



جمهورية العراق

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة بابل - كلية التربية الأساسية

الدراسات العليا / الماجستير

الذكاء الإقناعي وعلاقته بالبراعة الاجتماعية

لدى الطلبة المتميزين و أقرانهم العاديين

رساله مقدمه إلى مجلس كلية التربية الأساسية في
جامعة بابل وهي جزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في
التربية وعلم النفس / التربية الخاصة

من قبل الطالبة

نور عبد الحمزة محسن الخفاجي

بإشراف

أ. د عبد السلام جودت الزبيدي

الآية القرآنية

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿ وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ
وَرَزَقْنَاهُمْ مِّنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَىٰ كَثِيرٍ مِّمَّنْ
خَلَقْنَا تَفْضِيلًا ﴾

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(سورة الأسراء : آية ٧٠)

إقرار المشرف

أشهدُ أنّ هذه الرسالة الموسومة بـ (الذكاء الاقناعي و علاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين) التي قدمتها الطالبة (نور عبد الحمزة محسن) قد جرت تحت إشرافي بجامعة بابل - كلية التربية الأساسية وهي جزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في التربية و علم النفس - تربية خاصة .

أ. د عبد السلام جودت الزبيدي

التاريخ : / / ٢٠٢٢

بناءً على التوصيات المتوافرة في الرسالة ومراعاة الباحثة لمنهجية البحث العلمي نرشح هذه الرسالة للمناقشة.

أ.د عماد حسين المرشدي
رئيس قسم التربية الخاصة

التاريخ : / / ٢٠٢٢

أ.د فراس سليم الحياوي
معاون العميد للشؤون العلمية والدراسات العليا

التاريخ : / / ٢٠٢٢

إقرار المقوم اللغوي

أشهد أنني قرأت الرسالة الموسومة بـ (النكاء الاقناعي و علاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين) التي تقدمت بها الطالبة (نور عبد الحمزة محسن الخفاجي) وقد اطلعت عليها ودققتها من الناحية اللغوية، وبذلك أصبحت الرسالة مطابقة على وفق قواعد اللغة وتم فحصها لغوياً، وبناءً على التوصيات والصلاحيات وقعت على ذلك .

اللقب العلمي والإسم : أستاذ مساعد/ محمد احمد زكي المرزوك

التخصص : اللغة العربية/ فرع اللغة

التاريخ : / / ٢٠٢٢

إقرار المقوم العلمي الاول

أشهد أنني قرأت الرسالة الموسومة بـ (الذكاء الإقناعي و علاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين) المقدمة من قبل الطالبة (نور عبد الحمزة محسن الخفاجي) في جامعة بابل - كلية التربية الاساسية تخصص تربية خاصة وقد قومتها علمياً فأصبحت سليمة من الناحية العلمية وبناءً على التوصيات والصلاحيات وقعت على ذلك .

المقوم العلمي

اللقب العلمي والإسم :

التخصص :

التاريخ : / / ٢٠٢٢

إقرار المقوم العلمي الثاني

أشهد أني قرأت الرسالة الموسومة بـ (الذكاء الإقناعي وعلاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين وقرانهم العاديين) المقدمة من الطالبة (نور عبد الحمزة محسن) في جامعة بابل_كلية التربية الأساسية تخصص التربية وعلم النفس / التربية الخاصة، وقد قومتها علمياً فأصبحت سليمة من الناحية العلمية ، وبناءً على التوصيات والصلاحيات وقعت على ذلك .

المقوم العلمي

اللقب العلمي والإسم :

التخصص :

التاريخ : / / ٢٠٢٢

قرار لجنة المناقشة

نحن أعضاء لجنة المناقشة نشهد أننا قد اطلعنا على هذه الرسالة الموسومة (الذكاء الإقناعي و علاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين) التي تقدمت بها طالبة الماجستير (نور عبد الحمزة محسن الخفاجي) وناقشنا الطالبة في محتويات الرسالة وفيما له علاقة بها , ونرى بأنها جديرة بالقبول للحصول على درجة الماجستير في التربية وعلم النفس - تربية خاصة وبتقدير () .

التوقيع:

التوقيع:

أ.م.د نغم عبد الرضا عبد الحسين

أ.م عقيل خليل ناصر

عضوا

عضوا

التوقيع:

التوقيع:

أ.د ساهرة قحطان عبد الجبار

أ.د عبد السلام جودت الزبيدي

عضوا رئيساً

عضواً ومشرفاً

صدقها مجلس كلية التربية الاساسية / جامعة بابل بتاريخ / ٢٠٢٢/

الاستاذ الدكتور

علي عبد الفتاح الحاج فرهود

العميد

التاريخ: / ٢٠٢٢/

إِهْدَاء

الى

*من شرف الله الصلاة بالصلاة عليه (صل الله عليه و آله و سلم)

*الكواكب الزاهرة و الشمس المضيئة و الاقمار المنيرة اعلام الهدى و سفن النجاة (اهل البيت عليهم السلام)

*إلى أبي قدوتي، ومثلي الأعلى في الحياة؛ فهو من علمني كيف أعيش بكرامة وشموخ.

*أمي الحنونة لا أجد كلمات يمكن أن تمنحها حقها، فهي ملحمة الحب وفرحة العمر، ومثال التفاني والعطاء.

*زوجيأروع من جسد الحب بكل معانيه.. فكان السند والعطاء .. قدم لي الكثير من صور الصبر .. والأمل .. والمحبة ..لن أقول شكرا .. بل سأعيش الشكر معك دائماً

*أولادي..... فلذات الأكباد.

*إخوتي.... سندي وعضدي وأفراحي و أحزاني

*إلى المعين الذي لا ينضبأساتذتي الأفاضل

الباحثة

شكر وامثان

قال تعالى : **بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ** (وَسَيَجْزِي اللَّهُ الشَّاكِرِينَ) صدق الله العلي العظيم

(آل عمران : ١٤٤).

الحمد لله الذي جعل الحمد مفتاحاً لذكره ، وخلق الاشياء ناطقة بحمده وشكره والصلاة والسلام على نبيه محمد المشتق اسمه من الحمد وعلى آله الطاهرين أولي المكارم والجود وبعد .

يَسْرَنِي بعد أن أنهيت كتابة هذا البحث أن أتقدم ببالغ الشكر والتقدير إلى مشرفي الأستاذ الدكتور (عبد السلام جودت الزبيدي) لتوجيهاته السديدة والقيمة وجهود مبذولة ومتابعة مستمرة ساهمت بشكل كبير في إظهار البحث بالشكل المطلوب فجزاه الله خير جزاه ووفقه لما يحب ويرضى وعسى ان يطيل الله في عمره ليبقى نبراسا متلألاً في سماء العلم والعلماء. كما أتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ الدكتور (عماد حسين عبيد المرشدي) رئيس قسم التربية الخاصة , كما يسعدني أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى الاساتذة لجنة السمنار و أساتذتي في قسم التربية الخاصة - كلية التربية الأساسية في جامعة بابل .

ويسعدني أيضاً أن أقدم شكري وتقديري إلى عمادة وموظفي كلية التربية الاساسية و المكتبة المركزية لجامعة بابل و مكتبة كلية التربية الاساسية لما قدموه لي من المساعدة وحسن المعاملة وكذلك الأساتذة المحكمين الأفاضل الذين تمت الاستعانة بأرائهم وتوجيهاتهم القيمة.

ومن الله التوفيق

الباحثة

مستخلص البحث

هَدَفَ البحثُ الحالي التعرفَ على :

١. مستوى الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين .
٢. مستوى البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين .
٣. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
٤. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
٥. هل توجد علاقة بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين ؟
٦. مستوى الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين .
٧. مستوى البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين .
٨. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
٩. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
١٠. هل توجد علاقة بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين ؟
١١. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية لذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية بين الطلبة المتميزين و اقرانهم الطلبة العاديين ؟
١٢. نسبة أسهام البراعة الاجتماعية في الذكاء الاقناعي.

وتحقيقاً لأهداف البحث تبنت الباحثة مقياساً للذكاء الاقناعي والذي تُضمّن (٢٠) فقرة، كما بنت الباحثة مقياساً للبراعة الاجتماعية الذي تضمّن (٤٠) فقرة موزعة على سبع مجالات , وتم استخراج الخصائص السيكومترية لكل منهما المتمثلة بالصدق والثبات، وتحدد مجتمع البحث الحالي بطلبة المرحلة الثانوية من المتميزين و العاديين الدراسات الصباحية (حكومي) في مركز

محافظة بابل و للعام الدراسي (٢٠٢١ - ٢٠٢٢) ، إذ استعملت الباحثة أسلوب العينة القصدية في اختيار الطلبة المتميزين و العينة العشوائية في اختيار الطلبة العاديين وبلغ عدد أفراد العينة (٤٠٠) طالبا و طالبة من طلبة الصف الرابع العلمي و بواقع (٢٠٠) من الطلبة المتميزين منهم (١٠٠) ذكور و (١٠٠) اناث و (٢٠٠) من الطلبة العاديين منهم (١٠٠) ذكور و (١٠٠) اناث .

تمخض عن البحث مجموعة من النتائج أهمها:

١. ان الطلبة المتميزين يوجد لديهم الذكاء الاقناعي.
 ٢. توجد براعة اجتماعية لدى الطلبة المتميزون .
 ٣. لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين وفقا لمتغير الجنس (ذكر - انثى).
 ٤. لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين وفق متغير الجنس (ذكر - انثى) .
 ٥. توجد علاقة ارتباطيه موجبة بين الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزون و هذه العلاقة بسيطة.
 ٦. لا يوجد لدى طلبة المدارس الثانوية العادية ذكاء اقناعي.
 ٧. لا يوجد لدى طلبة المدارس الثانوية العادية براعة اجتماعية.
 ٨. لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في الذكاء الاقناعي لدى طلبة المدارس الثانوية العادية والتي تعزى لمتغير الجنس (ذكر - انثى) .
 ٩. لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في لبراعة الاجتماعية لدى طلبة المدارس الثانوية العادية وفقا لمتغير الجنس (ذكر - انثى) .
 ١٠. توجد علاقته ارتباطيه موجبة بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية لدى طلبة المدارس الثانوية العادية و هذه العلاقة بسيطة.
 ١١. توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية و لصالح الطلبة المتميزين بالمقارنة مع اقرانهم العاديين .
 ١٢. أسهم الذكاء الاقناعي في البراعة الاجتماعية.
- وطبقا للنتائج التي توصل اليها البحث الحالي قدمت الباحثة مجموعة من التوصيات والمقترحات.

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
ب	الآية القرآنية
ت	إقرار المشرف
ث	إقرار المقوم اللغوي
ج	إقرار المقوم العلمي الاول
ح	إقرار المقوم العمي الثاني
خ	قرار لجنة المناقشة
د	الإهداء
ذ	شكر وامتنان
ز-ر	مستخلص البحث
س-ض	ثبت المحتويات
ط-ظ	ثبت الجداول
ظ	ثبت الاشكال
ظ-ع	ثبت الملاحق
١٠-٢	الفصل الأول تعريف بالبحث
٢	مشكلة البحث
٥	أهمية البحث
١٠-٩	أهداف البحث
١٠	حدود البحث
١٠	تحديد المصطلحات
٧٤-١٥	الفصل الثاني إطار نظري ودراسات سابقة
١٥	المحور الاول : إطار نظري ومقدمة الذكاء الاقناعي
١٦	مفهوم الاقناع
١٧-١٦	الجزور التاريخية لعملية الاقناع

١٧	قواعد الاقناع
١٨-١٧	مبادئ الاقناع
١٩-١٨	العناصر الاتصالية المهمة للإقناع
٢٠-١٩	علاقة الاقناع بالاتصال
٢٠	علاقة الاقناع بالتأثير
٢١-٢٠	عوامل نجاح الاقناع
٢١	عوائق الاقناع
٢٣-٢١	الذكاء الاقناعي
٢٤-٢٣	مؤشرات الذكاء الاقناعي
٢٦-٢٤	ادوات الذكاء الاقناعي
٢٤	استعمالات الذكاء الاقناعي
٢٦	العوامل المؤثرة على الذكاء الاقناعي
٣٤-٢٧	النظريات التي فسرت الذكاء الاقناعي
٣٥	مناقشة النظريات التي تناولت الذكاء الاقناعي
٣٧-٣٦	ثانياً: البراعة الاجتماعية ومفهومه
٣٨-٣٧	مفهوم الاجتماعي
٣٨	البراعة الاجتماعية
٣٨	خصائص البراعة الاجتماعية
٣٩-٣٨	اهمية البراعة الاجتماعية
٤٦-٣٩	مكونات البراعة الاجتماعية
٤٦	العوامل المؤثرة في البراعة الاجتماعية
٤٧-٤٦	اساليب اكتساب وتنمية البراعة الاجتماعية
٤٩-٤٧	النظريات التي فسرت البراعة الاجتماعية
٤٩	انموذج (بانديورا) للتدريب على المهارات الاجتماعية
٥١-٤٩	مناقشة النظريات
٥٢	المحور الثالث: مفهوم الطلبة المتميزين

٥٦-٥٣	خصائص الطلبة المتميزين
٥٦	مدارس المتميزين
٥٨-٥٦	مشكلات المتميزين
٦٠-٥٨	العوامل المساهمة في نمو التميز
٧٤-٥٩	دراسات سابقة
٥٩	المحور الثاني : الدراسات السابقة
٦٧-٦١	دراسات تناولت الذكاء الإقناعي
٧١-٦٧	دراسات تناولت البراعة الاجتماعية
٧١	موازنه البحث الحالي مع الدراسات السابقة
٧٤-٧١	جوانب الإفادة في الدراسات السابقة
١١٢-٧٦	الفصل الثالث منهجية البحث واجراءاته
٧٦	أولاً: منهج البحث
٧٨-٧٦	ثانياً: مجتمع البحث
٨٠-٧٩	ثالثاً: عينة البحث
٨٠	رابعاً: اداتا البحث
١١٢-١١١	خامساً: الوسائل الاحصائية
١٣٣-١١٤	الفصل الرابع عرض النتائج وتفسيرها
١١٤	عرض النتائج وتفسيرها
١٣٢-١٣١	الاستنتاجات
١٣٣-١٣٢	التوصيات
١٣٣	المقترحات
١٤٦-١٣٥	

قائمة المصادر	
١٤٤-١٣٥	أولاً : المصادر العربية
١٤٦-١٤٥	ثانياً : المصادر الأجنبية
١٧٠-١٤٨	الملاحق
A - c	مستخلص البحث باللغة الأجنبية

ثبت الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
٧٧	مجتمع البحث	١
٧٩	عينات البحث	٢
٨١	آراء المحكمين حول صلاحية الفقرات مقياس الذكاء الإقناعي	٣
٨٣	عدد المدارس وافراد العينة التجربة الاستطلاعية للطلبة	٤
٨٣	طريقة التصحيح لمقياس الذكاء الإقناعي	٥
٨٥	عينة التحليل الاحصائي لمقياس الذكاء الإقناعي	٦
٨٧-٨٦	القوة التمييزية للمجموعتين العليا والدنيا لمقياس الذكاء الإقناعي	٧
٨٨	معاملات الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس الذكاء الإقناعي	٨
٩١	نتائج اختبار التوزيع الطبيعي (كلمجروف-سميرنوف)(شابيرو-ولك) للذكاء الإقناعي	٩
٩٢	المؤشرات الاحصائية لمقياس الذكاء الإقناعي	١٠
٩٦	توزيع مجالات مقياس البراعة الاجتماعية وعدد فقراتها	١١
٩٧	آراء الخبراء حول صلاحية الفقرات لمقياس البراعة الاجتماعية	١٢
٩٨	التعديلات التي طرأت على فقرات مقياس البراعة الاجتماعية	١٣
٩٩	توزيع فقرات الايجابية والسلبية لمقياس البراعة الاجتماعية	١٤
١٠٢-١٠٠	القوة التمييزية للمجموعتين العليا والدنيا للبراعة الاجتماعية	١٥

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
١٠٣	درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس البراعة الاجتماعية	١٦
١٠٤	درجة الفقرة بدرجة المجال الذي تنتمي اليه لمقياس البراعة الاجتماعية	١٧
١٠٥	توضيح معاملات ارتباط درجة كل بعد والدرجة الكلية لمقياس البراعة الاجتماعية	١٨
١٠٨	نتائج اختبار التوزيع الطبيعي (كلمجروف-سميرنوف)(شايبير-وولك) للبراعة الاجتماعية	١٩
١٠٩	المؤشرات الاحصائية لمقياس البراعة الاجتماعية	٢٠
١١٤	توضيح نتائج اختبار كولموكروف - سميرنوف لعينة واحدة لقياس مستوى الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين	٢١
١١٦	توضيح نتائج اختبار كولموكروف - سميرنوف لعينة واحدة لقياس مستوى البراعة الاجتماعية لدى المتميزين	٢٢
١١٧	توضيح نتائج اختبار مان وتني لعينيتين مستقلتين (u) لقياس الفروق ذات الدلالة الإحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى)	٢٣
١١٩	توضيح نتائج اختبار مان وتني لعينيتين مستقلتين (u) لقياس الفروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى)	٢٤
١٢٠	توضيح العلاقة بين الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين	٢٥
١٢١	توضيح نتائج اختبار (T) ت لعينة واحدة لقياس مستوى الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين	٢٦
١٢٢	توضيح نتائج اختبار (T) ت لعينة واحدة لقياس مستوى البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين	٢٧
١٢٣	توضيح نتائج اختبار (T) ت لعينيتين لقياس فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى)	٢٨

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
	(
١٢٤	توضيح نتائج اختبار (T) لعينيتين مستقلتين لقياس الفروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى)	٢٩
١٢٦	توضيح العلاقة بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين	٣٠
١٢٧	جدول الفروق ذات دلالة إحصائية لذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية بين الطلبة المتميزين و اقرانهم الطلبة العاديين	٣١
١٢٩	نتائج الاختبار الفائي لتحليل الانحدار الخطي لمعرفة مدى اسهام متغير الذكاء الاقناعي في البراعة الاجتماعية	٣٢
١٣٠	معامل الارتباط ومربعة ومعامل التحديد والخطأ المعياري	٣٣
١٣٠	اسهام البراعة الاجتماعية في الذكاء الاقناعي	٣٤

ثبت الاشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الشكل
٢٩	يوضح نموذج الاقناع	١
٢٩	يوضح نموذج التفاوض	١
٣٠	يوضح نموذج التعصب	٢
٣٠	يوضح نموذج الاستقطاب	٤
٩٣	ذكاء المتميزين والعاديين	٥
١١٠	براعة المتميزين والعاديين	٦

ثبت الملاحق

الصفحة	عنوان الملاحق	الملاحق
١٤٨	كتاب تسهيل مهمة الى مديرية تربية بابل	١
١٤٩	كتاب تسهيل مهمة الى المدارس الثانوية في مركز محافظة	٢

	بابل	
١٥١-١٥٠	احصائية للمدارس الثانوية في مركز محافظة بابل	٣
١٥٢	مقياس الذكاء الإقناعي بصيغته الاولى	٤
١٥٥	مقياس البراعة الاجتماعية بصيغته الاولى	٥
١٦٢	اسماء الساده المحكمين في تقويم المقياسين	٦
١٦٤	مقياس الذكاء الإقناعي بصورته النهائية	٧
١٦٧	مقياس البراعة الاجتماعية بصيغته النهائية	٨

الفصل الأول

تعريفٌ بالبحثِ

أولاً : مشكلةُ البحثِ

ثانياً : أهميةُ البحثِ

ثالثاً : أهدافُ البحثِ

رابعاً : حدودُ البحثِ

خامساً : تحديدُ المصطلحاتِ

أولاً : مشكلة البحث (Research problem):

يشهد العصر الحالي تحديات اجتماعية واقتصادية ودينية وسياسية. ولعل أهم أسباب هذه التحديات والخلافات يرجع بالدرجة الأولى إلى غياب الحوار. والذي يترتب عليه ركود فكري سواء في فهم الأفراد أو المجتمعات بكل مؤسساتها. وبدلاً من أن يصبح الاختلاف رحمة وإثراء للآراء يحدث التفكك والتعنت ويتحول الخلاف إلى اختلاف الفكر والمشاعر فيصبح المجتمع مجموعة من الأفراد المتباغضين. وهنا تدق نواقيس الخطر عالية على الفور للسعي والحفاظ على وحدة المجتمع وسلامته. وتبرز الحاجة الماسة إلى السلوك الإنساني من خلال الحوار الفكري البناء والمُقنع الذي يؤدي إلى تغيير وإصلاح المجتمع وبناء الحضارات.

(زايد، ٢٠٠٧: ١١)

واثبت التاريخ أن الإنسان لا يمكن أن يقيم حضارة أو يصنع مستقبلاً ما لم يغير من نفسه ابتداءً ثم يسير جاداً في طريق التغيير من حوله ليعيش في هناء وصفاء مع نفسه ومع الآخرين. ولعل عملية التغيير هذه تتطلب قدرات عالية من الذكاء وتحتاج إلى أناس عقلاء أذكى لهم هم عالية. يمتلكون القدرة على فهم الناس والقدرة على إقناعهم ومحاورتهم بطرق ذكية.

(الحمادي، ١٩٩٩: ١٠٥)

فالذكاء الإقناعي تبنى عليه الكثير من الخطوط الرئيسية لمستقبلنا واهدافنا وخياراتنا الراهنة واللاحقة، لذلك ينبغي استغلال هذه المواهب والطاقات لتحسين الحياة العملية والعلمية وتخطي هذه العقبات المستجدة التي تواجهنا، خصوصاً مع كل النمو السريع الذي تشهده مجالات الحياة المختلفة والتطور المتنامي في مجال التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات، مما يفرض تحديات مضاعفة على الافراد خاصة في دول العالم الثالث، الامر الذي يتطلب اعداد جيل قادر على التكيف والتأقلم مع هذه التغيرات المتسارعة، لذلك تسعى الامم المتقدمة باستمرار الى استثمار هذه الطاقات وتنميتها وتستخدم كل الطرق والاساليب لاستغلال هذه القدرات لتحقيق التنمية الشاملة، كما يقول الفيلسوف الالمانى غوته "مستقبل الامة ينبع من طاقات عناصرها الفتية" (جولمان، ٢٠٠٦).

وعلى الرغم من الأبحاث التي قدمت في هذا الخصوص فلازال يتم التعامل مع المتميزين بصورة عشوائية وفي سياقات بعيدة عن التخطيط العلمي المطلوب الذي يحتضن قدراتهم ومواهبهم، حيث أشارت الكثير من الدراسات والبحوث الى وجود قصور في مناهج الطلبة المتميزين وبين الطلبة العاديين، وقلة توفير الوسائل والتقنيات الخاصة بتطبيق هذه المناهج. لذلك فالطلبة المتميزين بحاجة الى توفير بيئة تعليمية تتناسب مع قدراتهم وهذا مالم نشهده في واقعنا التربوي البعيد كل البعد عن الاهتمام بهذه الفئة، وعدم تعريف المجتمع بأهميتهم، باعتبارهم ثروة المجتمع وتقدمه. (زام، ٢٠١٨: ٣)

لايزال يتعامل مع الذكاء بالنظرة التقليدية، الامر الذي يترتب عليه خسائر كبيرة في الطاقات البشرية، ولتعرض مجتمعنا العراقي إلى مزيد من الضغوطات وتغيرات في السنوات الأخيرة متمثلة بالحروب والدمار والحصار الذي عم البلاد، فقد كان لها الأثر السيئ على طبيعة حياة الفرد العراقي بصورة عامة، وطالب المرحلة الثانوية بصورة خاصة، والذي يعد بمرحلة بناء لشخصيته، إلا أن هذه التغيرات البيئية والنفسية تجعل منه قلقاً مضطرباً غير عارف بمسؤولياته تجاه نفسه و تجاه المجتمع الذي يعيش فيه ، وفي الوقت الذي تظهر فيه مشكلات متعددة في المجال التعليمي والتربوي، فضلاً عن ضعف مستوى طلبتنا بمهارات التفكير لدى عموم الطلبة وخاصة المتميزين حيث لا تتوفر لهم البرامج المناسبة لدعم نموهم، والتمسك بأساليب التعليم التقليدية التي تعتمد على تقديم المعلومات بطريقة التلقين، فقد دعت الحاجة الى التوجه لدراسة جوانب الذكاء الاقناعي لدى الطلبة بشكل عام والمتميزين بشكل خاص في أمل الوصول الى طريقة تجعل هؤلاء الطلبة أكثر قدرة على التفكير ومساعدتهم في الوصول الى طرق جديدة في حل المشكلات واتخاذ القرارات السليمة في المواقف الصعبة، بالإضافة الى تشجيعهم على استيعاب المعلومات الجديدة بسرعه وسهولة مجاراةً للتطور الفكري السريع الذي نشهده في عصرنا هذا. (كرمة، ٢٠١٤: ١١). وهذا بدوره يؤدي بالتالي الى توجيه الأنظار الى دراسة مشكلة البراعة الاجتماعية لديهم. وان من الضروري ألقاء الضوء والكشف عن البراعة الاجتماعية والتأثيرات المرتبطة بها مما يساعد على فهمها لتحقيق الصحة النفسية للطلاب .

اذ ان نقص في امتلاك للبراعة الاجتماعية التي يوفرها الذكاء الإقناعي هي من أبرز الامور التي تضيق الطريق امام الطلبة لتحقيق اهدافهم والوصول إلى النجاح في مختلف مواقف حياتهم سواء أكانت شخصية كعلاقاته مع اقرانه او على مستوى تحصيله او غيرها، ويؤدي الى فشل الفرد في اقامة علاقات ودية مع المحيطين به، وعدم الحصول على الموقع المناسب والمكانة المناسبة بين الزملاء، وصعوبة في الافصاح عن مشاعره وصعوبة في فهم وتفسير سلوك ومقاصد الآخرين ويؤدي الى ظهور كثير من المشكلات والاضطرابات النفسية مثل الحساسية الزائدة والخجل وغيرها، وتزداد الضغوط والمشاق وتفشل العلاقات بين الأفراد، لذلك يعد افتقار الفرد للبراعة الاجتماعية عائقا قويا يحول دون إشباع حاجاته النفسية.

(الدخيل الله ، ٢٠١٤ : ٢٣ - ٢٤)

و استنادا الى ذلك أن من الضروري العناية بالطلبة المتميزين و اعادة النظر بالفلسفة الاجتماعية و السياسية و التربوية. وتهيئة البرامج العلمية المناسبة لتطوير قدراتهم في المراحل الدراسية كافة ، مما جعل معظم الدول تبحث في كيفية أعداد أفرادها أعدادا سليما على نحو يجعل منهم مواطنين قادرين على اتخاذ القرار وتحمل المسؤولية في ظل تلك التغيرات، الأمر الذي يتطلب نوعا من التفكير والتربية يختلف عما هو موجود حاليا. (ابو أسعد، ٢٠١١: ١٨)

وقد لاحظت الباحثة من خلال اطلاعها ان هناك ضعف لدى الطلبة بشكل عام والطلبة المتميزين بشكل خاص في استخدام مهارات الذكاء الإقناعي وكذلك هنالك نقص لدى هؤلاء الطلبة في امتلاك البراعة الاجتماعية التي يوفرها الذكاء الإقناعي، اضافة الى ندرة البحوث والدراسات المتعلقة بالذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية سواء اكان ذلك في بيئة العراق المحلية او العربية أو في الدراسات الاجنبية، ومن هذه المنطلقات تصبح لدراسة الحالية ضرورات بحثية لها مبررات علمية منطقية.

وقد جاءت الدراسة الحالية تجيب على التساؤل الآتي:

- ما علاقة الذكاء الإقناعي بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين؟

ثانياً : أهمية البحث (Research Importance)

اصبح الاهتمام بالثروة البشرية من الضروريات الحتمية لتقدم المجتمعات العصرية ورفيها، وان هذا التقدم في أي بلد لايتوقف فقط على مواردها الاقتصادية والاجتماعية وانما على هذه الثروة الانسانية التي يمتلكها إذا أحسن توجيهها وتحسينها من المشاكل التي تظهر في الحاضر والمستقبل، ولابد لها من اعطاءها الاهتمام والاولوية لهذه لشريحة من الطلبة المتميزين لانهم يشكلون اهم قوة بشرية لأي مجتمع فهم مصدر الطاقة والتجديد والتغيير والانتاج ويتميزون بخصائص اقناعية تظهر جلية في مستويات ادائهم العالي الذي يفوق ما يؤديه اقرانهم العاديين، لذا اصبح التوجه لدراسة الاقناع وتدريبه توجهاً عالمياً لما له من نتائج وتأثيرات ايجابية في تقدم المجتمعات وبخاصة ان تحديات العصر تدعو الى اتخاذ مواقف اقناعية.

(التميمي، ٢٠١١: ٣٨-٣٩)

لذلك لم تعد مسألة الاهتمام بالطلبة المتميزين مجرد قضية تربوية أو علمية بل تجاوزت آفاقها الى المجالات السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية بمختلف صورها، حيث أحتل موضوع العناية بالمتميزين وتنمية قدراتهم دورا بارزا في الأونة الاخيرة في التسابق بين الدول المتقدمة لبلوغ ناحية الانجاز العلمي. (كرمة، ٢٠١٤: ١١)

وإن هذه التطورات العالمية المتسارعة في شتى ميادين العلم والمعرفة تعتبر أحد العوامل الرئيسية التي أدت إلى الاهتمام باكتشاف المتميزين ورعايتهم اذ إن المؤشرات تدل على إن المستقبل سوف يشهد المزيد من التحولات في كافة مجالات النشاط الانساني والتي سوف يكون لها تأثير في التصدي للمشكلات القائمة والمتوقعة من أجل وضع الحلول المناسبة لها أو تقليص أضرارها إلى أدنى حد ممكن. (غيث ، ٢٠٠٩ : ٢٩)

إن الاهتمام بالمتميزين لا يقتصر على توفير البرامج التربوية والتعليمية التي تهتم بتنمية قدراتهم العقلية والمعرفية، ولا يقتصر كذلك على سن القوانين والانظمة والتشريعات التي تنظم حياتهم وتسهل التعامل معهم، بل انه يتعدى ذلك إلى رعايتهم نفسياً وجسماً واجتماعياً وانفعالياً، ووضع البرامج الإرشادية والتوجيهية التي تضمن لهم نمواً نفسياً وجسماً واجتماعياً وانفعالياً

متكاملاً يحقق الشخصية السوية المتكاملة في جميع جوانبها. (الجديبي ، ٢٠٠٣ : ٢٢) ويتضمن النظام التربوي الذي يهتم بالمتميزين ورعايتهم الكثير من الأسس منها توفر القناعة التامة لدى المسؤولين والمهتمين المتحملين مسؤولية التربية والتعليم بضرورة توفير أساليب الرعاية الخاصة بهؤلاء الطلبة لإيجاد سياسات واضحة برسم الخطط والاستراتيجيات الخاصة بهم وتوفير الرعاية الكاملة لهم وتوفير الإدارة المتخصصة لهم يتولون شؤون رعايتهم والإشراف عليهم وكذلك توفير المدرسين المتخصصين والمناهج والأنشطة التعليمية المختلفة التي تعمل على تنميتهم وتطويرهم وأخيراً توفير الحوافز والمدعمات التي تعمل على تشجيعهم وتدفعهم إلى النمو والتطور نحو الأفضل. (حيدر ، ٢٠٠٤ : ٤١)

ولكي يصبح الطلبة المتميزون أساس الأمة وعصبها وموضوع آمالها ويقودوها في مستقبل حياتها ويكون لهم الدور البارز بنهوضها أمام العالم المتحضر فينبغي ان نفهم ان الذكاء العام وحده لا يضمن نجاحهم وتفوقهم وإنما يحتاجون الى الذكاء الاقناعي الذي يعد مفتاح النجاح في المجالات العلمية والعملية. (المصدر ، ٢٠٠٨ : ٥٩٠)

لذلك فإن الذكاء الاقناعي كواحد من مجموعة القدرات الأساسية المطلوبة في الحياة يمثل بالتأكيد الفكرة التي حان وقتها المناسب، فهو يبيلور الكثير مما نعرفه عن أحد الأبعاد المهمة للفعالية الإنسانية، ويشتمل هذا النوع من الذكاء-الشديد الأهمية- على القدرة في التغلب ومقاومة تيار المشكلات الجارفة من مواقف تفاوضية التي تواجهه في معاملاته اليومية، لذلك تتطلب من الشخص الذكي اقناعياً ان يكون لديه العديد من المهارات والبراعة الاجتماعية. (عادل، ٢٠١٤: ٨)

فقد أكدت دراسة (البديري ٢٠٠١ : ٦) أن ذوي الذكاء الاقناعي المرتفع لديهم توافق في العلاقات الاجتماعية، والثقة بالنفس، والتكيف في المواقف التي تتطلب البراعة الاجتماعية، إذ تتكامل في شخصية الفرد قوى الإنسان الجسمية والعقلية والانفعالية ككائن اجتماعي، وبدون هذه الصفة الاجتماعية لا يتيسر له أن ينمو كإنسان.

ويرتبط اكتساب البراعة الاجتماعية ارتباطاً وثيقاً بعامل الذكاء وسرعة النمو المعرفي والعوامل الثقافية والبيئية بجدول عام، إذ أثبتت الدراسات ان الطلبة الاكثر ذكاء أسرع في اكتساب البراعة الاجتماعية، ولديهم القدرة على بناء شبكة من العلاقات الاجتماعية. (العتوم، ٢٠٠٤ : ٤)

وقد اشار جولمان ان هنالك مهن لا يكفي فيها الاتقان المعرفي بمفرده بل لابد ان يمتلك الفرد مجموعة من الكفاءات الشخصية والاجتماعية تمكنه من ان يؤدي مهام مهنته بشكل افضل ويستطيع من خلالها تولي مناصب قيادية عليا. (Golman,2006:241)

فالبراعة الاجتماعية من الموضوعات الأساسية المهمة التي يهتم المربون وعلماء النفس والاجتماع بدراستها والبحث فيها. لمالها من انعكاسات على الكثير من المجالات التربوية والاجتماعية التي تتصل ببرامج التعليم والمناهج والعلاقات الاجتماعية والسياسية بين الأفراد والشعوب. (ريجيو، ٢٠٠٦: ٣٠)

وتتمثل البراعة الاجتماعية بالسرعة والدقة والمهارة في اداء نشاط اجتماعي، فالطالب ذو البراعة الاجتماعية العالية يتقن نشاطاته بسرعة وبدرجة عالية من الدقة والتفنن ، وهناك من يميل الى قصر استعمال المصطلح على النشاط ذي الطبيعة الحركية كالتجارة والرياضات المختلفة ، الا ان الغالبية لا ترى بأساً من مد المصطلح ليشمل كافة انواع الانشطة سواء كانت حركية او ذهنية او اجتماعية وعلى هذا الاساس كثيراً ما نتكلم عن براعات حسابية وبراعات لغوية وبراعات في إقامة العلاقات الاجتماعية والحفاظ عليها (نشواني، ٢٠٠٣ : ٣٣)

لذلك تكمن اهمية البراعة الاجتماعية في قدرة الطالب على اقامة علاقات اجتماعية جيدة مع زملاءه ، التكيف والتأقلم في المجتمع ، ومواجهة الصعوبات التي تواجهه ، وتجعله يكتسب ثقة بالنفس والابداع في انجازاته التي تتفق مع قدراته وامكانياته، واشباع حاجاته النفسية، لذلك ينبغي تدريب الطلبة على البراعة الاجتماعية وخاصة "الطلبة المتميزين" الذين يمتلكون في مثل هذه المهارات وتتميتها من خلال تحسين مهارات التفاعل الاجتماعي مع الاخرين ومواصلتها بأمثله واقعية، لما لها اثر على طبيعة العلاقات بين الطلبة وتساعدهم على التعبير الانفعالي والاجتماعي واستقبال انفعالات الاخرين وتفسيرها ، وبالتالي يستطيع الطالب ان يحقق التوافق والتكيف الاجتماعي والصحة النفسية. (فهمي، ١٩٩١:١٥٤)

لذلك يحظى المتميزون برعاية كبيرة في عدد غير قليل من بلدان العالم ومما يدل على هذه المكانة كثرة الأبحاث والدراسات التي تناولتهم ، ومحاولة العلماء والباحثين كشف أغوار ظاهرة التفوق لديهم وتأليف عدد من مجالس البحث الوطنية والإقليمية والعالمية التي تعنى بهم وبمطالباتهم توظيفياً أو تطبيقياً لا علمياً فقط، وقد بينت الدراسات المختلفة أثر هذه العناية

بالمتميزين أنفسهم ,اذ تشير هذه الدراسات إلى أن مثل هذه العناية تكسبهم نظرة ايجابية نحو الذات، وتساعدهم على التخلص من النماذج التقليدية في التفكير. (زحلوق، ٢٠٠١ : ١١) و وفقاً لكل ماسبق يمكن إيجاز أهمية البحث في جانبيه النظري والتطبيقي بالآتي:

أولاً : الأهمية النظرية

و تتجلى الأهمية النظرية بما يأتي :

١. ندرة الدراسات التي بحثت موضوع الذكاء الاقناعي, و البراعة الاجتماعية على اعتبار كونهما من المفاهيم الحديثة . وكذلك ندرة الدراسات التي بحثت العلاقة بينهما ,ولاسيما الموجهة لفئة المتميزين وقرانهم العاديين.
٢. الدراسة الحالية تعد خطوة على طريق البحث العلمي للاهتمام بواقع الذكاء الاقناعي في العراق على وجه الخصوص, والقيام بدراسات اخرى لبحث العلاقة بينه وبين البراعة الاجتماعية لفئات اخرى, وكذلك العلاقة بينه وبين المتغيرات الاخرى ,وتأمل الباحثة ان تحقق نتائج هذه الدراسة إضافة جديدة للمكتبات العربية عامة والعراقية بشكل خاص والتي تعاني من النقص في مجالات الذكاء الاقناعي.
٣. اهمية فئة المتميزين قادة المستقبل وامل الغد في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية لأوطانهم.
- ٤ . تعد هذه الدراسة و ما سيسفر عنها من نتائج ومقترحات منطلق لبحوث نظرية و ميدانية توفر فهماً اوسع للموضوع وتعزيز للأسس المعرفية في هذا الميدان.

ثانياً : الأهمية التطبيقية

و تتجلى الأهمية التطبيقية بما يأتي:

١. تتوقع الباحثة ان نتائج البحث الحالي ستساهم في كشف الواقع الفعلي لقدرات وإمكانيات هذه الشريحة من مجتمع البحث والمساهمة في تصميم البرامج التي تساعد في تدريب وتنمية هذه القدرات واستغلالها بالشكل الامثل وتعميم ذلك على المجتمع بأكمله .
٢. امكانية الاستفادة من الطاقات وقدرات العقل البشري من اجل صناعة الاقناع وزيادة القدرة على الانتاج والحلول الاقناعية لمختلف المشكلات .

٣. تطوير مقياس للذكاء الإقناعي, ومقياس للبراعة الاجتماعية, والتأكد من صدق وثبات المقياسين , والاستفادة منهما واستخدامهما في بحوث مستقبلية .
٤. يمكن الرجوع الى البحث في طرق تنمية الذكاء الإقناعي وتوظيفها في برامج المتميزين والموهوبين ومراكز رعايتهم في العراق.

ثالثاً : أهداف البحث (Research aims)

يهدف البحث الحالي التعرف على:

١. الذكاء الإقناعي لدى الطلبة المتميزين .
٢. البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين .
٣. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الإقناعي لدى الطلبة المتميزين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
٤. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
٥. هل توجد علاقة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين ؟
٦. الذكاء الإقناعي لدى الطلبة العاديين .
٧. البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين .
٨. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الإقناعي لدى الطلبة العاديين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
٩. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟
١٠. هل توجد علاقة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين ؟
١١. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية للذكاء الإقناعي و البراعة الاجتماعية بين الطلبة المتميزين و اقرانهم الطلبة العاديين ؟
١٢. مدى اسهام الذكاء الإقناعي في البراعة الاجتماعية.

رابعاً : حدود البحث (Search limits)

١. الحد البشري: .الطلبة المتميزين و العاديين في المرحلة الثانوية
٢. الحد الزمني: الفصل الدراسي الاول من العام الدراسي. (٢٠٢١-٢٠٢٢)
٣. الحد المكاني :مدارس طلبة العاديين والطلبة المتميزين التابعة للمديرية العامة لتربية محافظة بابل/المركز
٤. الحد المعرفي: الذكاء الإقناعي ، والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين وقرانهم العاديين.

خامساً : تحديد المصطلحات (Define terms)

الذكاء الإقناعي Persuasive intelligence :

يعرفه كل من :

١.البرت باندورا (Albert Bandura,1988):

تأثير يمارس على الافراد من خلال التعليقات والآراء أو النماذج السلوكية، وقد يكون إقناعاً لفظياً داخلياً يأخذ الحديث الايجابي مع الذات فيوفر للفرد فرصة ملاحظة أدائه أو قدرته من خلال الآخرين . ويعتمد تأثير ذكاء الإقناع إلى درجة كبيرة على خبرة ومصداقية مصادر الإقناع (Bandura,1988:125).

٢- تعريف (ميلز، ٢٠٠١)

بأنه " قدرات وعمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير في الآخر وإخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير في مواقفه أو معتقداته أو سلوكه " (ميلز ، ٢٠٠١ : ٥٢).

٣- تعريف (روبرت، ٢٠١٠)

" فن حمل شخص آخر على القيام بالأفعال التي تريدها ان يقوم بها وجعله يرغب في إتيان ما توده أنت أن يأتيه من أفعال " (روبرت، ٢٠١٠ : ١٥٦).

٤- تعريف (الخرامي، ٢٠١١)

" عملية او فن التأثير في آراء وسلوك الآخرين باستمالة عقولهم ومشاعرهم والحصول على موافقتهم " (الخرامي ، ٢٠١١ : ٩٣).

٥- تعريف (حبيب ، ٢٠١٧)

" استعمال مهارات الذكاء في عملية الإقناع " . (حبيب ، ٢٠١٧ : ٨)

التعريف الاجرائي للذكاء الاقناعي: يتمثل بالدرجة الكلية التي يحصل عليها طلبة عينة البحث من خلال اجابتهن عن فقرات مقياس الذكاء الاقناعي.

التعريف النظري للذكاء الاقناعي: تبنت الباحثة تعريف (ميلز ، ٢٠٠١ : ٥٢) تعريفاً نظرياً للبحث الحالي وذلك لأنها اعتمدت على نظريته وكونها استخدمت هذا التعريف في المقياس المتبنى في البحث الحالي.

ب : البراعة الاجتماعية (social dexterity) عرفها كل من:-

- المطوع (٢٠٠١)

"بأنها قدرة الشخص على أن يأتي بسلوكيات تحظى بقبول الآخرين، والابتعاد عن سلوكيات غير مستحسنة من قبل المجتمع ، ويكون الشخص بارعا اجتماعيا طالما كان قادرا على اجراء التفاعل مع الاخرين" (المطوع ، ٢٠٠١ : ١٥).

- **Golman (2006)**

"هو ذلك التأثير في الآخرين والاهتمام بهم والقدرة على تقديم الذات للآخرين بصورة جيدة".

(Golman,2006:55)

- **عبد الحميد (٢٠١٠)**

" بأنها قدرة الفرد على اكتساب أنماط مختلفة من السلوكيات الملاحظة، واعطاء الاستجابة

الملائمة للموقف، سواء بصورة لفظية أم غير لفظية اثناء التفاعل مع عناصر بيئية "

(عبد الحميد ، ٢٠١٠ : ١٤).

- **(الدخيل الله ، ٢٠١٤)**

" بأنها حالة من مواصلة التغلب على مظاهر عدم الاتقان من ارتباك وعدم الارتياح عن طريق

التفكير والتخطيط واحراز النتائج الايجابية ".(الدخيل الله، ٢٠١٤ : ٤٤)

التعريف النظري: قامت الباحثة بتبني تعريف (Golman (2006 للبراعة الاجتماعية كونه

الاقرب للبحث الحالي.

"هو ذلك التأثير في الآخرين والاهتمام بهم والقدرة على تقديم الذات للآخرين بصورة جيدة".

ومن خلال الاطلاع على التعريفات السابقة للبراعة الاجتماعية يتضح انها:

١- سلوكيات متعلمة.

٢- تمكن الفرد من التصرف بطريقة مقبولة اجتماعيا.

٣- تشمل البراعة الاجتماعية ما هو اللفظي وغير اللفظي.

٤- تمكن الفرد من التعامل مع ضغوط الحياة بنجاح.

٥- تمكن الفرد من التفاعل مع الآخرين في المواقف المختلفة.

٦- البراعة الاجتماعية هي فن التعامل مع الآخرين

التعريف الإجرائي للبراعة الاجتماعية :

الدرجة الكلية التي يحصل عليها الطالب من خلال اجابته عن مقياس البراعة الاجتماعية الذي

أعد لأغراض البحث الحالي.

ثالثاً: الطلبة (Students)

١. الطلبة المتميزين (Outstanding Students)

وزارة التربية (١٩٩٩) : الطلبة الدارسون في مدارس المتميزين, وتم قبولهم فيها على اساس

حصولهم على اعلى المجاميع في الامتحانات العامة للدراسة الابتدائية, فضلاً عن نجاحهم في

اداء اختبارين, الاول: لقياس القدرة العقلية, والثاني: اختبار تحصيلي في مواد اللغة العربية

والاجتماعيات واللغة الانكليزية والعلوم والرياضيات, واشترط في قبولهم ان لا يكونوا من الراسبين

او المكملين خلال سني دراستهم السابقة (وزارة التربية، ١٩٩٩ : ٦).

٢. الطلبة العاديين (normal students)

يُمثّل الطلبة العاديين في هذه الدراسة بطلبة الصفين (الرابع، والخامس) الثانوي الحكومي لغير المتميزين ، والذين لم يكتشفوا بعد من قبل متخصصين كطلبة متميزين ، ولم يوضع لهم برامج تربوية متميزة خاصة بالمنهاج وأسلوب التدريس. (وزارة التربية، ١٩٩٩: ١١)

الفصل الثاني

اطار نظري و دراسات سابقة

المحور الأول : اطار نظري

أولاً : الذكاء الاقناعي

ثانياً : البراعة الاجتماعية

ثالثاً : الطلبة المتميزين

وأقرانهم العاديين

المحور الثاني : دراسات سابقة

المحور الاول : إطار نظري ودراسات سابقة :

أولاً : الذكاء الاتقاعي :

مقدمة :

الذكاء مصطلح يتضمن عادة الكثير من القدرات العقلية المتعلقة بالقدرة على التحليل ، والتخطيط، وحل المشكلات ، وسرعة المحاكمات العقلية ، كما يشمل القدرة على التفكير المجرد ، وجمع وتنسيق الأفكار ، والتقاط اللغات ، وسرعة التعلم ، كما يتضمن القدرة على الاحساس وإبداع المشاعر وفهم مشاعر الآخرين (كرامز ، ٢٠١١ : ٩) . ، اما العالم (بينيه)الذي اكد على ان ذكاء الاطفال يمكن ان يزداد مع تقدمهم في العمر، وسار بياجيه على ذلك الامر ويمكن القول ان الذكاء ينمو ويتولد ويتطور مع نمو الانسان وتطوره (يوسف ، ٢٠١٠ : ٢٩٧) .
وقدم علماء النفس على اختلاف مدارسهم مفاهيم للذكاء متعددة وقد صنفت الى ثلاث مجموعات :

١. المجموعة الاولى : تؤكد على الاساس العضوي للذكاء الذي تلعب العوامل الوراثية دورا كبيرا فيه.
٢. المجموعة الثانية : تؤكد على ان الذكاء ينتج من التفاعل بين العوامل الاجتماعية والفرد .
٣. المجموعة الثالثة : تؤكد على ان تحديد وملاحظة المظاهر السلوكية للحكم على ذكاء الفرد . (ابو اسعد ، ٢٠١١ : ٣٣) .

ويلعب الذكاء دورا حاسما في القابلية للإقناع. فالأكثر ذكاء، هم اشد مقاومة لمحاولات الإقناع بوجه عام وهذا لا يعني ذلك أن الأقل ذكاء هم الأكثر عرضة لقبول التأثير. لأن ذلك يحدده نوع الموضوع ومدى صلته بخبرة المتلقي. فمن الصعب مثلا أن نقنع إنسانا بفائدة علمية لمنهج معين إذا لم يكن المتلقي على خبرة ودراية بالموضوع . أما عن دور الذكي فإنه يقاوم الإقناع المخادع أي الذي تنقصه المعلومات ويفتقر إلى الحجج لأن الأكثر ذكاء : لديه قدرة تحليلية و يستطيع المقارنة ويتميز بالتفكير والتركيز.

وفي هذا السياق تظهر علاقة الذكاء بالقابلية للإقناع أكثر وضوحاً في المواضيع العلمية والمنطقية المركبة (حبيب ، ٢٠٠٩ : ٥٩).

مفهوم الإقناع

أنَّ الإقناع ظاهرة انسانية مارسها الإنسان منذ بدء الخليقة وحتى اليوم والإقناع في اللغة "الرضا" و "القناعة" الرضا بالقسمة ، وبابه سلم فهو قنع وقنوع ، وأقنعه الشيء أي : أرضاه (معجم مقاييس اللغة ، ٨٦٥ : ٨٦٤) ، كما نجد في المعجم الوسيط تحديداً أكثر لمعنى الإقناع ، بأنه القبول بالفكرة أو الرأي والاطمئنان إليه ، وهذا أدق من مجرد الرضا : اقتنع : قنع ، وقبله واطمئن إليه (المعجم الوسيط ، قنع ، ٢/٧٦٣) كما يمكن أن تأتي المفردة بصيغة الخشوع والتواضع والإجلال كورودها في القرآن الكريم ((مهطعين مقنعي رؤوسهم لا يرتد إليهم طرفهم وافئدتهم هواء)) . وقد جاء القرآن الكريم المصدر الأساسي للإقناع ، واعتماده أسلوب الإقناع ، التأثير الوجداني في مخاطبة النفوس والضمائر من خلال الترغيب أو الترهيب ومخاطبة العقل بالحجج والبراهين العقلية المنطقية . (الحسناوي ، ٢٠٠٥ : ٥٦)

وبذلك فإن القرآن الكريم يؤكد على دور الحجة في الإقناع وبطرائق مختلفة على وفق قدرات الناس العقلية والعاطفية، فمنهم من يقنع بالفكرة عن طريق استهواء العاطفة، وايقاظ الشعور فيهتدي إلى المعرفة وإلى الحكم عن طريق تأمل باطني في الحجج، ومنهم من لا يذعن لغير البرهان المباشر، ويستعمل الاستدلال المنطقي كالمقياس والتمثيل والاستقراء (الطائي، ٢٠٢١: ٩) .
وخلاصة القول أنَّ القرآن الكريم اعتمد الحوار والجدل بالتي هي أحسن والأسلوب العاطفي والعقلي في الإقناع لبني البشر وهدايتهم لمعرفة الحقيقة ، والإيمان بالله تبارك وتعالى.

الجزور التاريخية لعملية الإقناع

يرجع العلماء الدور الأكبر لفيلسوف أرسطو بوضعه أسس الإقناع الناجح من خلال ربطه بين البلاغة والفصاحة والخطابة والكلام ، إذ وصف أرسطو البلاغة بأنها (القدرة على الإقناع) من خلال نظرية الإقناع الخاصة به ، هذه النظرية التي كانت الأكثر تأثيراً على مر العصور ، والتي قسم فيها الإقناع على ثلاثة أنواع هي (منطقي ، عاطفي ، اخلاقي) وكما هو

سائر العلوم تطور فن الإقناع تدريجياً ، بعد ذلك لم يظهر تنظير مفهومي على نحو علمي يوازيه أو يتقدمه في مجال الإقناع حتى القرن العشرين إذ بدأت الدراسات العلمية الاجتماعية للإقناع في الثلاثينات بالبحث في أثناء الحرب العالمية الثانية (١٩٣٩-١٩٤٥) ، ثم تابع "هولاندو ١٩٥٣" وزملاؤه اجراء البحوث المهمة في مجال علم النفس والإتصال والجمع بين براعة تجريبية في منهجية العلم مع أفكار (ارسطو) حكيم الإقناع القديم، وقد استمر نشاط العلم منذ منتصف القرن العشرين وحتى اليوم ، فانتج العديد من المفاهيم (لإقناعية - التعزيزية - التنافر المعرفي - الحكم الاجتماعي - الذكاء الإقناعي). (الطائي، ٢٠٢١: ٣٣).

قواعد الذكاء الإقناعي

الذكاء الإقناعي قواعد محده من أهمها ما يأتي:

- ان يكون العمل خالصا لله سبحانه وتعالى .
- الالتجاء لله بطلب العون والتوفيق ووضوح الحق .
- وجود متطلبات الإقناع الرئيسية (الاقتناع بالفكرة ووضوحها والقدرة على ايضاحها والقوة في طرح الفكرة وتوافر الخصال الضرورية في مصدر الإقناع).
- معرفة شخصية المتلقي واحتياجاته.
- حصر مميزات الفكرة ومعرفة ايجابياتها وسلبياتها وكيفية الرد عليها .
- اختيار الاحوال المناسبة للإقناع (الزمانية والمكانية والنفسية)
- تحليل الإقناع الى (مقدمات متفق عليها كالحقائق - ونتائج منطقية مبنية على المقدمات).
- الابتعاد عن الجدل والتحدي والاتهام.
- حدد مسبقا متى وكيف تنهى حديثك .
- لخص الافكار الاساسية حتى لا تضيع في متاهة الحديث المتشعب.
- اضبط نفسك حتى لاتستثار وراقب لغة جسدك حتى لا تخونك .
- اشعر الطرف الآخر باهتمامك من خلال (ربط بداية حديثك بنهايته ان امكن _تعزيز جوانب الاتفاق)(الشوا ، ٢٠١٤: ٨)

مبادئ الإقناع

(١) التركيز على النتيجة: حتى تتمكن من الإقناع بفاعلية، لا بد أن تحدد بوضوح هدفك من إقناع الشخص الذي تحاول إقناعه؛ فيجب أن تعرض هدفك على نحو فعال بطريقة تسمح

للشخص الذي تحاول التأثير فيه باتخاذ القرار الأفضل والوحيد الواضح أمامه. وعليك بالاستمرار في التعريف والتوضيح والإرشاد والسماح لهذا الشخص بالتوصل إلى النتيجة التي تريدها.

(٢) **التركيز على المصلحة العليا:** إن المصلحة العليا للفرد أو المجموعة ذات أهمية قصوى، وعادة ما تعتبر جزءا من عملية التأثير. فالإقناع لا ينجح على المدى الطويل عندما يركز على خدمة مصالحك أنت فقط؛ لذا يجب أن تضع في ذهنك المصالح العليا للأشخاص الذين ستقنعهم. وإذا لم تضع هذه المصالح في ذهنك، فإن قدرتك على إقناع أي مجموعة من الأشخاص سرعان ما ستزول. وثمة احتمال كبير أيضا تتضرر أنت والأشخاص الذين تقنعهم إذا كانت نيتك التلاعب وليس الإقناع.

(٣) **الصدق:** دائما ما يقول المقنعون المحترفون الصدق، في حين أنه من المقبول تماما أن ينسج ممارسو الإقناع أحداثا تتناسب جيدا مع رسالتهم، فإنهم لا يتعودون الكذب أو التضليل من أجل تحقيق غايتهم؛ فلا توجد مساحة للغش في الإقناع المحترف، وهذا أفضل تجل لتلك الفكرة القديمة بأن المرء في النهاية يعرف بسلوكه. ومحترفو الإقناع يعرفون إما بكونهم أشخاصا يريد الناس الالتفاف حولهم والعمل معهم ... وإما بكونهم محتالين ومشبوهين وكذابين. اختر جيدا قبل اختيارك ممارسة الإقناع.

(٤) **التركيز على الهدف والوقت:** يضع ممارسو الإقناع لأنفسهم أهدافا محددة وأطرا زمنية حتى يحققوا إنجازات مهمة؛ فإن لم يستطيعوا التأثير في شخص محدد أو مجموعة معينة في خلال إطار زمني محدد متعلق بهدفهم، فإنهم ينسون الأمر برمته ويمضون. فالوقت أكثر قيمة من أن يهدر على أشخاص لن يقتنعوا بأسلوب تفكيرك حين يكون ذلك مناسبا.

(٥) **التحلي بالأخلاق:** إذا كنت تريد الإقناع باحتراف أو حتى بفاعلية، فعليك التركيز على دفع الناس على نحو أخلاقي في اتجاه إيجابي لمصلحة كل المعنيين (لاكاني، ٢٠١٦: ١٥٣)

العناصر الاتصالية المهمة للإقناع

لفهم طبيعة عمل نظريات الإقناع، نحتاج النظر إليها من خلال أربعة عناصر اتصالية: المرسل، الرسالة، الوسيلة والمستقبل تدخل في فهم النظرية. لأن الإقناع لا يعتمد حدوثه على فكرة النظرية وتقنياتها فقط، بل تعتمد أيضا على من سيطبقها وكيفية تطبيقها ومن ستطبق عليه:

١- المرسل : لمعرفة صفاته، وقدرته على صياغة رسالة مفهومة وقادرة على التأثير مستغلا عوامل قابلية الاقتناع عند المتلقي واختيار الوسائل المناسبة لحمل الرسالة. وجميع ذلك يندرج تحت مسمى (المصداقية).

٢- الرسالة: لمعرفة مضامينها.. واساليبها المنطقية والبلاغية ومدى ملائمتها و إستجابتها لإحتياجات وإهتمامات المتلقي .

٣- الوسيلة : تعد عاملا مرجحا في تفعيل قوة الإقناع. وهناك آراء ترجع قوة تأثير الوسائل البصرية مثل التلفزيون على وسيلتي الراديو والجريدة. لكن لا يمكن التسليم بذلك بشكل نهائي، فالإقناع : هو إستخدام الوسائل المناسبة فذلك يعني أن لكل وسيلة ظروفها المناسبة التي يعمل فيها الإقناع بصورة مختلفة عن وسيلة أخرى. فعلى سبيل المثال يعد تأثير الإعلان المطبوع امام قاعات المحاضرات في الجامعة أقوى من الإعلان المتلفز. إلى جانب ذلك يجب الأخذ بالاعتبار الوسائل الحديثة مثل اليوتيوب والصحافة الإلكترونية ورسائل الجوال والبلوتوث ووسائل الجوال المتعددة فيما يعرف بالإقناع الرقمي Digital Persuasion.

٤- المستقبل : قبل معرفة حدوث الإقناع لابد من تحديد من هو المتلقي لأنه يلعب دورا مهما في ترجيح حدوث الإقناع. إذ لا يكفي القول بقوة إقناع المرسل فقط ليحدث التأثير، وتلعب سمات المستقبل دورها في تحريك الإقناع يختلف تأثير الرسالة الإقناعية على الفرد الذي يعاني من إحباط وتدني في احترام ذاته عن الآخر المتفائل والواثق بذاته. لذلك فإن حدوث الإقناع وقوته لا تعتمد على مقدرة المرسل فقط ولكن يشاركه المتلقي في إحداث الإقناع. (حبيب، ٢٠٠٩: ١٤٤)

علاقة الإقناع بالاتصال :

يعد الإقناع شكلا لسلوك أوسع واكبر نطلق عليه (اتصال Communaction) وهو يشمل جميع أنشطة الإنسان المرتبطة بعلاقته مع الآخرين، فالإنسان يتصل مع الناس أفراد أو جماعات ومؤسسات ويتواجد معهم - لنقل رغبة أو مشاعر أو احتياجات- لأنه لا يستطيع تلبيةاتها بنفسه (رايتون، ٢٠١١، ٨٥).

فالالاتصال معني بنقل المعلومات وتبادلها، وجعل معانيها معروفة بين الناس لتحقيق غرض أو (التأثير)، ويعرف الاتصال بوصفه تمهيدا لفهم عملية الإقناع : هو عملية انتقال المعلومات

والافكار والوجدان بوساطة استعمال الرموز والكلمات والرسوم أو الصور، وكذلك يعد عملية ينقل الفرد بوساطتها مثيرا ليغير أو يعدل سلوك الآخرين.

يعد الإقناع فن من فنون الاتصال ، ومعنى ذلك إن أي إقناع يعد اتصالا لكن لا يعني بالضرورة إن يكون الاتصال إقناعيا ، فكلاهما يتعاملان مع نقل المعلومة ، التي قد يكون نقلها في الاتصال تلقائيا من دون تخطيط، ومن دون قصد، إذ إن نقلها في عملية الإقناع لابد إن يكون قصدية عن طريق التخطيط، ويحدث الإقناع احيانا بصورة غير رسمية في حياتنا الاعتيادية ، ويرتبط الاتصال مع الإقناع في كون تطبيق مفاهيم الاتصال على الإقناع يساعد على تهيئة بيئة الإقناع كالاتصال الإنساني ، وتكوين علاقة بين الأفراد، ويتطلب تفاعلا اجتماعيا، وهذه العناصر ضرورية لحدوث عملية الإقناع بنجاح (Hogan, 2005:20).

وإن العناصر الإقناعية (كالرسالة والمصدر) مثلا تحاول التشكيك في موقف أنسان ، وتقرح أتباع موقف آخر ، وتقدم العلل ، والدوافع (مثل الوعد بالتخلص من وضع سيء) إذ تحاول جعل تركيز المتلقي يغير موقفه القديم ويتمسك بالرأي الجديد. (رزق ، ١٩٧٨ : ٨١)

علاقة الإقناع بالتأثير:

إن مصطلحي التأثير والإقناع كثيرا ما ينظر إليهما على انهما مترادفين ويستعملان بالتبادل. وفي الواقع هناك اختلافات بين عمليتي الإقناع والتأثير، فهما يختلفان في المقاومة، إذ يستخدم الإقناع عندما تكون هنالك مقاومة من المتلقي، أما التأثير فقد يحدث بصورة تلقائية ، كذلك يحدث التأثير في مستوى اللاشعور ، اما الإقناع فيتم بالنية المقصودة والواضحة ، فالإقناع يتضمن دائما التأثير ولكن التأثير لا يتضمن دائما اقناعا، أما العامل الثالث الذي يختلف فيه الإقناع عن التأثير فهو النجاح فالإقناع يعد تأثير ناجح ولكن التأثير ليس بالضرورة أن يقود الى النجاح ليغير أفكار الآخرين ومعتقداتهم وسلوكهم فهما مترابطان وليس مترادفين. (العكيلي، ٢٠١١، ٩٠ - ٦٥)

عوامل نجاح الإقناع

- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والافكار بإتقان.
- معرفة احوال المخاطبين وقيمهم .
- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة(حسن الخلق-اناقة المظهر-الثقافة الواسعة).

- التفاعل الايجابي الصادق مع الطرف الآخر.
- التمكن من مهارات الاقناع والياته من خلال امتلاك مهارات الاتصال واجادة فنون الحوار .
- التوكل على الله ودعائه مع حسن الظن به سبحانه وتعالى.

عوائق الاقتناع

- الاستبداد والتسلط.
- طبيعة الشخص المقابل.
- كثرة الافكار مما يربك الذهن .
- تذبذب مستوى القناعة او ضعف اداء الرسالة من قبل المصدر.
- الاعتقاد الخاطيء بصعوبة التغير او استحالته.
- اختفاء ثقافة الاشادة بحق من قبل المصدر تجاه المستقبل .

(الشوا، ٢٠١٤ : ٢٣)

الذكاء الاقناعي

منذ إن بدأ الأنسان حياته الأولى، وهو يمارس الإقناع بهدف التأثير في غيره، في اثناء تعامله معهم للوصول إلى تحقيق غاياته ، لذا فمن الطبيعي إن يكون الإنسان قد مارسه منذ العصور القديمة من دون سابق معرفة قبل إن يصبح علما، لكن بدون شك اذا كانت الفطرة هي البداية فإن تكرار الممارسة والملاحظة ومن ثم المحاكاة تجاه الآخرين ، قد اكسبت الأنسان الخبرة والمعرفة لتطویر هذا السلوك ليصبح علما له طرقه و وسائله في التأثير (لاكاني ، ٢٠١٦ : ١٣).

ويعرف (Perloff,2003) الذكاء الاقناعي بأنه: القدرة على التعامل مع الناس والقدرة على اصدار الاحكام في المواقف الاجتماعية وتذكر الاسماء والتعرف على الحالة النفسية للمتكلم وملاحظة السلوك الانساني وتوفر روح المرح والدعابة ، ويعرفه ثورنديك (Thorndike) بأنه : (القدرة على فهم الذكور والإناث ، والتحكم فيهم وادارتهم بإن يؤدون بطريقة حكيمة في العلاقات الانسانية) ومن ثم فإن موضوع الذكاء الاجتماعي هو البشر انفسهم ، يعمل فيهم الانسان عملياته المعرفية ذاكرة وتفكيراً (عبد الرؤوف وعيسى ، ٢٠١٨ : ١٠١-١٠٢) .

يعد هذا النوع من الذكاء من الانواع التي تعكس قدرة الفرد على فهم وإدراك وملاحظة مشاعر الآخرين وحالتهم المزاجية واحتياجاتهم ، وتتعكس هذه القدرة في مهارات تعامل الفرد مع الآخرين وتحفيزهم.

تطور مفهوم الذكاء الإقناعي على يد المنظر (مورتسين ، ٢٠١١) وقد طرح منظوره الجديد في هذا الاطار الذي ضم المهارات العشرة اللازمة للحصول على ما تريده بالضبط ، فالذكاء الإقناعي يعد ركيزة مهمة تنمو وتتطور تبعا للمواقف التي يمر بها الإنسان في حياته (مورتسين ، ٢٠١١ : ١٣٢)، وقد أسس (مورتسين) معهد الإقناع ليعرض من خلاله اكتشافاته، ويشترك الآخريين أسرار الإقناع، وذلك لكي يحققوا أقصى درجات النجاح ، ومنذ تأسيسه قدم المعهد وأشرف على أكثر من عشرين الف تقييم لمعامل الذكاء في الإقناع ، فقد ركز اهتمامه على اكتشاف المواهب والخصائص والصفات والعادات العقلية التي يتحلى بها من يمتلكون الذكاء الإقناعي.(مورتسين ، ٢٠١١ : ١٢).

وان أول ظهور لمصطلح الذكاء الاقناعي كان على يد كيرت مورنتيسين ويندرج الذكاء الاقناعي تحت الذكاء الاجتماعي فلا بد ان نتناول شيئاً يسيراً من الذكاء الاجتماعي . فعند دراستنا للذكاء الاجتماعي الذي يعد (الذكاء الاقناعي) جزء منه ، لابد من دراسة النظريات مجتمعة مع الاشارة الى أن ثورندايك أول من قام بتصنيف الذكاء الاجتماعي كنوع مستقل ومنفصل عن الذكاء العام ، الا ان طرحه للذكاء الاجتماعي لم يكن كافياً ، في حين تناول سبيرمان الذكاء بعمومية اكثر ويرى سبيرمان ان كل الانشطة العقلية لها عاملا خاصا بها الا انها تشترك معا بوجود العامل العام إذ إنّ العامل الخاص يوجد في بعض الانشطة العقلية ولا يوجد في غيرها في حين يدخل العامل العام بجميع الانشطة العقلية ، في حين ان هوارد كاردنر وسع نظريته ليشمل انواعا متعددة من الذكاءات فتكون نظريته اكثر مرونة وقابلية للنمو مع تراكم المعرفة ، وبالانتقال الى نظرية سترنبرغ نرى انه ادرج الذكاء الاجتماعي تحت الذكاء العملي ونستدل عليه من خلال القدرة على فهم الآخرين والاستجابة للبقعة مع الافراد بمختلف الامزجة والدوافع وهذا ما يؤدي الى تكوين علاقات اجتماعية ايجابية وصدقات عميقة وترى الباحثة ان هذه النظريات قد ركزت على ما يأتي:

- قدرة الفرد على مواجهة العقبات وحل المشكلات الاجتماعية التي تواجهه.

- قدرة الفرد على تكوين علاقات اجتماعية.
- التأكيد على تمتع الفرد بالمهارات الاجتماعية للنجاح.
- حسن معاملة الزملاء والتعاطف معهم.

مؤشرات الذكاء الإقناعي :

١. لا يجد الشخص المقنع حرجا في أن يعلن للناس عن مؤهلاته، فتلك المؤهلات تمثل البعد الاجتماعي والمعرفي.
٢. جعل الصدق والصراحة هي من صفات الشخص المقنع الناجح.
٣. عدم المبالغة في الادعاءات، فالمبالغة في القول تضعف القضية دائما.
٤. الاعتماد على عرض مجموعة من الأدلة والبراهين الصادقة والبعيدة عن المحاباة لكي تؤكد صحة الاقوال.
٥. ينبغي أن يُبنى هدف القول على ثلاثة مستويات هي : مصداقية الشخصية ، مصداقية الافكار، مصداقية الهيئة التي تمثلها . (ميلز ، ٢٠٠١ : ١٠٣) .

أدوات الذكاء الإقناعي :

- ١- المضاهاة الاجتماعية : يشير الدكتور (روبرت سياليدني، ٢٠٠٧) في كتابه الكلاسيكي (التأثير، علم وممارسة) إلى المبدأ الذي يسميه الدليل الاجتماعي، ويشمل هذا الدليل الاجتماعي في اننا نحدد الصواب من خلال معرفة ما يراه الآخرون صوابا فإن عرضنا للأدلة أو الأمثلة على ما يفعله الآخرون فيما يتعلق بالفكرة التي تريد ترسيخا وبالتالي إقناع الآخرين بها ، يعد احد الأساليب الفعالة للغاية في دفع الآخرين لإتخاذ اجراء بعينه في حالة عدم تأكدهم مما يجب عليهم فعله (روبرت سياليدني، ٢٠٠٧ : ٥٥).

٢- التقمص العاطفي :

- إن ممارسة الإقناع تتطلب من الشخص المقنع إن يكون في موقع يريد من الآخرين أن يتقمصوا فكرته عاطفيا، فيريد منهم التعاطف مع موقفه ومشاعره ودوافعه، وكذلك فهمها، وعند وصول الناس إلى حالة التقمص العاطفي فإنهم قلما يرون إن قرار المقنع ليس القرار الصحيح :
- التقمص العاطفي + الصدق = الإقناع (لاكاني ، ٢٠١٦ : ١٣٣).

٣- الأفكار غير المترابطة :

تعد هذه الأداة من أساليب الإقناع الخفية لأنها تتبع من الشعور بالإنجاز ، فبمجرد الوصول إلى حل بشأن بعض الأشياء والتوصل إلى عدة موافقات ينتاب المرء شعور جيد فيشعر بأنه يتمتع بقوة دافعة بأن شخصا ما هنالك يفهمك وأنت تفهمه ، ويزيد هذا من إعجاب الناس بك لوجود شيء مشترك بين الشخص الذي يقوم بالإقناع والآخرين الذين يريد إقناعهم (لاكاني، ٢٠١٦: ١٩٠).

٤- الإعجاب :

إن حب الناس للشخص المقنع هي سمة قيمة للغاية، وعليه إن ينميها إذا أراد إقناع الناس، فنحن نرغب في عقد صفقات مع أناس نحبهم ، وتقبل الأفكار من شخص تحبه أسهل بكثير من تقبلها من شخص لا تعنى به (Hogan, 2005, 137) .

وهذا يعني ضرورة إن يكون الشخص المقنع محبوبا ولطيفا ومريحا في تعامله، وهناك سمات يتصف بها الشخص المقنع هي:

- وجود خبرات مشتركة بين الشخص المقنع، ومن يريد إقناعهم
- الانتماء إلى خلفية اقتصادية متقاربة .
- التمتع بشخصية لطيفة ، ولديه سعة اطلاع، ومستعد لمشاركة المعلومات مع الآخرين (لاكاني ، ٢٠١٦ : ١٥٥) .

استعمالات الذكاء الإقناعي في (الخطابة ، الكتابة ، الصوت والجسد)

- **الخطابة :** الذكاء الإقناعي يتطلب قدرة على توجيه الافكار عن طريق اتباع الخطبة، والتخطيط لها وتنفيذها للتأثير في الآخرين وينبغي إن تركز على طريقة الالقاء للخطبة لأنها تؤثر بالدرجة الأساس في الأفراد، وتثير أهتمامهم نحو الموضوع المقصود(بورج، ٢٠٠٩: ٢٠).
- **الكتابة :** الذكاء الإقناعي له أثر كبير في جعل الكتابة وسيلة لإيصال ما نريده بصورة صحيحة، ولكي تكون الكتابة مؤثرة ينبغي أن نخطط لها، ونختار الموضوع الذي يتعاطف معه القارئ ، ويكون الموضوع معروفا لدى الشخص المقصود، ويتضمن هدف إقناعيا ، فلا يكفي تقديم المعلومات وشرحها، ولكن لابد أن يتضمن الموضوع وسائل التأثير وتعتمد إقناع المتلقي بالأفكار المطروحة، وكذلك أن يتصف ما نريد كتابته بالمصداقية والثقة، وأن نحدد الفكرة الأساسية التي نريد إيصالها بدقة.(رايتون ، ٢٠١١ : ٧٠)

• **الصوت والجسد:** ان للغة الجسد والرسالة المرئية ابلغ الأثر على الشخص المتلقي فقد قام (البرت مهابيان) في ١٩٦٧ بدراسة حاول من خلالها توضيح الأهمية الكبرى للاتصال المرئي. ثم اتبعها بدراسة أخرى بهذا الخصوص. وقد حدد بمقياس دقيق الأثر الذي تحدثه اللغة المجسدة المرئية وتوصل إلى النتائج الآتية:-

١. الرسالة المرئية (باللغة الجسدية) تأثيرها ٥٥%.
 ٢. الرسالة الصوتية (نبرات الصوت) تأثيرها ٣٨%.
 ٣. الرسالة شفهيًا (بالكلمات) تأثيرها ٧%.
- (ميلز، ٢٠٠١: ٤٧)
- ويذكر (ميلز ، ٢٠٠٠) ثلاث نقاط أساسية، وهي ملخص لأبحاثه الأخيرة التي أجريت حول تأثير اللغة الجسدية في إقناع الآخرين:

١- لكي تكسب ثقة الآخرين، ينبغي إن يكون هدفك الرئيس هو أن تحتهد في توليد انطباع طيب للوهلة الأولى عن شخصيتك، أو اقامة علاقات في المقام الأول، ثم تولى لغة جسدك التأثير الاعظم .

٢- إذا كنت تعرض شيئاً كأن تشترك في إحدى المفاوضات، فينبغي إن تثري خطابك بحشد من المعلومات، فمن شأن ذلك أن تغني كلماتك التي تؤثر تأثيراً بالغاً على النفس في معظم المناسبات التي تحاول فيها إقناعهم بما تريد.

٣- أن يظهر التعارض القوي بين صورتك الجسدية وبين كلماتك ، وذلك عندما يعجزون عن فهم حديثك فإنهم يركزون على ايهاءات جسمك بشكل عام، ويحاولون النظر إلى هيئتك، ونبرة صوتك، وأن تستمع إلى كلامهم (حبيب ، ٢٠٠٩ : ٣٣) .

ويذكر (ميلز، ٢٠٠١) أن الأدلة التي تحدث الأثر في اللغة الجسدية هي :

- مواجهة الشخص الآخر بقوة وثبات ، إذ ينظر الكثير من الناس إلى وجه المتحدث بإمعان لمعرفة هيئته ومشاعره وحالته العاطفية .

- ينبغي أن يتمتع الشخص المقنع بالهدوء في طلبه، فإن بدت على وجهه علامات التوتر والانفعال، فنحن نتأثر، ونستمع، ونثق بكلام الذين يعبرون عن عواطفهم بشكل واضح .

- كذلك ينبغي أن يكون الشخص المقنع صريحاً في حديثه .

- اتباع سلوك منفتح عندما نتبع سلوكاً منفتحاً يتسم بدفء المشاعر، وتتلقى مقترحات الآخرين وعروضهم، بود وعطف، فنستحوذ على ثقتهم وحبهم .

- لكي تظهر اهتمامك وعطفك بالطرف الآخر ينبغي عليك إن تمعن النظر إليه فنحن عندما نحب شخصاً أو نعجب به نكثر النظر إليه، إذ تشير الدراسات إلى أننا ننظر إلى هذا الشخص

بنسبة % ٦٠ - % ٧٠ ، وهي نسبة كافية لجعلنا نستشف نوع العلاقة بين شخص وشخص آخر من خلال النظرات المتبادلة (احمد، ٢٠٠٠ : ٣٢).

يتصف من يتمتع بذكاء الإقناع بأنه هادئ المشاعر ، فالتحلي بالهدوء والصفاء يجعل الطرف الآخر يدرك أننا مهيوون للإنصات له، فالسكينة تجعلنا نتقبل مقترحات الآخرين وأفكارهم، اما عندما نكون متوترين، فإن ذلك يوحي للآخرين بأننا نتخذ وضعا دفاعيا(رزق ، ١٩٧٨ : ٨٥).

العوامل المؤثرة على الذكاء الإقناعي

يوجد عدد من العوامل التي تلعب دور كبير في الذكاء الإقناعي، وهي عوامل اساسية تتحكم في قدرة الفرد الإقناعية، وهي كالآتي:

١- التعرض الاختياري للأقناع :

تتطلب عملية الإقناع ان يكون تعرض الطالب للرسالة الإقناعية اختياريًا دون ممارسة ضغوط عليه ، لان ممارسة الضغوط بهدف الإقناع تؤدي الى استثارة عوامل الرفض الداخلي لمضمون الرسالة ، مما يصعب مهمة القائم بالإقناع ولهذا يجب على القائم بالإقناع ان يركز على مساعدته على التهيئة الذاتية للأقناع (الزعيبي والشرع ، ٢٠١٩ : ٣٣).

٢- تأثير الجماعة التي ينتمي اليها الطالب :

تقوم الجماعة الاساسية التي ينتمي اليها المستهدفون او من يرغبون بالانضمام اليها بدور قوي في التأثير على عملية الإقناع لديهم ويمكن للقائم بالإقناع إستعمال هذا الدور في التأثير على المتلقي عن طريق ضرب الامثلة الملائمة، واستغلال اقتناع احد افراد الجماعة في توجيه رأي الفئة المستهدفة(الجبالي ، ٢٠١٦ : ٢٨).

٣- تأثير قيادات الرأي :

تعد قيادات الرأي هم الافراد ذوي التأثير الذين يساعدون الاخرين ويقدمون لهم النصيحة ، ويتأثر بهم الطلبة احيانا اكثر من تأثرهم بوسائل الاعلام، ويلعب قادة الرأي دورا هاما في تغيير اتجاهات الافراد، ويمكن للقائم بالإقناع ايضا إستعمال هذا الدور للتأثير على المتلقي (كرامز، ٢٠١١ : ٧٤).

❖ النظريات التي فسرت الذكاء الإقناعي:

١- نظرية هوارد جاردنر (Howard Gardner, ١٩٨٣)

يرى غاردنر أن الذكاء ليس قوة ذهنية منفردة وإنما هو مجموعة من القدرات العقلية لا تتخلى بذاتها على نحو منفرد فحسب بل يرجح أنها تتجلى في مناطق مختلفة من الدماغ . ويؤكد (جاردنر) في كتابه الذي ألفه عام ١٩٨٣ وعنوانه (أطر العقل) . وجود سبع أصناف من الذكاء . ثلاثة منها تقليدي هي : الكلامي - الرياضي - الفضائي . أما الأربعة الأخرى فقد اثارت جدلا واسعة لأنها تخرج عما يدعي عادة بالذكاء . وهي القدرة الموسيقية . المهارات الجسدية - البراعة في التعامل مع الآخرين - معرفة الذات .

ويرى جاردنر أن نظرية الذكاء المتعدد لها أثر قوي على تعليم الكبار وتطوير مهاراتهم فالיום الكثير من الكبار يجدون أنفسهم في وظائف لا تستثمر طاقاتهم وقدراتهم (ذكاءهم) . على سبيل المثال، من لديه قدرة حركية عالية قد تجده في وظيفة إدارية مكتبية تتطلب الجلوس على المكتب ، في حين قد يكون أسعد حالا في وظيفة فيها حركة كمرشد سياحي أو الطبيب . (كرامز، ٢٠١١ : ١٨٨)

ويعرف "جاردنر" الذكاء وفقا لنظرية الذكاءات المتعددة بأنه القدرة على حل المشكلات ، أو ابتكار نواتج ذات قيمة في نطاق ثقافة واحدة على الأقل ، وسياق خصب وموقف طبيعي ، كما يرى أن أي فرد يمتلك ثمان ذكاءات وهي على النحو الآتي :

١- **الذكاء اللغوي** : ويعني قدرة الفرد على تناول ومعالجة واستخدام بناء اللغة ومعانيها في المهام المختلفة سواء في التعبير عن النفس أو في مخاطبة الآخرين.

٢- **الذكاء المنطقي الرياضي** : ويتمثل في القدرة على التفكير المنطقي وحل المشكلات والاستدلال والاستنتاج والتمييز بين النماذج وإدراك العلاقات .

٣- **الذكاء البصري المكاني** : ويعني القدرة على ادراك العالم البصري المكاني بدقة من خلال مهارات التمييز البصري ، والتعرف البصري ، والتعبير البصري، والصور العقلية والاستدلال المكاني.

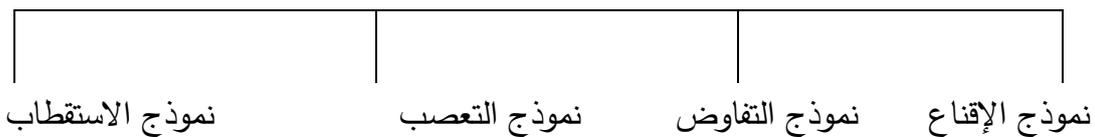
٤ - **الذكاء الجسدي الحركي** : ويشير إلى القدرة على ربط أعضاء الجسم بالعقل لأداء بعض المهام مثل الممثل ، واللاعب الرياضي ، أو استخدام اليدين لإنتاج بعض الأشياء مثل الطبيب الجراح، والنحات، والميكانيكي.

٥- **الذكاء الموسيقي** : ويشير إلى قدرة الفرد على إدراك وإنتاج الصيغ الموسيقية المختلفة التي تتمثل في الإيقاع ، والجرس الموسيقي ، ونوعية الصوت .

- ٦- **الذكاء الاجتماعي** : ويعني قدرة الفرد على التواصل والتفاعل الاجتماعي الإيجابي مع الآخرين ويندرج الذكاء الإقناعي تحت هذا النوع من الذكاء ويعتبر جزءا منه.
- ٧- **الذكاء الشخصي** : ويشير إلى قدرة الفرد على إدراك مشاعره ودوافعه ، واستخدام المعلومات المتاحة في التخطيط لشؤون حياته واتخاذ القرارات المناسبة له.
- ٨- **ذكاء الطبيعة** : ويعني القدرة على استكشاف وتمييز وتصنيف الأشياء التي توجد في الطبيعة مثل النباتات والحيوانات والصخور .(Gardner,1997, 35)
- ومما لا شك فيه أيضا أن ثقافة التعامل مع الآخرين هي ثقافة عامة و أن التعامل مع الآخرين ينبع من الذكاء الاجتماعي والذكاء الإقناعي هو جزء من الذكاء الاجتماعي
- ٢- **نظرية (ميلز، ٢٠٠١) :**

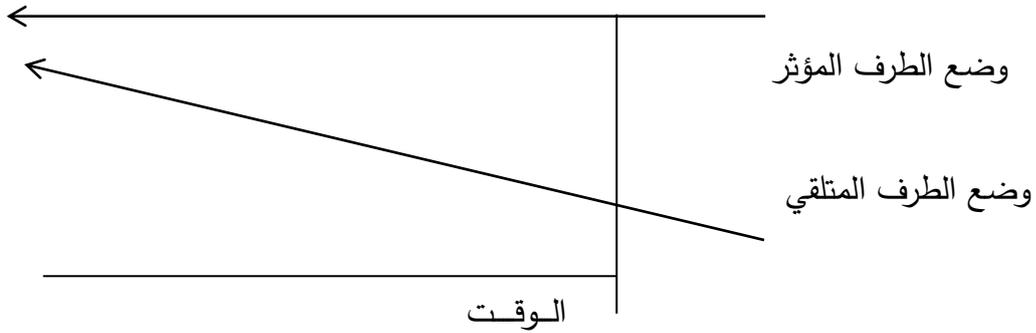
المنظر (هاري ميلز، ٢٠٠١) يفسر ذكاء الإقناع من خلال مجموعة من النماذج والطرق والمؤشرات التي تتوافر لدى الأشخاص المقنعين، وقد أوضح كيفية اكتساب مهارات الإقناع اللازمة للنجاح في العمل أو العلاقات العامة، أو حتى على مستوى الأسرة ، فهو ينظر إلى الإقناع على أنه مهارة يمكن تعلمها واكتسابها إذا استطاع الفرد أن يفهم ما يريده الآخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، ويرى إن هناك طريقا للإقناع الناجح: هما الطريقة الفكرية واللافكرية والتي اطلق عليهما عالما النفس الأمريكيان رينشارد بيتي وجون كايبو اسم المركزية والطرفية، ويقوم الشخص الذي تحاول إقناعه في حالة الطريقة المركزية بالتفكير في ما تقوله ويحلل جميع الاسباب المنطقية والأدلة التي يقدمها المقنع بتدبر، أما في حالة الطريقة الطرفية فلا يمضي الشخص المقصود سوى القليل من الوقت في التفكير في المحتوى الذي تريد إيصاله، ويقوم العقل باتخاذ قرار مفاجئ ، ويوعز إلى المتلقي بقول (نعم أو لا) ، وغالبا ما تكون هذه القرارات الفجائية متخذة بدافع العاطفة، ويعتمد فيها المتلقي على الدلالات البسيطة أو الإيحاءات ، وتقوم هذه النظرية على هاتين الطريقتين للوصول إلى إقناع ناجح .(ميلز، ٢٠٠١، ١٤)

و حدّد العالم (تشارلز مارجدسيون ١٩٨٧) أربعة نماذج للمحادثة تحدث عندما يحاول الناس التأثير فيما بينهم (مارجدسيون ، ١٩٨٧ ، ١٧) . وهي النماذج الاربعة التي قدمتها نظرية هاري ميلز للإقناع كما يأتي:



١- نموذج الإقناع :

أطلق مارجدسيون (Margdson,1987) على أول هذه النماذج اسم نموذج الإقناع وفيه يحاول أحد الطرفين إقناع الآخر باتباعه، أو الموافقة على موقفه، إذ يتضمن هذا الانموذج محاولة ناجحة من الشخص المقنع لكي يستطيع إقناع الطرف الآخر بالانتقال إلى موقفه، أو سوقه اليه.

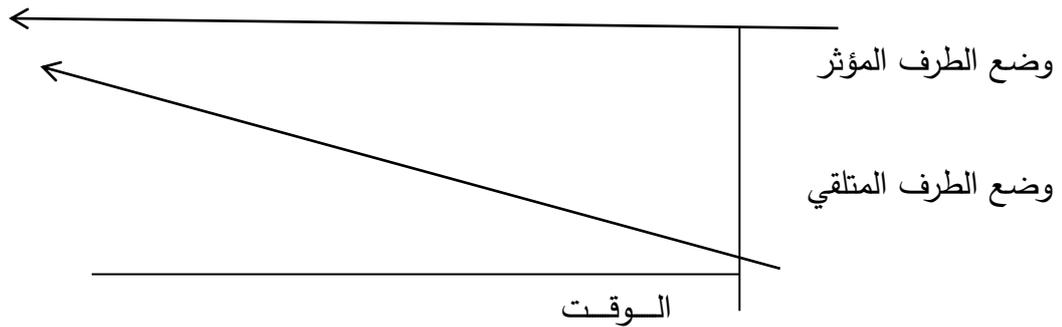


المخطط (١) يوضح نموذج الإقناع

فهو يوضح أنه بإمكان الشخص المؤثر استدراج الطرف الآخر (المتلقي) لكي يفعل ما يريده (ميلز ، ٢٠٠١ : ١٥) .

٢- نموذج التفاوض :

يشير (ميلز ٢٠٠١) إلى أننا إذا لم نستطع إقناع الطرف الآخر بقبول موقفنا كلياً يمكننا عندئذ أن نبدأ بالتفاوض، والمعتاد في التفاوض أن يتنازل هذا الطرف قليلاً وذاك قليلاً ، وهو ما يجعل إيجاد حل وسط في النهاية أمراً سهلاً .

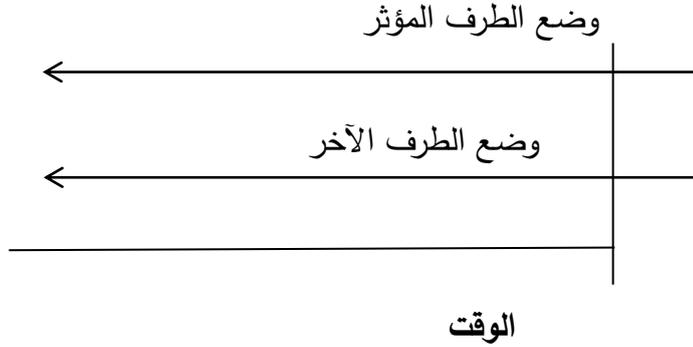


المخطط (٢) يوضح نموذج التفاوض

فالأشخاص الذين يتمتعون بذكاء إقناعي عالٍ يكونوا على أهبة التفاوض حتماً، لا يفلح الإقناع لديهم بصورة مباشرة ، كما أنه من العادة إن يشمل التعاون الممتد والعلاقات التي تهدف إلى كسب رضاء كلا الطرفين أخذاً وعطاءً (مارجديسون ، ١٩٨٧ : ٣٠) .

٣- نموذج التعصب :

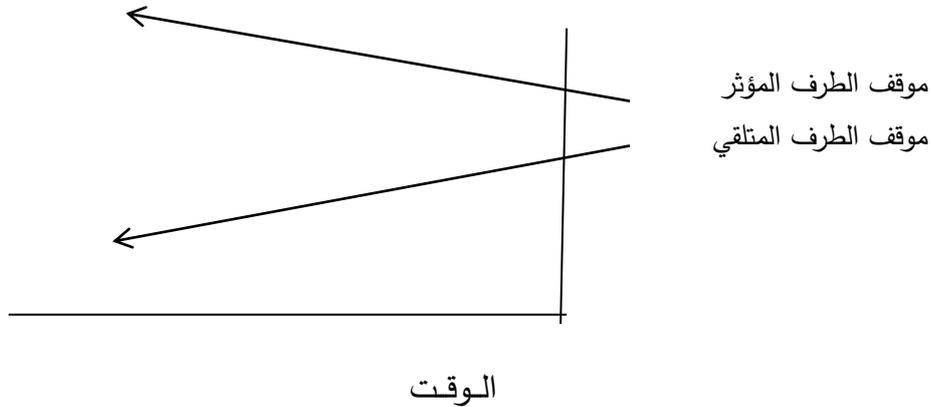
يحدث هذا التعصب عقب اتخاذ كل من الطرفين مواقف ثابتة، أو رفضه التحرك دون اعتبار لما يطلبه الطرف الآخر ، إذ يؤثر التعصب على كلا الطرفين، فيرى إن كل طرف يجمع مضامينه في محاولة الإقناع للطرف الآخر، فالتحزب عن موقفه يبدو إن كلاهما لا يبدي مرونة ، بل يتشبَّث كل منهما بموقفه .



المخطط (٣) يوضح نموذج التعصب

٤- نموذج الاستقطاب :

يحدث هذا عندما تتسع الهوة كلما استمر الحديث، ودائماً ما يحدث الاستقطاب حينما يقوم كل طرف بمهاجمة موقف الطرف الآخر دون نزاهة ، رافضاً الاستماع إلى حجة الطرف الآخر ، وعندما يحاول كل طرف إثبات صحة موقفه يحدث الاستقطاب وهو نموذج ناجح لجعل الشخص المقابل يميل إلى الموافقة على آرائنا (ميلز ، ٢٠٠١: ٢٢).



مخطط (٤) يوضح نموذج الاستقطاب

٣- نظرية (مورتسين) (Maretsen,2008):

يفسر (مورتسين ،٢٠١١) ذكاء الإقناع من خلال (عشر مهارات) تشير كل مهارة إلى قوة ذكاء الإقناع وتأثيره في الناس وكيف يمكن لهذه المهارات التي نكتسبها إن تؤثر في الآخرين، وتجعلهم يفعلون ما نريده منهم .

يشير (مورتسين ،٢٠١١) إلى ذكاء الإقناع من خلال التعامل معه على أن معامل للذكاء ويؤثر في تغيير المواقف والمعتقدات والافكار وسلوك الآخرين، وقد أطلق عليه "ذكاء الشارع" لأننا نستعمله بصورة مستمرة سواء عن طريق وعينا بذلك ام دون وعي (مورتسين ، ٢٠١١: ١٣). يؤثر ذكاء الإقناع في أدائنا الأمور المختلفة في البيت أو العمل أو على مستوى العلاقات الاجتماعية، ويلخص (مورتسين ، ٢٠١١) ذكاء الإقناع من خلال المهارات العشرة اللازمة للحصول على ما نريده بالضبط، وهي كما يلي :

١- البرمجة العقلية :

إن الجانب العقلي واحد من أهم الجوانب وأكثرها تعرضا للتجاهل لتحقيق النجاح ، إن الخطوة الأولى في ضبط الاعدادات العقلية هي النظر نظرة صادقة على الموضع الحالي، والتركيز على إبعاد أنفسنا عن المواضيع التي نشعرنا بعدم الراحة ، إذ يعد الجانب العقلي الأساس في عملية الإقناع وهو مهارة اساسية لكل المقنعين الناجحين ، فالتركيز على توجيه الطاقات الانفعالية باتجاه رغبات محددة يحفز من البرمجة العقلية ، قبل خلودهم للنوم مباشرة (مورتسين ، ٢٠١١: ٢٠) ، أفكارنا هي ما يبرمج عقولنا الباطنة ، والعقل الباطن هو مركز الانفعالات وعندما يقبل العقل الباطن فكرة فإنه يبدأ في تنفيذها ، وعندئذ يستعمل العقل الأفكار والمعارف والطاقات والحكمة ليجد حولا ، وينبغي إن تكون البرمجة العقلية متصلة بالأفكار الايجابية اكثر من كونها افكار سلبية تصيبنا بالإحباط (الشوا ، ٢٠١٤ : ٤٥) .

٢- فهم ما يفكر به الآخرون :

يعرف عظام المقنعين - على مستوى الحدس - ما يفكر به ويشعر به الآخرون إذ يتعامل المقنعون مع مستوى اقل من مستوى التفكير الواعي لدى الآخرين ، ويعني التركيز على فهم الإقناع من خلال فهم الطبيعة الإنسانية والتركيز على تفكير الآخرين ، هل يفكرون بالطريقة الواعية (أي يعتمدون على معالجة المعلومات ويبذلون جهدا في فهم المعرفة والمحاورة وهم

اشخاص يفضلون اللقاء المباشر، وعند محاولة إقناعهم ينبغي أن يكون اللقاء وجها لوجه مع عدم تعارض للرغبات حتى يتسنى لنا إقناعهم (مورتسين ، ٢٠١١ : ٨٥) .

اما في الطريقة اللاواعية فإن المقنع لا يقضي وقتا طويلا في معالجة المعلومات وهم اشخاص يستجيبون بدرجة كبيرة لحدسهم واحساسهم الداخلي ويستجيبون للمثيرات القائمة على الانفعالات وهو يرغب بالشعور بالراحة تجاه الأشياء ويتخذ قراره بناء على انفعاله، والمفتاح العظيم هو معرفة كيفية الموازنة بين المنطق والانفعالات (رايتون ، ٢٠١١ : ٨٥).

٣- التوافق الاجتماعي والألفة الفورية :

تعني الألفة التوافق مع غيرك على موجة التفكير نفسها، وهي اساس الثقة المتبادلة، ومع الألفة تكون آراؤنا مختلفة، ومع ذلك نظل نشعر برابطة قوية مع بعضنا البعض، بل إن الكثيرين من المقنعين لا يركزون في مقابلاتهم الإقناعية على اللحظة الأولى، بل يحافظون على الوئام والارتباط من خلال مراحلهم للتوافق مع الآخرين منطقيا وانفعاليا، ويعدون الآخرين اصدقاء لهم والبقاء على خط أنفعالي واحد دون تغيير مفاجئ في الحالة الانفعالية مع توافر المرونة والاستعداد للتوقف الكثير من الحالات المزاجية والانفعالية والانفعالات التي قد يشعر بها الآخرون. (رايتون، ٢٠١١ : ٣٥)

٤- تأسيس الثقة الفورية :

الثقة امر لازم للإقناع، وإذا أردنا أن نجيد الإقناع فلا بد أن نحرص شديدا ليس على إن نرسخ الثقة في أول لقاء فحسب بل إن نحافظ عليها مدة طويلة ايضا، ويتركز بقاء الثقة واكتسابها على شخصية المتحدث وصفاته وخصائصه ، وكذلك على توفر الكفاءة فهي المعرفة والقدرة في مجال محدد، وتنتج هذه الكفاءة عن التعلم والخبرات التي تتراكم لدى الفرد على طول حياته، وايضا ينبغي أن تتوفر في الشخص المقنع الثقة بالنفس، وهي مفتاح مهم لكي تكسب ثقة الآخرين، فيجب إن تظهر بمظهر يدل على أنك واثق بما تريد وتعرف كيف تفعل ما تريد ، فاذا لاحظ الآخرون ضعف ثقتك في نفسك فقد خسرت لعبة الإقناع ، وكذلك يجب أن تتمتع بالمصداقية في القول والفعل، وكذلك في طرح افكارك، فهي من شأنها أن تؤسس قاعدة إقناعية ناجحة (مورتسين ، ٢٠١١ : ٥٠) .

٥- الاستحواذ على الانتباه :

تعد السلطة واستعمال صورها المختلفة امرا ضروريا لنجاح الإقناع ، فمتى استطاع الشخص المقنع أن يرسخ الثقة اتجاه نفسه، والآخرين، وأن يقدر على جعل الآخرين يتقنون بخبرته وسلطته

التي تساعدهم على الوصول إلى شيء يحتاجون إليه أو يرغبون فيه كلما كان هذا الشيء منتجاً، أو يعد مكافئة بالنسبة لهم . (حبيب ، ٢٠٠٩ : ٢٤)

وتختلف السلطة عن القوة، ووجه الاختلاف بينهما هو النية ففي حين إن السلطة توجد الثقة وتمنح القوة فإن القوة تحتاج إلى السلطة للحفاظ عليها وفرضها وضمانها دائماً، وينبغي إن يعرف الشخص المقنع كيف يوظف سلطته في فرض قوة الرأي لتحقيق ما ينبغي أن يعرف الشخص المقنع كيف يوظف سلطته في فرض قوة الرأي لتحقيق ما يريد. (رايتون ، ٢٠١١ : ٨٣)

٦- القدرة على التأثير في الآخرين :

التأثير في الآخرين أقوى صور الإقناع ، فالإقناع هو ما تقوله (مثل أساليب التعامل مع الناس ومهارات هذا التعامل وقوانين الإقناع)، اما التأثير فهو كيانك وشخصيتك (كيف تستطيع إن تؤثر في الآخرين؟) ، وكيف تطور نفسك للدرجة التي يتصرف الناس معها بناءً على فكرة مجرد إن هذه الفكرة صادرة عنك؟ فالتأثير هو القدرة على تحريك الناس حتى عندما يكون الشخص المقنع غائباً ، فالشخص المؤثر يعني أنه يتصف بالشخصية الجذابة والتعاطف و الرؤية. (مورتسين، ٢٠١١ : ٤٥)

٧- كيف تحفز نفسك والآخرين بصورة دائمة :

يمثل التحفيز كل شيء لعظماء المقنعين ، فالتحفيز ضروري ليس لقطع الخطوات الكبرى باتجاه الاهداف ، بل هو امر لازم لكل الخطوات المرحلية السهلة على طريق تحقيقها ، إنك ما لم تكن تشعر بدافعية وتحفيز فإن النتيجة لن تقتصر على عدم إنجازك شيئاً بل ولن تبدأ أساساً، ويؤدي التحفيز وظيفة ثنائية في عملية الإقناع ، فهو الخطوة الأولى والاهم في الحفاظ على الدافعية، وبمجرد مقدرتك على تحفيز ذاتك باستمرار فسوف ينتقل تركيزك إلى الهام الآخرين، وتحفيزهم على الفعل (علي، ١٩٩٤ : ١١٠) .

٨- مهارة التحاور :

ذكر (مورتسين ، ٢٠١١) إن المقنع الناجح يمتلك قدرة عالية على استعمال مهارات التحاور وهي التوقع المسبق لما يريد قوله الآخرون عندما تبدأ بعرض الموضوع أو الرسالة التي تريد ايصالها إلى الآخرين، وكذلك اختيار الوقت الملائم للحديث وزيادة الثقة بالنفس والاستعداد الفكري المسبق، لإجراء حديث، والتركيز على إدارة الحوار، وكذلك تخصيص النقاط الأساسية لهذا الحوار للخروج بنتائج ايجابية تعزز من قدرتك بوصفك مقنعاً.

٩- التوقع المسبق :

تعد الخطوة الأهم في كل خطوات الاستعداد هي معرفة الشخص المقابل ومعرفة الرسالة التي نريد تقديمها . إن المقنعين الناجحين يستعدون جيدا قبل اجراء الحوار، وهم يتوقعون كل شيء ممكن وكل عقبة تعترض طريقهم، وإن التركيز على اظهار الخبرات وزيادة المصداقية وتحديد الأسلوب الأنفعالي لاستجابة الآخرين للشخص المقنع تساعده على تحقيق فرص اكبر في الإقناع. (مورتسين، ٢٠١١:٤٧)

١٠- السيطرة على الذات والتطوير الشخصي :

يلتزم العظماء دائما بالتركيز على التطوير الشخصي ، فنحن كثيرا ما نشعر بالإحباط عندما لا نرى نتائج سريعة وخاصة عند بذل الكثير من الجهد حيث أن التركيز على التطوير والسيطرة على الذات وتمييزها سيساعدنا على اثبات وجودنا بين الآخرين ويعزز من ثقتنا بوصفنا مقنعين، ويجب أن نكون قادرين على التعامل مع العقبات والتحديات، وهي أمور من شأنها أن تجعل الفرد قادرا على ضبط ذاته والسيطرة عليها ، فكل تحدٍ أو عقبة تواجهنا في الحياة من الممكن أن تصبح خبرة تعليمية يمكننا استعمالها لكي نرتقي في شخصياتنا، وهو أمر يجدد من قدراتنا الإقناعية في المستقبل (رايتون ، ٢٠١١ : ٧٠) .

٤- نظرية التحكم الإجتماعي (Social Involvement Theory)

تبين نظرية التحكم الإجتماعي Social Involvement Theory التي طورها مظفر شريف M.Sherif وزملاءه أن عملية حدوث الإقناع تتضمن خطوتين:

- يتم الحكم في الناس والأشياء والأفعال، بعد تقديم المعلومات الجديدة.
- بعد ذلك، يحدث التغيير في الإتجاه .

وفي خلال هذه العملية تحدد هذه النظرية (ثلاثة مجالات) امام المتلقي للتفاعل مع المعلومات وهي:

- مجال القبول، يكون المتلقي فيه مهيبا للتأثر بالرسائل والمعلومات الإقناعية المؤيدة لميوله
- مجال الرفض، يصعب فيه إقناع المتلقي، عندما تتعارض الرسائل والمعلومات الإقناعية مع ميوله ورغباته.
- مجال الإلتزام، وفيه يكون المتلقي مهيبا لكلا الإحتمالين إما الرفض وإما والقبول، إذا تعرض الرسائل ومعلومات محايدة لا تتعارض..وفي نفس الوقت لا تتوافق مع ميوله. ومن ثم يصبح التأثير في المتلقي ليس صعبا .(حبيب، ٢٠١٧:١٥٩).

مناقشة النظريات التي تناولت الذكاء الإقناعي :

تناول العالم (جاردنر) موضوع الذكاءات المتعددة إذ يشير إلى أن من الطبيعي أن تجد اشخاص يمتلكون أكثر من نوع من الذكاء ، ولكن من النادر جداً أن تجد اشخاص طبيعيين لا يملكون أي نوع من أنواع الذكاء . وأنواع الذكاء على حسب هذه النظرية تنقسم إلى ثمانية أنواع ، ولكل واحد من هذه الأنواع الثمانية من الذكاء مجتمعة معاً ولكن بنسب مختلفة ، فكل شخص منا يتميز في مجال معين بناءً على ارتفاع معدل ذكائه في واحد أو اثنين أو ثلاثة أنواع من هذه الأنواع للذكاء مجتمعة معاً .

وتحدث (ميلز) (Meals,2001) عن ذكاء الإقناع بشكل دقيق ، إذ يرى أن ذكاء الإقناع هو عمليات فكرية نحاول من خلالها التأثير في الآخرين ، واخضاعهم لفكرة معينة ، وبذلك يشير إلى أهمية التواصل الفكري مع الآخرين وتقارب الأفكار ، وأوضح هذا المتغير من خلال نظريته التي فسرت هذا المفهوم بشكل واضح ، وكيف يتمتع الشخص بمجموعة من الخصائص والصفات التي تجعل منه مقنعاً ناجحاً ، وكيف يكون قادراً على ضبط مشاعره وانفعالاته لإيصال مضمون الرسالة التي يحاول إيصالها ، وإقناع الآخرين فيها ، ويرى أن هناك أربعة نماذج للشخص المقنع ، وكيف نستعمل كل نموذج تبعاً لما نحاول إيصاله إلى الطرف الآخر ، وقد تبنت الباحثة نظرية (ميلز ، ٢٠٠٠) ، و لأنها أكثر ملائمة للعينة، ومرتبطة بالمتغير الآخر (البراعة الاجتماعية) لأنها تركز على أهمية التواصل الاجتماعي والتأثير في الآخرين والحفاظ على المشاعر والانفعالات لكي تحقق اقناعاً ناجحاً .

أما العالم الأمريكي (مورتسين، ٢٠٠٨) فقد تناول متغير الذكاء الإقناعي ، إذ أكد أن الذكاء الإقناعي هو مجموعة من المهارات التي نكتسبها من خلال التفاعل السائد مع مواقف الحياة المختلفة، وقد شبه الذكاء الإقناعي بذكاء الشارع ، لأننا نتبعه كل يوم سواء بوعينا أو دون وعي ، وقد ركز على تناول هذا المتغير من خلال تعريف الأفراد بهذه المهارات، وكيفية اكتسابها ضمن خطوات محددة ، وقد ذكر (مورتسين) إن امتلاكنا للذكاء الإقناعي هو ضرورة لكي نحصل على ما نريد ، ولكي نحقق المزيد من النجاح في مختلف المجالات.

(مورتسين، ٢٠٠٨: ٩)

وبين (شريف) وزملاءه ان عملية حدوث الاقناع يتم من خلال الحكم على الناس والاشياء والافعال بعد تقديم معلومات جديده ، وبعد ذلك يحدث التغير في الاتجاه ، ومن خلال هذه العملية تحدد هذه النظرية ثلاث مجالات هي مجال القبول، ومجال الرفض ، ومجال الالتزام. وبعد ذلك من خلال هذه المجالات يحدث التفاعل مع المعلومات امام المتلقي.

و من استعراض الإطار النظري الذي تناول الذكاء الإقناعي، فإن الباحثة تبنت نظرية (ميلز) في مفهوم الذكاء الإقناعي وفي تبني المقياس وكذلك في تفسير النتائج وذلك كونها ترى بأن هذه النظرية اكثر احاطة بجوانب الذكاء الإقناعي فهي نظرية شاملة ومفصلة بشكل دقيق، وهي محصلة لكل ما قام به ميلز في دراسته للذكاء الإقناعي.

ثانيا: البراعة الاجتماعية social dexterity

مفهوم البراعة الاجتماعية

تمهيد

البراعة كلمة مشتقة من اللغة اللاتينية القديمة وتتكون من جزئين الأول Ambi- والتي تعني كلا الجانبين، أما الجزء الثاني فهو Dexter وتعني الصحيح أو المناسب (Dictionary, Merriam Webster)،

وبالتالي فإنها تعني قدرة الشخص على إستخدام كلتا يديه بطريقة صحيحة أو متساوية .

إننتقل المصطلح إلى أدب الأعمال على يد Duncan في العام ١٩٧٦ من خلال مقاله

The ambidextrous Organization: Designing Dual Structure الموسومة

for Innovation عندما إقتراح هيكلًا ثنائيًا للمنظمة لمتابعة تنفيذ الأنشطة ذات الصلة بالتكيف

Adaptivation والتراصف Alignment في تتابع متسلسل (Chaharmahali & Siadat)

(٢٠١٠:١٢)، ليفتح الطريق أمام الباحثين الآخرين وفي مقدمتهم March, ١٩٩١ لإستخدام

مصطلح Organizational Ambidexterity في أعمالهم البحثية ليصف قدرة المنظمات على

إدارة الأنشطة المتناقضة ومهاراتها في تحقيق التوازن في أنشطتها الاستكشافية والاستثمارية

(التوسعية) لتشكل أفكار هذين الباحثين الأساس لكل البحوث ذات الصلة بالبراعة خلال الثلاثين

سنة الأخيرة . (رشيد، ٢٠١٧:٣٩)

وتعرف البراعة بأنها قدرة الفرد على التحكم في استعداداته العقلية بطريقة مرنة، مع امكانية تعديلها، وهي متعلمة تمكن الفرد من التعامل بفعالية مع المشكلات والمواقف والأعمال المختلفة. ترفع البراعة قدرة الافراد على حل المشكلات التي تقابلهم، وبالاعتقاد في قدرتهم على الأداء الناجح، والقدرة على التحكم الذاتي في السلوك، والقدرة على تحقيق الأهداف، وتحدي الصعاب، والمثابرة عند أداء الأعمال المختلفة، وبالجد والاجتهاد، ويعززون النجاح الى قدراتهم الخاصة. وتتكون البراعة من عدة مهارات، منها مهارة القيادة، مهارة ادارة الصراع ، ومهارة التواصل، مهارة التأثير، ومهارة العلاقات، مهارة التقمص العاطفي ، مهارة اخلاقيات الفريق. وتكتسب هذه المهارات وتنمو وتزداد بالتدريب والتعلم، وذلك بالارتباط الشرطي والنمذجة والمرور بالخبرات ، ويتأثر اكتسابها بالعوامل الموقفية بالتغذية الراجعة .

وينبغي ان يكون التدريب على البراعة منصبا على المهارات المكونة لها. وان تكون المشكلات أو محتوى التدريب ذا طبيعة واقعية ومرتجبا، ومن السهل الى الصعب. وان يكون الجو النفسي ايجابيا يشجع المتعلمين على الايجابية والتعامل مع المشاركين، ويحث على المثابرة وبذل الجهد، وان يزود بمعلومات عن البراعة وامكانية تعلمها. (الجنابي، ٢٠١٩:٧٤)

• مفهوم الاجتماعي (social concept):

علم النفس الاجتماعي هو أحد الفروع الهامة لعلم النفس، وهو يعني بدراسة سلوك الأفراد في إطار مواقفهم الاجتماعية والثقافية، وقد حظي باهتمام كثير من علماء النفس، فكثر فيه البحوث وتنوعت مما ساعد على سرعة نموه في السنوات الأخيرة. وأظهرت نتائج البحوث فيه تطبيقات عملية هامة حظيت باهتمام كثير من العلماء في ميادين علم النفس والتربية وعلم الاجتماع، كما حظيت باهتمام كثير من رجال السياسة ورجال الأعمال، وكل من يقتضي عمله التفاعل مع الأفراد. (لامبرت واخرون: ١٩٩٣، ١١)

ويستعمل المفهوم "الاجتماعي" لوصف التفاعلات بين الافراد التي تجري في سياق العلاقات الاجتماعية للإشارة الى خصوصيتها بالنسبة الى المظاهر الطبيعية والبيولوجية والفيزيائية. فقد ذكر (البعلبكي، ٢٠٠٠) في قاموسه المورد أن كلمة (اجتماعي) Social ذو صلة بالناس وعلاقات بعضهم ببعض (البعلبكي ، ٢٠٠٠:٨٧٤) . كما أوضحت (رضوان، ٢٠٠٣) أن كلمة اجتماعي تعني التعايش مع أعضاء المجتمع والعلاقات الاجتماعية المتبادلة معهم.

(رضوان ، ٢٠٠٣ : ٢٢)

أي أن كلمة اجتماعي هي كل ما يتعلق بالعلاقات المتبادلة بين الأفراد، وتصبح البراعة اجتماعية عندما يتفاعل فرد مع فرد آخر ويقوم بنشاط اجتماعي يتطلب منه براعات ليوائم بين ما يقوم به الفرد الآخر وبين ما يفعله هو ، ويتضح مسار نشاطه ليحقق بذلك هذه الموازنة (الطبره، ٢٠١٢ : ١٤).

البراعة الاجتماعية Social dexterity

يعزي الاهتمام بالبراعة الاجتماعية إلى كونها من العناصر المهمة التي تحدد طبيعة التفاعلات اليومية للفرد مع المحيطين به في السياقات المختلفة والتي تعد حالة اتصافها بالكفاءة من ركائز التوافق النفسي على المستوى الشخصي والتعليمي والمجتمعي. ونجد أن كثيرا من تقدمنا أو نجاحنا في حياتنا يعتمد إلى حد كبير على اكتسابنا للبراعة الاجتماعية فهي أساس النجاح، وبناءا على ذلك فإن نجاح الفرد في اكتساب البراعة الاجتماعية يساعده على إقامة العلاقات الاجتماعية الناجحة مع الآخرين وكذلك اكتساب العديد من الخبرات الاجتماعية. (شوقي: ٢٠٠٣ : ٧).

خصائص البراعة الاجتماعية :

هناك عدة خصائص أساسية مميزة لمفهوم البراعة الاجتماعية أهمها ما يأتي :

- ١- يشمل مفهوم البراعة الاجتماعية على المهارة والكفاءة والخبرة في أداء الفرد لنشاطاته الاجتماعية، ومختلف أشكال تفاعلاته مع الآخرين .
- ٢- العنصر الجوهري في أي براعة اجتماعية هو القدرة على تحقيق نتيجة فعالة في الاختيارات من أجل الوصول إلى الهدف المرغوب.
- ٣- تشمل البراعة الاجتماعية على قدرة الفرد على الضبط المعرفي لسلوكه
- ٤- يهدف الفرد من وراء سلوكه الحصول على التدعيم الاجتماعي من البيئة التي يعيش فيها بالشكل الذي يحقق له التوافق النفسي والاجتماعي .
- ٥- تتحدد البراعة الاجتماعية في ضوء جوانب معينة من سلوك الفرد، وخصاله، وفي إطار الملائمة للموقف الاجتماعي. (معتز، ٢٠٠٠ : ٢٥٢-٢٥٣)

أهمية البراعة الاجتماعية:

تتمثل أهمية البراعة الاجتماعية فيما يأتي:

١. يعد التواصل والتفاعل الاجتماعي والقدرة على مشاركة الآخرين، عوامل مهمة وضرورية لنمو العلاقات الاجتماعية للفرد منذ المراحل المبكرة في حياته، لذا تعد البراعة الاجتماعية التي يستطيع الفرد توظيفها بالصورة الصحيحة احد المؤشرات المهمة على الصحة النفسية، ويعد افتقارها عائقا يحول دون إشباع حاجاته النفسية.
٢. تؤهل الفرد للاندماج مع الآخرين والتفاعل معهم بصورة ايجابية.
٣. تمكنه من إظهار مودته مع الآخرين، بدل الجهد في مساعدتهم مع القدرة على تعديل السلوك في الاتجاه المرغوب والمفيد للفرد. (محمد، ١٩٨٥، : ١٤٣)
٤. كما إن لها أهمية مستقبلية على مستوى الفرد و المجتمع، حيث أنها تؤمن للفرد التكيف مع النفس ومع الآخرين، والأمر الذي ينعكس ايجابيا على المجتمع.
٥. إشباع الاحتياجات الاجتماعية والعاطفية مع الأصدقاء والأقارب وإيجاد مكان للمعيشة والاستفادة من التسهيلات الاجتماعية.
٦. وعلى المستوى العام فان البراعة الاجتماعية هي الأداة التي تمكن الفرد من التعامل مع الآخرين. (احمد ، ٢٠٠٣: ٢٧).

مكونات البراعة الاجتماعية :

هنالك العديد من النماذج التي حددت مجموعة من المكونات للبراعة الاجتماعية. فقد صنف (الشايب ، ٢٠١٠) البراعة الاجتماعية Social Dexterity الى سبع مهارات فرعية هي تتضمن:(القيادة Leadership، وإدارة الصراع Conflict Management، والتواصل Communication، والتأثير Influence، والعلاقات Relationships، والتقمص العاطفي Empathy، وأخلاقيات الفريق Team Ethics).

ومع أن هذه المهارات التي تقيس المقاييس المختلفة تتشابه إلى حد بعيد، إلا أن هذه المقاييس تختلف عن بعضها في تصنيفها لهذه المهارات في عوامل أو تجمعات، وفي أسلوب القياس. ومن هذه المهارات :

١- مهارة القيادة Leadership skill:

وتعني القدرة على المحافظة على العلاقات الاجتماعية بين الطلبة داخل الجماعة بفاعلية كما تعني التأثير المتبادل بين افراد الجماعة من اجل تحقيق هدف مشترك.

أهمية وضرورة القيادة

إن القيادة لا بد منها لحياة المجتمع البشري حتى تترتب حياتهم ويقام العدل ويحال دون أن يأكل القوي الضعيف، إلى غير ذلك من أمور كثيرة تجعل القيادة ضرورة من ضرورات الحياة، وقد قال الله عز وجل: (ولولا دفع الله الناس بعضهم ببعض لفسدت الأرض)

فالقيادة بالغة الأهمية، وهي تلك القيادة ذات الخيال الواسع والطاقة والابتكار التي تستطيع أن تتخذ القرارات الجريئة والشجاعة، وفي الوقت نفسه الملتزمة بالنظم، وقديماً قال القائد الفرنسي نابليون : (جيش من الأرناب يقوده أسد، أفضل من جيش اسود يقوده أرنب) .

ولعل أهمية القيادة تكمن في:

- أنها حلقة الوصل بين الزملاء وبين الخطط المدرسية وتصوراتها المستقبلية .
- أنها قيادة المنظمة من أجل تحقيق الأهداف المرسومة .
- تدعيم القوى الإيجابية وتقليص الجوانب السلبية بقدر الإمكان.
- السيطرة على مشكلات الخطط العمل ورسم اللازمة لحلها .

أهم خصائص القائد الفعال:

أ . خصائص ذاتية (فطرية): كالذكاء، والشجاعة، والكرم، والحزم، والصدق، والتواضع، والتفائل، والقوة، والاعتدال، والاستقامة، والثقة، والوفاء . . .

ب . خصائص شخصية (مكتسبة) : كالإيمان، والعلم، وضبط النفس، والشعور بالمسؤولية، والنضج، والجرأة، والطموح .

ج . خصائص اجتماعية (تعاملية مع الآخرين): كاللطف، والرفق، والعدل، والمساواة، والشورى، والمشاركة، والعفو، وكظم الغيظ، وقبول النصيحة، وحسن اختيار الأعوان .

مهارات القائد الفعال

*مهارات ذهنية / فكرية : كالتفكير، والتخطيط، والإبداع، والابتكار، والقدرة على التصور .

*مهارات إنسانية / اجتماعية: كالعلاقات، والاتصال، وفن الاستماع والتحفيز .

* مهارات فنية/ تخصصية: كالتنظيم، والتنفيذ، واتخاذ القرارات، وحل المشكلات.(العدلوني، ٢٠٠٠)

٢- ضبط النفس (إدارة الصراع): Conflict Management

لاشك أن انتماء الطالب لمجتمع تربوي يفرض عليه تكوين علاقات مع غيره من الزملاء، وهذه العلاقات المختلفة لا يمكن أن تستمر في ظل مناخ دائم من الوفاق والوئام دون أن يكون هناك تناقض في الرأي واختلاف في وجهات النظر مما يجعل الطالب معرضاً وبصورة مستمرة ليكون طرفاً في شكل من أشكال الصراع .

وقد قال الله تعالى : (ولو شاء ربك لجعل الناس أمة واحدة ولا يزالون مختلفين إلا من رحم ربك ، ولذلك خلقهم) .

ويرجع الصراع الى اختلاف ميول، أهداف، آمال، خبرات، قيم، أدوار .. الأفراد ، وأن التباين بين الأفراد داخل المنظمة وهم يعملون لتحقيق هدف مشترك ، يسبب في عدم توافق بين الأفراد، مما يؤدي بدوره إلى القلق والتوتر على المستوى الفردي والجماعي وردود الفعل ثم الصراع . (الطجم والسواط ، ١٩٩٤ : ٢٠٧). والصراع في ظل الإدارة الحديثة أمر طبيعي الحدوث ويصعب تجنبه داخل أي بنية تعليمي ، وإذا ما تمت إدارته بشكل فعال، فإنه سيطلق شرارات التجديد والتغيير والإبداع داخل أي منظمة في المجتمع.

لذلك تمكن مهارة إدارة الصراع من التعامل مع التوترات الانفعالية المصاحبة عادة لأي اختلاف أو شقاق أو نزاع بين أطراف العلاقة البنينة لتسهم في التأسيس لعلاقة إيجابية بعد خفض مستوى الصراع، وهذا النوع من المهارات في حقيقته عبارة عن مهارة في حل المشكلات، حيث تظهر فيها جهود أطراف النزاع لحل ما حدث من إشكال في أي موقف صراع بين شخصين أو أكثر. فالصراع قد يظهر حال اختلاف شخصين على أكثر من خيار تتطلب الحال الاختيار من بينها، كما هي الحال عند محاولة اتخاذ قرار حاسم أو حل مشكلة قائمة أو إنجاز هدف منشود. إذ تتعدد خيارات القرار أو الحلول المقترحة لحل المشكلة أو تتنوع السبل في بلوغ الهدف. ويتطلب الصراع في مثل هذه الأحوال مهارة في إدارته، فإدارة الصراع وتعني القدرة على التحكم في الانفعالات خلال مواقف التصادم مع الآخرين والاستجابة بشكل ملائم للمحاولات الاستفزازية وتتضمن مهارة حل المشكلات والتحكم في الانفعالات .

وتشير العديد من الدراسات ان الطالب الذي لديه براعة اجتماعية قادر على التكيف مع البيئة المحيطة به ويتجنب الكثير من الصراعات اثناء تفاعله مع الاخرين، وقادر على مواجهه وادارة هذه الصراعات وايجاد حلول مناسبة لها. (عبد المنعم، ١٩: ٢٠٠٥)

٣- مهارات التواصل Communication skills :

التواصل عملية حيوية، ذات قيمة عظيمة، يتم من خلالها تبادل الرسائل بين مصدر للإرسال، ووجهة تستقبل الأفكار، والمعلومات المرسله، وهي ناقلة للسلوك، والخبرات عبر قنوات اتصالية متنوعة، لذا يعتبر التواصل أحد المفاهيم الأساسية في العصر الحديث، حيث يرتبط ارتباطاً وثيقاً بما أنتجته الفلسفات الاجتماعية واللغوية .

يشير التواصل إلى عملية تبادل المعاني (أفكار وآراء وحقائق ومعلومات ومشاعر وانطباعات) عن طريق الرموز. وأساليب التواصل بين البشر متنوعة ، منها المقصود ومنها غير المقصود والمباشر وغير المباشر. ولا يقف التواصل عند استخدام الألفاظ بل يتعداه إلى استخدام الإشارات والرموز ذات الدلالة والمعنى. وبهذا المعنى يصبح الاتصال توأصلاً. وتتجسد الإشارات والرموز في الإيماءات والأوضاع والمظاهر والنبرات. فالحديث اليومي بين شخصين يتضمن قائمة من الإشارات (نبرة صوت، لحن قول، وضع جسم، حركه أعضاء، تعابير وجه) تنتظم مع بعض لتشكل كلاً متكاملًا من التعابير ذات الدلالة والمعنى عند طريق المحادثة. فالجزم بالشيء يتطلب نمطاً خاصاً من الاتصال غير اللفظي لتأكيد الفعل والجزم به. يظهر ذلك في وضع الجسم حين إتيان الفعل وما يصحبه من نبرات صوت وتعابير وجه. ومن أنماط الحركات غير اللفظية التي تنبئ عن براعة اجتماعية الجهر بالصوت أو خفضه. كما يتم التواصل عبر قنوات متعددة ومتنوعة. وتختلف البراعة في التواصل باختلاف الموقف ونمط العلاقة بين الأطراف المشاركة في عملية الاتصال.

فالتواصل هو المصدر الرئيس تدفق البيانات والمعلومات بين أقسام المنظمة ودوائرها، من هنا فإن المناخ التنظيمي السليم يوفر نظام اتصال فعالا (الخليفات، ٢٠١٥ : ٥).

٤- مهارة التأثير Influence skill :

وتعني هذه المهارة قدرة الطالب على تأكيد ذاته اذ يمكنه من اقامة علاقات ناجحة مع المحيطين به (القدرة على تكوين صداقة)، وبالشكل الذي لا يتعارض مع حريته في التعبير عن

رأيه والدفاع عن حقوقه يتضمن هذا التوكيد قدرة الفرد على التأثير والتحكم بالآخرين دون غمط لحقوقهم. والتوكيد نقيض العدوانية، أو السلوك السلبي. ومن أنماط سلوك التوكيد : (١) طلب الخدمة من الآخرين، (٢) رفض مطالب الآخرين، (٣) التعبير عن المشاعر بشفافية، (٤) التصريح بالرغبة والصدع بالحكم، (٥) البدء والمواصلة وإنهاء المحادثة. ويرتبط التوكيد بكثير من عناصر التواصل اللفظي، (طلب صريح مقنع مصحوب بسبب وجيه) والتواصل غير اللفظي، (رفع صوت - تحديق مركز - نبرات صوت مع رخاوة أو شدة). وتزداد القدرة على التأثير قوة إذا كانت العلاقة بين الطرفين مبنية على أساس من صداقة حميمة أو صلاحية أو بهما معاً. على أن الطلب يجب أن يكون معقولاً ومشروعاً.

كيف يمكن للطالب من التأثير على زملاء آخرين؟

١- القدرة على حل المشكلات:

من الأمور التي تجعل الطالب قادراً على التأثير في الزملاء وإقناعهم بأفكاره، هي القدرة على حل المشكلات، والخروج منها بأقل الخسائر وبأفضل الحلول والبدائل، وخاصة في عصرنا الحالي الذي يتميز بكثرة المشكلات التعليمية والاجتماعية، والاقتصادية، فالمجتمع بصورة عامة بحاجة إلى وجود هكذا اشخاص يعتمدون عليهم، وقادرين على حل المشكلات التي تواجههم، فإذا تمكن من التمتع بهذه المهارة فعند ذلك الجميع يحترمه، وسيكون قادر على التأثير في الآخرين وإقناعهم بسهولة .

٢- الثقة بالنفس:

قبل أن يمارس الطالب التأثير في الزملاء يجب أن يكون صاحب ثقة عالية بالنفس، فذلك يسهل عليك عملية الإقناع، والوصول إلى ما يسعى إليه ويريده، فمن يفقد الثقة بالنفس لن يجد من يصغي لأرائه وأفكاره.

٣- امتلاك الكاريزما:

الجاذبية أو الكاريزما من العناصر المهمة جدا والتي يجب امتلاكها لكي يستطيع التأثير بالزملاء الآخرين، فالكاريزما هي جميع الأقوال والأفعال التي تبرز شخصية الطالب الحقيقية فالإيماءات، والتعبير البدني، والطريقة التي تتعامل وتتنظر بها إلى الأشخاص الآخرين تؤدي دوراً مهماً جداً في التأثير غير الواعي في الشخص المستقبل، فإن لم يكن يمتلك هذه الكاريزما، فيجب أن يراقب

لغة الجسد، ويتعلم كيف يتحدث، وكيف ينصت لما يقوله الآخرون، كما يجب أن يتمتع بالهدوء والود قدر المستطاع.

٤- القدرة على الإصغاء:

من الأمور التي تجعل الزملاء الآخرين يحبون الطالب ويحبون التعامل معه ويفضلونه هو الاستماع إليهم وإلى مشاكلهم والاهتمام بكل مناقشة وشكوى لهم، فالطبيعة البشرية تجعل الأشخاص يمتنون لمن يهتم لديهم من مشكلات ولو بالاستماع والإنصات فقط، والمستمع الجيد هو أكثر من يستطيع التأثير بمن حوله، ذلك لأنه حينها يكون من السهل عليه اكتساب ثقتهم، وبالتالي إقناعهم بأفكاره.

٥- مهارة التخطيط:

إن أفضل بداية لإتقان فن التأثير في الزملاء هي دراسة شخصياتهم، فلا شيء يتحقق بدون تخطيط له، ذلك لأن مهارات الطالب في إقناع الزملاء في كل مرة تعتمد بالدرجة الأولى على الدراسة والتحضير، لذا يجب أن يمتلك معلومات كافية عن الزملاء المحيطين به .

٥. مهارة العلاقات Relationships skill :

تتمثل هذه المهارة في القدرات التي يتمتع بها الشخص وتمكنه من تحليل سلوك الآخرين ومشاعرهم وفهمها، وإنشاء صداقات وعلاقات معهم، والتعامل بكياسة وخلق وفق المنظومة الحاكمة للسلوك الإنساني في المجتمع، وإبداء تعاون واهتمام وتعاطف مع قضايا الآخرين، والمشاركة في النشاطات الاجتماعية الجماعية، وتحمل الفرد المسؤولية عن أفعاله، وحل المشكلات التي تعترض مسيرة حياته بشكل فعال وإيجابي. وتعني أيضا هذه المهارة مساعدة الآخرين وتلبية احتياجاتهم وتتضمن مهارة تقديم المساعدة ومهارة المشاركة في الأعمال الجماعية، وكذلك القدرة على مدح الآخرين وإقامة علاقات معهم والوقوف بجوارهم وقت الحاجة ، مشاركتهم الحوار والحديث ، والتمتع بالقيادة وروح الفكاهة. (قنيطرة، ٢٠١٦ : ٥٥).

٦- مهارة التعاطف او التقمص العاطفي Empathy skill :

ويعني المشاركة الوجدانية المتمثلة في القدرة على مشاركة الآخر مشاعره وانفعالاته وفهم وجهة نظره. والقدرة على تبني دور الآخر. ويعبر عنه عادة بالتساؤلات والانعكاسات وغيرها من التكتيكات. ومن مظاهر المشاركة التعاون والاهتمام بالآخرين. ويظهر التعاون باهتمام الفرد

بأهداف الآخرين مثل اهتمامه بأهدافه، ويجتهد في تنسيق تصرفاته بما يحقق الوصول لأهدافه وأهداف غيره. نلاحظ ذلك في مشاوره القائد لأتباعه. والاهتمام بالآخرين مطلب رئيس لكل أنماط العلاقة الوثيقة، إذ إنه مطلب مهم لهذا النوع من العلاقات. ويفوق تأثيره تأثير التبادل الاجتماعي. ومن مظاهر التعاون والاهتمام بالآخرين الحوار. ويمثل أسلوباً ماهراً في التعامل يسهم في تقديم حل متكامل لما يعترض الناس من مشكلات، لذلك فالتعاطف يعني القدرة على تفهم مشاعر الآخرين واحترامها وتتضمن مهارتي الاحساس بمعاناة الآخرين والاحترام لمشاعر الآخرين.

التقمص العاطفي من خلال لغة الجسد

يتعلق بقدرة الطالب على التعرف على مشاعر زملاء الآخرين وذلك من خلال ما يلي:

- قراءة لغة أجسادهم حيث يتم تقييم وضع زملاء الآخرين عبر لغة جسداهم الظاهرة.
- محاولة محاكاة لغة جسد مماثلة لهم.

• مشاركتهم المشاعر، سواء كانت مشاعر فرح أو حزن أو قلق أو غضب، من خلال تقمص لغة جسد تثبت مدى التوافق والتعاطف فيما بينهم، وهذا الأمر يحتاج إلى خبرة، وقدرة عالية تزيد من إقناع الطرف الآخر بمدى التعاطف معه. (نوري، ٢٠١٨: ٣٠)

٧- مهارة أخلاقيات الفريق Team Ethics skill:

تعد الأخلاق من أساسات ديننا الحنيف التي دعا إليها رب العزة ﷻ ورسوله الكريم حيث قال تعالى: { وإنك لعلی خلق عظیم } (القلم:٤). وهذا يدل على أهمية الأخلاق بالنسبة للإنسان بصفة عامة وللطالب بصفة خاصة ويعتبر حسن الخلق ضرورة في المعاملات بين الأشخاص في المجتمعات، فإن غابت الأخلاق أصبح المجتمع يسير وفق قانون الغاب، ولا يتوقف أمر أخلاقيات الفريق عند حدود معينة بل يشمل كل نواحي الحياة، وتلقى أخلاقيات الفريق اهتماماً كبيراً وذلك لأنها تعتمد على التعاملات بين جميع أفراد وفئات المجتمع.

ويمثل الجانب الأخلاقي جانباً مهماً في بنية الشخصية، ويختص هذا الجانب بالقيم و المثل و العادات و المعايير، ويساعد في الوصول إلى الحالة السوية والتي تعني "مدى اتساق السلوك مع المعايير الأخلاقية في المجتمع وقواعد السلوك السائدة فيه"

وللأخلاق أهمية بالغة باعتبارها من أفضل العلوم وأشرفها وأعلاها قدرة، والسلوكيات الأخلاقية وأدابها هي التي تميز سلوك الإنسان عن سلوك البهائم في تحقيق حاجاته الطبيعية، أو في علاقاته مع غيره من الكائنات الأخرى، فالآداب الأخلاقية في كل المعاملات زينة الإنسان وحليته الجميلة، وبقدر ما يتعلى بها الإنسان يضفي على نفسه جمالا وبهاء، وقيمة إنسانية .
(الحسين، ٢٠٠٨: ٦٦)

العوامل المؤثرة في البراعة الاجتماعية:

إن جميع الناس يمتلكون آليات متنوعة في التعلم للوصول إلى الإنجاز الماهر من خلال التدريب ولكن عندما يتساوى كل هذا تبرز لدينا عوامل مؤثرة على البراعة وهي:

١. الجانب الوراثي: الذي يحدد البراعة وظهورها أي أن يكون للفرد أسس وراثية تختلف من فرد لآخر.
٢. الخبرات السابقة: وهي تعتمد على ما اكتسبه الفرد في مرحلة الطفولة. في تحقيق الأهداف الشخصية.

٤. تأثيرات المحيط والبيئة.

٥. النزعات والميول

٦. الثقافة العامة

٧. الصداقات والعلاقات.

٨. الرغبة والممارسة والتدريب المستمر .

٩. طريقة ممارسة الوحدة التدريبية (التمرين).

١٠. طريقة تعلم المهارة لذلك النشاط المعقد والدقيق والدقة في الأداء .

١١. طريقة استقباله لذلك النشاط.

١٢. طريقة تكيفه مع الآخرين.(الطائي واحمد، ١١٧: ١٩٧١)

أساليب اكتساب وتنمية البراعة الاجتماعية:

ان البراعة الاجتماعية لدى الفرد ليس مهارات نظرية موروثه، ولكنها مهارات يتعلمها الفرد ويكتسبها عند التفاعل الاجتماعي وفقاً لمعايير اجتماعية وثقافية خاصة بكل مجتمع تنظم

بأساليب وطرق التفاعل الشخصي والاجتماعي بين الافراد، وهناك اسلوبان لتعليم البراعة الاجتماعية

١. **التعلم المباشر:** وفيه يتم تعلم البراعة الاجتماعية بأسلوب تعلم البراعة الاكاديمية نفسه، فينبغي تعلم البراعة الاجتماعية كما تعلم القراءة والحساب والعلوم الاساسية الاكاديمية الأخرى، كما ينبغي أن يكون تعلم البراعة جزءاً من المناهج الدراسية.

٢. **التعلم غير المباشر:** ويتم عن طريق ثلاث استراتيجيات هي، التعزيز الايجابي، والتوقعات المتعلقة بالنواتج المستقبلية، والأنموذج الاجتماعي.

وتمثل استراتيجية التعلم غير المباشر كما يرى ستيفنز (Stephens) في الخطوات الآتية:

١- تحديد السلوك الاجتماعي المراد تعلمه عن طريق تعريف هذا السلوك ومراحل تطوره والظروف التي تثير حدوثه.

٢- تقدير الاهداف السلوكية له وذلك بتقديم البراعة وتقدير مستوى اداء الافراد فيها، والتي تكون ناشئة من احتياجاتهم لها في المواقف الاجتماعية.

٣- تقييم مدى فاعلية استراتيجية تعلم البراعة الاجتماعية. (شوقي، ٢٠٠٣: ٤٥)

النظريات التي فسرت البراعة الاجتماعية:

1- النظرية السلوكية: (Behavioral theory)

ينظر أصحاب هذه النظرية ومنهم (بافلوف، وثورندايك، وسكنر) الى السلوك على أنه وحدة معقدة يمكن تحليلها الى وحدات أبسط منها، وهذه الوحدات هي الاستجابات الأولية التي ترتبط بمثيرات محددة، والعلاقة التي تربط بين هذه المثيرات واستجاباتها هي علاقة موروثية أي سابقة على الخبرة والتعلم (منصور واخرون، ٢٠٠١ : ٢٤٥). ويرى أصحاب هذه النظرية بأن السلوك الانساني عبارة عن مجموعة من العادات التي يتعلمها الفرد ويكتسبها أثناء مراحل نموه المختلفة، ويتحكم في تكوينها قوانين العقل وهي قوى الكف وقوى الاستثارة اللتان تسييران مجموعة الاستجابات الشرطية، ويعززون ذلك الى العوامل البيئية التي يتعرض لها الفرد، وتدور هذه النظرية حول محور عملية التعلم في اكتساب التعلم الجديد أو في اطفائه او اعادته، ولذا فإن أكثر السلوك الانساني مكتسب عن طريق التعلم، وان سلوك الفرد قابل للتعديل او التغيير بإيجاد

ظروف واجواء تعليمية معينة، وبالتالي فإن البراعة الاجتماعية يمكن اكتسابها وتعلمها (عبد الحميد، ٢٠١٠: ٤١).

٢- النظرية المعرفية: (Cognitive Theory):

يفرض أصحابها أن العوامل المعرفية مثل التوقعات السلبية والتقييم الذاتي هي الأسباب الأساسية لقصور البراعة الاجتماعية .

ويؤكد (Winne, and Marx, 1989): أن لكل منا عدة افتراضات تتطوي على اعتقادات محببة للذات مثل "ينبغي أن أكون محبوباً من الجميع " أو يجب أن أكون الأفضل دائماً "وتضل الاعتقادات هذه قابضة في الخلفية حتى تحدث واقعة الفشل أو نكسة معينة، وهنا تنشط هذه الاعتقادات بشدة مؤدية إلى تحريف التفكير في الاتجاه السالب، ولا يقف الأمر عند هذا الحد، وإنما تقوم هذه الأعراض بتغذية راجعة لهذه الاعتقادات السلبية مرة أخرى، والأمر الذي يؤدي إلى المزيد من تحريف التفكير، وقصور في البراعة الاجتماعية، أما الإيجابية في التصرف والتفائل في التفكير والتوقع من العوامل المساعدة في رفع الكفاءة الذاتية وزيادة البراعة الاجتماعية لدى الفرد.

حيث أشارت النظرية الى اهمية طبيعة العلاقات الانسانية التي يقيمها الفرد مع الآخرين ونوعية البيئة الاجتماعية ووجود التفاعل مع الآخرين كلها تسهم في رفع مناعة الفرد البيولوجية والذاتية والنفسية وتوضح فاعلية المناعة الفكرية في زيادة قابلية الافراد على مقاومة الافكار الوافدة وتشكيل ذات فريدة متميزه .

ويتضح لنا مما سبق بأن ذلك يعطينا امل كبير بأن الجهاز الفكري للمناعة قابل للتعديل والتطوير بالاتجاه الصحيح المرغوب فيه من قبل الفرد نفسه ، أو من قبل المجتمعات ومؤسساتها التربوية والادارية المختلفة، من خلال ضبط هذه الافكار وجعلها في بعض الامور شبيهة باللقاحات الفكرية حتى تتحسن شيئاً فشيئاً في تطوير افكار مضاده للسلبية. (عبد الحميد ، ٢٠١٠: ٤١-٤٢)

٣- نظرية التعلم الاجتماعي: (Social Learning Theory)

يرى باندورا "Banadora" أن كل من البيئات الخارجية والداخلية للفرد تعمل في صورة مترابطة يعتمد بعضها على البعض الآخر، ويحدث التعلم كنتيجة للتفاعلات المتبادلة بين كل من البيئتين الداخلية والخارجية، العمليات المعرفية وهو ما أطلق عليه باندورا عملية التحديد المتبادل، والأفراد لا يندفعون بفعل القوى الداخلية (الدوافع والحاجات) ولا بفعل البيئة (مثيرات البيئة) وإنما يمكن تفسير الأداء النفسي في صورة تفاعل متبادل بين المحددات الشخصية والبيئية، وهنا نجد أن عملية الترميز والاعتبار والتنظيم الذاتي يكون لها دور كبير، وافترض باندورا أن التعلم بالعبارة أو النمذجة هو أساس عملية الاكتساب. (Banadora, 88:9)

كما قدم (Pajares , 2002) : نموذجا آخر للتعلم الاجتماعي مؤداه أن سلوك الأفراد يقع بين حدثين رئيسيين هما : الأحداث السابقة (المقدمات) والأحداث اللاحقة (النتائج)، فالمقدمات تسبق السلوك والنتائج تعقب السلوك، فهناك علاقة وظيفية بين الجوانب الثلاثة من سلسلة المقدمات والسلوك والنتائج، فالأحداث المقدمة والنتائج تؤثر على ما يفعله الفرد، وضبط أحد هذين الحدثين أو كليهما يساعد على حل المشكلات الأفراد ويعتمد التعلم الاجتماعي أيضا على المجال الذي تقع فيه هذه الأحداث. (Pajares , 2002:7)

أنموذج (باندورا) للتدريب على المهارات الاجتماعية:

يقوم أنموذج باندورا للتدريب على المهارات الاجتماعية، وعند اتقان هذه المهارات تؤدي دورها الى حدوث البراعة الاجتماعية، يقوم هذا الأنموذج على مجموعة من الخطوات وهي:

- ١- تحديد مفهوم المهارة.
 - ٢- تعريف المهارة.
 - ٣- تقديم النماذج.
 - ٤- إتاحة الفرصة للتدريب على اداء المهارة وتكرارها .
 - ٥- تعميم المهارة واستخدامها في مواقف الحياة مع تقييم الأداء البارع.
 - ٦- التشجيع على اداء المهارة وإتقانها والبراعة فيها، مما يؤدي الى تدعيم الثقة بالنفس.
- (محمود، ١٩٩٨ : ٨٣)

مناقشة النظريات :

بعد أن تم عرض النظريات بخصوص التفسيرات المختلفة للبراعة الاجتماعية فإن هذا الاختلاف نابع من طبيعة الفلسفة التي تؤمن بها كل نظرية من هذه النظريات وكذلك اختلاف وجهات النظر بين اصحاب النظريات ، وطريقة تناولها من زوايا مختلفة تكاملت بعضها مع البعض الآخر لتؤدي دورها في تفسير البراعة الاجتماعية حيث تفسر النظرية السلوكية للبراعة الاجتماعية بناءً على ان السلوك الانساني عبارة عن مجموعة من العادات التي يتعلمها الفرد ويكتسبها أثناء مراحل نموه المختلفة، ويتحكم في تكوينها قوانين العقل وهي قوى الكف وقوى الاستثارة اللتان تسييران مجموعة الاستجابات الشرطية، ويعززون ذلك الى العوامل البيئية التي يتعرض لها الفرد، وتدور هذه النظرية حول محور عملية التعلم في اكتساب التعلم الجديد أو في اطفائه او اعادته، ولذا فإن اكثر السلوك الانساني مكتسب عن طريق التعلم، وان سلوك الفرد قابل للتعديل او التغيير بإيجاد ظروف واجواء تعليمية معينة.

اما النظرية المعرفية فيفترض اصحابها على ان العوامل المعرفية مثل التوقعات السلبية والاعتقادات المحببة للذات وتحريف التفكير في الاتجاه السالب يؤدي الى القصور في البراعة الاجتماعية، في حين ان التوقعات الايجابية والتفائل في التفكير يؤدي الى توجيه التفكير الى المسار الصحيح وبالتالي يؤدي الى تنمية البراعة الاجتماعية لدى الفرد.

فلاحظ هنا ان اوجة الشبة بين هاتين النظريتين انهما تركزان على اهمية البيئة والتفاعل الاجتماعية ودورهما في تعزيز السلوك الانساني.

اما الاختلاف بين هاتين النظريتين فالنظرية السلوكية تؤكد على ان السلوك الانساني مكتسب عن طريق التعلم، اما النظرية المعرفية تركز على المنظومة الفكرية لدى الفرد ودور هذه المنظومة في حدوث السلوك.

اما نظرية التعلم الاجتماعي لباندورا، وهي النظرية المتبناة في البحث الحالي، وذلك لان اي سلوك هو متعلم من خلال ملاحظة سلوك الآخرين، ومن اجل تعلم اي سلوك لا بد من تعزيز ذلك السلوك، لذا فإن ملاحظة السلوك المعزز يؤدي الى ميل الفرد الى تقليده، وإن الفرد يؤثر في البيئة كما ان البيئة تؤثر على الفرد ، واکد باندورا على العمليات المعرفية مثل: الانتباه والاسترجاع في تشكيل السلوك. كما اكد باندورا على أهمية الأنموذج، وتمتعته بخصائص جذابة

يميل اليها الفرد (الملاحظ) فكلما كان النموذج جذاباً و ذو قيمة اجتماعية، يكون اكثر جاذبية للتقليد وتعلم السلوك، كما يؤكد باندورا على قدرة الفرد في تنظيم سلوكه وفق النتائج المتوقعة، فاذا كانت توقعات النتائج ايجابية يميل الفرد الى تعزيزها وتقليدها، كما اعطى اهمية للتعزيز الذاتي والبدال في تعلم السلوك.

وقد اعتمدت الباحثة على نظرية التعلم الاجتماعي في بناء المقياس وفي تفسير النتائج وذلك لعدد من المبررات منها:

- تعد هذه النظرية شاملة في تفسيرها للسلوك الانساني.
 - تؤكد هذه النظرية على ان الفرد يلعب دوراً اساسياً في عملية التعلم.
 - ان تعلم الفرد يكون نتيجة للتفاعل بين العوامل الشخصية (التذكر، الادراك، الدافعية) والسلوك والبيئة اذ يؤثر كل منهما في الآخر.
 - يمكن ان يتعلم الفرد من خلال الخبرات البديلة اي من خلال ملاحظة سلوك الآخرين ونتائجه بدلاً من تعلم خطوة خطوة او عن طريق المحاولة والخطأ.
 - يمكن اكتساب السلوك وفق هذه النظرية بغياب التعزيز المباشر وذلك من خلال ملاحظة نتائج السلوك (ثواب او عقاب) واعتماداً على توقعات الفرد للنتائج التي سوف يحصل عليها نتيجة قيامه بذلك السلوك. كذلك يؤثر التعزيز الذاتي للفرد مثل الشعور بالرضا على سلوك الفرد بصرف النظر عن وجود او عدم وجود التعزيز في البيئة.
 - ان اكتساب الخبرات وفق هذه النظرية لا يقتصر على مرحلة عمرية معينة.
- وان أوجه الشبة بين هذه النظرية وبين النظريتين السابقتين يركزون جميعا على اهمية التفاعل الاجتماعية في حدوث السلوك، وتتشابه هذه النظرية مع النظرية المعرفية في العمليات الفكرية في تشكيل السلوك. اما الاختلاف في هذه النظرية عن النظريتين السابقتين انها تركز على اهمية الانموذج (الملاحظة) في حدوث السلوك.

من خلال ما تقدم يمكن أن أستنتج أن جميع النظريات التي تناولت البراعة الاجتماعية سواء في جانبها السلوكي أو المعرفي أو الاجتماعي تؤكد على دور البراعة الاجتماعية في حياة الفرد وب علاقته مع الآخرين والتواصل معهم .

المحور الثالث : الطلبة المتميزين

مفهوم المتميزين

أنعم الله سبحانه وتعالى على اكرم مخلوقاته وهو الانسان , وفضله عليها بالنطق والعقل والعلم واعتدال الخلق كما جاء في كتابه الكريم : (وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا) [الاسراء، ٧٠], ونعمة العقل من افضل النعم ولكن هناك صفوة اختصها الله يملك الموهبة والتميز والتفوق بشكل غير عادي في مجال او اكثر من مجالات الحياة , اذ شهد العقد الاخير من القرن الحالي حركة تدعو الى الاهتمام بالطلبة المتميزين والمبدعين وتركز على ضرورة الكشف عنهم وتشخيصهم في سن مبكر ويعتبر (فرنسيس جالتون) من العلماء السابقين الذين اهتموا بدراسة المتميزين والمتفوقين ثم أعقبه (تيرمان) الذي قدم عناية خاصة بدراسة الموهوبين والمتميزين وقام بدراسته التتبعية , وبرزت الى حيز الوجود محاولات ومبادرات فردية وجماعية لانشاء مؤسسات تربوية متخصصة بتشخيص ورعاية الطلبة المتميزين (الروسان واخرون ، ٢٠١٣ : ٤١).

وقد تعددت واختلفت المصطلحات ومفاهيم المتميزين بسبب تعدد وجهات النظر حولهم فنجد بعض المختصين يستخدمون مصطلح (Msuperior) متميز عقليا ومصطلح (Genius&Gifteeness) بمعنى عبقرى و (Creative) بمعنى مبدع وانهم يحصلون على نسبة ذكاء عالية في اختبارات الذكاء وكل باحث وضع مفهوم للمتميزين حيث يرى (الشخص ١٩٩٠،): " بانهم مجموعة من الافراد الذين لديهم قدرات خاصة تؤهلهم للتفوق في مجالات معينة , علمية او ادبية , وتميزهم بمستوى مرتفع من الذكاء او التحصيل الدراسي بالنسبة لاقربانهم " (الشخص ١٩٩٠، : ٤٦).

بينما يرى (الطنطاوي ، ٢٠٠٨) المتميز : "بانه الفرد الذي يبرهن على قدرته على الاداء الرفيع في المجالات العقلية والابداعية والفنية والقيادية والاكاديمية الخاصة ويحتاج الى خدمات لاتقدمها

المدرسة عادةً وذلك من أجل التطوير الكامل لمثل هذه الاستعدادات والفعاليات " (الطنطاوي، ٢٠٠٨: ١٦).

ويوضح كل من (الشربيني ويسرية، ٢٠٠٢) مفهوم التميز العقلي: " بأنه الذي يمكن لمالكة ان يحول عمله الى عمل ابداعي فعال من اجل الاثراء الجمالي للخبرة الانسانية وتحسين فهمنا للعالم وامكانية تقدمنا كجنس بشري" وقد وضحا نوعين من الافراد المتميزين هما :

أ. **المتميزون دراسيا في المنزل والمدرسة** : يقصد بهم المتميزون في التحصيل الدراسي ويكشف عنهم من خلال التحصيل واختبارات الذكاء وتتمثل مساهماتهم في تعليم المعرفة ومفهوم الذات لديهم متقلب وليس للابداع فيها دورا ضروري غالبا ويتم الكشف عنهم في معظم الاحيان خلال مرحلة الطفولة ولديهم مساهمات متنوعة .

ب. **المتميزون في الانتاج الابداعي** : يتم قياس هؤلاء الافراد والكشف عنهم من خلال نوعية الانتاج لديهم وتتمثل مساهماتهم في الاكتشاف ولديهم مستوى مرتفع لمفهوم الذات وتكون مساهماتهم محددة والابداع في هذا المجال هو ما يميزه ويتم الكشف عنهم في اغلب الاحيان بعد مرحلة الطفولة (الشربيني ويسرية، ٢٠٠٢: ٣٢).

خصائص الطلبة المتميزين :

أولا : الخصائص العقلية:

- تكشف الدراسات المختلفة إلى أن أهم ما يميز الطلبة المتميزين عن غيرهم من الأشخاص العاديين يكمن في خصائصهم العقلية(موسى، ٢٠١٦: ٤٩).
- ويتميز الطلبة المتميزون بالخصائص العقلية التالية (العتوم، ٢٠٠٤: ١٥٧) :
- إزدياد حصيلتهم اللغوية في سن مبكرة وبخاصة بالكلمات التي تتسم بالأصالة الفكرية والتعبير الأصيل بكفاءه وسهولة عما يجول بخاطرهم من مشاعر وافكار.
- ميلهم الغير عادي للقراءة ومن الفهم القرائي للمواد المتنوعة التي ينكبون على قراءتها لاشباع تعطشهم للمعرفة مما يزيد من كمية المعارف والمعلومات التي يحصلونها.
- نضجهم المبكر في قراءة كتب الكبار واكثر استخداما للمحسنات البديعية والبيانية في

- محادثاتهم وكتاباتهم وهذه المميزات تمكنهم من التواصل مع الآخرين ممن يكبرهم سننا.
- سريع التعلم والحفظ والفهم وقوي الذاكرة ودائم التساؤل ومتفوقون في التحصيل الدراسي.
- قادر على المثابرة والتركيز والانتباه والتفكير الصادق لفترات طويلة بالإضافة الى انهم سريعو الاستيعاب والفهم والتعلم والاحتفاظ بكمية هائلة من المعلومات المتنوعة.
- كما يتميزون بالتفكير الناقد والتأملي، ويستمتعون بحل المسائل المعقدة والألغاز الصعبة، ويتجنبون الأحكام السريعة والأفكار غير الناضجة، ولديهم مقدرة عالية على التركيز والاستغراق الشديد فيما يوكل إليهم من أعمال أو يقومون به من مهام حتى يتم إنجازها .
- محب الاستطلاع والفضول العلمي " العقلي الذي ينعكس في أسئلته المتعددة.
- يحب الاطلاع بعمق واتساع ، وعنده رغبة قوية في المعرفة ، ويبدى اهتماما بالكلمات والأفكار ، ويبرهن على ذلك باستخدام المكتبة بفعالية وبصورة مستمرة ، وعودته للمعاجم ودوائر المعارف وغير ذلك.
- يستمتع بقراءة القصص، وكتابة القصائد الشعرية ، ويهتم بالأفكار اللغوية ، وتكون قراءته سريعة وفي وقت مبكر ، وعلى مستوى ناضج في العادة.
- يتناول المشكلات بأسلوب متعدد الحلول و يستخدم الأساليب الإبداعية في معالجتها.
- يبدى اهتماما ملحوظا بكل ما حوله ، وتتركز طموحاته المهنية على المهن الراقية ويحقق في الغالب تفوقا ونجاحا في المهن التي يختارها).

ثانيا : الخصائص الانفعالية والاجتماعية

لقد كانت هنالك اعتقادات خاطئة حول الخصائص الانفعالية والاجتماعية للمتميزين حيث كان الاعتقاد أن المتميزين يميلون إلى العزلة وليست لديهم أنشطة اجتماعية. (السرور، ٢٠٠٣، ٤٢)

ان الدراسات العلمية الحديثة أشارت الى أن الأفراد المتميزين يمتازون بالخصائص الانفعالية والاجتماعية الأتية :

١. منفتحون على المجتمع ومشاركون جيدين في الأنشطة الاجتماعية المختلفة .
٢. مستقرون عاطفيا ومستقلون ذاتيا ولديهم عمق العواطف والانفعالات بدرجة شديدة.
٣. أقل عرضة للاضطرابات النفسية مقارنة بأقرانهم ولديهم مستوى متقدم من الحكم الاخلاقي.

٤. إدراك قوى لمفهوم العدالة في علاقاتهم مع الآخرين وقدرة على الضبط والتحكم الذاتي .
٥. حس الدعابة وروح النكتة بسبب ملاحظتهم لمفارقات الحياة اليومية وإدراك اوجه التناقض في الحياة اليومية. (سلامة، ٢٠١٣ : ٢١)
٦. امتلاك قدرة غير عادية على التأثير في الآخرين أو إقناعهم أو توجيههم .
٧. الحساسية الشديدة لما يدور حولهم وحدة الانفعالية في استجاباتهم للمواقف التي يتعرضون لها.
٨. الكمالية وتعني وضع معايير متطرفة غير معقولة، والسعي القهري لبلوغ أهداف مستحيلة، وتقييم الذات على أساس مستوى الإنجاز والإنتاجية والتفكير بمنطق كل شيء أو لا شيء (صبحي ، ١٩٩٤ : ٣١) .

ثالثا : الخصائص الجسمية

١. لديهم قابلية على تناول الطعام بكثرة واثقل نوعا في الوزن وطول في الجسم.
٢. المتميزون أكثر خلوا من الأمراض العضوية والاضطرابات العصبية والنفسية.
٣. النضج الانفعالي والاجتماعي للمتميزين يتم مبكراً.
٤. أنهم أحسن صحة وطاقتهم للعمل عالية(الزيات،١٩٩٨: ٣٤).
٥. نموهم العام سريع وينامون لفترة قصيرة والبلوغ لديهم في وقت مبكر.
٦. متفوقين رياضياً ويحبون الجري والمشي ولديهم طاقة زائدة وحيوية ونشاط باستمرار.
٧. عيوبهم الحسية أقل من العاديين ودرجة أقل من عيوب النطق (موسى، ٢٠١٦: ١٥٧).

رابعا : الخصائص الأكاديمية للمتميزين

١. متقدم في الاستيعاب والفهم وقادر على التذكر على نحو دقيق وسريع البديهة وقوي الذاكرة، ومحلل الوقائع، ومتوقع النتائج.
٢. ويسعي بحماس ومثابره ونجاح يتفوق ولديه حصيلة كبيرة من المعلومات في شتى المجالات وكثير الأسئلة عن كيفية الأشياء وحيثيتها. (السرور ، ٢٠٠٣ : ٥٥).
٣. يقرأ بتنوع و لديه حصيلة ومصطلحات لغوية تفوق مستوى عمره ويتقن استخدامها على نحو واضح وصحيح وكثير القراءة والمطالعة لموضوعات تفوق مستوى سنة.(جروان،١٩٩٩: ٦٥)

٤. لديه إمام ببعض الأنظمة والقواعد والقوانين التي تساعده على إدراك التعميم واستخلاص النتائج ولديه التزام بتوجيهات وتعليمات مدرسية.

٥. نافذ البصيرة ودقيق الملاحظة، ويرى الأشياء من زوايا عدة.

خامساً : خصائصهم في مجال القيادة والمبادرة:

١. يتحمل المسؤوليات وذو ثقة كبيرة بنفسه والقدرة على اتخاذ قرارات مناسبة والجرأة البناء.

٢. ينجز كل ما يوكل إليه ويدير الأنشطة التي يشارك فيها ولديه القدرة على تحفيز الزملاء نحو الدراسة والسعي الدائم لتطوير الامور وتحسينها.

٣. جريء في التحدث أمام الجمهور ويعبر عما يدور في خاطره بوضوح ولتفاعل البناء.

٤. محبوب بين زملائه و يألف و يؤلف من الجميع والتمتع بحس عالٍ لروح الفكاهة .

٥. يتمتع بالمرونة في التفكير والتعامل مع الآخرين والاستقلالية في التفكير والعمل .

٦. اجتماعي ولا يفضل العزلة ويشارك في معظم الأنشطة المدرسية والاجتماعية.

(الخطيب، ٢٠١١:٧٧).

وتضيف السرور (١٩٩٨) إلى مجال القيادة والمبادرة ما يأتي:

٧. يتنبأ بالنتائج والقرارات الصحيحة.

٨. ويمتلك قدرة تنظيمية عالية ودقيقة. (السرور ، ١٩٩٨: ٥)

مدارس المتميزين : Distinguished Schools

هي مدارس خاصة بالمتميزين تشمل المرحلتين المتوسطة والإعدادية، ويشترط للالتحاق بها أن لا يقل معدل نجاح الطالب في الصف السادس الابتدائي عن (٩٥)، وأن لا يكون قد أكمل أو رسب خلال سنوات دراسته الابتدائية، وأن يجتاز اختبارين أحدهما للقدرة العقلية والآخر للجوانب التحصيلية، تعدهما لجنة متخصصة في وزارة التربية (زحلق، ٢٠٠١: ١٠).

الطلبة المتميزين يحتاجون الى الرعاية التربوية بالإضافة الى الخدمات والأنشطة لا تقدمها المدرسة عادة بحيث تنوع فيها البرامج المتوافرة لرعاية المتميزين والموهوبين والمتفوقين في العراق

على الرغم من حداستها، شأنها في ذلك شأن باقي الدول العربية التي بدأت تولي اهتمام بهذه الفئة من الطلبة باعتبارها ثروة وطنية لابد من استثمار طاقاتها بعد الكشف عنها ورعايتها وذلك من أجل التطوير الكامل لمثل هذه الاستعدادات و القابليات (جروان، ١٩٩٩: ٢٥).

مشكلات المتميزين : Distinguished problem

إنَّ الأطفال المتميزين غير محميين من المشكلات بسبب قدراتهم العقلية غير العادية ، وبالتالي فان قدراتهم هذه قد تؤدي الى تعرضهم لبعض الخبرات والصعوبات الاجتماعية والنفسية ، فالقدرات المتقدمة غالبا ما تؤدي الى مشكلات مثل تدني التحصيل او عدم الانسجام وقد تكون مشكلات قوية وواضحة تؤثر على عموم افراد العائلة • ويعتبر العالم التربوي الأمريكي جيمس ويب من اكثر التربويين اهتماما بالحاجات النفسية والاجتماعية للمتميزين الذي وصف وصنف مشكلات المتميزين الى مشكلات داخلية ومشكلات خارجية •

المشكلات الداخلية :-

- ١- الحساسية الشديدة ومحاسبة النفس: يوجه المتميز النقد المستمر لذاته باستمرار، لعدم وصوله إلى المثالية، فهو يراقب أعماله وتصرفاته، ويصاب بالإحباط لعدم تحقيقه ما يسعى له، وقد يحمل نفسه أحيانا أخطاء الآخرين ومشكلاتهم.
- ٢- فلسفة الوجود: حيث يطرح الطالب المتميز مجموعة من التساؤلات عن امور تتعلق بالحياة والموت والوجود، والبحث عن اجابات مما يسبب له الخوف والقلق.
- ٣- تعدد الاهتمامات والميول اذ يرغب الطالب المتميز في عمل كل الأشياء وتعلمها في وقت واحد، وقد يسبب له هذا الأمر الإخفاق في النجاح لعمل واحد.
- ٤- الميل الى تشكيل الأنظمة والقوانين في سن مبكر فالطالب المتميز يضع مجموعة من الأنظمة والقوانين الخاصة به، مما يعرضه لمشكلات في أثناء اللعب مع أقرانه في السنوات المبكرة من العمر، ويعرضه للصراع مع أقرانه، فهو لا يلعب وحده، ومن هنا تنشأ الخلافات مع زملائه.

٥- الإصابة ببعض الإعاقات الحركية او البصرية. (Harvey ,1984: 87) .

اما المشكلات الخارجية فهي :-

١- مشكلات مدرسية تتعلق بالمعلم ونظام التعليم والتصلب والجمود من قبل ادارة المدرسة.

٢- ضغط الزملاء و الأخوة في البيت والتوقعات من الآخرين

٣- طموحات الأهل وخاصة الوالدين وتدخلهم الزائد في شؤونه وانجازاته المدرسية ومتابعته
الاكاديمية بكل صغيرة وكبيرة .

٤- البيئة المحيطة والاتجاهات السلبية اتجاه المتميزين . (Ferrando,2016: 50)

العوامل المساهمة في نمو التميز لدى الطلبة:-

١.العوامل الشخصية:

تختص الفرد ذاته وتتمثل في تلك السمات المزاجية والخصائص الدافعة اللازمة للتميز والابداع، ومن اهم هذه السمات التي تميزهم عن غيرهم من بينها) الاستقلالية، الثقة بالنفس والسيطرة، الاكتفاء الذاتي، والمخاطرة الاقدام، والمثابرة وقوة العزيمة، والميل الى التجريب والتماس الجدة، وحب الاستطلاع، والخيال وثراء التداعيات الافكار، واتساع الاهتمامات، والانفتاح على الخبرة، وروح المرح والدعابة، تقدير الذات، والانجاز...).

٢. العوامل البيئية : وتنقسم الى :-

أ- عوامل أسرية:

إن البيئة الأسرية هي المناخ الذي ينمو في إطاره الطالب وتتشكل الملامح الأولى لشخصيته، وهي المصدر الأساسي لإشباع حاجاته واستثارة طاقاته وتميبتها، وفي هذا المناخ يتعرض ه الطالب منذ طفولته لعملية التطبيع والتنشئة الاجتماعية وفق أساليب معينة، وفي مناخها يشعر بردود الأفعال المباشرة تجاه محاولاته الأولى للكشف والتجريب، وتجاه خروجه على القوالب النمطية المألوفة للتفكير . ويؤكد الباحثون أن التميز الفذ قد نشأ بالوراثة، لكنها تنمو وتتضج عن طريق البيئة، وتمثل الأسرة في هذا الصدد العامل الأقوى تأثيرا.

ومن بين أهم العوامل الأسرية التي تؤثر في نمو التميز : الأساليب الوالدية في تنشئة الأبناء، والاتجاهات الوالدية نحو مظاهر التميز، ومدى توفير المواد والخامات والأدوات اللازمة لتنمية استعدادات ابنهم، ومدى إشباع للاحتياجات النفسية الخاصة لهذا الطالب المتميز ، واستثمار طاقاته ودافعيته.

في ضوء ما سبق تناوله فإن الخصائص التالية للبيئة الأسرية فقد تساعد بدرجة أكبر على تنمية استعدادات الطلبة المتميزين :

١ - العمل على إشباع الاحتياجات النفسية للطالب، وتوفير مناخ أسرى آمن يتقهم خصائصه، ولا يشعر معه الطالب بالخوف والتهديد.

٢ - تبديد مشاعر القلق والخوف لدى الطالب المتميز ونزوعه إلى العزلة وغيرها مما قد ينجم عن شعوره بالاختلاف عن أقرانه في الاهتمامات والسلوك، ومما يساعد على ذلك ما يلي :

أ- تقبل استجابات الطالب غير المألوفة للمواقف والمشكلات.

ب- دعم ثقة الطالب بنفسه وتنمية إحساسه بالكفاءة.

ج- تيسير فرص اختلاطه بالآخرين وتشجيعه على بناء علاقات واتصالات اجتماعية مع غيره من الأقران داخل الأسرة وخارجها.

٣ - تقدير أفكار الطالب الخلاقة عموماً وفي مجال تميزه خصوصاً، وتشجيعه على ممارسة أوجه النشاط التي تتفق معها دون فرض نشاطات أو اهتمامات بعينها قد تتعارض مع استعداداته الخاصة.

٤ - إثراء البيئة الأسرية بالخبرات، والمصادر الثقافية التي تمكن الطالب المتميز من زيادة وعيه بالمشيرات، ومن توسيع دائرة استطلاع وفوضوله العقلي عامة وفي مجال تميزه خاصة .

٥ - تهيئة الإمكانيات اللازمة لممارسة الطالب نشاطاته الخلاقة داخل الأسرة والعمل على صقل مهاراته وتطوير خبراته في مجال تميزه

٦ - تبنى اتجاهات والديه سوية في تنشئة الطالب قوامها التسامح والتقبل، والتشجيع والاستقلال، والاهتمام .

٥- العمل على تأصيل سمات الشخصية والخصائص المساعدة أو الميسرة للتفوق لدى الطالب

كالمبادأة، والمثابرة، والثقة بالنفس، والمخاطرة، والفضول العقلي، والمقدرة على تحمل الغموض والتعقيد.

ب - عوامل مدرسية:

ومن بين أهم العوامل المدرسية التي تؤثر في نمو التميز لدى الطالب، المناهج المدرسية والأساليب والطرق التدريسية، وشخصية المدرس ومدى فهمه للطالب المتميز واحتياجاته أما من حيث المناهج الدراسية فقد لوحظ أن الكثير من الطلبة المتميزين يفشلون في تطوير جانب كبير من استعداداتهم بسبب المعوقات والضغوط التي تتجم عن عدم انسجامهم مع المناهج والأساليب التعليمية ووسائل تنفيذها وأساليب تقويمها في مدارس العاديين، فهي لا تتناسب ومقدراتهم، كما لا تتيح لهم فرص الدراسة المستقلة، ولا تستثير حُبهم للاستطلاع وشغفهم بالبحث وإجراء التجارب. (جروان، ١٩٩٩: ٢٥)

ويسوق نيولاند (Newland, 1976) عددا من المبادئ الواجب مراعاتها في المنهج الدراسي والتي تعزز التعلم مدى الحياة بالنسبة لطلبة المتميزين منها :

- تمركز الخبرات التعليمية حول المشكلات المتعلقة باحتياجات الطلبة واهتماماتهم وحُبهم للاستطلاع.

- السماح للطالب بالمشاركة في تنظيم الأنشطة التعليمية وتخطيطها.

- تزويد الطالب بخبرات من واقع الحياة بحيث تستثير مشاركته الفعالة، والعمل على تنمية المهارات الضرورية لهذه المشاركة.

- على المدرس أن يتصرف كمصدر للتعلم، وليس كوعاء للمعلومات أن يكون المنهج مرنا بحيث يشجع الطالب على البحث والتجريب والاستكشاف والتفكير الإقناعي.

تشجيع وإثابة روح المبادرة، والفضولية، والأصالة، والاتجاه التساؤلي لدى الطلبة

- السماح للطلاب بارتكاب الأخطاء وتقبل النتائج ما دامت العواقب غير خطيرة .

(Newland, 1976: 24)

ج- عوامل مجتمعية :

أن المجتمع بالثقافة السائدة فيه، ومجالات النشاط العقلي التي يراها لازمة له، هو الذي يحدد

أشكال التميز، فضلا عن أن طبيعة التكوين الثقافي لمجتمع ما- من حيث تعقيده وثرائه أو بساطته، ومن حيث مرونته وتفتح أو جموده وانغلاقه- ومدى تقبله الجديد والاستفادة منه، وتسامحه إزاء الاستجابات غير المألوفة، يؤثر في نمو الاستعدادات الإبداعية لدى الطالب .
ومن أهم خصائص المناخ الثقافي والاجتماعي المسهمة في نمو التميز اتسام هذا المناخ بالتححر والانفتاح، والتسامح الفكري، ونبذ القوالب الجامدة للتفكير، وتشجيع المغايرة والاختلاف والتنوع، وتقبل الأفكار الجديدة، وتشجيع الأشكال المتعددة للتميز. (القريطي، ٢٠٠٥: ١٠٩)

المحور الثاني : دراسات سابقة

تعتبر الدراسات السابقة واحدة من أهم الأجزاء الرئيسية التي يتكون منها البحث العلمي و يرجع ذلك إلى الدور الهام الذي تلعبه في البحث العلمي فمن خلالها يمكننا أن نحصل على كمية وفيرة من المعلومات التي نحتاج إليها بالإضافة إلى التعرف على وجهة نظر وآراء الباحثين الذين سبقونا في إعداد دراساتهم حول متغيرات موضوع البحث الحالي ، وتعتبر هذه الدراسات أحد المصادر الهامة والموثوقة للمعلومات التي يمكننا الاعتماد عليها في الكتابة ويكمن الدور الرئيسي لهذه الدراسات في أنها تجعلنا مطلعين على كافة الجوانب المرتبطة ببحثنا:

❖ أولاً- دراسات تناولت الذكاء الإقناعي

١- دراسة العباسي (٢٠٠٩) : الذكاء الإقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى تدريسيي الأقسام

الإنسانية في جامعة الموصل

هدفت الدراسة التعرف:

- ١- مستوى الذكاء الإقناعي لدى التدريسيين في الأقسام الإنسانية .
- ٢- سمات الشخصية لدى تدريسيي الاقسام الإنسانية.
- ٣- العلاقة بين الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية التالية (الاتزان الانفعالي - السيطرة الجدية- الأحجام الاقدام - الاطمئنان، الشك - الاستقلال) لدي تدريسيي الأقسام الإنسانية .

٤- الفروق في العلاقة بين الذكاء الاقناعي وسمات الشخصية تبعا لمتغيري (الجنس ، اللقب العلمي).

واختيرت عينة عشوائية بلغت (٥٥٠) تدريسي وتدرسية في السنة الدراسية (٢٠٠٨-٢٠٠٩) ولأقسام الإنسانية في جامعة الموصل موزعين على (١٠) كليات وبواقع (٨) كلية إنسانية و (٢) كلية (تحتوي على أقسام إنسانية وعلمية) واعتمد الباحث على أداتين هما مقياس الذكاء الاقناعي والذي اعده الباحث ومقياس سمات الشخصية لريموند كاتل) النسخة الأصلية إذ تم ترجمته إلى اللغة العربية . وتم التحقق من الصدق الظاهري للمقياسين وتم حساب ثبات مقياس الذكاء الاقناعي بطريقة التجزئة النصفية وحساب ثبات مقياس سمات الشخصية بطريقة إعادة الاختبار وتم حساب القوة التمييزية لفقرات المقياسين وعولجت البيانات احصائيا باستخدام الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Spss) وأظهرت النتائج :

١- تمتع أساتذة الجامعة للأقسام الإنسانية بمستوى عال من الذكاء الاقناعي .

٢ -وجود علاقة دالة احصائيا بين متغيري الذكاء الاقناعي وسمات الشخصية بشكل عام.

٣-عدم وجود فروق دالة احصائيا في العلاقة بين الذكاء الاقناعي وسمات الشخصية وفق متغيري الجنس (ذكور - إناث) واللقب العلمي (مدرس مساعد، أستاذ مساعد، أستاذ).

(العباسي،٢٠٠٩:٦٦)

٢- دراسة (جاسم ، ٢٠١٨): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية عند طلبة الجامعة

هدفت الدراسة إلى تعرف :

مستوى الذكاء الاقناعي والحرية العاطفية عند طلبة الجامعة ، ومعرفة دلالة الفروق الإحصائية في مستوى الذكاء الاقناعي ، والحرية العاطفية عند طلبة الجامعة ، تبعا لمتغيرات النوع الاجتماعي والتخصص ، ومعرفة اتجاه وقوة العلاقة بين الذكاء الاقناعي والحرية العاطفية تبعا لمتغيرات النوع الاجتماعي والتخصص . وقد بنت الباحثة مقياس الذكاء الاقناعي وفق نظرية (ميلز) (Meals, ٢٠٠١) ، بعد اتباع الخطوات العلمية في بناءه، والتحقق من الصدق الظاهري

، وصدق البناء ، وتم التحقق من الثبات بطريقة إعادة الاختبار ، إذ بلغ معامل الثبات (٠,٨٦)، في حين بلغ معامل الثبات للأداة بطريقة الفا كرونباخ (٠,٨٠) ، فضلا عن اعتمادها على مقياس الحرية العاطفية الذي أعدته (اورلوف) (Orlof, ٢٠٠٩) بعد ترجمته إلى العربية ، والتأكد من صدقه والتحقق من ثباته بطريقة إعادة الاختبار إذ بلغ (٠,٨٠) في حين بلغ معامل الثبات بطريقة الفا- كرونباخ (٠,٧٦) ، وطبق المقياسان على عينة تألفت من (٤٠٠) طالب وطالبة اختيرت بطريقة طبقية عشوائية من اربع كليات هي (كلية التربية للعلوم الإنسانية ، وكلية التربية الأساسية ، وكلية العلوم ، وكلية التربية للعلوم الصرفة) في جامعة ديالى

واسفرت النتائج عن أن افراد عينة البحث لديهم ذكاء اقناعي عال قياسا بالمتوسط النظري للمقياس، وبفرق ذي دلالة معنوية . وأن عينة البحث لديهم مستوى عال من الحرية العاطفية قياسا بالمتوسط النظري للمقياس . كما أظهرت نتائج معامل بيرسون وجود علاقة قوية إيجابية بين الذكاء الاقناعي والحرية العاطفية . وأوضحت نتائج الاختبار الزائي غياب الفروق في العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي والحرية العاطفية تبعا لمتغير النوع (ذكور ، إناث) والتخصص (علمي ، إنساني) ، كذلك لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي والحرية العاطفية تبع المتغيرات النوع (ذكور - إناث) والتخصص (علمي - إنساني). (جاسم، ٢٠١٨ : ٢٣)

٣- دراسة كامل (٢٠١٨): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحاجة للحب عند طالبات الجامعة

هدفت الدراسة إلى تعرف مستوى الذكاء الاقناعي والحاجة إلى الحب عند طالبات الجامعة ، ومعرفة العلاقة بين الذكاء الاقناعي والحاجة إلى الحب عند طالبات الجامعة ، وبحسب التخصص (علمي - إنساني)، تكونت عينة البحث التطبيقي البالغة (٣٠٠) طالبة جامعية من طالبات جامعة ديالى ، ومن اجل تحقيق أهداف البحث قامت الباحثة ببناء مقياس الذكاء الاقناعي، بعد اتباع الخطوات العلمية في بناءه، والتحقق من الصدق الظاهري، وصدق البناء ، وتم التحقق من الثبات بطريقة إعادة الاختبار ، إذ بلغ معامل الثبات (٠,٨٣)، في حين بلغ معامل الثبات للأداة بطريقة الفا- كرونباخ (٠,٨٩)، وقامت الباحثة ببناء مقياس الحاجة للحب بعد اتباع الخطوات العلمية في بناءه، والتحقق من الصدق الظاهري ، وصدق البناء ، وتم

التحقق من الثبات بطريقة إعادة الاختبار ، إذا بلغ معامل الثبات (٠,٨٢)، في حين بلغ معامل الثبات للأداة بطريقة الفا كرونباخ (٠,٨٨) وأظهرت نتائج أن افراد عينة البحث يتمتعون بذكاء اقناعي وتبين أن الفرق دال معنويا عند مستوى دلالة (٠,٠٠) . وتبين أيضا أن افراد عينة البحث يتصفون بالحاجة للحب إذ أن الفرق دال معنويا عند مستوى (٠,٠٥) ، وأظهرت النتائج وجود علاقة ارتباطية بين الذكاء الاقناعي والحاجة للحب لدى طالبات الجامعة ، أي كلما زاد الذكاء الاقناعي زادت الحاجة للحب.

٤- دراسة الساعدي (٢٠٢١): مهارات التواصل الاجتماعي وعلاقتها بالذكاء الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى

هدفت الدراسة التعرف

١- مهارات التواصل الاجتماعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى.

٢ - الذكاء الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى

٣- العلاقة الارتباطية بين مهارات التواصل الاجتماعي والذكاء الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى.

٤- الفروق ذات الدلالة الاحصائية بين مهارات التواصل الاجتماعي والذكاء الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية وفقاً لمتغيري الجنس والمرحلة الدراسية.

واختيرت عينة عشوائية بلغت (٣٠٩)، وتكونت العينة من (٢١٢) طالبة وطالباً، وتبنى الباحث

مقياس مهارات التواصل الاجتماعي المعد من قبل (الحلبي،٢٠١٦) ، وتبنى الباحث مقياس

(جاسم،٢٠١٨) للذكاء الاقناعي، . وتم التحقق من الصدق الظاهري للمقياسين، وتم إستعمال

الاختبار التائي لعينة واحدة والاختبار التائي لعينتين مستقلتين ومعامل ارتباط بيرسون ومعادلة

الفاكرونباخ، وباستعمال الحقيبة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (Spss 2019). وأظهرت النتائج:

١- ارتفاع مستوى مهارات التواصل الاجتماعي لدى طلبة قسم التاريخ.

٢- وجود مستوى مناسب من الذكاء الإقناعي لدى طلبة قسم التاريخ.

٣- هناك علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين مهارات التواصل الاجتماعي اللفظي وغير اللفظي

ومستوى الذكاء الإقناعي لدى طلبة قسم التاريخ. (الساعدي، ٢٠٢١: ٥٥)

موازنة الدراسات السابقة للذكاء الإقناعي:-

١- مكان الدراسة :

دراسة (العباسي، ٢٠٠٩) ودراسة (جاسم، ٢٠١٨) ودراسة (كامل، ٢٠١٨) ودراسة (الساعدي،

٢٠٢١) أجريت في العراق، أما الدراسة الحالية أجريت أيضاً في العراق.

٢- الأهداف

هدفت دراسة (العباسي، ٢٠٠٩) إلى التعرف على مستوى الذكاء الإقناعي لدى التدريسيين في الأقسام الإنسانية. وسمات الشخصية لدى تدريسي الأقسام الإنسانية. والعلاقة بين الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية التالية (الاتزان الانفعالي - السيطرة الجدية- الأحجام الاقدام - الاطمئنان، الشك - الاستقلال) لدى تدريسي الأقسام الإنسانية والفروق في العلاقة بين الذكاء الإقناعي وسمات الشخصية تبعاً لمتغيري (الجنس، اللقب العلمي)، دراسة (جاسم، ٢٠١٨) هدفت للتعرف على العلاقة الارتباطية ما بين مستوى الذكاء الإقناعي والحرية العاطفية عند طلبة الجامعة، ومعرفة دلالة الفروق الإحصائية في مستوى الذكاء الإقناعي، والحرية العاطفية عند طلبة الجامعة، تبعاً لمتغيرات النوع الاجتماعي والتخصص، ومعرفة اتجاه وقوة العلاقة بين الذكاء الإقناعي والحرية العاطفية تبعاً لمتغيرات النوع الاجتماعي والتخصص و هدفت دراسة كامل (٢٠١٨) إلى التعرف مستوى الذكاء الإقناعي والحاجة إلى الحب عند طالبات الجامعة، ومعرفة العلاقة بين الذكاء الإقناعي والحاجة إلى الحب عند طالبات الجامعة، وبحسب التخصص علمي - إنساني، دراسة (الساعدي، ٢٠٢١) هدفت الدراسة التعرف على مهارات التواصل الاجتماعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى و الذكاء الإقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى و العلاقة الارتباطية بين مهارات التواصل الاجتماعي والذكاء

الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى و الفروق ذات الدلالة الاحصائية بين مهارات التواصل الاجتماعي والذكاء الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية وفقاً لمتغيري الجنس والمرحلة الدراسية، بينما هدفت الدراسة الحالية الى التعرف على الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية عند الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين و التعرف فيما اذا كانت هناك فروق ذات دلالة احصائية تعزى لمتغير الجنس (ذكر - انثى) في الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية والتعرف على العلاقة بين الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية عند الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين.

٣- المنهج المستخدم

استخدمت دراسة (العباسي ، ٢٠٠٩) ودراسة (جاسم ، ٢٠١٨) ودراسة (كامل ، ٢٠١٨) ودراسة (الساعدي ، ٢٠٢١) المنهج الوصفي، بينما استخدم المنهج الوصفي الارتباطي المقارن في الدراسة الحالية.

٤- نوع العينة وحجمها والمرحلة الدراسية

لقد كانت عينة دراسة (العباسي، ٢٠٠٩) (٥٥٠) تدريسي وتدرسية ، و دراسة (جاسم، ٢٠١٨) (٤٠٠) طالب و طالبة في المرحلة الجامعية، و دراسة (كامل، ٢٠١٤) (٣٠٠) طالبة في المرحلة الجامعية، و دراسة (الساعدي، ٢٠٢١) (٣٠٩) طالب وطالبة في المرحلة الجامعية ، بينما بلغت عينة الدراسة الحالية (٤٠٠) طالب و طالبة في المرحلة الثانوية.

٥- الادوات :

دراسة (العباسي ، ٢٠٠٩) الذي اعد الباحث مقياس الذكاء الاقناعي، دراسة (جاسم ، ٢٠١٨) بنت الباحثة مقياس الذكاء الاقناعي وفق نظرية (ميلز) (Meals,2001) ، و دراسة (كامل، ٢٠١٨) فقامت الباحثة ببناء مقياس الذكاء الاقناعي، دراسة (الساعدي، ٢٠٢١) تبني الباحث مقياس (جاسم، ٢٠١٨) للذكاء الاقناعي، بينما الدراسة الحالية تم تبني مقياس الذكاء الاقناعي.

٦- الوسائل الاحصائية :

دراسة (العباسي، ٢٠٠٩) استخدم فيها (طريقة التجزئة النصفية) وتم تحليل البيانات من خلال الاستعانة بالحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) ، دراسة (جاسم ، ٢٠١٨) استخدمت (طريقة إعادة الاختبار) ،دراسة (كامل،٢٠١٨) استخدمت فيها (طريقة إعادة الاختبار) ، دراسة (الساعدي، ٢٠٢١) تم استعمال (الاختبار التائي لعينة واحدة والاختبار التائي لعينتين مستقلتين ومعامل ارتباط بيرسون ومعادلة الفاكرونباخ ، وباستعمال الحقيبة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (2019 Spss). بينما الدراسة الحالية استخدم فيها (معادلة الفا-كرونباخ - معامل ارتباط بيرسون - الاختبار التائي لعينة واحدة و لعينتين مستقلتين - اختبار مان وتي - اختبار كولمكروف سمير نوف - تحليل التباين الثنائي) .

٧-النتائج :

اشارت دراسة (العباسي، ٢٠٠٩) انه وجود علاقة دالة احصائيا بين متغيري الذكاء الاقناعي وسمات الشخصية بشكل عام, دراسة (جاسم ، ٢٠١٨) ، أوضحت نتائج الاختبار الزائي غياب الفروق في العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي والحرية العاطفية, و دراسة (كامل،٢٠١٨) أظهرت النتائج وجود علاقة ارتباطية بين الذكاء الاقناعي والحاجة للحب لدى طالبات جامعة بغداد، دراسة (الساعدي، ٢٠٢١) اشارت الى ان وجود مستوى مناسب من الذكاء الاقناعي لدى طلبة قسم التاريخ، بينما نتائج الدراسة الحالية اشارت الى ان الطلبة المتميزين يوجد لديهم ذكاء اقناعي ولا توجد فروق ذات دلالة احصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين وفقا لمتغير الجنس و عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في لدى طلبة المدارس الثانوية العادية والتي تعزى لمتغير الجنس (ذكر - انثى) و ٥. توجد علاقه ارتباطيه بسيطة بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزون و العاديون .

ثانيا : الدراسات التي تناولت البراعة الاجتماعية

ان الباحثة لم تعثر رغم محاولاتها المتكررة على دراسات عراقية او عربية او اجنبية تناولت متغير البراعة الاجتماعية وبالتالي فان دراستها تعتبر الاولى التي تناولت هذا المتغير. ونظرا لوجود لتقارب وتداخل بين البراعة والمهارة (أي بين البراعة الاجتماعية والمهارة الاجتماعية) لذلك سوف يتم تناول دراسات التي تناولت المهارة الاجتماعية عوضا عن ذلك.

أ - الدراسات العراقية

١- دراسة (البجاري، ٢٠٠٩):

"اثر التدريب على المهارات الاجتماعية في تعديل سمة التعصب لدى طلبة كلية التربية"

اجريت الدراسة في العراق - جامعة الموصل- كلية التربية- قسم العلوم التربوية والنفسية، هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أثر تدريب المهارات الاجتماعية في تعديل سمة التعصب لدى طلبة كلية التربية، تكونت عينة البحث من (٤٠) طالب وطالبة من طلبة المرحلة الثالثة والذين لديهم سمة التعصب في المرحلة الثالثة في قسم الرياضيات /كلية التربية /جامعة الموصل، والذين لديهم سمة التعصب بناءً على درجاتهم على مقياس سمة التعصب، حيث اعتبرت درجاتهم اختباراً قلياً، ثم وزعوا عشوائياً إلى مجموعتين المجموعة الأولى تلقي أفرادها التدريب على المهارات الاجتماعية من خلال الإرشاد الجماعي وتكون البرنامج من (١٠) جلسات إرشادية والمجموعة الثانية الضابطة لم يتلقى أفرادها أي تدريب، وباستخدام الاختبار التائي لعينتين مترابطتين ومستقلتين، أظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية لصالح المجموعة التجريبية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) بعد تلقي أفرادها التدريب على الأسلوب الإرشادي وفي ضوء نتائج البحث وضعت مجموعة من التوصيات والمقترحات.(البجاري، ٢٠٠٩:٣٣)

٢- دراسة (الخفاجي ، ٢٠١٥):

اثر برنامج ارشادي في تنمية المهارات الاجتماعية لدى ضحايا التنمر المدرسي

اجريت الدراسة في العراق - جامعة المستنصرية- كلية التربية- قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي ، هدفت الدراسة إلى تنمية المهارات الاجتماعية لدى افراد العينة من خلال برنامج ارشادي ومعرفة اثر برنامج ارشادي في تنمية المهارات الاجتماعية لدى ضحايا التنمر المدرسي، تكونت عينة الدراسة من (٢٤) طالباً من ضحايا التنمر المدرسي، و اعتمد الباحث المنهج التجريبي في إجراء البحث، و قام الباحث ببناء البرنامج الارشادي استنادا الى نظرية التعلم

الاجتماعي (لباندورا)، و استخدم الباحث الوسائل الإحصائية الاتية (الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون) وبعد تطبيق البرنامج تبين ان هناك فروقا ذات دلالة إحصائية بين رتب درجات المجموعتين التجريبية والضابطة على مقياس المهارات الاجتماعية وهذا يؤكد اثر البرنامج في تنمية المهارات الاجتماعية لدى ضحايا التنمر المدرسي.

(الخفاجي ، ٢٠١٥ :٨)

ب - الدراسات العربية

١- دراسة عبد الله (٢٠٠١)

"المهارات الاجتماعية وفعالية الذات لطلاب الجامعة المتفوقين والعاديين والمتأخرين دراسيا "

حيث أجريت الدراسة على عينة من (١٨٨) طالبا وطالبة (١٢٣ بالسنة الأولى -٦٥ بالسنة الرابعة) من أقسام مختلفة بكلية التربية بالعريش (مصر) هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على المهارات الاجتماعية وفعالية الذات لطلاب الجامعة المتفوقين والعاديين والمتأخرين، واستعان الباحث بمقياس المهارة الاجتماعية، و استخدم الباحث الوسائل الإحصائية الاتية (الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون) ومعرفة الفروق بين الطلاب في المهارات الاجتماعية، حيث توصلت الدراسة إلى عدة نتائج منها: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين بعض المهارات الاجتماعية والفعالية العامة للذات للمجموعات الفرعية (المتفوقين، العاديين، المتأخرين دراسيا)، كذلك توجد علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائيا بين الفعالية العامة للذات ما بعد اختبار المهارات الاجتماعية والدرجة الكلية له، وأخيرا توجد فروق دالة إحصائيا في فعالية العامة للذات بين الذكور والإناث لصالح الذكور، ولا توجد بين الطلاب الأكبر سنا والأصغر سنا .

(عبد الله، ٢٠٠١ :٨)

٢- دراسة (النفيعي، ٢٠١٨) :

"المهارات الاجتماعية وفاعلية الذات لدى عينة من المتفوقين والعاديين من طلاب المرحلة الثانوية بمحافظة جدة"

هدفت هذه الدراسة الى التعرف على المهارات الاجتماعية وعلاقتها بفاعلية الذات لدى طلاب المرحلة الثانوية المتفوقين والعاديين في المدارس الحكومية بمحافظة جدة. تكونت عينة الدراسة (٢٠٠) طالباً من طلاب المرحلة الثانوية المتفوقين والعاديين في المدارس الحكومية بمحافظة جدة، فقام الباحث بالاستعانة بمقياس المهارة الاجتماعية ، و استخدم الباحث الوسائل الإحصائية الاتية (الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون) حيث توصلت الدراسة إلى عدة نتائج منها: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المهارات الإجتماعية وفاعلية الذات لدى طلاب المرحلة الثانوية المتفوقين، و توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المهارات الإجتماعية وفاعلية الذات لدى طلاب المرحلة الثانوية العاديين، وأخيرا توجد فروق دالة إحصائيا في المهارات الاجتماعية لصالح المتفوقين. (النفيعي، ٢٠١٨: ٩)

ج - الدراسات الأجنبية

١- دراسة دينيز ، وآخرين (2005) Denize, et. al :

(المهارات الاجتماعية والوحدة النفسية لدى طلاب الجامعة في ضوء أنماط الصداقة) .

Social skills and psychological unity among university students in term of friendship patterns

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة تأثير أنماط الصداقة على المهارات الاجتماعية والوحدة النفسية ومعرفة الفروق بين الطلاب في المهارات الاجتماعية.

وهذه الدراسة كانت على عينة (٢٠٠) طالب من طلاب الجامعة الأتراك ، واستخدم الباحثون مقاييس للوحدة النفسية والمهارات الاجتماعية .واستخدم فيه الباحثون الوسائل الإحصائية الاتية (الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون)

وأظهرت النتائج وجود فروق دالة إحصائيا بين الطالبات والطلاب بالنسبة لمستويات التعبير الانفعالي والحساسية الانفعالية والضبط الاجتماعي والمهارات الاجتماعية بصفة عامة لصالح الطالبات ، كما وجد أن المهارات الاجتماعية للطلاب الذين لديهم أنماط صداقة تتسم بالأمن أعلى عن مستويات المهارات الاجتماعية للطلاب الذين كانت أنماط الصداقة لديهم لا تتسم بالأمن (نقلا عن السيد، ٢٠٠٧:١٠٥).

٢- دراسة أماندا وستريت وميلسا (Amanda & Sterett & Melissa,2009)

"مدى فاعلية برنامج إرشادي مستند على التدريب على المهارات الاجتماعية في تحسين مستوى التكيف الاجتماعي والعاطفي والسلوكي لدى المراهقين"

The effectiveness of a counseling program based on social skills training in improving the level of social, emotional and behavioral .Adaptation among adolescents

هدفت الدراسة إلى تنمية المهارات الاجتماعية لدى افراد العينة من خلال برنامج إرشادي ومعرفة اثر برنامج إرشادي في تحسين مستوى التكيف الاجتماعي والعاطفي والسلوكي لدى المراهقين، تألفت عينة الدراسة من (٧٤) مراهقاً من أمريكا من كلا الجنسين تراوحت أعمارهم من (١٣ - ١٦) سنة، فقام الباحث بالاستعانة بمقياس المهارة الاجتماعية ، و استخدم الباحث الوسائل الإحصائية الاتية (الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون)، ووزعوا إلى مجموعتين: المجموعتين التجريبية والضابطة، حيث تلقت المجموعة التجريبية برنامجاً إرشادياً مستنداً إلى التدريب على المهارات الاجتماعية لمدة ١٢ أسبوعاً، وقد أشارت النتائج إلى فاعلية البرنامج الإرشادي في تحسين مستوى التكيف الاجتماعي والنفسي لدى أفراد عينة. (Amanda & Sterett & Melissa, 2009)

موازنة البحث الحالي مع الدراسات السابقة للبراعة الاجتماعية:-

١- مكان الدراسة :

دراسة(البجاري،٢٠٠٩) ودراسة (الخفاجي،٢٠١٥) اجريت في العراق، ودراسة (عبد الله، ٢٠٠١) اجريت في مصر ، ودراسة (النفيعي، ٢٠١٨) اجريت في جدة ، وهذه الدراسة (دينيز ، وآخرين ،٢٠٠٥) كانت على عينة من طلاب الجامعة الأتراك، اما (دراسة أماندا وستريت وميلسا ٢٠٠٩) اجريت في أمريكا ، اما الداسة الحالية فقد اجريت في العراق.

٢- الاهداف

دراسة(البجاري،٢٠٠٩) هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أثر تدريب المهارات الاجتماعية في تعديل سمة التعصب لدى طلبة كلية التربية ،دراسة (الخفاجي،٢٠١٥) هدفت الدراسة إلى تنمية المهارات الاجتماعية لدى افراد العينة من خلال برنامج ارشادي ومعرفة اثر برنامج ارشادي في تنمية المهارات الاجتماعية لدى ضحايا التنمر المدرسي ، و دراسة (عبد الله، ٢٠٠١) هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على المهارات الاجتماعية وفعالية الذات لطلاب

الجامعة المتفوقين والعاديين والمتأخرين، ومعرفة الفروق بين الطلاب في المهارات الاجتماعية، أما دراسة ودراسة (النفيعي، ٢٠١٨) هدفت هذه الدراسة الى التعرف على المهارات الاجتماعية وعلاقتها بفاعلية الذات لدى طلاب المرحلة الثانوية المتفوقين والعاديين في المدارس الحكومية بمحافظة جدة ، أما دراسة (دينيز ، وآخرين ، ٢٠٠٥) تهدف هذه الدراسة إلى معرفة تأثير أنماط الصداقة على المهارات الاجتماعية والوحدة النفسية ومعرفة الفروق بين الطلاب في المهارات الاجتماعية، أما دراسة (أماندا وستريت وميلسا ، ٢٠٠٩) هدفت الدراسة إلى تنمية المهارات الاجتماعية لدى افراد العينة من خلال برنامج إرشادي ومعرفة اثر برنامج إرشادي في تحسين مستوى التكيف الاجتماعي والعاطفي والسلوكي لدى المراهقين، بينما هدفت الدراسة الحالية الى التعرف على الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية عند الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين و التعرف فيما اذا كانت هناك فروق ذات دلالة احصائية تعزى لمتغير الجنس (ذكر - انثى) في الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية والتعرف على العلاقة بين الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية عند الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين.

٣- المنهج المستخدم

استخدمت دراسة (البجاري، ٢٠٠٩)، ودراسة (الخفاجي، ٢٠١٥) المنهج التجريبي، ودراسة (عبد الله ، ٢٠٠١)، ودراسة (النفيعي، ٢٠١٨) استخدم المنهج الوصفي، أما دراسة (دينيز ، وآخرين ، ٢٠٠٥) استخدم فيها المنهج التجريبي، أما دراسة (أماندا وستريت وميلسا ، ٢٠٠٩) استخدم فيها المنهج الوصفي، بينما استخدمت الدراسة الحالية المنهج الوصفي الارتباطي المقارن في الدراسة الحالية.

٤- نوع العينة وحجمها والمرحلة الدراسية

لقد كانت عينة دراسة (البجاري، ٢٠٠٩) (٤٠) طالب وطالبة ، ودراسة (الخفاجي، ٢٠١٥) (٣٤) طالبا، ودراسة (عبد الله ، ٢٠٠١) (١٨٨) طالب و طالبة ، و دراسة (النفيعي، ٢٠١٨) (٢٠٠) طالب وطالبة ، أما دراسة (دينيز ، وآخرين ، ٢٠٠٥) (٢٠٠) طالب وطالبة ، أما دراسة (أماندا وستريت وميلسا ، ٢٠٠٩) (٧٤) مراهقاً، بينما بلغت عينة الدراسة الحالية (٤٠٠) طالب و طالبة في المرحلة الثانوية.

٥-الادوات :

دراسة (البجاري، ٢٠٠٩) الذي اعد الباحث مقياس المهارة الاجتماعية، دراسة (الخفاجي، ٢٠١٥) تبنى الباحث مقياس المهارة الاجتماعية وفق نظرية (باندورا) ، و دراسة (عبد الله، ٢٠٠٩) فقام الباحث ببناء مقياس المهارة الاجتماعية، دراسة (النفيعي، ٢٠١٨) تبنى الباحث مقياس للمهارة الاجتماعية ، أما دراسة (دينيز ، وآخرين ، ٢٠٠٥) استخدم الباحثون مقاييس للوحدة النفسية والمهارات الاجتماعية، أما دراسة (أماندا وستريت وميلسا، ٢٠٠٩) فقام الباحث ببناء مقياس للمهارة الاجتماعية، بينما الدراسة الحالية فقامت الباحثة ببناء مقياس للبراعة الاجتماعية.

٦-الوسائل الاحصائية :

دراسة (البجاري، ٢٠٠٩) استخدم فيها الباحث الوسائل الاحصائية الاتية(الاختبار التائي لعينتين مترابطتين ومستقلتين)، دراسة (الخفاجي، ٢٠١٥) استخدم فيها الباحث(الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون)، و دراسة (عبد الله، ٢٠٠٩) استخدم فيها الباحث الوسائل الاحصائية الاتية(الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون)، دراسة (النفيعي ، بيرسون)، أما دراسة (دينيز ، وآخرين ، ٢٠٠٥) استخدم الباحثون الوسائل الاحصائية الاتية(الفا كرونباخ ، ٢٠١٨) استخدم فيها الباحث الوسائل الاحصائية الاتية(الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون) ، أما دراسة (أماندا وستريت وميلسا، ٢٠٠٩) استخدم فيها الباحث الوسائل الاحصائية الاتية(الفا كرونباخ و الاختبار التائي و معامل ارتباط بيرسون)، بينما الدراسة الحالية استخدم فيها (معادلة الفا-كرونباخ - معامل ارتباط بيرسون - الاختبار التائي لعينة واحدة و لعينتين مستقلتين - اختبار مان وتي - اختبار كولمكروف سمير نوف - تحليل التباين الثنائي) .

٧-النتائج :

اشارت دراسة (البجاري، ٢٠٠٩) الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية لصالح المجموعة التجريبية ، و دراسة (الخفاجي، ٢٠١٥) أظهرت النتائج ان هناك فروقا ذات دلالة إحصائية بين رتب درجات المجموعتين التجريبية والضابطة على مقياس المهارات الاجتماعية ، دراسة (عبد

الله، ٢٠٠١) حيث توصلت الدراسة إلى عدة نتائج منها: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين بعض المهارات الإجتماعية والفعالية العامة للذات للمجموعات الفرعية (المتفوقين، العاديين، المتأخرين دراسيا)، ما دراسة (النفيعي ٢٠١٨) حيث توصلت الدراسة إلى عدة نتائج منها: توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المهارات الإجتماعية وفاعلية الذات لدى طلاب المرحلة الثانوية المتفوقين، و توجد علاقة ارتباطية موجبة بين المهارات الإجتماعية وفاعلية الذات لدى طلاب المرحلة الثانوية العاديين، وأخيرا توجد فروق دالة إحصائيا في المهارات الاجتماعية لصالح المتفوقين، أما دراسة (دينيز ، وآخرين ، ٢٠٠٥) أظهرت النتائج وجود فروق دالة إحصائيا بين الطالبات والطلاب بالنسبة لمستويات التعبير الانفعالي والحساسية الانفعالية والضبط الاجتماعي والمهارات الاجتماعية بصفة عامة لصالح الطالبات ، كما وجد أن المهارات الاجتماعية للطلاب الذين لديهم أنماط صداقة تتسم بالأمن أعلى عن مستويات المهارات الاجتماعية للطلاب الذين كانت أنماط الصداقة لديهم لا تتسم بالأمن، أما دراسة (أماندا وستريت وميلسا ، ٢٠٠٩) أشارت النتائج إلى فاعلية البرنامج الإرشادي في تحسين مستوى التكيف الاجتماعي والنفسي لدى أفراد عينة، بينما نتائج الدراسة الحالية اشارت الى ان الطلبة المتميزين يوجد لديهم براعة اجتماعية ولا توجد فروق ذات دلالة احصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين وفقا لمتغير الجنس و عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في لدى طلبة المدارس الثانوية العادية والتي تعزى لمتغير الجنس (ذكر - انثى) و أشارت النتائج إلى فاعلية البرنامج الإرشادي في تحسين مستوى التكيف الاجتماعي والنفسي لدى أفراد عينة توجد علاقه ارتباطيه بسيطة بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزون و العاديون .

أهم النقاط التي تم الاستفادة منها من الدراسات السابقة :

١. إثراء البحث العلمي : إن المعلومة العلمية هي عماد البحث العلمي ويختلف الفكر البحثي من شخص لآخر ومن المهم التطرق لوجهات النظر المختلفة والفروق والمتغيرات التي تظهر بمرور الوقت .

٢. عدم التكرار دون فائدة : من بين أوجه فائدة الدراسات السابقة ذكر ما سبق تفصيله بشكل موجز دون التصدي لدراسة أمور تناولها آخرون بتوسّع وإطلاق العنوان لتأصيل الأفكار الجديدة.
٣. - الاستفادة من النتائج التي توصلت إليها الدراسات السابقة في تفسير بعض نتائج البحث الحالي .
٤. المنهجية العلمية التي تم استعمالها في الدراسات السابقة في صوغ مشكلة الدراسة وفرضياتها ومعالجة النتائج .

الفصل الثالث

منهجية البحث واجراءاته

اولاً: منهم البحث.

ثانياً: إجراءات البحث.

أ. مجتمع البحث.

ب. عينة البحث.

ثالثاً: ادوات البحث.

أ. مقياس الذكاء الإقناعي.

ب. مقياس البراعة الاجتماعية.

رابعاً: الوسائل الاحصائية.

❖ منهجية البحث واجراءاته

استعملت الباحثة المنهج الوصفي الارتباطي في دراستها الحالية، وذلك لملائمته لأهدافه وطبيعته، ويعد هذا المنهج من أكثر مناهج البحث استعمالاً وانتشاراً، ويزودنا المنهج الوصفي بمعلومات حقيقية عن المنهج الحالي للظواهر المختلفة التي نستخدمها والتي يتأثر بها الافراد في عملهم، وتعتبر هذه المعلومات ذات قيمة علمية تؤثر اهمية الممارسات القائمة من عدمها، أو تهدي الى سبيل تغييرها نحو ما ينبغي ان تكون عليه، ويعد هذا جوهر البحث الوصفي بوصفه هدفاً تطبيقياً، وهذه المعلومات تضيف الى خبراتنا من المعارف التي تساعد على فهم الظواهر وتفسيرها وايضا التنبؤ بها مستقبلاً، ويستعمل هذا المنهج في المجال التربوي لان العديد من المواقف التربوية لايمكن دراستها الا بالمنهج الوصفي (عودة وفتحي، ١٩٨٧: ١٠٠).

إذ يسعى إلى دراسة الظاهرة كما توجد على أرض الواقع ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً ويعبر عنها تعبيراً كيفياً أو تعبيراً كمياً فالتعبير الكيفي يصف لنا الظاهرة ويبين خصائصها وأما التعبير الكمي فيعطينا وصفاً رقمياً ويوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها ودرجات ارتباطها مع مختلف الظواهر الأخرى. (ملحم، ٢٠٠٢: ٣٦٩)

ثانياً : إجراءات البحث:

تتضمن اجراءات البحث الحالي مجتمع البحث وعينته والادوات المستعملة والوسائل الاحصائية وكما يأتي :

١. مجتمعُ البحثِ (Research Population) :

اذ يعد مجتمع الدراسة من الخطوات المنهجية المهمة في البحوث النفسية والتربوية وهي تتطلب دقة عالية، اذ يتوقف على المجتمع اجراءات الدراسة وتصميم ادواتها وكافة نتائجها (عبد الرحمن، ٢٠٠٨: ١٨٤)

ويراد به هنا جميع الافراد أو الاشخاص الذين يشكلون جزء من موضوع المشكلة التي تسعى الباحثة إلى تعميم نتائجها عليها (عبيدات واخرون، ٢٠٠٧: ١١).

يشمل مجتمعُ البحث الحالي على (٢٣٠٣٢)* من طلبة المدارس الثانوية الحكومية النهارية في مركز محافظة بابل ذكوراً وإناثاً موزعين على (٣٠) مدرسة منهما مدرستان أحدهما للذكور والآخرى للإناث للطلبة المتميزين وان الدراسة اقتصرت على الثانويات فقط لوجود مدارس المتميزين ضمن المدارس الثانوية فقط، وقد بلغ عدد طلبة مدارس المتميزين (١٩٧٥) من الطلبة وبواقع (١٠٠٢) طالباً من المتميزين و(٩٧٣) طالبة من المتميزات ، اما مدارس الطلاب العاديين فقد بلغ (١٠٨٦٣) طالباً موزعين على (١٤) مدرسة في حين بلغ عدد الطالبات (١٠١٩٤) طالبة موزعات على (١٣) مدرسة و مدرسة (١) مختلطة بلغ عدد طلابها (٥٤٤) طالبا و (٥٤) طالبة ، وقد بلغت النسبة المئوية للذكور من مجتمع البحث الاصيلي (٥١.٥١ %)، بينما بلغت نسبة الاناث من المجتمع الاصيلي (٤٨.٤٨ %) والجدول رقم (١) في ادناه يبين ذلك :

جدول رقم (١)

مجتمع المدارس الثانوية واعداد الطلبة في مركز محافظة بابل ولكلا الجنسين

ت	اسم المدرسة	الرابع		الخامس		المجموع الكلي	الجموع الكلي اناث
		ذكور	إناث	ذكور	إناث		
١	ث / بابل	٢٥٧		١٥٨		١٢٩١	
٢	ث / الحلة	١١٩		٣٠		٥٥٦	
٣	ث / الدستور	١٦٦		٢٨		٧٤٦	
٤	ث / ذي قار	١٦٢		٦٠		١٠٤٥	
٥	ث / الباقر	١٦٥		٥١		١٠٦٩	
٦	ث / الكرار	٢٣		٦		٣٥٦	
٧	ث / الحلة		١٤٧		٧٤		٧٦٣
٨	ث / التحرير		٢١٧		١١٢		١٤٤٣
٩	ث / فلسطين		٣٢		٢٣		٣٥٥
١٠	ث / الحلة للمتميزات		١٧٨		١٧١		٩٧٣
١١	ث / الشهيد الصدر	١١٧		٢٢			٦٦٤

١٢	ث / حلب	٧٩	٣٠	١٥١	
١٣	ث / التراث	١٦٦	٣٨	٨٩٠	
١٤	ث / الجنائن	١٥٨	٦٩	٩٩٥	
١٥	ث / ابن سينا	١١٠	٢٠	٦١٦	
١٦	ث / الفضائل	١٠١	٤٠	٦٢٨	
١٧	ث / الاخوة (مختلطة)	٤٧	٣٥	٥٤٤	٥٤
١٨	ث / الوائلي للمتميزين	١٥٨	١٩٣	١٠٠٢	
١٩	ث / سنجار	٤٨		٤٦٤	
٢٠	ث / النجوم	١١١	٥٥	٧٥٦	
٢١	ث / النجوم	١٥١	٣٥	٨٢١	
٢٢	ث / الباقر	١٠٦	٧٨	١٠٤٨	
٢٣	ث / الزاكيات	٣٦	١٤	٣٢٥	
٢٤	ث / الشهيد عبد الصاحب	١٦٧	٨٦	١٠٧٢	
٢٥	ث / الطبرسي	٤٨	٢٤	٤٠٥	
٢٦	ث / الرباب	١٣٤	٦٩	٧٨١	
٢٧	ث / التراث	١٧٣	٦٨	٩٥٥	
٢٨	ث / الاعلام	١٩٩	٣٩	٨٤٥	
٢٩	ث / زهرة الفرات	١٥٠	٩٠	٦٤٣	
٣٠	ث / حلب	٧٣	٣٣	٣٧٦	
	المجموع	٢٠١٥	١٨٠٤	١١١٦٧	١١٨٦٥
	عدد الطلاب الكلي (ذكور، اناث)			٢٣٠٣٢	

* تم الحصول على هذه البيانات من قسم التخطيط التربوي/ شعبة الاحصاء في المديرية العامة لتربية بابل للعام الدراسي (٢٠٢١_٢٠٢٢) بموجب كتاب تسهيل المهمة ذي العدد (١٤٤٠) في (٢ / ١٢ / ٢٠٢١)

٢- عينة البحث الأساسية :

يقصد بالعينة هي جزء من المجتمع فعندما يتعذر دراسة المجتمع ككل، لاسباب فنية أو اقتصادية أو علمية، يتم الاستعاضة عن دراسة بدراسة العينة وصفاتها ومنها أن نستنتج خواص المجتمع الاصيلي الذي اخذت منه العينة (الهيتمي، ٢٠٠٤ : ٢٩).

وبغية الوصول إلى أهداف البحث اختارت الباحثة اسلوب العينة العشوائية* ذات التوزيع المتساوي في اختيار عينة البحث الأساسية من الطلبة العاديين حيث وقع الاختيار على (٢) مدرسة هما ثانوية الاعلام للبنين و ثانوية الشهيد عبد الصاحب للبنات، و استخدم اسلوب العينة القصدية لاختيار الطلبة المتميزين و ذلك لانه لا توجد سوى (٢) مدرسة للطلبة المتميزين و هما ثانوية الوائلي للمتميزين و ثانوية الحلة للمتميزات وبعد ذلك وقع الاختيار على الصف الرابع العلمي من المدارس المختارة سابقا عن طريق العينة الاحتمالية العشوائية لتطبيق اجراءات البحث حيث تم اختيار عينة مكونة من (٤٠٠) طالبا و طالبة، منها (٢٠٠) ذكور و (٢٠٠) اناث فتم اختيار (١٠٠) طالب من ثانوية الوائلي للمتميزين اي بنسبة (٢٥%) من ذكور متميزين و (١٠٠) طالبة من ثانوية الحلة للمتميزات اي بنسبة (٢٥%) اناث متميزات و (١٠٠) طالب من العاديين من ثانوية الاعلام للبنين اي بنسبة (٢٥%) ذكور عاديين و (١٠٠) طالبة من الطلبة العاديين من ثانوية الشهيد عبد الصاحب للبنات اي بنسبة (٢٥%) اناث عاديات و الجدول رقم (٢) يوضح ذلك .

*تم اختيار عينه عشوائية عن طريق القرعة وذلك بوضع قصاصات ورقية في كيس فيها اسماء المدارس وتم اختيار مدرستين بشكل عشوائي.

جدول (٢)

توزيع أفراد عينة البحث الأساسية في المدارس الثانوية موزعين بحسب الجنس والصف

ت	اسم المدرسة	الصف	الجنس	عدد الطلبة
١	ثانوية الوائلي للمتميزين	الرابع	ذكور	١٠٠
٢	ثانوية الحلة للمتميزات	الرابع	اناث	١٠٠
٣	ثانوية الاعلام للبنين	الرابع	ذكور	١٠٠
٤	ثانوية الشهيد عبد الصاحب للبنات	الرابع	اناث	١٠٠
	المجموع			٤٠٠

ثالثاً: أدوات البحث:

١: مقياس الذكاء الإقناعي :

من أجل تحقيق أهداف البحث في قياس الذكاء الإقناعي لدى الطلبة المتميزين وأقرانهم العاديين، إذ توجب على الباحثة أن تتبنى احد مقاييس الذكاء الإقناعي بعد اطلاع الباحثة على الاطار النظري والدراسات السابقة الاجنبية والعربية والعراقية التي تناولت مفهوم الذكاء الإقناعي فقد تم تبني مقياس (جاسم، ٢٠١٨) وذلك للأسباب الآتية :

١. مقياس حديث إذ تم بناءه عام (٢٠١٨)
٢. سهولة تطبيق المقياس وتصحيحه.
٣. مناسب للمرحلة العمرية لعينة البحث.
٤. تم التأكد من صدقه وثباته.
٥. سلاسة العبارات التي تقيس الذكاء الإقناعي وتوافقها مع مستوى الطلبة.
٦. الحصول على موافقة أكثر من (٢٢) محكم من المختصين في العلوم التربوية والنفسية والقياس والتقويم كما موضح في ملحق (٦)

١. وصف المقياس:

يتألف مقياس الذكاء الاقناعي بصورته الأولية من (٢٠) فقرة، وأمام كل فقرة خمسة بدائل للإجابة بعد اتباع الباحثة لطريقة "ليكرت" الخماسية في صياغة بدائل الاجابة وهي (دائماً، غالباً، أحياناً، نادراً، ابداً) وتقابلها الاوزان (٥، ٤، ٣، ٢، ١) وقد كانت أعلى درجة على المقياس (١٠٠) درجة واقل درجة (٢٠) درجة، أما المتوسط الفرضي (النظري) للمقياس فقد بلغ (٦٠) درجة.

٢. صدق الفقرات وصلاحيتها (الصدق الظاهري) :

لغرض التحقق من مدى صلاحية فقرات المقياس ومدى ملائمة لعينة البحث الحالي عرض المقياس بصيغته الاولى ملحق (٤) على مجموعة من الخبراء في (علم النفس والتربية الخاصة والقياس والتقويم) وبلغ عددهم (٢٢) خبيراً وملحق(٦) يبين ذلك، وبعد تحليل آرائهم وفقاً للنسبة المئوية ومربع كاي، اذ حصلت بعض الاضافات والتعديلات على بعض الفقرات و كما تم تصحيح بعض الفقرات لغويا و لم تحذف اي فقرة من فقرات المقياس و بذلك حصلت جميع فقرات المقياس على نسبة اتفاق (١٠٠%) من آراء الخبراء حيث وجد بان جميع فقرات المقياس و البالغة (٢٠) دالة احصائياً اذ بلغت قيم (٢٢) (٢٢) وهي اكبر من قيمة (٢٢) الجدولية والتي تبلغ (٣,٨٤) عند مستوى دلالة احصائية (٠,٠٥) ودرجة حرية (١) والجدول (٣) يوضح ذلك .

جدول (٣)

آراء المحكمين حول مدى صلاحية فقرات مقياس الذكاء الاقناعي

مستوى الدلالة الاحصائية (٠,٠٥)	درجة الحرية	قيمة كا		النسبة المئوية	غير الموافقين	الموافقون	عدد المحكمين	الفقرات
		الجدولية	المحسوبة					
دالة إحصائياً	١	٣,٨٤	٢٢	%١٠٠	صفر	٢٢	٢٢	٢٠-١

٣. اعدادُ تعليماتِ المقياس:

يرى (جون والبرت، ١٩٨٢) أن تعليمات المقياس تعد بمثابة الدليل الذي يوضح كيفية الإجابة على الفقرات ، لذا روعي في إعداد الفقرات ان تكون غير غامضة، مع ذكر مثال يوضح كيفية الإجابة على الفقرات ممّا يساعد المستجيب على الإجابة، ولم تُشر الباحثة للهدف من المقياس حتى لا يتأثر المستجيب به عند الإجابة ، كذلك بينت الباحثة بأن إجابة المستجيب على المقياس لن يطّلع عليها أحد سوى الباحثة، فضلا على التنبيه لعدم وجود إجابته صحيحة أو خاطئة ، وإنما هي لأغراض البحث العلمي ، وأنه لا حاجة لذكر الاسم من أجل توفير الطمأنينة على سرية الإجابة (جون والبرت، ١٩٨٢: ٢٣٤).

٤. عينة التطبيق الاستطلاعية :

أن الهدف من التطبيق الاستطلاعي هو التعرف على مدى وضوح الفقرات وتعليمات المقياس من حيث الصياغة والمعنى ومعرفة الوقت المستغرق، وذلك من أجل الكشف عن الفقرات الغامضة وغير الواضحة ومحاولة تعديلها، ولتحقيق هذا الهدف طبقت الباحثة مقياس الذكاء الاقناعي يوم الثلاثاء (٢١/١٢/ ٢٠٢١) على عينة استطلاعية مكونة من (٤٠) من الطلبة المتميزين وإقرانهم العاديين، بواقع (١٠) ذكور متميزين (١٠) إناث متميزات، (١٠) ذكور عاديين، (١٠) إناث عاديات، تم اختيارها بطريقة عشوائية، كل من مدرسة ثانوية الوائلي للمتميزين ، وثانوية الحلة للمتميزات، وثانوية الاعلام للبنين لطلاب العاديين، وثانوية الشهيد عبد الصاحب للبنات للعاديات، كما في جدول (٤). وقد تبين أنّ فقرات المقياس وتعليماتها واضحة لأفراد العينة، وقد تراوح الوقت المستغرق للإجابة عن فقرات المقياس تراوح ما بين (١٠ - ١٥) دقيقة، وبلغ متوسط الوقت المستغرق (١٢,٥) دقيقة. والجدول (٤) يوضح ذلك.

جدول (٤)

عدد المدارس وافراد العينة للتجربة الاستطلاعية للطلبة بحسب نوع العينة والجنس والصف

ت	اسم المدرسة	الذكور	الإناث	المجموع
١	ثانوية الوائلي للمتميزين	١٠	٠	١٠
٢	ثانوية الحلة للمتميزات	٠	١٠	١٠
٣	ثانوية الاعلام للبنين	١٠	٠	١٠
٤	ثانوية الشهيد عبد الصاحب	٠	١٠	١٠
	المجموع	٢٠	٢٠	٤٠

٥. تصحيح المقياس :

بعد أتمام التطبيق الاستطلاعي قامت الباحثة بجمع استمارات العينة الاستطلاعية، وبعدها بدأت بتصحيح المقياس، ويقصد بتصحيح المقياس هو وضع درجة لاستجابة المفحوصين على فقرات المقياس ثم جمع هذه الدرجات بغية استخراج الدرجة الكلية لكل فرد منهم وقد تم تصحيح استمارات مقياس الذكاء الاقناعي على أساس (٢٠) فقرة بعد أن تم تحديد أوزان لبدائل الاستجابة وهي (١,٢,٣,٤,٥) درجات التي تقابل بدائل الاستجابة و هي (تنطبق عليّ دائماً، تنطبق عليّ احيانا، تنطبق عليّ غالباً ، تنطبق عليّ نادراً، لاتنطبق عليّ أبداً) و الجدول (٥) يبين طريقة تصحيح المقياس.

جدول (٥) يوضح طريقة تصحيح مقياس الذكاء الاقناعي

المتوسط الفرضي	اقل درجة للمقياس	اعلى درجة للمقياس
٦٠	٢٠	١٠٠

٦. التحليل الإحصائي لفقرات مقياس الذكاء الاقناعي :

يعتبر التحليل الإحصائي لفقرات المقياس أمراً غاية في الأهمية، إذ يذكر (مراد، ٢٠٠٥) إن التحليل المنطقي لفقرات من الممكن أن يكون مضللاً لأنه يتأثر بالآراء الذاتية للمحكمين، فضلاً عن أنه يعتمد على مطابقة ظاهر الفقرة في قياس ما أعدت لقياسه، بينما التحليل الإحصائي لفقرات المقياس يؤشر مدى تمثيل محتوى الفقرات للظاهرة التي أعدت لقياسها. (مراد، ٢٠٠٥: ٣٣١-٣٣٢).

فيما يتعلق بحجم عينة التحليل الإحصائي فتشير ادبيات القياس النفسي والتربوي إلى أن الحجم الملائم لعينة التحليل الإحصائي يجب أن يكون منسجماً مع عدد فقرات المقياس، إذ يؤكد (Nunnally,1978) إلى إن حجم عينة التمييز ترتبط بعدد فقرات المقياس، إذ ينبغي أن يكون من (٥-١٠) أمثال عدد الفقرات، للحد من أثر الصدفة في التحليل الإحصائي. (Nunnally,1978, p.362)

وبما أن مقياس البراعة الاجتماعية المعد من قبل الباحثة هو الأكثر من حيث عدد الفقرات إذ تبلغ عدد فقراته (٤٠) فقرة ، فالباحثة يمكن أن تختار ما بين (٢٠٠ - ٤٠٠) ، لذا اختارت الباحثة (٤٠٠) طالب وطالبة بطريقة العشوائية، مناصفة بين الصف الرابع والخامس الاعدادي موزعين بحسب تواجدهم في المجتمع الأصلي، إذ تم تطبيق عينة التحليل الإحصائي يوم الاثنين الموافق (٢٧ / ١٢ / ٢٠٢١) ولغاية يوم الاربعاء (٢٩ / ١٢ / ٢٠٢١) والجدول (٦) يوضح ذلك.

جدول (٦)

يبين عينة التحليل الاحصائي لفقرات المقياس موزعة تبعاً لمتغيري الجنس والصف الدراسي

المجموع	الصف الدراسي		اسم المدرسة	الجنس	ت
	الخامس	الرابع			
١٠٠	٥٠	٥٠	ث/ الوائلي للمتميزين	بنين	١
١٠٠	٥٠	٥٠	ث/ الحلة للمتميزات	بنات	٢
١٠٠	٥٠	٥٠	ث/ الاعلام	بنين	٣
١٠٠	٥٠	٥٠	ث/ الشهيد عبد الصاحب	بنات	٤
٤٠٠	٢٠٠	٢٠٠	المجموع		

اولا : القوة التمييزية للفقرات:

يعد اسلوب المجموعتين الطرفيتين من أكثر الاساليب المستخدمة في المقاييس النفسية لحساب القوة التمييزية لكل فقرة ، ويقصد به مدى قدرة الفقرات على التمييز بين الافراد ذوي الدرجات العالية على السمة المراد قياسها، وبين الأفراد من ذوي الدرجات المنخفضة في تلك السمة ، ويتم اختيار دلالة الفروق بين الدرجات العليا وذوي الدرجات الدنيا على كل فقرة من الفقرات (Anstasi & Urbina ,2010 ,168).

وبناء على ذلك تمّ حساب القوة التمييزية وفق أسلوب العينتين الطرفيتين، واتبعت الخطوات الآتية:

١. حساب الدرجة الكلية لكل استمارة بعد تصحيحها.
٢. ترتيب الدرجات الكلية التي حصلت عليها العينة تنازلياً من أعلى درجة إلى أدنى درجة، اختيرت نسبة الـ (٢٧%) العليا لتمثل المجموعة العليا، ونسبة (٢٧%) الدنيا لتمثل المجموعة الدنيا من الدرجات، وبما ان عينة التحليل الإحصائي مكونة من (٤٠٠) طالباً وطالبة، لذا بلغ

عدد استمارات الأفراد في كل مجموعة (١٠٨) استمارة، وكانت حدود الدرجات للمجموعة العليا (١٠٨) درجة، وحدود الدرجات للمجموعة الدنيا (١٠٨) درجة.

٣. طبق الاختبار التائي (t-Test) لعينتين مستقلتين لاختبار دلالة الفروق بين المجموعتين العليا والدنيا لكل فقرة، وعدت القيمة التائية المحسوبة مؤشراً على تمييز كل فقرة من فقرات المقياس من خلال مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (٢١٤)، وقد أظهرت النتائج أن جميع الفقرات مميزة ولم يحذف منها اي فقرة وكما موضح في الجدول رقم (٧).

جدول (٧)

القوة التمييزية بطريقة المجموعتين المتطرفتين لمقياس الذكاء الاقناعي

ت	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية	مستوى الدلالة المعنوية (٠,٥)
	المتوسط	الانحراف	المتوسط	الانحراف		
١	٤.١٣	٠.٩٦	٢.٧٨	١.٦٤	٧.٣٨٩	دالة
٢	٤.٤٦	٠.٨١	٢.١٩	١.٢٩	١٥.٥١٣	دالة
٣	٤.٤٢	٠.٨٤	٢.٣٢	١.٤٣	١٣.٠٧٧	دالة
٤	٤.٢٧	٠.٨٣	٢.٥١	١.٤	١١.٢١٨	دالة
٥	٤.٠١	١.٠٧	٢.٦٩	١.٣٨	٧.٨٠٥	دالة
٦	٤.٤٧	٠.٧٤	٢.٤٤	١.٣	١٤.٠٨٣	دالة
٧	٤.٦١	٠.٦٢	٢.٤٤	١.٤٦	١٤.٢٨٣	دالة
٨	٤.١٩	٠.٨٩	٢.٩١	١.١٧	٩.٠٨٤	دالة
٩	٣.٩٤	١.١	٢.٥٨	١.١٤	٨.٩٠٦	دالة
١٠	٤.١٢	٠.٩٦	٢.٥٨	١.٣٧	٩.٥٤٥	دالة
١١	٤.٤١	١.٠١	٢.٨٣	١.٥٩	٨.٦٩١	دالة
١٢	٤.٢٢	١.٠٩	٢.٦١	١.٤٦	٩.٢٠١	دالة
١٣	٤.١١	١.٠٩	٢.٥٥	١.٤٧	٨.٨٩٨	دالة

دالة	٩.٢٨٩	١.٦١	٢.٥٩	١.١٧	٤.٣٧	١٤
دالة	١٢.٤٣٢	١.٣٦	٢.٠٦	١.١٦	٤.٢	١٥
دالة	١٣.٨٨٨	١.١٦	٢.٤	٠.٩٧	٤.٤٢	١٦
دالة	١٢.٣٢٧	١.١٥	٢.٠٦	١.١	٣.٩٤	١٧
دالة	١٢.٠٧٢	١.٢٧	٢.٠٦	١.١٤	٤.٠٥	١٨
دالة	٩.٢٢٤	١.٥١	٢.٧٥	٠.٨٧	٤.٣	١٩
دالة	٩.٧٧١	١.٤٥	٢.٥٦	٠.٩٢	٤.١٨	٢٠

ثانيا : الاتساق الداخلي للمقياس :

أ. علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس :

يعد ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس مؤشراً لصدق الفقرة وأحدى طرق حساب صدق الفقرات، وهي ارتباط هذه الفقرات بمحك داخلي، فالارتباطات بين الدرجة الكلية ومفردات المقياس أو مجالاته الفرعية هي قياسات اساسية للتجانس لانها تساعد على تحديد السلوك أو السمة المراد قياسها بواسطة المقياس. (Anastasi,urbina ,2010,129)

ويعتمد هذا الاسلوب على حساب العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية للمقياس وتكون الفقرة صادقة إذا كان معامل الارتباط بينهما وبين درجة المقياس الكلية (دال معنوياً)، وهو المحك الذي يؤدي إلى صدق البناء لذلك المقياس، مما يشير إلى أن هناك علاقة حقيقية بين درجة كل فقرة من فقرات المقياس وبين الدرجة الكلية. (عباس وآخرون، ٢٠٠٩: ٢٦٥)، وقد استعملت الباحثة معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية وكذلك تم اختبارها بالأختبار التائي لدلالة معامل الارتباط ل (٤٠٠) استمارة وهي الاستمارات ذاتها التي خضعت للتحليل الإحصائي، وقد حققت جميع الفقرات ارتباطاً أذ تراوحت معاملات الارتباط (٠,٦٧ - ٠,٤) وتبين انها ذات دلالة احصائية عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (٢١٤) بالاعتماد على

معيار ايبيل (Ebel) الذي حدد (٠,١٩) فاكثر كمعيار لصدق الفقرة، وبالتالي لم تحذف اي فقرة من فقرات المقياس وجدول (٨) يوضح ذلك.

جدول (٨)

معاملات الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس الذكاء الاقناعي

معامل الارتباط	ت	معامل الارتباط	ت	معامل الارتباط	ت	معامل الارتباط	ت
٠.٥٩	١٦	٠.٤٩	١١	٠.٥٩	٦	٠.٤٥	١
٠.٥٣	١٧	٠.٥١	١٢	٠.٦٧	٧	٠.٦٣	٢
٠.٥٥	١٨	٠.٤٨	١٣	٠.٤	٨	٠.٥٩	٣
٠.٤٨	١٩	٠.٤٩	١٤	٠.٤	٩	٠.٥٢	٤
٠.٥١	٢٠	٠.٥٦	١٥	٠.٤٨	١٠	٠.٤	٥

الخصائص السيكومترية لمقياس الذكاء الاقناعي:

وتتضمن الخصائص السيكومترية للمقياس قدرة المقياس على قياس ما أعدّ لقياسه، كما ويتضمن أن يقيس بأقل خطأ ممكن ودرجة مقبولة من الدقة، ويتفق المختصون في القياس النفسي على ان الصدق والثبات هما أهم خاصيتين من الخصائص السيكومترية للمقياس، اذ يمكن أن توفر هذه الاجراءات مقياسا يقيس

ما اعد لقياسه بمعنى ان يكون المقياس صادقا، كما يؤمل ان توفر هذه الاجراءات مقياسا يقيس بأقل خطأ ممكن وبدرجه من الدقة بمعنى ان يكون ثابتا، (عوده، ١٩٨٧: ١٤٥). وقد تحققت الباحثة من صدق وثبات المقياس وكما يلي :

اولا :صدق المقياس Scale Validity :

تعد جوانب الصدق اهم خصائص الاختبارات والمقاييس التربوية والنفسية، فالصدق من الخصائص السيكومترية التي يتطلب توافرها في المقياس النفسي قبل تطبيقه (Ebel,1972,435) وقد تحققت الباحثة من الصدق بطريقتين هما:

١- الصدق الظاهري Face Validity :

ويقصد به أن يكون المقياس في مظهره صادقا، ويتحقق ذلك من خلال عرضه على مجموعة من المحكمين المختصين في المجال الذي يقيسه المقياس. (عطوي، ٢٠٠٠ : ٨٠)، وقد تحقق الصدق الظاهري لمقياس الذكاء الاقناعي من خلال عرض فقرات المقياس بصيغته الأولية ملحق (٦) على مجموعة من السادة المحكمين من ذوي الاختصاص في مجال العلوم التربوية والنفسية والتربية الخاصة والقياس والتقويم لتقدير صلاحيتها في قياس الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين وقرانهم العاديين، وقد أنفقوا على صلاحية الفقرات في قياس ما أعد لقياسه وأجريت بعض التعديلات على الصياغة اللغوية للفقرات ، وبعد تعديل فقرات المقياس حصل المقياس على نسبة اتفاق (١٠٠%) و بذلك اصبح المقياس صالحا من الناحية المنطقية بعد الاخذ بجميع ما اكده الخبراء .

صدق البناء Construct Validity :

يعد هذا الأسلوب من الاساليب المهمة لحساب الاتساق الداخلي باستخدام معامل الارتباط ، إذ يهتم بمعرفة كل فقرة من فقرات المقياس يجب ان تتسجم مع الفقرات الاخرى في تحقيق الهدف من الاختبار، وان عدم انسجامها في تحقيق هذا الغرض يعني حذفها واستبدالها بأخرى تكون اكثر انسجاما مع فقرات المقياس اذا كانت قيمة معامل الارتباط ما بين (٠ - ١,٠٠) ، وكذلك يمكن استخدام دلالة معامل الارتباط وذلك بمقارنتها بالقيمة الجدولية اعتمادا على درجة الحرية، فاذا كانت قيمة معامل الارتباط المحسوبة اعلى من الجدولية، يكون الارتباط دالا احصائيا واذا كانت أقل فهذا يعني ان الارتباط غير دال احصائيا.(الزملي واخرون، ٢٠٠٩ : ٢٤٩) ، وقد تم التحقق من هذا النوع من الصدق لمقياس الذكاء الاقناعي من خلال ايجاد القوة التمييزية بطريقة المجموعتين الطرفيتين، وعلاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس التي تتم التطرق لها سابقاً.

ثانياً: ثبات المقياس (Scale Reliability):

يعدّ الثبات من سمات الاختبار الجيد، إذ يقصد به ان الاختبار يعطي نتائج نفسها كلما اعيد تطبيقه على المجموعة نفسها، والاختبار الثابت لا يعطي نتائج مختلفة كلما اعيد تطبيقه، لأنه يشير الى درجة ثبات الدرجات التي نحصل عليها مجموعة معينة من الافراد عند تطبيق اختبار معين عليهم مرتين متلاحقتين او اكثر كلما كانت النتائج متشابهة(عوده، ١٩٨٧: ٣٩). ويؤكد (جيلفورد) ضرورة حساب الثبات المقياس او الاختبار لتحديد الدرجة الحقيقية او التباين الحقيقي، لان معامل الثبات يوضح نسبة التباين الحقيقي في الدرجة المحسوبة على الاختبار(الامام واخرون ١٩٩٠: ١٤٣) ولغرض ايجاد ثبات مقياس الذكاء الاقناعي فقد اعتمدت الباحثة في ايجاد الثبات بطريقتين هما:

١. التجزئة النصفية: (Split – Half method)

تدعى طريقة التجزئة النصفية أو القسمة النصفية يقسم المقياس الواحد إلى قسمين ويطبق المقياس كله في مره واحدة ثم نصححه فيحصل أفراد العينة على درجتين، درجة عن النصف الأول (الفردية) ودرجة للنصف الثاني (الزوجي) (بوحوش، ٢٠٠٧: ١٧٠).

ولحساب الثبات بهذه الطريقة اعتمدت الباحثة درجات عينة التحليل الاحصائي في المقياس الذي طبق على الطلبة المتميزين وأقرانهم العاديين في يوم الاثنين المصادف (٢٧/١٢/٢٠٢١م) ولغاية الاربعاء (٢٩/١٢/٢٠٢١م) والتي بلغت (٤٠٠) استمارة إجابة ثم جمعت الفقرات الفردية لكل طالب على جهة والفقرات الزوجية على جهة اخرى ، فبلغ الثبات باستعمال معامل ارتباط بيرسون (٠.٧٥) ثم صحح بمعادلة سبيرمان براون فبلغ (٠.٨٦)، ويُعد المقياس ثابتاً ، إذا كانت قيمة ثباته (٧٠,٠) فأكثر

٢. طريقة الفا كرونباخ (Cranbach Ahaip)

تعد معادلة الفا كرونباخ من أكثر طرائق استخراج الثبات شيوعاً ، وهذا النوع من الثبات يدعى بتجانس المقياس الداخلي ، ويشير إلى قوة الارتباطات بين الفقرات في الاختبار. (علام ، ٢٠٠٠: ١٢٣)، وقد تم احتساب معامل الثبات باستخدام معادلة (ألفا-كرونباخ) لكل فقرة من فقرات المقياس والمجموع الكلي للمقياس، وبناءً على ذلك استعملت هذه المعادلة لاستخراج

معامل الثبات (الفا) لمقياس الذكاء الاقناعي وقد بلغ معامل الفا (٠.٩٢) وهذا يعطي دليلاً جيداً على اتساق فقرات المقياس وتجانسه .

• اختبار التوزيع الطبيعي:

لجأت الباحثة الى اختبار التوزيع الطبيعي من خلال تطبيق اختبار سميرونوف كولمجروف لعينة واحدة (Kolmogorov_Smirnov)، واختبار شابيرو ويلك (Shapiro_Wilk)، وبالاعتماد على عينة التطبيق النهائية (الاساسية) ، وحصلت الباحثة على المؤشرات الاحصائية اللازمة لكي تستخدم نوع الاحصاء المناسب مع طبيعة تلك المؤشرات ، والاستخراج تلك المؤشرات استخدمت الباحثة الرزمة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (spss)، والجدول (٩) يوضح ذلك.

جدول (٩)

جدول يوضح نتائج اختبار التوزيع الطبيعي (كلمجروف_سميرونوف)(شابيرو_ولك) للذكاء الاقناعي

مستوى الدلالة (٠,٠٥)	اختبار كلمجروف_سميرونوف Kolmogorov_Smirnov			اختبار شابيرو_ولك Shapiro_Wilk		
	قيمة الدلالة المعنوية Sig.	درجة الحرية D.F	قيمة كلمجروف _سميرونوف	قيمة الدلالة المعنوية Sig.	درجة الحرية D.F	قيمة شابيرو_ ولك
التوزيع غير اعتدالي	٠,٠٣	٢٠٠	٠,١٥٤	٠,٠٣	٢٠٠	٠,٩١٣

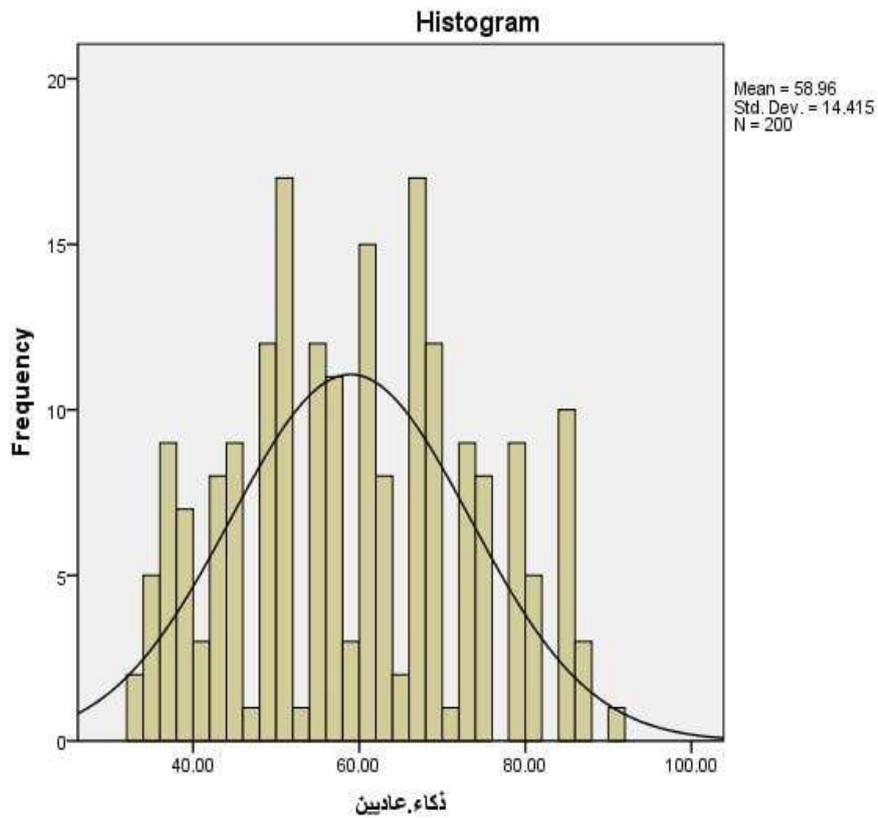
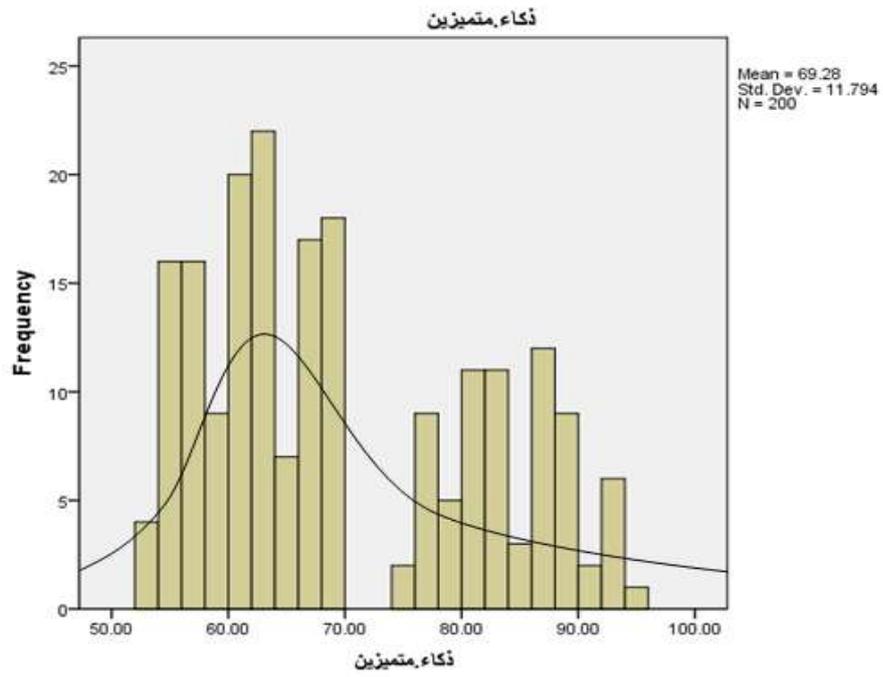
وبذلك بلغت قيم اختبار شابيرو ولك واختبار كولمجروف سميرونوف - (٠,٥٤ _ ١,٩١٣) على التوالي، بينما بلغت قيمة الدلالة المعنوية لهما على التوالي (٠,٣٠%) ودرجة حرية (٢٠٠) ، وبالنظر الى الدلالة المعنوية نجد أنها أصغر من مستوى الدلالة (٠,٠٥) وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية التي تنص على وجود توزيع اعتدالي لعينة المتميزين ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على عدم وجود توزيع اعتدالي لعينة المتميزين، الامر الذي يحقق شرط استخدام الاختبارات اللامعلمية(اللابارامترية) لاستخراج نتائج البحث الحالي، وبذلك يمكن اخضاع بيانات متغيرات البحث الاختبارات اللامعلمية التي لا تفترض التوزيع الاعتدالي.

المؤشرات الإحصائية لمقياس الذكاء الاقناعي:

قامت الباحثة بحساب المؤشرات الإحصائية لمقياس الذكاء الاقناعي للتعرف على مدى قرب درجات عينة التمييز من النوع الاعتدالي وجدول (١٠) يوضح ذلك.

جدول (١٠) يوضح المؤشرات الإحصائية

المؤشرات الاحصائية	ذكاء متميزين	ذكاء عاديين
العينة	٢٠٠	٢٠٠
الوسط الحسابي	٦٩.٢٨	٥٩.٥٠٥
الوسيط	٦٦	٥٩
المنوال	٦٣	٥٩
الانحراف المعياري	١١.٧٩	١٤.١٧٢
التباين	١٣٩.١	٢٠٠.٨٥
الالتواء	٠.٤٨٥	-٠.٠١٠
الخطأ المعياري للالتواء	٠.١٧٢	٠.١٧٢
التفرطح	-١.١٠١-	-٠.٧٥٩
الخطأ المعياري للتفرطح	٠.٣٤٢	٠.٣٤٢
المدى	٤١	٥٧
اقل قيمة	٥٣	٣٣
اعلى قيمة	٩٤	٩٠
المجموع	١٣٨٥٥	١١٩٠١



شكل (٥): يوضح التوزيع الاعتدالي للذكاء الاقناعي للمتميزين والعاديين

٢_ مقياس البراعة الاجتماعية:

ولغرض تحقيق أهداف البحث الحالي كان لابد من توافر أداة مناسبة لقياس البراعة الاجتماعية، وبعد اطلاع الباحثة على ما تيسر من البحوث والدراسات السابقة لم تتمكن من الحصول على مقياس محلي (عربي) أو أجنبي مناسب لقياس البراعة الاجتماعية للفئة العمرية المستهدفة في البحث الحالي (الطلبة المتميزين وقرانهم العاديين) على وفق التعريف الذي حددته الباحثة، وهو الأمر الذي دفع الباحثة إلى بناء مقياس البراعة الاجتماعية بالاستناد إلى الخطوات العلمية المتبعة في بناء المقاييس تتوافر فيه الخصائص السيكومترية اللازمة.

إذ ذكرت (المنصوري، ٢٠٢١) نقلاً عن ألن و وين (Allen & yen , 1993) إلى أن عملية بناء إي مقياس لابد إن تمر بعدة خطوات تتمثل بما يلي:

١- التخطيط للمقياس لتحديد النطاق الذي تغطيه فقرات المقياس.

٣- تحديد المجالات وجمع الفقرات وصياغتها.

٤- عرض الفقرات على مجموعه من المحكمين ذوو الاختصاص.

٥ - تطبيق الفقرات على عينة ممثلة لمجتمع البحث.

٥- إجراء التحليل الإحصائي للفقرات. (المنصوري، ٢٠٢١: ٨٩).

ووفقاً لذلك تمّ بناء مقياس البراعة الاجتماعية واتبعت الباحثة الخطوات التالية :

▪ تحديد مفهوم البراعة الاجتماعية :

بعد اطلاع الباحثة على الادبيات المتعلقة بالبراعة الاجتماعية للطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين قامت الباحثة باعداد مقياس البراعة الاجتماعية إذ عرفت الباحثة البراعة الاجتماعية بأنها: سلوكيات تزيد القدرة النفسية الاجتماعية وتمكن الطلبة من التعامل بفاعلية مع متطلبات وتحديات الحياة اليومية، مما يؤدي الى اكتسابهم السمات الاساسية المطلوبة للتفاعل الاجتماعي الجيد والسلس مع الاخرين.

■ تحديد مجالات مقياس البراعة الاجتماعية:

استطاعت الباحثة أن تحدد سبع مجالات للبراعة الاجتماعية على وفق التعريف النظري للمفهوم وهي كالآتي :

المجال الاول: مهارة القيادة: هو السلوك الذي يقوم به الطالب حين يوجه نشاط الجماعة نحو هدف مشترك.

المجال الثاني: مهارة إدارة الصراع : عملية تحديد الخلافات والتعامل معها بطريقة متوازنة وعقلانية فعالة للتوصل الى حل يرضي كل الاطراف.

المجال الثالث: مهارة التواصل : هو اي سلوك يؤدي الى تبادل المعلومات بين شخصين أو أكثر، وذلك عن طريق التفاهم بين المرسل والمرسل الية، وهذه المعلومات قد تكون بيانات أو أفكارا أو اي شيء آخر له علاقة بين المرسل والمرسل الية.

المجال الرابع: مهارة التأثير: هي عملية تهدف الى تغيير السلوك او موقف الشخص أو (المجموعة) تجاه حدث معين بالاتجاه الصحيح.

المجال الخامس: مهارة العلاقات: عبارة عن سلوكيات فردية أو جماعية وأفعال متبادلة يتحقق من خلالها التفاعل الاجتماعي ، حيث تعتبر وسيلة او اداة لتلبية الرغبات وسد الاحتياجات بين الطلبة.

المجال السادس: مهارة التقمص العاطفي: بأنه الاحساس بشعور الشخص الاخر ، والاستجابة الانفعالية بالطريقة نفسها.

المجال السابع : مهارة اخلاقيات الفريق : هي مجموعة من القواعد والآداب السلوكية والاخلاقية التي تصاحب الطالب ذو البراعة الاجتماعية تجاه مهنته وتجاه نفسه وذاته وتجاه المجتمع ككل الاحتياجات بين الطلبة.

■ جمع وصياغة الفقرات :

بعد أن حددت الباحثة سبعة مجالات للبراعة الاجتماعية اشتقت الباحثة فقرات لكل مجال بما يتناسب مع النطاق السلوكي المحدد، وبما ينسجم مع طبيعة المجتمع الذي سيطبق عليه المقياس، إذ تم صياغة (٤٠) فقرة، مصاغة بأسلوب العبارات التقريرية، وروعي في هذه الفقرات أن تكون مفهومة وواضحة، ولا تجمع بين فكرتين، وتكون مختصرة بقدر ما تسمح به الظاهرة المدروسة، وأن لا تكون قابلة لأكثر من تفسير. (ملحم ، ٢٠٠٢ : ٢٥٩)، والجدول (١٠) يوضح ذلك.

جدول (١١)

توزيع مجالات مقياس البراعة الاجتماعية وعدد فقراتها

ت	مجالات البراعة الاجتماعية	عدد الفقرات	توزيعها
١.	مهارة القيادة	٦	٦ - ١
٢.	مهارة إدارة الصراع	٦	١٢ - ٧
٣.	مهارة التواصل	٦	١٨ - ١٣
٤.	مهارة التأثير	٥	٢٣ - ١٩
٥.	مهارة العلاقات	٥	٢٨ - ٢٤
٦.	مهارة التقمص العاطفي	٦	٣٤ - ٢٩
٧.	مهارة اخلاقيات الفريق	٦	٤٠ - ٣٥
المجموع		٤٠	

○ بدائل الإجابة:

اعتمدت الباحثة طريقه ليكرت (Likert) في إعداد بدائل مقياس البراعة الاجتماعية ، إذ وضعت خمسة بدائل تتناسب وطبيعة المرحلة العمرية المستهدفة هي (تنطبق عليّ دائماً، تنطبق عليّ غالباً، تنطبق عليّ احياناً، تنطبق عليّ نادراً، لا تنطبق عليّ أبداً) تأخذ الدرجات (٥، ٤، ٣، ٢، ١) على التوالي للإجابة الموجبة و (٥، ٤، ٣، ٢، ١) على التوالي للإجابة السالبة.

○ تعليمات الإجابة :

عملت الباحثة على أن تكون تعليمات المقياس واضحة، إذ طلب من المستجيب الإجابة عن فقرات المقياس بكل صدق وموضوعية لغرض البحث العلمي، وذلك ليطمئن المستجيب على سرية إجابته.

■ صدق الفقرات وصلاحيتها (الصدق الظاهري):

لغرض التحقق من مدى صلاحية فقرات المقياس ومدى ملائمة لعينة البحث الحالي عرض بصيغته الاولية ملحق (٥) على مجموعة من الخبراء في (علم النفس والتربية الخاصة والمقياس والتقييم) البالغ عددهم (٢٢) خبيراً وملحق(٦) يبين ذلك، وبعد تحليل آرائهم وفقاً للنسبة المئوية ومربع كاي، اذ حصلت بعض الاضافات على بعض الفقرات و كما تم تصحيح بعض الفقرات لغويا و لم تحذف اي فقرة من فقرات المقياس و بذلك حصلت جميع فقرات المقياس على نسبة اتفاق (١٠٠%) من آراء الخبراء حيث وجد بان جميع فقرات المقياس و البالغة (٤٠) دالة احصائيا اذ بلغت قيم (كا) (٢٢) وهي اكبر من قيمة (كا) الجدولية والتي تبلغ (٣,٨٤) عند مستوى دلالة احصائية (٠,٠٥) ودرجة حرية (١) والجدول (١٢) يوضح ذلك .

جدول (١٢)

آراء المحكمين على مدى صلاحية فقرات مقياس البراعة الاجتماعية

مستوى الدلالة الاحصائية (٠,٠٥)	درجة الحرية	قيمة كا ٢		النسبة المئوية	غير الموافقين	الموافقون	عدد المحكمين	الفقرات
		الجدولية	المحسوبة					
دالة إحصائياً	١	٣,٨٤	٢٢	%١٠٠	صفر	٢٢	٢٢	٤٠

جدول (١٣)

التعديلات التي طرأت على فقرات مقياس البراعة الاجتماعية وفقاً للآراء المحكمين

ت	الفقرة قبل التعديل	الفقرة بعد التعديل
١	عندما أعمل ضمن مجموعة فإنني أرغب بتولي دور قائد المجموعة.	أرغب بتولي دور القيادة عند عملي مع المجموعة.
١٠	عندما يختلف زملائي في وجهات النظر أقوم بتسوية الأمور او الاختلاف.	أحاول تسوية الأمور بشكل دبلوماسي أو منطقي عند التعرض لمشكلة.
١٣	من الأسهل لي التعبير عن آرائي في حوار ما من خلال الانترنت مقارنة بالحوار العادي وجها لوجه.	يسهل عليّ التعبير عن آرائي في حوار ما من خلال الانترنت مقارنة بالمقابلة الحضرية.
٢٨	اعمل جاهداً على إقامة علاقات دراسية مع جميع زملائي سواء من كنت احبهم او لا احبهم.	أسعى لإقامة علاقات دراسية جيدة مع زملائي بغض النظر عن ميلي لهم أو لا.
٢٩	أنا حساس لاحتياجات الآخرين.	أحس باحتياجات الآخرين وواضعهم.

■ التطبيق الاستطلاعي للمقياس:

تم تطبيق مقياس البراعة الاجتماعية على عينة عشوائية من مجتمع البحث والبالغة (٤٠) طالباً وطالبة من الطلبة المتميزين وأقرانهم العاديين كما في جدول (٤). وقد تبين أنّ فقرات المقياس وتعليماتها واضحة لأفراد العينة، وقد تراوح الوقت المستغرق للإجابة عن فقرات المقياس تراوح ما بين (١٥_٢٠) دقيقة، وبلغ متوسط الوقت المستغرق (١٧,٥) دقيقة.

■ تصحيح المقياس:

بعد أتمام التطبيق الاستطلاعي قامت الباحثة بجمع استمارات العينة الاستطلاعية، وبعدها بدأت بتصحيح المقياس، ويقصد بتصحيح المقياس هو وضع درجة لاستجابة المفحوصين على فقرات المقياس ثم جمع هذه الدرجات بغية استخراج الدرجة الكلية لكل فرد منهم وقد تم تصحيح استمارات مقياس البراعة الاجتماعية على أساس (٤٠) فقرة بعد أن تم تحديد أوزان لبدائل

الاستجابة وهي (١,٢,٣,٤,٥) درجات لل فقرات الايجابية التي تقابل بدائل الاستجابة و هي (تنطبق عليّ دائماً، تنطبق عليّ احيانا، تنطبق عليّ غالباً، تنطبق عليّ نادراً، لا تنطبق عليّ أبداً) و(١,٢,٣,٤,٥) لل فقرات السلبية و الجدول (١٢) يبين طريقة تصحيح المقياس.

جدول (١٤)

توزيع الفقرات الإيجابية والسلبية لمقياس البراعة الاجتماعية

رقم الفقرات	نوع الفقرات
١, ٢, ٣, ٤, ٥, ٧, ٨, ٩, ١٠, ١١, ١٤, ١٥, ١٦, ١٧, ١٨, ١٩, ٢٠, ٢١, ٢٢, ٢٣, ٢٤, ٢٥, ٢٦, ٢٧, ٢٨, ٢٩, ٣٠, ٣١, ٣٣, ٣٤, ٣٥, ٣٦, ٣٧, ٣٨, ٣٩.	الفقرات الإيجابية
٦, ١٢, ١٣, ٣٢, ٤٠.	الفقرات السلبية

■ التحليل الإحصائي لفقرات مقياس البراعة الاجتماعية :

إن عملية تحليل فقرات المقياس من العمليات المهمة في بناء المقاييس الجيدة إذ تعمل على تحديد العلاقة بين ما تقيسه المفردات وبين استجابات المفحوصين لها، وذلك لمعرفة المفردات الغامضة أو المربكة أو التي تشجع على التخمين وهي بذلك تفيد في مراجعة المفردات وتحسينها بحيث تسهم إسهاماً إيجابياً فيما يقيسه المقياس (عَلام، ٢٠٠٦: ٢٦٧).

بهدف تحليل فقرات مقياس البراعة الاجتماعية، تم تطبيق المقياس البراعة الاجتماعية على عينة التحليل الإحصائي المشار إليها في موضع سابق البالغة (٤٠٠)، كما موضح في جدول (٦) من أجل استخراج الخصائص الآتية:

■ القوة التمييزية:

وتعني امكانية كل فقرة من الفقرات ضمن مجالات السبعة لمقياس البراعة الاجتماعية على التمييز بين الطلبة أصحاب الدرجات الضعيفة والطلبة اصحاب الدرجات العالية بالنسبة للسمة

التي تقيسها تلك الفقرة، وبناءً على ذلك تمّ حساب القوة التمييزية وفق أسلوب العينتين الطرفيتين، واتبعت الخطوات الآتية:

١. حساب الدرجة الكلية لكل استمارة بعد تصحيحها.
٢. ترتيب الدرجات الكلية التي حصلت عليها العينة تنازلياً من أعلى درجة إلى أدنى درجة.
٣. أختيرت نسبة الـ (٢٧%) العليا لتمثل المجموعة العليا، ونسبة (٢٧%) الدنيا لتمثل المجموعة الدنيا من الدرجات، وبما ان عينة التحليل الإحصائي مكونة من (٤٠٠) طالباً وطالبة، لذا بلغ عدد أستمارات الأفراد في كل مجموعة (١٠٨) أستمارة.
٤. طبق الاختبار التائي (t.test) لعينتين مستقلتين لاختبار دلالة الفروق بين المجموعتين العليا والدنيا لكل فقرة، وعدت القيمة التائية المحسوبة مؤشراً على تمييز كل فقرة من فقرات المقياس من خلال مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (٢١٤)، وقد أظهرت النتائج أن جميع الفقرات مميزة وكما مبين في الجدول (١٥).

جدول (١٥)

القوة التمييزية بطريقة المجموعتين المتطرفتين لمقياس البراعة الاجتماعية

ت	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية
	المتوسط	الانحراف	المتوسط	الانحراف	
١	٣.٩٣	١.٠٦	٢.٥٨	١.٧٦	٦.٨٠٦
٢	٣.٨٣	١.٤٢	٢.١٩	١.١	٩.٥٣٥
٣	٤.٤٦	٠.٧٩	٢.٣٤	١.٤٢	١٣.٥٤٥
٤	٣.٩٦	٠.٩١	١.٩٦	١.١٥	١٤.١٨٦
٥	٤.٠٦	٠.٨٥	٣.٠٦	١.٤	٦.٣٤٢
٦	٤.٣٣	٠.٩٥	٢.٢٣	١.٣٤	١٣.٢٨٦
٧	٤.٥	٠.٦٦	٣.٠١	١.٦٦	٨.٦٦٦
٨	٤.١٣	١.٠٢	٢.٣١	٠.٨٢	١٤.٤٠٣

١٠.٦٠٦	١.١٧	٢.٤٧	١.١٥	٤.١٥	٩
١٢.٩٥٣	١.٣٣	٢.١٥	٠.٩٢	٤.١٧	١٠
٧.٩٠٧	١.٥٧	٢.٩١	٠.٨٢	٤.٢٦	١١
١٢.٢٣	١.٦٧	٢.٤٧	٠.٦٣	٤.٥٧	١٢
٨.٩٦٦	١.٦٨	٢.٧٥	٠.٨٥	٤.٣٧	١٣
٧.٣٠١	١.٣٣	٣.٣٣	٠.٧٦	٤.٤١	١٤
١٠.٧١٣	١.١٥	٢.٤٥	٠.٩٧	٤.٠٠	١٥
١٣.٠٣٧	١.٢٤	٢.٨٨	٠.٥٦	٤.٥٩	١٦
١٩.٨٢١	١.٢٨	٢.١١	٠.٥٢	٤.٧٤	١٧
٤.٩١٩	١.٢٤	٣.٣١	٠.٨٩	٤.٠٤	١٨
٦.٩٢٤	١.٠٩	٢.٦٧	١.٢٢	٣.٧٦	١٩
١١.١٧٧	١.١٨	٢.٧٧	٠.٩٤	٤.٣٩	٢٠
٨.٧٠٢	١.٦١	٢.٧٤	٠.٩٣	٤.٣	٢١
٨.٦٤٢	١.١٢	٢.٤٤	١.٣١	٣.٨٧	٢٢
٨.٦٤٣	١.٤٤	٢.٤٦	١.١٧	٤.٠١	٢٣
١٠.٨٢١	١.٤٣	٢.٣١	٠.٩٦	٤.١	٢٤
٩.٦٤١	١.٤٣	٢.٤	١.٠٧	٤.٠٦	٢٥
١٣.٦٩٩	١.٢١	٢.١٥	١.٠٨	٤.٢٩	٢٦
١١.٥١٩	١.٥٧	٢.٦	٠.٧	٤.٥١	٢٧
١٥.٣٩٨	٠.٩٦	٢.٠٤	٠.٩٨	٤.٠٦	٢٨
٩.٢٠٦	١.٣٣	٢.٦٦	١.٠١	٤.١٤	٢٩
٩.٩٧٩	١.٣١	٢.٢١	١.١٨	٣.٩١	٣٠
٧.٥١٨	١.٦٣	٢.٨	١.٠٧	٤.٢	٣١

٩.٣٧٨	١.٦٩	٢.٦٥	٠.٩٨	٤.٤١	٣٢
٨.٤٠٧	١.٥٩	٢.٧٦	١.٠٤	٤.٣	٣٣
٦.٥٣٥	١.٥١	٣.١٤	١.١	٤.٣١	٣٤
٨.٦٧	١.٢٨	٢.٥٨	١.٢	٤.٠٥	٣٥
١١.٥٦٦	١.٢٧	٢.٩	٠.٧٧	٤.٥٥	٣٦
١٤.٣١٧	١.١٨	٢.١٦	٠.٩٧	٤.٢٦	٣٧
٧.١٢١	١.٣٩	٢.٨٢	١.١٢	٤.٠٥	٣٨
٩.٢٨٩	١.٣٣	٢.٦٦	١.٠٨	٤.١٩	٣٩
١١.٥٢٤	١.٣٣	٢.٦٥	٠.٨٥	٤.٤	٤٠

■ الاتساق الداخلي للمقياس:

أ. علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس :

لمعرفة مدى ارتباط درجة كل فقرة مع الدرجة الكلية للمقياس اخضعت الباحثة درجات الطلبة عينة التحليل الاحصائي البالغ عددهم (٤٠٠) ، إلى تحليل الفقرات وهي العينة نفسها التي حسب عليها القوة التمييزية لفقرات المقياس وبحسب معامل ارتباط درجة كل فقرة بالدرجة الكلية للمقياس باستعمال معامل ارتباط بيرسون ، وقد تراوحت معاملات الارتباط بين (٠.٤ - ٠.٦٧) ، وبالاعتماد على معيار ايبل (Ebel) الذي حدد (٠,١٩) فاكثر كمعيار لصدق الفقرة (Ebel , 1972 , 299) . وبذلك كانت الفقرات جميعها دالة احصائياً، وبذلك تم الابقاء على فقرات المقياس جميعها البالغة (٤٠) فقرة وجدول (١٦) يبين ذلك

جدول (١٦)

معاملات الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس البراعة الاجتماعية

ت	معامل الارتباط						
١	٠.٤٦	١١	٠.٤٤	٢١	٠.٤٩	٣١	٠.٤٤
٢	٠.٥٢	١٢	٠.٦٦	٢٢	٠.٤٧	٣٢	٠.٥٦
٣	٠.٥٩	١٣	٠.٥٣	٢٣	٠.٤٩	٣٣	٠.٤٥
٤	٠.٥٣	١٤	٠.٤٢	٢٤	٠.٤٣	٣٤	٠.٤٥
٥	٠.٢٩	١٥	٠.٤٤	٢٥	٠.٤٥	٣٥	٠.٤٣
٦	٠.٥٤	١٦	٠.٦٨	٢٦	٠.٥٦	٣٦	٠.٦٣
٧	٠.٤٤	١٧	٠.٨٣	٢٧	٠.٥٥	٣٧	٠.٥٩
٨	٠.٤٩	١٨	٠.٣	٢٨	٠.٥٦	٣٨	٠.٣٩
٩	٠.٤٨	١٩	٠.٣٤	٢٩	٠.٤٢	٣٩	٠.٤٢
١٠	٠.٦١	٢٠	٠.٤٣	٣٠	٠.٥٥	٤٠	٠.٤٩

ب. علاقة درجة الفقرة بدرجة المجال:

لإيجاد صدق الاتساق الداخلي للمقياس احصائياً تم ايجاد معامل ارتباط بيرسون ومستوى الدلالة الإحصائية بين درجة كل فقرة ودرجة المجال ، إذ تراوحت معاملات ارتباط مجالات المقياس كالآتي : مجال القيادة (٠.٣٧ - ٠.٧٧) ، مجال ادارة الصراع (٠.٦ - ٠.٧٢) ، ومجال التواصل (٠.٤١ - ٠.٨٢) ، ومجال التأثير (٠.٥٤ - ٠.٦٦) ، ومجال العلاقات (٠.٦٤ - ٠.٧٣) ، مجال التقمص العاطفي ، مجال اخلاقيات الفريق (٠.٥١ - ٠.٦٨) وهي معاملات ارتباط جيدة وبذلك تكون معاملات الارتباط جميعها بين درجة الفقرة ودرجة المجال دالة احصائياً

وهذا يعني أنّ هذه المجالات تقيس فعلاً أو تعبر عن البراعة الاجتماعية، وبذلك تميز مقياس البراعة الاجتماعية بالصدق البنائي ، وجدول (١٧) يبين ذلك

جدول (١٧)

معامل ارتباط درجة الفقرة بدرجة المجال الذي تنتمي اليه لمقياس البراعة الاجتماعية

المجال الرابع		المجال الثالث		المجال الثاني		المجال الاول	
الفقرة	ت	الفقرة	ت	الفقرة	ت	الفقرة	ت
٠.٥٤	١	٠.٦٣	١	٠.٤٧	١	٠.٤٩	١
٠.٥٥	٢	٠.٥٧	٢	٠.٦٨	٢	٠.٦٣	٢
٠.٦٢	٣	٠.٦٤	٣	٠.٦	٣	٠.٧٧	٣
٠.٦٦	٤	٠.٧٣	٤	٠.٧٢	٤	٠.٦	٤
٠.٦٣	٥	٠.٨٢	٥	٠.٦٦	٥	٠.٣٧	٥
		٠.٤١	٦	٠.٦٩	٦	٠.٦٧	٦
		المجال السابع		المجال السادس		المجال الخامس	
		٠.٥٨	١	٠.٤٥	١	٠.٦٤	١
		٠.٦٨	٢	٠.٧	٢	٠.٦٨	٢
		٠.٦	٣	٠.٦٣	٣	٠.٦٥	٣
		٠.٥١	٤	٠.٧٣	٤	٠.٧٣	٤
		٠.٥٤	٥	٠.٦	٥	٠.٦٤	٥
		٠.٥٩	٦	٠.٥٩	٦		

ج. علاقة درجة المجال بالدرجة الكلية للمقياس:

يجب أن تكون درجة كل مجال مترابطة مع الدرجة الكلية للمقياس فقد حسبت معاملات الارتباط بين درجة كل مجال والدرجة الكلية للمقياس باستعمال معامل ارتباط بيرسون و جدول (١٨) يبين ذلك :

جدول (١٨)

يوضح معاملات ارتباط درجة كل بعد والدرجة الكلية لمقياس البراعة الاجتماعية

المجال	معامل الارتباط
الاول	٠.٨٣
الثاني	٠.٨٢
الثالث	٠.٨٥
الرابع	٠.٧٤
الخامس	٠.٧٦
السادس	٠.٧٧
السابع	٠.٨٤

■ الخصائص السايكومترية لمقياس البراعة الاجتماعية:

يجمع المتخصصين بالمقياس النفسي التربوي على خاصيتي الصدق والثبات انهما اكثر الخصائص السايكومترية اهمية في المقاييس النفسية والتربوية ولكي تكون الأداة فاعلة في قياس الظاهرة النفسية و تعطينا وصفا كميا لتلك الظاهرة ينبغي ان تتميز ببعض الخصائص من اهمها الصدق والثبات .

١. الصدق (Validity) :

يشير الصدق الى تفسير نتائج الاختبار وليس الى الاختبار نفسه , ويستنتج الادلة المتوافرة وليست المناسبة ويعبر عنه بدرجة وصفية واستخدام معاملات الارتباط لتوضيح درجة الاختبار وان

صدق المقياس من الشروط الواجب توفرها في الاختبار الجيد. (مراد وامين، ٢٠٠٥: ٣٥٠)، وقد تحققت الباحثة من الصدق بطريقتين هما :

أ. الصدق الظاهري (Face Validity):

يرتبط هذا النوع من الصدق بخطوات اعداد فقرات المقياس، وتم التحقق من ذلك عن طريق تحديد مفهوم البراعة الاجتماعية ومجالاتها ومهاراتها ومكوناتها وبالاعتماد على مجموعة من المصادر والدراسات السابقة كما ذكر سابقاً، وتم التحقق من الصدق الظاهري من خلال عرض المقياس على مجموعة من المحكمين السادة للتأكد من سلامة الفقرات، اذ تم عرضه على (٢٢) محكماً في تخصص في (علم النفس التربوي والقياس والتقويم) لمعرفة ارائهم وملاحظاتهم على كل فقرة من فقرات المقياس وقد اجمع المحكمين على صلاحية الفقرات المقياس (٤٠) فقرة كما مره ذكره في مدى صلاحية فقرات المقياس ومجالاته.

ب. صدق البناء (Construct Validity) :

يعد صدق البناء (صدق التكوين الفرضي) من أكثر أنواع الصدق قبولاً من الناحية الفلسفية، ويرى عدد كبير من المختصين أنه يتفق وجوهر مفهوم أيبل للصدق من حيث تشبع المقياس بالمعنى العام للظاهرة موضوعة القياس (الأمام واخرون ١٩٩٠: ١٣١)، وقد استخرجت الباحثة مؤشرات صدق البناء عن طريق، وقد تم التحقق من هذا النوع من الصدق لمقياس البراعة الاجتماعية من خلال ايجاد القوة التمييزية بطريقة المجموعتين الطرفيتين، وعلاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية وعلاقة المجال بالمجال الاخر للمقياس التي تتم التطرق لها سابقاً.

٢. ثبات المقياس (Scale Reliability):

يعد الثبات من الخصائص القياسية المهمة، كما يقصد بالثبات للمقاييس هو ان يعطي الاختبار النتائج نفسها تقريبا اذا اعيد تطبيقه على مجموعة الأفراد نفسها وفي الظروف نفسها. (عبد الرحمن، ٢٠٠٨: ١٦٣)، و لحساب ثبات المقياس قامت الباحثة بحسابه بطريقتين وهما :

أ. التجزئة النصفية (Split – Half method) :

تدعى طريقة التجزئة النصفية أو القسمة النصفية يقسم المقياس الواحد إلى قسمين ويطبق المقياس كله في مره واحدة ثم نصحه فيحصل أفراد العينة على درجتين، درجة عن النصف الأول (الفردى) ودرجة للنصف الثاني (الزوجي) (علام، ٢٠٠٠ : ١٧٠).

ولحساب الثبات بهذه الطريقة اعتمدت الباحثة درجات العينة الاستطلاعية الثانية في المقياس الذي طبق على الطلبة المتميزين وأقرانهم العاديين في يوم الاثنين المصادف (٢٧/١٢/٢٠٢١م) ولغاية الاربعاء (٢٩/١٢/٢٠٢١م) والتي بلغت (٤٠٠) استمارة إجابة ثم جمعت الفقرات الفردية لكل طالب على جهة والفقرات الزوجية على جهة اخرى ، فبلغ الثبات باستعمال معامل ارتباط بيرسون (٠.٧٥) ثم صحح بمعادلة سبيرمان براون فبلغ (٠.٨٦)، ويُعد المقياس ثابتاً ، إذا كانت قيمة ثباته (٧٠,٠) فأكثر (علام، ٢٠٠٦:٥٤٣).

ب. معادلة الفاكرونباخ (Cronbach Alpha):

تعد معادلة الفاكرونباخ من أكثر طرائق استخراج الثبات شيوعاً ، وهذا النوع من الثبات يدعى تجانس المقياس الداخلي، ويشير إلى قوة الارتباطات بين الفقرات في الاختبار. (مراد ، ٢٠٠٥ : ١٢٣).

وبناءً على ذلك استعملت هذه المعادلة لاستخراج معامل الثبات (الفا) لمقياس البراعة الاجتماعية وقد بلغ معامل الفا (٠.٩٢) وهذا يعطي دليلاً جيداً على اتساق فقرات المقياس وتجانسه .

• اختبار التوزيع الطبيعي:

لجأت الباحثة الى اختبار التوزيع الطبيعي من خلال تطبيق اختبار سميرونوف كولمجروف لعينة واحدة (Kolmogorrov_Smirnov) لعينة واحدة، واختبار شابيرو ويليك (Shapiro_Wilk)، وبالاعتماد على عينة التطبيق النهائية (الاساسية) ، وحصلت الباحثة على المؤشرات الاحصائية اللازمة لكي تستخدم نوع الاحصاء المناسب مع طبيعة تلك المؤشرات ،

والاستخراج تلك المؤشرات استخدمت الباحثة الرزمة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (spss)، والجدول (١٩) يوضح ذلك.

جدول (١٩)

جدول يوضح نتائج اختبار التوزيع الطبيعي (كلمجروف_سميرنوف)(شابيرو_ولك) للبراعة الاجتماعية

مستوى الدلالة (٠,٠٥)	اختبار كلمجروف_سميرنوف Kolmogorov_Smirnov			اختبار شابيرو_ولك Shapiro_Wilk		
	قيمة الدلالة المعنوية Sig.	درجة الحرية D.F	قيمة كلمجروف سميرنوف	قيمة الدلالة المعنوية Sig.	درجة الحرية D.F	قيمة شابيرو_ ولك
التوزيع غير اعتدالي	٠,٠٢	٢٠٠	٠,٩١	٠,٠٢	٢٠٠	٠,١٥٧

وبذلك بلغت قيم اختبار شابيرو ولك واختبار كولمغروف سميرنوف - (٠,١٥٧ _ ٠,٩١) على التوالي، بينما بلغت قيمة الدلالة المعنوية لهما على التوالي (٠,٢٠) ودرجة حرية (٢٠٠) ، وبالنظر الى الدلالة المعنوية نجد أنها أصغر من مستوى الدلالة (٠,٠٥) وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية التي تنص على وجود توزيع اعتدالي لعينة المتميزين ونتقبل الفرضية البديلة التي تنص على عدم وجود توزيع اعتدالي لعينة المتميزين، الامر الذي يحقق شرط استخدام الاختبارات اللامعلمية(اللابارامترية) لاستخراج نتائج البحث الحالي، وبذلك يمكن اخضاع بيانات متغيرات البحث الاختبارات اللامعلمية التي لا تفترض التوزيع الاعتدالي.

المؤشرات الإحصائية لمقياس البراعة الاجتماعية :

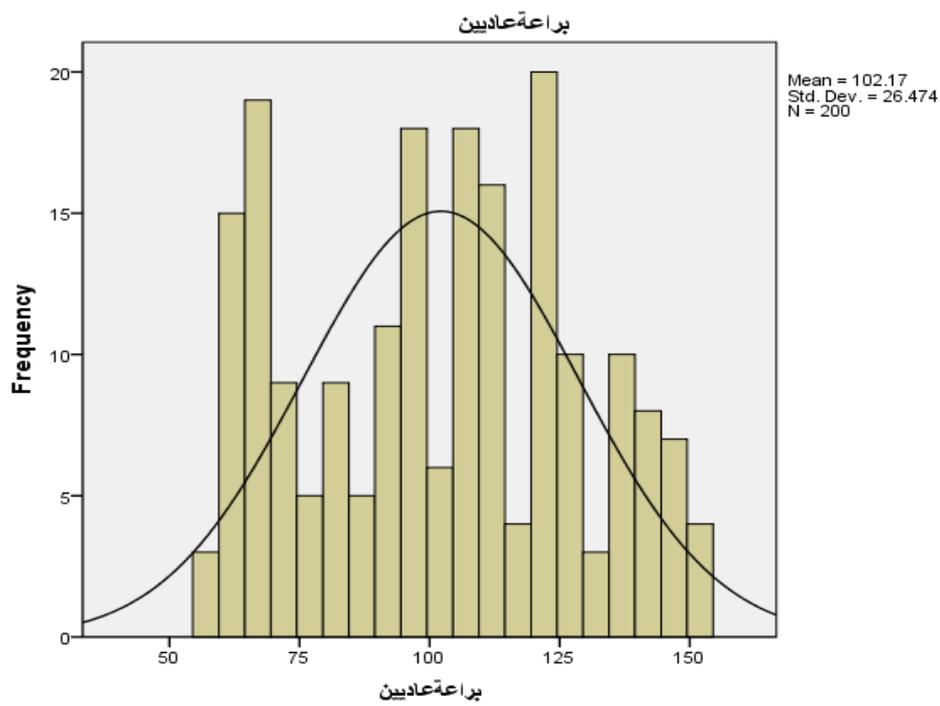
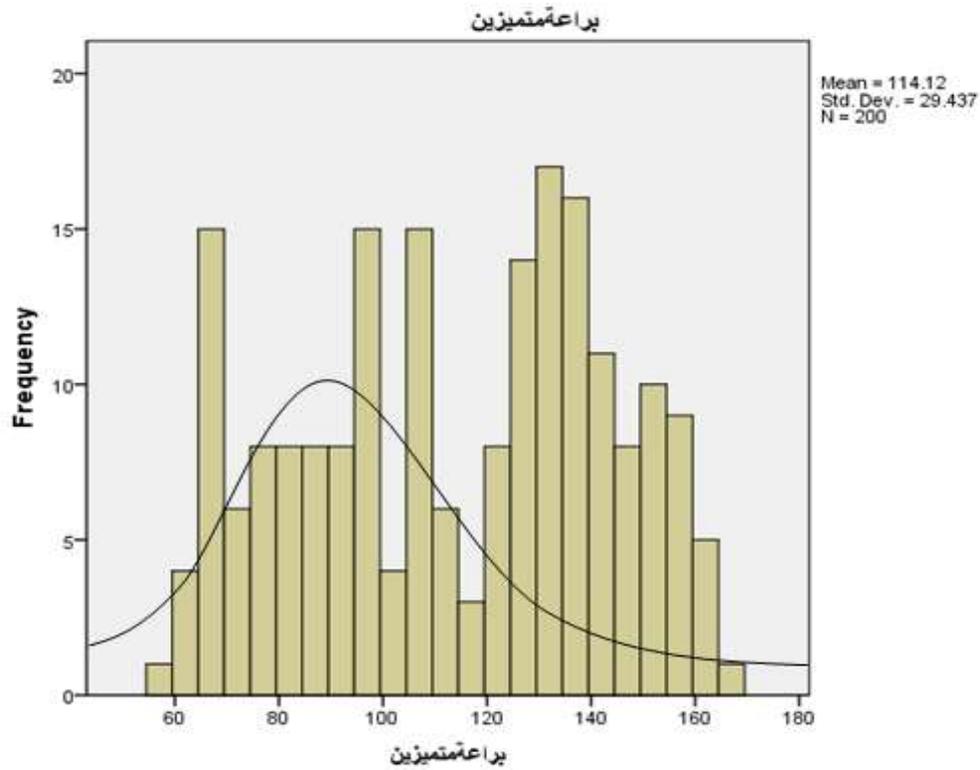
قامت الباحثة بحساب المؤشرات الإحصائية لمقياس البراعة الاجتماعية للتعرف على مدى قرب درجات عينة التمييز من النوع أ الاعتدالي وجدول (٢٠) يوضح ذلك

جدول(٢٠)

يوضح المؤشرات الاحصائية لمقياس البراعة الاجتماعية للمتميزين وقرانهم العاديين

براعة عاديين	براعة متميزين	المؤشرات الاحصائية
٢٠٠	٢٠٠	العينة
١٠٢.١٧	١٢١.٩٣٥	الوسط الحسابي
١٠٣.٢٩	١٠٨	الوسيط
١٢٣	٩٧	المنوال
٢٦.٤٧	٣٦.٨٤٢٢	الانحراف المعياري
٧٠٠.٩٠	١٣٥٧.٣٥	التباين
٠.٠٢١	٠.١٥٢	الالتواء
٠.٠٢١	٠.١٧٢	الخطا المعياري للالتواء
٠.١٧٢	- ١.٤٨١	التفرطح
١.٠٦٧-	٠.٣٤٢	الخطأ المعياري للتفرطح
٠.٣٤٢	١٣٢	المدى
٩٧	٥٧	اقل قيمة
٥٧	١٨٩	اعلى قيمة
١٥٤	٢٤٣٨٧	المجموع

يتضح من الجدول اعلاه ان المؤشرات الاحصائية المتعلقة بمقاييس النزعة المركزية (الوسط الحسابي، الوسيط، المنوال) ولمقياسي الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية كانت متقاربة وهذا يدل على ان التوزيع يقترب من التوزيع الطبيعي الاعتدالي وكذلك فإن المؤشرات الاحصائية للالتواء والتفرطح تقترب من (+٣)، (-٣)، وبعض المصادر تقول (+٥)، (-٥)، وهذا يدل على ان التوزيع يقترب من التوزيع الاعتدالي.



(شكل ٦) يوضح التوزيع الاعتدالي لمقياس البراعة الاجتماعية للمتميزين والعاديين

التطبيق النهائي لأداتي البحث:

تمت إجراءات التطبيق النهائي لأداتي البحث بصيغتهما النهائية ملحق (٧ / ٨)، على عينة البحث النهائية (الاساسية) البالغ عددها (٤٠٠) طالباً وطالبة من طلبة الثانوية المتميزين في مدارس المتميزين والعاديين التابعة للمديرية العامة لتربية محافظة بابل (المركز) للعام الدراسي (٢٠٢١_٢٠٢٢) في اليوم الاحد من المدة (٢٠٢٢/١/٩) ولغاية الاربعاء (٢٠٢٢/١/١٢)، قامت الباحثة باجراء التطبيق النهائي لأداتي البحث وتحت ظروف مناسبة للتطبيق إذ وزعت اداتا البحث على الطلبة في المدارس المتميزين (بنين، بنات) والعاديين (بنين ، بنات) ،واوضحت الباحثة للطلبة التعليمات الخاصة بالمقياسين وطريقة الاجابة ،وبينت لهم بان اجاباتهم ستكون سرية ولايطلع عليها أحد كما مبين في الملحق (٧) ، وبعد الانتهاء من الاجابة جمعت الباحثة المعلومات ورتبت الاستمارات حسب الجنس وذلك لاستخراج النتائج.

سادساً: الوسائل الإحصائية :

لمعالجة البيانات التي توصل إليها البحث الحالي إحصائياً استعملت الباحثة الوسائل الإحصائية المناسبة مستعينة بالحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وكالاتي :

١. معادل التمييز / لاستخراج تمييز الفقرات المقياس
٢. معادلة الفا كرونباخ والتجزئة/ النصفية لاستخراج ثبات مقياسي البحث.
٣. الاختبار التائي لعينة واحدة / لمعرفة دلالة الفروق بين الوسط الحسابي والوسط الفرضي لدرجات افراد العينة النهائية على مقياسي البحث .
٤. معامل ارتباط بيرسون / لاستخراج الاتساق الداخلي للمقياسين الذي يتمثل بإيجاد معامل ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية، واستخراج الثبات بطريقة تجزئة النصفية لمقياسي البحث، وللتعرف على طبيعة العلاقة الارتباطية بين المقياسين .
٥. الاختبار التائي لعينتين مستقلتين / لاستخراج القوة التمييزية لفقرات مقياسي البحث بأسلوب المجموعتين المتطرفتين وإيجاد الفروق بين المتوسط الحسابي لأداتي البحث وفقاً لمتغير الجنس.

٦. اختبار مان - ويتني للعينتين مستقلتين/ لقياس الفروق ذات دلالة احصائية في (الذكاء الاقناعي ، والبراعة الاجتماعية) لدى الطلبة المتميزين .
٧. اختبار كولمجراف - سمير نوف لعينة واحدة/ لقياس مستوى (الذكاء الاقناعي ، والبراعة الاجتماعية) لدى الطلبة المتميزين.
٨. تحليل التباين الثنائي/ لقياس الفروق ذات دلالة احصائية في (الذكاء الاقناعي ، والبراعة الاجتماعية) بين الطلبة المتميزين وقرانهم العاديين.
٩. مربع كاي/ للتعرف على آراء الخبراء الموافقين وغير الموافقين على فقرات المقياسين.

الفصل الرابع

عرض نتائج البحث ومناقشتها

أولاً : عرض النتائج .

ثانياً : تفسير النتائج .

ثالثاً : الاستنتاجات .

رابعاً : التوصيات .

خامساً : الاقتراحات .

❖ عرض نتائج البحث ومناقشتها وتفسيرها:

يتضمن هذا الفصل عرضاً لنتائج البحث على وفق أهدافه، وتفسيرها ومناقشتها في ضوء الإطار النظري والدراسات السابقة، فضلاً عن تقديم توصيات ومقترحات استناداً إلى ما تم التوصل إليه من نتائج، وسيتم عرضه على النحو الآتي:

• الهدف الأول: التعرف على الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين .

لغرض التحقق من الهدف الأول طبقت الباحثة (مقياس الذكاء الاقناعي) الذي تم تبنيه من قبل الباحثة على (٢٠٠) طالبا و طالبة من المتميزين، الذين يمثلون عينة البحث ، وقد تم الاجابة على فقرات المقياس من قبل الطلبة المتميزين في مدرستي الوائلي للمتميزين والحلة للمتميزات واستعملت اختبار كولمكروف - سمير نوف لعينة واحدة وتم التوصل الى النتائج المبينة في جدول (٢١)

جدول (٢١)

يوضح نتائج اختبار كولموكروف - سمير نوف لعينة واحدة لقياس مستوى الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين

المقياس	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة المحسوبة	القيمة الجدولية	الدلالة الاحصائية
الذكاء الاقناعي	٢٠٠	٦٩.٢٨	١١.٧٩	٢.١٨٣	١.٣٦	دالة عند مستوى ٠,٠٥

ويتضح من الجدول أعلاه ان القيمة المحسوبة لأفراد العينة على مقياس الذكاء الاقناعي هي (٢٠١٨٣) وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١٠٣٦) بمستوى الدلالة (٠.٠٥) مما يعني وجود فروق ذات دلالة إحصائية وهذا يعني ان الطلبة والطالبات المتميزين لديهم ذكاء اقناعي، ويمكن تفسير هذه النتيجة إلى ان الطلبة المتميزين يمتلكون الذكاء بشكل عام ويكون هذا الذكاء موروث من خلال انتقال الجينات الوراثية من الاباء الى الابناء، اذ ادى ذلك الى تطور مهارات معرفية واقناعية لديهم حيث أن الطلبة المتميزين على وعي بأنهم يجب أن يكونوا متميزين اكثر من غيرهم من فئات المجتمع كونهم متميزين وإنهم على درجة من النضج العقلي والاجتماعي ومن الشرائح الواعية والمتقفة والقادرة على مواجهة مشكلات الحياة والتمكن من حلها، والذي جعلهم يعرفون اهمية الاقناع للتفاعل مع الاخرين لتحقيق مطالب الحياة.

وتفسر الباحثة هذه النتيجة من خلال ما اشار اليه (Mills, 2001) ان الافراد الذين يتمتعون بذكاء الاقناع عادة ما تتوفر لديهم طرق مؤشرات مهارية وقدرات تمكنهم من النجاح في العمل او العلاقات العامة وهذا ما يتمتع به الطلبة المتميزين حيث اشارت النتيجة الى ان الطلبة المتميزين لديهم ذكاء اقناعي لكونهم يتمتعون بالمصداقية والطموح وهي الاله في اثبات وجهات النظر وكذلك يمتلكون البراعة التي لها دور كبير في اقناع الاخرين ويعزز هذا الاقناع بالمنطق والافعال من خلال استعمال الاثبات المنطقي و الادلة العقلية لدعم اقوالهم وافعالهم واختيار طرق ذكية مناسبة لتنفيذها تبعا للموقف الاقناعي، تتفق هذه النتيجة مع دراسة (جاسم، ٢٠١٨).

• الهدف الثاني : التعرف على البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين.

ولتحقيق هذا الهدف الثاني طبقت الباحثة (مقياس البراعة الاجتماعية) الذي تم بناءه من قبل الباحثة على (٢٠٠) طالبا و طالبة من المتميزين ، الذين يمثلون عينة البحث ، وقد تم الاجابة على فقرات المقياس من قبل الطلبة المتميزين في مدرستي الوائلي للمتميزين والحلة للمتميزات واستعملت اختبار كولموكروف - سмир نوف لعينة واحدة وتم التوصل الى النتائج المبينة في جدول (٢٢)

جدول (٢٢)

يوضح نتائج اختبار كولموكروف - سمير نوف لعينة واحدة لقياس مستوى البراعة الاجتماعية لدى المتميزين

المقياس	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة المحسوبة	القيمة الجدولية	الدلالة الإحصائية
البراعة الاجتماعية	٢٠٠	١٢١.٩٤	٣٦.٨٤	٢.٢٢٦	١.٣٦	دالة عند مستوى ٠,٠٥

ويتضح من الجدول اعلاه إن القيمة المحسوبة لأفراد العينة من المتميزين على مقياس البراعة الاجتماعية هي (٢.٢٢٦) اكبر من القيمة الجدولية البالغة (١.٣٦) بمستوى الدلالة (٠.٠٥) مما يعني وجود فروق ذات دلالة إحصائية، لقد أظهرت نتيجة هذا الهدف وجود دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين وتدل هذه النتيجة أن هؤلاء الطلبة المتميزين لديهم براعة اجتماعية ، ولمناقشة هذه النتيجة ترى الباحثة ان افراد عينة البحث(الطلبة المتميزين) يمتلكون ذكاء فطري موروث بشكل عام وذكاء اقناعي بشكل خاص وهذا يؤدي الى البراعة الاجتماعية، وكذلك ان هؤلاء الطلبة يمتلكون قدرا مميذا من المهارات التي تساعدهم على اكتشاف ذواتهم وتجعلهم يراقبون ويفسرون ويلاحظون القرارات التي يتخذونها ويكونون اكثر ادراكاً لافعالهم ومن ثم التأثير على الاخرين وعلى البيئة التي يعيشون فيها. وكذلك حصول الطلبة المتميزين على التعزيز من خلال وضعهم في مدارس خاصة بهم وتواجد مدرسين ذوي خبرة في تربية وتعليم هؤلاء الطلبة ضمن ملاكات هذه المدارس والذين يحرصون على استخدام

الاساليب التعليمية الحديثة التي تقدم التغذية الراجعة لهم وتعزز المهارات لديهم وتوجيه هذه الطاقات المهارية لديهم توجيهها صحيحا تؤدي الى البراعة الاجتماعية. تتفق هذه النتيجة مع رأي (باندورا) حيث يرى ان سلوك الانسان هو نتيجة عوامل داخلية واخرى خارجية, وبعبارة اخرى هو نتيجة التفاعل بين العوامل الداخلية (العوامل الشخصية) مثل الاحداث المعرفية ، والوجدانية ، والبيولوجية ، مع العوامل الخارجية (البيئة) والتي تؤثر في بعضها البعض الاخر وبالتالي تؤدي الى توافقه النفسي والاجتماعي مع الاخرين ومع البيئة المحيطة بهم. ولم تجد الباحثة دراسة تتفق او تختلف مع هذه النتيجة كون هذا المتغير لم يتم دراسته من قبل الباحثين اخرين على حد علمها.

• الهدف الثالث : هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في (الذكاء الاقناعي) لدى الطلبة المتميزين تُعزى لمتغير الجنس (ذكر ، انثى) ؟

لغرض التحقق من الهدف الثالث طبقت الباحثة (مقياس الذكاء الاقناعي) الذي تم تبنيه من قبل الباحثة على (٢٠٠) طالبا و طالبة من المتميزين واستعمل اختبار مان وتي لعينتين مستقلتين (U) وتم التوصل الى النتائج المبينة في جدول (٢٣)

جدول (٢٣)

يوضح نتائج اختبار مان وتي لعينتين مستقلتين (U) لقياس الفروق ذات الدلالة الإحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة المتميزين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر ، انثى)

ت	المجموعة	العدد	مجموع الرتب	متوسط الرتب	قيمة مان- وتي U	الدرجة المعيارية	القيمة الجدولية	مستوى الدلالة
١	الذكور	١٠٠	١٠٦١٤	١٠٦.١٤	٤٤٣٦.٥	-١.٣٧٩	١.٩٦	غير دالة
٢	الاناث	١٠٠	٩٤٨٦.٥	٩٤.٨٧				

وقد أشارت المعالجة الإحصائية في الجدول (٢٣) الى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات أفراد العينة للمتميزين في الذكاء الاقناعي وفقاً لمتغير النوع (ذكور- إناث) إذ بلغت القيمة المحسوبة (-١.٣٧٩) وهي أقل من القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ، وهذا يعني عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث، وتفسر هذه النتيجة عدم وجود فروق بين الذكور والإناث في الذكاء الاقناعي، وان الذكاء الاقناعي احدى الخصائص الرئيسة لدى المتميزين بغض النظر عن جنس المتميز، وهي مهارات فكرية يمكن ان يتعلمها الطلبة من خلال البيئة الغنية بالمؤثرات وهي ليست مقتصره على فئة معينة يمكن لأي فرد سواء كان ذكراً او انثى ان يكتسب او تكتسب مهارات الذكاء الاقناعي بحسب ما جاء به ميلز في نظريته حيث اشار على ان الافراد على اختلاف فئاتهم يمكن لهم ان يكتسبوا ويتمتعوا بالذكاء الاقناعي ويصنفوا ضمن نماذج الاقناع المختلفة حسب خصائصهم، وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (جاسم، ٢٠١٨).

• **الهدف الرابع : هل تُوجد فروق ذات دلالة إحصائية في (البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين تُعزى لمتغير الجنس (ذكر ، انثى) ؟**

لغرض التعرف على دلالة الفروق في البراعة الاجتماعية على وفق متغير الجنس قامت الباحثة بتطبيق اختبار مان وتني لعينتين مستقلتين (U) لمعرفة دلالة الفروق بين الذكور والإناث للطلبة المتميزين إذ تبين أنها غير دالة لأن قيمة مان وتني المحسوبة بلغت (-١.٤٤٧) وهي اقل من القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) أي لا توجد فروق بين الذكور والإناث في البراعة الاجتماعية كما في الجدول (٢٤)

جدول (٢٤)

يوضح نتائج اختبار مان وتني لعينتين مستقلتين (U) لقياس الفروق ذات الدلالة الإحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر ، انثى)

ت	المجموعة	العدد	مجموع الرتب	متوسط الرتب	قيمة مان-وتني U	الدرجة المعيارية	القيمة الجدولية	مستوى الدلالة .٠٠٥
١	الذكور	١٠٠	١٠٥٣٦	١٠٥.٣٦	٤٥١٤	-١.١٨٨	١.٩٦	غير دالة
٢	الاناث	١٠٠	٩٥٦٤	٩٥.٦٤				

أظهرت نتيجة هذا الهدف عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين على وفق متغير النوع (ذكور - إناث) , ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء طبيعة العمليات التعليمية التي يخضع لها الطلبة المتميزون من الذكور والاناث منهم يخضعون الى اهتمام متساوا من حيث تنميتهم معلوماتيا ومعرفيا , وانهم يخضعون الى أنظمة تربوية ومناهج دراسية واحده، وتعزو الباحثة الى أن الطلبة المتميزين تكون بيئتهم من حيث التنشئة الاجتماعية والنفسية والعقلية غالبا ما تكون متشابهة، وتواجد فرص لهم بالتدريب والمران يؤدي الى تطور مهاراتهم، بالاضافة الى انهم يمتلكون الذكاء الاقناعي وهذا الذكاء يقع ضمن الذكاء الاجتماعي الذي يحتم في الاغلب وجود براعة اجتماعية لديهم وهذا يؤدي الى التركيز والتطور في الجانب الاجتماعي لديهم.

وقد يلعب دور التعزيز الاجتماعي والتغذية الراجعة في تطور هذه المهارة بغض النظر عن الجنس أذكراً كان ام انثى، بحسب ما جاء به باندورا في نظريته (نظرية التعلم الاجتماعي) على ان البيئة تؤثر في سلوك الانسان مع وجود عوامل شخصية في الفرد (التفكير والادراك والدافعية) حيث يتفاعل مع البيئة والسلوك ويؤثر كل واحد منهما في الاخر، كما اعطى في نظريته اهمية للتعزيز الذاتي في تطور السلوك .

• الهدف الخامس: هل توجد علاقة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين؟

لغرض التحقق من الهدف الخامس طبقت الباحثة مقياس الذكاء الإقناعي الذي تم تنبيهه و مقياس البراعة الاجتماعية الذي قامت الباحثة ببناءه على الطلبة المتميزين واستعمل معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation) على الدرجات التي حصل عليها الطلبة المتميزون والبالغ عددهم (٢٠٠) طالب و طالبة من المتميزين , حيث بلغ معامل الارتباط (٠.٦٨) , مما يشير إلى وجود علاقة ارتباطيه جيدة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية عند مقارنة قيمة ت المحسوبة و التي بلغت (١٤.٥٩٩) بالقيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) بدرجة حرية (١٩٨) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) و تم التوصل إلى النتائج المبينة في جدول (٢٥)

جدول (٢٥)

يوضح العلاقة بين الذكاء الإقناعي و البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين

العلاقة	نوع الارتباط	الوسط الحسابي	انحراف معياري	قيمة معامل الارتباط	القيمة التائية		درجة الحرية	الدلالة عند ٠.٠٥
					المحسوبة	الجدولية		
ذكاء براعة	بسيط	٦٩.٢٨	١١.٧٩	٠.٦٨	١٣.٠٥	١.٩٦	١٩٨	دالة
		١٢١.٩٤	٣٦.٨٤					

يتضح من نتائج الجدول اعلاه على وجود علاقة ارتباطيه بسيطة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية، وهذا ما يشير إلى وجود علاقة ارتباطيه طردية (ايجابية) بين المتغيرين، فكلما زادت درجات الطلبة في مقياس الذكاء الإقناعي قابلته زيادة في درجاتهم على مقياس البراعة الاجتماعية، وتعزو الباحثة ذلك الى ان الطلبة المتميزين متمرسين لذكائهم الإقناعي بدرجة كبيرة مما ينعكس على مستوى البراعة الاجتماعية لديهم، والبراعة الاجتماعية هي القدرة على اقامة علاقات اجتماعية سلسلة وجيده مع الاخرين تتميز بالكفاءه والفاعلية في مواقف الحياة اليومية وهذا يؤدي الى توافقه النفسي والاجتماعي مع الاخرين، والذكاء الإقناعي يعمل على ترسيخ هذه العوامل وتنميتها، وان العلاقة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية تعتمد على طبيعة كل منهما حيث ان الذكاء الإقناعي بصفة خاصة يمكن الطلبة من البراعة الاجتماعية،

ولم تجد الباحثة دراسة تتفق او تختلف مع هذه النتيجة كون ان هذا المتغير لم يتم دراسته من قبل باحثين اخرين على حد علمها.

• الهدف السادس : التعرف على الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين .

لغرض التحقق من الهدف السادس طبقت الباحثة (مقياس الذكاء الاقناعي) الذي تم تبنينه من قبل الباحثة على (٢٠٠) طالبا و طالبة من طلبة المدارس الثانوية العادية, واستعمل اختبار (T) لعينة واحدة وتم التوصل الى النتائج المبينة في جدول (٢٦)

جدول (٢٦)

يوضح نتائج اختبار (T) لعينة واحدة لقياس مستوى الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين

المقياس	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	القيمة التائية الجدولية	درجة الحرية	الدلالة الإحصائية
الذكاء	٥٨.٩٦	١٤.٤٢	٦٠	-١.٠٢٥	١.٩٦٠	١٩٩	غير دالة عند مستوى ٠.٠٥

ويتضح من الجدول اعلاه ان القيمة التائية المحسوبة لأفراد العينة من الطلبة العاديين على مقياس الذكاء الاقناعي هي (-١.٠٢٥) اصغر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦٠) بمستوى الدلالة (٠.٠٥) و بدرجة حرية مقدارها (١٩٩) مما يشير الى عدم وجود قيم للذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين، وتدل هذه النتيجة أن هؤلاء الطلبة لا يوجد لديهم ذكاء اقناعي، وتعزو الباحثة ذلك الى ان الطلبة الذين لديهم ذكاء اقناعي مرتبط بعدة عوامل منها مرتبطة بالفرد نفسه وما يمتلكه من قدرات ومنها معتمدة على المؤثرات البيئية التي يتعرض لها الطالب لذلك يتباين الأفراد بقدر ما توجد فروق فردية بينهم في الإمكانيات والقدرات وبقدر ما توجد بينهم من فروق اجتماعية نتيجة أساليب التنشئة الاجتماعية و الأسرية و الظروف البيئية التي يتعرض لها وبقدر ما يختلفون في طريقة الاستجابة لهذه المؤثرات البيئية،

ولم تجد الباحثة دراسة تتفق او تختلف مع هذه النتيجة كون ان هذا المتغير لم يتم دراسته من قبل باحثين اخرين على حد علمها.

• الهدف السابع : التعرف على البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين .

لغرض التحقق من هذا الهدف طبقت الباحثة (مقياس البراعة الاجتماعية) الذي تم بناءه من قبل الباحثة على (٢٠٠) طالبا و طالبة من المدارس الثانوية العادية واستعمل اختبار (T) ت لعينة واحدة وتم التوصل الى النتائج المبينة في جدول (٢٧)

جدول (٢٧)

يوضح نتائج اختبار (T) ت لعينة واحدة لقياس مستوى البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين

المقياس	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	القيمة التائية الجدولية	درجة الحرية	الدلالة الإحصائية
براعة الاجتماعية	١٠٢.١٧	٢٦.٤٧	١٢٠	-٩.٥٢٤	١.٩٦٠	١٩٩	دالة عند مستوى ٠.٠٥

ويتضح من الجدول اعلاه ان القيمة التائية المحسوبة لأفراد العينة من الطلبة العاديين على مقياس البراعة الاجتماعية هي (-٩.٥٢٤) اصغر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦٠) بمستوى الدلالة (٠.٠٥) و بدرجة حرية مقدارها (١٩٩) مما يعني عدم وجود ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية ، لقد أظهرت هذه النتيجة الهدف عدم وجود براعة اجتماعية لدى الطلبة العاديين، كون البراعة الاجتماعية تحتاج الى قدرات عقلية ومهارية عالية وان كان وجود هذه المهارة فيهم وتباين الافراد بسبب الفروق الفردية بينهم فعند تواجد هؤلاء الطلبة مع بيئة مدرسية عامة(عادية) لاتتمي هذه القدرات ولايوجد تعزيز واحتضان لهذه القدرات والامكانات وعدم توجيهها ايجابيا وبالتالي يؤدي الى تقليل هذه المهارات والامكانات الى ان تتلاشى

وتتدرج، وتعزو الباحثة هذه النتيجة أن الطلبة العاديين في هذه المرحلة هي مرحلة بداية المراهقة وغالباً ما يتصفون بعدم الرضا عن ذاتهم ويكونون أكثر حساسية في المواقف الاجتماعية وهذا يؤدي الى الانطوائية وعدم التفاعل الاجتماعي مع الآخرين وهذا بدوره يقلل من اكتساب مهارات اجتماعية جديدة في شخصياتهم بالإضافة الى انهم لا يمتلكون مهارة ذكاء اقناعي هذا يعوق تقدمه وارتقاءه وبالتالي يؤدي الى ضعف البراعة الاجتماعية لديهم. ولم تجد الباحثة دراسة تتفق او تختلف مع هذه النتيجة كون ان هذا المتغير لم يتم دراسته من قبل باحثين اخرين على حد علمها.

• الهدف الثامن : هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟

لغرض التحقق من هذا الهدف طبقت الباحثة (مقياس الذكاء الاقناعي) الذي تم تبنيه من قبل الباحثة على (٢٠٠) طالبا وطالبة من طلبة المدارس الثانوية العادية واستعمل اختبار (T) لعينتين مستقلتين وتم التوصل الى النتائج المبينة في جدول (٢٨)

جدول (٢٨)

يوضح نتائج اختبار (T) لعينتين مستقلتين لقياس الفروق ذات الدلالة الإحصائية في الذكاء الاقناعي لدى الطلبة العاديين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟

المجموعة	عدد افراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة ٠,٠٥
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	١٠٠	٥٩.٦٥	١٤.٨٩	١٩٨	٠.٦٨١	١.٩٦٠	غير دالة إحصائياً
اناث	١٠٠	٥٨.٢٦	١٣.٩٦				

وقد أشارت المعالجة الإحصائية في الجدول (٢٨) الى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات أفراد العينة للطلبة العاديين في المدارس الثانوية العادية في الذكاء

الاقناعي وفقاً لمتغير النوع (ذكور- إناث) إذ بلغت القيمة المحسوبة (٠.٦٨١) وهي اصغر من القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) و درجة حرية مقدارها (١٩٨) ، وتدل هذه النتيجة الى عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية وفقاً لمتغير الجنس (ذكور- إناث)، يمكن تفسير هذه النتيجة ربما يعود السبب الى تساوي المستوى الثقافي لدى الجنسين باعتبارهم طلبة عاديين بالإضافة الى انهم يعيشون في بيئة اجتماعية متشابهة وبالتالي تعرضهم لنفس المؤثرات وتأثرهم بنفس العوامل. ولم تجد الباحثة دراسة تتفق او تختلف مع هذه النتيجة كون ان هذا المتغير لم يتم دراسته من قبل باحثين اخرين على حد علمها.

• الهدف التاسع : هل تُوجد فروق ذات دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية

لدى الطلبة العاديين تُعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى) ؟

لغرض التحقق من هذا الهدف طبقت الباحثة (مقياس البراعة الاجتماعية) الذي تم بناءة من قبل الباحثة على (٢٠٠) طالبا و طالبة من طلبة المدارس الثانوية العادية واستعمل اختبار (T) ت لعينتين مستقلتين وتم التوصل الى النتائج المبينة في جدول (٢٩)

جدول (٢٩)

يوضح نتائج اختبار (T) ت لعينتين مستقلتين لقياس الفروق ذات الدلالة الإحصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين التي تعزى لمتغير الجنس (ذكر , انثى)

مستوى الدلالة ٠,٠٥	القيمة التائية		درجة الحرية	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	عدد أفراد العينة	المجموعة
	الجدولية	المحسوبة					
غير دالة إحصائياً	١.٩٦٠	٠.١٥٥	١٩٨	٢٧.٧٤	١٠١.٨٨	١٠٠	ذكور
				٢٥.٢٨	١٠٢.٤٦	١٠٠	إناث

وقد أشارت نتائج المعالجة الإحصائية في الجدول (٢٩) الى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات أفراد العينة للطلبة العاديين في المدارس الثانوية في البراعة الاجتماعية وفقاً لمتغير النوع (ذكور- إناث) إذ بلغت القيمة المحسوبة (٠.١٥٥) وهي اصغر من القيمة الجدولية البالغة (١.٩٦٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١٩٨). ويمكن تفسير هذه النتيجة بعدم وجود فروق بين الطلبة من الذكور والإناث في البراعة الاجتماعية، وتعود الباحثة ذلك الى خضوع الطلبة باختلاف اجناسهم الى فلسفة تربوية واحدة، ونظام تعليمي واحد، لذلك لم يساهم اختلاف الاجناس بايجاد فروق بين الطلبة بالاضافة الى ان البراعة الاجتماعية منخفضة لديهم ولعل السبب في عدم وجود فروق بين الفئتين يرجع الى تساويهما في التنشئة الاجتماعية وتعرضهم لنفس الظروف اليومية، والوضع الاقتصادي والسياسي المتشابه لكليهما، ويلتزمون بنفس العادات والتقاليد والقيم الدينية والاجتماعية. واخيرا تقول الباحثة ان النتيجة الحالية والتفسير ليس فرضا مطلق النتيجة انما النتيجة الحالية وتفسيرها ليس بالضرورة ان ينطبق على عينات اخرى بنفس المواصفات فالنتيجة مرتبطة بالعينة الحالية فقط.

• الهدف العاشر : هل تُوجد علاقة بين الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين ؟

لغرض التحقق من هذا الهدف طبقت الباحثة مقياس الذكاء الاقناعي الذي تم تبنيه من قبل الباحثة و مقياس البراعة الاجتماعية التي قامت الباحثة ببنائه طبقت هذين المقياسين على طلبة المدارس الثانوية العادية واستعمل معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation) على الدرجات التي حصل عليها الطلبة العاديين والبالغ عددهم (٢٠٠) طالب و طالبة، حيث بلغ معامل الارتباط (٠.٤٥)، مما يشير إلى وجود علاقة ارتباطيه بسيطة بين الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية عند مقارنة قيمة ت المحسوبة و التي بلغت (٧.٠٩١) بالقيمة الجدولية البالغة (١.٩٦) بدرجة حرية (١٩٨) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) و تم التوصل إلى النتائج المبينة في جدول (٣٠)

جدول (٣٠)

يوضح العلاقة الارتباطية بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية لدى الطلبة العاديين

العلاقة	نوع الارتباط	الوسط الحسابي	انحراف معياري	قيمة معامل الارتباط	القيمة التائية		درجة الحرية	الدالة عند ٠.٠٥
					المحسوبة	الجدولية		
ذكاء براعة	بسيط	٥٨.٩٦	١٤.٤٢	٠.٤٥	٧.٠٩١	١.٩٦	١٩٨	دالة

وهذا يعني أن الطالب الذي يحصل على درجات مرتفعة في مقياس الذكاء الاقناعي يقابله زيادة في مقياس البراعة الاجتماعية والعكس صحيح، والطلبة الذين يمتلكون ذكاء اقناعي تظهر لديهم بعض من الافكار او مؤشرات لديهم تتمثل بالقدرة على حسن التصرف في مواقف محددة والتواصل مع الآخرين والقدرة على التعبير عن مشاعره والتأثير على الآخرين، ولم تجد الباحثة دراسة تتفق او تختلف مع هذه النتيجة كون ان الاهداف في الدراسات السابقة مختلفة عن الهدف في البحث الحالي.

• الهدف الحادي عشر : هل تُوجد فروق ذات دلالة إحصائية الذكاء الاقناعي و

البراعة الاجتماعية بين الطلبة المتميزين و اقرانهم الطلبة العاديين ؟

لغرض التحقق من هذا الهدف طبقت الباحثة (مقياس الذكاء الاقناعي و مقياس البراعة الاجتماعية) من قبل الباحثة على (٤٠٠) طالبا و طالبة من المتميزين و اقرانهم العاديين، واستعمل تحليل التباين الثنائي (Tow Way ANOVA) وتم التوصل الى النتائج المبينة في

جدول (٣١)

جدول (٣١)

جدول الفروق ذات دلالة إحصائية الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية بين الطلبة المتميزين و اقرانهم الطلبة العاديين باستخدام تحليل التباين الثنائي (Tow Way ANOVA).

الدلالة ٠.٠٥	القيمة الجدولية	القيمة الفائية	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموعات المربعات	مصدر التباين
دالة	٣.٨٤	٧٦٤.٣٦٤	٤٥٩٦٠٠.٧٨١	١	٤٥٩٦٠٠.٨	المتغير
دالة	٣.٨٤	٧٥.٢٦٤	٤٥٢٥٥.٣٦١	١	٤٥٢٥٥.٣٦	الطلبة
دالة	٣.٨٤	٧.٤١٨	٤٤٦٠.٤٠١	١	٤٤٦٠.٤٠١	التفاعل
			٦٠١.٢٨٥	٧٩٦	٤٧٨٦٢٢.٨	الخطأ
				٨٠٠	٧١٩٤٩٣٧	الكلي

من الجدول اعلاه يتضح ان هناك فرقا ذو دلالة إحصائية بين الذكاء الاقناعي و البراعة الاجتماعية حيث اظهرت النتيجة ان القيمة الفائية (٧٦٤.٣٦٤) و هي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٤) .

كما واطهرت النتائج ان هناك فروق ذو دلالة إحصائية في الذكاء الاقناعي بين الطلبة المتميزين و اقرانهم الطلبة العاديين حيث بلغت القيمة الفائية (٧٥.٢٦٤) و هي اعلى من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٤) و ان هذه الفروق هي لصالح للطلبة المتميزين حيث بلغ المتوسط الحسابي للطلبة المتميزين (٧.٤١٨) و هو اكبر من المتوسط الحسابي للعاديين و الذي بلغ (٥٨.٩٦) و هذا يشير الى ان الفرق لصالح الطلبة المتميزين الذين تبين ان لديهم ذكاء اقناعي اعلى من الطلبة العاديين .

وقد اظهرت النتائج ايضا ان هناك فروق ذو دلالة إحصائية في البراعة الاجتماعية بين الطلبة المتميزين و اقرانهم الطلبة العاديين حيث بلغت القيمة الفائية (٤٤.٩٧٧) و هي اعلى من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٤) و ان هذه الفروق هي لصالح للطلبة المتميزين حيث بلغ المتوسط الحسابي للمتميزين (١١٤.١٢) و هو اكبر من المتوسط الحسابي للطلبة العاديين و الذي بلغ (١٠٢.١٧) و هذا يبين ان الطلبة المتميزين يمتلكون البراعة الاجتماعية اعلى من الطلبة العاديين .

كما و اشارت النتائج الى انه لا يوجد تفاعل بين المتميزين و العاديين في متغيري الذكاء الاقناعي والبراعة الاجتماعية حيث بلغت القيمة الفائية (١.٢٣٧) و هي اصغر من القيمة الجدولية التي بلغت (٣.٨٤)، ويعزى سبب ذلك إلى أن المتميزين يؤمنون بأن عادات الاستدكار تلعب دورا كبيرا في استمرار تفوقهم الدراسي وتقدمهم في مواقف التعلم وتحقيق ما يطمحون اليه سيما وأن هذه العادات تساعدهم في الإلمام بالحقائق العلمية واستيعاب المواد الدراسية وحل المشكلات التي تصادفهم سواء في مجال الدراسة أو الحياة عموما.

ان نتيجة هذا الهدف تتفق مع ما اكدت عليه نظرية(ميلز، ٢٠٠٠) حيث اوضحت العلاقة بين الاقناع و البراعة حيث اوضحت ان الفرد الذي يملك ذكاء اقناعي تظهر لديه مؤشرات من خلال النماذج والطرق التي تتوافر لدى الاشخاص المقنعين كالقيادة وادارة الصراع والعلاقات الاجتماعية والتعاطف مع الاخرين وهي دلائل على وجود البراعة لديهم ان هذه السمات تتوافر لدى الاشخاص المتميزين اكثر من العاديين بحكم توافر الذكاء الموروث لديهم وتوافر بيئة اجتماعية مناسبة لهم .

الهدف الاثنا عشر: مدى اسهام الذكاء الاقناعي في البراعة الاجتماعية :
 وضح كاتنر واخرون (kutner,et,at,2005) ان احد أهم مفاصل العلم هو التنبؤ للوصول الى غاياته المرجوة، وأحد وسائل التنبؤ الميينة على البيانات الاحصائية هي نماذج تحليل الانحدار التي تهدف الى (التحكم، الوصف، الضبط) ولغرض التنبؤ بمتغير البراعة الاجتماعية بدلالة متغير الذكاء الاقناعي استعملت الباحثة تحليل الانحدار الخطي البسيط، والجدول (٣٢) يوضح ذلك

جدول (٣٢)

يوضح نتائج الاختبار الفائي لتحليل الانحدار الخطي البسيط لمعرفة نسبة الاسهام النسبي لمتغير الذكاء الاقناعي في البراعة الاجتماعية

الدالة ٠.٠٥	القيمة الجدولية	القيمة الفائية	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموعات المربعات	مصدر التباين
دالة	٣.٨٤	٢٢٥.٢٠٧	١٦٢١٢٩.٩٧٧	١	١٦٢١٣٠	الانحدار
			٧١٩.٩١٤	٣٩٨	٢٨٦٥٢٥.٩	المتبقي
				٣٩٩	٤٤٨٦٥٥.٩	الكلي

من خلال ملاحظة الجدول اعلاه يظهر أن هناك مؤشرات إحصائية إيجابية لإسهام المتغير المستقل (الذكاء الاقناعي) بالمتغير التابع (البراعة الاجتماعية)، إذ بلغت القيمة الفائية لتحليل الانحدار المحسوبة (٢٢٥.٢٠٧) وهي أكبر من القيمة الفائية الجدولية (٣,٨٤) وهي دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة الحرية (٣٩٨,١) وبالتالي يوجد تأثير في المتغير المستقل على المتغير التابع، ونستطيع التنبؤ بالمتغير التابع من خلال المتغير المستقل، ولمعرفة نسبة المساهمة المتغير المستقل في المتغير التابع استخرجت الباحثة معامل الارتباط ومربع معامل التحديد وكما مبين في الجدول (٣٣)

جدول (٣٣)

جدول يبين معامل الارتباط ومربعة ومربع معامل التحديد والخطأ المعياري للتقدير

معامل الارتباط	قيمة معامل التحديد	قيمة معامل التحديد المعدل	الخطأ المعياري للتقدير
٠.٦٠١	٠.٣٦١	٠.٣٦٠	٢٦.٨٣

يتبين من خلال الجدول (٣٣) ان المتغير المستقل يسهم مساهمة ذات دلالة احصائية في المتغير التابع، إذ أن قيمة معامل التحديد قد بلغ (٠.٣٦) وهذا يعني ان نسبة (٣٦%) من تباين الافراد في البراعة الاجتماعية يمكن تفسيره بمعلومات المتغير المستقل، ويسمى هذا التباين بالتباين المشترك بين المتغيرات وما تبقى من هذه النسبة يرجع الى عوامل اخرى غير العوامل المحددة في البحث.

اما للتعرف على نسبة الاسهام النسبي للمتغير المستقل في المتغير التابع عن طريق ما تعكسه معاملات الانحدار في معادلة التنبؤ في صيغة الدرجات الخام (B) وما يقابلها من قيم معيارية تعكسها قيمة (Beta) للاسهام النسبي والخطأ المعياري للاختبار التائي لهذه القيم وكما موضح في الجدول (٣٤)

جدول (٣٤)

جدول يوضح قيم الاسهام النسبي للذكاء الاقناعي في البراعة الاجتماعية

مستوى الدلالة عند (٠.٠٥)	قيمة (ت) المحسوبة	معامل Beta المعياري	المعاملات اللامعيارية		المتغيرات
			الخطأ المعياري	قيمة B للاسهام	
دالة	١.٩٦٠	٣.٣٠١	٦.٢٤	٢٠.٥٩٧	الحد الثابت
دالة	١.٩٦٠	١٥.٠٠٧	٠.٠٩٥	١.٤٢٦	الذكاء الاقناعي

يتضح من الجدول أعلاه مايلي:-

أولاً- الحد الثابت: تشير النتيجة الى ان قيمة معامل الانحدار (B) للإسهام النسبي قد بلغت (٢٠.٥٩٧) درجة وهي دالة عند مستوى دلالة (٠,٠٥) حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة (٣.٣٠١) وهي أكبر من القيمة الجدولية (١,٩٦٠)، وهذا يشير إلى وجود متغيرات اخرى لها علاقة بالمتغير التابع (البراعة الاجتماعية) لم يشملها البحث غير المتغير المستقل.

ثانياً- وأنّ قيمة (B) للإسهام النسبي لمتغير الذكاء الإقناعي قد بلغت (١.٤٢٦) وهي دالة احصائياً، إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (١٥.٠٠٧) وهي أكبر من القيمة الجدولية (١,٩٦٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وكان مقدار الإسهام المعياري لقيمة (Beta) قد بلغ (٠.٦٠١) اي ان (٦٠%) من التباين المفسر في درجات البراعة الاجتماعية يعود الى الذكاء الإقناعي بمعزل عن التأثير المتغيرات الاخرى.

يتضح مما تقدم أن الذكاء الإقناعي يعد متنبأً قوياً وفعالاً في البراعة الاجتماعية لدى افراد العينة، وتغزو الباحثة النتيجة الى ان اسهام البراعة سمة صحية، وذلك عندما تكون البراعة الاجتماعية متضمنة اعتبارات اجتماعية وزيادة في قدرات الفرد، وأن الإقناع والبراعة هما جزء من الحالة البشرية والتي تؤدي إلى النمو والتحسين الشخصي، وأن الإقناع كان نزعة فطرية لجميع البشر وسط نفسية الفرد، كما أن البراعة تعد تكيفا عندما يدار من خلال الاهتمام الاجتماعي، حسب النظرية التي جاء بها (أرسطو) هي النظرية الأكثر تأثيراً فيما يخص الإقناع لأنّ أرسطو يعد الإقناع فناً ، إذ لاحظ أن البشر كلهم بوصفهم كائنات اجتماعية يحاولون اقناع الآخرين على نحو مستمر .

ويرى (باندورا Bandora) انه توجد علاقة تبادلية بين الإقناع والمتغيرات الاخرى في رفع مستوى فاعلية الشخصية والمهارات التي يملكها الفرد ، فالإقناع ينشأ نتيجة التعلم الناتج من عمليات التعزيز والتشجيع والتدعيم من الآخرين (المعلمون ، والزملاء أو الأقران ، والوالدان)، حيث يكتسب الفرد الكثير من المعارف والمهارات الاجتماعية ، ولان الإقناع يكتسب اهميته من حياة الناس كونه عامل اساس في توليد القناعة وبهتمية الرقي والنمو المعرفي والتقدم الحضاري كونه احدى وظائف الاتصال بين الافراد والمجتمعات.

و إن الطلبة المتميزين يكونون اكثر انفتاحاً واكثر جرأه وثقة و لديهم تفكير يسبق عمرهم يمكنهم من النجاح في محاولاتهم الأولى لتعلم أية مهارة تساعدهم في البراعة الاجتماعية بسبب وجود نكاه اقناعي لديهم وهذا يؤدي بدوره الى امتلاك الكثير من المهارات ومن ضمنها البراعة الاجتماعية.

الاستنتاجات The Conclusions

في ضوء نتائج البحث التي توصلت اليها الباحثة تم التوصل الى الاستنتاجات الآتية:

- يتمتع الطلبة المتميزون بشكل عام بمستوى جيد من الذكاء الإقناعي , وهذا يمثل مؤشراً ايجابياً ويؤكد على عملية الاعداد السليم لهذه الشريحة.
- يتمتع الطلبة المتميزون بمستوى جيد من البراعة الاجتماعية وهذا يعد مؤشراً ايجابياً في تحقيق اهدافهم التي يسعى اليها.
- عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في الذكاء الإقناعي لدى الطلبة المتميزين وفق متغير الجنس (ذكر - انثى) .
- عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في البراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين وفق متغير الجنس (ذكر - انثى) .
- توجد علاقة ارتباطيه جيدة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزون.
- عدم وجود ذكاء إقناعي لدى طلبة المدارس الثانوية العادية.
- عدم وجود براعة اجتماعية لدى طلبة المدارس الثانوية العادية.
- عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في الذكاء الإقناعي لدى طلبة المدارس الثانوية العادية والتي تعزى لمتغير الجنس (ذكر - انثى) .
- عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في البراعة الاجتماعية لدى طلبة المدارس الثانوية العادية وفقاً لمتغير الجنس (ذكر - انثى) .
- توجد علاقة ارتباطيه مقبولة بين الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية لدى طلبة المدارس الثانوية العادية.
- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الذكاء الإقناعي والبراعة الاجتماعية و لصالح الطلبة المتميزين بالمقارنة مع اقرانهم العاديين.
- يمكن التنبؤ بالذكاء الإقناعي من خلال البراعة الاجتماعية التي تظهر لدى الطلبة المتميزين.

التوصيات The Recommendations

وفي ضوء النتائج التي اسفر عنها البحث الحالي، توصي الباحثة الجهات المسؤولة

الآتي:

- الاستفادة من مقياس البراعة الاجتماعية الذي تم بنائه من قبل الباحثة في هذه الدراسة من قبل الباحثين في معرفة مستوى البراعة الاجتماعية لدى طلبة الجامعة.
- التأكيد على تنمية الذكاء الاقناعي في النظام التعليمي لانه يعمل على تحقيق ما يسعى اليه الطالب، في حل مختلف المشكلات التي تواجهه وتواجه مجتمعه في عصر يموج بالعديد من المشكلات الانية والمستقبلية القريبة، ويتسم بالتعقيد والتشابك في مختلف ظواهره.
- العناية بتحديث المناهج وتضمينها ببرامج لتنمية الذكاء الاقناعي في المرحلة الاعدادية.
- مساعدة الطلبة على زرع روح التعاون والثقة بالذات من اجل الارتقاء والعلو في المجتمع الواحد.
- مد جسور التعاون بين ادارات المدارس واولياء الامور الطلبة لتوجيه ابناءهم وتنمية قدراتهم في الذكاء الاقناعي والمساعدة في حل مشكلاتهم الشخصية .
- ضرورة الكشف عن الطلبة المتميزين في المدارس العادية وتنمية قدراتهم.

المقترحات The Suggestions

استكمالاً لفوائد البحث الحالي تقترح الباحثة اجراء البحوث المستقبلية الآتية:

- إجراء دراسات تتناول متغيرات البحث الحالي للمرحلة الجامعية.
- أثر برنامج تدريبي وتعليمي للذكاء الاقناعي في تنمية البراعة الاجتماعية لدى طلبة الجامعة.
- إجراء دراسة لقياس العلاقات الارتباطية بين البراعة الاجتماعية بمتغيرات اخرى لم يتناولها البحث الحالي (العمر ، والتحصيل ، والريف والمدينة).
- إجراء دراسة في الذكاء الاقناعي وعلاقته ببعض المتغيرات مثل (الأساليب المعرفية).

المصادر والمراجع

أولاً: المصادر عربية

ثانياً: المصادر الأجنبية

❖ المصادر

أولاً : المصادر العربية :

القران الكريم

١. ابو اسعد، عبد لطيف (٢٠١١) : ارشاد الموهبين والمتفوقين ، ط٢، دار المسيرة لنشر والتوزيع ،عمان، الاردن.
٢. أحمد، جاد الرب (٢٠٠٣): المهارات الاجتماعية وعلاقتها باضطراب الانتباه لدى تلاميذ الحلقة الأولى من التعليم، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الآداب، جامعة عين الشمس، مصر.
٣. أحمد، بيداء هاشم جميل (٢٠٠٠): أثر برنامج تدريبي في تحسين المهارات الاجتماعية (تكوين الصداقة)، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الآداب، جامعة بغداد، العراق.
٤. الامام، مصطفى محمود ، العجيلي، صباح حسين ، عبد الرحمن، انور حسين (١٩٩٠) : التقويم والقياس ، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، بغداد، العراق.
٥. البجاري، احمد يونس محمود (٢٠٠٩): أثر التدريب على المهارات الاجتماعية في تعديل سمة التعصب لدى طلبة كلية التربية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، قسم العلوم التربوية والنفسية، جامعة الموصل، العراق.
٦. البدري، نادية كريم (٢٠٠١): الذكاء الاجتماعي وعلاقته ببعض الأبعاد الأساسية للشخصية لدى طلبة المرحلة الاعدادية ، إطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية التربية جامعة البصرة، العراق.
٧. البعلبكي، منير (٢٠٠٠) : المورد قاموس إنجليزي عربي ، ط٣ ، دار العلم للملايين ، بيروت، لبنان .
٨. بوحوش، عمار ، الذنبيات، محمد (٢٠٠٧) : مناهج البحث العلمي و طرق اعداد البحوث، ط٤، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر .

٩. بورج، جيمس (٢٠٠٩): فن أقتاع الآخري، ط٢، حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جري، الرياض، السعودية.
١٠. التميمي، ندى شوقي حميد (٢٠١١): التفكير الابتكاري عند الطلبة المتميزين و الاعتياديين في المرحلة الإعدادية، رسالة ماجستير غير منشورة، مجلة العلوم النفسية العدد ١٩، كلية التربية للبنات جامعة بغداد، العراق.
١١. جاسم، حنين شهاب احمد (٢٠١٨): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية عند طلبة الجامعة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة ديالى، العراق.
١٢. الجبالي، حمزة (٢٠١٦): مهارات وفن إدارة المبيعات، ط٢، دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
١٣. الجديبي، رأفت (٢٠٠٣): رعاية الموهوبين في ظل منهج التربية الإسلامية، رسالة ماجستير منشورة، شمس الطباعة، جامعة أم القرى، جدة، المملكة العربية السعودية.
١٤. جروان، فتحي عبد الرحمن (١٩٩٩): تعليم التفكير مهارات وتطبيقات، ط١، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
١٥. الجنابي، صاحب (٢٠١٩): علم النفس المعرفي: ط٢، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
١٦. جولمان، دانيل (٢٠٠٦): الذكاء العاطفي، ط٢، ترجمة الجبالي ليلي، سلسلة عالم المعرفة، مطابع الوطن، الكويت.
١٧. جون نيل، البرت روبرت (١٩٨٢): التجريب في العلوم السلوكية، ترجمة موفق. الحمداني، عبد العزيز الشيخ، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، بغداد، العراق.
١٨. حبيب، رakan عبد الكريم (٢٠٠٩): هندسة الاقناع في الاتصال الإنساني، ط١، مكتبة دار جدة، السعودية.
١٩. حبيب، محمد محمود (٢٠١٧): الذكاء الاقناعي، أسم الشركة الناشرة mohamedhabib، الإسكندرية، مصر.

٢٠. الحسناوي ، عبد الواحد (٢٠٠٥): تنمية التفكير بأساليب مشوقة ، ط٢، ديونو للطباعة والنشر، عمان، الاردن.
٢١. الحسين، فهد (٢٠٠٨): أخلاقيات العمل لخريجي التعليم الجامعي من منظور التربية الإسلامية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة أم القرى، السعودية.
٢٢. الحمادي، علي (١٩٩٩): التغيير الذكي، ط١، دار ابن حزم للنشر والتوزيع، لبنان.
٢٣. حيدر، أحمد سيف (٢٠٠٤) : رعاية المتميزون و تطوير قدراتهم ، مجلة البحوث والدراسات التربوية ، العدد ١٩ ، اليمن .
٢٤. الخزامي، عبد الحكم (٢٠١١): الكتابة المهنية المقنعة، ط٢ ، مكتبة ابن سينا للنشر والتوزيع، جده، السعودية.
٢٥. الخطيب، موفق محمد سعيد (٢٠١١): بناء استراتيجية مقترحة لتطوير واقع الخدمات التربوية للطلبة الموهوبين في ضوء المعايير العالمية، اطروحة دكتوراه، كلية العلوم التربوية والنفسية، جامعة عمان العربية، عمان .
٢٦. الخفاجي، ادهم رجب محمود(٢٠١٥): اثر برنامج ارشادي في تنمية المهارات الاجتماعية لدى ضحايا التنمر المدرسي ،رسالة ماجستير غير منشورة،جامعة المستنصرية ، كلية التربية الاساسية، قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي، العراق.
٢٧. الخليفات، صابر(٢٠١٥): أثر النفاق الإداري على المناخ التنظيمي: دراسة تطبيقية في المؤسسات الحكومية الأردنية محافظة البلقاء، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الدراسات العليا، جامعة البلقاء التطبيقية، الأردن.
٢٨. الدخيل الله، دخيل بن عبد الله (٢٠١٤): المهارات الاجتماعية، ط١، الناشر للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية.
٢٩. رايتون ، طوني (٢٠١١): قوة الاقناع في دقيقة واحدة ، ط٤، ترجمة مكتبة جرير ، الكويت.
٣٠. رزق، معروف (١٩٧٨): كيف تلقي درساً ، ط٤، دراسة علمية واقعية في التربية وأصول التدريس في المدارس الابتدائية، دار الفكر، بيروت، لبنان.

٣١. رشيد ، صالح(٢٠١٧): **توظيف سلوكيات القيادة البارعة لتعزيز السلوك الابداعي** ، رسالة ماجستير غير منشوره، كلية الاعمال، قسم ادارة الاعمال ، جامعة القادسية، العراق.
٣٢. رضوان، فوقية حسن (٢٠٠٣) : **دراسات في الاضطرابات النفسية تشخيص - علاج** ، دار الكتاب الحديث ، القاهرة ، مصر.
٣٣. روبرت، سيالديني(٢٠١٠): **علم نفس الاقناع**، ط ١، مكتبة مؤمن قريش، الرياض، السعودية.
٣٤. الروسان، فاروق ، الناطور، ميادة (٢٠١٣): **رعاية ذوي الحاجات الخاصة**، ط٢، الشركة العربية المتحدة للتسويق، القاهرة، مصر.
٣٥. ريجيو، رونالد (٢٠٠٦): **قائمة المهارات الاجتماعية** ، ط١، ترجمة خليفة عبد اللطيف محمد ، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر.
٣٦. الزالمي، علي عبد جاسم، الصارمي، عبد الله ، كاظم ، علي مهدي(٢٠٠٩) : **مفاهيم وتطبيقات في القياس والتقويم التربوي**، ط ١ ، مكتبة الفلاح للنشر والتوزيع، الكويت.
٣٧. زايد، فهد خليل (٢٠٠٧): **فن الحوار والإقناع**، ط١، دار نفائس للنشر والتوزيع، الأردن.
٣٨. زحلوق ، مها (٢٠٠١) : **المتفوقين دراسياً في جامعة دمشق :واقعهم حاجاتهم مشكلاتهم** ، محلية جامعة دمشق للعلوم التربوية ، المجلد ١٧، العدد ١، دمشق ، سوريا.
٣٩. الزعبي، علي فلاح ، الشرع، فتحي عبد الله (٢٠١٩): **أدارة الإعلان مفاهيم واستراتيجيات معاصرة** ، دار اليازوري للنشر والتوزيع عمان، الاردن.
٤٠. زمام، علي عبدالله (٢٠١٨): **الذكاء الروحي وعلاقته بسمات الشخصية لدى طلبة العلوم الدينية**، رسالة ماجستير منشورة، جامعة القادسية ، العراق.
٤١. الزيات، فتحي مصطفى (١٩٩٨): **الاسس البيولوجية والنفسية للنشاط العقلي المعرفي** ، ط ١ ، دار النشر للجامعات ، القاهرة، مصر.

٤٢. الساعدي، مهند (٢٠٢١): مهارات التواصل الاجتماعي وعلاقتها بالذكاء الإقناعي لدى طلبة قسم التاريخ في كلية التربية الأساسية بجامعة ديالى، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية، جامعة ديالى، العراق.
٤٣. السرور، ناديا هائل (٢٠٠٣) :مدخل إلى تربية المتميزين والمتفوقين، ط٤ ، دار الفكر، عمان، الأردن.
٤٤. ----- (١٩٩٨) : مدخل إلى تربية المتميزين والموهوبين ، ط١، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن.
٤٥. سلامة ، عبد الحفيظ (٢٠١٣): الموهبة والتفوق ، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع ، عمان، الاردن.
٤٦. السيد ، أمل محمد أبو المعاطي .(٢٠٠٧) : المهارات الاجتماعية وعلاقتها بالفعالية الذاتية والقيادة والمشاركة السياسية لدى طلاب الجامعة ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الآداب ، جامعة المنصورة، مصر .
٤٧. السيد احمد، عبد الرحمن(٢٠٠٤): علم النفس الاجتماعي المعاصر، ط٢ ، أيتراك للطباعة والنشر ، القاهرة، مصر .
٤٨. الشايب، عبد الحافظ (٢٠١٠): الخصائص السيكمترية للصورة المعربة لاستبيان "ويكمان" للذكاء الانفعالي، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، مجلد ٦، عدد ١، ٥٣-٧١، عمان، الاردن.
٤٩. الشخص ، عبد العزيز (١٩٩٠): الطلبة الموهوبون في التعليم العام بدول الخليج العربي ،اساليب اكتشافهم وسبل رعايتهم ، ندوة اساليب اكتشاف الموهوبين ورعايتهم في التعليم الاساس بدول الخليج العربي ، مكتب التربية العربية بدول الخليج، السعودية.
٥٠. الشربيني ، زكريا ، ويسرية ، صادق(٢٠٠٢) : اطفال عند القمة الموهبة والتفوق العقلي والابداعي ،ط٢، دار الفكر العربي ، القاهرة، مصر .
٥١. الشوا، سوزان رمضان (٢٠١٤) : فن الاقناع ، ط١، مكتبة هنداوي ، القاهرة، مصر .

٥٢. شوقي، طريف (٢٠٠٣): المهارات الاجتماعية والاتصالية ، ط٢، دراسات وبحوث نفسية ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر.
٥٣. صبحي ، تيسير (١٩٩٤) : رعاية ذوي الحاجات الخاصة ، ط١، منشورات جامعة القدس المفتوحة ، عمان، الاردن.
٥٤. الطائي واحمد (١٩٧١): قراءات متقدمة في التعلم والتفكير، ط١، دار الكتب العلمية ، بيروت، لبنان.
٥٥. الطائي، شهد(٢٠٢١): التفكير المنظومي وعلاقته بالإقناع الإجتماعي لدى معلمات رياض الاطفال، رسالة ماجستير غير منشوره، الجامعة المستنصرية، العراق.
٥٦. الطبرة ، فاطمة (٢٠١٢): المهارات الاجتماعية وعلاقتها بفعالية الذات لدى الطلاب الجامعة بنغازي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الآداب، قسم التربية وعلم النفس، ليبيا.
٥٧. الطجم ، عبد الله ، السواط، طلق (١٩٩٤) . السلوك التنظيمي ، ط١ ، دار النوايح، جده، السعودية.
٥٨. الطنطاوي ، رمضان (٢٠٠٨): الموهوبين واساليب رعايتهم وتدريبهم ، ط١ ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ،عمان، الاردن.
٥٩. عادل، أبو الانوار (٢٠١٤): تنمية واستغلال مهارات الذكاء الاجتماعي ، ط٢، مكتبة الشريف ماس للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر.
٦٠. عباس ، محمد خليل، نوفل ، محمد بكر، العبسي، محمد مصطفى، ابو عواد، فريال محمد (٢٠٠٩): مدخل إلى مناهج البحث في التربية وعلم النفس، دار المسيرة ، عمان ، الاردن.
٦١. العباسي، ياسر احمد(٢٠٠٩): الذكاء الاقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى تدريسي الاقسام الانسانية في جامعة الموصل، رسالة ماجستير غير منشورة ،كلية التربية ،جامعة الموصل.

٦٢. عبد الحميد، هدي إبراهيم (٢٠١٠): المهارات الاجتماعية وعلاقتها بأعراض الوحدة النفسية لدى المراهقين، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة حلوان - كلية الآداب، مصر.
٦٣. عبد الرحمن، سعد(٢٠٠٨): القياس النفسي النظريه والتطبيق ، ط٢، دار هبة النيل العربية للنشر والتوزيع، مصر.
٦٤. عبد الرؤوف، طارق ، عيسى ، إيهاب (٢٠١٨): الذكاء العاطفي والذكاء الاجتماعي، ط١، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، مصر.
٦٥. عبد الله ، حسيب عبد المنعم (٢٠٠١): المهارات الإجتماعية وفعالية الذات لطلاب الجامعة المتفوقين والعاديين والمتأخرين، مجلة علم النفس، العدد ٥٩ ، مصر.
٦٦. عبد المنعم، الدريد (٢٠٠٥): الجوانب الاجتماعية في التعليم المدرسي، ط٢، عالم الكتب، القاهرة، مصر.
٦٧. عبيدات، ذوقان ، أبو السميد، سهلية (٢٠٠٧): استراتيجيات التدريس في القرن الحادي والعشرين دليل المعلم والمشرف التربوي، ط٣، دار ديبونو، للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
٦٨. العتوم ، عدنان يوسف (٢٠٠٤) : علم النفس المعرفي - النظري والتطبيق، ط٢، دار الميسرة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن .
٦٩. العدلوني، محمد اكرم(٢٠٠٠): القائد الفعال، ط١، قرطبة للانتاج والتوزيع، الرياض، السعودية.
٧٠. عطوي، جودت (٢٠٠٠): أساليب البحث العلمي مفاهيمه ، ط١، ادواته، طرقه الاحصائية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان، الاردن.
٧١. العكلي، علاء الدين (٢٠١١): الارشاد والعلاج النفسي الاسر، ط٢ ، دار الفكر العربي ، القاهرة.
٧٢. علام ، صلاح الدين محمود (٢٠٠٠) : القياس والتقويم التربوي والنفسي اساسياته وتطبيقاته وتوجهاته المعاصرة , ط١، دار الفكر العربي للطباعة والنشر، القاهرة، مصر.

٧٣. ----- (٢٠٠٦): الاختبارات والمقاييس التربوية والنفسية، ط٢، دار الفكر للطباعة والنشر، القاهرة، مصر.
٧٤. علي ، رزق (١٩٩٤): نظريات في اساليب الاقناع (دراسة مقارنة) ط١، دار الصفوة ، بيروت، لبنان.
٧٥. عودة ، احمد سليمان، فتحي، حسن ملكاوي (١٩٨٧): اساسيات البحث العلمي في التربية، ط١، مكتبة المنار، الاردن.
٧٦. غيث ، سعاد منصور (٢٠٠٩): مصادر الضغط النفسي لدى طلبة المراكز الريادية للموهوبين والمتفوقين واستراتيجيات التعامل معها ، مجلة العلوم التربوية والنفسية: تصدر عن كلية التربية - جامعة البحرين، المجلد ٢٦٧- العاشر، العدد الأول، البحرين.
٧٧. فهمي، مصطفى (١٩٩١): التكيف النفسي ،ط١، مكتبة مصر، القاهرة، مصر.
٧٨. القريطي، عبد المطلب امين (٢٠٠٥): الموهبين والمتفوقين، ط١ ،توزيع دار الفكر العربي، القاهرة.
٧٩. قنيطة، زهور (٢٠١٦): الذكاء الاجتماعي ومفهوم الذات لدى مستخدمي الإنترنت من طلبة الجامعات الفلسطينية في قطاع غزة، رسالة ماجستير منشورة، الجامعة الإسلامية، كلية التربية، غزة، فلسطين.
٨٠. كامل، حنين (٢٠١٨): الذكاء الإقناعي وعلاقته بالحاجة للحب، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية، جامعة المستنصرية، بغداد، العراق .
٨١. كرامز ، وليم (٢٠١١): محاور الذكاء السبع ، ط١، دار الخلود للتراث، القاهرة، مصر.
٨٢. كرمة، ده مير (٢٠١٤): قوة الذكاء الاجتماعي في تفعيل المسؤولية الاجتماعية ومفهوم الذات الاجتماعي، ط٢، دار الكتب والوثائق القومية، العراق.
٨٣. لاكاني، ديف (٢٠١٦): الإقناع فن الفوز بما تريد، ط١، ترجمة زينب عاطف، مؤسسة هنداوي للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر.

٨٤. لامبرت ، وليم ، وولاس إلامبرت (١٩٩٣): علم النفس الاجتماعي ، ط٢، ترجمة ، الملا سلوى، دار الشروق للنشر والتوزيع ، القاهرة، مصر .
٨٥. مارجيسيون ، بيل (١٩٨٧): نماذج الاقناع الأربعة ، ط١، ترجمة مكتبة جدير، الكويت.
٨٦. محمد، الشيخ محمود (١٩٨٥): وحدة تكامل المعاملة الأسرية وعلاقتها بالتوافق للأبناء كلية التربية، مجموعة (١)، العدد (٤) ، جامعة الأزهر، مصر .
٨٧. محمود، أحمد محمود (١٩٩٨) : أثر الإعلانات التليفزيونية في إكساب طفل ما قبل المدرسة بعض المهارات الاجتماعية، رسالة دكتوراه غير منشورة ، معهد الدراسات العليا للطفولة، جامعة عين شمس، مصر .
٨٨. مراد، صلاح احمد وسليمان، أمين علي (٢٠٠٥): الاختبارات والمقاييس في العلوم النفسية والتربوية خطوات إعدادها وخصائصها، ط٢، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر .
٨٩. المصدر، عبد العظيم سليمان (٢٠٠٨) الذكاء الانفعالي وعلاقته ببعض المتغيرات الانفعالية لدى طلبة الجامعة، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية) ، المجلد ١٦ ، العدد ١ ، <http://www.iugaza.edu.ps/ara/research>
٩٠. المطوع ، امنه سعيد حمدان (٢٠٠١): المهارات الاجتماعية والثبات الانفعالي لدى التلاميذ ابناء الامهات المكتنبات ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية النوعية ، جامعة المنصورة، مصر .
٩١. معتز، عبد الله (٢٠٠٠): بحوث في علم النفس الاجتماعي والشخصية ، دكتوراه ، كلية التربية ، جامعة عين شمس، مصر .
٩٢. ملح ، سامي محمد (٢٠٠٢): مناهج البحث في التربية وعلم النفس ، ط٢، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن .
٩٣. منصور، أيمن (٢٠٠١): فعالية الدراما للتدريب على بعض المهارات الاجتماعية وأثره في تنمية الثقة بالنفس لدى الأطفال المكفوفون بمرحلة ما قبل المدرسة، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الزقازيق، كلية التربية، مصر .

٩٤. المنصوري، فاطمة حسين جون (٢٠٢١): السلوك التألمي وعلاقته بالسعي نحو الكمال لدى الطلبة المتميزين، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية الاساسية، جامعة بابل، العراق.
٩٥. مورتسين ، كيرت دبليو (٢٠١١): ذكاء الاقناع ، ط١, ترجمة مكتبة جرير ، الكويت.
٩٦. موسى ، امانى عبدالكريم (٢٠١٦) : الصورة الوالدية وعلاقتها بالنزعة الكمالية لدى عينة من الطالبات المتفوقات , جامعة دمشق - كلية التربية - قسم الإرشاد النفسي ، سوريا.
٩٧. ميلز، هاري (٢٠٠١): فن الإقناع، ط١، الرياض حقوق الترجمة والنشر والتوزيع لمكتبة جرير، السعودية.
٩٨. نشواني، عبد المجيد (٢٠٠٣): علم النفس التربوي ، ط١ ، دار الفرقان للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن.
٩٩. النفيعي، فؤاد بن معتوق عبد الله (٢٠٠٩): المهارات الإجتماعية وفاعلية الذات لدى عينة من المتفوقين والعاديين من طلاب المرحلة الثانوية بمحافظة جدة، رسالة ماجستير علم النفس، تخصص إرشاد نفسي، كلية التربية بجامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية.
١٠٠. نوري ، خديجة حيدر (٢٠١٨) : التقمص الوجداني - المعرفي لدى طلبة المرحلة المتوسطة ، بحث منشور في مجلة الحكمة ، بغداد، العراق.
١٠١. الهيتي، صلاح الدين حسن (٢٠٠٤): الأساليب الاحصائية في العلوم الادارية - تطبيقات استخدام SPSS، ط١ ، دار وائل للطباعة والنشر، عمان.
١٠٢. وزارة التربية (١٩٩٩) : نظام المدارس الثانوية (٢) لسنة ١٩٩٩ ، العراق.
١٠٣. يوسف، سليمان عبد الواحد (٢٠١٠): الفروق الفردية في العمليات العقلية المعرفية، ط٢، دار المسيرة، عمان، الاردن.

ثانياً : المصادر الاجنبية :

104. Allen, K. (1993): **The contexts of Behavior Psychology**, Madison Brown and bench mark press, WI.
105. Amanda, H., Sterett, M. and Melissa, D. (2009). **Improving the Social-Behavioral Adjustment of Adolescents The Effectiveness of a Social Skills Group Intervention**, **Child Fam Stud**, 18(4): 378-387.
106. Anstasi. A. & Urbina .S.(2010) :**Psychological Testing PHI Learning Private Limited**, Now Delhi.
107. Bandura , A(1988) : **Social foundation of Theughts & Action A Social Cognitive Theory** : prentice hall NJ.
108. Ebel Robert Land Frisbile, david. A (2009), **Essentials of educational, Measurement**,5th PHI learning private limited, New Delhi.
109. Eble , R.L.(1972): **Essential of Education easurement**, 2nd Ed, New Jersey, prentice-Hall, Englewood Cliffs .
110. Ferrando, M.,Ferrandiz , C., Llor, & sainz, M.(2016) .**Successful intelligence and giftedness** : an empirical study. **Anales de psicología**, (32)3.
111. Gardner ,H (1997): **Multiple Intelligences** :the theory practice ,Basic Books , New York.
112. Goleman, D., (2006): **The emotionality intelligent worker futurist**, V.(33) pp:14-69.
113. Harvey,(1984)**An investigation of the relation among in tellectual and creatives** , extra curricular activities .achievement.

114. Hogan , Kevin .(2005). **Published in arrangement with John Willy Sons** , New York.
115. Kutner, ,et,at , Nachtsheim, C.J., Neter, J. and Li, W. (2005) **Applied Linear Statistical Models**. 5th Edition, McGraw–Hill, Irwin, New York.
116. Newland, T. E. **The Gifted in Socioeducational Perspective**. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice–Hall, 1976.
117. Nunnaly .S.(1978) : **Psychometric theory** , N. C .Mc .Graw Hil.
118. Pajares, Frank (2002): **Overview of social cognitive**, J. prentice, Hall theory and of self, Efficacy, Emory University. <http://wwwemory.edu>.
119. Perloff, Richard M. (2003): **The dynamics of persuasion, Communication and attitudes in 21 st century**(2003).
120. Riggio, R. C. & et, al (1990): **Social skills and self–esteem Journal of personality and individual Differences**, 11,8.
121. Winne, P., and Marx, R, (1989) **a cognitive processing analysis of motivation within classroom tasks**, in research on motivation in education. Vol 3, Goals and cognition (cd.) Carole Ames and Russell Ames, Orlando, Fla., academic press, PP: 223–257.

الملاحق

ملحق (١)

كتاب تسهيل مهمة الى مديرية تربية بابل

Ministry of Higher Education
and Scientific Research
University of Babylon
Faculty of Graduate Studies



جمهورية العراق
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة بابل
كلية الدراسات العليا
العلوم الانسانية

No:
Date:



العدد : ١١/٤
التاريخ : ١١/٤

الى / المديرية العامة للتربية في محافظة بابل
م / تسهيل مهمة

تحية طيبة ...

يرجى تفضلكم بتسهيل مهمة طالبة الدراسات العليا / الماجستير
(نور عبد الحمزة محسن كاظم) في اختصاص التربية الخاصة في كلية التربية الاساسية
بجامعتنا والمقبولة للعام الدراسي (٢٠٢٠ - ٢٠٢١) ، وذلك لغرض انجاز بحثها
الوصفي الموسوم (الذكاء الاقناعي وعلاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين
واقرانهم العاديين)

... شاكرين ومقدرين سلفاً حسن تواصلكم معنا ...

الاستاذ الدكتور

سعد مرزة حسين الاعرجي
معاون عميد كلية الدراسات العليا
٢٠٢١/١١/٤٩

صورة عنه العليا

- كلية التربية الاساسية / اشارة تايدقم العثبت على استمارة الطلب في ٢٠٢١/١١/٢٨ / للتفضل بالعلم...مع الاحترام .
- العلوم الانسانية مع الاوليات ..مع الاحترام .
- الصادرة .

تغريد ١١/٢٩

graduatefaculty@uobabylon.edu.iq
graduatefaculty@gmail.com



ملحق (٢)

كتاب تسهيل مهمة الى المدارس الثانوية في مركز محافظة بابل

المديرية العامة للتربية في محافظة بابل
قسم الإعداد والتدريب شعبة البحوث والدراسات التربوية
العدد : ١٤٣/٤١ / ٢٠٢١
التاريخ : ٢٠٢١ / ٢ / ٢٠



جمهورية العراق
وزارة التربية



الى /ادارات المدارس الثانوية ومدارس المتميزين (بنين-بنات) في مركز المحافظة

م / تسهيل مهمة

تحية طيبة ...

أشارة لكتاب جامعة بابل / كلية الدراسات العليا بالرقم ٤٤١١ في ٢٠٢١/١١/٢٩ يرجى تسهيل مهمة طالبة الدراسات العليا / ماجستير (نور عبد الحمزة محسن كاظم) قسم التربية الخاصة والمقبولة للعام الدراسي (٢٠٢٠-٢٠٢١) لإنجاز متطلبات بحثها الموسوم (الذكاء الاجتماعي وعلاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين وقرانهم العاديين) على ان لا يتعارض ذلك مع برنامجنا التربوي وابداء تعاونكم معه عند زيارته مدارسكم.

مع التقدير.

سمير هاشم خليل

مدير قسم الاعداد والتدريب

٢٠٢١/١٢/٢٠



نسخة منة الهـ //

- جامعة بابل/ كلية التربية للعلوم الانسانية / كتابكم اعلاه للتفضل بالاطلاع مع التقدير .
- قسم التخطيط التربوي / الاحصاء ... لنفس الغرض اعلاه ... مع التقدير.
- قسم التعليم العام والملاك/شعبة التربية الخاصة ... لنفس الغرض اعلاه .. مع التقدير.
- طالبة الدراسات العليا / ماجستير (نور عبد الحمزة محسن) .. مع التقدير .
- قسم الاعداد والتدريب / شعبة البحوث / مع الاوليات / الملف الدوار .

ملحق (٣)

احصائية للمدارس الثانوية في مركز محافظة بابل

المديرية العامة لتربية بابل

قسم التخطيط التربوي

شعبة الاحصاء

جدول باسماء المدارس الثانوية في مركز الحلة

حسب الكراس الاحصائي للعام الدراسي ٢٠٢٠-٢٠٢١

ت	اسم المدرسة	الجنس	الدرجة	التضاء	الناحية	الموقع	عدد طلاب الرابع العلمي			عدد طلاب الخامس احبتي			عدد الطلاب الكلي		
							بنين	بنات	مجموع	بنين	بنات	مجموع	بنين	بنات	مجموع
1	ث/بابل	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الخسروية	257	0	257	158	0	158	1291	0	1291
2	ث/الحلة	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الجمهوري	119	0	119	30	0	30	556	0	556
3	ث / المستور	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي البكرلي	166	0	166	28	0	28	746	0	746
4	ث/ذي قار	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية طهمازية	162	0	162	60	0	60	1045	0	1045
5	ث/البافر	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية كويخات	165	0	165	51	0	51	1069	0	1069
6	ث/الكرار	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية عنقة	23	0	23	6	0	6	356	0	356
7	ث/الحلة	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الجمهوري	147	147	0	74	74	0	763	763	0
8	ث/التحرير	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الخسروية	217	217	0	112	112	0	1443	1443	0
9	ث/فلسطين	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية عنقة	32	32	0	23	23	0	355	355	0
10	ث/الحلة للمتميزات	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	شارع ٤٠	178	178	0	171	171	0	973	973	0
11	ث/الشهيد الصدر	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي نكر ٣	117	0	117	22	0	22	664	0	664
12	ث /حلب	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية المادة	79	0	79	30	0	30	551	0	551
13	ث/التراث	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية المعيرة	166	0	166	38	0	38	890	0	890
14	ث/الجنان	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية الطهمازية	158	158	0	69	69	0	995	995	0
15	ث/ابن سينا	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الامرين ١	110	0	110	20	0	20	616	0	616
16	ث/الفضائل	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي محيزم	101	101	0	40	40	0	628	628	0
17	ث/الاخوة	مختلطة	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الصحة	68	21	47	49	14	35	598	54	544
18	ث/الوالي المتميزين	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	مرحمة حسن حسن	158	0	158	193	0	193	1002	0	1002
19	ث/سنجار	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية سنجار	48	0	48	0	0	0	464	0	464
20	ث/التجوم	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي المهندسين ١	111	111	0	55	55	0	756	756	0
21	ث/التجوم	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي المهندسين	151	0	151	35	0	35	821	0	821

ت	اسم المدرسة	الجنس	الدرجة	التضاء	الناحية	الموقع	عدد طلاب الرابع العلمي			عدد طلاب الخامس اجتي			عدد الطلاب الكلي		
							بنين	بنات	مجموع	بنين	بنات	مجموع	بنين	بنات	مجموع
22	ث/البائقر	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية كويخات	0	106	106	0	78	78	0	1048	1048
23	ث/الزكيات	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية منجل	0	36	36	0	14	14	0	325	325
24	ث/الشهيد عبد الصالح	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	تم سمره ٢٠٠٠	0	167	167	0	86	86	0	1072	1072
25	ث/الطبرسي	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الصين	48	0	48	24	0	24	405	0	405
26	ث/الرباب	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الكرامة	0	134	134	0	69	69	0	781	781
27	ث/تسعة عشر صفر	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية المعصرة	0	173	173	0	68	68	0	955	955
28	ث/الاعلام	بنين	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	المجمع السكني/اص سويلم	199	0	199	39	0	39	845	0	845
29	ث/زهرة الفرات	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	حي الجامعة	0	150	150	0	90	90	0	643	643
30	ث/حطب	بنات	ثانوي	الحلة	مركز الحلة	قرية المساة	0	73	73	0	33	33	0	376	376
	مجموع						2015	1804	3819	769	996	1765	11865	11167	23032

ملحق رقم (٤)

جامعة بابل

كلية التربية الاساسية قسم التربية الخاصة

الدراسات العليا / الماجستير

م/ استبانة اراء المحكمين حول صلاحية فقرات مقياس الذكاء الإقناعي (بصيغته الاولى)

تحية طيبة

الاستاذ الفاضل الدكتور.....المحترم

تروم الباحثة إجراء بحثها الموسوم (الذكاء الإقناعي و علاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين) وتقتضي متطلبات الدراسة بتبني مقياس الذكاء الإقناعي persuasion Intelligence ، وقد اعتمدت الباحثة على نظرية هاري ميلز (Harry ، ٢٠١١ ، Mills) في بناء المقياس والذي عرف الذكاء الإقناعي بأنه: (قدرات و عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير في الاخر وإخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير في مواقفه أو معتقداته أو سلوكه).

ونظرا لما تتمتعون به من خبرة وكفاءة علمية رصينة تضع الباحثة بين ايديكم الفقرات التي تقيس الذكاء الإقناعي راجية بيان الاتي :

١- مدى ملائمة الفقرات وقياسها للذكاء الإقناعي ٢- مدى ملائمة البدائل التي وضعت أمام كل فقرة والتي هي (تنطبق علي دائما، تنطبق علي غالبا، تنطبق علي احيانا ، تنطبق علي نادرا ، لا تنطبق علي أبدا)

ولكم الشكر والامتنان لجهودكم الكريم

طالبة الماجستير

المشرف

نور عبد الحمزة محسن

أ.د. عبد السلام جودت الزبيدي

مقياس الذكاء الإقناعي بصورته الأولية

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	تحتاج إلى تعديل
١	أحاول إن اقنع الآخرين بمؤهلاتي.			
٢	أتحدث عن الفوائد عندما أروج لأفكاري ومعتقداتي .			
٣	استعمل لغة الجسد للتأثير في الآخرين.			
٤	استعمل الكلمات المؤثرة التي تستحوذ على انتباه وعواطف الآخرين.			
٥	اركز على جذب الانتباه في مقدمة الحديث الذي القيه على الآخرين.			
٦	أرتب أفكاري لتدور حول موضوع محدد.			
٧	أحاول أستبعاد الأفكار المتناقضة قبل إن يتاح لها الظهور.			
٨	أستعمل بنبرة صوت تلائم الرسالة المستهدفة.			
٩	أستعمل التغذية الراجعة في المناقشات لتزيد من قناعة المستمعين.			
١٠	أهتم بالاصغاء للآخرين لأتفهم في ما قالوه .			
١١	أتبع استراتيجيات متعددة في الإقناع .			

			١٢	أستعمل أساليب الإقناع التي تعزز نقاط القوة وتعالج مواطن الضعف.
			١٣	أحاول ارتداء الملابس التي تبرز من هندامي واناقتي.
			١٤	أظهر أهمية الفكرة التي اسعى لاقتناع الآخرين بها.
			١٥	أثني على الآخرين لكي أزيد من تأثيري فيهم.
			١٦	أستثمر المواقف المؤثرة في الآخرين لفرض مقترحاتي.
			١٧	عندما أمارس الإقناع أقدم البراهين التي تظهر إن ما أقوم به يستحق الثقة .
			١٨	أستشهد بالتشبيهات والحكم لعرض النقاط المهمة في الموضوع.
			١٩	أمتلك الذكاء لجعل الآخرين ينفذو ما أريده .
			٢٠	أؤدي إعمالي بشكل موضوعي لأنال ثقة الآخرين.

ملحق رقم (٥)

جامعة بابل

كلية التربية الاساسية

قسم التربية الخاصة

الدراسات العليا / الماجستير

استبانة اراء المحكمين حول صلاحية فقرات مقياس البراعة الاجتماعية (بصيغته الاولى)

تحية طيبة

الاستاذ الفاضل الدكتور.....المحترم

تروم الباحثة إجراء بحثها الموسوم (الذكاء الإقناعي و علاقته بالبراعة الاجتماعية لدى الطلبة المتميزين و اقرانهم العاديين). ولغرض تحقيق أهداف البحث ستقوم الباحثة ببناء مقياس للبراعة الاجتماعية، ومن خلال الاطلاع على الدراسات والادبيات السابقة، فقد تم تبني تعريف (Golman,2006) للبراعة الاجتماعية كون هذا التعريف مناسب للبحث الحالي ومتسقا مع مجالات البراعة الاجتماعية وينص على مايلي: (هو ذلك التأثير في الآخرين والاهتمام بهم والقدرة على تقديم الذات للآخرين بصورة جيدة) . (Golman,2006)

ويتكون المقياس من سبعة مجالات هي: (مهارة القيادة، مهارة ادارة الصراع، مهارة التواصل، مهارة التأثير، مهارة العلاقات، مهارة التقمص العاطفي، مهارة أخلاقيات الفريق).

وقامت الباحثة بصياغة فقرات المقياس وفق الاطار النظري والدراسات السابقة بصورة اولية بوصفها خطوة اساسية من خطوات بناء المقاييس , علما أن بدائل المقياس تكون وفق مدرج خماسي من البدائل هي : (تنطبق عليّ دائما، تنطبق عليّ غالبا، تنطبق عليّ أحيانا، تنطبق عليّ نادرا، لا تنطبق عليّ أبداً) .

ونظرا لما تتمتعون به من خبرة علمية واسعة نضع بين ايديكم فقرات المقياس راجين الاطلاع عليها وابداء آرائكم حول صلاحيتها من عدمها ومدى انتمائها الى البعد واجراء التعديلات التي ترون انها مناسبة وتقبلوا خالص الشكر والامتنان

طالبة الماجستير

المشرف

نور عبد الحمزة محسن

أ.د. عبد السلام جودت الزبيدي

١- مهارة القيادة:

هو السلوك الذي يقوم به الطالب حين يوجه نشاط الجماعة نحو هدف مشترك. (مرسي، ١٩٨٤)

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	تحتاج تعديل
١	أرغب بتولي دور القيادة عند عملي مع المجموعة.			
٢	أشعر بالفرح لتولي غيري مهام القيادة بدلا عني.			
٣	ثقتي بنفسي وقوة شخصيتي تجعلني استدرك جوانب القصور الدراسي لدي.			
٤	عندما أعمل ضمن مجموعة فإنني أرغب في المبادرة لتسيير الامور.			
٥	اتمتع بالحيوية والنشاط والاحساس بالمسؤولية نحو تحقيق اهدافي.			
٦	استطيع ان اصف نفسي بأنني شخص تابع ولست قائدا بين زملائي.			

٢- مهارة إدارة الصراع :

عملية تحديد الخلافات والتعامل معها بطريقة متوازنة وعقلانية فعالة للتوصل الى حل يرضي كل الاطراف.

(الطوالبية، ٢٠٠٨)

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	تحتاج تعديل
١	اتناقش مع زملائي للوصول الى حل المشكلات الدراسية .			
٢	أقوم بطرح بدائل لحل المشكلة ومناقشتها مع أطراف الأخرى للوصول الى أفضل النتائج .			
٣	أتيح الفرصة لزملائي لأبداء وجهات نظرهم .			
٤	أحاول تسوية الامور بشكل دبلوماسي أو منطقي عند التعرض لمشكلة.			
٥	عندما أتعرض لمشكلة ما فإنني عادة أحاول تسوية الأمور بشكل دبلوماسي.			
٦	أتسرع في الرد عندما أغضب.			

٣- مهارة التواصل :

هو اي سلوك يؤدي الى تبادل المعلومات بين شخصين أو أكثر، وذلك عن طريق التفاهم بين المرسل والمرسل الية، وهذه المعلومات قد تكون بيانات أو أفكارا أو اي شئ آخر له علاقة بين المرسل والمرسل الية.(الجابري، ٢٠١٠).

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	التعديل المقترح
١	يسهل عليّ التعبير عن رأيي في حوار ما من خلال الانترنت مقارنة بالمقابلة الحضورية.			
٢	لديّ القدرة على إيصال الخبرات والمعلومات التي امتلكها الى زملائي.			
٣	أسعى جاهداً لإبداء وجهة نظري أو رأيي خلال الدرس.			
٤	لدي آراء ووجهات نظر جيدة تجاه الأشياء والقضايا التي أرغب في دراستها.			
٥	أركز نظري على الآخرين عندما يتحدثون الي.			
٦	أحرص على تحية زملائي حينما ألقاهم.			

٤- مهارة التأثير

هي عملية تهدف الى تغيير السلوك او موقف الشخص أو (المجموعة) تجاه حدث معين بالاتجاه الصحيح. (Jenah، 2001)

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	تحتاج التعديل
١	أستطيع التأثير على زملائي لتغيير آرائهم.			
٢	لديّ القدرة في فرض أرائتي على زملائي .			
٣	زملائي يؤيدونني بما اقول أو أتصرف.			
٤	أواجه المواقف بأخذ إجراءات حاسمة للتخلص من المشكلات الدراسية.			
٥	أحاول التأثير على أفكار زملائي لكنني لا استمر في المحاولة.			

٥- مهارة العلاقات:

عبارة عن سلوكيات فردية أو جماعية وأفعال متبادلة يتحقق من خلالها التفاعل الاجتماعي ، حيث تعتبر وسيلة او اداة لتلبية الرغبات وسد الاحتياجات بين الطلبة.(سمير حسن،١٩٩٥)

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	يحتاج تعديل
١	أقدم المساعدة والمعونة لكل من يطلبها من زملائي.			
٢	أفضل العمل الجماعي والتعاون في انجاز الواجبات الدراسية .			
٣	اتجاهل سلبيات زملائي لإدامة العلاقات معهم.			
٤	لديّ القدرة على اقامة علاقات مع زملاء جدد.			
٥	أسعى لإقامة علاقات دراسية جيدة مع زملائي بغض النظر عن ميلي لهم أو لا.			

٦- مهارة التفمص العاطفي:

بأنه الاحساس بشعور الشخص الاخر ، والاستجابة الانفعالية بالطريقة نفسها.(بيرك،٢٠٠٠).

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	تحتاج تعديل
١	أحس باحتياجات الاخرين واوضاعهم.			
٢	تساعدني مشاعري الصادقة على النجاح.			
٣	امتك الذكاء لفهم الإشارات الاجتماعية التي تصدر من الاخرين.			
٤	يصعب علي فهم مشاعر الاخرين بسهولة.			
٥	لدي القدرة على معرفة مشاعر زملائي من تعبيرات وجوههم.			
٦	إذا تعرض أحد زملائي لمشكلة ما فإنني أحاول وضع نفسي مكانه حتى أستطيع تفهم مشاعره.			

٧- مهارة اخلاقيات الفريق:

هي مجموعة من القواعد والآداب السلوكية والاخلاقية التي تصاحب الطالب ذو البراعة الاجتماعية تجاه مهنته وتجاه نفسه وذاته وتجاه المجتمع ككل. (الغالبى، ٢٠٠٥)

ت	الفقرات	صالحة	غير صالحة	تحتاج تعديل
١	أجد نفسي أثق بما حولي ولا اشك الا بما يدعو للشك.			
٢	أأخذ موقف الحياد اذا اختلف زملائي في الرأي.			
٣	عندما أعمل ضمن مجموعة أو فريق فإنني أعمل بجد حتى لا أخذل الآخرين.			
٤	علاقتي بزملائي قائمة على اساس التقدير والاحترام.			
٥	أتعامل مع زملائي بمعايير أخلاقية عالية.			
٦	أجد نفسي قليل الالتزام بالتوجيهات المدرسية.			

ملحق (٦)

أسماء السادة المحكمين في تقويم المقياسين

ت	اسم الخبير و لقبه العلمي	التخصص	مكان العمل
١	أ.د. خلود رحيم عصفور	علم النفس التربوي	جامعة بغداد/كلية التربية للبنات
٢	أ.د. سمير يونس محمود	علم النفس التربوي	جامعة الموصل/كلية التربية
٣	أ.د. صباح مرشود منفوخ العبيدي	علم النفس التربوي	جامعة تكريت/كلية التربية
٤	أ.د. صبري بردان علي الحباني	الارشاد النفسي	جامعة الانبار/كلية التربية
٥	أ.د. عبد الله مجيد حميد العتابي	القياس والتقويم	جامعة واسط/كلية التربية
٦	أ.د. عدنان محمود عباس المهداوي	علم النفس التربوي	جامعة ديالى/كلية التربية
٧	أ.د. فاضل محسن يونس المياحي	علم النفس	جامعة الكوفة/كلية التربية
٨	أ.د. قيس محمد علي	علم نفس تربوي	جامعة الموصل/كلية التربية
٩	أ.م.د. رقية هادي عبد الصاحب	علم نفس التربوي	جامعة بابل /كلية التربية
١٠	أ.م.د. عبد الكاطع سموم	علم النفس	جامعة واسط /كلية التربية
١١	أ.م.د. عبد الكريم غالي محسن	قسم الارشاد النفسي	جامعة البصرة/كلية التربية
١٢	أ.م.د. عقيل خليل ناصر	علم نفس العام	جامعة بابل/كلية التربية الاساسية

١٣	أ.م.د. علي عناد زامل العائدي	علم النفس التربوي	جامعة واسط / كلية التربية
١٤	أ.م.د. مالك فضيل القريشي	علم نفس تربوي	جامعة واسط/ كلية التربية
١٥	أ.م.د. محمد ابراهيم حسين	علم النفس التربوي	جامعة ديالى/كلية التربية
١٦	أ.م.د. محمد أبراهيم الجبوري	علم نفس تربوي	الجامعة ديالى/كلية التربية
١٧	أ.م.د. مظهر عبد الكريم سليم	علم النفس التربوي	جامعة ديالى /كلية التربية
١٨	أ.م.د. هناء عبد النبي كبن العبادي	علم النفس والارشاد التربوي	جامعة البصرة/كلية التربية للبنات
١٩	م.د احمد علوان شبرم	التربية الخاصة	جامعة بابل / كلية التربية
٢٠	م.د حازم عبد الكاظم حسين	علم النفس التربوي	جامعة واسط /كلية التربية
٢١	م.د محمد عبد الكريم طاهر	علم النفس التربوي	الجامعة المستنصرية /كلية التربية الاساسية
٢٢	م.د محمود شاكر عبد الله	الارشاد النفسي	جامعة البصرة/ كلية التربية

ملحق (٧)

مقياس الذكاء الإقناعي بصيغته النهائية

جامعة بابل

كلية التربية الاساسية

قسم التربية الخاصة

الدراسات العليا / ماجستير

عزيزي الطالب عزيزتي الطالبة

تحية طيبة

بين يدك مجموعة من الفقرات ترجو الباحثة منك الإجابة على كل فقرة وذلك بوضع إشارة (√) أمام البديل الذي يعبر بصدق وأمانة عن رأيك وكما هو موضح في المثال أدناه علماً أنها موضوعة لأغراض البحث العلمي فقط ولا يطلع عليها احد غير الباحثة مع شكري وتقديري لتعاونكم في الإجابة على جميع الفقرات ومن دون ترك أي منها .

أنموذج الإجابة

لا تتطبق علي أبدأ	تتطبق علي نادرا	تتطبق علي احيانا	تتطبق علي غالبا	تتطبق علي دائما	الفقرات
				√	اشعر بأن طريقتي في الحياة تناسبني

مع فائق الشكر والتقدير

الباحثة

نور عبد الحمزة محسن

ت	الفقرات	تنطبق علي دائماً	تنطبق علي غالباً	تنطبق علي أحياناً	تنطبق علي نادراً	لا تنطبق علي أبداً
١	أحاول إن اقنع الآخرين بمؤهلاتي.					
٢	أتحدث عن الفوائد عندما اروج لأفكاري ومعتقداتي.					
٣	استعمل لغة الجسد للتأثير في الآخرين.					
٤	استعمل الكلمات المؤثرة التي تستحوذ على انتباه وعواطف الآخرين.					
٥	اركز على جذب الانتباه في مقدمة الحديث الذي القيه على الآخرين.					
٦	أرتب أفكاري لتدور حول موضوع محدد.					
٧	أحاول استبعاد الأفكار المتناقضة قبل إن يتاح لها الظهور.					
٨	أستعمل بنبرة صوت تلائم الرسالة المستهدفة.					
٩	أستعمل التغذية الراجعة في المناقشات لتزيد من قناعة المستمعين.					
١٠	أهتم بالأصغاء للآخرين لأنفهم في ما قالوه.					
١١	أتبع استراتيجيات متعددة في الإقناع .					
١٢	أستعمل أساليب الإقناع التي تعزز نقاط القوة وتعالج مواطن الضعف.					

					أحاول ارتداء الملابس التي تبرز من هندامي واناقتي.	١٣
					أظهر أهمية الفكرة التي اسعى لاقتناع الآخرين بها.	١٤
					أثني على الآخرين لكي أزيد من تأثيري فيهم.	١٥
					أستثمر المواقف المؤثرة في الآخرين لفرض مقترحاتي.	١٦
					عندما أمارس الإقناع أقدم البراهين التي تظهر إن ما أقوم به يستحق الثقة .	١٧
					أستشهد بالتشبيهات والحكم لعرض النقاط المهمة في الموضوع.	١٨
					أمتلك الذكاء لجعل الآخرين ينفذوا ما أريده .	١٩
					أؤدي إعمالي بشكل موضوعي لأنال ثقة الآخرين.	٢٠

ملحق (٨)

مقياس البراعة الاجتماعية

جامعة بابل

كلية التربية الاساسية

قسم التربية الخاصة

الدراسات العليا / ماجستير

عزيزي الطالب عزيزتي الطالبة

تحية طيبة

بين يديك مجموعة من الفقرات ترجو الباحثة منك الإجابة على كل فقرة وذلك بوضع إشارة (√) أمام البديل الذي يعبر بصدق وأمانة عن رأيك وكما هو موضح في المثال أدناه علماً أنها موضوعة لأغراض البحث العلمي فقط ولا يطلع عليها احد غير الباحثة مع شكري وتقديري لتعاونكم في الإجابة على جميع الفقرات ومن دون ترك أي منها .

أنموذج الإجابة

الفقرات	تنطبق علي دائما	تنطبق علي غالبا	تنطبق علي احيانا	تنطبق علي نادرا	لا تنطبق علي أبداً
اشعر بأن طريقتي في الحياة تناسبني	√				

مع فائق الشكر والتقدير

الباحثة

نور عبد الحمزة محسن

ت	الفقرات	تنطبق علي دائما	تنطبق علي غالبا	تنطبق علي احيانا	تنطبق علي نادرا	لا تنطبق علي أبداً
١	أرغب بتولي دور القيادة عند عملي مع المجموعة.					
٢	أشعر بالفرح لتولي غيري مهام القيادة بدلا عني.					
٣	ثقتي بنفسي وقوة شخصيتي تجعلني استدرك جوانب القصور الدراسي لدي.					
٤	عندما أعمل ضمن مجموعة فإنني أرغب في المبادرة لتسيير الامور.					
٥	أتمتع بالحوية والنشاط والاحساس بالمسؤولية نحو تحقيق اهدافي.					
٦	استطيع ان اصف نفسي بأنني شخص تابع ولست قائدا بين زملائي.					
٧	أتناقش مع زملائي للوصول الى حل المشكلات الدراسية .					
٨	أقوم بطرح بدائل لحل المشكلة ومناقشتها مع أطراف الاخرى للوصول الى أفضل النتائج .					
٩	أتيح الفرصة لزملائي لأبداء وجهات نظرهم .					
١٠	أحاول تسوية الامور بشكل دبلوماسي أو منطقي عند التعرض لمشكلة.					
١١	عندما أتعرض لمشكلة ما فإنني عادة أحاول تسوية الأمور بشكل دبلوماسي.					
١٢	أتسرع في الرد عندما أغضب.					
	يسهل عليّ التعبير عن ارائي في حوار ما من					

					١٣	خلال الانترنت مقارنة بالمقابلة الحضورية.
					١٤	لديّ القدرة على إيصال الخبرات والمعلومات التي امتلكها الى زملائي.
					١٥	أسعى جاهداً لإبداء وجهة نظري أو رأيي خلال الدرس.
					١٦	لدي آراء ووجهات نظر جيدة تجاه الأشياء والقضايا التي أرغب في دراستها.
					١٧	أركز نظري على الآخرين عندما يتحدثون الي.
					١٨	أحرص على تحية زملائي حينما ألقاهم.
					١٩	أستطيع التأثير على زملائي لتغيير آرائهم.
					٢٠	لديّ القدرة في فرض أرائي على زملائي .
						زملائي يؤيدونني بما اقول أو أتصرف.
					٢٢	أواجه المواقف باتخاذ إجراءات حاسمة للتخلص من المشكلات الدراسية.
					٢٣	أحاول التأثير على أفكار زملائي لكنني لا استمر في المحاولة.
					٢٤	أقدم المساعدة والمعونة لكل من يطلبها من زملائي.
					٢٥	أفضل العمل الجماعي والتعاون في انجاز الواجبات الدراسية .
					٢٦	أتجاهل سلبيات زملائي لإدامة العلاقات معهم.

					٢٧	لديّ القدرة على إقامة علاقات مع زملاء جدد.
					٢٨	أسعى لإقامة علاقات دراسية جيدة مع زملائي بغض النظر عن ميلي لهم أو لا.
					٢٩	أحس باحتياجات الآخرين وواضعهم.
					٣٠	تساعدني مشاعري الصادقة على النجاح.
					٣١	امتلك الذكاء لفهم الإشارات الاجتماعية التي تصدر من الآخرين.
					٣٢	يصعب علي فهم مشاعر الآخرين بسهولة.
					٣٣	لديّ القدرة على معرفة مشاعر زملائي من تعبيرات وجوههم.
					٣٤	إذا تعرض أحد زملائي لمشكلة ما فإنني أحاول وضع نفسي مكانه حتى أستطيع تفهم مشاعره.
					٣٥	أجد نفسي أثق بما حولي ولا أشك إلا بما يدعو للشك.
					٣٦	أأخذ موقف الحياد إذا اختلف زملائي في الرأي.
					٣٧	عندما أعمل ضمن مجموعة أو فريق فإنني أعمل بجد حتى لا أخذل الآخرين.
					٣٨	علاقتي بزملائي قائمة على أساس التقدير والاحترام.
					٣٩	أتعامل مع زملائي بمعايير أخلاقية عالية.
					٤٠	أجد نفسي قليل الالتزام بالتوجيهات المدرسية.

Abstract

The current research aims to identify the following aims:

1. Identify the Persuasive intelligence of distinguished and ordinary students.
2. . social dexterity among distinguished and ordinary students.
3. Are there statistically significant differences in the Persuasive intelligence of the distinguished and ordinary students due to the gender variable (male, female)?
4. Are there statistically significant differences in among the distinguished and ordinary students due to the variable of sex (male, female)?
5. Is there a relationship between Persuasive intelligence and social dexterity among distinguished and ordinary students?
6. Are there statistically significant differences for Persuasive intelligence and social dexterity between distinguished students and their peers, normal students?

In order to achieve the objectives of the research, the researcher adopted a measure of Persuasive intelligence, which includes (20) items, and the researcher also prepared a measure of, which includes (40) items distributed into seven domains social dexterity, and the psychometric characteristics of each of them, represented in honesty and consistency, were extracted, and determine the current research community. For high school students of distinguished and ordinary students in Babil Governorate Center (Hilla district) and for the academic year (2021–2022), as the researcher used the random sample method

in selecting the basic research sample, and the number of sample individuals reached (400) male and female students, with a rate of (200) of the distinguished students and (200) of the ordinary students .

Current search results :

1. The distinguished students have a Persuasive intelligence.
2. There is social dexterity among distinguished students .
3. The absence of statistically significant differences in the Persuasive intelligence of the distinguished students according to the gender variable (male – female).
4. The absence of statistically significant differences in social dexterity among distinguished students according to the gender variable (male – female) .
5. There is a slight correlation between Persuasive intelligence and social dexterity among distinguished students.
6. The lack of Persuasive intelligence among students of regular high schools.
7. The lack of social dexterity among students of regular high schools.

The absence of statistically significant differences in the Persuasive intelligence of regular high school students that are due to the gender variable (male – female).

8. There were no statistically significant differences in social dexterity among regular high school students according to the gender change (male – female).
 9. There is a slight correlation between Persuasive intelligence and social dexterity among ordinary high school students.
 10. There are statistically significant differences in Persuasive intelligence and social dexterity and in favor of distinguished students compared to their ordinary peers.
-
12. The value of the relative contribution of the variable striving for dexterity in the Persuasive intelligence amounted to (1.266), which is a statistical function.); social proficiency is due to the contemplative Persuasive intelligence in isolation from the influence of other variables

Republic of Iraq
Ministry of Higher Education
and Scientific Research
Babylon University/college of Basics Education



**Persuasive intelligence and its relationship to social
dexterity among distinguished students and their ordinary
peers**

An Abstract of Thesis submitted to
Council of the College of Basic Education/ Babylon University
as a part of Master's Degree in Special Education Requirements

By

Noor Abdul Hamza Mohsen Al-Khafaji

Supervised by

Prof.Dr. Abdul Salam Jawdat

1444 AH

AD 2022