

دراسة تحليلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين بمحافظة البحيرة

عاشور كامل عاشور عثمان

قسم التعليم الإرشادي الزراعي - كلية الزراعة - جامعة الاسكندرية

الملخص

استهدف هذا البحث بصفة رئيسية دراسة المهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين بمحافظة البحيرة، ويتم تحقيق ذلك من خلال الأهداف الفرعية التالية: ١- التعرف علي بعض الخصائص المميزه للمرشدين الزراعيين المبحوثين. ٢- تحديد مستوي المهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين بمحافظة البحيرة. ٣- دراسة العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة والدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين. ٤- تحديد درجة تفسير المتغيرات المستقلة المدروسة للتباين الممكن حدوثه في الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين.

وقد أجرى هذا البحث على عينة عشوائية قوامها ١٠٠ مبحوث تم اختيارهم بطريقة عشوائية يمثلون تقريبا ٥٠% من إجمالي عدد المرشدين الزراعيين بمحافظة البحيرة والبالغ عددهم ١٩٨ مرشدا زراعيًا موزعين علي ١٥ إدارة زراعية بكل مركز من مراكز المحافظة بالإضافة إلي الإدارة الزراعية بدمهور. وقد تم تجميع البيانات بأستخدام أستمارة الاستبيان بالمقابلة الشخصية، وقد تم معالجة البيانات كميًا، وأستخدم في عرض وتحليل النتائج كل من النسبة المئوية، والمتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، ومتوسط الوزن النسبي، ومعامل الارتباط البسيط، والمتعدد، ومعاملات الانحدار المتعدد، وذلك بأستخدام برنامج التحليل الإحصائي SPSS, Version 18.

وكانت أهم النتائج ما يلي:

- ١- انخفاض كلا من المستوي التعليمي للمرشدين الزراعيين المبحوثين وكذلك مدة الخبرة في الإرشاد الزراعي، ومدة التدريب، بالإضافة إلي مستوي الطموح، ودرجة ثقة المبحوثين في انفسهم.
- ٢- ارتفاع الدرجة المعبرة عن كلا من سن المبحوثين والمشاركة الاجتماعية، وكذلك الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين.
- ٣- يوجد تسعة متغيرات مستقلة مرتبطة ارتباطا معنوية مع الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين تمثلت في: المؤهل الدراسي، ومدة التدريب، والمشاركة الاجتماعية، والتعرض لمصادر المعلومات، والاستفادة من مصادر المعلومات، ومستوي الطموح، ودرجة الثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير، والاتجاه نحو المسترشدين.
- ٤- يوجد ثلاثة متغيرات مسؤولة عن تفسير ٢٦,٣% من التباين الحادث في الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين وهما: الثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير، والمشاركة الاجتماعية.

الكلمات الدلالية: المهارات الإقناعية- المرشدين الزراعيين- مهارات العرض الفعال- الأفتناع.

المقدمة والمشكلة البحثية

أصبح هناك ضرورة حتمية لاستدامة التنمية الزراعية وبمعدلات ارتفاعية في ظل الزيادة الكبيرة في أعداد السكان والتي تخطت ١٠٠ مليون نسمة وذلك بالتحديث المستمر لقطاع الزراعة والأخذ بالممارسات والتقنيات الزراعية المبتكرة والاستخدام الأمثل والحكيم للموارد الزراعية، وخاصة في ظل التطورات العلمية والتكنولوجية التي يشهدها العالم الآن في شتى المجالات

الزراعية وإلا ستزداد الفجوة بين القطاع الزراعي وبين القطاعات الاقتصادية والخدمات الأخرى ويصبح معها هذا القطاع عاجزاً عن الوفاء بمتطلبات السكان الأساسية من غذاء وكساء وضرورات الحياة. ويقع علي عاتق جهاز الإرشاد الزراعي العبء الأكبر في النهوض بقطاع الزراعة وتحقيق التنمية الزراعية المستدامة وذلك من خلال تنمية القدرات الإنتاجية للمسترشدين بتزويدهم بالمعارف والمهارات

المبررات والحجج الايجابية التي تدعوا إلى قبول فكرة ما حتي يستجيب الفرد لها. (عبدالغفار، ١٩٧٦، ص:٨٩)

ويذكر صالح وآخرون ان فلسفة الإرشاد الزراعي تقوم علي اساس التعليم والإقناع ولا يتوقف دوره علي مجرد تقديم الخدمات الإرشادية الزراعية بدون تعليم بل بتقديم الخدمة التعليمية مع الربط بالناحية التعليمية كحافز لعملية الإقناع والحث علي المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية، (صالح وآخرون، ٢٠٠٣، ص:٢٩)

ويذكر الطنوبي علي أن أي عملية تعلم لا بد أن تبني علي الإقناع، ولا بد أن يتأكد المرشد الزراعي من أن مسترشديه مقتنعون وراضون عما يقوم به من جهود مرتبطة بالموقف التعليمي، ولا بد أن تكون النتائج مرضية ومقنعة وسريعة العائد حتي ينفذها الزراع مع اعطاء اهمية خاصة لتقديمها في صورة تؤدي إلي الإقناع خصوصا في حالة ضيق الأفق الفكرية، (الطنوبي، ١٩٩٤، ص: ١٥١).

ويوضح كيرت(٢٠١١، ص: ٢١) أن أسوء وقت لتعلم مهارات الإقناع هو الوقت الذي تحتاج إليها فيه حيث يجب أن يجيد الشخص مهارات الإقناع قبل أن يحتاج إليها وإلا ضاعت منه فرصة الإقناع للأبد.

ويتوقف نجاح جهاز الإرشاد الزراعي في تحقيق ذلك إلى حد كبير على ما يمتلكه العاملون به على مختلف مستوياتهم الإدارية من قدرات ومهارات تؤهلهم للقيام بمهامهم الإرشادية على الوجه الأكمل، وهذه القدرات تختلف من مرشد لآخر وفقا للعديد من العوامل التي يمكن أن تنقسم إلي مجموعتين أساسيتين الأولى موروثة وتمثل الاساس الذي يبني عليه، اما المجموعة الثانية فهي التي يكتسبها الفرد من خلال التعليم الذي يتلقاه أثناء مرحلة الإعداد الأكاديمي الجامعي، ثم التدريب الذي يحصل عليه عند وأثناء مزاوله المهنة الوظيفية الإرشادية.

والإتجاهات الإيجابية وإقناعهم بتبنى التقنيات الحديثة، بالإضافة إلى رفع كفاءة المرشدين الزراعيين وتزويدهم بالتقنيات الجديدة وذلك على إعتبار أنهم والمسترشدين هما جناحي تنمية هذا القطاع.

وقد بدأت فكرة الإرشاد الزراعي في عام ١٩٤٤ كمحاولة لنشر المعلومات الزراعية العلمية بين الزراع والنهوض بالمجتمعات الريفية برفع مستوي الإنتاج الزراعي، وذلك بصدر قانون الإصلاح الريفي رقم ٣٠ وبمقتضاها أسست الوحدات الزراعية البالغ عددها و١٢٥ مركزا في عواصم المراكز الإدارية، (الخولي، ١٩٦٨، ص:٢٠٩)

والإرشاد الزراعي يقوم بدور حيوي في نشر التكنولوجيا الجديدة في العديد من دول العالم إلا أنه في البلاد النامية تواجهه قوي أخرى تؤثر في تطوير دوره تتمثل في مؤسسات غير حكومية تستهدف الربح، (سويلم، ٢٠١٥، ص:١٣٣) مما يلقي العبئ الكبير علي المرشدين الزراعيين في نقل وتوصيل الرسائل الإرشادية إلي الزراع، وهذا يتطلب منهم امتلاك العديد من المهارات والقدرات التي تمكنهم من القيام بدورهم ومواجهة تلك الجهات.

ومن الحقائق المسلم بها أنه لا يمكن أن يقوم أي شخص بعملية تعليم للاخرين بكفاءة وفاعلية ما لم يتوافر فيه المقدرة والمهارة علي توصيل الأفكار لهم، والتأثير فيهم، ومن أصعب العمليات التي يقابلها المرشد الزراعي في عمله مع الزراع خاصة في الدول النامية هي عملية إقناعهم للأخذ بما ينصحون به من افكار واساليب زراعية مستحدثة وهنا يكمن التحدي الأكبر الذي ينبغي علي الإرشاد الزراعي أن يقابله، وعند هذه النقطة تظهر مقدرة المرشد وكفائته الحقيقية في تعليم وإقناع الآخرين،(العادلي، ١٩٨٣، ص: ٩٠).

ويؤكد عبدالغفار علي أن الإرشاد الزراعي يعتمد علي الإقناع في تحقيق أهدافه وليس الإكراه ويؤمن بذلك جميع الأكاديميين في الإرشاد الزراعي في جميع انحاء العالم. فالإقناع عملية تعليمية مستمرة تقدم فيها

تعريف الإقناع:

يعرفه الحميدان (١٤٢٦هـ، ص: ٢٤٧) بأنه "فعل متعدد الأشكال يسعى لإحداث تأثير أو تغيير معين في الفرد أو الجماعة"، ويعرفه عبد الغفار علي أنه "عملية تبصير مستمرة بالجوانب المختلفة لفكرة ما وخاصة الإيجابي منها تيسيراً لفهمها واستيعابها لتحقيق الاستجابة المرغوبة" (عبد الغفار، ١٩٧٦، ص: ٨٩)، كما تعرفه الشوا "بأنه عملية تغيير أو تعزيز المواقف أو المعتقدات أو السلوك أو عملية تغيير آراء أو اتجاهات أو معتقدات أو ترسيخ أفكار وتعزيزها لدي الآخرين" (الشوا، ٢٠١٨، ص: ٥)، كما يعرفه برنامج المجتمع المدني العراقي (٢٠٠٦، ص: ١٠) بأنه "ترغيب الآخرين عن طريق العقل والمنطق والمعرفة لقبول تغيير آرائهم أو اتجاهاتهم وسلوكياتهم"، ويعرفه ميلز (٢٠٠١، ص: ٢) بأنه عملية تغيير أو تعزيز المواقف أو المعتقدات أو السلوك، كما يعرفه رمزي وآخرون (٢٠٠٨، ص: ٢١) بأنه إتفاق الآخرون في نهاية العرض أو الحديث معك فيما عرضته وأن تكون قادراً علي تغيير أفكارهم أو علي الأقل دفعهم لإعادة النظر فيما يعتقدون.

ويفرق علوان (٢٠١٨، ص: ٧) بين الإقناع والاقناع، فالإقناع: هو عملية تعزيز أو تغيير آراء أو اتجاهات أو سلوكيات معينة باستخدام أدلة منطقية بالإضافة لغيره الشخص الذي نحاول إقناعه. بينما الاقناع: هو إذعان نفسي لما يقبله الانسان من أدلة يرى فيها صدقاً ولا يحيد عنها، أو استناد على الأدلة والحجج التي قد تؤدي إلى ترجيح صحة شيء أو الإذعان لبرهان الحقيقة الذي لا يمكن دفعه.

ويذكر شرشر أن العلاقات الإنسانية تلعب دوراً كبيراً في تعليم الكبار وخصوصاً العلاقات التي تتسم بالحب والتي يفوز فيها المعلم بحب الدارسين أو أعضاء الجماعة التي يقودها وتحرص فيها الجماعة علي البعد عن اي سلوك يغضب المعلم، كما لوحظ أن المعلم ذو الشخصية الجذابة والذي يتمتع بالذكاء وسعة الافق والديموقراطية في القيادة ويعتمد علي الفهم المتبادل

وعليه فإنه يمكن بلورة مشكلة البحث في محاولة الإجابة على عدة تساؤلات تتمثل في: إلي أي مدي يتمتع المرشدون الزراعيون بمنطقة البحث بمهارات الإقناع؟ وهل هناك تنوع في الاستراتيجيات التي يعتمدون عليها في إقناع الزراع؟ وما هي المتغيرات التي يمكن أن يكون لها أثر معنوي في مهاراتهم الإقناعية؟

أهداف البحث

إتساقاً مع المشكلة البحثية فقد استهدف هذا البحث بصفة رئيسية دراسة المهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين بمحافظة البحيرة، ويتم تحقيق ذلك من خلال الأهداف الفرعية التالية:

- ١- التعرف علي بعض الخصائص المميزه للمرشدين الزراعيين المبحوثين.
- ٢- تحديد مستوي المهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين بمحافظة البحيرة.
- ٣- دراسة العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة والدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين.
- ٤- تحديد درجة تفسير المتغيرات المستقلة المدروسة للتباين الممكن حدوثه في الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين.

الإطار النظري

مما لا شك فيه أن مراجعة الكتابات والدراسات السابقة في موضوع المهارات الإقناعية يساهم في تكوين إطاراً نظرياً يعد الركيزة النظرية التي يستند إليها هذا البحث في كشف الغموض الذي يكتنف الجوانب المتعلقة بطبيعة مثل هذه الموضوعات البحثية، كما يعد نقطة انطلاق جديدة للبحث في هذا الموضوع وفق ما إنتهى إليه الآخرون والإستفادة من خبراتهم السابقة ومتابعة لمسيرتهم البحثية تحقيقاً لتراكمية العلم، ولذا يستعرض الباحث بعض الكتابات السابقة المتصلة بهذا الموضوع والتي أمكن الإطلاع عليها.

الجذابين من الناس أكثر إقناعاً من الأقل جاذبية، ٣- إن السلطة بأشكالها المختلفة دوراً هاماً في عملية الإقناع حيث يدرك عظماء المقنعين مختلف صور السلطة ويوظفونها التوظيف المناسب لاكتساب مزايا إقناعية هائلة، (كيرت، ٢٠١١، ص: ٨٣، ١٠٩، ١٥٣).

الصلة بين الإقناع والتأثير:

يوضح الحميدان (١٤٢٦هـ، ص: ٢٥٠ - ٢٥١) العلاقة بين الإقناع والتأثير فيما يلي:
 أولاً: قد تشترك اللفظتان في المقصود فتكون من باب الترادف، والترادف المقصود هنا هو الترادف النسبي. ثانياً: محل الإقناع يكون في الفكر والعاطفة أما محل التأثير ففي الغالب يكون في السلوك. ثالثاً: قد يؤدي الإقناع والقناعة إلى التأثير. رابعاً: قد تحصل قناعة وإقناع بحجج قطعية دون أن يكون لها أثر عملي. خامساً: وقد يتسبب التأثير في حصول قناعة ما. سادساً: قد يحصل تأثير سلوكي بالإتيان أو الترك دون إقناع أو قناعة. سابعاً: قد يراد بالتأثير حصول قناعة فيحصل التأثير العكسي للمقصود الأصلي.

خصائص الشخص المقنع: يحدد كيرت (٢٠١١، ص: ١٥٥ - ١٦٨) مجموعة من الخصائص الواجب توافرها في الشخص المقنع نوجزها فيما يلي: اولها جاذبية الشخص: وهم من يتمتعون بحضور وسحر من نوع خاص، وثانيها التعاطف: وتعني أن نري الأشياء من منظور الآخرين، وثالثها الشغف: وتعني شعور الطرف الآخر بالافتتاح الشديد بما تتحدث عنه، ورابعها التفاؤل: يتفوق الشخص المتفائل علي الاشخاص المتشائمين سواء في الإقناع او في كل مناحي الحياة، وخامسها الرؤية: وتعني أن يكون للمقنع رؤيا جيدة للمستقبل يستطيع غرسها في الطرف الآخر، وسادسها تقدير الذات: وتعني مدي حب الفرد لذاته وتقديرها وشعور الآخرين بإعتزازه بذاته، وسابعها التوجه: أن معظم الناس يتشربون توجهات الآخرين ويصدرون احكامهم بناء عليها.

لأهداف الجماعة هو الأقدر علي الإقناع، (شرشر، ٢٠١٧، ص: ٢٢٠)

ويوضح برنامج المجتمع المدني العراقي (٢٠٠٦، ص: ١٠) أهم الإرشادات الواجب اتباعها في عملية الإقناع فيما يلي: اقتنع أنت أولاً بما تحاول إقناع الآخرين به، وجهاز نفسك بالتعرف علي من ستقنع وكيف ولماذا، وإن دورك هو إكتشاف المصالح والقيم التي تحرك الناس حتي تستطيع التعامل معها بصورة فعالة، واستخدم أسلوباً مناسباً لعرض فكرتك، واستخدم كل ما لديك من مهارات وأدوات الاتصال الجيد، وكن صبوراً طويل البال ولا تكن يؤوساً، وقسم الموضوع حتي يسهل عليك المهمة، وضع نفسك مكان من تتحدث معهم، وانصت لتعليقات من تتحدث معهم، ولا تهاجم وجهة نظر من أمامك.

عوامل نجاح الإقناع:

يعتمد نجاح الإقناع لدى الفرد على مجموعة من العوامل منها ما يلي:

١- التوكل على الله، ٢- تمكن الفرد من مهارات الإقناع وأساليبه ووسائله وذلك بامتلاكه لمهارات الاتصال، ٣- وإتقانه لفنون الحوار، ٤- قدرة الفرد على نقل ما لديه من مبادئ وأفكار ومعلومات بإتقان وسهولة، ٥- معرفة أحوال وأوضاع الطرف الآخر وأفكاره ومجموعة القيم التي يحملها، ٦- التميّز بالصفات الجميلة التي تجذب الآخرين كالخلق الحسن والأناقة في المظهر وثقافة الفرد الواسعة، ٧- تفاعل الشخص الإيجابي مع الطرف الآخر، ٨- حسن إظهار الصدق في القول، ٩- إختيار الأسلوب المناسب. (الدويكات، ٢٠١٧).

ويضيف كيرت ١- أن الحالة المزاجية تؤثر علي الأحكام التي نصدرها، وعلي الاستعداد لقول نعم، وعندما يكون من تحاول إقناعه في حالة مزاجية جيدة فإلحتمال الأكبر أن يقبل ما تعرضه عليه، والعكس بالعكس، ٢- إن المظهر يؤثر علي قدرتك علي تحقيق الألفة مع الناس والحفاظ عليها، وخالصة القول أن

دون نزاهة، رافضاً الاستماع إلى حجة الآخر وبينما يحاول كل طرف إثبات صحة موقفه يحدث الاستقطاب.

النظريات التي فسرت الإقناع: أوضح رزق (١٩٩٤) واتفق معه علوان (٢٠١٨) علي وجود خمسة اتجاهات نظرية تشتمل كلا منها علي عدد من النظريات التي تفسر عملية الإقناع يمكن تناولها باختصار فيما يلي:

١- النظرية الكلاسيكية الشرطية: يوضح اصحاب هذا الفكر أن هناك بواعث ودوافع ومحركات تدفع الكائن الحي إلي التصرف بشكل غريزي أو تلقائي كإستجابة لتلك الدوافع والمحركات، هذه المحركات تدعي المحركات غير المشروطة والاستجابة لها تدعي الإستجابة غير المشروطة اما البواعث الحياضية فتدعي المحركات المشروطة ولكي تكون البواعث المشروطة مؤثرة لا بد أن ترتبط بعامل آخر غير مشروط.

٢- نظرية تعلم الرسالة: هذه النظرية تفترض أن تعلم الرسالة هو العملية الاساسية لتغيير المواقف ولقد عمد اصحاب هذه النظرية إلي دراسة عدد من المتغيرات والعوامل التي تؤثر في عملية تغيير المواقف مثل المرسل، والمتلقي، والرسالة ووسيلة الاتصال، وإلي اي مدي تؤثر تلك المتغيرات علي عملية انتباه المتلقي ومن ثم تقبل مضمونها وقد اكدت هذه النظرية علي تغيير المواقف عندما يتوافر الدافع لدي المستمع.

٣- النظرية الحكمية: مجمل هذه النظرية يعتمد علي الاقتراح القائل بأن حكمنا علي الاشياء رهن بالمقياس المستعمل او الاشياء الاخرى المقارنة، وبمعني آخر أنه ليس هناك مواقف سلبية او ايجابية مطلقة بل كل شئ نسبي ويعتمد علي الميزان العقلي والخلفية العقائدية لكل انسان، واشتملت هذه النظرية علي ثلاث توجهات او نظريات هي نظرية مستوي التعود، ونظرية الحكم الخارجي، ونظرية الرؤية الذاتية.

٤- نظريات الدوافع: وهي مجموعة من النظريات التي تؤكد علي الدافع الذاتي للفرد في عملية تبني موقف ما او تغيير موقف آخر، وقد اشتملت علي العديد من

مهارات الحديث الفعال المؤثرة في عملية الإقناع: توجز خضر (٢٠١١، ص: ٢٥٣) عدداً من المهارات التي تؤثر تأثيراً بالغاً في عملية الإقناع تتمثل في: التوقف عن الكلام بين لحظة وأخري، والحفاظ علي هدوء الأعصاب، والإتصاف لتعليقات المستقبل، والمتابعة لردود فعل المستقبل، وتخير نبرة الصوت المناسبة، وتجنب استخدام المصطلحات الاجنبية بدون داعي، وتفهم الحالة النفسية للمستقبل، والمحافظة علي ابتمامك، والصدق في الحديث، وتجنب إشغال المستقبل بالفاصل، ويجب أن تعرف أن المستقبل ينصت لما يريد، ولاحظ وقوفك وجلساتك أثناء الحديث، وراعي مستوي ثقافة المستقبل، ولا تقاطع المستقبل عندما يتحدث.

نماذج التأثير الاربعة: قام أستاذ الإدارة (مارجيسون) بتحديد أربعة نماذج للمحادثة أوردها كلا من المسند (١٤٣٠هـ، ص: ٥-٧)، وميلز (٢٠٠١، ص: ٤-٧)، والشوا (٢٠١٨، ص: ٦-٨) تتمثل في ما يلي:

١- نموذج الإقناع: وفيه يحاول أحد الطرفين إقناع الطرف الآخر بتبني الموافقة على موقفه. وينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف الآخر بالانتقال لموقفه أو موقفها.

٢- نموذج التفاوض: وفيه إذا لم تستطع إقناع الطرف الآخر بقبول موقفك قبولاً كلياً يمكنك عندئذ أن تبدأ التفاوض والمعتاد في التفاوض أن يتنازل كلاً من طرفي التفاوض الطرف الأول قليلاً، وذاك الطرف الثاني قليلاً وهو ما يتسبب في إيجاد حل وسط في نهاية المفاوضة.

٣- نموذج التعصب: يحدث هذا التعصب عقب اتخاذ كل من الطرفين مواقف ثابتة، ورفض أحد الأطراف التحرك دون اعتبار لما يطلبه الطرف الآخر.

٤- نموذج الاستقطاب: يحدث هذا حينما تتسع الهوية كلما استمر الحديث، ودائماً ما يحدث الاستقطاب حينما يقوم كل طرف بمهاجمة موقف الطرف الآخر

استخدام استراتيجيات الإقناع: ويقصد به في هذا البحث درجة استخدام المبحوث لإستراتيجيات الإقناع المختلفة والتي تتمثل في: التنوع، والتكرار، واستخدام الأدلة والبراهين، واستخدام القصص والامثلة، والدعابة، والجدل، والتأثير اللاعقلي، والتعزز، وتم قياسه من خلال إجابة المبحوث عن (١٦) عبارة تعبر عن مواقف مختلفة تغطي تلك الاستراتيجيات ويجب عليها المبحوث بدائماً او في معظم الأحيان او أحيانا أو نادراً او لا وتعطي لها درجات (٥، ٤، ٣، ٢، ١) علي الترتيب وبذلك يعبر مجموع الدرجات عن مهارات المبحوث في استخدام استراتيجيات الإقناع.

السمات الإقناعية: ويقصد بها في هذا البحث مجموعة السمات الشخصية التي ترتبط بعملية الإقناع والمتمثلة في والحرص علي المظهر الخارجي، والخبرة، واحترام الطرف الاخر، والمصادقية، والقدرة علي قراءة افكار الغير، والانطباع الاول، وتم قياسه من خلال إجابة المبحوث عن (١٥) عبارة تعبر عن مواقف مختلفة تشمل تلك السمات ويجب عليها المبحوث بدائماً او في معظم الأحيان او أحيانا أو نادراً او لا وتعطي لها درجات (٤، ٥، ٣، ٢، ١) علي الترتيب وبذلك يعبر مجموع الدرجات عن السمات الإقناعية.

مستوي الطموح: ويقصد به في هذا البحث مجموع الدرجات التي تعبر عن المستوي الذي يصفه المبحوثون لأنفسهم ويرغبون في بلوغه، ويشعرون أنهم قادرون علي بلوغه وهم يسعون إلى تحقيق أهدافهم في الحياة ويتم قياسه في صورة كمية من خلال عدد من العبارات ويجب عليها المبحوث بموافق او لحد ما او لا وافق حيث يعطي درجات ثلاثة واثنان وواحد لتلك الإجابات علي الترتيب.

الثقة بالنفس: ويقصد به في هذا البحث " مجموع الدرجات التي تعبر عن احترام المبحوثين لأنفسهم، وثقتهم في قدرتهم على إتمام ما يوكل إليهم من عمل، ومدى استعدادهم لتجريب خبرات جديدة"، ويتم قياسه في صورة كمية من خلال عدد من العبارات ويجب

النظريات منها: نظرية التوازن، ونظرية التطابق، ونظرية التنافر الذهني، والنظرية الانطباعية، ونظرية ردود الفعل النفسية.

٥- نظرية الإقناع الذاتي: تركز هذه النظرية علي العمليات التي تتعلق بتغيير المواقف الناتجة من جراء وضع المرء او تهيئته لتكوين مواقفه الخاصة من قضية معينة من خلال تفكيره حول تلك القضية وإيجاد المعلومات اللازمة، لذلك تشمل تلك النظرية ضمناً علي عدد من النظريات منها نظرية لعب الأدوار، ونظرية الإستجابة الذهنية.

الإسلوب البحثي

أولاً: المفاهيم الإجرائية:

مهارات الإقناع: ويقصد بها في هذا البحث امتلاك المبحوث لمجموعة المهارات التي تجعل منه قادراً علي تغيير مواقف وافكار الطرف الآخر او علي الأقل إعادة النظر فيها، وقد تم قياسه في هذا البحث من خلال ثلاث محاور هي العرض الفعال، واستخدام استراتيجيات الإقناع المختلفة، والسمات الشخصية المرتبطة بالإقناع وذلك من خلال (٤٩) عبارة تعبر عن مواقف مختلفة وتعطي درجة لكل اجابة وتعتبر محصلة الدرجة - المتحصل عليها من الإجابات علي عبارات المحكات الثلاثة- عن مهارات الإقناع للمبحوثين.

مهارات العرض الفعال: ويقصد بها في هذا البحث استخدام المبحوث لمهارات العرض الفعال وتشمل استخدام الاسئلة، والتقديم الجيد، وختم الموضوع بصورة مشوقة، والتحكم بنبرات الصوت، واستخدام الجسد، واختيار طريقة الاتصال المناسبة، واستخدام التغذية المرتدة، وتم قياسه من خلال إجابة المبحوث عن (١٨) عبارة تعبر عن مواقف مختلفة تغطي تلك المهارات ويجب عليها المبحوث بدائماً او في معظم الأحيان او أحيانا أو نادراً او لا وتعطي لها درجات (٥، ٤، ٣، ٢، ١) علي الترتيب ومن ثم يعبر مجموع الدرجات عن مهارات العرض الفعال للمبحوثين.

الزراعي، ومدة التدريب، والاتجاه نحو التغيير، والتعرض لمصادر المعلومات، والاستفادة من مصادر المعلومات، والمشاركة الإجتماعية.

ب- المتغير التابع:

ويتمثل في المهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين المبحوثين، وقد تم قياسية من خلال ثلاثة محكات هي مهارات العرض الفعال، واستخدام استراتيجيات الإقناع المختلفة، والسمات الإقناعية.

٢- الفروض البحثية:

توجد علاقة ارتباطية معنوية بين كل متغير من المتغيرات المستقلة السابق الإشارة إليها وبين الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية المرشدين الزراعيين المبحوثين. ويتم قياسه في صورته الصفرية والتي تنص علي أنه "لا توجد علاقة ارتباطية بين اي من المتغيرات المستقلة السابق الإشارة إليها و الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين".

تسهم المتغيرات المستقلة المتضمنة في الدراسة اسهاما معنويا في تفسير التباين الممكن حدوثه في الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية المرشدين الزراعيين المبحوثين. وقد تم قياسية في صورته الصفرية والتي تنص علي أنه لا تسهم أي من المتغيرات المستقلة المدروسة في تفسير التباين الممكن حدوثه في الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية المرشدين الزراعيين المبحوثين.

ثالثاً: منطقة البحث:

تم إجراء البحث في محافظة البحيرة، والتي تعتبر من أكبر المحافظات مساحة، وتقع محافظة البحيرة في موقع متميز في غرب الدلتا يحدها من الشمال البحر الأبيض المتوسط، ومن الشرق نهر النيل، ومن الغرب الصحراء الغربية، ومن الجنوب محافظة الجيزة، وعاصمتها هي مدينة دمنهور، وأكبر مدنها مدينة كفر الدوار، ويبلغ عدد سكانها ٥,٨٠٤,٢٦٢ نسمة عام ٢٠١٥، ومساحتها ٩١١٩,١٧ كم^٢، تقع كامل مساحتها غرب فرع رشيد. وتتألف محافظة البحيرة بشكل عام

عليها المبحوث بموافق او لحد ما او لا او افق حيث يعطي درجات ثلاثة واثان وواحد لتلك الاجابات علي الترتيب.

مدة التدريب: ويقصد بها في هذا البحث عدد الايام التي قضاها المبحوث في التدريب في اخر خمس سنوات.

التعرض لمصادر المعلومات: ويقصد بها في هذا البحث المصادر التي يرجع اليها المبحوث للحصول علي المعلومات وقد تم قياسية علي إستمرارية تضم أربعة مستويات إما لا يتعرض لها أو نادراً أو احيانا أو كثيرا وتعطي لها الدرجات التالية علي الترتيب صفر، واحد، إثنان، ثلاثة وتعبر محصلة الدرجات التي يحصل عليها المبحوث عن درجة التعرض لمصادر المعلومات.

الاستفادة من مصادر المعلومات: ويقصد بها إلي أي مدي يستفيد المبحوث من المصادر المختلفة للمعلومات التي يتعرض لها وقد تم قياسية علي اربعة مستويات تبدء بلا يستفيد ثم ضعيف ثم متوسط ثم كبير وتعطي لها الدرجات التالية علي الترتيب صفر، واحد، إثنان، ثلاثة وتعبر محصلة الدرجات التي يحصل عليها المبحوث عن درجة إستفادته من مصادر المعلومات التي تعرض لها.

ثانياً: المتغيرات والفروض البحثية:

١- المتغيرات البحثية:

في ضوء المشكلة البحثية وما تم الاطلاع عليه من كتابات ودراسات سابقة وفي ضوء الاستعانة ببعض المراجع المتمثلة في رزق(١٩٩٤)، و ميلز(٢٠٠١)، ومصطفي (٢٠٠٣)، ومعمار(٢٠٠٣)، وهوجان (٢٠٠٨)، وسيالديني(٢٠١٠)، وخضر (٢٠١١)، والشوا(٢٠١٨) فقد تم تحديد المتغيرات البحثية في القسمين التاليين:

أ- المتغيرات المستقلة:

وتشمل كلا من السن، والمؤهل الدراسي، والثقة بالنفس، والطموح، والاتجاه نحو المسترشدين، والرضا عن العمل الإرشادي، ومدة الخبرة في الإرشاد

في تجميع البيانات الميدانية من المبحوثين عينة الدراسة المختارة خلال الفترة من ديسمبر ٢٠١٨ إلي يناير ٢٠١٩، كما تم عرضه على مجموعة من المحكمين المختصين في هذا المجال، كما استخدم الباحث معامل ألفا كرونباخ للثبات Cronbach's Alpha inter-item للتعرف علي ثبات المقياس وظهرت النتائج أن معامل الثبات كان ٠,٧٩، وهي قيمة معنوية ومقبولة لثبات الاختبار، ويمكن الاعتماد عليها في قياس المهارات الإقناعية.

سادساً: تحليل البيانات:

مرت عملية تحليل البيانات التي تم الحصول عليها بعدة مراحل بدأت بمراجعة الاستمارات للتأكد من استكمال الإجابات على أسئلة الاستبيان، ثم مرحلة ترميز البيانات وتفرغها وتبويبها وجدولتها وتصنيفها، ثم إدخالها للحاسب الآلي حيث تم الاستعانة بالبرنامج الإحصائي (SPSS)، وقد استخدمت النسبة المئوية، والمتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، والمدى، ومتوسط الأوزان النسبية، ومعامل الارتباط البسيط، ومعامل التأثير، ومعاملات الانحدار.

النتائج البحثية ومناقشتها

أولاً: بعض الخصائص المميزة للمبحوثين:

١- سن المبحوثين: اوضحت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) أن سن المبحوثين قد تراوح من (٢٦ إلى ٦٠) سنة، بمتوسط حسابي قدره ٤٧ وإنحراف معياري قدره ٩,٣١ درجة، وقد بلغت فئة كبار السن والذين يتراوح سنهم من (٥٠ إلى ٦٠) ٤٨ % من إجمالي المبحوثين، وهو ما يشير إلي ارتفاع سن المبحوثين ويرجع السبب في ذلك إلي توقف التعيين الحكومي وتتميز تلك الفئة بالخبرة الكبيرة الا أنها مؤشر إلي تناقص الأعداد وهذا ما تم ملاحظته أثناء تجميع البيانات من قيام كل مرشد بالإشراف علي مساحات كبيرة يصعب معها القيام بواجباتهم الوظيفية.

من ١٥ مركز إداري تضم ١٦ مدينة هم: دمهور، وكفر الدوار، ورشي، وإدكو، والمحمودية، والرحمانية، وشبراخيت، وإيتاي البارود، وكوم حمادة، والدلنجات، وبدر، ووادي النطرون، والنوبارية الجديدة، وأبو المطامير، وحوش عيسى، وأبو حمص (بوابة محافظة البحيرة، ٢٠١٨).

رابعاً: شاملة وعينة البحث:

تمثلت شاملة البحث في جميع المرشدين الزراعيين بمحافظة البحيرة والبالغ عددهم ١٩٨ مرشداً زراعياً موزعين علي ١٥ ادارة زراعية بمراكز المحافظة المختلفة، بالإضافة إلي المرشدين الزراعيين العاملين بمديرية الزراعة بمحافظة البحيرة وفقاً للسجلات الموجودة بمديرية الزراعة بدمهور للعام ٢٠١٨، وقد تم أخذ عينة عشوائية من إجمالي عدد المرشدين الزراعيين بلغ قوامها ١٠٠ مبحوث يمثلون حوالي ٥٠% من إجمالي عدد المرشدين الزراعيين بالمحافظة.

خامساً: أسلوب جمع البيانات:

وفقاً لاهداف الدراسة تم استخدام الاستبيان بالمقابلة الشخصية لتجميع البيانات من المبحوثين ولقد اشتملت استمارة الاستبيان علي قسمين الاول ويشتمل علي المتغيرات المستقلة، اما القسم الثاني فيشتمل علي المتغير التابع وقد تم قياسته من خلال ثلاث محكات هي: السمات الإقناعية، ومهارات العرض الفعال، واستراتيجيات الإقناع المختلفة وقد تم الاستعانة بمقياس المهارات الإقناعية لهاري ميلز (٢٠٠١) وذلك بعد اعادة صياغتها ليتناسب مع الواقع المصري وطبيعة المواقف التي يتعرض لها المرشدين، وبعد إتمام تصميم الاستبيان قام الباحث بإجراء اختبار مبدئي له Pre-test على عدد محدود من المرشدين الزراعيين (خارج نطاق عينة البحث) للتأكد من صدق وصلاحيته الاستبيان من حيث صياغته وتغطيته لجميع بنود البحث، ثم تلي ذلك إجراء التعديل المناسب ووضع الاستمارة البحثية في صورتها النهائية التي استخدمت

من المبحوثين لم يحصلوا علي اي تدريب خلال الخمس سنوات الاخيرة، في حين أن ٥٩% من اجمالي المبحوثين حصلوا علي تدريب ما بين يوم إلي ٢٧ يوم خلال الخمس سنوات الأخيرة، وهو ما يشير إلي النقص الشديد في الاهتمام بالتدريب واكساب المرشدين للخبرات الجديدة في مجال التخصص.

٦- المشاركة الاجتماعية: بينت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) أن الدرجة المعبرة عن المشاركة الاجتماعية قد تراوحت من (١٥: ٣٥) درجة وبمتوسط حسابي قدره ٢٥,٨ درجة وانحراف معياري قدره ٣,٧٢ درجة وأن الفئتين المتوسطة والمرتفعة قد بلغت نسبتهن ٨٩% من اجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي ارتفاع درجة المشاركة الاجتماعية للمبحوثين وهو ما قد يؤدي إلي ارتفاع درجة التفاعل بين المرشدين والمسترشدين مما يزيد من الثقة المتبادلة بينهم ويقوي من قدرتهم علي الإقناع.

٧- مستوي الطموح: أشارت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) إلي أن درجات المبحوثين المعبرة عن الطموح قد تراوحت من (٩: ٢٥) درجة وبمتوسط حسابي قدره ١٤,١ درجة وانحراف معياري قدره ٣,٠٦ درجة وأن الفئة المنخفضة والتي تتراوح من (٩: ١٤) درجة هي أكبر الفئات حيث بلغت نسبتها ٥٩% من اجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي انخفاض الطموح لدي المبحوثين والذي قد يرجع إلي قلة فرص الترقى وما يتسم به حال الإرشاد الزراعي من إهمال من جانب القيادات التنفيذية كما يراه المبحوثين.

٨- الثقة بالنفس: أسفرت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) عن أن الدرجة المعبرة عن الثقة بالنفس قد تراوحت من (١٠: ٢٣) درجة وبمتوسط حسابي قدره ١٦ درجة وانحراف معياري قدره

٢- المؤهل الدراسي: أوضحت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) أن ٤٠% من اجمالي المبحوثين حاصلون علي مؤهل متوسط وهو ما يشير إلي تدني المستوي التعليمي للمبحوثين فاذا ما أضفنا إلي ذلك ما تم ملاحظته أثناء تجميع البيانات من أن معظم هؤلاء تم حصولهم علي الدبلوم اثناء العمل وتم تعديل حالتهم الوظيفية من عامل إلي مرشد فإن ذلك يوضح المشكلة الكبيرة من تعيين أشخاص ليس لديهم خبرة في العمل الإرشادي.

٣- التخصص الدراسي: أظهرت النتائج البحثية الواردة في جدول (١) تعدد التخصصات للعاملين في الإرشاد الزراعي ويغلب عليهم التخصص العام حيث لم يتجاوز نسبة الحاصلين علي مؤهل دراسي تخصص إرشاد زراعي ١٠% من اجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي نقص الخبرة في الجوانب المختلفة للعمل الإرشادي.

٤- مدة العمل بالإرشاد الزراعي: أشارت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) إلي أن مدة عمل المبحوثين في الإرشاد الزراعي قد تراوحت من (١: ٣٥) عام وبمتوسط حسابي قدره ١٠,٦ درجة وانحراف معياري قدره ٨,٤٨ درجة وكانت اكبر الفئات هي الفئة المنخفضة والتي تتراوح مدة عملهم من (١-١٢) عام حيث بلغت نسبتها ٧٠% من اجمالي المبحوثين، وبمقارنة هذه النتيجة بالنتيجة السابقة والخاصة بسن المبحوثين يتضح أن غالبية المبحوثين لم تكن بداية عملة في الإرشاد الزراعي وانما تم تحويله من عمل اخر بعد حصوله علي مؤهل أعلى أثناء الخدمة.

٥- مدة التدريب: أشارت النتائج البحثية الواردة في جدول (١) إلي أن مدة التدريب قد تراوحت من (٠-٨٠) يوم وبمتوسط حسابي قدره ١٤,٨ درجة وانحراف معياري قدره ١٥,٩١ درجة وأن ٢٢%

عن رضا المبحوثين عن العمل الإرشادي قد تراوحت من (١١ : ٢٣) درجة وبمتوسط حسابي قدره ١٦,٤ درجة وانحراف معياري قدره ٢,٥٧ درجة وأن أكبر الفئات هي الفئة الوسطي حيث بلغت نسبتها ٥١% من اجمالي المبحوثين، تليها الفئة المرتفعة والتي بلغت نسبتها ٢٥% من اجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي ارتفاع مستوي الرضا عن العمل الإرشادي وهو ما قد يرجع إلي إنخفاض مستوي الطموح لديهم، وهذا ما قد يؤثر علي مهارتهم الإقناعية.

٢,٩٦ درجة وأن أكبر الفئات هي الفئة الوسطي حيث بلغت نسبتها ٥٣% من اجمالي المبحوثين تليها الفئة المنخفضة والتي بلغت نسبتها ٣٥% من اجمالي المبحوثين وهو ما يشير لإنخفاض ثقة المبحوثين في أنفسهم وهو ما قد يرجع إلي انخفاض المستوي التعليمي وعمل الكثير منهم في وظيفة عامل قبل الحصول علي المؤهل المتوسط وتعديل مؤهلهم وظيفيا، وهذا ما قد يؤثر سلباً علي مهارتهم الإقناعية.

٩- الرضا عن العمل الإرشادي: أشارت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) إلي أن الدرجة المعبرة

جدول ١: توزيع المبحوثين وفقاً لفئات خصائصهم الشخصية والاقتصادية والاجتماعية المدروسة

الخصائص	عدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الخصائص	عدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
سن المبحوثين				المؤهل الدراسي			
(٣٧-٢٦) سنة	١٩			دبلوم	٤٠		
(٤٩-٣٨) سنة	٣٣	٩,٣١	٦,٠-٢٦	جامعي	٤٧		
(٦٠-٥٠) سنة	٤٨			ماجستير	٨		
مدة العمل بالإرشاد				دكتوراه	٥		
(١٢-١) سنة	٧٠			التخصص الدراسي			
(٢٤-١٣) سنة	١٧	٨,٤٨	٣٥-١	شعبية عامة	٢٩		
(٣٥-٢٥) سنة	١٣	١٠,٦		انتاج نباتي	٣٠		
التدريب				إرشاد زراعي	١٠		
لم يحصل علي تدريب	٢٢			انتاج حيواني وداجني	١١		
(٢٧-١) يوم	٥٩	١٥,٩١	٨٠-٠	محاصيل	٨		
(٥٤-٢٨) يوم	١٧	١٤,٨		زهور وزينة	٤		
(٨٠-٥٥) يوم	٢			مبيدات	٣		
المشاركة الاجتماعية				صناعات غذائية	٣		
(٢١-١٥) درجة	١١			اقتصاد منزلي	١		
(٢٨-٢٢) درجة	٦٤	٣,٧٢	٣٥-١٥	هندسة زراعية	١		
(٣٥-٢٩) درجة	٢٥	٢٥,٨					
الطموح				الثقة بالنفس			
(١٤-٩) درجة	٥٩			(١٤-١٠) درجة	٣٥		
(٢٠-١٥) درجة	٣٨	٣,٠٦	٢٥-٩	(١٩-١٥) درجة	٥٣	٢,٩٦	٢٣-١٠
(٢٥-٢١) درجة	٣	١٤,١		(٢٣-٢٠) درجة	١٢		
الرضا عن الإرشاد				الاتجاه نحو التغيير			
(١٤-١١) درجة	٢٤			(١٠-٧) درجة	٤٠		
(١٨-١٥) درجة	٥١	٢,٥٧	٢٣-١١	(١٤-١١) درجة	٤٢	٢,٩	١٨-٧
(٢٣-١٩) درجة	٢٥	١٦,٤		(١٨-١٥) درجة	١٨		
الاتجاه نحو المسترشدين							
(١٥-١٠) درجة	٢٢						
(٢١-١٦) درجة	٦١	٣,٤	٢٦-١٠				
(٢٦-٢٢) درجة	١٧	١٧,٩					

المصدر: حسبت من إستمارة الإستبيان

بأنهم كثيراً ما يستقون المعلومات الإرشادية منها وبمقارنة ذلك مع وسائل التواصل الاجتماعي والتي جاءت في الترتيب الثامن وسبقت كليات الزراعة بأربعة مستويات يتضح عدم وجود تعاون بين وزارة الزراعة ممثلة في الجهاز الإرشادي والجامعات ممثلة في كليات الزراعة، وهذا ما قد يشير إلي عدم الحرص علي توثيق المعلومات العلمية من مصادرها.

١٣- الاستفادة من مصادر المعلومات: بينت النتائج البحثية الموضحة في جدول (٢) أن أكثر مصادر المعلومات التي يستفيد منها المبحوثين هو الاجتماعات الإرشادية تليها الخبرة الشخصية تليها المطبوعات الإرشادية، في حين جاءت كليات الزراعة في المرتبة الأخيرة يسبقها البرامج الزراعية في الراديو، ويربط تلك النتيجة بالنتيجة السابقة والخاصة بالتعرض لمصادر المعلومات يتضح أن ترتيب التعرض لمصادر المعلومات هو نفس ترتيب الاستفادة من مصادر المعلومات.

ثانياً: المهارات الإقناعية للمبحوثين:

إعتمد البحث علي مقياس المهارات الإقناعية لهاري ميلز والذي يتكون من ثلاث محكات هي السمات الإقناعية ومهارات العرض الفعال وإستخدام الاستراتيجيات المختلفة في الإقناع وكل محك منهم يتكون من عدد من العبارات ويمكن إبراز اهم النتائج التي توصل إليها البحث فيما يلي:

أ- الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية:

بينت النتائج البحثية الموضحة في جدول (٣) أن الدرجة المعبرة عن الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية قد تراوحت من (١٠٩ : ٢٢٩) درجة بمتوسط حسابي قدره ١٨٢,٧ درجة وانحراف معياري قدره ٢٥,٤ درجة في حين كان المدي النظري يتراوح من (٤٩ : ٢٤٥) درجة وكانت أكبر الفئات هي الفئة الوسطي والتي تتراوح من (١٤٩ : ١٨٨) درجة حيث بلغت نسبتها ٤٧% من إجمالي المبحوثين

١٠- الإتجاه نحو التغيير: كشفت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) عن أن الدرجة المعبرة عن إتجاه المبحوثين نحو التغيير قد تراوحت من (٧ : ١٨) درجة وبمتوسط حسابي قدره ١١,٤ درجة وانحراف معياري قدره ٢,٩ درجة وأن أكبر الفئات هي الفئة الوسطي حيث بلغت نسبتها ٤٢% من اجمالي المبحوثين، تليها الفئة المنخفضة والتي بلغت نسبتها ٤٠% من اجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي إنخفاض الإتجاه نحو التغيير لدي المبحوثين وهو ما يتفق مع النتيجة السابقة والخاصة بالطموح والثقة بالنفس وهو ما قد يؤثر سلبا علي المهارات الإقناعية للمبحوثين.

١١- الاتجاه نحو المرشدين: أوضحت النتائج البحثية الموضحة في جدول (١) أن الدرجة المعبرة عن اتجاهات المبحوثين نحو المرشدين قد تراوحت من (١٠ : ٢٦) درجة وبمتوسط حسابي قدره ١٧,٩ درجة وانحراف معياري قدره ٣,٤ درجة وأن أكبر الفئات هي الفئة الوسطي حيث بلغت نسبتها ٦١% من إجمالي المبحوثين تليها الفئة المنخفضة والتي بلغت نسبتها ٢٢% من إجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي إنخفاض في إتجاه المرشدين نحو المرشدين وهو ما قد يؤثر سلبا علي مهارات المبحوثين الإقناعية.

١٢- التعرض لمصادر المعلومات: أشارت النتائج البحثية الواردة في جدول (٢) إلي تعدد المصادر التي يستقي منها المبحوثين معلوماتهم الإرشادية حيث جاء في مقدمتها حضور الاجتماعات الإرشادية وقد أجاب ٧٤% من اجمالي المبحوثين أنهم كثيراً ما يستقون المعلومات الإرشادية منها، تليها الخبرة الشخصية وقد أجاب ٦٣% من اجمالي المبحوثين أنهم كثيراً ما يستقون المعلومات الإرشادية منها، في حين جاء في المرتبة الأخيرة من مصادر المعلومات كليات الزراعة وقد أجاب ١٤% من اجمالي المبحوثين

جدول 2: توزيع المرشدين الزراعيين المحبوبين وفقا لاهم مصلحتهم وطولهم ووزن الاستغناء عنها.

ترتيب المصلح	الوزن النسبي			مدي الاستغناء			مدي التعريف			المصدر
	الوزن النسبي	لا استغناء	مدي الاستغناء	مدي التعريف	تأثير	مدي التعريف	مدي التعريف	تأثير		
1	26.6	5	1	17	4	5	4	17	74	- حضرة الاجتماعات الإرشادية
2	25.7	3	1	32	4	6	6	34	52	- الزملاء من المرشدين
3	25	9	3	41	7	10	8	42	40	- الحصول على الإرشادات
4	23.3	9	4	32	4	8	8	29	52	- الحصول على الإرشادات
5	22.6	10	9	26	5	8	11	29	42	- خيرات الزراع المتفرجين
6	21.4	10	10	36	6	9	9	40	42	- وسائل التواصل الاجتماعي
7	21.5	10	7	41	7	10	8	42	40	- حضرة الاجتماعات الإرشادية
8	21.2	14	11	24	8	12	15	24	49	- وسائل التواصل الاجتماعي
9	19.8	12	11	44	9	11	12	50	27	- البريد الإلكتروني
10	16.7	28	15	19	10	28	18	21	33	- محاضرات الإرشادية
11	12.5	29	28	32	11	25	41	28	6	- البريد الإلكتروني
12	12.3	42	15	21	12	41	21	24	14	- كليات الزراعة
13	12.3	42	15	21	12	41	21	24	14	- محاضرات الإرشادية

المصدر: ملاحظات من استمارة الاستبيان

المرتبة الاخيرة عبارة (عادة ما تُذكر مؤهلاتي لأي شخص قبل أن أحاول إقناعه) وتمثل سمة الخبرة في المقياس المستخدم.

٢- **مهارات العرض الفعال:** تشير النتائج البحثية الموضحة في جدول (٣) إلي أن الدرجة المعبرة عن مهارات العرض الفعال قد تراوحت من (٤٠: ٩٠) درجة بمتوسط حسابي قدره ٦٩,٤ درجة وانحراف معياري قدره ١١,٦ درجة، وكانت أكبر الفئات هي الفئة الوسطي والتي تتراوح من (٥٧: ٧٣) درجة حيث بلغت نسبتها ٤٥% من إجمالي المبحوثين تليها الفئة المرتفعة والتي تتراوح من (٧٤: ٩٠) درجة حيث بلغت نسبتها ٤٠% من إجمالي المبحوثين، وهو ما يشير إلي ارتفاع الدرجة المعبرة عن مهارات العرض الفعال للمبحوثين وهو ما قد يرجع إلي إدراكهم لاهمية مهارات العرض الفعال وتأثيرها علي عملية إيصال الرسالة وكذلك المهارات الإقناعية حيث أن العمل الإرشادي هو عملية اتصال في المقام الاول. وبالنظر في نتائج الجدول (٤) والذي يوضح ترتيب عبارات المقياس المدروس وفقا للوزن النسبي يتضح أن العبارة (احرص علي تشجيع الطرف الاخر علي التحدث لمعرفة رد فعله علي ما اقله) قد جاءت في المركز الاول وهي تمثل مهارة استخدام التغذية المرتدة في مهارات العرض الفعال، يليها العبارة (الخص النقاط المهمة في حديثي لكي يستطيع الطرف الاخر متابعتي) في المركز الثاني وجاء في المركز الثالث عبارة (اختتم حوارتي بتلخيص لما تحدثت عنه) وكلاهما تمثلان مهارة التركيز في المقياس، في حين جاء في المرتبة الاخيرة عبارة (أقوم بطرح الأسئلة المفاجئة للتأثير في الطرف الآخر) وتمثل مهارة طرح الاسئلة في المقياس المستخدم.

٣- **استراتيجيات الإقناع:** أسفرت النتائج البحثية الموضحة في جدول (٣) عن أن الدرجة المعبرة عن استراتيجيات الإقناع قد تراوحت من (٣٨: ٣٨):

تليها الفئة المرتفعة والتي تتراوح من (١٨٩: ٢٢٩) درجة حيث بلغت نسبتها ٤٢% من إجمالي المبحوثين، أي أن مجموع الفئتين قد بلغ ٨٩% من إجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي ارتفاع الدرجة المعبرة عن المهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين ويمكن تبرير ذلك في ضوء ارتفاع الدرجات المعبرة عن مهارتهم في المحكات الثلاثة.

ب- **المحكات الثلاثة المدروسة للمهارات الإقناعية للمبحوثين:**

١- **السمات الإقناعية للمبحوثين:** أشارت نتائج البحثية الموضحة في جدول (٣) إلي أن الدرجة المعبرة عن السمات الإقناعية للمبحوثين قد تراوحت من (٣١: ٧١) درجة بمتوسط حسابي قدره ٥٦,٧ درجة وانحراف معياري قدره ٨,٢٨ درجة وكانت اكبر الفئات هي الفئة الوسطي والتي تتراوح من (٤٥: ٥٨) درجة حيث بلغت نسبتها ٥٢% من إجمالي المبحوثين تليها الفئة المرتفعة والتي تتراوح من (٥٩: ٧١) درجة حيث بلغت نسبتها ٤١% من إجمالي المبحوثين وهو ما يشير إلي ارتفاع الدرجة المعبرة عن السمات الإقناعية للمبحوثين وهو ما قد يرجع إلي ارتفاع درجة المشاركة الاجتماعية للمبحوثين وكذلك ارتفاع سن المبحوثين وبالتالي خبراتهم في العمل والعلاقات الاجتماعية. وبالنظر في بيانات الجدول رقم (٤) والذي يوضح ترتيب عبارات المقياس المدروس وفقا للوزن النسبي يتضح أن العبارة (عندما اعرض فكرة معينة علي المزارع احرص علي أن تكون صالحة له ومجربة) قد جاءت في المركز الاول يليها عبارة (معلوماتي التي اقدم بها الغير احصل عليها من مصادر موثوق بها) في المركز الثاني وكلاهما يمثلان سمة المصادقية في المقياس، كما جاء في المركز الثالث عبارة (انصت باهتمام إلي وجهة نظر الآخرين) وتمثل سمة احترام الطرف الآخر، في حين جاء في

ثالثاً: العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة وكلا من الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية ومحكاتهما الثلاثة كمتغيرات تابعة:

أ- العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة والدرجة الكلية للمهارات الإقناعية:

أوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) إلى وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي الاحتمالي (٠,٠١) بين الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: المشاركة الاجتماعية، والتعرض لمصادر المعلومات، والثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير، والاتجاه نحو المسترشدين حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,٣٠٣)، و(٠,٢٦٠)، و(٠,٣٩٧)، و(٠,٣٩٠)، و(٠,٣٣٦) علي الترتيب وهو ما يشير إلى أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

كما أوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) إلى وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي الاحتمالي (٠,٠٥) بين الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: المستوي التعليمي، ومدة التدريب، والاستفادة من مصادر،

(٧٣) درجة بمتوسط حسابي قدره ٥٦,٤ درجة وانحراف معياري قدره ٨,٧٢ درجة وكانت أكبر الفئات هي الفئة الوسطي والتي تتراوح من (٥٠: ٦١) درجة حيث بلغت نسبتها ٤٥% من إجمالي الباحثين تليها الفئة المرتفعة والتي تتراوح من (٦٢: ٧٣) درجة حيث بلغت نسبتها ٣١% من إجمالي الباحثين وهو ما يشير إلى ارتفاع الدرجة المعبرة عن استخدام الباحثين لإستراتيجيات الإقناع. وبالنظر في بيانات الجدول (٤) والذي يوضح ترتيب عبارات المقياس المدروس وفقاً للوزن النسبي يتضح أن العبارة (اكون علاقات مع من تعامل معهم قائمة علي الود والمحبة) قد جاءت في المركز الأول وهي تمثل استراتيجية الإقناع العاطفي في المقياس المستخدم، يليها عبارة (أستخدم الأدلة المتنوعة حتي يقتنع من أتحدث معهم) في المركز الثاني وهي تمثل إستراتيجية الإقناع بالأدلة والبراهين، وجاء في المركز الثالث عبارة (أكد علي نقاط الاتفاق مع من أحاول إقناعهم) وهي تمثل استراتيجية الإقناع اللاعقلي في المقياس، في حين جاء في المرتبة الأخيرة عبارة (أستخدم الاسئلة المخرجة متعمداً عندما أريد إستثارة من يجادلني) وهي تمثل استراتيجية الجدال في المقياس المستخدم.

جدول ٣: توزيع الباحثين وفقاً لفئات درجة المهارات الإقناعية الكلية ومحكاتهما

المتغيرات	عدد %	المتوسط الحسابي	الأحرف المعيارى	المتغيرات	عدد %	المتوسط الحسابي	الأحرف المعيارى
سمات الشخصية المرتبطة بالإقناع	٧	٥٦,٧	٨,٢٨	مهارات العرض الفعال	١٥	٦٩,٤	١١,٦
(٤٤-٣١)				(٥٦-٤٠)			
(٥٨-٤٥)	٥٢			(٧٣-٥٧)	٤٥		
(٧١-٥٩)	٤١			(٩٠-٧٤)	٤٠		
استراتيجيات الإقناع				الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية	١١		
(٤٩-٣٨)	٢٤			(١٤٨-١٠٩)			
(٦١-٥٠)	٤٥	٥٦,٤	٨,٧٢	(١٨٨-١٤٩)	٤٧		
(٧٣-٦٢)	٣١			(٢٢٩-١٨٩)	٤٢		

المصدر: حسب من إستمارة الإستبيان

جدول ٤: توزيع المبحوثين وفقا لإستجاباتهم علي عبارات المقياس المختلفة

الترتيب	الوزن النسبي	دائما	في معظم الاحيان	نادرا	لا	العبارات	
أولاً: السمات الإقناعية للمبحوثين							
١٥	٢٠٧	٤	٧	٢٣	٢٤	٤٢	عادة ما أذكر موهلاتي لأي شخص قبل ان أحاول إقناعه.
١٠	٢٨٠	١٢	١٣	٣٥	٢٣	١٧	عندما أحاول إقناع أي شخص فانني أذكر له عدد من وثقوا في واستفادوا من معلوماتي.
١١	٣٧٦	٣٠	٣٢	٢٦	٨	٤	عندما اتحدث في اجتماع اركز علي تكوين انطباع قوي حول ما اقول.
١٤	٣٤٦	٢٠	٣٣	٢٩	٩	٩	اتجنب استخدام المقدمات او ما يشئت انتباه من اتحدث معهم.
٩	٣٨٤	٢٥	٤٤	٢٣	٦	٢	اقوم بتحليل كلمات وسلوك من اود التأثير فيهم حتي اتعرف علي المعلومات التي يمكن أن تقنعهم.
٧	٣٩٧	٤٠	٣٠	١٩	٩	٢	احرص علي أن تكون افكاري التي اتحدث عنها جديدة.
٤	٤٢٠	٤٥	٣٣	٢٠	١	١	عندما اذكر ارقام او احصائيات اقدمها بطريقة سهلة وواضحة.
١٣	٣٧٢	٣٢	٢٩	٢٥	٧	٧	احرص علي توزيع الادوار مسبقا مع من يعاونوني في الإقناع.
٣	٤٢٣	٥٢	٢٨	١٢	٧	١	أنصت باهتمام إلي وجهة نظر الآخرين.
٦	٤٠٧	٣٨	٣٥	٢٤	٢	١	احرص علي معرفة دوافع وخصائص من اتحدث معهم.
٥	٤١٠	٤٠	٣٩	١٤	٥	٢	احرص علي الإقناع التدريجي خطوة بخطوة عندما يكون هناك معارضة شديدة.
١٢	٣٧٦	٣٥	٢٨	٢٤	٤	٩	استخدم اساليب اتصال تظهر قوتي ولا تظهر نقاط ضعفي.
٨	٣٩١	٣٨	٣١	١٩	٨	٤	احرص علي ارتداء الملابس المناسبة التي تظهر مكانتي.
٢	٤٤٠	٦٧	١٦	١٠	٤	٣	معلوماتي التي اقع بها الغير احصل عليها من مصادر موثوق بها.
١	٤٤٣	٦٣	٢١	١٣	٢	١	عندما اعرض فكرة معينة علي المزارع احرص علي أن تكون صالحة له ومجربة.
ثانياً: مهارات العرض الفعال							
٧	٣٩١	٣١	٤١	١٩	٦	٣	احرص دائما علي أن تتناسب ملامح وجهي وحركات يدي مع ما اقله.
٥	٤١٤	٤٧	٢٨	٢٠	٢	٣	احرص دائما علي أن اتفهم ملامح وجه من اتحدث معهم.
٩	٣٨٤	٣٨	٣٠	١٥	١٢	٥	استخدم اساليب متعددة حتى اتمكن من التأثير في الآخرين.
١٠	٣٨٤	٣٤	٣٣	٢٣	٣	٧	استخدم الصوت الهادئ حينما اريد أن يظهر قوة موقفي.
١٦	٣٥٧	٢٤	٣٦	٢٤	٥	١١	أغير من نبرات صوتي واسكت احيانا حتي احفز الآخرين علي الاهتمام.
١٧	٣٤٩	٢٧	٢٥	٢٩	٨	١١	استخدم الكلمات القوية والعاطفية للتأثير علي الآخرين.
١٥	٣٦٢	٢٦	٣٦	٢٢	٦	١٠	احرص علي الالتقاء الشخصي مع من اريد التأثير فيهم.
٢	٤٢١	٤٨	٣١	١٥	٦	٠	الخص النقاط المهمة في حديثي لكي يستطيع الطرف الاخر متابعتي.
٤	٤١٤	٥١	٢٧	١٢	٥	٥	ارتب افكاري في موضوع واحد مترابط حتي لا اشئت من يتابعني.
١٤	٣٧٠	٣٣	٢٨	٢٢	١٠	٧	اقوم بجذب انتباه الآخرين من خلال الافتتاحية المثيرة.
٣	٤١٥	٥٠	٢٧	١٤	٦	٣	اختم حوارتي بتلخيص لما تحدثت عنه.
٦	٣٩٢	٣١	٣٩	٢٣	٥	٢	احرص علي أن لا اتحدث عن افكاري اكثر من ٢٠ دقيقة حتي لا يمل مني الطرف الاخر.
١٣	٣٧٣	٢٧	٣٢	٣١	٧	٣	اركز في الاتصال الشفوي علي الرسائل المفهومة الواضحة.
١١	٣٨٣	٣٠	٣٧	٢٤	٤	٥	احرص علي عرض فكرة واحدة او اثنتين علي الاكثر في كل لقاء مع المسترشد.
١٢	٣٧٧	٣٢	٢٨	٣٠	٥	٥	اغبر وسيلة الاتصال حسب الرسالة الاتصالية.
١	٤٢٢	٤٧	٣٤	١٤	٤	١	احرص علي تشجيع الطرف الاخر علي التحدث لمعرفة رد فعله علي ما اقله.
٨	٣٩١	٣٣	٣٤	٢٧	٣	٣	احرص علي استخدام الأسئلة لإثارة المناقشة.
١٨	٣٤٠	١٨	٢٧	٣٦	١٥	٤	اقوم بطرح الاسئلة المفاجئة للتأثير في الطرف الاخر.

تابع جدول ٤: توزيع المبحوثين وفقا لإستجاباتهم علي عبارات المقياس المختلفة

ثالثًا: استراتيجيات الإقناع							
٦	٣٩٢	٣٦	٣٤	٢٠	٦	٤	يختلف أسلوب في الإقناع في ضوء تحليلي لشخصية من اتحدث معه.
٤	٣٩٦	٣٦	٣٤	٢٢	٦	٢	أحرص علي أن اتحدث عن فوائد الأفكار التي اتحدث عنها.
١٣	٣٣٥	١٧	٣٠	٣٤	٩	١٠	عادة ما أكرر الكلمات والعبارات التي يمكن أن تؤثر في الآخرين.
١٢	٣٣٨	١٦	٣٧	٢٤	١٥	٨	أستخدم الكثير من القصص والروايات لأبراز النقاط المهمة فيما أقول.
١٠	٣٦٥	٢٦	٢٧	٣٥	١٠	٢	أحرص علي الفكاهة عندما اتحدث مع الآخرين لزيادة التفاعل والمشاركة.
٢	٤٠٩	٤٠	٣٦	١٨	٥	١	أستخدم الأدلة المتنوعة حتى يقتنع من اتحدث معهم.
٥	٣٩٤	٣٠	٤٠	٢٤	٦	٠	أتمتع تكرار عرض افكاري كلما امكن في حالة الرسائل المهمة.
٨	٣٨١	٢٩	٣٧	٢٤	٦	٤	أستخدم أساليب متنوعة لمواجهة الجدل مع من اتحدث معهم.
٧	٣٨٥	٣٤	٣٢	٢١	١١	٢	أحاول مواجهة الأفكار السلبية قبل ظهورها لمنع التأثير في الآخرين.
١٤	٢٨٨	١٢	٢١	٣٢	١٣	٢٢	أدافع عن من يؤيد افكاري مقدما حتى اعزز مكانتهم.
٩	٣٦٩	٣٠	٣٠	٢٣	١٣	٤	أختار الألوان المناسبة في العروض المرئية.
١٦	١٨٥	٥	٤	١٨	١٧	٥٦	أستخدم الأسئلة المخرجة متعمدا عندما أريد استثارة من يجادلني.
١	٤٤٢	٦٥	١٩	١١	٣	٢	أكون علاقات مع من تعامل معهم قائمة علي الود والمحبة.
١٥	٢٣٨	١١	١٠	٢٤	١٦	٣٩	أستفيد من السلطة التي أستعملها من موقعي للتأثير في الآخرين.
٣	٣٩٧	٣٢	٤٢	١٩	٥	٢	أؤكد علي نقاط الاتفاق مع من أحاول إقناعهم.
١١	٣٤٠	٢٢	٢٣	٣٦	١١	٨	أمدح وأطري علي الآخرين وأشكرهم لأزيد من قدرتي علي التأثير فيهم.

المصدر: حسب من إستمارة الإستبيان

والإتجاه نحو التغيير حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,٣٨٦)، و(٠,٢٦٩)، و(٠,٣٤٩) علي الترتيب وهو ما يشير إلي أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

في حين اشارت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) إلي وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي الإحتمالي (٠,٠٥) بين السمات الإقناعية للمبحوثين كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: المستوي التعليمي، ومدة التدريب، والمشاركة الاجتماعية، والطموح، والإتجاه نحو المسترشدين حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,٢٠٣)، و(٠,٢٠٧)، و(٠,٢٢٠)، و(٠,١٩٩)، و(٠,٢٤٧) علي الترتيب وهو ما يشير إلي أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

والطموح حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,١٨٨)، و(٠,٢٢٠)، و(٠,٢٥٦)، و(٠,١٩٨) علي الترتيب وهو ما يشير إلي أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

بينما اوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) عدم وجود علاقة ارتباطية عند اي من المستويات الاحتمالية المقبولة احصائيا بين الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية كمتغير تابع وكلا من المتغيرات التالية: السن، ومدة العمل بالإرشاد الزراعي، والرضا عن العمل الإرشادي.

ب- العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة ومحك السمات الإقناعية للمبحوثين:

تشير النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) إلي وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي الإحتمالي (٠,٠١) بين درجة السمات الإقناعية للمبحوثين كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: الثقة بالنفس، والرضا عن العمل الإرشادي،

جدول ٥: العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة ودرجة المهارات الإقناعية ومحكات الثلاثية

المتغيرات المستقلة	السمات الإقناعية	مهارات العرض الفعال	استراتيجيات الإقناع	مهارات الإقناع
السن	٠,٠٢٢	٠,٠٢٩	٠,٠٣٩	٠,٠٣٣
المستوي التعليمي	*٠,٢٠٣	*٠,٢٤٠	٠,٠٤٨	*٠,١٨٨
مدة العمل بالإرشاد	٠,١٣٣	**٠,٢٤٤	٠,٠٧٦	٠,١٧٧
التدريب	*٠,٢٠٧	**٠,٢٧٥	٠,٠٩٤	*٠,٢٢٠
المشاركة الاجتماعية	*٠,٢٢٠	**٠,٣٠٢	**٠,٢٩١	**٠,٣٠٣
التعرض لمصادر المعلومات	٠,١٦٧	**٠,٢٧٢	*٠,٢٥١	**٠,٢٦٠
الاستفادة من مصادر المعلومات	٠,١٥٣	**٠,٢٧٤	*٠,٢٥١	*٠,٢٥٦
الطموح	*٠,١٩٩	*٠,٢٢١	٠,١٠٧	*٠,١٩٨
الثقة بالنفس	**٠,٣٨٦	**٠,٤٠١	**٠,٢٨١	**٠,٣٩٧
الرضا عن الإرشاد الزراعي	**٠,٢٦٩	٠,١٣٣	٠,٠٧١	٠,١٦٩
الاتجاه نحو التغيير	**٠,٣٤٩	**٠,٤٣٠	**٠,٢٥٦	**٠,٣٩٠
الاتجاه نحو المسترشدين	*٠,٢٤٧	**٠,٣٦٦	**٠,٢٧٨	**٠,٣٣٦

** معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠١ * معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠٥

الاحتمالي (٠,٠٥) بين درجة مهارات العرض الفعال كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: المستوى التعليمي، ومستوي الطموح حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,٢٤٠)، و(٠,٢٢١) علي الترتيب وهو ما يشير إلي أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

في حين اوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) عدم وجود علاقة ارتباطية عند اي من المستويات الاحتمالية المقبولة احصائيا بين درجة مهارات العرض الفعال كمتغير تابع وكلا من المتغيرات التالية: السن، الرضا عن العمل الإرشادي.

د- العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة ومهارة المبحوثين في استخدام استراتيجيات الإقناع كمتغير تابع:

أوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي الاحتمالي (٠,٠١) بين درجة استخدام استراتيجيات الإقناع كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: المشاركة الاجتماعية، والثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير، والاتجاه نحو المسترشدين حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,٢٩١)، و(٠,٢٨١)، و(٠,٢٥٦)، و(٠,٢٧٨) علي الترتيب وهو ما يشير إلي

في حين اوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) إلي عدم وجود علاقة ارتباطية عند أي من المستويات الاحتمالية المقبولة احصائيا بين السمات الإقناعية للمبحوثين وكلا من المتغيرات التالية: السن، مدة العمل بالإرشاد الزراعي، والتعرض لمصادر المعلومات، والاستفادة من مصادر المعلومات.

ج- العلاقات الارتباطية بين المتغيرات المستقلة المدروسة و مهارات العرض الفعال كمتغير تابع: بينت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي الاحتمالي (٠,٠١) بين درجة مهارات المبحوثين في العرض الفعال كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: مدة العمل بالإرشاد الزراعي، ومدة التدريب، والمشاركة الاجتماعية، والتعرض لمصادر المعلومات، والاستفادة من مصادر المعلومات، والثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير، والاتجاه نحو المسترشدين حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,٢٤٤)، و(٠,٢٧٥)، و(٠,٣٠٢)، و(٠,٢٧٢)، و(٠,٢٧٤)، و(٠,٤٠١)، و(٠,٤٣٠)، و(٠,٣٦٦) علي الترتيب وهو ما يشير إلي أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

كما أوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي

هي: الثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير، والمشاركة الاجتماعية.

ويمكن ترتيب المتغيرات حسب أهميتها التأثيرية النسبية في الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية وفقا لمعامل الانحدار الجزئي القياسي حيث جاء في مقدمتها الاتجاه نحو التغيير (٠,٢٦٢)، في حين جاء في المرتبة الثانية الثقة بالنفس (٠,٢٤٤) و جاء في المرتبة الأخيرة المشاركة الاجتماعية (٠,٢١٠).

ولمعرفة أثر كل متغير علي حدة في ظل ديناميكية تأثير باقي المتغيرات من خلال معامل الانحدار الجزئي فقد أشارت النتائج الواردة في جدول (٦) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير الثقة بالنفس قد بلغت (٢,١٤) وهي قيمة مغزوية عند مستوى احتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ت) ٢,٥٠، ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة الثقة بالنفس بمقدار درجة واحدة تزيد المهارات الإقناعية بمقدار (٢,١٤) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

كما أشارت النتائج الواردة في جدول (٦) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير الاتجاه نحو التغيير قد بلغت (٢,٣٤) وهي قيمة مغزوية عند مستوى احتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ت) ٢,٤٣، ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة الاتجاه نحو التغيير بمقدار درجة واحدة تزيد المهارات الإقناعية بمقدار (٢,٣٤) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

كما أشارت النتائج الواردة في جدول (٦) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير المشاركة الاجتماعية قد بلغت (١,٤٧) وهي قيمة مغزوية عند مستوى احتمالي (٠,٠٥) حيث بلغت قيمة (ت) ٢,٣٣، ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة المشاركة الاجتماعية بمقدار درجة واحدة تزداد المهارات الإقناعية بمقدار (١,٤٧) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

كما أظهرت النتائج البحثية الواردة في جدول (٥) وجود علاقة ارتباطية طردية معنوية عند المستوي الاحتمالي (٠,٠٥) بين استخدام استراتيجيات الإقناع كمتغير تابع وكلا من المتغيرات المستقلة التالية: التعرض لمصادر المعلومات، والاستفادة من مصادر المعلومات حيث بلغت قيم معاملات الارتباط لكلا منها (٠,٢٥١)، و(٠,٢٥١) علي الترتيب وهو ما يشير إلي أن المتغيرات التابعة والمستقلة السابقة تتحرك في اتجاه واحد.

بينما اوضحت النتائج البحثية الوارده في جدول (٥) عدم وجود علاقة ارتباطية عند اي من المستويات الاحتمالية المقبولة احصائيا بين استخدام استراتيجيات الإقناع كمتغير تابع وكلا من المتغيرات التالية: السن، والمستوي التعليمي، ومدة العمل بالإرشاد الزراعي، ومدة التدريب، والطموح، والرضا عن العمل الإرشادي.

رابعاً: العلاقات التأثيرية بين كل من المتغيرات المستقلة المدروسة والدرجة الكلية للمهارات الإقناعية ومحركاتها المختلفة:

أ- العلاقات التأثيرية بين كل من المتغيرات المستقلة والدرجة الكلية للمهارات الإقناعية كمتغير تابع:

لتحديد المتغيرات التي كان لها التأثير الاساسي في المتغير التابع فقد تم استخدام التحليل الانحداري المتعدد باستخدام اسلوب التحليل التسلسلي المنطقي stepwise وقد اوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٦) إلي أن هناك ثلاثة متغيرات مستقلة مسئولة عن تفسير (٢٦,٣%) من التباين الممكن حدوثه في الدرجة الكلية المعبرة عن المهارات الإقناعية حيث بلغت قيمة معامل الارتباط المتعدد (٠,٥١٢) وهذه العلاقة كانت مغزوية عند المستوي الاحتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ف) نحو (١١,٣٩) والثلاثة متغيرات

جدول ٦: العلاقات التأثيرية بين الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية والمتغيرات المستقلة المدروسة:

المتغيرات المستقلة	معامل الارتباط المتعدد	معامل التأثير	قيمة "ف"	معامل الانحدار الجزئي	معامل الانحدار الجزئي القياسي	قيمة "ت"
الثقة بالنفس	٠,٥١٢	٢٦,٣	**١١,٣٩	٢,١٤	٠,٢٤٤	**٢,٥٠
الاتجاه نحو التغيير				٢,٣٤	٠,٢٦٢	**٢,٧٣
المشاركة الاجتماعية				١,٤٧	٠,٢١٠	*٢,٣٣

** معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠١ * معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠٥

هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة الثقة بالنفس بمقدار درجة واحدة تزيد درجة السمات الإقناعية بمقدار (٠,٨١٨) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

كما أشارت النتائج الواردة في جدول (٧) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير الاتجاه نحو التغيير قد بلغت (٠,٦٦٢) وهي قيمة مغزوية عند مستوى احتمالي (٠,٠٥) حيث بلغت قيمة (ت) ٢,٣٣ ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة الاتجاه نحو التغيير بمقدار درجة واحدة تزيد درجة السمات الإقناعية بمقدار (٠,٦٦٢) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

٢- العلاقات التأثيرية بين كل من المتغيرات المستقلة ودرجة مهارات العرض الفعال كمتغير تابع:

أسفرت النتائج البحثية الواردة في جدول (٨) إلي أن هناك أربعة متغيرات مستقلة مسؤولة عن تفسير (٣٢,٥%) من التباين الممكن حدوثه في درجة مهارات العرض الفعال حيث بلغت قيمة معامل الارتباط المتعدد (٠,٥٧٠) وهذه العلاقة كانت مغزوية عند المستوى الاحتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ف) نحو (١١,٤٣) والأربعة متغيرات هي: مدة التدريب، والثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير، والمشاركة الاجتماعية.

ب- العلاقات التأثيرية بين كل من المتغيرات المستقلة ومحكات المهارات الإقناعية كمتغيرات تابعة:

١- العلاقات التأثيرية بين كل من المتغيرات المستقلة والسمات الإقناعية كمتغير تابع:
أوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٧) إلي أن هناك متغيرين مستقلين مسؤولين عن تفسير (١٩,٤%) من التباين الممكن حدوثه في درجة السمات الإقناعية حيث بلغت قيمة معامل الارتباط المتعدد (٠,٤٤) وهذه العلاقة كانت مغزوية عند المستوى الاحتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ف) (١١,٦٦) والمتغيرين هما: الثقة بالنفس، والاتجاه نحو التغيير.

ويمكن ترتيبها حسب أهميتها التأثيرية النسبية في السمات الإقناعية وفقا لمعامل الانحدار الجزئي القياسي حيث جاء في مقدمتها الثقة بالنفس (٠,٢٩٢) في حين جاء في المرتبة الثانية الاتجاه نحو التغيير (٠,٢٣٢).
ولمعرفة أثر كل متغير علي حدة في ظل ديناميكية تأثير باقي المتغيرات من خلال معامل الانحدار الجزئي أشارت النتائج الواردة في جدول (٧) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير الثقة بالنفس قد بلغت (٠,٨١٨) وهي قيمة مغزوية عند مستوى احتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ت) ٢,٩٤ ومؤدى

جدول ٧: العلاقات التأثيرية بين درجة السمات الإقناعية والمتغيرات المستقلة المدروسة

المتغيرات المستقلة	معامل الارتباط المتعدد	معامل التأثير	قيمة "ف"	معامل الانحدار الجزئي	معامل الانحدار الجزئي القياسي	قيمة "ت"
الثقة بالنفس	٠,٤٤	١٩,٤	**١١,٦٦	٠,٨١٨	٠,٢٩٢	**٢,٩٤
الاتجاه نحو التغيير				٠,٦٦٢	٠,٢٣٢	*٢,٣٣

** معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠١ * معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠٥

جدول ٨: العلاقات التآثيرية بين درجة مهارات العرض الفعال والمتغيرات المستقلة المدروسة

المتغيرات المستقلة	معامل الارتباط المتعدد	معامل التأثير	قيمة "ف"	معامل الانحدار الجزئي	معامل الانحدار الجزئي القياسي	قيمة "ت"
الاتجاه نحو التغيير	٠,٥٧	٣٢,٥	١١,٤٣**	١,١٠	٠,٢٧٤	٢,١٤*
الثقة بالنفس				٠,٨٠	٠,٢٠٥	٢,١٧*
المشاركة الاجتماعية				٠,٧٢	٠,٢٣٠	٢,٦٤**
مدة التدريب				٠,١٤٧	٠,٢٠١	٢,٣١*

** معنوي عند مستوي احتمالي ٠,٠١ * معنوي عند مستوي احتمالي ٠,٠٥

الاجتماعية بمقدار درجة واحدة تزداد درجة مهارات العرض الفعال بمقدار (٠,٧٢) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

كما كشفت النتائج الواردة في جدول (٨) أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير مدة التدريب قد بلغت (٠,١٤٧) وهي قيمة مغزوية عند مستوي احتمالي (٠,٠٥) حيث بلغت قيمة (ت) (٢,٣١) ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة مدة التدريب بمقدار درجة واحدة تزيد درجة مهارات العرض الفعال بمقدار (٠,١٤٧) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

٣- العلاقات التآثيرية بين كل من المتغيرات المستقلة ودرجة استخدام استراتيجيات الإقناع كمتغير تابع:

اوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (٩) إلي أن هناك متغيرين مستقلين مسؤولين عن تفسير (١٤,٣%) من التباين الممكن حدوثه في درجة استخدام استراتيجيات الإقناع حيث بلغت قيمة معامل الارتباط المتعدد (٠,٣٧٨) وهذه العلاقة كانت مغزوية عند المستوي الاحتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ف) نحو (٨,٠٦) والمتغيرين هما: المشاركة الاجتماعية، والاتجاه نحو المسترشدين.

ويمكن ترتيبهما حسب أهميتهما التآثيرية النسبية علي استخدام استراتيجيات الإقناع وفقاً لمعامل الانحدار الجزئي القياسي حيث جاء في مقدمتها المشاركة الاجتماعية (٠,٢٥٨)، في حين جاء في المرتبة الثانية الاتجاه نحو المسترشدين (٠,٢٤٣).

ويمكن ترتيب المتغيرات حسب أهميتها التآثيرية النسبية في درجة مهارات العرض الفعال وفقاً لمعامل الانحدار الجزئي القياسي حيث جاء في مقدمتها الاتجاه نحو التغيير (٠,٢٧٤)، وجاء في المرتبة الثانية المشاركة الاجتماعية (٠,٢٣٠) في حين جاء في المرتبة الثالثة الثقة بالنفس (٠,٢٠٥) و جاء في المرتبة الأخيرة مدة التدريب (٠,٢٠١).

ولمعرفة أثر كل متغير علي حدة في ظل ديناميكية تأثير باقي المتغيرات من خلال معامل الانحدار الجزئي أشارت النتائج الواردة في جدول (٨) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير الاتجاه نحو التغيير قد بلغت (١,١) وهي قيمة مغزوية عند مستوي احتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ت) (٢,١٤) ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة الاتجاه نحو التغيير بمقدار درجة واحدة تزيد درجة مهارات العرض الفعال بمقدار (١,١) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

كما بينت النتائج الواردة في جدول (٨) أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير الثقة بالنفس قد بلغت (٠,٨٠٣) وهي قيمة مغزوية عند مستوي احتمالي (٠,٠٥) حيث بلغت قيمة (ت) (٢,١٧) ومؤدى هذه النتيجة انه بزيادة قيمة الثقة بالنفس بمقدار درجة واحدة تزيد درجة مهارات العرض الفعال بمقدار (٠,٨٠٣) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

كما أشارت النتائج الواردة في جدول (٨) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير المشاركة الاجتماعية قد بلغت (٠,٧٢) وهي قيمة مغزوية عند مستوي احتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ت) (٢,٦٤) ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة المشاركة

جدول ٩: العلاقات التأثيرية بين درجة استخدام إستراتيجيات الإقناع والمتغيرات المستقلة المدروسة

المتغيرات المستقلة	معامل الارتباط المتعدد	معامل التأثير	قيمة "ف"	معامل الانحدار الجزئي	معامل الانحدار الجزئي القياسي	قيمة "ت"
المشاركة الاجتماعية	٠,٣٧٨	١٤,٣	**٨,٠٦	٠,٦٠٤	٠,٢٥٨	**٢,٧١
الاتجاه نحو المسترشدين	٠,٣٧٨	١٤,٣	**٨,٠٦	٠,٦٢٣	٠,٢٤٣	*٢,٥٦

** معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠١ * معنوي عند مستوى احتمالي ٠,٠٥

ولمعرفة أثر كل متغير علي حدة في ظل ديناميكية تأثير باقي المتغيرات من خلال معامل الانحدار الجزئي أشارت النتائج الواردة في جدول (٩) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير المشاركة الاجتماعية قد بلغت (٠,٦٠٤) وهي قيمة مغزوية عند مستوى احتمالي (٠,٠١) حيث بلغت قيمة (ت) (٢,٧١)، ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة المشاركة الاجتماعية بمقدار درجة واحدة تزيد درجة استخدام إستراتيجيات الإقناع بمقدار (٠,٦٠٤) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

٤- كل من يحصل علي درجة الدبلوم من العمال يتم تعيينه في وظيفة مرشد زراعي دون مراعاة للخبرة او التخصص مما يؤدي إلي فقد المصداقية لدي الزراع.

٥- سعي المرشدين إلي تأمين سبل العيش بالقيام بأعمال اخري بخلاف عملهم كمرشدين وبالتالي عدم التفرغ للعمل الإرشادي.

٦- نظرا لكل الاسباب السابقة فإن المرشدين يشعرون بأن الإرشاد الزراعي يقع في أدني اهتمامات وزارة الزراعة وبالتالي تندي الروح المعنوية لهم.

التوصيات

١- في ضوء ما أسفرت عنه النتائج البحثية من تندي دور كليات الزراعة كمصدر للمعلومات، فإن البحث يوصي بضرورة تقوية الصلة بين وزارة الزراعة ووزارة التعليم العالي من خلال أليات تعمل علي تبسيط المعلومات العلمية ونقلها للمرشدين في صورة يسهل معها تفهمهم لها والاستفادة منها.

٢- في ضوء ما أسفرت عنه النتائج البحثية من أن هناك اعدد كبيرة من المرشدين الزراعيين لم تحصل علي تدريب خلال السنوات الخمس الاخيرة وكذلك ما اسفرت عنه النتائج البحثية من وجود علاقة ارتباطية وعلاقة تأثيرية معنوية بين التدريب ودرجة مهارات العرض الفعال للمبحوث مما يزيد من قدراتهم علي توصيل المعلومة وإقناع المسترشدين بها، فإن البحث يوصي بضرورة الاهتمام بالتدريب علي أن

كما أشارت النتائج الواردة في جدول (٩) إلي أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغير الاتجاه نحو المسترشدين قد بلغت (٠,٦٢٣) وهي قيمة مغزوية عند مستوى احتمالي (٠,٠٥) حيث بلغت قيمة (ت) (٢,٥٦)، ومؤدى هذه النتيجة أنه بزيادة قيمة الاتجاه نحو المسترشدين بمقدار درجة واحدة تزيد درجة استخدام إستراتيجيات الإقناع بمقدار (٠,٦٢٣) درجة في ظل تأثير باقي المتغيرات.

ملاحظات الباحث اثناء تجميع البيانات:

١- التناقص الشديد في اعداد المرشدين الزراعيين لدرجة وصلت أن يقوم مرشد واحد بالإشراف علي ستة آلاف فدان وهو ما يتعذر عليه القيام بمهامه في ظل ضعف الامكانيات.

٢- قيام المرشدين بأعمال أخري تخالف مبادئ الإرشاد الزراعي مثل تحرير محاضر حماية الاراضي وهو ما يفقدهم المودة مع الزراع.

٣- عندما تخلوا وظيفة في الإدارة الزراعية يتم تعيين مرشد فيها ولا يتم تعيين أحد مكانه مما يؤدي إلي تناقص أعداد المرشدين الزراعيين.

الخولي، حسين زكي، " الإرشاد الزراعي: دورة في تطوير الريف"، مكتبة دار المعارف، مصر، ١٩٦٨.

الدويكات، سناء، " طرق الإقناع في الحوار"، ٢٠١٧،
<https://mawdoo3.com> available online
 الشوا، سوزان، " فن الإقناع: فنون ومهارات جديدة"،
<https://www.noor-book.com/%D9%83%D8%AA%D8%A7%D8%A8-pdf> available online، ٢٠١٨

الطنوبي، محمد عمر، "المرجع في تعليم الكبار" دار المطبوعات الجديدة، الإسكندرية، ١٩٩٤.

العادلي، أحمد السيد، " أساسيات علم الإرشاد الزراعي" دار المطبوعات الجديدة، الإسكندرية، ١٩٨٣.
 المسند، فيصل، " فن الإقناع"، ١٤٣٠ هـ، available
<http://mesned.blogspot.com> online
 برنامج المجتمع المدني العراقي، " الدليل الإرشادي لتوعية المجتمع بخطورة الفساد الاداري"، العراق، ٢٠٠٦.

بوابة محافظة البحيرة، ٢٠١٨،
<https://ar.wikipedia.org>
 خضر، نرمين، " مهارات الاتصال الإقناعي والتأثير في الرأي العام"، مؤتمر الإعلام الإلكتروني، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، ٢٠١١.

رزق، علي، " نظريات في اساليب الإقناع: دراسة مقارنة"، دار الصفوة بيروت، الطبعة الأولى، ١٩٩٤.

رمزي، رفيق، وآخرون، " الدليل التدريبي لتعليم الأقران في مجال الصحة الإنجابية للشباب"، الهيئة الدولية لصحة الأسرة، القاهرة، ٢٠٠٨.

سويلم، محمد نسيم علي، " معلومات مختارة في الإرشاد الزراعي والمجتمع الريفي" دار الندي للطباعة، القاهرة، ٢٠١٥.

سيالديني، روبرت ب " التأثير: علم النفس الإقناعي"، ترجمة سامر الأيوبي، مكتبة مؤمن قريش، ٢٠١٠.

يشتمل علي دورات تدريبية لتنمية مهارات المرشدين واطلاعهم بكل ما هو جديد.

٣- في ضوء ما أظهرته النتائج البحثية من تدني مستوي طموح المرشدين الزراعيين، فإن البحث يوصي بضرورة البحث في اسباب ذلك والحد منها لرفع الروح المعنوية للمرشدين وبالتالي قيامهم بمهامهم بصورة فعالة.

٤- في ضوء ما أسفرت عنه النتائج البحثية من أن هناك ثلاث متغيرات مسئولة عن تفسير ٢٦,٣% من التباين الممكن حدوثه في الدرجة الكلية للمهارات الإقناعية للمرشدين الزراعيين، فإن البحث يوصي بضرورة أخذها في الاعتبار عند إعداد برامج تدريبية من شأنها تنمية المهارات الإقناعية لدي المرشدين فضلاً عن وجود متغيرات أخرى قد تسهم في تفسير التباين في المهارات الإقناعية يجب أخذها في الاعتبار في الدراسات اللاحقة.

٥- في ضوء ما أسفرت عنه ملاحظات الباحث من انخفاض اعداد المرشدين الزراعيين وتدني دخولهم، فإن البحث يوصي بضرورة إعادة النظر في تعيين المرشدين الزراعيين وتحسين دخولهم إيماناً بدورهم التعليمي والتنموي.

٦- في ضوء ملاحظات الباحث من قيام المرشدين الزراعيين بأعمال تنافي طبيعة العمل الإرشادي، فإن البحث يوصي بضرورة عدم تكليف المرشدين الزراعيين بتلك الأعمال التي تفقد مصداقيتهم لدي الزراع.

المراجع

الحميدان، إبراهيم بن صالح، " الإقناع والتأثير: دراسة تأصيلية دعوية"، مجلة جامعة الإمام، العدد (٤٩) السعودية محرم ١٤٢٦ هـ.

- شير، عبدالحميد أمين علي، " المرجع في اساسيات تعليم كبار الزراع"، قسم الإرشاد والمجتمع الريفي كلية الزراعة جامعة الازهر، القاهرة، ٢٠١٧.
- صالح، صبري مصطفى، وآخرون، " الإرشاد الزراعي: اساسياته وتطبيقاته"، الطبعة الأولى، مكتبة الاشعاع الفني، الاسكندرية، ٢٠٠٣.
- عبدالغفار، عبدالغفار طه، " الإرشاد الزراعي بين الفلسفة والتطبيق"، دار المطبوعات الجديدة، الاسكندرية، ١٩٧٦.
- علوان، أحمد حسن، " الإقناع الاجتماعي لدى طلبة كلية التربية"، كلية التربية، جامعة القادسية، ٢٠١٨، available online <http://qu.edu.iq/repository/wp-content/uploads/pdf>
- كيرت دابليو، مورتنيسين، " نكاء الإقناع: المهارات العشر اللازمة للحصول علي ما تريده بالظبط"، ترجمة ونشر مكتبة جرير السعودية، ٢٠١١.
- مصطفى، معتصم بابكر "أساليب الإقناع في القرأن الكريم"، وزارة الأوقاف والشئون الاسلامية، دار الكتب القطرية، قطر، ٢٠٠٣.
- معمار، صلاح صالح، " فن التعامل مع الناس والتأثير فيهم" مجلة الفكر الإداري، العدد الثالث عشر، يناير ٢٠٠٣.
- ميلز، هاري، " فن الإقناع: سيكولوجيا جديدة للتأثير"، ترجمة ونشر مكتبة جرير السعودية، ٢٠٠١.
- هوجان، كيفين، " علم التأثير"، ترجمة ونشر مكتبة جرير، السعودية، ٢٠٠٨.

An Analytical Study of Extension Workers Persuasion Skills in Al-Beheira Governorate

Ashour Kamel Ashour Osman

Department of Agricultural Extension Education , Faculty of Agriculture , Alexandria University

ABSTRACT

This research aimed mainly at determining the extension workers persuasion skills in Al-Beheira governorate, to achieve this objective many specific objectives had been taken into consideration:

- 1- studying some agricultural extension workers characteristics.
- 2 - Determining the level of extension workers persuasion skills.
- 3 - Examining the correlation between extension workers characteristics and their degrees of persuasive skills.
- 4-- Identifying the explained variation of extension workers persuasion skills due to the studied characteristics by using multiple regression analysis.

The data were collected from a hundred (100) extension workers representing 50% of the extension workers in Al-Beheira Governorate, those respondents were randomly selected from fifteen (15) agriculture demonstration district centers, in addition Damanhur of tistrict.

The data were collected by using a well prepared questionnaire, for data analysis many statistical tools used such as percentages, mean, standard deviation, average relative weight, simple correlation, multiple correlation, multiple regression, partial regression, Standard Partial Regression, by using SPSS Program , Version 18

The results showed that:

- 1- The extension workers level of education, years of experience in agricultural extension field, training period, self confidence, and their ambition were low.
- 2- The respondents age is high and their social participation in addition of their persuasion skills.
- 3- There were nine independent variables significant correlated with the respondents persuasion skills, those variables were: the level of education, the duration of training, social participation, sources of information, benefit from sources of information, the level of ambition, self-confidence, their attitude to change, and attitude towards farmers.
- 4 - There were three independents variables responsible to explain 26.3% of the extension workers persuasive skills level as a dependent variables, those variables was, self-confidence, attitude to change, and social participation.