



يَا

صَاحِبَ الْقُبَّةِ الْبَيْضَاءِ فِي النَّجَفِ
مَنْ زَارَ قَبْرِكَ وَاسْتَشْفَى لَدَيْكَ شُفْعِي
زُورُوا أَبَا الْحَسَنِ الْهَادِي لَعَلَّكُمْ
تُحْظَوْنَ بِالْأَجْرِ وَالْإِقْبَالِ وَالْزُّلْفَ
زُورُوا لِمَنْ تُسْمَعُ النَّجْوَى لَدَيْهِ فَمَنْ
يَرَهُ بِالْقَبْرِ مَلْهُوفًا لَدَيْهِ كُفِي
إِذَا وَصَلَ فَأَخْرِمْ قَبْلَ تَدْخُلِهِ
مُلَيَّيَاً وَإِسْعَ سَعِيًّا حَوْلَهُ وَطُفِ
حَتَّى إِذَا طِفْتَ سَبْعًا حَوْلَ قَبْتِهِ
تَأْمَلُ الْبَابَ تَلْقَى وَجْهَهُ فَقَفِ
وَقُلْ سَلَامٌ مِنَ اللَّهِ السَّلَامُ عَلَى
أَهْلِ السَّلَامِ وَأَهْلِ الْعِلْمِ وَالشَّرَفِ



فصلية تُعني بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

العدد (٩) جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م المجلد الرابع

No.:
Date



قسم الشؤون العلمية
رقم: ٨٦٥٤
التاريخ: ٢٠٢٥/٧/٢٠

ديوان الوقف الشيعي/ دائرة البحث والدراسات

م/ مجلة القبة البيضاء

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته...

إشارة الى كتابكم الم رقم ١٣٧٥ بتاريخ ٢٠٢٥/٧/٩ ، والحاقة بكتابنا الم رقم ب ت ٤ / ٣٠٠٨ في ٢٠٢٤/٣/١٩ ، والمتضمن استحداث مجلاتكم التي تصدر عن دائركم المذكوره اعلاه ، وبعد الحصول على الرقم المعياري الدولي المطبوع وانشاء موقع الكتروني للمجلة تعتبر الموافقة الواردة في كتابنا اعلاه موافقة نهائية على استحداث المجلة.

مع وافر التقدير

أ.د. لبني خميس مهدي
المدير العام لدائرة البحث والتطوير

٢٠٢٥/٧/١٧

نسخة منه الى:
قسم الشؤون العلمية/ شعبة التأليف والترجمة و النشر.... مع الاوليات
الصادرة

إشارة إلى كتاب وزارة التعليم العالي والبحث العلمي / دائرة البحث والتطوير
الم رقم ٥٠٤٩ في ١٤ ٢٠٢٢/٨/٥ المعطوف على إعمامهم الم رقم ١٨٨٧ في ٢٠١٧/٣/٦
تعدّ مجلة القبة البيضاء مجلة علمية رصينة ومعتمدة للترقيات العلمية.

مهند ابراهيم
١٥/ تموز



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي - دائرة البحث والتطوير - التصر الأبيض - المجمع التربوي - الطابق السادس

✉ gd@rdd.edu.iq

🌐 Rdd.edu.iq

فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)
السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م
تصدر عن دائرة البحوث والدراسات في ديوان الوقف الشيعي

المشرف العام

عمار موسى طاهر الموسوي
مدير عام دائرة البحوث والدراسات



التدقيق اللغوي

أ. م. د. علي عبد الوهاب عباس
التخصص / اللغة والنحو
الجامعة المستنصرية / كلية التربية الأساسية
الترجمة
أ. م. د. رايد سامي مجيد
التخصص / لغة إنجليزية
جامعة الإمام الصادق (عليه السلام) كلية الآداب

رئيس التحرير

أ. د. سامي حمود الحاج جاسم
التخصص / تاريخ إسلامي

الجامعة المستنصرية / كلية التربية
مدير التحرير

حسين علي محمد حسن
التخصص / لغة عربية وأدابها
دائرة البحوث والدراسات / ديوان الوقف الشيعي
هيئة التحرير

أ. د. علي عبد كنو

التخصص / علوم قرآن / تفسير
جامعة ديالى / كلية العلوم الإسلامية

أ. د. علي عطيه شرقى
التخصص / تاريخ إسلامي
جامعة بغداد / كلية التربية ابن رشد

أ. م. د. عقيل عباس الريكان
التخصص / علوم قرآن / تفسير
الجامعة المستنصرية / كلية التربية الأساسية
أ. م. د. أحمد عبد خضرير

التخصص / فلسفة

الجامعة المستنصرية / كلية الآداب
م. د. نوزاد صفر بخش

التخصص / أصول الدين
جامعة بغداد / كلية العلوم الإسلامية

أ. م. د. طارق عودة مرعي
التخصص / تاريخ إسلامي
جامعة بغداد / كلية العلوم الإسلامية

هيئة التحرير من خارج العراق

أ. د. مها خير بك ناصر
الجامعة اللبنانية / لبنان / لغة عربية .. لغة

أ. د. محمد خاقاني

جامعة أصفهان / إيران / لغة عربية .. لغة
أ. د. خولة خمري

جامعة محمد الشريف / الجزائر / حضارة وأديان .. أديان
أ. د. نورالدين أبو لحية
جامعة باتنة / كلية العلوم الإسلامية / الجزائر
علوم قرآن / تفسير

فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد(٩)

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

تصدر عن دائرة البحوث والدراسات في ديوان الوقف الشيعي

العنوان الموقعي

مجلة القبة البيضاء

جمهورية العراق

بغداد / باب المعلم

مقابل وزارة الصحة

دائرة البحوث والدراسات

الاتصالات

مديري التحرير

٠٧٧٣٩١٨٣٧٦١

صندوق البريد / ٣٣٠٠١

الرقم المعياري الدولي

ISSN3005_5830

رقم الإيداع

في دار الكتب والوثائق (١١٢٧)

لسنة ٢٠٢٣

البريد الإلكتروني

إيميل

off_research@sed.gov.iq



الرقم المعياري الدولي

(3005-5830)

دليل المؤلف.....

- ١- إن يتسم البحث بالأصالة والجدة والقيمة العلمية والمعرفية الكبيرة وسلامة اللغة ودقة التوثيق.
- ٢- إن تحتوي الصفحة الأولى من البحث على:
 - أ. عنوان البحث باللغة العربية .
 - ب . اسم الباحث باللغة العربية . ودرجته العلمية وشهادته.
 - ت . بريد الباحث الإلكتروني.
- ٣- ملخصان أحدهما باللغة العربية والآخر باللغة الإنكليزية.
- ٤- تدرج مفاتيح الكلمات باللغة العربية بعد الملخص العربي.
- ٥- أن يكون مطبوعاً على الكمبيوتر بنظام **Word** (٢٠٠٧ أو ٢٠١٠) وعلى قرص ليزري مدمج (CD) على شكل ملف واحد فقط (أي لا يجدر البحث بأكثر من ملف على القرص) وتزود هيئة التحرير بثلاث نسخ ورقية وتوضع الرسوم أو الأشكال، إن وجدت، في مكانها من البحث، على أن تكون صالحة من الناحية الفنية للطباعة.
- ٦- أن لا يزيد عدد صفحات البحث على (٢٥) خمس وعشرين صفحة من الحجم (A4).
- ٧- يلتزم الباحث في ترتيب وتنسيق المصادر على الصيغة **APA**
- ٨- أن يلتزم الباحث بدفع أجور النشر المحددة باللغة (٧٥،٠٠٠) خمسة وسبعين الف دينار عراقي، أو ما يعادلها بالعملات الأجنبية.
- ٩- أن يكون البحث خالياً من الأخطاء اللغوية والتصويب والإملائية.
- ١٠- أن يلتزم الباحث بالخطوط وأحجامها على النحو الآتي:
 - أ. اللغة العربية: نوع الخط **Arabic Simplified** (١٤) وحجم الخط (١٤) للكمبيوتر.
 - ب . اللغة الإنكليزية: نوع الخط **Times New Roman** (١٦). عنوان البحث (١٦). والملخصات (١٢). أما فقرات البحث الأخرى؛ فيحجم (١٤).
- ١١- في حال استعمال برنامج مصحف المدينة لآيات القراءة يتحمل الباحث ظهور هذه الآيات المباركة بالشكل الصحيح من عدمه، لذا يفضل النسخ من المصحف الإلكتروني المتوافر على شبكة الانترنت.
- ١٢- يبلغ الباحث بقرار صلاحية النشر أو عدمها في مدة لا تتجاوز شهرين من تاريخ وصوله إلى هيئة التحرير.
- ١٣- يلتزم الباحث بإجراء تعديلات المحكمين على بحثه وفق التقارير المرسلة إليه وموافقة المجلة بنسخة معدلة في مدة لا تتجاوز (١٥) خمسة عشر يوماً.
- ١٤- لا يحق للباحث المطالبة بمتطلبات البحث كافة بعد مرور سنة من تاريخ النشر.
- ١٥- لاتعاد البحوث إلى أصحابها سواء قبلت أم لم تقبل.
- ١٦- دمج مصادر البحث وهوامشه في عنوان واحد يكون في نهاية البحث، مع كتابة معلومات المصدر عندما يرد لأول مرة.
- ١٧- يخضع البحث للنقوص السري من ثلاثة خبراء لبيان صلاحيته للنشر.
- ١٨- يشترط على طلبة الدراسات العليا فضلاً عن الشروط السابقة جلب ما يثبت موافقة الاستاذ المشرف على البحث وفق النموذج المعتمد في المجلة.
- ١٩- يحصل الباحث على مستل واحد لبحثه، ونسخة من المجلة، وإذا رغب في الحصول على نسخة أخرى فعليه شراؤها بسعر (١٥) ألف دينار.
- ٢٠- تعبير الأبحاث المنشورة في المجلة عن آراء أصحابها لا عن رأي المجلة.
- ٢١- ترسل البحوث على العنوان الآتي: (بغداد - شارع فلسطين المركز الوطني لعلوم القرآن) أو البريد الإلكتروني: **off_research@sed.gov.iq** بعد دفع الأجر في الحساب المصرفي العائد إلى الدائرة.
- ٢٢- لا تلتزم المجلة بنشر البحوث التي تخلّ بشرط من هذه الشروط .



ر	عنوان البحوث	اسم الباحث	ص
١	أثر قواعد التوحيد والربا على استقرار النظام المالي الإسلامي دراسة تحليلية مقارنة	أ.م. د. أحمد وسام الدين قوام	٨
٢	صورة البطل عند شاعر الرثاء في العصر الجاهلي	أ.م. د. زينب خليل حسين	٢٠
٣	المعرفة الحدسية عند جون دنس سكوت	م. د. أسماء جعفر فرج	٣٠
٤	ثر استراتيجية التحليل الشبكي في تحصيل طلبة قسم التربية الفنية في مادة الأشغال الفنية	م.د. أفراح مكي عباس	٤٠
٥	challenges and StrategiesUsed by English Lan-guage Teachersin Teaching English Language Skillsto Primary School Pupils	Dr HIND FAROOQ ALI	٥٠
٦	الجنس والطريق في شعر المهاجر الاندلسي دراسة في الانقاع اللغوي الصوتي	م. د. علاء حازم محمد	٦٤
٧	السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية	زهره حاشوش حامي محبس	٧٨
٨	منهج فقه الخلاف عند الشيخ محمد إسحاق الفياض	أ. د. نصيف محسن الماشي	٩٢
٩	الأنسنة عند محمد آركون	م. د. أفراح رمضان شمة	١٠٤
١٠	مفهوم التسامح لدى معلمات رياض الأطفال «مقال مراجعة علمية»	م. د. استبرق داود سالم	١١٨
١١	الإمام الهادي (عليه السلام) ومشروعه الإصلاحي في مواجهة التحديات العقدية	الباحثة: زهراء صباح غالى أ.م. د. هيفاء محمد عبد	١٢٤
١٢	آراء المُحدِّثين العرب بين التقليد والتَّجَدِيدِ إِبْرَاهِيمُ أَنِيسُ أَنْمُوذْجَا	م. د. سمراء كاظم منصور	١٣٨
١٣	الفكر الاجتماعي عند الإمام علي (عليه السلام) مصادره وملامحه	الباحثة: بتول عبد الكريم أ. م. علي محمد علي شفيف	١٥٢
١٤	الاستدامة البيئية في الشريعة اليهودية	اسراء جاسم حمزة هليل أ. د. خالد احمد حسين	١٦٦
١٥	مدى تعزيز مدرسي التربية الإسلامية للمفاهيم الأمنية وتحديده معوقتها لدى طلاب المرحلة الإعدادية من وجهة نظرهم	م.أحمد قاسم حسين الماوي	١٨٤
١٦	درجة امتلاك مدرسي ومدرسات الكيمياء في المرحلة المتوسطة للكفايات التقنية	م. وسن موحان محسن الرازقي	٢٠٢
١٧	شرح كتب الحديث عند الامامية وخصائصها المنهجية	الباحثة: حوراء امطشر اكرم أ.م. د. شندي خليل	٢١٦
١٨	الحملة الفرنسية وآثار مصر العلية «مقال مراجعة»	م. م. سارة كمال جسام	٢٣٢
١٩	The Impact of Nonverbal Cues on Pragmatic Interpretation in Face-to-Face Conversation	Ahlam Abdulrazzaq Thiab	٢٤٠
٢٠	المستويات المعيارية لكتفاعة السلوك المهني لمدرسي الألعاب الفردية والفرقة في محافظة ديالى	الباحث: مهند فيصل خلف	٢٥٨
٢١	بناء المنهج في العلوم الاجتماعية	م. م. رئام محسن عبد السادة	٢٦٦
٢٢	تحولات المرجنة بين القرنين الأول والثالث الهجري	م. م. سما حميد سلمان	٢٨٠
٢٣	الرواية الضففاء في كتاب الاستبصار للشيخ الطوسي	م.م. شندي عبدالأمير عبدالله	٢٩٠
٢٤	حكم الشهادة ومشروعاتها على وفق المذهب الإمامي والمذهب الحنفي والقانون العراقي	الباحثة: نور هاشم مزعل أ. م. د. حنان چاسب محمد	٣١٢
٢٥	Unpacking Classroom Environment: Physical, Psychological, and Social Predictors of Assessment Outcomes in English Language Teaching in Iraqi Secondary Schools	Sahar Sabbar Zamil	٣٣٢
٢٦	نظريّة التلقي في قصائد بلند الحيدري	م. م. ليالي بدر جالي هامل	٣٤٨
٢٧	برنامج تدريسي مقترح لمدراء المدارس المهنية في ضوء معايير المدير الفعال	م. ابتسام محمد جاسم	٣٦٤

فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)
السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م



السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م



السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية

زهره حاشوش حامي محسن

وزارة التربية/المديرية العامة للتربية في محافظة بغداد الرصافة الثالث



المستخلص:

يهدف البحث الى

١- التعرف على السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية.

٢- التعرف على دلالة الفروق في السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية تبعاً لمتغيري (الجنس والعمر) يتحدد البحث بالمرشدين التربويين في المدارس الاعدادية للعام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥) يتحدد عينة البحث بـ (١٢٠) مرشد ومرشدة تم اختيارهم بالطريقة العشوائية اما اداة البحث قامت الباحثة ببناء مقياساً للسلوك التفاوضي المكون من (٣٠) فقرة موزعة على خمسة مجالات وهي مجال الخبرة و (٥) فقرات و مجال الثقة بالنفس (٨) فقرات و مجال التفاعل الاجتماعي (٦) فقرات و مجال المصداقية (٦) فقرات و مجال الجاذبية (٥) فقرات ووضع أمام كل فقرة خمس بدائل وهي (ينطبق علي دائمأ, ينطبق علي غالباً, ينطبق علي احياناً, ينطبق علي نادراً, لا ينطبق علي ابداً) وقد اعطيت أوزان للبدائل هي (١,٢,٣,٤,٥) لفقرات المقياس، حيث بلغت اعلى درجة للسلوك التفاوضي (١٥٠) درجة واقل درجة (٣٠) استخدمت الباحثة الوسائل الاحصائية المناسبة للتحقق من الصدق والتحليل الإحصائي لفقرات المقياس المتمثلة بحساب القوة التمييزية وعلاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للقياس وعلاقة درجة الفقرة بالجذال كما استخرج ثبات المقياس بطرق عديدة منها طريقة الفاکرونباخ (٠٠,٨٨) طريقة التجزئة النصفية (٠٠,٦٧) وقد بلغ بعد التصحيح (٠٠,٨٥) وطريقة إعادة الاختبار (٠٠,٨٦) في ضوء نتائج البحث استنتجت الباحثة ان المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية يتمتعون بسلوك التفاوضي وان (الذكور) أكثر مستوى في السلوك التفاوضي من (الإناث) ولا توجد فروق دالة إحصائياً وفق متغير (العمر) في السلوك التفاوضي وفي ضوء ذلك وضعت الباحثة مجموعة من التوصيات والمقترنات.

الكلمات المفتاحية: السلوك التفاوضي، المرشدين التربويين، المدارس الاعدادية

Abstract:

The research aims to:

1. Identify the negotiation behavior of educational counselors in middle schools.
2. Identify the significance of differences in negotiation behavior among educational counselors in middle schools according to the variables (gender and age). The research is limited to educational counselors in middle schools for the academic year (2024–2025). The research sample is limited to (120) male and female guides were selected randomly. As for the research tool, the researcher built a scale for negotiation behavior consisting of (30 paragraphs) distributed over five areas: the area of experience and (5) paragraphs, the area of self-confidence (8) paragraphs, the area of social interaction (6) paragraphs, the area of credibility (6) paragraphs, and the area of attractiveness (5) paragraphs. Five alternatives were placed in front of each paragraph, which are (always applies to me, often applies to me, sometimes applies to me, rarely applies to me, never applies to me). Weights were given to the alternatives, which are (1, 2, 3, 4, 5) for the scale paragraphs, where the highest degree for negotiation behavior reached (150) degrees and the lowest degree (30). The researcher used statistical methods. The occasion to verify the validity and statistical analysis of the



scale items represented by calculating the discriminatory power and the relationship of the item score to the total score of the scale and the relationship of the item score to the field. The reliability of the scale was also extracted by many methods, including the Cronbach's alpha method (0.88), the split-half method (0.67), and it reached (0.85) after correction, and the retest method. Test (0.86) In light of the research results, the researcher concluded that educational counselors in middle schools have negotiating behavior and that (males) have a higher level of negotiating behavior than (females) and there are no statistically significant differences according to the variable (age) in negotiating behavior. In light of this, the researcher put forward a set of recommendations and proposals.

Keywords: Negotiation skills, educational counselors, middle schools

التعريف بالبحث

مشكلة البحث:

يعتبر السلوك التفاوضي أحد الأساليب التي ينتقل فيها الفرد من مرحلة إلى أخرى بعيداً عن العشوائية والتخبط والارتجال والاعتماد على الفهم الواقعي للأحداث والمعطيات فالسلوك التفاوضي سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه، وأن إتقامه بنجاح يتطلب ممارسته بصورة مختلفة من خلال اتباع استراتيجيات معينة وان عدم استخدامه كسلوك تطبيقي يؤدي إلى ضعف كفاءة الحوار بين الأفراد وحالة من الصراع والخوف والتوتر تدفع إلى التدمير وتشويه الآخرين وبالتالي يولد ذلك حالة من الحقد والكرهية بين الأفراد (درادكة وشندى، ٢٠١٧: ١٦٦٧) ومن خلال خبرة الباحثة المتواضعة كونها مرشدة تربوية خدمية لا تقل عن (٢٠ سنة) تجد ان سلوك السلوك التفاوضي يعد من العناصر الامامية لنجاح العملية التربوية الارشادية داخل المدارس الإعدادية لما له من دور في حل المشكلات أو سوء الفهم أو الإشكالات التي قد تتشكل بين اطراف العملية التربوية لهذا يحتاج الى تسلیط الضوء عليها و دراسته بشكل مفصل من الناحية النظرية والعملية وهذا ما دفع الباحثة الى صياغة المشكلة بالتساؤل الآتي:

- هل يتمتع المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية بالسلوك التفاوضي؟

ثانياً: أهمية البحث

تتمثل أهمية البحث من أهمية موضوع الدراسة المتمثل بمفهوم السلوك التفاوضي لكون الهدف منه المواجهة و حل المشكلات وتحقيق المصالح المشتركة بغية إرضاء جميع الأطراف وتحقيق الجانب الإنساني من التوافق والظهور بمحظه حظاري لائق ينم عن قوة الشخصية والثقة العالية بالنفس للشخص المفاوض كما وتنبع أهمية السلوك التفاوضي في كونه يسعى الى تجنب الفرد مشكلات التصادم وحالات الصراع والجدال الذي يستنفذ الوقت والجهد مع الطرف الآخر ويؤثر بالسلب على المدارس ويتم ذلك بالاعتماد على الروابط والمصالح المشتركة (طاشور، ٢٠٠٣: ١١) والسلوك التفاوضي من السلوكيات المهمة التي يمارسها الفرد في مختلف مجالات الحياة، أذ يبدأ من الأسرة الى الحي ثم المدرسة ثم الحياة العامة التي يعيشها الفرد، بل إن الأفراد يستعملون السلوك التفاوضي بشكل دائم في حياتهم اليومية، أذ يحدث في البيت بين أفراد الأسرة، وبين الموظفين والأصدقاء في العمل، فالسلوك التفاوضي يشمل جميع نواحي الحياة أذ انه لا يمكن لأي فرد أن تتم تلبية احتياجاته بعزل عن الآخرين، بل أن الجميع بحاجة إلى بعضهم البعض، وعليه فإننا نغرس السلوك التفاوضي طيلة الوقت وطيلة الحياة، فإذا نظرنا إلى العالم الحديث بنا فإننا نجده عبارة عن مائدة مفاوضات لا حدود لها. (الشهري وآخرون، ٢٠١٧: ٤٣)

وتجدر الإشارة الى ان المرشدين التربويين لهم أهمية كبيرة ومميزة في المؤسسات التربوية والسبب في ذلك لأنهم الجهة

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م





المسؤولية بالإرشاد النفسي والتوجيه التربوي ولكوئهم الأقرب إلى الطلبة ومن أهدافهم مساعدة الطلبة في مواجهة مشكلاتهم والتخاذل القرارات وتعديل السلوك ليصبح أكثر تكاملاً وفعالية في مختلف المراحل (الداهري، ٢٣: ٢٠١٦) ومن هذا المنطلق نجد أن السلوك التفاوضي كسلوك يمارسه الأفراد وتتحدد أهميته وفق الأشخاص الذين تقع على عاتقهم مسؤولية القيام به كنشاط سلوكى تفاعلي، وهنا تظهر أهمية هذا الموضوع عندما يمارس من قبل المرشدين التربويين في المدارس فالمرشد التربوي يعتبر عمود العملية التربوية وحلقة وصل بين بقية عناصر العملية التربوية ومفتاح نجاحها، ولديه مجموعة المهارات التي تمكنه من نيل الأهداف ومعرفة الأطر النظرية وترجمتها إلى تطبيقات عملية تعمل على ارتقاء وجودة العملية الإرشادية لكي يصل إلى التميز والأبداع من خلال النصائح والإرشاد في كل ميادين الحياة (اندرسون، ٢٠١٤: ١٢).

وبناء على ما تم عرضه يمكن ان نحدد أهمية البحث في النقاط الآتية:

- ١- السلوك التفاوضي من المفاهيم الأساسية في العصر الحديث وبالتالي يحتاج هذا الموضوع إلى البحث والدراسة بغية الكشف عنه وتسخيره في خدمة المجتمع.
- ٢- أهمية المرشد التربوي في نجاح وتقديم العملية التربوية وذلك من خلال التفاعل المباشر مع المستفيد من الخدمات الإرشادية.
- ٣- نجاح المرشد التربوي داخل المدارس مبني على كيفية استخدامه لمهارات السلوك التفاوضي ، وتسخيرها في خدمة العملية التربوية.
- ٤- يمكن ان تستفيد الجهات المسؤولة حيث يمكن للقائمين على التخطيط وتنفيذ برامج التدريب والتطوير القاء المزيد من الضوء على السلوك التفاوضي وأساليبه وكيفية استخدامه في المدارس على وجه الخصوص.
- ٥- الإفادة من مقياس السلوك التفاوضي من قبل وزارة التربية وفي مجال الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي في تشخيص الأفراد من يتحلون بتلك الخبرات .
- ٦- تزويد المكتبة العراقية بهذا البحث وذلك لقلة الدراسات والبحوث في هذا المجال (بحسب علم الباحثة).

ثالثاً: هدف البحث : يهدف البحث إلى التعرف على :

- ١- السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية .
 - ٢- دلالة الفروق في السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية تبعاً لمتغيري (الجنس والعمر).
- رابعاً: حدود البحث : يتحدد البحث الحالي بالمرشدين التربويين العاملين في المديرية العامة للتربية بعمره (١٠،١٢،١٣) في المدارس الاعدادية للعام الدراسي (٢٠٢٥-٢٠٢٤) مـ

خامساً تحديد المصطلحات:

السلوك التفاوضي: عرفه كل من :

- ١- (وجيه ، ١٩٩٤) : علاقة اجتماعية تصب في عملية اتخاذ القرار وهنا تكمن خصوصيتها لتتضمن تصرفات ورغبات وانفعالات واتصالات وشعائر وأصول إجرائية ومراحل تبلغ المفاوضات نهايتها. (وجيه، ١٩٩٤: ٦٥)
- ٢- (العايسي، ٢٠١٦) : موقف سلوكى بين مجموعة من الاطراف حول موضوع معين يتم من خلاله عرض وتبادل وجهات النظر عبر توظيف أساليب الاقاع لغرض الحفاظة على المصالح القائمة للشخص المفاوض (العايسي، ٢٠١٦: ٢٦)
- ٣- (سليمان، ٢٠٢٢) : عملية ديناميكية تحدث في مواقف حياتنا اليومية ويعتبر من الأمور التي تمارسها باستمرار لتسخير الأمور العالقة والسلوك التفاوضي كمهارة يحتاج إليها الفرد أو الجماعة لتنفيذ المشكلات وإيجاد الأسباب المناسبة لتفاديها مستقبلا. (سليمان، ٢٠٢٢: ٦)
- ٤- (ابرايم، ٢٠٢٣) : حوار وتبادل الآراء بين طرفين أو أكثر حول موضوع محدد، من أجل الوصول إلى اتفاق





مقبول نسبياً ل مختلف الأطراف وهو ما يستلزم الإعداد والتهيئة عبر جمع المعلومات للتأثير في الطرف الآخر (ابيريان، ٢٠٢٣: ٢)

التعريف النظري للبحث : تبنت الباحثة تعريف (ايابين، ٢٠٢٣) تعريفاً نظرياً لهذه الدراسة لما يمثله من تحديد ووضوح يساهم في تحقيق أهداف البحث

وتعزز الباحثة السلوك التفاوضي إجرائياً : الدرجة التي يحصل عليها المستجيب (المرشدون التربويون في المدارس الاعدادية) على فقرات مقياس السلوك التفاوضي الذي بني لهذا الغرض في البحث.

الاطار النظري والدراسات السابقة:

اولاً: الإطار النظري

مفهوم السلوك التفاوضي: يمكن تحديد مفهومه باعتباره العملية التي من خلالها تسعى للحصول على ما تريده من الاشخاص الذين يرغبون في الحصول على شيء منه، أو « هي عملية حل النزاع بين شخصين أو أكثر حيث يبدأ الطرفان بتقديم تنازلات أو تغيير الشروط للوصول إلى صيغة ترضي الطرفين »، ويعتبر السلوك التفاوضي سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع حبيطه، وإن إتمام السلوك التفاوضي بنجاح يتطلب ممارسته بصورة مختلفة باختلاف مجالاته وأهدافه واتباع استراتيجيات وتقنيات وإجراءات تختلف من موقف لآخر، ونجد أن السلوك التفاوضي يمكن أن يتسم بجملة من الصفات ويستلزم وجود مجموعة من العناصر يمكن أن تتحمّل بوجود موقف تزاعي – وصراع ويفتعل عملية حركية مستمرة لكل طرف فيها يهدف لتحقيق مصلحة معينة كما يستلزم وجود طرفان متشارعان أو مختلفان وبعد سلوك طبيعي موجود لدى الفرد أو الجماعة ليمثل الحل الأمثل حل الصراع والتوصل لاتفاق مرض جميع الأطراف كونه يمثل أداة للحوار حل المشكلات. (أحمد، ٢٠٢٢: ٧٦)

وكذلك نجد ان السلوك التفاوضي هو الجهد الذي يقوم به أطراف النزاع لإدارة أو حل هذا النزاع، وعادة تتحدث عن المفاوضات التي تأخذ الشكل المباشر أي أن الأطراف يتفاوضون مباشرة دون تدخل أطراف ثالثة إلا أن هناك مصطلحًا دارجًا وهو المفاوضات غير المباشرة وتعني أن يتولى طرفًا ثالثًا نقل اقتراحات كل طرف للآخر ويتم ذلك عادة عندما تكون العلاقات بين الطرفين في غاية التأزم والنزاع وفي حالة تصعيد يصعب معها إحضار الأطراف وجهاً لوجه و يجب أن نميز هنا بين دور الطرف الثالث في المفاوضات غير المباشرة، والذي يقتصر على نقل الرسائل، وبين دور الوسيط الذي يكون له دور فاعل في تقريب وجهات النظر بين اطراف النزاع عملية السلوك التفاوضي ية كونه يتبع خطوات محددة يقصد منها مساعدة الأطراف على مناقشة أوجه الخلاف والتوصيل إلى اتفاقات تؤدي إلى إدارة أو حل الخلاف.

وفي المدارس بصورة عامة والمدارس الاعدادية نجد ان السلوك التفاوضي عملية يمكن من خلالها حل النزاعات أو تسوية المعايير المختلفة أنهاها، أو إنشاء اتفاقيات بين الأفراد والجماعات، [١] ويتم اعتباره نوعاً من النقاش الذي يتم بطريقة استراتيجية حل المشكلة بشكل مقبول للطرفين، إذ إن كل طرف يعمل على إقناع الطرف الآخر بالموافقة على وجهة نظره فالمرشد التربوي يلتجأ إلى السلوك التفاوضي كل يوم، بل رعاية مرات في اليوم الواحد ليجد حلولاً معقولة ومقبولة للمشكلات والخلافات التي يعاني منها الطلبة وتجدر الإشارة إلى ان السلوك التفاوضي سلوك مستخدم في مختلف مواقف الحياة وبين مجموعة من الأطراف فكل طرف من هذه الأطراف يسعى للحصول على أفضل النتائج بأقل

مبادئ السلوك التفاوضي : تتضح مبادئ السلوك التفاوضي في التالى:-

- ١- أن يكون المفاوض على استعداد دائم للتفاوض في أي وقت.
 - ٢- لا يتفاوض أبداً دون أن يكون مستعداً.
 - ٣- عدم الاستهانة بالطرف المفاوض معه.



السنة الثالثة جمادى الأولى ٢٠٢٥ هـ تشرين الثاني



- ٤- عدم التسرع في اتخاذ قرار وأن يكسب وقتاً للتفكير.
٥- أن يستمع أكثر مما يتكلم وعند الكلام لا يقل شيئاً له قيمة خلال التفاوضات التمهيدية.
٦- يجب أن يتحلى المفاوض بالظهور الأنبيق، والوقور، والختر في جميع عمليات التفاوض وفي الجلسات الرسمية كافة.
(محمد، ٢٠١٩: ٧)

- وكثيراً ما يحدث أن يتزدّد المفاوض في اتخاذ القرار للأسباب التالية:
١- حداثة المفاوض بالعمل: مما يجعله ميالاً لتأجيل القرار الناتج عن التفاوض عسى أن تستجد ظروف قد تعفيه كفائياً من هذا العبء.
٢- عدم كفاءة المفاوض ونقص تدريبه: مما يجعله عاجزاً عن معرفة البديل أو تقييمها ومعرفة العيوب والمزايا لكل بديل.
٣- عدم وضوح النصوص: المنظمة لسلطات التفاوض وحدودها، مما يتربّع عليها من الاهتمام عن اتخاذ قرار أو التردد فيه.

- ٤- الخوف من اتخاذ قرار كفائياً: حتى لا يتحمل تبعات المسؤولية وحده.
٥- ضيق الوقت اللازم لإقامة التفاوض: فلا يستطيع الإحاطة ببيانات الازمة لعملية بدء وإنهاء التفاوض، ومن ثم اتخاذ القرار الإداري المناسب لأنّه يصبح غير مدروس بشكل يتيح له تقييم البديل المطروحة و اختيار أنسبيها.
(العفيف، ٢٠١٥: ٥)

عناصر السلوك التفاوضي

- ١- الموقف التفاوضي: بعد التفاوض موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة من حيث الفعل ورد الفعل إيجاباً أم سلباً والتفاوض موقف من يتطلب قدرات هائلة للتكييف السريع والمستمر وللمواعنة الكاملة مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية.
٢- أطراف التفاوض: يتم التفاوض في العادة بين طرفين، وقد يتسع نطاقه ليشمل أكثر من طرفين نظراً لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة ومن هنا فإن أطراف التفاوض يمكن تقسيمها أيضاً إلى أطراف مباشرة وهي الأطراف التي تجلس فعلاً إلى مائدة المفاوضات وتبادر عملية التفاوض. وإلى أطراف غير مباشرة وهي الأطراف التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة قريبة أو بعيدة بعملية التفاوض.
٣- القضية التفاوضية: لابد أن يدور التفاوض حول قضية معينة أو موضوع معين يمثل محور العملية التفاوضية وقد تكون القضية إنسانية عامة أو شخصية خاصة من خلال القضية المتفاوض بشأنها يتحدد الهدف التفاوضي، وكذلك غرض كل مرحلة من مراحل التفاوض.
٤- الهدف التفاوضي: لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطة والسياسات على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتمام المصالح الدقيقة، وتجري التحليلات العميقية لكل خطوة ويتم تقسيم الهدف التفاوضي العام أو النهائي إلى أهداف مرحلية وجزئية وفقاً لمدى أهمية كل منها ومدى اتصالها بتحقيق الهدف العام أو النهائي
(الهاشمي، ٢٠٠٨، ٢٥٩-٢٦٠).

النظريات المفسرة للسلوك التفاوضي

- ١- نظرية التحليل النفسي لفرويد: ووفق هذه النظرية يمكن للسلوك التفاوضي أن ينجح في حالة تعامل المفاوض مع الغرائز الفطرية كالخوف أو الفضول أو اشباع الجوع وغيرها.
٢- نظرية بافلوف الاشتراط الاجرائي: ويمكن أن نجد تطبيق هذه النظرية في السلوك التفاوضي من خلال اعتماد استراتيجية للمفاوض يقوم من خلالها بالتركيز على النتائج الإيجابية المتأتية من الاستجابة التلقائية لأهداف المفاوض وتحقيق تسهيل من عملية التفاعل الإيجابي مع الشخص المفاوض.



٣- نظرية الحاجات ماسلو النظرية الإنسانية : ومن خلال مراجعة هرم الحاجات ماسلو نجد ان السلوك التفاوضي يمكن ان ينبع من محاولة المفاوض لإشباع أي من الحاجات الأساسية فيمكن للسلوك التفاوضي ان يتم توظيفه لإشباع الحاجات الفسيولوجية كما يمكن ان يتحقق أي حاجة من حاجات الطرف الثاني وفق هرم ماسلو للحالات

٤- نظرية باندورا: نجد ان هذه النظرية يمكن لها ان تفسر السلوك التفاوضي لكون المفاوض يمكنه من خلال المتابعة لخيطه الاجتماعي ان يتعلم السلوكيات والأساليب الإجرائية الأنسب للتفاوض مع الطرف الآخر وفق بيئته الاجتماعية والمتغيرات الخبيطة بالمفاوض . (ابو سعد ، ٢٠١٤ : ٢٠١٤ - ٢٢)

مجالات السلوك التفاوضي

١- **مجال الخبرة** : تعد الخبرة ذات المستوى العالٍ من المعرفة الموضوعية عاملاً مهماً وتكون ذات تأثيره أكثر بكثير من المصادر الذي تقوم على خبرة واطنة وأن السلوك التفاوضي للمرشد اللغطي أو غير اللغطي يعتمد على خبرته ومهاراته في استعمالها وممارسة عمله الإرشادي ومساعدة المسترشد على تحقيق أهدافه حينما يتطلب الأمر وضرورة تمعن بالخبرة الجيدة من أجل أن تكون له ركائز يستند عليها عند ممارسة مهنته

٢- **مجال الثقة بالنفس** : تلعب الثقة بالنفس دوراً مهماً في مساعدة الفرد على مواجهة تحديات الحياة والتكيف مع خبرائنا الجديدة لاتخاذ القرارات والتعبير عن الذات والإفصاح عن الرأي والاتجاه كما يمكن لعامل الثقة ان يكون مفتاحاً للنجاح في مجالات العمل وال العلاقات الاجتماعية فهي أمر مهم لكل شخص في أمر من الأمور أو موقف من المواقف سواء في مجال العمل أو الحياة الاجتماعية وتظهر أهمية الثقة بالنفس للفرد كونها أحدى الصفات الشخصية في إظهار الموهاب وروح المبادرة والقدرة على اتخاذ القرار السليم. (Kirpatrick & Locke, ١٩٩١, P. ٥٨).

٣- **مجال التفاعل الاجتماعي** : مفهوم أساسى ووسيلة الاتصال الأساسية بين الأفراد والجماعة وتعد متطلبات الحياة الضرورية ويشير بوجه خاص إلى العلاقة بين طرفين التي تجعل سلوك أي منهما ضروري لسلوك الآخر فضلاً على أنها سمة شخصية متداخلة للسلوك التفاوضي ويهدف إلى تحقيق منفعة معينة والوصول إلى غاية مشتركة بين أطراف عملية التفاعل لذا ينبغي أن يكون لدى المرشد التربوي القدرة على إقامة علاقات إنسانية مبنية على الاحترام والتفاهم وان يتحقق من خلال العملية الإرشادية المتمثلة في التفاعل الإيجابي مع المسترشد

٤- **مجال المصداقية**: يعد الصدق العامل القوي والمقنع في اشكال السلوك التفاوضي فكلما كانت الرسائل الإقناعية مصادر قوية التصديق كلما كانت درجة الإقناع كونها عامل مهم للثقة وتنشأ هذه الثقة من خبرة المصدر وموضوعيته الأكثر تأثيراً من المصدر غير الموثوق بمصداقيته أو المعروف عنه بعدم الصدق لذا على المرشد التربوي ان يتمتع بالصدقية فيما يقوله او ما يسمعه مستقيماً لما يفعله بشوشًاً ومهذباً في تعامله وأن لا يكون فظاً فإنه بذلك يحقق درجة عالية من السلوك التفاوضي (الخالدي، ٢٠١٢، ١٠٩).

٥- **مجال الجاذبية**: إن مصادر السلوك الجذاب يمكن أكثر تأثيراً وفاعلية في السلوك التفاوضي فالمظهر الحسن يكسبه احتراماً ووقاراً وكذلك الأوضاع الجسدية التي يتخذها المرشد كوسيلة للتفاوض فالحركات الجسمية والإيماءات المصاحبة للحديث المنطوق تعمل على دعامة المشاركة الإيجابية لأطراف السلوك التفاوضي . (عبد العظيم، ٢٠١٠، ٦٧-٦٨).

أسس السلوك التفاوضي :

- ١- وجود طرفين أو أكثر لديهم حاجة حقيقة للتفاعل فيما بينهم لتحقيق ما ينفعهم.
- ٢- وجود هدف لدى كل طرف يهتم بتحقيقه من خلال تضحيات الآخر وتفهمه.
- ٣- وجود مصالح مشتركة رغم اختلاف وجهات النظر حول قضايا الآخر.
- ٤- وجود قدرات لدى كل طرف لإقناع الآخر بتعديل موقفه إذا لزم الأمر.
- ٥- وجود الاستعداد بتعديل المواقف، الأصلية إذ ظهر دليل يؤيد حجج الطرف الآخر. (الخواجا، ٢٠٠٩، ١٦٧).

ثانياً: الدراسات السابقة

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦



جدول (١) الدراسات السابقة التي تناولت سلوك التفاوض

العنوان الدراسي	هدف الدراسة	مقدمة الدراسة	نتائج الدراسة	اسم المحدث والسنة
سلوب التفاوض	الافتقار إلى	مقدمة عن	افتقار إلى	٢٠١٩
سلوب التفاوض	سلوب	مقدمة من	افتقار إلى	٢٠١٩
سلوب التفاوض	سلوب	نظرة عامة	افتقار إلى	٢٠١٩

منهجية البحث واجراءاته

أ - منهجية البحث: استخدمت الباحثة المنهج الوصفي وذلك ملائمتها في تحقيق أهداف بحثها لكون هذا النوع من المنهاج يعتمد على دراسة الظاهرة، كما هي في الواقع ويعبر عنها تعبرأً كييفياً من خلال وصف الظاهرة وكمياً من خلال الوصف الرقمي لمقدار وحجم الظاهرة وارتباطها مع الظواهر الأخرى (أبو حطب، ٢٠١٠، ٢٨٩).

ب - اجراءات البحث:

أولاً: مجتمع البحث وعيشه: يتألف مجتمع البحث من المرشدين التربويين في المديريات الثلاثة العامة للتربية بمحافظة بغداد في جانب الرصافة جدول (١)

جدول (١) مجتمع المرشدين التربويين حسب مديريات التربية في الرصافة

المجموع	إناث	ذكور	مديريات التربية	ت
٤٤٦	٦٨٠	٦٦	الرصافة الأولى	١
٤٤٧	٦٦٤	٨٣	الرصافة الثانية	٢
١١٦	٥٩	٥٧	الرصافة الثالثة	٣
٦٠٦	٤٠٣	٢٠٦	الرصافة	
المجموع				

اما عينة البحث احصائياً تكونت من المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية التابعة لمديريات تربية جانب الرصافة الاولى والثانية والثالثة تم اختيارهم موزعين حسب الجنس بطريقة وكما هو موضح في جدول (٢)

جدول (٢) عينة التحليل الإحصائي موزعة حسب مديريات التربية في الرصافة

المجموع	إناث	ذكور	مديريات التربية	ت
٤٠	٢٠	٢٠	الرصافة الأولى	١
٣٠	٢٠	١٠	الرصافة الثانية	٢
٥٠	٣٠	٢٠	الرصافة الثالثة	٣
١٢٠	٧٠	٥٠	الرصافة	
المجموع				



اما عينة التطبيق النهائي تم اختيار مجموعة من المرشدين التربويين البالغ عددهم (١٢٠) مرشدًا ومرشدة وجدول (٣)

جدول (٣) عينة التطبيق النهائي حسب مديريات التربية في الرصافة

المجموع	إناث	ذكور	مديريات التربية	ت
٢٠	١٠	١٠	فرصـة الأولى	١
٢٠	١٠	١٠	فرصـة الثانية	٢
٢٠	١٠	١٠	الرصـفة الثالثـة	٣
٤٠	٣٠	١٠	المجموع	

وتم تصنيف العينة حسب متغير العمر إلى ثلاثة فئات، والجدول (٤) يوضح ذلك:

جدول (٤) عينة التطبيق النهائي موزعة بحسب فئات العمر

العدد	فئات العمر
٣١	٣١-٣٦
٤٣	٤١-٣٦
٤٦	٥١-٤٦
١٢٠	المجموع

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

ثانياً: أداة البحث: تقيقاً لأهداف البحث قامت الباحثة ببناء مقياساً للسلوك التفاوضي على أن تراعي فيهما شروط المقاييس العلمية وفيما يأتي خطوات بناء المقياس:

١- **المنطقيات النظرية:** اعتمدت الباحثة تعريف السلوك التفاوضي من النظرية المعتمدة وهي نظرية باندورا والتي يطلق عليها بنظرية التعلم الاجتماعي التي تؤكد على أن الفرد يتعلم السلوكيات من خلال مراقبة الآخرين وتقليلهم وفق معايير التفاوض هذا يعني أن سلوك التفاوض لدى الشخص يتكون من خلال ملاحظة سلوكيات المفاوضين الآخرين، سواء كانت إيجابية أو سلبية، وما يتبعها من نتائج.

٢- **تحديد مجالات مقياس السلوك التفاوضي:** تم تحديده خمس مجالات للسلوك التفاوضي هي:

- **الجال الأول الخبرة:** المقدرة على التأثير في الآخرين الناشئة عن المعرفة والمهارة والقدرات التخصصية.

- **الجال الثاني الثقة بالنفس:** ادراك الفرد لكتفاته أو مهاراته وقدرته على التعامل بفاعلية مع المواقف المختلفة.

- **الجال الثالث التفاعل الاجتماعي:** عبارة عن تفاعل ديناميكي للقوى التي تؤدي إلى الارتباط بين الأشخاص والذي يؤدي إلى تعديل المواقف والسلوك.

- **الجال الرابع المصداقية:** أن يكون الشخص موثوقاً به وصادقاً من قبل الآخرين لكي يكون أكثر تأثيراً.

- **الجال الخامس الجاذبية:** قييز الشخص بقدرة استثنائية في الإلهام والتواصل وان يكون ذات شخصية جذابة تثير اهتمام الآخرين.

٣- **صياغة فقرات المقياس:** تم صياغة (٣٠) فقرة موزعة على المجالات الخمس وهي مجال الخبرة و (٥) فقرات و مجال الثقة بالنفس (٨) فقرات و مجال التفاعل الاجتماعي (٦) فقرات و مجال المصداقية (٥) فقرات و مجال الجاذبية (٥) فقرات وقد روسي في صياغتها طبيعة البيئة العراقية ووضع أمام كل فقرة خمس بدائل وهي (ينطبق على دائم، ينطبق على غالباً، ينطبق على أحياناً، ينطبق على نادراً، لا ينطبق على أبداً).

٣- **صلاحية الفقرات: وتتضمن**

- **الصدق الظاهري:** تم التتحقق من ذلك ومدف التأكيد من صلاحية الفقرات عرضت الباحث المقياس بصورةه الأولية على مجموعة من المحكمين والمتخصصين في مجال الارشاد النفسي والتوجيه التربوي لغرض معرفة مدى ملائمتها للمجال الذي وضعت فيه، وما يرونه مناسباً من تعديلات للفقرات، وقد اعتمدت الباحثة النسبة المئوية ومربع كائي للحكم على صلاحية الفقرة وقوتها، وهو الحصول على نسبة (٨٠٪) فأكثر

- **تصحيح المقياس:** تم تصحيح المقياس المكون من (٣٠) فقرة وقد اعطيت أوزان للبدائل هي (١،٢،٣،٤،٥) لفقرات المقياس، حيث بلغت أعلى درجة للسلوك التفاوضي (١٥٠) درجة وأقل درجة (٣٠) .



١- التحليل الإحصائي لفقرات المقياس :

١- حساب القوة التمييزية : بعد تحديد الدرجة الكلية تم ترتيب الدرجات تنازلياً واعتمدت الباحثة نسبة (٢٧٪) لكل من المجموعتين (العليا والدنيا) وقد اختبرت دلالة الفروق باستعمال الاختبار الثاني (T-test) بطريقة المجموعتين لنتطريتين وتبين أن جميع فقرات المقياس مميزة دالة إحصائياً لأن القيمة الثانية المحسوبة أكبر من القيمة الثانية الجدولية بالغة (١,٩٨) عند مستوى دلالة (٥٠٪) جدول (٥) يوضح ذلك

جدول (٥) القوة التمييزية لفقرات مقياس السلوك التفاوضي للمجموعتين العليا والدنيا

نوع المجموعة	نوع المجموعة	المجموعه العليا	المجموعه الدنيا	نوع المجموعة	نوع المجموعة	المجموعه العليا	المجموعه الدنيا
المحسوبة	المحسوبة	الإحصاء	الإحصاء	المحسوبة	المحسوبة	الإحصاء	الإحصاء
٧,٣٨	٦,٢٤	٢,٥٥	٠,٨٨	٦,٤٢	١	٤,٤٢	٠,٤٢
٦,٤٤	٦,٠٧	٢,٢٢	٠,٩٥	٤,٧٥	٢	٤,٧٥	٠,٩٥
٦,٢	٦,١٠	٢,٥٥	١,٤٤	٣,٣٥	٣	٣,٣٥	١,٤٤
٦,٣٦	٦,١٢	٢,٣٧	١,١٥	٣,٣٨	٤	٣,٣٨	١,١٥
٦,٤٤	٦,٥٦	٢,٧٥	١,١٨	٤,٩٧	٥	٤,٩٧	١,١٨
٦,٥٩	٦,٩٨	٣,٠٧٤	٢,٠٧	٤,١١	٦	٤,١١	٢,٠٧
٦,٦١	٦,١٢	٢,٦٦	١,٢٤	٣,٥٣	٧	٣,٥٣	١,٢٤
٦,٦٥	٦,١٠	٣,١٨	١,٢٧	٣,٧٤	٨	٣,٧٤	١,٢٧
٦,٦٨	٦,٧٦	٢,٦٦	٠,٨٨	٤,٤٢	٩	٤,٤٢	٠,٨٨
٦,٦٩	٦,٤٢	٢,٦٣	٠,٩٤	٤,٥٧	١٠	٤,٥٧	٠,٩٤
٦,٧١	٦,٥٣	٢,٧٩	١,٢٦	٤,١٣	١١	٤,١٣	١,٢٦
٦,٧١	٦,٢٨٣	٢,٧٢	١,٠٤	٤,٢٢	١٢	٤,٢٢	١,٠٤
٦,٧٤	٦,٢٢	٢,٧٢	١,٤٤	٣,٦١	١٣	٣,٦١	١,٤٤
٦,٧٦	٦,٢٢	٢,٦٦	١,٢٦	٣,٧٧	١٤	٣,٧٧	١,٢٦
٦,٧٦	٦,٩٧	٣,١٤	٢,٣٥	٣,٧٧	١٥	٣,٧٧	٢,٣٥
٦,٧٨	٦,١٢	٣,٣٨	١,٢٢	٤,٠٣	١٦	٤,٠٣	١,٢٢
٦,٨٠	٦,١٣	٢,٦٨	١,٢٠	٤,٠٥	١٧	٤,٠٥	١,٢٠
٦,٨٣	٦,٣٩	٢,٧٠	١,٢٦	٣,٧٧	١٨	٣,٧٧	١,٢٦
٦,٨٣	٦,٢٣	٢,٧٠	٠,٨٨	٤,٤٢	١٩	٤,٤٢	٠,٨٨
٦,٨٤	٦,٢٢	٢,٧٣	١,٢٥	٣,٨٨	٢٠	٣,٨٨	١,٢٥
٦,٨٥	٦,٣٩	٢,٧٧	١,١٨	٣,٩٨	٢١	٣,٩٨	١,١٨
٦,٨٦	٦,٩٧	٣,١٤	٢,٠٢	٤,٣٣	٢٢	٤,٣٣	٢,٠٢
٦,٨٦	٦,٩٧	٣,١٤	١,٤١	٣,٧٧	٢٣	٣,٧٧	١,٤١
٦,٨٦	٦,٩٧	٣,١٤	١,١٤	٣,٨١	٢٤	٣,٨١	١,١٤
٦,٨٨	٦,٤١	٢,٦٦	١,٣١	٣,٥٠	٢٥	٣,٥٠	١,٣١
٦,٨٩	٦,١٢	٢,٩٤	٠,٩٤	٤,٣٥	٢٦	٤,٣٥	٠,٩٤
٦,٩٠	٦,٤٢	٢,٧٧	١,٣١	٣,٦٨	٢٧	٣,٦٨	١,٣١
٦,٩٠	٦,١٧	٢,٠٥	١,٢٤	٣,٧٧	٢٨	٣,٧٧	١,٢٤

١- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس : يعد هذا الأسلوب من أكثر الأسلوب استخداماً في تحليل الفقرات يتحدد من خلال حساب العلاقة الارتباطية وكلما كان عالياً ومحجاً فإنه يزيد من احتمال الحصول على فقرات أكثر بانسياً (النبيان، ٤، ٢٠٠٣، ٣٤)

على هذا الأساس استخدمت الباحثة معامل ارتباط بيرسون بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية وأظهرت النتائج أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٥٠٪) عند مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (٠,١٣٩)

جدول (٦) يوضح ذلك

جدول (٦) معاملات ارتباط درجة كل فقرة بالدرجة الكلية لمقياس السلوك التفاوضي

نوع المجموعة	نوع المجموعة	معامل ارتباط الفقرة	نوع المجموعة	نوع المجموعة	معامل ارتباط الفقرة	نوع المجموعة	نوع المجموعة	معامل ارتباط الفقرة	نوع المجموعة
بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة	بالمحسوبة
١,٣٣	٢١	٠,٤٦	١١	٠,٤٢	١	٠,٤٢	١	٠,٤٢	١
١,٤٤	٢٢	٠,٥١	١٢	٠,٦١	٢	٠,٦١	٢	٠,٦١	٢
١,٢٤	٢٣	٠,٣١	١٣	٠,٣٣	٣	٠,٣٣	٣	٠,٣٣	٣
١,٢٨	٢٤	٠,٤٠	١٤	٠,٤٦	٤	٠,٤٦	٤	٠,٤٦	٤
١,٤٣	٢٥	٠,٣٢	١٥	٠,٤٣	٥	٠,٤٣	٥	٠,٤٣	٥
١,٤٧	٢٦	٠,٣٧	١٦	٠,٤٩	٦	٠,٤٩	٦	٠,٤٩	٦
١,٥٣	٢٧	٠,٤١	١٧	٠,٤٩	٧	٠,٤٩	٧	٠,٤٩	٧
١,٤٨	٢٨	٠,٤٩	١٨	٠,٤٣	٨	٠,٤٣	٨	٠,٤٣	٨
١,٤٧	٢٩	٠,٤٠	١٩	٠,٣٦	٩	٠,٣٦	٩	٠,٣٦	٩
١,٢٣	٣٠	٠,٣٥	٢٠	٠,٤٣	١٠	٠,٤٣	١٠	٠,٤٣	١٠



٣- **علاقة درجة الفقرة بالجذال:** استخدمت الباحثة معامل ارتباط بيرسون وتبين أن جميع الفقرات دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وجدول (٧) يوضح ذلك

جدول (٧) قيم معامل ارتباط بيرسون بين درجة كل فقرة والمجال لقياس السلوك التفاوطي

الجذالة ٥ فقرات	المصدقة ٦ فقرات	التفاوت الإحصائي ٦ فقرات	النفقة ياقفون ٨ فقرات	الغيرة ٥ فقرات
قيمة معامل ارتباط	قيمة معامل ارتباط	قيمة معامل ارتباط	قيمة معامل ارتباط	قيمة معامل ارتباط
٠,٣٧٧	٠,٥٧٣	٠,٧٣١	٠,٧٤٦	٠,٦٥٥
٠,٥٨٧	٠,٥٣٠	٠,٣٤٥	٠,٣٣٥	٠,٦٦٦
٠,٦٣٦	٠,٥٣٩	٠,٣٥٩	٠,٤١٦	٠,٦٦٣
٠,٣٨٢	٠,٣٦٦	٠,٣٦٢	٠,٤٤٨	٠,٣٤٤
٠,٣٧٤	٠,٥٦٧	٠,٥٥٥	٠,٣٣٣	٠,٦٢٠
	٠,٥٧٣	٠,٣٨٧	٠,٣٦٤	
		٠,٣٤١	٠,٣٨١	٠,٣٣١

٥- **ثبات المقياس:** يقصد به الاتساق في النتائج ويعطى النتائج نفسها عند تطبيقه مره اخرى اي يمعنى الدقة في القياس (عمر واخرون ، ٢٠١٠ ، ٢٢٩) وقد تحققت الباحثة من ثبات المقياس باستخدام الطرق الآتية:

١- طريقة الفاكرنباخ : بلغ معامل الثبات (٠,٨٨) وهو معامل ثبات يمكن الاعتماد عليه (البياني، ٢٠٠٨، ٢٤٨).

٢- **طريقة التجزئة الصافية:** تم تقسيم فقراته إلى مجموعتين الفقرات الزوجية و الفقرات الفردية ثم تم إيجاد معامل ارتباط بيرسون واظهرت النتائج أن معامل الارتباط بلغت قيمته (٠,٦٧) استخدمت الباحثة معادلة سيرمان-براؤن التصحيحية للحصول على معامل ارتباط للمقياس ككل وقد بلغ بعد التصحيح (٠,٨٥) وهو ثبات عالٍ (Anastasi, ١٩٨٨, P, ١٢٦).

٣- **طريقة بإعادة الاختبار:** طبق المقياس ثم تم إعادة تطبيقه بعد مرور أسبوعين وحسب معامل ارتباط بيرسون بين التطبيقين وقد بلغ معامل الارتباط (٠,٨٦) وهو ثبات عالي (الكيلاني ، ٢٠٠٩ : ٨٨).

-**الوسائل الإحصائية:** اعتمدت الباحثة على الحقيقة الإحصائية (SPSS) في المعالجات الإحصائية.

عرض النتائج وتفسيرها

اولاً : عرض النتائج وتفسيرها

المُدْفَأُول: قياس السلوك التفاوطي لدى المُرشِّدين التَّربُويِّين في المدارس الإِعْدَادِيَّة :

اشارت النتائج الموضحة في جدول رقم (٨) الى ان أفراد عينة البحث المُرشِّدين التَّربُويِّين في المدارس الإِعْدَادِيَّة البالغ عددهم (١٢٠) مرشد ومرشدة وبعد استخدام الوسائل الاحصائية المناسبة وبعد استخدام الاختبار الثاني لعينة واحدة، تبين ان القيمة الثانية المحسوبة (٧,٢٦) اكبر من القيمة الجدولية وقدرها (١,٩٨) وهي دالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥)

جدول (٨) المعالجات الاحصائية لدى المُرشِّدين التَّربُويِّين في المدارس الإِعْدَادِيَّة في قياس السلوك التفاوطي

مستوى قدرة	القيمة المُتفقية الجدولية	المقسيمة التفصيلى	الاُنحرق التعلقى	المقسيمة الصَّفِي	عدد فقرات العنابة
١٢٠	١,٩٨	٧,٢٦	١٢٠	٢٢,٧٦٠	١٣٨,٤٠

ويلاحظ من الجدول اعلاه ان الوسط الحسابي للعينة ككل اعلى من الوسط الفرضي وبدلة إحصائية، وهذا يعني ان افراد العينة ككل لديهم سلوك تفاوطي وتبين من خلال نتائج الهدف الأول أن عينة البحث من المُرشِّدين التَّربُويِّين يتمتعون بسلوك تفاوطي وتفسر الباحثة هذه النتيجة، أن من الأمور المهمة والضرورية لدى المُرشِّدين التَّربُويِّين أن يكونوا متمتعين بالسلوك التفاوطي لأنه من صلب عملهم كونهم على قماس واتصال مباشر مع الطلبة، وهذا يجعلهم أكثر تفاعلاً اجتماعياً وأكثر تواصلاً مع المسترشدين من خلال متابعة محیطه الاجتماعي يكون مجرّد على تبني سلوكيات وأساليب إجرائية مناسبة للتتفاوض مع الطرف الثاني وفق بيته الاجتماعية ووفق المتغيرات الخبيطة بالتفاوض والتي تعلمه

١- ثبات المقياس
٢- طريقة التجزئة الصافية
٣- طريقة بإعادة الاختبار





كيفية التعامل مع تلك المتغيرات وتوظيفها لصالحه من خلال الملاحظة واعتماده لنموذج سلوكى يتم الاقتداء به لتحقيق أهدافه السلوك التفاوضي ية المطلوبة.

الهدف الثاني: التعرف على دلالة الفروق في السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية تبعاً لمتغيري (الجنس والعمر)

استعملت الباحثة تحليل التباين الشانى لاختبار الدلالة الإحصائية للفروق في السلوك التفاوضي تبين ان المتوسط الحسابي للذكور (١٥٩,٣) والإثاث (١١٧,٤) لذا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في السلوك التفاوضي على وفق متغير الجنس ولصالح الذكور وكانت النتائج دالة إحصائياً لكون القيمة الفائية المحسوبة أكبر من القيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠,٠٥) أما نتائج متغير العمر فكانت غير دال إحصائياً والسبب في ذلك ان القيمة الفائية المحسوبة اصغر وعند مقارنتها بالقيمة الفائية الجدولية عند مستوى دلالة (٠,٠٥) اما بالنسبة للتفاعل بين متغيري (الجنس × العمر) فلم تظهر أي فروق دالة إحصائياً اذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة أقل من القيمة الجدولية عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وجدول (٩)

جدول (٩) المعالجات الإحصائية لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية في السلوك التفاوضي تبعاً لمتغيري الجنس والعمر

الدالة	النسبة الفقهية	متوسط المربع	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
دلالة	١٥٣,٩	٥٦٦٩٥,٢	١	٥٦٦٩٥,٢	الجنس
غير دلالة	٠,١١	٣٧,٧٥	٦	٢٣٣,٥	العمر
غير دلالة	٠,٧٤	١٠٠,٨	٦	٦٠٠,٧	الجنس × العمر
		٣٣٩,٦	١١٤	٣٨٧١٩,١	الخطأ
		١١٤	٩١٢٩١,٦		الكل

وتفسر الباحثة هذه النتيجة، ان المرشدين الذكور يتمتعون بسلوك تفاوضي عالي لاتهم بتوافق واحتراك بالمجتمع أكثر من المرشدات الإناث، ولديهم فرصه أكبر في التعامل مع مواقف الحياة التعليمية، وبالتالي فإن الجاذب لهم متاحة من خلال تلك الفرصة بان السلوك التفاوضي يأخذ اصوله واساليبه من الخطط الاجتماعي للمفاوض وبالنالي فإن طبيعة المجتمع من ناحية التعامل مع الذكور والإناث يعطي مجال للذكور في ممارسة السلوك التفاوضي أكثر مما يعطيه للإناث، بالإضافة الى ان طبيعة المدارس التي تم اختيارها للدراسة توزعت حول مناطق يغلب عليها الطابع الشعبي والقبلي الذي يعطي مساحة للتفاعل في السلوك التفاوضي للذكور مقابل الإناث، بالإضافة الى ان طبيعة الرجل في المجتمعات الابوية يفرض عليه التفاعل القسري مع محيطه الاجتماعي نتيجة قيامه بأدوار أكثر تنويع من المرأة في الإعالة وتوفير الحماية والرعاية وحل المشاكل، مما يستلزم عليه التسلح بسلوكيات تفاوضية متنوعة حل المشكلات، وهو وبالتالي ما رفع من عامل الخبرة لديه داخل المدرسة أما بالنسبة لمتغير العمر تبين انه غير دال إحصائياً، وتفسر الباحثة هذه النتيجة أن السلوك التفاوضي لدى المرشدين لا يعتمد على فئة عمرية معينة، بل يعتمد على الانتظام والتدريب المنظم وبالنسبة للتفاعل بين الجنس والعمر، فاتضح انه غير دال، وترى الباحثة أن هذا يرجع إلى تساوي المرشدين التربويين ومن الجنسين ذوي الأعمار المختلفة إلى قدرتهم على تنظيم الانفعالات وتوجيهها ويتمنون مستوى عالٍ من الأداء أثناء تأدية أعمالهم.

ثانياً. الاستنتاجات: في ضوء نتائج البحث استنتجت الباحثة النقاط التالية :

١- ان المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية يتمتعون بالسلوك التفاوضي .

٢- ان المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية (الذكور) أكثر مستوى في السلوك التفاوضي من المرشدات (الإناث)، اذ كانت الفروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠,٠٥).

٣- لا توجد فروق دالة إحصائياً وفق متغير (العمر) في السلوك التفاوضي .

ثالثاً: التوصيات: بناءً على ما خرج به البحث الحالي من نتائج توصي الباحثة بما يألي:

١- استعمال مقياس السلوك التفاوضي للكشف عن مستوى وجود هذا السلوك لدى المرشدين التربويين قبل إشغالهم



- لواقعهم في المؤسسات التربوية مما يمثل معيار للكفاءة لدى المؤسسة التربوية.
- ٢- العمل على تنظيم دورات تدريبية للمرشدين التربويين تتناول برامج تنمية السلوك التفاوضي في حل المشاكل للمسترشدين في المؤسسات التربوية كافة.
 - ٣- على إدارات المدارس الاعدادية الاهتمام أكثر بعمل المرشدين التربويين وتحيئة السبل لإنجاح عملهم والحد من المعوقات التي تمنع المسترشد من التواصل والاستفادة من المرشد التربوي داخل المدرسة.
 - ٤- التأكيد على ضرورة إشراك المرشدات (الإناث) في دورات لرفع مستواهن في السلوك التفاوضي .
 - ٥- توعية العاملين والمسؤولين في وزارة التربية بأهمية البحث والاستفادة من مقاييس البحث (السلوك التفاوضي) .
- رابعاً: المقترنات: استكمالاً لمتطلبات البحث تقترح الباحثة إجراء دراسات وبحوث لاحقة تتناول ما يأتي:
- ١- السلوك التفاوضي والتفكير المستقبلي لدى المرشدين التربويين.
 - ٢- بناء مقاييس مهارات المفاوض الجيد وتطبيقه على عينة من المرشدين التربويين .
 - ٣- السلوك التفاوضي وعلاقته بمتغيرات أخرى مثل مهارات الاقناع والتحفيز للذات واساليب المعاملة الجيدة ... الخ.

المصادر:

المصادر العربية

- ١- أبو سعد، أحمد عبد المطيف (٢٠١٤): تعديل السلوك الانساني، دار المسيرة، عمان.
- ٢- أبو حطب، فؤاد ، وصادق، امال (٢٠١٠): مناهج البحث وطرق التحليل الإحصائي ، مكتبة الأنجلو المصرية.
- ٣- أحمد، ايمن شعبان(٢٠٢٢): استراتيجية السلوك التفاوضي بين الزوجين وانعكاسه على إدارة الضغوط الأسرية، المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد ٣٠، المملكة العربية السعودية.
- ٤- اندرسون، باربارا (٢٠١٤): السلوك التفاوضي الفعال، دار اهالى ، القاهرة.
- ٥- ايرلين، ايمان، عبد الجبار توفيق (٢٠٢٣): مقاييس تقنيات السلوك التفاوضي ، منشورات جامعة لونيسى على، الجزائر.
- ٦- البياتي ، عبد الجبار توفيق (٢٠٠٨) : الإحصاء وتطبيقاته في العلوم التربوية والنفسية ، الشارقة ، مكتبة الجامعة .٧- جاسم، حسين عليوي وعبد الرزاق محمود شاكر(٢٠٢٣) : قلق السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين، مجلة كلية التربية، الجامعة المستنصرية .
- ٨- الخالدي، أمل ابراهيم (٢٠١٢) : أساسيات الإرشاد والصحة النفسية، دار الكتب والوثائق، بغداد.
- ٩- الخواجا، عبد الفتاح (٢٠٠٩) : الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي ، دار الثقافة ، عمان.
- ١٠- الدهاري، صالح حسن (٢٠١٦) : الإشراف في الإرشاد النفسي والتربوي ، دار الإعصار العلمي ، عمان.
- ١١- درادكة، أحمد و شذى البصري (٢٠١٧) : استراتيجيات للفاوض وعلاقتها باتخاذ القرار لدى مديري المدارس الثانوية مجلة النجاح لأبحاث العلوم الإنسانية، المجلد (٣١) (١٠)، ، المملكة العربية السعودية.
- ١٢- السيباب، أسمار (٢٠١٩) : أسلوب السلوك التفاوضي وعلاقته بمرونة التفكير لدى طلبة الجامعة، مجلة جامعة تكريت للعلوم الإنسانية، العدد (٢٦) (المجلد (٧).
- ١٣- سليمان، هند خرواع (٢٠٢٢) : تقنيات السلوك التفاوضي الدولي، مطبوعات جامعة أبو بكر بلقيس ، الجزائر.
- ١٤- الشهري، حمزة خضر ونادية محمود وفني حسن (٢٠١٧) : مهارات السلوك التفاوضي وعلاقتها بحل المشكلات لدى طلاب المرحلة الإعدادية، مجلة قراءة و معرفة، المجلد (ع)، العدد ١٩٠ ، مصر.
- ١٥- طاشور، عبد الحفيظ (٢٠٠٣) : دروس في قانون السلوك التفاوضي ، منشورات جامعة التكوانين، نابلس.
- ١٦- العاسمي، رياض نايل (٢٠١٦) : علم النفس السلوك التفاوضي ، دار الاعصار العلمي ، عمان.
- ١٧- عبد الله، عمرو خيري (٢٠١٤) (٤): الحوار والسلوك التفاوضي ، منشورات الامل للحوار ، بغداد.
- ١٨- عبد العظيم، ريم أحمد (٢٠١٠) (٤): الحوار الإعلامي ، دار المسيرة ، عمان.
- ١٩- العفيف، عبد الباسط (٢٠١٥) : إدارة السلوك التفاوضي ، منشورات جامعة الباحة ، المملكة العربية السعودية.
- ٢٠- عمر، محمد أحمد وحصة عبد الرحمن و تركي عبد الله (٢٠١٠) (٤): القياس النفسي والتربوي ، دار المسيرة ، عمان.
- ٢١- الكيلاني، عبد الله زيد ، (٢٠٠٩) (٤): التقويم في التربية ، ط٢٤ ، دار المسيرة، عمان.
- ٢٢- محمد، ولاء محمد (٢٠١٩) (٢) : استخدام استراتيجية السلوك التفاوضي في تدريس مادة علم الاجتماع لتنمية ثقافة السلام واتخاذ القرار لدى طلاب المرحلة الثانوية، المجلة التربوية لجامعة سوهاج، العدد ٦٤ ، ج٢ ،.
- ٢٣- البهان، موسى (٢٠٠٤) (٤): أساسيات القياس في العلوم السلوكية ، دار الشروق عمان.
- ٢٤- الماشمي، عبد الحميد محمد (٢٠٠٨) (٤): التوجيه والإرشاد النفسي ، دار ومكتبة اهالى ، بيروت.

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦



1- *Anstasia , A, (1988): Psychological testing , macnillan, New York .

2-Kirkpatrick & Lock, E(1991):»Leadership : Dotraits Matter» Academy of management Executive (5).

الملحق: مقياس السلوك التفاوطي

البيان	الفرقات										ت
	بنط بنط بنط بنط بنط بنط بنط بنط بنط بنط بنط بنط بنط										
١. اذا اراد احد المرشدين التربويين اتخاذ قرار لغرض ما وانت لا تؤيد ذلك فانك تحاول الانقطاع بالبعول عن القرار											
٢. اذا تعرضت للضغط الشديد من مديرك في المدرسة اثناء تفاوتك على آلية تنفيذ عمل فانك توثر وتنتسب بخلاف ذلك.											
٣. اذا طلب منك السلوك التفاوطي مع ملاك المدرسة بهدف بالانقطاع عن المدرسة فانك تبعد الى مسامع مفترضاتهم وطلاسمهم وتعدهم بالحال											
٤. لو اظهر احد المدرسين الذين يعملون معك في المدرسة تفضلاً فانك تطلب منه تذكرة واجهة مع تزويده بإندازه											
٥. اذا عقد اجتماع مع مجموعة من المدرسين ولديهم شكوى معينة فانك تعدد الاجتماع دون الحاجة لتعريفهم بهدف الاجتماع واسبابه											
٦. اذا كان زميلك المرشد لديه رأي مخالف لرأيك حول الطريقة التي يتم بها انجاز العمل فانك لا تستمع لرأيه وتتفاوت الطريقة التي تراها مناسبة											
٧. اذا أصدر مديرك قراراً يخالف توجهاتك الوظيفية الارشادية فانك تتفاوت بتقاضيل القرار بهدف إيجاد مسوقة مناسبة لتنفيذها											
٨. قد تجد نفسك في يوم ما ان مديرك رفض ترقیتك فانك تتحدى معه بحدة الى حد الصراخ											
٩. اذا تفاوست مع مجموعة من المدرسين تابعين لمدارس اخرى وقدموا لك بيانات ومعلومات عن قضية ما محل السلوك التفاوطي فانك تأخذ المعلومات كما هي وتحدد عليها											
١٠. عند حدوث ممتلكات خاصة بين المدرسين وتحاول اداء قدر من المساعدة لها فانك تستعمل سلطانك الاداري في حل الممتلكات											
١١. توصلت الى آلية جديدة للعمل في مدرستك وتريد توضيحها للمدرسين فانك تقرأ مضمونها لأكثر من مرة مع تقديم التفسيرات											
١٢. مدرس صاحب خبرة يضغط على مدير المدرسة لإعطاءه كتاب شكر وانت ترى انه لا يستحقها فانك ترفضه اسطوانة											
١٣. لو طلب منك التعامل مع الافراد الذين يتردون على مدرستك وكانوا في حالة توثر وعصبية تتعامل معهم طبقاً للتعليمات الرسمية											
١٤. عند تكليفك بالسلوك التفاوطي مع احد اقسام التربية والتي يمثلها مفاوضون ذو خبرة وقوه فانك ترفض السلوك التفاوطي											
١٥. اذا كلفت من جانب مديرتك بتفوييم مفترضات المدرسين للعملية التعليمية فانك تجري عملية التقييم لمفترضاتهم بناء على بعض المعلومات المقدمة من جانبهم											
١٦. اذا تقدمت بطلب اجازة لمديرك وانت بحاجة لها وكان رده بالرفض لحاجة المدرسة لخدمتك فانك تتجاهل اجازتك الى وقت اخر											
١٧. اذا كنت رئيساً لجنة مدرسية وكانت شرارة تتعامل معه بطريقة واحدة وتحاولت مع مجموعة من التجار فانك تتعامل معه بطريقة واحدة											
١٨. اذا طلب منك مجموعة من المدرسين عقد اجتماع في المدرسة الذي تعلم فيه فانك ترفض عقد الاجتماع وتحاول حل الموضوع مفرداً											
١٩. التقيت مع مندوب احد الوزارات التي لديها اتفاقية عمل مع وزارة التربية وليبيك معلومات تشير عن ضعف خبرات المندوب فانك تتعامل معه بأسلوب ينم عن السفرة											
٢٠. عند لقاء مفتشين من وزارة التربية لتفوييم عمل دائرتك وكان بينهم من يوجه الاتهامات للآليات المتتبعة في الدائرة فانك تحاول تسيط على افعالاته و لا تهتم لما يقول ويفعل											
٢١. طلب منك ان تكون مفاوضاً عن مديرتك لقاء وفدي يمثل احد الشركات المتقدمة مع دائرتك فانك تعلم على معه المعلومات عن الشركة التي ترجمه للقاء وفدي يمثل احد الشركات المتفاوضة معها ونوعية العقود قبل السلوك التفاوطي											
٢٢. تتفاوت الاتصال طريقة جملة تشير إلى عدم اهتمامك بهم											
٢٣. اذا اردت احداث تغير في نظام العمل عرضت رؤية جديدة لتحقيق اداء افضل للمدرسين فانك تبعد على اسلوب المنشطة وتعديم الاصنافات وعرض الادلة											
٢٤. اذا اشتد النقاوش مع زميل لك في العمل فانك تتجأ الى الحوار الهادئ الذي يمكن من إيقاعه بموضوع المناقشة											

فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)
السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م



السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

Website address

White Dome Magazine

Republic of Iraq

Baghdad / Bab Al-Muadham

Opposite the Ministry of Health

Department of Research and Studies

Communications

managing editor

07739183761

P.O. Box: 33001

International standard number

ISSN3005_5830

Deposit number

In the House of Books and Documents (1127)

For the year 2023

e-mail

Email

off reserch@sed.gov.iq

hus65in@gmail.com



فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)
السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

General supervision the professor

Alaa Abdul Hussein Al-Qassam

Director General of the

Research and Studies Department editor

a . Dr . Sami Hammoud Haj Jassim

managing editor

Hussein Ali Muhammad Hassan Al-Hassani

Editorial staff

Mr. Dr. Ali Attia Sharqi Al-Kaabi

Mr. Dr. Ali Abdul Kanno

Mother. Dr . Muslim Hussein Attia

Mother. Dr . Amer Dahi Salman

a. M . Dr. Arkan Rahim Jabr

a. M . Dr . Ahmed Abdel Khudair

a. M . Dr . Aqeel Abbas Al-Raikan

M . Dr . Aqeel Rahim Al-Saadi

M. Dr.. Nawzad Safarbakhsh

M. Dr . Tariq Odeh Mary

Editorial staff from outside Iraq

a . Dr . Maha, good for you Nasser

Lebanese University / Lebanon

a . Dr . Muhammad Khaqani

Isfahan University / Iran

a . Dr . Khawla Khamri

Mohamed Al Sharif University / Algeria

a . Dr . Nour al-Din Abu Lihia

Batna University / Faculty of Islamic Sciences / Algeria

Proofreading

a . M . Dr. Ali Abdel Wahab Abbas

Translation

Ali Kazem Chehayeb