الإقناع الاجتماعي وعلاقته بالتردد المهني لدى طلبة الجامعة

م.د.محمود شاكر عبد الرزاق
م.د.هاشم فرحان خنجر
الجامعة المستنصرية / كلية التربية

مستخلص البحث:

يحدث الإقناع الاجتماعي ضمن رسائل قصدية يبدأها المتصل آملاً في التأثير على المتلقي والإقناع الاجتماعي يمارس على الافراد من خلال التعليقات أو الأنموذجات السلوكية، ويعتمد تأثير إلى درجة كبيرة على خبرة مصادر الإقناع ومصداقيتها، والتردد المهني يكون الفرد فيه غير قادر على اتخاذ قرار يتعلق بالمهنة، وتعد عملية اختيار المهنة مهمة جدا بحيث تؤثر في مستقبل الطلبة كونها تلبي حاجاتهم وميولهم، وقد استهدف البحث الحالي التعرف على الإقناع الاجتماعي والتردد المهني لدى طلبة الجامعة، فضلاً عن إيجاد الفروق في الإقناع الاجتماعي والتردد المهني وكذلك العلاقة بينهما على وفق متغيري الذكور والإناث والتخصص العلمي والإنساني وقد اقتصر البحث الحالي على عينة من طلبة الجامعة المستنصرية (كلية الآداب وكلية العلوم) وكانت عينة التطبيق متكونة من (100) طالب وطالبة، أما الأداة المستخدمة فقد تبنى الباحثان مقياس الإقناع الاجتماعي (العكيلي، 2010) وكذلك تبنى الباحثان مقياس التردد المهني (ثابت، 2009) وتم عرضهما على مجموعة من الأساتذة المحكمين لبيان صلاحيتهما لطلبة الجامعة وبعد تطبيق المقياسين، أظهرت النتائج للبحث أن طلبة الجامعة يتمتعون بالإقناع الاجتماعي وأن العينة لديها تردد مهني وأظهرت النتائج أيضاً أنه لا يوجد فروق بين الذكور والإناث والتخصص العلمي والإنساني لمتغيري البحث. وقد خرج البحث بمجموعة من التوصيات والمقترحات.

مشكلة البحث :

ان المجتمعات الإنسانية من خلال خبراتها المتنوعة تنتقي أفضل الخبرات، حوتسعى إلى تعزيزها وتوظيفها في أنشطتها فتحقق بواسطتها اختصاراً في الجهد والوقت وضماناً للنتائج ، وان أفضل ما توصلت اليه المجتمعات هو بلورتها لقيم معينة ترتبط كل قيمة في المجال الذي تبلورت فيه لكي تصبح قوة فاعلة في تنظيم سلوكيات الافراد ،وان تماسك أي مجتمع لا يأتي الا عن طريق الاهتمام بالثروة البشرية وتنميتها والعناية بها فضلاً عن عملية التنشئة الاجتماعية الخاصة بالمجتمع والتي تتم عن عمليات التربية التي تمارسها الأسرة والمدرسة .

والإقناع الاجتماعي ظاهرة انسانية تكتسب اهمية في حياة الناس كونها عامل اساس في تولد القناعة بحتمية الرقي والنمو المعرفي والتقدم الحضاري اولاً كونه احدى وظائف الأتصال بين الأفراد والمجتمعات ثانياً،فنحن لا يمكن ان نتصور الحياة خالية من مفهوم الإقناع الاجتماعي اذ اننا نمارس الإقناع في حياتنا اليومية، فبممارسة الأستاذ مع طلبته والبائع مع المتبضع ،والطبيب لاقناع المريض والمرشد لأقناع المسترشد بايجاد حل مناسب لمشكلته ويساعد الإقناع الاجتماعي على مساعدة الأفراد على مواجهة ضعف الثقة بالنفس (القرة غولي والعكيلي ،2010، 209 -216).

والإقناع الاجتماعي يحدث ضمن رسائل قصدية يبدأها المتصل اصلاً في التأثير على المتلقي والمهم أنك ضمنت كل محاولة تأثير ممكنة تحت عنوان الإقناع ،ويحسب كل اتصال كأنه اقناع (*perloff, 2003 p.10*).

والإقناع الاجتماعي تأثير يمارس على الافراد (من خلال التعليقات أو الانموذجات السلوكية) ويعتمد تأثير الإقناع إلى درجة كبيرة على خبرة مصادر الإقناع ومصداقيتها أو يكون الاقناع اللفظي داخلياً حيث يأخذ صيغة الحديث الايجابي مع الذات (*Bandura,1995,125*).

لذلك فأن التردد المهني يكون الفرد فيه غير قادر على اتخاذ قرار يتعلق بالمهنة، وتعد عملية اختيار مهنة خطوة تؤثر في الطلبة كونها تلبي حاجاتهم وميولهم وتؤثر في نوعية حياتهم (*Guay & others, 2006, p235*)

ويعد التردد المهني في اتخاذ القرار لدى الطلبة حول المهن والأختصاصات الدراسية مركز إهتمام الدراسات والبحوث لفترة طويلة من الزمن وان المشكلات التي يواجهها طلبة الجامعة في اختيار تخصص دراسي ومن ثم مهنة مناسبة هي من اكثر المشكلات شيوعاً لديهم،

ويبقى التردد المهني لدى طلبة الجامعة قضية مهمة للباحثين في مجال الارشاد المهني (ثابت،2009، ص2).

وقد أوضحت نتائج بعض الدراسات ان طلبة الجامعة لديهم مشكلات في اختياراتهم المهنية كدراسة اجرتها وزارة التخطيط في العراق (1977) وان الطلبة الجامعيين من المقبولين في اختصاصات مختلفة تتوفر لديهم معلومات عن مستقبلهم المهني (الراوي،1996،ص2).

ويرى هورنك ان الطلبة يتنصلون عن مسؤولية اتخاذ القرارات المهنية بذلك يبدؤن دورة من التردد ويرمونها فيبررون انهم غير مسؤولين عن قراراتهم المهنية نتيجة عدم التركيز وأيقاع اللوم على الأخرين والأعتماد على دليل خارجي لذلك نراهم يتحملون ثمناً غالياً لعدم تحملهم مسؤولية مهنتهم واختياراتهم لقراراتهم الخاطئة لقاء سلوكهم هذا المنهزم امام الذات (*Hornak f Gillingham, 1981, p.253*) وارتبط التردد المهني بالبنى الواقعة ضمن الفرد نفسه وعلى سبيل المثال سمات الشخصية ،والنزعة إلى الكمال لدى الفرد والوعي بالذات والخوف من الالتزام ،وقد ارتبطت ارتباطاً ايجابياً بالتردد المهني ،في حين ارتبط الاسلوب العقلاني واتخاذ القرار واعتقادات فاعلية الذات ومستوى هوية الأنا ارتباطاً سلبياً بالتردد المهني وارتبطت التفاعلات الإيجابية مع الأسرة والأقران سلباً بالتردد المهني (*Guay f others, 2003, p. 165-168*)

ويهتم الإرشاد المهني بأعداد الفرد إعداداً كافياً يساعده على اتخاذ القرارات الخاصة نحو مستقبله المهني باختيار مهنة المستقبل ويتم تحقيق ذلك عن طريق تقديم معلومات كافية المسترشد عن نفسه وعن مجالات العمل المختلفة التي تلائمه، وقيام لفرد بالموائمة بين قدراته واهتماماته وميوله وحاجة المجتمع وتعد الدافعية احد العوامل المؤثرة في اختيار الفرد المهني لان العمل عادة يحقق اشباع حاجات ودوافع ونزعات الفرد كما يعمل على تحقيق اهدافه ،فالفرد يختار المهنة التي تشبع دوافعه الأنسانية وعند الأختيار يقوم بالموازنة بين دوافعه وامكاناته العقلية والأجتماعية والأقتصادية (ابو عيطة،2002،ص272).

وقد تحسس الباحثان بمشكلة البحث من خلال توجدهم في الحرم الجامعي كونهم تدريسيين في الجامعة وكذلك من خلال الوحدات الأرشادية في الكليات وكذلك تناول الدراسات السابقة بوجود الإقناع الاجتماعي وكذلك التردد المهني لدى طلبة الجامعة لذلك ارتئا الباحثان لمعرفة العلاقة الأرتباطية بين المتغيرين من خلال هذا البحث.

اهمية البحث والحاجة إليه:

يكتسب الإقناع الاجتماعي اهمية في حياة الناس كونه عامل اساس في توليد القناعة لحتمية الرقي والنمو المعرفي والإقناع نحو مهنة معينة وكونه احدى وظائف الأتصال بين الأفراد والمجتمعات ،فلا نتصور ان الحياة خالية من مفهوم الإقناع ،اذ اننا نمارس في حياتنا اليومية كقيام الوالد بأقناع أبناءه بأهمية مواصلة دراستهم كأقناع الأصدقاء فيما بينهم بأختيار مهنة معينة

وان الإقناع الاجتماعي يتضمن محاولة قصدية للتأثير على شخص أخر،والمقنع يجب ان ينوي تغيرموقف او سلوك او أختيار مهنة ،وان النقطة الرئيسية هي ان الإقناع يمثل محاولة واعية للتأثير على الطرف الأخر وانها نوع من التأثير الاجتماعي والتأثير الاجتماعي هو عملية عامة اذ يتغير فيها سلوك او اختيار شخص محدد عندما يتلقى أفعال عن دلائل او رسائل الإقناع يحدث ضمن سياق رسائل قصدية يبدأها المتصل أملاً في التأثير على المتلقي (*perloff, 2003,p:10*) ويوصف اختيار مهنة ما بأنها واحد من أهم القرارات التي يستخدمها الشخص في حياته ،فعدم القدرة على اتخاذ قرار مناسب يمكن أن يؤدي إلى معاناة أناس غير قادرين على اتخاذ قرار مناسب (ثابت ،2009 ،ص4). ولقد اشار(*Guay,2003*) وزملائه 1) كيفية أرتباط العوامل الشخصية بالتردد المهني أذ ان الخبرات مع الوالدين والأقران يرتبط بالتردد المهني من خلال فاعلية الذات المدرك والأستقلال المدرك بوجه خاص ،ويعزز الوالدين والأقران الداعمين للاستقلال بتوفر الخبرات المناسبة وتزويد الأفراد بالمعلومات ،وتنمية مستوى الثقة فيما يتعلق بصنع القرار المهني (*Guay,2003,p.172*)

وان الشعور بالأمن الذي يحرزه الفرد يعزز جوانب من النمو المهني ومنها صنع القرار بأختيار مهنة ما ويسهل التعلق الأ من نمو هوية الأنا التي ارتبطت من الناحية النظرية بالنمو المهني (*Woodro,2006,p.9*)

وتشير كثير من الدراسات في النمو المهني مثل دراسة الراوي (1996) ودراسة ثابت (2009) ان الأفراد عند تقدمهم في السن بأنهم يميلون إلى ان يكون إلى ان يكونوا أكثر معرفة بأنفسهم وعالم المهن ،وتتجلى اهمية البحث الحالي بما يأتي :

1-الاهمية النظرية من خلال تسليط الضوء على متغيري الإقناع الاجتماعي والتردد المهني اللذان تم تناولهما بصورة قليلة على صد علم الباحثان على الرغم من أهميتهما كونها جزءاً من تكامل الشخصية التي تعد هدفاً من أهداف الأرشاد

2- فضلاً عن أهمية طلبة الجامعة كونهم جيل المستقبل الذين يعتمد عليهم في بناء الوطن ومستقبله

أهداف البحث :

يستهدف البحث الحالي:

1-التعرف على الإقناع الاجتماعي لدى طلبة الجامعة

2- التعرف على الفروق ذات الدلالة المعنوية بالإقناع الاجتماعي طلبة الجامعة على وفق متغيري أ-النوع (ذكور- أناث) ب- التخصص (علمي- انساني)

3- التعرف على التردد المهني لدى طلبة الجامعة

4- التعرف على الفروق ذات الدلالة المعنوية بالتردد المهني لدى طلبة الجامعة على وفق متغيري أ- النوع (ذكور-أناث) ب- التخصص (علمي- انساني)

5- طبيعة العلاقة بين متغيري الإقناع الاجتماعي والتردد المنهني لدى طلبة الجامعة.

حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي بطلبة (كلية الاداب وكلية العلوم) في الجامعة المستنصرية للعام الدراسي 2013/2012

تحديد المصطلحات:

أولاً: الإقناع الاجتماعي *social persuasion*

1-البرت باندورا (1995)' انه تأثير يمارس على الأفراد من خلال الآراء الشفوية أو الأنموذجات السلوكية، يوفر للفرد فرصة ملاحظة أدائه أو قدرته من خلال الاخرين، ويعتمد تأثير عملية الإقناع الاجتماعي إلى درجة كبيرة على خبرة مصادر الإقناع ومصداقيتها ،او قد يكون الإقناع اللفظي داخلياً حيث يأخذ صيغة الحديث الأيجابي مع الذات (*Bandura, 1995, p:125*)

2- اوكيفي 1990:o,keefe " انه جهد اتصالي مقصود وناجح في التأثير على النواحي العقلية في ظروف متاح فيها الاختيار (*o'keefe,1990,p:17*)

3- سايمون 1976 simon " إتصال إنساني مخطط للتأثير في الأخرين بتعديل معتقداتهم وقيمهم أو ميولهم (simon, 1976, p:19)

5- التعريف النظري للباحثان: تبنى الباحثان تعريف البرت باندورا 1995 كونه تعريف يتناسب مع متطلبات البحث الحالي

6- التعريف الاجرائي: هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على فقرات مقياس الإقناع الاجتماعي المتبنى لهذا الغرض.

ثانياً: التردد المهني *Occupation Hesitation*

1-اوسيبو 1976 osipo " انه عدم القدرة على إتخاذ القرار بشأن المهنة التي يرغب الفرد بممارستها (osipo, 1976 p:)

2- وبسيلر 1976 webeslers" تذبذب أو تحير المرء بين مسارين متشابهين للفعل (ebeslers,1976,p:426)

3- توكا وآفرون 2003 Toka&others" انه عدم القدرة على اتخاذ المهني والالتزام به" (Taka& others

4- التعريف النظري للباحثان:

تبنى الباحثان تعريف اوسيبو 1976 osipo

5- التعريف الأجرائي: هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على فقرات التردد المهني المتبنى لهذا الفرض.

الاطار النظري:

أولاً: الإقناع الاجتماعي: سيعرض الباحثان بعض النظريات التي تناولت الإقناع الاجتماعي

1-نظرية فاعلية الذات

لقد تناول العالم البرت باندورا: *Albert Bandura* الإقناع الاجتماعي في إطار نظرية فاعلية الذات وعد الإقناع الاجتماعي واحداً من مصادر فاعلية الذات وأن له دور كبير ومهم في تقديم الاحساس بفعالية الذات ولاسيما في بيئة التعلم، حيث ان المعلمون والآباء يمكنهم اقناع المتعلم لفظياً بقدراته على النجاح في مهامه وأكد (باندورا) على ان الإقناع الاجتماعي يمكن أن يساعد الأفراد على مواجهة ضعف الثقة بالذات من خلال تركيز الانتباه على التحسين الذات بدلاً من التركيز على نقائص الشخصية وفيما يأتي عرضاً لمضمون نظرية فاعلية الذات

أ-تعني فاعلية الذات (self Efficacy) إنها توقعات الفرد عن أدائه للسلوك في مواقف تتسم بالغموض وتنعكس هذه التوقعات على اختيار الفرد للانشطة المتضمنة في الأداء، والجهود المبذولة مواجهة الصعاب وانجاز السلوك (العبدلي، 2009،ص44)

واشار باندورا إن الكفاءة الذاتية هي عملية إقناع الذات وتأخذ عادة شكل الحوار الداخلي (*makin& others,2002,p.366*)

ب- نظرية فاعلية الذات:

بين باندورا (1988) بأن نظرية فاعلية الذات اشتقت من النظرية المعرفية الاجتماعية social cognitive Theory وأكد على ان الأداء الأنساني يمكن ان يفسر من خلال المقابلة بين السلوك ومختلف العوامل وأن النظرية المعرفية الاجتماعية قامت على الافتراضات النظرية والمحددات المنهجية الأتية:

1-ان معظم أنواع السلوك ذات هدف معين كما إنها موجهة عن طريق القدرة على التفكير المستقبلي كالتنبو أو التوقع

2-يتعلم الفرد عن طريق ملاحظة سلوك الاخرين ونتائجها

3-يمتلك الفرد القدرة على التنظيم الذاتي، عن طريق التأثير على التحكم المباشر في السلوك، كما يضع الأفراد معايير شخصية لسلوكهم ويقيمون سلوكهم بناء على هذه المعايير.

4-تتفاعل الاحداث البيئية والعوامل الداخلية مع السلوك بطريقة متبادلة لا افراد يستجيبون (معرفياً وانفعالياً سلوكياً) الاحداث البيئية ومن خلال القدرات المعرفية فأنهم يمارسون التحكم في السلوك الذاتي الذي يؤثر على الحالات المعرفية الانفعالية وهذا يمكنه مبدأ الحتمية المبادلة الذي يعد من أهم افتراضاتها النظرية المعرفية الأجتماعية وعلى وفق نموذج الحتمة المتبادلة في نظرية فاعلية الذات ان المتعلم يحتاج إلى عدد العوامل المتفاعلة (شخصية، وسلوكية ،وبيئية) حيث تطلق العوامل الشخصية على معتقدات الفرد حول قدراته واتجاهاته وان العوامل السلوكية فتتضمن مجموعة من الأستجابات الصادرة من الفرد وعوامل بيئية تشمل الأدوار التي يقوم بها من يتعاملون مع الفرد (*zimm erman&rigyo,1985,p130*).

ج-توقعات فاعلية الذات: لقد ميز باندورا الفرق بين توقعات فاعلية الذات، والتوقعات المتعلقة بالنتائج وتتضمن توقعات النتائج في معناها ما يعتقده الفرد في تقديره للسلوك لذي يدفعه للثقة

بنتائج أدائه ،اما توقعات فاعلية الذات تتضمن تطور قناعه لدى الفرد بقدرته على تحقيق الأداء الناجح وانجازه للسلوك المرغوب وعند تحقيق النتائج المرغوبة وهي تسبق توقعات الفرد عن نتاجات السلوك تتحدد توقعات النتائج المرغوبة في ضوء نتائج السلوك ،وتتحدد توقعات الفاعلية في ضوء المثابرة التي يقوم بها الفرد وتتحدد طريقة السير الذي يسلكه الفرد كأجراء سلوكي وأكد (باندورا)على ارتباط فاعلية الذات (المرتفعة والمنخفظة)بالبيئة (قطامي ،2004 ،166-167). ولقد تناول باندورا الإقناع الاجتماعي في اطار نظرية فاعلية الذات على وفق ما يلي:-

1- ان الإقناع الاجتماعي يعد احد مصادر فاعلية الذات ورأى (باندورا)ان الإقناع اللفظي يعني الحديث الذي يتعلق بخبرات معينة للأخرين والأقتناع بها من الفرد او معلومات تأتي إلى الفرد لفظياً عن طريق الأخرين تكتسب نوعاً من الترغيب في الأداء او الفعل ،ويؤثر في سلوك الشخص اثناء محاولته لأداء المهمة ،وان الإقناع الاجتماعي له دور مهم في تقديم الأحساس بفاعلية الذات (*Bandura,1977,P:200*). واشار باندورا إلى ان الإقناع اللفظي يستخدمه الأشخاص على نحو واسع جداً مع الثقة في مايملكونه من قدرات وما يستطيعون انجازه ،وانه توجد علاقة تبادلية بين الإقناع اللفظي والأداء الناجح في رفع مستوى الفاعلية الشخصية والمهارات التي يمتلكها الفرد ،فضلاً عن عمليات التشجيع والتدعيم من الآخرين ، او ما يسمى بالإقناع الاجتماعي فالأخرين في بيئة التعلم (المعلمون والآباء والأقران) يمكنهم اقناع المتعلم لفظياً بقدراته على الذات (*Bandura,1995,p:125*).

وان الإقناع اللفظي او الاجتماعي يعني عملية تشجيع او تغذية راجعة بناءة عن طريق فرد يدرك المتلقي انه ذو معرفة ،وان الإقناع يمكن ان يسهم في الأداء الناجح إلى درجة ان التعزيز الأقناعي في فاعلية الذات يقود الشخص للبدء بمهمة ما ،ومحاولة استخدام ستراتيجية جديدة او محاولة زيادة جهد اكبر بما فيه الكفاية للنجاح (*Ball,2005:p16*)

2-تناولت هذه النظرية مفهوم الإقناع الاجتماعي على انه الإقناع الذي يتم من خلال ما يأتي:

اولاً:اتصال الفرد مع ذاته بوصفه مرسل ومستقبل في نفس الوقت، ويأخذ شكل الحوار الأيجابي مع الذات الذي يعرف (بالإقناع الذاتي)اي انه اقناع داخلي بحيث يعتمد المعالجة الأدراكية لمختلف مصادر الفاعلية الذاتية التي تشمل المعلومات المنتقلة فعلياً واجتماعياً وفسيولوجياً،فالأشخاص الذين يقنعون انفسهم لفظياً بأنهم يمتلكون القابلية على اتقان نشاط ما

هم الأكثر احتمالاً بأن يقوموا بجهد اكبر والمحافظة عليه مما لو كانوا يكنون الشك بالذات ويركزون على النواقص والسلبيات عند ظهور مشكلة (*Bandura,1995,p4-11*).

ثانياً: اتصال الفرد مع الآخرين اي تحدث المصدر المؤهلين او محفزي الفاعلية مع المتلقي (الأقران ،الأبناء ،الزوجة) على نحو مباشر وجهاً لوجه بهدف التشجيع والإقناع وامتلاك القدرة على تأدية المهمات وتحسين الذات ،وان الإقناع الاجتماعي يمكن ان يساعد الأفراد على مواجهة عدم الثقة بالذات وتركيز انتباههم على تحسين الذات بدلاً من التركيز على نقائص الشخصية (*Hays,2006,p:143*).

ثانياً: التردد المهني:

إن اتخاذ قرار يتعلق بالمهنة مهمة بالنسبة للشباب وتبدأ عملية اتخاذ القرار المهني طبقا للنظريات المهنية ذات التوجيه المهني في المرحلة الأبتدائية حينما يطور الأطفال ميولهم ويبدأون مهنهم كيف ترتبط قدراته بعالم العمل فلا يتخذ الناس قرارهم بسهولة والكثير منهم يمر بفترات من التردد قبل ان يستقر على مسار مهني معين وإن كثير من الطلبة يمرون بالتردد المهني بسبب توفر الخيارات المهنية والتربوية *(creed, patton & other 2006)*

انواع التردد

اشارت غوردن (*Gordon 1998*) وجود ثلاث فئات عامة من الطلبة اصحاب القرار واربعة فئات عامة من الطلبة غير المقررين وقد وضعت غوردن فئة أخرى وهي نوعاً فرعي من التردد يسمى بالمترددين بصورة مزمنة وتميز هؤلاء الأ فراد في هذه المجموعة بمشكلات معرفية ووجدانية والقلق المفرط وإنعدام الوضوح عند القرار المهني واتخاذه *(Austin ,wayner&Dahl,p.1)*

وإن خير من ذكر ان الطالب المتردد (فرجينياكوردن *Gordon ,1984*) هو (الشخص المستعد او غير الراغب او غير القادر ،على الزام نفسه با لقرارات المهنية او التربوية بعد تخرجه من الدراسة الأعدادية وفي مرحلة الكلية ولذلك ترى ان الكثير من الطلبة يشعرون بأنهم مشوشين وضائعين عند تسجيلهم بالكلية لأول مرة وانهم غير متأكدين في كثير من الجوانب التي تخص المهنة او التخصص الذي يرومون دراسته(suter,2004,p.1)

العوامل المؤثرة في التردد المهني

يعد الاستعداد الترددي بمثابة نتيجة نهائية لتاريخ الحياة الذي اخفق فيه الشخص في ان الأحتواء الثقافي الضروري والثقة با لذات وتحمل الغموض والأحساس با لهوية والمعرفة الذاتية والبيئية لكيفية التعامل مع اصدار القرار المهني(*Salonon,1982,p.413*)

وقد اعتبر شتاين التردد المهني بأنه يرتبط بتعقيد الخبرة في النمو المهني للشخص ،مثلاً ان الأفراد يكونون غير ناضجين مهنياً لأنهم لايمتلكون الوقت الكافي والمعلومات الدقيقة عن ذاتهم ولأن مثل هؤلاء الأشخاص يخفقون في اختيارهم المهني لذلك فأنهم يقلقون؟ (*Salomone,1982,p49*) .

مكونات التردد المهني

لقد صاغ اوسيبو وكارني وباراك وجهة نظر عن التردد المهني وفقاً للمكونات الأربعة الآتية :

1-ضعف وجود بنية لفهم الخيارات المهنية واتخاذها .

2-العقبات الخارجية التي تمنع او تعيق من تنفيذ الخيار المهني المفضل .

3- تعدد الأمكانات لدى الفرد الناتج من الصراع بين خيارات جذابة متساوية من ناحية جاذبيتها

4- الصراع مع الأخرين على هذه الخيارات (Baker,2002,p-1)ويخضع الكثير من الطلبة إلى ضغوط كثيرة من المجتمع ومن الوالدين وينتقدون قرارات اولية تستند على القليل من المعلومات ،وقد اكدت كورون على ان التردد في الماضي قد تم تحديده على انه تشوش ومرض نفسي وحاجة لابد منها من ارشاد نفسي مكثف (Gordan,2007,p37)

ومن النظريات التي ركزت على النمو المهني هي

1-نظرية التعلم للاختيار والأرشاد المهني

لقد طور جون كرامبولتز نظرية لأتخاذ القرار المهني استندت في اساسها على التعلم الاجتماعي او الظروف واحداث البيئة والتأثيرات الوراثية وخبرات التعلم وقد اكد ان الناس يختارون مهنهم بالأستناد على ما تعلموه وان سلوكيات معنية في اتخاذ القرار يتم نمذجتها وتعزيزها ،وتقدم نظرية التعلم الاجتماعي اطاراً نافعاً لتنظيم النتائج المرتبطة بالعزم والتقرير المهني وتفسيرها وتوظف هذه النظرية على الحقل المهني وتؤكد على اهمية نماذج الدور في اتخاذ القرار المهني ،ويؤكد (كرامبولتز) ان التردد المهني يكون نتيجة لفرص غير مرضية او

غير وافية بالفرص للتعلم وبما في ذلك التعلم البديل من خلال نماذج الدور (Perrone,2002,p.1)

2-نظرية التعلم الاجتماعي لأتخاذ القرار المهني

تركز هذه النظرية على تدريس المسترشدين بدائل اتخاذ القرار المهني ،تؤكد النظرية على دور التعلم الوسيلي الذي ينتج من الخبرة المباشرة حينما يتم تعزيز الفرد بصورة ايجابية او معاقبته عن سلوك او المهارات المعرفية المصاحبة له.

الفصل الثالث: منهجية البحث واجراءاته

يتضمن هذا الفصل عرضاً لمنهجية البحث ووصفاً لمجتمع البحث وعينة وعرضاً لأداة البحث والوسائل الأحصائية المستخدمة وكما يأتي :

مجتمع البحث :

يشتمل مجتمع البحث الحالي على طلبة الجامعة المستنصرية (كليتي الآداب والعلوم) للعام الدراسي 2013/2012 الدراسة الصباحية والبالغ عددهم (3221) طالباً وطالبة

عينة البحث :

تم اختيار كلية الآداب والعلوم من الجامعة المستنصرية بصورة عشوائية وقد تم اختيار (100) طالباً وطالبة عشوائيا من المرحلة الرابعة بواقع (50) طالباً وطالبة من كلية الأداب و(50)طالباً وطالبة من كلية العلوم

اداتا البحث :

تعد الأداة المستخدمة في البحث ذات اثر واضح في نتائج التجربة من حيث الدقة العلمية (داود)1990 ،ص306) ولغرض تحقيق اهداف البحث الحالي تم استخدام الأداتا وكما يأتي :

1- مقياس الإقناع الاجتماعي المتبنى من قبل الباحثان والمعد من قبل(العكيلي2010) مجالين (مجال القناع الذاتي)الذي يتكون من (10فقرات) (ومجال الإقناع الأجتماعي) المتكون من (15 فقرة)وبذلك يصبح عدد فقرات المقياس بصيغته النها ئية من (25) فقرة وكانت بدائل المقياس هي خمس بدائل (تنطبق على تماماً، تنطبق على احياناً ،تنطق علي قليلاً ، لاتنطبق علي ابداً)

2-مقياس التردد المهني المتبنى من قبل الباحثان والمعد من قبل الباحثة (ثابت، 2009) والذي تكون بصيغته النهائية من (22) فقرة سلبية وكانت بدائل الأجابة من خمس بدائل (تنطبق علي بدرجة كبيرة جداً،تنطبق علي بدرجة كبيرة ،تنطبق علي بدرجة متوسطة ، تنطبق علي بدرجة قليلة ،لا تنطبق علي)

مؤشرات الصدق والثبات

1-الصدق الظاهري :يعد هذا النوع من الصدق الأكثر شيوعاً واستعمالاً في المقاييس النفسية وذلك من خلال عرضه على مجموعة من المحكمين من ذوي الخبرة والأختصاص في المجال النفسي والأرشادي حيث تم عرضه على مجموعة من الأساتذة المحكمين(*)، وقد ايد الخبراء وبنسبة 83 % على صلاحية المقياسين (الإقناع الاجتماعي) ومقياس (التردد المهني)

2-ثبات المقياسين : يعد الثبات من الخصائص المهمة للمقياس وعلى الرغم من ان علماء القياس يعدون الصدق اهم من الثبات لان المقياس الصادق هو بالضرورة مقياس ثابت الا ان للثبات خاصية لا يمكن الأستغناء عنها في المقاييس النفسية (القمش ،2000 ،ص114).

وقد استخرج الباحثان ثبات المقياسين (الإقناع الاجتماعي) و(وقياس التردد المهني) بطريقة الفاكرونباخ وقد بلغ الثبات للمقياس الأول (0,87) اما مقياس (التردد المهني) فقد بلغ الثبات (0, 81)

التطبيق النهائي:

لغرض تحقيق أهداف البحث قام الباحثان بتطبيق المقياسين في آن واحد على عينه البحث الاساسية من طلبة كلية العلوم من الجامعة المستنصرية وقد استغرقت فترة تطبيق المقياسين ثلاثة أيام

1- ا.د محمود كاظم محمود
2- ا.نيحيى داود سلمان
3- ا.م.د خالد عبد الرحمن
4- ا.م.د نبيل عبد الغفور
5- ا.م.د ازهار ماجد كاظم
6-ا.م.د لمياء جاسم محمد

الوسائل الأحصائية :

لغرض معالجة البيانات احصائياً فقد استخدم الباحثان الوسائل الاحصائية الاتية

1- الاختبار التائي لعينة واحدة

2- الاختبار التائي لعينتين مستقلتين

3-معامل ارتباط بيرسون

الفصل الرابع: عرض النتائج وتفسيرها

فيما يأتي عرضاً لنتائج البحث التي تم التوصل اليها وفقاً لأهداف البحث وكما يأتي:

الهدف الأول: التعرف على الإقناع الاجتماعي لدى طلبة الجامعة من اجل التعرف على الإقناع الاجتماعي لدى أفراد عينة البحث والبالغ عددهم(100) طالباً وطالبة ممن حصلوا على الدرجات على مقياس الإقناع الاجتماعي وبعد تحليل استجابات الطلبة في ضوء بدائل الأجابة على فقرات المقياس تم حساب الوسط الحسابي للدرجات العينة أذ بلغ (60,72) الانحراف المعياري (07، 12) بينما بلغ المتوسط النظري (75) وبعد استخدام الأختبار التائي لعينه واحدة ظهرت القيمة التائية المحسوبة والبالغة (-11,83) والقيمة الجدولية والبالغة (1,98) ودرجة حرية (99) ومستوى دلالة (0,05) وتم حساب الفروق بين المتوسطين لصالح المتوسط الفرضي والجدول (1) يوضح ذلك

الجدول (1)

يوضح نتائج الاختبار التائي لعينة مستقلة واحدة لمتغير الاقناع الاجتماعي

العينة	المتوسط الحسابي	المتوسط الفرضي	الانحراف المعياري	القيمة التائية		درجة الحرية	مستوى الدلالة 0.05
				المحسوبة	الجدولية		
100	60,72	75	12,07	-11,83	1,98	99	دالة لصالح الفرضي

ويتضح من الجدول اعلاه ان طلبة الجامعة يفتقرون الى الاقناع الاجتماعي وهذا يمكن ايعازه كما اشار العالم باندورا على ان هذه مهارة يحتاجها الطالب الجامعي في زيادة فاعلية ذاتة وتنظيمها الا ان طلبة الجامعة يبدو ان مستقبلهم المهني غير واضح ولا يمتلكون وسائل اقناع واضحة لذا يحتاجون الى المزيد من التاهيل المهني والوعي المهني من اجل البلوغ الرؤيا

المستقبلية في المستقبل ويعتقد الباحثان ان غياب التعيينات المركزية لهم وقلة فرص العمل للخريجين جعل مهارة الاقناع الاجتماعي ضعيفة عند هذه الشريحة

الهدف الثاني :- التعرف على الفروق ذات الدلالية المعنوية بالإقناع الاجتماعي لدى طلبة الجامعة على وفق متغيري أ- النوع (ذكور اناث) :

بعد تطبيق مقياس الإقناع الاجتماعي على عينة (100) طالباً وطالبة يتبين ان الوسط الحسابي لعينة الذكور بلغ(60,9) وانحراف معياري بلغ (6,24) في حين بلغ المتوسط الحسابي للأناث(59,9) وانحراف معياري بلغ(10,8) وباستعمال الأختبار التائي لعينتين مستقلتين بقيت ان القيمة التائية المنسوبة للعينتين المستقلتين بلغت (0,94) وهي غير دالة إحصائية عند مستوى دلالة (0,05) ودرجة حرية (98) كونها اصغر من القيمة الجدولية والبالغة (1,98) والجدول ادناه (2) يوضح ذلك

جدول (2)

يوضح الفروق الاحصائية للاقناع الاجتماعي على وفق متغير النوع (الذكور – الاناث)

العينة	عدد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة عند (0.05)
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	50	60,9	6,24	98	0,94	1,98	غير دالة إحصائيا
إناث	50	59,9	10 ،8				

ومن الجدول اعلاه يتضح ان القيمة التائية المحسوبة بلغت (0,94) وهي اقل من القيمة الجدولية والبالغة (1,98) عند مستوى حرية (99) ومستوى دلالة (0,05) وهذا يشير الى ان الذكور والاناث لا فرق بينهم في الدرجة الاقناع الاجتماعي وكونهم يخضعون الى الظروف الجامعية نفسها فضلا عن ان مناهج التدريس في جميع الكليات مناهج مركزية تحكمها ضوابط وزارة التعليم . وفضلا عن ان تنشئتهم الاجتماعية وما يتعرضون له من ظروف اقتصادية واجتماعية وسياسية تكاد مشتركة ولا توجد فروق ذات دلالة احصائية وهذه النتيجة صارت متطابقة مع ما ذهب الية العالم باندورا اذ اكد على انه لا فرق بين الذكور والاناث في فاعلية الذات وتنظيم الذات والكفاءة الذاتية اضافة الى ذلك يعد الإقناع الاجتماعي ظاهرة تكتسب اهميتها من حياة الناس كونها عامل اساسي في تولد القناعة بحتمية النمو المعرفي والتقدم الحضاري وهو احد وسائل الأتصال بين الأفراد ذكوراً واناثاً

ب- التخصص (علمي -انساني) بعد تطبيق المقياس على عينة (100) طالباً وطالبة تبين ان الوسط الحسابي لعينة التخصص الأنساني بلغت (62,7) وانحراف معياري بلغ (8,94) في حين بلغ المتوسط الحسابي للتخصص العلمي (58,9) والأنحراف المعياري بلغ (14,98) وباستعمال الاختيار التائي لعينتين مستقلتين تبين ان القيمة التائية المحسوبة للعينتين المستقلتين بلغت (1,24) وهي غير دالة احصائية وفق مستوى دلالة (0,5) وبدرجة حرية (98) كونها اصغر القيمة الجدولية البالغة (1,98) والجدول (3) يوضح ذلك

الجدول(3)

يوضح الفروق الاحصائية للاقناع الاجتماعي على وفق متغير التخصص (علمي- انساني)

العينة	عدد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة عند (0.05)
					المحسوبة	الجدولية	
علمي	50	58,9	14,98	98	1,24	1,98	غير دالة إحصائيا
انساني	50	62,7	8,94				

ويمكن تغير هذه النتيجة بأن للإقناع الاجتماعي يمارس على الأفراد من خلال التغييرات التي يسلكها الأفراد بالاختصاصات المختلفة إضافة لذلك بأن الإقناع يعتمد بدرجة كبيرة على الخبرة

الهدف الثالث :التعرف على التردد المهني لدى طلبة الجامعة:

ولغرض تحقيق هذا الهدف تم حساب المتوسط الحسابي لدرجات افراد العينة طلبة الجامعة والبالغ عددهم (100) طالباً وطالبة حيث بلغ التوسط الحسابي (83,06) بينما كان الانحراف المعياري (11,32) والمتوسط النظري للمقياس بلغ(66) وبعد استخدام الأختبار التائي لعينه واحدة ظهرت القيمة التائية المحسوبة والبالغة (13,08) والقيمة الجدولية والبالغة (1,98) ودرجة حرية (99) ومستوى دلالة (0,05) وتم حساب الفروق بين المتوسطين لصالح المتوسط الحسابي والجدول (4) يوضح ذلك

الجدول (4)

يوضح نتائج الاختبار الثاني لعينة مستقلة واحدة لمتغير التردد المهني

العينة	المتوسط الحسابي	المتوسط الفرضي	الانحراف المعياري	القيمة التائية		درجة الحرية	مستوى الدلالة0.05
				المحسوبة	الجدولية		
100	83,06	66	11,32	13,08	1,98	99	دالة لصالح المتوسط الحسابي

وتبين من الجدول اعلاه ان العينة لديها تردد مهني ويمكن تغير ذلك من خلال العقبات الخارجية في تنفيذ الخيارات المهنية وكذلك طبيعية كليات الآداب والعلوم وعدم ارتباطها بصورة مباشرة في سوق العمل مثل باقي الكليات (التربية، الطب ،الهندسة) وكذلك حققت فهمهم للخيارات المهنية بعد الدراسة الإعدادية من خلال اختيار نوع الدراسة كذلك الضغوط الكبيرة من قبل اختيارنوع الدراسة كذلك الضغوط الكبيرة من قبل المجتمع بصورة عامة والأسرة بصورة خاصة

الهدف الرابع: التعرف على الفروق ذات الدلالة المعنوية با لتردد المهني لدى طلبة الجامعة وفق المتغير النوع (ذكور واناث):

ولغرض تحقيق هذا تم حساب المتوسط الحسابي لعينة الذكور حيث بلغ (89,54) والانحراف المعياري (15,56) والمتوسط الحسابي لعينة الإناث بلغ (76,66) الانحراف المعياري (9,47) والقيمة التائية المحسوبة بلغت (4,19) والجدولية (1,98) ودرجة حرية (98) ومستوى دلالة (0,05) ويتبين انه توجد فروق ذات دلالة إحصائية ولصالح عينية الذكور والجدول (5) يوضح ذلك

الجدول (5)

يوضح الفروق الاحصائية للتردد المهني على وفق متغير النوع (الذكور – الاناث)

العينة	عدد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة عند (0.05)
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	50	89,54	15,56	98	4,19	1,98	دالة لصالح الذكور
إناث	50	76,66	9,47				

اما الفروق وفقاً لمتغير التخصصي (العلمي – الإنساني) فقد بلغ المتوسط الحسابي لعينة التخصص الإنساني البالغة (50) طالباً وطالبة (88,44) والانحراف المعياري (14,01) وللتخصص العلمي بلغ المتوسط الحسابي (77,53) والانحراف المعياري (17,22) في حين كانت القيمة التائية المحسوبة (5,48) والقيمة الجدولية (1,98) ودرجة حرية (98) ومستوى دلالة (0,05) والنتيجة توجد فروق ذات دلالة إحصائية لصالح التخصص الإنساني والجدول (6) يوضح ذلك:

الجدول (6)

يوضح الفروق الاحصائية للتردد المهني على وفق متغير النوع (انساني- علمي)

العينة	عدد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة عند (0.05)
					المحسوبة	الجدولية	
علمي	50	77,53	17,22	98	5,48	1,98	دالة لصالح الانساني
إنساني	50	88,44	14,01				

ويمكن تفسير النتيجة بأن التردد المهني لدى الأفراد (ذكور واناث) و(علمي، إنساني) غير قادرين على اتخاذ القرار الخاص با لمهنة وتعد عملية اختيارها خطوة مهمة في مستقبل الطلبة وتتفق هذه النتيجة مع دراسة ثابت (2009) اضافة الى ذلك قضاء الطلبة فترة (4 سنوات) في الجامعة يؤدي ذلك إلى تأثير بعضهم على البعض الأخر من خلال الآراء الشخصية والانموذجات السلوكية وبالتالي يوفر فرصة لهم لملاحظة أدائهم وقدراتهم من خلال الآخرين والذين يعتمد التردد بدرجة كبيرة على خبرتهم وعلى الحديث مع الذات*(Albort, 1995,p:125)*.

ويرى هورنك ان الطلبة يتنصلون عن مسؤولية اتخاذ القرارات المهنية بذلك يبدؤن دورة من التردد ويرمونها فيبررون انهم غير مسؤولين عن قراراتهم المهنية نتيجة عدم التركيز وأيقاع اللوم على الأخرين والأعتماد على دليل خارجي لذلك نراهم يتحملون ثمناً غالياً لعدم تحملهم مسؤولية مهنتهم واختياراتهم لقراراتهم الخاطئة لقاء سلوكهم هذا المنهزم امام الذات *(Hornak f Gillingham, 1981, p.253)*

الهدف الخامس :طبيعة العلاقة بين متغيري الإقناع الاجتماعي والتردد المهني لدى طلبة الجامعة:

لتحقيق الهدف الخامس يتبين من العلاقة الارتباطية بين الاقناع الاجتماعي والتردد المهني لدى طلبة الجامعة باستعمال معامل ارتباط بيرسن بلغ (-486) ولمعرفة دلالة معامل الارتباط والبالغ (5.555) وهي دالة احصائيا وتشير هذه الدلالة الى وجود علاقة ارتباطية قوية عكسية اي كل مايزداد التردد المهني يقل الاقناع الاجتماعي والعكس صحيح وهذا يعني ان طلبة الجامعة كلما قل الإقناع الاجتماعي والتأثير بالآخرين (الآباء، الزملاء ،الأقران) يكون ترددهم المهني عالي وهذه نتيجة منطقية لأن الواقع الذي يعيش الطلبة بعد التخرج يتضح منه عدم وجود تعيينات لهؤلاء الطلبة في القطاع العام بسبب خلفيتهم العلمية وكذلك يشير (باندورا) بأن الحيرة والتردد بوصفه احد العوامل المؤثرة في ضعف ثقة الفرد بنفسه (شاهين ، 2012،ص156).

التوصيات :

- ضرورة الاهتمام بالمراكز الإرشادية في الجامعة كونها تعالج المشكلات المهنية التي تساعد الطلبة في الاختيار المهني
- إقامة ندوات للطلبة من خلال المراكز الإرشادية في الكليات
- إقامة دورات للمرشدين التربويين والتأكيد على أهمية المرشد في المدرسة وكذلك أهمية البرامج الإرشادية
- ضرورة الاهتمام بالإقناع الاجتماعي وتعزيزه عند طلبة الجامعة

المقترحات :

إجراء دراسة

1- على طلبة المرحلة المتوسطة والإعدادية

2- حول مقارنة بين الجامعات الحكومية والجامعات الأهلية بالتردد المهني

3- تجريبية تتضمن برنامج إرشادي لتنمية الإقناع الاجتماعي لدى طلبة الجمعة .

المصادر العربية والأجنبية :

-ابو عطية ،سهام درويش ،1982 ، مبادىء الإرشاد النفسي 115 الكويت ،دار القلم للنشر .

-البياتي ،عبد الجبار توفيق ،2008 ،الأحصاء وتطبيقاته في العلوم التربوية والعينية ،اثراء للنشر والتوزيع

-الراوي ،اكرام دحام ،1996 ،اثر برنامج التوجيه والأرشاد التربوي في اختبار الكليات والمعاهد العلمية لطلبة المرحلة الأعدادية للفرع العلمي ،اطروحة دكتوراه غير منشورة .كلية التربية ،الجامعة المستنصرية .

-ثابت ،غيد سمير ،2009 ،اثر السلوك الأختياري وتحمل المسؤولية في خفض التردد المهني ،اطروحة دكتوراه غير منشورة ،الجامعة المستنصرية كلية التربية.

-العكيلي ،جبار وادي باهض والقره غولي ،حسن احمد سهيل ،2012 ،سيكولوجية الوعي الذاتي والإقناع الاجتماعي ،السلسلة الأرشادية رقم (1) ط1، مكتبة اليمامة بغداد العراق

-Austin,Kirk,wagner,bruce and Dahl,Dennis.2004,reducing career indecision in aduilts .In ternational Journal of disability community ,rehabilition ,vol .3, no 2.avail ableeuline

-Bandura,A. (1995) self –Efficac:Toward Aunifying Theory of Behavioral change , psychological Review,84,pp.191-215

-Baker,harleyE.(2002) reducingadolescent caveer indecision . the AsvaB eareer exporation program eaveer development quarterly ,e-mail:hanley barley (a) csui.edu

-creed petera ,patton wendy :and prideaux,lee Ann(2005) . causal relationship between career indeeision and career decision –making self –effieacy:longitudinal cross –lagged analy sis of career development ,vol 1.32,no.4,pp.(4.7-65).

-Guay,Frederic,Ratell,cathrinef,senecal,caroline:larose,simon, andree (2003). Distinguishing Developmental from chronic career indecision: self. Efficacy , autonomy, and social support. Journal of career assessment, vol. 14, no.2 , pp.235-251.

-osipow,s. H.and Fitzgerald, L.F (1996)ThEoRIES of career development. Needham, M.A, allyn and Bacon.

- okeefe, Daniel g . (1990) persuion , theory and research , (newbury park,ca.1990)

- Per loff , Richard m. (2003) the dynamics of persuasion : communication and attitudes in the 21st century .2003-p.q-10

- simon ,Herbert w . (1976) : persuasion , understanding practice and analysis , raeding Massachusetts Addison wesle ypub .cop .

Social Perseuation and its Relation with Occupation Hesitation in University Students

Abstract

Social Persuasion Happens within deliberate messageges started by the connecter hoping to influence the recieptor. However, the social persuading ia an influence experienced by individuals through the comments or the behavioral styles. The influence of the process of persuading to a large extent on the experience of the sources of convincing and their honesty .

The occupational hesitation causes the individual to be unable to make decision regarding job where the process of choosing an occupation is neared as an important step affecting an students future because it address their and tendencies. The present research aims at Knowing the social persuading and occupational hesitation in university student. Moreover, it aims at finding differences and the relation between them according to fender (male, Female) and speciazation (scientific/ humanity). The present research is limited on students of al-Mustansiriah University (Art and Sciences colleges). The Applying sample consists of (100)students where the instruments that are adopted by the researchers are: Al-Akeily (2010) Scale for Social persuading and Thabet (2004) for occupational hesitation. The results show that university students have Social persuading and also occupational hesitation.

The results show also that there are no differences between (Male/Female) and (Scientific/ humanity) according to social persuasion and occupational hesitation Variables. The researchers have put forward a number of recommendations and suggestion.