

الحكمة منبىء بمهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة

أمل حسن حامد محمد

باحث ماجستير- معيدة بقسم علم النفس
كلية البنات، جامعة عين شمس، مصر

Aml.Hassan@women.asu.edu.eg

أ.م.د / عواطف ابراهيم شوكت
كلية البنات، جامعة عين شمس، مصر

أ.د/ حمدي محمد ياسين
كلية البنات، جامعة عين شمس، مصر

Awatef.shawkat@women.asu.edu.eg hamdy.Mohamedyassin@women.asu.edu.eg

المستخلص:

تناولت الدراسة بحث اختلاف الحكمة لدى طلاب الجامعة باختلاف المتغيرات الديموغرافية (النوع، الفرقة الدراسية، التخصص)، وتحديد القدرة التنبؤية للحكمة بمهارات التفاوض لديهم. اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي الارتباطي المقارن. تكونت عينة الدراسة من (352) طالبا وطالبة من طلاب الجامعة بكلية البنات للآداب والعلوم والتربية، وجامعة عين شمس الرئيسية (كلية الآداب، كلية التجارة، كلية علوم، كلية حاسبات ومعلومات)، تراوحت أعمارهم ما بين (18-24) سنة من الجنسين، ومن التخصصات العلمية والأدبية. وتم تطبيق الأدوات الآتية: مقياس الحكمة، ومقياس مهارات التفاوض لطلبة الجامعة، وكلاهما من إعداد الباحثين. وأسفرت النتائج عن: وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة احصائياً بين درجات الطلاب على مقياس الحكمة ودرجاتهم على مقياس مهارات التفاوض، وأن الحكمة لا تختلف باختلاف النوع (ذكور- اناث)، أن الحكمة لا تختلف باختلاف الفرقة الدراسية (الفرقة الثانية- الفرقة الرابعة)، وأن الحكمة لا تختلف باختلاف التخصص (علمي- ادبي)، فضلاً عن قدرة الحكمة على التنبؤ بمهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة. وقد أوصت الدراسة بأهمية تنمية الحكمة، والتدريب على مهارات التفاوض لطلاب الجامعة.

الكلمات الدالة: الحكمة، مهارات التفاوض، طلاب الجامعة، علم النفس الإيجابي

مقدمة

التعليم الجامعى من المراحل الجوهرية فى حياة النشىء، فهى بمثابة انتقال من الحياة المدرسية إلى الحياة الجامعية، والتي تتطلب من الفرد حسن التكيف من أجل الاستمرار والتقدم فى التعليم الجامعى؛ ومن ثم النجاح فى الحياة.

وعليه تأتى ضرورة الإهتمام بالشباب الجامعى، فمع ما يشهده العالم من تقدم على المستويين المعرفى والتكنولوجى، وما تمر به المجتمعات من تطورات سياسية، وثقافية، وإجتماعية، تفرض ضغوط وتحديات على البشر، أصبح تركيز الدراسات النفسية على مكان القوة فى نفسية الإنسان وتنميتها، كالسعادة، والأمل، والتقدير الاجتماعى، وغيرها من موضوعات إيجابية أو ما يطلق عليه علم نفس الشخصية الإيجابية.

وتُعد الحكمة من أجمل العطايا، وأعظم المواهب التي تميز الفرد، إذ هى عنوان لرجاحة العقل ونضج التجربة، وهى من الغايات التي يسعى كل إنسان عاقل للوصول إليها، ويظهر ذلك فى قوله تعالى: (يُؤْتِي الْحِكْمَةَ مَنْ يَشَاءُ وَمَنْ يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ) (البقرة: 269). فهى تتيح التعرف على الأمور بموضوعية، وتساعد على التمييز بين الجيد والردىء، وهى الربان لسفينة الحياة، وذكر (Baltes, 2004) "أن السعيد هو الشخص الذى يجد الحكمة"، بينما أشار (Baltes P & Staudinger, 2000, 122) أن الحكمة تعتبر قمة البصيرة حول وسائل وغايات الحياة، وكيفية العيش الجيد. وتنمية الحكمة أمر فى غاية الأهمية؛ لأن الاحكام والقرارات الحكيمة يمكن أن تحسن من سلوكنا ونوعية حياتنا.

كما ويُعدّ التفاوض من المهارات الأساسية التي يحتاجها الشباب الجامعى للنجاح فى حياته الجامعية، وحياته العملية بعد التخرج، فالتفاوض جزء أصيل من حياة الإنسان، إلى حد أنه يمكن القول إن الإنسان كائن مفاوض، فهو فى حالة مفاوضات مستمرة، سواء كانت على أمور صغيرة أو على قضايا كبيرة، ومنذ أن يضع الإنسان قدمه خارج البيت، يجد نفسه فى مواجهة أنواع شتى من المفاوضات، ومهما كان مستوى التفاوض، فإنه يحتاج من الإنسان قدرات ومهارات، تعينه على مختلف المستويات.

بناء على ما تقدم تأتى أهمية دراسة الحكمة كمنبأ بمهارات التفاوض لدى الشباب الجامعى، فكلاهما من المهارات التي يحتاجها الشباب للنجاح فى الحياة.

مشكلة الدراسة:

إن ما يؤرق الباحث فى بداية بحثه هو إيجاده إشكالية تكون قابلة للدراسة من جهة، ومن جهة أخرى يتوفر لها التراث النظرى للإعتماد عليه فى تفسير النتائج التي يتم التوصل إليها. ولقد تم استنباط المشكلة من الراوفاً التالية:

أ- **الرافد الشخصى:** تنبثق مشكلة الدراسة من عدة روافاً يأتى فى صدارتها الرافد الشخصى، ويتجلى هذا الرافد من الإطار الأكاديمى الذى ينتمى إليه الباحثون باعتبارهم أساتذة جامعيون لمسوا عن كذب ضرورة توافر الحكمة كسبيل لتنمية مهارات التفاوض لدى الطالب، ويعتبر الرافد الشخصى هو المعين الأول للرافد البحثى والذى نفصح عنه فيما يلى:

ب- **الرافد البحثى:** نتيجة للدافع الشخصى جاءت رحلة ارتياد العديد من المكتبات و المواقع الدراسية المختلفة، وذلك للوقوف على ما أسفرت عنه بعض الدراسات السابقة المعنية بمتغيرات الدراسة، ويمكن استعراض بعض هذه الدراسات والتي تمثل اطارًا نظريًا يمنحنا الشرعية لطرح أسئلة الدراسة:

تم تحديد المشكلة وصياغة اسئلتها تبعاً للمحاور التالية:

المحور الأول: الحكمة والمتغيرات الديموغرافية: حظيت علاقة الحكمة بمتغير النوع بالعديد من الدراسات نذكر منها على سبيل المثال، دراسة كل من (Orwoll, L & Perlmutter, M, 1990)، (إيمان عامر، 2012)، و(محمد أبو الفتوح، 2016) التي كشفت إرتفاع درجة الحكمة عند الذكور أكثر من الإناث. وهذا لا يتفق مع ما توصل إليه (Sternberg, R, 1998) الذى لم يجد أى إختلاف بين الجنسين فى مستوى الحكمة بعد ضبط متغير التعليم، وكذلك دراسة كل من (عفراء العبيدى، 2015)، (خالد زايد، 2014)، و(هيام شاهين، 2012)، والتي أكدت نتائجها على عدم وجود فروق تعزى لأثر النوع (ذكور - إناث) فى الحكمة.

وبالنسبة **للحكمة والعمر:** لم تحسم الدراسات السابقة العلاقة بين هذين المتغيرين، فقد أورد (Vaillant, G, 2014) فى كتابه الشيخوخة الناجحة Aging Well عدد من الدراسات التي هدفت الإجابة على السؤال هل تزيد الحكمة بزيادة العمر؟، إلا ان نتائج الدراسات جاءت متناقضة، فقد أشار البعض إلى عدم صحة هذا الافتراض، إذ أن الحكمة تزيد زيادة واضحة حتى سن (35) سنة، ثم لم تظهر أى دلائل على نموها مع زيادة العمر بعد ذلك.

وأشارت نتائج دراسة (Ardelt, 2009) إلى ان كبار السن من ذوى التعليم الجامعى أكثر حكمة من طلبة الجامعة، وخاصة على الأبعاد الوجدانية للحكمة، وترى (Ardelt, M, 2003)، و (Hartman P, 2000) أن الحكمة هى واحدة من نقاط القوة العقلية التي يعتقد أنها تزيد مع التقدم فى العمر. وتختلف نتائج هذه الدراسات عن دراسة (Mickler C & Staudinger U, 2008) التي أكدت على عدم وجود اختلافات مرتبطة بالعمر بالنسبة للأبعاد الأساسية للحكمة الشخصية. وأشار (Baltes & Staudinger, 2000) إلى عدم وجود ارتباط بين الحكمة والعمر. وهكذا فالعلاقة بين المتغيرين لم تحسم نتائجها.

أما عن علاقة الحكمة بالتخصص، فقد أظهرت دراسة (وفاء خليل، 2015) عدم وجود فروق فى الحكمة وفق متغير التخصص لدى طلاب الدراسات العليا. فى حين أشار (خالد زايد، 2014) إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية تعزى لأثر التخصص فى مستوى الحكمة لصالح التخصصات العلمية.

وفى ضوء ما تقدم نطرح السؤال التالى:

ما مدى تباين مستوى الحكمة لدى أفراد عينة الدراسة بتباين كل من (النوع، الفرقة الدراسية، التخصص)؟

المحور الثانى: الحكمة ومهارات التفاوض: اشارت العديد من الدراسات إلى أهمية الحكمة ومهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة وضرورة الاهتمام بتنميتها، مثل: دراسة (علاء الدين أيوب، 2012)، (علاء الدين أيوب، والجفيمان، 2012)، (حسين حج، 2018)، (سماح محمود، 2016)، (Choy M, et al, 2011)، (Choudhury, 2015)، و (McClendon B, et al, 2010). كما أشارت العديد من الدراسات مثل دراسة (محمد أبو الفتوح، 2016)، (خالد زايد، 2014)، (وفاء خليل، 2015)، (فاتن عبد الفتاح، وشيرى حليم، 2014)، (عفراء العبيدى، 2015)، (هيام شاهين، 2012)، (هانى فؤاد، ورمضان سالم، 2020)، (Ardelt, M, 2011)،

(Webster J D, (Intezari, A & Pauleen, D,2014)، (Connelly, M, S, 1996)، (Bang H, 2009) et al 2014) إلى أهمية الحكمة، وإرتباطها بالعديد من المتغيرات الإيجابية مثل: تشكل الهوية، والصحة النفسية، والصمود النفسى، والسعادة، والذكاء الإجتماعى، والإمتنان والعفو، والقيادة، وإتخاذ القرار، وحل المشكلات، ومهارات التفاوض.

وبناء على ما تقدم نحدد مشكلة الدراسة بالسؤال التالى:

ما مدى قدرة الحكمة على التنبؤ بمهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة؟

أهداف الدراسة: فى ضوء أسئلة الدراسة نصوغ أهدافها بصورة إجرائية على النحو التالى:

- 1- دراسة اختلاف الحكمة لدى طلاب الجامعة باختلاف المتغيرات الديموغرافية لديهم.
- 2- تحديد قدرة الحكمة على التنبؤ بمهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة.

أهمية الدراسة: تستمد هذه الدراسة أهميتها من خلال عدة مجالات نوضحها فيما يلى:

- 1- **أهمية المتغيرات:** تعزى أهمية هذه الدراسة لتناولها متغيرات محورية جديدة، تأتى فى صدارتها الحكمة بوصفها أحد أهم المتغيرات الحديثة فى علم النفس الإيجابى، والتى لاتزال من المجالات البكر التى تحتاج إلى جهود مضاعفة من قبل الباحثين، وهذا ما أشارت إليه البحوث.
- 2- **أهمية المجال البحثى:** بتحليل عنوان الدراسة نجد ان متغيراتها (الحكمة، ومهارات التفاوض)، وهما مفهومان إيجابيان، مما يفسح لها موقعا فى مجال علم النفس الإيجابى، بالإضافة إلى أنها تضطلع ببناء مقياس للحكمة وآخر لمهارات التفاوض، مما يجعلها تمثل القياس النفسى، وتعدد مجالاتها البحثية كفىل بأن يضيف إليها أهمية نظرية وعملية.
- 3- **الأهمية السيكومترية:** تتمثل فى بناء (مقياس الحكمة، ومقياس مهارات التفاوض)، وهذه الأدوات تساهم فى إثراء المكتبة السيكومترية العربية بأدوات تناسب البيئة العربية.

محددات الدراسة: تحدد أى دراسة علمية بعدة محددات تشكل فى مجموعها ملامح الهوية الخاصة بها و تبرز خصوصيتها الفاصلة عن أى دراسة أخرى، وفيما يلى نستعرض محددات هذه الدراسة:

- 1- **أسئلة الدراسة:** وقد سبق الإشارة إليها أثناء تناول مشكلة الدراسة.
- 2- **عينة الدراسة:** تعتمد هذه الدراسة على عينة من طلاب الجامعة، تراوحت أعمارهم ما بين (18-24) سنة من الجنسين، ومن التخصصات العلمية والأدبية.
- 3- **أدوات الدراسة:** أعتمدت الدراسة على إعداد أدوات سيكومترية لقياس المتغيرات (الحكمة، ومهارات التفاوض).
- 4- **الاطار الزمانى:** تم تطبيق أدوات الدراسة السيكومترية فى الفصل الدراسى الأول للعام الجامعى (2020-2021).
- 5- **الإطار المكاني** أجريت الدراسة على عينة من طلاب الجامعة بكلية البنات، وبجامعة عين شمس الرئيسية (كلية الآداب، كلية التجارة، كلية علوم، كلية حاسبات ومعلومات).
- 6- **منهج الدراسة:** تعتمد هذه الدراسة على المنهج الوصفى الارتباطى المقارن.

مصطلحات الدراسة:

تدور هذه الدراسة فى فلك عدة مفاهيم نعرضها فى صورتها الإجرائية على النحو التالى:
أ. الحكمة: فى ضوء تحليل التعريفات السابقة لكل من (Baltes & Staudinger, 2000, p122)، (Sternberg R, 2001, p227)، (Sternberg R, 2008, p38)، (Ardelt M, 2003, p277)، (Baltes P & Smith J, 2008, 56)، (Webster J D, 2007, 163)، وكذلك دراسة مكونات مقاييس (Ardelt M, 2003)، (Brown S & Greene, 2006)، (Gluck J et al, 2013)، (Schmit, Muldoon & ponders, 2012, p40)، (إيمان عامر، 2012)، (عبد الرحمن شحود، 2013)، و(حليمة سعيد، 2018)، ونتائج دراسة كل من (Bang H, 2009)، (Fischer A, 2015)، (Yang S, 2008)، و(خالد عبد الوهاب، 2009)، ونظرية (Ardelt M, 2003)، (Brown S & Greene J, 2009)، (Sternberg R, et al, 2008)، و(Webster J, 2018)، نستخلص التعريف الإجرائى التالى: إستجابة الفرد لمثيرات (المعرفة – إدارة الإنفعالات- اتخاذ القرار- حل المشكلات) وينعكس ذلك فى الدرجة التى يحصل عليها المفحوص على المقياس المعد لذلك.

ب. مهارات التفاوض: فى ضوء تحليل التعريفات السابقة لكل من (Zohar I, 2015, 540)، (Reid D, 2010, 1)، (Oreidin A, Eigbe M, 2014, 1237)، (سهير عبدالله، 2005، 502)، (عوض الله سليمان، 2008، 116)، (أمال عبد الفتاح، 2010)، (رجاء عبد العال، 2013، 136)، (وفاء خليل، 2015، 80) وكذلك دراسة مكونات مقاييس (حسين حج، 2018)، (محمد الزهرانى، 2006) (أبوالمجد الشوربجى، والحربى، 2013) (حمزة الشهرى، 2015) (وفاء خليل، 2015) (شادية عبد الخالق، 2002) و(سهير عبدالله، 2017)، ودراسة كل من (Clenney E, 2013)، (Musa F, & others, 2011)، (Sharma S, 2015, 67)، (ليندا ربيعى، 2014، 33-37)، و(علاء الدين كفاى وآخرون، 2014) نستخلص التعريف الإجرائى التالى: "قدرة الفرد على التواصل مع الآخرين، وتمتعه بمهارات الحديث، الإنصات، الإقناع، التحكم فى الإنفعالات، وحل المشكلة وإتخاذ القرار" وينعكس ذلك فى الدرجة التى يحصل عليها المفحوص على المقياس المعد لذلك.

الإطار النظرى والدراسات السابقة

الحكمة Wisdom

الحكمة والمفاهيم النفسية المتداخلة معها سنوضح فيما يلى الفرق بين الحكمة وبعض المفاهيم المرتبطة بها والمتداخلة معها:

الحكمة والمعرفة: تختلف الحكمة عن المعرفة فى العديد من الأشياء، فنحن قد نقابل أفراداً لم يستطيعوا إكمال تعليمهم، ولا يوجد لديهم قدر كفاى من المعرفة، إلا أنهم يبهرونا بحنكتهم؛ فالمعرفة تعنى المعارف التجريبية إلا ان هذه المعارف لا تقود بمفردها إلى الحكمة (حليمة سعيد، 2018، 20). إن الحكمة هى الطريقة التى تعالج من خلالها المعرفة، كالألة التى تفصل العسل الصافى عن شوائبه، فبالرغم من أن المعرفة قد تكون مفيدة لإنتاج الحكمة، لكن لا يمكنك ان تكون حكيماً دون أساس معرفى، لكنك قد تحصل على المعرفة ولكن تبقى فى كثير من الأحيان عارياً من الحكمة" (رياض العاسمى، 2015، 20).

وفى هذا السياق، يرى (Baltes P, 2004, 8) أن المعنى الدلالى للحكمة يشمل أكثر من وجود المعرفة، إذ ان معنى الحكمة يمكن أن يشمل أيضا عادات ومهارات تطبيق المعرفة لتطوير الذات والآخرين. فى

حين ينظر ديكرات للحكمة كنقطة معاكسة للمعرفة العلمية؛ فالمعرفة تنطوى على تراكم الحقائق، اما الحكمة تنطوى على تنظيم وتفسير تلك الحقائق (Hartman P, 2000, 4).

الحكمة والذكاء والإبداع: يفرق (Sternberg R, 2005, 8-9) بين الحكمة والذكاء والإبداع، فالمكونات الأساسية للحكمة تتضمن القدرة على الإستدلال، الحصافة، التعلم من الأفكار والبيئة، الحكم، سرعة استخدام المعلومات، والبصيرة/ حدة الذهن، بينما مكونات الذكاء تتضمن القدرة العملية على حل المشكلات، القدرة اللفظية، التوازن الفكرى، التكامل، الإتجاه للهدف، الذكاء السياقى، التفكير المرن. أما عناصر الإبداع تتضمن عدم التعدى على حقوق الغير، التكامل، العقلانية، الذوق الجمالى، القدرة على التخيل، المهارة والمرونة فى اتخاذ القرار، حدة الذهن، الدافع للإنجاز والتقدير، الفضول وحب الاستطلاع، والحدس.

وسنستعرض فيما يلى بعض النظريات التى تناولت الحكمة.

النظريات المفسرة للحكمة

قبل أن نعرض النظريات المفسرة للحكمة لابد من الإشارة إلى أنها تدرج وفقاً لمنحيين (Sternberg R, 2001, 228; Sternberg R, 2003, 148-149; Ardel M, 2003, 280-282) هما:

أ- **منحى التصورات الضمنية للحكمة Implicit Theoretical Approaches:** هذا المنحى يقوم على البحث عن فهم الناس العادية عن ماهية الحكمة، وتهتم بمعتقداتهم عن الحكمة سواء كانت هذه المعتقدات صواب أم خطأ، بعض الأعمال المبكرة من هذا النوع قام به (Clayton 1975, 1976) (1982) الذين قدموا تقييم متعدد الأبعاد لأزواج من الكلمات التى يحتمل إرتباطها بالحكمة، لثلاث عينات من البالغين مختلفين الأعمار، وأظهرت النتائج ارتباط الحكمة بالخبرة، المعرفة الأساسية للفرد والحياة، والتفهم.

ب- **منحى التصورات الصريحة:** وهذا المنحى يعتمد على خبرة الباحثين والعلماء، وليس وجهات نظر العاديين كما فى المنحى الضمنى، ويمثله منحى برلين فى الحكمة، وأغلب الدراسات فى هذا المنحى اجراها بالتيس وزملائه.

وسنتناول فى التالى أهم النظريات المفسرة للحكمة:

نظرية أريك إريكسون (Erickson 1964): تعد من أوائل النظريات التى تناولت فى جوانبها مفهوم الحكمة، فقد أشار إريكسون إلى أن هناك عوامل نفسية وإجتماعية تتدخل فى عملية النمو الشخصى التى قد تصل فى النهاية إلى إكتساب الحكمة، والحكمة فى نظرية إريكسون هى الفضيلة التى يكتسبها الفرد عند إجتيازه للأزمة النفسية والإجتماعية للمرحلة الثامنة والأخيرة للنمو، والتى يطلق عليها "التكامل فى مقابل اليأس Integration vs. Despair"، ووفقاً لنظرية إريكسون للنمو البشرى، فإن مهمة الناس فى الشيخوخة هى أن تتصالح مع حياتهم الحالية، تفهم وتقبل الحياة كما هى، بما فى ذلك من التدهور الجسدى، وواقع الموت، وكذلك تقبل الماضى بدون ندم، والتقبل الواقعى لعدم الكمال سواء فى ذاته أو الآخرين أو الحياة ذاتها (Ardelt M, 2003, 280).

نموذج برلين للحكمة The Berlin Wisdom Paradigm تعد هذه النظرية نتاج لدراسات بول بالتييس Baltes وزملائه 1993-2004 فى معهد ماكس بلانك لتنمية الإنسان فى برلين، يتم تعريف الحكمة فى هذا النموذج باعتبارها نظام المعرفة الخبير فيما يتعلق بالبرجماتية الأساسية للحياة، وتشمل المعرفة والحكم حول المعنى والسلوك فى الحياة، والتي تقود التطور البشرى بإتجاه التفوق بينما تجمع بين الرفاهية الشخصية والجماعية (Baltes P & Staudinger, 2000, 122). ويتضمن القياس بروتوكولات التفكير بصوت عالى فيما يتعلق بمشاكل الحياة المختلفة المرتبطة بـ (تخطيط الحياة، إدارة الحياة، ومراجعة الحياة). ويتم تقييم إستجابات الأشخاص على هذه المشكلات بناء على خمس معايير تمثل مكونات الحكمة وهى: المعرفة الواقعية الغنية- المعرفة الإجرائية- المعرفة الخاصة بسياق الحياة- نسبية القيم- الإعتراف وإدارة عدم اليقين. لمجموعة برلين، الحكمة ليست سمة شخصية ولكن نظام خبير فى حسن التصرف وإدارة الحياة (Ardelt M, 2003, 283; Baltes P & Staudinger, 2000, 122; Sternberg R, 2003, 150).

نظرية التوازن لستيرنبرج A balance Theory of Wisdom تقوم هذه النظرية على تطبيق المعرفة الضمنية (الذكاء العملى) لتحقيق الصالح العام عن طريق التوازن بين مصالح الفرد ومصالح الآخرين و المؤسسات، وذلك بهدف التكيف مع البيئات الموجودة، أو إعادة تشكيل البيئات الموجودة، أو اختيار بيئات جديدة (Sternberg R, 1998, 347; Sternberg R, & others, 2008, 38-39). والحكمة هى: "القدرة على الحكم السليم، وحسن التصرف القائم على المعرفة، الخبرة، التفهم، وما إلى ذلك" (Sternberg, 2001, 227).

نظرية مونیکا اردلت (Ardelt M, 2003, 277:280) تعد هذه النظرية من أبرز النظريات فى المجال، كما يُعد مقياسها للحكمة من أكثر المقاييس استخدامًا فى مجال الدراسات الامبريقية. عرفت اردلت الحكمة بأنها "تكامل بين ثلاث أبعاد هى المعرفة، التأمل، والوجدان" أى لكى يصبح الشخص حكيمًا لابد من توافر خصائص معرفية وتأملية ووجدانية. ويشير البعد المعرفى إلى قدرة الشخص على فهم الحياة، أى فهم المعنى العميق والجوهري للظواهر والأحداث، وخاصة فيما يتعلق بالمسائل الشخصية والبين شخصية. أما البعد التأملى فهو شرط أساسى لتطوير البعد المعرفى؛ فالفهم الأعمق للحياة ممكن فقط إذا كان المرء يدرك الواقع كما هو دون أى تشوهات، وللقيام بذلك يحتاج المرء إلى الإنخراط فى التفكير التأملى من خلال النظر للظواهر والأحداث من وجهات نظر مختلفة، وهذه الممارسة سوف تحد من التمرکز حول الذات والإسقاط، وتزيد من تبصر الشخص للطبيعة الحقيقية للأشياء، مما يؤدي إلى تحسين العواطف الوجدانية، والسلوك اتجاه الآخرين، وزيادة التعاطف والحب والرحمة وغيرها من المشاعر الإيجابية، وغياب المشاعر السلبية واللامبالية، وهذا ما تقيمه عناصر البعد الوجدانى.

نموذج براون 2004 The Brown's Model for Wisdom يقوم هذا النموذج على افتراض أن الحكمة تتألف من ستة أبعاد مترابطة هى: معرفة الذات self-knowledge- فهم الآخرين interpersonal understanding- الحكم judgment- معرفة الحياة life knowledge- المهارات الحياتية life skills- الرغبة أو الإستعداد للتعلم willingness to learn (Brown S & Greene J, 2009, 292-293).

نموذج Webster, 2003 يقوم هذا النموذج على افتراض أن الحكمة عبارة عن تكامل بين مكونات معرفية ووجدانية تتكون من خمسة أبعاد هى: روح الدعابة Humor، والخبرة Experience، والتأمل

Reflective، والإفتتاح على الخبرة openness، والتنظيم العاطفى emotional regulation. ويعرفها بأنها: "الجدارة فى اتخاذ القرارات وحل المشكلات، والإصرار على تطبيق الخبرات الحياتية لتطوير الأفضل والأحسن للذات وللآخرين" (Webster J D, 2018, 59)، (Webster J D, 2007, 163).

مما سبق يتضح لنا تعدد النظريات التى تناولت الحكمة، فالحكمة مفهوم معقد واسع، ولا يوجد تعريف عام للحكمة اتفقت عليه النظريات، ومع ذلك هناك إجماع على أن الحكمة مفهوم متعدد الأبعاد، وهذه الأبعاد تعزز بعضها البعض.

الحكمة والمتغيرات النفسية المتصلة بها:

تتفاعل الحكمة مع العديد من المتغيرات النفسية، ويمكن إيضاح ذلك باستعراض بعض الدراسات التى ربطت بين الحكمة وهذه المتغيرات لدى طلاب الجامعة.

لبيان طبيعة العلاقة بين الحكمة وتشكل الهوية، حاول (Bang, H, 2009) الكشف عن العلاقة المحتملة بين الحكمة وتشكل هوية الأنا لدى المراهقين فى كوريا وأمريكا. تكونت عينة الدراسة من (358) طالب جامعى ممن تتراوح أعمارهم ما بين 18: 22 سنة. توصلت نتائج الدراسة إلى: أن العمر لا يؤثر على تشكل هوية الأنا بينما يُلاحظ تأثيره على أبعاد الحكمة (التأمّل- العاطفة)، وجود علاقة ارتباطية موجبة بين تحقيق الهوية وأبعاد الحكمة بين المراهقين الكوريين، أى أن تحقيق الهوية يُعد مُنبأً للحكمة لدى المراهقين الكوريين، بينما لا يوجد ارتباط بين تحقيق الهوية والحكمة لدى المراهقين الأمريكين. وعلى نفس الهدف دراسة (ابو الفتوح، 2016) بعنوان الحكمة فى علاقتها بتشكيل هوية الأنا لدى طلاب الجامعة المتفوقين دراسياً فى جمهورية مصر العربية والمملكة العربية السعودية. أسفرت عن وجود علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين الحكمة وتحقيق الهوية، كما أن تحقيق الهوية يعد منبىء لمستوى الحكمة.

كما أظهرت الدراسات أن للحكمة تأثير إيجابى على الصحة النفسية، والتقليل من المشاعر السلبية كالغضب والاكتئاب. فقد أسفرت دراسة (Webster J D, et al 2014) عن وجود ارتباط إيجابى بين الحكمة والصحة النفسية، وان الأشخاص الحكماء يعززون الصحة النفسية من خلال متابعة أنشطة ذات معنى. بينما هدفت دراسة (فاتن عبد الفتاح، وشيرى حليم، 2014) معرفة العلاقة بين الصمود النفسى وكلا من الحكمة وفاعلية الذات لدى طلاب الجامعة، وكان من أهم نتائج البحث وجود علاقة ارتباطية موجبة بين جميع أبعاد الصمود النفسى والدرجة الكلية للحكمة، ووجود تأثير موجب للصمود النفسى على كل من فاعلية الذات والحكمة، كما وجد تأثير موجب للحكمة على فاعلية الذات لدى طلبة الجامعة.

ولبيان العلاقة بين الحكمة والسعادة اجرت (Bergsma A, & Ardel, M, 2012) دراسة هدفت الكشف عن العلاقة بين الحكمة والسعادة، فقد اعتبر البعض أن الحكمة هى الجزء الأعلى من السعادة، بينما يعتقد البعض الآخر أن نظرة أكثر دقة وحكمة للواقع قد تقلل من السعادة. تم تحليل مسح الإنترنت الهولندى لـ (7037) من المستجيبين، وأشارت النتائج إلى: وجود ارتباط موجب بين الحكمة والسعادة. وعلى نفس النحو توصلت دراسة (عفراء العبيدى، 2015) إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين الحكمة والسعادة النفسية لدى طلاب الجامعة ببغداد.

ولتحديد العلاقة بين الحكمة والذكاءات المتعددة أجرى (محمد الشريدة وآخرون، 2013) دراسة بعنوان "القدرة التنبؤية للذكاءات المتعددة بمستوى الحكمة لدى الطلبة الجامعيين فى الأردن". وفسرت الذكاءات الرياضية، الحركية، اللغوية، المكانية، الموسيقية، الشخصية، الطبيعية، الاجتماعية، والوجودية (84%) من التباين فى مستوى الحكمة.

وعلى نفس النحو هدفت دراسة (سماح محمود، 2016) إلى النمذجة البنائية السببية لعلاقات الحكمة والذكاء الأخلاقى والذكاء الشخصى والذكاء الإجماعى لدى طالبات المرحلة الجامعية. تكونت عينة الدراسة من (232) طالبة من طالبات كلية التربية بجامعة المجمع بالمملكة العربية السعودية. استجابت على مقاييس الحكمة، والذكاء الأخلاقى، والذكاء الشخصى، والذكاء الإجماعى. أسفرت أهم النتائج عن وجود تأثيرات بنائية سببية مباشرة وكلية للذكاء الأخلاقى وأبعاده (العدالة، الرقابة الذاتية، الإحترام، الضمير، التعاطف، التسامح) فى ابعاد الحكمة (الوجدانى، التأملى، المعرفى). ووجدت تأثيرات سببية غير مباشرة للذكاء الشخصى والذكاء الإجماعى فى الحكمة.

ولتحديد العلاقة بين الحكمة ومهارات التفاوض، أجرت (وفاء خليل، 2015) دراسة للتعرف على طبيعة العلاقة بين الحكمة ومهارات التفاوض لدى عينة مكونة من (150) من طلاب الدراسات العليا بكلية التربية بالإرشاد النفسى والتربية الخاصة، وأسفرت النتائج عن وجود علاقة إرتباطية موجبة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة 0,01 بين درجات أفراد العينة على مقياس الحكمة ودرجاتهم على مقياس التفاوض، وإمكانية التنبؤ بدرجات أفراد العينة على مقياس مهارات التفاوض بمعلومية الدرجة على مقياس الحكمة.

مهارات التفاوض Negotiation skills

تنشأ أهمية علم التفاوض من زاويتين أساسيتين: الأولى ضرورته، فنحن نعيش عصر المفاوضات، فجميع جوانب حياتنا هى سلسلة من المواقف التفاوضية. أما الزاوية الثانية هى حتميته، فعلم التفاوض يستمد حتميته من كونه المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية أو المشكلة المتنازع بشأنها (أيمن عبد الواحد، 2007، 5). وللتفاوض تعاريف متعددة، تطورت، وتدرجت بتطور فن التفاوض فى مختلف الحقول والبيئات، ويذكر (جيرارد نيرنبرج، 1998، 18) فى إشارة لتعدد تعريفات التفاوض أنه لا يوجد شىء يمكن أن يكون أسهل فى تعريفه وأوسع فى نطاقه من التفاوض، وفى أى وقت تريد شيئاً من شخص آخر، وفى أى زمن شخص يريد شيئاً منك، فأنت تتفاوض، فكل شىء قابل للتفاوض (Hake S & Shah T, 2011).

وبمراجعة تعريفات كلا من (ابوالمجد الشوربجى، والحربى، 2013، 8)، (أحمد جلال، 2007، 3)، (Martin- Raugh, M. P., et al, 2019, 2; Clenney E, 2013, 16; Jacobson L, 2014, 10; Kim K, 2010, 5; Oredein A & Eigbe M, 2014, 1237; Paulson S, 2017, 1; Reid D, 2010, 1; Zohar I, 2015, 541) يتبين لنا أن التفاوض يتضمن عدة نقاط :

- أ- نقاش بين طرفين تربطهما مصلحة مشتركة.
- ب- مباحثات بين طرفين لحل مشكلة ما أو لإنشاء إتفاقات محتملة توفر التوجيه والتنظيم لسلوكهم فى المستقبل.
- ج- عملية صنع قرار مشترك.

د- تبادل للآراء والأفكار لتحقيق فهم أفضل و تقوية العلاقات.
ووفقا لقاموس (APA) يُعرف التفاوض بأنه: "عملية إتصال متبادلة بين طرفين أو أكثر، للنظر فى قضايا محددة، وشرح مواقفهم، وتبادل العروض فى محاولة لتحديد حل أو نتيجة مقبولة لجميع الأطراف"
(Vandenbos G R, 2007, 615).

المفاهيم المتداخلة مع مصطلح التفاوض

يوجد عدد من المفاهيم التى تستخدم كمرادف للتفاوض، الأمر الذى يستوجب ضرورة توضيح أوجه الاتفاق أو الاختلاف بينهما وبين التفاوض، ومن هذه المفاهيم ما يلى:

المناظرة: لنفترض أن التفاوض يتضمن الأخذ والعطاء فى الكلمات، لكن ذلك لا يعنى أنه من الضرورى أن يقف الطرفان المتفاوضان على جانبي الحلبة و يشتبكان فى مباراة ملاكمة لفظية، فالتفاوض ليس مرادفا للمناظرة الحامية، ومن أهم الفروق الأساسية بين المفهومين:

أ- إن المناظرة الرسمية محكمة بعدد من القواعد، كوضع إطارا زمنيا لما سيقوله الشخص ، وبالعكس لا تخضع المفاوضات لإطار زمنى يجب اختتامها فيه.
ب- إن المناظرة لا يمكن ان يكسب فيها إلا طرف واحد، ولكن فى التفاوض ممكن أن يفوز جميع المشاركين.

ج- وربما يكمن أهم فارق بين المناظرة و التفاوض فى مسألة القيام بالتنازلات والحلول الوسط، فالمناظر المحنك لن يقدم على أى تنازل أو يدخل فى حل وسط، بينما يعرف كل المفاوضين أن التنازلات والحلول الوسط تمثل الوقود الذى يسير به محرك التفاوض. (جيرارد نيرنبرج، وهنرى كاليرو 2010، -13 (14).

المساومة: يحدث أحيانا خلط بين مفهوم التفاوض Negotiation ومفهوم المساومة Bargaining، فالتفاوض مفهوم يدل على عملية ديناميكية يراد لها أن تحل ما بين الطرفين المتنازعين من مشكلات خلافية مشتركة، ومن ثم فهى عملية عقلية تقوم على إحترام متبادل بين طرفيها، ويحترم فيها كل طرف حاجات ومصالح وأهداف الطرف الآخر ولا يخرج منها طرف وقد حقق مكاسب ومغانم على حساب الطرف الآخر. أما المساومة فهى عملية نفعية بحتة، إذ يسعى فيها كل طرف لتحقيق مكاسب على حساب خسارة الطرف الثانى، ومن ثم فهى أقل قيمة و إحتراما من عملية التفاوض (أحمد جلال، 2007، 4).

التأثير أو الإملاء: يفرق أن شيرر Shearer بين مصطلح التفاوض و كلمة التأثير Influence أو الإملاء Dictating ، فهو يرى أن التفاوض يحدث عندما يكون أطراف التفاوض ذوى قوة متعادلة، أما إذا كان أحد الأطراف لديه قوة وتأثير بصورة أكبر فهنا يكون مصطلح التأثير أو الإملاء؛ حيث إن هذا الشخص لا يتفاوض، ولكنه يملى رأيه على الآخرين (سهير عبد الله، 2010، 26).

نظريات التفاوض

طور باحثوا التفاوض مجموعة متنوعة من النماذج النظرية التى تساعد فى وصف سلوكيات التفاوض، حيث تحدث (أحمد فخر، 2005، 10-15) عن التفاوض من وجهة نظر اجتماعية، وكمعملية نفسية على النحو التالى:

وجهة نظر اجتماعية Sociological Point of View: نظرية البعد الإجماعى فى التفاوض تعتمد على التعبير الدارج وهو أن عملية التفاوض تهدف إلى الوصول إلى حل توفيقى لأطراف ترى أن مصالحها متعارضة، وتصلح هذه النظرية عندما يكون المتفاوضين على جهل بالمصالح الحقيقية للخصم، كما تصلح عندما تكون مصالح المتفاوض نفسه غير محددة المعالم. كما إن هذه النظرية لا تستخدم إلا بعد أن يكون الصراع قد وصل إلى أقصاه وأصبح جاهزا للبدأ فى عملية التفاوض، وعلى المفاوض أن يكون واقعيًا وأنه لا يمكنه تحقيق المعجزات، ويقدر ان التفاوض ما هو إلا تبادل مواقف اجتماعية تهدف الوصول إلى مزايا متكافئة win-win process، وليس مكسب وخسارة win-lose process.

التفاوض كعملية نفسية Psychological process: هناك عنصر مشترك فى جميع وجهات النظر التفاوضية وهو أن التفاوض يتم بين أشخاص عليهم الوصول إلى نقاط اتصال مشتركة، ومن هنا تظهر أهمية العامل النفسى للبشر القائمين على عملية التفاوض كإحتياجات الشخصية و الفردية للمفاوض، التناغم والإنسجام النفسى داخل مجموعة التفاوض، إدراك توقعات المفاوض لموقف الخصم (نقاط قوته وضعفه، نواياه ومصالحه)، قدرة الإقناع.

نظرية الحاجة: وهى قائمة على نظرية "إبراهام ماسلو" بشأن الحاجات الأساسية، فالإفترض الأساسى الذى يقف وراء التفاوض أن الأشخاص المنخرطين فيه يريدون الحصول على شىء ما، فإذا ما تمت تلبية كل حاجات الأشخاص، فلن يكون عليهم أن يتفاوضوا. لذلك يتطلب التفاوض طرفين أو أكثر يسعيان لكسب شىء ما ولديهما الدافع لذلك ممثلا فى حاجاتهم، وسواء كنا نناقش المفاوضات بين الزوجين، أو بين الآباء والأطفال، أو عقد عمل، أو أى نوع آخر من المفاوضات، سيكون هناك حاجات يجب إشباعها فى كل حالة.

وتوضح لنا نظرية "ماسلو" أن الحاجات يمكن تصنيفها فى أولويات وفقا لطبيعة كل شخص، حيث أن لكل طرف فى التفاوض قائمة احتياجات خاصة يمكن ترتيبها من الأكثر إلحاحا إلى الأقل أهمية، وينبغى تقييم حاجات كل طرف قبل وأثناء وبعد المفاوضات، فهذا يتيح لنا أن نركز إنتباهنا ووضع طرق بديلة من أجل إرضاء حاجاتنا (جيرارد نيرنبرج، وهنرى كالبرو، 2010، 94- 95).

أنواع التفاوض

يتميز التراث السيكولوجى (Clenney E, 2013, 16- 21; Paulson S, 2017, 2; Steinel W & others, 2007, 534) بين نوعين أساسيين من المفاوضات على النحو الآتى:

- 1- **مفاوضات توزيعية (win- lose):** ينظر فيها المفاوضون إلى المهمة على أنها تنطوى على الفوز أو الخسارة، ويكون هدفهم هو الفوز. ومكسب أحد الطرفين يتضمن خسارة الآخر مما يزيد من التنافس، وتتضمن تبادلا أقل للمعلومات نظرا لوجود مشكلة واحدة عادة يتم التفاوض بشأنها، ويكون المفاوض موجها نحو الحصول على أكبر مكسب له، وتجنب تقديم التنازلات.
- 2- **مفاوضات تكاملية (win- win):** يمكن للطرفين فيها تحقيق أقصى قدر من المكاسب المشتركة، من خلال البحث عن نتيجة يستفيد منها كلا الطرفين، مما يؤدي إلى زيادة التعاون بينهم، وتقوية مشاعر الكفاءة الذاتية، وزيادة الرضا، والتقليل من حدوث تعارض فى المستقبل. تتطلب تبادل أكبر

للمعلومات، ويكون المفاوضات موجه نحو البحث عن فرص لتحقيق مكاسب متبادلة، ولديه إهتمام بالأخرين.

مهارات التفاوض دراسات سابقة

بمراجعة التراث النظرى وجدت العديد من الدراسات التى تناولت مهارات المفاوضات وأهتمت بتنميتها لدى طلاب الجامعة، نذكر منها على سبيل المثال:

دراسة (Choy M, et al, 2011) والتى تناولت مدى فعالية التدريب القائم على المحاكاة على اكتساب طلاب الجامعة بأمريكا لمهارات التفاوض. بلغت عينة الدراسة (ن=25) من طلاب الجامعة تم تقسيمهم إلى مجموعتين (تجريبية وضابطة). وقد اعتمد البرنامج على توفير بيئة تعليمية مساندة تقدم موضوعات حياتية (مثل: الحفاظ على مصادر المياه النقية) ويتم تدريب الطلاب على التفاوض حولها مع المؤسسات الحكومية فى الولايات المتحدة باستخدام فنية المحاكاة. وباستخدام اختبار حل المشكلات ومقياس مهارات التفاوض، توصلت الدراسة إلى فاعلية التدريب القائم على المحاكاة فى تنمية مهارات التفاوض.

وكذلك دراسة (McClendon B, et al, 2010) التى تناولت أثر برنامج تدريبي قائم على التعلم النشط فى تنمية مهارات التفاوض لدى عينة من طلاب الجامعة (ن=158)، وتم تقسيمهم إلى مجموعتين (تجريبية وضابطة). تم تصميم البرنامج ليتضمن عشرة موضوعات أساسية يتم تقديمها فى صورة تدريبات تفاعلية تقدم للطلاب ومنها: (إدارة الأزمات- التفكير التأملى- مفهوم الإحتراف- المبادئ الأخلاقية المتعلقة بعملية التفاوض) ويتم عرض كل موضوع تدريبي على ثلاث مراحل (قبل البدء- كيف تصبح أكثر مهارة- الوصول إلى حالة الإقنتاع)، وقد دلت النتائج على فاعلية البرنامج فى تنمية مهارات التفاوض.

وفى نفس الإتجاه كانت دراسة (Greene J, et al, 2010) التى تناولت فعالية برنامج ورش العمل المهنية فى تنمية مهارات التفاوض والتواصل لدى طالبات الجامعة بأمريكا. تكونت عينة الدراسة من (ن=400) طالبة فى كليتى الهندسة والعلوم الكيمائية، واعتمد البرنامج على استخدام فنيات (التعلم التجريبي- لعب الدور- حل المشكلات) فى تقديم أنشطة وتدريبات تفاعلية لعينة الدراسة. وقد أسفرت النتائج عن فعالية البرنامج فى تنمية مهارات التفاوض والتواصل.

وكذلك دراسة (منال إمام، 2011) والتى هدفت تنمية ثقافة التفاوض للطلاب المعلم من أجل إكسابها لطلاب المدارس وصولاً إلى أجيال جديدة تتمتع بثقافة ومهارات التفاوض فى حل المشكلات وتسوية الخلافات. وقد أكدت نتائج الدراسة الميدانية على حاجة طلاب كلية التربية جامعة عين شمس إلى إكتساب معارف ومهارات وقيم ثقافة التفاوض.

كما أشارت العديد من الدراسات إلى أهمية التفاوض وإرتباطه بالعديد من المفاهيم الإيجابية، فقد أسفرت دراسة (محمود يسن؛ محمد خلف، 2020) عن وجود علاقة ارتباطية دالة بين الذكاء الاجتماعى ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل، وأظهرت دراسة (وفاء خليل، 2015) وجود علاقة إيجابية بين مهارات التفاوض والحكمة لدى طلبة الدراسات العليا فى الإرشاد النفسى والتربية الخاصة، ويرى (Salacuse J w, 2006) وجود علاقة بين التفاوض والقيادة الناجحة، وأن القيادة تكاد تنطوى دائماً على التفاوض، وبين (حسين حج، 2018) فاعلية برنامج إرشادى فى تنمية مهارات التفاوض فى تح

سين جودة الحياة لدى طلبة الجامعة، وأظهرت نتائج دراسة (Choudhury A, 2015) أن التفاوض ساهم في تنمية حل المشكلات، والنظرة الإيجابية، والثقة بالنفس لدى طلبة البكالوريوس والدراسات العليا الأجانب الذين يدرسون في كندا. أما دراسة (Page D & Mukherjee A, 2007) فقد إهتمت بتعزيز مهارات التفكير الناقد عن طريق استخدام تمارين التفاوض لدى طلبة الأعمال. وأظهرت دراسة (Kim K, 2010) أن للذكاء العاطفي تأثير كبير على التفاوض، وله نتائج إيجابية تنعكس في ثقة الخصم ورضاه ورغبته في العمل في المستقبل.

كما يوجد العديد من الدراسات التي أكدت على أهمية مهارات التفاوض في البيئة التعليمية وفاعلية المدخل التفاوضي في تنمية جوانب التعلم المختلفة لدى الطلاب في مختلف المراحل التعليمية ومنها: دراسة (يلى حسام الدين، 2010) والتي تناولت فاعلية المدخل التفاوضي في تنمية طبيعة العلم وتقدير العلماء لدى الطالبة المعلمة بكلية البنات. وأشارت النتائج إلى أن استخدام المدخل التفاوضي أتاح للطالبات القدرة على التعبير عن آرائهم ومشاركتهن في المناقشات ونمو مفهوم الذات لديهم مما أدى لزيادة الإقبال على الدراسة وارتفاع مستوى الثقة بالنفس. وهذا ما أكدت عليه نتائج دراسة كل من (احلام زحافة، 2016)، (ثناء رجب، 2005).

الدراسات السابقة رؤية تحليلية: وفي ضوء ما تقدم نستخلص عدة قراءات نجملها في المحاور التالية:

اولا: القضايا المتفق عليها: أتفقت الأطر النظرية والدراسات السابقة في بعض القضايا نوضحها فيما يلي:

- 1- أن الحكمة مفهوم واسع يضم العديد من المهارات المعرفية والوجدانية والسلوكية، والتي يحتاجها الإنسان في حياته لمواجهة مشكلات الحياة اليومية، وما تفرضه عليه من ضرورة إتخاذ قرارات (Ardelt M; Baltes & Staudinger, 2000).
- 2- أهمية تنمية الحكمة، والتأثير الإيجابي للحكمة في العديد من المجالات كالصحة النفسية، والتعامل بإيجابية مع المشكلات، كدراسة (McCulloh D 2008)، (Webster, J. D, Westerhof G & Bohlmeijer E, 2014)، (إيمان عامر، 2012)، (عبد الرحمن شعود، 2013).
- 3- أن التفاوض عملية صنع قرار مشترك بين طرفين أو أكثر، لإختيار أفضل البدائل لحل الموقف أو المشكلة التي تعترضهم، وأنه من المهارات التي يحتاجها الفرد للنجاح في الحياة، كدراسة (عبد الناصر قديمي، 2016)، (Hernandez L & Maria D, 2011)، (Oreidin A F & Eigbe M, 2014)، (حمزة الشهرى، 2015).

ثانيا: القضايا المختلف عليها: ان ثمة قضايا لم تحسم نتائجها، واختلفت نتائج الدراسات السابقة بصدد ما منها على سبيل المثال:

- 1- على الرغم من إتفاق الباحثين على أن الحكمة مفهوم متعدد الأبعاد، إلا أن هناك تباين فيما بينهم في هذه المكونات التي تتضمنها الحكمة، فمنهم من ذكر أن الحكمة تتكون من ثلاثة مكونات (البعد المعرفي- البعد الوجداني- البعد التأملى) مثل دراسة (Ardelt M, 2003)، و(هيام شاهين، 2012)، وهناك دراسات أسفرت عن العديد من مكونات الحكمة كما في دراسة (محمد الدسوقي، 2007)، (Sternberg R, 2008)، (Webster J D, 2007)، (Baltes & Staudinger, 2000).

2- اختلفت الدراسات السابقة فيما بينها بشأن علاقة الحكمة بالمتغيرات الديموجرافية، فهناك من أكد على ارتباط الحكمة بتلك المتغيرات الديموجرافية، مثل دراسة (Orwoll, L & Perlmutter, M, 1990)، (علاء الدين أيوب، وأسامة إبراهيم، 2013)، وثمة دراسات أخرى نفتت هذه الفروق كما فى دراسة (Baltes & Staudinger, 2000)، (Sternberg R, 1998)، (عفرء العبيدى، 2015)، (خالد زايد، 2014).

ثالثاً: أوجه الإستفادة من الدراسات السابقة: وتتمثل فيما يلى:-

أ- إختيار العينة: وقع الإختيار على عينة من شباب الجامعة، وذلك بما يتناسب مع أهداف البحث، ولندرة الدراسات العربية التى أهتمت بالحكمة ومهارات التفاوض لدى الشباب الجامعى (فى حدود علم الباحثون). وذلك إقتداء بما أكدت عليه دراسة كل من (وفاء خليل، 2015)، (Choy M, et al, 2011)، (Greene J, et al, 2010).

ب- بناء الأدوات: تم إعداد المقاييس فى ضوء تحليل مكونات وخطوات بناء المقاييس السابقة.

ج- صياغة التعريفات الإجرائية لمتغيرات الدراسة: تم صياغة التعريفات الإجرائية فى ضوء تحليل التعريفات ومكونات المقاييس السابقة، وكذلك تحليل نتائج الدراسات والنظريات.

د- صياغة أسئلة الدراسة وفروضها فى ضوء النتائج الجدلية للدراسات السابقة والإطار النظرى.

هـ- مناقشة نتائج الدراسة: تتم مناقشة نتائج الدراسة فى ضوء تحليل نتائج الدراسات السابقة.

فروض الدراسة: للإجابة عن أسئلة البحث وتحقيقاً لأهدافه، وفى ضوء أسئلة الدراسة، والدراسات السابقة تم صياغة الفروض التالية:

الفرض الأول، ونصه: يتباين مستوى الحكمة لدى أفراد عينة الدراسة بتباين بعض متغيراتهم الديموجرافية (النوع، الفرقة الدراسية، التخصص).

الفرض الثانى، ونصه: الحكمة منبىء بسلوك التفاوض لدى عينة الدراسة.

المنهج والإجراءات

منهج الدراسة: اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفى الإرتباطى المقارن، وتم إختيار هذا المنهج للتحقق من مدى تباين الحكمة بتباين المتغيرات الديموجرافية (النوع- التخصص- الفرقة الدراسية)، وكذلك إمكانية التنبؤ بدرجات طلاب الجامعة على مقياس مهارات التفاوض بمعلومية الدرجات على مقياس الحكمة. وذلك إقتداء بدراسة (وفاء خليل، 2015).

مجتمع الدراسة وعينتها: تكون مجتمع الدراسة من طلاب الجامعة، وتم الإختيار بالطريقة القصدية؛ وذلك فى ضوء أهداف البحث، وفروضه، وإطاره النظرى. وعليه تم إختيار العينة من الطلاب بـ (كلية البنات، وجامعة عين شمس الرئيسية)، تراوحت أعمارهم ما بين (18: 24) سنة، يمثلون متغيرات ديموجرافية مختلفة، روعى عند إختيارها تمثيلها لخصائص العينة البحثية من حيث (النوع، التخصص، الفرقة الدراسية).

أدوات الدراسة: وتتضمن ما يلى:

- 1- مقياس الحكمة (إعداد الباحثين).
 - 2- مقياس مهارات التفاوض (إعداد الباحثين).
- وفيما يلى عرض موجز لأدوات الدراسة وخطوات بنائها:

أولاً: مقياس الحكمة: تم إعداد هذا المقياس بهدف تشخيص الحكمة لدى شباب الجامعة، وتوفير أداة سيكومترية تتفق مع طبيعة العينة، وطبيعة موضوع الدراسة، وقد مر بناء المقياس بعدة مراحل يمكن إجمالها فيما يلى:

المرحلة الأولى، تحليل بعض النظريات، والدراسات السابقة: مما يساعد على وضع التعريف الإجرائى للحكمة، وإستخلاص مكونات المفهوم، مثل: (محمد الدسوقي، 2007)، (Baltes P & Smith, 2008)، (Bang H, 2009, p2)، (Brown S & Greene, 2009, p292)، (Fischer A, 2015)، (Mickler C & Staudinger, 2008, p787)، (Takahashi, Overton, 2005, p39)، (Sternberg R, 2008, p38)، (Vaillant G, 2014)، (Webster J D, 2007, 163)، (Weststrate N, et al, 2018, p 1359)، (Yang S, 2008, p64).

المرحلة الثانية، تحليل المقاييس السابقة: مثل مقياس جوانب القوة (مارتن سليجمان (ترجمة الاعسر وآخرون، 2005)، مقياس الحكمة لدى طلاب الجامعة (محمد ابو الفتوح، 2016)، مقياس السلوك الحكيم (خالد عبد الوهاب، 2009)، مقياس أريدلت ثلاثى الابعاد (Ardelt M, 2003)، مقياس تطور الحكمة (WDS) (Brown S & Greene, 2006; 2009)، مقياس مسح الحكمة المختصر (Gluck J et al, 2013)، مقياس (Schmit D, Muldoon & ponders, 2012)، ومقياس (إيمان عامر، 2012)، (عبد الرحمن شحود، 2013)، و(حليمة سعيد، 2018).

المرحلة الثالثة، إعداد وتطبيق إستبانة مفتوحة: بهدف الوقوف على تصورات الإختصاصيين للحكمة. بما يعكس وجهة النظر المعاصرة وكيفية دمجها مع ما طرح من اطر نظرية تعكس تصورات الماضى.

المرحلة الرابعة، تحديد مكونات المقياس: وذلك فى ضوء تحليل مصادر المعرفة من دراسات سابقة، ونظريات، ومقاييس سابقة، وتحليل محتوى الإستبانة المفتوحة، وقد أسفرت هذه الخطوة عن عدة مفردات تم الإبقاء على أكثرها شيوعاً وتكراراً لتشكل فى النهاية مكونات المقياس وهى: (المعرفة- إدارة الانفعالات- اتخاذ القرار- حل المشكلة).

المرحلة الخامسة، صياغة البنود وتحديد بدائل الاستجابة

المرحلة السادسة، تصحيح المقياس: توجد أمام كل عبارة ثلاثة بدائل وهى (أوافق، إلى حد ما، لا أوافق)، وذلك لتفادى العيوب والقصور فى الاستجابة الثنائية (نعم/ لا)، فضلاً عما أسفرت عنه نتائج التحكيم من نتائج أشارت إلى ملائمة صيغة الاستجابة الثلاثية. وتم تصحيح المقياس وفقاً لتلك البدائل بحيث تحصل العبارات الإيجابية على الدرجات (1-2-3) على التوالى، أما العبارات السلبية فتتبع عكس هذا التدرج.

المرحلة السابعة، التحقق من الكفاءة السيكومترية: ونقصد به قياس ثبات وصدق مقياس الحكمة، وقدرته على التمييز، وتحقيقه لخاصية المرغوبة الإجتماعية، وسنوضح ذلك فيما يلى:-

أ- ثبات المقياس: حسب الثبات باتباع عدة طرق؛ سعياً نحو مزيد من التيقن من ثبات المقياس، على اعتبار أن كل طريقة تحقق معنى من معانى الثبات، وإن الجمع بين عدة طرق تعطى المعنى المتكامل للثبات، ونوضح ذلك فيما يلى:

1. معامل ألفا لكرونباخ Cronbach's Alpha

2. التجزئة النصفية: ويوضح ذلك بجدول (1).

جدول (1)

قيم ثبات ألفا لكرونباخ والتجزئة النصفية، وجتمان لمقياس الحكمة (ن=352)

م	طرق حساب الثبات المقياس	عدد البنود	معاملات ثبات ألفا لكرونباخ	معاملات ثبات التجزئة النصفية	معاملات ثبات جتمان
1	المعرفة	10	.427	.474	.472
2	إدارة الانفعالات	10	.582	.559	.539
3	اتخاذ القرار	12	.675	.656	.655
4	حل المشكلة	10	.603	.602	.602
5	الدرجة الكلية	42	.811	.793	.791

ويلاحظ من جدول (1) أن قيم معاملات الثبات بطريقة ألفا لكرونباخ قد تراوحت بين (.427 : .811)، بينما تراوحت قيم معاملات الثبات بطريقة التجزئة النصفية بين (.474 : .793)، كما تراوحت قيم معاملات الثبات جتمان بين (.472 : .791). للمقياس ككل ولمكوناته، مما يعنى أن المقياس يتمتع بمعامل ثبات مرتفع.

3. الاتساق الداخلى: تم حساب ثبات الاتساق الداخلى للمقياس بإيجاد قيمة معامل الارتباط بين درجات كل مكون من المكونات الفرعية والدرجة الكلية للمقياس، ويوضح ذلك بجدول (2).

جدول (2)

معامل الارتباط بين درجات كل مكون بالدرجة الكلية لمقياس الحكمة (ن=352)

المكون	المعرفة	إدارة الانفعالات	اتخاذ القرار	حل المشكلة
الارتباط	.689**	.661**	.839**	.821**

ويلاحظ من جدول (2) ارتباط مكونات المقياس بالمقياس ككل، فقد تراوحت قيم معاملات الارتباط بين (.661** : .839**)، وكانت جميع الارتباطات دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.01)، مما يشير إلى أن معاملات ثبات الاتساق الداخلى عالية وموثوق بها.

ب- صدق المقياس: تم حساب الصدق بعدة طرق؛ لأن كل طريقة من طرق حساب الصدق لا تعالج كل الصدق وإنما تحقق أحد جوانبه، ومن ثم جاءت ضرورة التكامل بين هذه الطرق لتحقيق أعلى مستوى من الصدق، ويمكن بيان ذلك فيما يلى:

1. الصدق الظاهرى (صدق المحكمين): تم عرض المقياس على ثلاثة محكمين من أساتذة علم النفس، للتأكد من الصدق الظاهرى للمقياس وطريقة صياغة البنود، ومدى ملائمتها لقياس الحكمة، واستخرجت نسبة الاتفاق بينهم، وبناء على ما ذكر من ملاحظات وتعديلات أخذت فى الاعتبار، فأن المقياس يصبح صادقا من وجهة نظر المحكمين.

2. صدق البناء والتكوين: ونعنى به أن مكونات المقياس أشتقت من تحليل نتائج الدراسات والنظريات، والمقاييس السابقة والتعريفات، فضلاً عن تحليل مضمون الإستبانة المفتوحة، ومن ثم يصبح المقياس

صادق من حيث البناء والتكوين.

3. قدرة المقياس على التمييز: وهو أحد المؤشرات على صدق المقياس، وقد تم حسابه من خلال إيجاد قيمة (ت) للعينات المستقلة (بين متوسطات المجموعتين الأعلى والأدنى من الوسيط)، والجدول (3) يبين ذلك:

جدول (3)
قيمة (ت) للتحقق من القدرة التمييزية لمقياس الحكمة (ن=352)

المجموعة	ن	المتوسط الحسابى	الإحـــــراف المعيارى	قيمة (ت)	مستوى الدلالة
فوق الوسيط	95	102.03	2.060	26.417	0.01
تحت الوسيط	95	94.08	2.087		

يتضح من جدول (3) أن قيمة (ت) تساوى 26.417 عند مستوى دلالة (0.000)، وهذا يدل أن قيمة (ت) دالة عند مستوى (0.01)، وعليه فإن المقياس قادر على التمييز بين درجات الأقل والأعلى من المفحوصين، وهذا مؤشر على صدق المقياس.

ج- **المرغوبية الإجتماعية:** تم مراعاة المرغوبية الإجتماعية باعتبارها إحدى الخصائص السيكومترية التى يتم توظيفها بغرض تجنب المفحوص لإستجابات مستحسنة إجتماعيا، ولتحقيق هذا الهدف تم الحرص على تنوع صياغة البنود بين الإيجاب والسلب، وروعى فى صياغة البنود ألا تبدأ بكلمات النفى، والابتعاد عن الكلمات الموحية مثل (كل، جميع، ينبغى، ...)، واستبعاد البنود مزدوجة المعنى، فضلا عن توزيع البنود بشكل دائرى بما لا يوحى للمستجيب باختيار إستجابة معينة، وقد بلغ عدد بنود المقياس فى صورته النهائية (42) بندا.

ب- **مقياس مهارات التفاوض:** تم إعداد هذا المقياس بهدف تشخيص مهارات التفاوض لدى شباب الجامعة، وتوفير أداة سيكومترية تتفق مع طبيعة العينة، وطبيعة موضوع الدراسة، وقد مر بناء المقياس بعدة مراحل يمكن اجمالها فيما يلى:

المرحلة الأولى، دراسة وتحليل النظريات، والدراسات السابقة: مما يساعد على وضع التعريف الإجرائى، واستخلاص مكونات المفهوم، مثل: (أحمد البريرى، 2006، 1565)، (عوض الله سليمان، 2008، 126)، (ناصر عبد التواب، 2006، 1122)، (عرفان، 2009، 86)، (عبد الناصر قردومى، 2016، 15)، (Clenney E, 2013, 16)، (Demetrius O. Madrigal, 2010, 6)، (Musa F, et al, 2012, 224)، (Paulson S, 2017, 67)، (Sharma S, 2015, 67)، (Windsor Z, 2016).

المرحلة الثانية: تحليل المقاييس السابقة: مثل مقياس (حسين حج، 2018)، مقياس (احلام زحافة، 2016)، مقياس (حمزة الشهرى، 2015)، مقياس (ابوالمجد الشوربجى والحربى، 2013)، مقياس (وفاء خليل، 2015)، مقياس (شادية عبد الخالق، 2002)، مقياس (رجاء عبد العال، 2013)، مقياس (آمال عبد الفتاح، 2010)، (سهير عبدالله، 2017)، و(خلود المغلوث، 2012).

المرحلة الثالثة، إعداد إستبانة مفتوحة بهدف الإستفادة من تصورات الإختصاصيين لمهارات التفاوض. بما يعكس وجهة النظر المعاصرة وكيفية دمجها مع ما طرح من أطر نظرية تعكس تصورات الماضى.

المرحلة الرابعة، تحديد مكونات المقياس: وذلك فى ضوء تحليل مصادر المعرفة السالفة الذكر من دراسات سابقة، وأطر نظرية، ومقاييس سابقة، وتحليل محتوى الإستبانة المفتوحة، وقد أسفرت هذه الخطوة عن عدة مفردات تم الإبقاء على الأكثرها شيوعا وتكرارا لتشكّل فى النهاية مكونات المقياس

وهى: (مهارة: التواصل- الحديث- الإنصات- الإقناع- التحكم فى الانفعالات- حل المشكلة واتخاذ القرار).

المرحلة الخامسة، صياغة البنود وتحديد بدائل الاستجابة

المرحلة السادسة، التحقق من الكفاءة السيكومترية: ويقصد به قياس ثبات وصدق مقياس مهارات التفاوض، وقدرته على التمييز وتفاديه للمرغوبية الإجتماعية، وسنوضح ذلك فيما يلى:-

أ- ثبات المقياس: حسب الثبات باتباع عدة طرق؛ سعيا نحو مزيد من التيقن من ثبات المقياس، على اعتبار ان كل طريقة تحقق معنى من معانى الثبات، وان الجمع بين عدة طرق تعطى المعنى المتكامل للثبات، ونوضح ذلك فيما يلى:

1. معامل ألفا لكرونباخ Alpha Cronbach

2. التجزئة النصفية: ويوضح ذلك بجدول (4).

جدول (4)

قيم ثبات ألفا لكرونباخ والتجزئة النصفية، وجتمان لمقياس مهارات التفاوض (ن=352)

م	طرق حساب الثبات المقياس	عدد البنود	معاملات ثبات ألفا لكرونباخ	معاملات ثبات التجزئة النصفية	معاملات ثبات جتمان
1	مهارة التواصل	10	.665	.554	.554
2	مهارة الحديث	11	.734	.786	.779
3	مهارة الإنصات	9	.738	.658	.655
4	مهارة الإقناع	9	.454	.398	.396
5	مهارة التحكم فى الإنفعالات	10	.660	.670	.665
6	حل المشكلة واتخاذ القرار	10	.739	.756	.756
7	الدرجة الكلية	59	.906	.900	.899

ويلاحظ من جدول (4) أن قيم معاملات الثبات بطريقة ألفا لكرونباخ قد تراوحت بين (.906 : .454)، بينما تراوحت قيم معاملات الثبات بطريقة التجزئة النصفية بين (.900 : .398)، كما تراوحت قيم معاملات الثبات جتمان بين (.899 : .396). للمقياس ككل ولمكوناته؛ مما يعنى أن المقياس يتمتع بمعامل ثبات مقبول.

3. الاتساق الداخلى: تم حساب ثبات الإتساق الداخلى للمقياس بإيجاد قيمة معامل الارتباط بين درجات كل مكون من المكونات الفرعية والدرجة الكلية للمقياس، ويوضح ذلك بجدول (5).

جدول (5)

معامل الارتباط بين درجات كل مكون بالدرجة الكلية لمقياس مهارات التفاوض (ن=352)

المكون	مهارة التواصل	مهارة الحديث	مهارة الإنصات	مهارة الإقناع	مهارة التحكم فى الإنفعالات	حل المشكلة واتخاذ القرار
الارتباط	.745**	.859**	.793**	.729**	.750**	.754**

ويلاحظ من الجدول (5) قوة ترابط مكونات المقياس بالمقياس ككل، فقد تراوحت قيم معاملات الارتباط بين (.729** : .859**)، وكانت جميع الارتباطات دالة إحصائيا عند مستوى دلالة (0.01)، مما يشير إلى أن معاملات ثبات الإتساق موثوق بها.

ب- صدق المقياس: تم حساب الصدق بعدة طرق، ومنطق ذلك كما تم الإشارة إليه فى مقياس الحكمة، أن كل طريقة من طرق حساب الصدق لا تعالج كل الصدق وإنما أحد جوانبه، ومن ثم جاءت ضرورة التكامل بين هذه الطرق لتحقيق أعلى مستوى من الصدق، ويمكن توضيح ذلك فيما يلى:

1. **الصدق الظاهري (صدق المحكمين):** تم عرض المقياس على ثلاثة محكمين من أساتذة علم النفس، للتأكد من الصدق الظاهري للمقياس وطريقة صياغة البنود، ومدى ملائمتها لقياس مهارات التفاوض، واستخرجت نسبة الإتفاق بينهم، وبناء على ما ذكر من ملاحظات وتعديلات أخذت في الاعتبار، فإن المقياس يصبح صادقا من وجهة نظر المحكمين.

2. **صدق البناء والتكوين:** ونعنى به أن مكونات المقياس أشتقت من تحليل نتائج الدراسات والنظريات، والمقاييس السابقة والتعريفات، فضلا عن تحليل مضمون الإستبانة المفتوحة، ومن ثم يصبح المقياس صادقا من حيث البناء والتكوين.

3. **قدرة المقياس على التمييز:** وهو أحد المؤشرات على صدق المقياس، وقد تم حسابه من خلال إيجاد قيمة (ت) للعينات المستقلة (بين متوسطات المجموعتين الأعلى والأدنى من الوسيط)، وجدول (6) يوضح ذلك:

جدول (6) قيمة (ت) للتحقق من القدرة التمييزية لمقياس مهارات التفاوض (ن=352)

المجموعة	ن	المتوسط الحسابى	الإحـراف المعيارى	قيمة (ت)	مستوى الدلالة
فوق الوسيط	95	148.00	3.320	25.619	0.01
تحت الوسيط	95	135.20	3.563		

يتضح من جدول (6) أن قيمة (ت) تساوى 25.619 عند مستوى دلالة (0.000)، وهذا يدل أن قيمة (ت) دالة عند مستوى (0.01)، وعليه فإن المقياس قادر على التمييز بين درجات الأقل والأعلى من المفوضين، وهذا مؤشر على صدق المقياس.

ج- **المرغوبية الإجتماعية:** تم مراعاة المرغوبية الإجتماعية باعتبارها إحدى الخصائص السيكمترية التى يتم توظيفها بغرض تجنب المفحوص لإستجابات مستحسنة إجتماعيا، ولتحقيق هذا الهدف تم الحرص على تنوع صياغة البنود بين الإيجاب والسلب، وروعى فى صياغة البنود ألا تبدأ بنفى، والابتعاد عن الكلمات الموحية مثل (كل، جميع، ينبغى، ...)، واستبعاد البنود مزدوجة المعنى، فضلا عن توزيع البنود بشكل دائرى بما لا يوحى للمستجيب باختيار إستجابة معينة، وقد بلغ عدد بنود المقياس فى صورته النهائية (59) بندا.

الأساليب الإحصائية المستخدمة: تم اختيار الأساليب الإحصائية، وذلك فى ضوء (حجم العينة، وطبيعة الأدوات، ونوعية الفروض المطروحة)، والتأكد من إعتدالية التوزيع فى متغيرات الدراسة، ومن ثم تم استخدام اختبار (ت)، لحساب دلالة الفروق بين متوسطات متغير الحكمة باختلاف المتغيرات الديموغرافية. كما تم استخدام الانحدار الخطى البسيط للتحقق من إمكانية التنبؤ بدرجات الأفراد على مقياس مهارات التفاوض بمعلومية الدرجات على مقياس الحكمة.

نتائج الدراسة: سيتم عرض النتائج وفقا لما يلى:

الفرض الأول، ونصه: " يتباين مستوى الحكمة لدى أفراد عينة الدراسة بتباين بعض متغيراتهم الديموغرافية (النوع، الفرقة الدراسية، التخصص)". وللتحقق من صحة هذا الفرض عولجت إستجابات عينة الدراسة (ن=352) على مقياس الحكمة، وذلك باستخدام اختبار (ت) للعينات المستقلة، ويمكن أن نوضح نتيجة هذا الاختبار على النحو الآتى:

أ- بالنسبة لتباين مستوى الحكمة لدى أفراد عينة الدراسة بتباين النوع.

للتحقق من صحة هذا الفرض يمكن صياغته بأسلوب إحصائي صفري كالتالى: لا توجد فروق دالة إحصائية بين متوسطات درجات (الذكور- الإناث) من أفراد عينة الدراسة على مقياس الحكمة ومكوناته.

وعولجت إستجابات أفراد عينة الدراسة (ن=352) على مقياس الحكمة باستخدام اختبار (ت) للعينات المستقلة، والجدول (7) يوضح ذلك.

جدول (7)

قيمة (ت) لدلالة الفروق بين الذكور والإناث على مقياس الحكمة

مستوى الدلالة	Sig	قيمة (ت)	الإنحراف المعياري	المتوسط	العدد (ن)	النوع	القيم الإحصائية المقياس ومكوناته	الدرجة الكلية
غير دالة	.540	-.613	2.93234	23.2237	152	ذكور	المعرفة	
			3.00813	23.4200	200	إناث		
غير دالة	.662	-.438	2.94612	23.1250	152	ذكور	إدارة الإنفعالات	
			2.98821	23.2650	200	إناث		
غير دالة	.166	1.386	3.58930	29.4342	152	ذكور	اتخاذ القرار	
			3.27306	28.9250	200	إناث		
0.01	.000	3.747	2.89959	23.1711	152	ذكور	حل المشكلة	
			3.22823	21.9250	200	إناث		
غير دالة	.164	1.395	8.95488	98.9539	152	ذكور	الدرجة الكلية	
			9.80866	97.5350	200	إناث		

تشير النتائج فى الجدول (7) أن قيمة (ت) لدلالة الفروق بين متوسطات درجات (الذكور، والإناث) على الدرجة الكلية لمقياس الحكمة بلغت (1.395)، وجميع هذه القيم غير دالة للدرجة الكلية لمقياس الحكمة ومكوناته، عدا مكون (حل المشكلة) فقد كان دال عند مستوى دلالة (0.01)، وبالتالي هذا يعنى قبول الفرض الصفري بصورة جزئية، أى لا توجد فروق دالة إحصائية بين متوسطات درجات (الذكور- الإناث) من أفراد عينة الدراسة على مقياس الحكمة ومكوناته، وبالتالي لا يوجد تباين فى مستوى الحكمة ومكوناتها الفرعية بتباين النوع لدى عينة الدراسة، بإستثناء مكون (حل المشكلة) فتوجد فروق دالة إحصائية بين كلا من (الذكور، والإناث) فى إتجاه الذكور (المتوسط الأكبر)، حيث بلغت قيمة (ت) (3.747)، ومتوسط الذكور (23.1711)، بينما متوسط الإناث (21.9250).

ب- بالنسبة لتباين مستوى الحكمة لدى أفراد عينة الدراسة بتباين الفرقة الدراسية.

للتحقق من صحة هذا الفرض يمكن صياغته بأسلوب إحصائي صفري كالتالى: لا توجد فروق دالة إحصائية بين متوسطات درجات (الفرقة الثانية- الفرقة الرابعة) من أفراد عينة الدراسة على مقياس الحكمة ومكوناته.

وعولجت استجابات أفراد عينة الدراسة (ن=352) على مقياس الحكمة باستخدام اختبار (ت) للعينات المستقلة، والجدول (8) يوضح نتيجة هذا الاختبار.

جدول (8)

قيمة (ت) لدلالة الفروق بين (الفرقة الدراسية: الثانية- الرابعة) على مقياس الحكمة

مستوى الدلالة	Sig	قيمة (ت)	الانحراف المعياري	المتوسط	العدد (ن)	الفرقة الدراسية	القيم الاحصائية المقياس ومكوناته
غير دالة	.802	.251	2.87792	23.3757	173	الثانية	المعرفة
			3.06970	23.2961	179	الرابعة	
غير دالة	.510	-.660	3.07780	23.0983	173	الثانية	إدارة الإنفعالات
			2.86013	23.3073	179	الرابعة	
غير دالة	.574	-.563	3.62061	29.0405	173	الثانية	اتخاذ القرار
			3.21617	29.2458	179	الرابعة	
غير دالة	.568	.572	3.24630	22.5607	173	الثانية	حل المشكلة
			3.05536	22.3687	179	الرابعة	
غير دالة	.888	-.141	10.03831	98.0751	173	الثانية	الدرجة الكلية
			8.89846	98.2179	179	الرابعة	

الحكمة

تشير النتائج فى الجدول (8) أن قيمة (ت) لدلالة الفروق بين متوسطات درجات (الفرقة: الثانية- الرابعة) على الدرجة الكلية لمقياس الحكمة بلغت (-.141)، وهذه القيمة غير دالة إحصائياً، وبالتالي هذا يعنى قبول الفرض الصفرى، أى لا توجد فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات (الفرقة: الثانية- الرابعة) من أفراد عينة الدراسة على مقياس الحكمة ومكوناته، وبالتالي لا يوجد تباين فى مستوى الحكمة ومكوناتها الفرعية بتباين الفرقة الدراسية لدى عينة الدراسة.

ج- بالنسبة لتباين مستوى الحكمة لدى أفراد عينة الدراسة بتباين التخصص.

للتحقق من صحة هذا الفرض يمكن صياغته بأسلوب إحصائى صفرى كالتالى: لا توجد فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات (ذوى التخصص العلمى- ذوى التخصص الادبى) من أفراد عينة الدراسة على مقياس الحكمة ومكوناته

وعولجت إستجابات أفراد عينة الدراسة (ن=352) على مقياس الحكمة باستخدام اختبار (ت) للعينات المستقلة، والجدول (9) يوضح ذلك.

جدول (9)

قيمة (ت) لدلالة الفروق بين (ذوى التخصص الادبى- ذوى التخصص العلمى) على مقياس الحكمة

مستوى الدلالة	Sig	قيمة (ت)	الانحراف المعياري	المتوسط	العدد (ن)	النوع	القيم الاحصائية المقياس ومكوناته
غير دالة	.204	-1.272	2.85636	23.1481	189	ادبى	المعرفة
			3.09750	23.5521	163	علمى	
0.01	.001	-3.464	2.99059	22.7037	189	ادبى	إدارة الإنفعالات
			2.83876	23.7853	163	علمى	
غير دالة	.941	-.074	3.39563	29.1323	189	ادبى	اتخاذ القرار
			3.45326	29.1595	163	علمى	
غير دالة	.721	-.357	3.01206	22.4074	189	ادبى	حل المشكلة
			3.30602	22.5276	163	علمى	

الحكمة

غير دالة	107.	-1.618	8.94577	97.3915	189	ادبى	الدرجة الكلية
			9.98453	99.0245	163	علمى	

تشير النتائج فى الجدول (9) أن قيمة (ت) لدلالة الفروق بين متوسطات درجات (ذوى التخصص الادبى- ذوى التخصص العلمى) على الدرجة الكلية لمقياس الحكمة بلغت (-1.618)، وهذه القيمة غير دالة إحصائياً، وبالتالي هذا يعنى قبول الفرض الصفرى، أى لا توجد فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات (ذوى التخصص الادبى- ذوى التخصص العلمى) من أفراد عينة الدراسة على مقياس الحكمة ومكوناته، وبالتالي لا يوجد تباين فى مستوى الحكمة ومكوناتها الفرعية بتباين التخصص لدى عينة الدراسة، عدا مكون (إدارة الانفعالات) فقد كان دال عند مستوى دلالة (0.01)، فتوجد فروق دالة إحصائياً بين كلا من (ذوى التخصص الادبى- ذوى التخصص العلمى) فى إتجاه ذوى التخصص العلمى (المتوسط الأكبر)، حيث بلغت قيمة (ت) (-3.464)، ومتوسط العلمى (23.7853)، بينما متوسط الادبى (22.7037).

وفيما يلى مناقشة نتائج الفرض الأول:

وفى ضوء نتائج المعالجه الإحصائية لإستجابات أفراد عينة الدراسة على مقياس الحكمة، نخلص إلى أن الحكمة لا تتباين بتباين المتغيرات الديموغرافية (النوع- الفرقة الدراسية- التخصص).

وبمراجعة التراث النظرى، والدراسات السابقة، نلاحظ إن هذه النتيجة تتفق مع دراسات كلا من (Sternberg R, 1998) الذى لم يجد أى أختلاف بين الجنسين فى مستوى الحكمة بعد ضبط متغير التعليم، وكذلك كل من (عفراء العبيدى، 2015)، (خالد زايد، 2014)، (وفاء خليل، 2015)، (هيام شاهين، 2012)، و(محمد الدسوقي، 2007) حيث اشارو لعدم وجود فروق تعزى لأثر النوع (ذكور- إناث) فى الحكمة.

بينما تتعارض هذه النتيجة مع نتائج بعض الدراسات التى تؤكد وجود فروق بين الذكور والإناث فى الحكمة باتجاه الذكور، ومن هذه الدراسات دراسة (Orwoll, L & Perlmutter M, 1990) حيث توصل إلى أن الرجال أكثر حكمة من النساء، وكذلك دراسة كل من (إيمان عامر، 2012)، و (محمد أبو الفتوح، 2016) التى كشفت ارتفاع درجة الحكمة عند الذكور أكثر من الإناث.

وإذا نظرنا إلى نتيجة هذه الدراسة فى ضوء السياق المجتمعى والثقافى والواقع المعاش، فإننا نستخلص عدة قراءات من أهمها: أن الحكمة حق لكل فرد يمتلك الصفات الإنسانية الإيجابية مثل: التأمل، والصبر، والمثابرة، وحب التعلم، وغيرها، ولا يجوز أن نناقش هذا الأمر من الناحية النمطية، فالمرأة قد تكون أكثر حكمة من الرجل فى إدارة شؤون بيتها، وتنشئة الأبناء، والرجل أكثر حكمة فى معالجة القضايا الأسرية والاجتماعية. كما أن الحكمة هى خلاصة تجارب متباينة، وأحداث مر بها الشخص ونجح فى الاستفادة والتعلم منها، ولا فرق بين ذكر وانثى، وإنما الفرق يكمن فى قدرة كل منهما فى مدى الاستفادة، وتطبيق ما تعلموه فى مواقف مختلفة، وهذا يتفق مع ما أشار إليه (Baltes P & Staudinger, 2000) بان الإنفتاح على الخبرة، وتجارب الحياة تنتج الحكمة. كما أن كلا من الذكر والانثى يعيش فى نفس المجتمع العام، ويتعرض لنفس الأحداث، والتحديات، الأمر الذى ظهر جلياً فى تقارب متوسطاتهما على مقياس الحكمة.

كما أشارت نتائج المعالجه الإحصائية أن متغير الحكمة لا يتباين بتباين كلا من الفرقة الدراسية والتخصص، وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (وفاء خليل، 2015) التى أظهرت عدم وجود فروق وفق

متغير النوع أو التخصص لدى طلاب الدراسات العليا، كما تتفق مع نتائج دراسة (Mickler C & Staudinger U, 2008) التى أكدت على عدم وجود فروق تعزى للعمر بالنسبة للابعد الأساسية للحكمة الشخصية. وكذلك دراسات كل من (Baltes P & Staudinger, 2000)، (محمد الدسوقى، 2007)، و(هيام شاهين، 2012)، (عبد الرحمن شحود، 2013)، (عفرء العبيدى، 2015) أشارت إلى عدم وجود ارتباط بين الحكمة والعمر أو المرحلة الدراسية.

وثمة تعارض بينها وبين دراسة (خالد زايد، 2014) حيث أشار لوجود فروق فى مستوى الحكمة تعزى لأثر التخصص لصالح التخصصات العلمية، ودراسة (Webster J D, et al 2012) التى أشارت إلى أن البالغين فى منتصف العمر سجلوا درجة عالية فى الحكمة، يليهم الشباب ثم البالغين من كبار السن. وكذلك دراسة (Asadi, S, 2012) التى كشفت عن وجود تأثير دال للعمر على الحكمة المعتمدة على التقرير الذاتى، وخاصة على بعد التأمل وبعد العاطفة من أبعاد الحكمة. كما توصل (Bang H, 2009) إلى أن العمر يؤثر على ابعاد الحكمة (التأمل- الوجدان)، ووجد (محمد أبو الفتوح، 2016) أثر لمتغير العمر الزمنى على الحكمة، حيث وجد أن مستوى الحكمة أعلى لدى الفئة الأكبر سنا (22 سنة) لدى طلاب الجامعة. وترى (Ardelt, M, 2003) أن الحكمة هى واحدة من نقاط القوة العقلية التى يعتقد أنها تزيد بدلاً من الانخفاض مع التقدم فى العمر، وتتفق معها (Hartman P, 2000) إذ تعتبر أن الحكمة هى نتاج تطور الشخصية عبر دورة الحياة. وأظهرت دراسة (Ardelt M, 2009, 193) أن طلاب الجامعات يميلون إلى تسجيل درجات عالية فى مقياس الحكمة ثلاثى الأبعاد (3DWS) مثل كبار السن. ومع ذلك، يميل كبار السن الذين تلقوا تعليمًا جامعيًا إلى تسجيل درجات أعلى بشكل ملحوظ على الأبعاد التفاعلية والعاطفية للحكمة والدرجة الكلية للمقياس من الطلاب الجامعة.

ويمكن تفسير هذه النتائج فى ضوء ما أشار إليه (Webster J, 2003) أن النتائج المتعلقة بالحكمة وعلاقتها بالعمر تبدو متناقضة، ويفسر ذلك فى ضوء أن العمر فى حد ذاته ليس كفيلا بنمو الحكمة، فالأمر يتوقف على نوعية الخبرات التى يمر بها الفرد ويعايشها، وليس عدد سنوات العمر فى حد ذاته. ويتفق معه (Weststrate N et al, 2018) والذى أكد على دور كل من الأشخاص والبيئات فى تنمية الحكمة، وسلط الضوء على أهمية التأمل كآلية يتم من خلالها بناء الحكمة من تجارب الحياة.

وبناء عليه يمكننا القول ان العمر فى حد ذاته ليس كفيلا بنمو الحكمة، ولو كان ذلك صحيحا لأصبح كل كبار السن حكماء، ولكن الأمر يرجع للشخص نفسه، ومستوى قدراته، ومدى دافعيته، وإستعداده للتعلم من الخبرات والبيئة، فالحكيم له سمات مثل: التأمل، والمثابرة، والقدرة على اتخاذ القرار، وحب الاستطلاع، والانفتاح على الخبرة، وتحمل الغموض، وحسن التصرف فى المواقف، والثبات الإنفعالى، وغيرها من السمات التى قد تتوفر لدى الصغار بقدر ما تتوفر لدى الكبار، علاوة على ذلك اننا نعيش فى عصر إنفتاح ثقافى جعل العالم قرية صغيرة يعرف فيها دقائق الأمور، الأمر الذى جعلنا ننتفح على ثقافات وأحداث متباينة يمكننا أن نستمد منها معارف وخبرات يمكن أن تسهم فى تنمية الحكمة. كما يمكن أن تعزى هذه النتيجة إلى تقارب أعمار عينة الدراسة، مما يفسر عدم دلالة الفروق بين الفرق الدراسية.

وفيما يتعلق بعدم ظهور الفروق فى الحكمة تبعاً إلى متغير التخصص الدارسي لدى الطلبة، فإن السبب فى ذلك يعود إلى تشابه الظروف الجامعية التى يعيشها الطلبة من حيث الإعاشة وبرنامج الحياة الجامعية اليومي بغض النظر عن التخصص، وتعرضهم تقريبا لنفس الظروف والمؤثرات داخل الجامعة.

الفرض الثانى، ونصه: الحكمة منبىء بسلوك التفاوض لدى عينة الدراسة.

وللتحقق من صحة هذا الفرض عولجت إستجابات عينة الدراسة (ن=352) على مقياسى (الحكمة، ومهارات التفاوض)، وذلك باستخدام معامل الإنحدار الخطى البسيط، ونوضح ذلك فى جدول (10).

جدول (10)

معامل الانحدار الخطى للتنبؤ بدرجات أفراد عينة الدراسة
على متغير مهارات التفاوض بمعلومية الدرجة على متغير الحكمة

الدالة	قيمة (ت)	قيمة Beta	الخطأ المعياري	ثابت الانحدار	معامل الانحدار B	الدالة	قيمة (ف)	الخطأ المعياري للتقدير	التغير فى R2	R2	R	النموذج	
												المتغير التابع	المتغير المستقل
.000	18.575	.705	.061	29.468	1.138	.000	345.034	10.859	.495	.496	.705	مهارات التفاوض	الحكمة

يتضح من جدول (10) تحقق الفرض التنبؤى، حيث بلغت قيمة ف (345.034)، وهى قيمة دالة عند مستوى دلالة (0.01)، ومن ثم تشير تلك النتيجة إلى تحقق الفرض الذى ينص على أنه يمكن التنبؤ بأداء أفراد عينة الدراسة على مقياس مهارات التفاوض بمعلومية الدرجة على مقياس الحكمة.

كذلك بلغ معامل التحديد R2 (496.)، الأمر الذى يشير إلى أن متغير الحكمة يفسر حوالى (49%) من التباين الكلى لأداء أفراد العينة على متغير مهارات التفاوض.

كما يمكن كتابة معادلة الإنحدار البسيط على النحو الآتى: $(y = 29.47 + 1.14 * x)$.

إذ ان $y =$ درجة مهارات التفاوض المتنبأ به، و $x =$ الدرجة الكلية للحكمة. وتعنى معادلة الانحدار أنه مع كل زيادة فى المتغير المستقل (الحكمة) بما يعادل وحدة كاملة فإن متغير مهارات التفاوض (التابع) يزيد بمقدار (1.138) من الوحدة، وذلك لكل فرد من أفراد العينة.

كذلك بلغ معامل الارتباط بيرسون (705.)، مما يشير إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.01) بين درجات طلاب الجامعة على مقياس الحكمة ودرجاتهم على مقياس مهارات التفاوض، مما يعنى أنه كلما ارتفعت درجات الطلاب على مقياس الحكمة ارتفعت معها درجاتهم على مقياس مهارات التفاوض والعكس صحيح.

وهذا ما أكدت عليه دراسة (وفاء خليل، 2015) التى أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين الحكمة ومهارات التفاوض، وأن التحسن فى أحدهما ينعكس بالضرورة على الآخر بالإيجاب، ودراسة (Smolinski R & Xiong, 2020)، فقد أشار الباحثان إلى أن الحكمة الأخلاقية (بما تشمله من الجانب الأخلاقى للتفاوض، والتعاطف مع الآخرين، أى القدرة على مراعاة مشاعر الآخر، وإعطاء إستجابات عاطفية مناسبة) تعد أحد الكفاءات الأساسية للمفاوض. وكذلك أشار (Sharpe K, 2020) إلى أهمية الحكمة العملية وضرورة تعليمها للمفاوضين ليستطيعوا التصرف بشكل جيد فى اللحظات الحرجة، وإغتنامها لنجاح المفاوضات، وتشمل الحكمة العملية: القدرة على التفكير، القدرة على التفاوض، الوعى العاطفى، المعرفة، والقدرة على حسن التصرف واتخاذ القرار.

كما أوضح (طلعت غبريال؛ عبد العزيز محمود؛ ومجد عيد، 2016) فى دراستهم لتصميم مقياس الحكمة فى الحياة لدى الشباب الجامعى، أن مهارات التفاوض والإقناع تعد أحد الجوانب المكونة للحكمة. وتوصل (Baltes P & Staudinger, 2000, 123) من خلال تقييم إستجابات الأشخاص حول المفاهيم الضمنية للحكمة والأشخاص الحكماء إلى عدة إستنتاجات حول مفهوم الحكمة منها: أن الحكمة ترتبط بدرجة عالية بالكفاءة الشخصية وبين الشخصية، بما فى ذلك القدرة على الإستماع، التقييم، وتقديم المشورة، وأنها تنطوي على النوايا الحسنة، وتستخدم لرفاهية الذات والآخرين، كما تساعد على التعامل بفاعلية مع المشكلات.

وإذا تأملنا فى مكونات كل منهما نجد بعض التشابه فالمفاوض الناجح يحتاج إلى الحكمة لاتخاذ قرارات صائبة، وحسن التصرف فيما يواجهه من مشكلات، واستخدام أسلوب اللين والتفاهم فى مواقف الصراع واختلاف الرأى، ويتضح ذلك فى قوله تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ (النحل: 125)، وكذلك التحكم فى الإنفعالات والغضب للوصول إلى ما يريد والحفاظ على العلاقات الطيبة، كما يحتاج إلى المعرفة وسعة الإطلاع، وكلها تشكل مكونات الحكمة، وفى دراسة (Kunzman U & Baltes, 2003) وجد أن الزيادة فى مستوى الحكمة يصحبه عدة نتائج منها: زيادة المشاركة الوجدانية فى مقابل الانخفاض فى المشاعر السلبية، وتفضيل إستراتيجيات التعاون، وإدارة الصراع فى مقابل الانخفاض فى الإنطوائية والهيمنة.

المراجع:

- 1- أبوالمجد الشوربجي؛ نايف الحربي. (2013). إعداء مقياس مقنن لمهارات التفاوض باستخدام أسلوب التقرير الذاتي. *مجلة كلية التربية بالزقازيق*، ع (80).
- 2- أحلام زحافة. (2016). فاعلية برنامج قائم على المدخل التفاوضى فى تنمية مهارات الفهم الاستماعى والوعى بمهارات التفاوض لدى تلاميذ الصف الأول الإعداءى. رسالة ماجستير غير منشورة، كلية البنات، جامعة عين شمس.
- 3- أحمد البريرى. (2006). القدرات التفاوضية للأخصائيين الاجتماعيين فى حل النزاع: دراسة وصفية لعينة من أعضاء نقابة المهن الاجتماعية الفرعية بمحافظة اسيوط. *مجلة دراسات فى الخدمة الاجتماعية والعلوم الانسانية - مصر*، 4 (21). ص. 1628-1537.
- 4- أحمد جلال. (2007). *مهارات التفاوض*. مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، جامعة القاهرة
- 5- أحمد فخر. (2005). *التفاوض*. العدد (7) السنة الأولى . المركز الدولى للدراسات المستقبلية والاستراتيجية.
- 6- أمال عبدالفتاح. (2010). فاعلية استخدام استراتيجية بناء توافق وجهات النظر فى تدريس علم الاجتماع على التحصيل وتنمية بعض مهارات التفاوض الاجتماعي لدى طلاب المرحلة الثانوية. *مجلة الجمعية التربوية للدراسات الاجتماعية - مصر*، ع 27. ص. 14-68.
- 7- إيمان عامر. (2012). الحكمة مدخل لتنمية كفاءة المعلم، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية البنات، جامعة عين شمس، القاهرة.
- 8- أيمن عبد الواحد. (2007). *التفاوض ... علم وفن*. القاهرة: الحرية للنشر والتوزيع.
- 9- ثناء رجب. (2005). أثر استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب الحافظة على تنمية مهارات التعبير الابداعي والاتجاه نحو المادة لدى طلاب الصف الأول الثانوي. *دراسات فى المناهج وطرق التدريس - مصر*، ع 100. ص. 88-150.
- 10- جيرارد نيرنبرج. (1998). *أسس التفاوض*، (ترجمة حازم عبد الرحمن، ومراجعة حسن وجيه). القاهرة: المكتبة الأكاديمية.
- 11- جيرارد نيرنبرج؛ هنرى كاليرو. (2010). *الفن الجديد للتفاوض*. المملكة العربية السعودية: مكتبة جرير.
- 12- حسين حج. (2018). فاعلية برنامج ارشادى فى تنمية مهارات التفاوض لتحسين جودة الحياة لدى طلبة الجامعة السوريين بمصر. رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية، جامعة عين شمس.
- 13- حليلة سعيد. (2018). الحكمة مدخل لتنمية الوعى بالذات لدى معلمى مرحلة التعليم الثانوى تشخيص وتعديل. رسالة دكتوراه غير منشورة. كلية البنات، جامعة عين شمس.
- 14- حمزة الشهرى. (2017). مهارات التفاوض وعلاقتها بحل المشكلات لدى طلاب المرحلة الثانوية. *مجلة القراءة والمعرفة - مصر*، ع 190، ص. 42-68.
- 15- خالد زايد. (2014). الهوية النفسية وعلاقتها بكل من الحكمة والتعصب لدى الطلبة الجامعيين. رسالة دكتوراه. كلية التربية، جامعة اليرموك، الاردن.
- 16- خالد عبد الوهاب. (2009). أبعاد السلوك الحكيم وعلاقته بكفاءة الاداء الادارى. *مجلة دراسات عربية فى علم النفس*، 8 (3)، 417-764.

- 17- خلود المغلوث. (2012). أثر برنامج بناء الجسور في تحسين مهارات التفاوض والإبداع لدى طالبات المرحلة الثانوية في المملكة العربية السعودية. رسالة ماجستير. كلية الدراسات العليا، جامعة الخليج العربي، البحرين.
- 18- رجاء عبد العال. (2013). فاعلية برنامج تدريبي مقترح فى تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلمى الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسى. دراسات عربية فى التربية وعلم النفس، 37 (4). ص. 133-158. السعودية.
- 19- رياض العاسمى. (2015). دور التربية فى تنمية الحكمة فى المنهج المدرسى. مجلة نقد وتنوير، العدد (3)، كلية التربية، جامعة دمشق، ص ص 16-52.
- 20- سماح محمود. (2016). النمذجة البنائية للعلاقات بين الحكمة والذكاء الأخلاقى والذكاء الشخصى والذكاء الاجتماعى لدى طالبات المرحلة الجامعية. دراسات عربية فى التربية وعلم النفس، ع (76). ص. 68-109.
- 21- سهير عبدالله. (2005). برنامج إرشادي لتنمية المهارات التفاوضية للوالدين لمواجهة سلوكيات العنف لدى المراهقين. المؤتمر السنوي الثاني عشر للإرشاد النفسى بجامعة عين شمس (الإرشاد النفسى من أجل التنمية فى عصر المعلومات)- مصر، مج 1. ص. 493-573.
- 22- سهير عبدالله. (2010). فن التفاوض مع الأبناء أنت تقول نعم وأنا أقول لا. القاهرة: دار الفكر العربى.
- 23- سهير عبدالله. (2017). مقياس المهارات التفاوضية. القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية.
- 24- شادية عبدالخالق. (2002). فاعلية الإرشاد الانتقائى عديد الطراز فى تنمية مهارات التفاوض لدى عينة من طالبات الجامعة. المؤتمر السنوي السابع (إدارة الازمة التعليمية فى مصر). ص. 134-166.
- 25- طلعت غبريال؛ عبدالعزيز محمود؛ محمد عيد. (2016). الخصائص السيكومترية لمقياس الحكمة فى الحياة. مجلة الإرشاد النفسى، العدد (48). ص. 231-250. مركز الإرشاد النفسى، جامعة عين شمس.
- 26- عبد الرحمن شحود. (2013). تنمية الحكمة لإدارة المعرفة و تفعيل كفاءة العامل. رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية البنات، جامعة عين شمس، القاهرة.
- 27- عبد الناصر قدومي. (2016). مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية فى جامعة الاستقلال. مجلة جامعة الاستقلال للأبحاث، أريحا.
- 28- علاء الدين أيوب. (2012). أثر برنامج تدريبي لتنمية التفكير القائم على الحكمة فى تحسين استراتيجيات مواجهة لحل المشكلات الضاغطة لدى طلاب الجامعة. المجلة المصرية للدراسات النفسية، 22 (77). ص. 201-240.
- 29- علاء الدين أيوب؛ أسامة إبراهيم. (2013). تطور التفكير القائم على الحكمة لدى طلاب الجامعة بدول الخليج العربى. المجلة المصرية للدراسات النفسية، 23 (79). ص. 209-252.
- 30- علاء الدين أيوب؛ عبد الله الجغيمان. (2012). أثر اكتساب الحكمة فى تنمية التفكير الجدلي ومهارات اتخاذ القرار لدى طلاب جامعة الملك فيصل بالمملكة العربية السعودية. المجلة المصرية لعلوم المراهقة، (5)، 34-69.
- 31- علاء الدين كفاي؛ سميرة أبو غزالة؛ إبراهيم عبده. (2014). التفاوض من منظور نفسى. العلوم التربوية- مصر، 22 (2). ص. 547-569.

- 32- عوض الله سليمان. (2008). التفاوض كمدخل لإدارة الصراع المدرسي. مجلة البحوث النفسية والتربوية، كلية التربية، جامعة المنوفية، 3 (23). ص. 112-152.
- 33- عفراء العبيدى. (2015). الحكمة وعلاقتها بالسعادة النفسية لدى عينة من طلبة جامعة بغداد. المجلة العربية لتطوير التفوق، 6 (10)، ص ص 182-201.
- 34- فانتن عبد الفتاح؛ شيرى حليم. (2014). الصمود النفسى لدى طلبة الجامعة وعلاقته بكل من الحكمة وفاعلية الذات لديهم. مجلة كلية التربية بجامعة بورسعيد، ع (15). ص ص 90-134.
- 35- ليلى حسام الدين. (2010). فاعلية المدخل التفاوضي في تنمية طبيعة العلم وتقدير العلماء لدى الطالبة المعلمة بكلية البنات. دراسات فى المناهج وطرق التدريس- مصر، ع154. ص. 68-109.
- 36- ليندا ربيعي. (2015). دور مهارات التفاوض في تحسين جودة خدمة العملاء. رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف - المسيلة.
- 37- مارتن سليجمان. (2006). السعادة الحقيقية، (ترجمة صفاء الأعسر وآخرون). الرياض: مكتبة جرير.
- 38- محمد ابو الفتوح. (2016). الحكمة فى علاقتها بتشكيل هوية الأنا لدى طلاب الجامعة المتفوقين دراسيا فى جمهورية مصر العربية والمملكة العربية السعودية. المجلة العلمية لكلية التربية- جامعة أسيوط، 32(2). جزء ثانى. ص 428-490.
- 39- محمد الدسوقى. (2007). البنية العاملية للحكمة لدى الموهوبين والعاديين . رسالة دكتوراه غير منشورة. كلية التربية، جامعة عين شمس .
- 40- محمد الزهراني. (2006). أساليب ومهارات التفاوض لدى مديري ومعلمي المرحلة الثانوية في الاجتماعيات المدرسية بتعليم العاصمة المقدسة: دراسة ميدانية. رسالة ماجستير. كلية التربية، جامعة أم القرى، السعودية.
- 41- محمد الشريدة. (2015). مستوى التفكير ما وراء المعرفي والحكمة لدى عينة من طلبة الجامعة والعلاقة بينهما. المجلة الأردنية في العلوم التربوية، 11 (4). ص. 403-415.
- 42- محمد الشريدة؛ عبد الناصر الجراح؛ موفق بشارة. (2013). القدرة التنبؤية للذكاءات المتعددة بمستوى الحكمة لدى الطلبة الجامعيين فى الأردن. مجلة اتحاد الجامعات العربية للتربية وعلم النفس، 11(1). ص. 110-136.
- 43- محمود عرفان. (2009). دور الخدمة الاجتماعية في تنمية مهارة التفاوض لقيادات العمل التطوعي. المجلة المصرية للتنمية والتخطيط - مصر، 17(1). ص. 75-113.
- 44- محمود يسن؛ محمد خلف. (2020). الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل. المجلة العلمية لجامعة الملك فيصل، فرع العلوم الإنسانية والإدارية، المجلد (بانتظار الطباعة)، العدد (بانتظار الطباعة).
- 45- منال إمام. (2011). أدوار كليات التربية في تنمية ثقافة التفاوض لدى طلابها. رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة عين شمس.
- 46- ناصر عبدالنواب. (2006). المتطلبات اللازمة لتنمية مهارات التفاوض لدى الشباب من منظور الخدمة الاجتماعية. مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية- مصر، 3 (20). ص. 1097-1179.

- 47- هاني فواد؛ رمضان سالم. (2020). الاسهام النسبي لكل من الامتنان والعفو في التنبؤ بالحكمة لدى عينة من طلبة الجامعة. *مجلة البحث العلمى فى التربية*، 21(7)، 111-170.
- 48- هيام شاهين. (2012). إسهام كل من الذكاء الاجتماعى وأحداث الحياة الضاغطة فى التنبؤ بالحكمة لدى معلمى مدارس التربية الفكرية. *مجلة العلوم التربوية والنفسية*، البحرين، 13 (4). ص. 495-530.
- 49- وفاء خليل. (2015). الحكمة وعلاقتها بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب الدراسات العليا بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة. *مجلة التربية الخاصة*، العدد (12)، ص. 75-126. جامعة الزقازيق.

References:

- 1- Ardel, M. (2003). Empirical Assessment of a Three-Dimensional Wisdom Scale. *Research on Aging*, 25(3), 275–324.
- 2- Ardel, M. (2009) How Similar are Wise Men and Women? A Comparison Across Two Age Cohorts, *Research in Human Development*, 6(1), 9-26.
- 3- Asadi, S, Amiri, S, Molavi, H, Noaparast, K. (2012). A cross-sectional study of self-reported wisdom development: From adolescence through adulthood. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(2), 482-492.
- 4- Baltes, P. (2004). **Wisdom as orchestration of mind and virtue** [Unfinished Book]. Berlin: Max Planck Institute for Human Development.
- 5- Baltes, P. B., & Staudinger, U. M. (2000). Wisdom. A metaheuristic (pragmatic) to orchestrate mind and virtue toward excellence. *The American psychologist*, 55(1), 122–136.
- 6- Baltes, P., & Smith, J. (2008). The Fascination of Wisdom: Its Nature, Ontogeny, and Function. *Perspectives on Psychological Science*, 3.
- 7- Bang, H. (2009). Relationship of wisdom and ego-identity for korean and american adolescents. Unpublished **doctoral thesis**. The Faculty of the the Graduate College of the Oklahoma State University.
- 8- Bergsma, A., & Ardel, M. (2012). Self-Reported Wisdom and Happiness: An Empirical Investigation. *Journal of Happiness Studies*, 13(3), 481-499.
- 9- Brown, S. C., & Greene, J. A. (2006). The Wisdom Development Scale: Translating the Conceptual to the Concrete. *Journal of College Student Development*, 47(1), 1–19.
- 10- Brown, S., & Greene, J. (2009). The Wisdom Development Scale: Further Validity Investigations. *The International Journal of Aging and Human Development*, 68(4), 289–320. doi:10.2190/AG.68.4.b.

- 11- Choudhury, A. (2015). Identifying behaviours and attitudes that contribute to a successful negotiation of international student experience in Canada. Unpublished **Master** Thesis, Royal Roads University, Canada.
- 12- Choy, M., Johnson, S., & Ortolano, L. (2011). Teaching Negotiation in the Context of Environmental Regulatory Enforcement: An Experiential Learning Approach. *Applied Environmental Education & Communication*, 10(2), 105-115.
- 13- Clenney, E. F. (2013). Negotiators at work: Three essays on employee negotiation skill development and exhibition. **doctoral dissertation**, Georgia State University.
- 14- Connelly, M. S. (1996). Exploring the relationships of creative problem-solving skills and wisdom to leadership. Available from **ProQuest Dissertations & Theses Global**. (304337566).
- 15- Demetrius O, Madrigal. (2010). A Test of the Four-Phase Model of Hostage Negotiation. **Master's Theses**, San Jose State University.
- 16- Fischer, A. (2015). Wisdom-the answer to all the questions really worth asking. *International Journal of Humanities and Social Science*, 5(9), 73-83.
- 17- Glück, J & others. (2013). How to measure wisdom: Content, reliability, and validity of five measures. *Frontiers in psychology*, 4, 405. doi:10.3389/fpsyg.2013.00405
- 18- Greene, J., Stockard, J., Lewis, P., & Richmond, G. (2010). COACH Career Development Workshops for Science and Engineering Faculty: Views of the Career Impact on Women Chemists and Chemical Engineers. *JOURNAL OF CHEMICAL EDUCATION*, 87(4), 386-391.
- 19- Guskowski, K. N. (2017). Effect of Negotiator Active Listening Skills on Crisis (Hostage) Negotiations. (**Ph.D.**), Nova Southeastern University, Ann Arbor.
- 20- Hake, S., & Shah, T. (2011). Negotiation skills for clinical research professionals. *Perspectives in clinical research*, 2(3), 105-108. doi:10.4103/2229-3485.83224.
- 21- Hartman, P.S. (2000). Women developing wisdom: Antecedents and correlates in a longitudinal sample. Unpublished **doctoral** dissertation, University of Michigan.
- 22- Hernández L, & Maria D. (2011). Negotiation strategies and patient empowerment in Spanish and British medical consultations. *Communication & medicine*, 8(2), 169-180.

- 23- Intezari, A, Pauleen, D (Mar 2014). Management Wisdom in Perspective: Are You Virtuous Enough to Succeed in Volatile Times?. *Journal of Business Ethics*, 120(3), 393-404.
- 24- Jacobson, L. (2014). You take them as you find them: An examination of how negotiators build trust with parties they never meet face-to-face. (Ed.D.), Creighton University, Ann Arbor.
- 25- Jason, L., Helgerson, J., Torres-Harding, S., Fries, M., Carrico, A., & Chimata, R. (2004). A scale to measure wisdom. *The Humanistic Psychologist*, 32, 284-305. doi:10.1080/08873267.2004.9961756.
- 26- Kim, K. (2010). The influence of emotional intelligence on the negotiation outcomes and the mediation effects of rapport, negotiation strategy, and judgment accuracy. **doctoral dissertation**, Southern Illinois University Carbondale.
- 27- Kunzmann, U., & Baltes, P. (2003). Wisdom-Related Knowledge: Affective, Motivational, and Interpersonal Correlates. *Personality & social psychology bulletin*, 29, 1104-1119. doi:10.1177/0146167203254506.
- 28- Martin-Raugh, M. P., et al. (2019). Negotiation as an interpersonal skill: Generalizability of negotiation outcomes and tactics across contexts at the individual and collective levels. *Computers in Human Behavior*, 104, 105966. doi:https://doi.org/10.1016/j.chb.2019.03.030.
- 29- McClendon, B., Burke, D., & Willey, L. (2010). The Art of Negotiation: What the Twenty-First Century Business Student Should Know. *Journal of Legal Studies Education*. 27(2), 277- 319.
- 30- McCulloh, D. L. (2008). Effects of wisdom therapy on anger and mood as adapted for use among substance-dependent clients in a nonmedical residential setting, Institute of Transpersonal Psychology, ProQuest, UMI Dissertations Publishing. 3336784.
- 31- Melé, D. (2010). Practical wisdom in managerial decision making. *The Journal of Management Development*. 637-645.
- 32- Mickler, C., & Staudinger, U. M. (2008). Personal wisdom: Validation and age-related differences of a performance measure. *Psychology and Aging*, 23(4), 787-799.
- 33- Musa, F., Mansor, A. Z., Mufti, N., Abdullah, N. A., & Kasim, F. D. (2012). Negotiation Skills: Teachers' Feedback as Input Strategy. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 59, 221-226.

- 34- Oredein, O., & Eigbe, M. (2014). Leadership negotiation skill as correlate of university conflict resolution in nigeria. *Journal of procedia-social and behavioral sciences*, 112, 1237-1245.
- 35- Orwoll, L., & Perlmutter, M. (1990). **The study of wise persons**: Integrating a personality perspective. In R. Sternberg (Ed.), *Wisdom: Its Nature, Origins, and Development* (pp. 160-178). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9781139173704.009.
- 36- Page, D., & Mukherjee, A. (2007). Promoting Critical-Thinking Skills By Using Negotiation Exercises. *The Journal of Education for Business*, 82, 251-257. doi:10.3200/JOEB.82.5.251-257.
- 37- Paulson, S. K. (2017). Effects of gender, personality, self-efficacy, locus of control, and money ethics on the propensity to negotiate starting salary during the job offer process. **master dissertation** , Middle Tennessee State University.
- 38- Reid, D. I. (2010). Social motives and interpersonal emotions in dyadic negotiations: A strategic choice perspective. **master dissertation**, Carleton University (Canada), Ann Arbor.
- 39- Salacuse, J W. (May2006). Many managers view negotiation as a tool to use outside the organization, **The Times - Tribune** [Scranton, Pa], H.3.
- 40- Schmit, D.E., Muldoon, J., & Pounders, K. (2012). What is Wisdom? The Development and Validation of a Multidimensional Measure. *Journal of Leadership, Accountability, and Ethics*, 9(2), 39-54.
- 41- Sharma, S. (2015). The Role of Affect, Personality, and Intelligence in Negotiation. **(Ph.D.)**, Washington University in St. Louis, Ann Arbor. Retrieved from <https://www.proquest.com/dissertations-theses/role-affect-personality-intelligence-negotiation/docview/1728061027/se-2?accountid=178282> ProQuest Dissertations & Theses Global database. (3721561).
- 42- Sharpe, K. (2020). Learning the Wisdom to Seize the Moment: How Negotiators Encourage the Learning of Practical Wisdom for Themselves and Others. *Negotiation Journal*, 36(2), 169-188. doi:<https://doi.org/10.1111/nejo.12324>.
- 43- Smolinski, R., & Xiong, Y. (2020). In Search of Master Negotiators: A Negotiation Competency Model. *Negotiation Journal*, 36(3), 365-388. doi:<https://doi.org/10.1111/nejo.12332>.

- 44- Steinel, W., Abele, A. E., & De Dreu, C. K. W. (2007). Effects of Experience and Advice on Process and Performance in Negotiations. *Group Processes & Intergroup Relations*, 10(4), 533–550.
- 45- Sternberg, R. J. (2005). Older but not wiser? The relationship between age and wisdom. *Ageing International*, 30(1), 5-26. doi:10.1007/BF02681005.
- 46- Sternberg, R. J. (2001) Why Schools Should Teach for Wisdom: The Balance Theory of Wisdom in Educational Settings, *Educational Psychologist*, 36:4, 227-245, DOI: [10.1207/S15326985EP3604_2](https://doi.org/10.1207/S15326985EP3604_2).
- 47- Sternberg, R. J., Jarvin, L., & Reznitskaya, A. (2008). **Teaching for Wisdom Through History: Infusing Wise Thinking Skills in the School Curriculum.** In M. Ferrari & G. Potworowski (Eds.), *Teaching for Wisdom: Cross-cultural Perspectives on Fostering Wisdom* (pp. 37-57).
- 48- Sternberg, R.J. (1998). A balance theory of wisdom, *Review of General Psychology*, 2(4), P347-365.
- 49- Sternberg, R.J. (2003). **Wisdom, intelligence, and creativity synthesized.** New York: Cambridge University Press.
- Takahashi, M., & Overton, W. (2005). **Cultural foundations of wisdom: An integrated developmental approach.** In Sternberg, R. J., & Jordan, J. (Eds.), *Handbook of Wisdom. Psychological perspectives* (pp. 32-60). New York: Cambridge University Press.
- 50- Vaillant, G. E. (2014). **Aging Well: Surprising Guideposts to a Happier Life from the Landmark Harvard Study of Adult Development.** New York: Little, Brown.
- 51- VandenBos, G. R. (Ed.). (2007). *APA Dictionary of Psychology. (8th ed)* Washington, DC: American Psychological Association.
- 52- Webster, J. (2018). The Wisdom of A James Birren. *The International Journal of Reminiscence and Life Review*, 5(1), 59-61.
- 53- Webster, J. D. (2003). An Exploratory Analysis of a Self-Assessed Wisdom Scale. *Journal of Adult Development*, 10(1), 13-22. doi:10.1023/A:1020782619051.
- 54- Webster, J. D. (2007). Measuring the Character Strength of Wisdom. *The International Journal of Aging and Human Development*, 65(2), 163–183.
- 55- Webster, J. D., Westerhof, G. J., & Bohlmeijer, E. T. (2014). Wisdom and Mental Health Across the Lifespan. *The Journals of Gerontology: Series B*, 69(2), 209-218. doi:10.1093/geronb/gbs121.

- 57- Weststrate, N. M., Ferrari, M., Fournier, M. A., & McLean, K. C. (2018). "It was the best worst day of my life": Narrative Content, Structure, and Process in Wisdom-Fostering Life Event Memories. *The Journals of Gerontology: Series B*, 73(8), 1359-1373. doi:10.1093/geronb/gby005.
- 58- Windsor, Z. S. (2016). The effect of anxiety on the initiation of negotiation. (M.S.), Lamar University - Beaumont, Ann Arbor. Retrieved from <https://www.proquest.com/dissertations-theses/effect-anxiety-on-initiation-negotiation/docview/1835835390/se-2?accountid=178282> ProQuest Dissertations & Theses Global database. (10152751).
- 59- Yang, S. Y. (2008). A Process View of Wisdom. *Journal of Adult Development*, 15(2), 62-75. doi:10.1007/s10804-008-9037-8.
- 60- Zohar, I. (2015). "The Art of Negotiation" Leadership Skills Required for Negotiation in Time of Crisis. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 209, 540-548. doi:<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.285>.

Wisdom as a Predictor of Negotiation Skills among University Students

Aml Hassan Hamed Mohamed

(Master)Degree – Psychology Department

Faculty of Women for Arts, Science & Education

Ain Shams University - Egypt

Aml.Hassan@women.asu.edu.eg

Hamdy Mohamed yassin

Professor of Psychology

Faculty of Women for Arts, Science & Edu

Ain Shams University - Egypt

hamdy.Mohamedyassin@women.asu.edu.eg

Awatef Ibrahim Shawkat

Assistant Professor of Psychology

Faculty of Women for Arts, Science & Edu

Ain Shams University - Egypt

Awatef.shawkat@women.asu.edu.eg

Abstract

The present study examines the difference of wisdom among university students according to the difference in the demographic variables (gender, grade, specialization), and determines the ability to predict the wisdom of their negotiation skills. The study relies on the comparative correlation descriptive approach. The sample of the study consists of 352 male and female university students at the Faculty of Women for Arts, Science, and Education as well as at other faculties of Ain Shams University (Faculty of Arts, Faculty of Commerce, Faculty of Science, Faculty of Computer and Information Science). The male and female students range between 18 and 25 years old and study in scientific and literary specializations. The following tools have been applied: the wisdom scale and the negotiation skills scale among university students; both are prepared by the researchers. The results have revealed the following: there is a statistically positive correlation between the students' scores on the wisdom scale and their scores on the negotiation skills scale; in addition, wisdom does not differ according to the gender (males – females). Furthermore, wisdom does not differ neither according to the grade (the second - the fourth), nor according to the specialization (scientific - literary), and it has the ability to predict the negotiation skills among university students. The study recommends developing wisdom and encourages the training on negotiation skills among university students.

Keywords: wisdom, negotiation skills, university students, positive psychology