

## القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة بالقدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت

تمارا قاسم محمد حسيبان

عمر عطاالله علي العظامات

وزارة التربية والتعلم، الأردن

### المُلخَص

هدفت الدراسة الحالية إلى التعرف على مستوى المعرفة الساخنة واتخاذ القرار، والتعرف فيما إذا كانت هناك فروق دالة إحصائية في مستوى المعرفة الساخنة تُعزى لمتغيري الجنس، والكلية، والكشف كذلك عن القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة بالقدرة على اتخاذ القرار. تم اختيار عينة الدراسة بالطريقة المتيسرة. تكونت من (375) طالبًا وطالبة من طلبة جامعة آل البيت. و استخدم مقياس المعرفة الساخنة، ومقياس القدرة على اتخاذ القرار. أظهرت نتائج الدراسة أن مستوى المعرفة الساخنة كان مرتفعًا. وعدم وجود فروق دالة إحصائية في مستوى المعرفة الساخنة تُعزى لمتغيري الجنس، والكلية، بينما توجد فروق دالة إحصائية تُعزى للتفاعل بين متغيري الجنس والكلية وكانت الفروق لصالح الكليات الإنسانية عند الذكور، ولصالح الكليات العلمية عند الإناث. وأظهرت النتائج أن مستوى القدرة على اتخاذ القرار كان مرتفعًا. وإن المعرفة الساخنة فسرت مجتمعة ما نسبته (20.4%) من التباين الحاصل في اتخاذ القرار وهذا يعني أن الزيادة في المعرفة الساخنة بمقدار وحدة واحدة سيؤدي إلى الزيادة في اتخاذ القرار بمقدار (3.61%).

الكلمات المفتاحية: المعرفة الساخنة، اتخاذ القرار، طلبة الجامعة.

## Hot Cognition and its Association with the Decision-Making for the Students of Al-Bayt University

### Abstract

This study aims to explore the levels of hot cognition and decision-making ability, and to identify whether there are statistically significant differences in the level of hot cognition due to gender and faculty variables. This study also aims to reveal the predictive ability of hot knowledge in decision-making ability. The study sample was selected in the most accessible way. It consists of (375) male and female students from Al al-Bayt University. To achieve the objectives of the study, the hot cognition scale and the decision-making ability scale were used. The results of the study showed that the level of hot cognition was high and there were no statistically significant differences in the level of hot cognition due to the variables of gender and faculty. Nevertheless, there were statistically significant differences in the level of hot cognition due to the interaction between variables of gender and faculty, and the differences were in favor of humanities colleges for males, and in favor of scientific faculty for females. The results also showed that the level of decision-making ability was high. Finally, the results of the study showed that the dimension of hot cognition collectively explained (20.4%) of the variance in decision-making ability. This means that an increase in hot cognition by one unit would lead to an increase in decision-making ability by (3.61%).

**Keywords:** Hot Cognitive, decision-making, University Students.

## المُقَدِّمَة

تُهيمن العواطف والمشاعر سواءً كان بأسلوبٍ واعٍ أم غيرٍ واعٍ على العديد من جوانب حياتنا، حيث لها تأثير واضح على السلوك، فقد نقوم أحياناً باتخاذ القرارات بناءً على مشاعرنا أو عواطفنا. وقد وضع علماء النفس عدت نظريات وتفسيرات هدفها توضيح أثر العواطف على النفس البشرية.

تطوّر الاهتمام الرئيس في مجال علم النفس المعرفي إلى دراسة العلاقة بين العمليات المعرفية والعاطفية، إذ أصبحت الأبحاث تركز على عمليات الإثارة الفسيولوجية ولا تنحصر فقط حول دراسة العمليات المعرفية، فبعض النظريات المعرفية العاطفية تتمحور حول ربط العواطف بالمخططات والقدرات والأهداف، ويُعدّ النموذج الحالي من البحث المعرفي مهماً في دراسة العواطف، حيث يركز النموذج على العوامل المعرفية الواعية أو التي يمكن الوصول إليها بوعي. بالإضافة إلى معالجة المعلومات اللاواعية، وتم الجمع بين خطي البحث في المنهج المعاصر لعلم النفس المعرفي لدراسة العواطف، وبالتالي تم تقديم صورة شاملة عن المشاعر الإنسانية وذلك من خلال ما يسمى "بالمعرفة الساخنة" (David, 2000).

فالمعرفة الساخنة نظرية يتأثر من خلالها تفكير الفرد بحالته العاطفية، وبالتالي فهي معرفة ممزوجة بالعاطفة، ومتناقضة مع مفهوم المعرفة الباردة، التي تُعنى بالمعالجة المعرفية للمعلومات بشكل مستقل عن العاطفة، وعليه فإنّ المعرفة الساخنة مرتبطة بالإثارة المعرفية والفسيولوجية للفرد، إذ يكون الفرد فيها أكثر استجابة للعوامل البيئية الخارجية، ويوصف الفرد فيها بأنه تلقائي، وسريع، ويوجه سلوكه العاطفة (Lodge & Taber, 2005).

ووفقاً لهاقبرتس وويرن وسونفيليا وسواب بانفرد (Huijbregts, Warren, Sonneville & Swaab, 2007) فإنّ المعرفة الساخنة تقود إلى اتخاذ قرارات منحازة، وغير جيدة، فعلى سبيل المثال قد يتجاهل القاضي أدلة متعددة وقطعية بسبب جاذبية المدعى عليه، فيقع بسبب العاطفة باتخاذ قرار خاطئ، كما وتنشأ المعرفة الساخنة بدرجات متفاوتة من القوة في العديد من المواقف حيث تأثر العواطف بتلك المواقف بدرجة كبيرة، مثل؛ المواقف السياسية، والدينية، والسياقات الاجتماعية، والقضايا الأخلاقية.

ويوضح أليس (Ellis,1973) من خلال نموذج للاضطراب العاطفي عُرف باسم (ABC) دور العمليات المعرفية في ردود الأفعال العاطفية، إذ يرى من خلال هذا النموذج أنّ العواقب العاطفية للفرد التي تمثلها النقطة (C) لا تتبع مباشرة من الحدث الرئيس أو النشاط الذي يمثل النقطة (A) في البيئة المحيطة، بل ينبع من نظام معقد يمثل معرفة الفرد التي أشار إليها بالنقطة (B)، وعليه فإنّ فكرة هذا النموذج قائمة على تأكيد دور الآخرين والبيئة المحيطة في التأثير على الفرد، ويضيف على ذلك التأثير بمعرفة الفرد غير المنطقية. فعلى سبيل المثال؛ انزعاج الموظف وغضبه من ظلم مديره في العمل يعود إلى معرفة الموظف نفسه ومعتقداته حول تصرفات مديره، وليس إلى ظلم مديره نفسه. فانزعاج الموظف وغضبه يشكل النقطة (C) وظلم المدير يمثل النقطة (A) ومعرفة الموظف ومعتقداته تمثل النقطة (B).

وعليه؛ يعرف أليس (Ellis, 1985) المعرفة الساخنة على أنها تقييم يوجه الفرد إلى تجربة المشاعر، كما يتضمن هذا التقييم مطالب الأفراد التصوي، والأوامر، والضروريات، والحاجات.

استُخدم مفهوم المعرفة الساخنة لأول مرة عن طريق آبيلسون (Abelson, 1963) الذي يرى أنّها المنطق الذي تحركه العاطفة، وتقييم من خلاله الأحداث المتعلقة بجودة حياة الفرد. وقد أكد آبيلسون بأنّ المعرفة الساخنة تؤدي إلى حالة عاطفية معينة وتحافظ عليها، لكن في حالة معينة تؤدي إلى الغضب.

ولتوضيح ذلك لابد من الإشارة إلى مفهوم المعرفة الباردة، فوفقاً لآبيلسون (Abelson, 1963) فإنّ هذا المفهوم له طبيعة وصفية، ليست ذات قيمة، ولا تؤدي إلى حالات عاطفية، فالمعرفة الباردة ترتبط بالتفكير المنطقي والمنهجي وتستند إلى الحقائق والتفكير الناقد، فعلى سبيل المثال؛ يقول أحدهم إنّ هناك ستة أطفال على الأرجوحة، فهذا القول يمثل تصوراً أو ملاحظة وصفية، لا قيمة لها، وهنا توصف المعرفة بأنّها معرفة باردة، ولكن عندما نضيف لذلك الوصف عبارة مثل "هناك ستة أطفال على الأرجوحة، لكن لا يمكنني أن أجلس مع أحد منهم..." فهذا حولنا المعرفة الباردة إلى معرفة ساخنة؛ لأنّها تضمنت تقييماً للأحداث، وأدت إلى حالة عاطفية سلبية.

وعند الحديث عن مفهوم المعرفة الساخنة فلا بد من الإشارة إلى وجود ثلاثة عوامل تؤثر فيها، وذلك كما يلي:

أولاً: الحاجة العالية للمعرفة: حيث تؤثر حاجة الفرد للمعرفة في كيفية تعامله مع التغيير المفاهيمي المختلف، أي إنّ الأفراد الذين يحتاجون بشدة إلى المعرفة يكونون أكثر اهتماماً من غيرهم في تحليل المعلومات، لكن بدرجة تجعلهم

يفضلون الحفاظ على المفاهيم القديمة إذا اعتقدوا أنها أكثر أمانًا بالنسبة لهم، ولا تخالف أبنيتهم المعرفية السابقة (Haugtvedt & Petty, 1992).

ثانيًا: المرونة المعرفية: حيث تعالج المرونة المعرفية رغبة الفرد في التحول من طريقة تفكير إلى أخرى، إذ يتيح له خيارات بديلة مختلفة، علاوةً على ذلك ترتبط المرونة المعرفية باحتمال أن يتغلب المتعلم على تصورات الخاطئة، وتغيير سلوكياته السلبية (Jiang & Leung, 2012).

ثالثًا: التفكير المنفتح والنشط: حيث يُعدّ التفكير المنفتح مهارة مهمة مرتبطة بالتفكير الناقد، فهو يتضمن تقييم الأدلة حول شيء معين، وقضاء وقت كافٍ في التفكير بالمشكلة، والنظر بعناية في الآراء البديلة عند تكوين رأي الفرد، كما يوصف الأفراد أصحاب التفكير المنفتح والنشط بأنهم أقل عرضة للتحيزات، وأكثر استخدامًا للأدلة حول الادعاءات المختلفة، كما أنهم يقومون بجمع العديد من المعلومات قبل وأثناء اتخاذ القرار (Stanovich & West, 1997).

وتشير عملية صنع القرار اختيار البديل الأفضل من بين مجموعة من البدائل، وفقًا لأسس ومعايير واستراتيجيات معينة، وعملية صنع القرار هي واحدة من أكثر من (37) عملية معرفية أساسية في نموذج الطبقات المرجعية في الدماغ (Layered Reference Model of the Brain: LRMB) (Wang, 2007).

وتُعرّف عملية اتخاذ القرار على أنها عملية منظمة تسيير وفقًا لنسق محدد، تبدأ بالتفكير؛ حيث يحتاج متخذ القرار للتأمل في المعطيات ضمن الموقف والتفكير بالبدائل المتاحة، فكلما كان أكثر وعيًا لجميع أبعاد الموقف كان أكثر قدرة على اتخاذ قرار جيد، ثم ينتقل إلى مرحلة التساؤل الذي بدوره يسهل عملية جمع المعلومات من مصادر مختلفة وهذا يعتمد على نوعية القرار وحجم الآثار المترتبة عليه، بعد ذلك ينتقل متخذ القرار إلى مرحلة اتخاذ القرار بعد التفكير الجيد والتأمل بجميع البدائل المتاحة وبعد طرح الأسئلة المركزة تأتي خطوة اتخاذ القرار، ثم بعد ذلك ينتقل إلى مرحلة التنفيذ (Mahalingam, 2004). فمهارة اتخاذ القرار هي سلسلة من السلوكيات التي يقوم بها الفرد، و تؤدي إلى اختيار البديل الأفضل وفق تقديره لمواجهة موقف ما، أو للخروج من وضع معين (الزغول والزرغول، 2003).

وتتأثر عملية اتخاذ القرار بمجموعة من العوامل الشخصية والنفسية والمعرفية التي تؤثر في عملية اتخاذ القرار وهي: البحث الانتقائي عن الدليل، مقاومة التغيير (الجمود)، التفاؤل؛ إذ يميل الأفراد أحياناً لرؤية الأشياء بمنظور إيجابي، مما يؤثر في طبيعة التفكير. بالإضافة إلى عامل الحداثة فعندما نركز الانتباه على المعلومات ذات الصلة ونتجاهل تلك المعلومات غير ذات الصلة، Wikipedia (2005). وفي السياق ذاته تؤكد الريماوي وآخرون (2004) أنّ عملية اتخاذ القرار تتأثر في عوامل كثيرة منها ما يتعلق بالمعلومات، ومنها ما يتعلق بنقص الخبرة بمهارات اتخاذ القرار، ومنها ما يتعلق بعوامل شخصية؛ كالدوافع، والاهتمامات، والقدرات، وضعف الثقة بالنفس، وتدني الكفاءة الذاتية.

لقد تباين علماء النفس في النظر إلى الكيفية التي يتبعها الطلبة في اتخاذ القرار، ونتيجة لذلك ظهرت العديد من الاتجاهات النظرية التي حاولت أن تفسر كيفية اتخاذ القرار، وعليه يمكن تصنيف نظريات اتخاذ القرار ضمن نموذجين، نموذج النظريات الوصفية (Descriptive Theories) الذي يعتمد على الملاحظات التجريبية والدراسات التجريبية لسلوكيات الاختيار، ونموذج النظريات المعيارية (Normative Theories) الذي يتبع فيها صانع القرار تفضيلات واضحة المعالم تمثل بديهيات عقلانية (Osborne & Rubinstein, 1994).

وقد حدد زاكري ووهاري وجلين وهوبسون (Zachary, Wherry, Glenn & Hopson, 1982) ثلاثة عناصر هامة في عملية اتخاذ القرار، هي؛ موقف القرار، وصانع القرار، وعملية اتخاذ القرار.

وقد أكد وانج (Wang, 2007) أنّ القدرات المعرفية لصانعي القرار قد تكون متفاوتة بعض الشيء، إلا أنّ هناك عمليات معرفية أساسية تشترك في خصائص وآليات متماثلة ومكررة تتمثل بأهداف اتخاذ القرار، ومجموعة الخيارات البديلة، ومجموعة معايير الاختيار، ووفقاً لهذه النظرة، فإنّ صانع القرار هو المحرك أو المسؤول الأساسي في عملية صنع القرار، فإذا ما تم تحديد هذه الجوانب الثلاث الأساسية بشكل دقيق فإنّ عملية صنع القرار تصبح سهلة ومقنعة، وهذا ما يعكس الأساس المعرفي لتنفيذ أنظمة دعم القرار.

وعليه، يمكن اقتراح مبدأ ذي صلة وثيقة بهذه الدراسة ويساهم في فهمها بشكل أعمق، مفاده أنّ العواطف والمشاعر المختلفة تؤثر في اتخاذ القرار، وتساعد على فهم كيفية حدوث عملية صنع القرار، فالعواطف هي أحكام معقدة

ومتعددة الأبعاد، تعكس قدرًا كبيرًا من المعلومات حول علاقة الفرد بمحيطه الاجتماعي والمادي، وحتى بأفكاره الداخلية، وقد اعتمد العلماء على عملية تفكيك العواطف لتحديد وظائفها المختلفة، وأطلق على هذه العملية اسم التقييمات العاطفية (Emotional Appraisals) التي تعتمد بالدرجة الأولى على تحديد عواطف الفرد من خلال تقييمه للأحداث المختلفة، التي من خلالها يتوجه تفكير المرء تحت تأثير عاطفة معينة (Lambie & Marcel, 2002).

أوضح سميث والسويرث (Smith & Ellsworth, 1985) وذلك في نظريتهم الخاصة بالتقييمات العاطفية أنه يمكن تحديد خمسة عشر نوعًا من المشاعر المختلفة من خلال ستة أبعاد أساسية، وهذه الأبعاد هي: اللطف (pleasantness)، واليقين (certainty)، والإدراك المتصور (perceived controllability) الذي يعكس مدى شعور الفرد بأنّ الحدث يكون من تلقاء نفسه أم بفعل سيطرة الآخرين على الموقف، والانتباه النشط (attentional activity) الذي يشير إلى مدى اهتمام الفرد بالحدث الذي أثار العواطف، والجهد المتوقع (anticipated effort) الذي يعكس شعور الفرد بأنه يحتاج إلى بذل شيء معين أثناء الموقف، والعميل (agency) الذي يعكس مدى شعور الفرد بأنّ الحدث تكون بفعل الفرد نفسه أو الآخرين. وقد تشترك العواطف في بعض التقييمات مع عواطف أخرى، لكنها تبقى ذات استقلالية معينة تميزها عن غيرها من العواطف، فعلى سبيل المثال نجد أن الفخر والسعادة متشابهان، لكن في حقيقة الأمر هما مختلفان حسب تقييم المسؤولية المدركة (appraisals of perceived responsibility) فنجد مستوى الثقة بالنفس مرتفع لدى الفرد وذلك بسبب شعوره بالإنجاز الشخصي.

وتهدف التقييمات العاطفية في تحديد تنبؤات محددة على اتخاذ القرارات والأحكام المختلفة، فهي تعمل على تنشيط الاستعداد المعرفي لدى الفرد، الذي يطلق عليه اسم الميل إلى التقييم (appraisal tendency) الذي يؤدي بالفرد إلى تقييم الحدث بما ينسجم مع عواطفه، فعلى سبيل المثال الحزن والغضب ينتج عنهما قرارات مختلفة حسب تصور الفرد وإدراكه بأنّ المواقف تكون بفعل الفرد نفسه أو الآخرين، فعندما يرى الفرد أنّ الشخص الآخر هو المسؤول عن النتيجة السلبية تكون الاستجابة العاطفية هي الغضب، بينما عندما يرى الفرد أنّ هذه النتيجة السلبية للموقف نشأت بفعل ظروف خارجه عن سيطرة الآخرين عندها تكون الاستجابة العاطفية هي الحزن (Lerner & Keltner, 2000).

ولتحديد كيف تؤثر العواطف في عملية صنع القرار، لابد من تناول إطارين متقاربين لذلك، الأول؛ يُعنى بالبحث عن طبيعة التقييمات العاطفية وكيف تؤثر في عملية صنع القرار، والثاني؛ البحث في طبيعة السياق الذي يُجرى فيه اتخاذ القرار، والعمليات النفسية الكامنة التي تؤثر من خلالها العواطف في صنع القرار (Chen & Chaiken, 1999).

### مشكلة الدراسة وأسئلتها

انبثقت مشكلة الدراسة الحالية من نتائج العديد من الدراسات كدراسة كل من (Lodge & Taber, 2005; David et al., 2005; Liewellyn, Langa & Huppert, 2008) التي بينت نتائجها أنّ العواطف تؤدي دورًا كبيرًا في حياة الفرد، فهي تؤثر في تفكيره، وفي عملية اتخاذ القرارات لديه، وتقييماته للأحداث والمواقف المختلفة. وهذا يتفق مع ما أشار إليه فيليبس (Phelps, 2006) حول الاختبارات الحديثة للأنظمة العصبية للسلوك التي أشارت إلى وجود تداخل بين النظم العاطفية والمعرفية بمستوى مرتفع، مما يشير إلى أن العواطف تؤدي دورًا قويًا في التأثير على التفكير واتخاذ القرار. وبشكل أكثر تحديدًا، تسعى هذه الدراسة إلى الإجابة عن الأسئلة التالية:

1. ما مستوى المعرفة الساخنة لدى طلبة جامعة آل البيت؟
2. ما مستوى القدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت؟
3. هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha=0.05$ ) في مستوى المعرفة الساخنة تُعزى لمُتغَيِّرِي الجنس والكلية لدى طلبة جامعة آل البيت؟
4. ما القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة بالقدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت؟

### أهداف الدراسة

تهدف الدراسة الحالية إلى التعرف على مستوى المعرفة الساخنة ومستوى القدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت، والكشف عن القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة بالقدرة على اتخاذ القرار.



## التعريفات المفاهيمية والإجرائية

- 1- المعرفة الساخنة (Hot cognition): هو المنطق الذي تحركه العاطفة، الذي تُقيم من خلاله الأحداث المتعلقة بجودة حياة الفرد. التي تؤدي بالفرد إلى حالة عاطفية معينة وتحافظ عليها (Abelson, 2000). وتُعرف إجرائيًا لأغراض هذه الدراسة بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس التقييم العاطفي المستخدم في الدراسة الحالية.
- 2- اتخاذ القرار (Decision making): هو عملية اختيار الفرد من بين مجموعة من البدائل وصولاً إلى نتيجة معينة تحقيقاً لأهدافه (Sanz et al., 2009). ويُعرف إجرائيًا لأغراض هذه الدراسة بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس اتخاذ القرار المستخدم في الدراسة الحالية، وتشير الدرجة المرتفعة إلى مستوى عالٍ من القدرة على اتخاذ القرار، والدرجة المنخفضة إلى مستوى منخفض من القدرة على اتخاذ القرار.

## متغيرات الدراسة

اشتملت الدراسة على المتغيرين التاليين:

- المتنبئ: المعرفة الساخنة.
- المتنبأ به: القدرة على اتخاذ القرار.

## أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة من الناحية النظرية من خلال أهمية ما ستضيفه هذه الدراسة إلى المكتبة العربية نوعاً جديداً من الدراسات المتعلقة بالمعرفة الساخنة، واتخاذ القرار، إذ تعدّ هذه الدراسة من الدراسات الفريدة التي ربطت بين هذه المتغيرين على الصعيدين المحلي والعربي.

ومن الناحية العملية يؤمل من هذه الدراسة الحالية أن توفر معلومات مفيدة للقائمين على العملية التدريسية بالمعرفة المتمثلة بمستوى تأثير عواطفهم في اتخاذهم للقرارات، الأمر الذي يساعدهم التغلب على العديد من المشاكل المتعلقة بسوء اتخاذ القرار، وبالتالي رصد هذه المتغيرات لتطوير العملية التعليمية، وتطوير برامج تحسن من عمليات اتخاذ القرار.

## مُحدّات الدّراسة

أفتُصرت الدّراسة على عينة من طُلبة البكالوريوس في جامعة آل البيت المُسجّلين خلال الفصل الدراسي الأول من العام الجامعي (2022/2021)، وتتحدّد إمكانية تعميم نتائج الدّراسة في ضوء صدق المقاييس المستخدمة في الدّراسة الحالية وثباتها، ويمدّى مصداقية أفراد عينة الدّراسة في الإجابة على أدوات الدّراسة.

## الدّراسات السابقة

فيما يتعلّق بالدراسات السابقة التي سيتم عرضها فهي مجموعة من الدراسات التي تم الوصول إليها، التي تتمحور حول متغيرات الدراسة والعلاقة فيما بينها، وذلك كما يلي:

أجرى جريجوري وكلمن (Gregorg & Cleman, 2001) دراسة هدفت إلى تحسين قدرات الطلبة في مجال اتخاذ القرار. تكونت عينة الدراسة من طلبة الصف التاسع والعاشر والحادي عشر والثاني عشر في عدد من المدارس في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد عمل الباحثان على تطبيق برنامج تعليمي لتحقيق غرض الدراسة. وقد أظهرت نتائج الدراسة تأثيرًا إيجابيًا لدرّوس مهارات اتخاذ القرار في أداء الطلبة، كما أظهرت نتائج الدراسة عدم وجود فروق دالة إحصائية في مهارات اتخاذ القرار تعزى للجنس.

وهدفّت دراسة ريدولسك (Redlawsk, 2002) للكشف عن أثر التفكير المنطقي في اتخاذ قرار حول الانتخابات السياسية، وذلك من خلال نموذج المعرفة الساخنة، وقد استخدم الباحثان استبياناً يحتوي على معلومات ديناميكية لاختبار العواطف الهامة، وتم اختيار عينة مكونة من (99) فردًا شاركوا في انتخابات رئاسية وهمية، أظهرت نتائج هذه الدراسة أنّ الأفراد يستغرقون وقتًا طويلاً في معالجة المعلومات غير المتوافقة مع عواطفهم، وأنّ التحيزات العاطفية قد تؤدي بسهولة إلى اتخاذ قرارات منخفضة الجودة.

وقام لوديج وتابير (Lodge & Taber, 2005) بدراسة وصفية تناولا فيها العواطف عند السياسيين والجماعات، من خلال اختبار تجريبي لفرضية المعرفة الساخنة، وقد افترضت هذه الدراسة أنّ المفاهيم السياسية والاجتماعية جميعها مشحونة بالعواطف، وأنها تأخذ صفة التلقائية. أظهرت نتائج الدراسة أنّ السياسيين والجماعات المختلفة يظهرون ردود

أفعال سياسية واجتماعية متوافقة مع العاطفة أكثر من الوعي، كما أظهرت النتائج أن المفاهيم العاطفية غير المرتبطة بمواقف السياسة والاجتماع تؤثر في القادة السياسيين والاجتماعيين، وعليه؛ خلصت هذه الدراسة أن معالجة المعلومات لهؤلاء الفئات متحيزة وتلقائية.

وتناولت دراسة ديفيد وجينيا ومكافي وايفا (David, Ghinea, MacavieI & Eva, 2005) العلاقة بين المعرفة الساخنة والمعتقدات، اختار الباحثون عينة مكونة من (120) طالباً جامعياً في جامعة بولياي في رومانيا، وطُبِّق عليهم مقياس تقديرات العواطف الذي يشكل مجموعة من المواقف يجيب عليها الفرد، ويتكون المقياس من الأبعاد التالية؛ تقديرات الدافعية، والمساءلة الذاتية، والمساءلة الأخرى، وحل المشكلات، والعاطفة التي تركز على المواجهة. أظهرت النتائج ارتباط المعتقدات غير العقلانية بشكل إيجابي مع العواطف السلبية، كما أظهرت النتائج أن المعتقدات غير العقلانية تعمل كعوامل تمييزية بين المشاعر الوظيفية وغير الوظيفية مثل؛ القلق، والحزن، والخوف.

وأجرى آسك وجرانهاق (Ask & Granhag, 2006) دراسة تناولت تأثير المعرفة الباردة والساخنة على استخدام حجج الإقناع، وقد اعتمدت هذه الدراسة في المعرفة الباردة على التفكير المنطقي، والدافع العقلاني، بينما اعتمدت في المعرفة الساخنة على الدافع العاطفي، اختار الباحثان عينة مكونة من (61) ضابط شرطة من ذوي الخبرة في السويد، وتم وضعهم في مواقف محاكاة تتضمن ردود أفعال عاطفية من قبل أفراد معينين، وإصدار أحكاماً في ظروف التحقيق. أظهرت النتائج تأثر أفراد العينة بحجج الإقناع العاطفية، حيث تمثل التأثير بإصدار أحكام عفو ومسامحة.

كما قام السلامة والطراونة (2012) بدراسة هدفت إلى تقصي مهارات اتخاذ القرار لدى طلبة مدارس الملك عبدالله الثاني للتميز، ولتحقيق هذا الغرض اختيرت عينة مكونة من (151) طالباً وطالبة من طلبة مدارس الملك عبدالله الثاني للتميز. طبق عليهم مقياس مكون من (56) فقرة تقيس ثماني مهارات لاتخاذ القرار.

أشارت نتائج الدراسة إلى أن مستوى مهارات اتخاذ القرار لدى أفراد عينة الدراسة فوق الوسط في معظمها وبمستوى عالٍ لمهارة اختيار البديل الأفضل. وأظهرت نتائج الدراسة وجود فروق دالة إحصائية تعزى لمتغير الجنس لصالح الطلبة الذكور، ولتغير الصف لصالح الصف العاشر وللتفاعل الثنائي (الصف × الجنس).

وقام ياتون وريفورد ومارقولس ولايبومرسكي وسيتز ( Yetton, Revord, Margolis, Lyubomirsky & Seitz, 2019) بدراسة هدفت إلى بيان أثر المعرفة على جودة الحياة، واختار الباحثون عينة مكونة من (245) طالباً جامعياً في كاليفورنيا، وطُبِّقَ عليهم مقياس تداخلات الأنشطة الإيجابية والسلبية (PNAI) الذي يقيس جودة الحياة من خلال أنشطة الحياة الإيجابية، أو المعادية للمجتمع (السلبية)، ومقياس المعرفة الذي يقيس الذاكرة، والانتباه، وبناء المعرفة. أظهرت النتائج عدم تأثير الأنشطة الإيجابية والمعادية للمجتمع على قياس معرفة الفرد.

يلاحظ من خلال الدراسات السابقة أن العواطف تؤدي دوراً بارزاً في التأثير على اتخاذ القرار، حيث تشير دراسة ريدوولسك (Redlawsk, 2002) أن التفكير المنطقي تأثر بالعواطف، وأن التحيزات العاطفية تؤدي إلى اتخاذ قرارات قد تكون غير مجدية، وذلك ما أظهرته دراسة لوديج وتابير (Lodge & Taber, 2005) عن السياسيين والاجتماعيين، إذ أظهرت أنّ معالجة المعلومات لديهم متحيزة وتلقائية. وتختلف الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة في أنّها الدراسة المحلية الأولى التي تناولت القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة بالقدرة على اتخاذ القرار وفقاً لمتغيري الجنس والكلية، بالإضافة إلى أنّ السياق التي أجريت فيه الدراسة الحالية يختلف عن السياقات والثقافات التي أجريت بها الدراسات السابقة.

## الطريقة والإجراءات

### منهج الدراسة

استخدمت الدراسة المنهج الوصفي الارتباطي في البحث، إذ حاولت الدراسة الكشف عن القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة بالقدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت.

### مجتمع الدراسة

تكون مجتمع الدراسة الحالية من طلبة البكالوريوس في جامعة آل البيت جميعاً في الفصل الدراسي الأول من العام الجامعي 2021/2020 والبالغ عددهم (16499) طالباً وطالبة حسب إحصائيات وحدة القبول والتسجيل في الجامعة.

## عينة الدراسة

أما عينة الدراسة فتكونت من (375) طالباً وطالبة تم اختيارهم بالطريقة المتيسرة. وهي تشكل ما نسبته (2.27%) من مجتمع الدراسة، والجدول (1) يوضح توزيع أفراد عينة الدراسة وفقاً لمتغيراتها.

جدول(1): توزيع أفراد عينة الدراسة وفقاً لمتغيري الجنس والكلية

المتغير	الفئات	التكرار	النسبة %
الجنس	ذكر	184	49.1
	أنثى	191	50.9
	المجموع	375	100.0
الكلية	علمية	100	26.7
	إنسانية	275	73.3
	المجموع	375	100.0

## أدوات الدراسة

## مقياس المعرفة الساخنة

استخدم الباحثان مقياس المعرفة الساخنة المطور من قبل كايزر وميجور وماكوي (Kaiser, Major & McCoy, 2004)، وذلك لوصف عمليات المعرفة الساخنة على العواطف، ويتكون المقياس من (9) مواقف، كل موقف يحتوي على مجموعة من الفقرات تمثل مدى تقييم المستجيب بالموافقة أو عدم الموافقة على هذا الموقف. ولأغراض الدراسة تم ترجمة المقياس من اللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية، وتم ترجمة النسخة المعربة إلى اللغة الانجليزية من قبل أحد أعضاء هيئة التدريس في قسم اللغة الإنجليزية للتأكد من دقة الترجمة.

## صدق مقياس المعرفة الساخنة

للتحقق من صدق المحتوى في الدراسة الحالية: تم عرض مقياس المعرفة الساخنة على تسعة محكمين من أعضاء الهيئة التدريسية في جامعة آل البيت من المختصين في علم النفس التربوي، والقياس والتقويم. إذ طلب منهم إبداء آرائهم في مقياس الدراسة، ومدى وضوح وسلامة الصياغة اللغوية لفقرات المقياس، وإبداء أية آراء يرونها مناسبة. واعتمد معيار (80%) لاتفاق المحكمين لتعديل فقرات المقياس، وفي ضوء ملاحظات المحكمين تم تعديل بعض الصياغات اللغوية للفقرات.

و للتحقق من صدق البناء في الدراسة الحالية: تم تطبيق المقياس على عينة استطلاعية مكونة من (45) طالباً وطالبة، ومن خارج عينة الدراسة المستهدفة، وتم حساب معاملات ارتباط بيرسون بين درجة الفقرة والدرجة الكلية، وتراوحت قيم معاملات الارتباط بين الفقرات مع الدرجة الكلية بين (0.64-0.86).

#### ثبات مقياس المعرفة الساخنة

قام كايزر وميجور وماكوي (Kaiser, Major & McCoy, 2004) بالتحقق من دلالات ثبات المقياس من خلال معادلة كرونباخ ألفا، فكانت قيم معامل كرونباخ ألفا للتقييمات الأولية والثانوية كما يلي وعلى التوالي (0.93، 0.88، 0.86، 0.78).

وللتحقق من ثبات مقياس المعرفة الساخنة في الدراسة الحالية بطريقة الاختبار وإعادة الاختبار (Test-Re-test)، تم توزيع المقياس على (45) طالباً وطالبة من خارج عينة الدراسة، وتم تطبيق المقياس على العينة نفسها مرة أخرى بعد مرور أسبوعين، وتم حساب معامل ارتباط بيرسون بين مرتي التطبيق. وقد بلغ معامل الثبات للدرجة الكلية للمقياس (0.86). وكذلك تم التحقق من ثبات المقياس باستخدام الاتساق الداخلي باستخدام معادلة كرونباخ ألفا، وقد بلغت قيمة كرونباخ ألفا للدرجة الكلية للمقياس (0.82).

#### مقياس اتخاذ القرار

تم استخدام مقياس اتخاذ القرارات المطورة من قبل أيوب والجعيان (2012). وتكون المقياس من (59) فقرة بصورته الأولية موزعة على ثلاثة أبعاد رئيسية هي: (المهمة، والفرد، والسياق). ويشتمل بُعد العوامل المرتبطة بخصائص المهمة على الأبعاد الفرعية التالية: عدم اليقين وخصص لهذا البعد (6) فقرات، وضغط الوقت وخصص لهذا البعد (5) فقرات، والمعلومات والأهداف وخصص لهذا البعد (8) فقرات، والنتائج المترتبة على اتخاذ القرار وخصص لهذا البعد (6) فقرات، ويشتمل بُعد العوامل المرتبطة بخصائص الفرد المتخذ القرار على الأبعاد التالية: الدافعية وخصص لهذا البعد (5) فقرات، والتنظيم الذاتي وخصص لهذا البعد (8) فقرات، ومعالجة المعلومات وخصص لهذا البعد (6) فقرات، والانفعالات

وخصص لهذا البُعد (5) فقرات، ويشتمل بُعد خصائص السياق البيئي على الأبعاد التالية: الضغط الاجتماعي وخصص لهذا البُعد (7) فقرات، والالتزام الجامعي وخصص لهذا البُعد (3) فقرات).

### صدق مقياس مقياس اتخاذ القرار

قام أيوب والجغيمان (2012) بتطبيق المقياس على عينة تكونت من (352) طالبًا وطالبةً من طلبة جامعة الملك فيصل في السعودية، والتحقيق من صدق البناء للمقياس باستخدام التحليل العاملي التوكيدي باستخدام برمجية أموس (Amos 5). وقد أسفرت نتائج التحليل عن وجود ثلاثة عوامل تشبعت عليهم (59) فقرة، وبلغت قيمة كاي تربيع (1742.30) عند درجة حرية (1607)، وبلغ الجذر التربيعي لمتوسط الخطأ التقريبي (RMSEA) (0.14)، وبلغ مؤشر حسن المطابقة (GFI) (0.85)، وبلغ مؤشر المطابقة المعياري (NFI) (0.84).

وللتحقق من صدق المحتوى في الدراسة الحالية: تم عرض مقياس اتخاذ القرار على تسعة محكمين من أعضاء الهيئة التدريسية في جامعة آل البيت من المختصين في علم النفس التربوي، والقياس والتقويم. إذ طلب منهم إبداء آرائهم في مقياس الدراسة، ومدى ملاءمة الفقرات لأبعادها، ومدى وضوح الصياغة اللغوية لفقرات المقياس وسلامتها، وإبداء أية آراء يرونها مناسبة. واعتمد معيار (80%) لاتفاق المحكمين لتعديل فقرات المقياس، وفي ضوء ملاحظات المحكمين تم إضافة ثلاث فقرات لبُعد الالتزام الجامعي، وتعديل بعض الصياغات اللغوية للفقرات. وبذلك أصبح المقياس يتكون من (62) فقرة بصورته النهائية.

ولحساب صدق البناء في الدراسة الحالية، تم تطبيق المقياس على عينة استطلاعية مكونة من (45) طالبًا وطالبةً، من خارج عينة الدراسة المستهدفة، وتم حساب معاملات ارتباط بيرسون بين درجة الفقرة والدرجة الكلية لمقياس اتخاذ القرار والأبعاد التي تتبع له، وتراوحت قيم معاملات الارتباط بين أبعاد المقياس والدرجة الكلية للمقياس بين (0.52-0.93)، وتراوحت قيم معاملات الارتباط للأبعاد بين (0.46-0.84)، وكذلك تم حساب معاملات الارتباط بين كل فقرة والبُعد الذي تنتمي إليه من جهة والدرجة الكلية للمقياس من جهة أخرى، وتراوحت قيم معاملات الارتباط بين الفقرات مع أبعادها بين (0.51-0.81)، وتراوحت قيم معاملات الارتباط بين الفقرات مع الدرجة الكلية بين (0.66-0.88) وجميعها دالة إحصائيًا.

### ثبات مقياس اتخاذ القرار

قام أيوب والجغيمان (2012) بالتحقق من ثبات الاتساق الداخلي للمقياس باستخدام معادلة كرونباخ ألفا، وبلغت معاملات الثبات للأبعاد (0.74) لُبُعد عدم اليقين، و(0.66) لُبُعد ضغط الوقت، و(0.67) لُبُعد المعلومات والأهداف، و(0.71) لُبُعد النتائج المترتبة على اتخاذ القرار، و(0.70) للدرجة الكلية على عامل المهمة، و(0.74) لُبُعد الدافعية، و(0.69) لُبُعد التنظيم الذاتي، و(0.73) لُبُعد معالجة المعلومات، و(0.71) لُبُعد الانفعالات، و(0.70) للدرجة الكلية على عامل الفرد، و(0.76) لُبُعد الضغط الاجتماعي، و(0.68) لُبُعد الالتزام الجامعي، و(0.75) للدرجة الكلية على عامل السياق، وهي قيم جميعها دالة إحصائياً عند مستوى ( $P \leq 0.01$ ).

وللتحقق من ثبات مقياس اتخاذ القرار في الدراسة الحالية بطريقة الاختبار وإعادة الاختبار (Test-Re-test)، إذ تم توزيع المقياس على (45) طالباً وطالبة من خارج عينة الدراسة، وتم تطبيق المقياس على العينة نفسها مرة أخرى بعد مرور أسبوعين، وتم حساب معامل ارتباط بيرسون بين مرتبي التطبيق. وقد بلغ معامل الثبات لُبُعد عدم اليقين (0.64)، و(0.88) لُبُعد ضغط الوقت، و(0.77) لُبُعد المعلومات والأهداف، و(0.82) لُبُعد النتائج المترتبة على اتخاذ القرار، و(0.74) لُبُعد الدافعية، و(0.91) لُبُعد التنظيم الذاتي، و(0.68) لُبُعد معالجة المعلومات، و(0.86) لُبُعد الانفعالات، و(0.58) لُبُعد الضغط الاجتماعي، و(0.71) لُبُعد الالتزام الجامعي، و(0.89) للدرجة الكلية للمقياس. وكذلك تم التحقق من ثبات المقياس باستخدام الاتساق الداخلي باستخدام معادلة كرونباخ ألفا، وقد بلغت قيمة كرونباخ ألفا لُبُعد عدم اليقين (0.71)، و(0.84) لُبُعد ضغط الوقت، و(0.66) لُبُعد المعلومات والأهداف، و(0.78) لُبُعد النتائج المترتبة على اتخاذ القرار، و(0.80) لُبُعد الدافعية، و(0.85) لُبُعد التنظيم الذاتي، و(0.67) لُبُعد معالجة المعلومات، و(0.87) لُبُعد الانفعالات، و(0.63) لُبُعد الضغط الاجتماعي، و(0.84) لُبُعد الالتزام الجامعي، و(0.92) للدرجة الكلية للمقياس.

### طريقة تصحيح المقياسين

يتدرج نمط الاستجابة على مقياسي الدراسة بتدرج خماسي؛ حيث تتراوح الدرجات على كل فقرة من (1-5)، حيث تم اعتماد المعيار التالي للحكم على مستوى المعرفة الساخنة، ومستوى القدرة على اتخاذ القرار؛ حسب المعادلة التالية: (أعلى درجة (5) - أدنى درجة (1) ÷ عدد المستويات (مرتفع، متوسط، منخفض)) = 1.33، وبذلك تصبح المستويات من (1-2.33) مستوى منخفض. والدرجات من (2.34-3.66) مستوى متوسط. والدرجات من (3.67-5) مستوى مرتفع.



## إجراءات الدراسة

تم تنفيذ الدراسة وفقا للخطوات الآتية:

1. إعداد أدوات الدراسة بصورتها الأولية.
2. التأكد من صدق أدوات الدراسة وثباتها بتحكيمها وتطبيقها على عينة استطلاعية.
3. تحديد مجتمع الدراسة حسب إحصاءات وحدة القبول والتسجيل في جامعة آل البيت، واختيار عينة تمثل مجتمع الدراسة.
4. توزيع أدوات الدراسة على العينة المستهدفة إلكترونياً.
5. جمع الاستبانات الصالحة للتحليل، وإدخال بياناتها إلى الحاسوب، لإجراء المعالجات الإحصائية المناسبة.
6. استخلاص النتائج، ومن ثم مناقشة ما تم التوصل إليه من نتائج في ضوء أسئلة الدراسة.
7. تقديم التوصيات المناسبة استناداً إلى نتائج الدراسة.

## نتائج الدراسة

السؤال الأول: ما مستوى المعرفة الساخنة لدى طلبة جامعة آل البيت؟

للإجابة عن هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى المعرفة الساخنة لدى طلبة جامعة آل البيت، والجدول (2) يوضح ذلك.

جدول (2):

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى المعرفة الساخنة لدى طلبة جامعة آل البيت

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى
المعرفة الساخنة ككل	3.78	.467	مرتفع

يبين الجدول (2) أنّ المتوسط الحسابي بلغ (3.59) لمستوى المعرفة الساخنة لدى طلبة جامعة آل البيت ككل

(3.78)، وبمستوى مرتفع.

**السؤال الثاني: ما مستوى القدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت؟**

للإجابة عن هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى القدرة على اتخاذ القرار

لدى طلبة جامعة آل البيت، والجدول (3) يوضح ذلك.

**جدول (3):**

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى القدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت مرتبة تنازلياً حسب المتوسطات الحسابية

الرتبة	الرقم	الأبعاد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى
1	5	الدافعية	4.38	.503	مرتفع
2	6	التنظيم الذاتي	4.30	.508	مرتفع
3	1	عدم اليقين	4.28	.404	مرتفع
4	3	المعلومات والأهداف	4.20	.483	مرتفع
5	7	معالجة المعلومات	4.20	.571	مرتفع
6	4	النتائج المترتبة على القرار	4.19	.494	مرتفع
7	10	الالتزام الجامعي	4.19	.464	مرتفع
8	2	ضغط الوقت	4.14	.492	مرتفع
9	9	الضغط الاجتماعي	4.11	.546	مرتفع
10	8	الانفعالات	4.11	.524	مرتفع
		القدرة على اتخاذ القرار	4.21	.374	مرتفع

يبين الجدول (3) إن المتوسطات الحسابية قد تراوحت ما بين (4.11-4.38)، حيث جاء بُعد الدافعية في المرتبة

الأولى بأعلى متوسط حسابي بلغ (4.38)، بينما جاء كل من بُعدي الضغط الاجتماعي، والانفعالات في المرتبة الأخيرة

وبمتوسط حسابي بلغ (4.11)، وبلغ المتوسط الحسابي لمستوى القدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت ككل

(4.21).

**السؤال الثالث: هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha=0.05$ ) في مستوى المعرفة**

**الساخنة تعزى لمتغيرات الجنس والكلية لدى طلبة جامعة آل البيت؟**

للإجابة عن هذا السؤال تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى المعرفة الساخنة حسب

متغيري الجنس والكلية، والجدول (4) يوضح ذلك.

## جدول (4):

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى المعرفة الساخنة حسب مُتغَيِّرِي الجنس والكلية

العدد	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الكلية	الجنس
53	.627	3.63	علمية	ذكر
131	.451	3.87	إنسانية	
184	.518	3.80	المجموع	
47	.349	3.88	علمية	أنثى
144	.425	3.73	إنسانية	
191	.413	3.76	المجموع	
100	.529	3.75	علمية	المجموع
275	.443	3.79	إنسانية	
375	.467	3.78	المجموع	

يبين الجدول (4) تبايناً ظاهرياً في المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى المعرفة الساخنة بسبب اختلاف فئات مُتغَيِّرِي الجنس والكلية، ولبيان دلالة الفروق الإحصائية بين المتوسطات الحسابية تم استخدام تحليل التباين الثنائي جدول (5).

## جدول رقم (5):

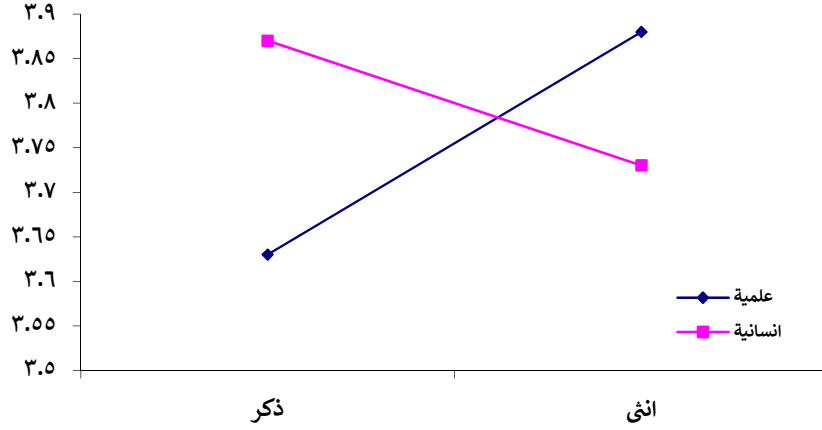
تحليل التباين الثنائي لأثر الجنس والكلية والتفاعل بينهما في مستوى المعرفة الساخنة

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	الدلالة الإحصائية
الجنس	.233	1	.233	1.102	.294
الكلية	.135	1	.135	.641	.424
الجنس × الكلية	3.006	1	3.006	14.235	.000
الخطأ	78.335	371	.211		
الكلية	81.642	374			

يتبين من الجدول (5) التالي:

- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية ( $\alpha=0.05$ ) تُعزى لأثر مُتغَيِّر الجنس، حيث بلغت قيمة ف 1.102 وبدلالة إحصائية بلغت 0.294.
- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية ( $\alpha=0.05$ ) تُعزى لأثر مُتغَيِّر الكلية، حيث بلغت قيمة ف 0.641 وبدلالة إحصائية بلغت 0.424.

- وجود فروق ذات دلالة إحصائية ( $\alpha=0.05$ ) تُعزى لأثر التفاعل بين مُتغيري الجنس والكلية، حيث بلغت قيمة ف 14.235 وبدلالة إحصائية بلغت 0.000 ولبيان الفروق بين المتوسطات الحسابية تم تمثيلها بيانياً كما في الأشكال (1).



يتبين من الشكل رقم (1): رسم بياني يوضح التفاعل بين الجنس والكلية في مستوى المعرفة الساخنة

الشكل رقم (1) التفاعل بين مُتغيري الجنس والكلية في مستوى المعرفة الساخنة وكانت الفروق لصالح الكليات الإنسانية عند الذكور ولصالح الكليات العلمية عند الإناث.

السؤال الرابع: ما القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة بالقدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت؟

وبهدف الكشف عن القدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة على اتخاذ القرار بأبعاده لدى طلبة جامعة آل البيت؛ تم

استخدام تحليلاً لانحدار البسيط، وذلك كما في الجدول (6)

الجدول (6):

نتائج اختبار الانحدار البسيط للقدرة التنبؤية للمعرفة الساخنة على اتخاذ القرار بأبعاده لدى طلبة جامعة آل البيت

جدول المعاملات Coefficient				تحليل التباين ANOVA			ملخص النموذج Model summary		المتغير التابع	
Sig.t الدلالة الإحصائية	T المحسوبة	الخطأ المعياري	B	البيان	Sig.F الدلالة الإحصائية	درجات الحرية DF	F المحسوبة	R2 معامل التحديد		R معامل الارتباط
.000	6.926	.042	.292	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	47.971	.114	.338	عدم اليقين

.000	6.084	.052	.317	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	37.021	.090	.300	ضغط الوقت
.000	10.424	.047	.491	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	108.66 7	.226	.475	المعلومات والأهداف
.000	5.119	.053	.271	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	26.200	.066	.256	النتائج المرتتبة على القرار
.000	5.360	.054	.288	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	28.726	.069	.072	الدافعية
.000	7.841	.052	.409	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	61.487	.142	.376	التنظيم الذاتي
.000	6.751	.060	.403	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	45.581	.109	.330	معالجة المعلومات
.000	4.551	.056	.257	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	20.715	.053	.229	الانفعالات
.000	6.159	.058	.355	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	37.935	.092	.304	الضغط الاجتماعي
.000	9.414	.046	.435	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	88.627	.192	.438	الالتزام الجامعي
.000	9.776	.037	.361	المعرفة الساخنة ككل	.000	1, 373	95.562	.204	.452	القدرة على اتخاذ القرار

وتشير النتائج إلى وجود أثر ذي دلالة إحصائية للمعرفة الساخنة على الأبعاد والدرجة الكلية جميعها لاتخاذ القرار

لدى طلبة جامعة آل البيت، حيث بلغ معامل الارتباط ( $R=0.452$ ) مما يشير إلى وجود علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين

المتغير المستقل (المعرفة الساخنة)، والمتغير التابع اتخاذ القرار ككل وقد ظهر أن قيمة معامل التحديد ( $R^2=0.204$ )

مما يشير إلى أن المعرفة الساخنة فسرت ما نسبته (20.4%) من التباين الحاصل في اتخاذ القرار ككل في حين أن المتبقي

يعود إلى متغيرات أخرى لم تدخل في النموذج، كما بلغت قيمة ( $F=95.562$ ) عند مستوى ثقة تساوي ( $\text{sig}=0.026$ ) وهذا يؤكد معنوية الانحدار عند مستوى دلالة ( $\alpha < 0.05$ ).

ويظهر من جدول المعاملات أن قيم (B) عند المعرفة الساخنة قد بلغت (0.361) وأن قيمة (t) كانت (9.776) وبدلالة إحصائية بلغت (0.000) مما يشير إلى أن أثر هذا البعد معنوي، وهذا يعني أن الزيادة في المعرفة الساخنة بمقدار وحدة واحدة سيؤدي إلى الزيادة في اتخاذ القرار ككل بمقدار (0.361).

### مناقشة النتائج

فيما يتعلق بمناقشة السؤال الأول، أظهرت النتائج أن مستوى المعرفة الساخنة لدى طلبة جامعة آل البيت كان مرتفعاً. وتعد تلك النتيجة منطقية وتعطي مؤشرات جيدة حيث إن للطلبة في ضوء ما واجههم من ظروف في تغيير نظام التعليم بتطبيق التعليم المدمج في الفصل الدراسي الذي أجريت فيه الدراسة الحالية، ويفسر الباحثان تلك النتيجة في ضوء ما فرضته جائحة كورونا من ظروف ومستجدات فرضت على أصحاب القرار الانتقال من نظام التعليم التقليدي إلى نظام التعليم المدمج، الذي يجمع بين نظامي التعليم التقليدي والإلكتروني في الفصل ذاته، الذي بدوره يفرض على الطلبة التكيف مع المهام الأكاديمية بمرونة، ويؤكد جانغ ولونغ (Jiang & Leung, 2012)، على أن المرونة المعرفية واحدة من العوامل المؤثرة في المعرفة الساخنة حيث تعمل على زيادة رغبة الطلبة في التحول من طريقة تفكير إلى أخرى، وتتيح لهم الخيارات البديلة، علاوة على ذلك ترتبط المرونة المعرفية باحتمال أن يتغلب المتعلم على تصورات الخاطئة، وتغيير سلوكياته السلبية إلى الأفضل. كما يمكن تفسير النتيجة في ضوء عامل التفكير المنفتح الذي له تأثير قوي وانعكاس إيجابي على التعامل بعناية مع البدائل والخيارات المتاحة (Stanovich & West, 1997). كما ويعزو الباحثان هذه النتيجة إلى أن الطلبة قد يمتلكون أفكاراً إيجابية نحو ظروفهم الأكاديمية ولاسيما أنهم في مرحلة تعليمية مهمة يكون للتعلم وتبادل الخبرات الهدف الأساسي في حياتهم العلمية والعملية والذين يسعون إلى تحقيقه بجهد وطاقة عالية.

وفيما يتعلق بنتائج السؤال الثاني، فقد أظهرت النتائج أن مستوى القدرة على اتخاذ القرار لدى طلبة جامعة آل البيت ككل بمستوى مرتفع، وهذا يشير إلى أن طلبة الجامعة يمتلكون مستوى مرتفعاً من القدرة على اتخاذ القرار، ويمكن تفسير تلك النتيجة في ضوء ما أشار إليه وانج (Wang, 2007)، حول وجود عمليات معرفية أساسية تدعم تنفيذ عملية

اتخاذ القرار كالخيارات البديلة، ومعايير الاختيار بالرغم من وجود الفروق الفردية، وأن تلك العمليات تجعل عملية اتخاذ القرار سهلة ومقنعة، وهذا ما يعكس الأساس المعرفي لتنفيذ أنظمة دعم القرار. ويفسر الباحثان من حيث الأبعاد أن بُعد الدافعية في المرتبة الأولى من خلال الأخذ في الاعتبار خبرات اتخاذ القرار التي مر بها طلبة الجامعة في المراحل السابقة، التي تتضمن اكتسابهم لخبرات ومهارات في العديد من الجوانب الشخصية والاجتماعية والأكاديمية التي تؤثر في قدرتهم على اتخاذ القرار، وهذا يتفق مع ما أشار إليه الغرابية (2016) أن اتخاذ القرار عملية عقلية معرفية، والدراسة الجامعية تعمل على تنمية تلك القدرات، وبالتالي تؤثر في قدرتهم في اتخاذ القرار بشكل إيجابي. ويفسر حصول بُعديا لضغط الاجتماعي، والانفعالات في المرتبة الأخيرة هو طبيعة الحياة الجامعية وما تنطوي عليه من برامج ومقررات دراسية، وأنشطة وخبرات متنوعة تعمل على إثراء الجانب المعرفي والشخصي لدى طلبة الجامعة وبالتالي تزيد قدرتهم على اتخاذ القرار.

وفيما يتعلق بنتائج الجزء الأول من السؤال الثالث فقد أظهرت النتائج عدم وجود فروق دالة إحصائية في مستوى المعرفة الساخنة تُعزى لأثر الجنس والكلية ويعود ذلك من وجهة نظر الباحثين إلى طبيعة الحياة الجامعية وتطابق متطلباتها في مختلف الكليات الجامعية، والانشغال بالتفكير في المستقبل بالإضافة إلى أن مهارات الطلبة وقدراتهم العقلية تتطور كلما مر على وجودهم في الجامعة سنوات أكثر، إذ بدأت الفروق بين الجنسين تتلاشى، فالطلبة الجامعيون يعيشون الظروف التعليمية نفسها، ويواجهون مواقف مجهدة متعددة بالرغم من اختلاف تخصصاتهم تعمل على اكتساب الخبرات والمهارات المختلفة، التي تنمي قدراتهم العقلية وبالتالي تجعلهم أكثر عقلانية ومرونة أثناء التعامل مع المواقف التعليمية. وتؤكد شمسان (2005) إلى أن طلبة الجامعة الذين يتسمون بالتوافق مع الحياة الجامعية يمتلكون شخصيات تتسم بالإيجابية والنضج والثبات الانفعالي وبالتالي لديهم القدرة على مواجهة التغييرات بإيجابية ويتوافر لديهم الدافعية لإنجاز أعمالهم.

أما الجزء الثاني من النتائج فقد أظهر وجود فروق دالة إحصائية في مستوى المعرفة الساخنة تُعزى لأثر التفاعل بين الجنس والكلية وكانت الفروق لصالح الكليات الإنسانية عند الذكور. وقد تُعزى تلك النتيجة إلى الطبيعة الفسيولوجية للذكور فهم أكثر تعرضاً للمواقف المختلفة التي تفرض عليهم التعامل بمرونة معها وذلك قد يكون أيضاً بسبب خبراتهم المتراكمة التي تتطلب منهم الحكمة، والصمود تجاه المواقف المختلفة، وتدعم الكليات الإنسانية المهارات والقيم الإنسانية

والتربوية التي تُتمى قدراتهم ومهاراتهم بدرجة كبيرة. ويمكن تفسير وجود فروق لصالح الكليات العلمية عند الإناث إلى جدية الإناث ومثابرتهم على التفوق والنجاح أمام الجميع، وحرصهم الشديد على عدم الفشل، مما يرفع لديهم مستوى القدرات العقلية وتساعد الكليات العلمية طلبتها للممارسة مهارات العلم بالعمل وهذا يعطيهم خبرة تُحفزهم على التفكير وبالتالي امتلاكهم لقدرات ومهارات عديدة كالتحليل العلمي والمنطقي (Abdullah, Elias, Uli, & Mahyuddin, 2010).

وأظهر السؤال الأخير أن المعرفة الساخنة فسرت ما نسبته (20.4%) من التباين الحاصل في اتخاذ القرار وهذا يعني أن الزيادة في المعرفة الساخنة بمقدار وحدة واحدة سيؤدي إلى الزيادة في اتخاذ القرار بمقدار (0.361). وتُعزى تلك النتيجة إلى أن التقييمات العاطفية تعمل على تنشيط الاستعداد المعرفي لدى الطلبة، الذي يطلق عليه اسم الميل إلى التقييم (Appraisal Tendency) الذي يؤدي بالفرد إلى تقييم الحدث بطريقة تتوافق مع عواطفه (Lerner & Keltner, 2000). ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء مصطلح التقييمات العاطفية (Emotional Appraisals) الذي أشار إليه ليمب وماركل (Lambie & Marcel, 2002)، الذي يسير إلى أن العواطف والمشاعر تؤثر في اتخاذ القرار، وفهم كيفية حدوث تلك العملية، فالعواطف هي أحكام معقدة ومتعددة الأبعاد، تعكس قدرًا كبيرًا من المعلومات حول علاقة الطالب بمحيطه الاجتماعي والمادي، وحتى بأفكاره الداخلية.

## التوصيات

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة الحالية يوصي الباحثان بما يلي:

- 1- تكثيف الدورات الإرشادية التي تساعد الطلبة على اتباع الخطوات العملية لاتخاذ القرار بعيدًا عن تأثير التقييم العاطفي فيها في كليات الجامعة العلمية والإنسانية.
- 2- مساعدة المؤسسات التعليمية للاستفادة من مقياس الدراسة الحالية (المعرفة الساخنة) في تحديد الطلبة الذين يتمتعون بمستوى عالٍ من المعرفة الساخنة وتشخيص أثر ذلك على حياتهم الأكاديمية والجامعية.
- 3- إجراء دراسات تتعلق بدراسة المعرفة الساخنة وعلاقتها بالانتران الانفعالي وجودة الحياة الانفعالية لدى مراحل دراسية مختلفة.



## المصادر والمراجع

### المراجع باللغة العربية:

- أيوب، علاء والجغيمان، عبدالله. (2012). أثر اكتساب الحكمة في تنمية التفكير الجدلي ومهارات اتخاذ القرار لدى طلاب جامعة الملك فيصل بالمملكة العربية السعودية. المجلة المصرية لعلوم المراهقة، (5)، 34-69.
- الريماوي، محمد والتل، شادية والعنوم، عدنان وعلاونة، شفيق والبطش، محمد والزغول، رافع والزغول، عماد وشريم، رعدة وجبر، فارس وغرايبة، عايش والزعبي، رفعة ومصطفى، رضوان والسلطي، ناديا والجراح، عبد الناصر. (2004). علم النفس العام. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- الزغول، رافع والزغول، عماد. (2003). علم النفس المعرفي. عمان: دار الشروق للنشر والتوزيع.
- السلامة، عماد والطراونة، عبدالله. (2012). مهارة اتخاذ القرار لدى طلبة مدارس الملك عبدالله الثاني للتميز. مجلة مؤتم للبحوث والدراسات- سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، 27(5)، 268-289.
- شمسان، عبد الله. (2005). علاقة الضغوط والدافعية للإنجاز ومركز التحكم بالتوافق الدراسي للطلاب في الريف والحضر. رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية، جامعة عدن، اليمن.
- الغرايبة، سالم. (2016). القدرة التنبؤية للذكاء الثلاثي بمهارة اتخاذ القرار لدى طلبة كلية التربية في جامعة القصيم. المجلة الدولية التربوية المتخصصة، 5(4)، 1-19.

### المراجع الأجنبية:

- Abdullah, M. C., Elias, H., Uli, J., & Mahyuddin, R. (2010). Relationship between coping and university adjustment and academic achievement amongst first year undergraduates in a Malaysian public university. International Journal of Arts and Sciences, 3(11), 379-392.
- Abelson, R. (1963). Computer Simulation of "Hot Cognition". In S. S. Tomkins & S. Messick (Eds.), Computer simulation of personality: Frontier of psychological theory (pp. 277-302). New York: Wiley.
- Al-Gharaibeh, S. (2016). Triarchic intelligence as a predictor of decision - making among education faculty students at qassim university. International Specialized Educational magazine. 5(4), 1-19.(in Arabic).
- Al-Rimawi, M., Al-Tal, S., Atoum, A., and Alawneh, Sh., Al-Batsh, M., Al-Zaghoul, R., Al-Zaghoul, I., Shreim, R., Jabr, F., and Gharaibeh, A., Al-Zoubi, R., Mustafa, R., Al-Salti, N., & Al-Jarrah, A. (2004). General psychology. Amman: Dar Al Masirah for Publishing and Distribution.(in Arabic)

- Al-Salameh, E & Al-Tarawneh, A. (2012). Decision-making skills among king abdullah second school for excellence students. *Mutah Journal for Research and Studies-Humanities and Social Sciences Series*, 27(5), 289-268.(in Arabic).
- Ask, K., & Granhag, P. (2007). Hot cognition in investigative judgments: The differential influence of anger and sadness. *Law and human behavior*, 31(6), 537-551.
- Ayoub, A & Aljughaiman, A. (2012).The effect of acquiring wisdom on the development of dialectical thinking and decision-making skills for the students of king faisal university in saudi arabia.*The Egyptian Journal of Adolescence Sciences*.5, 34-69.(in Arabic).
- Chen, S., & Chaiken, S. (1999).The heuristic-systematic model in its broader context.*Dual-process theories in social psychology* (pp. 73–96).
- David , A. Ghinea , C. MacavieI, B. & Eva, K. (2005). Hot cognitions in a clinical and non-clinical context: irrational beliefs and emotion. *Journal of Cognitive and Behavioral Psychotherapies*,5(1), 1-42.
- David, D. (2000). *Unconscious information processing*.Cluj-Napoca, Dacia Press.
- Ellis, A. (1985). Expanding the ABCs or rational-emotive therapy.In M.J Mahoney and A. Freeman (Eds.), *Cognition and psychotherapy*. New York: Plenum Press.
- Ellis, A.(1973). *Humanistic psychotherapy: the rational emotive approach*. New York: Julian Press.
- Gregorg, R & Cleman, R. (2001).Improving students decision making skills. Available at: ERIC DATA Base.
- Haugtvedt, C., & Petty, R. (1992). Personality and persuasion: Need for cognition moderates the persistence and resistance of attitude changes. *Journal of Personality and Social psychology*, 63(2), 308-319.
- Huijbregts,. J., Warren, J., Sonnevile, J.& Swaab-Barneveld, (2007). Hot and Cool Forms of Inhibitory Control and Externalizing Behavior in Children of Mothers who Smoked during Pregnancy: An Exploratory Study. *Journal of Abnormal Child Psychology*.36(3), 323–333.
- Jiang, Q., & Leung, L. (2012). Effects of individual differences, awareness-knowledge, and acceptance of Internet addiction as a health risk on willingness to change Internet habits. *Social Science Computer Review*, 30(2), 170-183.
- Kaiser, C., Major, B., & McCoy, S. (2004). Expectations about the future and the emotional consequences of perceiving prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(2), 173-184.
- Lambie, J., & Marcel, A. (2002). Consciousness and the varieties of emotion experience: A theoretical framework. *Psychological review*, 109(2), 219-259.

- Lerner, J., & Keltner, D. (2000). Beyond valence: Toward a model of emotion-specific influences on judgement and choice. *Cognition & Emotion*, 14(4), 473–493.
- Llewellyn, D., Lang, I., Langa, K., & Huppert, F. (2008). Cognitive function and psychological well-being: findings from a population-based cohort. *Age and ageing*, 37(6), 685-689.
- Lodge, M.& Taber, C. (2005). The Automaticity of Affect for Political Leaders, Groups, and Issues: An Experimental Test of the Hot Cognition Hypothesis. *Political Psychology*, 26(3), 455- 482.
- Mahalingam, A. (2004).How to Develop Your Decision – making skills.  
[html.defult/spirit/com.hooah4health.www://http](http://html.defult/spirit/com.hooah4health.www://http)
- Osborne, M., & Rubinstein, A. (1994).A course in game theory.MIT Press.
- Phelps, E. (2006). Emotion and cognition: insights from studies of the human amygdala. *Annual Review of Psychology*, 57, 27-53.
- Redlawsk, D. (2002). Hot Cognition or Cool Consideration? Testing the Effects of Motivated Reasoning on Political Decision Making. *The Journal of Politics*, 64(4), 1021-1044.
- Sanz de Acedo Lizarraga, M., Sanz de Acedo Baquedano, M., Soria Oliver, M., & Closas, A. (2009). Development and validation of a decision-making questionnaire. *British Journal of Guidance & Counselling*, 37(3), 357-373.
- Shamsan, A. (2005). The relationship of pressures and motivation for achievement and the control center to the academic compatibility of students in rural and urban areas.Unpublished doctor dissertation, College of Education, University of Aden, Yemen.(in Arabic)
- Smith, C., and Ellsworth, P. (1985).Patterns of cognitive appraisal in emotion.*Journal of Personality and Social Psychology*, 48(4), 813–838.
- Stanovich, K., & West, R. (1997).Reasoning independently of prior belief and individual differences in actively open-minded thinking.*Journal of Educational Psychology*, 89(2), 342-357.
- Wang, Y. (2007). The theoretical framework of cognitive informatics.*The International Journal of Cognitive Informatics and Natural Intelligence (IJCINI)*, 1(1), 1-27.
- Wikipedia, (2005).Encyclopedia free the ,Making Decision. [html.org.wikipedia](http://html.org.wikipedia).
- Yetton, B. Revord, J. Margolis, S. Lyubomirsky, S. & Seitz, A. (2019). Cognitive and Physiological Measures in Well-Being Science: Limitations and Lessons. *Frontiers in Psychology*, 10, 1-18.
- Zachary, W., Wherry, R., Glenn, F.,& Hopson, J. (1982). Decision situations, decision processes and decision functions: Towards a theory-based framework for decision-aid

design. In Proceedings of the 1982 Conference on Human Factors in Computing Systems.

- Zaghoul, R & Zaghoul, I. (2003).Cognitive Psychology. Amman: Dar Al-Shorouk for Publishing and Distribution.(in Arabic)

\* أدوات الدراسة:

مقياس المعرفة الساخنة

التعليمات: يمثل الاستبيان الآتي موقفًا أو اعتقادًا يتبناه الناس أحيانًا. اقرأ الاستبيان بعناية وحدد مدى موافقتك أو عدم موافقتك عليه. يجب أن تصف إجابتك الطريقة التي تفكر بها معظم الوقت.

التعليمات: الآن سيطلب منك تصنيف مدى موافقتك أو عدم موافقتك على سلسلة من العبارات بناءً على الموقف

التالي

الموقف (1):

أنت تفشل في أن تكون متمكنًا بشكل جيد من عمل رئيس واحد على الأقل

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أملك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

الموقف (2):

لا يوجد شخص اعتمد عليه

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أملك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

## الموقف (3):

لا أحصل على موافقة الآخرين

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أمتلك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

## الموقف (4):

ليس لديك القدرة على القيام بأي عمل جيد

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أمتلك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

## الموقف (5):

أفضل في الظهور بشكل لائق طوال الوقت

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أمتلك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

**الموقف (6):**

**يكرهك الآخرون**

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أمتلك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

**الموقف (7):**

**ليس لديك أفكار جيدة**

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أمتلك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

**الموقف (8):**

**أنت تفشل في شيء ما (ولو بشكل جزئي)**

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلبيًا على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أمتلك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعوقات التي يفرضها هذا الموقف					

**الموقف (9):**

أنت لا تتصرف مثل الآخرين

الرقم	الفقرات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	سيؤثر هذا سلباً على مستقبلي					
2	سيكون لذلك الأمر عواقب ضارة أو سيئة بالنسبة لي.					
3	سيؤثر ذلك على كثير من مجالات حياتي					
4	سيؤثر ذلك بشدة في حياتي.					
5	لدى الاستعداد على التعامل مع ذلك الموقف					
6	أمتلك الكفايات التي أحتاج إليها للتعامل مع المشكلات التي يطرحها ذلك الموقف.					
7	سأبذل قصارى جهدي للتعامل مع هذا الموقف.					
8	لدى القدرة على مواجهة المعيقات التي يفرضها هذا الموقف					

**\* مقياس اتخاذ القرار**

الرقم	الفقرات	مهم بدرجة كبيرة جداً	مهم بدرجة كبيرة	إلى حد ما	غير مهم	غير مهم على الإطلاق
عندما اتخذ قراراً مهماً بالنسبة لي فإنه من الضروري.....						
<b>عدم اليقين</b>						
	التغلب على جوانب التردد					
	التغيير السريع لما أفضله إذا سارت الأمور بشكل خاطئ					
	إدراك أن الظروف يمكن أن تتغير					
	أن أصبح واعياً إذا أدى القرار إلى أشياء جديدة					
	تقدير (تقييم) المخاطر الشخصية المرتبطة بالقرار					
	معرفة ما يستلزمه القرار					
<b>ضغط الوقت</b>						
	تقدير الوقت المتاح اللازم لاتخاذ القرار.					
	تنظيم الاعمال اعتماداً على الوقت.					
	التصرف بسرعة ودقة.					
	التأكد من احترام الوقت المحدد.					
	الموازنة بين النتائج والوقت المطلوب.					
<b>المعلومات والأهداف</b>						
	دراسة درجة صعوبة اتخاذ القرار					
	تنظيم تسلسل الأحداث إذا ما كان القرار معقداً					
	جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن القرار					
	تحديد المعلومات الرئيسية (المفتاحية) حول القرار					
	التحقق من إمكانية وجود معلومات ناقصة					
	تحديد الأهداف المرجوة					
	تحليل إذا ما كانت الأهداف متداخلة مع بعضها أم لا					
	اختيار الأحداث (الإجراءات) الملائمة لاتخاذ القرار					



النتائج المترتبة على القرار					
					توقع النتائج المترتبة على اتخاذ القرار
					التغلب على النتائج السلبية
					تحديد ما إذا كانت النتائج لها تأثيرات طويلة المدى
					قبول المسؤولية عن القرار
					تحديد إذا ما كانت النتائج سوف تؤثر في الآخرين
					تحديد إذا ما كانت النتائج سوف تؤثر في المجتمع
الدافعية					
					أن يكون لدي دافع لصنع القرار
					أن أكون واعياً بأهمية القرار
					أن أحافظ على اهتمامي أثناء عملية اتخاذ القرار
					أن أكون واعياً للإنجاز الشخصي المرتبط باتخاذ القرار
					اختيار البديل الأكثر جاذبية
التنظيم الذاتي					
					أعرف إلى أين أريد أن أصل
					الثقة في خبراتي الشخصية
					الثقة في قدراتي الشخصية في التغلب على الصعوبات
					تخطيط الإجراءات التي يتعين القيام بها
					استخدام الاستراتيجيات التي تبدو أكثر فاعلية
					مراقبة مراحل عملية اتخاذ القرار جميعها
					تقدير الإنجازات التي اكتسبها من اتخاذ القرار
					تحديد الأخطاء التي ارتكبت في الاختيار
معالجة المعلومات					
					تحليل المعلومات عن المسألة أو الموضوع الذي يجب اتخاذ القرار فيه
					التأمل في احتياجاتي لاتخاذ القرار
					تحديد العوامل التي تؤثر في اتخاذ القرار
					استدعاء استراتيجيات اتخاذ القرار التي أملكها
					حل المشكلات التي تظهر
					ربط أكبر عدد ممكن من الجوانب المرتبطة باتخاذ القرار
الانفعالات					
					توليد الانفعالات التي تساعدني على تحديد القرار
					التصرف بشكل انفعالي هادئ
					التغلب على لحظات الخوف
					التحكم في اندفاعي أثناء اتخاذ القرار
					توقع الشعور بالذنب
الضغط الاجتماعي					
					تجنب أي صراعات مع الآخرين
					صنع القرار دون ضغط خارجي

					التكيف مع الوتيرة التي تتطلبها البيئة
					الاستماع إلى آراء الآخرين حول القرار
					تحديد إذا ما كانت نتائج القرار مقبولة اجتماعياً أم لا
					تحديد ما إذا كان القرار يحترم القواعد الاجتماعية أم لا
					دراسة ما إذا كانت الأفكار الاجتماعية/ السياسية تؤثر في القرار أم لا
<b>الالتزام الجامعي</b>					
					اكتشاف العلاقة بين القواعد الجامعية والاهتمامات الشخصية
					الامتثال للقواعد والقوانين الجامعية والالتزام بالمعايير للسلوك الأكاديمي المميز
					الالتزام بالمتطلبات الجامعية ومراعاة خصوصية المكان
					الأخذ في الاعتبار أهداف الجامعة وأنظمتها الداخلية
					الأخذ في الاعتبار الأمانة العامة والمهنية والأخلاقية
					من الضروري مراعاة الأعراف الجامعية والاجتماعية والآداب العامة