مهارة الرفض لدى رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط

Skill of Rejection For department heads at Middle Euphrates universities

جامعة بابل / كلية التربية للعلوم الإنسانية / قسم العلوم التربوية والنفسية
University of Babylon / College of Education for Human Science

الباحثان: ا.م.د. رقية هادي عبد الصاحب الباحثان : عمار هادي جواد

Ruqayyah Hadi Abd alsahib Ammar Hadi Jawad

مستخلص البحث:

يستهدف البحث الحالي التعرف على مهارة الرفض لدى رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط ولغرض تحقيق هذا الهدف اختار الباحثان عينة متكونة من (285) رئيس قسم للعام الدراسي (2024– 2025), حيث قام الباحثان ببناء مقياس مهارة الفرض بالاعتماد على نظرية (Parsons , 1951) كما قام الباحثان بالتحليل الإحصائي للفقرات والتحقق من الخصائص السيكومترية من (صدق , ثبات) , وتوصل البحث الحالي إلى ان رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط يتمتعون بمهارة الرفض.

الكلمات المفتاحية : مهارة الرفض , رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط

Abstract

The current research aims to identify listening anxiety For students of the English Department at public and private universities in Babil Governorate. To achieve this goal, the researchers selected a sample of (337) male and female students for the academic year (2024-2025).The researchers Arabized and adopted the (Kim, 2000) listening anxiety scale. They also conducted statistical analysis of the items and verified the psychometric properties (validity and reliability). The current study concluded that English language department students at public and private universities in Babil Governorate suffer from listening anxiety.

Key words : Listening Anxiety , English Department students at public and private universities in Babil Governorate

الفصل الاول

مشكلة البحث :

يرى الباحث من خلال احساسه بمشكلة البحث الحالي ان الموظفين بشكل عام ورؤساء الاقسام في الجامعات يواجهون كثير من التحديات والضغوط والمشكلات وعلى المستويات والمجالات الشخصية كافة منها المستوى المعرفي والاخلاقي لا سيما المستوى المهني او الوظيفي وما ينتج عنه تأثيرات وتدخلات

خارجية صادرة من الاخرين وتعليمات وقوانين مهنية وخصوصاً ممن يتسنم مناصب ادارية تتطلب منهم اصرار وعزيمة وارادة ومعرفة تامة بمعتقداتهم المعرفية وخبرتهم المهنية وذلك بغية الثبات على المواقف التي يؤمنون بها وعدم التأثر بالإملاءات حتى وان كانت صادرة من الجهات العليا بحيث يستطيعون مواجهتها بإرادة معرفية واساليب رفض مناسبة تتلاءم والشخصيات المتدخلة في ذلك ومع طبيعة الموقف لحل الازمة بشكل ودي دون اثارة المشاكل بينهم والا كانت النتائج وخيمة فأما الاستجابة لهذه التأثيرات الاجتماعية والمتطلبات الخارجية والتخلي من القيم والمبادئ المتبناة او مواجهة الموقف بحزم ورد قاسي كفيل بإيجاد المشاكل وحالات الخصام هذا من جانب .

اما من جانب اخر فان الكم هائل من الأفكار والتعليمات والمعلومات من مصادر مختلفة ونتيجة لكثرة المعلومات فأن معتقداتهم حول المعرفة تؤثر سلباً على الطريقة التي يدركون ويستجيبون لها في المواقف التي يواجهونها وارادتهم المعرفية كدافع جوهري لتحقيق الاهداف , فضلا عن تأثير البيئة الجامعية كبيئة تعليمية على كيفية الاستجابة لها في ضوء معتقداتهم الصحيحة (Bendixen & Rule,2004:6980) ما يجعلهم عرضة للضغوط النفسية والمشاعر السلبية من الواقع مما يولد لديهم توقعات سلبية ازاء المواقف وشعور سلبي بأن نتائج الافعال هي رهن الظروف الخارجة عن سيطرتهم ومن الممكن ان يقود ذلك البعض منهم الى الاستسلام لهذه التأثيرات وعدم القدرة على تحقيق النجاح في حياتهم (Seligman ,1976 : 120) ومن طريق ذلك تتضح مشكلة البحث الحالي من خلال التساؤل الاتي :

هل ان رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط لديهم مهارة رفض ؟

أهمية البحث:

تنبثق مهارة الرفض التي نتوجّه بها إلى التعامل مع الاخرين والمواقف الاجتماعية من مَلَكَة التحكم بالذات الموجودة في كلّ منا التي نوكل إليها مهمة التحكّم بشهواتنا وإدارة أولوياتنا تحت سلطة المنطق , فاذا مضى الفرد حياته بأكملها وهو يغذّي هذه المهارة، ويربيها، ويبنيها، ويعزّزها فالثمار التي سيجنيها من تطوير مهارة الرفض هذه –ضمن حدود المعقول وعندما يستدعي الأمر بالتأكيد هي إنتاجيةٌ أكبر وضمير مرتاح وتكمن سلطة مهارة الرفض في هذا الفوز الساحق (Enns, 1992 : 54)

وتعد مهارة الرفض درع واق يحمي الفرد من مظاهر واشكال الاستغلال تحت سيفِ العلاقات الاجتماعية ودرء الإحراج فمن المذهل ما قد يطلبه الناس أحيانًا، أو حتى يتوقّعوه من الفرد، وقد تكون هذه أمورٌ لم يكن للفرد حتى أن يحلم أن يطلبوها منه وهنا، لا خيار أمامه سوى أن يضع درعًا متينًا يحميه من أولئك الذين يؤمنون بأن لهم الحق بأن يطلبوا منه ما يريدون من خلال التصريح بـ "لا" واثقة، ورصينة، وحازمة تعبيراً عن مهارة الرفض وعدم القبول (Cacioppo,2001 : 33)

ولذلك تحمي مهارة الرفض أيضًا من اعتداء الآخرين على الفرد فربما لا يوجد ما يحزن أكثر من أن أهم علاقاتنا هي التي تفضي إلى أكثر المواقف قُبحًا وسبب هذا، بصورةٍ جزئية، هو أن الأناس الأقرب إلينا هم من نمنحهم أكثر أحاسيسنا صدقًا، ومرد هذا، بصورةٍ جزئيةٍ أيضًا، بأنهم هم الناس الذين نخشى أن نفقدهم،

الباحثان: ا.م.د. رقية هادي عبد الصاحب الباحثان : عمار هادي جواد

وهذا الخوف قد يهدم القوة التي نحتاجها لنستعمل اس شكل من اشكال الرفض في أكثر لحظةٍ قد تعوزنا فيها هذه القوة (Alwalaa,2021 : 4)

وتتضح اهمية مهارة الرفض كونها تعبر عن استجماع الجرأة في ذواتنا على الإقدام بعدم القبول او الموافقة بالمواقف التي تقع خارج نطاق قناعتنا، والوصول إلى هذه القوة يشترط من الفرد أن يتغلّب على عائقٍ كبير: ثمن التصريح بلا تصريح , ولنا أن نقول ببساطة بأن (اللا) كمهارة من مهارات الرفض ليست كلمةً دافئة، فهي كلمةٌ ثقيلة على ألستنا، ويُعاز هذا بصورةٍ كبيرة إلى أننا نتصوّر كيف سيتلقّاها الآخر – وقطعاً لن يكون هذا بأكفٍّ مفتوحة. ويدعم علم العصبيات هذا الحدس التشاؤمي الذي يختلج صدورنا، فوقع "لا" سيكون أقسى مما نريده (Williams & Zadro, 2001 : 21)

ويشير لوريزي (Loreze, 1993) الى ان مهارة الرفض في المواقف الاجتماعية تعكس سلوك ايجابي لدى الفرد وتصبح دالة لخصوصيات شخصيته وتسهم في الحفاظ على حدوده الشخصية واسراره علاوة على خصائص الموقف التفاعلي ، وتلعب أيضاً دوراً مهماً في التعبير عن رأي الفرد وتوجهاته للفرد في مواقف التفاعل الاجتماعي المختلفة بكل حرية وجرأة اجتماعية (Loreze, 1993 : 91)

وان مهارة الرفض تجعل من المهارات الحياتية الأساسية التي تسهم في تعزيز الصحة النفسية والعلاقات الاجتماعية وتساعد مهارة الرفض الفرد على تحديد ما هو مقبول وما هو غير مقبول في حياته، مما يساهم في الحفاظ على حدوده الشخصية وراحته النفسية وعندما يتعلم الشخص كيفية الرفض بشكل صحيح، فإنه يشعر بالقوة والقدرة على التحكم في حياته، مما يعزز ثقته بنفسه وتجنب الاستغلال من خلال تعلم كيف يقول "لا" بغية الحماية من الاستغلال أو استنزاف الموارد، سواء في العمل أو العلاقات الشخصية , لا سيما تطوير مهارات التواصل , اذ ان تعلم كيفية التعبير عن الرفض بشكل لائق يساعد على تحسين مهارات التواصل بشكل عام، مما يسهل التفاعل مع الآخرين (Bottke, 2008 : 62)

أهداف البحث :

يهدف البحث الحالي التعرف إلى مهارة الرفض لدى رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط .

حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي برؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط للعام الدراسي(2024–2025) ولكلا التخصصين (علمي , انساني) .

تحديد المصطلحات :

اولاً : مهارة الرفض Skill of Rejection: عرفها

- بارسونز (Parsons,1951)

رفض الممارسات التي لا يرغب بها الفرد ومقاومة الأصدقاء والأقران لارتكاب تلك الممارسات الخاطئة بكل ثقة وذلك بالاعتذار بالرفض بقول لا أو بفعل كمغادرة المكان(Parsons, 1951 :46)

التعريف النظري :

اعتمد الباحث تعريف بارسونز (Parsons,1951) كونه اعتمد نظريته في بناء مقياس مهارة الرفض في البحث الحالي .

الفصل الثاني

تمهيد :

ان مهارة الرفض في المواقف الاجتماعية تتجاوز الدور التفاعلي وتصبح دالة لخصوصيات شخصية الفرد علاوة على خصائص الموقف التفاعلي ، وتلعب أيضاً دوراً مهماً في التعبير عن رأي الفرد وتوجهاته للفرد في مواقف التفاعل الاجتماعي المختلفة (Loreze, 1993 : 91) واوضح كلود توانسد (Cloud & Townsend , 1995) على أن مهارة الرفض تمثل قدرة الفرد على حماية ذاته وهي قوة تحيط بالفرد مباشرة تؤدي عدداً من الوظائف اذ انها توفر للفرد مساحة ضرورية لحمايته من المثيرات التي قد تكون غير مقبولة او لا يقدر على احتمالها (Cloud & Townsend , 1995 : 12)

اذ ان مهارة الرفض التي تشدّد على أهمية الذات تتمثل احياناً بـ "لا" تسلّم بمسؤولياتك الشخصية فهي تخبرنا بأن ليس لنا ولن نسمح بأن يكون الآخر عاملاً يؤثّر علينا دائماً، دون أن ننكر بكل تأكيد بأننا نتفاعل مع الآخر، ونحبّه، ونثمّن هذه العلاقة ونحترمها , وإنّ القوة التي تمدّنا بها مهارة الرفض تشدّد على حقيقة صعبة تفرضها متطلّبات الحياة: افكاري وسلوكياتي انا مسؤول عنها وليس شخص اخر (Show, 1999 : 104)

وتعد مهارة الرفض هي الأداة والحاجز التي نرسّخ بها حدود الذات ونصونها , تقول اللا أن «هذا هو أنا، وهذا ما أقدّره، وهذا ما سأقوم به، وهذا ما سأمتنع عن القيام به، وهذا هو المنحى الذي ارتأيته لنفسي» نحن نحب الآخرين، ونعطيهم، ونتعاون معهم، ونسعى لإسعادهم، ولكننا، دائمًا وفي جوهرنا، ذواتٌ مستقلة ومنفصلة , نحتاج مهارة الرفض بكافة اشكالها لكي نصون هذه المساحة ونرعاها من تدخلات الاخرين وتأثيراتهم المختلفة (Leary , 2005 : 271 – 272)

واشار جون كاتشوبو (John Cacioppo,2005) الى اننا جميعاً نمرّ بتلك اللحظة التي تودّ فيها أن تقول: «إياك أن تتصل بي مجدّدا»، وتكون، إذ تقول هذه الكلمات، تعنيها من أعماق ذاتك، عندما تردّ تلك الهدية اللطيفة لأنك أكرهت نفسك على أن تقرّ بأنها دينٌ اجتماعيٌّ بقيودٍ غير مرئية فُرِضَت عليك مكرهًا، أو عندما تعتذر من صديقٍ أتاك طالبًا يد العون، أو عندما يطلب منك زميلك نصيحةً سريعة وليس عندك ما تقوله له، أو حتى تخيّب توقعات ابنك المراهق الذي يريد العشاء مخلوقاً أمامه في ظرف ثوان وكلّ هذا لأنك تسعى لتحقيق أهدافك وترفض من أيّ شيءٍ أن يشتّت تركيزك عنها وكلّ هذه اللحظات، تافهها والموجع منها، هو تمرينٌ على قوةٍ يعيب كثيرنا الافتقار لفهمها، وهي سلطة اللا الرافضة والتي يجب ان

نجيدها عند التعامل مع موقف لا نريد ان نراه ثانية وهذا يتطلب قوة نفسية ومهارة اجتماعية من الفرد تتمثل بمهارة الرفض (Cacioppo,2002 : 820)

- **نظرية النسق الاجتماعي (T. Parsons, 1951)**

كان من نتائج النظرية البنائية الوظيفية أن اهتم الكثير من علماء الاجتماع والانثروبولوجيا بالفعل الاجتماعي اهتماما كبيراً ويظهر ذلك بصورة جليه في اعمال كثيرة من العلماء أمثال بارسونز وبيرك ومالينوفسكي وهيربرت ميد الذين اهتموا بالفعل الاجتماعي وان اختلفوا في الدرجة وليس في نوع الاهتمام ويذهب بارسونز (Parsons,1951) في نظريته إلى أن دراسة الفعل الرمزي يعد ضرورة لنمو وتطور النظرية الوظيفية الاجتماعية، إذ لا يمكن استبعاد الاعمال والاشكال الفنية والثقافية عند دراسة المجتمع(Anthony , 1978 : 77)

وفي نظرية الفعل الاجتماعي يحدد بارسونز ثلاثة جوانب رئيسية وهي:

1- النسق الاجتماعي.

2- انساق شخصية الفاعلين الأفراد.

3- النسق الثقافي الذي هو عبارة عن النسق الرمزي الذي يدخل في فعل الافراد

وكل جانب أو عنصر من هذه العناصر الثلاثة يمكن النظر اليه على أنه عنصر مستقل وضروري في تنظيم عناصر نسق الفعل الأخرى , أي أن كل عنصر يكون ضرورياً للعنصرين الآخرين، بمعنى أنه بدون الشخصية والثقافة أو الرمز سوف لا يكون هناك نسق اجتماعي فالموضوعات الثقافية الرمزية جزء من الشخصية إذا نظرنا اليها على أنها منظمة داخلياً أو ذاتياً، وهي أنماط من النسق الاجتماعي إذا نظرنا اليها نظمياً , وقد أكد بارسونز على انه إذا لم تتضمن نظرية الفعل الاجتماعي أوجه النظر الذاتية لدى الفاعل والنسق الرمزي الذي يفعل من خلاله فإنه من الصعب استخدامها في بناء نظرية عن الفعل الاجتماعي (Alvin, 1980 : 32)

وتحاول نظرية النسق الاجتماعي ضمن تحليلاتها الاجتماعية تفسير الكيفية التي يتعامل بها الافراد في ظل المواقف الاجتماعية التي تجري بينهم فعندما يتبنى الفرد اسلوب ما في التعامل مع المواقف الاجتماعية فان ذلك يؤثر على سلوكه وشخصيته بناء على طبعة تقبل التأثيرات الاجتماعية او رفضها وعدم تقبلها , (Sudnow , 1972 : 81) , فقد اعتبر بارسونز أن الأفراد في المجتمع لديهم القدرة على رفض أو قبول المعايير والقيم الاجتماعية، وهذا يساعد في تنظيم السلوكيات وضمان استقرار النسق

الاجتماعي , والفرد احياناً يستعمل مهارة الرفض كونها تعكس وعي اجتماعي وقدرة على التكيف مع الضغوط الاجتماعية أو التوجهات السائدة لا سيما الحفاظ على خصوصياته من تدخلات الاخرين(Anthony , 1978 : 78)

ولذلك تركز نظرية النسق الاجتماعي على كيفية تفاعل الأفراد ضمن هياكل اجتماعية معينة وكيف تؤثر هذه الهياكل على سلوكهم وكيفية تعاملهم مع بعضهم البعض من خلال مهارات الاتصال والرفض في عمليات التفاعل الاجتماعي , اذ تعد مهارات الاتصال والرفض جزءًا من التفاعلات الاجتماعية فالأفراد يحتاجون إلى القدرة على رفض الطلبات أو الضغوط الاجتماعية بطريقة تعكس هويتهم واحتياجاتهم (Marshal, 1990 : 104) , والمجتمعات تضع معايير حول كيفية التعامل مع الضغوط الاجتماعية وان مهارة الرفض تعتمد على فهم الفرد لهذه المعايير، وما إذا كانت تتوافق مع قيمه الشخصية , وتشير النظرية الى ان الأفراد قد يرفضون شيئًا ما لحماية هويتهم الاجتماعية أو لتأكيد موقفهم في سياق جماعي وهذا الرفض يمكن أن يكون وسيلة لإظهار الانتماء إلى مجموعة معينة أو تمييز الذات عن مجموعة أخرى والأفراد الذين يمتلكون هذه المهارة يمكنهم إدارة العلاقات بشكل أفضل والابتعاد عن المواقف التي قد تؤثر سلبًا عليهم وهي تعزز من ثقة الفرد بنفسه، مما يسهل عليه التفاعل بشكل إيجابي مع الآخرين في المجتمع وان مهارة الرفض ليست مجرد سلوك فردي، بل هي مهارة تتشكل وتتفاعل ضمن النسق الاجتماعي الذي ينتمي إليه الفرد (Parsons, 1951 : 266)

وان مهارة الرفض وفقًا لتالكوت بارسونز تعكس قدرة الفرد على تحديد الحدود الاجتماعية والسلوكية في التفاعلات الاجتماعية , وتعد هذه المهارة جزءًا من العمليات التي تساهم في الحفاظ على التوازن والتماسك في المجتمع وتسهم مهارة الرفض في تعزيز الفهم الفردي للمسؤوليات الاجتماعية، وتساعد على بناء علاقات صحية ومستدامة ضمن المجتمع , وفي حال ضعف مهارات رفض المواقف الغير مرغوبة يمكن ان يؤدي ذلك الى ان يصبح الشخص عرضة للاستغلال من قبل الآخرين، حيث يمكن أن يوافق على طلبات أو ضغوط غير مرغوب فيها مما يزيد من مستويات التوتر والقلق، حيث يشعر الفرد بالضغط لتلبية توقعات الآخرين وذلك يؤدي الى الانصياع الدائم لرغبات الآخرين وبالتالي فقدان الهوية الشخصية وتآكل القيم والمبادئ الفردية (Anthony , 1978 : 78)

الفصل الثالث

أولاً: منهج البحث :

استعمل الباحثان في بحثهما (منهج البحث الوصفي) الذي يعمل على رصد الظاهرة وتفسيرها كونه منهجاً ملائماً لطبيعة أهداف البحث الحالي .

ثانيا: مجتمع البحث :

ويتكون مجتمع البحث الحالي من رؤساء الاقسام في جامعات الفرات الاوسط للتخصصين العلمي والإنساني للعام الدراسي (2024–2025) البالغ عددهم (285) رئيس قسم

ثالثا : عينة البحث:

الباحثان: ا.م.د. رقية هادي عبد الصاحب الباحثان : عمار هادي جواد

اعتمد الباحث على مجتمع البحث ككل باعتباره عينة التحليل الاحصائي نظرا لكون مجتمع البحث من المجتمعات الصغيرة , اذا انه يتكون من (285) رئيس قسم .

رابعا : أداة البحث : فيما يأتي عرض لإجراءات أداة البحث :

- **مقياس مهارة الرفض: Skill of Rejection**

يشير آلن و ين (Allen & yen ,2001) إلى وجود مجموعة من الخطوات الاساسية التي يجب أن تتوفر في عملية بناء المقاييس التربوية والنفسية و تتمثل بالاتي:

- ❖ تحديد المفهوم و مجالاته وفق النظرية المتبناة .
- ❖ صياغة الفقرات لكل مجال من مجالات المقياس .
- ❖ عرض المقياس بصيغته الأولية على مجموعة من المحكمين من ذوي الاختصاص .
- ❖ تطبيق المقياس على عينة التحليل الإحصائي.
- ❖ إجراء التحليل الإحصائي للفقرات (Allen & yen ,2001:182) .

وفيما يأتي عرض لإجراءات أعداد أداة قياس مهارة الرفض :

1. تحديد مفهوم مهارة الرفض :

بعد مراجعة العديد من الدراسات السابقة والادبيات النفسية التي تناولت مفهوم مهارة الرفض لم يجد الباحث اداة قياس لمهارة الرفض ولذلك لجأ الى بناء مقياس لقياس مهارة الرفض ومن اجل ذلك تبنى نظرية بارسونز (Parsons,1951) والذي عرف مهارة الرفض بأنها " رفض الممارسات التي لا يرغب بها الفرد ومقاومة الأصدقاء والأقران لارتكاب تلك الممارسات الخاطئة بكل ثقة وذلك بالاعتذار بالرفض بقول لا أو بفعل بمغادرة المكان (Parsons, 1951 : 265)

2. صياغة فقرات مقياس مهارة الرفض :

بعد وضع التعريف النظري لمهارة الرفض واطلاع الباحث على المقاييس ذات العلاقة بمفهوم مهارة الرفض, إذ تمت الاستفادة منها في اختيار بعض الأفكار عند صياغة بعض الفقرات, والمقاييس الذي استعان به الباحث لهذا الغرض هي مقياس (السيد والتركيت , 2011) للسلوك التكيفي ومقياس (النعيمي والخزرجي , 2014) للمهارات الحياتية.

وفي ضوء التعريف وطبيعة المجتمع المستهدف للقياس وبعد عملية المسح التي أجراها الباحث للمقاييس السابقة تم صياغة فقرات أولية للمقياس بصورة تتلاءم مع عينة البحث الحالي وهم رؤساء الاقسام في الجامعة , إذ قام الباحث بصياغة (25) فقرة .

3 . بدائل الاجابة :

ضعت خمسة بدائل لتقدير الاستجابات على درجات فقرات المقياس , هي (تنطبق علي دائماً ، تنطبق علي غالباً ، تنطبق علي احياناً ، نادراً ما تنطبق علي, لا تنطبق علي مطلقاً) تأخذ الفقرات الاوزان التالية (5 , 4 , 3 , 2 , 1) , وعليه فإن أدنى درجة لمقياس مهارة الرفض وأعلى درجة له تتراوح ما بين(25 – 125) درجة للمقياس الواحد بصيغته الأولية .

4. إعداد تعليمات مقياس مهارة الرفض:

طلب منهم وضع علامة (/) ازاء البديل المناسب أمام كل فقرة تعبر عن موقفه حتى لا تتأثر استجابة المستجيب مع مراعاة الدقة والموضوعية دون ترك أي فقرة من فقرات المقياس وكونها تستعمل لأغراض البحث العلمي فقط. وإنه لا حاجة لذكر الأسم لكي يطمئن المستجيب على سرية إجاباته على فقرات المقياس مع تقديم مثال للمستجيب يوضح له كيفية الإجابة على فقرات المقياس (جون والبرت،234:1982).

5. صلاحية فقرات مقياس مهارة الرفض:

لغرض تحقيق ذلك عرضت فقرات مقياس مهارة الرفض بصيغتها الأولية البالغة (25) فقرةً ملحق (2) على عدد من المحكمين في قسم العلوم التربوية والنفسية والقياس النفسي والبالغ عددهم (30) محكماً ملحق (2) من أجل إصدار إحكامهم على مدى صلاحية تلك الفقرات ومناسبتها لطلبة الجامعة فضلاً عن سلامة وصياغة الفقرة للغرض الذي وضعت من أجله، إذ تراوحت قيم (كا^2) المحسوبة للفقرات ما بين (8.53– 30) وهي أعلى من قيمة(كا^2) الجدولية البالغة(3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1) وبناءً على ذلك فقد عُدت جميع الفقرات صالحة وجدول (1) يوضح ذلك :

جدول (1) التحليل المنطقي لفقرات مقياس مهارة الرفض

أرقام الفقرات	موافقون	غير موافقون	كا^2 المحسوبة	كا^2 الجدولية	مستوى الدلالة0,05
1.2.3.5.6.7.8.9.10.11.12.13. 14.15.16.17.18.20.21.22 .23.24.25	30	0	30	3.84	دالة
4.19	29	1	26.13 [a]		دالة

6. تجربة وضوح التعليمات والفقرات لمقياس مهارة الرفض:

الباحثان: ا.م.د. رقية هادي عبد الصاحب الباحثان : عمار هادي جواد

طبق مقياس مهارة الرفض على العينة الاستطلاعية تم اختيارها من رؤساء الاقسام في الجامعة وبلغ عددهم (60) رئيس قسم ، ولغرض توضيح الإجابة طلب الباحث من المستجيبين قراءة التعليمات، والفقرات، والاستفسار عن أي غموض أثناء الاجابة، وبعد إجراء التطبيق الاستطلاعي لمقياس مهارة الرفض تبين أن جميع فقراته كانت واضحة وتعليماته مفهومه بالنسبة للمستجيبين، والوقت المستغرق في الإجابة عليه تراوح بين (4–6) دقيقة وبمتوسط قدره (5) دقيقة.

7. التحليل الإحصائي لفقرات مقياس مهارة الرفض:

من أجل إجراء التحليل الإحصائي، طبق مقياس مهارة الرفض على عينة التحليل الاحصائي البالغة (285) رئيس قسم, وقد تم اجراء التحليل الاحصائي من خلال طريقتين هما :

أ. القوة التمييزية لفقرات مقياس مهارة الرفض:

استخرجت القوة التمييزية لفقرات مقياس مهارة الرفض بالاعتماد على اسلوب المجموعتين الطرفيتين , من خلال الخطوات الآتية:

1. تصحيح المقياس وإيجاد الدرجة الكلية لكل استمارة.
2. ترتيب الدرجات الكلية لاستمارات المقياس بشكل تنازلي من أعلى درجة للمقياس إلى أدنى درجة فيه.
3. اختيرت نسبة (27%) من الاستمارات الحاصلة على أعلى الدرجات بوصفها المجموعة العليا وذات النسبة من أدنى الدرجات بوصفها المجموعة الدنيا، إذ بلغ عدد الاستمارات في كل مجموعة (77) ومنها يكون عدد الاستمارات التي خضعت للتحليل الإحصائي هي (154) استمارة.
4. تم إستخراج الوسط الحسابي والإنحراف المعياري لكل فقرة من فقرات المقياس للمجموعتين (العليا والدنيا) ، ثم طبق الإختبار التائي لعينتين مستقلتين(t–test) للتحقق من دلالة الفروق بين المتوسطات في المجموعتين العليا والدنيا، وكانت القيمة التائية مؤشراً يحقق التمييز بين فقرات المقياس وذلك عند مقارنة القيمة التائية المحسوبة بالقيمة التائية الجدولية والبالغة (1.96) وبدرجة حرية (152) عند مستوى دلالة (0.05) وكما موضح في جدول (2)

جدول (2) القوة التمييزية لمقياس مهارة الرفض

الفقرات	المجموعات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة ت المحسوبة	قيمة ت المحسوبة	مستوى الدلالة
ف1	المجموعة العليا	4.5714	.71504	3.353	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	4.0649	1.11612			0,000

ف2	المجموعة العليا	4.2338	.87202	3.835	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.5195	1.38232			0,000
ف3	المجموعة العليا	4.3247	.90962	3.097	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.7532	1.33924			0,000
ف4	المجموعة العليا	4.3896	.84536	4.176	1,96	0,005
	المجموعة الدنيا	3.6623	1.27331			0,005
ف5	المجموعة العليا	4.3766	.88910	4.222	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.6494	1.22223			0,000
ف6	المجموعة العليا	3.9351	1.32126	3.791	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.1169	1.35699			0,000
ف7	المجموعة العليا	4.3247	.83416	5.333	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.3247	1.41832			0,000
ف8	المجموعة العليا	4.1039	1.16511	5.893	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	2.8831	1.39524			0,000
ف9	المجموعة العليا	4.5325	.88235	7.409	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.0909	1.46163			0,000
ف10	المجموعة العليا	4.1948	1.03922	7.571	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	2.7143	1.36553			0,000
ف11	المجموعة العليا	4.3636	.77645	7.138	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.0519	1.41325			0,000
ف12	المجموعة العليا	3.8442	1.15923	5.716	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	2.6494	1.42132			0,000
ف13	المجموعة العليا	4.2338	1.07478	4.322	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.3117	1.53263			0,000
ف14	المجموعة العليا	4.0779	1.22223	4.375	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.0909	1.55751			0,000
ف15	المجموعة العليا	4.4675	.80434	6.265	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.2338	1.52950			0,000
ف16	المجموعة العليا	4.1429	1.10875	3.922	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.3377	1.41988			0,000
ف17	المجموعة العليا	4.3247	.89504	8.069	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	2.8442	1.33835			0,000
ف18	المجموعة العليا	4.0909	1.13765	4.750	1,96	0,000

	المجموعة الدنيا	3.0649	1.51603			0,000
ف19	المجموعة العليا	4.1299	1.11627	4.330	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.2208	1.46560			0,000
ف20	المجموعة العليا	4.0130	1.12967	5.479	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	2.8571	1.46642			0,000
ف21	المجموعة العليا	4.3636	.94464	4.637	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.4545	1.43770			0,000
ف22	المجموعة العليا	4.1558	.98762	4.284	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.2987	1.45154			0,000
ف23	المجموعة العليا	4.2727	1.13133	5.153	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.2078	1.41735			0,000
ف24	المجموعة العليا	4.0260	1.20278	3.891	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.1429	1.58707			0,000
ف25	المجموعة العليا	4.1316	1.03720	5.263	1,96	0,000
	المجموعة الدنيا	3.0685	1.40761			0,000

يتضح من جدول (6) أن فقرات مقياس مهارة الرفض جميعها مميزة وهي أعلى من القيمة التائية الجدولية البالغة(1.96) عند درجة حرية(152) وبمستوى دلالة (0.05) مما يعني أن فقرات مقياس مهارة الرفض لها القدرة على التمييز في السمة المراد قياسها لدى المستجيبين.

ب. معامل إرتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس مهارة الرفض :

استعمل الباحث معامل إرتباط بيرسون(Pearson Correlation) لإيجاد العلاقة الإرتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات المقياس بالدرجة الكلية للمقياس وللعينة نفسها التي تم إستعمالها في التحليل الإحصائي البالغة رئيس قسم (285) وكما موضح في جدول (3)

جدول (3) قيم معامل ارتباط درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس مهارة الرفض

الفقرات	معامل إرتباط الفقرة	الفقرات	معامل إرتباط الفقرة	الفقرات	معامل إرتباط الفقرة

	بالدرجة الكلية		بالدرجة الكلية		بالدرجة الكلية
1	.320	10	.510	19	.504
2	.480	11	.321	20	.526
3	.594	12	.445	21	.348
4	.204	13	.426	22	.315
5	.641	14	.418	23	.231
6	.505	15	.695	24	.378
7	.262	16	.585	25	.225
8	643	17	.300		
9	.466	18	.533		

عند النظر الى جدول (3) نجد أن قيم معامل إرتباط بيرسون تتراوح ما بين (.225-.695) مما يشير إلى أن معاملات الإرتباط لفقرات مقياس مهارة الرفض جميعها دالة إحصائياً عند مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة(0.098) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية(283) ووفقاً لهذا المؤشر فأن الفقرات لها القدرة على التمييز في السمة المقاسة لدى المستجيبين وتم الإبقاء على الفقرات جميعها .

8. الخصائص السيكومترية لمقياس مهارة الرفض

أ. صدق المقياس (Validity Scale) تم التحقق من صدق المقياس عن طريق المؤشرات الآتية:

- **الصدق الظاهري Face Validity**

تم التحقق من هذا الإجراء بعرض المقياس على المحكمين في قسم العلوم التربوية والنفسية والقياس النفسي وتم ذكر ذلك في فقرة صلاحية الفقرات.

- **صدق البناء Construct Validity**

تم التحقق من صدق البناء لمقياس مهارة الرفض من خلال القوة التمييزية بإسلوب المجموعتين الطرفتين وعلاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس.

ب. ثبات المقياس:The Scale Reliabilit استخرج الباحث طريقتان للثبات هما :

- **طريقة الإختبار- إعادة الاختبار:Test – Retest Reliability(معامل الأستقرار)**

تقوم هذه الطريقة على إعادة تطبيق الاختبار للمجموعة نفسها بعد فترة زمنية معينة، أي أن نفس المجموعة يطبق عليها الاختبار نفسه في فترتين زمنيتين متباعدتين، ولإيجاد معامل الثبات لمقياس مهارة الرفض طبق المقياس على عينة مؤلفة من (60) رئيس قسم من غير عينة البحث تم إختيارهم عشوائياً وبأعداد متساوية موزعين بحسب الجنس والتخصص من كليتين أحدهما للتخصص العلمي والأخرى للتخصص

الإنساني وإعيد تطبيق المقياس على نفس المجموعة بعد مرور أسبوعين من التطبيق الأول وهي فترة مناسبة؛ لكيلا يتذكر المستجيب الإجابات في المرة السابقة (القواسمة وأخرون،237:2012) ثم حسبت العلاقة بين درجات التطبيق الأول والثاني بإستخدام معامل إرتباط بيرسون وبلغ معامل الثبات المستخرج بهذه طريقة (0,793)

- **طريقة الفا كرونباخ: Cranbach Alpha**

لإيجاد معامل الثبات بهذه الطريقة لمقياس مهارة الرفض تمَّ تطبيق معادلة الفاكرونباخ على عينة التحليل الإحصائي البالغة (285) رئيس قسم، إذ بلغ معامل الثبات المستخرج بهذه الطريقة (0,852) ، ويعد معامل ثبات مقبولاً ما تم مقارنته بالمعيار الذي تم تحديده من قبل الادبيات الخاصة بالقياس النفسي والتي إشارات أن معامل الثبات يعد مقبولاً إذا تراوح ما بين (76. إلى 90.) (عيسوي،85:1985).

9. الخطأ المعياري

تتبين اهمية الخطأ المعياري في تقدير دقة القياس لكونه يجعل درجة الفرد الملاحظة تختلف في اغلب الاحيان عن درجته الحقيقية بسبب تأثرها بمصادر الخطأ المتعددة وفي ضوء ذلك فقد كانت درجات الخطأ المعياري لطريقتي الثبات هي كما موضح في الجدول ادناه

جدول (4) درجات الخطأ المعياري لطريقتي الثبات

طريقة اعادة الاختبار			طريقة الفا كرونباخ		
المتغير	معامل الثبات	الانحراف المعياري	الخطأ المعياري	معامل الثبات	الانحراف المعياري	الخطأ المعياري
مهارة الرفض	0,793	6,544	2,970	0,852	9,969	3,828

10. المؤشرات الإحصائية لمقياس مهارة الرفض:

أوضحت الأدبيات النفسية إن المؤشرات الإحصائية التي يتصف بها المقياس تتمثل في التعرف على طبيعة التوزيع الإعتدالي له ؛ (البياتي , واثناسيوس , 1977 : 74) لذا إستخراجت بعض المؤشرات الإحصائية لمقياس مهارة الرفض بالإعتماد على عينة التحليل الاحصائي البالغة (285) رئيس قسم ومنها: (الوسط الحسابي ، الوسيط ، المنوال، المتوسط الفرضي ، الإنحراف المعياري ، التباين ، الالتواء ، التفرطح، أعلى درجة ، أقل درجة) ، إذ تبين إن توزيع درجات العينة للمقياس يقترب من التوزيع الإعتدالي وهو مؤشر إيجابي مما يسمح بتعميم نتائجه إذا ما تم إستعماله فيما بعد، ولأجل ذلك إستعملت الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss) وكما موضح في جدول(5).

جدول (5) المؤشرات الإحصائية لمقياس مهارة الرفض

الوسط الحسابي	94.2105
الوسيط	95.0000
المنوال	98.00
الانحراف المعياري	9.96956
التباين	99.392
الالتواء	-.469-
الخطأ المعياري للالتواء	.144
التفرطح	-.041-
الخطأ المعياري للتفرطح	.288
المدى	50.00
اقل درجة	64.00
اعلى درجة	114.00
المجموع	26850.00

يتضح من جدول (5) أن المؤشرات الإحصائية لمقياس مهارة الرفض تقترب من التوزيع الإعتدالي وبهذا يمكننا إستعمال الإحصاء المعلمي.

11. وصف مقياس مهارة الرفض بصيغته النهائية:

بعد التحقق من الخصائص السيكومترية لمقياس مهارة الرفض أصبح المقياس بصيغته النهائية يتألف من (25) فقرة، صيغت فقراته على شكل عبارات تقريرية ذات البدائل الخمس هي: (تنطبق علي دائماً ، تنطبق علي غالباً ، تنطبق علي احياناً ، نادراً ما تنطبق علي, لا تنطبق علي مطلقاً) ودرجاتها (1,2,3,4,5) وأن أعلى درجة للمقياس (125) وأقل درجة له هي (25)، وبمتوسط فرضي (75). وملحق (1) يتضمن مقياس مهارة الرفض بصيغته النهائية .

الفصل الرابع

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

- **هدف البحث : التعرف على** مهارة الرفض **لدى** رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط.

للتعرف على هذا الهدف طُبق مقياس مهارة الرفض على عينة البحث البالغة (285) رئيس قسم , وتبين ان الوسط الحسابي للدرجات بلغ (94.3754) درجة وبأنحراف معياري مقداره (10.01527) درجة , في حين بلغ المتوسط الفرضي للمقياس (75) درجة , ومن اجل التعرف على دلالة الفرق بين المتوسطين تم استعمال الاختبار التائي لعينة واحدة (One Sample T Test) اذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (32.660) وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (1,96) عند مستوى دلالة (0,05) ودرجة حرية (284)

وهذه النتيجة توضح ان رؤساء اقسام جامعات الفرات الاوسط يتمتعون بمهارة الرفض, وجدول (6) يوضح ذلك :

جدول (6) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والوسط الفرضي وقيمة (t) المحسوبة لمقياس مهارة الرفض

المتغير	العدد	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	قيمة ت المحسوبة	قيمة ت الجدولية	مستوى الدلالة
مهارة الرفض	285	94.3754	10.01527	75	32.660	1,96	دالة

ويمكن ان تعزى هذه النتيجة بناء على طروحات وتفسيرات نظرية النسق الاجتماعي للعالم بارسونز (Parsons, 1951) بأن الثقافة الاجتماعية تمكن الافراد من الكيفية النوعية التي يتعاملون بها في ظل المواقف الاجتماعية مع الاخرين و التي تجري بينهم فعندما يتبنى الفرد اسلوب ما في التعامل مع المواقف الاجتماعية فان ذلك يؤثر على سلوكه وشخصيته بناء على طبيعة تقبل التأثيرات الاجتماعية او رفضها وعدم تقبلها , ما اكسبهم قدرة كبيرة على رفض أو قبول المعايير والقيم الاجتماعية والتعامل مع الاخرين ضمن هذا النسق الاجتماعي ورفض ما لا يتقبلونه بحكم المعايير الاجتماعية السائدة ، مما يساعد في تنظيم السلوكيات وضمان استقرار النسق الاجتماعي لديهم , ما جعلهم يستعملون مهارة الرفض كونها تعكس وعي اجتماعي وقدرة على التكيف مع الضغوط الاجتماعية أو التوجهات السائدة لا سيما الحفاظ على خصوصياتهم من تدخلات الاخرين وضغوطهم من خلال ما يمتلكون من مهارات الاتصال والرفض في عمليات التفاعل الاجتماعي , بطريقة تعكس هويتهم واحتياجاتهم وفهمهم لهذه المعايير، وما إذا كانت تتوافق مع قيمهم الشخصية , بهدف حماية الهوية الاجتماعية لهم أو لتأكيد موقفهم في سياق اجتماعي ومهني مما شكل لديهم مهارة الرفض (Parsons, 1951 : 266) , ولغرض مناقشة نتيجة البحث الحالي مع نتائج الدراسات السابقة لم يجد الباحث دراسة سابقة لمهارة الرفض تناولت العلين ذاتها .

- **التوصيات :**

بناء على النتائج التي توصل إليها البحث الحالي يوصي الباحث بالاتي :

1. الاستفادة من أداة البحث (مهارة الرفض) الذي قام الباحث ببنائه بالدراسات المستقبلية في البحوث التي تتناول فئات اخرى مقاربة ضمن بيئتنا المحلية .
2. يوصي الباحث المعنيين في الشأن الجامعي بضرورة وضع برامج لتعزيز ثقافة مهارة الرفض لدى الاساتذة ككل للتعامل السليم مع المواقف الاجتماعية.

- **المقترحات :**

تقدم الباحث في ضوء نتائج البحث واستكمالاً للبحث الحالي المقترحات الاتية :

1. إجراء دراسات تتضمن متغير البحث لشرائح أخر من المجتمع (المدرسين , المعلمين , المرشدين التربويين).
2. إجراء دراسة للتعرف على العلاقة بين مهارة الرفض الرفاهية العقلية لدى طلبة المرحلة الاعدادية.

المصادر

- البياتي، عبد الجبار واثناسيوس زكريا (1977). **الإحصاء الوصفي والاستدلالي في التربية وعلم النفس**، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي بغداد.
- جون نيل و روبرت ألبرت (1982). **التجريب في العلوم السلوكية. مقدمة في أساليب البحث العلمي**، ترجمة: موفق الحمداني عبد العزيز الشيخ وزارة التعليم العالي والبحث العلمي.
- السيد ، رأفت السيد أحمد ، والتركيت ، فوزية عبد الله (2011). **السلوك التكيفي والنضج الأخلاقي والتكيف النفسي وعلاقتها بدمج ذوى الإعاقة العقلية من القابلين للتعلم مع التلاميذ العاديين بالمقارنة بغير المدمجين** ، الجمعية المصرية للدراسات النفسية .
- عيسوي ، عبد الرحمن محمد (1985). **القياس والتجريب في علم النفس والتربية** ، ط1 ، دار النشر والتوزيع والطباعة ، الاردن .
- القواسمة , رشدي , واخرون (2012). **مناهج البحث العلمي** , الطبعة الاولى , جامعة القدس المفتوحة , عمان , الاردن .
- النعيمي , لطيفة ماجد محمود , والخزرجي , ضمياء ابراهيم محمد (2014). المهارات الحياتية لدى طلبة الجامعة , **مجلة ديالى** , العدد الثالث والستون , 466 – 502 .

المصادر والمراجع الاجنبية

- Allen, M. J., & Yen, W. M. (2001). **Introduction to measurement theory**. Waveland Press .
- Alvin W.(1980). **Gouldner, The Two Marxisms** (New York, Oxford University Press) p. 32.
- Alwalaa, M (2021). **Rejection skill and self-esteem** , Riyadh Magazine.
- Anthony Giddens,(1978). **Capitalism and Modern Social Theory** (Cambridge: Cambridge University Press).

- Bendixen, L. D., & Rule, D. C. (2004). An integrative approach to personal epistemology: A guiding model. **Educational Psychologist**, 39(1), 69-80.
- Bottke, Alliso (2008). **Setting Boundaries with Your Adult Children**: Six Steps to Hope and Healing for Struggling Parents .
- Cacioppo, J. (2001). **Rejecting offers and the art of social interaction** , Methods of social interactions.
- **————**, J.T. (2001). Social neuroscience: understanding the pieces fosters understanding the whole and vice versa". **American Psychologist**. 57 (11): 819–831
- Cloud, Henry & Townsend, John(1995). **Boundaries Workbook**: When to Say Yes When to Say No To Take Control of Your Life .13
- Enns,(1992). **Boundaries**: Owning and Treasuring Your Life 54.
- Leary, M. R. (2005). **Varieties of Interpersonal Rejection**. In Williams, K. D., Forgas, J. P., & Von Hippel, W. (2005). The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying. Psychology Press.
- Loreze, R. (1993). **Social Skills in Dealing**, Social Psychology Studies, Basic Library.
- Marshal, G. (1990). **In Praise of Sociology**, Unwin Hyman, London.
- Parsons , T(1951). **The Social System**, IDEOLOGY AND UTOPIA , With a New Preface by Bryan S.TurnerFirst published in England 1951 by Routledge & Kegan Paul Ltd
- Seligman.M (1976). **Learned Helplessness, Departments of Psychiatry and Psychology**, University of Pennsylvania, Philadelphia, Pennsylvania. 43)
- Show , M (1999). **Social Skills and Interpersonal Skills Guide**, Social Psychological Studies

- Sudnow, D. (ed.) (1972). **Studies in Social Interaction**. The Free Press, Glencoe, NJ.
- Williams, K. D., & Zadro, L. (2001). **Ostracism: On being ignored**, excluded and rejected. In M. R. Leary (Ed.), Interpersonal rejection (pp.21–53). New York: Oxford University Press.

الملاحق

ملحق (5) مقياس مهارة الرفض بصيغة النهائية

ت	الفقرات	تنطبق علي دائماً	تنطبق علي غالباً	تنطبق علي احياناً	نادراً ما تنطبق علي	لا تنطبق علي مطلقاً
1	أستطيع أن أقول "لا" حتى لو كنت أعرف أن الشخص المقابل سيشعر بالخيبة.					
2	استخدم نبرة صوت هادئة عند رفضي لشيء ما.					
3	أستطيع أن أرفض دون أن أشعر بأنني أسبب إحراجًا للآخرين.					
4	لدي القدرة على توضيح أسباب رفضي بطريقة مقنعة.					
5	ارى أن مهارة الرفض ضرورية للحفاظ على صحتي النفسية.					
6	أستطيع أن أرفض الدعوات الاجتماعية دون أن أشعر بالذنب.					
7	أرى أن الرفض هو الخيار الأفضل لحماية شخصيتي.					
8	أستطيع أن أرفض طلب المساعدة عندما أكون مشغولاً جدًا.					
9	أشعر بالثقة عندما أحتاج إلى رفض شيء ما.					
10	أستطيع الدفاع عن قراراتي إذا حاول الآخرون إقناعي بخلاف ذلك.					
11	أُفضل أن أكون صريحًا عند رفض شيء ما بدلاً من تقديم أعذار.					
12	أستطيع أن أرفض العروض الاجتماعية التي لا تناسبني.					
13	أستطيع التعامل مع ردود فعل الآخرين عندما أرفض طلبًا.					
14	أُعبر عن رفضي للاخرين بطريقة لائقة ومهذبة.					
15	أرفض بعض طلبات الاخرين دون أن أشعر بالضغط					

الباحثان: ا.م.د. رقية هادي عبد الصاحب الباحثان : عمار هادي جواد

	منهم.					
16	أستخدم عبارات واضحة عندما أرفض شيئًا ما					
17	أشعر أنني أتحكم في قراراتي عندما يتعلق الأمر بالرفض.					
18	أستطيع أن أقول "لا" عندما لا أريد شيئًا.					
19	أشعر بالراحة عند رفض الطلبات غير المعقولة.					
20	لا أشعر بالذنب عندما أرفض شيئًا لا أريد القيام به.					
21	اترك المكان الذي لا يناسبني بكل كياسة					
22	التأثيرات الاجتماعية لا تشكل شيئاً بالنسبة لي					
23	اعتذر من الاخرين عندما لا اتقبل طلباتهم					
24	احاول توعية الاخرين بخطئهم مهما كلفني الامر					
25	انا لا اجامل الاخرين على حساب مصلحتي الشخصية					