

ازمختياركم احسنكم اخلاقا

يا صاحب القبة البيضاء

يا

صاحب القبة البيضاء في النجف

من زار قبرك واستشفى لديك شفي

زوروا أبا الحسن الهادي لعلكم

تخطون بالأجر والإقبال والزلف

زوروا لمن تسمع النجوى لديه فمن

يزره بالقبر ملهوفاً لديه كفي

إذا وصل فاحرم قبل تدخله

ملياً واسع سعياً حوله وطف

حتى إذا طفت سبعا حول قبته

تأمل الباب تلقى وجهه فقف

وقل سلام من الله السلام على

أهل السلام وأهل العلم والشرف



فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥م

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



No.:  
Date

الرقم: ٨١٦٥ / ٤ ب  
التاريخ: ٢٠٢٥ / ٧ / ٢٠

ديوان الوقف الشيعي/ دائرة البحوث والدراسات

م/ مجلة القبة البيضاء

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته...

اشارة الى كتابكم المرقم ١٣٧٥ بتاريخ ٢٠٢٥/٧/٩، والحاقاً بكتابنا المرقم ب ت ٤ / ٣٠٠٨ في ٢٠٢٤/٣/١٩، والمتضمن استحداث مجلتكم التي تصدر عن دائرتكم المذكورة 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

حسب

أ.د. لبنى خميس مهدي  
المدير العام لدائرة البحث والتطوير  
٢٠٢٥/٧ / ٢٠

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

المرقم ٥٠٤٩ في ٢٠٢٢/٨/١٤ المعطوف على إمامهم المرقم ١٨٨٧ في ٢٠١٧/٣/٦

تُعَدّ مجلة القبة البيضاء مجلة علمية رصينة ومعتمدة للترقيات العلمية.

مهند ابراهيم  
١٥ / تموز



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي - دائرة البحث والتطوير - القصر 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. رافد سامي مجيد  
التخصص / لغة إنكليزية  
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 وآدابها  
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 عطية شرقي  
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 خضير  
التخصص / فلسفة  
الجامعة المستنصرية / كلية الآداب  
م. د. نوزاد صفر بخش  
التخصص / أصول الدين  
جامعة بغداد / كلية العلوم الإسلامية  
أ. م. د. طارق عودة مري  
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 اصفهان / إيران / لغة عربية.. لغة  
أ. د. خولة خمري  
جامعة محمد الشريف / الجزائر / حضارة وآديان.. أديان  
أ. د. نور الدين 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 المعظم  
مقابل وزارة الصحة  
دائرة البحوث والدراسات

### الاتصالات

#### مدير التحرير

٠٧٧٣٩١٨٣٧٦١

صندوق البريد / ٣٣٠٠١

الرقم المعياري الدولي  
ISSN3005\_5830

### رقم الإيداع

في دار الكتب والوثائق(١١٢٧)

لسنة ٢٠٢٣

### البريد الالكتروني

إيميل

off\_research@sed.gov.iq

**IRAQI**  
Academic Scientific Journals

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.
  - ث . ملخصان أحدهما باللغة العربية والآخر باللغة الإنكليزية.
  - ج . تدرج مفاتيح الكلمات باللغة العربية بعد الملخص العربي.
- ٣- أن يكون مطبوعاً على الحاسوب بنظام (office Word) (٢٠٠٧ أو ٢٠١٠) وعلى قرص ليزري مدمج (CD) على شكل ملف واحد فقط (أي لا يُجزأ البحث بأكثر من ملف على القرص) وتُرَوَّد حياة التحرير بثلاث نسخ ورقية وتوضع الرسوم أو الأشكال، إن وُجدت، في مكانها من البحث، على أن تكون صالحة من الناحية الفنية للطباعة.
- ٤- أن لا يزيد عدد صفحات البحث على (٢٥) خمس وعشرين صفحة من الحجم (A4) .
  - ٥ . يلتزم الباحث في ترتيب وتنسيق المصادر على الصيغة APA
  - ٦- أن يلتزم الباحث بدفع أجور النشر المحددة البالغة (٧٥,٠٠٠) خمسة وسبعين ألف دينار عراقي، أو ما يعادلها بالعملات الأجنبية.
  - ٧- أن يكون البحث خالياً من الأخطاء اللغوية والنحوية والإملائية.
  - ٨- أن يلتزم الباحث بالخطوط وأحجامها على النحو الآتي:
    - أ. اللغة العربية: نوع الخط (Arabic Simplified) وحجم الخط (١٤) للمتن.
    - ب . اللغة الإنكليزية: نوع الخط ( Times New Roman ) عناوين البحث (١٦) . والملخصات (١٢) . أما فقرات البحث الأخرى؛ فبحجم (١٤) .
  - ٩- أن تكون هوامش البحث بالنظام التلقائي (تعليقات ختامية) في نهاية البحث. بحجم ١٢ .
  - ١٠- تكون مسافة الحواشي الجانبية (٢,٥٤) سم والمسافة بين الأسطر (١) .
  - ١١- في حال استعمال برنامج مصحف المدينة للآيات القرآنية 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 وموافاة 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- لا تعاد البحوث الى 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 للتقويم 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- تعبر 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 الأجور في الحساب المصرفي العائد إلى الدائرة.
  - ٢٢- لا تلتزم المجلة بنشر البحوث التي تُخلُّ بشروط من هذه الشروط .



ت	عنوانات 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 شواعر الرثاء في العصر الجاهلي	أ.م. د. زينب خليل حسين	٢٠
٣	المعرفة الحديثة عند جون دنس سكوت	م. د. أسماء جعفر فرج	٣٠
٤	أثر استراتيجية التحليل الشبكي في تحصيـل طلبة قسم التربية الفنية في مادة الأشغال الفنية	م. د. أفراح مكي عباس	٤٠
٥	hallenges and Strategies Used by English Lan-guage Teachers in Teaching English Language Skills to Primary School Pupils	Dr HIND FAROOQ ALI	٥٠
٦	الجناس والطباق في شعر المهجر الاندلسي دراسة في الاقناع اللغوي الصوتي	م. د. علاء حازم محمد	٦٤
٧	السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الإعدادية	زهرة حاشوش حامي محيسن	٧٨
٨	منهج فقه الخلاف عند الشيخ محمد إسحاق الفياض	الباحثة: هدى طارق محمد أ. د. نصيف محسن الهاشمي	٩٢
٩	الأنسنة عند محمد آركون	م. د. افراح رمضان شمة	١٠٤
١٠	مفهوم التسامح لدى معلمات رياض الاطفال « مقال مراجعة علمية»	م. د. استيرق داود سالم	١١٨
١١	الإمام الهادي (عليه السلام) ومشروعة الإصلاح في مواجهة التحديات العقدية	الباحثة: زهراء صباح غالي أ.م. د. دهيا محمد عبد	١٢٤
١٢	آراء المُحدثين العرب بين التقليد والتجديد إبراهيم أنيس أنموذجاً	م. د. سمراء كاظم منصور	١٣٨
١٣	الفكر الاجتماعي عند الإمام علي (عليه السلام) مصادره وملاحمه	الباحثة: بتول عبد الكريم أ. م. علي محمد علي شفيق	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 وتحديد معوقات لدى طلاب المرحلة الإعدادية من وجهة نظرهم	م. أحمد قاسم حسين الباوي	١٨٤
١٦	درجة امتلاك مدرسي ومدرسات الكيمياء في المرحلة المتوسطة للكفايات التقنية	م. وسن موحان محسن الرازقي	٢٠٢
١٧	شروح كتب الحديث عند الامامية وخصائصها المنهجية	الباحثة: حوراء امطشر اكرم أ.م. د. علي نهاد خليل	٢١٦
١٨	الحملة الفرنسية وآثار مصر العليا «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 لكفاءة السلوك المهني لمدربي الألعاب الفردية والفرقية في محافظة ديالى	الباحث: مهند فيصل خلف	٢٥٨
٢١	بناء المنهج في العلوم الاجتماعية	م. م. رنأم محسن عبد السادة	٢٦٦
٢٢	تحولات المرجنة بين القرنين الأول والثالث الهجري	م. م. سما حميد سلمان	٢٨٠
٢٣	الرواة الضعفاء في كتاب الاستبصار للشيخ الطوسي	م. م. شذى عبد الأمير عبد الله	٢٩٠
٢٤	حكم الشهادة ومشروعيتها على وفق المذهب الإمامي و المذهب الحنفي والقانون العراقي	الباحثة: نور هاشم مزعل أ. م. د. حنان جاسب 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	نظرية التلقي في قصائد بلند الحيدري	م. م. ليالي بدر جالي هامل	٣٤٨
٢٧	برنامج تدريبي مقترح لمدرء 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



## السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية

زهرة حاشوش حامي محسن  
وزارة التربية/ المديرية العامة للتربية في محافظة بغداد الرصافة الثالث



السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م





## فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

### 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 ومجال الثقة بالنفس (٨) فقرات ومجال التفاعل الاجتماعي (٦) فقرات ومجال المصداقية (٦) فقرات ومجال الجاذبية (٥) فقرات ووضع أمام كل فقرة خمس بدائل وهي (ينطبق علي دائماً، 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 للمقياس وعلاقة درجة الفقرة بالجمال كما استخرج ثبات المقياس بطرق عديدة منها طريقة الفاكرونباخ (٠,٨٨) طريقة التجزئة النصفية (٠,٦٧) وقد بلغ بعد التصحيح (٠,٨٥) وطريقة بإعادة الاختبار (٠,٨٦) 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 إحصائية وفق متغير (العمر) في السلوك التفاوضي وفي ضوء ذلك وضعت الباحثة مجموعة من التوصيات والمقترحات .

الكلمات المفتاحية: السلوك التفاوضي، المرشدين التربويين، المدارس الاعدادية

### Abstract:

Theresearchaims 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 الى أخرى بعيداً عن العشوائية والتخبط والارتجال والاعتماد على الفهم الواقعي للأحداث والمعطيات فالسلوك التفاوضي سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه، وأن إتمامه بنجاح يتطلب ممارسته بصورة مختلفة من خلال اتباع استراتيجيات معينة وإن عدم استخدامه كسلوك تطبيقي يؤدي الى ضعف كفاءة الحوار بين الأفراد وحالة من الصراع والخوف والتوتر تدفع الى التدمير وتشويه الآخرين وبالتالي يولد ذلك حالة من الحقد والكراهية بين الأفراد (درادكة وشذى، ٢٠١٧: ١٦٦٧) ومن خلال خبرة الباحثة المتواضعة كونها مرشدة تربوية لخدمة لا تقل عن (٢٠ سنة) تجد ان سلوك السلوك التفاوضي يعد من العناصر الهامة لنجاح العملية التربوية الارشادية داخل المدارس الإعدادية لما له من دور في حل المشكلات او سوء الفهم او الإشكالات التي قد تنشأ بين اطراف العملية التربوية لهذا يحتاج الى تسليط الضوء عليها ودراسته بشكل مفصل من الناحية النظرية والعملية وهذا ما دفع الباحثة الى صياغة المشكلة بالتساؤل الآتي:

هل يتمتع المرشدين التربويين في المدارس الإعدادية بالسلوك التفاوضي؟

ثانياً: أهمية البحث

تتمثل أهمية البحث من أهمية موضوع الدراسة المتمثل بمفهوم السلوك التفاوضي لكون الهدف منه المواجهة وحل المشكلات وتحقيق المصالح المشتركة بغية إرضاء جميع الأطراف وتحقيق الجانب الإنساني من التوافق والظهور بمظهر حضاري 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 الافراد 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 بمعزل عن الآخرين، بل أن الجميع بحاجة الى بعضهم البعض، وعليه فإننا نمارس السلوك التفاوضي طيلة الوقت وطيلة الحياة، فإذا نظرنا الى العالم المحيط بنا فإننا نجد 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 لانهم الجهة



## 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



٨١

المسؤولة بالإرشاد النفسي والتوجيه التربوي ولكوهم الاقرب الى الطلبة ومن أهدافهم مساعدة الطلبة في مواجهة مشكلاتهم واتخاذ القرارات وتعديل السلوك ليصبح أكثر تكاملاً وفعالية في مختلف النواحي (الداهري، ٢٠١٦: ٢٣) ومن هذا المنطلق نجد ان السلوك التفاوضي كسلوك يمارسه الأفراد وتتحدد أهميته وفق الأشخاص الذين تقع على عاتقهم مسؤولية القيام به كشطاط سلوكي 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 الى تطبيقات عملية تعمل على ارتقاء وجود العملية الارشادية لكي يصل الى التميز والأبداع من خلال النصح 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 الى البحث والدراسة بغية الكشف عنه وتسخيرها في خدمة المجتمع.
- ٢- أهمية المرشد التربوي في نجاح وتقدم العملية التربوية وذلك من خلال التفاعل المباشر مع المستفيدين من الخدمات الارشادية.
- 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 لقاء المزيد من الضوء على السلوك التفاوضي وأساليبه وكيفية استخدامه في المدارس على وجه الخصوص.
- ٥- الاستفادة من مقياس السلوك التفاوضي من قبل وزارة التربية وفي مجال الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي في تشخيص الافراد ممن يتحلون بتلك الخبرات .

٦- تزويد المكتبة العراقية بهذا البحث وذلك لقلّة الدراسات والبحوث في هذا المجال ( بحسب علم الباحثة ).  
ثالثاً: هدفنا البحث : يهدف البحث الى 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 لتربية بغداد الرصافة ( ١،٢،٣ ) في المدارس الاعدادية للعام الدراسي (٢٠٢٤-٢٠٢٥ م)

**خامساً تحديد المصطلحات:**

السلوك التفاوضي: عرفه كل من :

- ١- (وجيه ، ١٩٩٤) : علاقة اجتماعية تصب في عملية اتخاذ القرار وهنا تكمن خصوصيتها لتضمن تصرفات ورغبات وانفعالات واتصالات وشعائر وأصول إجرائية ومراحل تبلغ المفاوضات نهايتها. (وجيه ، ١٩٩٤ : ٦٥)
- ٢- (العاسمي، ٢٠١٦): موقف سلوكي بين مجموعة من الاطراف حول موضوع معين يتم من خلاله عرض وتبادل وجهات النظر عبر توظيف أساليب الاقناع لغرض المحافظة على المصالح القائمة للشخص المتفاوض (العاسمي، ٢٠١٦ : ٢٦)
- ٣- (سليمان، ٢٠٢٢) : عملية ديناميكية تحدث في مواقف حياتنا اليومية ويعتبر من الأمور التي نمارسها باستمرار لتسيير الأمور العالقة والسلوك التفاوضي كمهارة يحتاج إليها الفرد أو الجماعة لتفادي المشكلات وإيجاد الأسباب المناسبة لتفاديها مستقبلاً. (سليمان، ٢٠٢٢ : ٦)
- ٤- (ايرين، ٢٠٢٣) : حوار وتبادل الآراء بين طرفين او أكثر حول موضوع محدد، من اجل الوصول الى اتفاق

## 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



٨٢

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

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

وتعرف الباحثة السلوك التفاوضي اجرائياً: الدرجة التي يحصل عليها المستجيب (المُرشدون 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 نسعى للحصول على ما نريد من الاشخاص الذين يرغبون في الحصول على شيء منا، 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 سلوكاً طبيعياً يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه، وإن إتمام السلوك التفاوضي بنجاح يتطلب ممارسته بصورة مختلفة باختلاف مجالاته وأهدافه واتباع استراتيجيات وتكتيكات وإجراءات تختلف من موقف لآخر، ونجد أن السلوك التفاوضي يمكن أن يتسم بجملة من الصفات ويستلزم وجود مجموعة من العناصر يمكن أن تتمحور بوجود موقف نزاعي - وصراع ويمثل عملية حركية مستمرة لكل طرف فيها يهدف لتحقيق مصلحة معينة كما يستلزم وجود طرفان متصارعان أو مختلفان ويعد سلوكاً طبيعياً موجود لدى الفرد أو الجماعة ليُمثل الحل الأمثل لحل الصراع والتوصل لاتفاق مُرضٍ لجميع الأطراف كونه يمثل أداة للحوار لحل المشكلات. (احمد، ٢٠٢٢: ٧٦)

وكذلك نجد أن السلوك التفاوضي هو الجهد الذي يقوم به أطراف النزاع لإدارة أو حل هذا النزاع، وعادة نتحدث عن المفاوضات التي تأخذ الشكل المباشر أي أن الأطراف يتفاوضون مباشرة دون تدخل أطراف ثالثة إلا أن هناك مصطلحاً دارجاً وهو المفاوضات غير المباشرة وتعني أن يتولى طرفاً ثالثاً نقل اقتراحات كل طرف للآخر ويتم ذلك عادة عندما تكون العلاقات بين الطرفين في غاية التآزم والنزاع وفي حالة تصعيد يصعب معها إحضار الأطراف وجهاً لوجه ويجب 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 أطراف عملية السلوك التفاوضي ية كونه يتبع خطوات محددة يقصد منها مساعدة الأطراف على مناقشة أوجه الخلاف والتوصل إلى اتفاقات تؤدي إلى إدارة أو حل الخلاف. (عبد الله، ٢٠١٤: ٧١)

وفي المدارس بصورة عامة والمدارس الاعدادية نجد أن السلوك التفاوضي عملية يمكن من خلالها حل النزاعات أو تسوية المعاملات بمختلف أنواعها، أو إنشاء اتفاقيات بين الأفراد والجماعات، [١] ويتم اعتباره نوعاً من النقاش الذي يتم بطريقة استراتيجية لحل المشكلة بشكل مقبول للطرفين، إذ إن كل طرف يعمل على إقناع الطرف الآخر بالموافقة على وجهة نظره فالمرشد التربوي يلجأ إلى السلوك التفاوضي كل يوم، بل ربما عدة مرات في اليوم الواحد ليجد حلولاً معقولة ومقبولة للمشكلات والخلافات التي يعاني منها الطلبة وتجدر الإشارة إلى أن السلوك التفاوضي سلوك مستخدم في مختلف مواقف الحياة وبين مجموعة من الاطراف فكل طرف من هذه الأطراف يسعى للحصول على أفضل النتائج بأقل قدر ممكن (دراذكة وشذى، ٢٠١٧: ١٦٦)

مبادئ السلوك التفاوضي: تتضح مبادئ السلوك التفاوضي في التالي:-

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



## 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



٨٣

- ٤ - عدم التسرع في اتخاذ قرار وأن يكسب وقتاً للتفكير.
- ٥ - أن يستمع أكثر مما يتكلم وعند الكلام لا يقل شيئاً له قيمة خلال التفاوض التمهيدية.
- ٦ - يجب أن يتحلّى المفاوض بالمظهر الأنيق، والوقور، والمحترم في جميع عمليات التفاوض وفي الجلسات الرسمية كافة. (محمد، ٢٠١٩: ٧)
- وكثيراً ما يحدث أن يتردّد المفاوض في اتخاذ القرار للأسباب التالية:
- ١ - حداثة المفاوض بالعمل: مما يجعله ميالاً لتأجيل القرار الناتج عن التفاوض عسى أن تستجد ظروف قد تعفيه غائباً من هذا العبء.
- ٢ - عدم كفاءة المفاوض ونقص تدريبه: مما يجعله عاجزاً عن معرفة البدائل أو تقييمها ومعرفة العيوب والمزايا لكل بديل.
- ٣ - عدم وضوح النصوص: المنظمة لسلطات التفاوض وحدودها، بما يترتب عليها من الاهتمام عن اتخاذ قرار أو التردد فيه.
- ٤ - الخوف من اتخاذ قرار نهائي: حتى لا يتحمّل تبعات المسؤولية وحده.
- ٥ - ضيق الوقت اللازم لإتمام التفاوض: فلا يستطيع الإحاطة بالبيانات اللازمة لعملية بدء وإنهاء التفاوض، ومن ثم اتخاذ القرار الإداري المناسب لأنه يصبح غير مدروس بشكل يتيح له تقييم البدائل المطروحة واختيار أنسبها. (العفيف، ٢٠١٥: ٥)
- عناصر السلوك التفاوضي**
- ١ - الموقف التفاوضي: يعد التفاوض موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة من حيث الفعل ورد الفعل إيجاباً أم سلباً والتفاوض موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر وللمواءمة 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 وتباشر 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: لا بد 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 الخطط والسياسيات على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتعمل الحسابات الدقيقة، وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة ويتم تقسيم الهدف التفاوضي العام أو النهائي إلى أهداف مرحلية وجزئية وفقاً لمدى أهمية كل منها ومدى اتصافها بتحقيق الهدف العام أو النهائي (الهاشمي، ٢٠٠٨، ٢٥٩-٢٦٠).
- النظريات المفسرة للسلوك التفاوضي**
- ١ - نظرية التحليل النفسي لفرويد: ووفق هذه لنظرية 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 وحتى تسهل من عملية التفاعل الإيجابي مع الشخص المفاوض.

## 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



٨٤

٣- نظرية الحاجات لماسلو النظرية الإنسانية : ومن خلال مراجعة هرم الحاجات لماسلو 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 يحقق أي حاجة من حاجات الطرف الثاني وفق هرم ماسلو للحاجات

٤- نظرية باندورا : نجد ان هذه النظرية يمكن لها ان تفسر السلوك التفاوضي لكون المفاوض يمكنه من خلال المتابعة لخبطه الاجتماعي ان يتعلم السلوكيات والأساليب الإجرائية الأنسب للتفاوض مع الطرف الاخر وفق بيئته الاجتماعية والمتغيرات المحيطة بالمفاوض . ( ابو سعد ، ٢٠١٤ : ٢٠-٢٢ )

مجالات السلوك التفاوضي

١- مجال الخبرة : تعد الخبرة ذات المستوى العالي من المعرفة الموضوعية عاملاً مهماً وتكون ذات تأثيره أكثر بكثير من المصادر الذي تقوم على خبرة واطنة وأن السلوك التفاوضي للمرشد اللفظي أو غير اللفظي يعتمد على خبرته ومهارته في استعمالها وممارسة عمله الإرشادي ومساعدة المسترشد على تحقيق أهدافه حينما يتطلب الامر وضروته تمتعه 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 خبراتها الجديدة لاتخاذ القرارات والتعبير عن الذات والإفصاح عن الرأي والاتجاه كما يمكن لعامل الثقة ان يكون مفتاحاً للنجاح في مجالات عدة كالعامل والعلاقات 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 إحدى الصفات الشخصية في إظهار المواهب وروح المبادرة والقدرة على اتخاذ القرار السليم. (Kirpatrick & Locke, ١٩٩١, P. ٥٨).

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

٤- مجال المصادقية: 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 بمصادقته أو المعروف عنه بعدم الصدق لذا على المرشد التربوي ان يتمتع بالمصادقية فيما يقوله او ما يسمعه مستقيماً لما يفعله بشوشاً ومهذباً في تعامله وأن لا يكون فظاً فإنه بذلك يحقق درجة عالية من السلوك التفاوضي (الخالدي، ٢٠١٢، ١٠٩).

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

**أسس السلوك التفاوضي :**

- ١- وجود طرفين أو أكثر لديهم حاجة حقيقية للتفاعل فيما بينهم لتحقيق ما ينفعهم.
- ٢- وجود هدف لدى كل طرف يهتم بتحقيقه من خلال توضيحات 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 حُجج الطرف الآخر. (الخوaja، ٢٠٠٩، ١٦٧)

ثانياً: الدراسات السابقة



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

جدول (١) الدراسات السابقة التي تناولت سلوك التفاوض

اسم الباحث والسنة	عنوان الدراسة	هدف الدراسة	عينة الدراسة	أداة الدراسة	نتائج الدراسة
السيف ٢٠١٩	السلوك التسويقي التفاوضي وعلاقته بمرحلة التفكير لدى طلبة الجامعة	التعرف على السلوك التفاوضي وعلاقته بمرحلة التفكير لدى طلبة الجامعة	(٢٠٠) طالب وطلبة من كلية الجامعة	مقاييس السلوك التفاوضي	تطورت النتائج في الطاقة لديهم أسلوب تفكير جيد ومرحلة تفكير مرتفعة ولا توجد فرق ذات دلالة إحصائية بين التفكير والإدراك ووجود علاقة ارتباطية عالية بين أسلوب السلوك التفاوضي والعمل ومرتفعة التفكير
درافكة ونش ٢٠١٧	استراتيجيات تفاوضية وعلاقتها بقرار لدى مدراء المدارس التفويضية	للتعرف على مستوى معرفة استراتيجيات السلوك التفاوضي وعلاقتها بقرار لدى مدراء المدارس التفويضية	تكونت عينة الدراسة من مدرسين الأول استراتيجيات السلوك التفاوضي ، والثاني تخذ القرار	استبينة مكونة من مدرسين استراتيجيات السلوك التفاوضي ، والثاني تخذ القرار	ل أن استراتيجيات تفاوضية حول مرجعي مدرسة استراتيجيات السلوك التفاوضي وعلاقتها بقرار لدى مدراء مدارس التطعيم العام كفقت مرتفعة ووجود علاقة ارتباطية بين جميع استراتيجيات السلوك التفاوضي المختلفة وجميع أبعاد خطة القرار.
جلسم وعدد الزناقي ٢٠٢٣	ظن السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين	للتعرف على ظن السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس التفويضية	(٢٠٠) مرشد ومرشد في المدارس التفويضية	مقاييس ظن السلوك التفاوضي	بينت الدراسة أن المرشدين التربويين لا يتمتعون بظن السلوك التفاوضي اتناء ألتفهم المهملهم في المدارس التربوية

منهجية البحث واجراءاته

أ – **منهجية البحث:** استخدمت الباحثة المنهج الوصفي وذلك لملائمته في تحقيق أهداف بحثها لكون هذا النوع من المناهج يعتمد على دراسة الظاهرة، كما هي في الواقع ويعبر عنها تعبيراً كيفياً 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 وعينته : يتألف مجتمع البحث من المرشدين التربويين في المديرية الثالثة العامة لتربية محافظة بغداد في جانب الرصافة جدول (١)

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

ت	مديريات التربية	ذكور	إناث	المجموع
١	الرصافة الأولى	٦٦	١٨٠	٢٤٦
٢	الرصافة الثانية	٨٣	١٦٤	٢٤٧
٣	الرصافة الثالثة	٥٧	٥٩	١١٦
	<b>المجموع</b>	<b>٢٠٦</b>	<b>٤٠٣</b>	<b>٦٠٩</b>

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

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



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

اما عينة التطبيق النهائي تم اختيار مجموعة من المرشدين التربويين البالغ عددهم (١٢٠) مرشداً ومرشدة وجدول (٣)  
جدول (٣) عينة التطبيق النهائي حسب مديريات التربية في الرصافة

ت	مديريات التربية	ذكور	إناث	المجموع
١	فرصة الأولى	١٠	١٠	٢٠
٢	فرصة ثانية	١٠	١٠	٢٠
٣	الفرصة الثالثة	١٠	١٠	٢٠
	المجموع	٣٠	٣٠	٦٠

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

جدول (٤) عينة التطبيق النهائي موزعة بحسب فئات العمر

فئات العمر	العدد
٢٢-٣٩	٣٩
٣٩-٤٩	٤٣
٤٩-٥٩	٤٦
المجموع	١٢٨

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

١- المنطلقات النظرية: اعتمدت الباحثة تعريف السلوك التفاوضي من النظرية المعتمدة وهي نظرية باندورا والتي يطلق عليها بنظرية التعلم الاجتماعي التي تؤكد على ان الفرد يتعلم السلوكيات من خلال مراقبة الآخرين وتقليدهم 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:

- المجال الأول الخبرة: المقدرة على التأثير في الآخرين الناشئة عن المعرفة والمهارة والقدرات التخصصية.
- المجال الثاني الثقة بالنفس: ادراك الفرد لكفاءته أو مهارته وقدرته على التعامل بفاعلية مع المواقف المختلفة.
- المجال الثالث التفاعل الاجتماعي: عبارة عن تفاعل ديناميكي للقوى التي تؤدي إلى الارتباط بين الاشخاص والذي يؤدي إلى تعديل المواقف والسلوك.
- المجال الرابع المصادقية: أن يكون الشخص موثقاً به وصادقاً من قبل الآخرين لكي يكون أكثر تأثيراً.
- المجال الخامس الجاذبية: تميز 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 ومجال الثقة بالنفس (٨) فقرات ومجال التفاعل الاجتماعي (٦) فقرات ومجال المصادقية (٦) فقرات ومجال الجاذبية (٥) فقرات وقد روعي في صياغتها طبيعة البيئة العراقية ووضع أمام كل فقرة خمس بدائل وهي (ينطبق علي دائماً، ينطبق علي غالباً، ينطبق علي أحياناً، ينطبق علي نادراً، لا ينطبق علي ابداً).

٣- صلاحية الفقرات: وتتضمن

- الصدق الظاهري: تم التحقق من ذلك وبهدف التأكد من صلاحية الفقرات عرضت الباحث المقياس بصورته الأولية على مجموعة من المحكمين والمتخصصين في مجال الارشاد النفسي والتوجيه التربوي لغرض معرفة مدى ملائمتها للمجال الذي وضعت فيه، وما يروونه مناسباً من تعديلات للفقرات، وقد اعتمدت الباحثة النسبة المئوية ومربع كاي للحكم على صلاحية الفقرة وقبولها، 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 اعلى درجة للسلوك التفاوضي (١٥٠) درجة واقل درجة (٣٠) .



## فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

:- 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 التائي (T-test) بطريقة المجموعتين لتطرفتين وتبين أن جميع فقرات المقياس مميزة ودالة إحصائياً لأن القيمة التائية المحسوبة أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (٩,٩٨) عند مستوى دلالة (٥,٠٥) جدول (٥) يوضح ذلك

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

ت	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية للمجموعة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	
١	٤,٤٢	٠,٨٨	٢,٨٥	١,٢٩	٧,٣٨
٢	٤,٢٥	٠,٩٥	٢,٢٢	١,٠٧	١٠,٤٠
٣	٣,٣٥	١,٤٤	٢,٨٥	١,١٠	٢,٠٢
٤	٣,٩٨	١,١٥	٢,٣٧	١,١٢	٧,٣٤
٥	٤,٣٧	١,١٨	٢,٣٥	١,٥٦	٧,٥٤
٦	٤,١٦	١,٠٧	٣,٠٧٤	٠,٩٨	٥,٤٩
٧	٣,٥٣	١,٢٩	٢,٦١	١,١٢	٣,٩٦
٨	٣,٧٤	١,٢٧	٣,١٨	١,٠١	٢,٥٠
٩	٤,٤٢	٠,٨٨	٣,٤٦	١,٠٧	٥,٠٨
١٠	٤,٥٧	٠,٩٤	٢,٤٢	١,٤٣	٨,٤٦
١١	٤,٠١	١,٢٦	٢,٢٩	١,٢٥	٧,١٠
١٢	٤,٢٢	١,٠٩	٢,٢٢	١,٢٨	٨,٧١
١٣	٣,٦١	١,٤٩	٢,٧٢	١,٢٢	٣,٤٩
١٤	٣,٧٧	١,٢٦	٢,٦٦	١,٢٢	٦,٧١
١٥	٣,٧٧	١,٣٥	٣,١٤	٠,٩٧	٢,٧٦
١٦	٤,٠٣	١,٢٢	٣,٣٨	١,١٨	٢,٧٨
١٧	٤,٠٥	١,٢٠	٣,٣٨	١,١٣	٧,٣٨
١٨	٣,٧٧	١,٢٦	٢,٧٠	١,٣١	٤,٣٢
١٩	٤,٤٢	٠,٨٨	٣,٠٧	١,٢١	٦,٦٣
٢٠	٣,٨٨	١,٢٥	٣,٢٩	١,٢٢	٢,٤٨
٢١	٣,٩٨	١,١٨	٢,٧٧	١,٣٨	٤,٨٥
٢٢	٤,٣٣	١,٠٢	٣,١٤	٠,٩٧	٦,١٣
٢٣	٣,٧٧	١,٤١	٣,١٤	٠,٩٧	٢,٤٤
٢٤	٣,٨١	١,١٩	٣,١٤	٠,٩٧	٣,١٦
٢٥	٣,٥٠	١,٣١	٢,٦٦	١,٤١	٥,٠٨
٢٦	٣,٧٧	١,١٨	٢,١٤	١,١٢	٧,٠٧
٢٧	٣,٨٥	١,٢٧	١,٨٥	١,٠١	٨,٦٨
٢٨	٤,٣٥	٠,٩٩	٢,٤٤	١,١٢	٩,٣٢
٢٩	٣,١٨	١,٣١	٢,٠٧	١,٤٣	٥,٩٨
٣٠	٣,٧٧	١,٢٩	٣,٠٥	١,٢٩	٢,٨٠

١- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس: يعد هذا الأسلوب من أكثر الأساليب استخداماً في تحليل الفقرات يتحدد من خلال حساب العلاقة الارتباطية وكلما كان عالياً وموجباً فإنه يزيد من احتمال الحصول على فقرات أكثر بانسأ (النبهان، ٢٠٠٤، 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 (٥,٠٥) عند مقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (١,٣٩) جدول (٦) يوضح ذلك

ندول (٦) معاملات ارتباط درجة كل فقرة بالدرجة الكلية لمقياس السلوك التفاضلي

رقم الفقرة	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية	رقم الفقرة	معامل ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية
١	٠,٤٢	١١	٠,٤٦	٢١	٠,٣٣
٢	٠,٦١	١٢	٠,٥١	٢٢	٠,٤٤
٣	٠,٣٣	١٣	٠,٣١	٢٣	٠,٢٤
٤	٠,٤٦	١٤	٠,٤٠	٢٤	٠,٢٨
٥	٠,٦٣	١٥	٠,٣٢	٢٥	٠,٤٣
٦	٠,٣٩	١٦	٠,٢٧	٢٦	٠,٤٧
٧	٠,٢٩	١٧	٠,٤١	٢٧	٠,٥٢
٨	٠,٣٢	١٨	٠,٢٩	٢٨	٠,٤٨
٩	٠,٣٠	١٩	٠,٤٠	٢٩	٠,٤٧
١٠	٠,٦٢	٢٠	٠,٢٥	٣٠	٠,٢٣



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

٣-علاقة درجة الفقرة بالجال: 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 والجال لمقياس السلوك التفاوضي

الفقرة ٥		الفقرة ٦		الفقرة ٧		الفقرة ٨		الفقرة ٩	
ت	قيم معامل ارتباط	ت	قيم معامل ارتباط	ت	قيم معامل ارتباط	ت	قيم معامل ارتباط	ت	قيم معامل ارتباط
١	٠,٤٦٥	٦	٠,٤٧٤	١٤	٠,٧٠١	٢٠	٠,١٧٣	٢٦	٠,٣١٧
٢	٠,٦٦٦	٧	٠,٣٣٥	١٥	٠,٣٠٥	٢١	٠,٥٢٠	٢٧	٠,٥٥٧
٣	٠,٦٧٢	٨	٠,٤١٦	١٦	٠,٣٥٩	٢٢	٠,٥٢٩	٢٨	٠,٤٣٤
٤	٠,٣٤٤	٩	٠,٢٤٨	١٧	٠,٢٥٢	٢٣	٠,٣١٦	٢٩	٠,٢٨٢
٥	٠,٤٧٠	١٠	٠,٣٣٣	١٨	٠,٥٠٥	٢٤	٠,٣٩٧	٣٠	٠,٣٧٤
		١١	٠,٢٦٤	١٩	٠,٣٨٧	٢٥	٠,١٧٣		
		١٢	٠,٢٨٠						
		١٣	٠,٣٤١						

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

١- طريقة الفاكرونباخ: بلغ معامل الثبات (٠,٨٨) وهو معامل ثبات يمكن الاعتماد عليها (البياي، ٢٠٠٨، ٢٤٨).  
٢- طريقة التجزئة النصفية: تم تقسيم فقراته إلى مجموعتين الفقرات الزوجية و الفقرات الفردية ثم تم إيجاد معامل ارتباط بيرسون وظهرت النتائج أن معامل الارتباط بلغت قيمته (٠,٦٧) استخدمت الباحثة معادلة سبيرمان- براون التصحيحية للحصول على معامل ارتباط للمقياس ككل وقد بلغ بعد التصحيح (٠,٨٥) وهو ثبات عالٍ (Anastasi, ١٩٨٨, P. ١٢٦)،

٣- طريقة إعادة 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 الحقيبة الإحصائية (SPSS) في المعالجات الإحصائية .

عرض النتائج وتفسيرها

أولاً: عرض النتائج وتفسيرها

الهدف الأول: قياس السلوك التفاوضي لدى المرشدين التربويين في المدارس الإعدادية :

اشارت النتائج الموضحة في جدول رقم (٨) الى ان أفراد عينة البحث المرشدين التربويين في المدارس الاعدادية البالغ عددهم (١٢٠) مرشد ومرشدة وبعد استخدام الوسائل الاحصائية المناسبة وبعد استخدام الاختبار التائي لعينة واحدة، تبين ان القيمة التائية المحسوبة (٧,٢٦) أكبر من القيمة الجدولية وقدرها (١,٩٨) وهي دالة إحصائيا عند مستوى (٠,٠٥)

جدول (٨) المعالجات الإحصائية لدى المرشدين التربويين في المدارس الإعدادية في مقياس السلوك التفاوضي

عدد أفراد لعينة	المتوسط الحصفي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	القيمة فئوية		مستوى دلالة
				المحصية	للعينة	
١٢٠	١٣٨,٤٥	٢٧,٧٦٠	١٢٠	٧,٢٦	١,٩٨	دالة

وبلاحظ من الجدول أعلاه ان الوسط الحسابي للعينة ككل اعلى من الوسط الفرضي وبدلالة إحصائية، وهذا يعني ان أفراد العينة ككل لديهم سلوك تفاوضي وتبين من خلال نتائج الهدف الأول أن عينة البحث من المرشدين التربويين يتمتعون بسلوك تفاوضي وتفسر الباحثة هذه النتيجة، أن من الأمور المهمة والضرورية لدى المرشدين التربويين أن يكونوا متمتعين بالسلوك التفاوضي لأنه من صلب عملهم كونهم على تماس واتصال مباشر مع الطلبة، وهذا يجعلهم أكثر تفاعلاً اجتماعياً وأكثر تواصلًا مع المسترشدين من خلال متابعة محيطه الاجتماعي يكون مجبر على تبني سلوكيات وأساليب إجرائية مناسبة للتفاوض مع الطرف الثاني وفق بيئته الاجتماعية ووفق المتغيرات المحيطة بالمفاوض والتي تعلمه



## فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

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

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

استعملت الباحثة تحليل التباين الثنائي لاختبار الدلالة الإحصائية للفروق في السلوك التفاوضي تبين ان المتوسط الحسابي للذكور (١٥٩,٣) والإناث (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 دالة 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

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	النسبة الفائية	الدلالة
الجنس	٥٢٢٩٥,٢	١	٥٢٢٩٥,٢	١٥٣,٩	دالة
العمر	٧٥,٥	٢	٣٧,٧٥	٠,١١	غير دالة
الجنس × العمر	٢٠١,٧	٢	١٠٠,٨	٠,٧٤	غير دالة
الخطأ	٣٨٧١٩,١	١١٤	٣٣٩,٦		
الكلي	٩١٢٩١,٦	١١٦			

وتفسر الباحثة هذه النتيجة، ان المرشدين الذكور يتمتعون بسلوك تفاوضي عالي لانهم يتواصل واحتكاك بالمتجمع أكثر من المرشدات الإناث، ولديهم فرصة أكبر في التعامل مع مواقف الحياة التعليمية، وبالتالي فان انجازاتهم متاحة من خلال تلك الفرصة بان السلوك التفاوضي يأخذ اصوله واساليبه من المحيط الاجتماعي للمفاوض وبالتالي فان طبيعة المجتمع من ناحية التعامل مع الذكور والاناث 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 تنوع من المرأة في الإعالة وتوفير الحماية والرعاية وحل المشاكل، مما يستلزم عليه التسلح بسلوكيات تفاوضية متنوعة لحل المشكلات، وهو بالتالي ما رفع من عامل الخبرة لديه داخل المدرسة أما بالنسبة لمتغير العمر تبين انه غير دالة 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، فأتضح انه غير دالة، وترى الباحثة أن هذا يرجع إلى تساوي المرشدين التربويين ومن الجنسين ذوي الأعمار المختلفة إلى قدرتهم على تنظيم الانفعالات وتوجيهها ويتمتعون بمستوى 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 إحصائية وفق متغير (العمر) في السلوك التفاوضي .

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

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

## 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



٩٠

- لمواقعهم 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 وتهيئة السبل لإنجاح عملهم والحد من المعوقات التي تمنع المسترشد من التواصل والاستفادة من المرشد التربوي داخل المدرسة.
- ٤- التأكيد على ضرورة إشراك المرشيدات (الإناث) في دورات لرفع مستواه في السلوك التفاوضي .
- ٥- توعية العاملين والمسؤولين في وزارة التربية بأهمية البحث والاستفادة من مقياس البحث ( السلوك التفاوضي ) .
- رابعاً: المقترحات: استكمالاً لمتطلبات البحث تقترح الباحثة إجراء دراسات وبحوث لاحقة تتناول ما يأتي:
- ١- السلوك التفاوضي والتفكير المستقبلي لدى المرشدين التربويين.
- ٢- بناء مقياس مهارات المفاوض الجيد وتطبيقه على عينة من المرشدين التربويين .
- ٣- السلوك التفاوضي وعلاقته بمتغيرات أخرى مثل مهارات الاقتناع و التحفيز للذات و اساليب المعاملة الجيدة ... الخ.

### المصادر:

#### المصادر العربية

- ١- أبو أسعد، احمد عبد اللطيف (٢٠١٤) تعديل السلوك الانساني، دار المسيرة، عمان.
- ٢- ابو حطب، فؤاد ، وصادق، امال (٢٠١٠): مناهج البحث وطرق التحليل الإحصائي ، مكتبة الانجلو المصرية.
- ٣- احمد، 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 الهلال ، القاهرة.
- ٥- ايرين، ايمان، (٢٠٢٣): مقياس تقنيات السلوك التفاوضي ، منشورات جامعة لويسيانا، علي، 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- الخواج، عبد الفتاح (٢٠٠٩): الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي ، دار الثقافة ، عمان.
- ١٠- الداهري، صالح حسن (٢٠١٦): الإشراف في الإرشاد النفسي والتربوي ، دار الإعصار العلمي ، عمان.
- ١١- درادكة، أمجد و شذى البقمي (٢٠١٧) : استراتيجيات لنفاوض وعلاقتها باتخاذ القرار لدى مديري المدارس الثانوية مجلة النجاح لأبحاث العلوم الإنسانية، المجلد ٣١(١٠) ، المملكة العربية السعودية.
- ١٢- السياب، أزهار (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 بلقيد-، الجزائر.
- ١٤- الشهري، حمزة خضر ونادية محمود ومضى حسن (٢٠١٧): مهارات السلوك التفاوضي وعلاقتها بحل المشكلات لدى طلاب المرحلة الإعدادية، مجلة قراءة ومعرفة، المجلد (ع)، العدد ١٩٠، مصر.
- ١٥- طاشور، عبد الحفيظ (٢٠٠٣): دروس في قانون السلوك التفاوضي ، منشورات جامعة التكوين، نابلس.
- ١٦- العاسمي، رياض نايل (٢٠١٦): علم النفس السلوك التفاوضي ، دار الاعصار العلمي، عمان.
- ١٧- عبد الله، عمرو خير(٢٠١٤): الحوار والسلوك التفاوضي ، منشورات الامل للحوار ، بغداد.
- ١٨- عبد العظيم، ريم أحمد (٢٠١٠): 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): القياس النفسي والتربوي ، دار المسيرة ، عمان.
- ٢١- الكيلاني، عبد الله زيد ، (٢٠٠٩): التقويم في التربية ، ط٢ ، دار المسيرة، عمان.
- ٢٢- محمد، ولاء محمد (٢٠١٩): 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- النبهان ، موسى (٢٠٠٤) أساسيات القياس في العلوم السلوكية ، دار الشروق عمان.
- ٢٤- الهاشمي، عبد الحميد محمد (٢٠٠٨): التوجيه والإرشاد النفسي ، دار ومكتبة الهلال ، بيروت.



## فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)

السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م

٢٥- وجيه، حسن محمد ١٩٩٤ () : مقدمة في علم السلوك التفاوضي ، مكتبة عالم المعرفة ، القاهرة .

المصادر الأجنبية

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

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

### الملاحق: مقياس السلوك التفاوضي

ت	الفقرات	البدائل				
		ينط عد ي دائم أ	ينط عد ي أ	ينط عد ي أ	ينط عد ي أ	ينط عد ي أ
١	إذا أراد أحد المرشدين التربويين اتخاذ قرار لغرض ما وأنت لا تؤيد ذلك فإنك تحاول الإقناع بالعدول عن القرار					
٢	إذا تعرضت للضغط الشديد من مدير في المدرسة أثناء تفاوضك على آلية تنفيذ عمل فإنك تتوتر وتنسحب بلطف .					
٣	إذا طلب منك السلوك التفاوضي مع ملك المدرسة يهددون بالانقطاع عن الدوام فإنك تعدد إلى سماع مقترحاتهم وطلباتهم وتعددهم بالحل					
٤	لو أظهر أحد المدرسين الذين يعملون معك في المدرسة تقصيراً فإنك تطلب منه تأدية واجبه مع توجيه إنذار له					
٥	إذا عقد اجتماع مع مجموعة من المدرسين ولديهم شكوى معينة فإنك تعقد الاجتماع دون الحاجة لتعريفهم بهدف الاجتماع وأسبابه					
٦	إذا كان زميلك المرشد لديه رأي مخالف لرائك حول الطريقة التي يتم بها إنجاز العمل فإنك لا تستمع لرأيه وتتخذ الطريقة التي تراها مناسبة					
٧	إذا أصدر مدير قراراً يخالف توجيهاتك الوظيفية الإرشادية فإنك تناقشه بتفاصيل القرار بهدف إيجاد صيغة مناسبة لتنفيذه					
٨	قد تجد نفسك في يوم ما أن مدير رفض ترفيتك فإنك تتحدث معه بحدّة إلى حد الصراخ					
٩	إذا تفاوضت مع مجموعة من المرشدين تابعين لمدارس أخرى وقدموا لك بيانات ومعلومات عن قضية ما محل السلوك التفاوضي فإنك تأخذ المعلومات كما هي وتعتمد عليها					
١٠	عند حدوث مشكلات خاصة بين المدرسين وتحاول ابداء قدر من المساعدة لحلها فإنك تستعمل سلطاتك الإدارية في حل المشكلات					
١١	توصلت إلى آلية جديدة للعمل في مدرستك وتريد توضيحها للمدرسين فإنك تقرأ مضمونها لأكثر من مرة مع تقديم التفسيرات					
١٢	مدرس صاحب خبرة يضغط على مدير المدرسة لإعطائه كتاب شكر وأنت ترى أنه لا يستحقها فإنك ترفض إعطائه					
١٣	لو طلب منك التعامل مع الأفراد الذين يتربدون على مدرستك وكانوا في حالة توتر وعصبية تتعامل معهم طبقاً للتعليمات الرسمية					
١٤	عند تكليفك بالسلوك التفاوضي مع أحد اصنام التربية والتي يمتلكها مفاوضون ذو خبرة وقوة فإنك ترفض السلوك التفاوضي					
١٥	إذا كلفت من جانب مدرستك بتقويم مقترحات المدرسين للعملية التطبيعية فإنك تجري عملية التقويم لمقترحاتهم بناء على بعض المعلومات المقدمة من جانبهم					
١٦	إذا تقدمت بطلب إجازة لمديرك وأنت بحاجة لها وكان رده بالرفض لحاجة المدرسة لخدماتك فإنك تأجل إجازتك إلى وقت آخر					
١٧	إذا كنت رئيساً للجنة مدرسية وكلفت بشراء مواد استهلاكية لدائرتك وتعاملت مع مجموعة من التجار فإنك تتعامل معهم بطريقة واحدة					
١٨	إذا طلب منك مجموعة من المدرسين عقد اجتماع لإيجاد الحلول المناسبة لمجموعة من المشكلات في المدرسة الذي تعمل فيه فإنك ترفض عقد الاجتماع وتحاول حل الموضوع بمفردك					
١٩	التقيت مع مندوب أحد الوزارات التي لديها اتفاقية عمل مع وزارة التربية ولديك معلومات تشير عن ضعف خبرات المندوب فإنك تتعامل معه بأسلوب ينم عن السفريّة					
٢٠	عند لقاء مفتشين من وزارة التربية لتقويم عمل دائرتك وكان بينهم من يوجه الانتقادات للآليات المتبعة في الدائرة فإنك تحاول تسيطر على انفعالاتك ولا تهتم لما يقول ويفعل					
٢١	طلب منك أن تكون مفاوضاً عن مدرستك للقاء وفد يمثل أحد الشركات المتعاقدة مع دائرتك فإنك تعمل على جمع المعلومات عن الشركة التي تروم التعاقد معها ونوعية العقود قبل السلوك التفاوضي					
٢٢	إذا وصلت في تفاوضك مع موردي وزارة التربية إلى طريق مسدود فإنك تنهي الاجتماع بطريقة جادة تشير إلى عدم اهتمامك بهم					
٢٣	إذا أربت أحداث تعبير في نظام العمل وعرض رؤية جديدة لتحقيق أداء أفضل للمدرسين فإنك تعتمد على أسلوب المناقشة وتعددهم بالإصصاحات وعرض الأدلة					
٢٤	إذا اشتد النقاش مع زميل لك في العمل فإنك تلجأ إلى الحوار الهادئ الذي يمكنك من إقناعه بموضوع المناقشة					

فصلية تُعنى بالبحوث والدراسات الإنسانية والاجتماعية العدد (٩)  
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**



السنة الثالثة جمادى الأولى ١٤٤٦ هـ تشرين الثاني ٢٠٢٥ م





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



٣٨١

**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**