

الانحياز التوكيدي لدى طلبة قسم اللغة الإنكليزية (الترجمة)

أ.م.د. جبار فريح شريدة¹، جولان حسين خليل¹

¹ وزارة التعليم العالي العراقية، هيئة البحث العلمي، مركز البحوث النفسية، العراق.

بريد الكتروني: Jabbar.alami@yahoo.com

HNSJ, 2025, 6(11); <https://doi.org/10.53796/hnsj611/40>

المعرف العلمي العربي للأبحاث: <https://arsri.org/10000/611/40>

تاريخ النشر: 2025/11/01م

تاريخ القبول: 2025/10/15م

تاريخ الاستقبال: 2025/10/07م

المستخلص

يهدف هذا البحث إلى التعرف على مستوى الانحياز التوكيدي لدى طلبة قسم اللغة الإنكليزية (الترجمة)، والكشف عن الفروق ذات الدلالة الإحصائية وفق متغيري الجنس والمرحلة الدراسية. اعتمد الباحثان على المنهج الوصفي التحليلي، وتم تطبيق مقياس الانحياز التوكيدي الذي أعدته الدكتورة ابتسام راضي هادي (2019) والمكون من (35) فقرة على عينة مكونة من (200) طالب وطالبة من أقسام اللغة الإنكليزية بجامعة بغداد للعام الدراسي (2024-2025). أظهرت النتائج أن مستوى الانحياز التوكيدي لدى الطلبة منخفض، ويُعزى ذلك إلى طبيعتهم الاجتماعية والنفسية التي تشجع التعاون في مواجهة صعوبات تعلم اللغة الإنكليزية والتأقلم مع الثقافة الجديدة. كما لم تُظهر النتائج فروقاً ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في مستوى الانحياز التوكيدي، في حين وُجدت فروق دالة إحصائية بين المراحل الدراسية الأربع لصالح طلبة المرحلة الأولى. توصلت الدراسة إلى أن الانحياز التوكيدي يمثل ظاهرة معرفية طبيعية قد تؤثر في التفكير واتخاذ القرار، لكنها قابلة للتقليل عبر تنمية التفكير النقدي والانفتاح على وجهات النظر المختلفة. أوصت الدراسة بضرورة نشر الوعي بمفهوم الانحياز التوكيدي ضمن المناهج التعليمية وتشجيع الدراسات المستقبلية التي تتناول علاقته بمتغيرات معرفية واجتماعية أخرى.

الكلمات المفتاحية: الطلبة، الانحياز التوكيدي، الترجمة، التفكير النقدي، التحيز المعرفي.

RESEARCH TITLE

Confirmation Bias among Students of the English Department (Translation)

Abstract

The present study aimed to identify the level of confirmation bias among students of the English Department (Translation) and to examine statistically significant differences according to the variables of gender and academic level. The researchers, employed a descriptive–analytical approach and applied the *Confirmation Bias Scale* prepared by *Dr. Ibtisam Radhi Hadi (2019)*, consisting of 35 items, to a sample of 200 male and female students from the English Department at the University of Baghdad for the academic year 2024–2025. The results revealed that the level of confirmation bias among students was low, attributed to their social and psychological nature that promotes cooperation in overcoming the difficulties of learning English and adapting to new cultural contexts. Moreover, the findings showed no statistically significant differences between males and females in the level of confirmation bias, while significant differences were found among the four academic levels in favor of first-year students. The study concluded that confirmation bias is a natural cognitive phenomenon that may affect thinking and decision-making; however, it can be reduced through developing critical thinking and openness to diverse perspectives. The researchers recommend spreading awareness of confirmation bias within educational curricula and encouraging further studies on its relationship with other cognitive and social variables.

Key Words: Students, Confirmation Bias, Translation, Critical Thinking, Cognitive Bias.

مقدمة:

على الرغم من أن تجنب التحيز يكاد يكون مستحيلًا، إلا أنه يمكنك اتخاذ قرار واعي لتقليل أو التوقف عن إصدار أحكامك السريعة. سيساعدك هذا على تقييم الموضوعات بمزيد من المعرفة. كلما زاد الوقت الذي تقضيه في موضوع ما، أصبح تقييمك للموضوع أكمل وأفضل. على سبيل المثال، إذا قرأت فقط عنوان رسالة البريد الإلكتروني أو موضوعها، فمن المرجح أن يؤثر انحياز التأكيد على رأيك في بقية البريد الإلكتروني. (Parmley.M.C. 2006)

إذا شعرت أنك تبدأ بالحكم وتكوين الرأي حول النص بمجرد قراءة العنوان أو السطر الأول، فاحرص على إجبار نفسك على قراءة بقية النص. حاول دائمًا معرفة المزيد عن الرأي قبل الإدلاء به. قراءة المقالة أو الرسالة بأكملها يمكن أن تمنحك خلفية ومعلومات كافية لتكوين رأيك وحجتك. لذلك، فكر في جميع الأفكار وقم بتوسيع منظورك (Franzol , 2003)

لقد رأيت أشخاصًا يفسرون العالم بناءً على معتقداتهم الخاصة فقط ولا يسمحون لأنفسهم بفتح أعينهم على معتقدات أخرى. يميل هؤلاء الأشخاص إلى تأكيد الأشياء التي تتماشى مع معتقداتهم السابقة وليس لها علاقة بالواقع (Diener,et al 1989)

وهذا نوع من الضعف الإدراكي الذي يمكن أن يكون أساس الأخطاء في قراراتنا، ونطلق عليه التحيز التوكيدي (التحيز هو ما يسمى بالأخطاء غير المقصودة في فهم الواقع ويحدث بسبب ميلنا نحو قضية معينة) (Deaux & Martin, 2003)

مشكلة البحث:

إن يعاني الشخص من الانحياز التوكيدي إذا ما أخطأ في تفسير أدلة غامضة بما يوافق فرضيته الحالية، فالتدريسي يخطئ في قراءة أداء الطلبة ليدعم انطباعه الأول حولهم، وهناك عددٌ من الناس يخطؤون في قراءة ملاحظاتهم عن سلوك الفرد على وفق ما يؤكد نظرتهم غالبًا ما يكون التحيز التوكيدي غير مقصود، لكنه لا يزال من الممكن أن يؤثر على عملية صنع القرار في مجال البحث (علم النفس) وفي السياقات القانونية أو الواقعية (Gilovich, et al ,2002)

يعد الانحياز التوكيدي أحد الأخطاء الإدراكية التي تؤدي إلى دعم وقبول معلوماتنا السابقة؛ بمعنى آخر، تعطى الأولوية للمعلومات التي تؤكد معتقداتنا السابقة. مثال: التحيز التوكيدي خلال الانتخابات الرئاسية، يميل الناس إلى البحث عن المعلومات التي تصور مرشحهم المفضل بشكل إيجابي، بينما يرفضون أي معلومات تصوره بشكل سلبي. (Oswald , 2004) من المرجح أن يحدث هذا النوع من التحيز البحثي عند معالجة المعلومات المتعلقة بالموضوعات أو القيم أو المعتقدات المشحونة عاطفيًا بشدة. التحيز التوكيدي هو نوع من التحيز المعرفي أو الخطأ في التفكير (Cherry ,2016) يستغرق الأمر منا وقتًا وطاقة لمعالجة جميع الحقائق المتاحة لنا، لذلك تميل أدمغتنا إلى اختيار المعلومات الأكثر اتساقًا مع معرفتنا ورائنا السابقة. وهذا يؤدي إلى اتخاذ القرار بشكل أسرع. وكما هو واضح من التعريف، يمكن أن يكون التحيز التوكيدي واسعًا جدًا وتعامل معه في أجزاء مختلفة من حياتنا (النعيمة 2012)

الاهمية:

جميعنا نحن البشر نشعر بالقلق الشديد عندما نرغب في إحداث تغيير في حياتنا واتخاذ قرار ما، ونحن نفضل ذلك بشكل عام. دعونا نبقى حيث نحن. هذا الميل هو ميل موجود لدى كل الأشخاص الطبيعيين وقد مررت به بالتأكيد (العنزي، 2001) في أغلب الأحيان، نسعى نحن البشر إلى الحفاظ على استقلالية موقفنا الجماعي وتثبيتها وتجنب القرارات التي

تخلق التغيير، وتجنبها من أجل منع الأخطاء بهذه الطريقة (عبد الرحيم، 2011) فإن الوضع الراهن أو تحيز تجنب التغيير يشجع الناس على ترتيب اختياراتهم وخياراتهم بطريقة تؤدي إلى اختيار يؤكد الوضع الراهن. ولذلك تتجه عقولنا البشرية إلى المصادر والمعلومات المألوفة لدينا. كما تعلمون فإن الوضع الراهن هو وضع ثابت والحفاظ عليه أسهل بكثير من المخاطرة والقيام بشيء جديد، وبسبب الخطأ الإدراكي وتأثير تجنب الغموض الذي ذكرناه في البداية، فإن الخيارات المعروفة أكثر بكثير جذابة بالنسبة لنا البشر من البديل غير معروف وغامض. لذلك نفضل الجلوس وعدم القيام بأي شيء. أحد العوامل التي يمكن أن تكون بمثابة محرك لهذا النوع من التحيز وتكثيفه هو الإنترنت وعالم وسائل التواصل الاجتماعي. وأشارت دراسة العاني الى وجود فروق في التحيز التاكيدي بين الذكور والاناث ولصالح الذكور (سلامة، واخرون ، 2016) عادة، يتابع الأشخاص الأخبار على شبكات مختلفة تدعم معتقداتهم ومعلوماتهم السابقة أو حتى تفسر الأخبار بطريقة تتماشى مع معتقداتهم. ونتيجة لذلك تحدث ظاهرة تعرف باسم فقاعة المرشح، وهي أحد أسباب تصاعد الانحياز التاكيدي. فقاعة التصفية هي شكل من أشكال تصفية المحتوى في الشبكات الاجتماعية التي تعرض المحتوى وفقاً لسلوك الأشخاص عبر الإنترنت وخوارزميات الإنترنت الفردية (الخيري، 2006) وهذا يعني أن كل شخص، بناءً على نتائج بحثه الشخصية، يرى أو يسمع فقط المحتوى الذي يتوافق مع معتقداته (عبد الحليم ، 2011) يقع هذا الشخص في فقاعة آرائه، وبسبب الانحياز التاكيدي، عادة ما يجد نظرة أحادية البعد للقضايا والأحداث من حوله. لهذا السبب، كل شخص لديه تصورات مختلفة لمواضيع مختلفة بناءً على افتراضاتهم العقلية. وأشارت دراسة charghani, 2014 الى ان الطلاب في مرحلتي الماجستير والدكتوراه أظهروا تحيزاً تجاه اختيار المعلومات بعد ما قاموا بالبحث في الانترنت في حين أشارت دراسات أخرى الى ان تقييمات المعلمين للطلاب خالية من التحيزات (حسن، 2001).

تناولت دراسة (Christopher & Schmidt, 2019) : Hunsinger تدريب اليقظة العقلية والتحيز الضمني وقوة استجابة اتخاذ القرار، وهدفت الى تقييم الفعالية الاولية للتدريب القائم على اليقظة العقلية في تحسين اتخاذ القرار بين ضباط تنفيذ القانون وقد تم التطبيق على عينة عددها (61) ضابطاً، وقد تم تقسيمهم الى مجموعتين، مجموعة تجريبية تعرضت لبرنامج تدريبي قائم على اليقظة العقلية، ومجموعة ضابطة لم تتعرض للبرنامج، وتم اجراء القياسات بعد تطبيق البرنامج وبعد ثلاثة اشهر من انتهاء البرنامج، وأسفرت النتائج عن تخمينات في اليقظة العقلية واتخاذ القرار في المجموعة التجريبية التي تعرضت لتدريب اليقظة العقلية القائم على المرونة مقارنة بالمجموعة الضابطة (هادي، 2019).

إن إدراك ذلك سيساعدك على أن تكون أكثر حرصاً في تلقي المعلومات ونقلها. استعد من آراء الآخرين واسمح لهم بالاختلاف: اجعل دائماً شخصاً في فريقك يلعب دور المنشق، حتى لو كان يختلف معك في الواقع. إن سماع الآراء المعارضة سيساعدك على اتخاذ قرارات أفضل ويظهر الأبعاد المختلفة للقضية. اسأل وافحص قراراتك المفاجئة والمتسارعة: إذا اتخذت قراراً بيقين تام وبسرعة وليس لديك مصلحة في تغييره، فاحرص على إعادة النظر في قرارك؛ لأنه في هذه الحالة، عادة ما تكون قد فكرت أو تصرفت دون وعي وبشكل غريزي. حاول أن تنظر إلى جوانب قرارك بالتفكير النقدي. (Deaux & Martin, 2003)

أهداف البحث:

تسعى الدراسة إلى الإجابة عن الأسئلة التالية:

1- التعرف على الانحياز التوكيدي لدى طلاب قسم اللغة الإنكليزية (الترجمة)

- 2- هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الانحياز التوكيدي لدى طلبة الجامعة تعزى إلى متغير الجنس؟
- 3- هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الانحياز التوكيدي لدى طلبة الجامعة تعزى إلى متغير المرحلة (الاول، الثاني، الثالث، الرابع)

حدود البحث:

طلبة قسم الترجمة المرحلة البكالوريوس من ذكور والاناث في جامعة بغداد للعام الدراسي 2024-2025

تحديد المصطلحات:

الانحياز التوكيدي

تعريف cherry (2016) هو نوع من الانحياز المعرفي الذي يتضمن تفصيل المعلومات التي تؤكد معتقداً أو فكرة منحاز لها مسبقاً، وهويين كيف يجمع الافراد المعلومات وكيف يفسرونها بالشكل الذي يدعم الفكرة التي يميلون اليها ويتجنبون او يتجاهلون المعلومات التي تناقض ميولهم او تبتعد عنها (cherry,2016,p.1)

تعريف Davis(2008)"الالتزام بفرضية واحدة دون اختبارها بشكل مقبول او على نحو كاف دون اختبار للاحتمالات الاخرى" (Parmley.M.C. 2006)

تعريف Gilovich(2002) هو شكل من أشكال الانحياز المعرفي وينتج اخطاء في التفكير عند فحص الادلة ذات الصلة بمعتقد معين، وغالباً ما يتم قبول المعلومات التي تتوافق مع معتقداتنا الموجودة مسبقاً في ظاهرها وتجاهل المعلومات التي تتعارض معها ويتم فحص المعتقدات الموجودة مسبقاً بشكل نقدي، فالأفراد يرون او يفسرون ما يتوقعون رؤيته او تفسيره (Gilovich et al,2002)

تعريف Oswald& Grosjean(2004) هو الميل الى البحث وتذكر المعلومات التي تتماشى مع معتقدات المرء، ولا يستخدم الافراد استراتيجيات خادعة لتزييف البيانات، بل يستخدمون أشكالاً من المعالجة التي تتم بشكل او باخر عن غير قصد (Oswald& Grosjean,2004)

الادبيات السابقة:

التحيز التوكيدي

التحيز التوكيدي هو تحيز معرفي يميل فيه الأشخاص إلى البحث عن المعلومات التي تؤكد أو تدعم معتقداتهم أو قيمهم الحالية، وتفسيرها، ودعمها، وتذكرها. وبعبارة أخرى، كل ما يؤكد هو صحيح. يؤدي التحيز التوكيدي إلى تجاهل الأدلة التي تشكك في معتقداتنا. (العاني, 2015, 34) هذا الخطأ المعرفي يجعل الناس يبحثون فقط عن المعلومات التي تؤكد معتقداتهم السابقة عندما يتأثر الشخص بأفكارهم كما لو كانت صحيحة تماماً مع وجهات نظرهم، وتجاهل الأدلة المتضاربة، وتفسير المعلومات الغامضة بطرق تدعم افتراضاتهم المسبقة. أن التحيز التوكيدي يمكن أن يؤدي إلى اتخاذ قرارات معيبة في مختلف المجالات، مثل السياسة والمالية والعلوم، مما يساهم في الاعتماد المفرط على المعتقدات الشخصية ويمنع النظر في وجهات النظر المتعارضة.(Gilovich et al,2002)

التحيز التوكيدي هو ظاهرة معرفية يبحث فيها الأشخاص بشكل طبيعي عن المعلومات التي تؤكد معتقداتهم ومعلوماتهم السابقة ويختارونها. هذه الظاهرة تجعل الناس يبحثون فقط عن المعلومات التي تؤكد معتقداتهم السابقة ويتجاهلون الأدلة التي تشكك في معتقداتهم.

يمكن أن يؤثر التحيز التوكيدي على العديد من مجالات الحياة مثل اتخاذ القرار، وحل المشكلات، والعلاقات الاجتماعية،

وحتى الصحة الجسدية والعقلية. يمكن أن يخلق هذا التحيز ميلاً لتجاهل الأدلة المتضاربة والتركيز فقط على المعلومات التي تدعم آرائهم، مما يؤثر في النهاية على جودة وموضوعية قراراتهم. (Diener, et al 1989) ()

يمكن أن يكون للتحيز التوكيدي جوانب إيجابية وسلبية، ولكنه غالباً ما يجعل الأشخاص يبحثون فقط عن المعلومات والأدلة التي تؤكد معتقداتهم الموجودة مسبقاً ويتجاهلون المعلومات والأدلة التي تتعارض معها. هذا السلوك قد يمنع الناس من رؤية الواقع العادل والكامل ويؤدي إلى اتخاذ قرارات خاطئة وخطيرة (Parmley.M.C. 2006) إن المعلومات التي تؤكد معتقداتنا السابقة وتجاهل المعلومات التي تتعارض معها يمكن أن يجعلنا نرتكب أخطاء في كثير من الحالات عندما نحتاج إلى ذلك اتخاذ قرار أو تشخيص ويمنعنا من تحديد وفهم الآراء المعارضة. ويمكن أن تؤثر الظاهرة المعرفية أيضاً على الجوانب المهنية والتجارية، مما يعني أنهم سعوا إلى تأكيد ودعم معتقداتهم السابقة؛ ونتيجة لذلك، فإنهم لا يهتمون بالبحث عن المعلومات والحقائق الموضوعية والحقيقية. يعد التحيز التوكيدي فعالاً في الطريقة التي نجمع بها المعلومات ونستقبلها ونذكرها ويمكن أن يمنعنا من النظر إلى المواقف بموضوعية ويكون عائقاً أمام الإبداع وحل المشكلات (Deaux & Martin, 2003)

تشير الدراسات إلى أن تدريس مهارات التفكير النقدي، والبحث عن وجهات نظر متنوعة، وبدء عمليات صنع القرار على أساس واقعي محايد، يمكن أن يكون فعالاً للغاية في الحد من التحيز التوكيدي. في حالة الأزمات، عندما يتعين علينا التحقق من كمية كبيرة من المعلومات وتلف أو فقدان الموارد اللازمة للتعامل بفعالية، أو حتى أنها ليست كافية، فإن احتمالية التحيز التوكيدي تزداد في الواقع، تزيد الأزمة أيضاً من الاحتمالية من الأخطاء (Gilovich et al, 2002) (لماذا يحدث التحيز التوكيدي؟

ولكي نفهم سبب نشوء هذا التحيز، يتعين علينا أن نسأل أنفسنا لماذا نقوم بمعالجة البيانات في المقام الأول. على سبيل المثال، تخيل نفسك تنظر إلى اتجاه التغيرات في درجات الحرارة في الأيام المقبلة. ما فائدة هذه الأرقام بالنسبة لك؟ ربما تخطط للخروج يوم الجمعة وتناول وجبة طعام. لذلك فإن درجة الحرارة يوم الأحد أو الاثنين وما إلى ذلك لا تهمك. تنظر إلى هذه الأرقام للوصول إلى استنتاج حول يوم الجمعة. "يبدو أن الطقس أصبح أكثر برودة، ربما يمكننا إشعال النار وطهي الشواء في الظهيرة." نحن نهدف إلى بناء سرد واستنتاج، والبيانات الخام ليست مهمة جداً بالنسبة لنا. (هادي 2019، ص22)

ولكن أية معلومة؟ العالم مليء بالمعلومات التي نقصفنا باستمرار. ومع نمو شبكة الإنترنت وتشكل الفضاء الإلكتروني، أصبح هذا القصف المعلوماتي أكثر كثافة. ما هي البيانات التي يجب الاحتفاظ بها وما هي البيانات التي يجب تركها؟ هل لتغير سعر الصرف، كبيانات خام، علاقة بدرجة الحرارة يوم الجمعة؟ لفهم الطقس يوم الجمعة، هل يجب علينا الاهتمام أكثر باتجاه الرياح، أم يمكننا الحصول على هذه المعلومات من خلال مقارنة درجة حرارة الهواء في نفس التاريخ في السنوات السابقة؟ (Diener, et al 1989)

والحقيقة هي أن إجراء هذه الحسابات يستغرق الكثير من الوقت والطاقة، وهو ما يفعله خبراء الأرصاد الجوية بالفعل. ولكن بالنسبة لنا، في مواجهة هذا الحجم الهائل من المعلومات، فإنه ليس من الممكن معالجة وتفسير كافة البيانات لجميع المواضيع. ونتيجة لذلك، فإننا نحتاج إلى اختصارات ذهنية تسمح لنا بالوصول إلى إجابة موثوقة في وقت قصير وسريع للغاية. إن التحيز التوكيدي هو أحد هذه الاختصارات العقلية. لأن اختيار البيانات ذات الصلة والمؤكدة يجعل عملية الاستدلال أسرع وأبسط. البيانات التي تتعارض مع رأينا تستهلك الكثير من الطاقة. إنهم يجبروننا على تغيير نظريتنا أو إنشاء نظرية أخرى. وكيف يمكننا أن نعرف أن النظرية الجديدة لن تتناقض مع معلومات أخرى؟ (Cherry, Kendra 2016)

النظريات بالدراسة:

نظرية التنافر المعرفي Cognitive Dissonance Theory

في عام 1957 نشر (Leon Festinger) كتابه الشهير عن "نظرية التنافر المعرفي"، إذ تعدّ هذه النظرية ضمن نظريات خفض التوتر، ووفقاً لما أثاره (Festinger)، يشير التنافر المعرفي إلى حالة التوتر التي تنشأ عندما تصبح أثنان أو أكثر من المعارف التي نتبناها غير متسقة بعضها مع بعض، أو في حالة صراع بعضها مع بعض، وذلك مثل الجمع بين معلومتين "أنا أدخن"، و"أنا أريد أن تكون حياتي صحية" عندما يتولد عن مثل هذه المعارف درجة من التوتر، فإن الأفراد يُدفعون إلى خفض هذا التوتر الذي حدث نتيجة التنافر المعرفي (Cherry, Kendra, 2016)

عرّف (Festinger) التنافر المعرفي بأنه "حالة تتضمن انشغال الفرد ذهنياً بموضوعين، أو معتقدين، أو فكرتين تحتلان الأهمية ذاتها، ألاّ أنهما متناقضتان في طبيعتهما (4). ويشير مفهوم التنافر المعرفي إلى حالة من التعارض والتناقض بين ما يعتقد الشخص وما يصدر عنه من سلوك، ويحدث نتيجة لذلك أحساس الشخص بعدم الارتياح، وهذا اختلال في التوازن الداخلي، وعليه يسعى إلى استعادة توازنه ليحدث اتساق بين سلوكه وما يؤمن به من أفكار (هادي, 2019, ص22) وبهدف الوصول إلى حالة الاتساق فإنّ الأمر يستوجب الابتعاد عن المواقف أو المعلومات التي من شأنها أن تستثير التناثر (Franzol, Stephen , 2003)

ويستند التنافر المعرفي إلى ثلاث مسلمات هي: أنّ الفرد لديه معتقد يفضله أكثر من الآخر، وأنّ الفرد لديه سيطرة كافية على معتقداته، وأنّ المعتقد الذي تمت الاستعانة به مرة واحدة يبقى صالحاً ومستمراً على مرّ الزمان (سلامة وغباري, 2016, ص 31) ومن ثم لا ينفك الشخص عن تأييد أو تأكيد آرائه ومعتقداته من أجل أن يقلل من التوتر الذي يحدث نتيجة للتنافر المعرفي الذي يحصل بين المعرفة، والاتجاه، والآراء (العاني, 2015)

نظرية المعالجة المعرفية:

نظرية المعالجة المعرفية (CIP) لها أهمية كبيرة في حل المشكلات واتخاذ القرار. ويتضح هذا الأمر من خلال هرم مجالات معالجة المعلومات، ويتضمن قاعدة الهرم ما يعرفه العملاء عن أنفسهم وعن خياراتهم، فهو يمثل مدخلات لمجموعة معلومات متاحة عن الذات وعن الاختبارات الخاصة بالموضوع وما يحتاج الأفراد إلى معرفته أثناء محاولتهم حل المشكلات واتخاذ القرارات، مثل معرفة الذات (القيم والاهتمامات والمهارات) والخيارات (مثل المهن وبرامج الدراسة والوظائف) والمستوى المتوسط للهرم هو العملية التي قد يستخدمها العملاء عادة في حل المشكلات المهمة، ويهتم بمهارات اتخاذ القرار وكيفية اتخاذه وتهتم قمة الهرم بكيفية تأثير التفكير على الطريقة التي يحل بها العملاء المشكلات ومهارات ما وراء المعرفة (الحديث الذاتي والوعي الذاتي، والمراقبة والتحكم في اتخاذ القرار) وفهم كيفية تأثير الأفكار على القرارات، ومن ثم يقع مجال المعالجة التنفيذية في أعلى الهرم (Sampson et al, 1999)

وتعتبر نظرية المعالجة المعرفية العامل المشترك بين اتخاذ القرار والانحياز التوكيدي: لأنها فسرت حدوث العمليتين في ضوء معالجة المعلومات

وتقع مهارات ما وراء المعرفة (الحديث الذاتي، والوعي الذاتي، والمراقبة والتحكم) في أعلى الهرم، ولها دور كبير في اتخاذ القرار، والوعي الذاتي يكمن في أن من يحلون المشكلات بشكل فعال يدركون أنفسهم أثناء قيامهم بمهمة ما، ويشمل الوعي الذاتي الفعال الوعي بالتفاعل بين الأفكار والسلوكيات، وخاصة التأثير المدمر للحديث الذاتي بأنه المحادثات الصامتة التي يجريها العملاء مع أنفسهم حول قدرتهم الماضية والحاضرة والمستقبلية على إكمال مهمة محددة، ويمكن أن يساعد الحديث

الذاتي الايجابي الافراد على البقاء متحمسين ,والبحث بنشاط عن معلومات التوظيف اللازمة لاتخاذ القرار ,والاستمرار في التركيز على اتخاذ اختيار جيد للتوظيف ,وتجنب تشتيت انتباههم .والتفكير بوضوح وواقعية ,ويؤثر الحديث الذاتي السلبي على تصورات الافراد لقدراتهم (Parmley.M.C. 2006)

إجراءات البحث:

مجتمع وعينة البحث:

يتكون مجتمع البحث من طلبة الجامعة اقسام الترجمة اللغة الإنكليزي من محافظة بغداد للعام الدراسي (2024-2025) وقد اختار الباحث عينة (200) طالب وطالبة موزعين حسب المراحل الدراسية والجدول ادناه يوضح ذلك

جدول رقم(1)

المرحلة	الجنس	العدد
الاولى	ذكور	25
	اناث	25
الثانية	ذكور	25
	اناث	25
الثالثة	ذكور	25
	اناث	25
الرابعة	ذكور	25
	اناث	25
المجموع الكلي		200

الاداة:

اعتمد الباحث على مقياس الانحياز التوكيدي المعد من قبل الباحثة الدكتورة ابتسام راضي هادي سنة(2018-2019) المكون من (35) فقرة وخمس اوزان وهي (أوافق بشدة، أوافق، أوافق نوعا ما، أرفض، أرفض بشدة) (هادي 2019,ص22)

الصدق (Validity): يعد الصدق مؤشراً على مدى قدرة الفقرات لقياس المفهوم نفسه الذي يقيسه الاختبار (Kroll , 1960: p.426). وقد تحقق في المقياس الحالي عدة أنواع من الصدق وهي:

أ. صدق المحتوى (Content Validity): هناك نوعان من هذا الصدق، هما الصدق المنطقي والصدق الظاهري (Nunnally , 1978: p.111).

ب. الصدق الظاهري (Face Validity): وقد تحقق عند عرض فقرات المقياس البالغة (35) فقرة على (10) خبيراً في مجال علم النفس والتربية، وكما تم ذكره سابقاً.

ثانياً: الثبات (Reliability): يشير مصطلح الثبات إلى الدقة والاتساق في أداء الفرد ويعني أيضاً الاستقرار في النتائج عبر الزمن، فالثبات يعطي النتائج نفسها إذا طبق على المجموعة نفسها مرة ثانية (Bergman , 1974: p.155). ونعني به التوصل إلى النتائج نفسها عند تطبيق الاختبار في مدتين مختلفتين وفي حدود زمن يتراوح أسبوعاً وأسبوعين في الغالب (داود وعبد الرحمن، 1990: ص 122)، ولقد استخرج الثبات لمقياس التنافر المعرفي بطريقتين هما:

طريقة إعادة الاختبار (Test – Retest Method): ويقصد به تطبيق الاختبار على عدد محدد من الافراد، ثم تكرار تطبيق الاختبار على الافراد أنفسهم بعد مدة زمنية محددة، وتحسب درجات المفحوصين على الاختبار في المرة الأولى وفي المرة الثانية، ثم يحسب معامل الارتباط بين درجاتهم في المرتين، فاذا كان معامل الارتباط عالياً يمكن القول إن الاختبار يتمتع بدرجة ثبات مناسبة (عبيدات وآخرون، 1996: ص 155) ويسمى معامل الارتباط المستخرج بمعامل الاستقرار (الشايب، 2009: ص 105)، ولإيجاد ثبات مقياس التفاضل المعرفي بطريقة إعادة الاختبار قام الباحث بتطبيق المقياس على عينة مكونة من (40) طال وطالبة من طلبة المرحلة البكلوريوس قسم الانكليزي (الترجمة)، تم اختيارهم بصورة عشوائية بسيطة، وبعد مرور أسبوعين من التطبيق الأول تم إعادة التطبيق على العينة نفسها، وقد استعمل معامل ارتباط بيرسون بين درجات التطبيق الأول والتطبيق الثاني، إذ بلغ معامل الثبات (0,86) إذ تشير النتيجة إلى معامل استقرار دال إحصائياً، وهذا يدل على أن المقياس يتمتع بالثبات

الوسائل الإحصائية:

باستخدام برنامج SPSS

1- T-test

2- اختبار بيرسون

3- One –way anove

النتائج وتفسيرها:

الهدف الاول : تحديد مستوى الانحياز التوكيدي لدى طلاب قسم الانكليزية

جدول رقم (2)

العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية	مستوى الدلالة
200	96.7650	6.51398	105	المحسوبة الجدولية	غير دال
				17.879- 1.96	

يوضح الجدول اعلاه نتائج الهدف الاول التي توصل اليها الباحث ووجد ان الانحياز التوكيدي منخفض لدى الطلبة ويعزى السبب الى ان الطبيعة النفسية الاجتماعية لدى الطلبة تجعلهم يتكاتفون فيما بينهم من اجل التغلب على الصعوبات تعلم اللغة الانكليزية ومواجهة الثقافة الجديدة مما يؤدي الى انخفاض الانحياز لديهم وتتابق هذه النتيجة مع دراسة (2006)

Parmley

الهدف الثاني : هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الانحياز التوكيدي لدى طلبة الجامعة تعزى إلى متغير الجنس؟

جدول رقم (3)

الجنس	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية	مستوى الدلالة
ذكور	100	97.4000	5.94079	المحسوبة الجدولية	غير دال
أناث	100	96.1300	7.01320	1.382 1.96	

تتفق هذه النتيجة مع دراسة العاني (2015) في عدم وجود فروق دالة احصائياً بين الذكور والإناث في متغير الانحياز التوكيدي ولصالح الذكور وكما موضح في الجدول اعلاء

الهدف الثالث: هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الانحياز التوكيدي لدى طلبة الجامعة تعزى إلى متغير المرحلة (الأول, الثاني, الثالث, الرابع)

المرحلة	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة الفائية		مستوى الدلالة
				المحسوبية	الجدولية	
الأولى	50	97.3200	7.00565	481	1.96	دال
الثانية	50	95.9412	5.47508			
الثالثة	50	97.2245	6.77392			
الرابعة	50	96.6000	6.81535			
المجموع الكلي	200	96.7650	6.51398			

الجدول(4) اعلاء يوضح فروق دالة احصائياً بين المراحل الاربعة والصالح المرحلة الاولى في قسم اللغة الانكليزية وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (2014) charghani الى وجود تحيز تأكيدي مع المراحل المختلفة دراسياً

مناقشة:

لذلك، يجب علينا أن نتقبل أننا جميعاً نواجه التحيز التأكيدي في مواقف مختلفة، وهذه ظاهرة طبيعية. ولكن هذا لا يعني أنه لا ينبغي التغلب عليها. ومن خلال التعرف على علامات التحيز التأكيدي والعمل على تجنبه، يمكننا توسيع منظورنا والاستماع إلى آراء الآخرين وفهمها. بهذا، يمكننا فحص المواقف المختلفة من جوانب مختلفة وليس فقط الإصرار على اعتقادنا القديم.

يمكن أن يؤدي التحيز التأكيدي إلى تمسك الأشخاص بقوة بمعتقدات خاطئة أو إعطاء أهمية أكبر للمعلومات التي تدعم معتقداتهم بدلاً من الأدلة. قد يصبح الناس مفرطي الثقة في معتقداتهم لأنهم يجمعون الأدلة لدعمها وإثباتها؛ حتى لو كثرت الأدلة التي تدحض معتقداتهم. في تصميم تجربة المستخدم، يمكن أن يؤثر التحيز التأكيدي على القدرة على الحكم على المستخدمين والتعاطف معهم، ويؤدي إلى دراسات بحثية سيئة، وفي النهاية يتسبب في سوء تفسير نتائج تعليقات المستخدمين. من خلال فهم كيفية تأثير تحيز التأكيد على مخرجات الباحث واستجابات المستخدم، يمكن لمحترفي تجربة المستخدم استخدام أساليب عملية لجمع بيانات قابلة للتنفيذ تؤدي إلى منتجات مصممة جيداً.

التوصيات والمقترحات:

- 1- نشر ثقافة التحيز التاكيدي بين افراد المجتمع لكي يتغلب عليها في المواقف الاخرى
- 2- تسليط الضوء على التحيز التاكيدي في المنهج الدراسي
- 3- اجراء دراسات مع متغيرات اخرى تنفع المجتمع
- 4- اجراء دراسات عن مدى الوعي بالتحيز الادراكي لدى طلبة الجامعات

المصادر:

- 1- العاني، نر منير مسيهر (2015):الانحياز المعرفي والانحياز التأكيدي وعلاقتها بالتفكير الجمعي، جامعة بغداد، كلية الآداب، اطروحة دكتوراه غير منشورة.
- 2- هادي،ابتسام راضي (2019) الانحياز التأكيدي وعلاقته بالثقة بالنفس لدى اساتذة كلية التربية الاساسية / الجامعة المستنصرية / كلية التربية الاساسية
- 3- حسن،محمود شمال(2001) :مدخل الى سيكولوجية الفرد والمجتمع ،الطبعة الاولى ، القاهرة :دار الافاق
- 4- عبد الحليم ،محمد سيد(2011) : مهارات التفكير الجمعي لدى طلاب المرحلة الثانوية ،جامعة عين الشمس ،كلية التربية، اطروحة دكتوراه غير منشورة
- 5- الخيري، اروة محمد ربيع (2006) : أثر المرحلة العمرية والتسلسل الولادي في نمو الشخصية الضمنية، مجلة العلوم النفسية، جامعة بغداد، العدد 10 .
- 6- سلامة، ثريا عبد الحميد وغباري، ثائر احمد (2016) :التنافر المعرفي والمسؤولية الاجتماعية لدى طلبة الجامعة الهاشمية في ضوء متغيري النوع الاجتماعي والكلية، المجلة الاردنية في العلوم التربوية، مج 12، ع 1، ص 31
- 7- عبد الرحيم، محمد سيد (2011) : مهارات التفكير الجمعي لدى طلاب المرحلة الثانوية، جامعة عين شمس، كلية التربية، اطروحة دكتوراه غير منشورة.
- 8- العنزي،فريج(2001):الشعور بالسعادة وعلاقته ببعض السمات الشخصية،مجلة دراسات نفسية،القاهرة .
- 9- النعيمي، محمد (2012) الذكاء العاطفي في الاسرة،دار الفكر،دمشق فريزر، كوان وآخرون : علم النفس الاجتماعي، ترجمة فارس حلمي، الطبعة الاولى، عمان، دار المسيرة

References:

- 1- Cherry,Kendra (2016) what is a confirmation bias? Examples and Observations.<http://www.verewell.com> .
- 2- Oswald, M. E., & Grosjean, S. (2004). Confirmation bias. Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking,judgment and memory, 79.
- 3- Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (Eds.). (2002). Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge university press.
- 4- Deaux,k. & Martin,D. (2003) Inter personal Networks and social categories: specifying Levels of context in identity processes. Social psychology quarterly,(66),(2),pp.101-102.
- 5- Diener,E., Emmons,R.A., Larsen, R.&Griffin, S(1989):the satisfaction with life scale. Journal of personality Assessment.N.49.
- 6- Franzol, Stephen (2003):social psychology library of congress cataloging in public
- 7- Parmley.M.C.(2006) .the effects of the comfirmation bias on diagnostic decision making .Drexel Uniersity.