

اختبار أثر الذكاء الشخصي على صناعة القرار: دراسة تطبيقية على أكاديمية السودان للعلوم

الدكتور/ مهند عباس مختار

استاذ ادارة الاعمال المساعد في جامعة بيشة -المملكة العربية السعودية
البريد الالكتروني mohannad.a.m2000@gmail.com

الدكتور/ آدم أحمد موسى حامد

استاذ إدارة الأعمال المساعد في جامعتي بيشة - المملكة العربية السعودية والإمام المهدي- جمهورية السودان،
البريد الإلكتروني abumontasir22@gmail.com

الملخص

تهدف الدراسة إلى اختبار أثر الذكاء الشخصي على عملية صناعة القرارات لمنسوبي أكاديمية السودان للعلوم ولتحقيق ذلك تم تصميم استبانة وتم جمع البيانات من مجتمع الدراسة وتحليلها واختبار الفرضيات باستخدام الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) من خلال اعتماد عدد من الأساليب الإحصائية المتنوعة وبعد إجراء عملية التحليل لبيانات الدراسة واختبار فرضياتها توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج أهمها بأن هنالك علاقة إيجابية ومعنوية بين الذكاء الشخصي وعملية صناعة القرار كما أشارت النتائج أيضاً لوجود علاقة إيجابية ومعنوية بين الدافعية وعملية صناعة القرار. إضافة لوجود علاقة إيجابية ومعنوية بين التفكير المنظم وعملية صناعة القرار. وأوصت الدراسة بضرورة التأكيد على حفز الذكاء لدى العاملين في منظمات الأعمال وإجراء مزيداً من الدراسات التطبيقية حول موضوع الذكاء لدى متخذي القرارات الإدارية في منظمات الأعمال.

الكلمات المفتاحية: الذكاء الشخصي ، عملية صناعة القرارات ، الدافعية، التفكير المنظم

Abstract

The study aimed at testing the impact of personal intelligence on decision-making process for employees of Sudan Academy of Sciences. A questionnaire was designed to collect data from the study population. The SPSS was used for analyzing and testing the hypotheses. Some of the findings of the study are: there is a positive and abstract relationship between personal intelligence and decision-making process and between systematic thinking and decision-making process. The study recommends encouraging employees intelligence in business organizations and suggests conducting further studies for administrative decision makers in business organizations.

مقدمة :-

شهد العالم في بداية القرن الحادي والعشرين تغيرات تكنولوجية متسارعة في مختلف جوانب الحياة ومما لاشك فيه أن بناء الإنسان واستثمار قدراته يشكل أهم تحديات هذا القرن لأنه هو الهدف والوسيلة ومتخذ للقرارات في منظمات الأعمال التي تسعى إلى النجاح والكفاءة في تحقيق أهدافها ومواجهة التحديات المعاصرة في ظل المنافسة على الموارد المادية والبشرية المحدودة والسعي بالنهوض بقدرات منسوبها . ويتميز الإنسان في سلوكه الظاهر والباطن بالتعقيد والتغيير لأن لكل إنسان عقل يدرك ويفهم ويتعلم به ، ويمتلك من القدرات العقلية المتعلقة بالقدرة على التحليل، والتخطيط، وحل المشاكل،

ورسم الاستنتاجات، وسرعة المحاكمات العقلية، و القدرة على التفكير المجرد، وجمع الأفكار وتنسيقها ، والتقاط اللغات، وسرعة التعلم. كما يتضمن أيضا حسب رأي بعض العلماء القدرة على الإحساس وإبداء المشاعر وفهم مشاعر الآخرين. مشكلة الدراسة:-

تتمثل مشكلة الدراسة للإجابة علي السؤال الآتي :-

1-ما هو تأثير الذكاء الشخصي في صناعة القرارات لمنسوبي أكاديمية السودان للعلوم؟

أهمية الدراسة :-

أتت أهمية الدراسة من الدور المتعاظم للقرارات الإدارية في منظمات الأعمال كما أنها تبرز علاقة الذكاء الشخصي بصناعة القرار.

أهداف الدراسة:-

تهدف الدراسة لبيان أثر الذكاء الشخصي في عملية صناعة القرارات في منظمات الأعمال من خلال تحديد العلاقة بين الذكاء الشخصي وعملية صناعة القرارات.

حدود الدراسة:-

الحدود النظرية : ركزت الدراسة علي متغيرين تمت الإشارة إليهما في نموذج الدراسة.

1. الحدود الزمانية:اعتمدت الدراسة على البيانات التي تم جمعها من مجتمع الدراسة في العام 2015 م

2. الحدود المكانية: أكاديمية السودان للعلوم .

التعريفات الإجرائية لمتغيرات الدراسة:-

الذكاء هو قدرة الإنسان على التعبير بواسطة التفكير أوالنشاط الحركي وأن يتدع شيئاً آخر في شتى مجالات الحياة. أو بمفهوم أبسط القدرة العقلية والبدنية على التكيف مع مختلف جوانب الحياة والإبداع فيها.

الدافعية :-هي حالة فسيولوجية – نفسية داخل الفرد تحركه للقيام بسلوك معين في اتجاه معين لتحقيق هدف محدد . التفكير المنظم :-

وهو عملية واعية يقوم بها الفرد عن وعي وإدراك، ولا تتم بمعزل عن البيئة المحيطة، أي أن عملية التفكير تتأثر بالسياق الاجتماعي والثقافي الذي تتم فيه .

فاعلية اتخاذ القرارات :-يعرف (حجازي 2006م-111)القرار الفعال هو البديل الذي يتفق مع كافة المتغيرات الموقفية للمشكلة أو موضوع القرار

أدبيات الدراسة و الدراسات السابقة:-

يعرف ارمستننج(2006) الذكاء الشخصي بأنه معرفة الذات والمقدرة علي التعرف بصورة تكيفيه علي أساس من تلك المعرفة وتتضمن امتلاك صورة دقيقة عن الذات .

كما ورد في (موسوعة علم النفس للتربية والتعليم ، الشاملة ، الجزء الرابع) للذكاء أهمية في حياة الفرد والمجتمع لأنه هو الذي يحدد مكانته ويعتبر الأداة التي تجعله ناجحا في شتى مجالات الحياة لأنه يساعده على تخطي المشكلات التي تواجهه

الذكاء : نوع من أنواع المعرفة (إحساس أو إدراك أو تداعي أو ذاكرة أو تخيل أو فهم)،وهو القدرة على التلاؤم لحل المشاكل الجديدة والطارئة و القدرة على التكيف والفهم وإدراك العلاقات المختلفة من تشابه أو اختلاف.

-والذكاء هو الجانب المعرفي من الشخصية للتعرف على معالم بيئته واكتشاف الصفات الملائمة للأشياء و الأفكار الموجودة وعلاقتها ببعضها. و الذكاء هو القدرة على استنباط أفكار أخرى مناسبة لحل مشكلة تحتاج إلى أعمال ذهنية ومن السمات الأساسية التي توجه الذكاء الشخصي :-

1-التفكير المنظم :-

هو أي عملية أو نشاط يحدث في عقل الإنسان" ، ويحدث التفكير المنظم لأغراض متعددة منها: الفهم والاستيعاب --اتخاذ القرار --التخطيط، أو حل المشكلات- الحكم على الأشياء . وهو عملية واعية يقوم بها الفرد عن وعي وإدراك، ولا تتم بمعزل عن البيئة المحيطة، أي أن عملية التفكير تتأثر بالسياق الاجتماعي و الثقافي الذي تتم فيه .

2-الدافعية :-

هي حالة فسيولوجية – نفسية داخل الفرد تحركه للقيام بسلوك معين في اتجاه معين لتحقيق هدف محدد . وإذا لم يتحقق هذا الهدف يشعر الإنسان بالضيق والتوتر حتى يحققه، والدوافع تهدف إلى خفض التوتر لدى الكائن الحي .

أو بمعنى آخر إن الكائن الحي يعمل على إزالة الظروف المثيرة وإشباع الدافع الذي يحركه.

-مفهوم عملية صنع القرار هي العملية التي يتم بموجبها تحديد المشكلة والبحث عن أنسب الحلول لها عن طريق المفاضلة والموضوعية بين عدد من البدائل والاختيار الحذر والمدرك والهادف لحل المشكلة التي من أجلها تم صنع القرار. وقد تعددت تعريفات صنع القرار، يرى (Tannenbaum & Schmidt) (تاننبوم وشميدت) أن صنع القرار عملية ديناميكية تتضمن مراحلها تفاعلات متعددة ، تبدأ من مرحلة التصميم ، وتنتهي بمرحلة اتخاذ القرار. (1) . كما يرى الجوهرى أن صنع القرار هو سلسلة من الاستجابات الفردية أو الجماعية التي تنتهي باختيار البديل الأنسب وعملية صنع القرار هي:

1-عملية ديناميكية، تتضمن في مراحلها المختلفة تفاعلات متعددة تبدأ من مرحلة التصميم وتنتهي بمرحلة اتخاذ القرار، وفي جميع هذه المراحل تحتوي على اختيار دقيق لأحد البدائل من بين اثنين أو أكثر في مجموعات البدائل. 2-عملية متصلة بالنظر إلى اعتبار الوقت عنصرًا في صنع القرار. عملية صنع القرار... هي عملية اختيار ومفاضلة بين بدائل عديدة، وترتبط بعامل الوقت.

3-عملية ضرورية لكي تكون الإدارة فاعلة، ولكن يجب أن تكون القرارات رشيدة تُتخذ وفق شروط محددة بحيث يكون البديل الذي تم اختياره هو أحسن بديل يحقق الأهداف المنشودة.

ويشير تعريف صنع القرار إلى أن هناك عناصر جوهرية لازمة لوجود القرار، ويمكن إجمالها في عنصرين هما: 1-أن تكون هناك مشكلة إدارية تتطلب حلًا معينًا.

1 موقع مقاتل من الصحراء – القيادة، متاح على الرابط

2- أن تكون هناك بدائل متعددة لمواجهةها تُطرح للنقاش، ويتم دراستها وتقويمها حتى يتم اختيار البديل الأمثل، واتخاذ القرارات يقصد به جميع الخطوات التي يتطلبها ظهور القرار إلى حيز الوجود ، وتتضمن خطوات التعرف على المشكلة وتحديدتها ، وتحليل المشكلة وتقييمها ، وجمع البيانات ، واقتراح الحلول المناسبة ، وتقييم كل حل على حده ، ثم اختيار أفضل الحلول..

ومن خطوات الأسلوب العلمي لاتخاذ القرار:

1- تشخيص المشكلة وتحديد الهدف.

2- تحليل المشكلة.

3- تحديد البدائل الممكنة.

4- دراسة البدائل ومقارنتها

5- اختيار الحل.

6- الإعداد للتنفيذ والمتابعة.

نموذج الدراسة المقترحة:- يتكون نموذج الدراسة المقترحة من متغيرين مستقل (الذكاء الشخصي) و آخر تابع (صناعة القرارات) وذلك بغرض تحقيق أهداف الدراسة.



فرضيات الدراسة:-

1- توجد علاقة طردية بين الذكاء الشخصي وعملية صناعة القرار لمنسوبي أكاديمية السودان للعلوم

2- توجد علاقة طردية بين الدافعية وعملية صناعة القرار.

3- توجد علاقة طردية بين التفكير المنظم وعملية صناعة القرار.

منهجية الدراسة:- لتحقيق أهداف الدراسة تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، حيث اعتمدت الدراسة على الأدبيات و المراجع كما تم إعداد استبانة اعتماداً على الدراسات التي اعتمدت عليها كأداة لجمع البيانات (دراسة المومني 2005م، دراسة حريم 2006م ، دراسة Bates,Khasawneh,2005) بغرض اختبار أثر الذكاء الشخصي في عملية صناعة القرارات لمنسوبي أكاديمية السودان للعلوم ، تمثل مجتمع البحث في منسوبي أكاديمية السودان للعلوم وهم جميع

العاملين في وظيفة (مدير، نائب مدير، مدير إدارة ، رئيس وحدة، رئيس قسم، و الموظفين الذي لديهم صلاحية اتخاذ القرار) حيث تم توزيع 50 إستبانة على عينة الدراسة وتم استرجاعها بالكامل صالحة للتحليل تم إستخدام عدد من الأساليب الإحصائية لتحليل بيانات الدراسة .

جودة المقاييس المستخدمة في أداة الدراسة وثباتها :

- بناء لما ورد في أدبيات الدراسة والدراسات السابقة تم بناء الإستبانة على عدة مقاييس حيث تم قياسا الذكاء الشخصي اعتماداً على دراسة كل من (Sabherwal,2001) و (Kaleka,2002) وقد إحتوت الاستبانة على 8 عبارات لقياس الذكاء الشخصي المستخدم .ولقياس صناعة القرارات تم الاعتماد على دراسة (Jurij Jaklic,2009) وقد إحتوت فقرات الاستبانة على 10 فقرات لقياس صناعة القرارات. كما تم الاعتماد على دراسة (ندى ، 2012) . تم توزيع 10 استبانات على عينة من مجتمع الدراسة و ذلك بغرض الإختبار المبدئي لأداة الدراسة . تم حساب الاعتمادية باستخدام معامل ألفا كرونباخ (Cronbach's alpha) كما في الجدول (1).

الجدول (1): نتائج اختبار قياس درجة الاعتمادية لأسئلة استبانة الدراسة بإستخدام معامل ألفا كرونباخ.

الرقم المتغير	عدد العبارات	معامل ألفا alpha
1	7	0.87
	8	
2	10	0.88

ملحوظة : يتضح من الجدول(1) أن قيمة معامل الفا تعد مرتفعة مما يشير لإمكانية توزيع بقية استبانة الدراسة.

تحليل البيانات:-

بعد إجراء عملية الاختبار المبدئي لقياس اعتمادية أداة الدراسة باستخدام معامل ألفا كرونباخ (Cronbach's alpha) تم إجراء عملية التحليل العاملي لاستبانة الدراسة، لإختبار الإختلافات بين العبارات التي تقيس كل متغير من متغيرات الدراسة إضافة لذلك للتأكد من تناسق العبارات التي تقيس كل متغير.

أولاً: تحليل عبارات المتغير المستقل: (التفكير المنظم):- يعتبر الذكاء الشخصي(التفكير المنظم) المتغير المستقل للدراسة و قد حوت أداة الدراسة على عبارات لقياسه تم إدخال عبارات قياسه مجتمعه لإجراء عملية التحليل العاملي حيث تم إعطاء اسم متغير لكل عبارة وتم إجراء عملية التحليل العاملي للمرة الأولى باستخدام برنامج SPSS وتم الحصول على مصفوفة الدوران الخاصة بعبارات هذا المتغير والتي تعكس نسب التشبعات لكل عبارة .

أولاً:--تحليل عبارات المتغير المستقل (الذكاء) خاصية التفكير المنظم
جدول (2): أقتراح طرقاً جديدة لإنجاز العمل

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	22	44%
أوافق	26	52%
محايد	2	4%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (2) أعلاه بأن غالبية المبحوثين يوافقون على اقتراح طرق جديدة لإنجاز العمل وقد مثلوا نسبة (52%). أما المبحوثين الذين يوافقون بشدة فقد مثلوا نسبة (44%). وأخيراً المحايدين الذين مثلوا نسبة (4%). أن تطوير الطرق الجديدة لإنجاز العمل يسهل من عملية اتخاذ القرارات في داخل بيئة العمل وذلك للتحويلات والتغيرات المضطربة التي تنشأ في أنماط التفكير ومن ثم طرق اتخاذ القرارات. فكل هذا ينعكس إيجاباً على نمط التفكير المنظم لدى المبحوثين.

جدول (3) إمتلاك القدرة على التحليل المنطقي وصناعة القرارات بشكل مناسب

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	21	42%
أوافق	27	54%
محايد	1	2%
لا أوافق	1	2%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (3) أعلاه بأن غالبية المبحوثين الذين يوافقون على إمتلاك القدرة على التحليل المنطقي وصناعة القرار قد مثلوا نسبة (54%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة حيث مثلوا نسبة (42%). وأخيراً المحايدين والذين لا يوافقون فقد مثلوا نسبة (2%) على التوالي. وعليه ، فإن إمتلاك القدرة على التحليل المنطقي تعتبر من عمليات الذكاء الأساسية التي تفضي إلى صناعة القرارات.

جدول (4): أمتلك كفاءة عقلية لحل المشكلات وصناعة القرار

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	21	42%
أوافق	24	48%
محايد	5	10%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%

المجموع	50	%100
---------	----	------

يوضح الجدول رقم (4) أعلاه بأن غالبية المبحوثين يوافقون على إمتلاك عقلية لحل المشكلات وصناعة القرارات وقد مثلوا نسبة (48%). أما المبحوثين الذين يوافقون على ذلك بشدة فقد مثلوا نسبة (42%). وأخيراً المحايدين الذين مثلوا نسبة (10%). ويلاحظ بأن إمتلاك الكفاءة العقلية يسهل من عمليات التفكير المنطقي خاصةً في حل المشكلات وصناعة القرارات.

جدول (5) : لدي القدرة على الأداء في كافة الظروف

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	24	%48
أوافق	20	%40
محايد	4	%8
لا أوافق	2	%4
لا أوافق بشدة	0	%0
المجموع	50	%100

يوضح الجدول رقم (5) أعلاه بأن غالبية المبحوثين يوافقون بشدة على أن لديهم القدرة على الأداء في كافة الظروف وقد مثلوا نسبة (48%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون على ذلك حيث مثلوا نسبة (40%). وفي المرتبة الثالثة المحايدين الذين مثلوا نسبة (8%). وأخيراً المبحوثين الذين لا يوافقون على أن لديهم القدرة على الأداء في كافة الظروف حيث مثلوا نسبة (4%). إن إمتلاك المقدرة على الأداء في كافة الظروف يناسب طردياً مع نمط التفكير المنظم الذي ينعكس إيجابياً على صناعة القرارات.

جدول (6): أستطيع تهيئة مناخ تنظيمي آمن لعملية صناعة القرارات

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	15	%30
أوافق	28	%56
محايد	6	%12
لا أوافق	1	%2
لا أوافق بشدة	0	0
المجموع	50	%100

يوضح الجدول رقم (6) أعلاه إلى أن غالبية المبحوثين يوافقون على مقدرتهم بتهيئة مناخ تنظيمي آمن لعملية صناعة القرارات حيث مثلوا نسبة (56%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة حيث مثلوا نسبة (30%). أما المحايدين فقد مثلوا نسبة (12%) وأخيراً المبحوثين الذين لا يوافقون فقد مثلوا نسبة (2%).

جدول (7): أمتلك مهارات تصف وتفسر المشاكل التي تساعدني في صناعة القرار

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	18	36%
أوافق	25	50%
محايد	7	14%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يشير الجدول رقم (7) أعلاه إلى أن نصف المبحوثين يوافقون على امتلاكهم لمهارات تصف وتفسر المشاكل التي تساعدهم في صناعة القرارات حيث مثلوا نسبة (50%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة والذين مثلوا نسبة (36%). وأخيراً المبحوثين المحايدون الذين مثلوا نسبة (14%). ويلاحظ أن نمط التفكير المنتظم يحتاج لمهارات وصف وتفسير المشاكل التي تنعكس بدورها إيجاباً في صناعة القرارات السليمة.

جدول (8): يتم إخضاع المعلومات والبيانات لاختبارات عقلية منطقية لصناعة القرار

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	26	52%
أوافق	16	32%
محايد	6	12%
لا أوافق	1	2%
لا أوافق بشدة	1	2%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (8) أعلاه بأن أكثر من نصف المبحوثين يوافقون بشدة على أن المعلومات والبيانات يتم إخضاعها لاختبارات عقلية منطقية لصناعة القرار حيث مثلوا نسبة (52%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون حيث مثلوا نسبة (32%). أما المبحوثين المحايدون فقد مثلوا نسبة (12%). وأخيراً المبحوثين الذين لا يوافقون والذين لا يوافقون بشدة فقد مثلوا نسبة (2%) على التوالي. ويلاحظ بأن المعالجة الأولية للمعلومات والبيانات من خلال الاختبارات العقلية يمثل جوهر عملية التفكير المنتظم ومن ثم اتخاذ القرار.

ثانياً:--تحليل عبارات المتغير المستقل (الذكاء) خاصية الدافعية :-يعتبر الذكاء الشخصي المتغير المستقل للدراسة و قد حوت أداة الدراسة على 8عبارات (لدافعية) لقياسه تم إدخال عبارات قياسه مجتمعه لإجراء عملية التحليل العاملي حيث تم إعطاء إسم متغير لكل عبارة وتم إجراء عملية التحليل العاملي للمرة الأولى باستخدام برنامج SPSS وتم الحصول على مصفوفة الدوران الخاصة بعبارات هذا المتغير والتي تعكس نسب التشبعات لكل عبارة.

جدول(9): أستطيع إنجاز المهام بنشاط وتركيز عالي

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	23	46%
أوافق	27	54%
محايد	0	0%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم(9) أعلاه بأن أكثر من نصف المبحوثين يوافقون على مقدرتهم على إنجاز المهام بنشاط وتركيز عالي وقد مثلوا نسبة (54%). أما المبحوثين الذين يوافقون بشدة فقد مثلوا نسبة (46%). وهذا يعكس وجود مستوى عالي من الدافعية لدى المبحوثين.

جدول (10): لدي المقدرة على الإبداع والابتكار والتجديد

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	29	58%
أوافق	14	28%
محايد	6	12%
لا أوافق	1	2%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يشير الجدول رقم (10) أعلاه إلى أن أكثر من نصف المبحوثين يوافقون بشدة على امتلاكهم المقدرة على الإبداع والابتكار والتجديد حيث مثلوا نسبة (58%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون على ذلك حيث مثلوا نسبة (28%). أما المبحوثين المحايدون فقد مثلوا نسبة (12%). وأخيراً المبحوثين الذين لا يوافقون فقد مثلوا نسبة (2%). ويعكس ارتفاع نسبة المقدرة على الإبداع والابتكار والتجديد تنامي مستويات الدافعية لدى المبحوثين.

جدول (11): أستطيع تحقيق النجاح تحت ضغوط العمل

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	14	28%
أوافق	24	48%
محايد	10	20%
لا أوافق	1	2%
لا أوافق بشدة	1	2%

المجموع	50	%100
---------	----	------

يوضح الجدول رقم (11) أعلاه بأن المبحوثين الذين يوافقون بمقدرتهم على تحقيق النجاح تحت ضغوط العمل مثلوا نسبة (48%)، يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة فقد مثلوا نسبة (28%). أما المبحوثين المحايدون فقد مثلوا نسبة (20%). وأخيراً المبحوثين الذين يوافقون والذين لا يوافقون بشدة حيث مثلوا نسبة (2%) لكل منهما. وتعكس نسبة الموافقة العالية للمبحوثين على تحقيق النجاح على الرغم من وجود ضغوط في العمل وجود الدافعية العالية.

جدول (12): أتمس لكتشاف الوسائل الجديدة لصناعة القرارات

العبرة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	17	%34
أوافق	27	%54
محايد	5	%10
لا أوافق	1	%2
لا أوافق بشدة	0	%0
المجموع	50	%100

يشير الجدول رقم (12) أعلاه إلى أن أكثر من نصف المبحوثين يوافقون على تمسهم لاكتشاف الوسائل الجديدة لصناعة القرارات حيث مثلوا نسبة (54%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة على ذلك الأمر حيث مثلوا نسبة (34%). أما المبحوثين المحايدون فقد مثلوا نسبة (10%). وأخيراً المبحوثين الذين لا يوافقون فقد مثلوا نسبة (2%). ويلاحظ أن إبداء الحماس واكتشاف الوسائل الجديدة لصناعة القرارات يعتبر سمة مميزة للدافعية في أوساط المبحوثين.

جدول (13) أستطيع التقدم بالمشاريع الكبيرة رغم العقبات

العبرة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	8	%16
أوافق	32	%64
محايد	8	%16
لا أوافق	2	%4
لا أوافق بشدة	0	%0
المجموع	50	%100

يوضح الجدول رقم (13) أعلاه بأن غالبية المبحوثين يوافقون على استطاعتهم التقدم بالمشاريع الكبيرة على الرغم من العقبات. يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة حيث مثلوا نسبة (16%). أما المبحوثين المحايدون فقد مثلوا نسبة (16%). وأخيراً المبحوثين الذين لا يوافقون فقد مثلوا نسبة (4%). ويلاحظ بأن رغبة المبحوثين في التقدم بالمشاريع الكبيرة على الرغم من وجود العقبات تشير إلى ارتفاع درجة الدافعية لديهم.

جدول (14): أتحمس للمجازفات المدروسة عند صناعة القرار

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	10	20%
أوافق	25	50%
محايد	10	20%
لا أوافق	3	6%
لا أوافق بشدة	2	4%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (14) أعلاه بأن نصف المبحوثين يوافقون على التحمس للمجازفات المدروسة عند صناعة القرار وقد مثلوا نسبة (50%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة على ذلك الأمر بجانب المبحوثين المحايدون حيث مثلوا نسبة (20%) على التوالي. ومن ناحية أخرى مثل المبحوثين الذين لا يوافقون نسبة (6%) ، والمبحوثين الذين لا يوافقون بشدة نسبة (4%). ويلاحظ أن القدرة على إبداء الحماس للمجازفات المدروسة عند صناعة القرار تعد سمة هامة من سمات الدافعية.

جدول (15): أظهر حماساً كبيراً للأشياء المهمة في عملي

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	24	48%
أوافق	24	48%
محايد	2	4%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (15) أعلاه بأن المبحوثين الذين يوافقون والمبحوثين الذين يوافقون بشدة على إظهارهم للحماس الكبير للأشياء المهمة في العمل قد مثلوا نسبة (48%) على التوالي. يلي ذلك المبحوثين المحايدون الذين مثلوا نسبة (4%). ويعكس إظهار الحماس الكبير بالنسبة للأشياء المهمة في العمل تنامي معدلات الدافعية في أوساط المبحوثين وانعكاسها الإيجابي على صناعة القرارات.

جدول (16): أستطيع إنجاز الأعمال المهمة بكفاءة

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	30	60%
أوافق	20	40%
محايد	0	0%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%

المجموع	50	100%
---------	----	------

يشير الجدول رقم (16) إلى إن غالبية الباحثين يوافقون بشدة على استطاعتهم إنجاز الأعمال المهمة بكفاءة وقد مثلوا نسبة (60%). يلي ذلك الباحثين الذين يوافقون على ذلك الأمر حيث مثلوا نسبة (40%). ويعكس تنامي مقدرة الباحثين على إنجاز الأعمال المهمة بكفاءة وجود دافعية عالية لديهم.

ثالثاً:-تحليل عبارات المتغير التابع صناعة القرار:-

جدول (17): أمتلاك القدرة على تحديد الوقت المناسب لصناعة القرار:-

العبرة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	15	30%
أوافق	34	68%
محايد	1	2%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (17) أعلاه بأن الغالبية العظمى من الباحثين يوافقون لصناعة القرار وقد مثلوا نسبة (68%). يلي ذلك الباحثين الذين يوافقون بشدة وقد مثلوا نسبة (30%). أما الباحثين المحايدين فقد مثلوا نسبة (2%). وتشير معدلات الموافقة العالية على امتلاك القدرة على تحديد الوقت المناسب لصناعة القرار إلى التناسق في إستراتيجيات التفكير.

جدول (18): تتوفر لدي الخبرة الكافية لصناعة القرار

العبرة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	15	30%
أوافق	31	62%
محايد	4	8%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يشير الجدول رقم (18) أعلاه إلى أن غالبية الباحثين يوافقون على توفر الخبرة الكافية لديهم لصناعة القرار وقد مثلوا نسبة (62%). يلي ذلك الباحثين الذين يوافقون بشدة حيث مثلوا نسبة (30%). أما الباحثين المحايدين فقد مثلوا نسبة (8%). إن وجود عنصر الخبرة ضروري لعملية اتخاذ القرار المبني على إستراتيجيات التفكير السليمة.

جدول (19): أصنع قراري بناءً على مبررات منطقية :-

العبرة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	24	48%
أوافق	24	48%
محايد	1	2%

لا أوافق	1	2%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يشير الجدول رقم (19) إلى أن المبحوثين الذين يوافقون بشدة والمبحوثين الذين يوافقون على أنهم يصنعون قراراتهم بناءً على مبررات منطقية قد مثلوا نسبة (48%) على التوالي. يلي ذلك المبحوثين المحايدين والمبحوثين الذين لا يوافقون حيث مثلوا نسبة (2%) على التوالي. فصنع القرارات بناءً على المبررات المنطقية يعتبر من الأسس الهامة من إستراتيجيات التفكير المنطقي السليم.

جدول (20): أفكر كثيراً وأتزن قبل صناعة القرار

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	25	50%
أوافق	25	50%
محايد	0	0%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (20) أعلاه بأن المبحوثين الذين يوافقون بشدة والمبحوثين الذين يوافقون على أنهم يفكرون كثيراً ويتزنون قبل صناعة القرار قد مثلوا نسبة (50%) على التوالي. وتشير نسبة الموافقة العالية إلى أهمية إمعان التفكير والاتزان قبل صناعة القرار بوصف ذلك الأمر من إستراتيجيات التفكير الهامة.

جدول (21): أحاول توفير جميع المعلومات قبل صناعة القرار

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	25	50%
أوافق	23	46%
محايد	0	0%
لا أوافق	2	4%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يشير الجدول رقم (21) أعلاه إلى نصف المبحوثين يوافقون بشدة على أنهم يحاولون توفير جميع المعلومات قبل صناعة القرار وقد مثلوا نسبة (50%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون على ذلك الأمر حيث مثلوا نسبة (46%). أما المبحوثين الذين لا يوافقون فقد مثلوا نسبة (4%). ويلاحظ بأن عملية جمع المعلومات تعتبر من العمليات الضرورية اللازمة لاتخاذ القرار.

جدول (22): أسمح للآخرين مشاركتي في صناعة القرار :-

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	21	42%
أوافق	28	56%
محايد	1	2%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	0	0%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (22) بأن أكثر من نصف المبحوثين يوافقون على السماح للآخرين بمشاركتهم في صناعة القرار حيث مثلوا نسبة (56%). ومثل المبحوثين الذين يوافقون على ذلك بشدة نسبة (42%). أما المحايدون فقد مثلوا نسبة (2%). ومن المنطقي بأن المشاركة في عملية صناعة القرار تمثل فرصة سانحة للتعرف على مزيد من الرؤى التي تدفع بعملية اتخاذ القرار للأمام .

جدول (23): أتحمّل مسؤولية الفشل في صناعة قرار خاطئ :-

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	21	42%
أوافق	22	44%
محايد	6	12%
لا أوافق	0	0%
لا أوافق بشدة	1	2%
المجموع	50	100%

يوضح الجدول رقم (23) أعلاه بأن المبحوثين الذين يوافقون على تحمّل مسؤولية الفشل في صناعة قرار خاطئ قد مثلوا نسبة (44%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة حيث مثلوا نسبة (42%). وقد مثل المبحوثين المحايدون نسبة (12%). أما المبحوثين الذين لا يوافقون بشدة فقد مثلوا نسبة (2%). إن تحمّل مسؤولية الفشل في صناعة قرار خاطئ تشير إلى شجاعة المبحوثين في الاعتراف بالخطأ والرغبة في تلافي ذلك الخطأ وتعديل المسار.

جدول (24): لدي القدرة على إقناع الآخرين بدقة وجودة صناعة قراري :-

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	15	30%
أوافق	29	58%
محايد	5	10%
لا أوافق	1	2%
لا أوافق بشدة	0	0%

المجموع	50	%100
---------	----	------

يشير الجدول رقم (24) أعلاه إلى أن غالبية المبحوثين يوافقون على أن لديهم القدرة على إقناع الآخرين بدقة وصناعة قراراتهم وقد مثلوا نسبة (58%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون بشدة حيث مثلوا نسبة (30%). وقد مثل المبحوثين المحايدون نسبة (10%). وأخيراً المبحوثين الذين لا يوافقون نسبة (2%). إن امتلاك القدرة على إقناع الآخرين بدقة وجودة صناعة القرار تمثل أحد الإستراتيجيات للتفكير الاستدلالي والإستنتاجي.

جدول (25): أعمد على اللوائح والقوانين لأسترشد بها عند صناعة القرار:-

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	29	%58
أوافق	18	%36
محايد	3	%6
لا أوافق	0	%0
لا أوافق بشدة	0	%0
المجموع	50	%100

يوضح الجدول رقم (25) أعلاه بأن غالبية المبحوثين يوافقون بشدة على أنهم يعتمدون على اللوائح والقوانين للاسترشاد بها عند صناعة القرار وقد مثلوا نسبة (58%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون على ذلك الأمر حيث مثلوا نسبة (36%). وأخيراً، المبحوثين المحايدون الذين مثلوا نسبة (6%). إن الاعتماد على اللوائح والقوانين عند صناعة القرار تعتبر من الجوانب الضرورية التي تضمن التوافق الكامل للقرار ومرجعياته القانونية وخلوه من الانطباعات الشخصية.

جدول (26): صناعة القرار الإيجابي تشعرني بالراحة :-

العبارة	التكرار	النسبة المئوية
أوافق بشدة	34	%68
أوافق	15	%30
محايد	1	%2
لا أوافق	0	%0
لا أوافق بشدة	0	%0
المجموع	50	%100

يوضح الجدول رقم (26) أعلاه بأن غالبية المبحوثين يوافقون بشدة على أن صناعة القرار الإيجابي تشعرهم بالراحة حيث مثلوا نسبة (68%). يلي ذلك المبحوثين الذين يوافقون على ذلك الأمر حيث مثلوا نسبة (30%). أما المبحوثين المحايدون فقد مثلوا نسبة (2%). ويلاحظ أنه عندما تكون القرارات إيجابية فإن ذلك الأمر يخلق شعور بالارتياح النفسي والرضاء عن الذات وذلك لأن القرار يتماشى مع الهدف الذي تم اتخاذه

المتوسطات ، الانحرافات المعيارية والارتباطات لمتغيرات الدراسة:-
الجدول (26) : المتوسطات والانحرافات المعيارية لمتغيرات الدراسة:-

اسم المتغير	نوع المتغير	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
الذكاء الشخصي الدافعية	مستقل	3.47	0.99
الذكاء الشخصي- التفكير المنظم	مستقل	3.78	0.71
صناعة القرار	تابع	3.57	0.80

ملحوظة : N=65

يتبين من الجدول السابق أن الوسط الحسابي لجميع متغيرات الدراسة أكبر من الوسط الحسابي الإقتراضي و الذي قيمته (3). اما الارتباطات بين متغيرات الدراسة فيمكن وصفها في الجدول التالي:-

الجدول (27): معامل ارتباط بيرسون بين متغيرات الدراسة

المتغير	الذكاء الشخصي	صناعة القرارات
الذكاء الشخصي	1	
صناعة القرارات	.72**	1

ملحوظة: ** مستوى المعنوية 0.01 ، n=65

يتبين من الجدول السابق أن متغيرات الدراسة مرتبطة فيما بينها إضافة لذلك انها مستقلة فيما بينها .
اختبار فروض الدراسة :-يتناول هذا الجزء من الدراسة اختبار فرضيات الدراسة التي تمت صياغتها بعد إجراء عملية التحليل سيتم استخدام أسلوب الإنحدار البسيط و كذلك الانحدار التدريجي في اختبار العلاقة بين متغيرات الدراسة كل حسب الحاجة اليه.

أولاً: العلاقة بين التفكير المنظم وصناعة القرار :-الغرض من هذه العلاقة اختبار الفرضية التي تنص على انه توجد علاقة ايجابية بين التفكير المنظم وصناعة القرار . و لاختبار هذه العلاقة تم استخدام الانحدار البسيط والذي يمكن توضيح نتائجه في الجدول التالي :-

الجدول (28): نتائج اختبار تحليل الإنحدار البسيط للعلاقة بين التفكير المنظم وصناعة القرار

صناعة القرار		المتغير
معامل بيتا	مستوى المعنوية (Sig)	
670.**	0.000	التفكير المنظم
النسب الإحصائية		
4490.		معامل التحديد (R ²)
4410.		معامل التحديد المعدل (Adjusted) R ²
490.4		التغير في معامل التحديد (Δ R ²)
390.51	(sig=0.000)**	قيمة F المحسوبة

من الجدول (28) يتبين أن قيمة معامل التحديد ($R^2=0.449$) ويدل ذلك على أن التأثيرات الناتجة في صناعة القرارات يفسرها التفكير المنظم بنسبة 44.9% و الباقي يرجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. كما يتبين من الجدول السابق أن هنالك علاقة إيجابية معنوية بين التفكير المنظم وصناعة القرار (قيمة بيتا 0.67 و مستوى المعنوية 0.000).

ثانياً: العلاقة بين الدافعية وصناعة القرار:- الغرض من هذه العلاقة اختبار الفرضية التي تنص على انه توجد علاقة ايجابية بين الدافعية وصناعة القرار. و لاختبار هذه العلاقة تم استخدام الانحدار البسيط والذي يمكن توضيح نتائجه في الجدول (29) التالي:-

صناعة القرار		المتغير
معامل بيتا	مستوى المعنوية (Sig)	
670.**	0.000	الدافعية
		النسب الإحصائية
		معامل التحديد (R^2)
		معامل التحديد المعدل (R^2 Adjusted)
		التغير في معامل التحديد (ΔR^2)
		قيمة F المحسوبة
		269.48 (sig=0.000)**

من الجدول (29) يتضح أن قيمة معامل التحديد ($R^2=0.434$) ويدل ذلك على أن التأثيرات الناتجة في صناعة القرار يفسرها الدافعية بنسبة 43.4% و الباقي يرجع لعوامل أخرى منها الخطأ العشوائي. كما يتبين من الجدول السابق أن هنالك علاقة إيجابية معنوية بين الدافعية وصناعة القرار (قيمة بيتا 0.66 و مستوى المعنوية 0.000).

ملخص نتائج إثبات فروض الدراسة :-

الجدول (30): ملخص إثبات فرضيات الدراسة

رقم الفرضية	نص الفرضية
الأولى	توجد علاقة طردية بين مقومات الذكاء الشخصي وعملية صناعة القرار
الثانية	توجد علاقة طردية بين الدافعية وعملية صناعة القرار.
الثالثة	توجد علاقة طردية بين التفكير المنظم وعملية صناعة القرار.

ملحوظة: الدعم الكامل تكون العلاقة إيجابية و معنوية بين المتغيرين

الخلاصة :-

لقد بينت نتائج الدراسة بأن هنالك علاقة إيجابية و معنوية بين الذكاء الشخصي وعملية صناعة القرار كما أشارت النتائج أيضاً لوجود علاقة إيجابية و معنوية بين الدافعية وعملية صناعة القرار. إضافة لوجود علاقة إيجابية و معنوية بين التفكير المنظم وعملية صناعة القرار.

التوصيات:-

تناولت الدراسة اختبار أثر الذكاء الشخصي في عملية صناعة القرار بأكاديمية السودان للعلوم وهي مؤسسة خدمية ولذلك توصي الدراسة بإمكانية تطبيق الدراسة في قطاعات أخرى. وإجراء مزيد من الدراسات الخاصة بموضوع الذكاء لدي متخذي القرارات الإدارية في منظمات الأعمال .

المراجع والمصادر:-

أولاً: المراجع العربية:-

1. العزى، محمد عبد الله (2010)، أثر الاتصالات الإدارية في تحقيق فاعلية القرارات الإدارية. (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، عمان، الأردن.
2. كنعان، نواف، (1998)، اتخاذ القرارات التنظيمية بين النظرية والتطبيق، ط5، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
3. كنعان، نواف، (2007)، اتخاذ القرارات التنظيمية بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
4. مرعى، فواز، (2008)، أثر القيادتين التحويلية والتبادلية على أداء الموارد البشرية في شركات الصناعات الدوائية الأردنية، (أطروحة دكتوراه غير منشورة)، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن.
5. المومني، خالد والقضاة. محمد، (2008)، فاعلية عملية اتخاذ القرار لدى مديرات رياض الأطفال الأردن. مجلة علوم إنسانية، العدد 36.
- ياغى، محمد عبد الفتاح،(2005)، اتخاذ القرارات التنظيمية، ط3، ياسين للخدمات الطلابية والمكتبية، عمان، الأردن.
6. النملة، يوسف بن ابراهيم، (2012)، المبتعث السعودي والذكاء الثقافي، (أطروحة دكتوراه منشورة)، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض.
7. الياس، علاء الماس، (2011)، الذكاء الثقافي وعلاقته بالتسامح الاجتماعى، دراسة تطبيقية على مديري المدارس الابتدائية في تربية العزيزية، مجلة الاشراف التربوى، المجلد 1(2)، ص 6-12.
8. جروان، فتحى عبد الرحمن، (2004)، الموهبة والتفوق والابداع، ط2، عمان، دار الفكر.
9. جلاب، احسان، (2011)، العلاقة بين الذكاء الشعورى والذكاء الثقافى، دراسة تحليلية لآراء عينة من تدريسيي كلية التربية في جامعة القادسية، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، المجلد 13(4)، ص 8-19.
10. ياغى، محمد عبد الفتاح، اتخاذ القرارات التنظيمية، مطابع الفرزدق التعليمية، الرياض، 1997م.
11. حجازي، محمد (2006) دعم القرارات في المنظمات ، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر الاسكندرية -مصر
12. تقرير أداء وزارة العلوم والتقانة 2003م--جمهورية السودان

ثانياً: المراجع الأجنبية:-

13. Gillivary, M, (2006), The impact of cultural intelligence in decision making. (Unpublshedmasters thesis), University of Toronto, Canada.
14. Transformational Leadership, International JournalOf Public Administration, 17(9): 1559-1581.