



ليس من شك أننا وفي جميع معالجاتنا العقلية نسعى إلى التغلب على مشكلة، أو مواجهة موقف ما، الأمر الذي يدعونا إلى اتخاذ العديد من القرارات الحيوية والهامة في حياتنا

6543 الكاتب : د. محمد العامري عدد المشاهدات : January 3, 2024



التفكير واتخاذ القرار

Thinking and decision making

جميع الحقوق محفوظة
www.mohammedaameri.com

مقدمة:

تمثل حياة الفرد سلسلة من الأحداث والمواقف التي تتطلب التفكير، مما دعا البعض إلى القول بأننا لا نستطيع التوقف عن التفكير، وأننا نفكّر حتى لو كنا لا نستطيع ذلك. وعليه، فإننا نمارس العديد من أشكال ومهارات التفكير التي تندمج في مستوياتها من البساطة كالتعرف والاستدامة والفهم، إلى المركبة أو المعقدة كالتفكير الناقد والتفكير الإبداعي التفكير عالي الرتبة والتفكير المنظم والتفكير ما وراء المعرفي، ولعلها جميعاً من مقومات السلوك الذكي والتي دعت بعض العلماء إلى تسمية من يمتلكها بالشخص الحادق أو الخبرير.

وليس من شك أننا وفي جميع معالجاتنا العقلية نسعى إلى التغلب على مشكلة، أو مواجهة موقف ما،

الأمر الذي يدعونا إلى اتخاذ العديد من القرارات الحيوية والهامة في حياتنا اليومية والتي تختلف في سهولتها أو صعوبتها، إضافة إلى اختلافها من حيث درجة نجاحها أو فشلها، وذلك تبعاً لعدة عوامل بعضها شخصية داخلية، وأخرى ترتبط بمعلومات خارجية، وسواء كان هذا الحال أو ذاك، فإن الأمر يتطلب هنا نوعاً من المخاطرة في اتخاذ القرارات، تستند إلى دراسة متعمقة للآثار السلبية والإيجابية المنبثقة عن هذه المخاطرة، مما يجعل حياتنا أكثر سهولة ويسراً وأكثر نظاماً وإنجاً.

نافذة رقم (1)

نحن جميعاً في الخلق سواء لكن الفرق تصنع الخبرة والمهارة.

التفكير

حظي موضوع التفكير باهتمام العديد من الباحثين والمربيين، حتى بات من أكثر الموضوعات دراسة وبحثاً في مجال علم النفس التربوي. ولقد عنيت جميع المدارس الفلسفية والفكيرية والتربوية بتنمية الفكر والتفكير، لكي يصبح الفرد أكثر قدرة على مواجهة الصعوبات والمشكلات التي تعترض سبيله، في شتى مناحي الحياة، سواء أكانت اجتماعية أم اقتصادية أم تربوية أم أخلاقية أم غيرها.

أنا أفكّر إذن أنا موجود (ديكارت)

أولاً: تعريف التفكير:

ليس من شك أن لكل فرد أسلوبه الخاص في التفكير، والذي قد يتأثر بنمط نشئته، وداعفيته، وقدراته، وخلفيته الثقافية، وغيرها مما يميزه عن الآخرين، الأمر الذي قاد إلى غياب الرؤية الموحدة عند علماء النفس بخصوص تعريف التفكير، وتحديد ماهيته، ومستوياته، وأشكاله، فمثلاً يعرفه كوسلين ورزينبيرغ بأنه التلاعب بالمعلومات في الدماغ (Kosslyn & Rosenberg, 2004). أما كوستا Costa فيرى بأنه المعالجة العقلية للمدخلات الحسية بهدف تشكيل الأفكار، من أجل إدراك الأمور والحكم عليها. (Costa, 1985).

كلنا نفكّر ولكن لكل منّا أسلوبه الخاص بالتفكير

في حين يرى باريل Barell أن التفكير بمعناه البسيط، يمثل سلسلة من النشاطات العقلية التي يقوم بها الدماغ عند تعرضه لمثير ما، بعد استقباله عن طريق إحدى الحواس الخمس، أما بمعناه الواسع فهو عملية بحث عن المعنى في الموقف أو الخبرة. (Barell, 1991).

إن هذه التعريفات وغيرها، تؤكد تعدد مفهوم التفكير، وتعدد أبعاده وتشابكها، والتي تعكس تعدد العقل البشري، وتعقد عملياته، وتبين لنا أنه كغيره من المفاهيم المجردة الذكاء مثلًا والذكاء يصعب علينا قياسها مباشرة، أو تحديد ماهيتها بسهولة؛ لذا فقد استخدمنا العلماء بسميات وأوصاف عدّة، ليميزوا بين نوع آخر من أنواعه، وليركزوا في الوقت نفسه على تعدده، وصعوبة الإحاجة بجميع جوانبه، فنجد هم يتحدثون عن التفكير الناقد، والتفكير الإبداعي، والتفكير التأملي، والتفكير الرياضي، والتفكير العلمي،

والتفكير المعرفي، والتفكير ما وراء المعرفي وغيرها، بل أصبح ينظر إلى بعض أنواع التفكير، كما لو كانت على خط متصل، يمثل أحد طرفيه شكلاً بسيطاً من التفكير، وطرفه الآخر شكلاً متقدماً منه، كما في التفكير التقاري/ التباعدي، والتفكير الفعال/ غير الفعال، والتفكير المحسوس/ المجرد، والتفكير المتسرع/ التأمل، والتفكير المعرفي/ ما وراء المعرفي.

تعدد تصنیفات التفكير تعكس تعدد مفهومه وتعدد أبعاده وتشابكها.

نافذة رقم (2)

قال مفكري ياباني: معظم الشعوب تعيش على ثروات تقع تحت أقدامها وسرعان ما تنضب، أما نحن فنعيش على ثروة فوق أرجلنا تزداد وتعطى بقدر ما نأخذ منها.

ثانياً: مستويات التفكير:

يميز بول Paul بين مستويين للتفكير هما: تفكير من مستوى أدنى أو أساسى، ويتضمن مهارات عددة كاكتساب المعرفة، وتدكرها، والملاحظة، والمقارنة، والتصنيف، وبعض المهارات الدنيا في تصنيف بلوم Bloom، وتفكير من مستوى أعلى أو مركب ويتضمن إصدار حكم أو إعطاء رأي، وتستخدم معايير أو محكمات متعددة، وتوسّس معنى للموقف وغيرها مثل: التفكير عالي الرتبة والتفكير الناقد والإبداعي والتفكير ما وراء المعرفي. (Paul, 1984).

1- مهارات التفكير الأساسية:

وهي مهارات أساسية على الفرد أن يتعلمها قبل الانتقال إلى المستوى الأعلى من مهارات التفكير، وتتضمن ما يلي: (Eggen & Kauchak, 1997; Langrehr, 1988)

أ- الملاحظة Observing: وتمثل بفاعلية الحواس وقدرتها على جمع المعلومات.

ب- الاستدعاء Recalling: وتمثل بقدرة الفرد على استرجاع المعلومات المخزنة في الذاكرة طويلة المدى.

ج- الترميز Encoding: وتعني قدرة الفرد على تخزين المعلومات في الذاكرة طويلة المدى وفق رموز معينة.

د- وضع الأهداف Setting Goals: وتمثل بقدرة الفرد على تحديد أهدافه العامة والخاصة، سواء كانت طويلة المدى أو قريبة المدى.

هـ- التساؤل Questioning: وتمثل بقدرة الفرد على طرح الأسئلة، وإثارة التساؤلات حول أي موضوع كان.

وـ- التصنيف Classifying: وتعني قدرة الفرد على وضع الأشياء في مجموعات مختلفة تبعاً لخصائصها.

زـ- المقارنة Comparing: وتمثل بقدرة الفرد على تحديد أوجه الشبه والاختلاف بين المثيرات.

حـ- التلخيص Summarizing: وتمثل بقدرة الفرد على استخراج الأفكار الرئيسية من النص أو الموضوع.

طـ- الاستنتاج Inferring: وتمثل بقدرة الفرد على النظر خارج حدود المعلومات المعطاة بهدف سد الثغرات فيها.

يـ- التنبؤ Predicting: وتعني قدرة الفرد على بناء توقعات مستقبلية استناداً إلى معرفته وخبراته السابقة.

كـ- الفرض Hypothesizing: وتعني قدرة الفرد على صياغة الفرضيات المناسبة عندما تواجهه أية مشكلة بهدف اختبارها وحلها.

لـ- التطبيق *Applying*: وتنتمل بقدرة الفرد على تطبيق المعرفة السابقة في المواقف الجديدة.

مهارات التفكير فئتان: فئة مهارات التفكير الأساسية الدنيا وفئة مهارات التفكير العليا.

التفكير منخفض التربية يتضمن المستويات (1, 2, 3) من تصنيف بلوم

نافذة رقم (3)

إن ما تعلمنه يكون عديم الفائدة لك إذا لم تضع كتبك وتحرق أوراق محاضراتك، وتنسى ما حفظته عن ظهر قلب لامتحان. (الفرد وايده).

تفكير ناقد

تأمل مهارات التفكير الأساسية السابقة وأعط نفسك علامة من خمسة تقدر فيها مدى استخدامك وإتقانك لهذه المهارة. وتذكر بأن لا أحد يراقبك.

2- مهارات التفكير العليا:

وتتطلب من الفرد مستوى متقدماً من المعالجات العقلية والعمليات الذهنية لكي يمارسها بنجاح وفاعلية، وتتضمن:

1- التفكير المنظم *Systematic Thinking*: يعتمد هذا النوع من التفكير على توليد أو إيجاد أكبر عدد ممكن من العناصر، أو البذائل للموقف أو المشكلة المعروضة، والتفكير المنظم يتم ببساطة وفق ثلاثة خطوات هي: (Bartlett, 2001).

- تحديد قائمة بعناصر الموقف.

- تصنيف هذه العناصر إلى مجموعة أفكار فرعية.

- إيجاد الفكرة العامة أو النمط العام من هذه العناصر.

ويتضمن التفكير المنظم نوعين من التفكير هما:

أ- التفكير التحليلي *Analytical Thinking*: ويقصد به تجزئة الموقف إلى أكبر عدد ممكن من العناصر، حيث يزودنا بفهم عناصر الموقف كل على حدة، ويحمل عملية التفاعل بين هذه العناصر، ويركز على أوجه الاختلاف بين العناصر أكثر من تركيزه على أوجه التشابه (Smith, 1995).

ب- التفكير التكعيبي *Synthesis Thinking*: ويقصد به تجميع عناصر الموقف سوياً ومعرفة كيفية عملها من خلال التركيز على عملية التفاعل بين هذه العناصر، ويركز على أوجه التشابه بين عناصر الموقف أكثر من تركيزه على أوجه الاختلاف.

ويختلف التفكير المنظم عن النموذج التحليلي التقليدي في التفكير، والذي يعتمد على تحديد قائمة بعناصر الموقف، ثم اختيار عنصر معين من هذه العناصر والتركيز عليه، والشكل التالي يوضح ذلك.

نشاط رقم (1)

- فكر بسرعة وحل المسألة التالية: عدداً مجموعهما يساوي 100، والفرق بينهما يساوي 2، فما هما؟

نشاط (2)

- عدد إذا قسمته على (2) يكون الباقي (1)، وإذا قسمته على (3) يكون الباقي (1) وإذا قسمته على (5) يكون الباقي (1)، أما إذا قسمته على (7) فإن الباقي يساوي صفرًا، فما هو هذا العدد؟

2- التفكير عالي الرتبة Higher Order Thinking: وهو مستمد من تصنيف بلوم للأهداف المعرفية، ويفترض أن التفكير أكثر من مجرد تذكر المعرفة والمعلومات وإنما التلاعُب بها أيضًا (Manipulate Information) ويمكننا هذا النوع من التفكير في فهم العالم من حولنا، وفهم كيفية حدوث الأشياء، وأسباب حدوثها، وما الذي يجعلها تحدث بطرق مختلفة، والجدول التالي يبيّن مهارات التفكير عالي الرتبة حسب تصنيف بلوم (Wiecerhold, 1997; Thmoas & Ablee, 1998)

التفكير عالي الرتبة يتضمن المستويات (4, 5, 6) من تصنيف بلوم.

نافذة رقم (4): مهارات التفكير حسب تصنيف بلوم

التفكير عالي الرتبة	منخفض الرتبة
التفكير عالي الرتبة	منخفض الرتبة

الاستيعاب Comprehension	التفكير عالي الرتبة
الاستيعاب Comprehension	التفكير عالي الرتبة

* تفكير أقل تعقيداً.	* إجابة صحيحة واحدة.	تطبيق المعلومات والقواعد لحل المشكلات، فهم طبيعة الأشياء، استخدام المعلومات والطرق والمفاهيم والمواصفات في نظريات جديدة، حل المشكلات استناداً إلى المعرفة والمهارة.	التطبيق Application	التفكير منخفض الرتبة
* تفكير أكثر تعقيداً.	* عدد إجابات صحيحة	تفسير الأسباب لفهم طبيعة الأشياء، تحديد الأنماط، التعرف على المعاني الخفية، تحديد المكونات.	التحليل Analysis	التفكير عالي الرتبة
* تفكير أكثر تعقيداً.	* عدد إجابات صحيحة	تحديد العلاقات والارتباطات من أجل إبداع أفكار جديدة، التنبؤ بالمخرجات، استخدام الأفكار القديمة لتوليد أفكار جديدة، ربط المعارف ذات المصادر المختلفة.	التركيب Synthesis	التفكير عالي الرتبة
* تفكير أكثر تعقيداً.	* عدد إجابات صحيحة	الاختيار من بين عدة بدائل، المقارنة والتمييز بين الأفكار، قياس قيمة النظريات، تقديم الأدلة والحجج الداعمة للموقف	التقويم Evaluation	التفكير عالي الرتبة

www.5wsp.edu();
www.officeport.com

أما لييمان (Lipman) فيرى أن التفكير عالي الرتبة يكفي التفكير الناقد والتفكير الإبداعي معاً، ويقول: إن التحليل يعني التفكير الناقد، والتركيب يعني التفكير الإبداعي، والتقويم يعني المحاكمة العقلية والتي تسمى جمياً بالتفكير عالي الرتب. (لييمان، 1998).

3- التفكير الإبداعي Creative Thinking: هنالك عدة تعريفات للتفكير الإبداعي منها أنه طريقة غريبة أو جديدة لرؤية أو عمل الأشياء (Udall & Daniels, 1991). وأنه العملية التي نستخدمها عندما نأتي بفكرة جديدة قد تكون عرضية Accidental، أو متعمدة ومقصودة Deliberate، كما أن البعض يعرف الإبداعية بأنها تقديم شيء للوجود لم يكن موجوداً من قبل، وذلك على شكل منتج Product، أو عملية Process، أو أفكار Thoughts. كما يشير البعض إلى أنها جمياً نبدع كل يوم لأننا وباستمرار نغير من أفكارنا التي نملكها حول العالم المحيط بنا، ويحدد بونك Bonk ثلث سمات للإبداعية هي: (Bonk, 1998).

سمات الإبداع: المنتجات، الاتجاهات، السلوكيات

1- المنتجات Products: وتتضمن الطلاقة fluency (توليد العديد من الأفكار أو البدائل)، والمرنة flexibility (تغيير مسار التفكير بسهولة)، والأطالة Originality (تصور أو التعبير عن أشياء تمتاز بالجدة والفرد).

والتوسيعة أو الإسهام Elaboration (البناء أو الإضافة على الأفكار الأخرى).

- الاتجاهات Attitudes: وتحتاج إلى الفضول وحب الاستطلاع Curiosity، والتخيل Imagination، والتعقيد Risk taking، وقبول الخطر Complexity.

- السلوكيات Behaviors: وتحتاج إلى أن يكون الفرد مرنًا Flexible، وتخيلي Imaginative، وإجاباته غريبة Non Conforming، وغير متكيف Answer Novel.

تفكير ناقد

كلنا يفكر ولكن بطريق مختلفه بعضنا يكون بشكل سريع وبعضاً الآخر بشكل بطيء ببساطة في داخل كل منا عصفور وسلحفاة وبنسب مختلفه، فالعصفور يمثل التفكير السريع والسلحفاة تمثل التفكير البطيء، والآن فكر بما يلي:

- هل تستطيع أن تفكِّر كالعصفورة؟
- هل تستطيع أن تفكِّر كالسلحفاة؟
- هل تجد أن التفكير السريع أكثر صعوبة من التفكير البطيء أو العكس؟
- والآن فكر بما يلي بالطريقة التي تريده:
- ما مصير العالم لو خلق الله البشر دون موت؟
- ما مصير البشر لو لم تكن هناك جاذبية أرضية؟

4- التفكير الناقد Critical Thinking

يعرف إنيس Ennis بأنه التفكير التأملي العقلاني المتعلق بما ينفي الإيمان به أو عمله (1985). أما بير بير فويرى بأنه عملية تحديد صحة ودقة وقيمة المعلومات والمعرفة الموجودة. (Beyer, 1985) في حين يعرف هيدجينز واديلمان Hudgins & Edelman بأنه تقييمنا للدليل الذي يؤيد أو يدعم استنتاجاتنا، ويطلب الآخرين بالأدلة لقبول استنتاجاتهم. (Hudgins & Edelman 1986).

ويتضمن التفكير الناقد عدداً من المهارات التي تختلف من باحث إلى آخر، ومن هذه التصنيفات تصنيف أو دل ودانيالز Udall & Daniels حيث قسم هذه المهارات في ثلاثة فئات هي: (1991):

أ- مهارات التفكير الاستقرائي Inductive Thinking

يعد التفكير الاستقرائي عنصراً أساسياً في عملية التفكير، ويبدأ من الخاص إلى العام، حيث ينطلق من المعلومات والعلامات الجزئية ثم يكتشف الأنماط والتنظيم الذاتي لها، وبعدها يصوغ الفرضيات، ثم يجريها، وأخيراً يصل إلى النتائج العامة أو النظريات، ومن سماته أنه استكشافي، وأكثر ما يستخدم في العلوم الطبيعية والتجارب المخبرية، هذا النوع من التفكير: التفكير الاستقرائي من الخاص إلى العام. والتفكير الاستنباطي من العام إلى الخاص.

ب- مهارات التفكير الاستنباطي Deductive thinking

وهو عكس التفكير الاستقرائي إذ يبدأ من العام إلى الخاص ويدعى أحياناً من أعلى إلى أسفل، حيث ينطلق من النظريه موضع الاهتمام إلى الفرضيات المحددة التي يمكننا أن نختبرها، ثم ينزل إلى الملاحظات التي جمعها ليصوغ منها الفرضيات، وأخيراً اختبار الفرضيات للتوصل إلى النظريه، وأكثر ما يستخدم في الدراسات الاجتماعية، والمثال التالي يوضح هذا النوع من التفكير.

النتيجة	المثال	القاعدة
أكل لحم الخروف يضر بعمل القلب	لحم الخروف كثير الدهن	أكل الدهنيات يضر بعمل القلب

جـ- مهارات التفكير التقييمي Evaluative thinking

وتتمثل بقدرة الفرد على إصدار الأحكام واتخاذ القرارات حول الحلول والبدائل الممكنة، من حيث سلامتها ونوعيتها، إضافة إلى قدرته على اكتشاف وتحديد الأخطاء في الموضوع، وتقديم الأدلة الداعمة لآرائه وأفكاره والداحضة لآراء غيره.

نافذة رقم (5)

التفكير التعاطفي Caring Thinking وهو التفكير النابع من القلب والقيم الشخصية للفرد، وقد تحدث عنه جان برونت Jan Brunt في جامعة فلندرز flinders في جنوب أفريقيا واصفاً إياها بالذكاء الجديد The New Intelligence كما تحدث عنه ليهمان Lipman في المؤتمر العالمي السادس حول التفكير في بوسطن، مثيرةً إلى أنه يتكون من عدة عناصر هي:

- 1- التفكير القيمي Valuational Thinking ويتمثل بإعطاء قيمة للأشياء، وتقديرها حق قدرها.
- 2- التفكير العاطفي Affecitve Thinking ويتمثل بالاستجابة المعرفية المستندة إلى الخبرة الانفعالية للفرد.
- 3- التفكير المعياري Normative Thinking ويتمثل بمقارنة الفعل الحالي للفرد مع ما يتعناه.
- 4- التفكير الفعال Active Thinking ويتمثل بوعي الفرد المرتبط بالأسباب (Kulikauskas, 1999).

5- التفكير ما وراء المعرفة Metacognition

يعود مفهوم ما وراء المعرفة في أصوله إلى بدايات علم النفس (Jarman & Vavrik, 1995) ويشير ستيرنبرج Sternberg إلى أن هذا المفهوم قد ظهر ضمن سياق نظرية معالجة المعلومات، وذلك بهدف بناء نموذج لعمليات التحكم بالمعرفة (Sternberg, 1979).

التفكير ما وراء المعرفي يرافق التفكير في التفكير

وقد اختلف العلماء في تعريف ما وراء المعرفة، فمثلاً يعرفها بوندز وبوندز Bonds & Bonds بأنها معرفة ووعي الفرد بعمليات المعرفة، وقدرتها على تنظيم وتقدير ومراقبة تفكيره. (Bonds & Bonds, 1992)، أما ويلسون Wilson فيقول أنها معرفة الفرد ووعيه بعمليات واستراتيجيات التفكير، وقدرتها على تقييم، وتنظيم عمليات التفكير الخاصة به ذاتياً، وأنها التعلم بشأن: كيف، ولماذا يفعل الفرد ما يفعله. (Wilson, 1998). أما هويت Huitt فيعرفها بأنها المعرفة التي يمتلكها الفرد حول نظامه المعرفي، أو تفكير الفرد حول تفكيره، وتتضمن تفكير الفرد في ما يعرف وما لا يعرف، ومراقبة كيف تسير عملية تعلمها وتفكيره. (Huitt, 1997).

تساؤل: تحدث لدقيقتين عما يدور في دماغك وأنت تفكّر.

مكونات ما وراء المعرفة

يرى فلافل (1979) *flavell* أن هناك مكونين أساسيين لما وراء المعرفة هما: معرفة ما وراء المعرفة، وخبرات ما وراء المعرفة. وفيما يلي توضيح لكل من هذه المكونات:

1- معرفة ما وراء المعرفة *Metacognitive Knowledge*: وتكون بشكل أساس من المعرفة، والمعتقدات المتعلقة بالعوامل والمتغيرات التي تتفاعل معًا، لتنتج أعمالاً، أو مخرجات معرفية، وتتضمن ثلاثة عناصر هي:

أ- معرفة الشخص *Person Knowledge*: وتشمل كل ما يفكر به الفرد عن ذاته وطبيعته، وطبيعة غيره من الناس كمعالجين للمعرفة، مثل معرفته بحجم قدراته وقدرات غيره.

ب- معرفة المهمة *Task Knowledge*: وتهتم بطبيعة المعلومات المتوافرة للمتعلم خلال العملية المعرفية، من حيث كميتها، وتنظيمها، ودرجة الثقة فيها.

ج- معرفة الاستراتيجية *Strategy Knowledge*: وتعلق بمعرفة الفرد بآيجابيات وسلبيات استخدام كل استراتيجية يستخدمها، ومعرفة موعد ومكان استخدام كل استراتيجية بفاعلية.

مكونات ما وراء المعرفة: معرفة ما وراء وخبرات ما وراء المعرفة.

2- خبرات ما وراء المعرفة *Metacognitive Experiences*: حيث يرى فلافل *flavell* أنها قد تكون قصيرة أو طويلة الأمد، وبسيطة أو معقدة في محتواها، وأنها تحصل عادة في المواقف التي تتطلب كثيراً من الجذر، والتفكير الوعي. (1979, *flavell*).

مهارات ما وراء المعرفة:

لقد تحدث العلماء عن العديد من مهارات ما وراء المعرفة ومنها مهارة التخطيط: وتتضمن الأسئلة التالية: ما طبيعة المهمة؟ وما هدفي؟ وما المعلومات والاستراتيجيات التي أحتاجها؟ وكم من الوقت والموارد أحتاج؟ ومهارة المراقبة: وتتضمن الأسئلة التالية: هل لدى فهم واضح لما أفعله؟ وهل للمهمة معنى؟ وهل أبلغ أهدافي؟ وهل يتعين على إجراء تغييرات؟ ومهارة التقويم: وتتضمن الأسئلة التالية: هل بلغت هدفي؟ وما الذي نجح لدى؟ وما الذي لم ينجح؟ وهل أقوم بعملي بشكل مختلف في المرة القادمة (1998, *Schraw*). أما جاما فتتحدث عن ثمان مهارات ما وراء معرفية هي: (Gama, 2001).

1- الوعي بمستوى فهم الفرد للمشكلة: وهذا يرتبط بوعي الفرد أو حكمه على درجة فهومه للأهداف ووصف المشكلة.

2- وعي الفرد بمواطن القوة والضعف في أفكاره: ويرتبط بوعي الفرد بقدراته على حل المشكلة.

3- وعي الفرد بخبرته السابقة: وتمثل باسترجاع العقل للمعرفة السابقة المرتبطة بالموقف الحالي واستخدامها في مشكلات مشابهة.

4- تنظيم المعرفة السابقة لاستخدامها في مشاكل مشابهة: وتعتمد على قدرة الفرد المتعلقة باستخدام المعلومات والمعرفة السابقة في الموقف التعليمي الحالي.

5- تنظيم الاستراتيجيات: وترتبط بقدرة الفرد على التفكير بالاستراتيجيات العامة سابقاً والاستفادة منها في مواقف مشابهة، وقرار استخدامها.

6- تنظيم الأعمال والقدرات للتتوافق مع الخطط الجديدة لحل المشكلة: وتنطوي الخطة، وتحديد الأهداف، وتحديد الخطوات الازمة للوصول إلى الأهداف، و اختيار الاستراتيجيات المستخدمة، والتي تقود جميعها إلى حل المشكلة، والتي تحتاج إلى تقويم لها من خلال مخرجات الأعمال السابقة.

7- تقويم الخطط المستخدمة تجاه الحل: وترتبط بقدرة الفرد على البقاء في المسار الصحيح أثناء نشاطه التعليمي، وتقويم الأعمال في ظل تحقيق الأهداف.

8- تقويم فاعلية الاستراتيجية المختارة: وتعود إلى حكم الفرد على خبرة تم تعلمها.

مهارات ما وراء المعرفة تتضمن الوعي والتنظيم والتخطيط والتقويم.

ثالثاً: المفكر الحادق Smart أو الخبرير Expert

يشير كروملي Cromely إلى أن معظم مهارات التفكير تبدو محددة في مجال دون غيره، ودون شك فإن القراءات السريعة تساعد الأفراد في المجالات المرتبطة بالقراءة، وأن مهارات التفكير في الرياضيات مفيدة في الرياضيات، ولكنها غير مفيدة في الدراسات الاجتماعية، كما تشير الدراسات إلى أن الشخص الحادق Smart في مجال ما كالأدب ليس بالضرورة أن يكون حادقاً في مجالات أخرى، فمثلاً اللاعب الخبرير في الشطرنج ليس الأفضل في العلوم والرياضيات، والخبرير في الكيمياء ليس الأفضل في حل المشكلات، والمميزون في تذكر الأعداد ليسوا الأفضل في تذكر الحروف، وهذا معناه أن الحادق أو الخبرير يكون في مجال دون غيره، وأن الفرد يفكر بصورة أفضل في المجالات المشابهة منها في غير المشابهة.

وأياً كان الحال فهناك فروق بين الأفراد في درجة إتقانهم للمهام المختلفة فبعضهم حادق خبير وبعضهم مبتدئ، والجدول التالي يبين عدد من الفروق بين كل منهما (Cromely, 1999).

جدول مقارنة بين الحادق (الخبرير) وغير الحادق (المبتدئ)

الرقم	الخاصية	الحادق	المبتدئ
1	الأنماط Patterns	يوجد أنماط Patterns ما الذي يلاحظون عندما تواجههم مشكلة أو سؤال أو مهمة تعليمية	بدون أنماط يقرؤون Patterns المواد والمشكلات كما لو كانت حفائق غير متراقبة، ويركزون انتباهم على القضايا المشابهة وغير المهمة
2	المعرفة Knowledge	يعرفون الكثير من الحقائق في مجال عملهم وهذه الحقائق منظمة جيداً	يعرفون القليل من الحقائق وهذه الحقائق غير منظمة.

<p>سطحيو الفهم Surface understanding وينظرون إلى مدى التشابه بين أجزاء الموضوع ولكن بشكل سطحي وظاهري</p>	<p>يمتلكون فهماً عميقاً للموضوع Deep understanding وينظرون إلى الطريقة التي تترابط بها أجزاء الموضوع</p>	<p>الفهم Understanding</p>	<p>3</p>
<p>يعرفون القليل من أساليب حل المشكلات كما أنهم لا يعرفون متى يستخدمون هذه الاستراتيجيات</p>	<p>يعرفون العديد من الاستراتيجيات وأساليب حل المشكلات في مجال عملهم، ويعرفون متى يستخدمون كل أساليب أو استراتيجية</p>	<p>الاستراتيجيات Strategies</p>	<p>4</p>
<p>ليس لديهم الوعي الذاتي، فهم لا يعرفون متى يفهومون ومتى لم يفهوموا</p>	<p>لديهم وعي يمكنهم من معرفة متى فهموا الموضوع ومتى لم يفهوموا</p>	<p>الوعي بالذات Self aware</p>	<p>5</p>
<p>يعلمون بمشقة حتى في المهارات الأساسية لذلك فمعظم انتباهم يذهب على ذلك.</p>	<p>يعرفون المهارات الأساسية جيداً وتعمل لديهم آلياً</p>	<p>آلية عملهم Automatic</p>	<p>6</p>
<p>ذاكتهم سيئة وبطيئة</p>	<p>يتذكرون بشكل أفضل وأسرع</p>	<p>الذاكرة Memory</p>	<p>7</p>
<p>يحلون قليلاً من المشكلات، وبشكل بطيء، وحلولهم روتينية ويتعاملون مع المشكلات بهدف الحل.</p>	<p>يحلون كثيراً من المشكلات بشكل سريع، ويأتون بحلول أفضل، ويتعاملون مع المشكلات بهدف الفهم.</p>	<p>حل المشكلات Problem Solving</p>	<p>8</p>
<p>النماذج العقلية لديهم غير منظمة حتى ولو امتلكوا نفس المعلومات، ولا يعرفون متى يستخدمونها</p>	<p>النماذج العقلية لديهم أكثر تنظيماً ويعرفون متى يستخدمونها</p>	<p>النماذج العقلية Mental Models</p>	<p>9</p>

التفكير البصري Visual Thinking يعني التفكير بالصورة الذهنية Mental Images، والتصور العلمي Scientific Visualization تمثل المعطيات بالرسم. هذا التمثيل يسمح للباحث بفهم أعمق واستبطار أقوى لتلك المعطيات. الصور العقلية لا يراها داخل عقله إلا صاحبها وليس بإمكانه تسجيل أو عرض هذه الصور لآخر. بخلاف التفكير اللغظي Verbal thinking الذي يكون بالكلمات، وفيه يستطيع صاحبه التعبير عنه بالكلام، كما يمكنه التعبير عن الصور العقلية بالكلام أيضاً. (www.ba.inf.it)

رابعاً: أساليب التفكير ونظرية النصفين الكرويين للدماغ

Brain Hemisphericity and thinking styles

سبقت الإشارة إلى نظرية النصفين الكرويين للدماغ، وكذلك الدراسات التي تناولت كل نصف من هذين النصفين، وذلك باستخدام التقنيات التي توفرت للباحثين في علم الأعصاب.

تبعد أساليب التفكير تبعاً للنصف الكروي المسيطر من الدماغ

تنوع أساليب التفكير تبعاً للنصف المسيطر لدى الفرد فالنصف الأيسر هو المسؤول عن اللغة وإنتاجها، ويهتم بالمهارات التحليلية والمنطقية، ويؤدي أنماطاً من العمليات المتتابعة للمدخلات الرقمية واللغظية. أما النصف الأيمن فهو المستقبل الأول للمعلومات وهو مركز القدرات البصرية والفنية والإبداعية. ويدرك الكل أكثر من الجزء، لأن يدرك الغابة أكثر من إدراكه للشجرة الواحدة. والجدول التالي يبين سمات الأفراد الذين يسيطر لديهم النصف الكروي الأيمن أو الأيسر من الدماغ.

جدول: سمات الأفراد تبعاً للنصف المسيطر

سمات الأفراد الذين يسيطر لديهم
النصف الكروي الأيمن من الدماغ:

- عادة ما يدبر أسئلة بسيطة لل المشكلات المعقدة.
- يفضل أن يفكر بشموليته.
- أقل تنظيماً مقارنة بذوي السيطرة الدماغية للنصف الأيسر.
- أكثر إبداعية في حل المشكلات.
- لا يرغب في تقبيل التفصيات.
- لا يتبع إجراءات بعينها

سمات الأفراد الذين يسيطر لديهم
النصف الكروي الأيسر من الدماغ:

- استخدام المهارات الحركية بفاعلية أكبر.
- يستعمل أكثر المدخل التحليلي في حل المشكلات.
- لا يحب التغيير.
- غير مبدع في التخطيط أو التنظيم.
- يجد صعوبة في رؤية الصورة الكلية للمشكلات.
- غير انفعالي نحو العلاقات الإنسانية

بشكل عام، الناس يفضلون أسلوب التفكير تبعها لسيطرة أحد النصفين الكرويين، على الرغم من أن بعض الناس يمكنهم استخدام النصفين الكرويين بنفس الكفاءة فما هي أين أنت من هؤلاء الناس؟ من عامتهم أم من خاصتهم؟ (faculty.Valencia.cc.fl.us)

المفكـر المـتفـطـرس Arrogant Thinker

وهـذا النـمـط مـن الأـفـرـاد مـتـعـال جـداً عـلـى مـن يـتـعـاملـونـعـهـ، وـيـحـطـ مـنـ قـيـمـةـ الآـخـرـينـ، وـيـعـتـبـرـهـمـ أغـيـاءـ وجـهـلـةـ، وـذـلـكـ بـسـبـبـ تـعـالـيـهـ وـغـطـرـسـتـهـ.

المـفكـر المـغـفـرـورـ Egotistical Thinker

وهـذا النـمـط مـن الأـفـرـاد يـنـظـرـ إـلـىـ نـفـسـهـ باـهـتـامـ عـالـ جـداـ، وـيـعـتـقـدـ أـنـهـ دـائـماـ عـلـىـ صـوـابـ، وـقـدـ يـلـجـأـ إـلـىـ الـاعـتـدـاءـ عـلـىـ الآـخـرـينـ لـإـثـبـاتـ أـفـكـارـهـ.

المـفكـر الـواـثـقـ Self Confident Thinker

هـذا النـمـط يـعـتـقـدـ بـأـنـ الـحـقـيـقـةـ الـمـطـلـقـةـ Absolue Truth تـقـعـ خـارـجـ ذـاـهـ وـخـارـجـ الـمـجـمـوـعـةـ الـتـيـ يـنـتـعـمـيـ إـلـيـهـ، وـأـنـهـ غـيرـ مـكـتـشـفـةـ، وـأـنـهـ بـمـزـيدـ مـنـ التـعـلـمـ يـعـرـفـ جـزـءـاـ مـنـهـ، وـهـوـ شـخـصـ حـذـرـ وـيـمـتـلـكـ اـسـتـرـاتـيـجـيـاتـ تـفـكـيرـ جـيـدةـ، وـلـاـ يـتـأـلمـ أـوـ يـخـجلـ عـنـدـمـ يـقـعـ فـيـ الـأـخـطـاءـ، بـلـ يـحـاـولـ أـنـ يـصـحـ أـخـطـاءـهـ ذـاتـيـاـ.

المـفكـر الـأـنـانـيـ Egocentric Thinker

وهـذا النـمـط يـعـتـقـدـ بـأـنـهـ يـمـتـلـكـ الـحـقـيـقـةـ الـمـطـلـقـةـ، وـلـاـ يـأـخـذـ بـوـجـهـاتـ نـظـرـ الآـخـرـينـ، وـيـنـاـورـ كـثـيرـاـ لـإـثـبـاتـ أـرـائـهـ.

المـفكـر الـمـتـمـرـكـ حـولـ جـمـاعـتـهـ Sociocentric Thinker

وهـذا النـمـط يـعـتـقـدـ بـأـنـ الـحـقـيـقـةـ الـمـطـلـقـةـ لـدـيـ جـمـاعـتـهـ الـتـيـ يـنـتـعـمـيـ إـلـيـهـ كـالـحـزـبـ أـوـ الـجـمـاعـةـ الـدـينـيـةـ، وـهـؤـلـاءـ الـأـفـرـادـ يـعـتـقـدـونـ أـنـهـمـ عـلـىـ صـوـابـ وـغـيـرـهـمـ عـلـىـ خـطـأـ.

اتـخـادـ الـقـرـارـ Decision Making

يـوـاجـهـ الـفـرـدـ فـيـ حـيـاتـهـ الـعـدـيدـ مـنـ الـمـوـاـقـفـ وـالـمـشـكـلـاتـ الـتـيـ تـتـطـلـبـ مـنـهـ لـاـ بـلـ تـوـجـبـ عـلـيـهـ اـتـخـادـ الـعـدـيدـ مـنـ الـقـرـاراتـ يـوـمـيـاـ الـتـيـ تـتـدـرـجـ مـنـ حـيـثـ أـهـمـيـتـهـ وـآـثـارـهـ. وـيـشـكـوـ الـبـعـضـ مـنـ عـدـمـ قـدـرـتـهـمـ عـلـىـ اـتـخـادـ الـقـرـاراتـ، فـيـ حـيـنـ يـتـخـذـهـاـ آـخـرـونـ بـسـهـوـلـةـ وـيـسـرـ، وـدـوـنـ أـيـةـ مـشـكـلـاتـ. وـمـنـ النـاـحـيـةـ الـعـمـلـيـةـ فـإـنـ اـتـخـادـ الـقـرـارـ يـعـدـ مـنـ أـهـمـ الـمـهـارـاتـ إـلـيـانـسـانـيـةـ ذـاتـ التـأـثـيرـ الـقـويـ وـالـفـعـالـ فـيـ نـجـاحـ الـحـيـاةـ وـتـحـسـيـنـ نـوعـيـتـهـ. وـكـوـنـكـ طـالـبـ فـإـنـ ذـلـكـ يـحـتـمـ عـلـيـكـ اـتـخـادـ الـمـئـاتـ مـنـ الـقـرـاراتـ الـتـيـ تـتـرـاـوـحـ بـيـنـ اـخـتـيـارـكـ لـلـمـوـادـ الـتـيـ سـتـسـجـلـهـ، أـوـ الـمـوـضـوـعـ الـذـيـ سـتـكـتـبـ عـنـهـ وـرـقـةـ بـحـثـيـةـ، إـلـىـ الـمـهـنـةـ الـتـيـ سـتـمـتـهـنـهـ.

يـعـدـ اـتـخـادـ الـقـرـارـ مـنـ أـهـمـ الـمـهـارـاتـ إـلـيـانـسـانـيـةـ

وـيـعـتـبـرـ أـدـالـ وـدـانـيـالـزـ عـمـلـيـةـ اـتـخـادـ الـقـرـارـ جـزـءـاـ مـنـ اـسـتـرـاتـيـجـيـاتـ التـفـكـيرـ كـونـهـ تـتـطـلـبـ اـسـتـخـدـامـ الـكـثـيرـ مـنـ مـهـارـاتـ التـفـكـيرـ كـالـتـحـلـيلـ وـالـتـقـوـيمـ وـالـاسـتـبـاطـ وـالـاسـتـقـراءـ، مـعـ ضـرـورةـ وـعـيـهـ التـامـ لـعـمـلـيـاتـهـ الـعـقـلـيـةـ أـثـنـاءـ اـتـخـادـهـ لـلـقـرـارـ. (Udall & Daniels, 1991).
أـولـاـ: تـعـرـيفـ اـتـخـادـ الـقـرـارـ:

يقدم هاريس Harris تعريفين لاتخاذ القرار هما:

- دراسة تحديد و اختيار البديل اعتماداً على قيم و تفضيلات متخذ القرار. و يتضمن عمل القرار أن تكون هناك خيارات بديلة يتم عملية اتخاذ القرار جزء من استراتيجيات التفكير.
- اعتبارها، وفي مثل هذه الحالة لا نريد تحديد أكبر عدد ممكن من البديل فحسب؛ وإنما اختيار البديل الذي قد يفيد أهدافنا ورغباتنا وأسلوب حياتنا بشكل أفضل.
- تقليل درجة الفموض والشك حول البديل المتوفرة للسماح باختيار بديل معقول من بينها، ويؤكد هذا التعريف على وظيفة جمع المعلومات لاتخاذ القرار، كما لابد من الإشارة هنا إلى أنه يتم خفض الفموض وليس القضاء عليه، فقليل من القرارات التي تتخذ بدرجة عالية من التأكيد، ولا تتضمن نسبة من المخاطرة.

(Harris, 1998).

ثانياً: العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار:

هناك العديد من العوامل المتنوعة التي قد تؤثر في عملية اتخاذ القرارات، ويمكن تصنيفها في ثلاثة فئات هي: (Winch, 1995; Lyles & Thomas, 1988).

- 1- عوامل تتعلق بالمعلومات: وتشمل النقص في المعلومات الناتجة عن عدم معرفتنا بمكان وجود هذه المعلومات، وكيف نقيمتها، ومتى نحتاجها، ووجود معلومات غير ملائمة أو غير دقيقة، أو توفر معلومات تزيد عن الحاجة بحيث يجعل من ي يريد اتخاذ القرار محتلاً في قراره.

اتخاذ القرار يتضمن: اختيار البديل الأفضل من بين البديل المتاحة.

- 2- عوامل تتعلق بنقص الخبرة والمعرفة في اتخاذ القرار: وتشمل نقص المعرفة في مهارات وإجراءات اتخاذ القرار مع وجود خبرات محدودة في هذا المجال، وكذلك ضعف مستوى الثقة في قدرات الفرد على اتخاذ القرار وهذا يعود إلى نقص خبرته، أو لاعتقاده بأنه غير قادر على اتخاذ القرار، أو خوفه من القرار بحيث يشعر من ي يريد أن يتبعه بأنه سيكون له نتائج خطيرة.

يؤثر في اتخاذ القرار عوامل تتصل بالمعلومات والخبرات والخصائص الشخصية.

3- عوامل شخصية: وتقسم العوامل الشخصية إلى عدة نقاط منها:

- الدروافع التنافسية: حيث تؤدي إلى تراجع الفرد عن اتخاذ القرار أو تأجيله.
- تضارب القيم والاهتمامات والقدرات.
- تعدد المواهب والإمكانيات والاهتمامات.
- التعارض أو التضارب مع الآخرين.
- القلق عند اتخاذ القرار.
- ضعف الثقة بالنفس وتدني الكفاءة الذاتية.

هل تجد صعوبة في اتخاذ القرارات؟
هل تنهرب من اتخاذ القرارات؟
هل تندم على اتخاذ القرارات؟
ما آخر قرار اتخذته في حياتك؟
هل تساعد الآخرين في اتخاذ قراراتهم؟
هل تتردد في اتخاذ قراراتك؟
ما أبرز عامل يؤثر في اتخاذ قراراتك؟

ثالثاً: عناصر اتخاذ القرار:

يطلق البعض على عناصر اتخاذ القرار مسمى آخر وهو "بيئة القرار"، والتي تعرف بأنها مجموعة المعلومات والبدائل والمعايير والأهداف والتفضيلات المتوفرة عند اتخاذ القرار، ونوعية أو جودة القرار والتي قد تسمح باتخاذ القرار أو تأجيله، وفيما يلي توضيح لكل منها:

(Lyles & Thomas, 1988; Weiss, 1993; Winch, 1995; Harris, 1998b)

1- المعلومات: وهي المعرفة حول القرار، آثاره وبدائله واحتمالية حدوث كل بديل، وهنا لابد من الإشارة إلى أن الكثير من متلذhi القرارات يميلون إلى البحث عن معلومات تزيد عما هو مطلوب لاتخاذ قرار جديد، ونتيجة لذلك يمكن أن تنشأ المشكلات التالية:

أ- قد يحدث تأخير في القرار بسبب إضاعة المزيد من الوقت في الحصول على المعلومات الإضافية ومعالجتها، الأمر الذي ينعكس سلباً على فاعلية القرار أو الحل.

ب- تراجع قدرة متلذhi القرار نتيجة زيادة عبء المعلومات عليه وعدم قدرته على التعامل مع المعلومات الكثيرة التي جمعها، أو إدارتها وتقديرها بشكل مناسب، كما أنها قد تحدث تشويش في الذاكرة مما يؤدي إلى نسيان بعضها.

ج- الاستخدام الانتقائي للمعلومات، حيث سيقوم متلذhi القرار باختيار المعلومات التي تتناسب أو تؤيد حلاً مدركاً أو موقعاً مسبقاً لديه.

د- التعب العقلي، والذي يؤدي إلى عمل أبطأ وأقل جودة.

هـ- التسرع في اتخاذ القرار أو تجاهله دون اهتمام أو دراية.

بيئة القرار تتضمن المعلومات، البدائل، المعايير، الأهداف، والتفضيلات.

نافذة رقم(8)

يساعد تأخير اتخاذ القرار بما يلي:

① تكون بيئة القرار كبيرة نتيجة توفر معلومات أكثر حول البدائل، كما أن هناك

وقتاً للتحليل الأكثر عمقاً وتوسعاً.

② يمكن معرفة أو إيجاد بدائل جديدة.

③ قد تتغير تفضيلات متلذhi القرار نتيجة ارتفاع مستوى تفكيره وحكمته ونضجه.

2- البدائل: وهي الاحتمالات التي يجب على متلذhi القرار اختيار من بينها، ويمكن تحديد البدائل من خلال البحث عنها أو تطويرها، مع التأكيد على أن عملية البحث عن بدائل موجودة مسبقاً يؤدي إلى اتخاذ قرارات أقل

3- المعايير: وهي السمات أو الشروط والمتطلبات الواجب توفرها في كل بديل، وعادةً ما يتم تقدير البديل بمدى توافر هذه المعايير أو كل معيار فيها، فمثلاً حسب المعيار الاقتصادي فإن سيارة الجولف أفضل من سيارة المرسيديس.

4- الأهداف: من المستغرب أن العديد من متلذذ القرارات يقومون بجمع الكثير من البديل، ثم يسألون أي البديل سيختارون، دون التفكير بأهدافهم التي يسعون إلى تحقيقها، وهنا نقول: أسل نفسك أولاً ما هي أهدافي؟ قبل أن تسأل أي البديل سوف أختار؟

5- التفضيلات: وتعكس فلسفة متلذذ القرار، ونستطيع القول أنها قيم متلذذ القرار، حيث أن قيم الفرد هي التي تحدد تفضيلاته، فبعض الناس يفضلون الفوضى على الهدوء، وبعضهم يفضلون اليقين على الخطر.

6- نوعية أو جودة القرار: وهو تقدير إذا ما كان القرار جيداً أو سيئاً، وهنا لابد أن نشير إلى أن القرار الجيد هو القرار المنطقي المعتمد على المعلومات المتوفرة، وتفضيلات متلذذ القرار، وأن نوعية القرار لا ترتبط بمخرجاته، فالقرار الجيد قد يحدث مخرجاً جيداً أو سيئاً، والقرار السيئ الذي لا يعتمد على المعلومات المناسبة ولا يعكس تفضيلات صاحب القرار يمكن أن يكون له ناتجاً جيداً.

رابعاً: استراتيجيات اتخاذ القرار:

نعلم جميعاً أن هناك العديد من الحلول لآلية مشكلة، وأن على متلذذ القرار أن يختار واحداً منها، ويمكن أن يكون هذا الحل بسيطاً أو معقداً، حسب أهمية وعدد ونوعية البديل، وهناك عدة استراتيجيات للاختيار منها: (Harris, 1998b).

1- استراتيجية التفضيل Optimizing: وهي استراتيجية اختيار أفضل حل ممكن للمشكلة، واكتشاف أكبر عدد ممكن من البديل، وتعتمد على أهمية المشكلة، والوقت المتوفر لحلها، وتكليف الحلول البديلة، وتتوفر الموارد، والمعرفة، ونفسية متلذذ القرار، وقيمه الشخصية.

2- استراتيجية الرضا Satisfying: ويتم في هذه الاستراتيجية اختيار أول بديل مرض بدلاً من البديل الأمثل، فمثلاً عندما تشعر بالجوع فإنك تدخل إلى أول مطعم تجده أمامك بدلاً من اختيار أفضل المطاعم.

3- استراتيجية الحد الأعلى Maximum: وتركز على تقويم و اختيار البديل أو البديل اعتماداً على احتمالية نجاحها، وتوصف أحياناً باستراتيجية المتفائل Optimist لأن المخرجات المفضلة والاحتمالات العالية هي مجال اهتمام متلذذ القرار.

استراتيجيات اتخاذ القرار: التفضيل، الرضا، الحد الأعلى، والحد الأدنى

4- استراتيجية الحد الأدنى Minimum: وهي استراتيجية المتشائم Pressmist حيث يتم اختيار البديل الذي يحول دون وقوع العديد من الخسائر.

خامساً: المخاطرة في اتخاذ القرار

هناك العديد من الإرشادات التي يمكن الأخذ بها قبل المخاطرة في اتخاذ القرار، ولعل أبرزها ما يلي: (Harris, 1998a).

1- قرر إذا كانت المخاطرة ضرورية أو مرغوبة: فكر بشكل دقيق قبل أن تتصرف، بحيث لا ينتهي بك الأمر للتعرض لمخاطر غير ضرورية.

2- خاطر للأسباب الصحيحة، وعندما تكون هادئاً ومفكراً، فلا تقدم على المخاطرة لأنك غاضباً أو متائماً أو

كئيباً أو فاقداً للأمل أو خائفاً، كما لا تقدم على المخاطرة لانتقام أو إيذاء شخصاً آخر.

المخاطرة في اتخاذ القرار ليست مغامرة ولا مقامرة

3- ليكن لديك هدف عندما تقدم على مخاطرة ما: بحيث يجب أن يكون لديك غاية في ذهنك تعرف من خلالها ما إذا نجحت بعض القرارات أم لا. وماذا ستحقق لك المخاطرة.

4- حدد الخسارة والربح المتوقعين: اعرف بالتحديد عواقب الفشل، وطالما أنك لا تعرف بدقة ما هي الخسارة والربح فإنك لن تفهم المخاطرة، وهناك نزعة لدى الأفراد نحو التقليل من أو المبالغة في تقدير عواقب المخاطرة، وهذا لابد من الإشارة إلى أن التقليل قد يؤدي إلى دمار مفاجئ وتكلفة وخسائر وألم، كما أن المبالغة في التقدير لا تقل إشكالية عن التقليل، لأنها تبعدنا عنأخذ المخاطرة التي يجب أخذها، ومن المناسب أن تكتب كل الآثار الجيدة والمتواعدة من القرار الناجح، وكل العواقب السيئة المحتملة من القرار غير الناجح.

5- احسب احتمالية نجاح كل حالة أو بديل: حاول عمل تقدير دقيق حول احتمالية نجاح كل بديل هل هي $1/2$ أم $1/100$ أم $1/1000000$ ، وقد يكون هذا الأمر صعباً إلا أنك تستطيع تخمين احتمالية كل حالة ضمن مدى منظم.

6- أقدم على مخاطرة واحدة كل مرة: إذ أن تكرار المخاطرات والتي قد تكون نتائجها سيئة، تزيد من القلق، وتخلق الارتباك، مما قد يؤدي إلى رد فعل سلبي لديك.

7- تقبل النتائج: تخيل جميع الآثار أو النتائج المحتملة لنجاح أو فشل المخاطرة واعمل على تقبلها.

8- استخدم خطة: وذلك بوضع جدول زمني وقائمة بالخطوات التي ستتخذها، مراعياً أن تكون هذه الخطة مرنة وقابلة للتتعديل.

9- تصرف بحزم، فعندما تقوم بتقدير الخطورة، وتقرر المخاطرة، تصرف فوراً، أي قرر وتابع قرارك، ولا تتردد في منتصف الطريق أو بدايتها، فلا تصرف بنصف شجاعتك، بل كن شجاعاً فالقرار قرارك.

10- لا تتوقع نجاحاً كاملاً: توقع دائماً أسوأ النتائج نتيجة مخاطرك، علماً بأنك قد تحصل على نتائج أفضل مما توقعت أو أكثر سوءاً.

11- كن واقعياً بتقدير مخاطرك: لا تدخل الاحتمالات البعيدة وغير الحقيقة أو الخارجة عن إرادتك بتقدير احتمالية المخاطرة أو عدمها مثل احتمالية حدوث كارثة طبيعية، أو احتمالية الوفاة في الطريق نتيجة حادث سير وغيرها، فهذه الأمور تحدث لك ولغيرك، وسواء اتخذتم القرارات أو لم تتخذونها.

سادساً: أساليب اتخاذ القرار Decision Making Styles

يختلف الأفراد فيما بينهم في أسلوب اتخاذ القرار فكل منهم يتخذه بطريقته الخاصة، وهناك أساليب متنوعة لاتخاذ القرار منها ما ورد في دينكليج (Dinklage, 1969) والجدول التالي يبين هذه الأسباب.

جدول أساليب اتخاذ القرار

المقرر المخطط Planning decider	المقرر المتأن Delaying decider	المقرر الجبري fatalistic decider	المقرر الاندفاعي Impulsive decider
-----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------

<p>وهو الذي يتسم بالتوازن ما بين الجانب المعرفي والانفعالي. وشعاره في الحياة هو: "أنا سيد نفسي".</p>	<p>وهو الذي يفكر على مهل ويتأخر في اتخاذ القرار، والتصرف، وشعاره في الحياة هو: "سأفكر بالأمر فيما بعد"</p>	<p>وهو الذي يختار القراءة والظروف، أو لظروف، وشعاره في الحياة هو: "الله كاتبه ربك بصير" بعد</p>
--	--	---

المقرر العاجز Paralytic decider

وهو الذي يقبل مسؤولية تحمل اتخاذ القرار، لكنه لا يكون قادرًا على فعل شيء ما لتحقيقه. وشعاره "أعرف أنه ينبغي القيام بكل ذلك لأنني لا أقدر".

المقرر الحدسي Intuitive decider

وهو الذي يتخذ قراره بناء على ما يشعر أو يحس به، لكنه لا يستطيع التعبير عما يشعر به بالكلمات، يقول دائمًا "أشعر أن هذا هو الصحيح".

المقرر الحذر Play it safe decider

وهو الذي يختار دائمًا الخيار ذي الحد الأدنى من المخاطرة. يقول مثلاً "أحب دراسة الأنثروبولوجيا، لكنني سأعمل في مجال المحاسبة".

المقرر المتهرب Escapist decider

المقرر المعذب Agonizing decider

المقرر المطيع Compliant decider

وهو الذي يتتجنب اتخاذ القرار أو يطرح إجابة معينة يشوش بها السؤال المطروح عليه. فمثلاً: إذا سُئل عن تخصصه أو مهنته الرئيسية يجيب: أنا الآن أفكِر بامتحانات الفصل. هذه الإجابة تجعله يتهرّب من السؤال دون تحمل مسؤولية معينة

وهو الذي يقضي وقتاً طويلاً في التفكير وجمع المعلومات وتحليل الخيارات المطروحة، ومن ثم يتوجه بين أكواخ المعلومات والخيارات التي جمعها ولا يتوصّل إلى قرار ويأتي آخر النهار ليقول "لا أستطيع التوصل إلى قرار"

وهو الذي يؤيد الآخرين فيما يقررون بدلاً من أن يبدي رأيه الخاص في قرار يخصه وشعاره في الحياة هو "أعمل ماشاء" وإن موافق" أو "إذا كان هذا يناسبك فهو يناسبني"

هناك العديد من الأشياء التي يمكن أن نفعلها لكي تبني ثقتك بنفسك عند اتخاذ القرار ومنها: (Beatty, 1999)

- 1- خذ نفساً عميقاً واسترخ، فغالباً ما تكون أحكامنا وقراراتنا أفضل عندما نكون هادئين ومستريحين.
- 2- لا تتخذ قراراً وأنت تشعر بالضغط والقلق. فالقلق يعيق التفكير وعندما تكون أقل قدرة على عمل خيارات معقولة. لذا توقف عن اتخاذ القرارات الهامة حتى تتخلص من الضغط، ويصفو ذهنك للتفكير بوضوح عقلانية، والحصول على معلومات كافية لاتخاذ القرار المعقول والمناسب.

اتخاذ القرار يتطلب ثقة في النفس.

- 3- معرفة الوقت المناسب لاتخاذ القرار. وذلك بسؤال نفسك "هل يجب على اتخاذ القرار الآن؟" وعادة ما تكون الإجابة "لا" فإذا كان أمامك ثلاثة أسابيع قبل انتهاء موعد تسجيل المساقات، فلا داعي لاتخاذ قرار مستعجل بخصوص اختيار المساقات التي ستسجلها، بل أعط نفسك الوقت الكافي.
- 4- حدد المعلومات الازمة للقرار: واسأل نفسك ما الأمور الواجب على معرفتها لكي اتخذ قراراً جيداً حول هذا الموضوع. فإذا كنت ستتخذ قراراً حول اختيار مهنة ما، فإن المعلومات التي ستفيده تتضمن حقائق عن فرص العمل المتاحة، والراتب المتوقع، ومكان العمل، وفرص الراحة والاسجتماعية، ومجرد أن تتوفر هذه المعلومات يصبح الخيار أكثروضواحاً.
- 5- حدد المصادر المختلطة للحصول على المعلومات، وقم بعمل عصف ذهني حول المكان الذي يمكن أن تجد فيه المعلومات الازمة، وكن خلاقاً، وفكراً بالأشخاص الذين قد يساعدونك في ذلك.
- 6- اجمع المعلومات التي تحتاجها لاتخاذ قرار معقول ومبرر، وتذكر أنه كلما زادت المعلومات التي تحتاجها كلما كان قرارك أكثر ثباتاً وسهيولة.
- 7- عندما تكون متربداً تحدث مع الآخرين حول قرارك، وتتأكد في النهاية أن القرار لك وحدك، فقد يكون لدى الآخرين معلومات وأفكار غير موجودة لديك، أو لم تفكر بها، ولكن من المهم أن تذكر أنك ستتخذ القرار وحدك، وأنك من سيعيش مع هذا القرار، فآراء الآخرين ليس لها وزن كبير مقارنة بآرائك، وتذكر أن الآراء المقدمة لك من أشخاص تحترمهم وتقدرهم يجب أن تحصل على وزن أكبر من آراء الأشخاص الآخرين.
- 8- اكتب المعلومات التي تجمعها: فلا تعتمد على ذاكرتك لتخزين المعلومات التي تتعلمها، اكتب كل ما تتعلم بحيث يصبح لديك سجلاً ترجع إليه بسهولة ويسراً.
- 9- رتب خياراتك وبدائلك بعد أن تجمع المعلومات حول مجالات الاختيار، وقم بعمل قائمة بالبدائل المتوفرة، فعادة ما نكتشف أهمية بعض الخيارات التي لم نفكر بها مسبقاً أثناء جمعنا للمعلومات.
- 10- اذكر سلبيات وإيجابيات كل خيار متوفر وذلك اعتماداً على المعلومات التي جمعتها وسيسمح لك ذلك بإصدار أحكام أكثر موضوعية.
- 11- وضح قيمك وأهدافك واهتماماتك وحاجاتك ورغباتك بخصوص مجال الاهتمام، وعندما يواجهك قرار هام أو رئيسي، فمن المفيد جداً أن تكون واضحاً ومحدداً لما هو مهم لك، ولما تريده.
- 12- اعرف أنه من النادر أن تكون هناك إجابة صحيحة واحدة، فنحن لا نعيش في عالم ذي لونين فقط (أبيض أو أسود)، فمعظم الخيارات لها عواقب مختلطة جيدة وأخرى سيئة، وعندما ندخل في تفكير الأبيض والأسود فإننا نضغط على أنفسنا، مما يؤدي إلى خفض قدرتنا على اتخاذ قرارات مبررة ومعقولة.
- 13- بعد أن تتخذ قرارك قم بالاسترخاء وانس القرار، فلا يوجد أي معنى لقلقك، ولا تضع أي تخمين ثان، وتذكر

أنه لا يوجد خيار واحد صحيح، فالبدائل الأخرى لها جوانب سلبية محتملة كما هو البديل الذي اخترته، وأن الندم على القرارات، خاصة إذا لم تكن هناك فرصة لتغييرها لن يخدمك في شيء سوى دفعك للجنون.

14- اسمح لنفسك بعمل الأخطاء، وتذكر بأنه لا توجد أية ضمانة لنجاح هذا القرار أو ذاك مهما كانت دقة الإجراءات.

15- تدرب على مهارة اتخاذ القرارات، فقليل منا من يمتلك الخبرة في اتخاذ القرارات، إذ أنها غالباً ما نشعر بالإحباط والملل عند مواجهة أية مشكلة أو صعوبة غير مألوفة.

16- كل قرار يعتمد أو يتأثر بدرجة قليلة من الحدس بسبب درجة الغموض في موضوعه، فتذكر حدسك عند اتخاذ قراراتك.

17- استشر من سيتأثرون بقرارك، ومن سيطبق عليهم القرار، فالمعلومات التي ستحصل عليها من هؤلاء الأفراد لا تساعدك في عملية اتخاذ القرار فحسب، وإنما تساعد في قبول هذا القرار من الآخرين، لأنهم سيشعرون بأنهم جزء من عملية اتخاذ القرار.

وأخيراً إذا كنت الآن راضياً بطبيعتك وأسلوبك في اتخاذ القرار، فلا يسعني إلا أن أقول لك "مبروك". وإذا كنت تشعر بأنك بحاجة إلى إجراء بعض التغييرات في شخصيتك، فهذا هو الوقت المناسب لكي تبدأ بالتعامل مع القرار الذي ينتظرك، فإذا سئلت مثلاً "ماذا ت يريد أن تفعل؟" فقم بتقديم رأي ما بدلاً من تجنب الالتزام بإجابة محددة. واعلم أن اتخاذ القرار واتخاذ الموقف هما طريقان من طرق تحقيق الهوية الذاتية للشخص.

الخلاصة:

1- التفكير هو المعالجة العقلية للمدخلات الحسية بهدف تشكيل الأفكار من أجل إدراك الأمور والحكم عليها، أو هو سلسلة من النشاطات العقلية التي يقوم بها الدماغ عند تعرضه لمثير ما.

2- ثمة مستويان للتفكير: مستوى أدنى أو أساسي يتضمن المهارات التالية: المعرفة، والاستيعاب والتطبيق (تصنيف بلوم Low Order Thinking) واللماحة والاستدامة، والترميز، ووضع الأهداف، والتساؤل، والتصنيف، والمقارنة، والاستنتاج، والتنبؤ والفرص.

3- المستوى الثاني هو المستوى الأعلى أو المركب ويتضمن مهارات: التحليل، والتركيب، والتقويم (تصنيف بلوم High Order Thinking) ومهارة التفكير المنظمة، ومهارة التفكير الإبداعي، والتفكير الناقد والتفكير الاستقرائي، والتفكير الاستنباطي، والتفكير التقييمي.

4- التفكير ما وراء المعرفي يقصد به معرفة ووعي الفرد بعمليات المعرفة وقدرته على تنظيم وتقدير ومراقبة تفكيره. أو تفكير الفرد في تفكيره، أما مهارات هذا النوع من التفكير فتتضمن: مهارة وعي الفرد بفهم المشكلة، وعيه بمواطن القوة والضعف في أفكاره، وعي الفرد بخبرته السابقة، تنظيم المعرفة لاستخدامها في مواقف مشابهة، تنظيم الاستراتيجيات، تنظيم الأعمال والقدرات لتوافق مع الخطط الجديدة لحل المشكلة، تقويم فاعلية الخطط المستخدمة، وتقويم فاعلية الاستراتيجية المختارة.

5- تنوع أساليب التفكير تبعاً لسيطرة النصفين الكرويين للدماغ.

6- اتخاذ القرار جزء من استراتيجية التفكير وتحتاج الكثير من مهارات التفكير. ويتم اتخاذ القرار بتحديد البدائل اعتماداً على فهم وفضائل متى تتخذ القرار ثم اختيار البديل المحقق لأهدافنا ورغباتنا وأسلوب حياتنا، وذلك بعد تقليل درجة الغموض والشك حول البدائل المتوفرة للسماع باختيار بديل معقول.

7- العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار تتضمن: المعلومات، نقص الخبرة والمعرفة، وعوامل شخصية من مثل: الدافعية التنافسية، تضارب القيم، تعدد المواهب، القلق، وضعف الثقة في النفس.

- 8- بيئة القرار وتنص على المعلومات والبدائل والمعايير والأهداف والفضائل المتوفرة عند اتخاذ القرار.
- 9- استراتيجيات اتخاذ القرار تتضمن: التفضيل، والرضا، الحد الأعلى، والحد الأدنى.

المراجع: محمد عودة الريماوي وآخرون، (كتاب: علم النفس العام)، من إصدار دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن ، عمان، الطبعة الثانية لعام 2006م / 1426هـ