مقاومة الاقناع وعلاقته بالمرونة الشخصية لدى طلبة الجامعة

م.د. قصي جابر أم معين
ammaaeen@gmail.com
الجامعة المستنصرية/ كلية التربية الأساسية

الملخص

يلعب الاقناع دورا بارزا في الحياة اليومية ، كثيرا ما يحاول الإفراد اقناع الاخرين بتغيير مواقفهم أو سلوكهم ، على سبيل المثال ، مديرا يطلب من احد موظفيه العمل لساعات اضافية خلال عطلة نهاية الاسبوع ، أو سياسيا يقنع الجمهور بإعطائه حق التصويت ، أو طبيبا يشجع مرضاه على تناول ادويتهم ، أو اعلانا تجاريا تلفزيونيا يقنع المستهلكين بانهم بحاجة إلى سيارة امنه من اجل الاعتناء باسرهم .

مفهوم التمدد والتحدي مع القدرة على الارتداد الى الوراء والتعافي امر مثير للاهتمام ، كذلك يعد امر مهم للأفراد الذين يمكنهم التعامل مع مشاكل الحياة اليومية والصدمات التي يجب علينا ان نقاومها حتما . وهدف البحث الحالي الى :

١- قياس مستوى مقاومة الاقناع لدى افراد عينة البحث .
٢- قياس مستوى المرونة الشخصية لدى افراد عينة البحث .
٣- دلالة الفروق لمقياس مقاومة الاقناع على وفق متغيري النوع (ذكور-اناث) .
٤- دلالة الفروق لمقياس المرونة الشخصية على وفق متغيري النوع (ذكور-اناث).
٥- العلاقة بين مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية .

ولتحقيق أهداف البحث عمد الباحث إلى بناء مقياس مقاومة الاقناع على وفق نظرية Marieke , et al , 2015 تكون بصيغته النهائية من (٢٠) فقرة. وكذلك عمد الباحث إلى بناء مقياس المرونة الشخصية وفق نظرية Baker et al, 2021 تكون المقياس بصيغته النهائية من (٢٤) فقرة . وبعد التحقق من الخصائص السايكومترية تم تطبيقهن على عينة من طلبة الجامعة مؤلفة من (٣٠٧) طالب وطالبة . وأظهرت النتائج الاتي:

١- يتسم افراد عينة البحث بمستوى مقاومة الاقناع .
٢- يتسم افراد عينة البحث بمستوى من المرونة الشخصية .
٣- هناك فروق دالة احصائيا بين الذكور والاناث في مقاومة الاقناع ولصالح الذكور .
٤- هناك فروق دالة احصائيا بين الذكور والاناث في المرونة الشخصية ولصالح الاناث .

٥- هناك علاقة طردية بين مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية .

وفي ضوء النتائج المتحققة في البحث الحالي خرج الباحث ببعض التوصيات والمقترحات .

الكلمات المفتاحية: مقاومة الاقناع، والمرونة الشخصية.

Resistance to persuasion and its relationship to personal flexibility among university students

Assistant Professor Qussay Jaber Am Muaain

Al-Mustansiriya University\College of Basic Education

Abstract

Persuasion plays a prominent role in daily life. Individuals often try to convince others to change their attitudes or behavior. For example, a manager asks one of his employees to work overtime on the weekend, or a politician convinces the public to give him the right to vote, or a doctor encourages his patients to eat Their medications, or a television commercial that convinces consumers that they need a safe car in order to take care of their families.

The concept of stretching and challenging while being able to bounce back and recover is an interesting one, as well as important for individuals who can deal with the problems of everyday life and the traumas that we inevitably have to deal with. The aim of the current research is to:

1- Measuring the level of resistance to persuasion among members of the research sample.

2- Measuring the level of personal flexibility among members of the research sample.

3-The significance of the differences for the measure of resistance to persuasion according to the two variables of gender (male-female).

4-The significance of the differences for the personal flexibility scale according to the two variables of gender (males – females.)

The relationship between resistance to persuasion and personal flexibility.

To achieve the research objectives, the researcher built a measure of resistance to persuasion according to the theory of Marieke, et al, 2015, and its final form consists of (20) items. The researcher also intended to build a personal resilience scale according to the theory of Baker et al, 2021. The scale in its final form consists of (24) items. After verifying the psychometric properties, they were applied to a sample of university students consisting of (307) male and female students. The results showed the following:

1- The members of the research sample are characterized by their level of resistance to persuasion.

2- The members of the research sample are characterized by a level of personal flexibility.

3- There are statistically significant differences between males and females in resistance to persuasion, in favor of males.

4- There are statistically significant differences between males and females in personal flexibility, in favor of females.

5- There is a direct relationship between resistance to persuasion and personal flexibility.

In light of the results achieved in the current research, the researcher came up with some recommendations and proposals.

مشكلة البحث

محاولات الاقناع تتخلل نسيج الحياة الاجتماعية ، الاعلانات الصادرة عن اجهزة التلفاز والراديو تطالبنا بتغيير مواقفنا وسلوكياتنا (على سبيل المثال : اشتري علامتنا التجارية من الشامبو انت بحاجة إلى هذه الفيتامينات من اجل صحة جيدة وعمر طويل ، صوت لهذا المرشح السياسي) تواجهنا نداءات اضافية في الصحف والمجلات وعلى اللوحات الاعلانية والحافلات وعبر الانترنت وفي المحادثات وجها لوجه ، بالنظر إلى هذه الهجمات المستمرة على مواقفنا ومعتقداتنا ، والثمن الذي ترغب الشركات في دفعه مقابلها ، قد يفترض المرء إن المواقف تتغير بسهولة ، ومع هذه الاحداث لا نشعر بالدهشة من سهوله الاحداث التي تتغير في المواقف ولكن من ندرتها (Zuwerink and Cameron, 2003,p.145) .

يتجاهل الافراد نصيحه المقنع التي تبدو مفيدة في بعض الاحيان ، والبقاء في المنزل بدلا من الذهاب الى التصويت ، واختيار عدم الشراء او التبرع ، والتعلق بالاعتقاد الخاطئ بان لقاحات الطفولة تسبب التوحد (Farte , 2019, p.59) .

إن تغيير مواقف الإفراد وسلوكهم عملية صعبة لان الإفراد لديهم دافع فطري للاحتفاظ بمعتقداتهم وسلوكهم الحالي ، لان التغيير يعني الانتقال من المعلوم إلى المجهول ، ويعني فقدان السيطرة على موقف الفرد ، يفترض إن لدى الإفراد رغبة فطرية للاستقلال لذلك إي تهديد لحريتهم يكون لديهم الدافع للحفاظ على واستعادة الرأي أو السلوك المهدد ، حتى عندما لا تتعارض الرسالة مع المعتقدات أو السلوك الحالي أو عندما تكون الرسائل المقنعة في مصلحة المتلقي غالبا ما ينظر إلى محاولات الاقناع على أنها تهديد خارجي للحرية
(Fransen et al , 2015, p:5)

ان نجاح التغيير يتأثر بقدرة الافراد على التكيف مع الضغوط التي تنطوي عليها عملية تلقي التغيير ، الاجهاد المستمر يؤدي الى تعطيل الافراد عن القيام بالأعمال حيث ينظر الى الاحداث على انها مجهدة (محنة) ، وان التجارب المختلفة وردود الافعال اتجاه التغيير التنظيمي تتكون بناء على التفاعل بين الجاهزية المتغيرة والمرونة الشخصية
(Warner and April , 2012 , p.55)

ترتبط المشاعر السلبية بإثارة الجهاز العصبي الودي ، ولا سيما إطلاق الادرينالين والكورتيزول في الجسم من اجل الاستعداد للمواجهة والهروب عند مواجهة التهديد ، هذه الاستجابة تكيفية ، فان التجربة الشخصية لهذه الاستجابة تعتمد على كيفية تقييم الفرد للأحداث المجهدة (تقييم اولي) ، كذلك كيفية تقييم قدرة الفرد على التعامل مع الحدث (تقييم ثانوي) ، لذلك من المحتمل إن يؤدي تصور الحدث المسبب للضغط باعتباره تهديد ، وتصور الذات على أنها غير قادرة على تحمل هذا الحدث أو تغييره مما يؤدي إلى التوتر ومن ثم تقليل المرونة الشخصية اتجاه الاحداث (Baker et al, 2021 , p . 461) .

أهمية البحث

يلعب الاقناع دورا بارزا في الحياة ، كثيرا ما يحاول الإفراد اقناع الاخرين بتغيير مواقفهم أو سلوكهم ، على سبيل المثال ، مديرا يطلب من احد موظفيه العمل لساعات اضافية خلال عطلة نهاية الاسبوع ، أو سياسيا يقنع الجمهور بإعطائه حق التصويت ، أو طبيبا يشجع مرضاه على تناول ادويتهم ، أو اعلانا تجاريا تلفزيونيا يقنع المستهلكين بانهم بحاجة إلى سيارة امنه من اجل الاعتناء باسرهم ، فان تحقيق مثل هذا التغيير ليس سهلا (Marieke et al , 2015, p:1) في حياتنا اليومية تعتبر التفضيلات مثل العلامات التجارية أو السلوكيات السياسية مثل التصويت ، هي الطرق التي نعبر بها عن مواقفنا ، يعد تغيير المواقف والاقناع من المفاهيم

الأساسية في دراسة السلوك الفردي ، تستثمر الشركات الكثير لتغيير مواقف العملاء ، تعتبر الاعلانات في وسائل الاعلام من أكثر وسائل الاقناع فعالية (Wang et al ,2021,p.1)

يرى Tormala & Petty ,2004 انه عندما يقاوم الإفراد الهجمات الاقناعية يمكنهم في ظل ظروف محددة إن يصبحوا أكثر ثقة في مواقفهم الاولية (Tormala and Petty, 2004,p.1446)

يرى Petty et al , 2004 إن تحفيز الإفراد على مقاومة الاقناع من اجل تبني المواقف الصحيحة واستعادة الحرية والحفاظ على الاتساق النفسي والشعور بالسيطرة (Wheeler et al , 2007 , p.150)

اشارت دراسة Wanberg and Banas, 2000 حول السلوك التنظيمي إن الاشخاص ذوي المرونة الشخصية هم اقل عرضة للتوتر نتيجة للتغيرات وبالتالي فهم اقل مقاومة للتغيير التنظيمي (Marieke et al , 2015, p:6)

مفهوم التمدد والتحدي مع القدرة على الارتداد الى الوراء والتعافي امر مثير للاهتمام ، كذلك يعد امر مهم للأفراد الذين يمكنهم التعامل مع مشاكل الحياة اليومية والصدمات التي يجب علينا ان نقاومها حتما ، كذلك لأصحاب العمل الذين يرغبون في ان تكون قوتهم العاملة قادرة على التكيف مع التغيرات التنظيمية (Warner and April , 2012 , p.53) .

يقترح Tugade & Fredrickson , 2004 إن كل شخص لدية امكانية للمرونة الشخصية ، ولكن يتم تحديد مستواها من خلال الخبرات الفردية والسمات والبيئة بواسطة توازن عوامل الخطر والحماية لكل شخص ، تساعد عوامل الحماية الإفراد على تحقيق نتيجة ايجابية بغض النظر عن المخاطر(Jackson et al, 2007 , p .5) ، إن السمة الشخصية المتمثلة بالجراءة (الشجاعة) تساعد على صد أو تجنب الاحداث المجهدة ، والشجاعة ذات ثلاثة ابعاد ، الالتزام بإيجاد هدف ذي معنى في الحياة ، والاعتقاد بأنه يمكن للمرء إن يؤثر على محيطه ونتائج الاحداث ، والاعتقاد بأنه يمكن للمرء إن يتعلم ويتطور من تجارب الحياة الايجابية والسلبية (Bonanno , 2004 , p.25)

يرى Conger and Conger , 2002 إن المرونة الشخصية قد تمثل التكيف الايجابي والقدرة على رؤية الواقع ، بينما يرى Merriam–Webster , 2012 إن المرونة الشخصية هي عمليات الاسترداد والقدرة على التعافي (Cummins and Wooden , 2013, p. 225)) .

ووصف (Fredrickson ,2004) المرونة الشخصية بأنها تتميز بالقدرة على الارتداد من التجارب السلبية ، ومن ثم التكيف المرن مع المتطلبات المتغيرة للتجارب المجهدة ، ويرى كل من (Maddi and Khoshaba , 2005) إن المرونة الشخصية تمكننا من استعادة التوازن بعد تجربة احداث الحياة الضاغطة مثل التغيير الكبير أو الضغوط أو الشدائد والصعوبات ،

ويرى (Richardson, 2002) إن المرونة الشخصية تتضمن الخروج من المحنة إلى التعافي، واظهرت نتائج الابحاث حول المرونة الشخصية في مكان العمل فائدتها حيث اظهرت نتائج دراسة (Siebert ,2005) إن المرونة الشخصية تزيد من الشعور بالأمل والتفاؤل والايجابية ، وبالتالي تكون أكثر قدرة على التعامل مع متطلبات العمل (Warner and April , 2012 , p.53-55) .

وجد Thieman , et al ,2012 إن المعلمين الاكثر مرونة هم أكثر قدرة على ادارة علاقاتهم المهنية وتحقيق التوازن في العلاقات الشخصية ، وهم أكثر مهارة في ادارة الوقت والتعامل مع الطلبة الصعبين ، والاستجابة للعلاقات الاجتماعية ، واظهرت نتائج دراسة Hopes and Kelly , 2004 إن عوامل المرونة الشخصية ترتبط ارتباطا وثيقا بفاعلية الذات العالية (Easterly and Myers , 2017 , p . 120).

ووجد Baker et al, 2021 إن العوامل المهمة في ادارة الاجهاد ذات صلة بتعزيز المرونة الشخصية ، تشمل التنظيم الذاتي للمشاعر السلبية والقدرة على تحمل الضيق ، وادارة التقييمات المعرفية السلبية ، والاستراتيجيات التي تهدف إلى الحد من سلوكيات المواجهة غير المفيدة ، وبناء سلوكيات تكيفية (Baker et al, 2021 , p . 461) . ويرى بعض منظرين علم النفس الايجابي (Sheier and Carver , 2003) إن الاستجابات الايجابية للأحداث المجهدة يمكن النظر إليها لكيفية فهمنا بقاء الإفراد على قيد الحياة وتعافيهم وازدهارهم ، لذلك يميل الاشخاص المرنون إلى القلق بشكل اقل ، ولديهم المزيد من المرونة المعرفية ، ومن المرجح إن يستخدموا اسلوب اسناد متفائل وايجابي لفهم الاحداث السلبية ، كما ارتبط المرونة العالية بنمو التفكير ، وارتباط بالهدف أو ايجاد معنى للحياة والمعتقدات الايجابية حول الذات ، والوعي الذاتي بنقاط القوة لشخصية الفرد ، واكتفاء الذاتي (Baker et al, 2021 , . 462).

ركز Conners , 1993 على المرونة في سياق التغيير التنظيمي (ردود أفعال الإفراد لتغيير الموقف) ، ويرى إن الإفراد المرنين قادرين على رؤية الفرصة في المواقف التي يحتاج فيها الفرد التغيير ، وبالتالي يميلون إلى إن يكونوا أكثر نجاحا في حياتهم المهنية ، ولديهم خصائص ايجابية ومرنة ومنظمة واستباقية (Easterly and Myers , 2017 , p. 121).

ويرى Bonanno , 2002 إن تعزيز الذات ، والتكيف ، والانفعالات الايجابية ، والرفاهية تعزز من المرونة الشخصية ، ووجد إن الانفعالات الايجابية تساعد الاشخاص المرنين على التعافي من المشاعر السلبية ، ويقترح Fredrickson , 2000 إن القدرة على ايجاد معنى ايجابي في المواقف المعاكسة وتنظيم الانفعالات السلبية تساهم في المرونة الشخصية ، ولخص الباحثين إن الانفعالات الايجابية يمكن إن تساعد في بناء المرونة وتوفر حاجز ضد احداث

الحياة الضاغطة ، ويرى Tugde & Fredrickson , 2004 إن التجارب المتكررة للانفعالات الايجابية يمكن إن تسهم في تعزيز المرونة الشخصية(Jackson et al, 2007 , p .5-6)

أهداف البحث

يهدف البحث الحالي التعرف إلى :

١- مستوى مقاومة الاقناع لدى افراد عينة البحث .

٢- مستوى المرونة الشخصية لدى افراد عينة البحث .

٣- دلالة الفروق لمقياس مقاومة الاقناع على وفق متغيري النوع (ذكور-اناث) .

٤- دلالة الفروق لمقياس المرونة الشخصية على وفق متغيري النوع (ذكور-اناث).

٥- العلاقة بين مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية .

حدود البحث

يتحدد البحث الحالي بطلبة الجامعة المستنصرية من كلا الجنسين للعام الدراسي ٢٠٢٣-٢٠٢٤ من الدراسات الصباحية .

تحديد المصطلحات

اولا : تعريف مقاومة الاقناع **(resistance to persuasion)**

• Marieke et al , 2015 " الرغبة في الدفاع عن المواقف والمعتقدات والسلوك الحالي للفرد ، وبذلك يشعر الفرد بالتحقق من صحة آرائه وان تبقى معتقداته وسلوكياته ثابته (Marieke et al , 2015, p:7) .

وقد تبنى الباحث تعريف Marieke et al , 2015 تعريفا نظريا للبحث الحالي .

إما التعريف الاجرائي : هو الدرجة الكلية التي يحصل عليه الفرد عند اجابته على مقياس مقاومة الاقناع .

ثانيا : تعريف المرونة الشخصية (Personal Resilience)

• Caroli ,2014" خاصية شخصية تخفف من الاثار السلبية للإجهاد (الضغوط) وتعزز التكيف (Rosenbloom, and Perlman, 2016 , p. 67) .

•Baker et al, 2021" دور العمليات العقلية والسلوك في تعزيز الاصول الشخصية وحماية الفرد من التأثير السلبي المحتمل للضغوط"

(Fletcher and Sarkar's , 2012 , p . 675) (Fletcher and Sarkar's , 2013) (Baker et al, 2021 , p . 460) (, p .16) .

وقد تبنى الباحث تعريف Baker et al, 2021 تعرفا نظريا للبحث الحالي .

إما التعريف الاجرائي : هو الدرجة الكلية التي يحصل عليه الفرد عند اجابته على المرونة الشخصية .

الفصل الثاني / الاطار النظري

أولا : نظرية مقاومة الاقناع

صنف Marieke , et al , 2015 سلوكيات المقاومة إلى اربعة فئات رئيسية وهي :

أولا : استراتيجية التجنب Avoidance Strategies

التجنب هو الوسيلة المباشرة لحماية النفس من تأثير الرسائل المقنعة ، درس بعض الباحثين. (Freedman and Sears, 1965; Knobloch-Westerwick and Meng, 2009) التجنب في شكل التعرض الانتقائي أو التجنب الانتقائي هو ميل لتجنب البرمجة الاعلامية وعناوين التي تحتوي على رسائل تتعارض مع معتقدات الفرد ، تعتبر نظرية التنافر المعرفي هذا السلوك كاستراتيجية لتقليل التنافر المتمرس عن طريق تجنب المعلومات غير المتسقة والبحث عن معلومات متسقة جديدة ، على سبيل المثال اظهرت دراسة Brock and Balloun ,196 إن الاشخاص الذين يدخنون يولون اهتماما اكبر لرسائل تفيد بان التدخين لا يضر بصحتهم أكثر من اهتمامهم برسائل تفيد بان التدخين خطر صحي كبير ، يبدو إن سلوك التجنب الانتقائي أكثر احتمالا للأفراد الذين لديهم اراء قوية لمواقفهم ، حيث وجدت دراسة Brannon et al, 2007 إن الإفراد يفضلون قراءة المقالات ذات العناوين التي تتوافق مع مواقفهم الخاصة (Fransen et al , 2015, p:2) . قد يقاوم الإفراد الاقناع من خلال تأكيد موقفهم (تأكيد الذات) عندما يطبقون هذه الاستراتيجية فانهم يذكرون انفسهم إن لا يوجد شيء يمكن إن يغير مواقفهم أو سلوكهم لانهم واثقون منها (Zouzhi ,et al , 2020 , p: 4795) .

ثانيا : استراتيجية التنافس Contesting Strategies

بدلا من تجنب الرسائل يمكن للأفراد إن يتنافسوا بنشاط لمحتوى الرسائل (الطعن في المحتوى) والطعن في المصدر والاعتراض على الاستراتيجيات المقنعة المستخدمة في الرسالة :

- الطعن في المحتوى : هو عملية تفكير تقلل الاتفاق مع رسالة المواقف المضادة ، غالبا ما يتم تصورها على أنها متغير وسيط بين رسالة مقنعة ونتائج مثل المواقف والسلوك ، عند الطعن في محتوى رسالة غالبا ما يفكر الإفراد في الحجج الموجودة في الرسالة ويستخدمون بعد ذلك الحجج المضادة لدحضها ، يتم تنشيط الحجج المضادة عند مقارنة المعلومات الواردة بالمعتقدات الحالية ويتم ملاحظة التناقضات .
- الطعن في المصدر : يمكن للأفراد الطعن في مصدر الرسالة وينطوي على رفض مصداقية المصادر أو التشكيك في خبرتها أو مصداقيتها ، إن الإفراد يتفادون عواقب رسالة التهديد عن طريق تنشيط صورة نمطية سلبية عن المرسل بهذه الطريقة يمكن تقليل المصداقية حول الرسالة أو المرسل .

• الاعتراض على الاستراتيجيات المستخدمة : يطور الإفراد نظريات ومعتقدات حول كيفية تأثير الاخرين عليهم ، يعرف الكثير من الناس إن المعلنين يستخدمون الأطفال أو عارضات الازياء الجميلات لجذب المشاعر ، إن اكتشاف اساليب الاقناع يؤدي إلى تغيير المعنى الذي يؤدي إلى مقاومة محاولة الاقناع ، إن الإفراد قد يعممون هذه الاستجابات السلبية من حالة إلى اخرى وبالتالي توفير اساس محتمل لاستجابات القوالب النمطية الدفاعية (جميع الاعلانات غير صادقة) ، ويرى Laran et al , 2011 إن استخدام معرفة الاقناع كاستراتيجية مقاومة قد يكون تلقائي وغير واعي (Marieke et al , 2015, p:3)

ثالثا : استراتيجية المعالجة المتحيزة Biased Processing Strategies

لمقاومة الرسائل المقنعة يمكن للأفراد الانخراط فيما يسمى بالمعالجة المتحيزة بحيث لا تناسب الرسالة موقفهم أو سلوكهم أو تقلل من اهميتها ، ويمكن التمييز بين ثلاث استراتيجيات تشوه تأثير الرسائل المقنعة (الغير متسقة) ، اول استراتيجيتين سمات الترجيح وتقليل التأثير تنطوي هذه الاستراتيجيتين على تشوية المعلومات التي لا تتوافق مع موقف أو سلوك معين ، والاستراتيجية الثالثة هي التحيز للمتفائل وتتعلق برفض أهمية الرسالة :

١- سمات الترجيح : يرى Ahluwalia (2000) إن الإفراد قد ينخرطون في معالجة الرسائل المتحيزة لمقاومة الاقناع بحيث يتم اعطاء زيادة للمعلومات التي تتفق مع مواقف الفرد ويعطي وزن اقل على المعلومات غير المتسقة .

٢- تقليل التأثير : يمكن تشويه تأثير المعلومات غير المتسقة مع المواقف الحالية للفرد من خلال تجنب التأثير غير المباشر وعزل السمة (البؤرة) عن احكام الفرد الأخرى ، ووجدت Ahluwalia (2000) إن الإفراد الذين لديهم الدافع لمقاومة المعلومات السلبية لا يظهرون تأثيرات غير مباشرة في ردودهم على المعلومات السلبية حول جانب معين لموقف ما ، مما سمح لهم ذلك بتقليل تأثيرات المعلومات السلبية على تقييم العام للموقف .

٣- التفاؤل المتحيز : هناك استراتيجية اخرى لتشوية تأثير المعلومات غير المتسقة وهي التحيز للتفاؤل ، هذه الاستراتيجية وثيقة الصلة بشكل خاص في سياق المعلومات الصحية ، يقترح إن مستلمي الرسائل يميلون إلى الاعتقاد بان الاشياء السلبية اقل احتمالا إن تحدث لهم مقارنة بالآخرين ، فهم يميلون إلى التقليل من المخاطر أو المبالغة في تصور قدرتهم على التحكم في الموقف ، ويرى كل من Chambers and Windschitl, 2004 عندما توجه رسالة ما للمدخنين بانهم على دراية بالأثر الضار لسوك التدخين غير الصحي فانهم يفسرون جميع أنواع الاسباب التي تجعل هذه التهديدات لا تنطبق عليهم شخصيا ولماذا هم اقل عرضة للخطر من الاخرين ، ويفسرون إن التدخين قد يسبب سرطان الرئة لا اعتقد إن هذا الخطر مرتفع جدا بالنسبة لي لأنه لا يسري في عائلتي (Marieke et al , 2015, p:4) .

رابعا : استراتيجيات التمكين Empowerment Strategies

تتضمن استراتيجيات التمكين أو تقوية الذات لتقليل تعرض الفرد لمحاولات التأثير الخارجي ، عند استخدام هذه الاستراتيجيات يبحث الإفراد عن ثقتهم في المعتقدات الموجودة لديهم ، ضمن هذه الفئة يمكن تمييز ثلاث استراتيجيات منها تعزيز الموقف والتحقق الاجتماعي والتان تهدفان إلى تعزيز موقف معين ، واستراتيجية تأكيد الذات التي تهدف إلى زيادة الثقة العامة بالنفس .

١- تعزيز الموقف : هي عملية يولد من خلالها الإفراد افكارا تدعم مواقفهم الحالية ، إن عملية توليد الأفكار الايجابية حول موضوع معين تؤدي إلى تعزيز المواقف حول مواضيع اخرى.

٢- التحقق الاجتماعي : يمكن للأفراد التحقق من صحة الافراد الاخرين ، ووجد كل من Zuwerink Jacks and Cameron (2003) إن الإفراد الذين يتم استلامهم لرسالة مقنعة لا تتوافق مع موقفهم الحالي يفكرون في الاخرين الذين يشاركونهم معتقداتهم الحالية ، ووجد Axsom et al. (1987) إن الإفراد يستخدمون ردود جمهورهم كإشارة ارشادية لدقة افكارهم .

٣- تأكيد الذات :الإفراد يقاومون الاقناع من خلال تأكيد الذات ، إن الإفراد الذين يطبقون هذه الاستراتيجية يذكرون انفسهم انه لا يوجد شيء يمكن إن يغير مواقفهم أو سلوكهم لانهم واثقون منها تحدث هذه الظاهرة لسبب إن الاشخاص الذين يتمتعون بتقدير كبير للذات واثقين بشكل كبير بآرائهم ، وبالتالي تقل احتمالية تغيير مواقفهم وسلوكهم عند التعرض لرسالة مقنعة ، والسبب الاخر إن الاقناع يحدث عادة لان الإفراد يرغبون في التصرف بشكل مناسب وبالتالي تجنب الرفض بالتوافق مع الرسالة (Marieke et al , 2015, p:4) .

ثانيا : المرونة الشخصية

النموذج القائم على المهارات للمرونة الشخصية The skills-based model of personal resilience .

ان النموذج القائم على المهارات للمرونة الشخصية الذي اقترحه Baker et al, 2021 في الاساس يزود الافراد بالمعرفة اللازمة حول المهارات التي ثبت انها مهمة في تحقيق تحسن المرونة الشخصية والنتائج الايجابية عند مواجهة الشدائد ، يتم تنظيم هذه المهارات في ثلاث وحدات تعكس المنظور الثلاثي وتصف انظمة الاستجابات او مجموعة المهارات اللازمة للمرونة الشخصية وهي ، المرونة الانفعالية emotional resilience ، والتفكير المرن resilient thinking والاستجابات السلوكية للتوازن والتعافي The behavioral responses of balance and recovery المرونة الانفعالية emotional resilience

المرونة الانفعالية هي القدرة على ادارة الاستجابات الانفعالية والفسيولوجية للتوتر من اجل التعافي من التهديد والتحدي ، هذه الاستجابات تطورت لتسهيل البقاء ووصف المجموعة الفعالة من المهارات والاستراتيجيات التي تدعم المرونة الانفعالية ، وجد Gilbert's , 2009 إن المرونة الانفعالية تتأثر بالمهارات الاستراتيجية لشخصية الفرد ، ووجد الاشخاص المرنين داخليا يعانون من الاستثارة الفسيولوجية والمشاعر السلبية عنده مواجهة التحدي أو التهديد وهي لا تقل عنها عند الاشخاص الاقل مرونة ، لذلك يميل الاشخاص المرنين إلى إن يكونوا قادرين على التهدئة بسرعة كبيرة وذلك من خلال إثارة الجهاز العصبي الودي ، وتحفيز الجهاز العصبي السمبتاوي ليشعر بالهدوء والاسترخاء ، ان المرونة الشخصية تعمل عن طريق نقل الشخص من مشاعر التهديد الى حالة تنظيم الانفعالات والاسترخاء وتمكنه من التفكير بشكل اكثر وضوحا ، وان يكون فضوليا ، واستكشاف الحلول للمشكلة ، هناك عدد من الاستراتيجيات للمرونة الانفعالية وهي مفيدة لتهدئة الاستجابة للتهديد منها ، اليقظة ، والتأمل ، وقبول الانفعال ، واعادة تقييم الاثارة ، والتحكم بالتنفس ، والتواصل مع الاخرين ، والتواصل مع المشاعر الايجابية في اللحظة الحالية ، الملاحظة المنفصلة وقبول المشاعر السلبية ، والاهتمام بما هو صحيح في الموقف ، وتقييم الوضع على انه مؤقت ، حضور التجارب الايجابية ، والشعور والاستمتاع بالأوقات الجيدة ، والاستفادة من نقاط القوة في شخصية الفرد ، والشعور والتعبير عن الامتنان ، كل هذه الاستراتيجيات تزيد من تجربة المشاعر الايجابية على المدى الطويل
. (Baker et al, 2021 , p . 464-465)

ويرى Fredrickson , 2004 إن المشاعر السلبية مرتبطة بتجربة المشاعر الايجابية ، لذلك نجد إن تجربة المشاعر الايجابية تؤدي إلى التعافي بشكل اسرع في المواقف الصعبة ، وتزيد من احتمالية ايجاد معنى ايجابي في تلك المواقف الصعبة ، ويمكن القول إن المرونة الانفعالية تحث الافراد على التعلم ، التعرف على استجاباتهم للتهديد ومن ثم ادارتها ، تهدئة إثارة الجهاز العصبي الودي ، بناء المشاعر الايجابية ، استكشاف تطوير وفهم الروابط الاجتماعية ، الثقة في تطوير العلاقات وتبادل الدعم وتلقيه ، يمكن تطبيق المعرفة لتطوير المهارات التي تساعد في ادارة الاستجابات الانفعالية للتوتر مثل ، الاسترخاء ، التأمل ، تعزيز الوعي بالانفعالات الايجابية ، مهارات تطوير علاقات قوية وداعمة مع الاخرين ، تؤثر هذه المهارات على الاداء في مراحل مختلفة من الاستجابة للضغط ، وبناء القدرة على الصمود في اللحظة وعلى المدى الطويل ، والابقاء على قيد الحياة ، ثم التعافي ، واخيرا تحقيق الرفاهية
(Baker et al, 2021 , p . 466-467) . التفكير المرن Resilient thinking

التفكير المرن هو القدرة على تعديل تفكيرنا من المواقف القديمة إلى المواقف الجديدة والتغلب على طرق التفكير المعتادة من اجل التكيف مع المواقف أو التحديات الجديدة ، التفكير المرن

مهارة لمراقبة التقييمات السلبية وادارتها ، ولتنمية التفكير الايجابي ، عندما نقيم موقفا ما على انه يمثل تحديا أو تهديد فان الاستجابة للمواجهة أو الهروب تؤدي إلى حمايتنا هذه العملية تجعلنا من الصعب التفكير بدقة في التحديات التي نواجهها وحلها ، في هذه الحالة قد نحتاج إلى استخدام تنظيم الانفعالات لتهدئة الاستجابة للتهديد ومن ثم نتمكن من ادارة التقييمات السلبية ،إعادة التقييم المعرفي والتفكير المرن هي مهارات داخلية يمكن استخدامها فيما يتعلق بالتحديات الشخصية وتسهل تطوير طرق تفكيرنا من اجل التكيف والتوازن ، لذلك يميل الإفراد الذين يتمتعون بالمرونة الشخصية إلى تقييم الاحداث التي يحتمل إن تكون مجهدة على أنها اقل تهديدا ، ولديهم سمات مرنة مثل ،التفاؤل ، واحترام الذات ، والسيطرة من اجل تقليل الاستجابة للضغط ، وتطوير قدرتهم على ادارة المطالب الخارجية

. (Baker et al, 2021 , p . 466-467

إن إعادة التقييم المعرفي في برنامج تدريب على المرونة الشخصية يعتمد على نماذج العلاج مثل ، العلاج المعرفي السلوكي ، أو العلاج السلوكي الانفعالي العقلاني ، غالبا ما يكون الاشخاص المرنون قادرين على ادارة تقييماتهم السلبية باستخدام المرونة الفكرية لإعادة تقييم المواقف الصعبة ، وهم أكثر قدرة على ادارة ردود افعالهم الانفعالية في المواقف الصعبة ، وتوفر إعادة التقييم المعرفي المرونة ضد المواجهات المجهدة في المستقبل ، إن استخدام اساليب التفكير الايجابي تلعب دورا في بناء المرونة الشخصية ، وتظهر الابحاث إن التفسيرات المتفائلة للأحداث السلبية مرتبطة بتحسين التكيف والرفاهية ، لذلك يرتبط التفاؤل بالميل إلى تفسير الاحداث السلبية على أنها مؤقتة وهذه الاحداث خاصة بالموقف وليست شخصية ، وهذه التفسيرات المتفائلة للأحداث السلبية بمثابة حاجز ضد الاكتئاب وتساعد الإفراد البقاء مرنين وتقوية علاقاتهم الاجتماعية ، إن الاشخاص الذين يستخدمون اساليب التفكير المتفائلة يميلون إلى إن يكونوا أكثر مرونة في مواجهة النكسات ويكونون أكثر قدرة على مواجهة التحديات الجديدة ، لذلك وجد Seligman, 2006 إن التفكير المرن يرتبط بالتفاؤل الواقعي حيث تعمل مهارات التفكير المرن جنبا إلى جنب مع الاسلوب التفسيري المتفائل لتقديم تقييم دقيق لواقع الموقف وتوليد طرق بديلة متوازنة لرؤية الاحداث السلبية (Baker et al, 2021 , p . 468)

مهارات التفكير المرن والتفاؤل الواقعي لها جذور في العلاج المعرفي وتشمل الإدراك الذاتي للأفكار السلبية والقدرة على تحليل إلى إي مدى تكون الأفكار مفيدة وتساهم في الحد من التوتر والضيق ، والقدرة على تحديد التشوهات المعرفية (تفسير الاحداث السلبية على أنها دائمة ولا يمكن السيطرة عليها وشخصية) ، ومهارة إعادة الهيكلية المعرفية ، تعلم التفكير المرن الاشخاص التعرف على التفكير السلبي وادارته وتطوير مهاراتهم في استخدام التفكير المرن واسلوب تفكير

متفائل في اللحظة التي نواجها بها التهديد(البقاء على قيد الحياة ، والتعافي من تلك الاحداث) وفي المستقبل (اعتماد اساليب من التفكير المتوازن وتعزيز الرفاهية من خلال تحقيق الكفاءة الذاتية والثقة بالنفس) (Baker et al, 2021 , p . 468)) .

السلوكيات المرنة : التعافي والتوازن Resilient behaviors: recovery and balance

الاستجابات السلوكية تهدف الى تحقيق التوازن السلوكي وتحقيق التعافي من الاحداث المجهدة في الوقت الحالي وفي المستقبل لتطوير القدرة على المرونة الشخصية ومن ثم التعافي ، جسم الإنسان لن يكون في حالة تأهب قصوى لفترات طويلة قد يكون لاستجابات اجسامنا الفسيولوجية عواقب وخيمة على صحتنا الجسدية والعقلية إثناء التوتر على المدى القصير ، الادرينالين والكرتزول المرتفعان يساعدان الفرد على التركيز ، وتحسين الذاكرة ، والمناعة ، وتقليل حساسية الألم في حالة التهديد لمرة واحدة ، عندما يستمر التهديد لأكثر من مرة فان المستويات العالية من هذه الهرمونات لها تأثير سلبي على وظائفنا المعرفية مما يجعل من الصعب التركيز وحل المشكلة ، ويزيد من التعرض للأمراض والارهاق مما يقلل بشكل كبير من قدرة الشخص على التكيف والمرونة (Baker et al, 2021 , p . 469)) .

ترتبط المستويات العالية من المرونة الشخصية بإدارة التوازن بين المطالب المختلفة والادوار المتعددة من خلال اجراء استراتيجيات استباقية مثل صياغة الاهداف ، إن القدرة على ادارة توازن المطالب مرتبط بأسلوب تفكير متفاءل لذلك يميل الاشخاص الذين يتبنون اسلوبا معرفيا متفائل إلى إن يكونوا افضل في تحديد المهام المطلوبة منهم ، والتركيز على الاهداف الاكثر أهمية ، وهم أكثر عرضة للمثابرة في مواجهة الشدائد ، وتحمل المسؤولية الشخصية ، تظهر الابحاث حول الاشخاص المرنين انهم غالبا ما يستخدمون استراتيجيات سلوكية لتسهيل التعافي الانفعالي والفسيولوجي ، مثل اخذ فترات من الراحة ، والحصول على دعم من الاخرين ، والاستمرار في الأنشطة القائمة على التعافي مثل الاسترخاء ، والهوايات ، والاهتمامات خارج العمل ، وتساهم هذه الاستراتيجيات السلوكية في زيادة الوعي والمشاركة في انشطة الرعاية الذاتية وتحسين القدرة على ملاحظة احتياجات الفرد والاهتمام بها ، كذلك تعلمنا وحدة السلوكيات المرنة استخدام السلوكيات المرنة التي تسهل النجاة والتعافي من نوبات التوتر على المدى القصير والطويل منها اخذ وقت من الراحة ، وتبديل المهام ، الاسترخاء واليقظة ،

ممارسة الرياضة ، الحفاظ على الاهتمام بالهوايات من اجل توفير الوقت لهذه السلوكيات التي تركز على التعافي (Baker et al, 2021 , p . 468)

الفصل الثالث / منهجية البحث :

أولاً: منهج الدراسة:

الطريقة الارتباطية Correlative Method:

الطريقة الارتباطية تصف درجة العلاقة بين المتغيرات وصفًا كميًا؛ لأن الغرض من جمع البيانات هو تحديد الدرجة التي ترتبط بها متغيراتٌ كمية ببعضها (أبو علام،٢٠٠١، ص٢٧٩).

ثانيًا: مجتمع الدراسة:

اختار الباحث طلبة الجامعة المستنصرية، الدراسات الأولية الصباحية مجتمعًا للسنة الدراسية ٢٠٢٢-٢٠٢٣، وقد بلغ عدد هذا المجتمع (٣٠٨٨٨) فردًا، بواقع (١٥٣٤٠) طالبًا و(١٥٥٤٨) طالبة، موزعين على ثلاث عشر كلية ، انقسمت مناصفةً بين التخصصات العلمية والإنسانية، والجدول (١) يوضح توزيع الطلبة على تلك الكليات.

جدول (١) أعداد الطلبة موزعين بحسب الجنس والتخصص

نوع الكلية	ت	الكلية	إعداد الطلبة		المجموع
			ذكور	اناث	
الكليات الانسانية	١	الآداب	٣١٥١	٣٠٤٠	٦١٩١
	٢	التربية	٢٢٥٤	٢٥١٦	٤٧٧٠
	٣	التربية البدنية وعلوم الرياضة	٥٠	٢٩٤	٣٤٤
	٤	العلوم السياحية	١٦٣	٤١١	٥٧٤
	٥	العلوم السياسية	٣٣٧	٣٢٣	٦٦٠
	٦	القانون	٧٩٩	٥٩٥	١٣٩٤
	٧	التربية الأساسية	٣٩٣٩	٣٨٦٧	٧٨٠٦
الكليات العلمية	٨	الطب	٥٣٣	٣٥١	٨٨٤
	٩	الصيدلة	٣٩٩	١٩٥	٥٩٤
	١٠	طب الأسنان	٣٧٨	٢٢٠	٥٩٨
	١١	الهندسة	٧٤٨	٥٩٢	١٣٤٠
	١٢	العلوم	١٣١٧	١١٠٨	٢٤٢٥
	١٣	الادارة والاقتصاد	١٢٧٢	٢٠٣٦	٣٣٠٨
المجموع			١٥٣٤٠	١٥٥٤٨	٣٠٨٨٨

ثالثًا: عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة من (٣٠٧) أفراد، توزعت على ستة كلياتٍ في الجامعة المستنصرية ، هي: (الصيدلة، الهندسة ، العلوم ، العلوم السياسية، الادارة والاقتصاد ، الآداب)، وجرى اختيارها

بطريقة عشوائية، بواقع (٥١) طالبًا تقريبًا من كل كلية، نصفهم من الذكور والنصف الآخر من الإناث. والجدول (٢) يوضح عدد العينة وتوزيعها من حيث النوع.

الجدول (٢) عينة الدراسة موزعة حسب النوع

ت	الكلية	النوع		المجموع
		الذكور	الإناث	
١	الصيدلة	٢٥	٢٦	٥١
٢	الهندسة	٢٦	٢٦	٥٢
٣	العلوم	٢٥	٢٦	٥١
٤	العلوم السياسية	٢٦	٢٥	٥١
٥	الادارة والاقتصاد	٢٦	٢٥	٥١
٦	الآداب	٢٥	٢٦	٥١
	المجموع	١٥٣	١٥٤	٣٠٧

رابعًا: أدوات الدراسة:

١.مقياس مقاومة الاقناع:

قام الباحث ببناء مقياس مقاومة الاقناع ؛ اعتمادًا على تنظيرات المفهوم، خاصةً نظرية Marieke , et al , 2015

مبررات بناء الأداة:

١- اختلاف عينة البحث الحالي عن العينات التي استعملت فيها المقاييس ذات العلاقة .

٢- المقاييس الاجنبية في اغلبها لم تقنن على البيئة العراقية وقد لا تحقق الدقة المتوخاة عند تطبيقها على البيئة العراقية.

٣- يشير المختصون في الاختبارات النفسية ومنهم ثورندايك وهيجن الى ضرورة بناء مقاييس جديدة تتلاءم والسلوك المراد قياسه من اجل اعطاء نتائج دقيقة (ثورندايك وهيجن، ١٩٨٩, ص: ١٨٥).

خطوات بناء المقياس

من خلال اطلاع الباحث على الادبيات والدراسات السابقة ومن اجل تغطية نطاق عينة المفهوم وارتباطاتها السلوكية أمكن للباحث صياغة مجموعة من الفقرات بلغ عددها(٢٠) فقرة ثم أعطيت خمسة بدائل للإجابة (دائما، غالبا، احيانا، نادرا، ابدا)، وتعطى الدرجات (٥، ٤، ٣، ٢، ١) للفقرات الايجابية و (٥،٤،٣،٢،١) للفقرات السلبية .

أ- صلاحية الفقرات وبدائل الاستجابة:

للتحقق من صلاحية الفقرات؛ قام الباحث بعرض هذا المقياس المقترح المتكون من (٢٠) فقرةً على ثمان محكمًا من المتخصصين بعلم النفس، وقد أُقرت جميع الفقرات من هؤلاء الأساتذة المحكمين جميعًا .

تحليل الفقرات:

جرى تحليل الفقرات بأسلوبين، هما:

❖حساب القوة التمييزية لكل فقرة:

يُعد استعمال المجموعات المتطرفة Use of Extreme إحدى الممارسات الشائعة في تحليل المفردات (الفقرات)، وتعمل من خلال مقايسة النسبة المئوية من الحالات التي تجيب على مفردةٍ (فقرة) إجابةً صحيحة في مجموعتين محكيتين متناقضتين. وعندما يتم قياس المحك على طول ميزان متصل؛ تنتقي المجموعة المحكية العليا، والمجموعة المحكية الدنيا من طرفي التوزيع، والنقطة المثلى في توزيع اعتدالي معين التي تتوازن عندها هاتان الحالتان، نصل إليها عندما تكون نسبة الحالات العليا والدنيا ٢٧% من حجم العينة (أنستازي و أوربينا، ٢٠١٥، ص ٢٣٣).

كما أشار (Lemk & Wiersma, 1979) إلى أن حجم عينة تحليل الفقرات ينبغي أن لا يقل عن (٣٠٠) فرد، واقترح (Nunnally, 1978) أن يكون حجم عينة التحليل الإحصائي بما لا يقل عن خمسة أفرادٍ لكل فقرةٍ من مجموع فقرات المقياس(الكبيسي، ٢٠١٠، ص٤٥). وقد جرى تطبيق المقياس على عينة التحليل المؤلفة من (٣٠٧) أفراد، وهو عددٌ يحقق شرط التحليل الإحصائي لحجم العينة أعلاه. وتم تعيين نسبة (٢٧%) من الاستمارات الحاصلة على الدرجات العليا، ونسبة (٢٧%) من الاستمارات الحاصلة على الدرجات الدنيا، اللتيَّن بلغ عدد أفرادهما (١٦٢) فردًا, بواقع (٨١) فردًا للمجموعة العليا ، و(٨١) فردًا للمجموعة الدنيا. وبعد استخراج القوة التمييزية لكل فقرةٍ من فقرات المقياس، باستعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين، لمقايسة الأوساط الحسابية للمجموعتين المتطرفتين، تبين أن كل الفقرات ذات قوةٍ تمييزية عالية عند مستوى دلالة (٠,٠٥)*، إذ بلغت القيمة التائية الجدولية (١,٩٦) عند درجة حرية (١٦٠)، والجدول (٣) يوضح القوة التمييزية لفقرات مقياس مقاومة الاقناع.

* سيعتمد الباحث في مستوى الدلالة على نسبة (٠,٠٥) في كل الاختبارات الإحصائية لهذه الدراسة.

جدول (٣) القوة التمييزية لفقرات مقياس مقاومة الاقناع

ت	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة
	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	
١	٢.٢٤	١.٠٢	١.٢٢	٠.٤٦	٧.٣٣
٢	٢.٧٣	١.٢٣	١.٥٢	٠.٨٧	٦.٥٥
٣	٢.٢٧	١.٢٦	١.١٥	٠.٥٩	٦.٥٥
٤	٢.٧٣	١.٢٢	٢.١١	١.١٧	٣.٠٣
٥	٢.١٩	١.٠٨	١.١٠	٠.٥٩	٥.٨١
٦	٢.٣٤	١.١١	١.١٤	٠.٧٣	٧.٣٥
٧	٢.٧٧	١.١٢	١.٧٠	١.٠٧	٥.٦٦
٨	٢.٣٣	١.٠٩	١.٣٢	٠.٦٨	٦.٣٦
٩	٣.٢٠	١.١١	١.٣٩	٠.٦٩	١١.٢٦
١٠	٢.٤١	١.٠٠	١.٣٦	٠.٨٤	٦.٤٦
١١	٣.٢٧	١.١٢	٢.٢٩	١.١٦	٥.٠٢
١٢	٢.١٥	١.٢١	١.١٥	٠.٧٢	٥.٧٧
١٣	٢.٢٣	١.١٣	١.٠٤	٠.٤٢	٨.٠٢
١٤	٣.٠٥	١.٠٢	١.٤٧	١.٠٢	٩.٣٦
١٥	٢.٧٦	١.١٨	١.٢١	٠.٤٨	١٠.٠٣
١٦	٢.٢١	١.٢٤	١.٠٩	٠.٥١	٧.٤٠
١٧	٤.٠٢	١.٠٨	٢.٤١	١.٤٣	٧.٠٧
١٨	٣.٣٨	١.٠٣	١.٥٧	٠.٨٣	١١.١٠
١٩	٢.٣٢	١.٠٨	١.٣٢	٠.٧٨	٦.٤١
٢٠	٣.٦٤	١.١٨	٢.٨٨	١.١٩	٣.٨٣

❖ **أسلوب حساب ارتباط درجة كل فقرة بالدرجة الكلية للمقياس:**

يشير هذا الأسلوب إلى تجانس فقرات المقياس في قياس الظاهرة؛ لأن كلّ فقرةٍ من فقرات المقياس تسير في المسار نفسه الذي يسير فيه المقياس كله , كما أنه يعد من أدق الوسائل المستعملة في حساب الاتساق الداخلي من خلال إيجاد العلاقة بين درجة كلّ فقرةٍ مع الدرجة الكلية للمقياس، فتستبقى الفقرات التي تكون معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية للمقياس عاليةً، وتحذف الفقرات التي تكون معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية للمقياس واطئةً (الكبيسي، ٢٠١٠، ص ٤٦-٤٧).

وقد أُستُعين بمعامل ارتباط (بيرسون) في إيجاد العلاقة الارتباطية بين كلّ فقرةٍ والدرجة الكلية للمقياس، باستعمال عينة التحليل ذاتها التي وظفت لحساب القوة التمييزية للفقرات؛ فتبين أن

جميع الفقرات ترتبط بالدرجة الكلية للمقياس ارتباطًا دالًا إحصائيًا عند مستوى دلالة (٠,٠٥)؛ ممّا يشير إلى تجانس الفقرات في قياس المفهوم الذي وضعت من أجل قياسه. علمًا أن القيمة الجدولية لمعامل ارتباط بيرسون عند درجة حرية (٣٠٥) ومستوى دلالة (٠,٠٥) تساوي (٠,١١)، والجدول (٤) يوضح معاملات ارتباط كلّ فقرةٍ بالدرجة الكلية للمقياس.

جدول(٤) معاملات ارتباط كل فقرة بالدرجة الكلية لمقياس مقاومة الاقناع

ت الفقرة	علاقة الفقرة بالمجموع الكلي	ت الفقرة	علاقة الفقرة بالمجموع الكلي
١	٠.٤٣	١١	٠.٣٢
٢	٠.٤١	١٢	٠.٣٧
٣	٠.٤٠	١٣	٠.٥٢
٤	٠.٣٦	١٤	٠.٤٨
٥	٠.٤٢	١٥	٠.٥٤
٦	٠.٤٣	١٦	٠.٤٤
٧	٠.٣٩	١٧	٠.٤٣
٨	٠.٣٦	١٨	٠.٥٣
٩	٠.٤٧	١٩	٠.٣٦
١٠	٠.٤١	٢٠	٠.٣٤

ج. الصدق Validity:

إن صدق الاختبار (المقياس) يتعلق بما يقيسه، وجودة ذلك، ويبين لنا ما يمكن الاستدلال به من درجات ذلك الاختبار(المقياس) (أنستازي و أوربينا، ٢٠١٥، ص ١٤٩). وقد جرى التحقق من وجود مؤشراتٍ لصدق المقياس الحالي بأسلوبين، هما:

❖الصدق الظاهري Face Validity

يتحقق هذا النوع من الصدق؛ من خلال عرض الباحث لفقرات المقياس وبدائله وتعليماته على مجموعةٍ من المحكمين، الذين يتصفون بالخبرة التي تمكنهم من الحكم على صلاحية فقراته في قياس الخاصية المراد قياسها وصلاحية بدائله (الكبيسي، ٢٠١٠، ص ٣٥). وقد جرى التحقق من الصدق الظاهري للمقياس الحالي من خلال عرض فقراته وبدائله وأوزانها على المحكمين.

❖صدق البناء Construct Validity:

تم التأكد من صدق البناء لمقياس مقاومة الاقناع من خلال :

١- تمييز الفقرات بأسلوب المجموعتين المتطرفتين .

٢- علاقة الفقرة بالمجموع الكلي للمقياس .

د. الثبات Reliability

استعمل مفهوم الثبات ليشمل مظاهر متعددةٍ لاتساق الدرجة (أنستازي و أوربينا، ٢٠١٥، ص ١١٣)، إلا أن الباحث استعمل "معامل الفا كرونباخ" لأنه يُعد المعادلة الأساسية في استخراج الثبات القائم على الاتساق الداخلي . لذا أُختير هذا المعامل في التعرف على ثبات المقياس الحالي، وبعد تطبيق المقياس على عينة التحليل المشار إليها سابقًا، ظهر أن "معامل ألفا كرونباخ" يبلغ (٠,٧٣)، وهو معامل ثباتٍ عالٍ يمكن الركون إليه .

٢.مقياس المرونة الشخصية :

قام الباحث ببناء مقياس المرونة الشخصية ؛ اعتمادًا على تنظيرات المفهوم، خاصةً نظرية المرونة الشخصية الذي اقترحه Baker et al, 2021

مبررات بناء الأداة:

١- اختلاف عينة البحث الحالي عن العينات التي استعملت فيها المقاييس ذات العلاقة .

٢- المقاييس الاجنبية في اغلبها لم تقنن على البيئة العراقية وقد لا تحقق الدقة المتوخاة عند تطبيقها على البيئة العراقية.

٣- يشير المختصون في الاختبارات النفسية ومنهم ثورندايك وهيجن الى ضرورة بناء مقاييس جديدة تتلاءم والسلوك المراد قياسه من اجل اعطاء نتائج دقيقة (ثورندايك وهيجن، ١٩٨٩, ص: ١٨٥).

خطوات بناء المقياس

من خلال اطلاع الباحث على الادبيات والدراسات السابقة ومن اجل تغطية نطاق عينة المفهوم وارتباطاتها السلوكية أمكن للباحث صياغة مجموعة من الفقرات بلغ عددها(٢٤) فقرة ثم أعطيت خمسة بدائل للإجابة (اوافق بشدة ، اوافق ، محايد ، لا اوافق ، لا اوافق بشدة)، وتعطى الدرجات (٥، ٤، ٣، ٢، ١) وجميع الفقرات ايجابية .

أ _ صلاحية الفقرات وبدائل الاستجابة:

للتحقق من صلاحية الفقرات؛ قام الباحث بعرض هذا المقياس المقترح ، المتكون من (٢٤) فقرةً على ثمان محكمًا من المتخصصين بعلم النفس، وقد أُقرت جميع الفقرات من هؤلاء الأساتذة المحكمين جميعًا .

تحليل الفقرات:

جرى تحليل الفقرات بأسلوبين، هما:

❖حساب القوة التمييزية لكل فقرة:

وقد جرى تطبيق المقياس على عينة التحليل المؤلفة من (٣٠٠) أفراد، وهو عددٌ يحقق شرط التحليل الإحصائي لحجم العينة أعلاه. وتم تعيين نسبة (٢٧%) من الاستمارات الحاصلة

على الدرجات العليا، ونسبة (٢٧%) من الاستمارات الحاصلة على الدرجات الدنيا، اللتيَّن بلغ عدد أفرادهما (١٦٢) فردًا, بواقع (٨١) فردًا للمجموعة العليا ، و(٨١) فردًا للمجموعة الدنيا الذين. وبعد استخراج القوة التمييزية لكل فقرةٍ من فقرات المقياس، باستعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين، لمقايسة الأوساط الحسابية للمجموعتين المتطرفتين، تبين أن كل الفقرات ذات قوةٍ تمييزية عالية عند مستوى دلالة (٠,٠٥)*، إذ بلغت القيمة التائية الجدولية (١,٩٦) عند درجة حرية (١٦٠)، والجدول (٥) يوضح القوة التمييزية لفقرات مقياس المرونة الشخصية.

جدول (٥) القوة التمييزية لفقرات مقياس المرونة الشخصية

ت	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة
	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	
١	٣.١١	١.١٣	١.٦٢	٠.٦٢	٦.٤٤
٢	٢.٨٩	١.٠٣	١.٥٩	٠.٧٧	٥.٣٥
٣	٣.٢٥	١.٢٧	١.٧٥	٠.٧٩	٥.٤٧
٤	٢.٨١	١.١٢	٢.٩١	١.٥٧	٤.٣٧
٥	٣.١٢	١.٨٨	١.٧٩	٠.٤٩	٦.٧٤
٦	٢.٩٤	١.٧١	١.٥٤	٠.٦٧	٧.٣٣
٧	٢.٥٥	١.٤٢	١.٧٦	١.٤٨	٦.٤٥
٨	٢.٧٣	١.٢٩	١.٨٢	٠.٧٣	٥.٧٨
٩	٣.١٢	١.٥١	١.٦٧	٠.٨٣	٩.٢٧
١٠	٢.٦١	١.٣٠	١.٧٥	٠.٦٨	٥.٤١
١١	٣.٥٧	١.٤٢	٢.٢٩	١.٢١	٤.٦٧
١٢	٢.٧٥	١.٢٦	١.٠٤	٠.٥٦	٥.٢٣
١٣	٢.٩٣	١.١٨	١.١٦	٠.٧٨	٧.١٢
١٤	٣.٣٥	١.٣٢	١.٢٣	١.٢٢	٨.٣٣
١٥	٢.٦٦	١.٢٨	١.٤٣	٠.٧٨	٩.١٣
١٦	٢.٤١	١.٣٤	١.١٣	٠.٤٩	٨.٢٠
١٧	٤.٤٢	١.١٧	٢.٣٢	١.٤٧	٦.٠٧
١٨	٣.٥٨	١.٢٧	١.٦٦	٠.٨١	٩.١١
١٩	٢.٦٢	١.١٥	١.٥٤	٠.٦٩	٦.٢١
٢٠	٣.٥٤	١.١٦	٢.٧٦	١.٢١	٣.٤٣
٢١	٢.١٦	١.٧٤	١.٩٨	٠.٧٤	٦.١٧

* سيعتمد الباحث في مستوى الدلالة على نسبة (٠,٠٥) في كل الاختبارات الإحصائية لهذه الدراسة.

٢٢	٣.٥٧	١.٣٢	١.٦٤	٠.٦٩	٥.١٤
٣٢	٢.٨٩	١.٧٥	١.٨٣	٠.٧٢	٨.٧٤
٢٤	٣.٤٢	١.٤٨	١.٥٣	٠.٤٩	٦.١٢

❖ **أسلوب حساب ارتباط درجة كل فقرة بالدرجة الكلية للمقياس:**

وقد أُستُعين بمعامل ارتباط (بيرسون) في إيجاد العلاقة الارتباطية بين كلّ فقرةٍ والدرجة الكلية للمقياس، باستعمال عينة التحليل ذاتها التي وظفت لحساب القوة التمييزية للفقرات؛ فتبين أن جميع الفقرات ترتبط بالدرجة الكلية للمقياس ارتباطًا دالًا إحصائيًا عند مستوى دلالة (٠,٠٥)؛ ممّا يشير إلى تجانس الفقرات في قياس المفهوم الذي وضعت من أجل قياسه. علمًا أن القيمة الجدولية لمعامل ارتباط بيرسون عند درجة حرية (٣٠٥) ومستوى دلالة (٠,٠٥) تساوي (٠,١١)، والجدول (٦) يوضح معاملات ارتباط كلّ فقرةٍ بالدرجة الكلية للمقياس.

جدول(٦) معاملات ارتباط كل فقرة بالدرجة الكلية لمقياس المرونة الشخصية

ت الفقرة	علاقة الفقرة بالمجموع الكلي	ت الفقرة	علاقة الفقرة بالمجموع الكلي
١	٠.٣٣	١٣	٠.٣٢
٢	٠.٤٣	١٤	٠.٣٧
٣	٠.٣٧	١٥	٠.٥٢
٤	٠.٣٥	١٦	٠.٤٥
٥	٠.٣٢	١٧	٠.٣٤
٦	٠.٤٤	١٨	٠.٤٣
٧	٠.٣٤	١٩	٠.٤٧
٨	٠.٣٢	٢٠	٠.٤٣
٩	٠.٤٥	٢١	٠.٣٩
١٠	٠.٤٠	٢٢	٠.٣١
١١	٠.٣٤	٢٣	٠.٣٧
١٢	٠.٤٢	٢٤	٠.٤٤

ج. الصدق Validity:

إن صدق الاختبار (المقياس) يتعلق بما يقيسه، وجودة ذلك، ويبين لنا ما يمكن الاستدلال به من درجات ذلك الاختبار(المقياس) (أنستازي و أوربينا، ٢٠١٥، ص ١٤٩). وقد جرى التحقق من وجود مؤشراتٍ لصدق المقياس الحالي بأسلوبين، هما:

❖**الصدق الظاهري Face Validity**

يتحقق هذا النوع من الصدق؛ من خلال عرض الباحث لفقرات المقياس وبدائله وتعليماته على مجموعةٍ من المحكمين، الذين يتصفون بالخبرة التي تمكنهم من الحكم على صلاحية فقراته في قياس الخاصية المراد قياسها وصلاحية بدائله؛ بحيث تجعل الباحث مطمئنًا لآرائهم، وأخذه للأحكام التي يتفق عليها معظمهم (Chisell, 1980) (الكبيسي، ٢٠١٠، ص ٣٥). وقد جرى التحقق من الصدق الظاهري للمقياس الحالي من خلال عرض فقراته وبدائله وأوزانها على المحكمين المشار إليهم سابقًا وإمضائهم له.

❖**صدق البناء Construct Validity:**

تم التأكد من صدق البناء لمقياس المرونة الشخصية :

١- تمييز الفقرات بأسلوب المجموعتين المتطرفتين

علاقة الفقرة بالمجموع الكلي للمقياس

د _ الثبات Reliability

استعمل مفهوم الثبات ليشمل مظاهر متعددةٍ لاتساق الدرجة (أنستازي و أوربينا، ٢٠١٥، ص ١١٣)، إلا أن الباحث استعمل "معامل الفا كرونباخ" لأنه يُعد المعادلة الأساسية في استخراج الثبات القائم على الاتساق الداخلي . لذا أُختير هذا المعامل في التعرف على ثبات المقياس الحالي، وبعد تطبيق المقياس على عينة التحليل المشار إليها سابقًا، ظهر أن "معامل ألفا كرونباخ" يبلغ (٠,٧١)، وهو معامل ثباتٍ عالٍ يمكن الركون إليه .

الفصل الرابع

نتائج البحث ومناقشتها

الهدف الأول: التعرف على طبيعة مستوى مقاومة الاقناع لدى أفراد العينة:

لتحقيق هذا الهدف أُستعين بالاختبار التائي لعينة واحدة؛ لإيجاد دلالة الفرق بين الوسط الحسابي، الذي بلغ مقداره (٦٥,٨١) لأفراد العينة والوسط الفرضي للمقياس ، الذي بلغ مقداره (٦٠) درجة؛ إذ تم الحصول عليه من ضرب عدد فقرات المقياس البالغة (٢٠) فقرةً في متوسط أوزان بدائل الاستجابة البالغة (٣) درجات، **والجدول (٧)** يبين نتائج دلالة هذا الاختبار.

جدول (٧) الاختبار التائي لمقياس مقاومة الاقناع

عدد إفراد العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	النتيجة
٣٠٧	٦٥,٨١	٨,٩٤	٦٠	١١,١٧	دالة
القيمة التائية الجدولية لاختبار ذي النهايتين، ولدرجة حرية (٢٩٩) ، ومستوى دلالة (٠،٠٥) = ١,٩٦					

نلاحظ من الجدول السابق؛ أن الوسط الحسابي زاد بمقدار أكثر من مقدار الوسط الفرضي؛ ممّا يعطي مؤشرًا على أن عموم طلبة الجامعة لديهم ارتفاع نسبيًا في مستوى مقاومة الاقناع اتجاه تغيير الموقف ، ويمكن تفسير النتيجة ، إن المواقف المهمة شخصيا بالنسبة للفرد شديدة المقاومة للتغيير أو إن المحاولة المقنعة تؤدي إلى مخاوف تتعلق بالاتساق ، إي الخوف من إن يؤدي تغيير السلوك أو الراي إلى تناقضات مع المعتقدات أو السلوكيات السابقة ، كما يمكن تفسير هذه النتيجة إلى إن الإفراد كانوا واثقين من مواقفهم اتجاه التغيير ويعتقدون انهم يستخدمون الثقة كوسيلة لمقاومة الاقناع ، لذلك يرى الباحث إن الاسباب التي تجعل الإفراد يترددون في تغيير مواقفهم هي : الرغبة في عدم فقدان شيء ذي قيمة مهمة بالنسبة للشخص ، اعتقاد الفرد بان التغيير المقترح لا معنى له ، إدراك بان هناك مخاطر للتغيير أكثر من فوائدها، وإن الإفراد يجدون صعوبة في التكيف مع الوضع الجديد ، والرضا عن الوضع الحالي . وهذه النتيجة تتفق مع دراسة (Zouzhi etal, 2020) يقاوم الإفراد الاقناع من خلال تأكيد موقفهم (تأكيد الذات) عندما يطبقون هذه الاستراتيجية فانهم يذكرون انفسهم إن لا يوجد شيء يمكن إن يغير مواقفهم أو سلوكهم لانهم واثقون منها (Zouzhi ,et al , 2020 , p: 4795).

الهدف الثاني: التعرف على طبيعة مستوى المرونة الشخصية لدى أفراد العينة:

لتحقيق هذا الهدف أُستعين بالاختبار التائي لعينة واحدة؛ لإيجاد دلالة الفرق بين الوسط الحسابي، الذي بلغ مقداره (٧٧,٦٧)لأفراد العينة والوسط الفرضي لمقياس المرونة الشخصية ، الذي بلغ مقداره (٧٢) درجة؛ إذ تم الحصول عليه من ضرب عدد فقرات المقياس البالغة (٢٤) فقرةً في متوسط أوزان بدائل الاستجابة البالغة (٣) درجات، **والجدول (٨)** يبين نتائج دلالة هذا الاختبار.

جدول (٨) الاختبار التائي لمقياس المرونة الشخصية

عدد إفراد العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	النتيجة
٣٠٧	٧٧,٦٧	١٢,٣٣	٧٢	٧,٩٨	دالة
القيمة التائية الجدولية لاختبار ذي النهايتين، ولدرجة حرية (٢٩٩) ، ومستوى دلالة (٠،٠٥) = ١,٩٦					

نلاحظ من الجدول السابق؛ أن الوسط الحسابي زاد بمقدار أكثر من مقدار الوسط الفرضي؛ ممّا يعطي مؤشرًا على أن عموم طلبة الجامعة لديهم ارتفاع نسبيًا في مستوى المرونة الشخصية ، ويمكن تفسير النتيجة ، بالاستناد الى النظرية المتبناة في البحث الحالي بان الاقراد يتمتعون بالمرونة الشخصية عن طريق المرونة الانفعالية ، أي ان الافراد عندما يشعرون بالتهديد من

الاحداث السلبية تكون لديهم القدرة على ادارة الاستجابات الانفعالية من اجل التعافي من التهديد، كذلك الافراد لديهم القدرة على ربط المشاعر السلبية مع المشاعر الايجابية التي تؤدي بالفرد للتعافي بشكل اسرع في المواقف الصعبة ، اما التفكير المرن ، فان للأفراد القدرة على تعديل افكارهم من المواقف القديمة الى المواقف الجديدة ، من اجل مراقبة التقييمات السلبية وادارتها ثم تنمية التفكير الايجابي للأحداث السلبية ، اما السلوكيات المرنة للتعافي والتوازن أي ان للأفراد القدرة على الانخراط في ادوار متعددة ، مثل ممارسة الرياضة ، والدعم المقدم من الاخرين ، والمشاركة في هوايات متعددة ، كل ذلك يؤدي الى شعور الافراد بالمرونة الشخصية .

الهدف الثالث : التعرف إلى دلالة الفروق لمتغير مقاومة الاقناع حسب النوع (ذكور اناث)

لتحقيق هذا الهدف فقد تم تطبيق مقياس مقاومة الاقناع على عينة البحث الحالي وهم طلبة الجامعة ، وقد بلغت (٣٠٧) طالب وطالبة ، بواقع (١٥٣) ذكراً و(١٥٤) أنثى. واستعمل الاختبار التائي لعينتين مستقلتين ، وبلغ الوسط الحسابي للذكور على مقياس مقاومة الاقناع (٧٤,٤٦) وبانحراف معياري (٦,٢٥) وللإناث بلغ (٥٧,١٧) وبانحراف معياري (٥,١٣) وبلغت القيمة التائية المحسوبة (٣٠,٣٣) ، والجدول (٩) يوضح ذلك

جدول (٩)الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لدلالة الفروق بين (الذكور- الإناث) لدى افراد عينة البحث لمقياس مقاومة الاقناع

	الجنس	عدد العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمةالتائية*		مستوى الدلالة
					المحسوبة	الجدولية	
	ذكور	١٥٣	٧٤,٤٦	٦,٢٥	٣٠,٣٣	١.٩٦	دالة
	اناث	١٥٤	٥٧,١٧	٥,١٣			

القيمة التائية الجدولية ، ودرجة حرية (٢٩٨) ، عند مستوى دلالة (٠.٠٥) = ١.٩٦

نلاحظ من الجدول السابق؛ أن الوسط الحسابي للذكور زاد بمقدار أكثر من مقدار الوسط الحسابي للإناث ؛ ممّا يعطي مؤشرًا على أن توجد فروق بين الذكور والاناث في مستوى مقاومة الاقناع ولصالح الذكور ، ويمكن تفسير النتيجة ، إن الذكور لديهم معتقدات أكثر أهمية وهم اقل عرضة للتغيير ولديه استقلالية واهداف حياة أكثر من الاناث ، إي إن الذكور لديهم دعم لمعتقداتهم بشأن القضايا الاجتماعية والسياسية وهذا ما اشارت إليه دراسة

(Jacks & Kimberly , 2010)

الهدف الرابع : التعرف إلى دلالة الفروق لمتغير المرونة الشخصية حسب النوع (ذكور- اناث)

لتحقيق هذا الهدف فقد تم تطبيق مقياس المرونة الشخصية على عينة البحث الحالي وهم طلبة الجامعة ، وقد بلغت (٣٠٧) طالب وطالبة ، بواقع (١٥٣) ذكراً و(١٥٤) أنثى. واستعمل

الاختبار التائي لعينتين مستقلتين ، وبلغ الوسط الحسابي للذكور على مقياس المرونة الشخصية (٦٨،٠٠) وبانحراف معياري (٥,٢٣) وللإناث بلغ (٨٧،٣٤) وبانحراف معياري (٥,٨٩) وبلغت القيمة التائية المحسوبة (٣٤,٥٤) ، والجدول (١٠) يوضح ذلك .

جدول (١٠) الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لدلالة الفروق بين (الذكور- الإناث) لدى افراد عينة البحث لمقياس مقاومة المرونة الشخصية

	الجنس	عدد العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمةالتائية*		مستوى الدلالة
					المحسوبة	الجدولية	
	ذكور	١٥٣	٦٨,٠٠	٥,٢٣	٣٤,٥٤	١.٩٦	دالة
	اناث	١٥٤	٨٧,٣٤	٥,٨٩			

القيمة التائية الجدولية ، ودرجة حرية (٢٩٨) ، عند مستوى دلالة (٠.٠٥) = ١.٩٦

نلاحظ من الجدول السابق؛ أن الوسط الحسابي للذكور زاد بمقدار أكثر من مقدار الوسط الحسابي للإناث ؛ ممّا يعطي مؤشرًا على أن توجد فروق بين الذكور والاناث في مستوى المرونة الشخصية ولصالح الاناث ، ويمكن تفسير هذه النتيجة إن الاناث لديهن دعم اجتماعي داخل المؤسسات التعليمة أكثر من الذكور وهن أكثر مشاركة في النشاطات الطلابية .

الهدف الخامس: العلاقة الارتباطية بين مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية

لتحقيق هذا الهدف تم حساب معامل ارتباط بيرسون لقياس العلاقة الارتباطية بين مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية لعينة البحث ألبالغة (٣٠٧) طالب وطالبة جامعية وقد بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (٠,٦٣١) وهو معامل ارتباط جيد ودال إحصائيا وعند مقارنته بالمعيار المطلق عن طريق تربيع قيمة معامل الارتباط. **(البياتي واثناسيوس،١٩٧٧، ص:١٩٤)** والجدول (١١) يوضح طبيعة واتجاه العلاقة بين مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية .

جدول (١١) العلاقة الارتباطية بين مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية

المتغير	العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل الارتباط	النتيجة
مقاومة الاقناع	٣٠٧	٦٥،٨١	٨,٩٤	٠,٦١٣	دالة
المرونة الشخصية		٧٧,٦٧	١٢,٢٣		

من الجدول اعلاه يتضح وجود علاقة طردية جيدة بين متغير مقاومة الاقناع والمرونة الشخصية لدى عينة البحث الكلية مما يعني كلما ارتفع مستوى مقاومة الاقناع لدى الفرد كلما زادت لدية المرونة الشخصية والعكس صحيح اي كلما انخفضت مقاومة الاقناع انخفض مستوى المرونة الشخصية لديه.

التوصيات :

١- التعاون بين الطلبة والمهنيين في دوائر الدولة من اجل استعمال استراتيجيات المرونة الشخصية في حل المشكلات .

المقترحات :

١- اجراء دراسة لاستراتيجيات مقاومة الاقناع وعلاقتها بالتعامل الروحي لدى الموظفين .

٢- اجراء دراسة المرونة الشخصية وعلاقتها بتقبل الذات لدى الممرضين .

المصادر / أولا : المصادر العربية

- أبو علام، رجاء محمود(٢٠٠١). **مناهج البحث في العلوم النفسية والتربوية.** القاهرة، دار النشر للجامعات. جامعة بغداد، شعبة التخطيط، إحصائية بعدد طلبه جامعة ، للعام الدراسي ٢٠١٩-٢٠٢٠.
- أنستازي، إن. و أوربينا، سوزان (٢٠١٥). القياس النفسي. ترجمة صلاح الدين محمود علام. عمان، دار الفكر ناشرون وموزعون.
- ثورندايك، روبرت وهيجن، اليزابيث، (١٩٨٩): **القياس والتقويم في علم النفس والتربية،** ترجمة: عبدالله زيد الكيلاني وعدس ، عبد الرحمن، مركز الكتب، الاردن.
- الكبيسي، وهيب مجيد (٢٠١٠). القياس النفسي بين التنظير والتطبيق. مؤسسة مصر مرتضى للكتاب العراقي. العالمية المتحدة، بيروت، لبنان.

ثانيا : المصادر الاجنبية

- Baker, F. R. L., Baker, K. L., & Burrell, J. (2021). Introducing the skills-based model of personal resilience: Drawing on content and process factors to build resilience in the workplace. Journal of Occupational and Organizational Psychology, 94(2), 458–481. doi:10.1111/joop.12340 .
- Bonanno, G. A. (2004). Loss, Trauma, and Human Resilience: Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events? American Psychologist, 59(1), 20–28. doi:10.1037/0003-066x.59.1.20 .
- Cummins, R. A., & Wooden, M. (2013). Personal Resilience in Times of Crisis: The Implications of SWB Homeostasis and Set-Points. Journal of Happiness Studies, 15(1), 223–235. doi:10.1007/s10902-013-9481-4 .

• Easterly R.G & Myers , Brian E.(2017). Personal Resilience as a Predictor of Professional Development Engagement and Career Satisfaction of Agriscience Teachers . Journal of Agricultural Education 59(1), 119-134 , https://doi.org/10.5032/jae.2018.01119

• Farte, Gheorghe-Ilie (2019). How to Cope with Resistance to Persuasion, Argumentum. Journal of the Seminar of Discursive Logic, Argumentation Theory and Rhetoric 17 (2): 57-70.

• Fletcher, D., & Sarkar, M. (2012). A grounded theory of psychological resilience in Olympic champions. Psychology of SportandExercise,13(5),669 doi:10.1016/j.psychsport.2012.04.007

• Fletcher, D., & Sarkar, M. (2016). Psychological Resilience. European Psychologist, 18(1), 12–23. doi:10.1027/1016-9040/a000124

• Jackson, D., Firtko, A., & Edenborough, M. (2007). Personal resilience as a strategy for surviving and thriving in the face of workplace adversity: a literature review. Journal of Advanced Nursing, 60(1), 1–9. doi:10.1111/j.1365-2648.2007.04412.x.

• Marieke L. Fransen, Edith G. Smit, and Peeter W. J. Verlegh. (2015). Strategies and motives for resistance to persuasion: an integrative framework. Frontiers in Psychology, 6:1201.

• Rosenbloom, T., & Perlman, A. (2016). Personal resilience, discipline and safety of military drivers. Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour, 41, 66–73. doi:10.1016/j.trf.2016.04.003.

• Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2004). Resistance to Persuasion and Attitude Certainty: The Moderating Role of Elaboration. Personality and Social Psychology Bulletin, 30(11), 1446–1457. doi:10.1177/0146167204264251.

• Warner .Rod and April . Kurt (2012) . Building Personal Resilience at Work , Vol. XV, No. 4.

• Wheeler, S. C., Briñol, P., & Hermann, A. D. (2007). Resistance to persuasion as self-regulation: Ego-depletion and its effects on attitude change processes. Journal of Experimental Social Psychology, 43(1), 150–156.

• Youzhi Tian1, Weiyan Shi1, Chen Li2, Zhou Yu1.(2020). Understanding User Resistance Strategies in Persuasive Conversations , Findings of the Association for Computational Linguistics: EMNLP 2020, pages 4794–4798.

• Zuwerink Jacks, J., & Cameron, K. A. (2003). Strategies for Resisting Persuasion. Basic and Applied Social Psychology, 25(2), 145–161. doi:10.1207/s15324834basp2502_5

• Wang Y, Dai Y, Li H and Song L (2021) Social Media and Attitude Change: Information Booming Promote or Resist Persuasion? Front. Psychol. 12:596071. doi: 10.3389/fpsyg.2021.596071