

Social Intelligence and its Relationship with Negotiation Skills among Students at King Faisal University

Mahmoud Mohamed Mahmoud Yaseen¹ and Mohammed Mahgoob Ahmed²

¹ Pre-Year Deanship, King Faisal University, Al Ahsa, Saudi Arabia

² Studies Department, Mqeen Centre for University Programmes, Riyadh, Saudi Arabia

الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل

محمود محمد محمود يسين¹ ومحمد محجوب أحمد خلف²
¹ عمادة السنة التحضيرية، جامعة الملك فيصل، الأحساء، المملكة العربية السعودية
² وحدة الدراسات، مركز مكين للبرامج الجامعية، الرياض، المملكة العربية السعودية



LINK الرابط	RECEIVED الاستقبال	ACCEPTED القبول	PUBLISHED ONLINE النشر الإلكتروني	ASSIGNED TO AN ISSUE الإحالة لعدد
https://doi.org/10.37575/h/edu/2241	21/01/2020	18/04/2020	18/04/2020	01/03/2021
NO. OF WORDS عدد الكلمات	NO. OF PAGES عدد الصفحات	YEAR سنة العدد	VOLUME رقم المجلد	ISSUE رقم العدد
7728	8	2021	22	عدد خاص: الموهبة والإبداع والتميز Special Issue: Giftedness, Creativity and Excellence

ABSTRACT

The current study aims to identify the level of social intelligence and negotiation skill, as well as to reveal the relationship between these, in a sample of students at King Faisal University. The study used the relational descriptive approach to reveal the relationship between study variables. The sample consisted of 395 King Faisal University students from various disciplines. The researchers used multiple tools, namely the social intelligence scale, translation and Arabization by researchers (2020), and the negotiation skills scale conducted by Al-Shorbaji and Al-Harbi (2013). The study results indicated that the study sample students have above average social intelligence in the areas of manipulation and empathy. However, their social intelligence is below average in social sensitivity. The results also indicated that the students have above average negotiation skills. The results showed that there is a correlation, at a level of significance of 0.001, between social intelligence and negotiation skills. The recommendations of the study highlight the importance of improving social intelligence, as well as providing training in the art of negotiation, by including them in the curricula for university students.

المخلص

تهدف الدراسة الحالية إلى التعرف على مستوى الذكاء الاجتماعي والتفاوض، والكشف عن العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل، وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي الارتباطي للكشف عن العلاقة بين متغيرات الدراسة، وقد تكونت عينة الدراسة من (395) طالباً من طلاب جامعة الملك فيصل من مختلف التخصصات، وقد استخدم الباحثين أدوات متعددة؛ وهي مقياس الذكاء الاجتماعي ترجمة وتعريب الباحثين (2020)، ومقياس مهارات التفاوض إعداد الشوربجي والحربي (2013). وقد أشارت نتائج الدراسة أن الطلاب عينة الدراسة لديهم مستوى ذكاء اجتماعي فوق المتوسط على بعد التلاعب والتعاطف، ومستوى ذكاء أقل من المتوسط على بعد ائزان الحساسية الاجتماعية، كما أشارت النتائج أن الطلاب لديهم مستوى فوق المتوسط في مهارة التفاوض، كما أثبتت النتائج وجود علاقة ارتباطية عند مستوى دلالة (0.001) بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض، وقد أوصت الدراسة بأهمية تنمية الذكاء الاجتماعي، والتدريب على فنون ومهارات التفاوض من خلال إدراجها في المناهج والمقررات الدراسية والدورات التدريبية لطلاب الجامعة.

KEYWORDS

الكلمات المفتاحية

Manipulation, sympathy, social sensitivity prudence and decision making, pheasant, camouflage

التلاعب، التعاطف، الحساسية الاجتماعية، التروي واتخاذ القرار، التدرج، التمويه

CITATION

الإحالة

Yaseen, M.M.M and Ahmed, M.M. (2021). Aldhaka' alajitmaeiu waealaqatuh bimaharat altafawud ladaa eayinat min tullab jamieat almalik faysal 'Social intelligence and its relationship with negotiation skills among students at King Faisal University'. *The Scientific Journal of King Faisal University: Humanities and Management Sciences*, 22(Special Issue: Giftedness, Creativity and Excellence), 70–7. DOI: 10.37575/h/edu/2241

يسين، محمود محمد محمود وخلف، محمد محجوب أحمد. (2021). الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل. *المجلة العلمية لجامعة الملك فيصل: العلوم الإنسانية والإدارية*، 22(عدد خاص: الموهبة والإبداع والتميز)، 70-77.

أساليب الإقناع المتاحة لكل طرف، تنتهي باتفاق يتبادل بموجبه الأطراف المواد المطلوبة، ويكون ملزماً تجاه أنفسهم وتجاه الغير (الخزاعي، 1988).

والتفاوض عملية اجتماعية ونفسية تعتمد على التفاعل، والتأثير النفسي والإقناع، من خلال الحوار، وتبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر لديهم تباين في الآراء والأهداف، التي يسعى كل طرف لتحقيقها وتتعلق بقضية أو خلاف أو مشكلة معينة ترتبط مصالحهما بها، وذلك بغرض التوصل إلى حل أو اتفاق ومرض لجميع الأطراف (إدريس، 2001).

ويرى الباحثان أن هناك علاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارة التفاوض حيث أن كلاهما عملية اجتماعية تعتمد على فهم الآخرين ويهدف إلى النجاح في التعامل الجيد معهم، ومن هذا المنطلق فإن الدراسة الحالية تهدف إلى دراسة العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل.

2. مشكلة الدراسة

يعتبر طلاب الجامعات هم عماد الأمة بشكل عام وزهرة المجتمع بشكل خاص، وهم نخبة المجتمع الصاعد، وتهتم العديد من الدراسات بطلبة الجامعة؛ لما لهم من الأثر في الحياة، والتأثير في المجتمع فهم قادة الغد

1. مقدمة

يشير الذكاء الاجتماعي إلى مجموعة من المهارات والاستعدادات التي تمكن الأفراد من التعامل بفاعلية مع الآخرين، وتحقيق أهداف حياتهم اليومية من خلال تعبيراتهم الانفعالية، وتصرفاتهم السلوكية وأداب سلوكهم الاجتماعي، ومرونة المعرفة الاجتماعية وكفاءتهم الاجتماعية (الرفاعي، 2017). وللذكاء الاجتماعي له أهمية كبيرة في القدرة على فهم الناس والتعامل معهم، وهو يتغير تبعاً للسن، والجنس، والمكانة الاجتماعية. (منصور وآخرون 2004).

ويواجه الفرد في هذه الحياة سلسلة لا تنتهي من المواقف والأحداث المتشابكة والمتصارعة، والتي يحاول فيها أن يفهمها جيداً ومن ثم ينجح في التعامل معها عن طريق تحقيق أكبر قدر من المكاسب فيها وهو لذلك يحتاج إلى العديد من المهارات لعل أهمها مهارة التفاوض. والتفاوض عملية مستمرة يقوم بها الفرد منذ ولادته حتى مماته فنحن نتفاوض في اليوم عدة مرات على العديد من الموضوعات (أمين، 2010).

والتفاوض هو موقف يتبارى فيه طرفان أو أكثر حول موضوع من الموضوعات المشتركة، يتم في هذه المباراة عرض مطلب كل طرف، وتبادل الآراء، وتقريب وجهات النظر، وتقديم الحلول المقترحة، واللجوء إلى كافة

4.4. الأهمية التطبيقية:

- تسلط الدراسة الضوء على أهمية العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة ودور الذكاء الاجتماعي في القدرة على فهم الآخرين والتأثير فيهم وإقناعهم.
- التعرف على مستوى الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة.
- الكشف عن طبيعة التفاوض لدى طلبة الجامعة بأبعاده المختلفة.

5. مصطلحات الدراسة

- **الذكاء الاجتماعي Social intelligence**: عرفه معجم علم النفس والطب النفسي أنه "درجة قدرة الفرد على التصرف في المواقف والعلاقات الاجتماعية، ودرجة فاعليته في هذا التصرف في يسر، وسهولة (عبد الحميد وكفافي، 1995)
- ويعرف الذكاء الاجتماعي في الدراسة الحالية بأنه "مجموع استجابات طلاب الجامعة مقياس الذكاء الاجتماعي لطلاب الجامعة".
- **مهارات التفاوض Negotiation skills**: يعرف التفاوض بأنه "تفاعل بين طرفين أو أكثر لدهما حاجات وأهداف يريدان تحقيقها، وهي عملية تعاونية نسعى من خلالها إلى حاجات مشتركة"، وتعرف مهارات التفاوض على أنها "مجموعة من الأدوات السلوكية الملاحظة، تصدر من المفاوض أثناء عملية التفاوض من أجل إشباع حاجاته، وتحقيق أهداف التفاوض لها للطرف الآخر" (الشوربي والحربي 2013).
- وتعرف مهارات التفاوض في الدراسة الحالي على أنها "مجموع استجابات طلاب الجامعة على مقياس مهارات التفاوض لطلاب الجامعة".

6. الإطار النظري

يتناول الباحثان في هذا الجزء بالدراسة والتحليل بعض مفاهيم الدراسة وهي الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض.

6.1. الذكاء الاجتماعي:

يعتبر مفهوم الذكاء الاجتماعي من أكثر المفاهيم شيوعاً، واتساعاً وشمولاً للعديد من الجوانب حيث يعرفه فورد (1983) Ford على أنه "إحراز الأهداف الاجتماعية المتعلقة بالفرد ضمن سياق اجتماعي معين باستخدام الوسائل الملائمة التي تؤدي لنتائج إيجابية (Ford & Tisk, 1983). ويعرفه حامد زهران (1984) أنه "هو القدرة على إدراك العلاقات الاجتماعية، وفهم الناس والتفاعل معهم، وحسن التصرف في المواقف والأوضاع الاجتماعية مما يؤدي إلى: التوافق الاجتماعي، ونجاح الفرد في حياته الاجتماعية" (زهران، 1984). وتتفق معه إيمان يونس (2013) حيث ترى أنه "هو التعامل والتفاعل مع الآخرين من خلال تناول المعلومات الاجتماعية، وفهمها وبناء مهارات التعامل معهم (يونس، 2013). بينما ويعرفه عمران وشحاته (2014) أنه "مجموعة من القدرات، والعمليات المعرفية، والمهارات التي تمكن الفرد من حسن التصرف في المواقف الاجتماعية المختلفة، وما يتضمنه من التعرف على الحالة النفسية للمتكلم، وفهم أفكار ومشاعر وسلوكيات الآخرين والاستجابة بطريقة ملائمة، ومقبولة اجتماعياً (عمران وشحاته، 2014). وتعرفه الرفاعي (2017) مجموعة من المهارات والاستعدادات التي تمكن الأفراد من التعامل بفاعلية مع الآخرين، وتحقيق أهداف حياتهم اليومية من خلال تعبيراتهم الانفعالية، وتصرفاتهم السلوكية وأداب سلوكهم الاجتماعي، ومرونة المعرفة الاجتماعية وكفاءتهم الاجتماعي (الرفاعي، 2017).

6.2. مكونات الذكاء الاجتماعي:

يعرض الباحثان لمكونات الذكاء الاجتماعي في ضوء المقياس المستخدم في الدراسة وهي:

- **التلاعب:** وهو القدرة على إقناع الآخرين بالقيام بأي شيء تقريباً، والقدرة على استخدام الآخرين لمصلحتهم الخاصة وإقناعهم بأخذ جانبهم، واستخدام حياة الآخرين لمصلحتهم الخاصة.
- **التعاطف:** هو القدرة على التعرف على نوايا الآخرين ومشاعرهم وضعفهم، والقدرة على التكيف مع أشخاص جدد، والقدرة على توقع رغباتهم وكذلك الوفاء بها.
- **إتقان الحساسية الاجتماعية:** إن زيادة الحساسية الاجتماعية يؤدي إلى الشعور بالتوتر عند التواصل مع أشخاص آخرين، ومشاعر الآخرين تحيرهم، والتكيف مع الآخرين مشكلة بالنسبة لهم. نقاط الضعف ورغبات

ومؤسسو المجتمع في مجال العلم، ونجاح طلبة الجامعة يعتمد في الدرجة الأولى على كيفية تفاعلهم مع الأحداث والأشخاص المحيطين بهم. (أبو عمشة، 2013).

وقد لاحظ الباحثان أنه على الرغم من أن هناك بعض الطلاب يحسنون توظيف مهاراتهم الاجتماعية، ولديهم قدرة على إقامة علاقات تفاوضية جيدة إلا أن الكثير منهم لديه نقص في بعض المهارات الاجتماعية أو ليس لديهم الخبرة الكاملة والنضج الكامل في التفاوض البناء والصحيح فيما يتعلق بالأهداف والمصالح المشتركة مع الآخرين.

وقد أكدت العديد من الدراسات مثل: دراسة مياجس (2008) Meijs، وهودا (2009) Hooda والجبوري (2013) على أهمية الذكاء الاجتماعي وعلاقته ببعض المتغيرات: مثل الصحة النفسية، والكفاءة الذاتية، والسعادة، والانجاز الأكاديمي لدى طلاب الجامعة.

كما أشارت بعض الدراسات مثل: دراسة جرين (2010) Green، (2011) Choy، وشوي (2012)، وسعد (2015)، وعبد الجواد (2015)، وقدموي (2016) إلى أهمية التفاوض لدى طلبة الجامعة وعلاقته بمجموعة من المتغيرات مثل مهارات التواصل، وحل المشكلات، والإبداع لدى طلاب الجامعة.

ويرى الباحثان أن هناك تقارب بين الذكاء الاجتماعي ومهارة التفاوض حيث أن كلاهما عملية اجتماعية تعتمد على فهم الآخرين والنجاح في التعامل الجيد معهم، ومن هذا المنطلق فإن الدراسة الحالية تهدف إلى دراسة العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل.

ولما كان الباحثان يعملان في مجال تطوير الذات والتدريب على المهارات الحياتية لطلاب الجامعات فقد أدركا أهمية الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض في حياة الطلاب ومدى حاجة الطلاب لتنميتهم وتطويرهم، وفي حدود علم الباحثين لم يجدوا دراسة عربية واحدة تناولت الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات التفاوض، ومن هنا برزت الفكرة لدى الباحثين في دراسة العلاقة بين التفاوض بأبعاده المختلفة والذكاء الاجتماعي لدى طلبة الجامعة، ويمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤلات الآتية:

- ما العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل؟
- هل توجد فروق بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض باختلاف كل من (التخصص - النوع الاجتماعي - المستوى الاقتصادي) لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل؟
- هل يمكن التنبؤ بدرجات طلاب الجامعة على مقياس الذكاء الاجتماعي بمعلومية الدرجات على مقياس مهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل؟

3. أهداف الدراسة

تهدف الدراسة الحالية إلى:

- الكشف عن العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل.
- التعرف على العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض التي تعزى إلى متغير التخصص (علمية - إنسانية)، العمر الزمني، والمستوى الاجتماعي الاقتصادي.
- التنبؤ بدرجات طلاب الجامعة على مقياس الذكاء الاجتماعي بمعلومية الدرجات على مقياس مهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل.

4. أهمية الدراسة

4.1. الأهمية النظرية:

- تعد الدراسة الحالية تلبية للاتجاهات الحديثة في مجال التربية وعلم النفس الإيجابي نحو الاهتمام بالذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة.
- توجه الدراسة نظر الباحثين والمختصين إلى إجراء مزيد من البحوث والبرامج الإرشادية والدورات التدريبية التي تساعد على تنمية مهارات الذكاء الاجتماعي وأثره في تحسين القدرة على التفاوض لدى طلاب الجامعة.

وطالبة من جامعة الأزهر والجامعة الإسلامية في غزة، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي: مقياس الذكاء الاجتماعي ومقياس الذكاء الوجداني ومقياس أكسفورد للسعادة، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة إيجابية الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني والشعور بالسعادة؛ حيث كلما زاد معدل الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني لدى طلاب الجامعة كلما زاد الشعور بالسعادة، وتؤكد دراسة الجبوري (2013) والتي هدفت إلى دراسة مستوى الكفاءة الذاتية وعلاقتها بالذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة، وقد شملت عينة الدراسة 300 طالباً وطالبة من جامعة تكريت من الأقسام العلمية والإنسانية، وقد استخدمت الدراسة أدوات متنوعة وهي مقياس الكفاءة الذاتية ومقياس الذكاء الاجتماعي، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة إيجابية بين الكفاءة الذاتية ومستوى الذكاء الاجتماعي حيث كلما زاد مستوى الكفاءة الذاتية زاد الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة، وتشير دراسة عمران وشحاته (2014)، والتي هدفت إلى دراسة العلاقة بين الذكاء الاجتماعي والمسيرة والمغايرة لدى طلاب الفرقة الثانية بكلية التربية الرياضية بجامعة المنيا، وقد تكونت عينة الدراسة من (200) طالب وطالبة من طلاب الفرقة الثانية بكلية التربية الرياضية بجامعة المنيا، وقد شملت عينة الدراسة الأدوات مقياس الذكاء الاجتماعي ومقياس المسيرة والمغايرة، وقد أشارت النتائج إلى أن للذكاء الاجتماعي تأثير على المسيرة والمغايرة وأن للتنشئة الاجتماعية والعادات والتقاليد لها دور فعال في المسيرة والمغايرة، وقد جاءت دراسة فرانكوسكاوي وبراكروفا Frankovsky & Birknerova (2014): والتي تهدف إلى إعداد وتقنين مقياساً للذكاء الاجتماعي عن طريق تحليل عوامل الذكاء الاجتماعي، وقد شملت عينة الدراسة 1130 طالباً وطالبة من العديد من طلاب الجامعات والتخصصات، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى تقديم تحليلاً لبنية العوامل المستخلصة السيكمومترية في دراسة وقياس الذكاء الاجتماعي MESI، والتي اشتملت على العوامل الثلاثة الأكثر دلالة إحصائية وهي (التلاعب والتعاطف والحساسية الاجتماعي، وتهدف دراسة الدمرداش وآخرون (2016) إلى الكشف عن العلاقة بين إدارة الغضب والذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة وقد تكونت عين الدراسة من 762 طالباً وطالبة من كليات التربية والتجارة والحقوق والخدمة الاجتماعية في جامعة حلوان من الفرقة الأولى حتى الرابعة، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي: مقياس إدارة الغضب ومقياس الذكاء الاجتماعي، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين الذكاء الاجتماعي وبين إدارة الغضب حيث كلما زاد الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة كلما زادت القدرة على إدارة الغضب، وقد أكدت دراسة مسعود (2017) التي تهدف إلى الكشف عن العلاقة بين الذكاء الوجداني والقلق الاجتماعي لدى طلاب الجامعة وقد تكونت عينة الدراسة من 163 طالباً وطالبة من طلاب جامعة سها من كلية العلوم، وقد استخدمت عينة الدراسة أدوات متعددة وهي مقياس الذكاء الوجداني ومقياس القلق الاجتماعي، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة عكسية بين الذكاء الوجداني والقلق الاجتماعي حيث كلما زاد معدل الذكاء الوجداني قل معدل القلق الاجتماعي لدى طلاب الجامعة، وقد أشارت دراسة بن كافو (2018) والتي هدفت إلى التعرف على فعالية برنامج تدريبي لتنمية الذكاء الاجتماعي لتحسين جودة الحياة لدى طالبات الجامعة، وقد تكونت عينة الدراسة من 60 طالبة من طالبات السنة الثانية قسم رياض الأطفال وقسم معلم فصل بكلية التربية قصر بن غشير بليبيا، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي: بطارية اختبارات الذكاء الاجتماعي ومقياس جودة الحياة، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى فعالية البرنامج التدريبي في تحسين جودة الحياة لدى طالبات الجامعة.

7.2. دراسات تناولت مهارات التفاوض:

هدفت دراسة جرين Green (2020) والتي هدفت إلى الكشف عن فعالية برنامج "ورش العمل المهنية في تنمية مهارات التفاوض والتواصل لدى طالبات الجامعة، وقد شملت عينة الدراسة (400) طالبة من كليتي العلوم والهندسة وقد استخدمت الدراسة أدوات مقياس التفاوض والتواصل والبرنامج المقترح، وقد أسفرت النتائج عن فعالية البرنامج في تنمية مهارات التفاوض والتواصل لدى طالبات وعن تأثيره في زيادة شعورهن بالتطور المهني، وأشارت دراسة ماك كليندن (2010) McClendon التي هدفت إلى الكشف عن فعالية برنامج تدريبي قائم على التعليم إلى الكشف النشط في تنمية مهارات التفاوض لدى عينة من طلاب الجامعة، وقد شملت عينة

الأخرين تربكهم يصحون متوترين حول الأشخاص المستعدين لفضل أي شيء لهم (Frankovsky & Birknerova, 2014).

6.3. التفاوض:

يعتبر التفاوض من المصطلحات القديمة من حيث الأهمية المعنى والوجود، والحديث من حيث تناولها، والتركيز عليها في البحوث والدراسات العلمية الحديثة: يرى حنفي (2001) أن التفاوض "محاولة أن يكسب الفرد إلى جانبه أولئك الذين يرى أن لديهم تحقيق مصلحة مادية أو معنوية له، ولكنهم لا يمنحونها له طواعية، وليس بمقدوره الحصول عليها عنوة لاعتبارات أخلاقية أو قانونية، بينما يشير الخزامي (1998) إلى أن التفاوض هو "موقفاً يتبارى فيه طرفان أو أكثر يتضمن مجموعة من العمليات لا تخضع لشروط محددة سلفاً حول موضوع من الموضوعات المشتركة، يتم في هذه المباراة عرض مطلب كل طرف، وتبادل الآراء، وتقريب وجهات النظر، وتقديم الحلول المقترحة، واللجوء إلى كافة أساليب الإقناع المتاحة لكل طرف، تنتهي باتفاق يتبادل بموجبه الأطراف المواد المطلوبة، ويكون ملزماً تجاه أنفسهم وتجاه الغير.

وينظر إليه إدريس (2001): بوصفه عملية اجتماعية ونفسية تعتمد على التفاعل والتأثير النفسي والإقناع، من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر لهما تباين في الآراء والأهداف، التي يسعى كل طرف لتحقيقها وتتعلق بقضية أو خلاف أو مشكلة معينة ترتبط مصالحها بها، وذلك بغرض التوصل إلى حل أو اتفاق مقبول.

7. دراسات سابقة

يتناول الباحثان في هذا الجزء بعض الدراسات العربية والأجنبية التي تناولت محاور الدراسة وهي الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض

7.1. دراسات تناولت الذكاء الاجتماعي:

هدفت دراسة مياجس وآخرون Meijs, et all (2008) إلى التعرف على علاقة بين الذكاء الاجتماعي والمحيط الاجتماعي والانجاز الأكاديمي، وقد شملت عينة الدراسة (512) طالباً وطالبة، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي مقياس الذكاء الاجتماعي، ومقياس المحيط الاجتماعي، ومقياس الإنجاز الأكاديمي، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين الذكاء الاجتماعي والمحيط الاجتماعي والإنجاز الأكاديمي، وتتفق نتائج هذه الدراسة مع دراسة ديبتي هودا Deepiti Hooda (2009)، والتي هدفت إلى التعرف على العلاقة بين الذكاء الوجداني والصحة النفسية، وقد شملت عينة الدراسة (300) فرداً مقسمين إلى (170) من الذكور و (130) من الإناث، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي: قائمة أكسفورد للسعادة، ومقياس الذكاء الاجتماعي، وقد أظهرت النتائج وجود علاقة إيجابية بين مؤشرات الصحة النفسية الإيجابية (الرضا عن الحياة - السعادة)، وعوامل الذكاء الاجتماعي الست (روح التعامل - الثقة - الحساسية- الصدق - اللياقة-روح الدعاية)، وتوضح دراسة عسقول (2009)، وقد هدفت الدراسة إلى بحث العلاقة بين الذكاء الاجتماعي والتفكير الناقد، وعلاقته ببعض المتغيرات لدى طلبة الجامعة، وتكونت عينة الدراسة من (381) طالب وطالبة تم اختيارهم بالطريقة العشوائية المنتظمة، وشملت أدوات الدراسة من مقياسين، المقياس الأول مقياس الذكاء الاجتماعي ومقياس التفكير الناقد، وأشارت النتائج إلى وجود مستوى متدني للذكاء الاجتماعي، ومستوى فوق المتوسط من التفكير الناقد عند طلبة الجامعة، ووجود علاقة دالة إحصائية بين الذكاء الاجتماعي والتفكير الناقد، وعدم فروق في الذكاء الاجتماعي لطلبة الجامعة تُعزى لاختلاف النوع (ذكور، إناث) عند مستوى دلالة 0.05، وكذلك وجود فروق في التفكير الناقد لطلبة الجامعة تُعزى لاختلاف النوع (ذكور، إناث) عند مستوى دلالة 0.05، ولصالح الإناث، وعدم فروق في الذكاء الاجتماعي والتفكير الناقد لطلبة الجامعة تُعزى لاختلاف التخصص (علوم، آداب) عند مستوى دلالة 0.05، وعدم وجود فروق في الذكاء الاجتماعي، والتفكير الناقد تُعزى للجامعة (الإسلامية، الأزهر، الأقصى)، وتوضح دراسة أبو عمشة (2013) والتي هدفت للكشف عن العلاقة بين الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني وعلاقتها بالشعور بالسعادة لدى طلاب الجامعة، وقد تكونت عينة الدراسة من (603) طالب

من بينها دراسة قدومي (2016) ودراسة الشهري (2017)، ودراسات أخرى قدمت بهدف تنمية مهارات التفاوض لدى طلبة الجامعة مثل دراسة سعد (2015)، وقد استفاد الباحثان من تلك الدراسات في صياغة فروض الدراسة كالتالي:

8. فروض الدراسة

- توجد علاقة ارتباطية موجبة بين متوسطات درجات الطلاب على مقياس الذكاء الاجتماعي ككل ومتوسطات درجات أبعاد مقياس مهارات التفاوض.
- توجد علاقة إيجابية بين متوسطات درجات الطلاب على أبعاده مقياس الذكاء الاجتماعي ومتوسطات درجات أبعاد مقياس مهارات التفاوض.
- تختلف العلاقة بين كل من أبعاد الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض لدى طلبة الجامعة باختلاف متغير المستوى الاجتماعي الاقتصادي لدى طلبة الجامعة.
- تختلف العلاقة بين كل من أبعاد الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض لدى طلبة الجامعة باختلاف متغير التخصص الدراسي لدى طلبة الجامعة.
- تختلف العلاقة بين كل من أبعاد الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض لدى طلبة الجامعة باختلاف متغير العمر الزمني لدى طلبة الجامعة.
- يمكن التنبؤ بدرجات طلاب الجامعة في مقياس الذكاء الاجتماعي بمعلومية الدرجات على مقياس مهارات التفاوض.

9. إجراءات الدراسة

9.1. منهج الدراسة:

استخدم الباحثان المنهج الوصفي الارتباطي The correlational method حيث اهتم بالكشف عن العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة.

9.2. عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة من (395) طالبا من طلاب جامعة الملك فيصل من مختلف الكليات العلمية والصحية والإنسانية بمتوسط عمري من (19-21) وذلك في الفصل الأول للعام الدراسي 2019-2020

9.3. أدوات الدراسة:

9.3.1. مقياس الذكاء الاجتماعي تعريب الباحثين

أعد مقياس الذكاء الاجتماعي Miroslav Frankovský & Zuzana Birknerová (2014) وقام الباحثان بترجمته ونقله إلى البيئة العربية ويتكون المقياس من 21 مفردة موزعة على ثلاث أبعاد (التلاعب – التعاطف – الحساسية الاجتماعية). والاستجابة على مفردات المقياس خماسية تتدرج ما بين موافق بشدة 5 درجات إلى موافق 4 درجات ومحايد 3 درجات وغير موافق 2 درجة وغير موافق بشدة درجة واحدة، وبذلك تكون درجات المقياس ما بين (105 إلى 21) درجة.

وقام الباحثان بالتحقق من الخصائص السيكومترية للمقياس في البيئة السعودية وفقاً للخطوات التالية:

- ثبات مقياس الذكاء الاجتماعي: قام الباحثان بحساب الثبات لمقياس الذكاء الاجتماعي باستخدام معامل الفا كرونباخ والذي بلغ 0.723
- صدق المقياس باستخدام التحليل العاملي:

ومن خلال التحليل العاملي وجد أن العوامل الخمسة الأولى لها تأثير بنسبة 66.6% وتشبع المفردات على تلك العوامل أظهر:

- العامل الأول له علاقات قوية موجبة مع 8 فقرات منها 6 فقرات من محور التعاطف وفقرتين من محور التلاعب وهي أكثر الفقرات تشبعا بالعامل الأول وهو الأكثر تأثيرا في المقياس بنسبة 17.37%
- العامل الثاني له علاقات قوية موجبة مع 9 فقرات منها 6 فقرات من محور التلاعب
- العامل الثالث له علاقات قوية موجبة مع 5 فقرات منها 3 فقرات من محور الحساسية
- العامل الرابع له علاقات قوية موجبة مع 5 فقرات منها 4 فقرات من محور الحساسية
- العامل الخامس له علاقات قوية موجبة مع 3 فقرات منها فقرتان من محور

الدراسة (158) من طلاب الجامعة، وقد استخدمت الدراسة أدوات مقياس التفاوض والبرنامج التدريبي المقترح وأسفرت النتائج عن فعالية البرنامج في تنمية مهارات التفاوض كما قدمت الدراسة دليلا تدريبيا للطلاب يمكن استخدامه كأداة تعليمية قبل الشروع في ممارسة عملية التفاوض، وتناولت دراسة شوي وأخري (2011) et al., Choy والتي هدفت إلى الكشف عن فعالية برنامج تدريبي قائم على المحاكاة لإكساب طلاب الجامعة مهارات التفاوض، وشملت عينة الدراسة (25) من طلاب الجامعة وقد استخدمت الدراسة أدوات متنوعة وهي: مقياس مهارات التفاوض واختبار حل المشكلات، وتوصلت نتائج الدراسي إلى فعالية البرنامج التدريبي القائم على المحاكاة في تنمية مهارات التفاوض لدى طلاب، وأشارت دراسة المغلوث (2012) والتي هدفت إلى التحقق من أثر برنامج "بناء الجسور" في تحسين مهارات التفاوض والإبداع لدى الطالبات في المرحلة الثانوية في المملكة العربية السعودية. وقد تكونت عينة الدراسة من (60) طالبة من طلاب الصف الثاني الثانوي تم تقسيمهم إلى عينة تجريبية وضابطة، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي: بطارية قياس الإبداع ومقياس مهارات التفاوض والبرنامج الإرشادي، وقد أشارت النتائج إلى فعالية برنامج بناء الجسور في تحسين مهارات المكون الإبداعي والمكون التفاوضي لدي الطالبات، وقد أكدت دراسة سعد (2015) والتي هدفت إلى التعرف على فعالية برنامج إرشادي مقترح في تنمية مهارات التفاوض لدي طلاب الجامعة وأثره على كفاءة المواجهة لديهم، وقد تكونت عينة الدراسة من (100) طالب وطالبة من كلية دار العلوم جامعة القاهرة وتم تحديد أقل (50) طالب وطالبة ممن حصلوا على أقل درجات في التطبيق وتم تقسيمهم إلى مجموعتين تكونت كل مجموعة من (25) طالب وتم اختيار إحدى المجموعتين (التجريبية) لتطبيق جلسات البرنامج عليهم، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي: مقياس التفاوض ومقياس كفاءة المواجهة والبرنامج الإرشادي المستخدم، وقد أظهرت النتائج فعالية البرنامج الإرشادي في تطوير مهارات التفاوض للطلاب وأثره على تحسين كفاءة المواجهة لديهم، وأوضحت دراسة عبد الجواد (2015) والتي تهدف إلى التعرف على طبيعة العلاقة بين الحكمة ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب الدراسات العليا بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة، وقد تكونت عينة الدراسة من 150 معلم ومعلمة من طلاب الدراسات العليا بجامعة حلوان في مرحلة الدبلوم والتأهيل التربوي بقسمي الإرشاد النفسي والتربية الخاصة وقد استخدمت الدراسة العديد من الأدوات وهي: مقياس الحكمة ومقياس مهارات التفاوض، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة إيجابية بين الحكمة ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب الدراسات العليا بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة، وتشير دراسة قدومي (2016) والتي هدفت إلى التعرف على مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال في فلسطين، وقد تكونت عينة الدراسة من (215) طالبا وطالبة من طلبة كليات العلوم العسكرية والأمنية والشرطية بجامعة الاستقلال، وقد استخدمت الدراسة مقياس مهارات التفاوض للشوربي والحري (2013)، وقد توصلت الدراسة إلى أن المستوى الكلي لمهارات التفاوض لدى عينة الدراسة كانت متوسطا وكانت أفضل مهارة المشاركة وأقل مهارة التمويه، وتوضح دراسة الشهري (2017) والتي تهدف إلى دراسة العلاقة بين مهارات التفاوض ومهارات حل المشكلات، وهل يمكن التنبؤ بمهارات حل المشكلات من خلال مهارات التفاوض، وقد تكونت عينة الدراسة من (114) طالبا من طلاب الصف الثاني الثانوي محافظة البحيرة منطقة عسير تتراوح أعمارهم من (16-18) عام، وقد استخدمت الدراسة أدوات متعددة وهي: مقياس مهارات التفاوض ومقياس مهارات حل المشكلات، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين مهارات التفاوض ومهارات حل المشكلات، وأنه لا يمكن التنبؤ بمهارات حل المشكلات من خلال مهارات التفاوض إلا في بعد الاستعداد فقط.

7.3. التعقيب على الدراسات السابقة:

أفادت الدراسات التي تناولت الذكاء الاجتماعي إلى أهمية هذا النوع من الذكاء لدى طلبة الجامعة وذلك من خلال دراسته مع متغيرات عديدة مثل الإنجاز الأكاديمي، والصحة النفسية والتفكير الناقد والسعادة والكفاءة الذاتية، والمسيرة والمغايرة، والقلق الاجتماعي، كما تناولت بعض الدراسات مهارات التفاوض لدى طلبة الجامعة في ضوء عدد من المتغيرات

التلاعب.

9.3.2. مقياس التفاوض:

لتحقيق أهداف الدراسة والأجابة على تساؤلاتها استخدم الباحثان مقياس (1) لمهارات التفاوض، واشتمل على (47) فقرة إيجابية تعكس مهارات التفاوض لدى الفرد وموزعة على ثمان مهارات وهي (التروي واتخاذ القرار – المفاجأة- الأمر الواقع- الانسحاب – التدرج- المشاركة – الوكالة – التمويه). قام الباحثان بحساب معامل ألفا كرونباخ للتحقق من مقياس التفاوض وبلغ معامل الثبات 0.917 وهو معامل ثبات عال مما يدل على صلاحية المقياس للاستخدام.

10. نتائج الدراسة

10.1. الفرض الأول:

والذي ينص على " توجد علاقة ارتباطية موجبة بين متوسطات درجات الطلاب على مقياس الذكاء الاجتماعي ككل ومتوسطات درجات أبعاد مقياس مهارات التفاوض"، وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الارتباط بين الدرجة الكلية لمقياس الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض كما في الجدول التالي:

الدرجات	المجال	الدرجات	المجال
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
عدد العينة	عدد العينة	عدد العينة	عدد العينة
معامل الارتباط	المشاركة	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
عدد العينة	عدد العينة	عدد العينة	عدد العينة
معامل الارتباط	الوكالة	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
عدد العينة	عدد العينة	عدد العينة	عدد العينة
معامل الارتباط		معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة		مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
عدد العينة		عدد العينة	عدد العينة

يتضح من الجدول السابق وجود علاقة ارتباطية بين الدرجة الكلية لمقياس الذكاء الاجتماعي وأبعاد مقياس مهارات التفاوض عند مستوى دلالة 0.001 فيما بعد المشاركة لا توجد دلالة ارتباطية بينه وبين الدرجة الكلية لمقياس الذكاء الاجتماعي، وتختلف هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسات كل من دراسة مياجس وآخرون (2008) Meijs, et all والتي أشارت إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين الذكاء الاجتماعي والمحيط الاجتماعي والإنجاز الأكاديمي، ودراسة ديبتي هودا (2009) Deepthi Hooda والتي أظهرت النتائج وجود علاقة إيجابية بين مؤشرات الصحة النفسية الإيجابية (الرضا عن الحياة – السعادة) وعوامل الذكاء الاجتماعي الست (روح التعامل – الثقة – الحساسية- الصد – اللباقة-روح الدعابة)، ودراسة أبو عمشة (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين الذكاء الاجتماعي والوجداني والشعور بالسعادة حيث كلما زاد معدل الذكاء الاجتماعي والوجداني لدى طلاب الجامعة كلما زاد الشعور بالسعادة، ودراسة الجبوري (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين الكفاءة الذاتية ومستوى الذكاء الاجتماعي حيث كلما زاد مستوى الكفاءة الذاتية زاد الذكاء الاجتماعي للطلاب، ويفسر الباحثان هذا الاختلاف باختلاف المستوى الثقافي والاجتماعي لعينة الدراسة الحالية وهم طلاب الجامعة من الذكور في جامعة الملك فيصل، وكذلك أثر التنشئة الاجتماعية في نمو الذكاء الاجتماعي لدى الطلاب، وكذلك الفروق الفردية بين البشر كما في دراسة عمران وشحاته (2014) والتي أشارت إلى أن للذكاء الاجتماعي تأثير على المسيرة والمغايرة وأن للتنشئة الاجتماعية والعادات والتقاليد لها دور فعال في المسيرة والمغايرة.

10.2. الفرض الثاني:

والذي ينص على " توجد علاقة إيجابية بين متوسطات درجات الطلاب على أبعاده مقياس الذكاء الاجتماعي ومتوسطات درجات أبعاد مقياس مهارات التفاوض. وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الارتباط بين الدرجة أبعاد مقياس الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض كما في الجدول التالي:

0	التلاعب	التلاعب	التلاعب
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
العدد	العدد	العدد	العدد
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
العدد	العدد	العدد	العدد
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
العدد	العدد	العدد	العدد
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
العدد	العدد	العدد	العدد
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
العدد	العدد	العدد	العدد
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
العدد	العدد	العدد	العدد

يتضح من الجدول السابق وجود علاقة ارتباطية موجبة بين أبعاد الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض عند مستوى دلالة 0.001 في كل أبعاد المقياس، وقد اتفقت هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسات دراسة أبو عمشة (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين الذكاء الاجتماعي والوجداني والشعور بالسعادة فكلما زاد معدل الذكاء الاجتماعي والوجداني لدى طلاب الجامعة كلما زاد الشعور بالسعادة، ودراسة الجبوري (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين الكفاءة الذاتية ومستوى الذكاء الاجتماعي حيث كلما زاد مستوى الكفاءة الذاتية زاد الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة، ودراسة عمران وشحاته (2014) والتي أشارت إلى أن للذكاء الاجتماعي تأثير على المسيرة والمغايرة وأن للتنشئة الاجتماعية والعادات والتقاليد لها دور فعال في المسيرة والمغايرة، في حين لم توجد علاقة ارتباطية بين بعد الحساسية من أبعاد الذكاء الاجتماعي وكل من الانسحاب والتدرج، وكذلك بعد المشاركة من أبعاد التفاوض وبعد التلاعب في مقياس الذكاء الاجتماعي، وقد اختلفت تلك النتيجة مع ما أشارت إليه دراسة الدمرداش وآخرون (2016) والتي أشارت إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين الذكاء الاجتماعي وبين إدارة الغضب حيث كلما زاد الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة كلما زادت القدرة على إدارة الغضب.

10.3. الفرض الثالث:

والذي ينص على " تختلف العلاقة بين كل من أبعاد الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض لدى طلبة الجامعة باختلاف متغير المستوى الاجتماعي والاقتصادي لدى طلبة الجامعة"، وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الارتباط كما في الجدول التالي:

التلاعب	التلاعب	التلاعب	التلاعب
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية
معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط	معامل الارتباط
مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة	مستوى الدلالة
درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية	درجات الحرية

واقع	درجات الحرية		
	392	392	392
معامل الارتباط	.662	.258	.371
مستوى الدلالة	.000	.000	.000
درجات الحرية	392	392	392
معامل الارتباط	.515	.252	.230
مستوى الدلالة	.000	.000	.000
درجات الحرية	392	392	392
معامل الارتباط	.328	.502	-.076
مستوى الدلالة	.000	.000	.132
درجات الحرية	392	392	392
معامل الارتباط	-.047	.334	-.225
مستوى الدلالة	.355	.000	.000
درجات الحرية	392	392	392
معامل الارتباط	.545	.203	.348
مستوى الدلالة	.000	.000	.000
درجات الحرية	392	392	392
معامل الارتباط	.511	.221	.375
مستوى الدلالة	.000	.000	.000
درجات الحرية	392	392	392

تمويه	معامل الارتباط		
	.577	.354	.135
مستوى الدلالة	.000	.000	.007
درجات الحرية	392	392	392

يتضح من الجدول التالي وجود علاقة ارتباطية موجبة بين أبعاد التفاوض وأبعاد الذكاء الاجتماعي عند مستوى 0.001 وذلك في ضوء متغير المستوى الاجتماعي الاقتصادي للطلاب فيما عدا العلاقة بين بعد المشاركة والتلاعب فهي غير دالة، والعلاقة بين كل من بعدي التدرج والانسحاب وبعد الحساسية وبذلك تتفق هذه النتائج مع دراسة عمران وشحاته (2014) والتي أشارت إلى أن للذكاء الاجتماعي تأثير على المسيرة والمغايرة، وأن للتنشئة الاجتماعية والعادات والتقاليد لها دور فعال في المسيرة والمغايرة، في حين أنه لم توجد علاقة ارتباطية بين بعد الحساسية من أبعاد الذكاء الاجتماعي وكل من الانسحاب والتدرج، وكذلك بعد المشاركة من أبعاد التفاوض وبعد التلاعب في مقياس الذكاء الاجتماعي، وقد اختلفت تلك النتيجة مع ما أشارت إليه دراسة الدمرداش وآخرون (2016) والتي أشارت إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين الذكاء الاجتماعي وبين إدارة الغضب حيث كلما زاد الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة كلما زادت القدرة على إدارة الغضب.

10.4. الفرض الرابع:

والذي ينص على "تختلف العلاقة بين كل من أبعاد الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض لدى طلبة الجامعة باختلاف متغير التخصص الدراسي لدى طلبة الجامعة"، وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الارتباط كما في الجدول التالي:

جدول (4) معامل الارتباط حسب متغير التخصص الدراسي

العلاقة باختلاف التخصص	تروي	معامل الارتباط		
		التعاطف	الحساسية	التلاعب
واقع	معامل الارتباط	.373	.180	.365
	مستوى الدلالة	.000	.000	.000
	درجات الحرية	392	392	392
	معامل الارتباط	.585	.136	.426
	مستوى الدلالة	.000	.007	.000
	درجات الحرية	392	392	392
انسحاب	معامل الارتباط	.429	.183	.196
	مستوى الدلالة	.000	.000	.000
	درجات الحرية	392	392	392
	معامل الارتباط	.328	.468	-.021
	مستوى الدلالة	.000	.000	.679
	درجات الحرية	392	392	392
تدرج	معامل الارتباط	.392	.242	.353
	مستوى الدلالة	.000	.000	.000
	درجات الحرية	392	392	392
	معامل الارتباط	.392	.423	.065
	مستوى الدلالة	.000	.000	.195
	درجات الحرية	392	392	392
مشاركة	معامل الارتباط	.413	.332	.149
	مستوى الدلالة	.000	.000	.003
	درجات الحرية	392	392	392
	معامل الارتباط	.392	.392	.392
	مستوى الدلالة	.000	.000	.000
	درجات الحرية	392	392	392
وكالة	معامل الارتباط	.429	.183	.196
	مستوى الدلالة	.000	.000	.000
	درجات الحرية	392	392	392
	معامل الارتباط	.328	.468	-.021
	مستوى الدلالة	.000	.000	.679
	درجات الحرية	392	392	392
تمويه	معامل الارتباط	.413	.332	.149
	مستوى الدلالة	.000	.000	.003
	درجات الحرية	392	392	392
	معامل الارتباط	.392	.392	.392
	مستوى الدلالة	.000	.000	.000
	درجات الحرية	392	392	392

يتضح من الجدول التالي وجود علاقة ارتباطية موجبة بين أبعاد التفاوض وأبعاد الذكاء الاجتماعي عند مستوى 0.001 وذلك في ضوء متغير التخصص الدراسي للطلاب فيما عدا العلاقة بين بعد التدرج والحساسية والمشاركة والتلاعب ووجدت علاقة عكسية بين كل من المشاركة والحساسية، وبذلك تتفق هذه النتائج مع ودراسة الجبوري (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين الكفاءة الذاتية ومستوى الذكاء الاجتماعي حيث كلما زاد مستوى الكفاءة الذاتية زاد الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة.

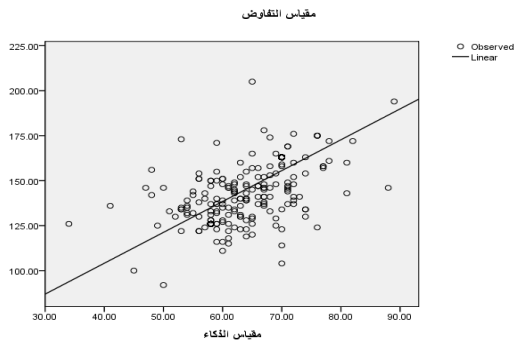
10.6. الفرض السادس:

والذي ينص على "يمكن التنبؤ بدرجات طلاب الجامعة في مقياس الذكاء الاجتماعي بمعلومية الدرجات على مقياس مهارات التفاوض"، وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الانحدار الخطي لتوضيح العلاقة التنبؤية والجدول التالي يوضح تلك العلاقة.

جدول (6) معامل الانحدار الخطي

معادلة الانحدار الخطي	R مربع	قيمة F	حرية 1	حرية 2	مستوى الدلالة
	.472	351.79	1	393	.000

وبالتالي وجود علاقة إحصائية ذات دلالة عند مستوى 0.001 وبذلك يمكن التنبؤ بدرجات الذكاء الاجتماعي بمعلومية درجات التفاوض، والشكل التالي يوضح إمكانية التنبؤ بمستوى الذكاء من خلال درجات الطلاب على مقياس التفاوض حيث تتركز درجات العينة حول خط الانحدار.



وقد اتفقت هذه النتائج مع ما توصلت إليه دراسة أبو عمشة (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني والشعور بالسعادة فكلما زاد معدل الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني لدى طلاب الجامعة كلما زاد الشعور بالسعادة، ودراسة الجبوري (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين الكفاءة الذاتية ومستوى الذكاء الاجتماعي حيث كلما زاد مستوى الكفاءة الذاتية زاد الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة، ودراسة عمران وشحاته (2014) والتي أشارت إلى أن للذكاء الاجتماعي تأثير على المسيرة والمغايرة وأن للتنشئة الاجتماعية والعادات والتقاليد لها دور فعال في المسيرة والمغايرة، في حين أنه لم توجد علاقة

10.5. الفرض الخامس:

يتضح من الجدول التالي وجود علاقة ارتباطية موجبة بين أبعاد التفاوض وأبعاد الذكاء الاجتماعي عند مستوى 0.001 وذلك في ضوء متغير التخصص الدراسي للطلاب فيما عدا العلاقة بين بعد التدرج والحساسية والمشاركة والتلاعب والوكالة والتعاطف فهي غير دالة، وبذلك تتفق هذه النتائج مع دراسة أبو عمشة (2013) والتي أشارت إلى وجود علاقة إيجابية الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني والشعور بالسعادة فكلما زاد معدل الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني لدى طلاب الجامعة كلما زاد الشعور بالسعادة.

والذي ينص على "تختلف العلاقة بين كل من أبعاد الذكاء الاجتماعي وأبعاد التفاوض لدى طلبة الجامعة باختلاف متغير العمر الزمني لدى طلبة الجامعة"، وللتحقق من هذا الفرض تم حساب معامل الارتباط كما في الجدول التالي:

جدول (5) معامل الارتباط حسب متغير العمر الزمني

العلاقة باختلاف العمر	تروي	معامل الارتباط		
		التعاطف	الحساسية	التلاعب
معامل الارتباط	.429	.415	.174	.001
مستوى الدلالة	.000	.000	.001	.000

من جديد صدر عن دار العبيكان بالمملكة العربية السعودية، وكتاب فن العودة من بعيد صدر عن دار حواديت بالقاهرة، ومؤلف كتاب الإرشاد النفسي لذوي الإعاقة العقلية وأسره صدر عن المركز الأكاديمي للنشر 2020 بالقاهرة، نشر في العديد من المجلات العربية ذات معامل تأثير ومصنفة في ISI.

المراجع

- ابن كافو، عبيد محمد. (2018). تنمية الذكاء الوجداني لدى طالبات الجامعة كمدخل لتحسين جودة الحياة. *مجلة البحث العلمي في التربية*، جامعة عين شمس، مصر، 5(19)، 270-237.
- أبو يونس، إيمان محمود. (2013). *الذكاء الاجتماعي وعلاقته بالتفكير الناقد وجودة الحياة لدى معلمي مرحلة التعليم الأساسي بمحافظة حان يونس*. رسالة دكتوراه، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين.
- أبو عمشة، إبراهيم باسل. (2013). *الذكاء الاجتماعي والذكاء الوجداني وعلاقتهما بالشعور بالسعادة لدى طلاب الجامعة في محافظة غزة*. رسالة ماجستير، جامعة الأزهر، غزة، فلسطين.
- ادريس، ثابت عبد الرحمن. (2001). *التفاوض: مهارات واستراتيجيات*. الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- أمين، سهير محمود. (2005). برنامج إرشادي لتنمية المهارات التفاوضية للوالدين لمواجهة سلوكيات العنف لدى المراهقين. في: *المؤتمر الثاني عشر للإرشاد النفسي (الإرشاد النفسي من أجل التنمية في عصر المعلومات)*. جامعة عين شمس، مصر، 8-11/11/2001.
- جابر، جابر عبد الحميد وكفافي، علاء الدين. (1995). *معجم الطب النفسي*. الجزء الثاني، القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
- الجبوري، رضوان أحمد خلف. (2013). *الكفاءة الذاتية وعلاقتها بالذكاء الاجتماعي لدى طلبة الجامعة*. رسالة ماجستير، جامعة تكريت، العراق.
- حسين، سبي خليل. (2004). *الأفكار اللاعقلانية وعلاقتها بالتوافق النفسي والاجتماعي لدى طلاب الجامعة*. رسالة ماجستير، جامعة الموصل، العراق.
- حفي، قذري. (2001). *حول سيكولوجية التفاوض*. المجلة المصرية للدراسات النفسية، مصر، 1(32)، 1-10.
- خالد، فاطمة مسعود. (2017). *العلاقة بين الذكاء الوجداني والقلق الاجتماعي لدى طلاب الجامعة*. مجلة البحث العلمي في التربية: جامعة عين شمس، مصر، 4(18)، 511-530.
- الخزامي، عبد الحكيم. (1998). *أسس عملية التفاوض: بناء المفاوضات الفعال*. القاهرة، مصر: مكتبة بن سينا.
- الدمرداش، أسماء طه، جلال، نور محمد وعبد الواحد، فاطمة الزهراء عبد الباسط. (2016). *إدارة الغضب وعلاقته بالذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة*. مجلة دراسات تربوية واجتماعية، جامعة حلوان، مصر، 4(22)، 1064-1112.
- الرفاعي، شيماء السيد. (2017). *تنمية مهارات الذكاء الاجتماعي كمدخل لتحسين الصمود النفسي لدى طلاب المرحلة الثانوية*. رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، القاهرة.
- زهران، حامد عبد السلام. (1984). *علم النفس الاجتماعي*. الطبعة الخامسة، القاهرة، مصر: عالم الكتب.
- سعد، إبراهيم محمد. (2015). *برنامج إرشادي لتنمية مهارات التفاوض وأثره على كفاءة المواجهة لدى طلاب الجامعة*. رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، مصر.
- الشهري، حمزة خضر عامر. (2017). *مهارات التفاوض وعلاقتها بمهارات حل المشكلات لدى طلاب المرحلة الثانوية*. مجلة القراءة والمعرفة، جامعة عين شمس، مصر، بدون رقم مجلد (190)، 42-86.
- الشوربجي، أبو المجد إبراهيم والجري، نايف بن محمد. (2013). *إعداد مقياس مقنن لمهارات التفاوض باستخدام أسلوب التقرير الذاتي*. مجلة دراسات تربوية ونفسية، جامعة الزقازيق، مصر، بدون رقم مجلد (80)، 1-83.
- عبد الجواد، وفاء محمد. (2015). *الحكمة وعلاقتها بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب الدراسات العليا بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة*. مركز المعلومات التربوية والنفسية والبيئية، جامعة الزقازيق، مصر، بدون رقم مجلد (12)، 75-126.
- عبد العال، سهير محمود أمين. (2010). *فن التفاوض مع الأبناء*. القاهرة، مصر: دار الفكر العربي.
- عمران، صبري إبراهيم وشحاته، إبراهيم ربيع. (2014). *علاقة الذكاء الاجتماعي بالمسايرة والمقاومة لدى طلاب الفرقة الثانية بكلية التربية جامعة المنيا*. مجلة *اسيوط لعلوم وفنون التربية الرياضية*، جامعة أسيوط، مصر، 3(38)، 43-85.
- قدومي، عبد الناصر عبد الرحيم. (2016). *مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال*. مجلة *جامعة الاستقلال للأبحاث*، جامعة الاستقلال، فلسطين، بدون رقم مجلد (بدون رقم عدد)، 7-46.
- المغازي، إبراهيم محمد. (2005). *مقياس الذكاء الاجتماعي بناؤه وخواصه السيكمومترية*. مجلة كلية التربية، جامعة الإسكندرية، مصر، 15(1)، 42-103.
- المفلو، خلود عبد الله. (2012). *أثر برنامج بناء الجسور في تحسين مهارات التفاوض والإبداع لدى طالبات المرحلة الثانوية في المملكة العربية السعودية*. رسالة ماجستير، جامعة الخليج العربي، البحرين.
- غبريال، طلعت منصور. (2004). *علم النفس الاجتماعي*. القاهرة، مصر: مكتبة الانجلو المصرية.
- Abdel Gawad, W. (2015). Alhikmat waealaqatuha bimaharat altafawud ladaa

ارتباطية بين بعد الحساسية من أبعاد الذكاء الاجتماعي وكل من الانسحاب والتدرج، وكذلك بعد المشاركة من أبعاد التفاوض وبعد التلاعب في مقياس الذكاء الاجتماعي وينبثق عن تلك النتائج مجموعة من التوصيات والتطبيقات التربوية نعرضها في محورين الأول دراسات وبحوث مقترحة، والثاني التطبيقات التربوية للدراسة في التالي:

11. دراسات وبحوث مقترحة

- التحقق من موضوع الدراسة الحالية لدى عينات مختلفة مثل المرحلة الثانوية وموظفي الإدارات وغيرها.
- العلاقة بين الذكاء العاطفي والعوامل الكبرى الخمسة للشخصية لدى طلبة الجامعة.
- التفاوض لدى طلبة الجامعة في ضوء استخبار ايزنك للشخصية.
- الذكاء الاجتماعي وعلاقته ببعض العوامل النفسية (الثقة بالنفس- والفضول- تقدير الذات).
- التفاوض وعلاقته ببعض سمات الشخصية عند كاتل لدى طلبة الجامعة.
- العلاقة بين الذكاءات المتعددة ومهارات التفاوض لدى طلبة الجامعة.
- الذكاء الاجتماعي وعلاقته بالعوامل الخمس الكبرى للشخصية.
- برنامج إرشادي لتنمية مهارات الذكاء الاجتماعي لدى طلاب الجامعة.
- برنامج إرشادي لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب الجامعة.

12. التطبيقات التربوية

- ضرورة الاهتمام بالذكاءات المتعددة كمنطلق في بناء المناهج التعليمية في الجامعات والسنوات التحضيرية على مستوى التعليم الجامعي في العالم العربي.
- أهمية التدريب على فنون ومهارات التفاوض للطلاب في مراحل الجامعة أو من خلال إدراجها في المناهج والمقررات الدراسية.
- تضمين الذكاء العاطفي والاجتماعي ضمن مقررات تنمية الذات في الجامعات لتطوير مهارات الطلاب.
- الاهتمام ببرامج التعلم النشط والتعاوني داخل الجامعات بشكل أوسع لتحقيق النمو الاجتماعي السليم لدى الطلاب.
- ضرورة الاهتمام بالأنشطة الطلابية لما لها من دور في تنمية كل من الذكاء الاجتماعي وكذلك مهارات التفاوض لدى طلبة الجامعة.
- العمل على تقديم مزيد من الدراسات في مجال الذكاءات المتعددة لدى طلبة الجامعة لتقديم صورة أوسع عن خصائص تلك الفئة من الطلبة الجامعيين.
- التوعية بأهمية إتقان مهارات التفاوض والذكاء الاجتماعي كمتطلبات سوق العمل في المستقبل.
- ضرورة الاهتمام ببرامج التدريب على الذكاءات المتعددة ومساعدة طلاب الجامعة لاكتشاف جوانب ذكاءه وكيفية الاستفادة منها.

نبذة عن المؤلفين

محمود محمد محمود يسن

قسم تطوير الذات، عمادة السنة التحضيرية، جامعة الملك فيصل، الأحساء، السعودية. 00966541088274, myaseen@kfu.edu.sa

د. محمود يسن حاصل على ليسانس التربية بتقدير جيد جدا مع مرتبة الشرف وخريج ماجستير ودكتوراة إرشاد نفسي جامعة القاهرة مع التوصية بالطبع والنشر ومدرب مهارات تفكير واتصال وتعلم بجامعة الملك سعود وأستاذ مساعد ومدرب مهارات حياتية بالسنة التحضيرية ومنسق المركز الوطني للموهبة والإبداع بعمادة السنة التحضيرية ونشر في العديد من المجلات بجامعة القاهرة والأزهر ومن أوائل من كتبوا في البرمجة اللغوية العصبية وتناولها بالدراسة والبحث العلمي في الدكتوراه وخبير في عالم التدريب ولديه قدرة على التأليف والخروج في المجال الفني والمسرحي.

محمد محجوب أحمد خلف

قسم الدراسات والبحوث، مركز مكين للبرامج الجامعية، الرياض، المملكة العربية السعودية. 00966570898695, mohammedmahgoob2@gmail.com

د محمد خريج جامعة القاهرة، وأستاذ مساعد الإرشاد النفسي، مؤلف كتاب العلاج النفسي للأطفال التوحديين وأسره صدر 2019م عن دار الفجر بالقاهرة، وله كتب في الإرشاد النفسي والتنمية البشرية وكأني ولدت

- development workshops for science and engineering faculty: views of the career impact on women chemists and chemical engineers. *Journal of Chemical Educational*, 87(4), 386–91.
- Hefny, Q. (2001). Hawl sayakulujiat altafawud 'On the psychology of negotiation'. *The Egyptian Journal of Psychological Studies*, 11(32), 1–10. [in Arabic]
- Hussein, S. (2004). *Al'afkar allaeuqulaniat waealaqatuha bialtawafuq alnafsii walajitimaaii ladaa tullab aljamiea* Irrational Ideas and their Relationship with Psychological and Social Consensus among University Students'. Master's Dissertation, University of Mosul, Iraq, [in Arabic]
- Ibn Kafu, A. (2018). Tanmiat aldhika' alwujdanii ladaa talibat aljamieat kmdkhl lithahsin jawdat alhaya 'Development of emotional intelligence among university students as an introduction to improving the quality of life'. *Journal of Scientific Research in Education*, Ain Shams University, Egypt, 5(19), 237–70. [in Arabic]
- Idris, T. (2001). *Altafawud: Maharat Waistiratijiat* 'Negotiation: Skills and Strategies'. Alexandria, Egypt: University House. [in Arabic]
- Jaber, J and Kafafi, A. (1995). *Mejim alitibi alnafsii* 'A Dictionary of Psychiatry'. Part Two, Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabia. [in Arabic]
- Khaled, F. (2017). Alealaqat bayn aldhaka' alwajdanii walqalaq alajitimaaii ladaa tullab aljamiea 'The relationship between emotional intelligence and social anxiety among university students'. *Journal of Scientific Research in Education*, Ain Shams University, Egypt, 4(18), 511–30. [in Arabic]
- Ghabrial, T. (2004). *Eulim alnafs alajitimaaii* 'Social Psychology' Cairo, Egypt: The Anglo-Egyptian Library. [in Arabic]
- McClendon, B., Burke, D. and Willey, L. (2010). The art of negotiation: what the twenty-first century business student should know. *Journal of Legal student Educational*, 27(2), 277–319.
- Meijs, E. (2008). Social Intelligence and its relationship to Social Ocean and academic achievement. *Special Issue on Emotional Intelligence Psicothema*, 17(n/a), n/a.
- Omran, S. and Shehata, I. (2014). Ealaqat aldhaka' alajitimaaii bialmusayarat walmaghayirat ladaa tullab alfurqat althhanianat bikaliat altarbiat jamieat almania 'The relationship of social intelligence with directness and heterogeneity among students of the second year, Faculty of Education, Minia University'. *Assiut Journal of Sciences and Arts of Sport Education*, Assiut University, Egypt, 3(38), 43–85. [in Arabic]
- Qaddumi, A. (2016). Mustawaa maharat altafawud ladaa tlbt aleulum aleaskariat wal'amniat walshartiat fi jamieat alaistiqlal 'The level of negotiation skills among students of military, security and police sciences at Istiklal University'. *Istiklal University Research Journal*, Istiklal University, Palestine, n/a(n/a), 7–46. [in Arabic]
- Saad, I. (2015). *Barnamaj 'iirshadiun litanmiat maharat altafawud wa'uthrat ealaa kafa'at almuajabat ladaya tullab aljamiea* 'A pilot program to develop negotiation skills and an impact on the efficiency of confrontation among university students'. PhD Thesis, Cairo University, Egypt, [in Arabic]
- Zahrn, H. (1984). *Eulim Alnafs Alajitimaaii* 'Social Psychology'. 5th edition. Cairo, Egypt: The World of Books, [in Arabic].
- eyayinat min tullab aldirasat aleulya bial'iirshad alnafsii waltarbiat alkhasa 'Wisdom and its relationship to negotiation skills among a sample of graduate students with psychological counseling and special education'. *Center for Educational, Psychological and Environmental Information*, Zagazig University, Egypt, n/a(12), 75–126. [in Arabic]
- AbdelAl, S. (2010). *Fan Altafawud Mae Al'abna 'Ant Taqul Nem Wa'ana 'Aqul La* 'The Art of Negotiating with Children (You Say Yes, and I Say No)'. Cairo, Egypt: Arab Thought House. [in Arabic]
- Abu Amsha, I. (2013). *Aldhaka' Alajitimaaii Waldhika' Alwajdanii Waealaqatuhuma Bialshueur Bialsaeadat Ladaa Tullab Aljamieat Fi Muhafazat Ghaza* 'Social Intelligence and Emotional Intelligence and Their Relationship with Feeling of Happiness among University Students in Gaza Governorate'. Master's Dissertation, Al-Azhar University in Gaza, Palestine. [in Arabic]
- Abu Yunus, I. (2013). *Aldhaka' Alajitimaaii Waealaqatuh Bialtafkir Alnnaqid Wujudat Alhayat Ladaa Muelimi Marhalat Altaelim Al'asasii Bimuhaafazat Han Yunis* 'Social Intelligence and Its Relationship to Critical Thinking and Quality of Life for Teachers of Basic Education in the Han Yunis Governorate'. PhD Thesis, Islamic University, Gaza, Palestine. [in Arabic]
- Aldamradash, A. Jalal, N. and Abdelwahid, F. (2016). 'Iidarat alghadab waealaqatuh bialdhaka' alajitimaaii ladaa tullab aljamiea 'Anger Management and its Relationship with Social Intelligence among University Students'. *Journal of Educational and Social Studies*, Helwan University, Egypt, 4(22), 1064–112. [in Arabic]
- Al Juburi, R. (2013). *Alkafa'at Aldhdhatiat Waealaqatuha Bialdhaka' Alajitimaaii Ladaa Tlbt Aljamiea* 'Self-Efficacy and Its Relationship to Social Intelligence among University Students'. Master's Dissertation, Tikrit University, Iraq. [in Arabic]
- Al Khuzami, A. (1998). *Usus Eamaliat Altafawud: Bina' Almufawid Alfaeal* 'The Foundations of the Negotiation Process: Building an Effective Negotiator'. Cairo, Egypt: Ibn Sina Library. [in Arabic]
- Al Maghazi, I. (2005). Miqyas aldhika' alajitimaaii binawih wakhawasih alsikyumtria 'The scale of social intelligence, its structural and psychometric properties'. *Journal of the Faculty of Education, Alexandria University, Egypt*, 1(15), 42–103. [in Arabic]
- Al Maghlouth, K. (2012). *Athara Barnamaj Bina' Aljusur Fi Tahsin Maharat Altafawud Walaiibdae Ladaa Talibat Almarhalat Alththanawiat Fi Almamlakat Alearabiit Alsaudia* 'The Effect of Bridging Program on Improving Negotiation and Creativity Skills for High School Students in the Kingdom of Saudi Arabia'. Master's Dissertation, Arab Gulf University, Bahrain. [in Arabic]
- Al Rifai, S. (2017). *Tanmiat Maharat Aldhaka' Alajitimaaii Kamudkhal Lithahsin Alsumud Alnafsii Ladaa Tullab Almarhalat Alththanawia* 'Developing Social Intelligence Skills As An Introduction To Improve Psychological Resilience Among High School Students'. PhD Thesis, Ain Shams University, Egypt, [in Arabic]
- Al Shehri, H. (2017). Maharat altafawud waealaqatuha bimaharat hali almushkilat ladaa tullab almarhalat alththanawia 'Negotiation skills and their relationship to problem-solving skills for high school students'. *Journal o. Reading and Knowledge*, Ain Shams University, Egypt, n/a(190), 42–86. [in Arabic]
- Al Shourbagy, A and Al Harbi, N. (2013). Iedad miqyas muqanan limaharat altafawud biastikhdam 'uslub altaqirir aldhhdhatia 'Preparing a standardized scale for negotiation skills using the self-report method'. *Journal of Educational and Psychological Studies*, Zagazig University, Egypt, n/a(80), 1–83. [in Arabic]
- Amin, S. (2005). Barnamaj arshady litanmiat almaharat altafawudiat lilwalidayn limujahat salukiat aleunf ladaa almurahiqin 'A pilot program to develop parenting negotiation skills to counteract violent adolescent behavior in adolescents' In: *The Twelfth Conference for Psychological Counseling (Psychological Counseling for Development in the Information Age)*, Ain Shams University, Egypt, 08–11/11/2001. [in Arabic]
- Choy, M. Johnson, S. and Ortolano, L. (2011). Teaching negotiation in the context of environmental regulatory enforcement. *An experiential learning approach. Applied Environmental Education and Communication*, 10(2), 105–15.
- Deepti, H. (2009). *Social Intelligence a predictor of positive psychological health. Journal of the Indian Academy of Applied Psychology*, 35(1), 143–150.
- Ford, M. and Tisak, M. (1983). A Further search for social intelligence. *Journal of Educational Psychology*, 2(2), 196–206.
- Frankovsky, M. and Birknerova, Z. (2014). Measuring social intelligence. *The MESI Methodology, Canadian Center of Science and Education*, 10(6) 1911–2025.
- Green, J, Stockard, J, Lewis, P. and Richmond, G. (2010). Coach career