

**الحكمة وعلاقتها بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب  
الدراسات العليا بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة  
إعداد**

**أ.م.د/ وفاء محمد عبد الجواد  
أستاذ الصحة النفسية المساعد  
بكلية التربية - جامعة حلوان**

## مستخلص البحث:

هدف البحث إلى التعرف على طبيعة العلاقة بين الحكمة ومهارات التفاوض لدى عينة مكونة من (١٥٠) من طلاب الدراسات العليا بكلية التربية بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة، والتعرف على الفروق بين متوسطات درجات أفراد العينة على مقياس الحكمة ومهارات التفاوض التي تعزى للنوع والتخصص، وكذلك مدى إمكانية التنبؤ بدرجات أفراد العينة على مقياس مهارات التفاوض بمعلومية الدرجة على مقياس الحكمة، واعتمدت الدراسة على الأدوات الآتية: مقياس الحكمة ومقياس مهارات التفاوض إعداد: الباحثة، واستخدمت الباحثة الأساليب الإحصائية المناسبة لمعالجة البيانات وهي معامل الارتباط البسيط بيرسون، وتحليل التباين ومعامل الانحدار الخط البسيط، أظهرت النتائج وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠١) بين درجات أفراد العينة على مقياس الحكمة ودرجاتهم على مقياس مهارات التفاوض، وكذلك عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات أفراد العينة على مقياس الحكمة تعزى للنوع والتخصص، وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات أفراد العينة على مقياس مهارات التفاوض تعزى للنوع والتخصص، وأظهرت النتائج أيضاً إمكانية التنبؤ بدرجات أفراد العينة على مقياس مهارات التفاوض بمعلومية الدرجة على مقياس الحكمة.

**الكلمات المفتاحية:** الحكمة - مهارات التفاوض.

***The relationship between Wisdom and negotiation skills in a Counseling psychology and special education post graduate sample.***

***Author: Dr. Wafaa Mohammad Abdel Gawad***

***Affiliation : Department of Mental Hygiene , Faculty of Education , Helwan University.***

***Abstract***

This paper aimed to study the relationship nature between wisdom and negotiation skills in a sample of (150) counseling psychology and special education post graduate student sample , and detecting individual differences between score on Wisdom Scale and Negotiation Skills Scale due to type of study and gender , also detecting predictability of individual scores on Negotiation Skills Scale on the bases of Wisdom Scale scores.

The study depends on the following tools : Wisdom Scale and Negotiation Skills Scale designed by researcher. Suitable statistical methods where used including factor analysis, Pearson Correlation , anova(2-2) and Linear regression Coefficient.

Results showed significant positive relations on (0.01) level between individual scores on Wisdom Scale and their scores on Negotiation Skills Scale scores. No significant differences found between scores means on Wisdom Scale due to type of study , and no significant differences was found between individual scores on Negotiation Skills Scale due to type of study. Results also shows predictability of scores on Negotiation Skills scores on the bases of their scores on Wisdom Scale.