مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية

أ.د. أحمد عبد الكاظم جوني
كلية الآداب – جامعة القادسية
ahmed@johni.qu.edu

عقيل شاكر وادي
كلية الآداب – جامعة القادسية
art.psy.mas.23.09@qu.edu.iq

تاريخ استلام البحث : ٢٠٢٥/٣/٢٧

تاريخ قبول البحث : ٢٠٢٥/٤/١٠

الخلاصة :

في ظل عالمنا المعاصر الذي يشهد تدفقًا هائلاً للمعلومات وتعددًا في وسائل الاتصال والتواصل، أصبحت القدرة على التمييز بين المعلومات الموثوقة والزائفة مهارة حيوية، خصوصًا في ظل انتشار وسائل الإعلام الحديثة والتكنولوجيا الرقمية. وفي الوقت الذي يُعد فيه الإقناع عملية نفسية واجتماعية تهدف إلى تغيير الأفكار أو السلوكيات أو الاتجاهات من خلال التأثير في العقول والمشاعر، فإن مقاومة الإقناع تمثل ميلاً لدى الفرد للدفاع عن معتقداته ومواقفه وسلوكياته الراهنة، مما يمنحه إحساسًا بصحة آرائه ويعزز لديه الشعور بالاستقرار والاتساق. وانطلاقًا من ذلك، سعى البحث الحالي إلى قياس مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية، من خلال عينة قوامها (٦٠٠) طالب وطالبة تم اختيارهم بالطريقة العشوائية ذات الأسلوب المتناسب. ولقياس هذا المتغير، بُني مقياس مكوَّن بصورته النهائية من (٢٢) فقرة ، وُضعت إجاباته وفق أسلوب(ليكرت). وبعد استخراج مؤشرات الصدق والثبات باستخدام الوسائل الإحصائية المناسبة، أظهرت النتائج أن الطلبة يمتلكون مستوى من مقاومة الإقناع ، مع عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استجاباتهم بحسب متغير الجنس (ذكور، إناث) أو متغير التخصص (علمي، أدبي). وفي ضوء هذه النتائج، خرج البحث بجملة من التوصيات والمقترحات.

الكلمات المفتاحية : مقاومة الإقناع ، طلبة الثانوية

Resistance to Persuasion Among High School Students

Prof. Ahmed Abdul-Kadhim Joni Aqeel Shaker Wadi

College of Arts, University of Al-Qadisiyah

ahmed@johni.qu.edu art.psy.mas.23.09@qu.edu.iq

Date received: 27/3/2025
Acceptance date: 10/4/2025

Abstract

In today's world, which is marked by an overwhelming flow of information and a multiplicity of communication and media channels, the ability to distinguish between reliable and false information has become a vital skill—especially in light of the widespread use of modern media and digital technology. While persuasion is considered a psychological and social process aimed at changing thoughts, behaviors, or attitudes by influencing minds and emotions, resistance to persuasion reflects an individual's tendency to defend their current beliefs, attitudes, and behaviors. This resistance provides a sense of correctness regarding their opinions and reinforces feelings of stability and consistency. Accordingly, the current study aimed to measure resistance to persuasion among high school students. A sample of 600 male and female students was selected using the proportional stratified random sampling method. To measure this variable, a scale consisting of(22) items was constructed, with responses designed according to the Likert scale format. After extracting the indicators of validity and reliability using appropriate statistical tools, the results indicated that the students exhibited a level of resistance to persuasion. Moreover, there were no statistically significant differences in their responses based on gender (male, female) or academic specialization (scientific, literary).

In light of these findings, the study concludes with a set of recommendations and suggestions.

Keywords: resistance to persuasion, high school students

مشكلة البحث:

مع التسليم بالدور الذي مارسه كل من التغيير الاجتماعي والسياسي والاقتصادي والمعرفي في علاقاتنا بالعالم والمعلومات اكتسب الإقناع بعداً زمنياً جديداً فقد خرج من التواصل المباشر وجهاً لوجه أو من خلال التعرض للإعلانات في أماكن محدودة ليشمل الحياة اليومية بكاملها Pratkanis & Aronson, 2001: (333–334) ، وعلى الرغم من عدم محدودية محاولات الإقناع في الحياة اليومية كثيراً ما يتجاهل الأفراد ما يقدمه القائم بالإقناع من رسائل إقناعية والتي قد تكون ذات أهمية كبيرة وفائدة في بعض الأحيان على سبيل المثال يختار بعض الافراد البقاء في المنزل بدلاً من الذهاب للتصويت في الانتخابات أو يتمسكون باعتقادهم الخاطئ بأن أسباب التوحّد تعود إلى لقاحات الطفولة (Farte , 2019 :59) .

لما كانت المشكلات الاجتماعية لدى المراهقين ناتجة عن وجود إطار سلوكي وفكري مرجعي خاص بهم يكونون مقتنعين به بشكل تام وينحازون إليه كآلية دفاعية هي في جوهرها أساس مقاومة الإقناع تجاه أي موضوع أو فكرة أو تغيير يستهدف تحويل سلوكياتهم إلى شكل آخر ؛ فهم يتمسكون به ويشعرون به ويرون من هذا الإطار المرجعي وتلك السلوكيات السلبية هي سلوكيات وأفكار صحيحة مما يؤثر لاحقاً في سلوكياتهم تجاه الآخرين ويعمل على تشكيلها في حياتهم اليومية ومن خلال هذا الإطار المرجعي يرى المراهق في نفسه أكثر استقلالية وأكثر قدرة على إدراك ذاته و أنه قادر على التعامل مع مختلف مواقف الحياة مما يجعل من مقاومة الإقناع أمر طبيعي لديه (الفتلاوي ، ٢٠٠٨ : ٣٢–٣٣) .

ويؤكد عالم النفس الاجتماعي باندورا Bandora (1997) أن سلوك مقاومة الإقناع قد يتحول إلى نمط سلوكي يؤدي إلى نتائج عكسية تتمثل بمضيعة للوقت وهدر الطاقة الفردية نتيجة ان الفرد المقاوم للإقناع يبتكر العديد من التبريرات التي تجعله يقاوم مختلف الأساليب الاقناعية (Bandora, 1997: 27) . وعليه يمكن تحديد مشكلة هذا البحث من خلال الإجابة عن السؤال الرئيس الآتي: هل يمتلك أفراد عينة البحث مقاومة للإقناع ؟

أهمية البحث:

شهدت بدايات القرن الماضي تزايداً متسارعاً في دراسة عمليات الإقناع ومقاومتها حتى أصبحت من المكونات الأساسية التي تدخل في فهم النسيج الاجتماعي في المجتمع وتؤثر على الحياة اليومية للافراد ولا يكاد يخلو جانب أو مفصل من مفاصل حياة الفرد والمجتمع منها (Albarracin & Karan, 2022:1) ، إذ يواجه الأفراد يومياً مواقف تتضمن محاولات للإقناع سواء كانوا هم من يسعون للتأثير على الآخرين أو كانوا هم

المستهدفين بذلك وفي أي زمان أو مكان ثمة من يحاول التأثير عليهم لتغيير آرائهم أو مواقفهم أو سلوكياتهم أو حتى أهدافهم واحتياجاتهم .

وهذا ما أكده فرانسن وآخرون (2015) .Fransen et al على أهمية الإقناع كونه عنصراً أساسيا في الحياة اليومية إذ يسعى الأفراد بصورة مستمرة للتأثير على الآخرين من أجل تغيير آرائهم أو مواقفهم أو سلوكياتهم فلا تكاد تخلو مؤسسة من مؤسسات الدولة في مختلف القطاعات سواء كانت في قطاع التعليم أو الصناعة أو الاقتصاد من عمليات الإقناع ومقاومته بل قد يبدو الحوار ضمن هذه المؤسسات منحصراً ضمن هذا المجال إلى حد كبير فالعمل لساعات إضافية يحتاج إلى إقناع وعملية إنتخاب مرشح سياسي ما تحتاج إلى إقناع والالتزام بنظام صحي يحتاج إلى إقناع والدراسة والالتزام بالمنهج التربوي يحتاج إلى إقناع (Fransen et al., 2015: 1).

وقد اهتم علماء علم النفس الاجتماعي بالبحث والدراسة لمفهوم مقاومة الإقناع كونه من القضايا الاساسية ولما له من دور هام في تحديد كيفية استجابة الأفراد للرسائل المقنعة حيث لا تقتصر هذه الظاهرة على رفض الرسالة بل تمثل عملية معقدة تتضمن جوانب معرفية وسلوكية وعاطفية فمقاومة الإقناع حالة دافعية تهدف إلى التصدي لتأثيرات محاولات الإقناع وتتجسد في ثلاثة مكونات رئيسية: (معرفية) مثل التجادل المضاد و (وجدانية) مثل الشعور بالغضب أو الانزعاج (وسلوكية) مثل تجنب المعلومات التي تتعارض مع المعتقدات الشخصية وإن فهم هذه المقاومة يمكن أن يسهم في تطوير إستراتيجيات أكثر فعالية للإقناع مما يجعل دراستها ضرورة لفهم العوامل المؤثرة في تشكيل المواقف وتغيير الإتجاهات (Ahluwalia, 2000:217–232) .

و أشارت نتائج دراسة بيتي وآخرون (١٩٩٤) .Petty et al إلى ان الأفراد لا يتمسكون بمواقفهم فقط بدافع الدفاع عنها وإنما لأنهم يعتقدون أنها صحيحة ودقيقة وأكدت الدراسة ان الدافع للحفاظ على المواقف قد يكون مرتبطاً برغبة الأفراد في تبني مواقف صحيحة وليس مجرد التمسك بآرائهم للدفاع عنها (Wegener et al., 2004: 23).

أما دراسة تيرمالا وبيتي (2004) Tormala & Petty فقد أشارت إلى أن الافراد الذين يقاومون الإقناع يصبحون أكثر قناعة ويقين بمواقفهم الأولية عندما يتعرضون إلى موضوعات إقناعية فقد تأكد ذلك تجريبياً من خلال تقديم رسالة إقناعية تعارض مواقف المشاركين في التجربة وطلب منهم تقديم حجج مضادة وقد أشارت النتائج إلى أنه بعد مقاومة الإقناع أصبح الافراد أكثر يقيناً بمواقفهم الأولية مما كانوا عليه في البداية طالما

أدركوا انهم قاوموا واعتقدوا ان الضغط الإقناعي كان قوياً وعندما قاوم الافراد ضغطاً إقناعياً ضعيفاً لم يتغير يقين الموقف لديهم (Tormala & Petty, 2004:1446) .

وانطلاقًا من ذلك، تُعد مقاومة الإقناع ظاهرة جديرة بالدراسة في ظل التغيرات الثقافية والإعلامية والاجتماعية في المجتمع العراقي، وتزداد أهميتها عندما تستهدف فئة عمرية تمر بتحولات نفسية وبيولوجية حاسمة مثل طلبة المرحلة الثانوية مما يسهم في بناء جيل واعٍ قادر على التفكير النقدي واتخاذ قراراته باستقلالية واتزان.

أهدف البحث:

يهدف البحث الحالي التعرف على :

١. مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية.
٢. دلالة الفروق الإحصائية في مقاومة الإقناع على وفق متغيري الجنس (ذكور، إناث) والتخصص الدراسي (علمي ، أدبي) لدى طلبة المرحلة الثانوية .

حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي في دراسة مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية في مدارس تربية مركز محافظة ذي قار من الذكور والإناث وللتخصصين العلمي والأدبي للعام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥).

تحديد مصطلحات البحث:

مقاومة الإقناع Resistance to Persuasion

ورد لهذا المصطلح أكثر من تعريف ، لاختلاف المنابع الفكرية للباحثين الذين تناولوه بالبحث والدراسة نذكر منها تعريف كل من :

- **ماكغواير McGuire (1964)** : " القدرة على الصمود أمام هجوم مقنع وهي استجابة محتملة وليست حركية ، جاهزة للظهور عند الحاجة ويمكن بناء المقاومة من خلال التحصين أو التعزيز (Knowles & Linn, 2004:4).
- **بريهم Brehm (1966)** : " استجابة الفرد التي تعكس رغبته في إستعادة حريته المفقودة عن طريق تجنب رسائل الآخرين أو الاعتراض عليها أو معالجتها بطريقة متحيزة أو التمكين منها عندما يشعر بأن حريته في إتخاذ القرارات وسلوكياته أصبحت مقيدة ومهددة " (Steindl et al. ,2015:207).

- **فرانسن وآخرون (2015) Fransen et al.** : "رغبة وميل الفرد إلى الدفاع عن معتقداته ومواقفه وسلوكياته الحالية وهذا يمنحه إحساساً بصحة آرائه مما يعزز لديه الشعور بالاستقرار والاتساق في معتقداته وسلوكياته" (Marieke et al. , 2015:7) .

خلفية نظرية :

نظرية فرانسن وآخرون (2015) Fransen et al.

صنفت فرانسن وآخرون(2015) .Fransen et al سلوكيات المقاومة إلى أربع فئات رئيسية بناءً على الدراسات التي سبقهم فيها الباحثون الآخرون في هذا المجال وهذه الفئات هي :

١- **التجنب Avoidance** : يُعد الأكثر سلبية ويتضمن تجنب محاولات الإقناع إذ تمت دراسة سلوك التجنب في المقام الأول في سياق الاتصالات التسويقية حيث ركز الباحثون على العوامل التي تدفع الأفراد إلى تبديل القنوات (الإنطلاق) أو تقديم الإعلانات التجارية السريعة في البرامج المسجلة (الضغط) أو إيقاف تشغيل التلفاز أو مغادرة الغرفة لتجنب الرسائل التجارية(Brodin,2007:131) . ومن الجدير بالذكر أن التجنب قد تمت الإشارة إليه في نظرية التنافر المعرفي لفستينجر (١٩٥٧) Festinger كأسلوب لتقليل التنافر الذي يعاني منه الأفراد بسبب التناقضات ويمكن تقليل هذا التنافر الذي يعاني منه الأفراد من خلال تجنب المعلومات المتناقضة أو البحث عن معلومات جديدة متسقة (Smith et al., 2008: 464).

٢- **الاعتراض Contesting** : بدلاً من تجنب الرسالة قد يعترض الأفراد على محتوى الرسالة الإقناعية أو مصدر الرسالة وكذلك على أساليب الإقناع المستخدمة في الرسالة و يكون هذا الاعتراض في جوانب ثلاثة (**الاعتراض على المحتوى**) : يُعد أحد أساليب المقاومة الشائعة المستخدمة في مقاومة الإقناع و أن هذا الأسلوب يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالانتقاص من المصدر أي بالاعتراض على مصدر الرسالة كما أن الاعتراض على محتوى الرسالة عملية فكرية تقلل من التوافق مع الرسالة المخالفة للمواقف الشخصية وغالباً ما يتم تصوره على أنه متغير وسيط بين الرسالة المقنعة والنتائج المترتبة مثل المواقف والسلوك (Silvia, 2006: 678).

أما الجانب الآخر هو(**الاعتراض على المصدر**) بالاضافة إلى الاعتراض على محتوى الرسالة قد يعمد الأفراد إلى الاعتراض على مصدر الرسالة ويشمل التشكيك في مصداقية المصادر و خبراتها أو موثوقيتها ، وتؤكد البحوث العلمية المبكرة حول الإقناع كان يُنظر إلى الانتقاص من المصدر على انه أسلوب تواصل يمكن استخدامه للحد من تأثير محاولات الإقناع أو مواجهتها(Tian et al., 2020:4795). يرتبط الانتقاص من المصدر بفكرة التنميط الدفاعي حيث أظهر كوندا و سينكلير(١٩٩٩) Kunda & Sinclair أن الافراد قد

يتجنبون آثار رسالة مهددة من خلال تنشيط نمط سلبي عن المرسل مما يقلل من مصداقية كل من المرسل والرسالة (Fransen et al, 2015: 3).

ويتمثل الجانب الثالث للإعتراض بـ **(الاعتراض على الأساليب المستخدمة)** فمن الممكن مقاومة الرسائل الإقناعية من خلال التركيز على الأساليب او الطرائق الإقناعية المستخدمة إذ اقترح نموذج معرفة الإقناع Persuasion knowledge model لـ رايت و فرنستيد Wright (1994)& Friestad أن الأفراد يطورون نظريات ومعتقدات حول كيفية محاولة التأثير عليهم على سبيل المثال ، يدرك العديد من الأفراد أن المعلنين يستخدمون الأطفال والحيوانات الصغيرة أو العارضين الجذابين لاستثارة المشاعر و أن الكشف عن مثل هذه الأساليب الاقناعية يؤدي إلى تغيير في المعنى وقد يؤدي لاحقاً الى مقاومة محاولة الإقناع (Laran et al, 2011 : 999-1014).

٣ – **المعالجة المتحيزة Biased Processing** : يتلقى الأفراد الرسائل بصورة ذاتية ومتحيزة وغالباً ما يمتلك الأفراد مواقف ومعتقدات حول موضوع معين قبل أن يتلقوا رسالة تتعلق به ويميلون إلى إعطاء أهمية لمواقفهم الشخصية ومثال ذلك عندما يكون لدى الأفراد معرفة متراكمة حول موضوع معين وقد تم ترسيخ موقفهم تجاهه فعندما تعرض عليهم رسالة متناقضة لمواقفهم تبدو حجج هذه الرسالة أقل مصداقية لأنها تتعارض مع المواقف السابقة (Albarracín & Karan, 2022: 7).

وتؤكد فرانسن أنه يمكن التمييز بين ثلاثة أساليب تشوه تأثير الرسالة الإقناعية (غير المتوافقة) وهذه الأساليب هي: **(ترجيح السمات)** ويتضح هذا عن طريق ما أشارت إليه اهلواليا (٢٠٠٠) Ahluwalia في أن الأفراد قد ينخرطون في معالجة متحيزة للرسائل لمقاومة الإقناع حيث يتم إيلاء أهمية أكبر للمعلومات التي تتوافق مع مواقفهم في حين يُمنح وزن أقل للمعلومات غير المتوافقة في حين يمثل الأسلوب الآخر**(تقليل التأثير)** حيث أنه يمكن تشويه تأثير المعلومات التي تتعارض مع مواقف الفرد الحالية من خلال تجنب ما يعرف بتأثير الانتشار أو تأثير الهالة فالافراد الذين يكون لديهم دافع لمقاومة المعلومات السلبية لا يظهرون تأثير الانتشار أو الهالة في استجاباتهم للمعلومات السلبية المتعلقة بجانب معين من الموضوع وهذا يسمح لهم بتقليل تأثير المعلومات السلبية عن تقييمهم العام للموضوع (Ahluwalia, 2000: 217– 232) ، أما الاسلوب الاخير فإنه يتمثل **بـ(إنحياز التفاؤل)** أسلوب آخر لتشويه تأثير المعلومات غير المتوافقة ويعد هذا الأسلوب ذا أهمية خاصة في سياق المعلومات الصحية ويُعتقد أن متلقي الرسالة يميلون إلى الاعتقاد بأن الأشياء السلبية أقل احتمالاً لأن تحدث لهم مقارنة بالآخرين (Shepperd et al., 2013: 398).

٤- التمكين Empowerment :

يتضمن أسلوب التمكين تقوية الذات أو تعزيز المواقف الحالية للأفراد للحد من ضعفهم أمام محاولات التأثير الخارجي وعند استخدام هذه الأساليب يسعى الأفراد إلى تأكيد ثقتهم بمعتقداتهم أو بذواتهم الحالية ، وللتمكين ثلاثة أساليب فرعية : الأول والثاني يهدفان إلى تعزيز موقف محدد موجود مسبقاً ، وهما**(تعزيز الموقف)** ويراد به عملية يقوم من خلالها الأفراد بتوليد أفكار تدعم مواقفهم الحالية عند التعرض للرسائل الإقناعية يعيد المتلقون التفكير في الأسباب التي أدت إلى مواقفهم وسلوكياتهم الحالية ولا يقومون بتفنيد أو تحدي الحجج المقدمة في الرسالة على سبيل المثال الشخص الذي يؤيد حق الإجهاض يمكنه مقاومة رسالة مناهضة للإجهاض من خلال التفكير بنشاط في الحجج التي تدعم حق الإجهاض بدلاً من التصدي للحجج التي تُعرض في رسالة مناهضة للإجهاض (Lydon et al., 1988: 78) ، فيما يتمثل الأسلوب الثاني **بـ(التأكيد الاجتماعي)** من أجل تعزيز مواقفهم الحالية يمكن للأفراد أيضاً البحث عن التأكيد من الأشخاص ذوي التأثير الكبير في حياتهم ، فقد وجد زووينك جاكس وكاميرون (٢٠٠٣) Zuwerink Jacks and Cameron أنه عندما يتعرض الأفراد لرسالة مقنعة تتعارض مع مواقفهم الحالية فإنهم يفكرون في الآخرين الذين يشتركون في معتقداتهم الحالية وهذا يعزز موقفهم الحالي أو سلوكهم ويجعلهم أقل عرضة للإقناع ، أما الأسلوب الثالث فيهدف الى زيادة الثقة العامة بالنفس وليس تجاه موقف محدد ويتمثل **بـ (التأكيد الذاتي)** في دراستهم حول مجالات أو أساليب المقاومة لاحظ زووينك جاكس وكاميرون (٢٠٠٣) Zuwerink Jacks & Cameron أن الأفراد قد يقاومون الإقناع من خلال تأكيد الذات ، والأفراد الذين يستخدمون هذا الأسلوب يذكرون انفسهم بأن لا شيء يمكن أن يغير مواقفهم أو سلوكهم لأنهم واثقون منها ويحدث هذا لسببين ، هما:

- الأفراد الذين يتمتعون بتقدير عالٍ لذاتهم يكونون واثقين بشكل كبير في آرائهم الخاصة وبالتالي أقل عرضة لتغيير مواقفهم وسلوكهم عند التعرض لرسالة مقنعة .
- ما توصل إليه ليري وبوميستر (٢٠٠٠) Leary & Baumeister أن الاقناع يحدث عادة لأن الأفراد يرغبون في التصرف بشكل مناسب لتجنب الرفض من خلال الامتثال للرسالة ويشعر الأفراد ذوو التقدير الذاتي المرتفع بضغوط اجتماعية أقل للامتثال لأنهم يشعرون بأنهم مقدَّرون ومقبولون مما يقلل من دافعيتهم للتصرف بطريقة مقبولة اجتماعيا (Fransen et al., 2015: 4)).

وفي محاولة فرانسن وزملاؤها (٢٠١٥) Fransen et al. في الإجابة على سؤال تكرر بشكل ملفت وهو : لماذا يقاوم الأفراد الإقناع ؟ فقد توصلوا في إجابتهم إلى وجود عدد من الدوافع المهمة التي تلعب دورا أساسيا في بلورة وتشكيل استراتيجيات عملية مقاومة الإقناع لدى الافراد تجاه الرسائل الاقناعية كما تفرضها

طبيعة الأفراد الذين وجهت لهم الرسائل الاقناعية ويمكن اجمال هذه الدوافع (**تهديد الحرية ، الخوف من التغير ، القلق من الخداع**) ، وأن هناك علاقة إرتباطية إيجابية بين دوافع معرفة الإقناع ومخاوف الخداع (Fransen et al., 2015:4- 5).

منهجية البحث :

أعتمد الباحثان المنهج الوصفي في بحثهما منهجاً علمياً ، كونه المنهج الذي يدرس الظواهر كما هي في الواقع ، ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً ويعبر عنها تعبيراً كيفياً أو تعبيراً كمياً ، فالتعبير الكيفي يصف الظاهرة ويوضح خصائصها ، أما التعبير الكمي فيعطي وصفاً رقمياً يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها ودرجات إرتباطها مع ظواهر أخرى (الشربيني وآخرون،259:2013).

مجتمع البحث :

يتحدد مجتمع البحث الحالي بطلبة المدارس الثانوية / مركز محافظة ذي قار / للعام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥) ، الدراسة الصباحية والبالغ عددهم (٢٨٤٠٩) طالباً وطالبة موزعين على وفق متغيري الجنس والتخصص الدراسي ، بواقع (١٣٢٠٠) من الذكور و(١٥٢٠٩) من الاناث ، منهم (٢٥٧٠١) بالتخصص العلمي و (٢٧٠٨) بالتخصص الأدبي .

عينة البحث :

تم اختيار عينة البحث باستخدام الطريقة العشوائية ذات الأسلوب المتناسب ، فقد بلغت (600) طالب وطالبة من طلبة المدارس الثانوية في مركز محافظة ذي قار للدراسة الصباحية وبواقع (279) من الذكور و (321) من الإناث ، و(٥٤٣) من التخصص العلمي و (٥٧) من التخصص الأدبي ، وتشكل العينة ما نسبته (٢.١١٢%) من مجتمع البحث ، وجدول (١) يُبين ذلك .

جدول (١)

عينة البحث موزعة على وفق متغيري الجنس (ذكور، إناث) والتخصص الدراسي (علمي ، أدبي)

مدارس الذكور	التخصص		مدارس الإناث	التخصص		المجموع
	علمي	أدبي		علمي	أدبي	
	244	35		299	22	
المجموع	279		المجموع	321		٦٠٠

أداة البحث :

من أجل قياس مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية ؛ قام الباحثان ببناء مقياس لقياس مقاومة الإقناع وفقاً لنظرية فرانسن وآخرون (٢٠١٥) Marieke Fransen ، تكون من (٢٤) فقرة موزعة على أربع مجالات ، هي : (التجنب ، الإعتراض ، المعالجة المتحيزة ، التمكين) وبواقع (٦) فقرات لكل مجال . وضعت بدائل الإجابة عن فقرات مقياس مقاومة الإقناع على وفق أسلوب(ليكرت) ؛ عليه وضعت لفقرات المقياس بدائل رباعية وهي:(دائماً ، غالباً ، أحياناً، أبداً) . ومن أجل التأكد من مدى وضوح فقرات المقياس، وتعليماته ، وبدائله ووضوح لغته إضافة إلى حساب الوقت المستغرق للإجابة عليه ، طُبق هذا المقياس على عينة عشوائية مكونة من (40) طالب وطالبة من طلاب المرحلة الثانوية، وطُلبَ منهم إبداء ملاحظاتهم حول وضوح الفقرات وصياغتها وطريقة الإجابة عليها وفيما إذا كانت هناك فقرات غير مفهومة ، وتبين من خلال هذا التطبيق أن تعليمات المقياس وفقراته كانت واضحة وليس هناك حاجة لتعديلها ، وكان مدى الوقت المستغرق للإجابة يتراوح بين (٩-١٥) دقيقة .

التحليل الإحصائي لفقرات المقياس:

يُعد تحليل الفقرات إحصائياً من المتطلبات الأساسية لبناء المقاييس النفسية كون التحليل المنطقي قد لا يكشف عن صلاحيتها أو صدقها بالشكل الدقيق (الزاملي،54:2017) ، وفي هذا الصدد يرى المختصون في مجال القياس النفسي أن أسلوبي المجموعتين الطرفيتين وعلاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس، إجرائيين مناسبين في إجراء التحليل الإحصائي .

أ.المجموعتين الطرفيتين (الإتساق الخارجي):

تعد القوة التمييزية للفقرات إحدى خصائص القياس النفسي للحكم على إمكانية كل فقرة من فقرات المقياس في قياس السمة المراد قياسها ، كما تعد من الجوانب المهمة في إجراء التحليل الإحصائي لقدرتها على توضيح الفروق الفردية بين الأفراد موضوع البحث للتمييز بين درجات أولئك الأفراد الذين يحصلون على درجات عالية عن الذين يحصلون على درجات منخفضة (عبدالرحمن،85:1998).

ولغرض حساب القوة التميزية لكل فقرة من فقرات مقياس مقاومة الإقناع تم تطبيق المقياس على عينة البحث البالغة (٦٠٠) طالب وطالبة وبعد تصحيح إجابات الطلبة وحساب الدرجة الكلية لكل استمارة وترتيبها تنازلياً تم إختيار نسبة(27%) من الاستمارات الحاصلة على أعلى الدرجات وسميت بالمجموعة العليا وبلغ عدد استماراتها (١٦٢) استمارة تراوحت درجاتها من (٨٧-٧٢) وإختيار نسبة (27%) من الاستمارات الحاصلة على أقل الدرجات وبلغ عددها (١٦٢) استمارة أيضاً وسميت بالمجموعة الدنيا وتراوحت درجاتها من (٦٣-٣٨) وذلك بهدف تحديد مجموعتين تتصفان بأكبر حجم وأقصى تباين ممكنين (الزوبعي وآخرون ، ١٩٨١ :٧٤) .

بعد إستخراج الوسط الحسابي والإنحراف المعياري لكل فقرة في المجوعتين العليا والدنيا استُعمل الاختبار التائي (t-test) لعينتين مستقلتين لإختبار دلالة الفروق بين اوساط المجموعتين العليا والدنيا وبهذا الإجراء ظهر ان القيمة التائية المحسوبة لجميع الفقرات هي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة(1.96) عند درجة حرية (٣٢٢) وبمستوى دلالة (0.05) ، باستثناء الفقرتين (٩) ، (١٦) وجدول (٢) يُبين ذلك.

جدول (٢)

تمييز فقرات مقياس مقاومة الإقناع بأسلوب المجموعتين الطرفتيين

الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	مستوى الدلالة(0.05)
	الوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	الوسط الحسابي	الإنحراف المعياري		
1	3.1111	0.89165	2.3210	0.89619	7.955	دالة
2	3.6111	0.79008	2.4815	1.17543	10.152	دالة
3	2.4815	1.14871	1.6420	0.90284	7.313	دالة
4	3.3827	0.94004	2.2901	1.12940	9.464	دالة
5	2.7716	1.18098	2.1173	1.08282	5.198	دالة

6	3.3333	1.06322	2.3580	1.20875	7.711	دالة
7	3.2654	0.80982	2.3827	0.90640	9.243	دالة
8	3.6173	0.67920	2.5185	1.02286	11.390	دالة
9	3.1111	1.06904	3.0062	0.94899	0.934	غير دالة
10	3.4506	0.83445	2.4877	1.02901	9.251	دالة
11	2.8519	0.96022	2.3704	0.90471	4.645	دالة
12	3.4198	0.92400	2.1790	1.12512	10.847	دالة
13	3.2469	0.95268	2.6975	0.98491	5.103	دالة
14	3.2963	0.85530	2.5062	1.02906	7.516	دالة
15	3.1296	0.96613	2.4630	0.91325	6.383	دالة
16	2.4198	1.10182	2.3086	0.97982	0.959	غير دالة
17	3.6975	0.67878	2.6420	1.14000	10.126	دالة
18	2.7531	1.14784	2.4136	1.15099	2.658	دالة
١٩	3.3025	0.91969	2.4444	1.00927	7.998	دالة
٢٠	2.5123	1.06288	2.1222	1.00310	1.982	دالة
٢١	3.7284	0.57941	2.9136	1.09428	8.376	دالة
٢٢	2.6914	1.21217	2.3086	1.09932	2.977	دالة
٢٣	3.5988	0.71766	2.8765	1.02615	7.341	دالة
٢٤	3.2284	1.01709	2.3704	1.03293	7.534	دالة

ب. علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس:

في هذا الأسلوب يتم حساب معامل الإرتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للمقياس ويُعد هذا الأسلوب مؤشراً لتجانس فقرات المقياس (مراد وسليمان،325:2005) ، وباستعمال معامل إرتباط بيرسون تبين أن جميع معاملات الإرتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (٥٩٨) باستثناء الفقرتين (٩) ،(١٦) لحذفهما بالأسلوب السابق، وجدول (٣) يُبين ذلك.

جدول (٣)

معاملات إرتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس

الفقرة	معامل الإرتباط	الفقرة	معامل الإرتباط	الفقرة	معامل الإرتباط
١	0.410	٩	حذفت بالتمييز	١٧	0.479
٢	0.496	١٠	0.453	١٨	0.159
٣	0.332	١١	0.253	١٩	0.356
٤	0.461	١٢	0.465	٢٠	0.124
٥	0.293	١٣	0.297	٢١	0.401
٦	0.409	١٤	0.402	٢٢	0.152
٧	0.422	١٥	0.303	٢٣	0.366
٨	0.516	١٦	حذفت بالتمييز	٢٤	0.387

ج. علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمجال:

يُعد إرتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمجال أحدى المحكات التي يمكن الاعتماد عليها في الحكم على مدى صدق الفقرات ، إذ أنها دليل يشير إلى أن الفقرة تقيس المفهوم نفسه الذي تقيسه الدرجة الكلية للمجال ، وفي ضوء هذا المؤشر يتم الإبقاء على الفقرات ، ولأجل ذلك استخدم الباحثان معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الإرتباطية بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمجالها وأظهرت النتائج أن جميع معاملات الإرتباط دالة عند القيمة الحرجة البالغة (0.088) ومستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (598)، وجدول(٤) يُبين ذلك .

جدول (٤)

معاملات إرتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمجالها

التجنب		الإعتراض		المعالجة المتحيزة		التمكين	
ت	معامل الإرتباط	ت	معامل الإرتباط	ت	معامل الإرتباط	ت	معامل الإرتباط
١	0.338	١	0.381	١	0.228	١	0.320
٢	0.452	٢	0.447	٢	0.250	٢	0.261
٣	0.342	٣	حذفت بالأسلوب السابق	٣	0.244	٣	0.271
٤	0.418	٤	0.409	٤	حذفت بالأسلوب السابق	٤	0.296
٥	0.289	٥	0.222	٥	0.291	٥	0.359
٦	0.393	٦	0.361	٦	0.279	٦	0.292

على وفق الاجراءات السابقة أصبح مقياس مقاومة الإقناع مكوناً من (22) فقرة .

التحليل العاملي التوكيدي Factor Analysis Confirmatory :

يتطلب هذا النوع من التحليل العاملي تحديد الباحث لنموذجه النظري العاملي بدقة – بمعنى– ان يحدد قبل إجراء التحليل العاملي اعتماداً على إطاره النظري للمفهوم الأبعاد الآتية للنموذج العاملي :

أ. نوع النموذج العاملي بما في ذلك عدد العوامل : هل النموذج العاملي أحادي اوثنائي أو متعدد العوامل ؟

ب. تحديد المتغيرات المقاسة (سواء أكانت فقرات أم مقاييس فرعية) اذ تقيس كل عامل من العوامل المفترضة .

ج. تحديد أخطاء القياس ، وهي بقية التباين الذي لم يقو العامل على تفسيره بالنسبة لكل مؤشر من مؤشراته المقاسة (تيغزة ،٢٠١٢: ١٧٩-١٨٠) .

و لغرض التأكد من أن هذه الفقرات الـ (22) تقيس متغيراً واحداً متعدد المجالات وليس عوامل مستقلة فان مؤشرات جودة المطابقة تشير إلى قياس الفقرات متغير واحد اذ ان قيمها كانت ضمن قيم القطع المحددة لها (Costello & Osborne,2005: 7) ، وجدول (٥) يُبين ذلك .

جدول (٥)

مؤشرات جودة المطابقة لمقياس مقاومة الإقناع

ت	المؤشرات	قيمة المؤشر	درجة القطع
١	النسبة بين قيم x^2 ودرجات الحرية df	1.988	اقل من (٥)
٢	جذر متوسط مربع الخطأ التقريبي (RMSEA)	0.041	بين ٠.٠٥ – ٠.٠٨
٣	مؤشر حسن المطابقة (GFI)	0.940	بين صفر– ١
٤	مؤشر حسن المطابقة المعدل (AGFI)	0.925	بين صفر – ١

بهذا الإجراء بقيَّ مقياس مقاومة الإقناع يتكون من (٢٢) فقرة .

الصدق والثبات:

أ. الصدق:

يُعد الصدق من المفاهيم الواسعة ويعني أن المقياس يقيس ما وضع لقياسه ، فالمقياس الصادق يقيس الوظيفة التي صمم لقياسها ولا يقيس أشياء أخرى (ملحم، ٢٠٠٠: ٢٨٧) ، وقد جرى التحقق من وجود مؤشراتٍ لصدق المقياس الحالي بأسلوبين، هما :

– الصدق الظاهري :

يتمثل هذا النوع من الصدق بالحكم ظاهرياً على المقياس و فقراته وكيفية صياغتها ومدى وضوحها ويتم تحقق من هذا الصدق عن طريق حكم بعض المختصين على كل فقرة من فقرات المقياس للسمة المراد قياسها ويمكن اعتماد درجة الحكم بالتوافق بين تقديرات مجموعة من المحكمين (مجيد،104:2014) ، وقد تحقق الصدق الظاهري لمقياس مقاومة الإقناع بعد عرضه على السادة المحكمين والأخذ بآرائهم حول صلاحية فقرات المقياس وبدائله وتعليماته .

– صدق البناء :

تم التأكد من صدق البناء لمقياس مقاومة الاقناع من خلال :

- المجموعتين الطرفيتين .
- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس .

- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمجالها .
- التحليل العاملي التوكيدي .

ب. الثبات :

يُعدَ ثبات المقياس من خصائص المقاييس النفسية الجيدة التي يجب التحقق منها قبل تطبيقه، ويُراد به الاتساق والدقة في أداء الأفراد (عودة، ٢٠٠٥:٤٢٩). وتم التحقق من ثبات مقياس مقاومة الإقناع بطريقتين:

الأولى: الاختبار وإعادة الاختبار (الاتساق الخارجي)، حيث يُطبق المقياس على مجموعة من الأفراد ثم يُعاد تطبيقه عليهم بعد مدة زمنية، ثم يُستخرج معامل الارتباط بين التطبيقين (Anastasi,1976:115). وتم تطبيقه على عينة من (٥٠) طالبًا وطالبة، وبعد أسبوعين، بلغ معامل الثبات (٠.٨١) وهو مقبول علميًا، إذ إن مربعه أكثر من (٠.٥٠).

الثانية: ألفا كرونباخ (الاتساق الداخلي)، وتعتمد على تقسيم المقياس إلى أجزاء وفحص تجانس إجابات الأفراد على الفقرات (ميخائيل، ٢٠١٦:٢١٨). وبتطبيقها على (٦٠٠) طالب وطالبة بلغ معامل الثبات (٠.٧٢)، وهو كذلك معامل مقبول لأغراض البحث العلمي.

تصحيح المقياس :

وضعت بدائل الإجابة عن فقرات مقياس مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية على وفق أسلوب(ليكرت) ؛ كون هذا الأسلوب يكون فيه معامل الثبات جيداً (باتشيرجي،139:2015)، عليه وضعت لفقرات المقياس بدائل رباعية وهي:(دائماً ، غالباً ، أحياناً، أبداً)، وحين تكون إجابة الطالب على الفقرات الإيجابية بـ(دائماً) تعطى له أربع درجات ، وفي حالة إجابته على البديل (أبداً) تعطى له درجة واحدة ، وفي حالة إجابته على الفقرات العكسية بـ (دائماً) تعطى له درجة واحدة وإذا اجاب على البديل(أبداً) تعطى له أربع درجات .

التطبيق النهائي :

بعد إنتهاء إجراءات إعداد مقياس مقاومة الإقناع و إستخراج خصائص القياس النفسي له من صدق و ثبات ، تم تطبيق المقياس بصورته النهائية على عينة البحث البالغة (٦٠٠) طالب وطالبة من طلبة المرحلة الثانوية لإستخراج النتائج .

نتائج البحث ومناقشتها :

الهدف الاول: تعرف مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية.

أظهرت المعالجات الإحصائية أن الوسط الحسابي لدرجات الطلبة على مقياس مقاومة الإقناع بلغ (62.290) و بإنحراف معياري قدره (7.337) فيما بلغ الوسط الفرضي[١] (55) وعند مقارنة الوسط الحسابي لإجابات الطلبة بالوسط الفرضي للمقياس ، وإختبار الفرق بينهما باستعمال الإختبار التائي لعينة واحدة تبين أن القيمة التائية المحسوبة (24.337) أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (1.96) ولصالح الوسط الفرضي عند مستوى دلالة (0.05) و بدرجة حرية (٥٩٩) ، مما يُشير إلى ان الطلبة لديهم مقاومة للإقناع ، و جدول (٦) يُبين ذلك.

جدول(٦)

دلالة الفرق بين الوسطين الحسابي و الفرضي على مقياس مقاومة الإقناع

عدد الطلبة	الوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	الوسط الفرضي	درجة الحرية	القيمة التائية المحسوبة	القيمة التائية الجدولية	مستوى الدلالة 0.05
600	62.290	7.337	55	599	24.337	1.96	دالة

يمكن للباحثان تفسير هذه النتيجة في ضوء النظرية المتبناة بأن الفئة العمرية المستهدفة في هذه الدراسة هي فئة المراهقين في المرحلة الثانوية التي تتميز بالعديد من التقلبات الفكرية والسلوكية تفرضها وجود التغيرات البيولوجية لهذه المرحلة العمرية وتقلبات نفسية يمكن ملاحظتها، فالتمسك بالرأي والسعي نحوالاستقلالية وعدم مجاراة الآخرين من أهم أعراض هذه المرحلة (السعدي ،٢٠٢٤: ٢) . وكذلك لديهم العديد من المواقف والقناعات الشخصية المهمة وعندما يدركوا أن هناك محاولة للتأثير على هذه المواقف والقناعات يقوموا بتنشيط آليات الدفاع النفسي التي تسهم في رفض الرسالة الإقناعية ، لذلك من أهم الأسباب التي تجعل الأفراد يترددون في تغيير مواقفهم هي انهم يقاومون الإقناع من خلال تأكيد الذات والأفراد الذين يستخدمون هذا الأسلوب يذكرون أنفسهم بأن لاشيء يمكن أن يغير مواقفهم أو سلوكهم لانهم واثقون منها وهذا ما أكدته دراسة زويرينك جاكس وكاميرون(2003) Zuwerink Jacks & Cameron و دراسة ليري و باومايستر (Leary &

[١] الوسط الفرضي = مجموع أوزان البدائل/عددها × عدد الفقرات.

Baumeister (2000 يقاوم الأفراد الإقناع من خلال تأكيد مواقفهم (التأكيد الذاتي) فالأفراد الذين يتمتعون بتقدير عالٍ لذواتهم يكونون واثقين بشكل كبير من آرائهم الخاصة وبالتالي أقل عرضة لتغيير مواقفهم وسلوكهم عند التعرض لرسالة مقنعة (Fransen et al., 2015: 4) .

الهدف الثاني: دلالة الفروق الإحصائية في مقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية على وفق متغيري الجنس (الذكور، الإناث) و التخصص الدراسي (العلمي ، الأدبي) .

لغرض تعرف دلالة الفروق الإحصائية بين أوساط درجات الطلبة على مقياس مقاومة الإقناع وفق متغيري الجنس (الذكور، الإناث) والتخصص(العلمي ، الأدبي) ، تم إستخراج الأوساط الحسابية والإنحرافات المعيارية ، ثم استعمل الباحثان تحليل التباين الثنائي عند مستوى دلالة (0.05) وجدول(٧) يبين ذلك.

جدول (٧)

دلالة الفروق في مقاومة الإقناع على وفق متغيري الجنس و والتخصص الدراسي

مصدر التباين	مجموع المربعات S-S	درجة الحرية D-F	متوسط المربعات M-S	القيمة الفائية F	القيمة الجدولية	مستوى الدلالة S-g
الجنس	2.541	1	2.541	0.047	3.84	0.05
التخصص	77.893	1	77.893	1.453		
تفاعل (الجنس x التخصص)	54.222	1	54.222	1.012		
الخطأ	31940.712	596	53.592			
الكلي	2360274.000	600				

تبين النتائج في جدول(٧) ما يأتي:

أ-الفرق على وفق متغير الجنس (الذكور، الإناث):

إنّ الفرق بين الطلبة الذكور والإناث على مقياس مقاومة الإقناع غير دال إحصائياً عندما نقارن القيمة الفائية المحسوبة البالغة(0.047) بالقيمة الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (٥٩٩,١)، ويمكن تفسير هذه النتيجة بأن الطلبة من (الذكور والإناث) يعيشون مناخاً دراسياً متشابهاً ويمرون بخبرات دراسية واحدة ، وأن مقاومة الإقناع ربما تكون صفة نفسية عقلية عامة لا تتأثر كثيراً بالجنس سواء كان

(ذكر أو أنثى) بل يرى جونسون وآخرون (2018) Johnson et al, أنها تتأثر بمجموعة من الأسس المفاهيمية التي تؤثر في حدوث عملية الإقناع أو مقاومة الإقناع لدى الأفراد ومن هذه المفاهيم الوعي بالنية الإقناعية ، التقييم النقدي للمعلومات ، التأثير العاطفي والتحفيز الداخلي ، الثقة بالنفس ، واخيراً التكيف مع الضغوط الإجتماعية (Johnson et al., 2018 : 557).

ب-الفرق على وفق التخصص الدراسي(العلمي ، الأدبي):

إنّ الفرق بين الطلبة في كلا التخصصين العلمي والأدبي على مقياس مقاومة الإقناع غير دال احصائياً عندما نقارن القيمة الفائية المحسوبة البالغة (1.453) بالقيمة الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (٥٩٩,١)، ويمكن تفسير هذه النتيجة إلى أن مقاومة الإقناع لا تتأثر بشكل أساسي بالتخصص الدراسي (العلمي ، الأدبي) بل ترتبط بعدة عوامل نفسية واجتماعية وثقافية تتفاعل فيما بينها لتشكل منظومة متكاملة تؤثر على استجابة الفرد لمحاولات التأثير الخارجي (التميمي، ٢٠١٨: ٣٣) ومن تلك العوامل : الخصائص النفسية والشخصية ، والتأثيرات الاجتماعية والثقافية ، ودور الاسرة والمدرسة فهما البيئتين الرئيسيتين اللتين تمارسان دوراً أساسياً في تشكيل القدرة على مقاومة الإقناع (عصفور، ٢٠٠٨ :٥) .

ويبدو أن البيئة التربوية والاجتماعية التي ينتمي اليها الطلبة أسهمت في تنمية مستويات متقاربة من مقاومة الإقناع بغض النظر عن اختلاف تخصصاتهم لذا لم تظهر فروق ذات دلالة إحصائية بين طلبة الفرعين (العلمي والادبي) في مستوى مقاومة الإقناع .

ج-تفاعل الجنس والتخصص الدراسي :

إنّ الفروق بين الطلبة الذكور والإناث في كلا التخصصين العلمي والأدبي غير دالة إحصائياً عندما نقارن الفائية المحسوبة البالغة(1.012) بالقيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (٥٩٩,١)، وبذلك لم يظهر تفاعلاً للجنس والتخصص الدراسي في التأثير بمقاومة الإقناع لدى طلبة المرحلة الثانوية .

التوصيات:

- تدريب المرشدين التربويين لتمكينهم من رصد سلوكيات مقاومة الاقناع المفرطة لدى الطلبة والعمل على معالجتها من خلال جلسات ارشادية فردية أو جماعية .

- ضرورة توعية الطلبة ومساعدتهم على فهم طبيعة الرسائل التي يتلقونها والتمييز بين الإقناع المبني على الدليل والإقناع الذي يعتمد على التأثير العاطفي أو المعلومات الخاطئة والمضللة .

المقترحات:

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

- إجراء دراسة استطلاعية حول مستوى مقاومة الإقناع في ضوء استخدام شبكات التواصل الاجتماعي.

المراجع:

- باتشيرجي، أنوال(2015):***بحوث العلوم الاجتماعية المبادئ والمناهج والممارسات***، ترجمة، خالد بن ناصر ال حيان، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان– الاردن.
- التميمي، أحمد لعيبي. (٢٠١٨) : أثر تصميم تعليمي وفقًا لاستراتيجيات التفكير المتشعب في تحصيل طلاب الأول المتوسط لمادة العلوم. ***مجلة البحوث التربوية والنفسية***، ٥٧ (٥)، ٤٥٢–٤٧٩.
- تيغزة ، محمد بوزيان(2012): ***التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي – مفاهيمهما ومنهجيتهما***– ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ، عمان – الأردن.
- الزاملي، علي حسين هاشم(2017): ***بناء وتقنين المقياس النفسية***، دار الكتب والوثائق بغداد– العراق.
- الشربيني، زكريا وصادق ، يسرية والقرني، محمد سالم محمد ومطحنة، السيد خالد(2013): ***مناهج البحث في العلوم التربوية والنفسية والاجتماعية***، مكتبة الشقري، الرياض– السعودية.
- عبدالرحمن، سعد (1998): ***القياس النفسي– النظرية والتطبيق***، دار الفكر العربي، بيروت– لبنان.
- عصفور، إيمان حسنين. (٢٠٠٨) : برنامج مقترح لتنمية عادات العقل والوعي بها للطالبات المعلمات شعبة الفلسفة والاجتماع. ***الجمعية التربوية للدراسات الاجتماعية***، ١٠ ، ١٦٠–١٦٥.
- عودة، احمد(2005): ***القياس والتقويم في العملية التدريسية***، دار الأمل للنشر، الأردن.
- الفتلاوي، علي شاكر .(٢٠٠٨) : ***مدخل إلى سيكولوجية الزمن*** (ط١). مطبعة برهان، بغداد .
- مجيد، سوسن شاكر(2014): ***أسس بناء الاختبارات والمقاييس النفسية والتربوية***،الناشر مركز ديبونو لتعليم التفكير، عمان – الاردن.
- مخائيل، امطانيوس نايف(2016): ***بناء الاختبارات والمقاييس النفسية والتربوية وتقنيتها***، دار الإعصار العلمي للنشر والتوزيع، عمان– الاردن.
- مراد، صلاح أحمد وسليمان، أمين علي(2005): ***الاختبارات والمقاييس في العلوم النفسية والتربوية خطوات إعدادها وخصائصها***، دار الكتاب الحديث، الكويت.
- ملحم، سامي محمد(2012):***القياس والتقويم في التربية وعلم النفس***، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان– الاردن.

- Ahluwalia, R. (2000). Examination of psychological processes underlying resistance to persuasion. ***Journal of Consumer Research, 27***, 217–232. https://doi.org/10.1086/314321
- Albarracín, D., & Karan, A. (2022). ***Resistance to persuasion***. **In** ***Oxford Research Encyclopedia of Psychology***. Oxford University Press.
- Anastasi, A. (1976): ***Psychological Testing***, New York, Macmillan.
- Bandura, A (1997) :Sources of Leadership Self – Efficacy: follower feedbackand group performance out comes. ***International Journal of Business Research***, Nov , 2007 by Lei wang.
- Brodin, K. (2007). ***Consuming the commercial break: An ethnographic study of the potential audiences for television advertising*** (Doctoral dissertation). Stockholm School of Economics.
- Farte, G.-I. (2019). How to cope with resistance to persuasion. ***Argumentum: Journal of the Seminar of Discursive Logic, Argumentation Theory and Rhetoric***, *17*(2), 57–70.
- Fransen, M. L., Smit, E. G., & Verlegh, P. W. J. (2015). Strategies and motives for resistance to persuasion: An integrative framework. ***Frontiers in Psychology***, *6*, Article 1201. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01201
- Johnson, B. T., Wolf, L. J., Maio, G. R., & Smith-McLallen, A. (2018). Communication-induced persuasion or resistance: Processes and effects of who says what to whom. In D. Albarracín & B. T. Johnson (Eds.), ***The handbook of attitudes, Volume 1: Basic principles*** (pp. 557–601). Routledge.
- Knowles, E. S., & Linn, J. A. (Eds.). (2004). ***Resistance and persuasion***. Lawrence Erlbaum Associates.
- Laran, J., Dalton, A. N., & Andrade, E. B. (2011). The curious case of behavioral backlash: Why brands produce priming effects and slogans produce reverse priming effects. ***Journal of Consumer Research***, *37*, 999–1014.
- Marieke ,F. L., Smit, E. G., & Verlegh, P. W. J. (2015). Strategies and motives for resistance to persuasion: An integrative framework. ***Frontiers in Psychology, 6***, Article 1201.
- Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (2001). ***Age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion***. Henry Holt and Company.
- Shepperd, J. A., Klein, W. M. P., Waters, E. A., & Weinstein, N. D. (2013). Taking stock of unrealistic optimism. ***Perspectives on Psychological Science***, *8*, 395–411.

- Silvia, P. J. (2006). Reactance and the dynamics of disagreement: Multiple paths from threatened freedom to resistance to persuasion. ***European Journal of Social Psychology***, *36*(5), 673–685.
- Smith, S. M., Fabrigar, L. R., & Norris, M. E. (2008). Reflecting on six decades of selective exposure research: Progress, challenges, and opportunities. ***Social and Personality Psychology Compass***, *2*(1), 464–493.
- Steindl, C., Jonas, E., Sittenthaler, S., Traut-Mattausch, E., & Greenberg, J. (2015). Understanding psychological reactance: New developments and findings.***Zeitschrift für Psychologie, 223***(4), 205–214.
- Tian, Y., Shi, W., Li, C., & Yu, Z. (2020). Understanding user resistance strategies in persuasive conversations. ***Findings of the Association for Computational Linguistics: EMNLP 2020, 4794–4798***.
- 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.
- Wegener, D. T., Petty, R. E., Smoak, N. D., & Fabrigar, L. R. (2004). Multiple routes to resisting attitude change. In E. S. Knowles & J. A. Linn (Eds.), ***Resistance and persuasion*** (pp. 23–38). Lawrence Erlbaum Associates.