

قلق التفاوض لدى المرشدين التربويين حسين عليوي جاسم، أ.د. محمود شاكر عبد الرزاق الجامعة المستنصرية/ كلية التربية

المستخلص

أستهدف البحث الحالي التعرف على قلق التفاوض لدى المرشدين التربويين ولتحقق من ذلك، قام الباحثان ببناء مقياس لقلق التفاوض ويتكون من (٣٣) فقرة، وتم استخراج الخصائص السايكومترية للمقياس من صدق وثبات وتمييز أذ كانت جميع الفقرات (٣٣) فقرة صادة وثابتة، وطُبق هذا المقياس على عينة قوامها (٢٠٠) مرشد ومرشدة في المدارس الثانوية اختيروا بطريقة الطبقة العشوائية للعام الدراسي (٢٠٢٢ - ٢٠٢٣)، وبعد معالجة البيانات باستعمال الحقيبة الاحصائية للعلوم النفسية والتربوية (SPSS)، أظهرت النتائج أن المرشدين التربويين ليس لديهم قلق تفاوض.

ففي ضوء النتائج قدم الباحثان مجموعة من التوصيات منها:

- ١ - على الوزارة ومديريات التربية في عموم العراق ان تهتم اكثر بتطوير والارتقاء بمهارات الحوار من خلال عقد دورات تدريبية للمرشدين التربويين.
- ٢ - على إدارات المدارس الاهتمام أكثر في عمل المرشدين وتهيئة السبل لإنجاح عملهم والحد من كل ما يؤثر على عدم تحقق الحاجات الخاصة بهم.

Negotiation anxiety among educational candidates Hussein Aliwi Jassim, Dr. Mahmoud Shaker Abdel – Razzaq Mustansiriya University / College of Education

Abstract

The current research aimed to identify the negotiation anxiety of educational counselors and to verify this. The researchers built a measure of interfering anxiety , which consisted of (33) items. The psychometric characteristics of the scale were not extracted from validity, stability and discrimination, as all (33) items were valid and fixed , and this was applied to a sample of (200) male and female counselors in secondary schools who were tested in a random stratified manner for the academic year (2022 – 2023), and processing the data, use statistical portfolio for psychological and Educational sciences (SPSS) , The results showed that educational counselors have chaos anxiety.

In light the results, the researchers presented a set of recommendations, including:

- 1 – The ministries and directorates of education throughout Iraq should pay more attention to what improves work environments twice Educators, the skills of dialogue and discussion, are more proud they are.
- 2 – School administrations should pay more attention to the work of the counselors and prepare the means for the success of their work and reduce all possible harm affects the lack of fulfillment of their needs.

مشكلة البحث

يوصف القلق على أنه لعنة عصرنا، وكل البشر معرضون له، لأن الحياة الحديثة تسعى الى أن تضغط علينا وبلا رفق بل في بعض الأحيان تضغط بقوة، وليس هناك من لا يشعر بالاضطراب او التوتر احيانا، لأنه لا يستطيع تحمل أعباء الحياة اليومية ومربكاتها التي تفوق قوة احتماله وطاقته (السبلي، ٢٠٠١ : ١٩).

وإن الأفراد ذي الشخصية القلقة في حالة استعداد وتحفز دائمة توقعاً للخطر لملاقاته وتجنباً له، أن الفرد ذا الشخصية القلقة يخشى القيام بأي عمل أو مشاركة تتطلب منه تحمل المسؤولية خوفاً من العواقب المترتبة أو المتوقعة منها (صالح، ٢٠١١: ٨٦).

أكدت دراسة فو (١٩٨٩) Foa، على أن تأثير القلق في العمليات العقلية يتجسد في قلة الانتباه وعملية الاسترجاع في التذكر، وانخفاض درجة فاعلية التفكير والمنطق اذ يعد القلق هو توقع لتهديد معين سواء كان هذا التهديد محدداً او غامضاً وان القلق يؤثر سلبياً او ايجابياً على اي أداء يقوم به الفرد، ويُعد القلق المحرك الأساسي لأشكال عديدة من السلوك السوي والمرضي، فدرجات القلق المرتفعة الزائدة عن الحد تعيق الأداء ومستوياته المتوسطة تسهله (الحافظ، ٢٠١٤ : ٤).

يعاني الإنسان في هذا العصر الذي يشهد تغيرات اجتماعية وثقافية وفكرية تحديات تتمثل بظهور موجات من العنف، ومشاعر الكراهية والصراع والأناية، اذ يظهر تأثيرها بصورة واضحة وجلية في العلاقات الإنسانية، بل من الصعب حل المشاكل والصراع بين الأفراد والجماعات من دون استخدام الأدوات والوسائل العلمية والنفسية، فمنها التفكير السليم، الذكاء، الحوار والتفاوض، وبما أن الخلاف يعد صبغة بشرية موجودة بين الأفراد فلا بد من وجود حوار واستخدام أسلوب التفاوض لتقارب الأفكار، وإيجاد الحلول وكبح الخلافات والابتعاد عن العدوان والوصول الى الأهداف المنشودة (Hogue, at el , 1999: 103).

يرى وجيه (١٩٩٤) ان التفاوض اسلوب ينتقل به الأفراد من مرحلة الى اخرى، بعيداً عن التخبط والارتجال بل يعتمد على الفهم الواقعي، وان غياب اسلوب التفاوض يؤدي الى ضعف كفاءة الحوار بين الأفراد، ويشكل حالة من الصراع والخوف والتوتر وسعي كل فرد الى تدمير وتشويه الآخر مما يولد حالة من البغضاء والحقد والكرهية بين الأفراد (وجيه، ١٩٩٤ : ١٥).

ثانياً: أهمية البحث Research Importance

يُعد التفاوض أسلوباً الآراء والمقترحات والأفكار والمعلومات، من أجل الوصول الى حالة من الأقتناع والرضا إذ يعد المنفذ الوحيد الذي يمكن استخدامه للوصول الى حل للمشكلات المختلف عليها (الحضري، ٢٠٠٣ : ١٥).

ويرى " كينا " (Kennan ١٩٩٩)، أن التفاوض ضرورة من ضرورات حياتنا اليومية، لأنه الطريقة الفعالة والناجحة في حل أشكال التناقض والصراع ويُعد أسلوب لتبادل الآراء والأفكار للوصول الى حالة من التوافق والانسجام حول المسائل العالقة، أن التفاوض تزداد أهميته من خلال الضرورة والحتمية واللذان يُعدان محور العملية التفاوضية، فالضرورة تعني المهمة التي يتم من أجلها التفاوض أما الحتمية فهي الطريقة والوسيلة المستخدمة في معالجة القضية التفاوضية من أجل الوصول والبلوغ الى الغايات والأهداف المنشودة (Kennan,1999: 14).

ويرى " كين " (Keen ١٩٩٨)، أن الهدف من التفاوض هو لمواجهة وحل المشكلات وتحقيق المشتركة محاولة لإرضاء جميع الأطراف، لتحقيق الجانب الإنساني والظهور بمظهر حضاري لائق ينم عنه قوة الشخصية والثقة العالية بالنفس (كين، ١٩٩٨ : ٢٣). كما ويهدف التفاوض الى تجنب الفرد مشكلات التصادم وحالات الصراع والجدال الذي يستنفذ الوقت والجهد مع الطرف الآخر بالاعتماد على الروابط والمصالح المشتركة بينهم (طاشور، ٢٠٠٣ : ١).

ويستخدم الفرد التفاوض في مختلف مجالات الحياة إذ يبدأ من الأسرة والى الحي ثم المدرسة والجامعة، ثم الحياة العامة التي يعيشها الفرد، بل إن الافراد يستعملون التفاوض يومياً إذ يحدث التفاوض في البيت بين أفراد الأسرة، وبين الموظفين والعمال والإداريين بأعمالهم والاصدقاء في العمل، والغاية من ذلك لتحقيق الاهداف التي يسعى الى تحقيقها كل طرف من طرفي التفاوض، فالتفاوض يشمل جميع نواحي الحياة إذ انه لا يمكن لأي فرد أن تتم تلبية احتياجاته بمعزل عن الآخرين، بل أن الجميع بحاجة الى بعضهم البعض وعليه فأنا نمارس التفاوض طيلة الوقت وطيلة الحياة فإذا نظرنا الى العالم المحيط بنا فإننا نجد عبارة عن مائدة مفاوضات لا حدود لها (Carnevale & Pruitt, 1992: 11).

وتؤكد دراسة (الشهري وآخرون، ٢٠١٧)، بأن التفاوض في المجال التربوي له مساهمة كبيرة في تحول العناصر السلبيه خلال الأزمات الى عناصر ايجابية لها فاعلية في حماية المتعلم من الآثار المدمرة له والتي يتفاعل معها ويتأثر بها، وساعد التفاوض المتعلم توجيه أفكاره بالتجاه الصحيح ويعمل على تنظيمها وتحديد أهدافه والسعي لتحقيقها (الشهري وآخرون، ٢٠١٧ : ٤٣).

ويُعد المرشد التربوي عمود العملية التربوية ومفتاح النجاح، و لديه مجموعة من الكفايات والمهارات التي تمكنه من نيل الأهداف ومعرفة الأطر النظرية وترجمتها الى تطبيقات عملية، تعمل على ارتقاء وجودة العملية التدريسية لكي يصل الى التميز والأبداع والنصح والإرشاد في كل ميادين الحياة مطلب ضروري، وهو سلوك جميل وعمل نبيل، له ثمره ايجابية داخل المجتمع لا سيما اذا كان المرشد النفسي يمتلك الكثير من القيم الفاضلة والسجايا والاخلاق الحميدة، ويمتلك الوعي الجيد بطرق وأساليب التربية السليمة والناجحة لكي يتعامل مع الآخرين ليقوم بإرشادهم وتوجيههم الى الخير والطريق الصواب لكي يكون لدينا مجتمعاً فاضلاً، وهو بدوره يمتلك المهارات العالية في مجال عمله واختصاصه ولديه القدرة في الحوار والمناقشة واقناع الطرف الآخر والتعامل مع الجميع بمرونة عالية (الداهري، ٢٠٠٠ : ١٢).

هدف البحث

يهدف البحث الحالي التعرف إلى قلق التفاوض لدى المرشدين التربويين وعلى وفق متغير الجنس.

حدود البحث

يحدد البحث بالمرشدين التربويين في المدارس الثانوية في مديرية تربية بابل، للعام الدراسي (٢٠٢٢ - ٢٠٢٣).

تحديد المصطلحات

قلق التفاوض وعرفه كل من:

علي (٢٠٠٨):

" خوف الفرد من المواقف المهددة او الجديدة في عملية التفاوض ومحاولة تجنبها، اعتقاداً منه أنها تتجاوز قدراته على تحقيق الفوز بها " (علي، ٢٠٠٨ : ٨).

محمد (٢٠١٠):

" صراعات بين الفرد ونفسه، أو بين الفرد والآخرين، في الأفكار والآراء والمدرجات والمفاهيم والمعتقدات والتوقعات والمعلومات، أثناء الموقف التفاوضي والتي تقود الى التناظر المعرفي " (محمد، ٢٠١٠ : ١٩).

التعريف النظري

تبنى الباحثان تعريف تومي (Tommy, 2013) بأنه حالة من الشعور بعدم الارتياح، والتي يعاني منها الأفراد عندما يكونوا في موقف تفاوضي لمحاولة التوفيق بين اتجاهاتهم المتعارضة مع الآخرين، لتحقيق التوافق والانسجام مع ذوات الآخرين، بما يحقق أهدافهم للمحافظة على هويتهم الشخصية (Tommy.2013: 30).

التعريف الإجرائي:

الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب في ضوء اجاباتهم على فقرات مقياس قلق التفاوض المعد في الدراسة الحالية.

المرشد التربوي Educational Guide عرفه كل من:

١ - وزارة التربية (١٩٨٨):

" هو أحد أعضاء الهيئة التدريسية المؤهل لدراسة مشكلات الطلبة التربوية والاجتماعية والسلوكية عن طريق جمع المعلومات التي تتصل بالمشكلات سواء أكانت هذه المعلومات متصلة بالطالب أم بالبيئة المحيطة به لغرض تبصيره بمشكلاته ومساعدته على التفكير في إيجاد الحلول المناسبة لهذه المشكلات التي يشعر منها لاختيار الحل المناسب الذي يرتئيه لنفسه " (وزارة التربية، ١٩٨٨: ١٠).

٢ - الداھري (٢٠٠٠):

" وهو الشخص الذي أمتن الإرشاد التربوي وتخصص فيه وأعد له وتدرّب عليه " (الداھري، ٢٠٠٠: ٧٤)

المبحث الثاني / الإطار النظري

قلق التفاوض

إن قلق التفاوض يُعد جزءاً من قلق الموقف خارجي المنشأ وقلق الاجتماعي، ويحدث عندما يكون هناك اتصال بين الفرد والآخرين ينتج عنه تفاعل فيما بينهم وهو جزء من عملية الاتصال، وإن أنتشار القلق خارجي المنشأ يتوزع على من هم يتعرضون الى ضغوط نفسية وانفعالية ينتج عنها عدم الارتياح والخوف والتوتر أثناء التواصل (عثمان، ٢٠٠١: ٢٩).

النظريات التي فسرت قلق التفاوض

١ - نظرية التعلم الاجتماعي

تُعد هذه النظرية من نظريات علم النفس التي تساعد على فهم ما يدور داخل الفرد من حالة صراع وخوف وتوتر وارتباك وكيفية التعامل معه من أجل إيجاد وسائل سليمة ناجحة لتسويته، ووفقاً لهذه النظرية فإن السلوك العدواني هو كرد فعل على عدم الارتياح أو الانزعاج وإذا طرأ أمر ما أدى إلى خوف الفرد فإنه سوف يشعر

بالانزعاج والتوتر وهنا الفرد يستبدل احساس الخوف بإحساس الامان، ويتم اختيار هذا السلوك بناءً على التربية والتعلم الاجتماعي اللذين يوفران للفرد مجموعة من السلوكيات التي يقوم باستخدام أحدهما أو بعضها لدرء الخوف أثناء التفاوض، ويُعد السلوك العدواني احد هذه السلوكيات التي تعلمها الفرد كرد فعل أذ يرى " دولارد " و " ميللر " (Dollared & Miller)، أن السلوك العدواني يستخدمه الفرد كرد فعل تجاه الموقف التفاوضي الضاغط، ويتم اكتساب هذا السلوك بالتعلم ويُعد " بانديورا " (Banadora)، أحد المنظرين الأساسيين في هذا المجال. كما تركز على شخصية المفاوضين أو الخصائص الفردية التي يتمتعون بها والتي تلعب دوراً مهماً في تحديد مسار ونتائج العملية التفاوضية، ووجدت هذه النظرية طريقها في التطبيق لحل الكثير من الصراعات والتي الاحتفاظ بالملكاسب والتقليل من الخسائر من مبدأ النظر الى نصف الكوب الممتلئ أو النصف الفارغ، وهذه النظرية لها تأثير بشكل فعال على سلوكيات الفرد المفاوض في التعامل مع مشكلات التفاوض من خوف وتوتر والحد منها وخصوصاً على المستوى النفسي والانفعالي (العاسمي، ٢٠١٦: ١١١).

٣ - نظرية تومي

تشير هذه النظرية إلى مجموع العمليات التي من خلالها يتوصل الأفراد إلى اتفاقات تتعلق (من هو الذي) في علاقاتهم وتفترض هذه النظرية تحديد هوية الفرد المفاوض وما يمكن أن يتوقعه أثناء العملية التفاوضية مع بعضهم البعض، فإن التفاوض يظهر الهوية الشخصية التي تمتلك علاقات سوية خالية من الغضب والتوتر حتى يمكن أن التفاوض معها، وتؤكد النظرية على الدور الذي يقوم بلعبه الفرد في التفاوض وكيفية وصول الأفراد إلى اتفاقات تخص العلاقات الاجتماعية والتفاعل والتواصل خلال العمل عن طريق استخدام مجموعة من

استراتيجيات والاساليب التفاوضية، وتؤكد النظرية على ما سيحدث اثناء التفاوض وما يتوقعه الفرد من حالات غضب أو توتر أو عدم الانسجام مع الافراد الآخرين وتحديد هوية الشخص المفاوض، أذ أطلق عليها اسم نظرية أو هوية التفاوض (Mc call & Simmons, 1996:76).

أذ تمثل هوية التفاوض الوسيلة والعملية التي يمكن من خلالها التوفيق بين اتجاهات متعارضة بين الافراد، وسعي إلى تطوير توقعات تتسجم مع ذوات الافراد المستهدفين وإن هذه التوقعات هي عملية تكيفية لأهداف تتيح لهم

بالمحافظة على هويات ثابتة ومستقرة، وكيفية التصرف اتجاه المواقف التفاوضية المختلفة أذ أنها تحمل الافراد للشعور بالتماسك النفسي الذي يزيد من قناعاتهم بأنهم ماذا يفعلون والعواقب المترتبة على القيام بذلك، فقد حاولت " تومي " تطبيق مفهوم هوية التفاوض في مجال الاتصال بين الثقافات أذ ترى أن التفاوض هو شرط اساس في نجاح التواصل بين الثقافات، كما ترى بأن التفاوض الفعال يعتمد على مجموعة من الجوانب التي لها التأثير في بعضها البعض، ومن ثم تحديد الفرد القادر على إدارة التواصل بين الثقافات، أذ أن الافراد الاكثر وعياً وفهماً وأدراكاً لهوياتهم الشخصية هم من لديهم القدرة على اكتشاف الاشياء التي تثير انتباه وشكوك الاطراف الأخرى قبل عملية التفاوض ويكونوا أكثر انفتاحاً في التفاعل مع أعضاء الثقافات والاطراف الأخرى، أما الافراد الضعفاء والذين لا يرغبون في الحوار والمناورة فهم من يقاطعون الأطراف الأخرى أثناء عملية التفاوض قبل انتهاء الحديث لأنه يشعرهم بالخوف والقلق ويتعارض مع رغباتهم، فهم يتظاهرون بالفهم والتركيز عند مناقشتهم لأمر في أثناء

جلسة التفاوض بالرغم من عدم الفهم والتركيز من قبلهم، فبذلك هم أكثر شعوراً بالقلق والتوتر، بل وأكثر عصبية عند اثارتهم من قبل الآخرين خلال التفاعل معهم مما يسبب لهم خسائر والخروج بنتيجة غير مقنعة ومرضية لهم (Tommy, 1993: 110 - 113).

و تشير " تومي " إلى الظروف والشروط التي تسبق وقت التفاوض يكون لها تأثير كبير في الحالة النفسية، والحالة النفسية لها تأثير مباشر وغير مباشر على نتائج العملية التفاوضية، فالتأثير غير المباشر يأخذ مكان الوسيط فيأتي عن طريق الفنيات والتكنيكات التي

يختارها الاطراف، فإن الشروط التي تسبق وقت التفاوض تحتوي على عوامل مثل الضغط والقلق الذي يأتي من عامل الوقت أو الزمن، أما الحالة النفسية تشمل الشعور بالخوف والتوتر أو الرغبة في الانسحاب وعدم الواجهة أو الرغبة في هزيمة الآخر، أو الرغبة في تحقيق مبدأ العدالة كما في نتائج المفاوضات التي تقوم على المساواة، أو اقامة علاقة اجتماعية ايجابية مع الطرف الآخر أو عدم اقامة اي علاقة، فالأوضاع التفاوضية المتذبذبة لها تأثير في حياة الفرد الفكرية والنفسية وأسلوبه في الحياة فينتج عن ذلك شخصية متذبذبة وقلقة وغير متزنة (Tommy, 2008: 21).

أشارت " تومي " إلى المشاعر السلبية أثناء الموقف التفاوضي إذ يمكن أن تسبب هذه المشاعر للفرد من أتباع سلوكيات لا عقلانية ويمكن من أن تصعد الصراعات وتكسر المفاوضات، إذ تظهر هذه المشاعر في أغلب الأحيان على شكل الغضب وهذا الشعور يؤدي الى الارتباك والخوف والتوتر لدى المفاوضين مما يدفعهم إلى استخدام استراتيجيات أكثر قدرة على المنافسة وأقل قدرة على التعاون، وهذا يؤدي إلى نتائج منخفضة خلال

المفاوضات ويقوم الغضب بتعطيل العملية التفاوضية عن طريق خفض مستوى الثقة مما يؤدي إلى التسرع في اصدار الحكم على الامور، وضيق النظرة وتغيير الهدف من التفاوض وعدم التوصل إلى اتفاق مشترك مع الجانب الاخر، فإن المفاوضون الغاضبون يقل اهتمامهم بأهدافهم ومصالحهم وكذلك دقتهم في الحكم على الامور وقلة تحقيق المكاسب علاوة على ذلك فإن الغضب يجعل من المفاوضين أكثر أنانية لتفضيلاتهم وأكثر تحيزاً لأفكارهم (Butt, Choi & Jaeger, 2005: 68)، على العكس من المشاعر الايجابية فهي تسهل التوصل الى اتفاق وكثرة في المكاسب المشتركة فالمفاوضون الذين يتمتعون بحالة مزاجية ايجابية يمتازون بتفاعل أكثر ومزيد من الثقة وتظهر لديهم اثاره أقل للقلق والتوتر والجدل، واستعمال أساليب اقل عدوانية واستراتيجيات أكثر تعاونية (Forgas, 1998: 74).

وترى " تومي " أن التفاوض الناجح يتوقف على مدى اتساع وتطور الأفكار لدى الفرد والنظرة الواسعة للأشياء وأن يمتلك لبعض القيم الإنسانية كالحب والاحترام والصدق والامانة، بل عليه ممارسة بعض النشاطات والفعاليات والفنيات التي من شأنها أن تقدم حلاً للمشكلات العالقة لكي يصل إلى أفضل نتائج من خلال التعاون المشترك والبناء والداعم لبناء علاقات ايجابية في العملية التفاوضية (Tommy, 1999: 123).

وأشارت النظرية الى الفرد المفاوضات الكفاء ينظر الى ذاته وهو لديه القدرة على الاخذ والعطا بأكثر من جانب اثناء العملية التفاوضية، لأنه أكتسب العديد من الطرق والوسائل المعرفية والسلوكية ولديه خزين عاطفي ومرونة في السلوك والتي يمكن أن يستخدمها ويوظفها وبصورة جيدة في العملية التفاوضية وفي مختلف مواقف الحياة الاخرى (Tommy, 2013: 165).

الفصل الثالث: منهجية البحث وإجراءاته

منهج البحث

اعتمد الباحث في البحث الحالي المنهج الوصفي كونه أكثر المناهج ملائمة لدراسة العلاقات الارتباطية بين المتغيرات والكشف عن الفروق فيما بينهما، ويُعد المنهج من اساليب البحث العلمي الذي يقوم بدراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ووصفها وصفاً دقيقاً، والتعبير كفيماً من خلال وصف الظاهرة وتوضيح خصائصها، وكما من خلال الوصف الرقمي الذي يوضح هذه الظاهرة أو حجمها، ودرجة ارتباطها مع بقية الظواهر (ابو نصر، ٢٠٠٩: ٨٩).

مجتمع البحث

ويقصد به جميع الاعضاء أو العناصر سواء كانت اهداف أو موضوعات أو افراد التي يقوم الباحث بدراستها (ملحم، ٢٠٠٠: ٢١٠).

ويحدد مجتمع البحث الحالي بالمرشدين التربويين في مديرية تربية بابل، للعام الدراسي (٢٠٢٢ - ٢٠٢٣).

عينة البحث

تمثل العينة جزء من مجتمع البحث واتي تشتمل على خصائص المجتمع الاصلي، ويفضل أن تكون هذه العينة ممثلة تمثيلاً صحيحاً لجميع أفراد العينة، إذ يمكن أن تعمم النتائج على مجتمع البحث (عدس، ١٩٩٨: ٩). وتمثل: عينة التحليل الاحصائي وعينة التطبيق النهائي لمقياس قلق التفاوض:

أشارت الادبيات في القياس والتقويم إلى حجم الجيد والمناسب لعينة التحليل الاحصائي للمقاييس النفسية لكي تحسب قوتها التمييزية أن تكون (٥ - ١٠)، أفراد لكل فقرة (Nunnally, 1978: 262)، فقد أختار الباحثان (٢٠٠) مرشداً ومرشدة في التعليم الثانوي التابع لمديرية تربية بابل في احد الاجتماعات التي يقيمها الارشاد التربوي في المديرية، وأن عينة البحث الحالي هي التي يجري عليها تطبيق أدوات البحث بصورتها النهائية من استخراج النتائج المحققة للأهداف البحث.

أداة البحث: مقياس قلق التفاوض:

لغرض تحقيق أهداف تم بناء مقياس لقلق التفاوض، وفيما يلي عرضاً لأداة البحث وكما يأتي:

أستند الباحثان في بناء مقياس قلق التفاوض على نظرية تومي (٢٠١٣)، ومن خلال اجراءات بناء المقياس لقلق التفاوض اتبع الباحثان الاجراءات العلمية في بناء المقاييس النفسية والتربوية وهي:

- صياغة الفقرات

أعتمد في صياغة فقرات المقياس على وفق نظرية تومي، وبناءً على ذلك تمت صياغة (٣٣) فقرة تعبر في مضمونها على قلق التفاوض على وفق النظرية، ولصياغة الفقرات جرى أتباع المعايير الآتية:

- تجنب الفقرات غير المفهومة.
- تجنب الفقرات التي تفسر بأكثر من رأي.
- تجنب الفقرات التي يمكن أن يوافق الجميع عليها أم لا، أي الفقرات غير المميزة.

- اختيار الفقرات التي يعتقد انها تعطي المدى الكامل لموضوع المقياس.
 - صياغة الفقرات بأسلوب سهل ومباشر، وتجنب استخدام النفي في صياغة الفقرات.
- ويكون بعض الفقرات موجبا بينما يكون الاخر سالبا لتقليل نمطية الاجابة لدى المستجيبين (محمد، ٢٠١٢: ٧٨).

إعداد استمارة مقياس:

لأجل إعداد المقياس قام الباحثان بعدد من الاجراءات:

تحديد أوزان البدائل:

اعتمدت البدائل وهي (تنطبق علي دائماً - تنطبق علي غالباً - تنطبق احياناً - لا تنطبق علي - لا تنطبق علي ابدأ) وكانت اوزان البدائل (٥،٤،٣،٢،١)، للفقرات مع مفهوم قلق التفاوض وكانت جميع الفقرات بالاتجاه السلبي، إذ تحقق هذه البدائل الخمسة أحد شروط بناء المقياس، ويستنتج من توزيع الاوزان هذه ازدياد درجة المستجيب على المقياس تعني ازدياد قلق التفاوض لديه.

تعليمات المقياس:

تُعد تعليمات المقياس والبيتي تنظمها أداة البحث بمثابة طريق ودليل يستدل به المستجيب على الاجابة، إذ ان مراعاة هذه التعليمات يجب أن تكون واضحة ودقيقة وحث المستجيبين على الاجابة بمصادقية وابلغهم بأن هذا المقياس لأغراض البحث العلمي لكي يطمأن المستجيب ويحجب بمصادقية مع عدم ذكر اسمه وانه لا توجد اجابة صحيحة واجابة خاطئة.

صلاحية الفقرات:

للتحقق من مدى صلاحية الفقرات لمقياس قلق التفاوض والبالغ عددها (٣٣) فقرة قام الباحثان بعرضها على (١٥) محكماً من المختصين في الارشاد النفسي في استبانة ادت لهذا الغرض، وبعد ان استرجعت استمارات الاستبانة من السادة المحكمين تم تحليل آرائهم بشأن صلاحية فقرات المقياس، إذ تم بقاء الفقرات كما هي إذ نالت نسبة (٨٠%) أما عن البدائل الاستجابية على المقياس فقد تمت موافقة المحكمين على عددها ومضمونها واوزانها.

التطبيق الاستطلاعي للمقياس:

للتأكد من وضوح فقرات المقياس وتعليماته ولتحديد الوقت اللازم الذي يستغرقه المستجيب للاجابة قام الباحثان بتطبيق المقياس على عينة استطلاعية عشوائية مؤلفة من (٥٠) مرشداً ومرشدة في أحد الاجتماعات، فتبين أن تعليمات المقياس وفقراته مفهومة وواضحة وأن الزمن المستغرق في جابة على المقياس هي ما بين (٧ - ١٤) دقيقة.

تحليل الفقرات

تعتمد جودة الاختبار الى اقصى حد الفقرات التي يتألف منها فمن الضروري أن تحلل كل فقرة كي تستبقي الفقرات التي تلائم الاهداف التي بُنيت من اجلها الاداة لذلك يعد تحليل الفقرات جزءاً مكملاً لكل من الثبات وصدقة (Ghisell,etal, 1981: 412) ولتحقق من الخصائص الاحصائية للفقرات قام الباحثان بالاجراءات التالية:

١ - حساب القوة التمييزية للفقرات بطريقة المجموعتين المتطرفتين:

تُعد القوة التمييزية للفقرات أحد الخصائص السايكومترية الاساسية إذ يمكن الاعتماد عليها في تقويم الفقرة من حيث كفايتها المقياس ومن خلال التميز بين ذوي المستويات العليا والدنيا من الافراد في الخاصية التي تقيسها الفقرة، إذ يعتمد حساب القوة التمييزية للفقرات على استبعاد الفقرات غير المميزة والعمل على ابقاء الفقرات التي تميز بينهم في الاستجابات، لأنها تعمل على عكس قدرة المقاييس في الكشف عن الفروق الفردية بين المفحوصين (Ebel,1972: 399)، ولإيجاد القوة التمييزية للفقرات تم تطبيق المقياس على عينة مكونة من (٢٠٠) مرشد ومرشدة من أجل ضمان عدم الوقوع بأخطاء العينة، ولكي تكون العينة مثالية من حيث الحجم والتباين تم تطبيق المقياس وتصحيحه وترتيب الاستبانات تنازلياً بحسب الدرجة تم اختيار (٢٧%) وهو الافضل من الذين حصلوا على أعلى درجات، ومن اختيار (٢٧%) من الذين حصلوا على اقل درجات وبذلك فرزت مجموعتان بأكبر حجم واقصى تمايز وتم استخدام الاختبار التائي لعينتين مستقلتين عن طريق الاستعانة بالبرنامج الاحصائي (SPSS)، والقيمة التائية المحسوبة تمثل القوة التمييزية للفقرات بين افراد المجموعتين العليا والدنيا، وعند مقارنة القيم التائية المحسوبة بالقيمة الجدولية والبالغة (١,٩٨) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١٠٦) فقد تبين ان فقرات المقياس قلق التفاوض جميعها كانت دالة كما موضح في الجدول التالي (١).

جدول (١)

القوة التمييزية لمقياس قلق التفاوض بأسلوب المجموعتين المتطرفتين

| القيمة التائية | المجموعة الدنيا | | المجموعة العليا | | ت |
|----------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|----|
| | الانحراف المعياري | الوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الوسط الحسابي | |
| ٤,٣٧٦ | ١,١١١٥٣ | ٢,٤٨١٥ | ٠,٩٩٦١٥ | ٣,٣٧٠٤ | -١ |
| ٦,٩٩٨ | ٠,٧٩٣٠٥ | ١,٧٧٧٨ | ٠,٩٠٨٠٧ | ٢,٩٢٥٩ | -٢ |
| ٨,٦٢٨ | ٠,٩٨٩٢٩ | ١,٧٥٩٣ | ١,٠١٩٠٤ | ٣,٤٠٧٤ | -٣ |
| ٦,٣١٣ | ١,٠٥٠٩٤ | ٢,٠٩٢٦ | ٠,٩٩٠٥٢ | ٣,٣٣٣٣ | -٤ |
| ١٠,١٧٩ | ٠,٦٦٥٦٢ | ١,٥١٨٥ | ١,١١٢٩٤ | ٣,٣١٤٨ | -٥ |
| ٦,٥٦٦ | ١,٠٦٣٣٣ | ١,٩٦٣٠ | ١,٠١٧١٥ | ٣,٢٧٧٨ | -٦ |
| ٨,٠٧٦ | ٠,٨٦٩٧٥ | ١,٨٧٠٤ | ٠,٩٤٠٠٣ | ٣,٢٧٧٨ | -٧ |

| | | | | | |
|-------|---------|---------|---------|---------|-----|
| ٧,٩٥٦ | ٠,٨٦٣٣٠ | ١,٨٣٣٣ | ١,٠٣٩٤١ | ٣,٢٩٦٣ | -٨ |
| ٦,٤٢٤ | ٠,٩٥٩٨٩ | ١,٧٢٢٢ | ١,٠٤٥٤٤ | ٢,٩٦٣٠ | -٩ |
| ٨,٠٦٧ | ٠,٧٩٤١٥ | ١,٤٦٣٠ | ٠,٩١٨٩٧ | ٢,٧٩٦٣ | -١٠ |
| ٨,٢٢٦ | ٠,٨٣٣٦٥ | ١,٦١١١ | ١,١١١٦٩ | ٣,١٦٦٧ | -١١ |
| ٦,٤٦١ | ٠,٩٤٠٠٣ | ١,٦١١١ | ١,١٦٣١٤ | ٢,٩٢٥٩ | -١٢ |
| ٤,٨٥٠ | ١,٠٤٨٩٤ | ١,٦٤٨١ | ١,٢٠٧٣٦ | ٢,٧٠٧٣ | -١٣ |
| ٧,٥٦٠ | ٠,٧٩٤٨١ | ١,٥١٨٥ | ١,١١٣٤١ | ٢,٩٢٥٩ | -١٤ |
| ٦,٩٣٠ | ٠,٨٩٤١١ | ١,٧٤٠٧ | ١,١٢٠٤٥ | ٣,٠٩٢٦ | -١٥ |
| ٩,٠٥٣ | ٠,٧١٩٣٥ | ١,٤٦٣٠ | ١,١٩٨٦٥ | ٣,١٨٥٢ | -١٦ |
| ٨,٨٥٣ | ٠,٧٦٨٨٩ | ١,٤٤٤٤٤ | ٠,٩٧٩٣٥ | ٢,٩٤٤٤٤ | -١٧ |
| ٩,٣٩٨ | ٠,٦٩٢٦٣ | ١,٤٦٣٠ | ٠,٩٩٩٨٣ | ٣,٠١٨٥ | -١٨ |
| ٦,٧٥٩ | ٠,٩٤٤٢٩ | ١,٧٠٣٧ | ١,٠٤٦١١ | ٣,٠٠٠٠ | -١٩ |
| ٩,٧١٠ | ٠,٧١٦٤٣ | ١,٤٢٥٩ | ٠,٩٥١٦٦ | ٣,٠٠٠٠ | -٢٠ |
| ٦,٨٩٥ | ٠,٨٩٣٥٣ | ١,٦٤٨١ | ١,٠٥٣٦٠ | ٢,٩٤٤٤٤ | -٢١ |
| ٥,٤٢٩ | ١,١٦٠١٣ | ١,٨٨٨٩ | ١,٠٧١٣٥ | ٣,٠٥٥٦ | -٢٢ |
| ٧,٤٥٠ | ٠,٨٨٢٣١ | ١,٧٠٣٧ | ١,١٨٧٦٧ | ٣,٢٠٣٧ | -٢٣ |
| ٩,٣٣٨ | ٠,٨٤٥٣٠ | ١,٧٥٩٣ | ١,٠٥٩٣٨ | ٣,٤٨١٥ | -٢٤ |
| ٥,٣٩٦ | ١,١٤٠٨٥ | ١,٩٨١٥ | ١,١٠٥٨٦ | ٣,١٤٨١ | -٢٥ |
| ٥,٢٥٦ | ١,٠٣٦٨٨ | ٢,٠١٨٥ | ١,٠٨٦٢٥ | ٣,٠٩٢٦ | -٢٦ |
| ٥,٥٦٠ | ١,١٦٩٨٨ | ٢,٠٩٢٦ | ١,١٤٩٢٤ | ٣,٣٣٣٣ | -٢٧ |
| ٥,٩٥٣ | ١,٣٠٨٦٠ | ٢,٢٠٣٧ | ١,١٠٧٧٥ | ٣,٥٩٢٦ | -٢٨ |
| ٣,٨٢٤ | ١,٥٧٦٠٥ | ٢,٦٨٥٢ | ١,٢١٩٦٠ | ٣,٧٢٢٢ | -٢٩ |
| ٤,٠٠٢ | ١,٥٢٥٠١ | ٢,٧٠٣٧ | ١,١٩٦٤٦ | ٣,٧٥٩٣ | -٣٠ |
| ٤,١٢٧ | ١,٦٢٦٤٢ | ٢,٧٤٠٧ | ١,١٨٢٣٦ | ٣,٨٧٠٤ | -٣١ |
| ٣,٧٩٣ | ١,٥١٤٠٨ | ٢,٨٣٣٣ | ١,٢٦٥٠٢ | ٣,٨٥١٩ | -٣٢ |
| | ١,٤٧٨٥٩ | ٢,٧٥٩٣ | ١,٣٦٥٥٧ | ٣,٦١١١ | -٣٣ |

من الجدول اعلاه يتبين أن جميع الفقرات مميزة لأن قيمتها التائية المحسوبة أعلى من القيمة التائية الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة الحرية (١٠٦).

ب - علاقة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس:

ويقصد بها إيجاد معامل الارتباط بين أداء الافراد على كل فقرة م، فقرات المقياس على المقياس بأكمله، ويمكن التحقق من صدق الفقرات من خلال ارتباط فقراته بمحك خارجي أو داخلي وأن أفضل محك داخلي هو الدرجة الكلية للمقياس (النعي، ٢٠١٤: ٣٢٥)، ولغرض التحقق من صدق فقرات المقياس للقلق التفاوض أعتمد الباحث على الدرجة الكلية للمقياس والتي محكاً داخلياً يمكن من خلالها استخراج معاملات صدق فقرات المقياس، إذ يكشف لنا الصدق من خلال ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس أي أن الفقرة تقيس المفهوم نفسه الذي تقيسه الدرجة الكلية، مما يشير الى أن جميع الفقرات متجانسة في قياس ما أعدت لقياسه (Anastasi, 1988:210)، ولحساب معامل ارتباط بين درجات أفراد العينة على كل فقرة من فقرات مقياس (قلق التفاوض) ودرجة المقياس الكلي، تم استخدام معامل ارتباط بيرسون لإجابات عينة التحليل الاحصائي (٢٠٠) مرشداً ومرشدة بعد الحصول على النتائج ومقارنة معامل ارتباط المحسوب مع القيمة الجدولية (٠,١٣٩) لمستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (٠,١٩٨) إذ تبين أن جميع معاملات الارتباط ذات دلالة إحصائية، والجدول (٢) يوضح ذلك

جدول (٢)

قيم معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس

| رقم الفقرة | قيمة معامل ارتباط الفقرة بدرجة الكلية | مستوى الدلالة | رقم الفقرة | قيمة معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية | مستوى الدلالة |
|------------|---------------------------------------|---------------|------------|---|---------------|
| ١ | ٠,٣٥٢ | دالة | ١٨ | ٠,٦٢٢ | دالة |
| ٢ | ٠,٤٩٨ | دالة | ١٩ | ٠,٥٤٢ | دالة |
| ٣ | ٠,٥٧١ | دالة | ٢٠ | ٠,٦٠٤ | دالة |
| ٤ | ٠,٤٥٥ | دالة | ٢١ | ٠,٤٨٥ | دالة |
| ٥ | ٠,٦٠٠ | دالة | ٢٢ | ٠,٤١٧ | دالة |
| ٦ | ٠,٤٤٩ | دالة | ٢٣ | ٠,٤٨٤ | دالة |
| ٧ | ٠,٥٢٩ | دالة | ٢٤ | ٠,٥٥٤ | دالة |
| ٨ | ٠,٥٦٧ | دالة | ٢٥ | ٠,٤٣٦ | دالة |

| | | | | | |
|----|-------|------|----|-------|------|
| ٩ | ٠,٤٤٦ | دالة | ٢٦ | ٠,٤٢٧ | دالة |
| ١٠ | ٠,٤٩٤ | دالة | ٢٧ | ٠,٤٣٥ | دالة |
| ١١ | ٠,٥٦٣ | دالة | ٢٨ | ٠,٤٤٥ | دالة |
| ١٢ | ٠,٥١٢ | دالة | ٢٩ | ٠,٣٤٩ | دالة |
| ١٣ | ٠,٤١٨ | دالة | ٣٠ | ٠,٣٠٤ | دالة |
| ١٤ | ٠,٥٠٢ | دالة | ٣١ | ٠,٣٣٩ | دالة |
| ١٥ | ٠,٤٧٤ | دالة | ٣٢ | ٠,٢٦٤ | دالة |
| ١٦ | ٠,٦٠٣ | دالة | ٣٣ | ٠,٢٦٢ | دالة |
| ١٧ | ٠,٥٣٣ | دالة | | | |

مؤشرات ثبات المقياس:

يُعد الثبات من الخصائص الهامة للمقياس، وهو اتساق فقرات المقياس أي أن يحصل الفرد على نفس الدرجة حينما يتكرر تطبيق المقياس عليه وفي ظروف مختلفة أو بمجموعات مختلفة ولكنها متكافئة مع الفقرات الأخرى، وبالرغم أن علماء القياس يعتبرون الصدق ذا أهمية أكبر من الثبات لأن الثبات للصدق حتماً يكون مقياس ثابت، أي أن الثبات خاصية لا يمكن الاستغناء عنها في المقاييس النفسية (Anastasi & Urbina, 2010: 84).

ولتحقيق الثبات قام الباحث باستخراج الثبات بطريقتين هما:

١ - طريقة الاختبار وإعادة الاختبار Test and re - test:

أن الثبات التي تشير اليه هذه طريقة إعادة الاختبار هو في حالة إعادة تطبيق المقياس على نفس الافراد وفي نفس الظروف أي بعد فترة زمنية فإن المقياس يعطي النتائج، وتسمى أيضاً الطريقة بمعامل الاستقرار لأنه تعتبر مؤشر على تجانس الخارجي ولتقويم الخطأ الناجم عن تطبيق الاختبار مرتين متتابعتين (Gregorg, 1996: 104).

ولحساب معامل الثبات بطريقة إعادة الاختبار، طبق الباحثان مقياس قلق التفاوض على عينة مكونة من (٣٠) مرشداً وبعد مرور ثلاثة أسابيع طبق المقياس على نفس العينة وبعدها تم احتساب معامل ثبات المقياس باستعمال معامل ارتباط بيرسون لإيجاد الارتباط بين التطبيقين الأول والثاني فظهر معامل الارتباط (٨٣ %)، وأن هذه القيمة تعد مؤشر جيد على ثبات الاجابات.

٢ - معادلة الفا - كرونباخ:

يطلق على معامل الثبات الذي يكون محسوباً بهذه الطريقة بمعامل الاتساق الداخلي ويشير هذا إلى ان حساب الارتباطات بين درجات كل فقرات المقياس، على اساس أن الفقرة تُعد مقياس قائم بذاته ومن خلال ذلك يعتبر دليلاً على اتساق اجابات الفرد وتجانس بين فقرات المقياس (عودة، ٢٠٠٠: ٢٤٥).

ويمثل معامل ألفا متوسط المعاملات الناتجة عن تجزئة المقياس الى اجزاء وبطرق مختلفة، ومن خلاله يمثل معامل الارتباط بين أي جزأين من بقية أجزاء الاختبار، فقد بلغ معامل ثبات المقياس لقلق التفاوض وفقاً لمعادلة الفا كرونباخ (٨٩ %)، وعليه فإن معامل الثبات الذي يزيد عن (٧٠ %) يعتبر مقياس جيد ومقبول (عبد الرحمن، ٢٠٠٨: ١٨٦).

مؤشرات صدق المقياس:

أن الصدق هو قدرة أو إمكانية المقياس على قياس ما تم وضعه لأجل قياسه، وبشكل أكر دقة للصدق هو الصلاحية أو الدلالة الواضحة في إمكانية الاستفادة من فقرات المقياس (أري وأخرون، ٢٠١٣: ٢٨٤)، وأعتمد الباحثان على مؤشرين للتحقق من صدق المقياس وهما:

١ - الصدق الظاهري:

الصدق الظاهري هو أحد وأبسط الانواع الرئيسية للصدق ويسمى بصدق السطحي أو المنطقي، إذ يعتمد على رأي الخبراء والمختصين الذين يتفقون على صحة أو بطلان فقرات المقياس وهذا يعني إن رأي الخبير أو المحكم هو لقبول أو حذف معيار الفقرة، أي اجماعهم على الفقرة هو الشخص الذي يحتفظ أو يحذف الفقرة والصدق الظاهري يعتمد على التأكد من المظهر العام من حيث صياغة وترتيب الفقرات ومدى وضوحها ودقتها (محاسنه، ٢٠١٣: ١٥٠).

وتم التحقق من الباحثان على الصدق الظاهري لفقرات المقياس الحالي عن طرق عرض المقياس لقلق التفاوض على مجموعة من الخبراء والمحكمين من ذوي الخبرة وتم الاخذ بملاحظاتهم في تعديل لبعض الفقرات وتمت المصادقة على فقرات المقياس وعلى بدائل الاستجابة فيه.

٢ - الصدق البنائي:

" أن الدرجة الكلية للأداة هي بمثابة محك داخلي تُوشر على الاتساق الداخلي لفقرات المقياس وبالتالي فإن ارتباط الفقرات وعلاقتها بهذه الدرجة الكلية والتي تمثل اتساق داخلي هي مؤشر على صدق فقرات المقياس (الامام، ١٩٩٠: ٣١).
فقد قام الباحثان باستخراج مؤشرات الصدق البنائي إذ استخرج القوة التمييزية للفقرات، وارتباط الفقرة بالدرجة الكلية، ومن خلال تحقق مؤشرات الصدق يُعد مقياس قلق التفاوض صادقاً.

المؤشرات الاحصائية للمقياس:

أن من المؤكد في المؤشرات الاحصائية يتم توزيعها توزيعاً اعتدالياً بين أفراد مجتمع البحث الحالي، واستخراج هذه المؤشرات تقوم على ايضاح قرب توزيع درجات أفراد العينة من التوزيع الطبيعي وهذا يعد معياراً للحكم على المؤشرات التي تمثل عينة المجتمع والتأكد من تعميم النتائج (التميمي، ٢٠٠٤: ١٨٢)، وعن طريق الخصائص الاحصائية

لمقياس قلق التفاوض تبين أن عينة التحليل الاحصائي التي استعملت في البحث الحالي توزعت توزيعاً اعتدالياً حيث تتقارب الوسط والوسيط والمنوال، وهذا يشير الى أن العينة التي اختيرت تعتبر ممثلة لمجتمع البحث تمثيلاً حقيقياً، وبالتالي تتوفر امكانية تعميم نتائج البحث الحالي من خلال هذه المؤشرات الاحصائية للعينة على المجتمع ال أخذت منه، والجدول (٣) يبين ذلك.

جدول (٣)

المؤشرات الاحصائية لقلق التفاوض

| ت | المؤشرات الاحصائية | قيمتها |
|-----|--------------------|---------------|
| ١- | الوسط الحسابي | Mean |
| ٢- | الوسيط | Median |
| ٣- | المنوال | Mode |
| ٤- | الانحراف المعياري | Std.Deviation |
| ٥- | التباين | Varance |
| ٦- | التفرطح | Kurtosis |
| ٧- | الالتواء | Skewness |
| ٨- | المدى | Range |
| ٩- | أدنى درجة | Minimum |
| ١٠- | أعلى درجة | Maximum |

الفصل الرابع: تفسير النتائج ومناقشتها

يتضمن هذا الفصل عرضاً للنتائج التي توصل اليها البحث على وفق هدفه وتفسير ومناقشة النتائج ومن بيان التوصيات والمقترحات في ضوء النتائج التي توصل اليها الباحثان:

عرض النتائج: الهدف الاول:

للتعرف على مستوى قلق التفاوض لدى المرشدين، ولأجل التحقق من هذا الهدف قام الباحثان بتطبيق مقياس قلق التفاوض على عينة البحث والتي قوامها (٢٠٠) مرشداً ومرشدة، وبعد استعمال (T, test) لعينة واحدة اظهرت النتائج ان الوسط الحسابي يساوي (٨٥,٢٤٥) والانحراف المعياري (١٨,١٩٧) والوسط الفرض (٩٩) وبلغت القيمة التائية المحسوبة (١٠,٦٩٠ -) بينما بلغت القيمة الجدولية (١٩٨) عند مستوى (٠,٠٥) وبدرجة حرية (١٩٨)، إذن بما أن القيمة التائية المحسوبة اكبر من القيمة الجدولية هذا يدل على وجود فروق ذات دلالة احصائية بين الوسط الحسابي والوسط الفرضي، ولصلح الوسط الفرضي هذا يشير الى أن المرشدين التربويين ليس لديهم قلق تفاوض والجدول (٤) يوضح ذلك.

جدول رقم (٤)

الاختبار التائي لعينة واحدة لمعرفة قلق التفاوض لدى المرشدين

| العدد | الوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الوسط الفرضي | القيمة التائية | | درجة الحرية | مستوى الدلالة (٠,٠٥) |
|-------|---------------|-------------------|--------------|----------------|----------|-------------|----------------------|
| | | | | المحسوبة | الجدولية | | |
| ٢٠٠ | ٨٥,٢٤٥ | ١٨,١٩٧ | ٩٩ | - ١٠,٦٩٠ | ١,٩٦ | ١٩٩ | دالة احصائياً |

الهدف الثاني:

لمعرفة الفرق بين الذكور والاناث في مستوى القلق التفاوض طبق الباحثان الاختبار التائي لعينتين مستقلتين، فقد اظهرت النتائج ان الوسط الحسابي للذكور يساوي (٨٣,٢٥٦٤) والانحراف المعياري البالغ (١٩,١٨٣٦٢) والوسط الحسابي للاناث يساوي (٨٦,٥١٦٤) والانحراف المعياري البالغ (١٧,٤٩٩١١)، وبدرجة حرية (١٩٨) عند مستوى دلالة (٠,٠٥)، ويتبين في الجدول ان القيمة التائية المحسوبة البالغة (١,٢٣ -) اصغر من القيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١٩٨) وهي غير دال احصائياً اي لا يوجد فرق بين الذكور والاناث في قلق التفاوض والجدول رقم (٥) يوضح ذلك.

جدول رقم (٥)

الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لمعرفة مستوى الفرق في القلق التفاوض بين الذكور والاناث

| الجنس | عدد الافراد | الوسط الحسابي | الانحراف المعياري | القيمة التائية | | درجة الحرية | مستوى الدلالة |
|--------|-------------|---------------|-------------------|----------------|----------|-------------|---------------|
| الذكور | ٧٨ | ٨٣,٢٥٦٤ | ١٩,١٨٣٦٢ | المحسوبة | الجدولية | ١٩٨ | غير دال |
| الاناث | ١٢٢ | ٨٦,٥١٦٤ | ١٧,٤٩٩١١ | - ١,٢٣٧ | ١,٩٦ | | |

وتفسر هذه النتيجة من خلال هدفي البحث بأن المرشدين التربويين ليس لديهم شعور بقلق التفاوض اثناء الحوار والمناقشة، او إدارة حوار مع اطرف اخرى كالمدير والكادر التدريسي او اولياء الامور لما يتمتعون به من ثقة بالنفس وشعورهم بالاطمئنان النفسي والاتزان الانفعالي، على عكس افراد الكادر الاخرين.

التوصيات:

- ١ - على الوزارة ومديريات التربية في عموم العراق ان تهتم اكثر بتطوير والارتقاء بمهارات الحوار من خلال عقد دورات تدريبية للمرشدين التربويين.
- ٢ - على إدارات المدارس الاهتمام أكثر في عمل المرشدين وتهيئة السبل لإنجاح عملهم والحد من كل ما يؤثر على عدم تحقق الحاجات الخاصة بهم.

المقترحات:

- ١ - اجراء دراسة على قلق التفاوض وعلاقته بالسمات الشخصية لدى المرشدين.
- ٢ - العمل على اجراء دراسة على قلق التفاوض وعلاقته بمتغيرات اخرى كالتنشئة الاجتماعية او التفاعل الاجتماعي او الاقناع الاجتماعي.
- ٣ - أجراء دراسة مشابهة باستخدام اساليب وفتيات في خفض قلق التفاوض

المصادر العربية والاجنبية

- ١ - الشبلي، لطفي. (٢٠٠٧). **القلق الاسباب والعلاج**. الاسكندرية، منشأة المعارف للنشر.
- ٢ - ملحم، سامي محمد. (٢٠٠٠). **القياس والتقويم في التربية وعلم النفس**. دار السيرة للنشر والتوزيع، عمان الاردن.
- ٣ - الحافظ، احد خيرى. (٢٠١٤). **فعالية برنامج علاجي عقلاني انفعالي سلوكي في خفض درجة الخوف من التحدث امام الاخرين لدى عينة من طلاب الجامعة**، رسالة ماجستير في الادب - علم النفس، جامعة عين شمس، القاهرة.
- ٤ - صالح، مأمون. (٢٠١١). **الشخصية بناءها، تكوينها أنماطها، اضطرابها**. دار اسامة للنشر والتوزيع.
- ٥ - علي، أسماء صالح. (٢٠٠٧). **القلق من التفاوض وعلاقته بالكفاءة الذاتية لدى طلبة الجامعة**، رسالة ماجستير الجامعة المستنصرية.
- ٦ - محمد، صفاء حسين. (٢٠١٠). **قلق التفاوض وقابلية الاستهواء وعلاقتها بجودة القرار لدى رؤساء الاقسام العلمية في الجامعات**، أطروحة دكتوراه الى مجلس كلية التربية فجامعة المستنصرية.
- ٧ - النعيمي، مهند عبد الستار. (٢٠١٤). **القياس النفسي في التربية وعلم النفس**. المطبعة المركزية جامعة ديالى العراق.
- ٨ - محاسنة، أبراهيم محمد. (٢٠١٣). **القياس النفسي في ظل النظرية التقليدية والنظرية الحديثة**. دار جريز للنشر والتوزيع، عمان الاردن.
- ٩ - عودة، احمد سليمان. (٢٠٠٠). **القياس في العملية التدريسية**. دار الامل للطباعة.
- ١٠ - الحضري، محسن احمد. (٢٠٠٣). **مبادئ التفاوض**. القاهرة، مكتبة الانجلو المصرية.
- ١١ - العاسمي، رياض نايل. (٢٠١٦). **علم النفس التفاوضي فمواقف الازمة**. الاصدار العلمي للنشر والتوزيع، عمان: الاردن.
- ١٢ - كين، كيفين. (١٩٩٨). **المفاوض المثالي**. ترجمة: حسين محمد وجيه، الرياض، مكتبة العبيكان.
- ١٣ - وجيه، حسن محمد. (١٩٩٤). **مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي**. سلسلة عالم المعرفة، العدد (١٩٠)، الكويت.
- ١٤ - الإمام، مصطفى محمود. (١٩٩٠). **القياس والتقويم**. مطابع دار الحكمة للطباعة والنشر، جامعة بغداد.
- ١٥ - الشهري، حمزة خضر عامر وشريف، نادية محمود والسيد، منى حسن. (٢٠١٧). **مهارات التفاوض وعلاقتها بحل المشكلات لدى طلاب المرحلة الاعدادية**. مجلة قراءة ومعرفة، مصر، مجلد (ع)، العدد (١٩٠).
- ١٦ - طاشور، عبد الحفيظ. (٢٠٠٣). **دروس في قانون التفاوض**. قانون الاعمال، جامعة التكوين المتواصل، نابلس: فلسطين.
- ١٧ - الداھري، صالح حسن احمد. (٢٠٠٠). **علم النفس التربوي**. بغداد، دار الحرية للطباعة والنشر..
- ١٨ - عثمان، فاروق السيد. (٢٠٠١). **القلق وإدارة الضغوط النفسية**. دار الفكر العربي، القاهرة: الكتاب السادس.
- ١٩ - علي، محمد كاظم. (٢٠١٢). **دراسة مقارنة في سلوك التفاوض بين المنفتح والمنغلق على الخبرة من موظفي الدولة**. رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الآداب، الجامعة المستنصرية.
- ٢٠ - وزارة التربية، (١٩٨٨). **دليل المرشد التربوي**. المديرية العامة للتقويم والامتحانات، مديريةية التقويم والتوجيه التربوي.
- ٢١ - عدس، عبد الرحمن. (١٩٩٨). **المدخل الى علم النفس**. دار الفكر العربي، عمان.
- ٢٢ - محمد، علي عودة. (٢٠١٢). **مناهج البحث العلمي في التربية وعلم النفس**. دار افكار للدراسات والنشر، سوريا.

المصادر الاجنبية

- 1-Mcgarty ,C. (1999) the categorization process social psychology london:(SAGE).
- 2 -Mccall. g.J.,& simmons , j.L. (1996).Identities and interactions.new yourk.Free press.
- 3 – Milburn. (2005) bargaining for advantage, newyourk , ny: penguin books.
- 4 – Forgas ,j,p (1998): On feeling good and getting your way: mood effect, journal of personality.
- 5 – Ebel ,R.L (1972): Essentials of educational measurement new jersey ,prentice.Hell.Inc.
- 6 – Phelps ,o. , & Herrcoks.d. (1970): Resistance to yielding and the expectation of cooperative future interaction in negotiation, Journal of experimental social psychology ,34, 323335
- 7 – Nunnally, j.c (1978): psychometric theory. New york ,mcgraw hill
- 8 – Perdue. C.W. (1990): social categorization and the process of intergroup journal of personality and social psychology.
- 9 – Hogue, J.,p at.el (1999): croupe pouvion communication , press university quebec.
- 10 – Hogue,j,p at. el (1999): croupe pouvion communication, press university quebec.
- 11 –Kennan ,kryt (1999): The management guide to negotiation rivet books, new torok.
- 12 – Toomey ,S,T (1993) : communication recur cefulness: an identity negotiation perspective, in r. wiseman and j. koestre (eds.) intercultural communication competence , new bury park.
- 13 – Toomey.(2013): managing identity issues in intercultural conflict communication: Developing a multicultural identity attunement lens. In V.benet – Martinez & Y.- Y. Hong (Eds) ,oxford handbook of multicultural identity.new york: oxford university press.
- 14 – Toomey , S, T (2008): identity negotiation prom.wwwenwikipedia / identity negotiation / 15 – Kramer. R. & Carnale.J (2003) Trust and Intergroup negotiation.In.R. B. Intergroup proccses.USA. 16 – Anastasi.A.(1988): psychology caltesting, new york macmillon on publishiuy.
- 17 – Butt, A, choi.n jaeger A (2005): the effects of self emotion and counterpart behavior on negotiator.
- 18 – Mccall, g.j., & simmons, j.L.(1996). identities and interactions. new yourk. free press.
- 19 – Tommey , (1993): communication recur cefulness: an identiy negotiation perspective, in r.wiseman and j. koestre (eds.) intercultural communication competence (pp.7211) new bury park, ca: sage.
- 20 – Crane vale ,j. and Pruitt ,D. (1992) negotiation in social conflict (eds.) Buckingham ,UK: open university press.