التفكير واتخاذ القرار Thinking and decision making

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

January 2024 3 الكاتب: **د. محمد العامري** المشاهدات: 10,316



مقدمة:

تمثل حياة الفرد سلسلة من الأحداث والمواقف التي تتطلب التفكير، مما دعا البعض إلى القول بأننا لا نستطيع التوقف عن التفكير، وأننا نفكر حتى لو كنا لا نستطيع ذلك. وعليه، فإننا نمارس العديد من أشكال ومهارات التفكير التي تتدرج في مستوياتها من البسيطة كالتعرف والاستدعاء 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 الحاذق أو الخبير.

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 منا نوعاً من المخاطرة في اتخاذ القرارات، تستند إلى دراسة متعمقة للآثار السلبية والإيجابية المنبثقة عن هذه المخاطرة، مما يجعل حياتنا أكثر سهولة ويسر وأكثر نظاماً وإنتاجاً.

نافذة رقم (1)
نحن جميعاً في الخلق سواء لكن الفرق تصنعه الخبرة والمهارة.

التفكير

حظي موضوع التفكير باهتمام العديد من الباحثين والمربين، حتى بات من أكثر الموضوعات دراسة وبحثاً في مجال علم النفس التربوي. ولقد عنيت جميع المدارس الفلسفية والفكرية 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 أفكر إذن أنا موجود (ديكارت)

أولًا: تعريف التفكير:

ليس من شك أن لكل فرد أسلوبه الخاص في التفكير، والذي قد يتأثر بنمط تنشئته، ودافعيته، 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، فمثلًا 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 نفكر ولكن لكل منا 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 تعقد مفهوم التفكير، وتعدد أبعاده وتشابكها، والتي تعكس تعقد العقل البشري، وتعقد عملياته، وتبين لنا أنه كغيره من المفاهيم المجردة – الذكاء مثلًا – والتي يصعب علينا قياسها مباشرة، أو تحديد ماهيتها بسهولة؛ لذا فقد استخدمه العلماء بمسميات وأوصاف عدة، ليميزوا بين نوع وآخر من أنواعه، وليؤكدوا في الوقت نفسه على تعقده، وصعوبة الإحاجة بجميع جوانبه، فنجدهم 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 شكلًا بسيطاً من التفكير، وطرفه الآخر شكلًا متقدماً منه، كما في التفكير التقاربي/ التباعدي، والتفكير الفعال/ غير الفعال، والتفكير المحسوس/ المجرد، والتفكير المتسارع/ التأملي، والتفكير المعرفي/ ما وراء المعرفي.

> تعدد تصنيفات التفكير تعكس تعقد مفهومه وتعدد أبعاده وتشابكها.

نافذة رقم (2)
قال مفكر ياباني: معظم الشعوب تعيش على ثروات تقع تحت أقدامها وسرعان ما تنضب، أما نحن فنعيش على ثروة فوق أرجلنا تزداد وتعطي بقدر ما نأخذ منها.

ثانياً: مستويات التفكير:

يميز بول Paul بين مستويين للتفكير هما: تفكير من مستوى أدنى أو أساسي، ويتضمن مهارات عدة كاكتساب المعرفة، وتذكرها، 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 محكات متعددة، وتؤسس 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: وتتمثل بفاعلية الحواس وقدرتها على جمع المعلومات.

ب- الاستدعاء Recalling: وتتمثل 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: وتتمثل بقدرة الفرد على تحديد أهدافه العامة والخاصة، سواء كانت طويلة المدى أو قريبة المدى.

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

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

ز- المقارنة Comparing: وتتمثل بقدرة الفرد على تحديد أوجه الشبه والاختلاف بين المثيرات.

ح- التلخيص Summarizing: وتتمثل بقدرة الفرد على استخراج الأفكار الرئيسة من النص أو الموضوع.

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

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

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

ل- التطبيق Applying: وتتمثل 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 تعلمته يكون عديم الفائدة لك إذا لم تضع كتبك وتحرق أوراق محاضراتك، وتنسى ما حفظته عن ظهر قلب للامتحان. (الفرد وايتهد).

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 البدائل 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 Analitical Thinking: ويقصد به تجزئة الموقف إلى أكبر عدد ممكن من العناصر، حيث يزودنا بفهم عناصر الموقف كل على حدة، ويهمل عملية التفاعل بين هذه العناصر، ويركز على أوجه الاختلاف بين العناصر أكثر من تركيزه على أوجه التشابه (Smith, 1995).

ب- التفكير التركيبي 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: عددان 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 صفراً، 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 التلاعب بها أيضاً (Maniulate 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 يبين 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 منخفض الرتبة	المعرفة Knowledge	تذكر حقائق ومعارف محددة، معرفة الأيام والأحداث والأماكن، معرفة الأفكار الرئيسية.	* تفكير أقل تعقيداً. * إجابة صحيحة واحدة.
التفكير منخفض الرتبة	الاستيعاب Comprehension	تنظيم الحقائق لتصبح ذات معنى، فهم المعلومات، نقل المعرفة إلى مواقف جديدة، فهم معاني الأشياء.	* تفكير أقل تعقيداً. * إجابة صحيحة واحدة.
التفكير منخفض الرتبة	التطبيق Application	تطبيق المعلومات والقواعد لحل المشكلات، فهم طبيعة الأشياء، استخدام المعلومات والطرق والمفاهيم والمواقف في نظريات جديدة، حل المشكلات استناداً إلى المعرفة والمهارة.	* تفكير أقل تعقيداً. * إجابة صحيحة واحدة.
التفكير عالي الرتبة	التحليل Analysis	تفسير الأسباب لفهم طبيعة الأشياء، تحديد الأنماط، التعرف على المعاني الخفية، تحديد المكونات.	* تفكير أكثر تعقيداً. * عدة إجابات صحيحة
التفكير عالي الرتبة	التركيب Synthesis	تحديد العلاقات والارتباطات من أجل إبداع أفكار جديدة، التنبؤ بالمخرجات، استخدام الأفكار القديمة لتوليد أفكار جديدة، ربط المعارف ذات المصادر المختلفة.	* تفكير أكثر تعقيداً. * عدة إجابات صحيحة
التفكير عالي الرتبة	التقويم Evaluation	الاختيار من بين عدة بدائل، المقارنة والتمييز بين الأفكار، قياس قيمة النظريات، تقديم الأدلة والحجج الداعمة للموقف	* تفكير أكثر تعقيداً. * عدة إجابات صحيحة
		(www.uwsp.edu); www.officeport.com)	

أما ليبمان (Lipman) فيرى أن التفكير عالي الرتبة يكافئ التفكير الناقد والتفكير الإبداعي معاً، ويقول: إن التحليل يعني التفكير الناقد، والتركيب يعني التفكير الإبداعي، والتقويم يعني المحاكمة العقلية والتي تسمى جميعاً بالتفكير عالي الرتب. (ليبمان، 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 Deliberat، 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 أننا جميعاً نبدع كل يوم لأننا وباستمرار نغير من أفكارنا التي نملكها حول العالم المحيط بنا، ويحدد بونك Bonk ثلاث سمات للإبداعية هي: (Bonk, 1998).

> سمات الإبداع: المنتجات، الاتجاهات، السلوكيات

1- المنتجات Products: وتتضمن الطلاقة Fluency (توليد العديد من الأفكار أو البدائل)، والمرونة Flexibility (تغيير مسار التفكير بسهولة)، والأصالة Originality (تصور أو التعبير عن أشياء تمتاز بالجدة والتفرد)، والتوسعة أو الإسهاب Elaboration (البناء أو الإضافة على الأفكار الأخرى).

2- الاتجاهات Attitudes: وتتضمن الفضول وحب الاستطلاع Curiosity، والتخيل Imagination، والتعقيد Complexity، وتقبل الخطر Risk taking.

3- السلوكيات Behaviors: وتتضمن أن يكون الفرد مرناً Flexible، وتخيلي Imaginative، وإجاباته غريبة Answer Novel، وغير متكيف Non Conforming.

تفكير ناقد
كلنا يفكر ولكن بطرق مختلفة بعضنا يكون بشكل سريع وبعضنا الآخر بشكل بطيء ببساطة في داخل كل منا عصفور وسلحفاة وبنسب مختلفة، فالعصفور يمثل التفكير السريع والسلحفاة تمثل التفكير البطئ، والآن فكر بما يلي: - هل تستطيع أن تفكر كالعصفور؟ - هل تستطيع أن تفكر كالسلحفاة؟ - هل تجد أن التفكير السريع أكثر صعوبة من التفكير البطئ أو العكس؟ والآن فكر بما يلي بالطريقة التي تريحك: - 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 ينبغي الإيمان به أو عمله (Ennis, 1985). أما بير Beyer فيرى بأنه عملية تحديد صحة ودقة وقيمة المعلومات والمعرفة الموجودة. (Beyer, 1985) في حين يعرفه 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 أودل ودانيالز Udall & Daniels حيث قسم هذه المهارات في ثلاث فئات هي: (Udall & Daniels, 1991):

أ- مهارات التفكير الاستقرائي Inductive Thinking

يعد التفكير الاستقرائي عنصر اساسي في عملية التفكير، ويبدأ من الخاص إلى العام، حيث ينطلق من المعلومات والملاحظات 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 ويدعي أحياناً من أعلى إلى أسفل، حيث ينطلق من النظرية موضع الاهتمام إلى الفرضيات المحددة التي يمكننا أن يختبرها، ثم ينزل إلى الملاحظات التي جمعها ليصوغ منها الفرضيات، وأخيراً اختبار الفرضيات للتوصل إلى النظرية، وأكثر ما يستخدم في الدراسات الاجتماعية، والمثال التالي يوضح هذا النوع من التفكير.

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

ج- 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 برنت Jan Brunt من جامعة فلندرز Flinders في جنوب أفريقيا واصفاً إياه بالذكاء الجديد The New Intelligence وذلك أثناء حديثه عن رعاية الموهوبين والمبدعين، كما تحدث عنه ليبمان Lipman في المؤتمر العالمي السادس حول التفكير في بوسطن، مشيراً 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 يتمناه. 4- التفكير الفعال Active Thinking ويتمثل بوعي الفرد المرتبط بالأسباب (Kulikauskas, 1999).

5- التفكير ما وراء المعرفي 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 يرادف التفكير في التفكير

وقد اختلف العلماء في تعريف ما وراء المعرفة، فمثلًا يعرفها بوندز وبوندز Bonds & Bonds بأنها معرفة ووعي الفرد بعمليات المعرفة، وقدرته على تنظيم وتقييم ومراقبة تفكيره. (Bonds & Bonds, 1992)، أما ويلسون Wilson فيقول أنها معرفة الفرد ووعيه بعمليات واستراتيجيات التفكير، وقدرته 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 تعلمه وتفكيره. (Huitt, 1997).

نشاط رقم (3)
تساؤل: تحدث لدقيقتين عما يدور في دماغك وأنت تفكر.

مكونات ما وراء المعرفة

يرى فلافل Flavell (1979) 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: وتتكون بشكل أساس من المعرفة، والمعتقدات المتعلقة بالعوامل والمتغيرات التي تتفاعل معاً، لتنتج أعمالًا، 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: وتتعلق بمعرفة الفرد بإيجابيات 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 Falvell أنها قد تكون قصيرة أو طويلة الأمد، وبسيطة أو معقدة في محتواها، وأنها تحصل عادة في المواقف التي تتطلب كثيراً من الجذر، والتفكير الواعي. (Falvell, 1979).

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 لدي؟ وما الذي لم ينجح؟ وهل أقوم بعملي بشكل مختلف في المرة القادمة (Schraw, 1998).

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 فهمه للأهداف ووصف المشكلة.

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

3- وعي الفرد بخبرته السابقة: وتتمثل 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، وتكرار استخدامها.

6- تنظيم الأعمال والقدرات لتتوافق مع الخطط الجديدة لحل المشكلة: وتتضمن الخطة، وتحديد الأهداف، وتحديد الخطوات اللازمة للوصول إلى الأهداف، واختيار 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 الحاذق Smart أو الخبير 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 الحاذق Smart في مجال ما كالأدب ليس بالضرورة أن يكون حاذقاً في مجالات أخرى، فمثلًا اللاعب الخبير في الشطرنج ليس الأفضل في العلوم والرياضيات، والخبير في الكيمياء ليس الأفضل في حل المشكلات، والمميزون في تذكر الأعداد ليسوا الأفضل في تذكر الحروف، وهذا معناه أن الحاذق أو الخبير يكون في مجال دون غيره، وأن الفرد يفكر بصورة أفضل في المجالات المتشابهة منها في غير المتشابهة.

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

جدول مقارنة بين الحاذق (الخبير) وغير الحاذق (المبتدئ)

الرقم	الخاصية	الحاذق	المبتدئ

1	الأنماط Patterns	يوجد أنماط Patterns: يعرفون ما الذي يلاحظون عندما تواجههم مشكلة أو سؤال أو مهمة تعليمية	بدون أنماط Patterns: يقرءون المواد والمشكلات كما لو كانت حقائق غير مترابطة، ويركزون انتباههم على القضايا المتشابهة وغير المهمة
2	المعرفة Knowledge	يعرفون الكثير من الحقائق في مجال عملهم وهذه الحقائق منظمة جيداً	يعرفون القليل من الحقائق وهذه الحقائق غير منظمة.
3	الفهم Understanding	يمتلكون فهماً عميقاً للموضوع Deep understanding وينظرون إلى الطريقة التي تترابط بها أجزاء الموضوع	سطحيو الفهم Surface understanding وينظرون إلى مدى التشابه بين أجزاء الموضوع ولكن بشكل سطحي وظاهري
4	الاستراتيجيات Strategies	يعرفون العديد من الاستراتيجيات وأساليب حل المشكلات في مجال عملهم، ويعرفون متى يستخدمون كل أساليب أو استراتيجية	يعرفون القليل من أساليب حل المشكلات كما أنهم لا يعرفون متى يستخدمون هذه الاستراتيجيات
5	الوعي بالذات – Self aware	لديهم وعي يمكنهم من معرفة متى فهموا الموضوع ومتى لم يفهموا	ليس لديهم الوعي الذاتي، فهم لا يعرفون متى يفهمون ومتى لم يفهموا
6	آلية عملهم Automatic	يعرفون المهارات الأساسية جيداً وتعمل لديهم آلياً	يعملون بمشقة حتى في المهارات الأساسية لذلك فمعظم انتباههم يذهب على ذلك.
7	الذاكرة Memory	يتذكرون بشكل أفضل وأسرع	ذاكرتهم سيئة وبطيئة
8	حل المشكلات Problem Solving	يحلون كثيراً من المشكلات بشكل سريع، ويأتون بحلول أفضل، ويتعاملون مع المشكلات بهدف الفهم.	يحلون قليلًا من المشكلات، وبشكل بطيئ، وحلولهم روتينية ويتعاملون مع المشكلات بهدف الحل.
9	النماذج العقلية Mental Models	النماذج العقلية لديهم أكثر تنظيماً ويعرفون متى يستخدمونها	النماذج العقلية لديهم غير منظمة حتى ولو امتلكوا نفس المعلومات، ولا يعرفون متى يستخدمونها

نافذة رقم (6)
التفكير البصري Visual Thinking يعني التفكير بالصورة الذهنية Mental Images، والتصور العلمي Scientific Visualization تمثل المعطيات بالرسم. هذا التمثل يسمح للباحث بفهم أعمق واستبصار أقوى لتلك المعطيات. الصور العقلية لا يراها داخل عقله إلا صاحبها وليس بإمكانه تسجيل أو عرض هذه الصور للآخر. بخلاف التفكير اللفظي 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.

> تتبع أساليب التفكير تبعاً للنصف الكروي المسيطر من الدماغ

تتنوع 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 واللفظية. أما النصف الأيمن فهو المستقبل الأول للمعلومات وهو مركز القدرات البصرية والفنية والإبداعية. ويدرك الكل أكثر من الجزء، كأن 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 يسطر لديهم النصف الكروي الأيسر من الدماغ:	سمات الأفراد الذين يسيطر لديهم النصف الكروي الأيمن 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	- عادة ما يدير أسئلة بسيطة للمشكلات المعقدة. - يفضل أن يفكر بشموليته. - أقل تنظيماً مقارنة بذوي السيطرة الدماغية للنصف الأيسر. - أكثر إبداعية في حل المشكلات. - لا يرغب في تتبع التفصيلات. - لا يتتبع إجراءات بعينها

بشكل عام، الناس يفضلون أسلوب التفكير تبعهاً لسيطرة أحد النصفيين الكرويين، على الرغم من أن بعض الناس يمكنهم استخدام النصفيين الكرويين بنفس الكفاءة فانظر أين أنت من هؤلاء الناس؟ من عامتهم أم من خاصتهم؟ (Faculty.Valencia.cc.fl.us).

أنماط التفكير Thinker Types

المفكر المغرور Egotistical Thinker	المفكر المتغطرس Arrogant Thinker
وهذا النمط من الأفراد ينظر إلى نفسه باهتمام عال جداً، ويعتقد أنه دائماً على صواب، وقد يلجأ إلى الاعتداء على الآخرين لإثبات أفكاره.	وهذا النمط من الأفراد متعال جداً على من يتعاملون معه، ويحط من قيمة الآخرين، ويعتبرهم أغبياء وجهلة، وذلك بسبب تعاليه وغطرسته.

المفكر الواثق Self Confident Thinker

هذا النمط يعتقد بأن الحقيقة المطلقة Absolute Truth تقع خارج ذاته وخارج المجموعة التي ينتمي إليها، وأنها غير مكتشفة، وأنه بمزيد من التعلم يعرف جزءاً منها، وهو شخص حذر ويمتلك استراتيجيات تفكير جيدة، ولا يتألم أو يخجل عندما يقع في الأخطاء، بل يحاول أن يصحح أخطاءه ذاتياً.

المفكر المتمركز حول جماعته Sociocentric Thinker	المفكر الأناني Egocentric Thinker
وهذا النمط يعتقد بأن الحقيقة المطلقة لدى جماعته التي ينتمي إليها كالحزب أو الجماعة الدينية، وهؤلاء الأفراد يعتقدون أنهم على صواب وغيرهم على خطأ.	وهذا النمط يعتقد بأنه يمتلك الحقيقة المطلقة، ولا يأخذ بوجهات نظر الآخرين، ويناور كثيراً لإثبات آرائه.

اتخاذ القرار Decision Making

يواجه الفرد في حياته العديد من المواقف والمشكلات التي تتطلب منه لا بل توجب عليه اتخاذ العديد من القرارات يومياً التي تتدرج من حيث أهميتها وآثارها. ويشكو البعض من عدم قدرتهم على اتخاذ القرارات، في حين يتخذها آخرون بسهولة ويسر، ودون أية مشكلات. ومن الناحية العملية فإن اتخاذ القرار يعد من أهم المهارات الإنسانية ذات التأثير القوي والفعال في نجاح الحياة وتحسين نوعيتها. وكونك طالباً فإن ذلك يحتم عليك اتخاذ المئات من القرارات التي تتراوح بين اختيارك للمواد التي ستسجلها، أو الموضوع الذي ستكتب عنه ورقة بحثية، إلى المهنة التي ستمتهنها.

> يعد اتخاذ القرار من أهم المهارات الإنسانية

ويعتبر أدال ودانيالز عملية اتخاذ القرار جزءاً من استراتيجيات التفكير كونها تتطلب استخدام الكثير من مهارات التفكير كالتحليل والتقويم والاستنباط والاستقراء، مع ضرورة وعيه التام لعملياته العقلية أثناء اتخاذه للقرار. (Udall & Daniels, 1991).

أولًا: تعريف اتخاذ القرار:

يقدم هاريس Harris تعريفين لاتخاذ القرار هما:

- دراسة تحديد واختيار البدائل اعتماداً على قيم وتفضيلات متخذ القرار. ويتضمن 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 البدائل فحسب؛ وإنما اختيار البديل الذي قد يفيد أهدافنا ورغباتنا وأسلوب حياتنا بشكل أفضل.

- تقليل درجة الغموض والشك حول البدائل 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 الغموض وليس القضاء عليه، فقليل من القرارات التي تتخذ بدرجة عالية من التأكد، 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 ثلاث فئات هي: (Winch, 1995; Lyles & Thomas, 1988).

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

> اتخاذ القرار يتضمن: اختيار البديل الأفضل من بين البدائل 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 يريد أن يتخذه 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:

- الدوافع 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.

تفكير ناقد
هل تجد صعوبة في اتخاذ القرارات؟ هل تتهرب 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 متخذي 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- تتراجع قدرة متخذ القرار نتيجة زيادة عبء المعلومات عليه وعدم قدرته على التعامل مع المعلومات الكثيرة التي جمعها، أو إدارتها وتقييمها بشكل مناسب، كما أنها قد تحدث تشويش في الذاكرة مما يؤدي إلى نسيان بعضها.

ج- الاستخدام الانتقائي للمعلومات، حيث سيقوم متخذ القرار باختيار المعلومات التي تتناسب أو تؤيد حلًا مدركاً أو موقفاً مسبقاً لديه.

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

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

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

نافذة رقم(8)
يساعد تأخير اتخاذ القرار بما يلي: • تكون بيئة القرار كبيرة نتيجة توفر معلومات أكثر حول البدائل، كما أن هناك وقتاً للتحليل الأكثر عمقاً وتوسعاً. • يمكن معرفة أو إيجاد بدائل جديدة. • قد تتغير تفضيلات متخذ القرار نتيجة ارتفاع مستوى تفكيره وحكمته ونضجه.

2- البدائل: وهي الاحتمالات التي يجب على متخذ القرار الاختيار 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 فاعلية.

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

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

5- التفضيلات: وتعكس فلسفة متخذ القرار، ونستطيع القول أنها قيم متخذ 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 متخذ 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 لأية مشكلة، وأن على متخذ القرار أن يختار واحداً منها، ويمكن أن يكون هذا الحل بسيطاً أو معقداً، حسب أهمية وعدد ونوعية البدائل، وهناك عدة استراتيجيات للاختيار منها: (Harris, 1998b).

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

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

3- استراتيجية الحد الأعلى Maximum: وتركز على تقويم واختيار البديل أو البدائل اعتماداً على احتمالية نجاحها، وتوصف أحياناً باستراتيجية المتفائل Optimist لأن المخرجات المفضلة والاحتمالات العالية هي مجال اهتمام متخذ 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 متألماً أو كئيباً أو فاقداً للأمل أو خائفاً، كما لا تقدم على المخاطرة للانتقام 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، وهنا 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 عن أخذ المخاطرة التي يجب أخذها، ومن المناسب أن تكتب كل الآثار الجيدة والمتوقعة 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 منتظم.

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 للتعديل.

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

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

11- كن واقعياً بتقدير مخاطرتك: لا تدخل الاحتمالات البعيدة وغير الحقيقية أو الخارجة عن إرادتك بتقرير 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 الاندفاعي Impulsive decider	المقرر الجبري Fatalistic decider	المقرر المتأن Delaying decider	المقرر المخطط Planning decider
وهو الشخص الذي يختار أول خيار يعرض عليه، وشعاره في الحياة هو: "قرر الآن وفكر فيما بعد"	وهو الذي يتخذ القرار ويترك العواقب للقدر أو للظروف، وشعاره في الحياة هو: "اللي كاتبه ربك بصير"	وهو الذي يفكر على مهل ويتأخر في اتخاذ القرار والتصرف، وشعاره في الحياة هو: "سأفكر بالأمر فيما بعد"	وهو الذي يتسم بالتوازن ما بين الجانب المعرفي والانفعالي، وشعاره في الحياة هو "أنا سيد نفسي".

المقرر الحدسي Intuitive decider	المقرر العاجز Paralytic decider
وهو الذي يتخذ قراره بناء على ما يشعر أو يحس به، لكنه لا يستطيع التعبير عما يشعر به بالكلمات، يقول دائماً "أشعر أن هذا هو الصحيح"	وهو الذي يقبل مسؤولية تحمل اتخاذ القرار، لكنه لا يكون قادراً على فعل شيء ما لتحقيقه، وشعاره "أعرف أنه ينبغي القيام بكذا لكني لا أقدر".

المقرر المطيع Compliant decider	المقرر المعذب Agonizing decider	المقرر المتهرب Escapist decider	المقرر الحذر Play – it safe decider
وهو الذي يؤيد الآخرين فيما يقررون بدلًا من أن يبدي رأيه الخاص في قرار يخصه وشعاره في الحياة هو "اعمل ما تشاء وأن موافق" أو "إذا كان هذا يناسبك فهو يناسبني"	وهو الذي يقضي وقتاً طويلًا في التفكير وجمع المعلومات وتحليل الخيارات المطروحة، ومن ثم يتوه بين أكوام المعلومات والخيارات التي جمعها ولا يتوصل إلى قرار ويأتي آخر النهار ليقول "لا أستطيع التوصل إلى قرار"	وهو الذي يتجنب اتخاذ القرار أو يطرح إجابة معينة يشوش بها السؤال المطروح عليه. فمثلًا: إذا سئل عن تخصصه أو مهنته الرئيسية يجيب: أنا الآن أفكر بامتحانات الفصل. هذه الإجابة تجعله يتهرب من السؤال دون تحمل مسؤولية معينة	وهو الذي يختار دائماً الخيار ذي الحد الأدنى من المخاطرة. يقول مثلًا "أحب دراسة الأنثروبولوجيا، لكني سأعمل في مجال المحاسبة"

سابعاً: مقترحات حول بناء الثقة بالنفس عند اتخاذ القرار:

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 ومسترخين.

2- لا تتخذ قراراً وأنت تشعر بالضغط والقلق. فالقلق يعيق التفكير وعندها تكون أقل قدرة على عمل خيارات معقولة. لذا توقف عن اتخاذ القرارات الهامة حتى تتخلص من الضغط، ويصفو ذهنك للتفكير بوضوح وعقلانية، 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 اللازمة 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 ستفيدك تتضمن حقائق عن فرص العمل المتاحة، والراتب المتوقع، ومكان العمل، وفرص الراحة والاسجتمام، ومجرد أن تتوفر هذه المعلومات يصبح الخيار أكثر وضوحاً.

5- حدد المصادر المحتملة للحصول على المعلومات، وقم بعمل عصف ذهني حول المكان الذي يمكن أن تجد فيه المعلومات اللازمة، وكن خلاقاً، وفكر 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 وسهولة.

7- عندما تكون متردداً تحدث مع الآخرين حول قرارك، وتأكد في النهاية أن القرار لك وحدك، فقد يكون لدى الآخرين معلومات وأفكار غير موجودة لديك، أو لم تفكر بها، ولكن من المهم أن تتذكر 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 تتعلمه بحيث يصبح لديك

سجلًا ترجع إليه بسهولة ويسر.

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 تريد.

12- اعرف أنه من النادر أن تكون هناك إجابة صحيحة واحدة، فنحن لا نعيش في عالم ذي لونين فقط (أبيض – أسود)، فمعظم الخيارات لها عواقب محتملة 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 أننا 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 مثلًا "ماذا تريد أن تفعل؟" فقم بتقديم رأي ما بدلًا 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) والملاحظة والاستدعاء، 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 وتقييم 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 لتتوافق مع الخطط الجديدة لحل المشكلة، تقويم فاعلية الخطط المستخدمة، وتقويم فاعلية الاستراتيجية المختارة.

5- تتنوع أساليب التفكير تبعاً لسيطرة النصفين الكرويين للدماغ.

6- اتخاذ القرار جزء من استراتيجية التفكير وتتطلب الكثير من مهارات التفكير. ويتم اتخاذ القرار بتحديد البدائل اعتماداً على فهم وتفضيلات متخذ القرار ثم اختيار البديل المحقق لأهدافنا ورغباتنا وأسلوب حياتنا، وذلك بعد تقليل درجة الغموض والشك حول البدائل المتوفرة للسماح 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 وتتضمن: المعلومات والبدائل والمعايير والأهداف والتفضيلات المتوفرة عند اتخاذ القرار.

9- استراتيجيات اتخاذ القرار تتضمن: التفضيل، والرضا، الحد الأعلى، والحد الأدنى.

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