

الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في
التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد
المنزلي جامعة الأزهر

أ.م.د/وسام علي أحمد جلبط

أستاذ مساعد بقسم الاقتصاد المنزلي التربوي
كلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الأزهر



مجلة البحوث في مجالات التربية النوعية

معرف البحث الرقمي DOI: 10.21608/jedu.2022.177036.1788

المجلد التاسع العدد ٤٥ - مارس ٢٠٢٣

الترقيم الدولي

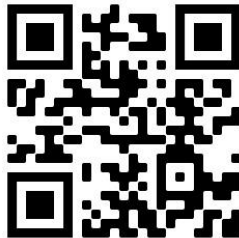
P-ISSN: 1687-3424

E- ISSN: 2735-3346

موقع المجلة عبر بنك المعرفة المصري <https://jedu.journals.ekb.eg/>

موقع المجلة <http://jrfse.minia.edu.eg/Hom>

العنوان: كلية التربية النوعية - جامعة المنيا - جمهورية مصر العربية



الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى

طالبات كلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر

د. وسام علي أحمد جلبط

مستخلص البحث:

هدف البحث تحديد مستوى الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر، وتكونت عينة الخصائص السيكومترية من (٢٠٠) طالبة؛ وعينة البحث الأساسية من (١٦٠) طالبة، وتم استخدام مقياس التفكير الاستراتيجي ومقياس الذكاء الإقناعي (إعداد الباحثة)، وتوصلت النتائج إلى عدم وجود فروق دالة إحصائياً بين درجة المتوسط الفرضي ومتوسط درجات مجموعة البحث على مقياس التفكير الاستراتيجي مما يدل على وجود مهارات التفكير الاستراتيجي بشكل متوسط لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر، ووجود فروق دالة إحصائياً بين درجة المتوسط الفرضي ومتوسط درجات مجموعة البحث على مقياس الذكاء الإقناعي مما يدل على وجوده بشكل أعلى من المتوسط لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر، كما وجدت علاقة موجبة ودالة إحصائياً بين مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي، كذلك وجدت فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات مجموعة البحث في مهارات التفكير الاستراتيجي تعزي لاختلاف التخصص الدراسي، وعدم وجود فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات مجموعة البحث في الذكاء الإقناعي تعزي لاختلاف التخصص الدراسي، بالإضافة إلى وجود إسهام نسبي ذو دلالة معنوية لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الأزهر.

الكلمات المفتاحية: التفكير الاستراتيجي - الذكاء الإقناعي

The Relative Contribution of Strategic Thinking Skills in Predicting Persuasion intelligence among students of Home Economic Al-Azhar University

Abstract:

research aims determine the level of the relative contribution of strategic thinking skills in predicting the level of persuasion intelligence among the students of the Faculty of Home Economics, Al-Azhar University.

The psychometric properties sample consists of (200) students, whereas the basic research sample consists of (160) students. Both; the scale of strategic thinking and the scale of persuasive intelligence (prepared by the researcher) are used.

The research results conclude that there are no statistically significant differences between the hypothetical mean score and the average scores of the research participants on the strategic thinking scale, which indicates that the students of the Faculty of Home Economics at Al-Azhar University possess average strategic thinking skills. Furthermore, there are statistically significant differences between the hypothetical mean score and the average scores of the research participants on the persuasion intelligence scale, which indicates its presence in a way higher than the average among the students of the Faculty of Home Economics, Al-Azhar University. Moreover, the results find that there is a positive and statistically significant relationship between strategic thinking skills and persuasion intelligence, in addition to some statistically significant differences between the average scores of the research participants in strategic thinking skills due to the difference in an academic specialization. In conclusion, the results find that there are no statistically significant differences between the average scores of the research participants in persuasion intelligence due to the difference in academic specialization, and that there is a relatively significant contribution of strategic thinking skills in predicting persuasion intelligence among the students of the Faculty of Home Economics - Al-Azhar University.

Keywords: Strategic thinking - Persuasion Intelligence

مقدمة البحث:

تعد مرحلة الجامعة من المراحل الهامة في تكوين وصقل شخصية الفرد، فلم يعد دورها مقتصرًا على إكساب المعارف، بل تعدى ذلك إلى إكسابه المهارات المختلفة لمواجهة التحديات المفروضة على عالم يشكل فيه الإبداع والابتكار مطلبًا ضروريًا في الحياة. ومن الأمور التي تواجهنا كثيرًا في حياتنا اليومية وتتطلب إتقان الفرد لمهارات عدة تغيير آراء الآخرين واتجاهاتهم ومعتقداتهم وترسيخ أفكارهم وتعزيزها، والتي تتطلب مجهوداً في التعرف على الطريقة السليمة في كيفية إقناع الآخرين فيما يتعلق بوجهة نظرنا أو فهمنا لأفكار الآخرين وتقبل وجهات نظرهم .

تُعرف العملية التي تهدف إلى تغيير موقف الفرد أو سلوكه تجاه حدث معين أو شخص أو أشخاص آخرين، باستخدام كلمات مكتوبة أو منطوقة لنقل المعلومات والمشاعر بالإقناع (Perloff, 2003,8) . والشخص لا يكون مقنعاً إلا بما لديه من خصائص ومواهب وصفات يكتسبها في حياته، فمن لا يستطيعون عرض أفكارهم بصورة جيدة أو الترويج لأنفسهم بفاعلية ليس لديهم تأثير كبير على غيرهم (Mortesen,2008,2) . والعملية التي يتم فيها التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة ما من خلال توظيفه لمهاراته وخصائصه وإدراكه لخصائص الطرف الآخر لتغيير مواقفه أو معتقداته أو سلوكه تعرف بالذكاء الإقناعي (هاري ميلز، ٢٠٠١، ٥٢).

هذا ويعتبر الذكاء الإقناعي ضروري لكي نتعلم كيف نستمع للآخرين وكيف نشاركهم في أفكارهم وآرائهم وكيف نصل معهم إلى اتفاق مشترك ، فأهميته تتجلى في اختيارنا للحظات مناسبة وحاسمة للوصول إلى اتفاق دون ضغط على الآخرين لتحقيق ذلك (Lakhani,2016,32) ، حيث يساعد الذكاء الإقناعي على سهولة قراءة الناس وكسب ثقة الآخرين وتنفيذ ما تريده منهم على الفور وإقناع الآخرين، وإنجاز الكثير من الصفقات وكسب ما تستحقه من مال ، وكسب قلوب الآخرين وقبول وجهة نظرك ، وسماع كلمة نعم السحرية باستمرار ، كما أنه يزيد من

النجاح في العمل ، وتحسين نوعية العلاقات ، وكسب المفاوضات (Mortesen,2008,2).

فالإقناع الإقناعي يمكن من خلاله الفرد الوصول إلى تغيير الحالة النفسية للأفراد بما يحقق الاستجابة المعلنة نحو موضوع الإقناع أو الهدف منه، والتعرف على العمليات والأساليب لتشكيل الذكاء المساعد على النجاح في الحياة، وتحسين مهارات التفكير التي تمكن الفرد من التصرف بطريقة أكثر ذكاءً فيما يواجهه من مواقف ومشكلات حياتية مختلفة.

وهذا ما أوضحتها العديد من الدراسات مثل دراسة (Perloff 2003, 2003)، (Mortensen,2008)، (ياسر العباسي، ٢٠٠٩)، (Kaptein, et al.,2010)، (على كاظم وآخرون، ٢٠١٢)، (Lakhani,2016)، (حنين أحمد ، لطيفة محمود، ٢٠١٨) .

ولعل أبرز ما يسهل عملية الإقناع والتأثير في الآخرين هو امتلاك الفرد قدرة عالية من الإدراك ومهارات التفكير المختلفة التي تساعده على الموازنة بين الأشياء والوصول إلى القرار الحكيم وحل المشكلات والاكتشاف والابتكار، وخوض مجالات التنافس بشكل فعال في هذا العصر (Perloff,2003,219)، فالمفكر الجيد لديه القدرة على التكيف مع الأحداث والمتغيرات من حوله بطرائق أكثر إبداعاً (حنان المدهون، ٢٠١٢، ٩) .

وشهدت السنوات الأخيرة من القرن العشرين تداولاً مكثفاً لمصطلح التفكير الاستراتيجي والذي استخدم بشكل واسع في نهاية القرن العشرين. وهو نوعاً من التفكير المتطور الذي يتناول المستقبل بتغييراته واحتمالاته المختلفة في جو من المخاطرة المحسوبة التي تتطلب توافر عوامل تسهم في حسن التوقع لمواجهة التهديدات والمخاطر أو استغلال الفرص المتاحة مستقبلاً (صالح المربع، ٢٠١٤، ٨٨).

فأثناء التفكير الاستراتيجي يتصل الفرد بالماضي للاستفادة من العبر والدروس؛ ومن الحاضر لسد الفجوة بين ما نحن عليه الآن وما نريد أن نصل إليه

في النهاية؛ بالإضافة إلى التركيز على المستقبل واستشرافه؛ فهو تفكير تطويري أكثر منه إصلاحي متعدد الرؤى والزوايا، يوظف فيه الفرد الاستدلال والتحليل لفهم حقيقة الأشياء بواقعية وهذا ما يجعل عملية التفكير متواصلة ومستمرة.

ويعد التفكير الاستراتيجي أحد أنواع التفكير الذي يشتمل على التفكير الإبداعي والتفكير الناقد والتفكير التحليلي في وقت واحد على الرغم من صعوبة إنجاز الثلاثة أنواع من التفكير في وقت واحد حيث يتطلب حسا نقديا من الفرد (Pisapia&Pang,2009,11)، كما أنه ليس نوعا من الأفكار المتعلقة بالإدارة الاستراتيجية وإنما طريقة خاصة بالتفكير لها خصائص مميزة (Bonn,2005,7).

فالتفكير الاستراتيجي سلسلة من العمليات المعقدة التي تجرى في الدماغ بسرعة هائلة، مهمتها تبسيط الأمور التي تشغل الذهن وتحليلها إلى عناصر أولية قابلة للربط والمقارنة والعرض والتمثيل والتصوير، ومن ثم الخروج بتصوير أو نظرية تشكل قاعدة ثابتة للتطبيق العملي (نهال المعشي، ٢٠١٣، ٣٢).

ويتسم التفكير الاستراتيجي بكونه طريقاً ابتكاريا للتفكير في صوغ الرؤية المستقبلية في ضوء الفرص والتحديات المتوقعة (محمد هلال، ٢٠٠٨، ٣١)، وهذا يتطلب أسلوبا خاصا للتفكير يحسن توظيف الإبداع ضمن توجهاته الاستراتيجية (جاسم سلطان، ٢٠١٠، ١١٢). وهو يعتمد على الرؤية الشمولية للعالم المحيط وربط الأجزاء ببعضها، وينطلق من الكليات في تحليله للظواهر وفهمه للأشياء، كما أنه يؤمن بقدرات الإنسان وطاقاته العقلية على اختراق عالم المجهول والتنبؤ باحتمالات المستقبل، ويقر بواقعية الصراع بين القوى المتصارعة والتطلع إلى الفرص لاستغلالها، فالغلبة لأصحاب البصيرة الذين يتميزون بعنصر المبادرة والسبق في اكتشاف المعرفة الجديدة واستخدامها وتطبيق الأفكار الخلاقة، مع تحمل المخاطرة والمنافسة، والتفكير في أساليب التغلب والتفوق على المنافسين (صالح المربع، ٢٠١٤، ٢).

فالتفكير الاستراتيجي يتضمن عدة مهارات متداخله مع بعضها البعض يصعب التعامل مع كل مهارة بمفردها وإنما ينظر إليها على أنها كل متكامل، فهو تفكير تفاعلي إنساني يؤمن بقدرات الانسان وطاقته العقلية.

وتبرز أهمية التفكير الاستراتيجي في كونه منهجاً فكرياً ريادياً يتيح القدرة لتصور احتمالات المستقبل، واستحضار الوسائل المطلوبة لمواجهة التحديات من خلال المواءمة بين إمكانات الفرد وأهدافه ورؤيته المستنيرة لمعالم المستقبل المطلوب؛ ما يمكنه من حشد طاقاته وتحديد مساراته وتوجهاته والتركيز على مقاصده في سبيل تحقيق طموحاته وغاياته (عبد الله الخرعان، ٢٠١٨، ٤٤٨). كما أنه يعمل على خفض الخوف من المستقبل، وتحدي الصعاب والمشكلات المعقدة، وتنمية الخيال والمنطق والتعامل مع أحداث الحياة المختلفة، ويزيد من الإنتاجية لدى الفرد والرضا عن الحياة، ويمكن الأفراد من الاستمتاع بالحياة وجعل عدم اليقين مبدأ حياة وتحقيق الأهداف المختلفة (Ridgley,2012,8). بالإضافة إلى ذلك فإنه يساعد الأفراد على توقع الأحداث والقضايا المستقبلية، وإيجاد سيناريوهات بديلة، وفهم الخيارات والبدائل المختلفة واختيار الأهداف وتحديد الاتجاه لتحقيقها، كما أنه يساعد على فهم وتحديد والتنبؤ والتكيف مع الفرص والتحديات المختلفة التي تواجههم (Herrmann,2014,4).

وأشار (Gilmore,2007,9) إلى أن التفكير الاستراتيجي يساعد الفرد على الاستبصار وتصور وتخيل وتفسير ومسح البيئة للحصول على المعلومات، وتحديد الفرص المتاحة، ورؤية الظروف المستجدة الناشئة والتي يمكن أن توفر ميزة تنافسية على المستوى البعيد. كما أنه يعمل على الخروج من الفوضى واستخدام القوى المحيطة بالمتعلمين وتسخيرها لهم، والتعرف على الترابطات والتدخلات وصناعة القرار باستخدام قوى الحدس والتحليل في المواقف المختلفة (Pisapia,et al.,2005,12). كما أشار (Goldman & Casey,2010,8) أن من يمتلكون مستوى متميز من مهارات التفكير الاستراتيجي هم أكثر كفاءة من غيرهم في أدائهم لعملهم ممن لديهم مستوى منخفض من مهارات التفكير الاستراتيجي.

ويتصف المفكر الاستراتيجي بعدم الاستعجال في إصدار الأحكام، والتفكير بأعمق الأسباب، والسعي لسماع وجهات النظر المختلفة وعدم التعصب بالرأي، والبحث عن العلاقات بين الأمور غير المرتبطة وعدم الأخذ بظواهر الأمور، وعدم إلغاء الحدس والمشاعر، وعدم الالتزام بالمنطق فقط، والتركيز على الأفكار أكثر

من التركيز على السلوكيات، والبحث عن أكثر من تفسير للموقف، والحوار الطويل والتنظير العميق بعيداً عن الحلول السريعة (طارق سويدان، ٢٠١٧، ٥٤).

فمهارات التفكير الاستراتيجي قد تؤثر على أسلوب الفرد في تناول ومواجهة المواقف الحياتية ومعالجة الموضوعات المختلفة، واكتشاف طرق جديدة لحل المشكلات وتنظيم المعلومات ورؤية العلاقات بينها، وتقديم تفسيرات وحلول بديلة للمشكلات والمواقف الصعبة، والتزود بالبصيرة الكافية لاستشراف المشكلات المستقبلية وتقييم المواقف المختلفة، وإدارة الحوار والوصول إلى اتفاق مشترك، وهذه القدرات تحدد مقدار ما يتمتع به الفرد من الذكاء الإقناعي. وقد أوضحت العديد من الدراسات أهمية التفكير الاستراتيجي في حياة الفرد مثل دراسة (Rosche,2003)، (Goldman,2006)، (Goldman & Casey,2010)، (Kargin,2012)، (Kwok,2012)، (Pisapia&Pang,2012)، (Mellon & Kroth,2013)، (حلمي الفيل، ٢٠١٦)، (صدوق فتيحة، ٢٠١٩).

من خلال الطرح السابق تستخلص الباحثة أن مهارات التفكير الاستراتيجي تحدد قدرة الفرد على مواجهة المواقف الحياتية ومعالجة الموضوعات المختلفة، وتقديم تفسيرات وحلول بديلة للمشكلات والمواقف الصعبة، ووضع رؤية مستقبلية للمواقف والأحداث في ضوء الإمكانيات المتاحة والأهداف المنشودة، وحشد طاقات الفرد والتركيز على أهدافه لتحقيق طموحاته، وعدم الأخذ بظواهر الأمور والتفكير بأعمق الأسباب وتحليلها وتفسيرها، بالإضافة إلى الكفاءة في العمل. في حين تعد قدرة الفرد على توظيف مهارات التفكير الاستراتيجي في اختيار اللحظات المناسبة والحاسمة للوصول إلى اتفاق مشترك؛ وإدارة الحوار والاستماع لوجهات نظر الآخرين ومشاركتهم آرائهم وأفكارهم، وسهولة قراءة الآخرين وكسب ثقتهم، والنجاح في العمل هو جوهر الذكاء الإقناعي.

ولهذا كان من الضروري أن يولي الباحثون اهتماماً كبيراً بالعوامل التي قد تسهم في تحقيق الذكاء الإقناعي لجميع أفراد المجتمع وخاصة طلاب الجامعة مثل مهارات التفكير الاستراتيجي مع إبراز دورها في تعزيز الذكاء الإقناعي للفرد في المواقف المختلفة، لذا يعد البحث الحالي إحدى المحاولات الأولى للتصدي لهذا

الموضوع بغرض تحديد إمكانية إسهام مهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طلاب الجامعة، لما تمثله هذه المتغيرات الإيجابية من جانب مهم لدى عينة البحث.

مشكلة البحث:

تعد عملية تغيير آراء الآخرين واتجاهاتهم ومعتقداتهم أمراً صعباً؛ قد يتطلب مجهوداً في التعرف على الطريقة السليمة في كيفية إقناع الآخرين بوجهة نظرنا تجاه موقف محدد، وهذه من الأمور التي نواجهها كثيراً في حياتنا اليومية سواء في العمل أو في المنزل أو في العلاقات الاجتماعية المختلفة. ولعل أهم ما يواجهه طلاب الجامعة هو صعوبة امتلاكهم للمهارات الإقناعية التي تعزز من قدرتهم على إقناع الآخرين، لذلك تعد مشكلة ضعف القدرة على الإقناع وعدم امتلاك الممارسات التي يوفرها الذكاء الإقناعي والافتقار إليها من أبرز الأمور التي تضيق الطريق أمامنا لتحقيق أهدافنا والوصول إلى النجاح في المواقف الحياتية المختلفة، فحن أصبحنا بحاجة لأن نتحلى بالقدرة على جعل الآخرين يقتنعون بأنفسهم.

وبالرغم من أهمية الذكاء الإقناعي لدى الفرد إلا أن هناك ندرة في تناوله بالدراسة في البيئة العربية والأجنبية وذلك في حدود علم الباحثة، فضلاً عن تناول هذا المفهوم بنوع من العمومية، كما أوصت بعض الدراسات بضرورة تعميق دراسة هذا المتغير لأهميته وبخاصة لطلاب المرحلة الجامعية مثل دراسة (Mortensen, 2008)، (ياسر العباسي، ٢٠٠٩)، (على كاظم وآخرون، ٢٠١٢)، (حنين أحمد ولطيفة محمود، ٢٠١٨)، ولهذا ظهرت الحاجة في البحث الحالي لدراسة هذا المتغير لمعرفة العوامل التي قد تسهم في تحقيقه .

ولعل أبرز ما يكون مؤشراً لتحقيق عملية الإقناع هو امتلاك الفرد القدر الكافي من مهارات التفكير الاستراتيجي والتي تعد عاملاً حاسماً في امتلاك الفرد القدرة على الخيال والمنطق والتعامل مع أحداث الحياة

المختلفة ، وزيادة الإنتاجية لدى الفرد والرضا عن الحياة والاستمتاع بها ، كما تساعد على الخروج من الفوضى واستخدام القوى المحيطة وتسخيرها لخدمة الفرد بدلاً من السماح لها بأن تقضي عليهم وتزداد أهميته في اللحظات التي تحتاج إلى عمل ، بالإضافة إلى أنها تمكن المتعلمين من التعرف على الترابطات والأنماط المختلفة وصناعة قرارات متتابعة باستخدام الحدد والتحليل (Pisapia & Pang,2009:12) . فالمتعلم الذي يمتلك مستوى مرتفعاً من مهارات التفكير الاستراتيجي من المفترض أن يستطيع فهم الآخرين، واختيار اللحظات المناسبة لإقناعهم بفكرة معينة، واستخدام الأساليب المختلفة للوصول إلى اتفاق مشترك، والكفاءة في التعامل مع مواقف الحياة الواقعية.

وبالرغم من كثرة الدراسات السابقة التي تناولت التفكير الاستراتيجي إلا أن السواد الأعظم منها يختص بإدارة المؤسسات المختلفة وقيادتها، لكن هناك قلة بل ندرة في الدراسات العربية والأجنبية التي تناولت دراسة هذا المتغير كقدرة لدى الطلاب وذلك في حدود اطلاع الباحثين مثل دراسة (Rosche,2003)، (Sykes, 2011)، (Kwok,2012)، (حلمي الفيصل، ٢٠١٦)، (Dupmann & Foster, 2018)، كما أوصت هذه الدراسات بضرورة التوسع في دراسة هذا المتغير نظراً لندرته على طلاب الجامعة بالإضافة إلى دراسة (Bonn,2005)، (Pisapia & Pang,2009)، (إينا خليف، ٢٠٠٨)، (Kargin, et al., 2012)، (المؤتمر القومي الأول بجامعة الزقازيق، ٢٠١٤)، (كرار فرج ، ٢٠١٧) .

ونظراً لأن المجتمع أصبح في حاجة ماسة إلى أناس يتمكنون من فهم الآخرين والتأثير فيهم وإقناعهم بطرق ذكية ، ولأن الجامعة صرح اجتماعي وعلمي كبير؛ يعد الطالب فيها حجر الزاوية كان لزاماً علينا التعرف على مستوى مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر، والعلاقة بينهما، والفرق

في كل من مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي وفقا للتغير في التخصص الدراسي، ومستوى الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي

- جامعة الأزهر؛ وبهذا تمثلت مشكلة البحث في الأسئلة التالية :

- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات العينة والمتوسط الفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات العينة والمتوسط الفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- هل توجد علاقة بين مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- هل يوجد تأثير للتخصص الدراسي على واقع مهارات التفكير الاستراتيجي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- هل يوجد تأثير للتخصص الدراسي على واقع الذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- ما درجة الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

أهداف البحث: هدف البحث الحالي إلى دراسة

- مستوى مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- العلاقة بين مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- تأثير التخصص الدراسي على واقع مهارات التفكير الاستراتيجي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

- تأثير التخصص الدراسي على واقع الذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.
- درجة الإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

أهمية البحث:

- تتحدد أهمية البحث نظريا من خلال تناوله لمفهومي التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي فهما من المتغيرات الإيجابية ذات الأهمية العقلية والاجتماعية والنفسية للفرد، فضلا على تسليط الضوء على هذين المتغيرين للاهتمام بهما ودراستهما من قبل الباحثين وبصورة خاصة بالنسبة لطلاب الجامعة باعتبارهم عجلة قاطرة التقدم في المجتمعات، بالإضافة إلى ذلك تعتبر الدراسة الحالية من المحاولات الأولى (في حدود علم الباحثة) التي تناولت إسهام مهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي.
- كما تتضح أهمية البحث والحاجة إليه تطبيقياً من خلال تصميم أدوات لقياس التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي ومعرفة البناء العملي لهما، حتى يمكن الاستفادة بهم في مجال التربية وعلم النفس، كما يمكن أن تسهم نتائج الدراسة في إعداد برامج إرشادية لتنمية التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى طلاب الجامعة.

مصطلحات البحث:

- التفكير الاستراتيجي (Strategic Thinking): يعرف في هذا البحث بأنه عملية معرفية تتضمن مجموعة من المهارات الذهنية المتكاملة التي تساعد الفرد على النظرة المنظومية للأحداث والعلاقات المتداخلة بينها، والتأمل العقلاني لانتهاج طرق جديدة وخلقة، واستغلال الفرص بذكاء لرسم ملامح المستقبل في ضوء الواقع الحالي وتحديد متطلباته والسعي لتطوير متغيراته. ويقاس إجرائياً بالدرجة الكلية التي تحصل عليها الطالبة في مقياس التفكير الاستراتيجي.

وتبنى البحث الحالي المهارات التالية للتفكير الاستراتيجي (التركيز على الفكرة أو الهدف، النظرة المنظومية، التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف، التفكير في الزمن، استغلال الفرص بذكاء، اشتقاق الفرضيات)

- الذكاء الإقناعي (Persuasion Intelligence): يعرف في هذا البحث بأنه العملية التي يتم بموجبها تغيير أو تعديل أو تبني رأي واتجاه معين بالتوظيف الأمثل لقدرات ومقومات الفرد، واستخدام الاستمالات المختلفة والاعتماد على الأدلة والبراهين. ويقاس إجرائياً بالدرجة الكلية التي تحصل عليها الطالبة في مقياس الذكاء الإقناعي.

حدود البحث: التزم البحث الحالي بالحدود التالية

- الحد الموضوعي: التفكير الاستراتيجي، الذكاء الإقناعي، التخصص الدراسي.
 - الحد البشري: طالبات الفرقة الرابعة بكلية الاقتصاد المنزلي-جامعة الأزهر.
 - الحد الزمني: العام الجامعي ٢٠٢٠ / ٢٠٢١ م.
 - الحد المكاني: كلية الاقتصاد المنزلي-جامعة الأزهر.
- الإطار المرجعي للبحث: تم تناول الإطار المرجعي للبحث في محورين هما التفكير الاستراتيجي - الذكاء الإقناعي.

أولاً: التفكير الاستراتيجي Strategic thinking

يعد التفكير الاستراتيجي حاجة ملحة لمتطلبات العصر الحالي وليس ترفاً يمكن الاستغناء عنه، للمؤسسات والأفراد الذين يتطلعون لمستقبل أفضل؛ ولهم أهدافاً وطموحاً طويل المدى يسعون لتحقيقه (Zaid & Terghini, 2012, 2). حيث أنه يرتبط بعملية اتخاذ القرار، الذي يعبر عن طريقة العقل في التفكير لإدارة الشيء وتدبير شؤون الحياة (موفق محمد، ٢٠٠٠، ١٧).

❖ مفهوم التفكير الاستراتيجي:

ظهر مفهوم التفكير الإستراتيجي ومنطلقاته الفلسفية كرد فعل أحدثته الأوساط البحثية في مجال الإدارة الاستراتيجية، وطرحت الأدبيات المعاصرة مفهوم

التفكير الاستراتيجي بتعريفات عدة تباين بعضها في أسلوبها، والبعض الآخر في الزاوية التي نُظر من خلالها إلى المفهوم. حيث عرفه (محمد يونس، ٢٠٠٢، ٥٢) بأنه تلك العمليات العقلية والمعرفية التي يستخدمها القائد لحظة النظر إلى المشكلات التي تستوجب اتخاذ قرارات.

كما عرفه (Bonn 2005,4) بأنه طريقة لحل المشكلات تجمع بين النهج العقلاني والمنطقي والعمليات الإبداعية التباعدية مع الأحداث الجارية.

وعرفه (Sykes 2011,24) بأنه العملية المعرفية التي تمكن المتعلم من الوصول لمعلومات سابقة وتصحيح المعلومات الخاطئة واستكشاف وتركيب المعلومات، وطرح أسئلة توضيحية ذات علاقة بالموضوع.

في حين عرفه (Ridgley 2012,6) بأنه تفكير منظم تحليلي موجه نحو الهدف يركز على المستقبل بطريقة دقيقة ويعتمد على عدم اليقين لجعل هذا المستقبل يأتي ويمر بسلام.

بينما عرفه (Haycock et al., 2012,9) بأنه عملية تفكير مبتكرة وإبداعية، تُشجّع على التبادل الواسع للأفكار والحلول لمواجهة التحديات الديناميكية والاقتصادية خاصة التي لا يمكن التنبؤ بها.

وأشار عبد الكريم العزاوي (٢٠١٣، ٣٧) إلى التفكير الاستراتيجي بأنه عملية علمية وإبداعية تعتمد على التحليل والتركيب والإبداع والتنبؤ ويقوم بها جانباً الدماغ الأيسر والأيمن.

في حين عرفه صالح المربع (٢٠١٤، ٢) بأنه عبارة عن مخزون فكري يظهر من خلال التفكير العميق، واستخراج الشيء المجهول، وإنتاج شيء جديد من خلال إعادة تركيب العناصر الموجودة مسبقاً.

كما عرفه حلمي الفيل (٢٠١٩، ١٦٠) بأنه تفكير يهدف إلى تطوير وتغيير وتحسين الوضع الراهن بتقديم حلول إبداعية للمشكلات تتسم بالجدة والأصالة عن طريق فحص البدائل وتحليلها ونقدها والتأمل في الخيارات المتاحة من مناحي ومناظير عقلية متعددة.

وتعرفه الباحثة بأنه عملية معرفية تتضمن مجموعة من المهارات الذهنية المتكاملة التي تساعد الفرد على النظرة المنظومية للأحداث والعلاقات المتداخلة بينها، والتأمل العقلاني لانتهاج طرق جديدة وخالقة، واستغلال الفرص بذكاء لرسم ملامح المستقبل في ضوء الواقع الحالي وتحديد متطلباته والسعي لتطوير متغيراته.

ومما سبق يتضح خصائص التفكير الاستراتيجي فيما يلي:

- أنه تفكير موجه نحو المستقبل مستفيدا من وقائع الماضي ومعطيات الحاضر.
- أنه تفكير تباعدي يعتمد على الإبداع والابتكار في البحث عن أفكار جديدة.
- أنه يعتمد على التفكير التركيبي (Synthesis) أكثر من التفكير التحليلي (Analytic)
- أنه ينطلق نحو التعامل مع الكليات بمنظور اتساق، وبتفاوتية عالية.
- أنه يعتمد على القدرات الإنسانية لا سيما الطاقات والمهارات والقدرات العقلية، فهو تفكير تنافسي.
- أنه تفكير علمي يوظف لغة الأرقام والأساليب الكمية.

❖ مداخل دراسة التفكير الاستراتيجي:

تعددت مداخل دراسة التفكير الاستراتيجي والتي تعكس في مجملها تطور فهم التفكير الاستراتيجي، ومن أبرز هذه المداخل:

- ١- مدخل القيادة: وهو المدخل الذي يرى أن التفكير الاستراتيجي مهمة تقتصر على القيادات العليا.
- ٢- مدخل القرار الاستراتيجي: وهو المدخل الذي يرى التفكير الاستراتيجي كعملية ضمن نموذج سلسلة عمليات خطية متكاملة لصنع القرار الاستراتيجي، ويكون قاصرا على القيادة العليا في المنظمات.
- ٣- المدخل الفوضوي: ينظر إلى أن التفكير الاستراتيجي يشكل عملية غير مبرمجة ضمن عمليات صنع القرار الاستراتيجي أو ضمن عمليات صياغة الاستراتيجية، لكنه يشكل عملية رئيسية لإزالة التعقيد وفك التشابك.

٤- مدخل العمليات المتنوعة: ينظر إلى التفكير الاستراتيجي كأحدى العمليات الاستراتيجية المرتبطة بالنواحي السياسية والتنظيمية والهيكلية الأخرى، ويتنوع بتنوع المستويات القيادية الدنيا والعليا.

٥- المدخل العلمي (التحليلي): ينظر إلى التفكير الاستراتيجي على أنه عملية استراتيجية رئيسية تقوم على التحليل وله مراحل متتابعة بشكل يجعله مرتبطاً بالجانب الأيسر من الدماغ، ويهدف إلى التنبؤ بالمستقبل من خلال تطبيق أدوات وتقنيات تحليلية لتحديد القوى الرئيسية المؤثرة في النتائج المستقبلية.

٦- المدخل الإبداعي (الحدسي): ويعد من أحدث مداخل التفكير الاستراتيجي، حيث يرى أن التفكير الاستراتيجي ابتكار للمستقبل بواسطة التفكير حدسيا وإبداعيا في المجالات المختلفة. (عبد الكريم العزاوي، ٢٠١٣،

(٤١)

وترى الباحثة ضرورة النظر إلى التفكير الاستراتيجي بطريقة تكاملية بين المدخلين العلمي والإبداعي، كونه يعمل على توظيف عمليات التحليل والتركيب والحدس والإبداع.

❖ أهمية التفكير الاستراتيجي:

تبرز أهمية التفكير الاستراتيجي كونه منهجاً فكرياً ريادياً يتيح القدرة لتصور احتمالات المستقبل واستحضار الوسائل المطلوبة لمواجهة التحديات. وبالرجوع إلى قراءات الباحثين في التفكير الاستراتيجي مثل (عامر الكبيسي، ٢٠٠٦، ٦)، (Haycock, et al., 2012, 11)، (عزه الحسيني، ٢٠١٤، ١٧)، (عاطف البلوي، ٢٠١٦، ٢١)، (نائل عدوان وإياد الجهني، ٢٠١٩، ١٣) يمكن تحديد أهمية التفكير الاستراتيجي فيما يلي :

- تكوين نظره كلية وشاملة للمستقبل، وذلك من خلال تحديد ما هو متاح، وما يمكن الحصول عليه من إمكانات وفرص.
- وضوح الرؤية، وتطوير القدرة على تشكيل المستقبل.
- ترتيب الأولويات وتحديدها، وشيوعها بين العاملين.

- تقليل نسبة الخطأ في التعامل مع المواقف واتخاذ القرارات.
- تحسين الأداء من خلال التحديث والتطوير والتكيف مع التغيرات المحيطة ومن ثم سهولة الاستجابة للتغيرات الجديدة.
- حسن التعامل مع الأحداث والوقائع من خلال استثمار عنصر الوقت، والاستعداد بالقدر الكافي من الإمكانيات الفكرية والمادية والبشرية.
- اكتشاف العوامل المؤثرة في الاداء من فرص وتهديدات، وتحديد مصادرها ومكوناتها.
- اغتنام أكبر عدد من الفرص الرباحة وتلافي أكبر عدد ممكن من التهديدات، ويتحقق ذلك من خلال الوقت والسرعة المناسبة والاستجابة.
- إيجاد البيئة والثقافة المناسبة لتحفيز العاملين على إنتاج الأفكار الإبداعية.
- تركيز الجهود وتعبئة الطاقات نحو الأهداف والغايات بدلا من تركيزها على الوسائل والجزئيات.
- تعزيز ثقة الافراد والجماعات والمنظمات بذاتها وبهويتها، وتوحيد كلمتها.
- يبعث في النفوس الأمل ويشعرها بقدرتها على المساهمة في صنع مستقبلها، والمفاضلة بين خياراتها بدلا من الاستسلام للآخر والتسليم بتفوقه.
- فحص وتحليل عناصر البيئة المختلفة، والقيام بإعداد تنبؤات مستقبلية دقيقة، مع إمكانية صياغة الاستراتيجيات واتخاذ القرارات المتكيفة مع ظروف التطبيق.

وهذا ما توصلت إليه العديد من الدراسات مثل دراسة (Bonn,2005) والتي توصلت إلى أن مهارات التفكير الاستراتيجي تعمل على تطوير استراتيجيات التفكير على مستوى الفرد والجماعة والمنظمة، كما بينت أن التفكير الاستراتيجي طريقة لحل المشكلات الاستراتيجية يجمع بين المنهج العقلاني ودراسة المجتمع مع وجود عمليات إبداعية متنوعة تتضمن مجموعة من العناصر. بالإضافة إلى دراسة (Pisapia, et al., 2005) والتي توصلت إلى أن التفكير الاستراتيجي يساعد الفرد على الرؤية المنظومية للأشياء؛ وتحويل الانتباه بين وجهات النظر المختلفة لإيجاد

رؤى ومبادئ جديدة للأداء، بالإضافة إلى استخدام التفكير المنطقي في حل المشكلات.

وأوضح صالح المربع (٢٠١٤ : ٤) أن هناك كثير من العوامل اللازمة لدعم التفكير الإستراتيجي مثل:

- توفير المعلومات الضرورية لاتخاذ القرار افي الوقت المناسب.
- التخطيط المرن لاستيعاب التغيرات والتجديدات في مختلف المواقف.
- التنظيم الفعال الذي يعمل على تطوير وتنمية الأفراد من خلال إتاحة الفرصة لأداء العمل بحرية واكتساب الخبرة والاستقلالية في اتخاذ القرارات وتشجيع التنافس.
- التدريب البارع الذي يساعد الأفراد على تغيير أنفسهم ومجتمعهم وعالمهم، لأنه يؤثر على رؤية الأفراد وقيمهم ويساعدهم على إعادة تشكيل تفكيرهم وتصرفاتهم، وبالتالي يجلب البيئة المناسبة للتفكير الاستراتيجي، مما ينعكس إيجابا على مستوى الأفراد.

❖ أنماط التفكير الاستراتيجي:

تتعدد أنماط التفكير الاستراتيجي بتعدد المواقف التي يجابهها متخذ القرار وفقا لأساليب اختيارهم البدائل الاستراتيجية، وفي ضوء ذلك تقسم الى أربعة أنماط وهي:

- نمط التفكير الشمولي: والذي يركز على تحديد الإطار العام للمشكلة ؛ معتمدا في ذلك على خبرات الشخص المتراكمة لتحديد أهم العوامل ذات الصلة المؤثرة في ظهور المشكلة، فضلا عن صياغة أطر النتائج المستهدفة من القائد الاستراتيجي ، مما يؤدي إلى سرعة الاستجابة لوضع الحلول التي تعتمد دقتها على المهارات العقلية للقائد في فهم واستيعاب الموقف وما ينتج عنه من علاقات احتمالية ،وفي هذا النمط من التفكير يقرن القائد نجاح قراراته بمظاهر الإبداع والخيال التي تنعكس بشكل واضح على تصميم الأنشطة والممارسات المنظمة (Bonn,2005,7) .

- نمط التفكير التجريدي: وهو نمط التفكير الذي يهتم بحصر العوامل المحيطة بالقضية أو المشكلة في إطار انتقائي يقوم على فلسفته وتوجهاته وغالبا ما يطبق القائد الاستراتيجي ميوله أو قيمه التي تتحدد في ضوء حدسه أو خياله لهذا الصدد، ويكون القرار في هذه الحالة صادر عن تفكير مجرد للشخص (Ridgley,2012,31).

- نمط التفكير التشخيصي: وهو نمط من التفكير قائم على تحليل الموقف تحليلا دقيقاً بتحديد الأسباب التي تقف وراء المشكلة، إذ يعتمد على قانون السببية في التحليل والتحقق من قوة العلاقة ومعنوياتها، وعند اختيار الحل النهائي للمشكلة يبحث في استجابة الحلول العملية لمعالجة الموقف، ويتجلى هدف متخذ القرار في هذا التفكير الوصول الى حكم مبني على التسليم المطلق بوجود المتغيرات في عالم الواقع (صلاح النعيمي، ٢٠٠٣، ١٣٠).

- نمط التفكير التخطيطي: وهو نمط التفكير الذي يحدد النتائج الممكن تحقيقها باعتبارها مرحلة أولى من التفكير الاستراتيجي، ثم توفير المتطلبات اللازمة لتحقيق تلك النتائج، إذ أن القائد الاستراتيجي يركز في هذا النمط بشكل أقل على حتمية توافر جميع الأسباب الكامنة وراء المشكلة؛ مع السماح لعنصر المرونة في تحديد الأسباب، أو المعلومات ومصادرها، أو الحلول، أو الأهداف المراد حصرها لأغراض اتخاذ القرار (محمد يونس، ٢٠٠٢، ٤٢).

مما سبق يتضح أن أنماط التفكير الاستراتيجي تجتمع حول نتيجة واحدة، وهي الوصول إلى الحقيقة ووضع التصرفات والأفعال في سياق منظم بعيداً عن العشوائية والفوضى، إذ أن تفسير الأشياء من خلال رؤى مختلفة يضع الواقع على هامش الإبداع المستمر، وتبقى هذه الأنماط وسائط عقلية تعكس تعددية أعمال العقل الاستراتيجي لفهم وتحليل أجزاء الموقف، مع الوضع في الاعتبار البيئة المحيطة به، ومعرفة كل من نقاط القوة، ومواطن الضعف، والتحديات التي تواجهه، ثم إيجاد طرق وأساليب جديدة، ومتطورة لمعالجة نقاط الضعف وتعزيز نقاط القوة ورسم رؤية جديدة للمستقبل.

❖ مهارات التفكير الاستراتيجي:

تعددت الرؤى النظرية للباحثين في تحديد مهارات التفكير الاستراتيجي وذلك وفقا للاتجاهات الفكرية لهم ، فيرى (Bonn,2005,9) أن مهارات للتفكير الاستراتيجي هي (التفكير الشمولي ، الإبداع ، الرؤية المستقبلية) ، في حين أوضح (Pisapia, & Pang, 2012,11) أن هذه المهارات هي (التفكير المنظومي ، التأمل ، إعادة الصياغة) ، وأشار (Haycock, et al., 2012,5) إلى هذه المهارات بأنها (الرؤيا ، التفكير الإبداعي ، النية الاستراتيجية ، التفكير في الوقت المناسب ، التعليم المستمر والمرونة) ، كما أشار (Dupmann & Foster ,2018,37) إلى هذه المهارات بأنها (النظرة المنظومية ، نية التركيز ، الانتهازات الذكية، قيادة الفروض ، التفكير في الوقت المناسب) .

ومن الملاحظ أنه بالرغم من عدم الاتفاق بين الباحثين على مسميات هذه المهارات إلا أنها تعبر عن مضمون واحد، ووفقا لما تم الاطلاع عليه من الدراسات السابقة؛ والمفهوم المقترح في البحث الحالي للتفكير الاستراتيجي وعينة البحث، تم تحديد المهارات التالية للتفكير الاستراتيجي وهي (التركيز على الفكرة أو الهدف، النظرة المنظومية، التفكير بطريقة خارجة عن المألوف، التفكير في الزمن، استغلال الفرص بذكاء، اشتقاق الفرضيات). ويمكن توضيح هذه المهارات فيما يلي:

١- التركيز على الفكرة أو الهدف (Intent Focus): يمكن التعبير عن هذه المهارة بأنها النية أو القصد الاستراتيجي، وتشير إلى قدرة الفرد على وضع رؤية مستقبلية للأهداف الاستراتيجية المنشود تحقيقها (أرادن العبيدي، ٢٠١٠، ٤٢)، فهو تفكير مقصود يستهدف بناء تصور طويل الأجل عن الأوضاع الاجتماعية للمجتمع، أو الموقف التنافسي للمؤسسة الذي ترغب المنظمة ببناؤه لعقد قادم من الزمن أو أكثر، وبذلك فهي تحدد نقطة بعيدة في المستقبل، وتحول اتجاه المنظمة نحوها (محمد يونس، ٢٠٠٢، ٥٢).

ويقصد بها في هذا البحث تركيز انتباه الفرد وتجميع طاقاته نحو أهدافه والابتعاد عن العشوائية ومواجهة التشويش مما يسمح له بتوظيف طاقاته بشكل إيجابي وفعال لتحقيق أهدافه.

٢- النظرة المنظومية (Systems Perspective): وتشير إلى المهارة المستخدمة لجمع المعلومات والتفكير بصورة كلية من خلالها وخارجها باستخدام فهم دينامي للنظم (Pisapia, et al., 2005, 12). وأوضحها (إسماعيل على، ٢٠١٣، ٦٥) بأنها القدرة على تكوين رؤية شاملة للعلاقات المتداخلة للنظام من منظور تفاعلي ذو هدف، فأى تغيير في أجزاء النظام يؤدي إلى تغيير في كافة جوانبه. من جهة أخرى عرفها (حامد سليمان، ٢٠١٦، ٤٧) بأنها عملية تفكير شاملة ناتجة عن إدراك واعٍ وشامل لأبعاد المشكلة منطلقاً من منظور كلي، أي من علاقة الكل بالجزء وعلاقة الأجزاء ببعضها البعض. فالتفكير الاستراتيجي يعتمد على التفكير المتعمق الشمولي الذي يبحث المشكلة من جميع جوانبها، وإيجاد عدة حلول متكافئة لها، والنظر إلى الأمور من زوايا مختلفة قد لا يراها جميع الأفراد بعمق واحد.

ويقصد بالنظرة المنظومية في هذا البحث بأنها رؤية الفرد للموقف بصورة تكاملية من خلال ربط المدخلات المختلفة للموقف، ورؤية العلاقات بين هذه المدخلات والنتائج المرجوة، مما يسهم في فهم الموقف واتخاذ القرارات المرتبطة بذلك وصناعة حلول جديدة دون بذل مجهود كبير.

٣- التفكير بطريقة خارجة عن المألوف: هو عبارة عن ذلك النوع من التفكير الذي يقود إلى تصورات جديدة ومدائل غير مألوفة ومدركات جديدة بطبيعتها (Facion, 2006, 23). فالفرد ذو التفكير الاستراتيجي حساس للمشكلات وقادر على إيجاد حلول مختلفة لها، وقادر على ملاحظة التناقضات والنواقص في البيئة، ولا يشترط الجدة للآخرين، بل يكفي أن تكون الفكرة جديدة للشخص نفسه، ولا يفكر الفرد في حل جديد فحسب؛ بل يدرك وجود مشكلات جديدة، وينظر إلى المألوف والشائع من خلال منظور جديد (صالح المربع، ٢٠١٤، ٣).

وأوضح (Bonn,2005,6) أن التفكير الاستراتيجي تفكير تباعدي يعتمد على الإبداع والابتكار في البحث عن أفكار جديدة، أو يكتشف تطبيقات مستحدثة لمعرفة سابقة؛ لذلك يحتاج إلى قدرات غير عادية للتخيل والتصوير وإدراك معاني الأشياء والمفاهيم وعلاقتها، كما أنه يعتمد على الإدراك والاستبصار والحدس لاستحضار الصور البعيدة ورسم ملامح المستقبل قبل وقوعه.

وتشير مهارة التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف في هذا البحث إلى مهارة الفرد في التحرر من الأفكار التقليدية، واكتشاف حلولاً جديدة، والربط بين الأشياء بطرق غير مألوفة، والنظر للجوانب التي يغفل عنها الآخرون بطرق جديدة وإبداعية، والتفكير بشكل مقارن، والاهتمام بما توصلت إليه ولم يفكر فيه الآخرون بصورة أساسية.

٤- التفكير في الزمن (Thinking in Time): يُعدُّ الوقت أحد أهم المدخلات الغير مرئية التي لا يُمكن تعويضها إن أُهدرت، لذا يجب استغلاله بالشكل الأمثل، حيث تسهم عملية إدارة الوقت في زيادة فاعلية تحقيق الأهداف في إطار زمني يتوافق مع الامكانيات المتوفرة (بشار الوليد، ٢٠٠٩، ٤٢).

ويؤكد (Haycock, et. al,2012,17) أن عملية التفكير الاستراتيجي ترتكز على وجود الوقت الكافي للتفكير في الماضي، والحاضر، والمستقبل. وهكذا فإن التفكير الاستراتيجي ليس مهتماً فقط بالمستقبل، وإنما بالفجوة الفعلية بين الواقع الحالي والمستقبل المقصود Intent Future .

- ويمكن تحديد استراتيجيات إدارة الوقت فيما يلي:
- تحديد الأهداف مما يضمن تحقيقها بدقة عالية.
 - ترتيب المهام حسب أهميتها، وذلك حتى يتم إنجاز المهام الأكثر أهمية ثم الانتقال للقيام بالأعمال الأقل أهمية.
 - تجنب التأجيل من خلال وضع خطة زمنية يتم خلالها إنجاز الأعمال حسب الوقت المحدد.

- تقسيم الوقت، وذلك لتخصيص وقت محدد للقيام بنشاط معين. (لينا خليف، ٢٠١٠، ٥١)

ويشير التفكير في الزمن في البحث الحالي إلى مهارة الفرد في إدارة الوقت والاستفادة منه لنقل خبرات الماضي وتمحيص الحاضر لاستشراف معالم المستقبل الجديد المتطلع له، بهدف سد الفجوة بين ما نحن عليه الآن وما نطمح إليه في المستقبل.

٥- استغلال الفرص بذكاء (Intelligent Opportunity): هي عملية عقلية تمنح المفكرين منهجاً جديداً للتعبير عن المواقف والتحديات التي قد تواجههم، ولكن بطريقة أكثر إبداعاً وواقعية، من خلال إعادة التأمل في جميع التهديدات والتحديات والفرص والامكانيات المتوفرة، كما تساعد على إشراك جميع العاملين بالمؤسسة على وضع البدائل، واختيار الأفضل منها (Hadida, 2013,4).

فالتفكير الاستراتيجي يقوم على الانفتاح على تجارب جديدة تسمح بالاستفادة من الاستراتيجيات البديلة التي قد تظهر وتكون أنسب من الاستراتيجيات القائمة (Liedtke, 1998,9)، بالإضافة إلى التطلع للفرص واستغلالها، فالغلبة لأصحاب البصيرة الذين يتميزون بعنصر المبادرة والسبق في اكتشاف المعرفة الجديدة واستخدامها وتطبيق الأفكار الخلاقة، مع تحمل المخاطرة والمنافسة (صالح المربع، ٢٠١٤، ٤).

وتشير مهارة استغلال الفرص بذكاء في هذا البحث إلى أنها عملية عقلية تساعد الفرد على انتهاز الفرص الجديدة على الفور والاستجابة عند ظهورها، من خلال إمام الفرد بالموقف وتحليل نقاط القوة والضعف والوقوف على الفرص والتهديدات، ودراسة الأفكار والمعرفة التي لها قيمة، والاستماع إلى وجهات النظر المختلفة.

٦- اشتقاق الفرضيات (Hypothesis Driven): هي عملية عقلية قائمة على التفكير المنطقي والعقلاني من خلال استخدام الخبرات والمعلومات والمفاهيم لإصدار الحكم على الأحداث ووضع مبادئ جديدة لتوجيه الإجراءات المستقبلية (Pisapia & Pang, 2012,10).

كما أوضح (Hadida, 2013,5) بأنها أسلوب تفكير يعكس الأسلوب العلمي للإبداع، حيث يتضمن توليد أفكار جديدة من خلال جمع، وتحسين الأفكار

والعمليات، فالمفكرين الاستراتيجيين يقومون بإنشاء النظريات من تلك الأسئلة التي تبدأ بـ: ماذا لو.....؟ إذا.....؟ بعد ذلك.....؟.

وأشار صالح المريع (٢٠١٤، ٦) إلى أنها عملية عقلية تمنح المفكرين منهجاً جديداً للتعبير عن المواقف والتحديات التي قد تواجههم، ولكن بطريقة أكثر إبداعاً وواقعية، تضمن إعادة التأمل في جميع التهديدات والتحديات التي تواجههم، والفرص والامكانيات المتوفرة في وضع البدائل، واختيار الأفضل منها.

وتشير مهارة اشتقاق الفرضيات في هذا البحث إلى أنها عملية عقلية تتم من خلال تصور وتخيل أكثر من حل بديل لمشكلة أو لموقف لا يخطر في بال الآخرين بقصد التغيير والتطوير، واستبعاد البدائل والحلول الأقل نجاحاً، مما ينمي قدرة الفرد على التنبؤ بالمعوقات والتحديات المختلفة وطرق التغلب عليها. مما سبق يتضح تعدد وتنوع مهارات التفكير الاستراتيجي التي تساعد الفرد على نجاحه وتحقيق أهدافه وفاعليته في الحياة واتخاذ قراراته بصورة أكثر واقعية وقابلية للتطبيق.

ثانياً: الذكاء الإقناعي Persuasion Intelligence

يعد الذكاء الإقناعي توظيف لمهارات الذكاء في فهم الآخرين والتأثير فيهم وإقناعهم بطرق ذكية بما يضمن تقوية الروابط وإحداث تغييرات كبيرة في كل جوانب الحياة الاجتماعية والمهنية، ولهذا فهو وقود الحياة والقوة المفقودة؛ بل هو الأساس لكل جوانب الحياة.

❖ مفهوم الذكاء الإقناعي:

تعد مهارة الإقناع من أكثر المهارات التي يحتاج إليها الفرد في شتى مجالات الحياة؛ فهي مهارة حياتية تساعد الفرد على حل المشكلات وكسب ثقة الآخرين وإرساء القبول بينهم دون الحاجة إلى الترغيب المادي أو المعنوي أو ممارسة الضغوط غير المرغوبة لتحقيق هدف معين.

فالإقناع هو الإقبال بالوجه على الشيء، وهو حالة إرساء الرضا والموافقة والتسليم بالرأي وقبول الرأي الآخر بمهارة. وقد عرفه أرسطو بأنه فن حمل الناس

على فعل شيء لن يفعلوه في المعتاد إذا لم يطلب منهم (جيمس بوج، ٢٠٠٩، ٢٤). كما عرفه (هاري ميلز، ٢٠٠١، ٢) بأنه العملية التي تهدف الى تغيير أو تعزيز المواقف أو المعتقدات أو السلوك. وعرفه (O'Keefe, 2002,3) بأنه جهد مقصود ناجح للتأثير على عقلية الآخرين. وأوضح (Perloff, 2003,9) عملية الإقناع بأنها عملية رمزية يحاول فيها الفرد إقناع الآخرين بتغيير مواقفهم أو سلوكهم فيما يتعلق بمشكلة من خلال إرسال رسالة في جو من الاختيار الحر للمقنع.

ويرجع استخدام مصطلح الذكاء الإقناعي إلى "كيرت مورنتيسن" والذي وضع كتاباً منذ سنوات بعنوان "ذكاء الإقناع" وتطرق فيه إلى مهارات إقناع الآخرين، فالذكاء نشاط فكري ومعرفي يتضمن سرعة الإدراك، وسرعة الوصول للحلول والنتائج باستخدام قرائن غير ظاهرة للجميع، والذكاء الإقناعي هو توظيف لمهارات الذكاء في عملية الإقناع.

ويعرف الذكاء الإقناعي بأنه عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة ما من خلال التأثير على مواقفه أو معتقداته أو سلوكه (هاري ميلز، ٢٠٠١، ٥٢). وعرفه (جيمس بوج، ٢٠٠٩، ٣٠) بأنه الأساليب البارعة التي تحدث في عقولنا للوصول إلى نتيجة مرضية للطرفين؛ أي نقل الناس من النقطة "أ" إلى النقطة "ب". كما عرفه (كيرت مورنتيسن، ٢٠١١، ١٧) بأنه مجموعة من النماذج والطرق والمؤشرات التي تتوافر لدى الأشخاص المقنعين والتي تعمل على جذب الآخرين والتأثير فيهم.

ويمكن تعريف الذكاء الإقناعي في هذا البحث بأنه العملية التي يتم بموجبها تغيير أو تعديل أو تبني رأي واتجاه معين بالتوظيف الأمثل لقدرات ومقومات الفرد واستخدام الاستمالات المختلفة والاعتماد على الأدلة والبراهين.

❖ أهمية الذكاء الإقناعي:

أوضح كل من (Kaptein, et al.,2010,44)، (كيرت مورنتيسن، ٢٠١١،

١٤) أهمية الذكاء الإقناعي فيما يلي:

- تحقيق السعادة للفرد في أي وظيفة أو موقف أو عمل.

- يساعد على تحقيق النجاح في الحياة والعمل.
- يشجع على استمرار الحوار وينمي العلاقات بين المتحاورين.
- يساعد على فهم وجهات نظر الآخرين وتقديرها.
- يزيد من ثقة الأفراد بأنفسهم وإمكانيتهم في عرض وجهة نظرهم إزاء القضايا المختلفة.
- يساعد على تغيير الاتجاهات والمعتقدات والسلوك.

وهذا ما توصلت إليه العديد من الدراسات مثل دراسة (Perloff 2003)، (Mortensen,2008)، (ياسر العباسي، ٢٠٠٩)، (Kaptein, et al.,2010)، (على كاظم وآخرون، ٢٠١٢)، (Lakhani,2016)، (حنين أحمد ، لطيفة محمود، ٢٠١٨) .

❖ النظريات المفسرة للذكاء الإقناعي:

تعددت النظريات المفسرة للذكاء الإقناعي والتي يمكن عرضها فيما يلي:
أولاً نظرية سبيرمان:

ويطلق على هذه النظرية نظرية العاملين، الذي يرى فيها أن الذكاء يتكون من عاملين: عامل عام وعامل الخاص، ويؤثر العامل العام في جميع أوجه النشاط بدرجات متفاوتة، ويؤثر العامل الخاص في نوع معين من النشاط. فكل إنتاج عقلي يؤثر في أدائه عاملان، عامل عام مشترك يؤثر في كل نشاط عقلي يؤديه الفرد، وعامل نوعي خاص يقتصر أثره على نوع واحد من النشاط العقلي، فمثلاً قدرة الفرد على الإنشاء أو التعامل التجاري أو الاستدلال المنطقي نجد أن كل قدرة من هذه القدرات وغيرها تتوقف على فعل العامل العام؛ الذي يعد القاسم المشترك بينهم جميعاً، وعلى عوامل نوعيه خاصة بكل قدرة منها (Myers,2009,405).

ثانياً : نظرية الذكاءات المتعددة :

ظهرت نظرية الذكاءات المتعددة، التي اقترحها عالم النفس الامريكي جاردنر في السنوات الأخيرة، والذي لخص نظريته في كتابه (أطر العقل) mind of frames حيث اقترح أن كل الأفراد لديهم أنواع مختلفة من الذكاء مستقلة بعضها

عن البعض وعادة ما تبرز قدره من هذه القدرات أو أكثر في الشخص الواحد، ويمكن تنميتها وصقلها عن طريق التحفيز والتعليم والتدريب، وتصبح هذه القدرة هي السمة المميزة لهذا المتعلم. وعرف جاردرنر الذكاء بأنه قدرة الفرد على حل المشكلات وتشكيل النواتج في سياق خصب وموقف طبيعي مع البيئة التي يعيش فيها (جابر عبد الحميد، ٢٠٠٣، ٩).

وأوضح جاردرنر أن هناك ثمانية أنواع من الذكاء وهي الذكاء المكاني أو البصري، الذكاء اللغوي أو اللفظي، الذكاء المنطقي الرياضي، الذكاء الموسيقي أو الإيقاعي، الذكاء الشخصي الاجتماعي، الذكاء الذاتي، الذكاء الجسدي-الحركي، الذكاء الطبيعي، كما أنه يمكن إضافة ذكاءات أخرى مثل الذكاء الروحي والذكاء الوجودي والذكاء الأخلاقي وذكاء الاستعدادات وذكاء نقل الخبرة والذكاء الإقناعي. ومن خلال دراستنا لهذه النظرية نجد أن فيها أساسا مهما لإبراز الموهبة لدى المتعلمين حيث يجدون فيها أساسا لإبراز قدراتهم والتعبير عنها، وتنميتها وتطويرها، كما أنها تلبي رغباتهم وإمكاناتهم المختلفة والمتنوعة.

ثالثاً: النظرية الثلاثية لستيرنبرج

قدم ستيرنبرج عام ١٩٩٧م نظرية الذكاء الناجح (Sternberg, 1997)، وعرف الذكاء فيها بأنه القدرة على تحقيق النجاح في الحياة العملية طبقاً لمفهوم الفرد نفسه وتعريفه للنجاح في محيطه الاجتماعي الثقافي، وذلك عن طريق توظيف عناصر القوة لديه والتعويض عن عناصر ضعفه من أجل التكيف مع البيئة المحيطة، ويتألف الذكاء الناجح من ثلاثة أنواع من الذكاء وهي الذكاء التحليلي (Analytical Intelligence)، الذكاء الإبداعي (Creative Intelligence)، الذكاء العملي (Practical Intelligence) (Myers, 2009, 58). ويقترح ستيرنبرج ثلاثة أنواع من العمليات المترابطة التي تشكل الأساس لجميع مظاهر الذكاء أو الوظائف العقلية، وهي:

- المكونات الأسمى (Meta components): هي العمليات العقلية العليا غير المرئية التي تستخدم في وضع خطة العمل والمراقبة أثناء التنفيذ، والتقييم واتخاذ القرار بعد إتمام العمل.

○ المكونات الأدائية (Performance Components) : هي عمليات تنفيذ تعليمات أو توجيهات المكونات الضمنية كإجراء المقارنات والاستدلالات وتبرير الاستجابات.

○ مكونات اكتساب المعرفة (Knowledge Acquisition Components) : هي العمليات المستخدمة في التعلم والحصول على المعرفة كالترميز الاختياري، والمقارنة الاختيارية، والدمج الاختياري. ويرى ستيرنبرج أن هذه المكونات الثلاث تتفاعل فيما بينها بصورة دينامية اعتماداً على متطلبات الموقف أو المشكلة ونوع عمليات التفكير اللازمة للتعامل معها (Moursund,2005,38).

رابعاً: نظرية الذكاء المتعلم لديفيد بركنز
قدم ديفيد بركنز الباحث بجامعة هارفارد نظرية الذكاء المتعلم والتي ظهرت في أواخر القرن الماضي ، حيث رأى أن الناس يمكنها أن تتعلم وأن تفكر وتتصرف بذكاء ، ولهذا فسّر الذكاء بأنه مزيج من الذكاء التجريبي والانعكاسي والعصبي على حد سواء ، فالذكاء الانعكاسي يوفر للأفراد فرصاً هائلة لزيادة القدرة على حل المشكلات المعقدة عن طريق استخدام الاستراتيجيات المتنوعة ، واتخاذ القرارات السليمة وتوليد معارف جديدة عن العالم المعقد الذي نعيش فيه ، بينما الذكاء التجريبي يدعم الخبرات المعرفية المختلفة التي يكتسبها الفرد في بيئات التعلم الرسمية والغير رسمية مما يساعد على التأقلم مع الحياة اليومية المتكررة ، في حين أن الذكاء العصبي يتضمن القدرات المحددة وراثياً للجهاز العصبي للشخص (Perkins,1995,23).

وتعمل الأشكال الثلاثة للذكاء في وقت واحد، لكن الذكاء الانعكاسي يوفر أفضل فرصة لتوظيف العقل البشري، فمن خلال الذكاء الانعكاسي يستطيع الناس اتخاذ قرارات شخصية حكيمة وحل المشكلات التقنية الصعبة، والعثور على أفكار إبداعية وتعلم موضوعات معقدة في المجالات المختلفة

مما يجعلها مهمة وأكثر احتياجاً في عالم يتزايد فيه التنافس والتعقيد
(Moursund,2005,44).

خامساً: نظريه ميلز للذكاء الإقناعي

فسر هاري ميلز ذكاء الإقناع من خلال مجموعه من النماذج والطرق
والمؤشرات التي تتوافر لدى الاشخاص المقنعين، وأوضح كيفية اكتساب مهارات
الإقناع اللازمة للنجاح في العمل أو العلاقات العامة أو حتى على مستوى الأسرة.
فهو ينظر للإقناع على أنها مهارة يمكن تعلمها واكتسابها إذا استطاع الفرد أن
يفهم ما يريده الآخرين.

ويري بأن هناك طريقتين للوصول الى إقناع ناجح هما الطريقة الفكرية
والطريقة اللافكرية؛ ويطلق عليهما الطريقة المركزية والطريقة الطرفية. ويقوم
الشخص الذي نحاول إقناعه في حالة الطريقة المركزية بالتفكير فيما تقوله ويحلل
بصورة عقلانية كل الدلائل المنطقية والبراهين المعروضة. أما في حالة الطريقة
الطرفية فإن مستقبل الرسالة يقضي وقتاً قليلاً في تحليل محتواها، بينما يقوم العقل
بتنشيط محرك الإقناع الذي يخبر متلقي الرسالة بالإجابة إيجاباً أو سلباً، ويتم
تحفيز المحركات هذه غالباً بواسطة تلميحات بسيطة أو إحياءات، وعليه في هذه
الحالة يتخذ الانسان قراراً بخصوص القضية بناءً على مدخرات قديمة في العقل
حركتها المحفزات والتلميحات وقدمتها إلى محرك الإقناع، والذي بدوره يقوم
باتخاذ القرار بتلقائية وبأقل قدر من التفكير ومعالجة المعطيات (هاري
ميلز، ٢٠٠١، ١٤).

❖ مراحل عملية الذكاء الإقناعي:

أوضح كل من (محمد حبيب، ٢٠١٧، ١٠)، (حنون نزهة، ٢٠٠٨، ٢٨) أن عملية
الذكاء الإقناعي تمر بمراحل عدة والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

١-مرحلة زرع الفكرة: وذلك بعرض مميزات وعيوب الفكرة بما يضمن إحداث
الوعي لدى الفرد أو الجماعة بالفكرة أو التصور أو الاتجاه الجديد، وفي هذه
المرحلة قد يحتفظ الفرد بما قيل له، وقد يرفض ذلك مطلقاً.

- ٢-مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة: وفي هذه المرحلة تتولد لدى الفرد الرغبة في التعرف على مزيد من المعلومات لتحديد مميزات وعيوب الفكرة، وتلمس مدى وجود مصلحة الفرد بها، ويصبح الفرد أكثر ارتباطاً بها من الناحية النفسية.
- ٣- مرحلة التقييم أو الوزن: وفيها يبذل الفرد جهداً للمقارنة بين ما يمكن أن تقدمه هذه الفكرة أو الاتجاه الجديد من فوائد وبين ما تقدمه له ظروفه الحالية القائمة فعلاً، بمعنى الموازنة بين الإبقاء على الأفكار والاتجاهات القديمة أو تغييرها، وما يترتب على كل خيار من فوائد أو مصالح سواء كانت مادية أو معنوية.
- ٤-مرحلة اتخاذ القرار بقبول الفكرة أو رفضها: وفيها يتم اختيار أو تجريب أو جس نبض الفكرة من قبل الفرد والجماعة من ناحية ومحاولة التعرف على كيفية الاستفادة من ناحية أخرى؛ وإذا ما اقتنع الفرد بفائدتها فإنه يقرر أن يتبناها ويطبقها على نطاق واسع، أما إذا لم يقتنع بجودها فإنه يقرر رفضها.
- ٥-مرحلة التبني: وفيها يصل الفرد أو الجماعة إلى حالة الاقتناع الكامل بالفكرة الجديدة، ودعوة الآخرين إلى ممارستها وتنفيذها بحيث تصبح جزءاً من الكيان الثقافي أو الاجتماعي للفرد والجماعة.

❖ قوانين الذكاء الإقناعي:

أوضح كل من (هاري ميلز، ٢٠٠١، ٢٣٧-٢٩٠) (روبرت ب. سيالديني، ٢٠١٠، ٢٦-٣٠٢) بعض محركات التأثير الذاتي والتي يمكن توظيفها لإقناع الآخرين بنجاح وهي:-

١-التباين بغرض إظهار الفرق: ينص هذا القانون على أنه إذا كان الشيء الثاني مختلفاً إلى حد ما عن الأول فإننا نميل إلى أن نراه أكثر اختلافاً عما هو عليه في الواقع، ومن ثم يؤثر في الطريقة التي نرى بها الفارق بين شئيين يقدمان لنا واحداً تلو الآخر.

٢-التبادل قانون الأخذ والعطاء: يستند هذا القانون على إعطاء الشخص المعنى بإقناعه شيء ذي قيمة ملحوظة؛ فيشعر الآخريين بضرورة إعطاء هذا الشخص شيئاً ذو قيمة أيضاً، بمعنى أنه يجب أن ندفع بلطف مقابل ما قدمه الشخص

الآخر لنا. وهو مهم في عملية التعايش الاجتماعي حيث يحمل قوة هائلة في تحقيق الإجابة بنعم لطلب كان سيرفض بالتأكيد لولا وجود الشعور بالمديونية.

٣- التعهد والالتزام بالوعد قانون الثبات: تميل الطبيعة البشرية إلى حب الثبات في القول والفعل وعدم التذبذب في الرأي، فعندما نقطع وعداً على أنفسنا فإننا نشعر بدافع قوي للوفاء به، حيث يتصف الشخص الذي يتحلى بالثبات بأنه منطقي وواثق ويمكن الاعتماد عليه ورزين. والذي يعمل على تحقيق الثبات هو الالتزام بالوعد، فإذا استطعت أن اجعلك تتخذ موقفاً تسجله على نفسك أكون قد هيات بذلك الميل الطبيعي للالتزام بما أخذته من قرارات تجاه ذلك الموقف.

٤- الامتثال لقانون البرهان الاجتماعي: ويشير إلى أن اقتناع الناس بأفعال الآخرين يكون أكثر من أي برهان نستطيع أن نقدمه لهم، فكلما زاد عدد الأشخاص الذين يجدون الفكرة صحيحة كانت الفكرة أصح من وجهة نظر الآخرين وكانت مهمة الإقناع أيسر. ويكثر استخدام هذا القانون عندما تهتز الثقة بأنفسنا أو عندما تكون الحالة غير واضحة ومبهمة فإننا نصبح أكثر احتمالاً لرؤية أفعال الآخرين على أنها صحيحة ومن ثم قبول تلك الأعمال.

٥- قانون المحبة: وينص على ميل الفرد لقول نعم لمطالب شخص نحبه ونعرفه؛ حيث أننا نحاول إرضاء من نحب ومن هو على قدر من الجاذبية، ولكن من المروع أن هذه القاعدة البسيطة تستعمل من قبل أشخاص غرباء ليجعلونا نلبي رغباتهم. ومن الأمور التي تبعث الشعور المتبادل بالمحبة وكسب المطاوعة هالة الجاذبية الجسمية، التشابه مع الجمهور، الألفة واستخدام عبارات المدح والثناء.

٦- قانون الندرة: والذي ينص على أننا نجل كل ما هو نادر؛ فالشيء يصبح أكثر قيمة لدينا عندما يقل توافره، حيث تؤدي فكرة خسارة الشيء دوراً كبيراً في اتخاذ الناس لقراراتهم وذلك أكثر من فكرة كسب شيء له نفس القيمة. كما يمكن اعتبار اختيار الوقت المناسب لعرض الفكرة أحد محركات التأثير الذاتي

للفرد لإقناع الآخرين؛ لدوره في تغيير ما يشعر به الفرد تجاه شيء ما ومن ثم القرارات التي يتخذها فيما يتعلق بذلك.

مما سبق يتضح أن هناك العديد من الأساليب الذاتية التي يمكن استخدامها وتوظيفها كمحركات تأثير لإقناع الآخرين والتي تعتبر من مسببات النجاح في العمل والعلاقات العامة والاجتماعية.

فروض البحث: في ضوء ما تم عرضه من الإطار النظري ونتائج الدراسات السابقة ومشكلة البحث يمكن تحديد فروض البحث الحالي فيما يلي:

١- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $\geq 0,05$ بين متوسط درجات مجموعة البحث والمتوسط الفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

٢- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $\geq 0,05$ بين متوسط درجات مجموعة البحث والمتوسط الفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

٣- لا توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

٤- لا توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة $\geq 0,05$ بين متوسطات درجات مجموعة البحث في مهارات التفكير الاستراتيجي تعزي لاختلاف التخصص.

٥- لا توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة $\geq 0,05$ بين متوسطات درجات مجموعة البحث في الذكاء الإقناعي تعزي لاختلاف التخصص.

٦- لا يوجد إسهام نسبي ذو دلالة معنوية لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر.

إجراءات البحث: اشتملت إجراءات البحث على عرضاً لمنهج البحث وعينته، ووصفاً لأدوات البحث والتأكد من صلاحيتها والمعالجات الإحصائية:

أولاً: منهج البحث: تم استخدام المنهج الوصفي الارتباطي المقارن والمنهج التحليلي، وذلك لملائمتها لطبيعة وأهداف البحث الحالي؛ والتي يحاول التعرف على مستوى التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى عينة البحث، وتحديد مدى إسهام مهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي، وحساب معامل الارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي، وإيجاد الفروق بين أفراد عينة البحث وفقاً للتخصص الدراسي في مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي.

ثانياً: عينة البحث: وتتضمن

- مجتمع البحث: تم تحديد مجتمع هذا البحث من طالبات الفرقة الرابعة بكلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر بتخصصاتهم المختلفة، واللائي بلغن عددهن (٢٢٤) طالبة، بمتوسط عمر قدره (٢١,٧) وانحراف معياري (٠,٦٩).
- العينة الاستطلاعية: بلغ عدد طالبات العينة الاستطلاعية (٢٠٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة للعام الجامعي ٢٠١٩ / ٢٠٢٠م، وتستخدم هذه العينة للتحقق من الخصائص السيكومترية لأدوات البحث، لإعدادها للتطبيق في صورتها النهائية.
- العينة الأساسية: بلغ عدد طالبات العينة الأساسية (١٦٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة للعام الجامعي ٢٠٢٠ / ٢٠٢١م، بمتوسط أعمار (٢١,٨) وانحراف معياري (٠,٥٤)، وجاء وصف العينة كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (١) التوزيع النسبي لأفراد عينة البحث

النسبة المئوية	العدد	التخصص
١٠%	١٦	الاقتصاد المنزلي التربوي
١٥%	٢٤	إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة
١٦,٩%	٢٧	الملابس والنسيج
١٩,٤%	٣١	التغذية وعلوم الأطعمة
١٤,٤%	٢٣	علوم وتكنولوجيا الأغذية

النسبة المئوية	العدد	التخصص
٪١٧,٥	٢٨	العلوم البيولوجية والبيئية
٪٦,٩	١١	تنمية الأسرة الريفية
٪١٠٠	١٦٠	المجموع الكلي

ثالثاً: أدوات البحث: تكونت أدوات البحث من

١- مقياس التفكير الاستراتيجي

١- مقياس التفكير الاستراتيجي: هدف المقياس إلى تحديد مستوى مهارات التفكير الاستراتيجي لدى عينة البحث، وقد تم تحديد أبعاد هذا المقياس من خلال الاطلاع على أدبيات البحث والدراسات السابقة المتعلقة بالتفكير الاستراتيجي مثل دراسة كل من (Haycock, et al., 2012) (Pisapia & Pang, 2012)، (حلمي الفيل ، ٢٠١٦) ، (نائل عدوان وإياد الدجنى، ٢٠١٩) .

وقد تم تحديد أبعاد المقياس في ستة أبعاد وهي (اشتقاق الفرضيات، التفكير بطريقة خارجة عن المألوف، استغلال الفرص بذكاء، التركيز على الفكرة أو الهدف، النظرة المنظومية، التفكير في الزمن)، وتنوعت مفردات المقياس بين مفردات إيجابية وأخرى سلبية حيث بلغ عدد المفردات السلبية أربع عبارات وكانت أرقامهم كالتالي (٢٦، ٤٨، ٦١، ٦٨)، والجدول التالي يوضح توزيع العبارات على أبعاد المقياس.

جدول (٢) عبارات مقياس التفكير الاستراتيجي موزعة على الأبعاد

المجموع	أرقام العبارات	أبعاد المقياس
١٣	١١، ١٢، ١٤، ٢٠، ٢٢، ٣٥، ٣٦، ٣٧، ٣٨، ٤٦، ٤٧، ٥٠، ٥٢	اشتقاق الفرضيات
١٢	٣، ٥، ١٥، ٢٥، ٢٩، ٣٠، ٣٤، ٤٥، ٥١، ٥٢، ٥٤، ٥٦	التفكير بطريقة خارجة عن المألوف
١١	٧، ١٧، ٢١، ٣١، ٣٩، ٤٠، ٤١، ٥٧، ٥٩، ٦٠، ٦١	استغلال الفرص بذكاء
١٢	٩، ١٠، ١٣، ١٩، ١٦، ٢٣، ٢٤، ٢٦، ٢٨، ٣٢، ٤٣، ٤٨	التركيز على الفكرة
٨	١، ٢، ٤، ٦، ٨، ١٨، ٢٧، ٣٣	النظرة المنظومية

المجموع	أرقام العبارات	أبعاد المقياس
١٢	٦٨، ٦٧، ٦٦، ٦٥، ٦٤، ٦٣، ٥٨، ٥٥، ٥٣، ٤٩، ٤٤، ٤٢	التفكير في الزمن
٦٨		المجموع

وقد تدرجت الاستجابة علي هذا المقياس تدرجاً خماسياً وفق ما يلي (دائماً، غالباً، أحياناً، نادراً، أبداً).

ضبط المقياس وتقنيته: -

١. صدق المقياس: تم التأكد من صدق المقياس الحالي عن طريق: -

- الصدق العاملي: تم حساب الصدق العاملي من الدرجة الأولى لمصفوفة معاملات الارتباط لدرجات عبارات مقياس التفكير الاستراتيجي وذلك بطريقة المكونات الأساسية **Principal components** ، وتم تدوير العوامل تدويراً متعامداً بطريقة الفاريماكس **Varimax** على عينة قوامها (٢١٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة بكلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر ، وقد أسفرت نتائج التحليل العاملي لمفردات المقياس عن وجود (٦) عوامل جميعها جذرها الكامن أكبر من الواحد الصحيح، وفسرت هذه العوامل (٦٢,٣ %) من التباين الكلي المفسر، والجدول التالي يوضح العوامل المستخرجة وجذورها الكامنة، ونسبة التباين لكل عامل ، والنسبة التراكمية للتباين.

جدول (٣) العوامل المستخرجة وجذورها الكامنة

ونسبة التباين لكل عامل، والنسبة التراكمية للتباين لمقياس التفكير الاستراتيجي

العامل	الجذر الكامن	نسبة التباين	النسبة التراكمية للتباين
اشتقاق الفرضيات	٨,٩	١٣,١	١٣,١
التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف	٧,٧	١١,٨	٢٤,٩
استغلال الفرص بذكاء	٧,٤	١١,١	٣٦,٠
التركيز على الفكرة	٧,١	١٠,٧	٤٦,٧
النظرة المنظومية	٥,٩	٨,٤	٥٥,١
التفكير في الزمن	٤,٨	٧,٢	٦٢,٣

من الجدول السابق يتضح أن التحليل العاملي لعبارات مقياس التفكير الاستراتيجي على درجة مناسبة من الصدق مما يوضح أن المقياس صالح لما وضع لقياسه.

- صدق المحك التلازمي: وذلك من خلال حساب معامل الارتباط بين الدرجة الكلية للمقياس ومقياس التفكير الاستراتيجي إعداد Pisapia, 2014 ترجمة (حملي الفيل، ٢٠١٦)، بعد تطبيقه على عينة مكونه من (٣٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة بالكلية، وكانت قيمة معامل الارتباط ٠,٨٧، وهو دال عند مستوى معنوية (٠,٠١).

٢- ثبات المقياس: تم التحقق من ثبات المقياس الحالي باستخدام معامل ألفا كرونباخ لعبارات المقياس، على عينة استطلاعية تكونت من (٢٠٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة بكلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الأزهر، والجدول التالي يبين معاملات ذلك: -

جدول (٤) قيم معامل ألفا لمقياس التفكير الاستراتيجي

معامل ألفا (α)	البعد	معامل ألفا (α)	البعد
٠,٨٣	التركيز على الفكرة	٠,٩١	اشتقاق الفرضيات
٠,٨٩	النظرة المنظومية	٠,٨٤	التفكير بطريقة خارجة عن المألوف
٠,٨٠	التفكير في الزمن	٠,٨٦	استغلال الفرص بذكاء
٠,٩٥			(المقياس ككل)

يتضح من الجدول السابق أن قيم معامل ألفا لمقياس التفكير الاستراتيجي ككل وأبعاده الفرعية تعتبر مناسبة لهذا النوع من الثبات، وعلى هذا فإن المقياس يتمتع بدرجة عالية من الصدق والثبات المناسبين للتطبيق.

٢- مقياس الذكاء الإقناعي: هدف المقياس إلى تحديد مستوى الذكاء الإقناعي لدى عينة البحث، وقد تم إعداد هذا المقياس بعد الاطلاع على أدبيات البحث والدراسات السابقة المتعلقة بالذكاء الإقناعي وفن التأثير في الآخرين مثل دراسة كل من (Perloff, 2003)، (Mortensen, 2008)، (Lakhani, 2016)، (حنين أحمد، لطيفة محمود، ٢٠١٨).

وقد تم تحديد أبعاد المقياس في خمسة أبعاد وهي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التنبؤ)، وقد تكون المقياس في صورته المبدئية من (٥٨) مفردة تنوعت بين مفردات إيجابية وأخرى سلبية حيث بلغ عدد المفردات السلبية سبع عبارات وكانت أرقامهم كالتالي (٨، ١٤، ١٥، ٣٥، ٣٧، ٤٠، ٥٠)، والجدول التالي يوضح توزيع العبارات على أبعاد المقياس.

جدول (٥) عبارات مقياس الذكاء الإقناعي موزعة على الأبعاد

المجموع	أرقام العبارات	أبعاد المقياس
١١	٥٥، ٤٧، ٤٤، ٤٣، ٤١، ٣٩، ٣٣، ٣٢، ٣١، ٣، ٢	زرع الفكرة
١٠	٥٤، ٤٨، ٤٠، ٣٧، ٣٦، ٣٠، ١٥، ١٤، ١٢، ١	إيجاد الدافع نحو الفكرة
١٢	٥٨، ٥٧، ٥٦، ٤٢، ٢٩، ٢٨، ٢٧، ٢٦، ٢٥، ١٩، ٩، ٤	التقييم أو الوزن
١٢	٣٨، ٣٥، ٢٢، ٢٠، ١٨، ١٧، ١٣، ١١، ٨، ٧، ٦، ٥	اتخاذ القرار
١٣	٥١، ٥٠، ٤٩، ٤٦، ٤٥، ٣٤، ٢٤، ٢٣، ٢١، ١٦، ١٠ ٥٣، ٥٢	التنبؤ
٥٨		المجموع

وقد تدرجت الاستجابة على هذا المقياس تدرجاً خماسياً وفق ما يلي (ينطبق على تماماً، ينطبق على في الأغلب، ينطبق على أحياناً، ينطبق على نادراً، لا ينطبق على).

ضبط المقياس وتقنيته: -

١- صدق المقياس: تم التأكد من صدق المقياس الحالي عن طريق: -
 - الصدق العاملي: تم حساب الصدق العاملي من الدرجة الأولى لمصفوفة معاملات الارتباط لدرجات عبارات مقياس التفكير الاستراتيجي وذلك بطريقة المكونات الأساسية Principal components ، وتم تدوير العوامل تدويراً متعامداً بطريقة الفاريماكس Varimax على عينة قوامها (٢٠٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة بكلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر ، وقد أسفرت نتائج التحليل العاملي لمفردات المقياس عن وجود (٥) عوامل جميعها جذرها الكامن أكبر من الواحد الصحيح، وفسرت هذه العوامل (٥٧,٢ %) من التباين الكلي

المفسر، والجدول التالي يوضح العوامل المستخرجة وجذورها الكامنة، ونسبة التباين لكل عامل، والنسبة التراكمية للتباين.

جدول (٦) العوامل المستخرجة وجذورها الكامنة

ونسبة التباين لكل عامل، والنسبة التراكمية للتباين لمقياس الذكاء الإقناعي

العامل	الجذر الكامن	نسبة التباين	النسبة التراكمية للتباين
زرع الفكرة	١٠,٨	١٨,٢	١٨,٢
إيجاد الدافع نحو الفكرة	٧,٨	١٣,١	٣١,٣
التقييم أو الوزن	٥,٧	٩,٧	٤٠,٩
اتخاذ القرار	٥,٠٢	٨,٥	٤٩,٥
التبني	٤,٥	٧,٧	٥٧,٢

من الجدول السابق يتضح أن التحليل العاملي لعبارات مقياس الذكاء الإقناعي على درجة مناسبة من الصدق مما يوضح أن المقياس صالح لما وضع لقياسه.

- صدق المحك التلازمي: وذلك من خلال حساب معامل الارتباط بين الدرجة الكلية للمقياس واختبار معامل الإقناع إعداد (Mortensen,2008) ترجمة (مكتبة جرير، ٢٠١١)، بعد تطبيقه على عينة مكونه من (٢٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة بالكلية، وكانت قيمة معامل الارتباط ٠,٩٢، وهو دال عند مستوى معنوية (٠,٠١).

٢- ثبات المقياس: تم التحقق من ثبات المقياس الحالي باستخدام معامل ألفا كرونباخ لعبارات المقياس، على عينة استطلاعية تكونت من (٢٠٠) طالبة من طالبات الفرقة الرابعة بكلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الأزهر، والجدول التالي يبين معاملات ذلك: -

جدول (٧) قيم معامل ألفا لمقياس الذكاء الإقناعي

معامل ألفا (α)	البعد	معامل ألفا (α)	البعد
٠,٩٤	إيجاد الدافع نحو الفكرة	٠,٩٥	زرع الفكرة
٠,٩٥	اتخاذ القرار	٠,٩٧	التقييم أو الوزن
٠,٩٦	المقياس ككل	٠,٩٦	التبني

يتضح من الجدول السابق أن قيم معامل ألفا لمقياس الذكاء الإقناعي ككل وأبعاده الفرعية تعتبر مناسبة لهذا النوع من الثبات، وعلى هذا فإن المقياس يتمتع بدرجة عالية من الصدق والثبات المناسبين للتطبيق.

رابعاً: المعاملات الإحصائية المستخدمة: للإجابة عن أسئلة البحث واختبار فروضه؛ حيث تم معالجة البيانات إحصائياً باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS Ver23، واستخدمت الأساليب الإحصائية التالية:

- التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية.
- معامل الارتباط.
- اختبار (ت) T test
- تحليل الانحدار الخطي المتعدد.
- تحليل التباين أحادي الاتجاه One way Anova.
- اختبار ال LSD .

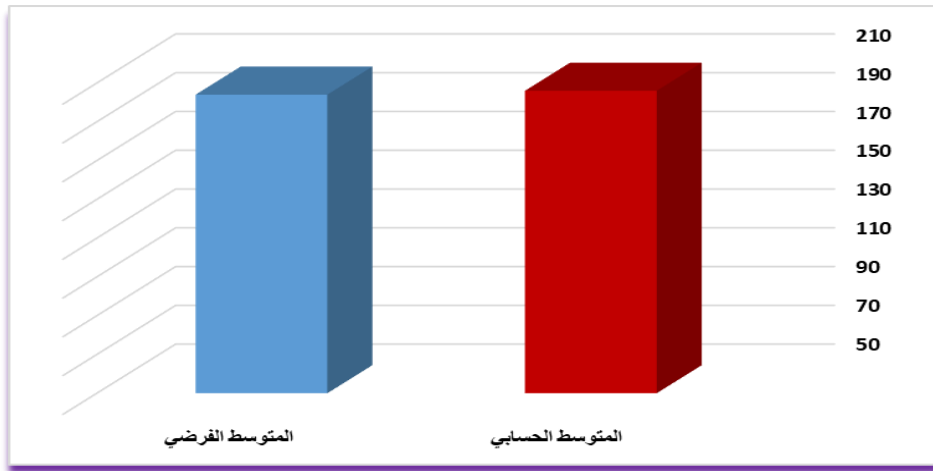
نتائج البحث ومناقشتها وتفسيرها:

- للتعرف على مستوى التفكير الاستراتيجي لدى عينة البحث البالغ عددها (١٦٠) طالبة تم اختبار الفرض الأول والذي ينص على " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $\geq 0,05$ بين متوسط درجات مجموعة البحث والمتوسط الفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر"، وبمعالجة وتحليل نتائج عينة البحث وباستخدام اختبار "ت" لعينة واحدة للكشف عن دلالة الفروق كانت النتائج كما هي موضحة بالجدول التالي:

جدول (٨) اختبار "ت" لدلالة الفروق بين المتوسط الحسابي لدرجات العينة والمتوسط الفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	درجة الحرية	متوسط الفروق	قيمة "ت"	مستوى الدلالة	قيمة الدلالة
٢٠٥,٧	٢٨,٨	٢٠٤	١٥٩	١,٧	٠,٧٥	٠,٤٥	غير دالة

يتضح من الجدول السابق أن قيمة "ت" بلغت (٠,٧٥) وهي أقل من القيمة التائية الجدولية البالغة (١,٦٤) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجات حرية (١٥٩) ، وهذا يشير إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المتوسط الحسابي لمجموعة البحث والمتوسط الفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي، حيث بلغ المتوسط الحسابي للعينة (٢٠٥,٧) درجة بانحراف معياري قدره (٢٨,٨) والمتوسط الفرضي للمقياس (٢٠٤) ، وبالمقارنة بين المتوسط الحسابي لعينة البحث والمتوسط الفرضي نجد أنه أكبر بقليل ولكنها فروق غير دالة حيث بلغت قيمة متوسط الفروق (١,٧) ولهذا تم قبول الفرض الصفري والذي ينص على عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $\geq 0,05$ بين متوسط درجات مجموعة البحث والمتوسط الفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي ورفض الفرض البديل، وهذا يعني أن مستوى التفكير الاستراتيجي لدى عينة البحث يقع في حدود المتوسط الفرضي ولا يزيد عنه، أي أنه يمكن القول أن عينة البحث تتمتع بمستوى متوسط من التفكير الاستراتيجي ، والشكل البياني التالي يوضح ذلك:



شكل (١) المتوسط الحسابي والفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي

وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Kargin, et al.,2012) والتي أوضحت أن مستوى ممارسات مهارات التفكير الاستراتيجي لطلاب الجامعة كانت متوسطة فضلا عن وجود فروق بين ممارسات مهارات التفكير الاستراتيجي بين طالبات

الفرقة الأولى والرابعة ؛ ودراسة (منى الحرون، ٢٠٢٠) والتي توصلت إلى أن درجة توفر مهارات التفكير الاستراتيجي لدى أعضاء هيئة التدريس بجامعة مدينة السادات جاءت متوسطة ، ولكنها تختلف مع دراسة (Skyles,2011) والتي أوضحت أن مهارات التفكير الاستراتيجي لدى طلاب المرحلة المتوسطة كانت منخفضة وأوصت بضرورة تعزيز مهارات التفكير الاستراتيجي لديهم لأهميته في تحليل العلاقات ورؤية وفحص الأسباب والنتائج ومن ثم إدارة المواقف الحياتية بمهارة فائقة .وعلى الرغم من أن توافر مهارات التفكير الاستراتيجي لدى الطالبات عينة البحث جاء بدرجة متوسطة إلا أنها نتيجة غير مرضية انطلاقاً من أن الشباب هم العمود الذي يركز عليه أي مجتمع في هذا العالم ويحددون مستقبله، فمستقبل أسرهم وبلادهم بين أيديهم، ودورهم يكمن في التجديد والابتكار والتطوير والحفاظ على المجتمع وقيادته وابتكار المهارات وتطوير التكنولوجيا والمشاركة الفعالة في المشاريع التنموية .

-وللتعرف على مستوى الذكاء الإقناعي لدى عينة البحث البالغ عددها (١٦٠) طالبة تم اختبار الفرض الثاني والذي ينص على " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $\geq 0,05$ بين متوسط درجات مجموعة البحث والمتوسط الفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر "، وبمعالجة وتحليل نتائج عينة البحث وباستخدام اختبار "ت" لعينة واحدة للكشف عن دلالة الفروق كانت النتائج كما هي موضحة بالجدول التالي:

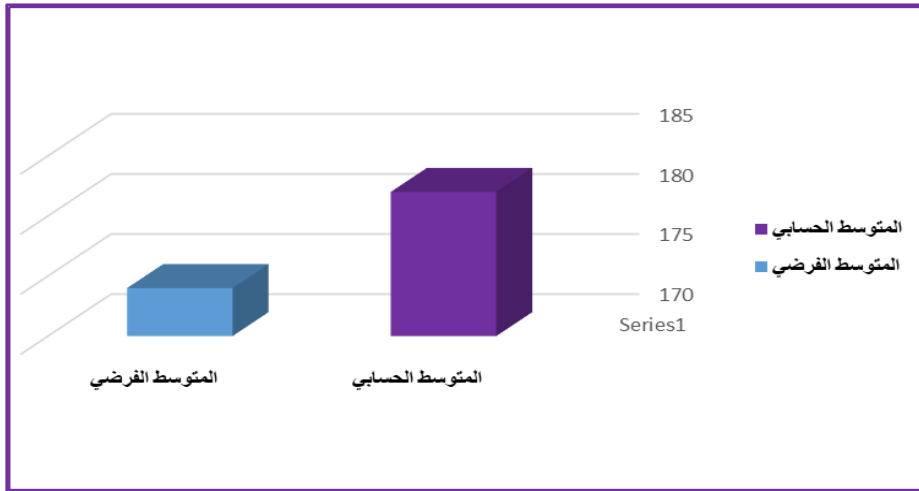
جدول (٩) اختبار "ت" لدلالة الفروق بين

المتوسط الحسابي لدرجات العينة والمتوسط الفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	درجة الحرية	متوسط الفروق	قيمة "ت"	قيمة الدلالة	مستوى الدلالة
١٨٢,١	٢٧,٦	١٧٤	١٥٩	٨,١	٣,٦	٠,٠١	دالة

يتضح من الجدول السابق أن قيمة "ت" بلغت (٣,٦) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (٢,٣٣) عند مستوى دلالة (٠,٠١) ودرجات حرية (١٥٩) ، وهذا يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المتوسط الحسابي لمجموعة

البحث والمتوسط الفرضي لمقياس التفكير الاستراتيجي، حيث بلغ المتوسط الحسابي للعينة (١٨٢,١) درجة بانحراف معياري قدره (٢٧,٦) والمتوسط الفرضي للمقياس (١٧٤) ، وبالمقارنة بين المتوسط الحسابي لعينة البحث والمتوسط الفرضي نجد أنه أكبر حيث بلغت قيمة متوسط الفروق (٨,١) ولهذا تم رفض الفرض الصفري وقبول الفرض البديل والذي ينص على "توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ٠,٠١ بين متوسط درجات مجموعة البحث والمتوسط الفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي" ، وهذا يعني أن مستوى الذكاء الإقناعي لدى عينة البحث أعلى من المتوسط الفرضي ، أي أنه يمكن القول أن عينة البحث تتمتع بمستوى أعلى من المتوسط في الذكاء الإقناعي ، وهذا يعطي مؤشراً إيجابياً . وترى الباحثة أن ما يمر به مجتمعنا من تحديات وأزمات شجع شبابنا على حل مشكلاتهم للوصول إلى حالة متوازنة بقدر الإمكان وهذه جاءت نتيجة ما اكتسبوه من خبرات لاجتياز الأزمات، والشكل البياني التالي يوضح ذلك:



شكل (٢) المتوسط الحسابي والفرضي لمقياس الذكاء الإقناعي

وتتنفق هذه النتيجة مع دراسة (حنين أحمد ولطيفة محمود، ٢٠١٨) والتي توصلت إلى أن أفراد عينة البحث من طلاب الجامعة يتمتعون بدرجة أعلى من المتوسط الفرضي وبفروق ذات دلالة معنوية في الذكاء الإقناعي . ودراسة (ياسر

العباسي، ٢٠٠٩) والتي أوضحت تمتع عينة الدراسة بمستوى عالي من الذكاء الإقناعي.

- النتائج المتعلقة بالفرض الثالث والذي ينص على "لا توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة الأزهر"، تم حساب معامل ارتباط بيرسون بين درجات مجموعة البحث في أبعاد مقياس التفكير الاستراتيجي والدرجة الكلية وأبعاد مقياس الذكاء الإقناعي والدرجة الكلية؛ وجاءت النتائج كما هي موضحة بالجدول التالي:

جدول (١٠)

مصفوفة معامل الارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي

المقياس	التبني	اتخاذ القرار	التقييم أو الوزن	إيجاد الدافع نحو الفكرة	زرع الفكرة	الذكاء الإقناعي / التفكير الاستراتيجي
المقياس ككل	**٠,٦٨	**٠,٥٤	**٠,٦٣	**٠,٥٦	**٠,٥٠	اشتقاق الفرضيات
	**٠,٦٥	**٠,٥٣	**٠,٧١	**٠,٥٧	**٠,٥٦	التفكير بطريقة خارجة عن المألوف
	**٠,٧١	**٠,٧٨	**٠,٥٠	**٠,٥١	**٠,٥٨	استغلال الفرص بذكاء
	**٠,٦٧	**٠,٦٧	**٠,٦٨	**٠,٥٣	**٠,٥١	التركيز على الفكرة
	**٠,٦٢	**٠,٦١	**٠,٥٥	**٠,٤٩	**٠,٥٣	النظرة المنظومية
	**٠,٦٤	**٠,٦٩	**٠,٥١	**٠,٥٠	**٠,٤٩	التفكير في الزمن
	**٠,٧٣	**٠,٨١	**٠,٨٢	**٠,٥٤	**٠,٥٦	المقياس ككل

(**) دالة عند مستوى ٠,٠١

يتضح من الجدول السابق ما يلي:-

- وجود علاقة ارتباطية ودالة عند مستوى ٠,٠١ بين بعد اشتقاق الفرضيات كأحد أبعاد التفكير الاستراتيجي وجميع أبعاد الذكاء الإقناعي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني)، وكذلك الدرجة الكلية للذكاء الإقناعي.

- وجود علاقة ارتباطية ودالة عند مستوى ٠,٠١ بين بعد التفكير بطريقة خارجية عن المؤلف كأحد أبعاد التفكير الاستراتيجي وجميع أبعاد الذكاء الإقناعي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني)، وكذلك الدرجة الكلية للذكاء الإقناعي.
- وجود علاقة ارتباطية ودالة عند مستوى ٠,٠١ بين بعد استغلال الفرص بذكاء كأحد أبعاد التفكير الاستراتيجي وجميع أبعاد الذكاء الإقناعي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني)، وكذلك الدرجة الكلية للذكاء الإقناعي.
- وجود علاقة ارتباطية ودالة عند مستوى ٠,٠١ بين بعد التركيز على الفكرة كأحد أبعاد التفكير الاستراتيجي وجميع أبعاد الذكاء الإقناعي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني)، وكذلك الدرجة الكلية للذكاء الإقناعي.
- وجود علاقة ارتباطية ودالة عند مستوى ٠,٠١ بين بعد النظرة المنظومية كأحد أبعاد التفكير الاستراتيجي وجميع أبعاد الذكاء الإقناعي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني)، وكذلك الدرجة الكلية للذكاء الإقناعي.
- وجود علاقة ارتباطية ودالة عند مستوى ٠,٠١ بين بعد التفكير في الزمن كأحد أبعاد التفكير الاستراتيجي وجميع أبعاد الذكاء الإقناعي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني)، وكذلك الدرجة الكلية للذكاء الإقناعي.
- وجود علاقة ارتباطية ودالة عند مستوى ٠,٠١ بين الدرجة الكلية للتفكير الاستراتيجي وجميع أبعاد الذكاء الإقناعي (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني)، وكذلك الدرجة الكلية للذكاء الإقناعي.

وهذا يعني أنه كلما زادت مهارات التفكير الاستراتيجي لدى الفرد كلما زادت قدرته على الذكاء الإقناعي، فالتفكير الاستراتيجي يرتبط بعملية اتخاذ القرار، فالقرار يُعبّر عن طريقة العقل في التفكير لإدراك الشيء وتدبير شؤون الحياة، كما يُعد الترابط بين العقل والقرار محصلة طبيعية لواقع حركة متخذ القرار في التفكير. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Rosche,2003) والتي أظهرت نتائجها عن وجود علاقة ارتباطية بين درجة ممارسة التفكير الاستراتيجي والخيال ، ودراسة (Torset,2010) والتي أوضحت أن التفكير الاستراتيجي يتعلق بتوليد الأفكار الاستراتيجية، والتفاعل في نفس الوقت بالتحليل المعرفي، والعمل على اتخاذ القرارات ، ودراسة (Zaid & Terghini,2012) والتي بينت أن التفكير الاستراتيجي والابداع في تأثير متبادل حيث ينتج عنهما الذكاء والوعي الاستراتيجي والخيال والحدس والرؤية الاستراتيجية وإدراك الخبرات والقدرات لخلق الإبداع وتمثيل السيناريوهات التي تواجه العقل ، ودراسة (صبرينة ترغيني، ٢٠١٤) والتي توصلت إلى وجود علاقة ارتباطية ذات دلالة معنوية بين التفكير الاستراتيجي ومتغيراته الفرعية وبين القدرات الإبداعية للأفراد. ويمكن تفسير ذلك في أن مهارات التفكير الاستراتيجي تؤثر في قدرة الفرد على الإدراك السليم والرؤية الواضحة للموقف والتفكير الموضوعي والانتباه والتركيز وترتيب الأولويات وتقليل نسبة الخطأ في التعامل مع المواقف وتحديدها وحل المشكلة وتجنب الأخطار من خلال ما يقوم به من استدلالات وتحليل واتخاذ القرارات المتكيفة مع الحياة ؛ مما يكون له أكبر الأثر في قدرة الفرد على مشاركة الآخرين آرائهم وأفكارهم والوصول إلى اتفاق مشترك بينهم.

-النتائج المتعلقة بالفرض الرابع والذي ينص على " لا توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى $\geq 0,05$ بين متوسطات درجات مجموعة البحث في مهارات التفكير الاستراتيجي تعزي لاختلاف التخصص"، وللتحقق من صحة هذا الفرض إحصائياً تم استخدام اختبار تحليل التباين في اتجاه واحد One Way Anova للوقوف على دلالة الفروق بين متوسطات درجات عينة البحث في مهارات التفكير

الاستراتيجي (اشتقاق الفرضيات، التفكير بطريقة خارجة عن المألوف، استغلال الفرص بذكاء، التركيز على الفكرة، النظرة المنظومية، التفكير في الزمن) والمقياس ككل وفقاً لاختلاف التخصص الدراسي. وتوضح النتائج في الجدول التالي:

جدول (١١)

تحليل التباين في اتجاه واحد لمهارات التفكير الاستراتيجي تبعا للتخصص الدراسي

المتغيرات	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	مستوى الدلالة
اشتقاق الفرضيات	بين المجموعات	٥٣٤,٩	٦	٨٩,٢	٣,٠٢	٠,٠١
	داخل المجموعات	٤٥١٦,٦	١٥٣	٢٩,٥		
	الكل	٥٠٥١,٥	١٥٩			
التفكير بطريقة خارجة عن المألوف	بين المجموعات	٣٩٣,٨	٦	٦٥,٦	١,٦	٠,١٣
	داخل المجموعات	٦٠٥٢,١	١٥٣	٣٩,٥		
	الكل	٦٤٤٥,٩	١٥٩			
استغلال الفرص بذكاء	بين المجموعات	٥٣٤,٧	٦	٨٩,٢	٣,١	٠,٠١
	داخل المجموعات	٤٥١٦,٢	١٥٣	٢٩,٢		
	الكل	٥٠٥٠,٩	١٥٩			
التركيز على الفكرة	بين المجموعات	٤٧٩,٦	٦	٧٩,٩	٣,٣	٠,٠١
	داخل المجموعات	٣٦٩٣,٦	١٥٣	٢٤,١		
	الكل	٤١٧٣,٢	١٥٩			
النظرة المنظومية	بين المجموعات	٢٢٢,١	٦	٣٧	٢,٣	٠,٠٣
	داخل المجموعات	٢٤١٩,٨	١٥٣	١٥,٨		
	الكل	٢٦٤١,٩	١٥٩			
التفكير في الزمن	بين المجموعات	١٩٩,١	٦	٣٣,٢	١,٢	٠,٢٧
	داخل المجموعات	٤٠٠١,٦	١٥٣	٢٦,١		
	الكل	٤٢٠٠,٧	١٥٩			
المقياس ككل	بين المجموعات	٨٤١٢,٥	٦	١٤٠,٢	١,٧	٠,١١
	داخل المجموعات	١٢٤٢١٠,٢	١٥٣	٨١١,٨		
	الكل	١٣٢٦٢٢,٧	١٥٩			

يتضح من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة معنوية بين متوسطات درجات عينة البحث في بعض مهارات التفكير الاستراتيجي وفقا للتخصص الدراسي وهي (اشتقاق الفرضيات، استغلال الفرص بذكاء، التركيز على الفكرة) عند مستوى (٠,٠١) ، بالإضافة إلى النظرة المنظومية فهي دالة عند مستوى (٠,٠٥) ، حيث بلغت النسبة الفائية المعبرة عن هذه الفروق (٣,٠٢)، (٣,١)، (٣,٣) ، (٢,٣) على التوالي، وهي قيم أكبر من مثلتها الجدولية ، وهذا يعني أن التخصص الدراسي للطالبات عينة البحث أسهم في تحقيق التباين في بعض مهارات التفكير الاستراتيجي وهي (اشتقاق الفرضيات، استغلال الفرص بذكاء، التركيز على الفكرة، النظرة المنظومية) ، في حين جاءت الدرجة الكلية للمقياس ومهارتي (التفكير بطريقة خارجة عن المألوف، التفكير في الزمن) غير دالة.

ونظرا لوجود أثر دال للتخصص الدراسي على بعض مهارات التفكير الاستراتيجي (اشتقاق الفرضيات، استغلال الفرص بذكاء، التركيز على الفكرة، النظرة المنظومية)، ولتحديد أفضل التخصصات الدراسية في إحداث ذلك الأثر تم إجراء اختبار (LSD) للمقارنات البعدية للمتوسطات المتعددة، وكانت النتائج كما هي موضحة بالجدول التالي:

جدول (١٢) نتائج اختبار (LSD)

للمقارنات البعدية لمهارات التفكير الاستراتيجي ذات الدلالة المعنوية

مجموعات المقارنة	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	مهارات التفكير الاستراتيجي
١-الاقتصاد المنزلي التربوي	-	*٥,٤	*٢,٩	١,٦	٠,٠١	٢,٤	*٥,٣	اشتقاق الفرضيات
٢- إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة	-	-	٢,٧-	*٣,٦	*٥,٢-	*٢,٨-	٠,١	
٣-الملابس والنسيج	-	-	-	٠,٩	*٢,٦-	٠,١	٢,٧	
٤-التغذية وعلوم الأطفمة	-	-	-	-	١,٧-	٠,٧	*٣,٧	
٥-علوم وتكنولوجيا الأغذية	-	-	-	-	-	٢,٤	*٥,٣	

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	مجموعات المقارنة	مهارات التفكير الاستراتيجي
٢,٩	-						٦-العلوم البيولوجية والبيئية	
-							٧- تنمية الأسرة الريفية	
*٥,٢	٢,٤	٠,٠١	١,٦	٢,٥	*٥,٢	-	١-الاقتصاد المنزلي التربوي	استغلال الفرص بكفاءة
٠,٠٧	*٢,٨-	*٥,٢-	*٣,٦-	٢,٦-	-		٢- إدارة مؤسسات الاسرة والطفولة	
٢,٧	٠,١-	*٢,٥-	٠,٩	-			٣-الملابس والنسيج	
٣,٦	٠,٧	١,٦-	-				٤-التغذية وعلوم الأطعمة	
*٥,٣	٢,٤	-					٥-علوم وتكنولوجيا الأغذية	
٢,٩	-						٦-العلوم البيولوجية والبيئية	
-							٧- تنمية الأسرة الريفية	
٢,٥	١,٥	٠,٢-	٠,٥-	*٣,٨	١,٨-	-	١-الاقتصاد المنزلي التربوي	التركيز على الفكرة
*٣,٧	٢,٦	٠,٩	٠,٦	*٥,١-	-		٢- إدارة مؤسسات الاسرة والطفولة	
١,٣	٢,٣	*٤,١-	*٤,٤-	-			٣-الملابس والنسيج	
*٣,١	٢,١	٠,٣	-				٤-التغذية وعلوم الأطعمة	
٢,٧	١,٦	-					٥-علوم وتكنولوجيا الأغذية	
١,١	-						٦-العلوم البيولوجية والبيئية	
-							٧- تنمية الأسرة الريفية	
٢,٩	١,٧	٠,٠٢	٠,١	*٢,٥	٢,٤	-	١-الاقتصاد المنزلي التربوي	النظرة المنظومية

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	مجموعات المقارنة	مهارات التفكير الاستراتيجي
٠,٥	٠,٨-	*٢,٥-	*٢,٤-	٠,١	-		٢- إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة	
٠,٤	٠,٩-	*٢,٥-	*٢,٥-	-			٣- الملابس والنسيج	
٢,٩	١,٥	٠,٠٤-	-				٤- التغذية وعلوم الأطعمة	
*٣	١,٦	-					٥- علوم وتكنولوجيا الأغذية	
١,٣	-						٦- العلوم البيولوجية والبيئية	
-							٧- تنمية الأسرة الريفية	

يتضح من الجدول السابق ما يلي:

- توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ في اشتقاق الفرضيات بين المجموعة الأولى وكل من المجموعة الثانية والثالثة والسابعة لصالح المجموعة الأولى، وتوجد فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الثانية والرابعة والخامسة والسادسة ولكن لصالح المجموعة الخامسة، وتوجد فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الثالثة والخامسة لصالح المجموعة الخامسة، وتوجد فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الرابعة والسابعة لصالح المجموعة الرابعة، بالإضافة إلى وجود فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الخامسة والسابعة لصالح المجموعة الخامسة (٤,٥، ٩,٢، ٣,٥، ٦,٣، ٢,٨-، ٠,٤-، ٢,٩، ٣,٧، ٥,٣) على الترتيب وجميعها قيم دالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥، وجاء أعلى متوسط أداء للمجموعة الأولى مما يشير إلى أن تخصص الاقتصاد المنزلي التربوي أفضل المجموعات في الأداء على مهارة اشتقاق الفرضيات.

ويرجع ذلك إلى طبيعة المقررات الدراسية بقسم الاقتصاد المنزلي التربوي والتي يغلب عليها طابع العلوم الإنسانية التي تستهدف إعداد الطالبات مهنياً وأكاديمياً؛ مما يساعدهن على اكتساب العديد من المهارات التي تنقل شخصياتهن

وتنمي قدرتهن على التفكير العلمي الذي يتطلب توظيف معلومات الفرد وخبراته في توليد أفكار جديدة للمشكلات والمواقف التي تعترضه مع الأخذ في الاعتبار الفرص والتهديدات التي تحيط به. هذا فضلاً عن انخفاض أعداد الطالبات بالقسم مما يساعد أعضاء هيئة التدريس والهيئة المعاونة من توظيف العديد من استراتيجيات التدريس الحديثة التي تعمل على إعمال العقل وتنمي الجانب الأدائي والوجداني للطالبات مما يزيد من تواصلهن مع أعضاء هيئة التدريس والاستفادة من خبراتهم والتي يكون لها أكبر الأثر في تنمية قدرتهن على التفكير العلمي .

- توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ في استغلال الفرص بذكاء بين المجموعة الأولى وكل من المجموعة الثانية والسابعة لصالح المجموعة الأولى، وتوجد فروق دالة إحصائية بين المجموعة الثانية والرابعة والخامسة والسادسة ولكن لصالح المجموعة الخامسة ، وتوجد فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الثالثة والخامسة لصالح المجموعة الخامسة ، بالإضافة إلى وجود فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الخامسة والسابعة لصالح المجموعة الخامسة حيث سجلت متوسطات الفروق الدالة بين درجات المجموعات (٥,٢، ٥,٢، -٣,٦، -٥,٢، -٢,٨، ٥,٣) على الترتيب وجميعها قيم دالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ ، وجاء أعلى متوسط أداء للمجموعة الخامسة مما يشير إلى أن تخصص علوم وتكنولوجيا الأغذية أفضل المجموعات في الأداء على مهارة استغلال الفرص بذكاء.

ويرجع ذلك إلى طبيعة المقررات الدراسية بقسم علوم وتكنولوجيا الأغذية والتي يغلب عليها الطابع العلمي والعملي؛ والتي تهتم بالمنتجات الزراعية وطرق تصنيعها وتجهيزها وحفظها بطرق علمية حديثة في صور مختلفة بما يناسب التطور والتغير التكنولوجي الحادث بالمجتمع ؛ لتعظيم الاستفادة منها بأكبر قدر ممكن بغرض تمكين المستهلك من الاستفادة من هذه المنتجات في أي وقت بصرف النظر عن وقت الإنتاج ومكانه، مما كان له أكبر الأثر في تنمية قدرة الطالبات على تأمل المواقف جيداً وتحديد الفرص والإمكانات والتهديدات والتحديات في المواقف المختلفة التي يمرون بها .

- توجد فروق دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٥ في التركيز على الفكرة بين المجموعة الأولى والمجموعة الثالثة لصالح المجموعة الأولى، وتوجد فروق دالة إحصائية بين المجموعة الثانية والثالثة والسابعة لصالح المجموعة الثالثة، وتوجد فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الثالثة والرابعة والخامسة لصالح المجموعة الرابعة على الترتيب، حيث سجلت متوسطات الفروق الدالة بين درجات المجموعات (٣,٨-٥,١، ٣,٧-٤,٤، ٤,١-٣,١) على الترتيب وجميعها قيم دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٥، وجاء أعلى متوسط أداء للمجموعة الثالثة مما يشير إلى أن تخصص الملابس والنسيج أفضل المجموعات في الأداء على مهارة التركيز على الفكرة.

ويرجع ذلك إلى طبيعة المقررات الدراسية بقسم الملابس والنسيج والتي يغلب عليها الطابع العملي فيما يتعلق بمجال الملابس والصناعات النسيجية من ناحية الخامات المصنوعة بها وطرق حياكتها والعناية بها والذوق الفني في اختيار ألوانها وابتكار التصميمات الحديثة التي تلائم الغرض الوظيفي والجمالي والديني للملابس؛ والوصول بالمنتج للجودة الشاملة المطلوبة للمنافسة في سوق العمل، مما كان له أكبر الأثر في تنمية قدرة الطالبات على وضع رؤية مستقبلية لأهدافها وتحديدها بدقة وتوظيف طاقاتها وإمكاناتها بشكل إيجابي وفعال لتحقيقها .

- توجد فروق دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٥ في النظرة المنظومية بين المجموعة الأولى والمجموعة الثالثة لصالح المجموعة الأولى، و توجد فروق دالة إحصائية بين المجموعة الثانية والرابعة والخامسة لصالح المجموعة والخامسة ، وتوجد فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الثالثة والرابعة والخامسة لصالح المجموعة الرابعة والخامسة على الترتيب، بالإضافة إلى وجود فروق دالة إحصائية بين درجات المجموعة الخامسة والسابعة لصالح المجموعة الخامسة حيث سجلت متوسطات الفروق الدالة بين درجات المجموعات (٢,٥-٢,٤، ٢,٥-٢,٥-، ٢,٥-٣) على الترتيب وجميعها قيم دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٥، وجاء أعلى متوسط أداء للمجموعة الخامسة مما يشير إلى أن تخصص علوم وتكنولوجيا الأغذية أفضل المجموعات في الأداء على مهارة النظرة المنظومية.

ويرجع ذلك إلى طبيعة المقررات الدراسية بقسم علوم وتكنولوجيا الأغذية والتي يغلب عليها التدريب والتجريب العملي في المعامل، والذي يساعد الطالبات في تنمية قدراتهن على تكوين رؤية كلية وشاملة للعلاقات المتداخلة بين عناصر الموقف أو المشكلة التي يمرون بها وإيجاد حلول متكافئة لها والنظر على الأمور من زوايا مختلفة قد لا يراها الآخرون بعمق وواحد .

وتتفق هذه النتائج جزئياً مع نتائج دراسة (Kargin, et al.,2012) والتي توصلت إلى وجود فروق دالة إحصائية في استخدام مهارات التفكير الاستراتيجي بين الأقسام المختلفة لطلاب المرحلة الجامعية.

- النتائج المتعلقة بالفرض الخامس والذي ينص على " لا توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى $\geq 0,05$ بين متوسطات درجات مجموعة البحث في الذكاء الإقناعي تعزي لاختلاف التخصص"، وللتحقق من صحة هذا الفرض إحصائياً تم استخدام اختبار تحليل التباين في اتجاه واحد One Way Anova للوقوف على دلالة الفروق بين متوسطات درجات عينة البحث في الذكاء الإقناعي وأبعاده (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التنبؤ) والدرجة الكلية وفقاً لاختلاف التخصص الدراسي. وتوضح النتائج في الجدول التالي:

جدول (١٣)

تحليل التباين في اتجاه واحد للذكاء الإقناعي وأبعاده تبعاً للتخصص الدراسي

المتغيرات	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	مستوى الدلالة
زرع الفكرة	بين المجموعات	٢٤٥,٥	٦	٤٠,٩	١,٥	٠,١٦
	داخل المجموعات	٤٠٣١,١	١٥٣	٢٦,٣		
	الكل	٤٢٧٦,٦	١٥٩			
إيجاد الدافع نحو الفكرة	بين المجموعات	٢٦٠,٥	٦	٤٣,٤	١,٧	٠,١١
	داخل المجموعات	٤٠٢٠,١	١٥٣	٢٦,٣		
	الكل	٤٢٨٠,٦	١٥٩			
التقييم أو الوزن	بين المجموعات	٣١٩,٣	٦	٥٣,٢	١,١٣	٠,٣٤
	داخل	٧١٨٤,٣	١٥٣	٤٦,٩		

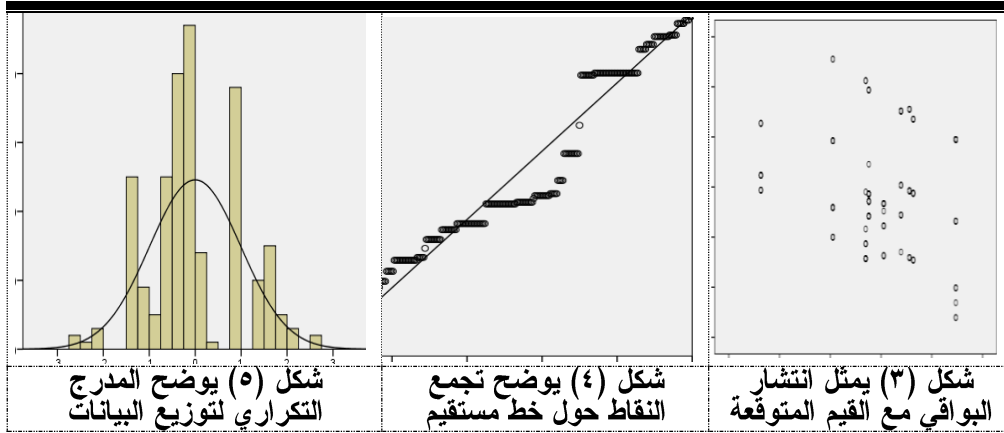
المتغيرات	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	مستوى الدلالة
	المجموعات					
	الكلى	٧٥٠٣,٦	١٥٩			
	بين المجموعات	٣١٩,٣	٦	٥٣,٢	١,١٤	٠,٣١
اتخاذ القرار	داخل المجموعات	٧١٤٤,٣	١٥٣	٤٦,٦		
	الكلى	٧٤٦٣,٦	١٥٩			
	بين المجموعات	١٩٤,٩	٦	٣٢,٤	٠,٦٣	٠,٧٠
التبني	داخل المجموعات	٧٨٤٦,٢	١٥٣	٥١,٢		
	الكلى	٨٠٤١,١	١٥٩			
	بين المجموعات	٦٨٧٩,١	٦	١١٤٦,٥	١,٤	٠,٢٠
المقياس ككل	داخل المجموعات	١٢٤٠٣٠,٢	١٥٣	٨١٠,٦		
	الكلى	١٣٠٩٠٩,٣	١٥٩			
	بين المجموعات					

يتضح من الجدول السابق عدم وجود فروق ذات دلالة معنوية بين متوسطات درجات عينة البحث في الذكاء الإقناعي ككل وأبعاده الفرعية (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التبني، المقياس ككل)، حيث بلغت النسبة الفاتية المعبرة عن هذه الفروق (٠,٥، ١,٧، ١,١٣، ١,١٤، ٠,٦٣، ١,٤) على التوالي وهي قيم أصغر من مثيلتها الجدولية، وهذا يعني أن عامل التخصص الدراسي لم يكن له دور في إحداث تباين في الذكاء الإقناعي بين أفراد عينة البحث.

ويرجع ذلك إلى تجانس أفراد العينة وتقارب مقومات الإعداد بين التخصصات المختلفة بكلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر، مما يساعد على تساوي الفرص بين الطالبات في اكتساب المعلومات والمهارات وممارسة الأنشطة المختلفة التي تعطي لهم نفس القدر من الذكاء الإقناعي ؛ هذا بالإضافة إلى أن المناهج الدراسية لا تتضمن مواد دراسية تخصصية أو برامج تدريبية في هذا الموضوع خاصة بالمتعلم ولا برامج تأهيلية خاصة بتأهيل الأستاذ الجامعي في هذا المجال .

- النتائج المتعلقة بالفرض السادس والذي ينص على " لا يوجد إسهام نسبي ذو دلالة معنوية لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الأزهر"

وللتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام اختبار تحليل الانحدار المتعدد باستخدام أسلوب (Analysis Regression- Stepwise) لتحديد درجة إسهام مهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي ككل وأبعاده الفرعية (زرع الفكرة، إيجاد الدافع نحو الفكرة، التقييم أو الوزن، اتخاذ القرار، التنبؤ)، وإجراء اختبار التحليل الانحداري تم التحقق من شرط الخطية في بيانات البحث واعتدالية التوزيع، وكانت النتائج كالتالي:



يتضح من الأشكال السابقة عشوائية انتشار البواقي وعدم أخذها نمط محدد، وتحقق شرط الخطية في البيانات واعتدالية توزيع العينة، وكلها شروط إجراء اختبار تحليل الانحدار. والجداول التالية توضح نتائج التحليل الانحداري التدريجي المتعدد للإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي:-

أولاً: مرحلة التنبؤ بزراع الفكرة

جدول (١٤) التحليل الانحداري التدريجي المتعدد للإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بزراع الفكرة

المتغيرات	معامل الارتباط المتعدد R	معامل التحديد R ²	قيمة ف	مستوى الدلالة	معامل الانحدار B	الانحراف المعياري	معامل بيتا	قيمة ت	مستوى الدلالة	درجة الإسهام
التفكير الاستراتيجي ككل	٠,٥٦	٠,٣٢	٧٣,٢	٠,٠٠١	٠,١١	٠,٠١	٠,٥٦	٨,٥	٠,٠٠١	٣٢٪

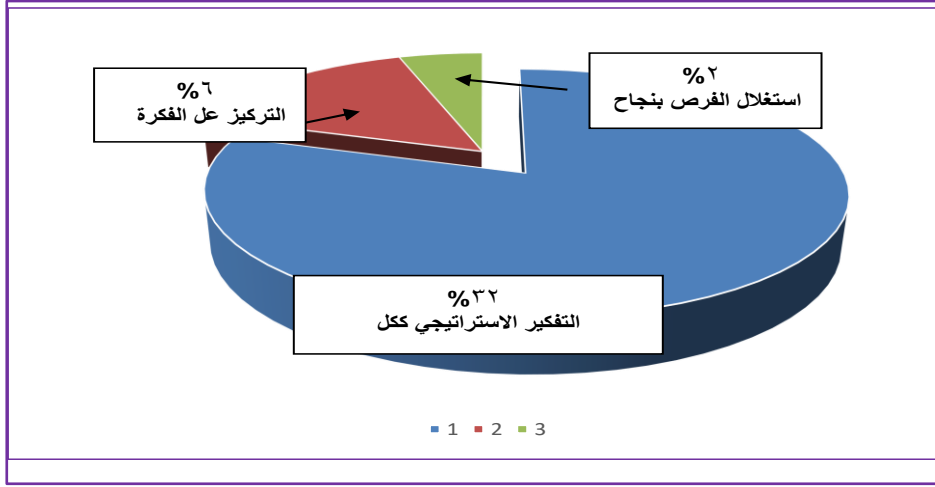
التركيز على الفكرة	٠,٦١	٠,٣٨	٤٨	٠,٠٠١	٠,٦	٠,١٤	٠,٤٩	٤	٠,٠٠١	٪٣٨
استغلال الفرص بذكاء	٠,٦٣	٠,٤٠	٣٥,١	٠,٠٠١	٠,٧	٠,١٥	٠,٦١	٤,٧	٠,٠٠١	٪٤٠

يتضح من الجدول السابق أن قيمة معامل الارتباط والتي تعبر عن أقصى ارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي المسهمة في التنبؤ بمرحلة زرع الفكرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠,٠٠١ في التفكير الاستراتيجي ككل ومهارتي التركيز على الفكرة واستغلال الفرص بذكاء، حيث أن نسبة إسهام التفكير الاستراتيجي ككل بلغت (٣٢ %) وهي تمثل قيمة R^2 التي تفسر نسبة التباين في مرحلة زرع الفكرة ، وأن نسبة إسهام مهارة التركيز على الفكرة من التغيرات التي تحدث في مرحلة زرع الفكرة (٦ %) ، وهي تمثل التغير في قيمة R^2 والتي تفسر نسبة التباين في مرحلة زرع الفكرة ، بالإضافة إلى أن نسبة (٢ %) من التغيرات التي تحدث في مرحلة زرع الفكرة تعزي إلى مهارة استغلال الفرص بذكاء، وأن النسبة الكلية لإسهام هذه المهارات في مرحلة زرع الفكرة كانت (٤٠ %) وهي نسبة إسهام مقبولة . وللتأكد من دلالة هذه القيم وأنها ليست راجعة للعشوائية تم حساب قيمة "ف" من خلال تحليل تباين الانحدار لمعرفة أن التباين الناتج من المتغيرات المستقلة (المنبئات) له أثر ذو دلالة إحصائية على التنبؤ بزرع الفكرة ، وقد أسفرت النتائج أن قيمة "ف" المحسوبة لتحديد دلالة الانحدار دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٠١ .

ولتحديد الأهمية النسبية لهذه المتغيرات المستقلة في التنبؤ بالذكاء الإقناعي تم حساب قيمة بيتا "B" معامل الانحدار الجزئي المعياري لتحديد الأهمية النسبية لكل متغير مستقل من حيث تأثيره في المتغير التابع ، ومعاملات الانحدار الجزئي "B" غير المعياري وحساب قيمة "ت" الانحدارية ودلالاتها ؛ ويتضح أنها دالة عند مستوى ٠,٠٠١ كما في الجدول السابق ، ويمكن صياغة معادلة التنبؤ "الانحدار المعياري" بمرحلة زرع الفكرة من المتغيرات المستقلة السابقة على النحو التالي :

مرحلة زرع الفكرة = $١٣,٢ + ٠,٢٨$ التفكير الاستراتيجي ككل + $٠,٦٩$ التركيز على الفكرة

والشكل التالي يوضح نسب إسهام كل من التفكير الاستراتيجي ككل والتركيز على الفكرة واستغلال الفرص بنجاح في التنبؤ بمرحلة زرع الفكرة



شكل (٦) نسب إسهام كل من التفكير الاستراتيجي ككل والتركيز على الفكرة واستغلال الفرص بنجاح في التنبؤ بمرحلة زرع الفكرة

ثانياً: مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة

جدول (١٥) التحليل الانحداري التدريجي المتعدد

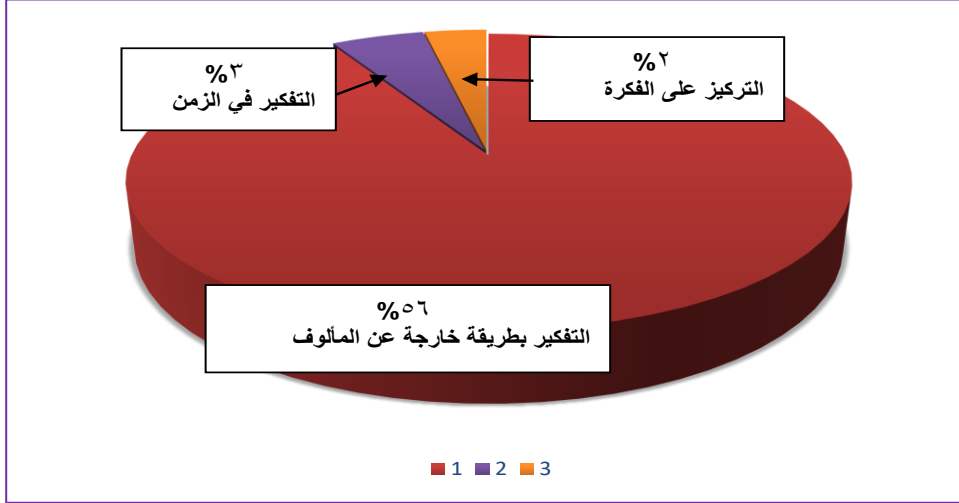
للإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بإيجاد الدافع نحو الفكرة

المتغيرات	معامل الارتباط المتعدد R	معامل التحديد R ²	قيمة ف	مستوى الدلالة	معامل الانحدار B	الانحراف المعياري	معامل بيتا	قيمة ت	مستوى الدلالة	درجة الإسهام
التفكير بطريقة خارجة عن المألوف	٠,٧٥	٠,٥٦	٧٤,٦	٠,٠٠١	٠,٤٦	٠,٠٥	٠,٥٧	٨,٦	٠,٠٠١	٥٦%
التفكير في الزمن	٠,٧٨	٠,٥٩	٤١,٥	٠,٠٠١	٠,٢١	٠,٠٩	٠,٢١	٢,٤	٠,٠٠١	٥٩%
التركيز على الفكرة	٠,٧٩	٠,٦١	٣٠,٦	٠,٠٠١	٠,٢٥	٠,١	٠,٢٤	٢,٥	٠,٠٠١	٦١%

يتضح من الجدول السابق أن قيمة معامل الارتباط والتي تعبر عن أقصى ارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي المسهمة في التنبؤ بمرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠,٠٠١ في مهارات التفكير بطريقة خارجة عن المألوف والتفكير في الزمن والتركيز على الفكرة، حيث أن نسبة إسهام

التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف بلغت (٥٦ %) وهي تمثل قيمة R^2 التي تفسر نسبة التباين في مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة ، وأن نسبة إسهام مهارة التفكير في الزمن من التغيرات التي تحدث في مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة (٣ %) ، وهي تمثل التغير في قيمة R^2 والتي تفسر نسبة التباين في مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة ، بالإضافة إلى أن نسبة (٢ %) من التغيرات التي تحدث في مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة تعزي إلى مهارة التركيز على الفكرة، وأن النسبة الكلية لإسهام هذه المهارات في مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة كانت (٦١ %) وهي نسبة إسهام جيدة ، ويعتبر التباين الناتج من المتغيرات المستقلة (المنبئات) له أثر ذو دلالة إحصائية على التنبؤ بإيجاد الدافع نحو الفكرة حيث كانت قيمة "ف" المحسوبة لتحديد دلالة الانحدار دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٠١ ، ويمكن صياغة معادلة التنبؤ بمرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة من المتغيرات المستقلة السابقة على النحو التالي :

مرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة = $١٠,٨ + ٠,٤٤$ التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف + $٠,٣١$ التفكير في الزمن + $٠,٢٥$ التركيز على الفكرة
والشكل التالي يوضح نسب إسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف والتفكير في الزمن والتركيز على الفكرة في التنبؤ بمرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة



شكل (٧) نسب اسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المألوف والتفكير في الزمن والتركيز على الفكرة في التنبؤ بمرحلة إيجاد الدافع نحو الفكرة

ثالثاً: مرحلة التقييم أو الوزن

جدول (١٦) التحليل الانحداري التدريجي المتعدد

للإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالتقييم أو الوزن

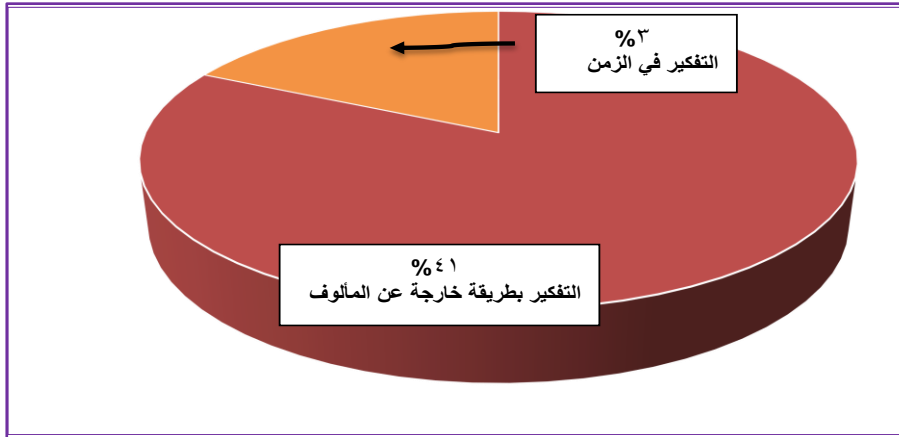
درجة الإسهام	مستوى الدلالة	قيمة ت	معامل بيتا	الانحراف المعياري	معامل الانحدار B	مستوى الدلالة	قيمة ف	معامل التحديد R ²	معامل الارتباط المتعدد R	المتغيرات
41%	0,01	10,5	0,64	0,07	0,68	0,001	110	0,41	0,64	التفكير بطريقة خارجة عن المألوف
44%	0,01	2,9	0,23	0,10	0,30	0,001	62	0,44	0,66	التفكير في الزمن

يتضح من الجدول السابق أن قيمة معامل الارتباط والتي تعبر عن أقصى ارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي المسهمة في التنبؤ بمرحلة التقييم أو الوزن دالة إحصائياً عند مستوى دلالة 0,001 في مهارات التفكير بطريقة خارجة عن المألوف والتفكير في الزمن ، حيث أن نسبة إسهام التفكير بطريقة خارجة عن المألوف بلغت (41 %) وهي تمثل قيمة R² التي تفسر نسبة التباين في مرحلة التقييم أو الوزن ، وأن نسبة إسهام مهارة التفكير في الزمن من التغيرات التي تحدث في مرحلة التقييم أو الوزن (3 %) ، وهي تمثل التغير في قيمة R² والتي

تفسر نسبة التباين في مرحلة التقييم أو الوزن ، وأن النسبة الكلية لإسهام هذه المهارات في مرحلة التقييم أو الوزن كانت (٤٤ %) وهي نسبة إسهام مقبولة ، ويعتبر التباين الناتج من المتغيرات المستقلة (المنبئات) له أثر ذو دلالة إحصائية على التنبؤ بمرحلة التقييم أو الوزن حيث كانت قيمة "ف" المحسوبة لتحديد دلالة الانحدار دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٠١ ، ويمكن صياغة معادلة التنبؤ بمرحلة التقييم أو الوزن من المتغيرات المستقلة السابقة على النحو التالي:

مرحلة التقييم أو الوزن = $٠,٥٢ + ٥,٤$ التفكير بطريقة خارجة عن المألوف + $٠,٣٠$ التفكير في الزمن.

والشكل التالي يوضح نسب إسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المألوف والتفكير في الزمن في التنبؤ بمرحلة التقييم أو الوزن



شكل (٨) نسب إسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المألوف والتفكير في الزمن في التنبؤ بمرحلة التقييم أو الوزن

رابعاً: مرحلة اتخاذ القرار

جدول (١٧) التحليل الانحداري التدريجي المتعدد للإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ باتخاذ القرار

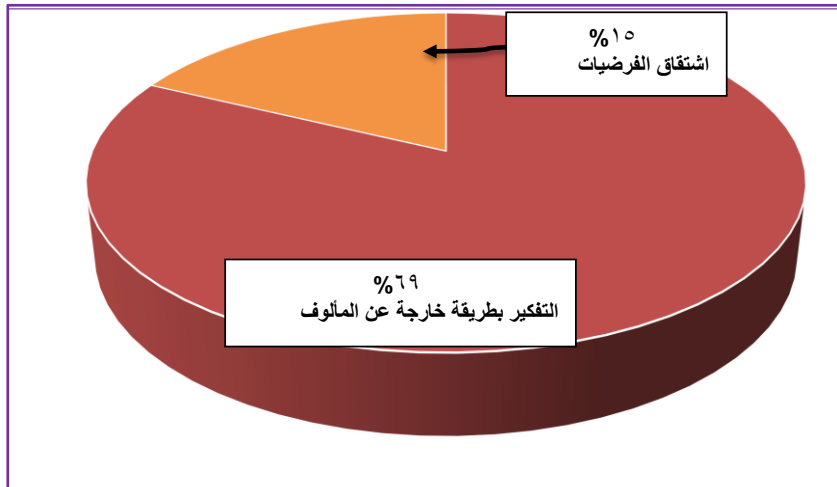
المتغيرات	معامل الارتباط المتعدد R	معامل التحديد R ²	قيمة ف	مستوى الدلالة	معامل الانحدار B	الانحراف المعياري	معامل بيتا	قيمة ت	مستوى الدلالة	درجة الإسهام
التفكير بطريقة خارجة عن المألوف	٠,٨٣	٠,٦٩	٣٤٧,٧	٠,٠٠١	٠,٨٩	٠,٠٥	٠,٨٣	١٨,٦	٠,٠١	٦٩%

اشتقاق الفرضيات	٠,٨٤	٠,٧١	١٨٦,٦	٠,٠٠١	٠,٤٢	٠,٠٨	٠,٢٤	٢,٩	٠,٠١	%٨٤
--------------------	------	------	-------	-------	------	------	------	-----	------	-----

يتضح من الجدول السابق أن قيمة معامل الارتباط والتي تعبر عن أقصى ارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي المسهمة في التنبؤ بمرحلة اتخاذ القرار دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠,٠١ في مهارتي التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف واشتقاق الفرضيات، حيث أن نسبة إسهام التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف بلغت (٦٩ %) وهي تمثل قيمة R^2 التي تفسر نسبة التباين في مرحلة اتخاذ القرار ، وأن نسبة إسهام مهارة اشتقاق الفرضيات من التغيرات التي تحدث في مرحلة اتخاذ القرار (١٥ %) ، وهي تمثل التغير في قيمة R^2 والتي تفسر نسبة التباين في مرحلة اتخاذ القرار ، وأن النسبة الكلية لإسهام هذه المهارات في مرحلة اتخاذ القرار كانت (٨٤ %) وهي نسبة إسهام جيدة ، ويعتبر التباين الناتج من المتغيرات المستقلة (المنبئات) له أثر ذو دلالة إحصائية على التنبؤ بمرحلة اتخاذ القرار حيث كانت قيمة "ف" المحسوبة لتحديد دلالة الانحدار دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٠١ ، ويمكن صياغة معادلة التنبؤ بمرحلة اتخاذ القرار من المتغيرات المستقلة السابقة على النحو التالي:

مرحلة اتخاذ القرار = $٠,٢١ + ٠,٦٨$ التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف
 $+ ٠,٢٤$ اشتقاق الفرضيات.

والشكل التالي يوضح نسب إسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف والمؤلف واشتقاق الفرضيات في التنبؤ بمرحلة اتخاذ القرار:-



شكل (٩) نسب إسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف واشتقاق الفرضيات في التنبؤ بمرحلة اتخاذ القرار

خامساً: مرحلة التنبؤ

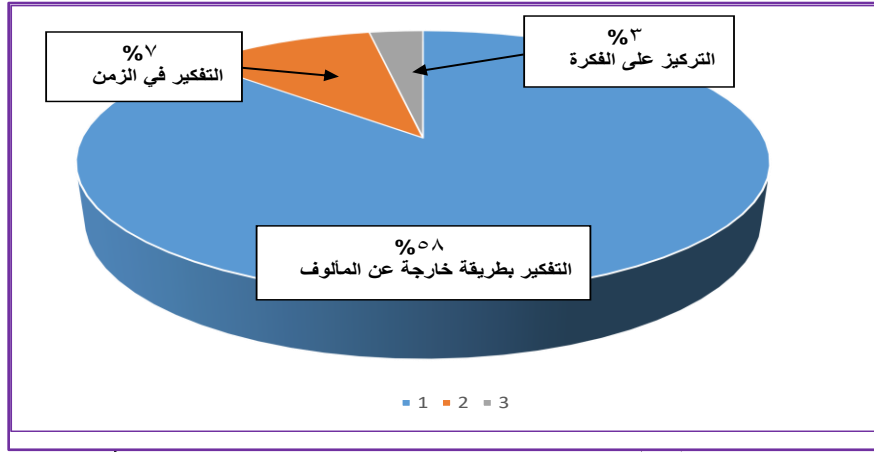
جدول (١٨) التحليل الانحداري التدريجي المتعدد للإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالتنبؤ

درجة الإسهام	مستوى الدلالة	قيمة ت	معامل بيتا	الانحراف المعياري	معامل الانحدار B	مستوى الدلالة	قيمة ف	معامل التحديد R ²	معامل الارتباط المتعدد R	المتغيرات
%٥٨	٠,٠٠١	١٤,٧	٠,٧٦	٠,٠٦	٠,٨٥	٠,٠٠١	٢١٨,٨	٠,٥٨	٠,٧٦	التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف
%٦٥	٠,٠٠١	٥,٧	٠,٣٥	٠,٠٩	٠,٤٩	٠,٠٠١	١٤٧,٦	٠,٦٥	٠,٨١	التفكير في الزمن
%٦٨	٠,٠٠١	٣,٩	٠,٢٧	٠,١	٠,٣٨	٠,٠٠١	١١٢,١	٠,٦٨	٠,٨٣	التركيز على الفكرة

يتضح من الجدول السابق أن قيمة معامل الارتباط والتي تعبر عن أقصى ارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي المسهمة في التنبؤ بمرحلة التنبؤ دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠,٠٠١ في مهارات التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف والتفكير في الزمن والتركيز على الفكرة، حيث أن نسبة إسهام التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف بلغت (٥٨ %) وهي تمثل قيمة R² التي تفسر نسبة التباين في مرحلة التنبؤ، وأن نسبة إسهام مهارة التفكير في الزمن من التغيرات التي تحدث في مرحلة التنبؤ (٧ %)، وهي تمثل التغير في قيمة R² والتي تفسر نسبة التباين في مرحلة التنبؤ، بالإضافة إلى أن نسبة (٣ %) من التغيرات التي تحدث في مرحلة التنبؤ تعزي إلى مهارة التركيز على الفكرة، وأن النسبة الكلية لإسهام هذه المهارات في مرحلة التنبؤ كانت (٦٨ %) وهي نسبة إسهام جيدة، ويعتبر التباين الناتج من المتغيرات المستقلة (المنبئات) له أثر ذو دلالة إحصائية على التنبؤ بالتنبؤ حيث كانت قيمة "ف" المحسوبة لتحديد دلالة الانحدار دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠٠١، ويمكن صياغة معادلة التنبؤ بمرحلة التنبؤ من المتغيرات المستقلة السابقة على النحو التالي:

مرحلة التنبؤ = ٢,٤ + ٠,٧٢ التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف + ٠,٦٥ التفكير في الزمن + ٠,٣٨ التركيز على الفكرة

والشكل التالي يوضح نسب إسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف والتفكير في الزمن والتركيز على الفكرة في التنبؤ بمرحلة التنبؤ



شكل (١٠) نسب إسهام كل من التركيز على الفكرة والتفكير في الزمن والتفكير بطريقة خارجة عن المؤلف في التنبؤ بمرحلة التنبؤ

سادساً: الذكاء الإقناعي ككل

جدول (١٩) التحليل الاتحادي التدريجي المتعدد للإسهام النسبي لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي ككل

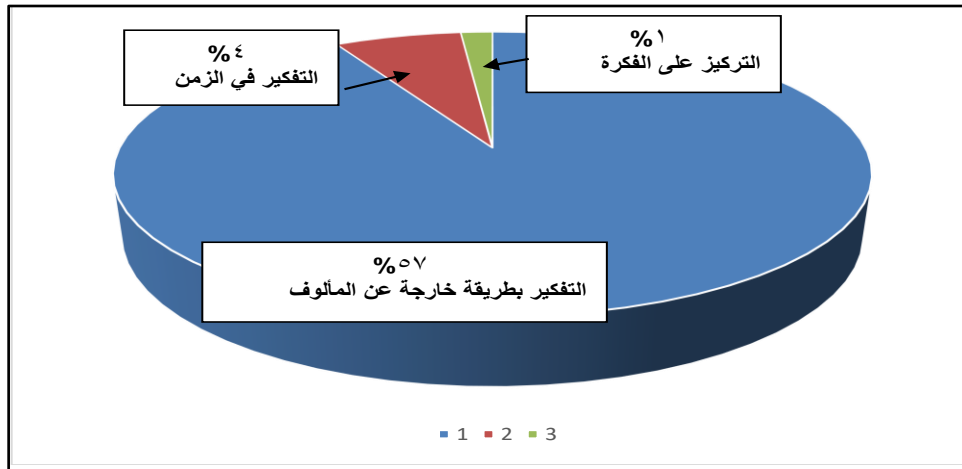
المتغيرات	معامل الارتباط المتعدد R	معامل التحديد R ²	قيمة ف	مستوى الدلالة	معامل الانحدار B	الانحراف المعياري	معامل بيتا	قيمة ت	مستوى الدلالة	درجة الإسهام
التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف	٠,٧٥	٠,٥٧	٢٠٨,٧	٠,٠٠١	٣,٤	٠,٢٣	٠,٧٥	١٤,٤	٠,٠٠١	٥٧%
التفكير في الزمن	٠,٧٨	٠,٦١	١٢٢,١	٠,٠٠١	١,٥	٠,٣٧	٠,٢٦	٣,٩	٠,٠٠١	٦١%
التركيز على الفكرة	٠,٧٩	٠,٦٢	٨٥,١	٠,٠٠١	٠,٩٨	٠,٤٣	٠,١٨	٢,٢	٠,٠٥	٦٢%

يتضح من الجدول السابق أن قيمة معامل الارتباط والتي تعبر عن أقصى ارتباط بين مهارات التفكير الاستراتيجي المسهمة في التنبؤ بالذكاء الإقناعي ككل دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠,٠٠١ في مهارة التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف والتفكير في الزمن والتركيز على الفكرة، وأن هذه المهارات هي التي تسهم في التنبؤ بالذكاء الإقناعي الكلي، حيث أن نسبة إسهام مهارة التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف بلغت (٥٧%) وهي تمثل قيمة R² التي تفسر نسبة

التباين في الذكاء الإقناعي ككل التي ترجع لهذه المهارة ، وأن نسبة إسهام مهارة التفكير في الزمن من التغيرات التي تحدث في الذكاء الإقناعي ككل (٤ %) ، وهي تمثل التغير في قيمة R^2 والتي تفسر نسبة التباين في الذكاء الإقناعي ككل ، بالإضافة إلى أن نسبة (١ %) من التغيرات التي تحدث في الذكاء الإقناعي ككل تعزي إلى مهارة التركيز على الفكرة، وأن النسبة الكلية لإسهام هذه المهارات في الذكاء الإقناعي ككل كانت (٦٢ %) وهي نسبة إسهام جيدة . ويعتبر التباين الناتج من المتغيرات المستقلة (المنبئات) له أثر ذو دلالة إحصائية على التنبؤ بالذكاء الإقناعي ككل حيث كانت قيمة "ف" المحسوبة لتحديد دلالة الانحدار دالة إحصائيا عند مستوى ٠,٠٠١ ، ويمكن صياغة معادلة التنبؤ بالذكاء الإقناعي ككل من المتغيرات المستقلة السابقة على النحو التالي:

الذكاء الإقناعي ككل = $٣٠,٦ + ٢,٩$ التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف
 $+ ١,٨$ التفكير في الزمن $+ ٠,٩٥$ التركيز على الفكرة .

والشكل التالي يوضح نسب إسهام كل من التفكير بطريقة خارجة عن المؤلف والتفكير في الزمن والتركيز على الفكرة في التنبؤ بالذكاء الإقناعي ككل



شكل (١١) نسب إسهام كل من التركيز على الفكرة والتفكير في الزمن والتفكير بطريقة خارجة عن المؤلف في التنبؤ بالذكاء الإقناعي ككل

مما سبق يتضح أنه يمكن رفض الفرض الصفري وقبول الفرض البديل والذي ينص على وجود إسهام نسبي ذو دلالة معنوية لمهارات التفكير الاستراتيجي في التنبؤ بالذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الأزهر.

فالتفكير الاستراتيجي يساعد الفرد على التفوق في معالجة المعلومات، وإنتاج المعرفة ، وتطبيقها ، وخلق الابتكار ووضع حلول غير مألوفة للمشكلات وتوفير المعلومات التي تساعد على رؤية الموقف بطريقة كلية وتوظيف تجارب الماضي وخبراته في فهم المواقف وحل المشكلات وهذا يرتبط ارتباطاً وثيقاً بقدرة الفرد على توظيف هذه المعلومات والمعارف في إقناع الآخرين والتأثير على قراراتهم. فعندما يفكر الأفراد بشكل نظامي، فهم بذلك يرفعون مستوى تفكيرهم، وتفكير من يعمل معهم إلى المستوى الذي يتيح لهم صناعة القرارات الواعية، التي تساهم في تطوير أدائهم (Howlett, et al., 2016).

وتتفق هذه النتائج مع دراسة (Zaid & Terghini, 2012) والتي أوضحت أن المعرفة الاستراتيجية والتفكير في تأثير متبادل حيث ينتج عنهما الذكاء والوعي الاستراتيجي وينتج عنهما الخيال والحدس والرؤية المنظومية . ودراسة (Ebersole, 2013) والتي أوضحت أن التفكير الاستراتيجي يرتبط بإحدى عشر نوع من التفكير وهي التفكير الإبداعي والاسقاطي والنقدي والتركيبي والبؤري والبصري والحدسي والإسهابي والتعقدي والمنظومي والتحليلي وما وراء المعرفي بالإضافة إلى التفكير واسع النقاط. ودراسة (Waters, 2011) والتي أوضحت ارتباط التفكير الاستراتيجي بالتفكير الإبداعي والتفكير المنظومي والتفكير الناقد . ونتائج دراسة (صبرينة ترغيني، ٢٠١٥) والتي أوضحت تأثير التفكير الاستراتيجي على القدرات الإبداعية للأفراد. بالإضافة إلى دراسة (Dupmann & Foster, 2018) والتي أظهرت نتائجها أن التفكير الاستراتيجي يساهم في التأثير على قدرة الفرد على التعلم الإبداعي ، وإعطائه البصيرة ، والتعلم الموجه نحو القواعد والتعلم السريع .

توصيات ومقترحات البحث:

أولاً: توصيات البحث

- الاهتمام بتحديث المناهج وتضمينها ببرامج لتنمية الذكاء الإقناعي لا سيما في المراحل الأولى من التعليم .

- تطوير منهج الاقتصاد المنزلي للمرحلة الثانوية في ضوء مهارات التفكير الاستراتيجي والذكاء الإقناعي .
- تدريب أعضاء هيئة التدريس والطلاب والعاملين بالجهاز الإداري على مهارات التفكير الاستراتيجي لأهميتها في بناء الشخصية والتأهيل لسوق العمل .

ثانياً: مقترحات البحث

- البنية العملية لمكونات الذكاء الإقناعي لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي جامعة الأزهر.
- السمات الشخصية لمرتفعي ومنخفضي التفكير الاستراتيجي لدى عينة من طلاب الجامعة .
- دراسة العلاقة بين مهارات الذكاء الإقناعي والإقبال على الحياة لدى طالبات كلية الاقتصاد المنزلي .
- أثر برنامج تدريبي مقترح لمهارات التفكير الاستراتيجي على تنمية الذكاء العملي والهناء الذاتي.

مراجع البحث:

أولاً: المراجع العربية

- أَرادَن حاتم العبيدي (٢٠١٠). تقانة المعلومات والتفكير الاستراتيجي وتأثيرهما في إستراتيجية الإبداع التنظيمي (دراسة تطبيقية في كليات الجامعة المستنصرية). رسالة دكتوراه، كلية الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، بغداد.
- أوان كاظم عزيز (٢٠٠٥): التفكير الناقد وعلاقته ببعض سمات الشخصية لدى مدرسي المرحلة الثانوية. رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعة تكريت .
<http://thesis.mandumah.com/Record/106700>
- بشار يزيد الوليد (٢٠٠٩): المفاهيم الإدارية الحديثة . دار الرؤية للنشر والتوزيع: عمان، الأردن.

- بوب جارات (١٩٩٨): التفكير الاستراتيجي فن إدارة المستقبل . مجموعة النيل العربية للترجمة والطباعة والنشر والتوزيع: القاهرة.
- تيسير عبد الحميد أبو ساكور (٢٠١٥). نحو الوصول لإدارة فاعلة للوقت في المؤسسات التربوية في فلسطين: تصور مقترح. مجلة العلوم التربوية، ٢٣(١)، ٣٦٩ - ٤٠١.
<https://www.mhceg.com/2017/02/blog->
- جابر عبد الحميد جابر (٢٠٠٣): الذكاءات المتعددة والفهم (تنمية وتعميق) . دار الفكر العربي: القاهرة.
- جاسم محمد سلطان (٢٠١٠): التفكير الاستراتيجي والخروج من المأزق الراهن. مؤسسة أم القرى للترجمة والتوزيع: المملكة العربية السعودية.
- جيمس بوج (٢٠٠٩): الإقناع، فن إقناع الآخرين. ترجمة مكتبة جرير: المملكة العربية السعودية.
- حامد محمد سليمان (٢٠١٦). الإدارة التربوية المعاصرة. عمان: دار أسامة للنشر والتوزيع.
- حلمي محمد الفيل (٢٠١٦) : فعالية برنامج تدريبي قائم على أنموذج التلمذة المعرفية في تحسين مهارات التفكير الاستراتيجي وكفاءة التعلم لدى طالبات المرحلة الثانوية . المجلة المصرية للدراسات النفسية، ١٩ (٢٦) إبريل، ٥٩-١٢٣.
- حلمي محمد الفيل (٢٠١٩) .متغيرات تربوية حديثة على البيئة العربية (تأصيل وتوطين).مكتبة الأنجلو المصرية: القاهرة.
- حنون أحمد نزهة (٢٠٠٨): الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية. رسالة ماجستير، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة قسنطينة، الجزائر.
- حنين شهاب أحمد ولطيفة ماجد محمود (٢٠١٨): الذكاء الإقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية عند طلبة الجامعة. مجلة جامعة ديالي، كلية التربية للعلوم الإنسانية، ٧٧(٢)، ٢٧٤-٢٣٩.
- روبرت ب. سيالديني (٢٠١٠): التأثير - علم نفس الإقناع. ترجمة سامر عبد المحسن الأيوبي، الإمارات العربية المتحدة: مكتبة العبيكان .

- سارة محمد زايد (٢٠١٥) : دور الإقناع في تفعيل الاتصال الداخلي (دراسة ميدانية في مؤسسة الضمان الاجتماعي).رسالة ماجستير، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة العربي بن مهيدي.
<https://www.google.com/url?&url>
- سعيد إسماعيل على (٢٠١٣). تفكير استراتيجي لتطوير التعليم. القاهرة: مكتبة عالم الكتب.
- صالح سعد المربع (٢٠١٤) : التفكير الاستراتيجي والإبداع . مجلة جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية ، ٣٤(٣٩٢)، ٨٦-٨٩.
<http://search.mandumah.com/Record/634343>
- صبرينة ترغيني(٢٠١٥)، دور التفكير الاستراتيجي في تفعيل القدرات الابداعية للمؤسسة دراسة حالة مجمع صيدال ، رسالة دكتوراه ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير ، الجزائر.
- صدوق فتيحة (٢٠١٩) :دور التفكير الإستراتيجي في تحقيق أبعاد إستراتيجية المحيط الأزرق . رسالة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة زيان عاشور - الجلفة ،الجزائر.
<https://www.researchgate.net/profile/Sadok-Fatiha>
- صلاح عبد القادر النعيمي (٢٠٠٣): مواصفات المفكر الاستراتيجي في المنظمة. المجلة العربية للإدارة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، ٢٣(١)، ٤٣-٦٩ .
- طارق محمد السويدان (٢٠١٧): المهارات العشر للتفكير الاستراتيجي. أكاديمية الابداع الخليجي :الإمارات.
<https://suwaidan.com/books-library/>
- طوني رايتون (٢٠١١): قوة الإقناع في دقيقة واحدة، ط٤. ترجمة مكتبة جرير: الكويت.

- عاطف عبد الله البلوي (٢٠١٦): أثر التفكير الاستراتيجي على فاعلية إدارة الأزمات: دراسة حالة على شركة الاتصالات السعودية. مجلة كلية التربية، جامعة الأزهر، ١٧١(٤)، ٥٣٠ - ٥٩٧.
<http://search.mandumah.com/Record/865348>
- عامر خضير الكبيسي (٢٠٠٦): التفكير الاستراتيجي في المنظمات العامة، ورقة عمل مقدمة للقاء الإداري الرابع للجمعية السعودية للإدارة السعودية، مارس .
- عبد الكريم ياسين العزاوي (٢٠١٣): أثر التفكير الاستراتيجي والإبداع التنظيمي على عوامل الجذب السياحي في محافظة ديالى. رسالة دكتوراه، جامعة سانت كليمينتس العالمية، بغداد ، العراق.
- عبد الله عبد العزيز الخرعان (٢٠١٨). درجة ممارسة أنماط التفكير الاستراتيجي لدى مديري التعليم في إدارات التعليم بالمملكة العربية السعودية . مجلة كلية التربية ، جامعة أسيوط ، المجلد ٣٤ (٤) ، ٤٤٠ - ٤٧٠.
- عزه محمد الحسيني (٢٠١٤). التفكير الاستراتيجي لدى قادة التعليم الجامعي المصري على ضوء بعض النماذج والتطبيقات الأجنبية. مجلة البحث العلمي في التربية، ١٦(٤٧)، ٩ - ٩٨ .
<https://search.mandumah.com/Record/653006>
- على مهدي كاظم ، فوزية عبد الباقي الجمالي ، سريين على القاضي (٢٠١٢) : أثر برنامج تدريبي في تنمية الذات للشابات العمانيات . مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، ٧(١٠٩)، ١٠٩ - ١٣٩ .
- كرار عباس فرج (٢٠١٧) : التفكير والتفكير الاستراتيجي (دراسة نظرية) . مجلة جامعة كربلاء العلمية ، ١٥(٤) ، ١٣٥ - ١٢٥ .
- كيرت ديبلو مورتينسين (٢٠١١): نكاه الإقناع. المملكة العربية السعودية: مكتبة جرير للترجمة والنشر والتوزيع .
- لينا شحادة خليف (٢٠١٠). تطوير التفكير الاستراتيجي. الأردن: دار النفائس للنشر والتوزيع.

- محمد طارق يونس (٢٠٠٢): أنماط التفكير الإستراتيجي وأثرها في اختيار مدخل اتخاذ القرار. دار الكتاب الثقافي: عمان
- محمد عبد الغني هلال (٢٠٠٨): مهارات التفكير والتخطيط الاستراتيجي: كيف تربط بين الحاضر والمستقبل. القاهرة: دار الكتب.
- محمد عبد الهادي حسين (٢٠٠٨) : المشروع : ذكاء ، نظرية الذكاء المتعلم. القاهرة: دار العلوم للنشر والتوزيع.
- محمد محمود حبيب (٢٠١٧): الذكاء الإقناعي، طرق مذهلة لتحسين مهاراتك في الإقناع. القاهرة: دار النهضة.
- منى محمد الحرون(٢٠٢٠) : رؤية مستقبلية لتنمية مهارات التفكير الاستراتيجي لأعضاء هيئة التدريس بجامعة مدينة السادات .مجلة جامعة الفيوم للعلوم التربوية والنفسية ، ١٤(٢)، ص ص٣٦١ :٤٢٢ .
- المؤتمر القومي الأول (٢٠١٤): استراتيجيات مواجهة تحديات التعليم والبحث العلمي في الجامعات المصرية. جامعة الزقازيق، ١١-١٢ نوفمبر.
- موفق حديد محمد (٢٠٠٠). الإدارة العامة، هيكلية الأجهزة وصنع السياسات وتنفيذ البرامج الحكومية. عمان: دار الشروق للنشر والتوزيع.
- نائل حسن عدوان (٢٠١٩). التفكير الاستراتيجي لدى مديري المدارس الحكومية في المحافظات الجنوبية وعلاقته بجودة اتخاذ القرارات. رسالة ماجستير، كلية التربية ، الجامعة الإسلامية ، فلسطين.
- نهال أحمد المعشي(٢٠١٣).أثر التفكير الاستراتيجي على أداء الإدارة العليا في المنظمات غير الحكومية العاملة في مجال التأهيل في قطاع غزة . رسالة ماجستير، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية.
- هاري ميلز (٢٠٠١): فن الاقناع، كيف تسترعي انتباه الآخرين وتغير آراءهم وتؤثر عليهم. مكتبة جرير: المملكة العربية السعودية.
- ياسر أحمد العباسي (٢٠٠٩): الذكاء الإقناعي وعلاقته بسمات الشخصية لدى تدريس الأقسام الإنسانية في جامعة الموصل. رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعة الموصل.

ثانياً: المراجع الأجنبي

- Allio, R. (2006). Strategic Thinking: The Ten Big Ideas. *Strategy and Leadership*, 34 (4), 4-13.
- Bonn, I. (2005). Improving Strategic Thinking: A Multilevel Approach. *Leadership and Organization Development Journal*, 26 (5), 336-354.
- Dupmann, D. & Foster, M. (2018). What Do the Best Strategic Thinkers Do? A Case Study of Cognitive Elements in Strategic Thinking, Master's Program in Management, Lund University, School Economics and Management, Sweden.
- Ebersole, G. (2013). Strategic thinking: 11 critical skills required. Available from <http://www2.readingeagle.com>
- Edwards, K., Raheem, K. & Dampson, G. (2018). Strategic thinking and strategic leadership for change: Lessons for technical universities in Ghana. *Malaysian Online Journal of Educational Management*, 6 (1). Available from: <https://mojom.um.edu.my/article/view/10228>
- Facion, A. (2006). Critical Thinking: What it is and Why it Count . California Academic Press. Retrieved from <http://www.Insighassment.com>.
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind, The theory of multiple Intelligence*. New York: basic books.
- Gilmore, B. (2007). Integrating Strategic Thinking into your Organization for Long -Term Competencies Advantage. *Leadership Advance Online*, Issue XI. Retrieved from www.regent.edu/acad/global/publication
- Goldman, E. (2006). Strategic Thinking at the Top: What Matters in Developing Expertise. *Academy of Management*. 1, 1-6.
- Goldman, F. & Casey, A. (2010). Building a culture that encourages strategic thinking, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 17(2).
- Hadida, L. (2013). Let your hands do the thinking! Lego bricks, strategic thinking, and ideas generation within organizations. *Strategic direction*, 29(2), 3-5. <https://doi.org/10.1108/02580541311297976>

- Haycock, K., Cheadle, A. & Bluestone, S. (2012). Strategic Thinking: Lessons for Leadership from the Literature. *Library Leadership and Management*, 26(3-4). Retrieved from <https://journals.tdl.org/llm/index.php/llm/article/view/2635/6096>
- Herrmann-Nehdi,A.(2014).Creativity and strategic thinking: The Coming Competence. CEO Herrmann International ,794 Buffalo Creek Road Lake Lure, NC 28746 www.hbdi.com,pp1-6.
- Howlett, C., Ferreira, A. & Blomfield, J. (2016). Teaching sustainable development in higher education: Building critical, reflective thinkers through an interdisciplinary approach. *International Journal of Sustainability in Higher Education*, 17(3), 305-321. <https://doi.org/10.1108/IJSHE-07-2014-0102>
- Kaptein ,M., Markopoulos ,P., Ruyter ,C.& Aarts ,E. (2010).Persuasion in ambient intelligence . *J Ambient Intell Human Comput* , 1,43–56.
- Kargin,S.&Actas,R.(2012). Strategic thinking skills of accountants during adoption of IFRS and the new Turkish Commercial Code: A survey from Turkey. Published by Elsevier Ltd, *Social and Behavioral Sciences* ,58 , 128 – 137.
- Kwok ,D.(2012). Assessing Strategic Thinking Skills in Problem -Based Learning: A case Study of Hospitality Education. <http://www.rp.edu.sg/symposium>
- Lakhani ,D.(2005): making working work bisie ID BA Book.
- Lakhani ,K. (2016).Revolutionizing Innovation: Users, Communities, and Open Innovation. Forthcoming with MIT Press, Harvard University.
- Liedtke, M. (1998). Strategic Thinking :Can it be taught ?*Long Rang Planning*. Published by Elsvier Science Ltd ,31(1),120-122.
- Mellon, J. & Kroth, M. (2013). Experiences That Enable One to Become an Expert Strategic Thinker. *Journal of Adult Education*, 42(2), 70-79.
- Mintzberg, H. (2018). Strategic Thinking as Seeing. Retrieved from <http://www.mintzberg.org/blog/strategic-thinking-as-seeing>

- Mortensen, K. (2008). Persuasion IQ : the 10 skills you need to get exactly what you want . American Management Association international, New York.
- Moursund, D. (2005). Increasing Your Expertise as a Problem Solver, Some Roles of Computers . International Society for Technology in Education, Second Edition, America Online: ISTE.
- Myers, D. (2009). Psychology: Ninth Edition in Modules. Worth Publishers, United States of America.
- O’Keefe, D. (2002). Persuasion: theory and research. Sage, Beverly Hills .
- Perkins, D. (1995). Outsmarting IQ: The Emerging Science of Learnable Intelligence. A Division of Simon, and Schuster Inc., USA, New York: Free Press ED: 393-592.
- Perloff, M. (2003).The Dynamic of Persuasion Communication and Attitudes in the 21st Century . Second Edition, Lawrence Erlbaum Associates , Publishers Mahwah, New Jersey, London.
- Pisapia, J. & Pang, N. (2009). Rethinking leadership: New tactics for a globalizing world. Presented at the Global forum on leadership, Istanbul, Turkey.
- Pisapia, J. & Pang, N. (2012). The Strategic Thinking Skills of Hong Kong School Leaders: Usage and Effectiveness. Educational Management Administration & Leadership. (40). Issue (3).
- Pisapia, J., Reyes, D. & Coukos, E. (2005). Developing the Leader’s Strategic Mindset: Establishing the Measures. Kravis Leadership Institute, Leadership Review, Spring, (5).
- Ridgley, S. (2012).Strategic Thinking Skills. USA: The Teaching Company.
- Rosche, A. (2003). Personality correlates of strategic thinking in an organizational context. Doctoral Dissertation, Alliant I.U., Dissertation Abstract International.
- Sykes ,S.(2011) : Promoting Strategic Thinking Skills in Middle-School Students Using Set: the Family Game of Visual Perception . Master Thesis, Holy Names University, Oakland , CA. <http://ssykesedtherapy.com/>

- Waters, E. (2011). Understanding strategic thinking and developing strategic thinkers. Joint Force Quarterly, 63 (4), Available from: <http://www.questia.com.innopac.up.ac.za/>
- Zaid,M.& Terghini,S.(2012): La notion de reflexion strategies .ASJP , 5(12), Pages 346-356 <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/3470>