

علاقة الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي بالدافعية للإنجاز

لدى الطالب الجامعي - دراسة ميدانية بجامعة الوادي

The relationship of the non-verbal communication of the university professor to the motivation for achievement of the university student - a field study at the University of the Valley

مروة مسعودي^{1*}، النوي بالطاهر²¹ جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي (الجزائر)، مخبر التكامل المعرفي بين علوم اللغة العربية والعلوم الاجتماعية،

messaoudi-marwa@univ-eloued.dz

² جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي (الجزائر)، مخبر القياس والدراسات النفسية، abo.aymen39203@gmail.com

تاريخ الاستلام : 2021/07/05 ؛ تاريخ القبول : 2022/03/21

ملخص: هدفت إلى الكشف عن العلاقة بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي، واستخدمت في ذلك المنهج الوصفي الارتباطي، وطبقت على عينة تكونت من (100) طالب وطالبة بواقع (33) طالب و(67) طالبة، تم اختيارهم بالطريقة عشوائية، وبعد تطبيق الأدوات الخاصة بالدراسة، تم الحصول على النتائج التي تم معالجتها بواسطة معامل الارتباط بيرسون من خلال برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS). وقد أسفرت نتائج الدراسة على وجود علاقة ارتباطية ذات دلالة احصائية بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي، ووجود علاقة ارتباطية ذات دلالة احصائية بين ابتسامة الأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي، ووجود علاقة ارتباطية ذات دلالة احصائية بين لغة جسد الأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي، علاقة ارتباطية ذات دلالة احصائية بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي، كذلك وجود علاقة ارتباطية ذات دلالة احصائية بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي، مع وجود علاقة ارتباطية ذات دلالة احصائية بين صوت الأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي.

الكلمات المفتاحية: الاتصال غير اللفظي؛ الدافعية للإنجاز.

Abstract: It aimed to reveal the relationship between the non-verbal communication of the university professor and the motivation for achievement of the university student, and in that connection, the descriptive approach was used, and it was applied to a sample consisting of (100) male and female students by (33) students and (67) students, who were chosen randomly, After applying the tools of the study, the results were obtained that were processed by the Pearson correlation coefficient through the Statistical Package for Social Sciences (SPSS) program. The results of the study resulted in a statistically significant correlational relationship between the non-verbal communication of the university professor and the motivation for achievement of the university student, and the existence of a statistically significant correlational relationship between the professor's smile and the motivation for achievement of the university student, and the presence of a statistically significant correlational relationship between the university professor's body language. The motivation for

achievement of the university student is a statistically significant correlational relationship between the physical appearance of the university professor and the motivation for achievement of the university student, as well as the existence of a statistically significant correlational relationship between the visual contact of the university professor and the motivation for achievement of the university student, with the presence of a statistically significant correlational relationship between the professor's voice University and achievement motivation for university students.

Keywords : Nonverbal communication; Motivation for achievement.

* مروة مسعودي.

1- مقدمة:

معروف عن الإنسان أنه اجتماعي بطبعه لأنه لا يستطيع العيش بمفرده، أي لابد له أن يكون في جو تفاعلي مبني على التواصل والاتصال بمن حوله، سواء كان هذا الاتصال لفظي أو غير لفظي، ومما تجدر الإشارة إليه أن الاتصال غير اللفظي لا يقل أهمية عن الاتصال اللفظي وبل وقد يتعدى الأمر ذلك في الكثير من المواقف يكون الاتصال غير اللفظي أبلغ في إيصال الرسالة من الاتصال اللفظي، إذ اعتقد المتخصصون أن مهارات التواصل غير اللفظي أو لغة الجسد تكون فعالة أكثر من الاتصال اللفظي المباشر، ويكون لها القدرة على إيصال الرسالة وإقناع الآخرين، خاصة وأن الرسالة المباشرة من شخص إلى آخر تتكون من : 10% كلمات، 40% نبرة الصوت، و 50% لغة الجسد، مما يعني أن لغة الجسد لها الحيز الأكبر والتأثير الأقوى على إيصال أي رسالة للمتلقي. ويعرف الاتصال غير اللفظي "مجموعة الإشارات والحركات التي يتم من خلالها نقل الرسائل والمعاني بين المرسل والمستقبل". (الحيالي، 2011، ص 61)

أما الدافعية للإنجاز فهي تعتبر من أكثر المواضيع حيوية، وتعتبر أهم قيمة يسعى الجميع إلى توفير أقصى قدر منها حتى يظل كل فردا منجزا لأهدافه وفاعلا ومتفاعلا في مجتمعه الكبير، فتعرف الدافعية للإنجاز على أنها حاجة الفرد إلى التغلب على العقبات، والكفاح من أجل السيطرة على التحديات الصعبة، والميل إلى وضع مستويات مرتفعة من الأداء، والسعي نحو تحقيقها، والعمل بمواظبة مستمرة. كما أنه عبارة عن تكوين فرضي يعني الشعور المرتبط بالأداء التقييمي حيث المنافسة لبلوغ معايير الامتياز. (غرغوط، 2016، ص 17) فعندما يمس موضوع الدافعية للإنجاز شريحة مهمة في المجتمع ألا وهم الطلاب يكون الموضوع أكثر أهمية، وأشد حساسية من غيره من المواضيع، لأنهم هم الشريحة الأكبر في المجتمع وهم رعاته وأمله في الحاضر والمستقبل. وهو ما نسعى لمعرفة من خلال هذه الدراسة التي هدفت إلى الكشف عن العلاقة الموجودة بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز لدى طلبة جامعة الوادي.

1.1- إشكالية الدراسة :

إن عملية الاتصال حاجة اجتماعية ضرورية لكل الأفراد، فإذا كان الاتصال مهما في حياة الأفراد العاديين، فإنه لا يقل أهمية عنه في حياة المؤسسات التعليمية والتربوية، فنجاح أي مؤسسة في تحقيق أهدافها يرتبط بشكل كبير بنجاح عملية الاتصال داخلها وخارجها، فالكثير من المشكلات التي تظهر في هذه المؤسسات سببها في الغالب سوء اتصال بين جميع الأطراف المكونة لهذه المؤسسات بدأ بالمدير وكل العاملين فيها مروراً إلى الأساتذة والمعلمين وجميع التلاميذ والطلبة الذين فيها. ويقصد بالاتصال "المعلومات المبلغة أو

الرسالة الشفوية أو الحركية أو تبادل الأفكار والآراء والمعلومات عن طريق الكلام أو الاشارات، كما تعني الكلمة أيضا الطرق أو شبكة الاتصالات وكلها تؤكد على أهمية التفاعل في العلاقات الإنسانية بين البشر". (عزوز، 2016، ص 18)

إذ تكمن أهمية الاتصال في المدارس والجامعات بأنه مكن من انتشار المعرفة من خلال وسائل تعليمية بسيطة بتبادل الأفكار والمعلومات بين الطلاب وأساتذتهم. كما تعد عملية الاتصال أساس كل العلاقات الإنسانية، فتشكل العلاقات يبدأ من الحوار والتفاعل وتبادل الآراء، ومن ثم تتطور إلى علاقات إنسانية فعالة تدوم لفترات طويلة. تساعد على التعبير عن الأفكار والمشاعر، وفهم مشاعر الآخرين، لتساهم في تطوير العلاقات مع الآخرين. مثل ما توصلت إليه دراسة بوزيان عبد السلام (2014) التي هدفت إلى التعرف على مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي، لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية وعلاقتها بكل من دافعية التعلم والإدارة الصفية في بعض ثانويات مدينة ورقلة، من وجهة نظر التلاميذ ولأهمية الاتصالات غير اللفظية بأشكالها المختلفة منها الإيماءات وحركة العيون ونبرة الصوت وكذلك المظهر والهيئة، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية، ولها علاقة دالة إحصائيا مع كل من دافعية التعلم والانضباط الصفية لدى المراهقين المتدربين في التعليم الثانوي.

كما أن الاتصال من المظاهر التي تدل على اجتماعية الإنسان، سواء كان التواصل لفظيا أو غير لفظي. فالتواصل اللفظي يتجسد في اللغة اللفظية، أما التواصل غير اللفظي يتجسد في الأنماط السلوكية، والأشكال التعبيرية كلغة الجسد، وحركات العيون والمظهر المادي وما إلى ذلك، فبحدوثها مع بعضهما يتم الفعل الاتصالي، مما يوحي بأن الاتصال غير اللفظي لا يقل أهمية عن الاتصال اللفظي خصوصا في العملية التعليمية، إذ تفرض متطلبات عملية التدريس حاليا استخدام اللغة غير اللفظية خصوصا في الجامعة نظرا لخصوصية الفئة التي تقدم لها الدروس والمحاضرات ألا وهم الطلبة وما يتمتعون به من وعي. لكن غالبية الأساتذة الجامعيين لا يجيدون فن التعامل بهذا النوع من الاتصال مما يتمخض عنه قصور في تعامل الأساتذة مع طلبتهم بسبب استعمال الأسلوب الرسمي فقط، لأن مجمل الاتصالات غير اللفظية تعمل على نسج خيوط الارتباط والتفاعل بين أعضاء هيئة التدريس وطلبتهم، وتكرس حالة التفاهم بإيجاد فهم مشترك والثقة بينهم، التي بدورها تؤثر على إدراك واتجاهات ودوافع وخبرات الطلبة ومن هنا يؤدي إلى زيادة فاعلية أدائهم بالتخطيط لمستقبلهم ووضع أهداف لهم، هذا ما يرفع من مستوى الدافعية للإنجاز لديهم، إذ يقصد بالدافعية للإنجاز كما يعرفها ماكلياند وزملاؤه "يشير الدافع للإنجاز إلى استعداد ثابت نسبيا في الشخصية يحدد مدى سعي الفرد ومثابرتة في سبيل تحقيق وبلوغ نجاح يترتب عنه نوع من الإرضاء" (شنون، 2017، ص 98)

وتعتبر استثارة دافعية الانجاز لدى الطلبة مهمة جدا، فهي تجعلهم يحققون أهدافهم وتحريك سلوكهم وتوجيهه وإدامة نشاطهم، ومن هنا جاءت هذه الدراسة لمعرفة مدى تأثير الأسلوب الاتصالي غير اللفظي المستعمل من طرف الأستاذ الجامعي ومدى مساهمة كل من الابتسام، لغة الجسد، المظهر المادي، لغة العيون في رفع الدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي، الأمر الذي ترتب عليه تسليط الضوء على مجموعة من التساؤلات المتمثلة بالآتي:

- هل توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي؟
- هل توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين ابتسامه الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي؟
- هل توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي؟
- هل توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي؟
- هل توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي؟
- هل توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صوت الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز عند الطالب الجامعي؟

2.1- فرضيات الدراسة:

الفرضية العامة:

- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.

الفرضيات الجزئية:

- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين ابتسامه الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صوت الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز عند الطالب الجامعي.

3.1- أهمية الدراسة:

- إبراز أهمية الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي في تحقيق التواصل مع الطلبة، فمن خلال اتصاله غير اللفظي مع الطالب يمرر له رسائل تؤثر على سلوكه وبالتالي على دافعيته للإنجاز.
- معرفة كيفية تأثير الاتصال غير اللفظي من خلال المعاني والدلالات أثناء العملية التعليمية.
- التركيز على الاتصال غير اللفظي لما له من وظيفة بالغة الأهمية في جميع مجالات الحياة بشكل عام، وفي التعليم بشكل خاص وذلك لأن الرسائل غير اللفظية تتميز بالثبات ويمكن الوثوق

- بها، فمن الصعب على المتصل التحكم بالمشاعر والأحاسيس وتعابير الوجه أو السيطرة على حركات الجسم، بخلاف الكلمات قد تكون خادعة في بعض الأحيان.
- التعرف على مدى ارتباط مهارات الاتصال غير اللفظية من خلال المظهر والحركات بدافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- أهمية الاتصال غير اللفظي بين أعضاء هيئة التدريس والطلبة وأثره على دافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- اهتمام الدراسة الحالية بتحسين مهارة التواصل (الاتصال غير لفظي) لدى الأستاذ الجامعي.
- يسهم البحث الحالي في جذب اهتمام الباحثين نحو دور الاتصال غير اللفظي لإجراء المزيد من الدراسات حول هذا الموضوع.

4.1- أهداف الدراسة:

- معرفة مدى توافر الاتصال غير لفظي لدى الأستاذ الجامعي.
- معرفة كيف يساهم أداء الأستاذ عن طريق الاتصال غير اللفظي في إثارة الدافعية للإنجاز للطلاب الجامعي.
- التعرف على مدى وعي وانتباه الطلبة للاتصال غير اللفظي لدى أعضاء هيئة التدريس
- يؤمل من هذه الدراسة تفعيل الاتصال غير اللفظي عند أعضاء هيئة التدريس في الجامعة باعتبارهم قادة تربيين.
- معرفة دور الاتصال غير اللفظي وطبيعته وأنواعه حتى يتسنى اختيار الأسلوب المناسب أثناء التواصل والتفاعل مع الطلبة.
- إخراج لغة الجسد أثناء التدريس إلى الوعي وإبراز دورها داخل الصف.
- توجيه المهتمين بالاتصال غير اللفظي إلى الاهتمام بإغناء الحركات العضوية بالتعبير الإيجابية والمناسبة للمواقف التعليمية.
- توظيف لغة الجسد بطريقة تزيد من درجة الانتباه والتفاعل مع الأستاذ مما يولد أثرا إيجابيا لدى الطلبة.
- الكشف عن أدوات اللغة غير اللفظية التي تكمل اللغة اللفظية وتدعم العملية التعليمية.
- كما تهدف هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على دافعية التعلم لدى الطلبة والطالبات.
- تسعى هذه الدراسة إلى لفت الانتباه لأن يكون الأستاذ الجامعي ذا مهارة عالية في الاتصال غير اللفظي لأن لغة الجسد تلعب دورا مهما في تحقيق الاتصال الفعال داخل الصف الدراسي.

5.1- حدود الدراسة:

تحدد الدراسة الأساسية بحدود بشرية وزمنية ومكانية تبين مجال إمكانية تعميم نتائجها، وحدود الدراسة كما يلي:

يلي:

الحدود المكانية: أجريت الدراسة بجامعة الشهيد حمه لخضر وبالتحديد بقسم العلوم الاجتماعية.

الحدود البشرية: تشتمل عينة الدراسة على (100) طالب وطالبة، بقسم العلوم الاجتماعية.
الحدود الزمانية: تم تطبيق أدوات الدراسة في الفترة الممتدة ما بين أواخر جانفي 2021 إلى بداية فيفري 2021.
6.1- التعريف الإجرائي لمفاهيم الدراسة:

1.6.1- تعريف الاتصال غير اللفظي:

يعرف العريني (2011) الاتصال غير اللفظي بأنه كل ما يصدر عن جسم الإنسان من حركات أو إيماءات، أو اشارات، أو تعبيرات وجه، أو من خلال المظهر، أو الصوت وتغييراته سواء كانت إرادية، أو غير إرادية، فطرية أو مكتسبة، وتؤثر في عملية الاتصال بين المرسل والمستقل. (العريني، 2011، ص 9)
 ويعرف علي (2008) الاتصال غير اللفظي بأنه جميع المهارات التي يستخدمها الفرد أثناء قيامه بالتعامل مع المحيطين به، بهدف إرسال و استقبال رسالة منهم أو إليهم، سواء كان ذلك هدفا لتدعيم شكل التواصل اللفظي أو أسلوب للتواصل غير لفظي في حد ذاته، ومن هذه المهارات التواصل البصري، تعبيرات الوجه، الإشارات والإيماءات، التواصل بالصور والتي تؤدي إلى الغرض من العملية الاتصالية وهو نقل أفكار الفرد إلى المحيطين به. (علي، 2008، ص 71)

يعرف الاتصال غير اللفظي إجرائيا في الدراسة الحالية بأنها: مجموع الدرجات التي يتحصل عليها الطلاب والطالبات (أفراد العينة) بعد الإجابة على بنود مقياس الاتصال غير اللفظي، المستخدم في الدراسة الحالية والذي يضم (26) بندا، مقسما إلى (5) أبعاد، وهي على التوالي: الابتسام، لغة الجسد، المظهر المادي، الاتصال البصري، نبرة الصوت.

2.6.1- تعريف الدافعية للإنجاز:

يعرف العازمي (2013) دافعية الإنجاز بأنه عملية إثارة السلوك الموجه نحو الهدف وهي شرط أساسي يتوقف عليه تحقيق الأهداف التعليمية. (الزهراني، 2018، ص 102)

وتعرف الدافعية للإنجاز إجرائيا في الدراسة الحالية بأنها: مجموع الدرجات التي يتحصل عليها الطلاب والطالبات (أفراد العينة) بعد الإجابة على بنود مقياس الدافعية للإنجاز، المستخدم في الدراسة الحالية؛ والذي يضم (50) بندا، مقسما إلى (5) أبعاد، وهي على التوالي: الشعور بالمسؤولية، السعي نحو التفوق والطموح، المثابرة، الشعور بأهمية الزمن، التخطيط للمستقبل.

7.1- الدراسات السابقة:

دراسة بوزيان عبد السلام (2014): هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي، لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية وعلاقتها بالإدارة الصفية في بعض ثانويات مدينة ورقلة، من وجهة نظر التلاميذ ولأهمية الاتصالات غير اللفظية بأشكالها المختلفة منها الإيماءات وحركة العيون ونبرة الصوت وكذلك المظهر والهيئة، اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي الارتباطي للتحقق من فرضيات البحث التي تضمنت تواجد علاقة دالة إحصائيا بين الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية ودافعية التعلم والانضباط الصفي لدى المراهقين المتمدرسين في التعليم الثانوي، وشملت عينة الدراسة (188) تلميذا من الطور الثاني من التعليم الثانوي، وقد تم استخدام مقياس مهارات الاتصال غير اللفظي مكون من (29) فقرة ومقياس الدافعية للتعلم يتكون من (94) فقرة ومقياس الانضباط الصفي الذي يتكون من (25). فقرة وقد أشارت نتائج

الدراسة إلى: توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية، ولها علاقة دالة إحصائية مع كل من دافعية التعلم والانضباط الصفي لدى المراهقين المتمدرسين في التعليم الثانوي.

دراسة الصباغ عقبة (2015): التي هدفت إلى إظهار أثر لغة الجسد على إنجاز أهداف بائعي السلع الخاصة أثناء التفاوض التجاري مع الزبون خلال عملية البيع، وذلك من خلال معرفة أثر ابتسامه البائع ووضعية جسده على شخصية الزبون وعلى إنجاز أهداف التفاوض التجاري الخاصة بالبائع، ولتحقيق ذلك قام الباحث بتوزيع (330) مقياس على زبائن السلع الخاصة من طلاب جامعة حلب، وتم جمع وتحليل البيانات، واختبار الفرضيات وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: وجود أثر لبعض عناصر لغة الجسد كابتسامه البائع ووضعية جسده، ومظهره المادي، والاتصال البصري بينه وبين الزبون، وأثر ذلك على إنجاز الأهداف التي يسعى بائعي السلع الخاصة إلى تحقيقها، خلال عملية التفاوض التجاري مع الزبائن، وكانت العلاقة طردية بين عناصر لغة الجسد المذكورة سابقا وإنجاز أهداف التفاوض التجاري.

دراسة الصقرات ثروة عبدالمجيد (2016): هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مهارات الاتصال التربوي غير اللفظي لدى أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم التربوية بجامعة الحسين بن طلال في الأردن، من وجهة نظر الطلبة، وتألفت عينة الدراسة من (78) طالبا وطالبة، وقد اختيرت بطريقة عشوائية ومن أجل تحديد مهارات الاتصال التربوي غير اللفظي لدى أعضاء هيئة التدريس، في كلية العلوم التربوية بجامعة الحسين بن طلال في الأردن، قامت الباحثة باستخدام استبيان اشتمل على (42) فقرة تخص الاتصال التربوي غير اللفظي موزعة على أبعاد هي: المظهر الخارجي والصوت والمكان والزمان، وقد أسفرت على النتائج المولية: كانت مهارات الاتصال التربوي غير اللفظي، لدى أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم التربوية بجامعة الحسين بن طلال في الأردن كبيرة على معظم فقرات أداة الدراسة.

دراسة اليوسف رامي محمود (2018): هدفت إلى تحديد مستوى الدافعية للإنجاز لدى طلبة الدراسات العليا في الجامعة الأردنية في ضوء عدد من المتغيرات وهي: الجنس، نوع الأكاديمي، نوع التخصص الأكاديمي ومستوى التحصيل الأكاديمي. واستخدمت في ذلك المنهج الوصفي، وطبقت على عينة تكونت من (733) طالبا وطالبة بواقع (321) طالب و(412) طالبة، تم اختيارهم بالطريقة العشوائية التطبيقية، وتم تطبيق الأداة الخاصة بالدراسة والتي تتمثل في مقياس الدافعية للإنجاز من إعداد الباحث، وبعد الحصول على النتائج التي تم معالجتها بمجموعة الأساليب الإحصائية المتمثلة في (المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري، اختبار "ت" لعينتين مستقلتين، تحليل التباين الأحادي، اختبار شيفيه للمقارنات البعدية) من خلال برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وقد توصلت الدراسة إلى أهم النتائج وهي كالتالي طلبة الدراسات العليا في الجامعة يمتلكون مستوى مرتفع من دافعية الإنجاز، كذلك توجد ذات دلالة إحصائية في مستوى دافعية الانجاز لدى أفراد عينة الدراسة تعزى لمتغير الجنس لصالح الاناث.

2 - الطريقة والأدوات :

1.2 - منهج الدراسة:

إن نوع المنهج الذي يتبعه الباحث في دراسته، يتوقف على نوع المشكلة التي يريد دراستها. والمنهج بصفة عامة هو: الطريق المؤدي إلى الكشف عن حقيقة بواسطة مجموعة من القواعد، لتحديد العمليات والوصول إلى نتيجة محددة. (فوزي، 2007، ص 76)

ولما كانت الدراسة الحالية تهدف إلى معرفة طبيعة العلاقة بين متغيراتها (الاتصال غير اللفظي والدافعية للإنجاز) فإن المنهج الوصفي الارتباطي هو المنهج الملائم لهذه الدراسة

2.2- عينة الدراسة:

بما أن الظاهرة المدروسة تتواجد في الجامعة، ولغرض الدراسة الميدانية، تم اختيار عينة مكونة من (100) طالب وطالبة، تم اختيارهم بطريقة عشوائية، وتوزعت العينة على النحو الآتي:

الجدول (1): يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير الدراسة

المتغير	العدد	النسبة (%)
إناث	67	67
ذكور	33	33
المجموع	100	100

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن إجمالي عينة الدراسة هو (100) مقسمين إلى: (67) إناث بنسبة (67%) و (33) ذكور بنسبة (33%).

3.2- أدوات الدراسة:

للحصول على نتائج الدراسة لابد من تطبيق أدوات البحث لجمع البيانات عن متغيرات البحث، ولقد تم الاعتماد في جمع المعلومات عن الظاهرة محل الدراسة على أداة الاستبيان، ونظراً لأن الدراسة تبحث في العلاقة بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي وعلاقته بالدافعية للإنجاز تم الاعتماد على المقاييس التالية:

1.1.2- مقياس الاتصال غير اللفظي:

أعد هذا المقياس زيد (2018)، ويتكون المقياس من (26) بنداً تقيس الاتصال غير اللفظي ضمن خمسة أبعاد، وفي الجدول التالي نوضح الأبعاد وأرقام البنود التي تقيسها وهي:

الجدول (2): يوضح أرقام أبعاد مقياس الاتصال غير اللفظي

أرقام البعد	البعد
6-5-4-3-2-1	إبتسامة الأستاذ الجامعي
11-10-9-8-7	لغة جسد الأستاذ
14-13-12	المظهر المادي للأستاذ
20-19-18-17-16-15	الاتصال البصري للأستاذ
26-25-24-23-22-21	نبرة صوت الأستاذ

المصدر: من إعداد الباحثان

يجاب عنها بأسلوب تقريرية ضمن بدليلين وهي : (غير موافق، موافق)، وتتال الدرجات (من 1 إلى 2) على التوالي، وكل البنود تصحح في اتجاه واحد، وبالتالي تتراوح درجة الكلية على المقياس بين (26 و 52) ،

وارتفاع الدرجة على كل بعد وعلى الدرجة الكلية يشير الى ارتفاع الاتصال غير اللفظي بين الأستاذة الجامعي والطالب. وفيما يلي سنعرض خطوات تقنية على بيئة جزئية:

صدق المقياس: تم حساب صدق المقياس بطريقة الاتساق الداخلي، حيث تم حساب الارتباطات بين درجات البنود بعضها ببعض، والارتباطات بين درجات البنود بالدرجة الكلية للكلية. إذ تراوحت قيم معاملات الارتباط بين البنود بعضها ببعض فقد تراوحت بين (0.48 و 0.75)، ومعظم هذه القيم دالة عند (0.05) والأخرى دالة عند (0.01)، وتراوحت قيم معاملات الارتباط بين درجة البند والدرجة الكلية للكلية للبعد ما بين (0.49 - 0.80)، كما تراوحت قيم معاملات الارتباط بين درجة البند والدرجة الكلية للمقياس ما بين (0.50 - 0.83) وهي كلها دالة عند مستوى الدلالة (0.05). وفي ذلك دلالة على أن مقياس الاتصال غير اللفظي مقياسا صادقا.

ثبات المقياس: تم استخراج معامل ثبات المقياس بطريقة التجزئة النصفية باستخدام معادلة جتمان ومعادلة سبيرمان وبراون، والاتساق الداخلي باستخدام معادلة α لكرونباخ، وفيما يلي عرض للنتائج:

جدول (3): يوضح معاملات الثبات بطريقتي الاتساق الداخلي والتجزئة النصفية

التجزئة النصفية		ألفا لكرونباخ	معامل الثبات المتغير
سبيرمان وبراون	جتمان		
0.78	0.80	0.85	الاتصال غير اللفظي

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول السابق أن قيمة معامل α لكرونباخ تقدر ب (0.85)، والتجزئة النصفية بمعادلتها سبيرمان وبراون (0.78) وجتمان (0.80)، ومنه نستطيع القول ان مقياس الاتصال غير اللفظي يتمتع بدرجات مقبولة من

2.1.2- مقياس الدافعية للإنجاز:

أعد هذا المقياس عبد اللطيف (2006)، ويتكون المقياس من (50) بندا تقيس الدافعية للإنجاز ضمن خمسة أبعاد تقيس كل بعد عشر بنود، وفي الجدول التالي نوضح الأبعاد وأرقام البنود التي تقيسها وهي:

الجدول (4): يوضح أرقام أبعاد مقياس الدافعية للإنجاز

أرقام البند	البعد
46-41-36-31-26-21-16-11-6-1	الشعور بالمسؤولية
47-42-37-32-27-22-17-12-7-2	السعي نحو التفوق والطموح
48-43-38-33-28-23-18-13-8-3	المتابرة
49-44-39-34-29-24-19-14-9-4	الشعور بأهمية الزمن
50-15-40-35-30-25-20-15-10-5	التخطيط للمستقبل

المصدر: من إعداد الباحثان

يجاب عنها بأسلوب تقريرى ضمن أربعة بدائل هي : (لا، قليلا، متوسطا، كثيرا)، وتتل الدرجات (من 1 إلى 4) على التوالي، وكل البنود تصحح في اتجاه واحد، وبالتالي تتراوح الدرجة عن كل بعد (من 10 إلى 40)،

اما الدرجة الكلية على المقياس فتتراوح بين (40 و 200) ، وارتفاع الدرجة على كل بعد وعلى الدرجة الكلية يشير الى ارتفاع الدافع الى الانجاز. وفيما يلي سنعرض خطوات تقنية على بيئة جزائرية:

صدق المقياس: تم حساب صدق المقياس بطريقة الاتساق الداخلي، حيث تم حساب الارتباطات بين درجات البنود بعضها ببعض، والارتباطات بين درجات البنود بالدرجة الكلية للمقياس. إذ تراوحت قيم معاملات الارتباط بين درجة البند والدرجة الكلية للمقياس ما بين (0.57- 0.89) وهي كلها دالة عند مستوى الدلالة (0.05). وتراوحت قيم معاملات الارتباط بين درجة البند والدرجة الكلية للبند ما بين (0.45 و 0.70)، ومعظم هذه القيم دالة عند (0.05) والأخرى دالة عند (0.01)، وفي ذلك دلالة على أن مقياس الدافعية للإنجاز مقياسا صادقا.

ثبات المقياس: تم استخراج معامل ثبات المقياس بطريقة التجزئة النصفية باستخدام معادلة جتمان ومعادلة سبيرمان وبراون، والاتساق الداخلي باستخدام معادلة α لكرونباخ، وفيما يلي عرض للنتائج:

جدول (5): يوضح معاملات الثبات بطريقتي الاتساق الداخلي والتجزئة النصفية

التجزئة النصفية		ألفا لكرونباخ	معامل الثبات المتغير
سبيرمان وبراون	جيمان		
0.77	0.83	0.87	الدافعية للإنجاز

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن قيمة معامل α لكرونباخ تقدر ب (0.87)، والتجزئة النصفية بمعادلتها سبيرمان وبراون (0.77) وجيمان (0.83)، ومنه نستطيع القول ان مقياس الدافعية للإنجاز يتمتع بدرجات مقبولة من الثبات.

3- النتائج ومناقشتها:

بعد التحقق من الخصائص السيكومترية لأدوات الدراسة تم تطبيق أدوات الدراسة على عينة الدراسة الأساسية واستخراج نتائج الدراسة وفي ما يلي سيتم عرض وتحليل ومناقشة الفرضيات الخاصة بالدراسة

1.3- عرض وتحليل ومناقشة الفرضية الجزئية الأولى: التي تنص على توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين ابتسامه الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي. وللتحقق من صحتها تم حساب العلاقة بين بين ابتسامه الأستاذ الجامعي كبعد في متغير الاتصال غير اللفظي وبين متغير دافعية الإنجاز باستخدام معامل ارتباط بيرسون والجدول الموالي يوضح قيمة الارتباط:

جدول (6) يوضح قيمة معامل الارتباط بين ابتسامه الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي

المتغيرات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
لغة جسد الأستاذ الجامعي		

0.05	0.40	الدافعية للإنجاز للطلاب الجامعي
------	------	---------------------------------

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن قيمة معامل الارتباط بين ابتسامه الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي تقدر ب(0.50) وهي قيمة دالة عند مستوى (0.05)، ومن هنا نقبل الفرضية التي تنص على أنه توجد علاقة ارتباطية بين ابتسامه الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.

وقد تبين من خلال الاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة التي تمت في هذه النتيجة متقاربة مع ما توصلت إليه دراسة الصباغ (2015) التي هدفت إلى إظهار أثر لغة الجسد على إنجاز أهداف بائعي السلع الخاصة، أثناء التفاوض التجاري مع الزبون خلال عملية البيع، وتوصلت إلى وجود أثر لبعض عناصر لغة الجسد ومن بينها الابتسامه على إنجاز الأهداف التي يسعى بائعي السلع الخاصة إلى تحقيقها خلال عملية التفاوض التجاري مع الزبائن. ويرجع وجود علاقة بين ابتسامه الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي، كون الابتسامه عامل مهم في التأثير على الطلبة في زرع قبول الأستاذ فيما بينهم والانجذاب له ومن ثم الانجذاب للمادة التدريسية التي يقوم الأستاذ بطرحها على طلبته وبالتالي حب التعلم واكتساب المعرفة هذا يشكل عند الطالب دافعية للإنجاز وتحقيق الأهداف.

2.3- عرض وتحليل ومناقشة الفرضية الجزئية الثانية: التي تنص على توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي. وللتحقق من صحتها تم حساب العلاقة بين لغة جسد الأستاذ الجامعي كبعد في متغير الاتصال غير اللفظي وبين متغير دافعية الإنجاز باستخدام معامل ارتباط بيرسون والجدول الموالي يوضح قيمة الارتباط:

جدول (7) يوضح قيمة معامل الارتباط بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي

المتغيرات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
لغة جسد الأستاذ الجامعي	0.40	0.05
الدافعية للإنجاز للطلاب الجامعي		

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن قيمة معامل الارتباط بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي تقدر ب(0.40) وهي قيمة دالة عند مستوى (0.05)، ومن هنا نقبل الفرضية التي تنص على أنه توجد علاقة ارتباطية بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.

وقد تبين من خلال الاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة التي تمت في هذه النتيجة متقاربة مع ما توصلت إليه دراسة بوزيان عبد السلام (2014) التي هدفت إلى إظهار أثر لغة الجسد على إنجاز أهداف بائعي السلع الخاصة، أثناء التفاوض التجاري مع الزبون خلال عملية البيع، وتوصلت إلى وجود أثر لعناصر لغة الجسد على إنجاز الأهداف التي يسعى بائعي السلع الخاصة إلى تحقيقها خلال عملية التفاوض التجاري مع الزبائن. كما تتفق النتائج مع دراسة بوزيان عبد السلام (2014) التي هدفت إلى التعرف على مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي، لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية وعلاقتها بالإدارة الصفية في بعض ثانويات مدينة ورقلة، من

وجهة نظر التلاميذ ولأهمية الاتصالات غير اللفظية بأشكالها المختلفة منها الإيماءات وحركة العيون ونبرة الصوت وكذلك المظهر والهيئة والتي توصلت إلى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية، لها علاقة دالة إحصائياً مع كل من دافعية التعلم والانضباط الصفي لدى المراهقين المتمدرسين في التعليم الثانوي. ويرجع وجود علاقة بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي، إلى شخصية الأستاذ الجامعي التي من شأنها أن تؤثر في نفية الطلبة وتجعلهم يشعرون بتقبل أساتذتهم لهم الذي بدوره يؤثر على و السير الحسن للرسالة المراد توصيلها للطالب الجامعي، وبالتالي توفير جواً فعالاً بين الأستاذ والطالب مما يشعر الطلبة بالراحة والطمأنينة وحب الدراسة، فالمعارف التي تصلهم واضحة ومبسطة ينعكس بالإيجاب على كفاءتهم الذاتية وحسن تقديرهم لقدراتهم في تحقيق أهدافهم وبالتالي انتاجية أكثر هذا ينمي لديهم الدافعية لإنجاز أهدافهم.

3.3- عرض وتحليل ومناقشة الفرضية الجزئية الثالثة: التي تنص على توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي. وللتحقق من صحتها تم حساب العلاقة بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي كبعد في متغير الاتصال غير اللفظي وبين متغير دافعية الانجاز باستخدام معامل ارتباط بيرسون والجدول الموالي يوضح قيمة الارتباط:

الجدول (8): يوضح قيمة معامل الارتباط بين المظهر المادي للأستاذ ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي

المتغيرات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
المظهر المادي للأستاذ الجامعي	0.60	0.05
الدافعية للإنجاز للطالب الجامعي		

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن قيمة معامل الارتباط بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي تقدر ب(0.60) وهي قيمة دالة عند مستوى (0.05)، ومن هنا نقبل الفرضية التي تنص على أنه توجد علاقة ارتباطية بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي. وقد تبين من خلال الاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة التي تمت في هذه النتيجة متقاربة مع ما توصلت إليه دراسة الصباغ (2015) التي هدفت إلى إظهار أثر لغة المظهر المادي على إنجاز أهداف بائعي السلع الخاصة، أثناء التفاوض التجاري مع الزبون خلال عملية البيع، وتوصلت إلى وجود أثر للمظهر المادي على إنجاز الأهداف التي يسعى بائعي السلع الخاصة إلى تحقيقها خلال عملية التفاوض التجاري مع الزبائن. كما تتفق النتائج مع دراسة بوزيان عبد السلام (2014) التي هدفت إلى التعرف على مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية وعلاقتها بالإدارة الصفية في بعض ثانويات مدينة ورقلة، من وجهة نظر التلاميذ ولأهمية الاتصالات غير اللفظية بأشكالها المختلفة منها الإيماءات وحركة العيون ونبرة الصوت وكذلك المظهر والهيئة، إذ أظهرت النتائج توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية، ولها علاقة دالة إحصائياً مع كل من دافعية التعلم والانضباط الصفي لدى المراهقين المتمدرسين في التعليم الثانوي. وهذا يدل على أن لباس الأستاذ واهتمامه بمظهره وتركيزه على الظهور بالمظهر

الحسن أمام طلابه، يكون صورة جيدة ومقبولة لديهم عنه، وبالتالي تلقائياً يعكس قدرته في التأثير على طلبته بتكوين ذهنية عن النجاح في الحياة العملية نابع من هندامه ، هذا ما يزرع في نفوسهم حب النجاح والعمل الذي يجهدون أكثر دافعية للإنجاز .

4.3- عرض وتحليل ومناقشة الفرضية الجزئية الرابعة: التي تنص على توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي. وللتحقق من صحتها تم حساب العلاقة بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي كبعد في متغير الاتصال غير اللفظي وبين متغير دافعية الإنجاز باستخدام معامل ارتباط بيرسون والجدول الموالي يوضح قيمة الارتباط:

الجدول (9): يوضح قيمة معامل الارتباط بين الاتصال البصري للأستاذ ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي

المتغيرات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
الاتصال البصري للأستاذ الجامعي	0.30	0.05
الدافعية للإنجاز للطالب الجامعي		

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن قيمة معامل الارتباط بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي تقدر ب(0.30) وهي قيمة دالة عند مستوى (0.05)، ومن هنا نقبل الفرضية التي تنص على أنه توجد علاقة ارتباطية بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي. وقد تبين من خلال الاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة التي تمت في هذه النتيجة متقاربة مع ما توصلت إليه دراسة الصباغ (2015) التي هدفت إلى إظهار أثر الاتصال البصري على إنجاز أهداف بائعي السلع الخاصة، أثناء التفاوض التجاري مع الزبون خلال عملية البيع، وتوصلت إلى وجود أثر للاتصال البصري على إنجاز الأهداف التي يسعى بائعي السلع الخاصة إلى تحقيقها خلال عملية التفاوض التجاري مع الزبائن. كما تتفق النتائج مع دراسة بوزيان عبد السلام (2014) التي هدفت إلى التعرف على مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية وعلاقتها بالإدارة الصفية في بعض ثانويات مدينة ورقلة، من وجهة نظر التلاميذ ولأهمية الاتصالات غير اللفظية بأشكالها المختلفة منها الإيماءات وحركة العيون ونبرة الصوت وكذلك المظهر والهيئة، إذ أظهرت النتائج توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية، ولها علاقة دالة إحصائية مع كل من دافعية التعلم والانضباط الصفي لدى المراهقين المتمدرسين في التعليم الثانوي. وهذا راجع إلى أن اتصال الأستاذ بطلبته بصرياً يوحى للطلبة بأن أساتذهم مهتم بهم، ولديهم مكانة عالية عنده، هذا يجعلهم حريصين على رضا أساتذهم عنهم وعدم احباطه، مما يجعلهم يتقانون في تنفيذ أوامره وإنجاز الواجبات التي يكلفهم بها، كل ما سبق يرفع من دافعتهم للإنجاز، ويبني فيهم عادة الإنجاز وتحقيق الأهداف.

5.3- عرض وتحليل ومناقشة الفرضية الخامسة: التي تنص على توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صوت الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز عند الطالب الجامعي. وللتحقق من صحتها تم حساب العلاقة بين

صوت الأستاذ الجامعي كبعد في متغير الاتصال غير اللفظي وبين متغير دافعية الإنجاز باستخدام معامل ارتباط بيرسون والجدول الموالي يوضح قيمة الارتباط:

الجدول (10): يوضح قيمة معامل الارتباط بين صوت الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي

المتغيرات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
صوت الأستاذ الجامعي	0.50	0.05
الدافعية للإنجاز للطالب الجامعي		

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن قيمة معامل الارتباط بين صوت الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي تقدر ب(0.50) وهي قيمة دالة عند مستوى (0.05)، ومن هنا نقبل الفرضية التي تنص على أنه توجد علاقة ارتباطية بين صوت الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.

وقد تبين من خلال الاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة التي تمت في هذه النتيجة مقارنة مع ما توصلت إليه دراسة الصباغ (2015) التي هدفت إلى إظهار أثر الصوت على إنجاز أهداف بائعي السلع الخاصة، أثناء التفاوض التجاري مع الزبون خلال عملية البيع، وتوصلت إلى وجود أثر للصوت على إنجاز الأهداف التي يسعى بائعي السلع الخاصة إلى تحقيقها خلال عملية التفاوض التجاري مع الزبائن. كما تتفق النتائج مع دراسة بوزيان عبد السلام (2014) التي هدفت إلى التعرف على مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية وعلاقتها بالإدارة الصفية في بعض ثانويات مدينة ورقلة، من وجهة نظر التلاميذ ولأهمية الاتصالات غير اللفظية بأشكالها المختلفة منها الإيماءات وحركة العيون ونبرة الصوت وكذلك المظهر والهيئة، إذ أظهرت النتائج توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية، ولها علاقة دالة إحصائية مع كل من دافعية التعلم والانضباط الصفية لدى المراهقين المتمدرسين في التعليم الثانوي. وهذا راجع إلى إيمان الأستاذ الجامعي بأن الصوت منخفض والنبرة الهادئة أكثر تأثيراً وفعالية من الصوت العالي. خصوصاً عند التعامل مع الخبرات والمعارف باعتبارها مواقف وكل موقف له نبرة خاصة ومستوى معين من الصوت، فنبرة الصوت التي لا توجي بالأوامر التعسفية واستصغار الطالب التي تقلل من عملية التواصل والاتصال بصورة جيدة، يعطي الراحة والطمأنينة للطالب في التعامل مع الأستاذ، وتوجي له بأن هذه النبرة هي نبرة الناجحين وبالتالي تزرع الحافز والدافع للإنجاز وتحقيق الأهداف.

6.3- عرض وتحليل ومناقشة الفرضية العامة: التي تنص على وجود علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي. وللتحقق من صحتها تم حساب العلاقة بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز باستخدام معامل ارتباط بيرسون والجدول الموالي يوضح قيمة الارتباط:

الجدول (11): يوضح قيمة معامل الارتباط بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ ودافعية الإنجاز لدى الطالب

المتغيرات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي	0.60	0.05
الدافعية للإنجاز للطالب الجامعي		

المصدر: من إعداد الباحثان

يتضح من الجدول أعلاه أن قيمة معامل الارتباط بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي تقدر ب(0.60) وهي قيمة دالة عند مستوى (0.05)، ومن هنا نقبل الفرضية التي تنص على أنه توجد علاقة ارتباطية بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.

وقد تبين من خلال الاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة التي تمت في هذه النتيجة مقارنة مع ما توصلت إليه دراسة بوزيان عبد السلام (2014) هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي، لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية وعلاقتها بالإدارة الصفية في بعض ثانويات مدينة ورقلة، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى توافر مهارات الاتصال غير اللفظي لدى أساتذة التربية البدنية والرياضية، ولها علاقة دالة إحصائية مع كل من دافعية التعلم والانضباط الصفي لدى المراهقين المتمدرسين في التعليم الثانوي، كذلك تتفق مع دراسة الصباغ (2015) التي هدفت إلى إظهار أثر لغة الجسد على إنجاز أهداف بائعي السلع الخاصة أثناء التفاوض التجاري مع الزبون خلال عملية البيع، وذلك من خلال معرفة أثر ابتسامة البائع ووضعية جسده على شخصية الزبون وعلى إنجاز أهداف التفاوض التجاري الخاصة بالبائع، وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: وجود أثر لبعض عناصر لغة الجسد كابتسامة البائع ووضعية جسده، ومظهره المادي، والاتصال البصري بينه وبين الزبون، وأثر ذلك على إنجاز الأهداف التي يسعى بائعي السلع الخاصة إلى تحقيقها، خلال عملية التفاوض التجاري مع الزبائن، وكانت العلاقة طردية بين عناصر لغة الجسد المذكورة سابقا وإنجاز أهداف التفاوض التجاري. وهذا راجع إلى شخصية الأستاذ واطلاعه بمدى أهمية الاتصال غير اللفظي وأثره على تكوين وبناء الطالب الجامعي في جميع الجوانب، خاصة مجال التخطيط لمستقبله وتحقيق أهدافه، وكل ما سبق لا يتحقق إلا بوجود حافز ودافع للإنجاز. هذا ما يؤكد أن الاتصال غير اللفظي أداة من أدوات التغيير والتفاعل ويلعب دورا في التغيير الاجتماعي.

4-الخلاصة:

اتضح من خلال هذه الدراسة أن الأستاذ الجامعي يمتلك مجموعة من المهارات الاتصالية غير اللفظية التي تساعده على التفاعل والتواصل وكذا بناء الطالب معرفيا وعلميا، وإكسابه خبرات ومعارف ومهارات عديدة. إذ تعد هذه الدراسة التي تم إنجازها من المساهمات التي تناولت موضوع علاقة الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي والدافعية للإنجاز للطالب الجامعي، و بناء على المعالجات الإحصائية للبيانات التي تم التوصل إليها من خلال تطبيق أدوات البحث، يتبين ما يلي:

- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال غير اللفظي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين ابتسامة الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين لغة جسد الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين المظهر المادي للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين الاتصال البصري للأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز لدى الطالب الجامعي.
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صوت الأستاذ الجامعي ودافعية الإنجاز عند الطالب الجامعي.

الإحالات والمراجع :

- بوزيان، عبد السلام. (2014). فعالية مهارات الاتصال غير اللفظي لدي أستاذ التربية البدنية والرياضية في تحقيق إدارة صفية فعالة من وجهة نظر التلاميذ: دراسة ميدانية علي ثانويات مدينة ورقلة. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة قاصدي مرباح: ورقلة.
- الحيالي، سندية مروان سلطات. (2011). دور استخدام الاتصالات غير اللفظية (لغة الجسد) في تحديد الأنماط السلوكية للقيادات الإدارية دراسة تحليلية لآراء عينة من العاملين في بعض كليات جامعة الموصل. *مجلة أبحاث كلية التربية الأساسية*، مجلد 11 عدد 1، 57 - 75.
- الزهراني، أحمد بن صالح موسى. (2018). الضغوط النفسية المدركة وعلاقتها بدافعية الانجاز والتوافق الأكاديمي لدى عينة من طلاب الجامعة. *مجلة العلوم التربوية والنفسية*، مجلد 2 عدد 16، 99 - 129.
- شنون، خالد. (2017). الذكاء الوجداني وعلاقته بمستوى الطموح والدافعية للإنجاز لدى طلبة السنة الأولى تخصص علوم اجتماعية دراسة ميدانية بجامعة الجزائر 2. أطروحة دكتوراه غير منشورة. جامعة الجزائر 2 أبو القاسم سعد الله: الجزائر.
- الصباغ، عقبة. (2015). لغة الجسد وأثرها على إنجاز أهداف التفاوض التجاري. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة حلب: سوريا.
- الصقرات، ثروة عبد المجيد (2016). مهارات الاتصال التربوي غير اللفظي لدى اعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم التربوية بجامعة الحسين بن طلال في الاردن من وجهة نظر الطلبة. *مجلة جامعة قناة السويس*، مجلد 1 عدد 35، 1 - 35.
- العريني، أحمد بن عبد الله بن صقير. (2011). مدى توافر مهارات الاتصال غير اللفظية لدى هيئة التدريس في كلية العلوم بجامعة القصيم من وجهة نظر الطلبة. رسالة ماجستير غير منشورة. الأكاديمية العربية في الدنمارك: الدنمارك.
- عزوز، أحمد. (2016). الاتصال ومهاراته. وهران: منشورات مختبر اللغة العربية والاتصال.

علي، محمد أحمد محمد. (2008). فاعلية برنامج تدريبي سلوكي لتحسين بعض مهارات التواصل غير اللفظي لدي عينة من الأطفال ذوي التوحد. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة عين شمس: مصر.
غرغوط، عاتكة. (2016). علاقة الثقة بالنفس والتفاؤل غير الواقعي بالدافعية للإنجاز لدى طلبة جامعات بسكرة، الوادي، ورقلة. أطروحة دكتوراه غير منشورة. جامعة البليدة 02 علي لونيبي: الجزائر.
فوزي، عبد الخالق. (2007). طرق البحث العلمي المفاهيم والمنهجيات. الاسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة.

اليوسف، رامي محمود. (2016). الدافعية للإنجاز لدى طلبة الدراسات العليا في الجامعة الأردنية في ضوء عدد من المتغيرات. مجلة دراسات، مجلد 2 عدد 45، 360-374.