ᘓ 5 ᘒ

أنا فضولي: هل يمكننا تدريس الفضولية؟

كريس غوثري Chris Guthrie *

ملاحظة المحررين: ما أثار فضولية غوثري Guthrie هو غياب ملحوظ للنظرية المقنعة، والبحث المصمّم بشكل جيد، أو التصور الثابت عن الفضولية، على الرغم من أن الكتابات بشأن التفاوض مليئة بالإشارات العفوية الى الحاجة إلى الفضول من جميع الجوانب. يحلل المؤلف في هذا الفصل التقنيات التي تثير الفضول ويوصي باعتماد استراتيجيات تدريس تعزيز الفضول.

المقدمة

يجب على المفاوضين الجيّدين أن يفهموا منظورات نظرائهم ومصالحهم وحججهم لينجحوا على طاولة التفاوض. وكما يلحظ روجر فيشر Roger Fisher وزملائه في كتاب *Getting to Yes* (الوصول إلى الجواب نعم)، "إن القدرة على رؤية الموقف كما يراه الطرف الآخر ... هي أحد أهم المهارات التي قد يباشر بها المفاوض (فيشير Fisher، أوري Ury وباتون Patton 23:1991)

*كريس غوثري *Chris Guthrie*: أستاذ جامعي في الحقوق في كلية الحقوق في جامعة فاندربيت. وعنوان بريده الالكتروني هو chris.guthrie@vanderbilt.edu.

لكي يفهم كل منا نظيره في المفاوضات، يحتاج المفاوض إلى أن يكون فضوليًّا حيال ما سيقوله نظيره. بمعنى آخر، يجب على المفاوض أن يسعى إلى "موقف فضولي" (ستون Stone، وباتون Patton وهين Heen 167:1999) أو أن يطوّر "فضولا لا هوادة فيه عمّا يحفّز الطرف الآخر بالفعل" (شيل Shell 87:2006). وتعليقاً على هذه النصيحة، يشرح روبيرت منوكن Robert Mnookin ومعاونوه ما يلي:

> ما هي قصة الطرف الآخر على أي حال؟ ماذا يخبر زملاؤه وأصدقاؤه عنكم وعن وضعكم؟ جميعنا لديه قصصاً يخبرها طوال الوقت والطرف الآخر سيكون لديه دون شكّ قصة عن تفاوضكم. وبينما تتحضّرون، إذا لم تستطيعوا أن تتخيلوا كيف يبدو الوضع منطقيًّا من وجهة نظره، فإن هذا يعني أنكم لا تزالون تحتاجون إلى أن تكسبوا معلومات أكثر منه. فما هي أفضل طريقة لاستخراج هذه المعلومات؟ ما هي الأسئلة التي بإمكانكم طرحها؟ كيف يمكنكم أن تضعوا هذه الأسئلة بأطر تجعلكم تبدون مهتمين فعلاً وليس اتّهاميين؟

لا تظنوا أنكم تعلمون قصة الطرف الآخر، فهناك احتمال الخطأ في اعتقادكم هذا. وحتى إذا اتضح أنكم على حق إلى حدّ كبير، فستكونون أكثر كفاءة إذا ماكنتم فضوليين بشأن كيفية رؤية الطرف الآخر للعالم (منوكين Mnookin، بيبيت Peppet، وتولوميلو Tulumello 58:2000).

تبدو نصيحة كتابات التفاوض "بأن نكون فضوليين" منطقية. من المرجح للمفاوض الفضولي أن يستخدم مهارات الإصغاء والسؤال وإعادة الصياغة الضرورية لفهم نظيره (بنكس Banks 2007). فهل يمكن لمفاوض ليس فضوليًّا بطبيعة الحال بشأن نظيره، أن يصبح كذلك؟

في مقالة مصاحبة، نشرت في مجلة التفاوض *Negotiation Journal*، أناقش استناداً على مراجعة للبحوث التجريبية عن الفضول والاهتمام أنّه بإمكان المفاوضين تحسين فضولهم (غوثري Guthrie: 2009). وأكثر تحديدا، أعرّف عن ثلاث استراتيجيات لتحسين الفضول يستطيع المفاوضون توظيفها على طاولة المساومة (غوثري Guthrie 2009؛ سانسون Sansone، وير Weir، هاربستير Harpster، ومورجان Morgan 1992؛ غرين ديميرز Green-Demers، بيليتييه Pelletier، ستيوارت Stewart، وغوشو Gushue 1998؛ ويرنير Werner وماكيلا Makela 1998؛ كشدان Kashdan وفينشام Fincham 2004).

وفي هذا الفصل، أحولّ انتباهي عن المفاوضين أنفسهم الى هؤلاء الذين يدرّسونهم وأشير إلى أنّ مدرّسي التفاوض يستطيعون مساعدة طلاّبهم على تعلّم كيفية توظيف استراتيجيات تحسين الفضول هذه في التفاوض. وللتوسع في هذا الجدل، ينقسم هذا الفصل إلى ثلاثة أجزاء. أولاً، يتناول هذا الفصل مقدمّة مختصرة عن الفضول. ثانياً، يحدّد الفصل ثلاث استراتيجيات لتحسين الفضول بإمكان المفاوضين استخدامها لزيادة فضولهم بشأن نظرائهم. وثالثاً، يحدّد الفصل ثلاث طرق يمكن لمدرّسي التفاوض تدريسها لطلابهم لتطبيق استراتيجيات تحسين الفضول هذه.

مقدمة مختصرة جدا عن الفضول

من أفلاطون الى الأكويني إلى ديوي إلى أينشتاين، عرّف العلماء من مختلف التخصصات عن الفضولية كموضوع اهتمام . وتعود بداية البحث العلمي للموضوع إلى دانيال بيرلين Daniel Berlyne، الذي بدأ بحثه الرائد عن الموضوع في العام 1950، (برلين Berlyne 1954أ، 1954ب؛ سيلفيا Silvia 2006). ومنذ ذلك الوقت، استمر البحث عن الفضولية بصورة متقطعة (لوينشتاين Loewenstein 1994). أما اليوم، تبقى الفضولية موضوع نظريات ودراسات قليلة، عرضةً "للتصورات المتضاربة" (شراو Schraw وليمان Lehman 2001؛ كاشدان Kashdan وفينشام Fincham 2004؛ 482؛ ريو وغيره 121:2006).

ربما وبصورة غير مفاجئة، لا يوجد أي تعريف متّفق عليه للمفهوم. فيعّرفه بعض العلماء "بالإقرار الإرادي للفرص الجديدة والصعبة وملاحقتها والتنظيم الذاتي لها" (كشدان Kashdan وفينشام Fincham 483:2004) ويعرّفه الآخرون " برغبة المعرفة، والرؤية أو التجربة التي تحفّز السلوك الاستكشافي (ليتمان Litman 793:2005)؛ وما يزال يعرّفه الآخرون ببساطة أكثر "بشهية المعرفة" أقرب إلى "شهية الجوع والعطش، وكذلك الرغبة في ممارسة الجنس" (شميت ولاهرودي 127:2008) ونظراً لاختلاف العلماء على تعريف الفضولية، فإنه من غير المفاجىء أن يختلفوا على كيفية قياسها؛ فقد طوّر الباحثون ما لا يقل عن نصف دزينة مقاييس مختلفة ترمي الى تقييم الفضول. (نايلور Naylor 1981، كاشدان Kashdan، روز Rose وفينشام Fincham 2004؛ ريو Reio

وغيره 2006). كما أنه ليس من المفاجىء أن يختلف العلماء على العلاقة ما بين الفضولية والمفاهيم المماثلة مثل الاهتمام والانتباه والدوافع الذاتية. يقول بعض الباحثين إنّ هناك تمييزات ذات مغزى ما بين هذه المصطلحات؛ ويستعمل آخرون بعض هذه المصطلحات أو كلّها بشكل متبادل ليشيروا إلى الظاهرة نفسها (سيلفيا Silvia 2006). وكما يلحظ توماس ريو Thomas Reio وزملاؤه، " فقد طوّر الباحثون السايكولوجيّون والتربويّون العديد من التعريفات والأوصاف، مجتمعة ضمن مجموعة واسعة من المصطلحات لوصف الفضول" (ريو وغيره 2006:121–22). للأسف، قد أدى هذا إلى "البحث المتكرر والمعزول" مما "أعاق التقدم العلمي" (كاشدان Kashdan وفينشام Fincham 2004:482) وباختصار تُعتبر كتابات البحوث عن الفضول هي فوضوية بعض الشيء.

على الرغم من هذه الفوضى، قد يتفق معظم العلماء على أنه من الممكن التعريف عن الفضول بشكل عام بأنه الرغبة في المعرفة أو الاستكشاف وأنه يوجد، إلى حدّ ما، نوعين منه، يشار إليهما بشكل مختلف باسم "الفضول الترتيبي" والفضول الظرفي". الفضول الترتيبي – ويسمى أيضا الفضول "الفردي" أو "الصفاتي" – يشير إلى وجود ميول عام إلى تجربة الاهتمام أو الفضول (لوينشتاين Loewenstein 1994؛ كاشدان Kashdan وفينشام Fincham 2004). أما الفضول الظرفي، من ناحية أخرى، فيشير إلى شعور عابر من الفضول الذي يظهر في حالة معينة (لوينشتاين Loewenstein 1994؛ كاشدان Kashdan وفينشام Fincham 2004). ويسمى أيضاً فضول "حالي" أو "ذات الصلة بمهمة" "وهو حالة مؤقتة يستدعيها نشاط مستمر داخلي أو خارجي، يتعلق بعمليات ما بين الشخص والبيئة" (كشدان Kashdan وفينشام Fincham 2004:483). ولغايات هذا الفصل، إنّ النوع الأخير من الفضول له أهمية أكبر من السابق، وذلك بسبب ليونته (كشدان Kashdan وفينشام Fincham 2004) . من خلال فهمنا لكيفية عمل الفضولية الظرفية، "لدينا القدرة على اقتراح أساليب عملية لتحفيز الفضول..." (لوينشتاين Loewenstein 1994:80). وعلاوة على ذلك، "إذا جسّدت فوارق الصفات التأثير المتراكم للعوامل الظرفية، تساعد التدخلات الظرفية الفعالة لتحفيز االفضول الحالي بالنهاية، على تعزيز الفضول الصفاتي" (لوينشتاين Loewenstein 1994:80). في الواقع، اقترح علماء النفس "نموذجا من أربع مراحل" لتطوير الاهتمام الذي وفقًا له قد يؤدي الفضول الظرفي في النهاية إلى فضولية ترتيبية عامة أكثر (هادي Hidi ورينينجير Renninger 2006:111).

تعزيز الفضول

حدد الباحثون عدة عوامل تبيّن أنها تثير الفضول بشكل طبيعي. ويبدو أن الناس يصبحون أكثر فضولية عندما يكونون في مزاج جيد (موراي Murray وآخرون 1990؛ هيرت Hirt وآخرون 1996)، وعندما يعملون مع الآخرين (إسحق Isaac، سانسوني Sansone، وسميث Smith 1999؛ سانسوني Sansone وتومان Thoman 2005)، وعندما يشاركون في أنشطة جديدة ومعقّدة يجدونها بالرغم من ذلك قابلة للفهم (سيلفيا Silvia 2005؛ سيلفيا Silvia 2006؛ سيلفيا Silvia 2008).

والأهم من ذلك هو أنّ الباحثون وجدوا أيضا أنه بإمكان الناس تبني وتطبيق عن وعي الفضول أو استراتيجيات تحسين الاهتمام لتعزيز فضولهم الظرفي. وأهم ثلاث استراتيجيات واعدة، أصف كل منها بإيجاز أدناه وبمزيد من التفصيل في مقالتي المصاحبة، هي استراتيجية التحدي، واستراتيجية الغاية، واستراتيجية التنويع[1].

أولا، ينبغي اللمفاوضين الذين يجدون أنفسهم فضوليين بصورة غير كافية على طاولة المساومة تحديد أهداف الإصغاء، وذلك لأنّ الباحثون استنتجوا أن الناس فضوليين أكثر إذا كانوا يحاولون مواجهة تحدي أو هدف (استراتيجية التحدي). في أحد الدراسات، طلبت كارول سانسوني Carol Sansone ومعاونوها من بعض الأشخاص أداء مهمة واحدة من بين ثلاث مهام هي: حل لغز الكلمات الخفية أو تأدية مهمة نسخ، أو مهمة كتابة. وطلب الباحثون من هؤلاء الأشخاص أن يشيروا إلى ما قد يقومون به لجعل هذه المهام أكثر اهتماما، ومن ثم قاموا بتسجيل إجاباتهم. ووجدوا أن الإجابة الثانية الأكثر شيوعا بين الأشخاص في دراستهم هي أن نتّخذ خطوات لجعل المهمة أكثر تحدّيًا (سانسوني Sansone وآخرون 1992). كذلك، في دراسة لمتابعة استراتيجيات تعزيز الاهتمام التي يستخدمها متزلجو الجليد، استنتجت إيزابيل غرين ديميرس Isabelle Green-Demers ومعاونوها أن الأشخاص الذين استخدموا استراتيجية التحدي (على سبيل المثال، "أضع أهدافاً للتحسين خلال كل دورة تدريبية") اختبروا مستويات أعلى من الاهتمام في أعمال التزحلق (غرين ديميرس Green-Demers وآخرون 1998: 256، 258).

ثانياً، ينبغي للمفاوضين الذين يجدون أنفسهم غير مهتمين بنظرائهم تذكير أنفسهم بأسباب محاولة الإصغاء، وذلك لأن الباحثون وجدوا أنّه من المرجح للناس أن يبقوا مهتمين بمهمة ما عندما

يركزون على الغايات من أدائها (استراتيجية الغاية). في دراستهم للمتزلجين على الجليد، على سبيل المثال، استنتجت غرين ديمرز Green-Demers وزملاؤها أنّ الأشخاص الذين استخدموا استراتيجية الغاية (على سبيل المثال، "ما دام لدي سببًا وجيهًا لأداء هذه المهمة، فلا يهم إن لم تكن داعيةً كثيرا لاهتمامي") اختبروا مستويات أعلى من الاهتمام في أعمال التزحلق (غرين ديميرس Green-Demers وآخرون 1998: 256، 258).

ثالثاً، يجب على المفاوضين الذين يجدون أنفسهم فضوليين بصورة غير كافية بشأن اهتمامات ودوافع نظرائهم أن يغيّروا الطريقة التي يحصلون فيها على المعلومات ، وذلك لأنّ الباحثين استنتجوا أنه من المرجح للناس أن يبقوا مهتمين وملتزمين بمهمة ما اذا ما غيّروا طريقة أداءها (استراتيجية التنويع). على سبيل المثال، وجدت سانسوني Sansone ومعاونوها أن الأشخاص المشاركين في دراستهم، ذكروا تغيير المهمة أكثر من أي استراتيجية أخرى (سانسوني Sansone وآخرون 1992). وجدت كذلك، غرين ديميرس Green-Demers ومعاونوها أنّ الأشخاص الذين غيروا مهام تزحلقهم على الجليد (على سبيل المثال، " أحاول أن أغير طريقة البدء بالتعاطي مع المهمة") شهدوا مستويات أعلى من المشاركة في التدريب (غرين ديميرس Green-Demers وآخرون 1998: 256، 258).

تدريس استراتيجيات تعزيز الفضول،

يقرّ مدرّسو التفاوض أنّه يجب على كل مفاوض أن يحاول فهم نظيره. كما يقر مدرّسو التفاوض أنّ هذا قد يكون صعبا، وخصوصا عندما لا يكون أحد الأطراف مهتماً بالاستفسار عن الآخر. لمساعدة طلابهم في التغلب على هذه الصعوبة، ينبغي لمدرّسي التفاوض تدريب طلابهم على تطبيق استراتيجيات تحسين الفضول التي تم تحديدها أعلاه.

لتشجيع طلابهم على تطبيق استراتيجية التحدي، ينبغي لمدرّسي التفاوض توجيههم لتحديد أهداف الفهم أو الإصغاء الملموس قبل المشاركة في عمليات التظاهر بالتفاوض أو تمارين الإصغاء. على سبيل المثال، قد يطمح الطالب إلى فهم وجهة نظر الجانب الآخر بشكل تام قبل أن

يتشارك وجهة نظره الخاصة. أو، قد يتطلع الطالب إلى تحديد كل اهتمام يحفز الجانب الآخر. بعد الانتهاء من المحاكاة simulation، ينبغي لمدرسي التفاوض الاستجواب عبر السؤال ليس فقط عن النتائج الجوهرية وإنما أيضا عبر الإصغاء وجمع المعلومات؛ ينبغي أن يركزوا، بوجه خاص، على أهداف الإصغاء التي يحددها الطلاب وجهودهم الرامية إلى تحقيق تلك لأهداف.

أيضا قبل التظاهر بالتفاوض أو التمرين عليه، ينبغي لمدرّسي التفاوض تشجيع طلابهم على تطبيق استراتيجية الغاية. للقيام بذلك، ينبغي لمدرّسي التفاوض تعليم الطلاب كيفية تحديد وبشكل مثالي خطيًّا، الغايات التي يعتقدون أن الإصغاء سيفيدها بعناية. قد يلاحظ الطالب ، على سبيل المثال، أنه من شأنه االتوصل إلى اتفاق إذا فهم ما يريده الجانب الآخر. أو بخلاف ذلك، قد يلاحظ الطالب أنه من المرجح له أن يحصل على صفقة أفضل إذا أصغى بتمعن إلى نظيره وجعله يشعر أن قصده مفهوم. أو، قد يلاحظ الطالب أنه من خلال الإصغاء بعناية، باستطاعته انتزاع المعلومات التي قد تسهل خلق مكاسب مشتركة تفيد كلا المفاوضين (غالنسكي Galinsky وآخرون 2008). من خلال تركيز انتباه الطلاب على الغايات من الإصغاء، يمكن لمدرّسي التفاوض مساعدة الطلاب في تعزيز فضولهم و قدرتهم على المشاركة على طاولة المساومة.

أخيرا ، ينبغي أن يقر مدرّسو التفاوض أنه حتى إذا وضع المفاوضون أهدافًا للإصغاء، وحتى لو ذكّروا أنفسهم بالغايات التي تخدم الإصغاء إلى الجانب الآخ، فقد يستمرون في اختبار تراجع في فضولهم على طاولة المساومة. وبالتالي، ينبغي لمدرّسي التفاوض نصح طلابهم بتغيير الطريقة التي يستخلصون فيها المعلومات من الجانب الآخر. على سبيل المثال، قد يقّسم الطالب التفاوض إلى جلسات، ويستخلص بعض المعلومات في جلسة واحدة ومعلومات إضافية في وقت لاحق. أو قد يغيّر المفاوض طريقة إصغائه وإظهار إدراكه للأمور على طاولة المفاوضات، وذلك ربما بتغيير نهج جمعه للمعلومات وممارسات تدوين الملاحظات.

الخاتمة

من المحتم لجميع الطلاب، مهما حاولوا العكس، أن يجدوا أنهم غير مهتمين في نظرائهم في التفاوض. ولمساعدتهم على زيادة فضولهم على طاولة المفاوضات، ينبغي لمدرّسي التفاوض تشجيع

طلابهم على وضع أهداف ملموسة للإصغاء وجمع المعلومات (استراتيجية التحدي)؛ تذكير أنفسهم بالأسباب المهمة للإصغاء بعناية (استراتيجية الغاية)؛ وتشجيعهم، حيثما يستلزم الأمر، على إدخال بعض التنوع على إصغائهم وممارساتهم لجمع المعلومات (استراتيجية التنويع).

إن البحوث المتعلقة بالفضول محدودة وتفتقر إلى النظام نوعاً ما، لذلك لا أريد أن أتذرّع كثيرًا بها. مع ذلك، فإنها تشير إلى أنه من المرجح للمفاوضين غير المهتمين بنظرائهم، أن يصبحوا أكثر فضولية بشأنهم إذا طبّقوا هذه الاستراتيجيات. وبتشجيعهم على تطبيق هذه الاستراتيجيات، ربما نحن كمدرّسي تفاوض، سنعزّز فضولنا أيضاً. بالقيام بذلك، قد نصبح مفاوضين أفضل (ومدرّسين أفضل)، وقد نستمتع بالفوائد العديدة الأخرى المرافقة للفضول المرتفع، بما في ذلك الحميمية وبناء العلاقات (كاشدان Kashdan وروبرتس Roberts 2004 ؛ كاشدان Kashdan وروبرتس Roberts 2006)؛ الشعور بالرفاهة والمعنى(كاشدان Kashdan وستيغر Steger 2007؛ غالاغر Gallagher ولوبيز Lopez 2007)؛ النتائج الصحية الإيجابية (ريتشمان Richman وآخرون 2005) ؛ وحتى متوسط أكبر للعمر المتوقع (سوان Swan و كاميليCarmelli 1996).

المراجع

بانكس،Banks S. H. 2007. الفضول والنرجسية كمتنبئين للقدرة العاطفية Curiosity and narcissism as predictors of empathic ability. ديس دكتوراه ، جامعة ليهاي PhD diss., Lehigh University .

بيرلين،Berlyne D. E. 1954a. نظرية عن فضول الإنسانA theory of human curiosity . المجلة البريطانية لعلم النفس*British Journal of Psychology* 45 : 180–191.

بيرلين،Berlyne D. E. b1954. دراسة تجريبية للفضول الإنسان An experimental study of human curiosity. المجلة البريطانية لعلم النفس*British Journal of Psychology* 45 : 256–265

فيشر،Fisher .R، W. أوري،Ury و باتونB. Patton . 1991. الوصول الى نعم*Getting to yes* : اتفاق تفاوض دون الاستسلام*Negotiating agreement without giving in*، الطبعة الثانية 2nd edn. نيويورك New York:Penguin

غلانسكي Galinsky، و. و. مادوكس A. D., W. W. Maddux ، د. غيلين D. Gilin و JB وايتJ. B. White . 2008. بماذا ينفع الدخول الى داخل رأس خصمك Why it pays to get inside the head of your opponent: الآثار المختلفة للمنظور والتعاطف في المفاوضات The differential effects of perspective taking and empathy in negotiations. العلوم النفسية *Psychological Science* 19 (4) : 378–384..

غالاغرGallagher ، M. S. J. وجورج لوبيزM. W. and S. J. Lopez . 2007. الفضول والرفاهية Curiosity and well-being. مجلة علم النفس الإيجابي*Journal of Positive Psychology* 2 (4) : 236–248.

غرين ديميرسGreen-Demers ، 1، إل جي بيلتييه I., L. G. Pelletier، D G ستيوارتStewart & N, R Gushue. 1998. التعامل مع الجوانب الأقل إثارة للتدريب Coping with the less interesting aspects of training : نحو نموذج تحيسن للمصلحة والدوافع في الرياضات الفردية Toward a model of interest and motivation enhancement in individual sports. علم النفس الاجتماعي الاساسي والتطبيقي *Basic and Applied Social Psychology* 20 (4) : 251–261.

غوثري Guthrie، C. 2009. كن فضولياًBe Curious . مجلة التفاوض(المقبلة) *Negotiation Journal* (forthcoming).

Hidi، S. K. A. ورينجر Renninger . 2006. نموذج الأربع مراحل لتطوير الفائدة The four-phase model of interest development. علم النفس التربوي *Educational Psychologist* 41 (2) : 111–127.

هيرت Hirt، J. E .R. R. ميلتون E. R., R. J. Melton ، H.E ماكدونالد McDonald، و J.M Harackiewicz. 1996. تجهيزعلاقات الأهداف Processing goals ، وفوائد المهام task interest ، و أداء المزاج and the mood-performance relationship : تحليل توسطي A mediational analysis . مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي *Journal of Personality and Social Psychology* 71 (2) : 245–261..

إسحاق Isaac ، J. D.، C. Sansone ، وسميث J. D., C. Sansone, and J. Smith . 1999. ناس آخرين كمصدر فائدة في النشاط Other people as a source of interest in an activity . مجلة علم النفس الاجتماعي التجريبي *Journal of Experimental Social Psychology* 35 (3) :239–265

كاشدان Kashdan، T B& F D. فينشمن T. B. and F. D. Fincham . 2004. تسهيل الفضول Facilitating curiosity: منظور اجتماعي وتنظيمي للذات للتدخلات القائمة على أسس علمية A social and self-regulatory perspective for scientifically based interventions. في علم النفس الإيجابي الممارس In *Positive psychology in practice* ، الذي حرره P.A edited by P. A لينلي وجوزيف س. هوبوكين Linley and S. Joseph. Hoboken: شركة جون وايلي وأولاده John Wiley & Sons, Inc.

كاشدان Kashdan ، T. B. وJ. E. روبرتس T. B. and J. E. Roberts . 2006. النتائج المؤثرة في التفاعلات السطحية والحميمية Affective outcomes in superficial and intimate interactions . : أدوار القلق الاجتماعي والفضول Roles of social anxiety and curiosity . مجلة البحث في الشخصية *Journal of Research in Personality* 40 (2) : 140–167

كاشدان Kashdan ، T. B. وJ. E. روبرتس T. B. and J. E. Roberts . 2004.حالة وصفة الفضول في نشأة الحميمية Trait and state curiosity in the genesis of intimacy : التفريق من التركيبات المتعلقة Differentiation from related constructs. مجلة علم النفس العيادي والاجتماعي *Journal of Social and Clinical Psychology* 23 (6) : 792–816

كاشدان Kashdan ، P.T. B . روز T. B., P. Rose . F.D. فينشمن F. D. Fincham 2004 .. الفضول والاستكشاف Curiosity and exploration: تسهيل خبرات إيجابية ذاتية وفرص النمو الشخصي Facilitating positive subjective experiences and personal growth opportunities. مجلة تقييم الشخصية *Journal of Personality Assessment* 82 (3) : 291–305.

كاشدان Kashdan ، T. F. M. B. وستيغر T. B. and M. F. Steger . 2007. الفضول والطرق المؤدية الى الرفاهية ومعنى الحياة Curiosity and pathways to well-being and meaning in life : الصفات Traits ، والحالات states ، والتصرفات اليومية everyday behaviors . الدافع والعاطفة *Motivation and Emotion* 31 (3) : 159–173

ليتمان Litman ، J. A. 2005. الفضول و ملذات التعلم Curiosity and the pleasures of learning : الرغبة والميل الى المعلومات جديدة Wanting and liking new information . الإدراك والعاطفة *Cognition and Emotion* 19 (6) : 793–814

لوينشتاين Loewenstein ، G. 1994. علم النفس الخاص بالفضول The psychology of curiosity : مراجعة وتعليق A review and reinterpretation . نشرة علم النفس *Psychological Bulletin* 116 (1) : 75–98.

منوكن Mnookin ، R H. S.R، بيبيت R. H., S. R. Peppet وتيليميلو A.S A. S. Tulumello، 2000 ..ما بعد الفوز *Beyond winning* : التفاوض لإيجاد قيمة في الصفقات والنازعات *Negotiating to create value in deals and disputes*. كامبريدج Cambridge ، ماساتشوستس MA: صحيفة بلنب Belknap Press .

موراي Murray ، .N، H. سوجان E. R. Hirt M سوجان N., H. Sujan, E. R. Hirt, and M. Sujan . 1990. تأثير الحالة المزاجية على التصنيف The influence of mood on categorization : تفسير إدراكي مرن A cognitive flexibility interpretation. مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي *Journal of Personality and Social Psychology* 59 (3) : 411–425

نايلور Naylor ، F. D. 1981. قائمة حالة صفة الفضول A state-trait curiosity inventory . عالم نفس أسترالي *Australian Psychologist* 16 (2) : 172–183.

ريو Reio T.G.J.M ، بيتروسكو T. G., J. M. Petrosko .A.K ، ويسويل A. K. Wiswell و و J. ثونغساكماغ J. Thongsukmag . 2006. قياس وتصور مفهوم الفضول The measurement and conceptualization of curiosity. مجلة علم الوراثة النفسي *Journal of Genetic Psychology* 167 (1) : 117–135.

ريتشمان Richman، LS L. كابزانسكي Kubzansky ، J. ماسلكو J. Maselko ، I. كواشي I. Kawachi ، P. تشو P. Choo ,، و M باور M. Bauer . 2005. المشاعر الإيجابية والصحة Positive emotion and health : الوصول الى ما بعد السلبية Going beyond the negative . الصحة النفسية *Health Psychology* 24 (4) : 422–429

C.& D B سانسون. ثومان Sansone, C. and D. B. Thoman 2005 .. الفائدة كالدافع الناقص في التنظيم الذاتي Interest as the missing motivator in self-regulation . عالم نفس أوروبي *European Psychologist* 10 (3) : 175–186.

سانسون Sansone ، .C، C. وير Weir ، L. هاربستر Harpster ، و C ومورغان Morgan . 1992. إذا كانت المهمة مملة مرة ستبقى كذلك كلّ مرة Once a boring task always a boring task ؟ الفائدة كآلية لتنظيم الذات Interest as a self-regulatory mechanism . مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي *Journal of Personality and Social Psychology* 63 (3) : 379–390.

شروو Schraw ، G. و S. ليمان G. and S. Lehman . 2001. الفائدة الظرفية Situational interest: مراجعة للأدب والتعليمات للبحث المستقبلي A review of the literature and directions for future research . مراجعة في علم النفس التربوي *Educational Psychology Review* 13 (1) : 23–52

شميت Schmitt ، . F.F. & R لارودي Lahroodi 2008 .. القيمة المعرفية للفضول The epistemic value of curiosity. النظرية التربوية *Educational Theory* 58 : 125–148.

شيل Shell ، G. R. 2006. المساومة من أجل الفائدة *Bargaining for advantage* : استراتيجيات تفاوض للناس المنطقيين *Negotiation strategies for reasonable people* . الطبعة الثانية 2nd edn. نيويورك New York: بنغوان Penguin

سيلفيا Silvia ، J. P. 2008. الفائدة Interest -- العاطفة الفضولية the curious emotion . الاتجاهات الحالية في علم النفس *Current Directions in Psychological Science* ، 17 (1) : 57-60.

سيلفيا Silvia ، J. P. 2005. ما هوالمثير للاهتمام What is interesting ؟ اكتشاف هيكل تقييم الفائدة Exploring the appraisal structure of interest. العاطفة *Emotion* 5 : 89-102

سيلفيا Silvia ، J. P. 2006. استكشاف علم نفس الفائدة *Exploring the psychology of interest* . نيويورك New York. : أوكسفورد Oxford

ستون Stone ، D.، B. باتون D., B. Patton ، و S. هيبين Heen . 1999. محادثات صعبة *Difficult conversations*: كيف نناقش أكثر ما هو مهم *How to discuss what matters most.* . نيويورك New York : الفايكنك البنغوين Viking Penguin .

سفوبودا Svoboda ، E. 2006. زرع الفضول Cultivating curiosity . علم النفس اليوم *Psychology Today* . سبتمبر/أكتوبر September/October 2006,

.http://www.psychologytoday.com/articles/pto-20060831-000002.html

سوان Swan ، G. E. & D كارميللي G. E. and D. Carmelli . 1996. الفضول و الوفيات عند كبار السن Curiosity and mortality in aging adults. : متابعة لمدة خمسة سنوات لفريق الدراسة المتعاون الغربي A 5-year follow-up of the Western Collaborative Group Study . علم النفس والشيخوخة *Psychology and Aging* 11 (3) : 449-453

فيرنر Ferner ، C. M. E. وماكيل Makela . 1998. الدوافع والتصرفات التي تدعم إعادة الصناعة Motivations and behaviors that support recycling. مجلة علم النفس البيئي *Journal of Environmental Psychology* 18 (4) : 373-386.

[1] ملاحظات:

1 وهناك توصيات ثالثة ذات الصلة بالموضوع صادرة عن إليزابيث سفوبودا Elizabeth Svoboda. "تمرين عضلات فضولكم" بحسب تأكيدها: (1) "أعيدوا هيكلية الحالات المملة"، (2) "لا تدعوا الخوف يمنعكم من تجربة شيء جديد" ، و3) "دعوا عواطفكم الحقيقية تلمع" (سفوبودا Svoboda 2006).