

الاستعداد للتفاوض وعلاقته بتوجهات الهدف لدى اساتذة الجامعة

م.د. علي عناد زامل العايدي

جامعة واسط- كلية التربية للعلوم الانسانية

Zamel77784@gmail.com

مجتمع البحث والبالغ عددهم (١٠٠٠) تدريسي وتدرسية و كان الهدف من هذه العينة هو التعرف على مدى وضوح التعليمات و الفقرات، واعتمد الباحث على المنهج الوصفي الارتباطي في الدراسة، وبعد استخراج الخصائص السايكومترية للمقاييس وتحليل البيانات توصلت الدراسة الى النتائج التالية :

١. يتمتع اساتذة الجامعة بدرجة عالية من الاستعداد للتفاوض.
- ٢- يتمتع اساتذة الجامعة بدرجة عالية من توجهات الهدف.
- ٣- هناك علاقة ارتباطية موجبة بين متغيري البحث الاستعداد للتفاوض وتوجهات الهدف . وقد وضع الباحث جملة من التوصيات والمقترحات على أساس النتائج التي خرج بها البحث الحالي.

المخلص

تهدف الدراسة الحالية التعرف على مستوى الاستعداد للتفاوض وتوجهات الهدف لدى عينة من اساتذة الجامعة في محافظة واسط بالاضافة الى التعرف على العلاقة الارتباطية بين المتغيرات وللتحقق من اهداف الدراسة، قام الباحث ببناء مقياسي (الاستعداد للتفاوض) واعداد مقياس (توجهات الهدف) حيث تكون مقياس الاستعداد للتفاوض من (٤٩) فقرة، أما مقياس توجهات الهدف فقد تكون (٣٠) فقرة ، وقد عرض الباحث المقاييس الثلاثة على مجموعة من الخبراء والمحكمين للتعرف على مدى ملائمة الفقرات للمتغيرات ، ومن اجل التحقق من الخصائص السايكومترية للمقياسين طبق الباحث ادواته على عينة مكونة من (٢٧٤) تدريسي وتدرسية وتم اختيارهم عشوائيا من

Abstract:

The present study aims to identify the level of readiness for optimism and the goal orientations of a sample of Wasit University professors, in addition to identifying the correlational relationship between the variables. The researcher prepares a scale (goal orientations), where the readiness for optimism scale consisted of (49) items, As for the measure of the goal orientations, consisted of (30) items. The researcher showed the two measures to a group of Experts and arbitrators. In order to verify the psychometric properties of the two scales, the researcher applied his tools to a sample consisting of (274)

teaching staff. They were randomly selected from the research community, who were (1000). The aim of this sample is to identify the clarity of the instructions and paragraphs for measures and data analysis, the study reached the following results:

1. University professors are highly prepared for optimism.
- 2- University professors enjoy a high degree of goal orientation.
- 3- There is a positive correlation between the Search variables (readiness for optimism and goal orientations).

The researcher put a set of recommendations and suggestions based on the results that came out of the current research

تتلاقح الأفكار وتطرح الآراء وتدور الحوارات وتتجز البحوث والدراسات وتتسامى المبادئ والقيم (Hadamard,2000:32). بالرغم من الدور الحيوي الذي يؤديه تدريسيو الجامعة إلا أنهم لازالوا يعانون العديد من

الفصل الاول: التعريف بالبحث

أولاً: مشكلة البحث

تمثل الهيئات التدريسية عنصراً أساسياً في هيكلية المجتمع المعاصر، إذ إنهم يعتبرون عنصراً فعالاً للعلم والفكر والثقافة، وبهم

تأجيل للمهمات أو تأخير لها
(Woolfolk,1995,p.89) .

ونظرا لقلّة الدراسات التي تناولت مفهومي
البحث استطاع الباحث ان يصيغ مشكلة
البحث واستنادا إلى ما تقدم فان مشكلة
البحث الحالي تتضح بالإجابة على السؤال
الاتي هل توجد علاقة ارتباطية بين
الاستعداد للتفاوض وتوجهات الهدف لدى
اساتذة الجامعة؟

ثانيا : اهمية البحث

ان اهمية الاستعداد للتفاوض تظهر بشكل
واضح في الزمن الذي تكثر فيه المشكلات
التي يتعرض لها الفرد الامر الذي يجعل
الروح الانهزامية تسيطر على تصرفاته ،وهنا
يظهر الاستعداد للتفاوض كدافع نفسي يخرج
الفرد من تلك الانهزامية ،فالتفاوض له الكثير
من الفوائد فهو يرفع نظام المناعة ضد جميع
الامراض ويمنح القدرة على مواجهة الاحداث
والازمات الصعبة ،كما انه يجذب الناس
(رشيد ،٢٠١٣ : ١٦).وتوجه الهدف هو
مفهوم يوضح كيفية تفسير الافراد واستجابتهم
لمواقف الهدف وهو افضل محرك النفس
الانسانية وهو افضل مصدر للعمل والابداع
(جمال الدين ، ٢٠٠٤ : ٢٥٩) . ويشير
هاراكي ويكز وبارون واليوت
(Harakeiwicz ,Barron&Ellio) إلى إن
أنماط الأهداف تمثيلات عقليه للأشياء التي
نرغب في انجازها والتي تعمل كموجهات

المشكلات التي تؤثر بدورها على حياتهم،
وزيادة العبء عليهم ، وانخفاض الاداء
بشكل عام، مما ينعكس أثره على التعليم
الجامعي ككل (Prtestou, 2002: 357)
(.وأن اغلب ما يصيبنا من نجاح في هذه
الحياة انما يعود بالفضل الى التفاؤل الذي
يتكون من مجموعة من الامكانيات المادية
والمعنوية، فتوفر هذه الامكانيات عامل مهم
وحيوي في تخطي الفرد الصعاب التي
يواجهها وحينما لا يمتلك المرشد القدر
الكافي من الاستعداد للتفاوض فان احتمالية
انجازة لشيء معين او تخطية لصعوبة ما
تكون منخفضة (أسعد، ١٩٨٦ : ٣٢١)وتعد
توجهات الهدف من الركائز الاساسية لدى
كل فرد ولا بد إن تكون الأهداف محددة
ومتوسطة الصعوبة وقريبة المدى ، لأن
الأهداف التي تتمتع بهذه الخصائص تزيد
دافعية الفرد وتجعله أكثر مثابرة وإصرارا على
انجاز العمل وأكثر مقدرة في التغلب على
الصعاب والعقبات أيضا ، فالأهداف المحددة
تشكل معايير تساعد الفرد على تقويم أدائه
والحكم عليه ، فيؤدي ذلك إلى تصحيح
مسار السلوك وتوفر له التغذية الراجعة
وتنتج الأهداف متوسطة الصعوبة للفرد
التحدي الذي يبعث على النشاط والاستمتاع
في الاستكشاف وتعلم الجديد ويجنبه الشعور
بالعجز إما الأهداف قريبة المدى فإنها تمنع
التسويق وتجعل الفرد يعمل بنشاط دون

خامسا : تحديد المصطلحات

١. الاستعداد للتفاوض

عرفه كل من :-

شاير وكارفر (١٩٨٧) : تهيؤ الفرد الى تبني توقعات ايجابية حول الحياه المستقبلية وتحقيق النتائج التي يأمل في الوصول اليه في ظل الظروف الحالية" (شاير وكارفر، ١٩٨٧: ٣٤).

اليحوفي والأنصاري (2005) "بأنه التوقع قصير المدى بالنجاح في تحقيق بعض المتطلبات في المستقبل" (الحوفي والأنصاري، ٢٠٠٥: ٥٤).

التعريف النظري : بما ان الباحث قد تبني وجهه نظر شاير وكارفر (١٩٨٧) في الاستعداد للتفاوض لذا سيكون تعريف شاير وكارفر المشار اليه اعلاه هو التعريف النظري للبحث الحالي.

ويمكن تعريفه إجرائياً في البحث الحالي بأنه: الدرجة التي يحصل عليها أفراد عينة البحث من اساتذة الجامعة على مقياس الاستعداد للتفاوض الذي سوف يتم بناءه في البحث الحالي.

٢. توجهات الهدف

تعريف (Dweek,1999)

هو معتقدات الفرد حول اسباب النجاح والفشل في المهمات الاكاديمية)

(Dweek,1999:184

لتوفر الطاقة للسلوك وتحدد اتجاهه وهي بشكل عام تعكس الرغبة في انجاز وإظهار الكفاءة في نشاط ما ، وتمثل التوجه الدافعي للطلبة في مواقف التحصيل المحددة والعامه (الزغلول، ٢٠٠٦: ١١٩) ، ويرى واينر (Weiner) أن أنماط الأهداف تهتم بأغراض السلوك الإنجازي وتعرف على أنها نمط متكامل من المعتقدات والتفسيرات والوجدانيات التي تشكل غايات السلوك ومقاصده وتمثل بالإقدام على الانشطة الانجازية والمشاركة والاستجابة لها (Ames,1992,p.123).

ثالثاً : أهداف البحث

يهدف البحث الحالي التعرف على :-

- ١- الاستعداد للتفاوض لدى اساتذة الجامعة .
- ٢- توجهات الهدف لدى اساتذة الجامعة .
- ٣- الكشف عن العلاقة الارتباطية بين الاستعداد للتفاوض وتوجهات الهدف لدى اساتذة الجامعة .

رابعاً: حدود البحث

يتحدد البحث الحالي بالاستعداد للتفاوض وعلاقته بتوجهات الهدف لدى تدريسيي الجامعة (جامعة واسط) للدراسات الصباحية لكلا الجنسين و التخصص (العلمي والإنساني) للعام الدراسي ٢٠١٩-٢٠١٨.

وان الاستعداد يتأثر بالفروق الفردية، وتتحكم بهذه الفروق العوامل الوراثية والبيئية معا، الا ان اثر الوراثة فيها اعمق (حميد ،٢٠١٠: ١٩)

لقد شغل مفهوم التفاؤل اهتمام الباحثين وعلماء علم النفس في الآونة الأخيرة لاسيما بعد الاهتمام بعلم النفس الإيجابي .

فقد توصلت البحوث إلى أن تأريخ الاهتمام بدراسة التفاؤل لا يتجاوز العقود الثلاثة الأخيرة من القرن الماضي، فقد نُشرت في السبعينات دراسات قليلة ومتفرقة إذ نشر تايجر (Tiger،1979) كتابه "التفاؤل: بيولوجية الأمل" الذي قاد الى تزايد البحوث في السنوات اللاحقة على المستوى العالمي (شرارة،١٩٩٦ ص١٦-٢٠) ووصف التفاؤل على أنه مفهوم متعدد التراكيب له ارتباطات متعددة تشمل السعادة والصحة والإنجاز (Peterson,2006,P.119)،

والسؤال هنا ما المقصود بالتفاؤل؟ إذ ظل هذا السؤال مطروحاً لدى الكثير من المختصين، ففي بدايات الفلسفة وعلم النفس كان ينظر الى التفاؤل على أنه سداجة أو إنكار خارجي للمعاناة، إذ ذهب أبوقراط (Hippocrates) في تصنيفه إلى القول بأن النمط الدموي متفائل، في حين يرى إيزنك أنَّ النمط الانبساطي متفائل (شرارة، ١٩٩٦، ص١٦-٢٠)، أما فرويد فيرى أن الشخصية الفمية ذات الإشباع الزائد للبيدو

اما التعريف الاجرائي الدرجة التي يحصل عليها أفراد عينة البحث من اساتذة الجامعة على مقياس توجهات الهدف الذي سوف يتم بناءه في البحث الحالي.

الفصل الثاني

أولاً: الاطار النظري: الاستعداد للتفاوض:

لقد احتل الاستعداد للتفاوض مكانة مهمة في أدبيات علم النفس الايجابي وبدأ رسمياً التأسيس لهذا العلم في عام (١٩٩٨) أثناء تولي (سليجمان) منصب رئاسة الجمعية الأمريكية لعلم النفس (McMahon, 2006, PP.21-23).

فالاستعداد للتفاوض يركز على الجوانب الايجابية من حياة الفرد وشخصيته، فهو بعيد عن التذمر والمتاعب، فهو يتميز بالمرح والثقة بالنفس والشعور بالغزارة وهو الأمل والتفكير بكل شيء يقود الى الافضل وهي سمة ثنائية القطب تتسم بالثبات النسبي مما يجعل الفرد ينتظر حدوث الأفضل ويرنو الى النجاح ويستبعد ماخلا ذلك فالبشر يميلون بشكل طبيعي الى الشخص المتفائل وينفرون من المتشائم، كما ان التفاؤل يجعل الفرد اكثر مرونة في علاقاته الاجتماعية واكثر قدرة على التوافق مع الوسط المحيط به

(Scheier&Caver,1987,p.214)

ينبغي ان تكون لدينا قيمة واثارة دافعية للاستمرار، أما العنصر الثاني(الثقة) الذي يؤثر في الاستعداد للتفاوض بشكل كبير فإذا كانت الثقة عالية يمكن انجاز أو تحقيق الهدف، بعدها يُرجح أن يقوم الشخص بالسلوك وإذا كان هنالك شك فإن الفرد سوف ينسحب

(Scheier&Carver,2009,P.657)،

كذلك فإن مارتين سيلجمان قد اكتشف مفهوم الاستعداد التفاوض عن طريق الدراسة العلمية للعجز المتعلم التي طُرحت في كتابه(التفاوض المتعلم،١٩٩٠) وأنجز أداة لدراسة العجز المتعلم، وانبهر عندما لا حظ أن بعض الافراد يقاومون حالة العجز، وفي حين يلوم بعض الافراد انفسهم على النتائج الغير ايجابية فإن آخرين يوجهون اللوم نحو التجربة التي جعلتهم يفشلون، وقد وجّه سيلجمان تركيزه نحو محاولة اكتشاف ما الذي يحوّل دون جعل بعض الافراد عاجزين، وكان الجواب هو سمة الاستعداد للتفاوض؛ وباستعمال معلوماته حول الافراد الذين يكونون عاجزين في المختبر حول انتباهه نحو الافراد الذين يكونون متفائلين(Wikipedia,2013,P2) .

النظريات المفسرة للاستعداد للتفاوض

أولاً: نظرية التحليل النفسي

يرى سيجموند فرويد مؤسس نظرية (التحليل النفسي) يرى ان الاستعداد للتفاوض هو

"الأكل والشرب" تتسم بالتفاوض والانفعال والموقف المتجه نحو الاعتماد على العالم الخارجي فالذي شبع بشكل مفرط في طفولته سيكون عرضة للتفاوض المفرط والاعتماد على الآخرين(شلتز، ١٩٨٣، ص٥٠).

والتفاوض هو اختبار السلامة الواقعية كما يقول خبراء الصحة العقلية للفترة من(١٩٣٠-١٩٦٠)، فالفرد يحمل توقعات معتدلة حول المستقبل ولديه وجهة نظر اكثر اتزاناً عن العالم، وعلى الرغم من ذلك وجد الباحثون جملةً من الأدلة التي تقترح بأن التفاوض ليس شكلاً من أشكال الانكار، بل هو مكون ضروري لمرونة وسعادة الأفراد (Hefferon&Bonniwell,2011,P.95)،

في حين اهتم علماء نفس الشخصية بالتفاوض وحاولوا الخروج بتصور مقبول عن هذا المفهوم، إذ ينظر بعضهم إلى التفاوض على أنه أحد عوامل الشخصية، في حين ينظر إليه آخرون على أنه من السمات أو من الاتجاهات أو من الميول (شرارة، ١٩٩٦ ص١٦-٢٠)

إن العنصرين الرئيسيين في الاستعداد للتفاوض هما التوقع "Expectancy" والثقة "Confidence" فالثوق عنصر اكثر اهمية لكونه يرتبط مباشرة بنظريات القيمة المتوقعة للدافع والتي تقترض بأن كل السلوكيات هي نتيجة الرغبة في الحصول على القيم أو الاهداف، وحتى نستطيع ان نحقق الهدف

منطقية وسليمة ،سيسهم هذا التوقع في توجيه سلوك الفرد في الوقت الحاضر بالاتجاه الايجابي الصحيح .وحيثما يعزو الفرد سبب فشلة الى اشياء متحركة ،اشياء قابلة للتعديل وراء في نفسه او العالم الخارجي ،فأنه سيصبح اكثر تقائلاً في النجاح في الموضوع في المرات القادمة (عبد الله ،٢٠٠٨ :٥٥).

النظريات المفسرة لتوجهات الهدف

تؤدي الأهداف دورا مهما في نمو الدافعية الذاتية عن طريق بناء أهداف يقوم الفرد من خلالها بتقويم تقدمهم في العملية التعليمية (Elliot&Church,1999:35). فالهدف هو ما يسعى الفرد إلى تحقيقه أو الغرض المنشود نتيجة القيام بالعمل . فعندما يحدد الفرد لنفسه هدفا ما ، فإنه ينشغل بالسلوك الذي يؤدي إلى تحقيق ذلك ويحاول جس الهوية بين الأوضاع الحالية وما يطمح للوصول إليه (Woolfolk,1995:18) اذ تقوم الأهداف بزيادة دافعية الأفراد لخفض التناقض بين (ماهم عليه الآن ، وما يرغبون إن يكونوا عليه مستقبلا) (Maehr,1989, :85).

اولا نظرية الحاجة (موراي وماسلو)

وكانت نظريات عامة وشاملة للدافعية الانسانية وقد ظهرت هذه النظريات لتفسير السلوك الانساني بكافة مظاهرها ثم ظهرت نظريات دافعية الانجاز والتي ترجع الى

القاعدة او الاساس في الحياة ،وان ما يطرأ على الفرد من احداث او ضغوط او مشكلات تحول دون استمرار هذا التفاوض انما هي حالات خاصة سرعا ما تزول بزوال هذه المواقف .وبما ان فرويد يحاول تفسير المشكلات او الاضطرابات السايكولوجية بالرجوع الى السنوات الخمسة الاولى من حياة الطفل ،فأن فرويد يرى ان التفاوض انما ينشأ في المرحلة الفمية من عمر الطفل ،فهو سمه من سمات الشخصية الفمية ،وان ما يتعرض له الطفل من دلال وأمن يؤثر في امتلاك هذه السمة ، ،وهذا الامر ينعكس بشكل ايجابي على التفاوض لدى الفرد فيما بعد ،ويحصل الطفل على هذه الثقة من العالم الخارجي عن طريق قيام الام بدورها في اشباع حاجات الطفل ،الامر الذي يؤدي الى ثقة بالعالم الخارجي وبالتالي تقائلة نحوه (عبد الله ،٢٠٠٨ :٥٢).

ثانيا: النظرية المعرفية

ان اللغة والذاكرة والتفكير لدى المتفائلين تكون ايجابية في حالة استخدم الاشخاص المتفائلين نسبة مرتفعة من الكلمات الايجابية في حياتهم ،ويكون ذلك في الكتابة او الكلام مع الناس ،او حتى عن طريق الحديث مع النفس .أن المستقل وليس الحاضر هو الموجهة الحقيقي للسلوك الحاضر للفرد ،فالفرء حينما يتوقع الاحداث السارة والايجابية ،ويكون توقعه مبني على اسس

موظفي البنوك تم اختيارهم من الموظفين العاملين في البنوك ،حيث الذين كان متوسط اعمارهم (٣٦) سنة ،ويعد تطبيق ادوات البحث الحالي توصل البحث الى عدم وجود علاقة ما بين ردود فعل الغضب في بيئة العمل وبين التفاوض -التشاؤم .

الدراسات التي تناولت توجهات الهدف

تعذر وجود دراسات سابقة على حد علم الباحث .

الفصل الثالث

منهجية البحث وإجراءاته: منهجية البحث وإجراءاته:

منهجية البحث:

استعمل الباحث المنهج الوصفي الارتباطي بوصفه أنسب المناهج لدراسة العلاقات الارتباطية بين المتغيرات من أجل وصف الظاهرة المدروسة وتحليلها، إذ إن المنهج الوصفي يمكن استخدامه في دراسة السمات والقدرات والمهارات والميول والاتجاهات وتعتمد دراسة الظاهرة على ما توجد عليه في الواقع ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً" (ملحم ،٢٠٠٠:٣٢).

مجتمع وعينة البحث :

يشمل مجتمع البحث الحالي(١٠٠٠) من تدريسي جامعة واسط للعام الدراسي (٢٠١٩ - ٢٠٢٠) ، من التخصصات العلمية والانسانية وللنوعين ذكور واناث ، وبلغت عينة البحث الحالي (٢٧٤) تدريسيا

جهود ماكيلاند واتكنسون (وقاد ،٢٠٠٨: ٧٩) . وقد اشار ماكيلاند الى اتجاهين متمايزين عند وصفه لدافعية الانجاز ، وذلك بتفرقة بين محاولة الفرد للانجاز من خلال مفهوم التدعيم الاجتماعي او الاثابة الفورية ، وبين اولئك الافراد الذين ينجزون لتبنيهم الانجاز على انه قيمة ، فلا يحرصون على التدعيم الخارجي او شهادة الناس لهم بالتفوق ، ولكنهم فقط يكونون اكثر حساسية للاشباع الذاتي ، والاحساس بالتفرد (حسن ،١٩٩٨:٢١)

وينظر اتكنسون للدافع على انه استعداد الفرد للمجاهدة او السعي في سبيل تحقيق او اشباع هدف معين ، وهي العلاقة التي توجه السلوك تجاه تحقيق الهدف او اتجاه بعض موضوعات هذا الهدف . وبالإضافة الى ذلك فان تلك العلاقة تحدد ايضا قوة وحجم السلوك المراد منه تحقيق الهدف (حسن ، ١٩٩٨:١٣)

الدراسات التي تناولت الاستعداد للتفاوض

دراسة (هارت ،١٩٩٥): ردود فعل الغضب وعلاقتها بالتفاوض والتشاؤم لدى موظفي الدولة -دراسة استرالية- .

تهدف الدراسة الحالية الى التعرف على العلاقة القائمة بين ردود فعل الغضب وعلاقتها بالتفاوض -التشاؤم لدى موظفي الدولة ،وقد تم اجراء الدراسة على عينة من الموظفين بلغ عددهم (٤٣) موظف من

٥- إجراء تحليل الفقرة (Allen & yen,)
118 (p:1979).

أولاً / صياغة فقرات للمقياسين :

قام الباحث بصياغة فقرات مقياس الاستعداد للتفاؤل وتوجهات الهدف اعتماداً على الدراسات والأدبيات السابقة و المقاييس التي تناولت مفهوم الاستعداد للتفاؤل وتوجهات الهدف بصورة مباشرة أو غير مباشرة .

ثانياً / التحليل المنطقي للمقياسين :

بعد أن تم وضع فقرات مقياس الاستعداد للتفاؤل بصيغته الأولية والبالغة (٤٩) فقرة ، وفقرات مقياس توجهات الهدف بصيغته الأولية والبالغة (٣٠) فقرة ، وتحديد بدائل الإجابة وطريقة تصحيحها ، والدرجة الموضوعية لكل بديل ، تم عرض المقياسين على (٢٠) محكمين من المختصين في مجال العلوم التربوية والنفسية ، للحكم على مدى صلاحية كل فقرة في قياس ما وضعت من اجل قياسه مع إبداء الرأي في صلاحية التعليمات وبدائل الإجابة بعد ذلك تم تحليل آراء المحكمين في صلاحية التعليمات والفقرات إذ اعتمد الباحث نسبة اتفاق (٨٠%) فأكثر في تحديد صلاحية الفقرة وبذلك تم الإبقاء على جميع الفقرات للمقياسين .

اختيرت عينة البحث بطريقة عشوائية بالتساوي بواقع (٢٠٢) من الذكور و(٧٢) من الإناث.

اداتا البحث :

١-بناء مقياس الاستعداد للتفاؤل :

٢- اعداد مقياس توجهات الهدف

لأجل بناء مقياس الاستعداد للتفاؤل واعداد مقياس توجهات الهدف لدى اساتذة الجامعة قام الباحث بعد اطلاعه على الأدبيات والدراسات السابقة التي لها علاقة بالاستعداد للتفاؤل وتوجهات الهدف وتوصل الباحث إلى تعريف الاستعداد للتفاؤل بناء على تعريف (شاير وكارفر) بانه (تهيؤ الفرد الى تبني توقعات ايجابية حول الحياة المستقبلية وتحقيق النتائج التي يأمل في الوصول اليه في ضل الظروف الحالية) وتوصل الباحث الى تعريف توجهات الهدف بانه (هو معتقدات الفرد حول اسباب النجاح والفشل في المهمات الاكاديمية)

ويشير كل من "ألن و ين" (Allen & yen) إلى إن عملية بناء أي مقياس ينبغي إن تمر بخطوات أساسية هي :

١- التخطيط للمقياس .

٢- جمع وصياغة فقرات المقياس.

٣- عرض فقرات المقياس على المحكمين .

٤- تطبيق الفقرات على عينة ممثلة للمجتمع .

أعدّ لقياسه ، كما تتضمن درجة مقبولة من الدقة وبأقل خطأ ممكن (عودة ، ١٩٩٨ : ٣٣٥) . وقد تحقّق الباحثان من الخصائص السيكمترية على النحو الآتي:
أولاً - صدق المقياسين :

ويقصد بالصدق أن يقيس المقياس فعلاً ما وضع لقياسه ، ويُعد الصدق من الشروط الضرورية واللازمة لبناء الاختبارات والمقاييس ، والصدق خاصية سايكومترية تكشف عن مدى تأدية المقياس للغرض الذي أُعد من أجله (: Anastasia , 1976) : 134) . وللتحقّق من صدق المقياسين الحاليين اعتمد الباحث المؤشرات الآتية :

أ- الصدق الظاهري :
قام الباحث بعرض المقياسين على مجموعة من المحكمين في العلوم التربوية والنفسية للأخذ بأرائهم وملاحظاتهم ، وقد حصلت الفقرات جميعها على نسبة اتفاق الخبراء تراوحت بين (٨٠% - ١٠٠%) ، واعتمد الباحث موافقة (١٨) محكمين معياراً لصلاحيّة الفقرة وصدقها في قياس ما وضعت لأجله بنسبة اتفاق الخبراء (٨٠%) فأكثر ، إذ أشار أيبيل (Ebel , 1972) ، إلى أن نسبة اتفاق (٨٠%) يعد دليلاً على قبول الفقرة ، وبهذا يكون الحكم الصادر منهم مؤشراً على صدق الفقرة ونتيجة ذلك بقي عدد الفقرات مقياس الاستعداد للتفاوض (٤٩) فقرة ، وعدد فقرات مقياس توجهات

ثالثاً / تجربة وضوح التعليمات والفقرات وحساب الوقت للمقياسين :

ينبغي على الباحث قبل تطبيق المقياس على عينة البحث الرئيسية القيام بتجربة استطلاعية على عينة صغيرة من مجتمع البحث تتشابه في خصائصها مع عينة البحث الرئيسية (فرج ، ١٩٨٠ : ١١١-١١٢) . وبعد الانتهاء من إعداد المقياسين بصيغته الأولية ، ولغرض التعرف على وضوح فقرات المقياس وتعليماته وتشخيص اللبس والغموض فيه وحساب الوقت قام الباحث بتطبيقه على (٤٠) تدريسي وتدرسيّة وتبين للباحث ان التعليمات وفقرات المقياسين كانت واضحة ومفهومة من حيث الصياغة والمعنى، وكان الوقت المستغرق للإجابة عن المقياس تراوح بين (١٥-٢٠) دقيقة وبمتوسط قدره (١٦) دقيقة لمقياس الاستعداد للتفاوض، وكان الوقت المستغرق للإجابة عن المقياس توجهات الهدف تراوح بين (١٢-١٩) دقيقة وبمتوسط قدره (١٦) دقيقة ، وقد جرت الإشارة إلى أن هذا المقياس معد لأغراض البحث العلمي فقط لتنظيم المستجيبين وحثهم على الإجابة بصدق

الخصائص القياسية (السيكمترية) للمقياسين :

لقد أشار المتخصصون في مجال القياس والنقويم النفسي أن الخصائص السيكمترية للمقياس تتضمن قدرة المقياس على قياس ما

الهدف (٣٠) فقرة ، وتحقق هذا النوع من الصدق في المقياسين .

ب- مؤشرات صدق البناء للمقياسين :

"يبين هذا النوع من الصدق مدى العلاقة بين الأساس النظري للمقياس وبين فقرات المقياس وإلى أي مدى يقيس المقياس الفرضيات النظرية التي بُني عليها، ويمكن التحقق من دلالات صدق البناء للمقياس بإتباع أسلوب فاعلية الفقرات، أي مدى ارتباط درجة كل فقرة من فقرات المقياس بالدرجة الكلية للمقياس، (أبو جادو ، ٢٠٠٠، ٤٤٠). وقد تم التحقق من صدق البناء للمقياسين عن طريق :

أولاً: القوة التمييزية للفقرات :

بعد تصحيح استمارات عينة التحليل الاحصائي البالغة (٢٧٤) استمارة وتم ترتيب الاستمارات بالطريقة التنازلية من اعلى الى ادنى درجة وتم اختيار (٢٧%) من الاستمارات للمجموعة العليا البالغ عددها (١٠٨) استمارة و(٢٧%) من الاستمارات للمجموعة الدنيا والبالغ عددها (١٠٨) استمارة أيضاً وتم حساب المتوسطات والانحرافات المعيارية والقيم التائية لجميع الفقرات وقد تبين جميع فقرات مقياس الاستعداد للتفاوض ومقياس توجهات الهدف كانت مميزة لان القيمة التائية المحسوبة كانت اعلى من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) وبدرجة حرية (٢١٤).

الجدول (٢)

القوة التمييزية لفقرات مقياس الاستعداد للتفاوض بأسلوب المجموعتين المتطرفتين

القيمة التائية المحسوبة (القوة التمييزية)	المجموعة الدنيا		المجموعة العليا		الفقرات
	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
٦,٣٩٣	١,١٨٦	٢,٦٤	١,٢١٨	٣,٦٩	١
٦,٦٠٧	١,٢١٦	٣,٢٠	١,١٤٦	٤,٢٠	٢
٩,٦٠٩	١,٢٢١	٣,٣٨	١,٦٦٧	٤,٦٧	٣
٣,٥٠٣	١,٤٢١	٣,٠٨	١,٣٧٤	٣,٧٥	٤
٤,٢٣٧	١,٢١٤	٣,٨٤	١,١٦٧	٤,٤٧	٥
٩,٨٣٥	١,١٤٧	٣,١٩	١,٧٢٩	٤,٤٨	٦
٧,٩٣٧	١,٢١٨	٣,٤٨	٠,٧٠١	٤,٥٥	٧
٩,٠٠٩	١,٢٠٢	٣,٢٦	٠,٨٣٧	٤,٤٥	٨
٣,٦٢٢	١,٣٣٩	٢,٦٠	٠,٩٤٥	٣,٢٥	٩
٦,٣٩٣	١,١٨٦	٢,٦٤	١,٢١٨	٣,٦٩	١٠
٣,٠٥٠	١,٢٤٢	٢,٦٢	١,٤٢٨	٣,١٨	١١
٣,٥١٩	١,١٨٦	٢,٩٣	١,٢٤٩	٣,٥١	١٢
٤,٨٠٢	١,٣٠٠	٢,٩٧	١,٠٦٨	٣,٧٥	١٣
٥,٤٦٣	١,١٨٨	٢,٧٦	١,٢٥١	٣,٦٧	١٤
٤,١٩٤	١,١٨٧	٢,٤٦	١,٤٨٨	٣,٢٣	١٥
٣,٠٥٠	١,٢٤٢	٢,٦٢	١,٤٢٨	٣,١٨	١٦
٤,٣١٣	١,٠١٥	٢,٧١	١,٢٦٦	٣,٤٩	١٧
٤,١٤١	٠,٨٠٢	١,٨٦	١,١٤١	٢,٩٧	١٨

٥,٥٨٣	١,٠٢٨	٢,٢٣	١,٣٩٣	٣,٣٠	١٩
٥,٩٨٥	١,١٦٣	٢,٥١	١,٤٧٠	٣,٧٥	٢٠
٧,٧٨٣	١,٤٥٢	٢,٨٧	١,١٩٠	٤,٢٧	٢١
٧,١٥٢	١,١٥٩	٢,٧٢	١,٣٠٤	٤,٠١	٢٢
٧,٧٨٦	١,٤٥٨	٢,٨٥	١,١٢٤	٤,٢٣	٢٣
١٠,٧٦٧	١,٣٧٢	٢,٧٩	١,٩٢٢	٤,٥١	٢٤
٦,٩٤٩	١,٣٦٥	٢,٨٧	١,٣١٧	٤,١٥	٢٥
٦,٩٣٦	١,١١٢	٢,٢٥	١,١٥٢	٣,٩٢	٢٦
٦,٠٢٤	١,٧٨١	٢,٩٠	١,٢٤٧	٣,٨٤	٢٧
٤,٣٤٧	١,١٩٠	٢,٩٨	١,١٧١	٣,٩٤	٢٨
٦,٦٢٦	١,٢٠٦	٢,٧١	١,١٥١	٣,٨١	٢٩
٩,٩٧٢	١,٣١٢	٢,٧٥	٠,٩٨٤	٤,٣٢	٣٠
٧,٧٥٩	١,٢١٦	٢,٣٤	١,٣٧٤	٣,٧١	٣١
٥,١١٤	١,٣٠٠	٢,٦٩	١,٢٥٣	٣,٥٨	٣٢
٥,٥٧٤	١,٣٣١	٢,٧٢	١,٣٢٩	٣,٧٣	٣٣
٥,٩١٩	١,٣٣٥	٣,١٣	١,١٣٩	٤,١٣	٣٤
٣,٠١٥	١,٢٧٣	٣,١٢	١,٣٨٧	٣,٦٦	٣٥
٤,٨٤١	١,٣٢٠	٣,٤٤	١,١٤٦	٤,٢٥	٣٦
٦,٩٣٤	١,٣١١	٢,٦٥	١,١٩٨	٣,٨٥	٣٧
٤,٤١١	١,٣٢١	٢,٥٤	١,٣٦٠	٣,٣٥	٣٨
٤,٥٢٨	١,٥١١	٢,٨٤	١,٥٢٤	٣,٧٧	٣٩
٢,٤٠١	١,٣٣٦	٢,٥٠	١,٥٤٦	٣,٩٨	٤٠
٦,٠٩٤	١,٢٢٥	٢,٧٥	١,٢٧٢	٣,٧٩	٤١

٣,٦٨٣	١,٢٧٦	٣,٠٨	١,٠٦٢	٤,٠٥	٤٢
٣,٨٣٥	١,٢٨٧	٢,٨٧	١,١٥٥	٣,٥١	٤٣
٣,٦٢٠	١,٣٦٥	٣,٢٠	١,٣٠٧	٣,٨٦	٤٤

الجدول (٢)

القوة التمييزية لفقرات مقياس توجهات الهدف بأسلوب المجموعتين المتطرفتين

القيمة التائية المحسوبة (القوة التمييزية)	المجموعة الدنيا		المجموعة العليا		الفقرات
	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
٤,٢٩٢	١,٤١٦	٢,٨٨	١,٧١٠	٣,٨٠	١
٥,٨٧٤	١,٥٢٩	٣,٤١	١,٠٧١	٤,٤٧	٢
٨,١١١	١,٥١٧	٢,٨١	١,١٠٠	٤,٢٧	٣
٣,٧٤٦	١,١١٠	٣,٦٠	١,٠٦٩	٤,١٥	٤
٥,١٣٧	١,٣٦٩	٣,٢٢	١,١٠٦	٤,٠٩	٥
٨,٤١٣	١,٢٨٢	٢,٩٨	١,١٠٤	٤,٣٥	٦
٧,٧٨٣	١,٤٥٤	٢,٨٧	١,١٩٠	٤,٢٧	٧
٧,١٥٢	١,٣٥٩	٢,٧٢	١,٣٠٤	٤,٠٢	٨
٧,٧٨٦	١,٤٥٨	٢,٨٥	١,١٢٤	٤,٢٣	٩
١٠,٧٦٧	١,٣٧٢	٢,٧٩	٠,٩٢٢	٤,٥١	١٠
٦,٠٩٦	١,٢٢٧	٢,٧٣	١,٢٧٢	٣,٧٦	١١
٣,٦٨٣	١,٢٧٦	٣,٠٨	١,٠٦٢	٤,٥٩	١٢
٣,٨٣٧	١,٢٨٧	٢,٨٧	١,١٥٥	٣,٥٢	١٣
٣,٦٢٤	١,٣٦٥	٣,٢٠	١,٣٠٧	٣,٨٦	١٤

١٥	٤,١٥	١,١٠٣	٣,٢٥	١,٢٥٥	٥,٥٨٣
١٦	٤,٢٥	١,٠٧٩	٣,٧٢	١,٢٢٩	٣,٤١١
١٧	٤,٥٥	٠,٨٠١	٣,٧٢	١,١٩٨	٦,٠٠٨
١٨	٤,١٠	١,١٥١	٢,٨٧	١,٢٩٧	٧,٣٧٧
١٩	٤,٢٢	١,٠٧٠	٢,٧٥	١,٢٠٨	٩,٤٧٦
٢٠	٤,٣٢	٠,٩٨٤	٢,٩٤	١,٣١٢	٩,٩٧٢
٢١	٣,٩٧	١,٠٤٢	٣,١١	١,١٨٩	٥,٦٦٥
٢٢	٢,٧٢	١,١٤٧	٢,٤٢	١,٠٥٤	٢,٩٨٦
٢٣	٤,٤٦	٠,٧٩٨	٢,٦٠	١,٩٢٦	٧,٣٥٣
٢٤	٤,٦٦	٠,٧٦٤	٢,٥٩	١,١٨٤	٧,٩٣٧
٢٥	٣,٧٢	١,٢٣١	٢,٨٧	١,٢١٥	٥,٠٤٨
٢٦	٤,٤٤	٠,٨٦٩	٣,٧٥	١,٢٢٢	٤,٨١٢
٢٧	٣,٢٠	١,٣٨٣	٢,٨١	١,٨٠٨	٤,٢٩٦
٢٨	٣,٧٥	١,٥٢١	٢,٦٥	١,٢٣٢	٣,٤٨٣
٢٩	٤,٦٦	٠,٦٦٩	٢,٤٨	٠,٩٥٨	١٠,٥٨٩
٣٠	٤,٧٤	٠,٥٦٧	٢,٩١	١,٠٦٤	٧,٠٧٧

ثانياً: علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياسين:

يعني هذا أن الفقرة تقبس المفهوم نفسه الذي يقبسه المقياس كلياً إذ يعد هذا احد مؤشرات صدق البناء(الزوبعي ، الحمداني، ١٩٨٣ : ٤٣). وقد تحقق هذا النوع من الصدق في مقياس الاستعداد للتفاوض ومقياس توجهات

الهدف ، من خلال استخدام معامل ارتباط بيرسون لاستخراج العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لـ(٢٧٤) استمارة ، وقد تبين ان جميع الارتباطات دالة لدى مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (٠.٠٩٨) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) وبدرجة حرية(٣٩٨).

الجدول (٣)

قيم معاملات الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس الاستعداد للتفاوض

رقم الفقرة	معامل الفقرة الكلية	ارتباط بالدرجة	رقم الفقرة	معامل الفقرة الكلية	ارتباط بالدرجة	رقم الفقرة	معامل الفقرة الكلية	ارتباط بالدرجة
١	٠,٢٤٣	١٦	٠,٣٨٥	٣١	٠,٢٧١	٢	٠,٣٨٣	١٧
٢	٠,٣٨٩	١٨	٠,٢٧٦	٣٣	٠,٢١٦	٣	٠,٣٨٩	١٨
٣	٠,٤٥٧	١٩	٠,١٧٥	٣٤	٠,٢٧٥	٤	٠,٤٥٧	١٩
٤	٠,٢١٦	٢٠	٠,٢٣٣	٣٥	٠,٣٧٧	٥	٠,٢١٦	٢٠
٥	٠,٢٣٥	٢١	٠,٢٣٤	٣٦	٠,٢٩٣	٦	٠,٢٣٥	٢١
٦	٠,٣٨٧	٢٢	٠,٤٨٧	٣٧	٠,٢٥٣	٧	٠,٣٨٧	٢٢
٧	٠,٤٣٢	٢٣	٠,٣٩٠	٣٨	٠,٣٩٥	٨	٠,٤٣٢	٢٣
٨	٠,٢٣٣	٢٤	٠,٢١٥	٣٩	٠,٢٤١	٩	٠,٢٣٣	٢٤
٩	٠,٢٧٧	٢٥	٠,٢٥١	٤٠	٠,٤٢٣	١٠	٠,٢٧٧	٢٥
١٠	٠,٣٦٧	٢٦	٠,٥٢٩	٤١	٠,٢١١	١١	٠,٣٦٧	٢٦
١١	٠,٢٩٨	٢٧	٠,٣٥٣	٤٢	٠,٣٩٨	١٢	٠,٢٩٨	٢٧
١٢	٠,٤٩٩	٢٨	٠,٢٦٦	٤٣	٠,٣٩٠	١٣	٠,٤٩٩	٢٨
١٣	٠,٥٣٥	٢٩	٠,٢٧٦	٤٤	٠,٢٣٥	١٤	٠,٥٣٥	٢٩
١٤	٠,٣٩٢	٣٠	٠,٢٣٧			١٥	٠,٣٩٢	٣٠

الجدول (٤)

قيم معاملات ارتباط الفقرات بالدرجة الكلية لمقياس توجهات الهدف

رقم الفقرة	معامل الارتباط بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل الارتباط بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل الارتباط بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل الارتباط بالدرجة الكلية
١	٠,٣٧١	١١	٠,٥٢٩	٢١	٠,٣٨٥	٢	٠,٢٣١
٢	٠,٢٣١	١٢	٠,٣٥٣	٢٢	٠,١٧٨	٣	٠,٢١٩
٣	٠,٢١٩	١٣	٠,٢٦٦	٢٣	٠,١٦١	٤	٠,٣٧٥
٤	٠,٣٧٥	١٤	٠,٢٥٥	٢٤	٠,٤٧٠	٥	٠,٢٥١
٥	٠,٢٥١	١٥	٠,٢٣٧	٢٥	٠,٢٣٣	٦	٠,٣٢٢
٦	٠,٣٢٢	١٦	٠,٢٣٤	٢٦	٠,٣٦٧	٧	٠,١٥٣
٧	٠,١٥٣	١٧	٠,٤٨٤	٢٧	٠,٢٩٨	٨	٠,٢٥٥
٨	٠,٢٥٥	١٨	٠,٣٨٩	٢٨	٠,٤٩٩	٩	٠,٣٤٤
٩	٠,٣٤٤	١٩	٠,٢١٥	٢٩	٠,٥٣٥	١٠	٠,٢٨٥
١٠	٠,٢٨٥	٢٠	٠,٢٥١	٣٠	٠,٣٩٢		

ثانياً : ثبات المقياسين :

يُقصد بالثبات في القياس النفسي دقة الاختبار في القياس أو الملاحظة وعدم تناقضه مع نفسه واتساقه واطراده فيما يزودنا به من معلومات عن سلوك المستجيب ويعد الاختبار ثابتاً إذا كان يؤدي النتائج نفسها في حالة تكراره خاصة إذا كانت الظروف المحيطة بالاختبار والمستجيب متماثلة في كلا التطبيقين (مجيد وعيال ، ٢٠١١ : ٨١) . وللكشف عن مؤشرات ثبات

المقياسين الحالي اعتمد الباحث الطريقة

الآتية :

أ- الاتساق الخارجي باستعمال طريقة

الاختبار- إعادة الاختبار للمقياسين:

"وهي طريقة تستعمل للحصول على معامل ثبات عن طريق تطبيق المقياس مرتين على العينة نفسها بفواصل زمني مناسب ليتم التأكد من استقرار المقياس عبر الزمن. إذ يتم حساب معامل الارتباط بين درجات التطبيق الأول، ودرجات التطبيق الثاني فيكون بذلك

علي غالبا، تنطبق علي احيانا، تنطبق عليه نادراً، لا تنطبق علي ابدأ) اذ تعطى لها عند التصحيح الدرجات (٥، ٤، ٣، ٢، ١) للفقرات الايجابية ،أما الفقرات السلبية المصاغة باتجاه سلبي يعطى لها عند التصحيح (١، ٢، ٣، ٤، ٥) ، وبذلك تكون أعلى درجة يحصل عليها المستجيب هي (١٥٠) درجة ، وأقل درجة يحصل عليها هي (٣٠) درجة، علماً إن المتوسط النظري للمقياس بلغ (٩٠) درجة.

ثانياً: مقياس توجهات الهدف

وضع الباحث تدريجاً خماسياً لتقدير الاستجابات على فقرات مقياس توجهات الهدف وهي (تنطبق علي تماماً، تنطبق علي كثيراً، تنطبق علي احيانا، تنطبق علي قليلاً، لا تنطبق علي اطلاقاً) اذ تعطى لها عند التصحيح الدرجات (٥، ٤، ٣، ٢، ١) للفقرات الايجابية ،أما الفقرات السلبية المصاغة باتجاه سلبي يعطى لها عند التصحيح (١، ٢، ٣، ٤، ٥) ، وبذلك تكون أعلى درجة يحصل عليها المستجيب هي (٢٤٥) درجة ، وأقل درجة يحصل عليها هي (٤٩) درجة، علماً إن المتوسط النظري للمقياس بلغ (١٤٧) درجة.

خامساً - الوسائل الاحصائية:

لمعالجة بيانات هذا البحث، استخدمت الوسائل الاحصائية الاتية، بمساعدة الحقيبة

معامل الثبات" (ابو جادو، ٢٠٠٠: ٤٤٢). وقد قام الباحث بتطبيق المقياس على عينة مكونة من (٣٠) تدريسي وتدرسية تم اختيارهم بالطريقة العشوائية ، وبعد مدة أسبوعين من التطبيق الأول أعاد الباحث تطبيق الاختبار على المجموعة نفسها ثم قام بحساب معامل ارتباط بيرسون بين درجات الأفراد في التطبيقين فبلغ معامل الثبات بهذه الطريقة (٠,٧٥) للمقياس الاستعداد للتفاوض و (٠,٨٠) لمقياس توجهات الهدف، وقد اشار العيسوي "إذا كان معامل الارتباط بين التطبيقين الأول والثاني (٠,٧٠) فأكثر فإن ذلك يعد معلماً جيداً للثبات" (عيسوي، ١٩٩٩: ٥٨).

ب- اتساق الداخلي باستعمال معامل ألفا كرونباخ للمقياسين :

تعتمد هذه الطريقة على اتساق أداء الفرد من فقرة إلى أخرى ، ولأجل استخراج الثبات بهذه الطريقة استخدم الباحث معادلة ألفا كرونباخ ، وكانت قيمة معامل الثبات لمقياس الاستعداد للتفاوض هي (٠,٨١) ، وكانت قيمة معامل الثبات لمقياس توجهات الهدف (٠,٧٧) .

وصف المقياسين بصيغته النهائية:

اولاً : مقياس الاستعداد للتفاوض

وضع الباحث تدريجاً خماسياً لتقدير الاستجابات على فقرات مقياس الاستعداد للتفاوض وهي (تنطبق علي دائماً، تنطبق

الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) بواسطة الحاسوب. وعند مقارنة هذا الوسط بالوسط

الفرضي للبحث (٩٠) وباستعمال الاختبار التائي لعينة واحدة ،وجد ان القيمة التائية المحسوبة قد بلغت (٢٠٤.٥٧٢) وهي اكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) مما يؤشر على ان اساتذة الجامعة يتمتعون باستعداد للتفاوض،والجدول (١) يوضح ذلك :

الفصل الرابع

عرض نتائج البحث ومناقشتها:

الهدف الاول : التعرف على درجة الاستعداد للتفاوض لدى اساتذة الجامعة

لقد بينت النتائج ان المتوسط الحسابي لعينة البحث هي (٨٢.٣٣) بانحراف معياري قدرة

الجدول (٥)

الاختبار التائي لعينة واحدة للتعرف على الفرق بين متوسط العينة والمجتمع لمقياس الاستعداد للتفاوض لدى الاساتذة

عدد افراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	القيمة الجدولية	مستوى الدلالة (٠,٠٥)
٢٧٤	٨٢.٣٣	٥.٦٩١	٩٠	٢٠٤.٥٧٢	١.٩٦	دالة

بأن الاستعداد للتفاوض يحدد للناس الطريقة لتحقيق أهدافهم، ولذا فإن التوقعات التفاولية تجاه الأحداث سوف تساعد الأفراد على تحقيق أهدافهم بدلاً من فقدان الأمل في تحقيقها فضلاً عن كون الاستعداد للتفاوض سمة من سمات الشخصية تتسم بالثبات النسبي عبر المواقف والأوقات المختلفة ولا

وقد جاءت هذه النتيجة منسجمة مع المنطلقات النظرية لنظرية (شاير وكارفر،١٩٨٧) والتي اشارت الى ان الاستعداد للتفاوض يوظف استراتيجيات فعالة لدى الفرد للتغلب على الضغوط والاحباطات الواقعة عليه، ويضيفان إلى ذلك أن الاستعداد للتفاوض يرتبط بالتوقعات الايجابية التي لا تتعلق بموقف معين؛ ولذلك يعتقدان

بالوسط الفرضي للبحث (١٤٧) وباستعمال الاختبار التائي لعينة واحدة ،وجد ان القيمة التائية المحسوبة قد بلغت (١١.٣٥٦) وهي اكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) مما يؤشر على ان اساتذة الجامعة يتمتعون بتوجه الاهداف لجدول (٢) يوضح ذلك :

تقتصر على بعض المواقف (السوداني،٢٠٠٥،ص٥٣-٥٤) .

الهدف الثاني : التعرف على توجهات الهدف لدى اساتذة الجامعة

لقد بينت النتائج ان المتوسط الحسابي لعينة البحث هي (٩٨.٠٩٧) بانحراف معياري قدرة (١٤.٢٦٣) وعند مقارنة هذا الوسط

جدول (٦) نتائج الاختبار التائي لدلالة الفرق بين المتوسط الحسابي والانحراف المعياري والمتوسط الفرضي لمقياس توجه الاهداف

المتغير	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية	
				المتوسط النظري	الجدولية
توجه الاهداف	٢٧٤	٩٨,٠٩٧	١٤,٢٦٣	١٤٧	١١,٣٥٦
					١,٩٦

الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى (٠,٠٥)، ودرجة حرية(٣٩٨) مما يشير إلى أنها دالة إحصائياً ، ويدل على ان اساتذة الجامعة يتمتعون بالاستعداد للتفاوض وتوجه الاهداف حيث انه كلما كان لديهم مستوى عالي من التفاوض كلما كان لديهم توجه للاهداف وبذلك يدل على وجود علاقة طردية بين متغيري البحث .

وقد جاءت هذه النتيجة لتدل على ان اساتذة الجامعة يتمتعون بتوجهات الهدف على الرغم من الضروف المحيطة بهم.

الهدف الثالث : التعرف على العلاقة بين الاستعداد للتفاوض وتوجهات الهدف لدى اساتذة الجامعة

لتحقيق هذا الهدف، تم استعمال معامل ارتباط بيرسون للتعرف على العلاقة بين درجات الاستعداد للتفاوض وتوجه الاهداف حيث بلغت العينة (٠,١٠٦) والقيمة التائية المحسوبة (٢,١٣) وهي أكبر من القيمة

الاستنتاجات:

من خلال معطيات البحث الحالي استنتج الباحثان الآتي :

١- أن اساتذة الجامعة في محافظة واسط يتمتعون بالاستعداد للتفاوض.

٢- أن اساتذة الجامعة في محافظة واسط يتمتعون بتوجه الاهداف .

٣- توجد علاقة ارتباطية طردية بين درجات متغيري البحث الاستعداد للتفاوض وتوجه الاهداف

ثانيا: التوصيات

١. ان تقوم وزارة التعليم بعمل دورات في مجال علم النفس الايجابي لدعم الجوانب

الايجابية في شخصية الاساتذة من اجل تطويرها الى الافضل مما ينعكس بشكل مباشر على العمل.

٢- ان تقوم وزارة التعليم والمؤسسات التابعة لها الاهتمام وبشكل مباشر باعداد برامج تثقيفية خاصة بتوجه الاهداف لدى الاساتذة كونهم هم اساس العملية التعليمية .

المقترحات:

١-العلاقة بين الاستعداد للتفاوض ونضوب الانا لدى اساتذة الجامعة .

٢-اجراء دراسة العلاقة بين توجهات اهداف الانجاز بمتغيرات اخرى مثل (الحاجة الى المعرفة، قلق الاختبار، تنظيم الذات- .)

مصادر البحث العربية والاجنبية

- أبو جادو، صالح محمد علي (٢٠٠٠): علم النفس التربوي ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط١،الأردن.
- اسعد ، يوسف ميخائيل (١٩٨٦): التفاؤل والتشاؤم ، النهضة ، القاهرة .
- جمال الدين ، جمال (٢٠٠٤) : الانسان الفعال ، مهارات لتحسين طريقة التفكير وتنظيم السلوك والتعامل مع الاخر ، دمشق ، سوريا .
- حسن ، علي حسن (١٩٩٨) : سيكولوجية الانجاز ، مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة .
- رشيد ، مها صائب (٢٠١٣) : اثر برنامج ارشادي في خفض التفاؤل غير الواقعي لدى طلبة الجامعة ، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة بغداد ، كلية التربية ابن رشد ، قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي .
- الزغلول ، رافع (٢٠٠٦) انماط الاهداف عند طلبة جامعة مؤتة وعلاقتها باستراتيجيات الدراسة التي يستخدمونها،المجلة الاردنية في العلوم التربوية العدد 2 ، ص. 115 - 127 .
- السوداني ، انوار محمد عيدان (٢٠٠٥) مستويات الاحباط والتحمل النفسي لدى معلمي المدرسة الابتدائية وعلاقتها
- بالتشاؤم - التفاؤل (اطروحة دكتوراه غير منشورة) كلية الاداب ، الجامعة المستنصرية .
- الصعقوب ، عبد الله بن احمد(٢٠٠٨) : التفاؤل والتشاؤم وعلاقتها بالرضا الوظيفي لدى اساتذة مراحل التعليم بمدينة بريدة ، جامعة ام القرى ، كلية التربية ، قسم علم النفس .
- عودة ، احمد سلمان (١٩٩٨): القياس والتقويم بالعملية التدريسية، دار الفكر للنشر والتوزيع، ط٣، عمان .
- عيسوي ،عبد الرحمن محمد (١٩٩٩): القياس والتجريب في علم النفس والتربية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية.
- مجيد ، عبدالحسين رزوقي وعيال ، ياسين حميد (٢٠١١) : القياس والتقويم للطلاب الجامعي ، ط ١، مكتب اليمامة للطباعة والنشر، بغداد.
- ملحم، سامي محمد (٢٠٠٠): القياس والتقويم في التربية وعلم النفس، دار المسيرة، للتوزيع والنشر، ط١، عمان ، الأردن .
- وقاد ، الهام بنت محمد ابراهيم (٢٠٠٨) : اساليب التفكير وعلاقتها باساليب التعلم وتوجهات الهدف لدى طالبات المرحلة الجامعية بمدينة مكة

الاجتماعية والديمغرافية ، مجلة علم النفس
، مجلد (٦٢) .

المكرمة ، رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية
التربية ، جامعة ام القرى ، السعودية .
• اليحوفي ، نجوى (٢٠٠٢) : **التفاؤل
والتشاؤم وعلاقتها ببعض المتغيرات**

- Allen, M. J&Yen.W.
M(1979):**Introduction to
measurement Theory .**
California, Book Cole .
Ames,c, (1999) : **class rooms,
structures,and student
motivation**, journal of educationl
psyology,pp261-271
- Anastasi, A . (1976): **Fieds
of Applied psychology** , New
York : McGraw – Hill . p154 .
- Elliot,A.& Church,M. (1999):
**A Hierarchical modal of
approach and avoidance**

achievement motivation
**Journal of personality and
social psychology**Vo.72،No.1.

- Kayrooz, Carole & Prteston,
Paul (2002): **Academic
Freedom, Impressions of
Australian Social Scientists,
miner, winter** Vol. 40 Issue
4018.
- Scheier,F,& carver,c,s
(1985) **optimism coping, and
health Assessment** and
implication of generalized , health
psychology ,p219-274

الاستعداد للتفاوض وعلاقته بتوجهات الهدف لدى اساتذة الجامعة (٥٦٠)
