



الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

م. د سيف عدنان حسن

كلية التربية / الجامعة المستنصرية

البريد الإلكتروني Email: saif_adnn_hasan@uomustansiriyah.edu.iq

الكلمات المفتاحية: الاستدلال المدفوع، ، طلبة الجامعة، الجنس.

كيفية اقتباس البحث

حسن ، سيف عدنان ، الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة، مجلة مركز بابل للدراسات الانسانية، شباط ٢٠٢٥، المجلد: ١٥، العدد: ٢.

هذا البحث من نوع الوصول المفتوح مرخص بموجب رخصة المشاع الإبداعي لحقوق التأليف والنشر (Creative Commons Attribution) تتيح فقط للآخرين تحميل البحث ومشاركته مع الآخرين بشرط نسب العمل الأصلي للمؤلف، ودون القيام بأي تعديل أو استخدامه لأغراض تجارية.

مسجلة في
ROAD

مفهرسة في
IASJ

Motivated reasoning among university students

Saif Adnan Hasan

College of Education/Mustansiriyah University
saif_adnn_hasan@uomustansiriyah.edu.iq

Keywords: motivated reasoning, university students, gender

How To Cite This Article

Hasan , saif Adnan , Motivated reasoning among university students ,
Journal Of Babylon Center For Humanities Studies, February
2025, Volume:15, Issue 2.

This is an open access article under the CC BY-NC-ND license
(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

[This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

Research Abstract

The Current Research dealt with motivated reasoning among university students. Research objectives: To identify: (1- motivated reasoning among university students, 2- differences in motivated reasoning according to the gender variable (males - females) among university students, Research methodology: descriptive-comparative method. Research Sample: number (200) male and female university students, Research Tool: A scale was built for the research variable (motivated reasoning) based on the theory adopted in the current research, and the validity and reliability of the scale were conducted, Statistical Methods: The research data were processed using statistical methods that are compatible with the nature and objectives of the research through the Statistical Package for Social Sciences (SPSS). Research Results: (1- University students have high, statistically significant motivated reasoning, 2- There are no differences in motivated reasoning according to the gender variable among university students).

The research results were interpreted according to the theory adopted in the current research, and the research concluded with Recommendations, including: (- To the Ministry of Higher Education to work on directing those in charge of the educational process to hold lectures aimed at educating students on how to Dealing with motivated reasoning to reach the reasons behind their biases), and Suggestions including: (Conducting a similar study on different samples such as middle school students and employee samples).

مستخلص البحث

تناول البحث الحالي الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة، أهداف البحث: التعرف على: (١- الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة، ٢- الفروق في الاستدلال المدفوع تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث) لدى طلبة الجامعة، منهج البحث: المنهج الوصفي - المقارن. عينة البحث: عددها (٢٠٠) طالب وطالبة جامعة، أداة البحث: تم بناء مقياس لمتغير البحث (الاستدلال المدفوع) بالاعتماد على النظرية التي تم اعتمادها في البحث الحالي، وتم إجراء الصدق والثبات للمقياس، الوسائل الإحصائية: تمت معالجة بيانات البحث بالوسائل الإحصائية التي تتلاءم مع طبيعة وأهداف البحث عن طريق الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS). نتائج البحث: (١- لدى طلبة الجامعة استدلال مدفوع مرتفع دال احصائياً، ٢- لا يوجد فروق في الاستدلال المدفوع تبعاً لمتغير الجنس لدى طلبة الجامعة). وتم تفسير نتائج البحث على وفق النظرية التي تم اعتمادها في البحث الحالي، وخلص البحث الى توصيات منها: (بناءً على النتائج التي توصل اليها البحث الحالي يوصي الباحث: إلى وزارة التعليم العالي العمل على توجيه القائمين على العملية التعليمية بإقامة محاضرات تهدف الى تنقيف الطلبة بكيفية التعامل مع الاستدلال المدفوع للوصول الى الأسباب التي تكمن وراء تحيزاتهم.

الى القائمين على العملية التعليمية بشكل خاص العمل على تشجيع فئة الطلبة الى التعامل مع معطيات المواقف بشكل موضوعي بعيداً عن التحيز لفكرة دون أخرى وذلك من خلال تنمية أساليب التفكير الناقد والتفكير العلمي لدى الطلبة.)، ومقترحات منها: (إجراء دراسة مشابهة على عينات مختلفة كعينات طلبة الإعدادية وعينات الموظفين).

مشكلة البحث

يستعمل الناس استراتيجيات الاستدلال التي تسمح لهم باستخلاص النتائج التي يريدون استخلاصها (أي لديهم الدافع للاستدلال). وبالطبع، ليس دائماً يتحفز الناس لتأكيد استنتاجاتهم المفضلة. في الواقع يتحفزون أحياناً لاستخلاص استنتاجات دقيقة ويطلق على



الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

التحفيز للاستنتاج المفضل بالاستدلال المدفوع. ويشير الاستدلال المدفوع إلى المواقف التي يرغب فيها الأشخاص في تأكيد استنتاجهم المفضلة بدلاً من المواقف التي يكون فيها تفكير الأشخاص مدفوعاً بدافع الدقة (Pandelaere, 2007, p. 596).

إذا اشارت دراسة (Bersoff, 1999) التي كانت بعنوان "لماذا يفعل الأشخاص الطيبون أحياناً أشياء سيئة: دافع الاستدلال والسلوك غير الأخلاقي" أجريت على طلبة الجامعة، وأشارت الدراسة الى انه يظهر السلوك غير الأخلاقي عندما يكون الناس قادرين على تطوير والحفاظ على استدلال متحيز لعمل غير أخلاقي على أنه مقبول أخلاقياً، وتم اختبار ذلك في تجربة حيث تم دفع أجور زائدة لـ ١٢٠ مشاركاً من طلبة الجامعة اعمارهم اقل من ٣٠ عاماً مقابل المشاركة في دراسة. وأن المدفوعات الزائدة تم فحصها في تصميم بين المشاركين في إطار ثلاث مجموعات من التلاعبات المتناقضة المصممة للتأثير على قدرات المشاركين التفاضلية لإقناع أنفسهم بأن الاحتفاظ بالدفع الزائد مقبول أخلاقياً، وأن الذكور تصرفوا بشكل غير أخلاقي أكثر من الاناث (Bersoff, 1999, pp. 28-30).

وبما ان هذا الاستدلال المدفوع لا يكون مدفوعاً بدافع الدقة هذا لا يعني أن الافراد ذوو الاستدلال المدفوع يتجاهلون بشكل صارخ دقة تفكيرهم. ولكن يجب عليهم التمسك بوهم الموضوعية: اي لا يمكنهم تجاهل الأدلة الموجودة فيما يتعلق بالقضية المطروحة. فإذا تعرضوا لأدلة قوية ومقنعة تتعارض مع استنتاجهم المفضل، فسيتعين عليهم الاعتراف بأن استنتاجهم المفضل غير صحيح - ما يسمى بقيد الواقع. وإن وهم الموضوعية يعني أيضاً أن الاستدلالات المدفوعة يجب أن تظهر منطقية للأفراد ذوو الاستدلال المدفوع أنفسهم. ومع ذلك، قد يكون الاستدلال المدفوع مقنعاً فقط للأشخاص الذين يرغبون في المصادقة على استنتاجه، ولكن ربما ليس للمراقبين المحايدين، وربما ليس للخصوم، الذين يريدون تأييد النتيجة المعاكسة. ولدعم وهم الموضوعية، يبدو من الضروري ألا يكون الناس على دراية بأي تحيز موجود في استدلالهم؛ على هذا النحو، يبدو أن الاستدلال المدفوع ينطوي على خداع الذات. ويبدو أن ضرورة التمسك بوهم الموضوعية يستلزم أن يكون لدى الناس القليل من الحرية في بناء الاستدلال المدفوع. ومع ذلك، لدعم الاستنتاج المفضل، قد يُظهر الناس عن غير قصد تحيزاً في أي عدد من العمليات المعرفية التي تكمن وراء الاستدلال (Pandelaere,

2007, p. 596)

وممكن ان يؤدي الاستدلال المدفوع الى نتائج خطيرة اذا اشارت دراسة Hartmann, McConnell, Bekker, Celum, Bennie, Zuma & van der Straten (2018) التي

كانت بعنوان "دافع الاستدلال وخطر الإصابة بفيروس نقص المناعة البشرية" ركزت الدراسة على تأثير دافع الاستدلال في الثقة ومخاطر التعرض لفيروس نقص المناعة البشرية لدى الشابات في جنوب افريقيا، ففي بيئات الانتشار المرتفع لهذا الفيروس، ومن المحتمل أن ترتبط خصائص العلاقة بخطر الإصابة بفيروس نقص المناعة البشرية، اي قد يتحدى عدم اليقين بشأن مخاطر الشريك طلب ممارسة الجنس غير المشروع من الشابات الأفريقيات. وتم إجراء مقابلات كمية ونوعية مع النساء قبل وبعد مناقشات فيروس نقص المناعة البشرية مع الشركاء، لاستكشاف كيف يؤثر سلوك الشريك على تصورات مخاطر فايروس نقص المناعة البشرية. اشارت النتائج الى أن المشاعر والتوقعات الرومانسية للشابات أثرت في تصورات المخاطر داخل العلاقات، بما يتفق مع مفهوم دافع الاستدلال اي التركيز على الحجج والبراهين التي تؤيد مشاعرهن وتوقعاتهن الرومانسية، واستبعاد الحجج التي تؤكد على مخاطر وفرصة الإصابة بالفيروس (Hartmann et al., 2018, pp. 3468).

وتبرز مشكلة البحث الحالي الى ان الافراد ذوو الاستدلال المدفوع هم افراد يقعون في الكثير من المغالطات والاحكام غير الموضوعية والتي بالتالي تعوق وصولهم الى الحقائق الموضوعية والتي تسبب لهم مشكلات على المدى القريب والبعيد وذلك بسبب تحيزهم واقتناعهم بأن آرائهم واستنتاجاتهم دقيقة على الرغم من وجود دلائل واستنتاجات لدى الاخرين ولديهم تدحض ذلك لكنهم يتجاهلونها، أي عند مواجهة كمية صغيرة من المعلومات تتعارض مع معتقد راسخ، فإن الفرد لديه دافع للتخلي عن المعلومات الجديدة.

وتتجلى مشكلة البحث الحالي بالسؤال الاتي:- هل يوجد استدلال مدفوع لدى طلبة الجامعة؟

أهمية البحث

تبدو فكرة أن الدافع قد يؤثر في معالجة المعلومات، بما في ذلك الاستدلال، معقولة بشكل حدسي وتكمن وراء نظريات التناسق المعرفي الكلاسيكي بالإضافة إلى نظرية التنافر المعرفي، على سبيل المثال، قد يكون الاكتشاف الكلاسيكي الذي يقول إن الناس ينسبون نجاحاتهم داخلياً ولكن فشلهم خارجياً يرجع إلى دافع الناس لرؤية أنفسهم بأفضل طريقة ممكنة، وبالتالي يشير إلى الاستدلال المدفوع. ومع ذلك، قد يكون الإسناد التفاضلي للإخفاقات والنجاحات أيضاً لأن المخطط الذاتي للناس يقودهم إلى توقع النجاح وعدم الفشل وأنهم يعزون النتائج المتوقعة - النجاحات - الداخلية وغير المتوقعة - الإخفاقات - خارجياً. نظراً لأن



التفسير الأخير لا يظهر أي دافع، فهو تفسير معرفي بحث للإسناد التفاضلي للفشل والنجاح (Pandelaere, 2007, p. 595).

فقد كانت نظرية (Festinger 1995) عن التنافر المعرفي مؤثرة بشكل خاص. الفكرة المركزية هي أن الناس لديهم الدافع للتوفيق بين أي تناقضات بين أفعالهم أو مواقفهم أو معتقداتهم أو قيمهم. عندما يتعارض معتقدان، أو عندما يتعارض الفعل مع قيمة شخصية، فإن الفرد يعاني من حالة استثارة غير سارة تؤدي إلى جهود نفسية لإخماد التناقض أو محوه، غالبًا عن طريق تغيير المعتقد أو الموقف. ونشأت النظرية جزئيًا من عمله السابق حول ديناميكيات المجموعة وما أسماه "ضغوط التوحيد" أي عندما تنشأ اختلافات في الرأي داخل المجموعة، ينشأ توتر ملموس يحاول أعضاء المجموعة حله. وأكد أن هذا التوتر يتضاءل فقط عندما يتم التوصل إلى اتفاق، وعادة ما تقوم الأغلبية بالضغط على الأقلية للمضي قدما. وأخذت نظرية فيستنجر عن التنافر المعرفي أساسًا ما لاحظته في مجموعات ووضعتة في رأس الفرد: أي أن ما يحدث بشكل شخصي في ديناميكيات المجموعة يحدث أيضًا في الديناميكا النفسية الفردية (Epley & Gilovich, 2016, p. 138).

ومع ذلك، قدمت الدراسات الحديثة دعمًا لا لبس فيه للفرضية القائلة بأن الدافع يؤثر في معالجة المعلومات. على سبيل المثال، في دراسة حول الشك المدفوع، حيث كان على المشاركين اختيار واحد من اثنين من الطلبة الذين سيتعين عليهم العمل معهم في مهمة، احتاج المشاركون إلى معلومات أقل لاستنتاج أن الطالب الأكثر كرهًا كان أقل ذكاء من الاثنين. وكان مستوى المعرفة لدى الطالبين متساويًا في كلتا الحالتين، لذا يبدو أن النتائج التي تم الحصول عليها تشير إلى الدافع لرؤية الطالب المحبوب - أي الشخص الذي أراد المشاركون العمل معه - باعتباره الطالب الأكثر ذكاءً. ولقد أثبتت العديد من الدراسات أن الناس قد يفكرون بطريقة مدفوعة ووجدوا دعمًا للآليات الموصوفة سابقًا والتي من خلالها قد يؤدي الدافع إلى تحيز في الاستدلال. بالإضافة إلى ذلك، أظهرت الدراسات في الإدراك الاجتماعي المدفوع بأن الناس قد يحددون المفاهيم الاجتماعية، مثل السمات والقدرات، بطريقة تخدم مصالحهم الذاتية. ويمكن استخدام هذه المفاهيم الاجتماعية التي تخدم الذات في الاستدلال المدفوع لدعم معتقدات الخدمة الذاتية - (Pandelaere, 2007, pp. 596-597).

وأظهرت دراسة (Jain & Maheswaran 2000) التي كانت بعنوان "دافع الاستدلال من منظور عمق المعالجة"، كيف يؤثر الدافع للاستدلال من خلال الاعتماد على مجموعة

منحازة من العمليات المعرفية. قامت الدراسة بالتلاعب بمستوى تفضيل العلامة التجارية بشكل تجريبي وتعرض الأشخاص لرسالة إما متسقة أو غير متوافقة مع تفضيلهم الذي تم التلاعب به. علاوة على ذلك، تحتوي الرسالة على حجج قوية أو ضعيفة. النتائج في تجربتين، وجدت أن المعلومات غير المتوافقة مع التفضيل تتم معالجتها بشكل أكثر منهجية ويتم مناقشتها أكثر من المعلومات المتوافقة مع التفضيل. بالإضافة إلى ذلك، تُظهر التجربة ٢ أن الحجج القوية أكثر إقناعاً من الحجج الضعيفة في شرط التفضيل غير المتسق. واستنتجت الدراسة ان دافع الاستدلال اطار للإقناع ومبدأ كفايته كإطار عمل لفهم الآلية النفسية التي تكمن وراء المعالجة المنحازة للمعلومات غير المتوافقة مع التفضيل (Jain & Maheswaran, 2000, p. 358).

وركزت دراسة Kappes, Balceti & De Cremer (2018) التي كانت بعنوان "دافع الاستدلال اثناء التوظيف"، على كيف تشير المؤسسة الى امكانية أن تؤدي إعلانات الوظائف إلى جعل المرشحين للوظائف يرون أنفسهم على أنهم يستحقون بشكل خاص التوظيف والراتب المرتفع. واقترحت أن تستلزم معتقدات الاستحقاق هذه دوافع شخصية لرؤية المرء على أنه يستحق والقدرة على تبرير تلك الأحكام ذات الدوافع. وفقاً لذلك، أشارت نتائج الدراسة الى ان الناس شعروا أنهم أكثر استحقاقاً عندما كانت مؤهلات الوظيفة غامضة وبالتالي قابلة للاستدلال المدفوع، اذ يستخدم الناس المعلومات بشكل انتقائي للوصول إلى النتيجة، وتشير هذه النتائج إلى أن الحد من إدراج المؤهلات الغامضة في إعلانات الوظائف يثبط ظهور هذه المعتقدات لدى المتقدمين، وإن كان ذلك على حساب انخفاض معدلات التقديم وخفض ثقة المتقدمين (Kappes et al., 2018, p. 270).

ويمكن ملاحظة الاستدلال المدفوع في أي مكان او مجال تقريباً. من المحفزات المهمة للاستدلال المدفوع المواجهة مع تهديد معين للذات. ففي حالة عدم وجود مثل هذا التهديد المدفوع، قد يكون لدى الناس هدف الوصول إلى النتيجة الأكثر دقة بدلاً من الوصول إلى نتيجة مفضلة. وقد يوضح المثال التالي الفرق. سيحاول الشخص الذي يريد شراء سيارة مستعملة اتخاذ أفضل قرار ممكن وبالتالي يسترشد بمخاوف الدقة لتجنب شراء ليمون. ومع ذلك، بعد شراء سيارة مستعملة، قد ينخرط نفس الشخص في الاستدلال المدفوع لدعم اعتقاده بأن السيارة ليست ليمونة عندما تظهر أولى علامات الخلل. وقد تأتي التهديدات التي تتعرض لها الذات في العديد من الأشكال المختلفة، لذلك قد تؤدي أنواع مختلفة من الاستنتاجات إلى تحفيز الاستدلال المدفوع وهي: النوع الأول هو الاستنتاجات التي تعزز احترام الناس لذاتهم. على سبيل المثال، ينسب الناس نتائج اختبار جيدة لأنفسهم ولكنهم يبنون سبباً محفزاً لشرح نتائج الاختبار السيئة لدعم



الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

الاعتقاد الذي يخدم الذات بأنهم بشر أذكىء. النوع الثاني هو الاستنتاجات التي تجعل الناس متفائلين بشأن مستقبلهم. على سبيل المثال، يخطر المدخنون في الاستدلال المدفوع عندما يبدون الأدلة العلمية التي تشير إلى أن التدخين مضر بصحة الفرد. ويخطر الناس أيضاً في الاستدلال المدفوع للنظر إلى المنافسين المستقبليين على أنهم أقل كفاءة وأن المتعاونين المستقبليين أكثر كفاءة مما هم عليه بالفعل. النوع الثالث هو الاستنتاجات التي تتفق مع المعتقدات الراسخة أو المواقف القوية. على سبيل المثال، قد يقلل مؤيدو السياسي من عواقب فعل غير مرغوب فيه يرتكبه السياسي الذي يدعمونه أو قد ينسبون السلوك إلى ضغوط الموقف. باختصار، يبني الناس أسباباً دافعة عندما تكون قيمتهم الذاتية، أو مستقبلهم، أو فهمهم وتقييمهم للعالم على المحك (Pandelaere, 2007, p. 596).

إذا اشارت دراسة (Buehler, Griffin & MacDonald (1997) التي كانت بعنوان "دور دافع الاستدلال في التنبؤات الزمنية المتفائلة" تستكشف الدراسة الميل الموثق جيداً للناس للتنبؤ بأنهم سينهون المهام في وقت أقل مما يفعلونه بالفعل. في حين ربطت الأبحاث السابقة هذا التحيز المتفائل بتشغيل عمليات معرفية محددة، فإن الدراسة الحالية تبحث في التفاعل بين الدافع والإدراك (الاستدلال المدفوع). ودعمت الدراسة الفرضية القائلة بأن الدوافع لإنهاء المهام بسرعة تؤدي إلى تفاقم التحيز المتفائل. وأظهرت الدراسة باستخدام التلاعب التحفيزي الذي يحدث بشكل طبيعي أن الأفراد الذين توقعوا استرداد ضريبة الدخل كانوا أكثر تفاؤلاً (مفراطاً) في التنبؤ بموعد إكمال نماذج ضريبة الدخل الخاصة بهم من أولئك الذين لم يتوقعوا استرداداً للضريبة. وتم القيام بتجربة معملية باستخدام مهمة إنشاء الكلمات بتكرار هذا التأثير العام وحددت الآليات المعرفية الوسيطة التي تجسد دافع الاستدلال: فقد أدت الحوافز المالية للإكمال المبكر إلى تنبؤات متفائلة، وزيادة الاهتمام بالخطط المستقبلية التفصيلية، وتقليل الاهتمام بالتجارب السابقة ذات الصلة (Buehler et al., 1997, p. 238).

فالأفراد يبحثون عن تفسيرات سببية للأحداث غير العادية أو غير المتوقعة. ويساعدهم الاستدلال المدفوع على التوصل إلى سبب معين لشرح مثل هذا الحدث. بناء على ذلك، فإن الأفراد ليسوا مستلمين سلبيين للرسائل، بل انهم معالجين فعالين للمعلومات، ويشاركون في الاختيار السببي. فضلاً عن، فإن الخلفيات السببية التي يمتلكها الناس (كالحقائق ووجهات النظر، والتأكيدات) هي مزيج من الخبرة السابقة، والمعلومات المتاحة، والعمليات المعرفية الفردية التي يمكن أن تقود الأفراد إلى إنشاء تفسيرات مختلفة للحدث ذاته (Rousseau & Tijoriwala, 1999, p. 514).



وتكمن أهمية البحث الحالي بأن الاستدلال المدفوع يؤثر في الجوانب النفسية لدى الافراد اي انه له دور في مجالات متعددة لدى الفرد ويرتبط بالعديد من المواقف الشخصية او الاجتماعية التي تهدد الفرد وفي الوقت ذاته يعد ليس حلاً ايجابياً للتعامل مع تهديدات الذات او التكيف السليم معها بسبب ما يتضمنه من تجنب لمواجهة الحقائق الموضوعية بشكل غير واعي.

مما تقدم يمكن تلخيص أهمية البحث الحالي الى الجوانب الآتية:

الجوانب النظرية

ركز البحث الحالي على متغير ذو أهمية في مرحلة الدراسة الجامعية والذي يؤثر سلباً في تحصيلهم الدراسي اذ ان تحيزاتهم التي تكون نتاج للاستدلال المدفوع يؤدي بهم الى ابتعادهم عن الوصول الى الأسباب الحقيقية التي تكمن وراء انخفاض تحصيلهم الدراسي ومن ثم يصعب الحد منها او الوصول الى حلول او طرائق مناسبة للتعامل معها بشكل سليم. تعد المتغيرات النفسية المتغيرات السلبية لدى طلبة الجامعة ذات أهمية في عصرنا الحالي وذلك لما يمر به الطلبة الجامعة من مشكلات في الجانب التحصيلي.

الجوانب التطبيقية

اعطى تصوراً لدى الباحثين بكيفية عمل الاستدلال المدفوع وذا من شأنه ممكن ان يفتح الطريق لهم بأن يجرؤوا دراسات تركز على بناء برامج تعمل على الحد منه او التخفيف منه لما له من اثار سلبية كخداع الذات والآخرين والجمود المعرفي. بناء أداة لقياس متغير الاستدلال المدفوع يوفر الوقت والجهد للباحثين عند دراسة الاستدلال المدفوع مع متغيرات أخرى او لدى عينات مختلفة او في نوع مختلف من البحوث.

اهداف البحث

تعرف الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة.

تعرف الفروق في الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة تبعاً للجنس (ذكور واناث).

حدود البحث

تحدد مجتمع البحث الحالي بطلبة الجامعة المستتصيرية (ذكور واناث) في جميع المراحل في الدراسة الصباحية والمسائية للتخصصات العلمية والإنسانية لعام ٢٠٢٤-٢٠٢٥.

تحديد المصطلحات

- التعريف النظري للاستدلال المدفوع Motivated Reasoning :-



عرفته كوندا (1990) Kunda "شكل من أشكال الاستدلال الذي يمكن الناس الوصول إلى بناء وتقييم الحجج بطريقة منحازة للوصول إلى أو الموافقة على استنتاج مفضل" Kunda, 1990, (p. 480).

تبنى الباحث التعريف النظري (1990) Kunda

وقد تبنى الباحث تعريف هذا المنظر لأنه تبنى نظريته وتم بناء مقياس بالاستناد الى نظريته. أما التعريف الإجرائي للاستدلال المدفوع: عينة ممثلة لمحتوى النطاق السلوكي لمتغير الاستدلال المدفوع متضمنة في أداة، يعبر عنها بدرجة كلية لأغراض هذا البحث.

اطار نظري

مقدمة عن الاستدلال المدفوع

فكرة أن الأهداف أو الدوافع تؤثر على الاستدلال لها تاريخ طويل ومثير للجدل في علم النفس الاجتماعي. فقد طرح بعض علماء النفس الافتراضات القائلة بأن الدوافع قد تؤثر على الإدراك (1974) Erdelyi، والمواقف (1974) Festinger، والسماح (1957) Heider (1958)، وطعن بها آخرون على الرغم من أن الباحثين والمنظرين الأوائل قد اعتبروا أنه من المسلم به أن الدافع قد يدفع الناس إلى تقديم صفات تخدم مصالحهم الذاتية ويسمح لهم بتصديق ما يريدون تصديقه لأنهم يريدون تصديقه، وهذا الرأي تعرض لانتقادات مركزة في السبعينيات. وكان النقد الرئيسي والمضمر لوجهة النظر هو أن جميع الأبحاث المزعومة لإثبات الاستدلال المدفوع يمكن إعادة تفسيرها في مصطلحات معرفية وغير دافعية بالكامل. وهكذا يمكن للناس استخلاص استنتاجات تخدم الذات ليس لأنهم أرادوا ذلك ولكن لأن هذه الاستنتاجات بدت أكثر منطقية، بالنظر إلى معتقداتهم السابقة وتوقعاتهم. ويمكن أحد أسباب استمرار هذا الجدل في فشل الباحثين في استكشاف الآلية الكامنة وراء الاستدلال المدفوع. في الآونة الأخيرة، حاول العديد من المؤلفين تصحيح هذا الإهمال (Kruglanski & Freund، 1983، Kunda، 1987؛ Pyszczynski & Greenberg، 1987؛ Sorrentino & Higgins، 1986). ويشترك جميع هؤلاء المؤلفين في وجهة نظر الدافع باعتباره له آثار من خلال العمليات المعرفية: يعتمد الأشخاص على العمليات والتمثيلات المعرفية للوصول إلى الاستنتاجات المرجوة، لكن الدافع يؤدي دوراً في تحديد أي منها سيتم استخدامه في مناسبة معينة. ومن المثير للاهتمام، أن وجهة النظر هذه عن الدافع باعتباره وسيطاً معرفياً كانت دائماً مكتملة لفهم ظاهرة تقليل التنافر، على الأقل من الناحية النظرية. ففي الكتاب المرجعي لعام 1968 حول نظريات الاتساق، أعرب McGuire عن أسفه لعدم استخدام أفكار التنافر لإلقاء الضوء على العمليات

المعرفية. وقد أوضح Aronson & Abelson (1968) كيف يمكن القيام بذلك، Abelson من خلال تحديد سلسلة من المعالجات الدقيقة المعرفية - أي الآليات التي قال إنها يمكن أن توفر وسيلة للحد من التنافر - و (1968) Aronson من خلال تقديم مثال مفصل عن العملية المعرفية التي قد يخرط فيها المدخن لتبديد فكرة أن التدخين قد يكون ضارًا. ومع ذلك، فإن أبحاث التنافر لم تواجه هذا التحدي، حيث ركزت كما فعلت على الظروف التي من شأنها أن تؤدي إلى التنافر بدلاً من آليات الحد من التنافر (Kunda, 1990, p. 480).

وهناك تصور علمي ثابت بأن الأفراد يعتمدون على الاستدلال العقلي، أو الاختصارات العقلية، والتي يمكن أن تولد تحيزات ممنهجة في تصوراتهم للمخاطر والحقائق. كما أنهم يميلون أيضًا إلى البحث عن الأدلة وتقييمها، وسط أنماط متحيزة، تعزز المواقف التي يشغلونها بالفعل، أو أنهم يبحثون عن الآخرين الذين يشاركونهم ميولهم الأيديولوجية. يؤكد بعض الباحثين، أيضًا، أن هذه التأثيرات تتفاقم لأسباب عدة، منها الدوغمائية (الجمود المعرفي)، والنفور من التعقيد، وسمات التشابه والمحافظة التي تجعل الأفراد يقاومون بشكل كبير أي مراجعة لمعتقداتهم بناءً على الأدلة التجريبية (Kahan, 2013, p. 408).

وقد يؤدي الحفاظ على الهوية الاجتماعية دورا في تكوين التحيزات المعرفية، إذ من الممكن ان تتشابه الإيديولوجيات والمعارف مع الآخرين من نفس المجموعة، الامر الذي يشكل نوعا من انواع الدعم الانفعالي والمعرفي للأفراد، بالتالي فإن احتمالية ان يتخلى الافراد عن افكارهم سيكون مهددا لهويتهم الاجتماعية، وعضويتهم داخل المجموعات، بالتالي فإن الحفاظ على الاستدلالات المعرفية الموجهة سيكون بمثابة (الدفاع عن الذات عن طريق الهوية identity self-defense) (Kahan, 2013, p. 408).

آليات الاستدلال المدفوع

وقد قدم كل من Strickland, Taber & Lodge (2011) وصفا لثلاث آليات محددة يعمل من خلالها الاستدلال المدفوع: وهي، تأثير الموقف المسبق، وتحيز التأكيد، وتحيز عدم التأكيد وعلى النحو التالي:

تحيز التأكيد Confirmation bias: عندما يقوم الافراد باختيار الأدلة حول قرارات ما، فأنهم يكونون أكثر ميلاً لاختيار قراءة الحجج المتطابقة في المواقف (أي الحجج التي تتوافق مع مواقفهم السابقة بشأن اي من القضايا او المشكلات). حيث يميل الأفراد إلى البحث عن المعلومات التي تؤكد معتقداتهم السابقة.



تحيز عدم التأكيد Disconfirmation bias: وهو عندما يميل الأفراد إلى الابتعاد عن الحجج المضادة أو محاربتها وتشويهها، أو الحجج التي قد تتحدى معتقداتهم السابقة. بسبب المنازعة لهذه الحجج مع الحجج المتطابقة. وقد يميل للأفراد لتشويه تلك الحجج التي تتحدى معتقداتهم السابقة.

تأثير الموقف السابق Prior attitude effect: حيث يقوم الأشخاص بتقييم الحجج المتطابقة في المواقف باستمرار، ذلك باعتبارها حججاً أقوى، أما الحجج غير المتوافقة مع المواقف فيتم تقييمها على أنها أضعف. بالإضافة إلى ذلك، فإن الأفراد الذين يمتلكون قدرًا أكبر من المعرفة حول موضوع ما، أو كانوا أكثر استثمارًا فيه، سيكونون أكثر عرضة للانخراط في معالجة متحيزة. (Strickland et al, 2011, p. 938).

هل يمكن تصحيح الاستدلال المدفوع؟

عندما يؤدي الاستدلال المدفوع إلى الخطأ، فكيف يمكن للمرء أن يتغلب عليه؟ هناك تقنيتان تم اقتراحهما، أحدهما مباشر والآخر أكثر تعقيدًا..

تتطبق الطريقة المباشرة لتصحيح الاستدلال المدفوع فإن أولى الطرائق البسيطة لتصحيح التحيزات هي التفكير صراحة في العكس. على سبيل المثال، إذا كانت أفكار المرء تقوده إلى الاستنتاج، بثقة، أن المرء سيحصل على وظيفة جيدة الأجر بعد الكلية، أو مقعدًا في كلية القانون أو كلية الطب ذات التصنيف العالي، فإن أفضل تصحيح هو التفكير صراحة في سبب ذلك. قد يكون الاستنتاج خاطئًا. ما الخطأ الذي يمكن أن يحدث لمنع هذه الوظيفة أو مهنة الدراسات العليا؟ ما الذي كان يمكن أن ينسى المرء فعله لجعل هذه النتائج أكثر تأكيدًا؟ يُظهر الكثير من العمل أن التفكير في العكس يؤدي إلى حد كبير لإزالة التحيزات في استنتاجات الناس، تعمل هذه التقنية بشكل أفضل من النصائح البسيطة لتكون عادلة وحيادية في صنع القرار.

وتعمل التقنية الثانية بشكل محدد وعلى وجه التحديد للتخفيف من التحيزات المدفوعة، وتتضمن مطالبة الأشخاص بالانخراط في تأكيد الذات. وفي تأكيد الذات، ينظر الأفراد إلى جانب أو جزء من أنفسهم يحظون بتقدير كبير ويجعلهم فخورين (على سبيل المثال، الأصدقاء والعائلة، والقيم العلمية، والقيم الفنية، وما إلى ذلك). يكتبون مقالًا قصيرًا عن الوقت الذي كانوا يفخرون فيه بشيء متعلق بهذا الجانب الذاتي. يتمثل التأثير النقي لهذا التمرين في أن الناس في وقت لاحق أكثر ميلًا لقبول المعلومات المهددة. على سبيل المثال، يؤدي القيام بتمرين تأكيد الذات إلى زيادة احتمالية قبول الناس لفكرة أنهم معرضون لخطر الإصابة بفيروس نقص المناعة البشرية، والوقاية كرد فعل. مثل هذه التمارين تجعل الناس



الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

أكثر انفتاحًا و أكثر استعدادًا للاستماع إلى حجج الأشخاص الذين يختلفون مع مواقفهم بشأن السياسة والأخلاق والنظر فيها (Helzer & Dunning, 2012, pp. 19-20).

نظرية الاستدلال المدفوع لكوندا (1990) Kunda

أشارت الى هذه النظرية العديد من الدراسات والادبيات في علم النفس مثل (Careyet et al., 2022) (Chater & Loewenstein, 2023) ، (Douglas & Sutton, 2023) (Jost et al., 2022)، (Gesck & Leyer, 2022)، (2023)

(Porter et al., 2022) (Pargament & Exline, 2021) (Krishnarajan, 2023) (Rathje et al., 2021) (Van Der Linden, 2022). تاريخيًا، تحدد نظرية الاستدلال المدفوع أن الأهداف الاتجاهية تعزز إمكانية الوصول إلى هياكل المعرفة (الذكريات والمعلومات والمعرفة) التي تتوافق مع الاستنتاجات المرغوبة. تؤيد هذه النظرية الادبيات السابقة حول الوصول إلى المعلومات - لكنها تضيف مكوّنًا إجرائيًا في تحديد أن الدافع لتحقيق الاستدلال المدفوع سيؤثر أيضًا في القواعد (الهياكل الإجرائية، مثل القواعد الاستنتاجية)، والمعتقدات التي يتم الوصول إليها لتوجيه البحث عن معلومة. في هذا الانموذج، تكون المعتقدات وهياكل القواعد مفيدة في توجيه المعلومات التي سيتم الحصول عليها لدعم النتيجة المرجوة (Kunda, 1990, p. 480).

تقترح النظرية أن الدوافع قد يؤثر في التفكير، وذلك من خلال الاعتماد على مجموعة من العمليات المعرفية المتحيزة، والتي تعد استراتيجيات للوصول إلى المعتقدات وبناءها وتقييمها. إن الدافع للدقة (الدافع الى ان يكون الفرد دقيق) يعزز من استخدام المعتقدات والاستراتيجيات التي تعتبر الأكثر ملاءمة للموقف، في حين أن الدافع للوصول إلى استنتاجات معينة يعزز استخدام المعتقدات التي من المرجح أن تؤدي إلى النتيجة المرجوة. وتشير النظرية أن الافراد من المرجح أن يتوصلوا إلى استنتاجات يريدون الوصول إليها، لكن قدرتهم على القيام بذلك تعتمد على قدرتهم على بناء مبررات معقولة لهذه الاستنتاجات. يمكن أن تمثل هذه الأفكار مجموعة متنوعة من الأبحاث المتعلقة بالاستدلال المدفوع (Kunda, 1990, p. 480).

وتشير النظرية ان الدافع هو أي رغبة أو حاجة أو تفضيل يتعلق بالنتيجة المتعلقة بمهمة تفكير معينة، وتناقش الحالات التي يمكن للدافع فيها أن يؤثر في عملية التفكير: تكوين الانطباعات، وتحديد معتقدات الفرد ومواقفه، وتقييم الأدلة، واتخاذ القرارات (Kunda, 1990, p. 481).





العمليات النفسية التي تربط الدافع بالإدراك، لا يتجاهل الناس ببساطة المعلومات التي تتعارض مع دوافعهم. على العكس من ذلك، يبدو أن الدافع يحرض على التدقيق الدقيق في المعلومات. تجادل النظرية بأن الدافع يصوغ فرضيات اتجاهية (على سبيل المثال، "أنا شخص جيد") والتي يحاول الناس بعد ذلك اختبارها باستخدام استراتيجيات معرفية معيارية (ونزيهة). كما اتضح، فإن العديد من هذه الاستراتيجيات نفسها متحيزة. غالبًا ما يُظهر الأشخاص تحيزًا تأكيدًا عند اختبار الفرضيات، ويكونون أكثر انتباهًا للمعلومات التي تؤكد فرضياتهم أكثر من اهتمامهم بعدم تأكيد المعلومات. يتذكرون المزيد من المعلومات الحية والشخصية أكثر مما يتذكرون المعلومات الباهتة وغير الشخصية. يمتلك الأفراد أيضًا الاستدلال الإحصائي الخام (أو قواعد التجربة) التي يستخدمونها عند إصدار الأحكام وقد يكونون أكثر عرضة للاستفادة من هذه الأساليب التجريبية عندما يكون القيام بذلك متسقًا مع دوافعهم (Klein & Monin. 2007, p. 494).

قد يؤدي السعي وراء دافع اتجاهي إلى جعل الناس "يقومون بعزو يخدم ذواتهم، ويسمح لهم بتصديق ما يريدون تصديقه لأنهم يؤمنون به. وبالتالي، فإن الاستدلال المدفوع يلون الكيفية التي يقيم الأفراد بها أنفسهم والآخرين والمعلومات أو الأحداث الجديدة. إذ يمكن الحفاظ على التوصيف الذاتي الإيجابي، على سبيل المثال، من خلال البحث المتحيز في الذاكرة عند تذكر السلوكيات أو السمات السابقة. ومن المرجح أيضًا أن ينسب الناس الفضل إلى نجاحاتهم ويقللوا من أهمية المسؤولية الشخصية عن الفشل (Bolsen, 2019, p. 6). وقد قسمت النظرية ظواهر الاستدلال المدفوع إلى فئتين رئيسيتين: الأولى يكون الدافع فيها هو الوصول إلى نتيجة دقيقة مهما كانت، والثانية التي يكون الدافع فيها هو الوصول إلى نتيجة اتجاهية معينة (Kunda, 1990, pp. 480-482).

١ - الاستدلال المدفوع بأهداف الدقة

يتم إنشاء دوافع الدقة عادةً عن طريق زيادة المخاطر، التي ينطوي عليها إصدار حكم خاطئ، أو في استخلاص نتيجة خاطئة، الأمر الذي يحول دون زيادة جاذبية أي استنتاج معين. إن الحالات التي تؤدي إلى زيادة دوافع الدقة تؤدي في الوقت ذاته إلى القضاء على التحيزات المعرفية أو تقليلها (Kunda, 1990, p. 482).

ومن ثم فإن الأشخاص الذين يتم تحفيزهم ليكونوا دقيقين (على سبيل المثال، لأنهم توقعوا أنه سوف يتم تقييمهم، ومن المتوقع أن يبرروا أحكامهم، أو توقعوا إعلان أحكامهم على الملأ، أو توقعوا أن تقييماتهم سوف تعمل على التأثير على حياة الشخص الذي تم تقييمه) يميلون إلى



تقليل الاعتماد على انطباعاتهم اثناء اصدار الاحكام، ويميلون كذلك الى تقليل استخدام القوالب النمطية في تقييماتهم. أن هذا الامر قد يكون ناتج عن معالجة أعمق وأكثر دقة للمعلومات، و قد ينتج أيضاً نتيجة الميل إلى إصدار أحكام أكثر تحفظاً وأقل تطرفاً في ظل وجود أهداف دقيقة (Kunda, 1990, p. 483).

فضلا عن إن الافراد الذين يتعرضون الى معلومات معقدة ، فإنهم قد ينظرون في بدائل أكثر أو يقومون بتقييم الأشخاص في ضوء وجهات نظر أكثر ، وهم يرسمون المزيد من الروابط بين الخصائص الخاصة بالمواقف او الافراد . وكننتيجة جزئية لهذا التعقيد المتزايد للمعالجة ، فإن هؤلاء الأشخاص سيكونون أكثر دقة من غيرهم في التنبؤ ، ويكونون أقل ثقة بشأن صحة تنبؤاتهم (Kunda, 1990, p. 483).

٢- الاستدلال المدفوع بهدف موجه

حاولت النظرية ان تفسر كيفية تأثير الأهداف الاتجاهية على التفكير، عبر وجود التحيزات المحفزة ونتائجها، وأشار الى ان الافراد لا يتمتعون بحرية القيام بما يريدون التوصل إليه لمجرد أنهم يريدون ذلك. بدلاً من ذلك، فقد اقترحت النظرية أن الأشخاص الذين لديهم الدافع لاستنتاج معين قد يحاولون أن يكونوا عقلانيين وأن يبنوا تبريراً لاستنتاجهم، الامر الذي من شأنه ان يقنع الآخرين النزيهين. إنهم يتوصلون إلى النتيجة المرجوة فقط إذا تمكنوا من حشد الأدلة اللازمة لدعمها وبعبارة أخرى، فإنهم يحافظون على "وهم الموضوعية illusion of objectivity" (Kunda, 1990, p. 482).

وتفترض النظرية أن معظم عمليات التفكير مشحونة انفعاليا، وعندما تواجه حافزاً بيئياً، يتم استدعاء هذه الإدراكات الموجهة تلقائياً، وقد يكون ذلك قبل التقييم الواعي. وإن هذه المشاعر هي التي تحرك الأهداف الاتجاهية التي تكمن وراء الاستدلال المدفوع (Strickland et al, 2011, p. 938).

وقد استندت Kunda (1990) في نظريتها الى نتائج ثلاث أنواع من الدراسات، وعلى النحو التالي:-

يتكون النوع الأول من الحالات التي يدرج فيها الأفراد تلقائياً ذكريات أو معتقدات مختلفة تحت تأثير أهداف اتجاهية مختلفة. وبالتالي فمن المرجح أن يسرد الأشخاص ذكريات السيرة الذاتية التي كانت متوافقة مع مفاهيمهم الذاتية المرغوبة حالياً.

النوع الثاني من البيانات يقدم دليلاً مباشراً نسبياً الى ان عمليات البحث المتحيزة في الذاكرة تأتي من أوقات رد فعل السريع لتوليد وتأييد الذكريات والمعتقدات، والتي يمكن استخدامها





لتبرير الاستنتاجات المرغوبة. تشير هذه البيانات إلى أن هذه الذكريات والمعتقدات تكون نسبياً في متناول الأشخاص. وبالتالي، يكون الأشخاص أسرع في إنشاء الذكريات والمعتقدات الذاتية التي تتوافق مع مفاهيمهم الذاتية المرغوبة حالياً.

النوع الثالث من الأدلة التي تشير إلى البحث المتحيز في الذاكرة يأتي من استخدام أساليب الاستدلال الإحصائي المختلفة، في وجود أهداف مختلفة. وبالتالي فمن المرجح أن يستخدم الأشخاص معلومات علمية أيضاً، مثل المعدل الأساسي base rate information وقانون الأعداد الكبيرة the law of large numbers، عندما يمكنهم استخدام هذه الأساليب التجريبية من استخلاص النتائج المرجوة (Kunda, 1990, pp. 493-494).

وناقشت النظرية أنه نظراً لأن كل التفكير البشري يحركه هدف ما، أي أنه يسعى إما إلى الدقة أو تأكيد المعتقدات السابقة، فيمكن للمرء أن يقول أن كل عمليات الاستدلال هي "محفزة motivated"، وبالتالي فإن "الاستدلال المدفوع" هو "التمثيل المعرفي في نقطة النهاية المرغوبة، التي تؤثر على التقييمات والانفعالات والسلوكيات" (Fishbach & Ferguson, 2007, p. 491).

قد يؤدي مثل هذا البحث المتحيز إلى موقف أكثر إيجابية، أو أكثر سلبية إلى حد ما، من الموقف الذي قد يبلغ عنه المرء في غياب الدافع، ولكن من غير المرجح أن يقلب المواقف الحالية تماماً. وليس للأفراد الحرية في تبني أي موقف يريدون؛ ويمكنهم القيام بذلك فقط ضمن الحدود التي تفرضها معتقداتهم السابقة. ومن الممكن أيضاً أن القيود التي تفرضها المعرفة السابقة تعكس عملية التثبيت والتعديل (Kunda, 1990, p. 484).

وقد يتم إثارة كل من أهداف الدقة والأهداف الاتجاهية، وعندها سيؤدي هذا المزيج إلى معالجة أكثر تفصيلاً وشمولاً للمعلومات المتعلقة بالهدف، لا تختلف عن تلك التي تم الحصول عليها عندما أهداف الدقة موجودة. وان هذه المعالجة الأعمق ستكون قادرة على الكشف عن المعلومات التي تتعارض مع الأهداف الاتجاهية، ولا يتم تجاهل هذه المعلومات. بالتالي فإذا كان للأهداف الاتجاهية تأثير على التفكير المنطقي، فإن هذا التأثير مقيد بتصورات الناس للواقع والمعقولة. ان الأهداف الاتجاهية، هي على الأقل ضعيفة نسبياً، إذ انها من غير المرجح أن تعمي الناس عن المعلومات التي تتعارض مع الأهداف. لكن هذا لا يستبعد احتمال أن تكون الأهداف الاتجاهية قادرة على صنع تحيز في التفكير المنطقي، وهذا يشير إلى أن الاستجابة للاتصالات المقنعة قد تكون أيضاً متحيزة (Kunda, 1990, p. 491).

منهجية البحث : في عملية جمع بيانات البحث وتحليلها تم اعتماد (المنهج الوصفي_المقارن)، لملائمة هذا المنهج موضوع البحث.

المجتمع البحث : تحدد مجتمع البحث بطلبة الجامعة المستنصرية للدراسة الصباحية والمسائية للتخصصي الإنساني والعلمي ولجميع المراحل لعام (٢٠٢٤-٢٠٢٥) .

عينة البحث : تم اختيار العينة من طلبة الجامعة بالطريقة الطبقيّة العشوائية مع الأخذ في الحسبان الاختيار المتساوي لمتغير الجنس (ذكور- إناث)، وقد بلغت عينة البحث (٢٠٠) طالب وطالبة بواقع (١٠٠) ذكر و(١٠٠) انثى.

رابعاً: أداة البحث

مقياس الاستدلال المدفوع:

نظراً لعدم توافر أداة لقياس الاستدلال المدفوع في البيئة العراقية، (على حد علم الباحث) لذلك تم بناء مقياس للاستدلال المدفوع بالاستناد إلى نظرية كوندا (1990) Kunda للاستدلال المدفوع التي اعتمدت في البحث، وأيضاً بالإفادة من صياغة فقرات مقياس Feldman & Hudd (2018) للاستدلال المدفوع الذي استند في بنائه إلى النظرية التي تم اعتمادها في البحث الحالي.

وتم بناء مقياس لقياس الاستدلال المدفوع في البحث الحالي على وفق الخطوات الآتية:

١- **تحديد متغير الاستدلال المدفوع :** تم تبني التعريف النظري (1990) Kunda للاستدلال المدفوع لأنه تم تبني نظريته.

٢- **تحديد مقياس الخوف من التقييم الإيجابي على انه احادي البعد :** يتبين من نظرية للاستدلال المدفوع (1990) Kunda التي تم تبنيها في البحث الحالي ومقياس (Feldman & Hudd (2018) الذي استند في بنائه إلى هذه النظرية بأنه اشارة إلى أن الاستدلال المدفوع على انه احادي البعد، لذلك تم تحديد مقياس الاستدلال المدفوع البحث الحالي على انه احادي البعد.

٣- **صياغة فقرات مقياس الاستدلال المدفوع :** من أجل صياغة فقرات مقياس الاستدلال المدفوع ، قام الباحث بصياغة (١٠) فقرات بالاستناد إلى نظرية الاستدلال المدفوع وبالإفادة من صياغة فقرات مقياس الاستدلال المدفوع إذ تم صياغة فقرات على شكل نتائج دراسات ويطلب من المستجيب مدى اتفاهه او عدم اتفاهه مع هذه النتائج من خلال تدرج رباعي ليكرت.

٤- **تحديد اتجاه فقرات مقياس الاستدلال المدفوع :** تم صياغة (٥) فقرات المقياس على انها مع الظاهرة و (٥) فقرات ضد الظاهرة وذلك كون فقرات (2018) Feldman & Hudd الاستدلال المدفوع كانت كذلك.





نوع البدائل وطريقة تصحيح مقياس الاستدلال المدفوع

تم تحديد بدائل رباعية للمقياس واوزانها وكالاتي اتفق جداً=٤، اتفق=٣، لا اتفق=٢، لا اتفق جداً=١) للفقرات مع الظاهرة وعلى العكس للفقرات ضد الظاهرة.

٦- عرض مقياس الاستدلال المدفوع على المحكمين (صلاحية الفقرات) :بعدها تم صياغة فقرات المقياس تم عرض المقياس على الاساتذة المحكمين (متخصصون في علم النفس) عددهم (٦) محكم، مع توضيح عنوان البحث والتعريف والنظرية المُتبناة في البحث والعينة التي سيطبق عليها المقياس وإعداد طريقة تصحيحه، وطُلب منهم إبداء ملاحظاتهم عن المقياس ومدى صلاحية الفقرات والبدائل وأوزانها وما تتطلب من تعديل او حذف. إذ تقبل فقرات المقياس وبدائله بحسب قيم مربع كاي المستخرجة، وتمت قبول جميع فقرات المقياس مع البدائل والاوزان، عند مستوى دلالة (٠,٠٥)، ودرجة حرية (١) و(٣,٨٤) مع اقتراح تعديلات على بعض فقرات المقياس على وفق آرائهم .

٧- إعداد تعليمات مقياس الاستدلال المدفوع: تمت صياغة تعليمات المقياس بطريقة طرح فكرة للمشاركين على ان الفقرات هي نتائج لمجموعة من الدراسات التي أجريت على الطلبة ونود معرفة مدى اتفاهم او العكس على هذه النتائج والذي يدل على استدلالهم المدفوع من خلال اختيارهم احدي البدائل وكما في أسلوب تعليمات مقياس (Feldman & Hudd 2018) ، وبوضوح ودقة وبساطة وحرص على عدم ذكر ماذا يقيس المقياس، والاشارة الى انه لا داعي للاسم.

٨- تجربة استطلاعية لمقياس الاستدلال المدفوع: تم تطبيق مقياس الاستدلال المدفوع ، على عينة بلغ عددها (٢٠) طالب وطالبة وبعد ملاحظة الاستجابات تبين أن التعليمات والفقرات والبدائل واضحة، وأن مدى وقت الاجابة على المقياس (من ٣ إلى ٤) دقائق.

٩- التحليل الإحصائي لفقرات مقياس الاستدلال المدفوع : من أجل الإبقاء على الفقرات المميزة والمتسقة في مقياس الاستدلال المدفوع واستبعاد الفقرات غير المميزة وغير متسقة، تم تطبيق مقياس الاستدلال المدفوع على عينة (٢٠٠) طالب وطالبة التي مر ذكرها.

ولتحليل الفقرات إحصائياً تم استعمال طريقتين:

أ- طريقة المجموعتين الطرفيتين

بعدها تم تصحيح الاستمارات البالغ عددها (٢٠٠) استمارة، تم القيام بخطوات التمييز بهذه الطريقة، بما في ذلك وفرز نسبة (٢٧%) من المجموعة العليا وأيضاً من المجموعة الدنيا، وكانت حدود الدرجات تتراوح (٣٠-٤٠) درجة للمجموعة الدنيا، و(٢٣-١٥) درجة للمجموعة العليا، عدد استمارات العليا والدنيا بلغ (١٠٨) استمارة، ثم تم استعمال

الاختبار التائي (t - test) لعينتين مستقلتين لاختبار دلالة الفروق بين أوساط درجات المجموعتين العليا والدنيا على كل فقرة من فقرات المقياس. وجدول (١) يوضح ذلك.

جدول (١)

القوة التمييزية الخاصة بفقرات مقياس الاستدلال المدفوع باستعمال طريقة المجموعتين الطرفيتين

الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	دلالة الفروق عند مستوى دلالة (٠.٠٥)
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
١	3.1852	.80269	2.0741	.72299	7.558	دالة إحصائياً
٢	2.6852	.86492	1.5370	.57340	8.130	دالة إحصائياً
٣	2.5000	1.02331	1.7778	.86147	3.968	دالة إحصائياً
٤	3.6296	.68118	1.9630	.64319	13.073	دالة إحصائياً
٥	3.1667	.92655	1.6667	.77703	9.115	دالة إحصائياً
٦	3.6111	.56357	2.1296	.77815	11.331	دالة إحصائياً
٧	3.2407	.88882	1.8704	.86975	8.098	دالة إحصائياً
٨	3.7593	.51157	2.2778	.81070	11.357	دالة إحصائياً
٩	3.5741	.71643	2.2593	.67810	9.795	دالة إحصائياً
١٠	3.8704	.33905	2.6667	.82416	9.925	دالة إحصائياً

يبين الجدول (١) ان القيم التائية المحسوبة دالة إحصائياً لجميع الفقرات عند درجة حرية (١٠٦) ومستوى دلالة (٠,٠٥) وقيمة تائية جدولية (١,٩٦).

ب- طريقة الاتساق الداخلي

تمت من خلال استخدام بيانات (٢٠٠) طالبة وطالبة وهي ذاتها المستعملة طريقة في المجموعتين الطرفيتين انفا:-

أسلوب علاقة درجة كل فقرة بالدرجة الكلية لمقياس الاستدلال المدفوع

تم من خلال استخراج معامل بيرسون بين درجة الفقرة لكل الفقرات والدرجة الكلية للمقياس ، وجدول (٢) يوضح ذلك.

جدول (٢)

معاملات الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس الاستدلال المدفوع

الفقرة	قيمة معامل الارتباط	الفقرة	قيمة معامل الارتباط
١	.509*	٦	.609*



الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

.548*	٧	.479*	٢
.658*	٨	.344*	٣
.631*	٩	.664*	٤
.579*	١٠	.598*	٥

من خلال ملاحظة الجدول (2) نلاحظ ان قيم معاملات ارتباط جميع الفقرات دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠٥)، ودرجة حرية (١٩٨) وقيمة جدولية البالغة (٠,٠٩٨).

١٠- مؤشرات الصدق لمقياس الاستدلال المدفوع

تم التحقق من بعض مؤشرات صدق المقياس كما يأتي:

أ-الصدق الظاهري Face Validity

تم التحقق من هذا الصدق من خلال صلاحية فقرات المقياس والبدائل وأوزانها.

ب-صدق البناء Construct Validity

وقد تم التحقق من صحة هذا المؤشر سابقا عن طريق تحليل فقرات المقياس إحصائياً

كما تم ذكره سابقا.

١١- مؤشر الثبات لمقياس الاستدلال المدفوع

ولحساب ثبات المقياس تم استعمال:

طريقة معامل (الفا لكرونباخ Cronbach's Alpha) للاتساق الداخلي

بعد تطبيق المقياس على عينة (٢٠٠) طالب وطالبة بأن معامل الفا لكرونباخ للمقياس بلغ

(0.757) وهو معامل ثبات جيد.

اشار (Kline, 1999; Nunnally, 1978) الى معاملات الثبات التي تكون اكبر من (٠,٧٠)

(Maltby & Day, 2017, p. 107) تُعدّ معاملات ثبات جيدة.

١٢- الأداة بصورتها النهائية (الاستدلال المدفوع)

يتكون المقياس من (١٠) فقرات، (٥) فقرات مع الظاهرة وهي (٥،٤،٣،٢،١) و(٥) فقرات

المتبقية جميعها ضد بدائل المقياس رباعية على طريقة ليكرت وكالاتي مع اوزانها: (اتفق

جدا=٤ _ اتفق=٣ _ لا اتفق=٢ - لا اتفق جداً=١). وكانت أعلى درجة يمكن ان يحصل عليها

المستجيب في المقياس (٤٠) واقل درجة (١٠)، بمتوسط فرضي للمقياس (٢٥).

١٣- المؤشرات الإحصائية لمقياس الاستدلال المدفوع

من خلال الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) تم حساب مؤشرات المقياس

الاحصائية ع ويوضح (٣) جدول ذلك.

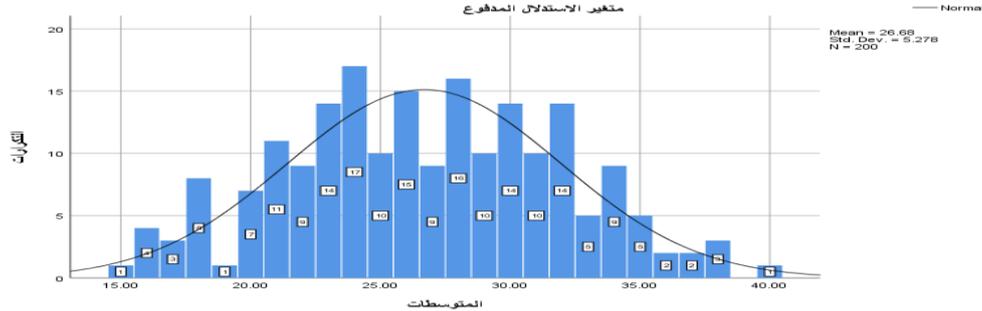


جدول (٣)

المؤشرات الإحصائية لمقياس الاستدلال المدفوع

ت	المؤشرات الإحصائية	القيم
١	عدد أفراد العينة N	200
٢	المتوسط الحسابي Mean	26.6850
٣	الوسيط Median	26.5000
٤	المنوال Mode	24.00
٥	الانحراف المعياري Standard Deviation	5.27779
٦	التباين Variance	27.855
٧	الالتواء Skewness	.025
٨	التفرطح Kurtosis	-.562
٩	المدى Range	25.00
١٠	أقل درجة Minimum	15.00
	أعلى درجة Maximum	40.00

ويبين توزيع العينة اقترابه من التوزيع الاعتمالي كما موضح في شكل (١).



شكل (٢)

توزيع العينة على مقياس الاستدلال المدفوع

خامساً: التطبيق النهائي

بعد حساب الصدق والثبات لمقياس البحث في البحث الحالي، ب تم تطبيق المقياس (ملحق ١)، على عينة اختيرت بالطريقة الطبقيّة العشوائية، بلغ عددها (٢٠٠) طالب وطالبة المشار إليها في اجراءات البحث وبعدها تم إجراء تحليل البيانات لاستخراج النتائج تبعاً لأهداف البحث.



سادساً: الوسائل الإحصائية

تم تحليل نتائج البحث الحالي بواسطة الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) Statistical Package for Social Science، الوسائل الإحصائية هي:

أختبار مربع كاي لعينه واحدة (Chi-square test)

الاختبار التائي (t-test) لعينتين مستقلتين

معامل ارتباط بيرسون (Person Correlation Coefficient)

معادلة الفا لكرونباخ (Cronbach's Alpha Formula)

التفرطح والالتواء والمتوسط والمنوال والوسيط والتباين والمدى والانحراف المعياري

الاختبار التائي لعينة واحدة (t- test one Sample)

الفصل الرابع

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

الهدف الأول: تعرّف الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

تم تطبيق مقياس الاستدلال المدفوع على العينة البالغ عددها (200) طالب وطالبة، وقد بلغ المتوسط الحسابي (26.6850)، وبانحراف معياري (5.27779) وبعد مقارنة المتوسط الحسابي بالمتوسط الفرضي البالغ (25)، تبين أن المتوسط الحسابي أكبر من المتوسط الفرضي للمقياس، ولمعرفة دلالة الفرق بين هذين المتوسطين تم استعمال الاختبار التائي لعينة واحدة (One Sample t-test)، وجد هناك فرقا دالا إحصائياً، فالقيمة التائية المحسوبة (4.515) أعلى من القيمة التائية الجدولية (1.96)، بمستوى دلالة (0.05)، ودرجة حرية (199)، يعني ذلك وجود فرقا دالا إحصائياً بين المتوسط الفرضي والمتوسط الحسابي، ويشير هذا إلى أن طلبة المرحلة الاعدادية لديهم مستوى مرتفع في الاستدلال المدفوع وجدول (٤) يوضح ذلك:

جدول (٤)

الاختبار التائي (t-test) لعينة واحدة لقياس الاستدلال المدفوع

المتغير	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	القيمة التائية الجدولية	درجة الحرية	مستوى الدلالة (٠,٠٥)
الاستدلال المدفوع	200	26.6850	5.27779	25	4.515	1.96	199	دالالة إحصائياً

اتفقت هذه النتيجة مع دراسة (Bersoff (1999) ودراسة (Buehler, Griffin & MacDonald (1997)

وتفسير هذه النتيجة وفقاً لنظرية المتبناة في البحث الحالي إذ إن طلبة الجامعة لديهم دوافع تؤثر في تفكيرهم، ويعتمدون على مجموعة من العمليات المعرفية المتحيزة التي تعد الأكثر ملاءمة للموقف الدراسي في المرحلة الجامعية (الذي يجعلهم بان يتصوروا بان لا داعي بان يبذلوا جهداً في تحقيق أهدافهم) للوصول إلى استنتاجات معينة تعزز استخدام معتقدات تؤدي إلى النتيجة المرجوة. وهذه الاستنتاجات يتوصلون إليها من خلال وضع مبررات تحجم تفكيرهم في التركيز على المحددات التي تضعهم في موقف مؤيد لهذه التبريرات ويغضون النظر عن المبررات والحجج التي تجعلهم على العكس من ذلك (الذي يطالبهم بان يبذلون جهداً في تحقيق أهدافهم) ، وهذا يعتمد على قدرتهم على القيام ببناء مبررات معقولة للوصول إلى استنتاجات تتجسد بالاستدلال المدفوع.

الهدف الثاني: تعرّف الفروق في الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة تبعاً للجنس (ذكور وإناث)

ولتحقيق هذا الهدف تم استعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين للتعرف على دلالة الفروق في الاستدلال المدفوع تبعاً للجنس وتشير نتائج الاختبار الى لا يوجد فروق ذات دلالة احصائية في الاستدلال المدفوع تبعاً لمتغير الجنس إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (-0.897) وهي اقل من القيمة التائية الجدولية (1.96) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (198) كما موضح في جدول (٥).

جدول (٥)

نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لتعرف الفروق في الاستدلال المدفوع تبعاً لمتغير

الجنس (ذكور-إناث)

الجنس	حجم العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية		درجة الحرية	مستوى الدلالة (0,05)
				المحسوبة	الجدولية		
الذكور	100	26.3500	5.22305	-0.897	1.96	198	غير دالة
الإناث	100	27.0200	5.33708				

اختلفت هذه النتيجة مع دراسة (Bersoff (1999) وتفسير هذه النتيجة وفقاً لنظرية المتبناة في البحث الحالي إذ إن لافرق بين الذكور والإناث من طلبة الجامعة بالدوافع تؤثر في تفكيرهم، وفي الاعتماد على العمليات المعرفية المتحيزة للوصول إلى استنتاجات معينة للوصول إلى مبررات وغض النظر عن المبررات التي تجعلهم على العكس للوصول إلى تحيزات تتجسد بالاستدلال المدفوع.

مستخلص النتائج



الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

الهدف الأول: لدى طلبة الجامعة مستوى مرتفع في الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة دال احصائياً.

الهدف الثاني: لا يوجد فروق في الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغير الجنس.

التوصيات

بناءً على النتائج التي توصل إليها البحث الحالي يوصي الباحث:
إلى وزارة التعليم العالي العمل على توجيه القائمين على العملية التعليمية بإقامة محاضرات تهدف إلى تنقيف الطلبة بكيفية التعامل مع الاستدلال المدفوع للوصول إلى الأسباب التي تكمن وراء تحيزاتهم.

إلى القائمين على العملية التعليمية بشكل خاص العمل على تشجيع فئة الطلبة إلى التعامل مع معطيات المواقف بشكل موضوعي بعيداً عن التحيز لفكرة دون أخرى وذلك من خلال تنمية أساليب التفكير الناقد والتفكير العلمي لدى الطلبة.

المقترحات

استدعى البحث الحالي ان يقترح الباحث اجراء دراسة:

- إجراء دراسة مشابهة على عينات مختلفة كعينات طلبة الإعدادية وعينات الموظفين بعنوان الاستدلال المدفوع وعلاقته بخداع الذات.
- بعنوان الاستدلال المدفوع وعلاقته بوهم الموضوعية.
- بعنوان الاستدلال المدفوع وعلاقته بالجمود المعرفي.

References

- Bersoff, D. M. (1999). Why good people sometimes do bad things: Motivated reasoning and unethical behavior. *Personality and social psychology bulletin*, 25(1), 28-39.
- Bolsen, T., & Palm, R. (2019). Motivated reasoning and political decision making. In *Oxford research encyclopedia of politics*.
- Buehler, R., Griffin, D., & MacDonald, H. (1997). The role of motivated reasoning in optimistic time predictions. *Personality and social psychology bulletin*, 23(3), 238-247.
- Carey, J. M., Guess, A. M., Loewen, P. J., Merkley, E., Nyhan, B., Phillips, J. B., & Reifler, J. (2022). The ephemeral effects of fact-checks on COVID-19 misperceptions in the United States, Great Britain and Canada. *Nature Human Behaviour*, 6(2), 236-243.
- Chater, N., & Loewenstein, G. (2023). The i-frame and the s-frame: How focusing on individual-level solutions has led behavioral public policy astray. *Behavioral and Brain Sciences*, 46, e147.
- Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2023). What are conspiracy theories? A definitional approach to their correlates, consequences, and communication. *Annual Review of Psychology*, 74(1), 271-298.





- Epley, N., & Gilovich, T. (2016). The mechanics of motivated reasoning. *Journal of Economic perspectives*, 30(3), 133-40.
- Feldman, S., & Hudd, L. (2018). RACIALLY MOTIVATED REASONING 1STANLEY FELDMAN AND LEONIE HUDDYRACIALLY MOTIVATED REASONING. In H. Lavine & C. S. Taber, C. S. (Eds.), *The Feeling, Thinking Citizen: Essays in Honor of Milton Lodge*. (pp. 171-193), Routledge.
- Fishbach, A., & Ferguson, M. F. (2007). The goal construct in social psychology. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 490–515). New York, NY: Guilford Press.
- Gesk, T. S., & Leyer, M. (2022). Artificial intelligence in public services: When and why citizens accept its usage. *Government Information Quarterly*, 39(3), 10170
- Hartmann, M., McConnell, M., Bekker, L. G., Celum, C., Bennie, T., Zuma, J., & van der Straten, A. (2018). Motivated reasoning and HIV risk? Views on relationships, trust, and risk from young women in Cape Town, South Africa, and implications for oral PrEP. *AIDS and Behavior*, 22(11), 3468-3479.
- Helzer, E. G., & Dunning, D. (2012). On motivated reasoning and self-belief. *Handbook of self-knowledge*, 379-396.
- Jain, S. P., & Maheswaran, D. (2000). Motivated reasoning: A depth-of-processing perspective. *Journal of Consumer Research*, 26(4), 358-371.
- Jost, J. T., Baldassarri, D. S., & Druckman, J. N. (2022). Cognitive–motivational mechanisms of political polarization in social-communicative contexts. *Nature Reviews Psychology*, 1(10), 560-576.
- Kahan, D. M. (2012). Ideology, motivated reasoning, and cognitive reflection: An experimental study. *Judgment and Decision making*, 8, 407-424.
- Kappes, H. B., Balcetis, E., & De Cremer, D. (2018). Motivated reasoning during recruitment. *Journal of Applied Psychology*, 103(3), 270.
- Klein, W. M. P., & Monin, M. M. (2007). MOTIVATED COGNITION. In R. F., Baumeister & K. D, Vohs (Eds.), *Encyclopedia of Social Psychology: Volume One* (pp. 593-596). United Kingdom: Sage.
- Krishnarajan, S. (2023). Rationalizing democracy: the perceptual bias and (un) democratic behavior. *American Political Science Review*, 117(2), 474-496.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480.
- Nunnally, j. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory*, (3rd ed.). USA: Congress.
- Pandelaere, M. (2007). motivated reasoning. In R. F., Baumeister & K. D, Vohs (Eds.), *Encyclopedia of Social Psychology: Volume One* (pp. 595-597). United Kingdom: Sage.
- Pargament, K. I., & Exline, J. J. (2021). *Working with Spiritual Struggles in Psychotherapy: From Research to Practice*. Guilford Publications.
- Porter, T., Elnakouri, A., Meyers, E. A., Shibayama, T., Jayawickreme, E., & Grossmann, I. (2022). Predictors and consequences of intellectual humility. *Nature Reviews Psychology*, 1(9), 524-536.
- Rathje, S., Van Bavel, J. J., & Van Der Linden, S. (2021). Out-group animosity drives engagement on social media. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(26), e2024292118.

الاستدلال المدفوع لدى طلبة الجامعة

- Rousseau, D. M., & Tijoriwala, S. A. (1999). What's a good reason to change? Motivated reasoning and social accounts in promoting organizational change. Journal of applied psychology, 84(4), 514-528.
- Strickland, A. A., Taber, C. S., & Lodge, M. (2011). Motivated reasoning and public opinion. Journal of Health Politics, Policy and Law, 36(6), 935-944.
- Van Der Linden, S. (2022). Misinformation: susceptibility, spread, and interventions to immunize the public. Nature Medicine, 28(3), 460-467.

ملحق (١) مقياس الاستدلال المدفوع بصورته النهائية

الجامعة المستنصرية كلية التربية – قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي
معلومات عامة:

الجنس: ذكر ()، أنثى ().
عزيمي الطالب، عزيمتي الطالبة
تحية طيبة..

غالباً ما تنشر وسائل الإعلام الإخبارية نتائج دراسات بحثية، بعضها مثير للجدل بسبب الطريقة التي أجريت بها. سأذكر لكم نتائج العديد من الدراسات المختلفة التي ظهرت في الأخبار مؤخراً. من فضلك قل لي كيف تجد كل نتيجة هل تتفق أو لا تتفق معها، وذلك من خلال اختيار بديل واحد من البدائل الموضوعية أمام كل فقرة، علماً انه ليس هناك إجابة صحيحة وأخرى خاطئة، ولن يطلع على إجابتك سوى الباحث، ولا داع لذكر الاسم.
مع خالص شكري لتعاونكم – الباحث –

ت	الفقرات	اتفق جداً	اتفق	لا اتفق	لا اتفق جداً
١	توصلت نتائج دراسة الى انه يعتقد الطلبة انهم عندما يدرسون بجد لا يحصلون على الدرجات التي يستحقونها.				
٢	اشارت نتائج دراسة الى ان طلبة الجامعة يتجنبون القيام بإنجازات كونهم يعتقدون انهم لا سوف لا يحصلون عنها على تقييم جيد				
٣	اكدت نتائج احدى الدراسات على أن انخفاض المستوى الدراسي للطلبة بسبب عدم توفر بيئة جيدة في الجامعة				
٤	توصلت نتائج دراسة الى ان احد عوامل تغيب الطلبة على المحاضرات هو عدم وضوح التعليمات بخصوص ضرورة حضور الطالب في المحاضرة.				
٥	وجدت نتائج دراسة الى ان الدرجات المنخفضة التي يحصل عليها الطالب قليل مقارنة بالجهد الذي يبذله في الدراسة				
٦	توصلت دراسة الى ان انخفاض دافع الطلبة في بيئة الجامعة يعود الى روتينية المنهاج المقدم للطلاب.				
٧	اشارت احدى الدراسات الى انه يجب على الطالب المجتهد ان يتجاوز كل الصعوبات التي تقف في طريقه.				
٨	في دراسة ما توصلت الى ان معظم الطلبة اشاروا رضاهم عن ما يحصلون من معارف في المحاضرات.				
٩	توصلت احدى الدراسات الى انه لا يوجد تمييز داخل المحاضرة بين طالب دون اخر في الحقوق والواجبات.				
١٠	وجدت دراسة ان معظم الطلبة عبروا عن امتنانهم للجهود التي تبذل في سبيل اكسابهم المعلومات التي تنفعهم في مهنتهم لاحقاً.				

