المحسوبة (0.613) وهي أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.978) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجات حرية (1 , 76) وهذا يعني عدم وجود فرق دال احصائياً وكما يبينه الجدول (28) الآتي:-

الجدول (28)

تحليل التباين الثنائي للمجموعتين التجريبية والضابطة

الدالة	القيمة الفائية		متوسط مجموع المربعات	مجموع المربعات	درجات الحرية	مصادر التباين
	الجدولية	المحسوبة				
دالة	3.978 (0.05) (76 , 1)	312.227	44935.200	44935.200	1	المجموعة
غير دالة		1.702	245.000	245.000	1	الجنس
غير دالة		0.613	88.200	88.200	1	المجموعة X الجنس
				208.553	15850.000	76
				59688.800	79	الكلية

ويتضح من الجدول أعلاه إن قيمة (f) المحسوبة تبعاً لمتغير المجموعة قد بلغت (312.227) وهي أكبر من قيمة (f) الجدولية والبالغة (3.978) عند مستوى (0.05) ودرجة حرية (3-79)، وهذا يعني أنه يوجد فرق ذو دلالة إحصائية لدى أفراد مجموعات البحث بين متوسطات تنمية الذكاء الاقناعي، وقد اعتمد الباحث على اختبار شيفيه للمقارنات البعدية (Schaffe test) للتعرف على المجموعات التي كان الفرق لصالحها. كونه يعتمد على القيم الجدولية للاختبار الفائي (two Way Anova)، فضلا عن أنه لا يتقيد بتساوي افراد المجموعات وكما يبينه الجدول (29) الآتي:-

جدول (29)

قيم شيفيه لنتائج تحليل التباين الثنائي تبعاً لمتغير المجموعة

قيمة شيفيه الحرجة	قيمة شيفيه				العدد	المجموعة
	الضابطة اناث	الضابطة ذكور	التجريبية اناث	التجريبية ذكور		
11.934	43.900	45.300	5.600		20	التجريبية ذكور
	49.500	50.900		5.600	20	التجريبية اناث
	1.400		50.900	45.300	20	الضابطة ذكور
		1.400	49.500	43.900	20	الضابطة اناث

ويتضح من الجدول أعلاه أن قيم شيفيه عند مقارنتها بين المجموعة التجريبية (الذكور) والمجموعتين الضابطة (ذكور - إناث) قد بلغتا (45.300 و 43.900) وهي أعلى من قيمة شيفيه الحرجة

والبالغة (11.934) وهذا يدل على وجود فرق دال إحصائياً عند مستوى دلالة (0.05) لصالح المجموعة التجريبية الأولى (الذكور)، وأن قيمتي شيفيه البالغتان (50.900 و 49.500) كانتا أعلى من قيمة شيفيه الحرجة والبالغة (11.934)، وهذا مما يعني وجود فرق دال إحصائياً عند مستوى دلالة (0.05) ولصالح المجموعة التجريبية الثانية (الإناث) وكذلك تدل على أن الفرق كان لصالح المجموعتين التجريبيتين الأولى والثانية.

ويعزو الباحث هذه النتيجة إلى فاعلية البرنامج التربوي الذي تم إعداده بهدف تنمية الذكاء الاقناعي لدى الطلبة، إذ تضمنت جلسات البرنامج أسئلة وتمارين وفيديوهات وقصص تتصف بالتفاعل بين الطلبة فضلاً عن التشويق العلمي بما يتضمنه من أحداث مواقف حياتية، وإن تأثر الطلبة بمحتواه زاد من دافعيتهم وثقتهم بنفسهم وقابلياتهم على إدارة نواتهم بطريقة إيجابية والاستفادة من خبرات الآخرين، والاستفادة من تجارب الحياة، وكذلك زاد من قدراتهم على التحكم في سلوكياتهم والتعامل مع الواقع بعقلانية وإيجابية من خلال امتلاك القدرة على احترام الذات وتكوين علاقات متبادلة وحل المشكلات باستخدام فن الحوار حسب ما يتطلب الموقف، وقد وجد الباحث أثناء تطبيق البرنامج التربوي رغبة المجموعة التجريبية في المشاركة واستمتاعهم به، ومشاركتهم الإيجابية من خلال طرح الاسئلة والدخول في تفاصيل البرنامج وطرح اراء ووجهات نظر مختلفة، فضلاً عن دافعيتهم في طرح بعض التساؤلات بغية تنمية اسلوب حوارى ناجح وفعال في ادارة مشاكلهم اليومية.

الاستنتاجات:

في ضوء نتائج البحث الحالي خرج الباحث بعدد من الاستنتاجات وهي كما يأتي:

- 1- إن للبرنامج التربوي أثر في تنمية الذكاء الإقناعي لدى طلبة الجامعة.
- 2- تبين أنّ الطلبة الذين يتعرضون لبرامج قائمة على فن الحوار تتبلور لديهم القدرة على تنمية الذكاء الإقناعي مقارنة بالطلبة الذين لا يشاركون في هكذا نوع من البرامج .
- 3- أبدى الطلبة المشاركون في البرنامج رغبة في مواصلة البرنامج والاستفادة من جلساته لتحقيق نتائج ايجابية وفعالة .
- 4- الطالبات أكثر تفاعلاً وتجاوباً مع البرنامج التربوي المقترح لتنمية الذكاء الإقناعي من الطلاب .

التوصيات:

مما تقدم من استنتاجات يوصي الباحث الجهات ذات العلاقة ببعض التوصيات وهي كما يأتي:

- 1- دعوة الجهات المسؤولة في الجامعة إلى الاستفادة من البرنامج التربوي المعد في هذه الدراسة لتنمية الذكاء الإقناعي لدى طلبة الجامعة .
- 2- الاستفادة من الاداة القياسية للذكاء الإقناعي الذي تم استخدامها في البحث الحالي من قبل الجهات المعنية .
- 3- إقامة دورات تدريبية للمدرسين في الجامعة لغرض إكسابهم قدرات فن الحوار .
- 4- إقامة دورات تدريبية للمدرسين في الجامعة لغرض إكسابهم قدرات الذكاء الإقناعي .

المقترحات:

- استكمالاً للبحث الحالي يقترح الباحث إجراء بعض من الدراسات المستقبلية وهي كما يأتي:
- 1- فاعلية برنامج تربوي قائم على فن الحوار لتنمية الذكاء الإقناعي لدى طلبة الإعدادية .
 - 3- إجراء دراسة مقارنة للذكاء الإقناعي بين الكليات للتخصصات العلمية والإنسانية لدى طلبة الجامعة .
 - 4- إجراء دراسة مقارنة للذكاء الإقناعي بين الطلبة المتميزين والعاديين لدى المدارس الإعدادية.

المصادر العربية

1. هياجنة، وائل سليم وآخرون (2015): ثقافة الحوار ومهاراته من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في الجامعات الاردنية وسبل تعزيزها . مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، المجلد(30)، العدد(3)، كلية التربية، جامعة اليرموك، عمان، الاردن .
2. العزاوي، مهدي سعيد حيدر (2014): هندسة التفاوض، الطبعة الاولى، ثقافة للنشر والتوزيع ، بيروت، لبنان .
3. الدبوني، الاء عبد الجبار محمد علي (2023): أثر برنامج تربوي وفقا لنظرية (Baumeister) في تعديل نضوب الانا لدى طلبة جامعة الموصل . اطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية التربية للعلوم الانسانية، جامعة الموصل .
4. بوسبة، خالد (2014): العلوم الاسلامية . الطبعة الاولى، الديوان الوطني للمطبوعات، الجزائر .
5. ابن منظور (2005): لسان العرب . الطبعة الثانية، دار جادر للطباعة والنشر، بيروت، لبنان .
6. الزرقي، زينب اكرم يحيى احمد (2024): أثر برنامج تربوي في تنمية التفكير الايجابي لدى طالبات المرحلة الاعدادية في مدينة الموصل . رسالة ماجستير (غير منشورة)، قسم العلوم التربوية والنفسية، كلية التربية للعلوم الانسانية، جامعة الموصل .
7. ميلز، هاري (2001): فن الاقناع . الطبعة الاولى ، مكتبة جرير، الرياض ، المملكة العربية السعودية .
8. ماجيو، روزالي (2009): فن الحوار والحديث الى أي شخص . الطبعة الثانية، مكتبة جرير، الرياض، المملكة العربية السعودية .
9. الحصري، علي (2003): طرائق تدريس الجغرافية . مشورات جامعة دمشق، دمشق، الجمهورية العربية السورية .
10. الحسن، حسان محمد (2015): النظريات الاجتماعية المتقدمة دراسة تحليلية في النظرات الاجتماعية المعاصرة . الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الاردن .

11. الحسنية، سعيد (2005): دليل التواصل الاجتماعي الناجح مع الآخرين. الطبعة الاولى، الدار العربية للعلوم، بيروت، لبنان .
12. محسن، نور عبد الحمزة (2022): الذكاء الإقناعي لدى الطلبة المتميزين ، مجلة نسق، مجلد(36) العدد (2) ، كلية التربية الاساسية، جامعة بابل، العراق .
13. التميمي، منصور حسين خليل وامال اسماعيل حسين العزاوي (2022): الذكاء الإقناعي لدى طلبة الجامعة . مجلد(34)، عدد(6)، مجلة نسق، الجامعة المستنصرية- كلية التربية .
14. ابو علام، رجاء محمد (2006): منهاج البحث في العلوم التربوية والنفسية. الطبعة الخامسة، دار النشر للجامعات، القاهرة، جمهورية مصر العربية .

المصادر الاجنبية

- 1- Lakhani ,Dave .(2005): **making warming work bisie ID BA Book.**
- 2- Mortensen ,Kurt .W.(2008): **persuasion IQ .American Management Association international ,New york.**
- 3- Milles, Harry, (2000): How to comment. Attention, change mind and influence people by American divition, New York