ISSN: 1817-6798 (Print)
Journal of Tikrit University for Humanities
available online at: http://www.jtuh.tu.edu.iq

The method of negotiation and its relation to the flexibility of thinking among university students

Assist.Prof.Dr. Azhar Mohammed Majid Alsabab

University of Baghdad / Faculty of Arts / Psychology

Email azhar_alsabab@yahoo.com
Phone 07703739007

***Keywords*:**
research importance
Negotiation
Melburn
Bannett-muller
Theory of Torrance
Stirnberk Theory

A R T I C L E I N F O

Article history:
Received 14 Mar. 2019
Accepted 27 Mar 2019
Available online 5 Oct 2019
Email: adxxx@tu.edu.iq

A B S T R A C T

The current research has targeted the following:

1: Measuring the method of negotiation among university students.

2: Measuring the method of negotiation according to the variable sex (male - female).

3: Measurement of flexible thinking among university students.

4: Measurement of flexible thinking according to the variable sex (male - female).

5: Finding the relationship between the method of negotiation flexibility of thinking among university students. The study sample consisted of (200) students who were selected by the random stratified method. In order to achieve the objectives of the present research, the scale of the negotiation method was built and the scale of the swatch was adopted. After the application of the two measures, the results showed that the students have a good negotiation method, Male and female. The results showed that there is a high correlation between the effective negotiation method and the flexibility of thinking. In the light of the results, the researcher made a number of recommendations and suggestions.

© 2019 JTUH, College of Education for Human Sciences, Tikrit University

DOI: http://dx.doi.org/10.25130/jtuh.26.7.2019.32

أسلوب التفاوض وعلاقته بمرونة التفكير لدى طلبة الجامعة

أ.م.د. ازهار محمد مجيد السباب/ جامعة بغداد/ كلية الاداب / علم النفس

الخلاصة

استهدف البحث الحالي ما يأتي:

1:قياس أسلوب التفاوض لدى طلبة الجامعة.

2:قياس أسلوب التفاوض على وفق متغير الجنس (ذكور–إناث).

3:قياس التفكير المرن لدى طلبة الجامعة.

4:قياس التفكير المرن على وفق متغير الجنس(ذكور–إناث).

5:أيجاد العلاقة الارتباطية بين أسلوب التفاوض ومرونة التفكير لدى طلبة الجامعة .

تألفت عينة البحث من (200) طالب وطالبة تم اختيارهم بالطريقة الطبقية العشوائية من طلبة كلية الاداب جامعة

بغداد ،ولتحقيق أهداف البحث الحالي تم بناء مقياس أسلوب التفاوض وتبني مقياس الجلاد2014 وبعد تطبيق المقياسين أظهرت النتائج ان الطلبة لديهم أسلوب تفاوض جيد ، كما لديهم مرونة التفكير ،ولا توجد فروق ذات دلالة بين الذكور والاناث ،كما أظهرت النتائج بوجود علاقته ارتباطية عالية بين أسلوب التفاوض الفعال ومرونة التفكير، وفي ضوء النتائج وضعت الباحثة جملة من التوصيات والمقترحات.

.

مشكلة البحث :-

إن ما يطرح ألان في هذه الألفية من نتاجات نظرية وأدبيات ودراسات وقصص وأفلام عن مغزى فناء الإنسان لا تمثل ألا استجابات خوف ومشاعر قلق وأحاسيس اضطهاد وأفعال عداء غمرت حياة الإنسان ،مما فجرت لديه طاقات فكرية تنادي بسبل وطرائق نجاة في حل هذه المسالة المستعصية من المستحيل حل صراع أو مشكلة بين جماعات أو أفراد أو مؤسسات وكيانات من دون استعمال التفكير المرن والدخول في مفاوضات ناجحة (Hogue elate ,1991,p.103).وإذا كان أسلوب التفاوض وسيلة لوقف النزاعات وحلها والوصول الى الراحة المتبادلة بين طرفي الخلاف ،من خلال المناقشة العقلانية وصياغة مبادئ الثقة والتواصل الفعال وتحسين نوعية الحياة فانه عن طريق أسلوب التفاوض يدرك الأشخاص التضارب في مصالحهم وتصرفاتهم وتعديل رغباتهم الاجتماعية والحد منها وذلك انطلاقا من الميل الى إشباع الحاجات المتبادلة وتحقيق الاستراتيجية المثلى في التعاون(milburn.2005.P.109).وفي هذا الصدد أشار (ارلك برن)في كتابه الموسوم ب(علم نفس العلاقات الانسانية)الى أن أسلوب التفاوض الفعال في التفاعل الإنساني أشبه بلعبة تلعبها إطراف عدة ،سوف نأخذ عدد من الأدوار في شكل مباريات ومن اجل وصول الإفراد الى الحل المتعقل في العملية التفاوضية عليهم القيام بالتوفيق بين المصالح وليس المواقف (www.negotiatian.biz/psychology.htm). فان التقوض يساعد الشخص في فهم ذاته بما يمتلكه من قدرات وقابليات للإقناع والمناقشة والمشاركة في أدارة الخلافات وبذلك يعد التفاوض من المواضيع الواسعة والمهمة في الحياة المعاصرة سواء كان ذلك على مستوى فردي أو جماعات أو مؤسسات ،إذ يكاد يلازم اغلب النشاطات التي يقوم بها الإفراد خلال حياتهم لدرجة أن بعض المحللين والكتاب أطلقوا عصر التفاوض على هذه المرحلة فنحن نلجأ الى الحوار الفعال في كل يوم بل ربما مرات عدة في اليوم الواحد لكن نجد حلولا معقولة ومقبولة لمشكلاتنا الخلافية المشتركة (Gaivin.1987.P.180).

وهكذا نجد انه نتيجة التغيرات والتحولات الجذرية السريعة التي شهدها المجتمع والتي أدت بدورها الى أحداث تغير متسارع في النظم والمعايير صاحبها ظهور مشكلات عدة وتغير في التفاوض الذي يتعلق بدوره بتفكير الأفراد في أعداد شخصية الأفراد وصقلها وأعدادهم مهنيا قد فرض على التعليم بصفته عنصرا من عناصر النظام التربوي والاجتماعي أن يسعى من خلال سياسته وبرامجه الى تبني التربية الفكرية السليمة تحقيقا لمتطلبات الثورة العلمية (Ikle.1988.P.P26-43). فضعف التفكير المرن له دور بارز من شانه عدم مساعدة الطلبة على فهم دواتهم من جهة ومعرفة طبيعة علاقاتهم مع المحيط الخارجي والبيئة من جهة أخرى .كما أن عدم ممارسة مرونة التفكير لا يوفر للطلبة عنصر الثقة بينهم ولا يوفر جوا تسود فيه روح الطمأنينة لمناقشة مشكلاتهم مع بعضهم البعض من دون إن يقلل ذلك من أهمية أي طرف من الإطراق سواء للطلبة والأساتذة وهكذا نجد إن نقص المرونة في التفكير يعد من

سمات الشخصية الانسانية التي لا يرثهما الموظفين والمرؤوسين الإنسان بل يكتسبها تدريجيا مع مرور الأيام والسنين وذلك عن طريق التربية والتنشئة الاجتماعية ومساهمة الأسرة والمجتمع معا في زرع بذور هذه السمات.(بركات،2009،ص ع).معظم التعلم يكتسب من خلال العمل الجماعي والتفاعل الاجتماعي وأسلوب الحوار, ويؤكد ماك جرأن (2005) على أن نتيجة قدرات الطلبة على مرونة تفكيرهم وتشجيعهم على مهارات التفكير العليا, يجب أن يكون من الأهداف الرئيسة للتربية والتعليم وبه (التكريتي, 2011, ص7). فالنجاح يحتاج إلى التنافس والتعاون والتفاعل, من هنا برزت الحاجة إلى تعليم الفرد كيفية التعامل مع المواقف والآخرين بأسلوب التفاوض بعيداً من النزاعات, ويجب علينا أن ننمي روح العمل التعاوني في جماعات يتبادلون من خلالها الآراء والأفكار والوسائل والأساليب التي من شأنها تؤدي إلى تحقيق الأهداف التعليمية والتربوية, ومواجهة المشكلات بطريقة سليمة, ومواجهة التحديات وإيجاد الحلول لمشكلات صعبة بطريقة سليمة مبدعة. وتعد مرحلة الشباب وسط الجو الجامعي أخطر مرحلة وأكثرها ثباتاً في شخصية المتعلم, علماً أن الطلبة يأتون من بيئات مختلفة, ومن ثقافات متعددة, ومن أسر متحيزة لأفكارها التي تزرعها في نفسية أبنائها, منها على مستوى الطائفة أو العشيرة أو المنطقة أو المذهب, فيصطدم الطالب بأفكاره الحيزية, وهو فاقداً لأسلوب الحوار الفعال لتعديل واكتساب مفاهيم جديدة, وإقامة علاقات في أنشطة تعليمية ومشاريع علمية تحتاج إلى تعاون, وأحياناً تنافسية, لهذا فهو بحاجة إلى أن تملك مهارات أسلوب التفاوض الفعال بعيداً من النزاع غير المجدي, ولكي يحقق النجاح لابد من أن هناك مرونة في تفكيره لاستفادة من عملية تفاعله مع الطلبة. وانطلاقا مما تقدم فان مشكلة البحث الحالي تتمثل في سؤال رئيسي وهو هل هناك علاقة بين أسلوب التفاوض ومرونة التفكير ؟ وهل يختلفان باختلاف الجنس؟.

ثانياً :-أهمية البحث :-

يعد الشباب الجامعي عماد المجتمع ومركز طاقاته الفعالة والقادر على أحداث التغير في مختلف مجالات الحياة مما يتطلب من المؤسسات الجامعية إن توفر لهم بيئة خالية من الصراع والتناحر الذين يبدوان وكأنهما (صناعة)أخذة في النمو في المجتمعات فالإطراق المتناحرة تريد دائما إن تأخذ قرارات مشتركة وتؤثر في عملية صنع القرار لان غالبية البشر ترفض أن يملى عليها القرارات والخطوات ولكن الطرائق التقليدية التي اعتاد الناس على إنتاجها في شؤون الحياة كافة عادة ما تؤدي الى الوصول الى حالات من عدم الرضا والحزن واستنزاف الطاقات بلا طائل أو عادة ما تكون النتيجة في كل هذه الحالات مجتمعة ولهذا يجد الشباب أنفسهم في مأزق فيلجئون الى التفكير بأفضل الطرائق التي يمكن من خلالها معالجة الاختلافات التي تنشا بينهم وهو(إتباع أسلوب تفاوضي فعال) (Elgar.1990 . p091). فان أهمية هذا العلم تنبع من كونه علما يتعلق بقضايا جوهرية مهمة لبناء المجتمعات على النحو الأفضل فهو علم حيوي لعملية التواصل ويتصل بقضايا الإنسان الحيوية بصفته يرمي الى إيجاد نوع من التفاهم الفعال بين بني البشر على الرغم من اختلافاتهم وثقافاتهم وعقائدهم وانه العلم الذي يهدف من خلاله تجنب الإنسان ويلات التصادم والصراع والجدل العقيم الذي يستنفذ الوقت والجهد البشري مع أخيه الإنسان (طاشور ,2003,ص 10).وهكذا عد أسلوب التفاوض احد أهم المهارات لأي شخص ,لان الشخص الذي يتصف بمهارة إجراء التفاوض يسهل عليه إملاء الوظائف وتحقيق المسؤوليات ويوفر له خبرة كافية في أدارة الأمور المتعلقة به. وبذلك يعد التفاوض من المواضيع الواسعة والمهمة في الحياة المعاصرة فلقد أصبح الإنسان يشعر بالحاجة الملحة الى الإلمام

بفنون وأساليب التفاوض واستعمال أفضل ما لديه من مهارات لحل الأزمات والمشاكل التي تواجهه تجاه الآخرين ومن ثم يصبح التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح إمام الأطراف التي لها علاقة بالقضية وتريد الوصول الى حل لها . فالتفاوض أداة للحوار يكون اشد تأثيرا من الوسائل الأخرى لحل المشاكل لذا يعد التفاوض مخرجا نهائيا نحو الاستقرار. (صبحا،2003، ص 30). الأمر المألوف في أسلوب التفاوض هو أن العرض الافتتاحي لا يمثل الموقف النهائي, لذلك فإن المتوقع هو أن يتم الوصول إلى أتفاق بغض النظر عن كون أسلوب التفاوض هو تنافسي أم تعاوني, ذلك بعد أن يتبادل الأفراد التنازلات, وأن يشكل الفرد فكرة مفادها أم المخرجات تحتاج إلى المناورة بشكل بناء ومرونة بالتفكير, وأن الأمر لن يتم تحقيقه بشكل سهل, وأنه يحتاج إلى استخدام تكتيكات فيها نوع من المجازفة (Scott, 1984, P.711).وعندما يبدأ الأفراد بالتفاوض فإنهم يمتلكون بعض الأفكار حول مستوى الفائدة التي يرغبون بتحقيقها، وهنا يكون هذا الأمر هو الهدف المنشود, ويمتلك هؤلاء أيضاً فكرة عن أقل مستوى من الفائدة الذي لن يتجاوزوه وهذا هو الحد ويمكن تحقيق تسوية بينهما بتبادل الأفكار (جون هيز, 2011, ص374). كما أن التخطيط للتفاوض هو مفتاح أساسي للوصول إلى نتائج مرضية, إن المفاوضين الماهرين يسعون دائماً إلى معرفة حدود الطرف الآخر, ويبنون عليه وأن الضغط على الطرف الآخر سوف يؤدي إلى انهيار عملية التفاوض, لذلك يصلون بأفكارهم إلى أقرب نقطة لصالحهم (جون هيز, 2011, ص376).وفي دراسة التفاعلات الاجتماعية من خلال الطرق المعرفية, فإن التركيز يكون بشكل أساسي على المعرفة (Cognition) (طريقة التفسير) بكونها الموجه الحقيقي للسلوك الإنساني, وهذه الطرق تمثلت بإعطاء الاهتمام بما يشعر ويفكر به الأفراد تجاه أنفسهم أو تجاه الآخرين. وتلعب دافعية وأسلوب طرفي التفاوض ومهاراتهما التفاوضية مفتاح أساسي للوصول إلى نتائج مرضية, وإلى أقرب نقطة لصالحهم (جون هيز, 2011, ص376).ولقد صدر مورلي (Molley, 1997) خمسة نماذج أساسية في أسلوب التفاوض، بناها حسب الأبعاد النفسية لعملية التفاوض هي:

- النماذج التركيبية، النماذج السلوكية, نماذج معالجة المعلومات.
- والنماذج للصفات الرئيسة للمفاوضين الناجحين، والنماذج التي تركز على البنى المعرفية والاجتماعية. (Molley, 1997, P.412). كما أشار كل من كارنفالي وبروت (Carnevale & Prutt, 1992) من خلال دراساتهم إلى وجود خطبهم من الفكر في مجال التفاوض, يحاول المنحى المعرفي إلى أن العامل الأساسي في نتائج أسلوب التفاوض, هو طريقة الشخص في معالجة المعلومات في الدفاع, بينما يشير منحى الدافعية إلى أن مخرجات التفاوض من خلال موجهات الدافعية التي تحدد نوع السلوك, ونوع التكتيكات التي يستخدمها المفاوض لتحقيق الهدف (Carnevale & Prutt, 1992, P.311). وأن عملية صنع القرارات عند أفراد الجماعات تفتقر إلى الدقة في الكثير من الحالات, ذلك بسبب أن الجماعة لا تستغل الأفراد الذين يمتلكون مرونة التفكير ولديهم معلومات ذات علاقة بموضوع القرار, لهذا تفشل في تحديد المشكلة بشكل دقيق, ولا تأخذ بالاعتبار بدائل أخرى للحلول وتشجع على الإبداع والابتكار. وبذلك تنتج قرارات مريضة التفكير, وهذا ما أشار إليه جانس (Janis, 1982) باسم (مرض تفكير الجماعة), لهذا فالمرض هو صناعة قرار ضعيف يفتقر للمعلومات الجديدة والتفكير بحلول بديلة (جونز, 2011, ص460). أي قدرة الفرد على استخدام مرونة بتفكيره, وهي رؤية الأشياء من زوايا مختلفة باستخدام استراتيجيات متنوعة تغير حالته الذهنية بحسب الموقف والموضوع المراد المناقشة به, ذلك بكسر الجمود الذي يحيط بالأفكار القديمة والجامدة, وهذا بدوره يقود إلى تغيير الاتجاهات والميول, حيث يتم تعديل السلوك والعقل البشري الذي هو بيئة

صالحة تسمح للمعلومات إلى تشكل أنماط تتغلب على المعيقات العقلية, وتجعله تغير منحى تفكيره, ذلك يجعله يستجيب للتفاوض بشكل سليم (ديونو, 1997, ص56).

وقد ينظر أصحاب نظرية التحليل النفسي الى أسلوب التفاوض على انه ضريبة ندفعها لمعايشة وجودنا في هذا العصر وتطوراته (زايد،2006،ص 164) .وإذا كان أسلوب التفاوض قد أصبح من الأمور الحتمية وفي ظل هذه الظروف التي يمر بها المجتمع اجمع ، العمل على نشر معطيات التفاوض التي تعد معطياتها ومتطلباتها من صميم ما تدع إليه العقيدة الاسلامية فان التفاوض ثقافة تنبني على خبرات التفاعل الايجابي وإعانة البشر بعضهم لبعض في طريق النماء والتعايش السلمي ولهذا فان الأخذ بمعطياتها سيمكن الإفراد من نبذ التناحر بين أبناء المجتمع بل انه الوسيلة لترسيخ العقلية العلمية المنهجية الدقيقة التي تحدث التغيير دائما الى الأفضل(Ahmed.2005.P.201). وأكد (هيريجوكر يمر)أهمية العوامل الثقافية في المفاوضات وان أهم ما يدعم التفاوض بين الأطراف هو إن يعد المفاوض نفسه ثقافيا وان يجمع معلومات اكبر واضح. إن الضعف في الأعداد الثقافي يؤثر في نتيجة المفاوضات واللغة وأسس اتخاذ القرار لدى الطرف الأخر(Herbig.1992.P238).

كما وجدت دراسة (روبرت) Robertان هناك علاقة بين التفاوض والتفكير من حيث انه عند تعرض الإفراد للمواقف التفاوضية تحدث عمليات معقدة في الدماغ فتقوم إحدى الهرمونات بتحفيز المناطق المسؤولة عن التفكير التي تقوم بحل المشكلة (Robert.2000.P.P30-32). وقد أشارت دراسة إبراهيم وسليمان (1992)أن الفرد المنغلق على نفسه وعلى ما يعتقد يرى في أسرته عالمه الأوحد ويعيش مشاعر الخوف ويرى في أفكاره وأفكار الآخرين نأي وجه من أوجه التواصل والالتقاء ومثل هذه النوعية من التفكير الجامد التي لا تسمح لصاحبها بأي مساحة من التفكير المرن هي إحدى المعوقات الأساسية أمام عجلة التقدم الاجتماعي والحضاري ولاسيما ما يتعلق بالجانب التربوي الذي يريد للفرد فكرا عاملا يتيح له إن يتقبل أو يميز أو يختار من مجموعة الأفكار سواء أكانت منسجمة أم متعارضة مع بعضها لبعض (الدوسري،2003،ص 2).إذ إن من أهم الأسس العامة لثقافة التفاوض هو التركيز على المشاكل بتفكير مرن فضلا عن تجنب التعرض للأشخاص بأي نوع من التشويه إي تحدي الموضوعية وتجنب الشخصانية في تناول المسائل وهذا يتطلب تجنب هيمنة الافتراضات المسبقة التي نرسمها في أذهاننا عن الآخرين بل ننتظر ونتأكد مما نسمعه ونستوضح إي غموض حتى نتأكد قبل إصداراي حكم Edelman (1985.P25.). فان التفكير المرن بمعناه الواسع عملية بحث عن معنى في الموقف والخبرة وقد يكون هذ المعنى ظاهرا حينا وغامضا حينا أخر ويتطلب التوصل إليه تأملا وإمعان النظر في مكونات الموقف والخبرة التي يمر بهما الفرد ،فقد أشاردي بونر(Debono)الى إن مرونة التفكير هي قدرة تستعمل في الخروج عن المألوف في عمليات الفكر والاستجابة وردة الفعل وإدراك تلك العمليات وتصورها بطرائق متنوعة وهو يزيد من الخيارات بواسطة التحرك بعد من التفكير التقليدي والسماح للطلبة بمعرفة وجهات النظر الأخرى .فهو يطور الإبداع ويزيد من قدرة الطلبة للالتفات حول اتجاه أفكارهم ،فالتفكير المرن يدفع الإفراد الى العناية بالأشياء من وجهات نظر متعددة من اجل توسيعها وزيادة البدائل المتنوعة ،فضلا عن التفكير المرن يساعد الإفراد على إيجاد أساليب جديدة للاستماع والرؤية أو الفعل www.babitsf mind.org). فالتفكير المرن يعد مطلبا مهما في التعليم واكتساب المهارات فهو يمثل قدرة العقل البشري على إدراك الفروق الدقيقة بين الأشياء والمزاوجة المستمرة بين الأسس والأصول والمسائل الفرعية وتعرية الألفاظ والمصطلحات مما يعلق بها من شوائب الاستعمال والتقليد من اجل بعث حيويتها في الدلالة والإيحاء

الى جانب قدرته في التغلب على القولبة والنماذج الثابتة (محمود،2006،ص 353). كما بينت تال.(2011.Tall)ان التفكير المرن هو قدرة من مستوى عالي, حيث هذه القدرة تتعلق بالنظر في وجهات نظر متعددة ومن ثم يعطي خيارات أوسع لشعور اكبر بالسيطرة مما يسهم في زيادة الشعور بالرفاهية النفسية (Tal.2011.P.1).

وان مرونة التفكير باتت عملية ضرورية وحياتية يحتاجها الطلبة فضعف التفكير المرن له دور بارز من شانه عدم مساعدة الطلبة على فهم ذواتهم من جهة ومعرفة طبيعة علاقاتهم مع المحيط الخارجي والبيئة من جهة أخرى .وتعليم الطلبة هذا النوع من التفكير إنما يساعدهم في اتخاذ قرارات سليمة إزاء المواقف والإحداث والمشكلات التي يواجهونها (محمد،1993،ص 251). والمرونة بالتفكير تأخذ أشكال عدة, منها المرونة التلقائية التي يستطيع بها الفرد أن يقدم أفكار متنوعة ترتبط بالموقف والموضوع المراد التفاوض من أجله بعيداً عن وسائل الضغط والتوجيه والإلحاح. ومن اجل التكيف وتعديل السلوك بهدف الوصول إلى حل لمشكلة معينة أو مواجهة موقف يستخدم المرونة التكيفية لتغيير الاتجاه الذهني بسرعة وبشكل إبداعي بعيداً عن النمطية, بذلك يحقق مرونة نفسية ودافعية عالية للإنجاز. (إبراهيم, 2007, ص5). وتوصلت دراسة (Mcuamara, 2010) إلى تأثير المرونة الفكرية في اندفاع الشباب إلى العمل والالتزام به, كما بينت دراسة رضوان 2004 إلى علاقة التفكير المرن بالدافع المعرفي (رضوان, 2004, ص213).وأن دور مرونة التفكير كما عرفه (Guilford, 1980) على قدرة الفرد إلى خلق الأفكار في أثناء تصحيح المعلومات, مما يتغير من اتجاه تفكيرهم نحو المسارات المعرفية الإبداعية, كما أن قدرة الشخص إلى النظر إلى الأمور والمواقف الحياتية من عدة زوايا مختلفة تجعله مرناً في اتخاذ القرارات والحوارات المفتوحة (Passig. .(Eden, 2000, P.3

فقد بين فرنون(Vernon.2006) أهم عنصر علم النفس الحالي هو عصر التفكير إذ يتم التركيز على حاجة الفرد للتفكير المرن الذي يجعل منه تحديا كبيرا للأفكار السليمة على الذات والآخرين ولا سيما نحن نعيش في زمن متسارع مع كثرة ما نواجه من مصاعب وتحديات Vernon.2006.P.53). ومن خلال ما تقدم يمكن أيجاز أهمية البحث بما يأتي:-

1.تنبع أهمية أسلوب التفاوض من كونه علما يرمي الى أيجاد نوع من التفاهم الفعال بين بني البشر على الرغم من اختلافاتهم وثقافاتهم وعقائدهم وتجنب التصادم والصراع.

2.يعد التفاوض من المواضيع الواسعة والمهمة في الحياة المعاصرة فقد أصبح الإنسان يشعر بالحاجة الملحة الى الإلمام بفنون وأساليب التفاوض لحل الأزمات والمشاكل التي تواجهه اتجاه الآخرين.

3.التفاوض أداة للحوار يكون اشد تأثيرا من الوسائل الأخرى نحو الاستقرار.

4.أن مرونة التفكير هي مهارة تستعمل في الخروج عن المألوف في العلميات الفكرية والاستجابة وردة الفعل و يدفع الإفراد الى العناية بالأشياء من وجهات نظر متعددة من اجل توسيعها وزيادة البدائل المتنوعة.

ثالثا :-أهداف البحث:-

يهدف البحث الحالي الى ما يأتي:-

1.قياس أسلوب التفاوض لدى طلبة الجامعة

2.قياس أسلوب التفاوض على وفق متغير الجنس(ذكور–إناث).

3.قياس التفكير المرن لدى طلبة الجامعة .

4–.قياس التفكير المرن على وفق متغير الجنس(ذكور–إناث).

5.أيجاد العلاقة الارتباطية بين أسلوب التفاوض ومرونة التفكير لدى طلبة الجامعة

رابعا:–حدود البحث:–

تحدد البحث الحالي بطلبة جامعة بغداد من كلية الآداب ،ابن رشد ،واللغات

ذكور واناث / للعام الدراسي 2018–2019

خامسا:–تحديد المصطلحات:

أولا:– أسلوب التفاوض(Negotiation) عرفة كلا من

1.**رويس(Royce)1973:** تفاعل بين الإطراق المتنازعة بهدف التوصل الى اتفاق بشان القضايا المطروحة بينها(Royce.1973.P.20).

2.**بارلو(Barlow)1983:**أسلوب للاتصال العقلي بين طرفين يستعملان ما لديهما من مهارات الاتصال اللفظي لتبادل الحوار الاقناعي ليصلا الى تحقيق مكاسب مشتركة بينهما (Barlow.1983.P.7).

3.**روي وزملاؤه(Royat.el) 1999:**مناقشة بين اثنين أوأكثر من متنازعين يحاولون التوصل الى حل لمشكلاتهم بحيث يمكن العملية الشخصية هذه أو المشتركة إن تحدث على مستوى شخصي أو على مستوى أفرادأو على مستوى دول (Royat.el.1999.P.5).

4.**ميل بورن(.Melburn) 2005:**وسيلة فعالة لوقف النزاعات وحلها والوصول الى الارتياح المتبادل بين طرفي الخلاف وذلك من خلال المناقشة العقلانية وصياغة مبادئ الثقة والتواصل الفعال وتحسين نوعية الحياة (Melburn .(.2005.P.109

5.**تومي(Tommy)2008:** وسيلة يستعملها الأشخاص للتوفيق بين اتجاهاتهم المتعارضة مع الآخرين وذلك من خلال ميلهم الى تطوير توقعاتهم بحيث تنسجم مع ذوات الآخرين لان هذه التوقعات عملية تكيفيه لأهدافهم لكي تكون بصورتها النهائية متوافقة مع أهدافهم وتسمح بالمحافظة على هويتهم الشخصية بشكل ثابت ومستقر(Tommy .(.2008.P.1–6

6–**جون هيز, 2011:** هو عبارة عن عملية يتم من خلالها اتخاذ قرار مشترك بين طرفين لديهما مصالح متعارضة, ويتفاعلان مع بعضهما من أجل الوصول إلى حل لهذا التعارض والاختلاف, ويتوصلان إلى نتيجة مرغوبة (جون هيز, 2011, ص372).

التعريف النظري اعتمدت الباحثة على تعريف تومي، 2008

إما التعريف الإجرائي للتفاوض فيتمثل بالدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على مقياس أسلوب التفاوض.

ثانيا:–التفكير المرنFlexible Thinking:–عرفه كلا من

1.**كيلفوردGuilford1970:**–القدرة على خلق تدفق الأفكار في أثناء تغيير اتجاه أو تصحيح

المعلومات(Possig.Eden.2000.P.3).

2.**تورانس ومايرز1972 Myers. Torrance**:القدرة على تعميم الحلول أوالأفكارأو الخيارات وتحويلها الى أفكار مناسبة وملائمة .(الطاهر،2008،ص 33).

3.**ستيرن بيرك1988.Sternberg** :-قدرة الشخص على النظر الى الأمور ومواقف الحياة من زوايا وطرائق مختلفة (Passig.Eden.2000.P.3).

4.كوستا وكاليك2003 .Kallik- Costa :-القدرة على استعمال طرائق غير تقليدية في حل المشكلات ومواجهة التحديات .(حمد،2011،ص 44).

5.بانيت ومولر 2005. Bannett-muller:-قدرة الشخص على تحوله بمرونة من فكرة واحدة الى أفكار أخرى متعددة ومتنوعة (Bannett-muller.2005.P.1)

6-كاننسوفس ومك نامارا (Calsouphes & McNamara, 2009): قدرة الفرد على التنبؤ والتوقع ثم الاستجابة الإجرائية للحالات التي تتطلب احتمالات وبدائل للأفكار الجديدية من منظور إبداعي (العتوم, 2009, ص214).

التعريف النظري:- اعتمدت الباحثة على تعريف (ستيرنبلاك).

أما التعريف الإجرائي للتفكير المرن فيتمثل بالدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على اختبار التفكير المرن المستعمل في هذا البحث

الفصل الثاني _____الإطار النظري

اولاً:- أسلوب التفاوض:-لقد حدث في الآونة ألأخيرة تزايد غير مسبوق في مجال الاتصال بين الناس من مختلف الثقافات ومما ساعد في تزايد هذا الاتصال التكنولوجيا الحديثة مثل الهاتف والتلفاز والانترنت والأقمار الصناعية والسفر الى مسافات بعيدة في أنحاء العالم الذي نعيش فيه كما نجد أن معظم أوجه الاتصال هذه إن كانت متباينة الثقافات فأنها تستلزم التفاوض بينها (Carneval.leung.2003.P.29). فالتفاوض عملية قديمة ظهرت مع وجود الإنسان نفسه ، فأول ما يعرفه الإنسان منذ ولادته سلاح أسلوب التفاوض بالفطرة عنى طريق الصراخ والبكاء لتلبية طلباته وتزداد الخبرة التفاوضية مع نمو الطفل لتتناسب مع نموه العقلي والمجتمع المحيط به. وكلمة التفاوض ترجع الى التعبير اللاتيني (negotiates)من صفة النعت (negotiave)التي تعني مزاولة الأعمال(Churchman.1993.P.13)وتتضمن كلمة مفاوضات باللغة العربية جانبي الأخذ والعطاء وتعني باللغة الانكليزية العملية التي تقوم على اجتماع طرفين وأكثر لأجراء مباحثات بهدف التوصل الى اتفاق بشان قضية ما (ابو شيخة,2009,ص 21) فالتفاوض عملية نحاول من خلالها الوصول الى أسس وشروط بما تريده من الطرف الأخر وما يريده الأول من الطرف الأخر وعملية التفاوض واحدة من الاستراتيجيات التي تعمل على تنقية الأجواء وتقريب وجهات النظر بين الجماعات المتصارعة ما يعد أسلوبا من أساليب حل النزاعات والوصول الى حلول مقبولة .فالتفاوض هو ميكانزم أساسي عن طريقه تتعامل الجماعات وتتوأم وله تأثير كبير وفعال في عنونة وصياغة المشكلات التي قد تنشا بين جماعتين بسبب:-

1.أن هاتين الجماعتين قد تتورطان في صراع ربما يكون متعلقا بمصادر نادرة متنافس عليها أو قضايا معينة يمكن

للتفاوض هنا إن يساعد في صياغة موافقات متبادلة ومقبولة بين جماعتين أو حزبين متصارعين ويمكنهم التفاوض من تجنب المأزق أو التصعيد المدمر بينهما .

2.أن الجماعتين تدرك إن هناك فرصة كمكسب متبادل لكن يوجد قصور في فهم وجهات النظر بينهما أو يوجد عجز في التوصل الى فهم مشترك أو تعاون فعال.(Kramer –Carnevde .2003.P.13).

قدم توماس (Thomas, 1979) في أسلوب التفاوض نموذج ثنائي للتوجه الدفاعي ودوره في اختبار الاستراتيجية, إذ اعتمد على بُعدين مستقلين هما:

–بعد (التعاون الذي يشير إلى درجة اهتمام المفاوض باحتياجات الطرف الآخر والفوائد التي يرغبها.

–وبعد (التوكيد) ويشير إلى درجة اهتمام المفاوض بمصلحته الذاتية فقط. فالتفاعل بين البُعدين يشكلان نوع الاستراتيجية التي سوف يلجأ إليها المفاوض في عملية التفاوض؛ لأنها تحدد نوع السلوك ونوع التكتيكات التي يفكر بها ويستخدمها لتحقيق الهدف, وأن طريقة التفاعل بين البُعدين تشكل استراتيجيات, وهي كما يلي:

1. المفاوض التنافسي: هو شخص مدفوع نحو تحقيق الفائدة ويفصل استخدام تكتيكات التي تحوي سلوكيات تهدف إلى إقناع الطرف الآخر.
2. المفاوض المتعاون: هو ذلك المفاوض نحو تحقيق الفائدة لكلي الطرفين، وهم الأشخاص الذين يتبنون هذه الاستراتيجية، يفضلون استخدام تكتيكات حل المشكلات وتضمن سلوكيات منها الاستماع الجيد والتعاطف, توفير معلومات, التحدي للوصول إلى الحل الأمثل.
3. المفاوض التوافقي: وهو المفاوض الذي يؤمن بضرورة أن يستفيد الطرف الآخر، والمفاوض يتبنى هذه الاستراتيجية يفضل استخدام التكتيكات التي تتضمن الانسحاب والرضوخ.
4. المفاوض السلبي غير النشط: هو المفاوض الذي لا يهتم بتحقيق المصلحة له أو لغيره من خلال تقريب وجهات النظر أو حل الخلافات.
5. المفاوض المضحي: هو المفاوض الذي يتبنى استراتيجيات وسيطيه معتدلة, ويكون مدفوعاً نحو تحقيق مستوى مرضٍ من خلال التضحية والتنازل.)(Ruble&Thomas,1976,p301

الأسس العامة للتفاوض:–تتمثل الأسس العامة للتفاوض على العموم بالاتي:–

1.التركيز على حل المشكلات وتجنب التعرض للأشخاص بأي نوع من التشويه.

2.تنمية حاسة الاستماع الجيد للآخرين.

3.أقامة الحجج وكيفية استعمالها ايجابيا لصالح التفاوض وليس لصالح هزيمة.

4.تجنب الأسلوب غير المباشر في الأمور التي تحتاج الى توضيح دقيق وتجنب الغموض لاسيما في اللحظات الحاسمة.

5.تحديد أهمية النقاط التي يمكن التفاوض بشأنها والتي تؤسس الأرضية المشتركة مع الآخرين بقدر الإمكان .

6.مراعاة أسلوب وطريقة الحوار مع الآخرين والملائمة لسياق العملية (Donald .1982 .P.44).

<u>العوامل التي تؤثر في اختيار الاستراتيجية المناسبة</u>

1.استمرارية العلاقة. تتمثل في معرفة الوضع القائم وتحديده. الثقافة المحلية السائدة والمخاطر والتبعات.

2.الهيئات والتنظيمات تختلف عندما يكون يمثل نفسه.

3.طريقة الغزو لمقصد الطرف الآخر.

4.الفوائد المرتبطة بالنتائج المتوقعة.

5.مدى توازن القوى للمدرك. (جون, هيز, 2011, ص385-388)

خصائص عملية التفاوض:-يتميز السلوك التفاوضي كما أوضح نيلسون(Nelswen) هي:-

1.أداة لفض النزاع أو استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة .

2.عملية اجتماعية معقدة وتتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية وتؤثر فيا وتتأثر باتجاهات المفاوضين وتؤثر فيها.

3.عملية تتأثر بشخصية المفاوضين.

4.يتجاوز أثار التفاوض في العادة أبعاد ما يتم من اتفاقات أو صفقات.

5.يتأثر التفاوض باعتبارات عديدة ، توقعات الخصم وتقديرات المفاوض لسلوك الخصم والعلاقات السابقة واللاحقة .

6.علم وفن في الوقت نفسه ,فأسلوب التفاوض هو علم الحصول على نظريات وقوانين علمية لتطبيقها في مرحلة حديثة يجب الإلمام بها (Nelswen .2001.P.55).

مبادئ أسلوب التفاوض:-

1.مبدأ القدرة الذاتية للمفاوض ومدى تناسبها مع الموقف التفاوضي .2- .مبدأ المنفعة.

3.مبدأ الالتزام ,إي التزام كل طرف في تحقيق الأهداف التي يمثلها والتزامه بما يتوصل إليه من اتفاقات ناتجة عن هذا التفاوض.

4.مبدأ العلاقات التفاوضية ,يظهر في حالة تكرار التعامل بين الأطراف المتفاوضة ووجود مصالح مشتركة أو لاحقة بينهم (دره,1987,ص 36).

أدوات أسلوب التفاوض: أوضح(Raiffa .2008)إن هناك أدوات وأسس نفسية في أسلوب التفاوض يستطيع من خلالها المفاوض أو الجماعة المفاوضة إن تحقق أهدافها والحصول على المكاسب واستغلال الفرص والحصول على الرضا لكلا الأطراف. وهذه الأدوات هي:-

1.**المعرفة:**-تعد المعرفة الأكثر أهمية في المفاوضات ,إذ تتحقق من خلالها أفضل النتائج, وتقوم المعرفة في التفاوض على أدراك الأهداف التي ينزع إليها الطرف الأخر في المفاوضة ,وما يفكر به, وما يمتلكه من معتقدات وأفكار وحجج يحاول إن يفاوض بها ويتلاعب بالموقف التفاوضي .(Raiffa .2008.P.5).

2.العاطفة:-تقوم العواطف بدور مهم في أسلوب التفاوض, إذ لديها القدرة على تأدية إي دور ايجابي أو سلبي في المفاوضات .(Butt .choi.Jaeger.2005).

أ-**المشاعر الايجابية** :-تسهل التوصل الى اتفاق ,وتساعد في كثرة المكاسب المشتركة ,فالمفاوضون الذين لهم حالة مزاجية ايجابية يتمتعون بتفاعل أكثر ومزيد من الثقة ,وتظهر لديهم إشارة اقل للجدل واستعمال أساليب اقل عدوانية ,واستعمال استراتيجيات أكثر تعاونية (Forgas .199.P.34 Carnevale . isen .1986).وبذلك فان الأطراف التي تتمتع بالمشاعر الايجابية سوف يكونون أكثر سهولة في تحقيق أهدافها ,وتتعزز لديهم القدرة على العثور على مكاسب كاملة. فهي نتيجة ايجابية لتحسين عملية صنع القرار مثل مرونة التفكير والإبداع في حل المشكلات واحترام الآخرين وارتفاع الثقة والاستعداد لتحمل المخاطر .(Barry.Fulmer .Vankleef .2004 .P.31-94).

ب-**المشاعر السلبية:**-يمكن إن تسبب المشاعر السلبية في إتباع سلوكيات غير عقلانية ,ويمكن إن تصعد

الصراعات وتكسر المفاوض(Butt .Choi .Joeger.2005.P.681).

3.**المهارات السلوكية** :-تتمثل بالأساليب السلوكية المستعملة في التفاوض من اجل إن يعزز المفاوض موقفه في هذه العملية وتظهر المهارات السلوكية للمفاوض في التكتيكات التي يتخذها في إخفاء انزعاجه وخوفه وتعزيز النقاط الايجابية التي يرغب فيها المفاوض وتظهر المهارات السلوكية في مهارة الإقناع والإصغاء للطرف الأخر .(Willems .2008.P.38).

<u>عناصر أسلوب التفاوض:</u> بين (ديفيد جسيس)في كتابه تكتيكات التفاوض ,إن للحصول على فهم اكبر للأجزاء الأساسية للتفاوض ينبغي التعرف الى عناصرها الرئيسية وينطوي موقف التفاوض على ثلاثة عناصر أساسية هي :-

1.العملية :-تشير الى الكيفية التي تتفاوض بها الأطراف في سياقات المفاوضة مع الأطراف المشاركة في التفاوض .

2.السلوك:-يشير الى العلاقات بين هذه الأطراف والاتصال بينهم وبين الأساليب التي يتبعونها .

3.الجوهر:-يشير الى ما تتفاوض بشأنه الإطراق من اتفاقات ومسائل ومصالح والتي يتم التوصل إليها في نهاية المطاف. كما يصنف (ديفيد) تكتيك التفاوض لدى المفاوضين ب:-

1.تكتيك الرجل السيئ:-يكون تكتيك هذا المفاوض باستعمال الغضب والتهديد.

2.تكتيك الرجل الجيد:-يكون تكتيك هذا المفاوض جيدا, يراعي الفهم وأكثر ايجابية ويحاول إن يصل الى اتفاق مع الخصم (Church man .1993.P.13). وهناك معوقات وبعض الأخطاء التي تؤدي الى فشل التفاوض بين ما يسعى إليه إطراف المفاوضة وعدم تحقيق النتائج التي يسعون إليها وهذه المعوقات هي :-

1.المصالح التنافسية:-هي تلك التي تؤدي الى طريق مسدود لكلا الطرفين.

2.تضارب المصالح:-هي عدم القدرة على بناء مصالح متوافقة بين الطرفين.

3.انعدام الثقة :-تعني افتقار القدرة على بناء علاقة قوية وموثقة.

4.عدم التفاهم والتواصل :-يعني انغلاق طرف التفاوض حول نفسه ومصالحه وأهدافه من دون رؤية الأخر.

5.التركيز على المركز من دون النتائج:-يعني افتقار القدرة على التخطيط والأعداد من اجل الوصول الى الأهداف بطريقة إبداعية وذكية.(Raiffa .2008.P.8).

النظريات التي فسرت أسلوب التفاوض:-هي

1.التوجهات السيكولوجية التي تفسر أسلوب التفاوض نظرية (كرانفل) (Carnevale .1992):-

-لاشك في إن الشروط التي تغلب في وقت التفاوض لها تأثير قوي في الحالة النفسية ,وان هذه الحالة النفسية يكون لها تأثير مباشر أو غير مباشر في نتائج التفاوض ,أو تأثير غير مباشر يحتل مكان الوسيط ويأتي عن طريق الاستراتيجيات والتكتيكات التي تختارها الأطراف والشروط التي تغلب في وقت التفاوض تشمل عوامل مثل الضغط الذي يأتي من عامل الوقت أو الزمن ,إما الحالة النفسية فهي تشمل الدوافع كالرغبة في هزيمة الأخر أو الرغبة في تحقيق مبدأ عادل مثل المفاوضات التي تقوم على المساواة وإقامة أو تحسين علاقة اجتماعية ايجابية مع الطرف الأخر (Carneval.Pruitt.1992) (Carneval.leung.2003).وتشمل أيضا معتقدات المتفاوض ومعرفته بالقضية موضوع التفاوض وطريقة معالجته للمعلومات ,وهناك ثلاثة توجهات سيكولوجية عريضة هي:-

أ-**توجه الاختلافات الفردية:**-يفترض هذا التوجه إن التوصل الى الحلول الفعالة في سياق التفاوض يكون نتاجا

للشخصيات والأفراد المشاركين في التفاوض وقد استخدم توجه الاختلافات الفردية أساس تنبئوا العمليات التي تحدث وفقا للاتي :-

د	متوحد	ب	ضعيف ومتواطئ
ج	عدواني متصارع	أ	غير مبالي

الشكل يمثل التفاوض من خلال الاختلافات الفردية (Haslam.2001).

يقع سلوك المتفاوضين بين اربعة انماط من التوجه الدفاعي فالأفراد حيال الصراع يمتلكون اربعة انماط من التوجهات الدافعية هي:-اما ينزعا الى الفردية فيوصفوا حينئذ بانهم فرديون ،واما ان تكون لديهم نزعة للإيثار وحب الخير، واما انهم متنافسون ,واما انهم متعاونون وتختلف هذه التوجهات في الدرجة التي من المفترض ان يظهرها الافراد تجاه انفسهم وتجاه الاخرين فاذا غلبت عليهم النزعة الفردية فهذا يعني انهم سوف يهتمون اولا برفع مكسبهم الى الحد الادنى من دون الاهتمام بالأخرين واذا غلبت عليهم نزعة الايثار وحب الغير فانهم في هذه الحالة سوف يعلون من مكسب الغير او الاخرين على حساب انفسهم اما اذا غلبت النزعة التنافسية فهذا معناه انهم سوف يعملون على اعلاء مكسبهم الشخصي على حساب الاخرين واذا غلبت النزعة التعاونية فسوف يعملون في هذه الحالة على اعلاء مكسبهم الشخصي فضلا عن اعلاء مكسب الاخرين ايضا وطبقا لما تقدم نستطيع القول ان الحلول الفعالة المتعاونة تأتي اذا غلبت النزعة التعاونية على الافراد القائمين بعملية التفاوض .(Haslam.2001.P.43).

ب-**توجه الدافعية:**-وفقا لتوجه الاختلافات الفردية فان انماط عملية التفاوض تتغير بتغير سياق عملية التفاوض نفسها وهذا التغير او عدم الثبات يقود الى التركيز على العوامل الدافعية المسؤولة اصلا عن هذا التغير .ووفقا لذلك يمكن فهم التوجه الدافعي اذا ما اهتم بالطريقة التي تتشكل فيها العوامل المتغيرة ونتائج التفاوض بدوافع المشاركين ,فان الانجاز الرئيسي للتوجهات الدافعية هو ان هذه التوجهات اثبتت توجهات المتفاوضين تجاه عملية التفاوض وان نتائج هذه العملية تبنى عن طريق السياق الاجتماعي الذي تواجهه الاطراف.(Larrik .Blout.1995.P.35).

ج-**توجه العلاقات بين الجماعات:**-ان العديد من المفاهيم الرئيسية لعملية التفاوض مرتبطة مع قضايا الهوية الاجتماعية على وجه الخصوص مع الحقيقة التي تقول ان عملية التفاوض يمكن تصورها بشكل عام بوصفها عملية تتمركز على (نموذج الاهتمام الثاني) ووجهات النظر للذات والاخر وهذا ينسق مع ما تدعو اليه نظرية الهوية الاجتماعية ونظرية تصنيف الذات من ان الذات هي المرجع الاساسي للتفاعل الاجتماعي وان طبيعة هذا التصرف تتحد بشكل نمطي من خلال طبيعة العلاقة بين الذات والاخرين (Tajfel .Turner.1979.P.55).

2-نظرية الحاجاتTheoy of(needs) لماسلو (Maslow) يعبر عن المنطلقات الرئيسية لتحديد وتوجيه الاستراتيجية التفاوضية لمفاوض ويقول ان تحديد الاستراتيجية الخاصة بالمفاوضات طبقا لنظرية الحاجات ومبادئها يشمل ثلاثة ابعاد رئيسة هي مستويات التفاوض وخواص التطبيق واتجاهاته ومستويات الحاجات وتدرجها الاشباعي والابعاد الرئيسة الثلاثة لمستويات التفاوض هي مستوى الافراد ، مستوى المنظمات ،مستوى الدول

اذ يعد (Nieren berg.1987) ان من اهم ادوات عملية التفاوض تفهم حاجاتنا وحاجات الطرف الاخر واولويات تنفيذ اشباع هذه الحاجات وعلاقاتها النسبية ببعضها البعض.أذ يرى ماسلو ان الحاجات واشباعها هما القاسم المشترك في التفاوض واذا كان لدى الناس حاجات لم تشبع لهذا فانهم لن يتفاوضوا والتفاوض يفترض مقدما ان كلا من المفاوض ومنافسه يريدان شيئا والا لن تكون هناك مساومة (Perdue.1990.P.75).أذ يتطلب في أسلوب

التفاوض وجود طرفين تحركهما الاحتياجات للشروع في عملية التفاوض ويمكن لهذه النظرية تحديد الفعالية النسبية لكل اسلوب تفاوضي وتعطينا تشكيلة واسعة من الخيارات لاستعمالها الايجابي او الدفاعي في اثناء التفاوض ونستطيع عن طريق معرفة القوة والسيطرة النسبيين لكل حاجة استعمال افضل وسيلة للتعامل مع هذه الحاجة والتكتيك الذي يستعمل اكثر الحاجات اهمية في كل حالة قد يكون اكثر نجاحا وكلما كانت الحاجة اساسية كانت فعالة كأداة للمناورة .(Mcgarty .1999.P.50).

3-نظرية تومي (Tommy.2008):-قد سميت هذه النظرية هوية التفاوض (Identity Negotiation) التي تشير الى العمليات التي من خلالها يتوصل الناس الى اتفاقات تتعلق ب(من هو الذي) في علاقاتهم .وهذه النظرية تفترض تحديد هوية الشخص وما يمكن ان نتوقعه في اثناء التفاوض مع بعضنا البعض وبهذا فان التفاوض يظهر الهوية الشخصية التي تمتلك علاقات سوية حتى نتمكن من التفاوض معها .كما ظهرت هذه النظرية خلال منتصف القرن الماضي على يد علماء النفس الاجتماعي ومن قادتها كوفمان(Gofg man.1961)الذي اكد التفاعل الاجتماعي في اثناء العمل وتحديد دور كل شخص يشترك في هذا التفاعل وفي وقت لاحق اكد ماكولوسيمونز(mccall .simmons.1966).والعمليات الشخصية في العمل والتي تكشف بعد الشركاء والتفاعل المتواصل من اجل الاتفاق في الاراء التي تخص العمل (meccall.simmons.1966.P.76).والمدخل النفسي لهوية التفاوض هي وسيلة وعملية يمكن من خلالها التوفيق بين الاتجاهات المتعارضة والميل الى تطوير توقعات تنسجم مع ذوات الاشخاص المستهدفين وهذه التوقعات عملية تكيفية لأهدافهم تسمح لهم بالمحافظة على هويات ثابتة ومستقرة وكيفية التصرف حيال المواقف المختلفة ,كما انها تحمل الناس على الشعور بالتماسك الذي يعزز قناعاتهم بانهم ماذا يفعلون والعواقب المرتبة على القيام بذلك. ان الجماعات تستفيد ايضا عندما يكون هناك انسجام بين اعضاء المجموعة في الحفاظ على صورة ثابتة في حد ذاتها وهذا ما قد يفسر لنا لماذا تتسم بعض الجماعات بمستويات عالية من الاداء من دون الأخرى، لقد حاول (تومي) تطبيق مفهوم هوية التفاوض بشان مجال الاتصال بين الثقافات ويرى ان التفاوض هو الشرط الاساسي لنجاح التواصل بين الثقافات .كما يرى ان عملية التفاوض الفعال تعتمد على مختلف الجوانب التي تؤثر بعضها بعض ومن ثم تحديد الدرجة التي يكون عليها الشخص قادرا على ادارة التواصل بين الثقافات .في هذه النظرية ينص (تومي)ان لكل انسان صورا عدة للهوية الذاتية منها(ثقافية ,اجتماعية) او صور الهوية الشخصية التي تمارس نفوذا عل كل الشعوب. كما ان الدافع للتواصل والشعور بتماسك الهوية ينتج عن الثقة العالية او المتدنية بالنفس ان كل ذلك يؤثر في عملية التفاوض ,كيف يدرك الشخص نفسه الى اي مدى يكون الافراد قادرين على ادارة عواطفهم ووفقا لتومي فان تلك الجوانب يكون لها تاثير في هوية التفاوض .فان تومي p123,Tommy.1993)

اقترح عددا من المقترحات في اثناء عملية التفاوض منها :-

1-ان الافراد الضعفاء هم من يقاطع و الاطراف الاخرى في اثناء عملية التفاوض قبل انتهاء الحديث لانه يتعارض مع رغباتهم.

2-ان الافراد الاكثر فهنا لهوياتهم الشخصية هم من يكتشفون الاشياء التي تثير انتباه وشكوك الاطراف الاخرى قبل عملية التفاوض .

3-ان الافراد الاكثر تميزا يحتاجون الى وضع مسافة اكثر بين الذات والاخرين .

4-ان الافراد الاكثر قوة هم من يمتلكون التخطيط للمواضيع قبل عملية التفاوض واكثر احتراما للأطراف الاخرى في اثناء عملية التفاوض.

5-ان الافراد الاكثر شعورا بالأمن في اثناء عملية التفاوض هم الاكثر معرفة بذواتهم واكثر قوة في الحفاظ على هوياتهم .(Tommy .1993.P.110).

القسم الثاني :-التفكير المرن Flexible Thinking:-

التفكير يعد من الظواهر النمائية التي تتطور عبر مراحل العمر المختلفة فالتفكير يرتبط بموضوع المشكلة او الموقف التي يتعرض لها الشخص ولهذا يرتبط بعدد من الشواهد .وهكذا نجد ان التفكير مجموعة من المسلمات او الافتراضات التي الاستناد اليها عند التعامل مع موضوع التفكير ,منها ان التفكير يمثل انتاج وجهة نظر معينة عن طريق تحديد وجهة النظر والبحث عن وجهات نظر اخرى وتحديد نقاط القوة والضعف وبذل الجهود كافة للعمل بعقل مفتوح لتقييم جميع وجهات النظر .(ال مرشد,2012,ص 1) .ولقد ذكر المفلح 2008 أن لمرونة التفكير قواعد عدة, التركيز على التنوع في الغايات والوسائل, ولابد من تغيير الطريقة لتكون أكثر ملائمة, وعلى الفرد الاستماع للآخرين لتلافي النقص في بعض الجوانب, فالأفراد ذوي التفكير المرن هم الأكثر تحكماً وتأثيراً في تفاوضهم الفعال مع الآخرين (ابورياش, 2007, ص179).من خلال خطوات عدة, وهي:

1. التعرف على المواقف التي تحتاج إلى المرونة الفكرية.
2. السؤال من خلال مراجعة النفس قبل التحدث, لاسيما المواقف الصارمة.
3. الوضوح: إيقاظ البصيرة لوضوح الموقف.
4. الاستماع: من خلال السكون التام ليستمع بالفكرة التي يملكها.
5. الخيال: الخيال الخصب يولد شرارة الإبداع للمفكر المرن.(Cohen, 2009, P.7) . وفي ضوء ما تقدم ستقوم الباحثة بعرض قواعد التفكير المرن وخصائصه وخطواته والنظريات التي تناولته وكما ياتي :-

خصائص التفكير المرن في حياة الانسان:-تتمثل خصائص هذا النوع كما يلخصها (2011) Tracy بالاتي:-

1-ان التفكير المرن هو افضل طريقة تحمي من الانكسار امام المواقف الصعبة ويتمثل في ان الانسان يواجه غالبا في حياته الكثير من المواقف الصعبة التي لا تحسم ابدا على وفق رغباته واهدافه.

2-ان التفكير المرن ضروري لتحقيق الاهداف بنجاح .

3-ان الشخصية القوية هي الشخصية المرنة وليست الصارمة.

4-ان الشخصية المرنة لا يمكن مقاومتها او هزمها .

5-ان المرونة العقلية تعزز الابداع كما اكدها ولما كوتستال(Wilma koutstaal) فامتلاك الفرد للمرونة العقلية يجعل من تحقيق الاهداف الشخصية والجماعية على نحو فعال ومثمر.(Tracy .et.al.2011.P.106).

النظريات التي تناولت التفكير المرن:-

1-نظرية تورانس(Torrance .1993):-عرف تورانس التفكير الابداعي المتمثل في احد ابعاده مرونة التفكير بانه ادراك الثغرات والاختلال في المعلومات والعناصر المفقودة وعدم الانسياق الذي لا يوجد له حل متعلم وهو عملية تحسس للمشكلات ومواطن الضعف واوجه النقص وفجوات المعرفة والمبادئ الناقصة وضعف الانسجام وغير ذلك , فالتفكير الابداعي وان كان تفكيرا مرنا لاحد ابعاده فاته يتمثل بوضع للفروض واختبارها واجراء التعديلات فيها وانه

تفكير في نسق مفتوح فالمعلومات ليست مقدسة بل يمكن فحصها كما يدرك ما بينها من ثغرات واختلالات ليست لها حلول متعلمة, واكد تورانس ايضا انه يجب ان يكون التفكير الابداعي واقعيا وحقيقا وقابلا للعمومية زمثيرا للدهشة في ضوء ما هو معروف في وقت الحل .(حبان,2006,ص 1302).

2-نظرية كوستا وكاليك(Costa .kallik 2000):-تم تطوير عادات العقل من خلال عمل ارثر كوستا وكاليك وذلك من خلال عمل روبرت مارزانوا 1992 مع ابتكار (ابعاد التعلم) اذ بدأت افكار كوستا وكاليك (2000) قبل التطوير الى تجارب الصف التي تشكل مفاهيم عادات العقل الحالية وذكر كوستا ان التفكير بمرونة وتقليب الامور على اكثر من جهة واحدة وحال واحدة امرا لابد منه لكل من يريد الوصول الى راي صائب كما يبعدنا عن التعصب فالأفراد ذوي التفكير المرن يتميزون بان لديهم القدرة على تغيير آرائهم عندما يتلقون بيانات اضافية ويعملون في مخرجات وانشطة متعددة في ان واحد يعتمدون على ذخيرة مخزونة من استراتيجيات حل المشكلات(حمد,2011,ص 44).

3-نظرية ستيرنبرك(Sternberg .1988):-لقد سميت هذه النظرية التي ظهرت عام 1988بنظرية حكومة الذات العقلية The Theory of mental selfالتي تتمثل بان هناك عدة اشكال للحكم او ادارة النشاطات لدى الافراد فأشكال الحكومات التي يراها الافراد ما هي الا مرايا لما يدور في اذهان الاخرين .

ب-ان هناك نوعا من التوازي بين تنظيم الفرد وتنظيم المجتمع فالمجتمع يحتاج ان يحكم نفسه وكذلك الافراد بحاجة حكم الاخرين.

ج-ان الحكومة تقوم بوضع اولويات لها والافراد يقومون بوضع ذلك ايضا اذ انهم يحتاجون تحديد مصادرهم ,كما ان الحكومة تسعى الى تحقيق ذلك .

د-ان الافراد بحاجة الى الاستجابة للتغيرات في البيئة .

هـ-ان هناك طرائق مختلفة يمكن ان تفسر اساليب التفكير بالإدارة او في النشاطات اذ يستعمل الافراد الاسلوب الذي يشعرون به بالامان والراحة.

و-ان الافراد يستخدمون اساليب تفكير مختلفة بالاعتماد على ما تطلبه الحالة المقدمة.

ز-ان اهم ما يميز هذه النظرية انها تعتمد بشكل جزئي على التفاعل الاجتماعي ولهذا يمكن تنميتها وتعديلها (Sternberg.1988 .P.197).

وهكذا فقد بينت هذه النظرية عبر تعريفها للتفكير المرن بانه تكيف للموقف وتعديل الرتابة والروتين والتوقعات والافكار وتغييرها ,فهو يتطلب تحولات في التفكير من موضوع الى اخر ,ويكون الفرد قادرا على رؤية موضوع ما او محتوى ما من منظور جديد اي ان ذلك يتطلب تغيير الاحوال الصعبة وتحديثها ,لكي تتماشى مع الاحوال الجديدة بواسطة استعمال اساليب تفكير مناسبة لتتناسب مع المواقف الناشئة (Fisher.2003.P.1).كما اشار ستيرنبرك(Sternberg 2002) الى ان اساليب التفكير وان كانت تمثل مجموعة من الطرائق المفضلة لدى كل فرد في التفكير وتوضح له كيفية استعمال او استغلال الفرد للقدرات التي يمتلكها ,فان مرونة التفكير مهارة تؤدي الى توظيف اساليب التفكير وهكذا نجد ان ستيرنبرك قد قام بتصنيف الافراد حسب اساليب تفكيرهم الى ثلاثة عشر اسلوباً ,قام بتوزيعها على خمس مجموعات رئيسة ,بحيث ينضوي تحت كل منها مجموعة من الاساليب وهذه المجموعات هي اساليب تمثل :-

1-الوظيفة:وتمثل الاساليب (التشريعية, التنفيذية ,القضائية).

2-الشكل :وتضم الاساليب (الملكية ,الهرمية, الفوضوية ,الاقلية).

3-المستوى :وتشمل الاساليب (العالمية ,المحلية).

4-النزعة:وتشمل الاساليب (التحررية, المحافظة).

5-المجال:وتضم الاساليب (الخارجية ,الداخلية)(الفاعوري,2010,ص 58).

القسم الثالث:-الدراسات التي فسرت مفهوم أسلوب التفاوض.

1-دراسة(فخر,2005):-هدفت هذه الدراسة الى : معرفة كيفية التفاوض مع الطرف الاخر الاقوى كامر واقع في بعض الاحيان .وقد توصلت هذه الدراسة الى عدد من النتائج منها:-

أ-تهدف العملية التفاوضية الى ايجاد علاقات شخصية بين المتفاوضين والتي تساهم -نتيجة تحسن الجو النفسي - في الوصول الى افضل وانسب الاتفاقات التفاوضية.

ب-اية علاقة انسانية وثيقة وجيدة بين المتفاوضين يلزمها توفر عدة شروط اهمها :- ان تسير في جو من الاخلاص وحسن النية وان تعتمد على العقلانية والتفاهم والاعتماد والثقة وعدم قبول ارغام طرف لاخر والاقبال على الطرف الاخر والاهتمام به وبمطالبه والقدرة على التواصل والاتصال .

ج-الحوار والنقاش والتفاوض سيظل سنة من سنن الحياة(فخر,2005,ص 52).

4--دراسة (جلال,2007) :-هدفت هذه الدراسة الى :-التفهم لمفهوم التفاوض وخصائص الموقف التفاوضي ومتى تظهر الحاجة للتفاوض والتفهم لمراحل العملية التفاوضية والاستراتيجيات والتكتيكات والاتفاقية من الاطراف الاخرى .(جلال,2007,ص 52).

القسم الرابع :-الدراسات السابقة التي فسرت مفهوم التفكير المرن.

اثبتت عدد من البحوث والدراسات السابقة تاثير تنمية التفكير المرن على جوانب عدة سواء اكانت الجوانب المتعلقة بالشخصية كدراسة الن (1981) ودراسة رنا مطر(2000) ودراسة قيس المقداوي (2000) ودراسة النجار (1994) ام الجوانب المتعلقة بالتحصيل في المواد الدراسية المختلفة كدراسة كورمك (1985) ودراسة البانو (1985) ودراسة سيد السايح (2003).

واكدت دراسة (العمري,2006) على تعزيز التفكير المرن وتحسينه باستعمال الحاسوب وقد كانت هناك فروق ذات دلالة احصائية لصالح المجموعة التجريبية التي تفيد بان برامج التدريب باستعمال الحاسوب تزيد من مهارات الطلبة في التفكير المرن (Makaram .el-al .2011.P.24).

الفصل الثالث _____اجراءات البحث

اولا: مجتمع البحث :-يشتمل مجمع البحث الحالي على طلبة جامعة بغداد المرحلة الثانية ,للعام الدراسي 2018-2019 (دراسات صباحية) ومن كلا الجنسين (ذكور-اناث) .اذ بلغ مجموعهم الكلي (10779) طالب وطالبة والجدول (1) يوضح اسماء هذه الكليات واعداد الطلبة فيها موزعة على وفق متغير الجنس كما في جدول(1)

جدول (1) مجتمع البحث

		الجنس		
		الذكور	الاناث	
1	الاداب	1670	2247	3917
2	اللغات	1458	1876	3334
3	التربية /ابن رشد	1554	1974	3528
المجموع الكلي				10779

ثانيا:-**<u>عينة البحث</u>**:- اعتمدت الباحثة في اختيار عينة البحث على الطريقة العشوائية اذ تم اختيار (210) طالب وطالبة من (3) كليات في جامعة بغداد هي كلية الاداب ,كلية اللغات , كلية التربية/ابن رشد ,وبواقع (70) طالب وطالبة لكل كلية موزعين بالتساوي على وفق متغير الجنس والمرحلة الثانية بواقع (10) للذكور و(10) للاناث .والجدول (2) يوضح ذلك.

جدول (2) عينة البحث التطبيقية موزعة على وفق متغيرات الجامعة والمرحلة الدراسية والجنس.

			الجنس		
			الذكور	الاناث	
1	الاداب	الثانية	30	40	70
2	اللغات	الثانية	35	35	70
3	التربية/ابن رشد	الثانية	37	33	70
المجوع الكلي			102	108	210

ثالثا:-اداتا البحث1-مقياس التفاوض:-بعد الاطلاع على الدراسات السابقة كمقياس (مرهون,2012) تم بناء مقياس فقراته تتلاءم مع عينة البحث حيث بلغت (38) فقرة و(5) بدائل وذلك باعطاء لكل فقرة (5) موازين تراوحت بين (1-5) فاذا كانت الفقرات الإيجابية تعطي درجة (5-4-3-2-1) والفقرات السلبية تعطي درجة (1-2, 3-4-5).

صدق المقياس.

وقد تحقق في المقياس الحالي نوع من انواع الصدق وهو:-

-الصدق الظاهري:-ولغرض تحقيق هذا النوع من الصدق قامت الباحثة بتوزيع المقياس على مجموعة من الخبراء المختصين في علم النفس لبيان ارائهم في صلاحية المقياس وقد اكد جميع الخبراء على صلاحية فقرات المقياس بنسبة 100% وتحقق بذلك الصدق الظاهري.

ثبات المقياس:-قامت الباحثة باستخراج معامل ثبات مقياس التفاوض بطريقة:-

-اعادة الاختبار:- ولحساب معامل الثبات بطريقة اعادة الاختبار استخرجت الباحثة ثبات المقياس من خلال تطبيق المقياس على عينة قوامها (10) طالب وطالبة وبعد مرور اسبوعين ,تم تطبيق المقياس مرة اخرى على نفس المجموعة وتم استخراج (معامل ارتباط بيرسون) بين التطبيقين حيث بلغ معامل الثبات (81, 0)وهو معامل ثبات جيد

2-**مقياس التفكير المرن** :- بعد الاطلاع على الدراسات السابقة تبنت الباحثة مقياس (الجلاد,2014) , المتكون من(32) فقرة على شكل مواقف ولكل فقرة ثلاثة بدائل , نقيس احدها التفكير المرن والاختبار من نوع الاختيار من متعدد يعطي الدرجة (1) بديل الذي يقيس التفكير المرن والدرجة (0) للبديلين الاخرين اللذين لا يقيسان التفكير المرن.

-الصدق الظاهري :-قامت الباحثة بتوزيع المقياس على مجموعة من الخبراء المختصين في علم النفس للقياس والتقويم لبيان ارائهم في صلاحية المقياس وقد اكد جميع الخبراء صلاحية فقرات المقياس بنسبة 100% وتحقق بذلك الصدق الظاهري.

الثبات للمقياس:- -طريقة اعادة الاختبار:- حيث قامت الباحثة بتطبيق المقياس بصورته النهائية على عينة قوامها (10) طالب وطالبة وبعد مرور اسبوعين تم تطبيق المقياس مرة ثانية على نفس العينة وفي ظل نفس الظروف وبلغ معامل الثبات (86, 0) وهومعامل ثبات جيد.

الفصل الرابع _____عرض النتائج وتفسيرها :-

-يتضمن هذا الفصل عرضا للنتائج التي توصلت اليها الباحثة في البحث الحالي ,على وفق الاهداف

الهدف الاول:-قياس التفاوض لدى طلبة الجامعة :لغرض تحقيق الهدف الاول في قياس التفاوض لدى طلبة الجامعة تشير المعالجة الاحصائية الى ان الوسط الحسابي لدرجات افراد العينة البالغ عددهم (210) طالب وطالبة قد بلغ (111,31) وبانحراف معياري قدره (6,57) ووسط فرضي بلغ (102) تم استعمال الاختبار التائي لعينة واحدة ,تبين ان القيمة التائية المحسوبة تساوي (20,36) اكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (2) عند مستوى دلالة (05, 0) وبدرجة حرية (209) وتبين انها دالة مما يشير الى ان عينة تمتلك اسلوباً تفاوضياً . والجدول (3) يوضح ذلك .

جدول(3) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والوسط الفرضي والقيمة التائية المحسوبة والجدولية لعينة طلبة الجامعة على مقياس التفاوض.

المتغير	العدد	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية		الدلالة
					المحسوبة	الجدولية	
التفاوض	200	111,31	6,57	102	20,36	2	دالة

وقد اتفقت هذه النتيجة مع نتائج دراسة (هيريج وكريمر) (Herbeg.1992.P.238) التي بينت ان طلبة

الجامعة يتصفون بأسلوب تفاوض فعال فهم شريحة شابة متقدمة في مواجهة مواقف الحياة واتجاهاتها المتعارضة لأنها تمتلك خبرات ومعارف وقدرات معرفية , كما بين (تومي) الى ان الافراد تزداد قدراتهم في أسلوب التفاوض على اساس انه وسيلة يستعملها الشخص للتوفيق بين الاتجاهات المتعارضة من خلال ميله لتطوير توقعاته والمحافظة على هويته الشخصية بشكل مستقر وثابت (Tommy.2003.P.6).

الهدف الثاني :قياس أسلوب التفاوض على وفق متغير الجنس (ذكور– اناث).لغرض تحقيق الهدف الثاني في قياس التفاوض تبعا لمتغير الجنس (ذكور–اناث) تم استخراج الوسط الحسابي للذكور والبالغ (111,36) وبانحراف معياري (6,55) بينما كان الوسط الحسابي لعينة الاناث (111,26) وبانحراف معياري (6,41) وبعد استعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين ظهر ان القيمة التائية المحسوبة (0,109) اصغر من القيمة الجدولية البالغة (2) عند مستوى دلالة (0,05) وبدرجة حرية (208) وهي غير دالة احصائيا مما يشير الى ان الذكور لا تختلفون عن الاناث في أسلوب التفاوض والجدول (4) يوضح ذلك.

جدول(4) قياس التفاوض على وفق متغيرالجنس (ذكور–اناث)

المتغير	الجنس	العدد	الوسط	الانحراف	القيمة التائية		الدلالة
					المحسوبة	الجدولية	
التفاوض	ذكور	100	111,36	6,55	0,109	2	غير دالة
	اناث	100	111,26	6,41			

ويمكن تفسير هذه النتيجة طبقا لدراسة (الكبيسي)على ان أسلوب التفاوض يتأثر بالضغوط النفسية كلما ازدادت على صعيد الكم والنوع ادت الى حجب تاثير المتغيرات الديمغرافية ومنها متغير الجنس ومن ثم فان الضغوط النفسية التي تعرض لها افراد المجتمع ومنهم طلبة الجامعة قد ادت الى ضعف تاثير عامل الجنس في التفاوض(الكبيسي,1995,ص 15).

الهدف الثالث: قياس التفكير المرن لدى طلبة الجامعة.–لغرض تحقيق الهدف الثالث في قياس التفكير المرن لدى طلبة الجامعة تشير المعالجة الإحصائية الى ان الوسط الحسابي لدرجات افراد العينة البالغ عددهم (210) طالب وطالبة قد بلغ (14,14) وبانحراف معياري قدره (2,37) ووسط فرضي (10) وبعد استعمال الاختبار التائي لعينة واحدة تبين ان القيمة التائية المحسوبة تساوي (24,72) اكبرمن القيمة الجدولية البالغة (2) عند مستوى دلالة (0,05) ودرجة حرية (209) وهي دالة احصائيا مما يشير الى ان الطلبة يتصفون بالقدرة على التفكير المرن .والجدول (5) يوضح ذلك. جدول(5) الوسط الحسابي والانحراف المعياري والوسط الفرضي والقيمة التائية المحسوبة

والجدولية لعينة طلبة الجامعة على مقياس التفكير المرن.

المتغير	العدد	الوسط	الانحراف	الوسط	القيمة التائية		الدلالة
					المحسوبة	الجدولية	
التفكير	200	14,14	24,37	10	24,72	2	دالة

المرن							

ويمكن تفسير هذه النتيجة طبقا لدراسة (ستيرنبرك) ان طلبة الجامعة لديهم القدرة في التحكم بعقولهم لانهم يمتلكون مرونة التفكير ولديهم ايضا حاجة ملحة لذلك لانهم جزء من المجتمع الذي يحتاج المرونة في مواجهة مواقف الحياة وهم قادرون على ان يحكموا انفسهم بأنفسهم كي يتمكنوا من تحقيق اهداف هذا المجتمع وتجاوز العقبات التي تحول دون ذلك (Sternberg .1988.P.220).

الهدف الرابع :قياس التفكير المرن على وفق متغير الجنس (ذكور–اناث):–لغرض تحقيق الهدف الرابع في قياس التفكير المرن تبعا لمتغير الجنس (ذكور–اناث) تم استخراج الوسط الحسابي للذكور والبالغ (14,10) وبانحراف معياري (2,38) بينما كان الوسط الحسابي لعينة الاناث (1714,) وانحراف معياري (2,37) وبعد استعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين ظهر ان القيمة التائية المحسوبة (0,209) وهي اصغر من القيمة الجدولية البالغة (2) عند مستوى دلالة (0,05) وبدرجة حرية (58) وهي غير دالة احصائيا مما يشير الى ان عينة الذكور لا تختلف عن عينة الاناث في التفكير المرن .والجدول (6) يوضح ذلك.

جدول(6) الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمقياس التفكير المرن على وفق متغير الجنس (ذكور–اناث)

					القيمة التائية		
					المحسوبة	الجدولية	
التفكير المرن	ذكور اناث	30 30	14,10 14,17	2,38 2,37	0,209	2	غير دالة

ويمكن تفسير هذه النتيجه طبقا لدراسة (كاستوفس ومكن مارا) الى انه لا توجد فروق بين الذكور والاناث في التفكير المرن (Custouphes .mc Namare.2011.P.22).كما اوضح (فريد مان) الى ان الاشخاص عندما يتعرضون الى مواقف محرجه شديدة تحتاج الى مرونه بالتفكير من اجل اتخاذ القرار سليم لايختلفون الذكور عن الاناث بذلك على الرغم من عاطفة الاناث .(Freed man .1978.P.208).

الهدف الخامس: ايجاد العلاقة بين التفاوض والتفكير المرن لدى طلبة الجامعة .:–من اجل التعرف على طبيعة العلاقة بين أسلوب التفاوض والتفكير المرن لدى طلبة الجامعة قامت الباحثة بتطبيق معامل الارتباط (بيرسون) على درجاتهم الكلية لكلا المتغيرين وقد بلغ معامل الارتباط (0,591) ولمعرفة دلالة معامل الارتباط تم استعمال الاختبار التائي لدلالة معامل الارتباط وقد بلغت (5,577) وهو اكبر من القيمة الجدولية البالغة (2) عند مستوى دلالة (0,05) وبدرجة حرية (209) مما يشير الى وجود علاقة ايجابية بين المتغيرين .

وقد اتفقت هذه النتيجة مع نتائج دراسة (روبرت) في ان هناك علاقة بين التفاوض والتفكير من حيث انه عند تعرض

الافراد للمواقف التفاوضية تحدث عمليات معقدة في الدماغ فتقوم احدى الهرمونات بتحضير المناطق المسؤولة عن التفكير التي تقوم بحل المشكلة حلا مرضياً (Robert .2000.P.P.30-32).

التوصيات والمقترحات:

التوصيات:--في ضوء النتائج التي توصل اليها البحث الحالي يمكن للباحثة ان توصي بما ياتي:-

1-استعمال مقياس أسلوب التفاوض والتفكير المرن للكشف عن مستوى وجودهما لدى شرائح اجتماعية مختلفة ومراحل تعليمية اخرى.

2-العمل على تنظيم دورات تدريبية للتدريسيين تتناول برامج لتنمية عملية التفاوض والتفكير المرن وتعزيزها لدى طلبة الجامعة.

3-قيام وسائل الاعلام المختلفة بالتوعية بالإمكانات التي تتطلبها كل من عملية التفاوض والتفكير المرن.

4-تعليم الطلبة على فن لغة أسلوب التفاوض الفعال ونشر ثقافته بينهم.

5-تضمين المناهج الدراسية في مفرداتها بما يعزز من التفكير المرن لدى الطلبة.

المقترحات:-استكمالا لمتطلبات البحث الحالي فان الباحثة تقترح اجراء دراسات وبحوث لاحقة تتناول:

1-بناء مقياس الشخصية التفاوضية او سمات المفاوض الجيد.

2-اجراء دراسات على متغيرات نفسية اخرى لم يتناولها البحث الحالي كخصائص الشخصية والاساليب المعرفية والضغوط النفسية والاتزان الانفعالي والقلق والحاجات النفسية .

3-توفير الوسائل والاساليب التكنولوجية الحديثة اللازمة التي تنمي التفكير المرن.

4-اجراء دراسات تتناول علاقة التفكير المرن مع متغيرات نفسية اخرى مثل حل المشكلات او الاساليب المعرفية والقدرات العقلية الاخرى.

almasadir alearabia

-1-'iibrahim , majdi eaziz (2006): altafkir litatwir al'iibdae watanmiat aldhika' sinariuhat tarbawiat maftuhat , ealam alkutub , alqahirat.

-2-abw jadw , salih , nuafil muhamad (2007): taelim altafkir alnazariat waltatbiq , dar almasirat lilnashr waltawzie waltibaeat ,

-3-al murshid , muhamad (2012): altafkir almarn walbaed alkhamis tadwinat alaiqtisadiat alalkutruniat.

4 - al'imam , mustafaa mahmud aleajili , sabah , eabd alrahmin , 'anwar husayn , (1990): alqias waltaqwim , jamieat baghdad , matabie dar alhikmat liltabaeat walnashr.

-5-aljalad , eala ahmud. (2014): altafkir almarn waealaqatuh bialdaafie almaerifii ladaa tlbt aljamieat , kuliyat aladab , jamieat baghdad , risalat majstayr ghyr manshurat.

-6-aldusari , nasir eabd allah (2003): ealaqat aljumud alfikrii biainmat altaelim waltafkir fi tullab

watalibat almarhalat alththanawiat bialmadinat , risalat majstyr ghyr manshurat , jamieat 'am alquraa , maka.

7-alttahir , mahdiun bin 'ahmad (1429 h): 'atharat tatbiq nizam aljawdat altaelimiat fi tatwir qudratihim fi alsafi al'awal fi madinat syhat bialmintaqat alsharqiat , kuliyat aldirasat aleulya , manshuratan jamieatan 'am alquraa , kuliyat altarbiat , makat.

8 - aleatuwm , eadnan , aljirah , eabdalnasir , bisharat , muafaq (2009): tanmiat maharat altafkir , namadhij nazariatan watatbiqat eamaliat , dar almasirat lilnashr waltawzie waltibaeat , t 2 , eamman , al'urdunn.

9-aleisaf , eabd aljulyl , (1995): alaikhtibarat walmaqayis alnafsiat , jamieat baghdad , almawsil , wizarat altaelim aleali walbahth aleilmi.

10-aleamri, habs (2006) .aldaafeiata, al'ahliat lilnashr waltawzieu, eumaanu, al'urdunn.

11-alghamdy , farid bin eali. (2009): madaa mumarasat muealam altarbiat al'iislamiat bialmarhalat alththanawiat limaharat tanmiat altafkir alaibtikarii , kuliyat altarbiat , jamieatan 'am alquraa , majalat 'am alquraa lileulum altarbawiat walnafsiat , almujalid (1) , aleadad (1).

12-alfaewry , 'ayuhum eali. (2010): dirasatan 'asalib altafkir fi allughat al'iinjliziat mae dhwyi alaihtiajat alkhasat fi madat alriyadiati- dirasat maydaniat ealaa tlbt alsafi alththamin fi madaris muhafazat alqnytrt , risalat majstayr fi altarbiat alkhasat , kuliyat altarbiat , jamieat dimashq.

13-alkibisi , wahiab majid (1995): aldughut alnafsiat ladaa tlbt aljamieat waealaqatiha fi almutaghayirat , baghdad , aljameiat aleiraqiat lileulum altarbawiat walnafsiat.

14-almubarak, smyt , (2009): 'uslub aldirjamatiat ladaa altullab aljamieiiyn , miajstir fi eilm alnafs almaerifii , kuliyat aladab waleulum alnisaniat , jamieat alhaj likhadara-batinh , aljumhuriat aljazayiriat aldiymuqratiat alshaebiatu.

15-almushrfy , ainshirah 'iibrahim (2003): faeiliat barnamaj muqtarah litanmiat maharat allughat al'iinjliziat fi alttalibat , almuealamat bikalia (ryad al'atfal , aitruhat dukturah ghyr manshurat , kuliyat riad , jamieat alaskndry.

16-almuflah , eabd allh. (2008): dawrat maharat altafkir almurahaf , albarnamaj altadribiu alssadis eashar , mashrue abn baz alkhayrii liltarath walthaqafati.

-17 barakat , zayid (2009): aljumud aldhahaniu waealaqatuh bialqudrat ealaa hali almushkilat waltahsil aldirasii waljunus ladaa tlbt almarhalatayn al'asasiat walththanawiat , jamieat alquds almaftuhat , mintaqat tulkarm altaelimia ..

-18-jarwan , fahmi eabd alrhmun. (1999) taelim altafkir mafahim watatbiqat , dar alkitab aljamieiu , al'iimarat alearabiat almutahidatu.

-19 jalal , 'ahmad fahami (2007): maharat altafawud , mashrue alturuq almuadiyat 'iilaa altaealum aleali , markaz tatwir aldirasat aleulya walbihawth , kuliyat alhindasat , jamieat alqahirat , misr.

-20-hiban , aintisar bnt salim hasan (2006): alealaqat bayn alaintima' waltafkir alabdaeii (alabtkari) ladaa almawhubat dhuaat altafkir alaibdaeii (alaibtikari) min almurahaqat (me barnamaj maftuh lirafe darajat alaintima' ladayhina) , bahath muqadim albarnamaj aleilmii al'iiqlimii lilmawhibat , kuliyat

altarbiat lilabanat bijdata, alsaeudiat.
-21-hamd , nur riad hadi (2011): aleadat aleaqliat waealaqatuha bialtakhayul ladaa tlbt aljamieat , risalat majstyr ghyr manshurat , kalitialadab , jamieat baghdad.
-22-khuzael , samiat , hasan (1998): altasalub -alimurunat waealaqatuh bialqalaq aleasabii , risalat majstyr ghyr manshurat , kuliyat aladab , jamieat baghdad.
-23-darat , eabd albari (1987): tahdid mafhum altafawud , aitihad jameiat altanmiat al'iidariat , alqahirat.
-24-dybwnw , 'adwar (1997): altafkir al'iibdaeia , tarjimata: khalil aljubuws , murajaeat muhamad eubdallh albabali , 'abu zabi , al'iimarat alearabiat almutahidatu.
-25-ridwan , wasam saeid (2004): alddafie almaerifiu walbiyat alsifiyat waealaqatuha bialtafkir alaibtikarii ladaa tullab alsafi alrrabie , risalat majstyr ghyr manshurat , kuliyat altarbiat , jamieat al'azhar , ghazat.
-26-zayad , 'ahmad (2006): sayakulujiat alealaqat bayn aljamaeat , sharikat matabie almajmueat alduwaliat , alkuayt.
-27-styrnbrk , rubirt (2004): 'asalib altafkir , tarjamatan , eadil saed yusif , maktabat alnahdat almisriat , alqahrt , t 1 , eamman , al'urdunn.
-28-sibha , khalid (2003): 'iistratijiat 'iidarat alwikalat , alddayirat alsiyasiat , eamana.t 1 , eamman , al'urdunn.
-29-tashwir , eabd alhafiz (2003): durus fi miqyas qanun altafawud , qanun al'aemal , jamieat altakwin almutawasil , nabulus , filastin.
-30-eubd alkhaliq , 'ahmad muhamad (1976): eilm alnafs aleami , maktabat alainjilu almisriat , alqahirat.
-31-eubd alrahminu , sulayman (1998): alqias waltaqwim fi altadrisiat aleilmiat , al'urdun , arbad , t (3).
-32-eibd aleaziz , saeid (2009): taelim altafkir wamuharatih , tadribat watatbiqat eilmiat , dar althaqafat lilnashr waltawzie al'urdunn.
--33-eithaman , faruq alsyd , (1998): sayakulujiat altafawud wa'iidarat al'azamat munsha'atan almaearif, alaskndry.
-ez aldiyn , fawduh , (1992) muqadimatan fi alqanun alduwalii aleami , alqahrt dar alnahdat alearabiat , altibeat althaaniat.
34 - fakhar , 'ahmad (2005): altafawud , silsilat mafahim al'usus aleilmiat lilmuerifat , almarkaz alduwaliu lildirasat almustaqbaliat wal'iistratijiat , misr.
-35-qdry , hanafi (2001): hawl saykulujiat altafawud , almajalat almisriat lildirasat alnafsiat , almujlid alhadii eshr , aleadad alththani waeunun.
36 - muhamad , sulayman khadir , (1993): altafkir almarn tariqat altarbiat , dar alnahdat alearabiat liltabaeat walnashr , alqahirat.
37 - muhamad , eabd alsitar (1973): albina' almaerifiu walmadmun alaydiulujy altasaltiatu, almajalat

alaijtimaeiat alqawmiatu, aleadad (1), alqahirat.
38 - mahmud , salah aldiyn earifuh (2006): tafkir bila hudud mueasirat fi taelim altafkir watuealimah , jamieat hulwan , kuliyat altarbiat / ealam (aliktb) alqahirat.
-39-marhun , shahid subih. (2012): altafawud waealaqatuh bialtafkir altaamilii ladaa tlbt aljamieat , kuliyat altarbiat / jamieat baghdad , risalat majstayr ghyr manshurat.
40 - wilyam , arwaa (2001): fin altafawud , tarjamat nayfin eizab , aldaar alduwaliat lilnashr waltawzie.
- 41hayr , jun (2011): maharat altawasul bayn al'afrad fi aleamal , tarjamat marwan tahir alzaebii , t 1 , dar almasirat lilnashr , eamman , al'urdunn.

المصادر الاجنبية

1.Anastasi .a(1976) :Rychelogicad Testing(4th edAndsociad Psychology.
2.Ahmed.Fahmy gala negotiation Skills centeaFor advance ment of ostgraduate studies-
Research .Faculty of engineering .oairauniva Cairo .(2005).
3.Barry .M fumier .C Wankleef .H(2004) confide speaker .MC graWhill books. -
4.Barlow .d(1983) organization theory and Manage ment .Wiley and sons .ince.u.s.a. -
5.Byre .K.B(1987) .Practical Strategies for the teaching united Striates 19. -
6.Butt.A.ChoinJeager .A(2005): the effects of self emotion and counterpart behaver-
On negotiator.
7.Carnevale, P. J. & Pruitt, D. G. (1992): Negotiation and mediation Annual review of psychology, 43-531- 583.
8.ChurchMan .D(1993): Negotiation tactics.Maryland university of America. -
9.Crane Vale .J.andPrutt.D.(1992) negotiation Social ConFlict (Eds) Buckingham .uk:open-
University Press.
-
9.Crane val .J.isen.a.m(1986):the in Fluence of Postive effect and visual access on the -
Discovery.
10-Crane val .J .and Pruitt.D.(1992) negotiation in sociad conflict (Eds) Buckingham.uk: -
Open university press.
11- Donald .d.s.Parks(1982) the dynamics of effective negotiation .gulf publishing. -
12- Edel man .M.(1974) political language : Words succeed and Politics that Fattacadm-
Press:N.Y.
13- Edelman .M.(1985) Political language .Politreality p.sEds university of Colorado -
Bouider .Posted Education vol:no.1.
14- Forgas .J.P(1998) : on Feeling good and getting your Way :mood effects.journal of -

Personality.
15-Gavin.kennedy .every thing is negotiable.arrow book limited.(1987). –
16-Graham .hohon .t(1983) negotiations abrood don't shoot from the hip .Harvard busine-
Review .61.july.
17-Haslam .S.A(2001) Psychology in organization the Social identity approach .lande -
Thousand oakes new Delhl .SAGE Publicat.
18- Herbig .t(1992) human group and Social caregories .combrige university press.London.-
19- Ikle .F.how nations negotiate .Intite For Diflomacy.Gearage town university wash -
Ton D.c.(1988).
20- Kramer .r.8 carnevale J(2003) trust a intergroup negotiation .in .r.brow 85 –
Gaerther .Black Well.
21- Larrik.r. and blount.s .(1995) Social contin tact bargaining games .in.Kramer-
And messick (eds) negotiation as asocial process .Thousand oaks.ca: sage.
22- Miller .gen mat the and mandler.geoge Thinking From association to gestalt .neyork.-
23- Marshall.c.(1972); essentials of testing .California Addison. –
24- Mccall.g.j. simmons .j.L(1966).Identites and interaction .new yourk Free press. -
25- Mcgarty .C.(1999) the cateaorgorizgtion process in social psychology lopdon:(SAG.-
Milburn .(2005) bargaining For advantage .newyuork .ny:penguin books.
26- Motley, I. E. (1997): Negotiating and Bargaining, in O. D. W. Hargie (ed) The Handbook of communiation skills (2^{nd} eds), London: Rourledge. –
27- Mullin .M(2011) :How to build Flexible thinking Skills.
–
28- Munn.N.(2005): Introduction to psycholochy .the university of Adelaide Houghton -
Mifflin company .Boston.
29- Passig .D.Eden .S.(2000): Imprving the Flexible thinking in Deaf and Hard heaving -
Children With virtual Rea technology .bar Ilan university Israe.
30- Nelswon .A.(2001) Self categorization and Subjective uncertain versolution: -
Cognitive and Motivational Facets of social identity and group members.
31- Nierenberg .Gerard .(1973) Fundamentals anegotiation Harper and row –
Publishers new York.
32- Otsubo .mayumal (1986) guide to Japanese business practice. Califrnia manage men –
Review . no3.spring.
33- Perdue.C.W.(1990) :Social categorization and the prcess of inter group jour of -
Persona lity and social psych.
34- Prawat .g.(2000) :to word actical the oretic perspective in information systems -
Library quarterly .72(4).
35- Raiffa .(2008) .calbal negotiation the new rules .palgravaemacmillan:new York. –

Herbig .J.pat el(1999) :croupepouvioncommunrcation press university quebec.
36- Ruble, T. & Thomas, K. (1976): Support for a two, Dimensional Model of conflict behavior organization. Behavior and Human performance, 16.145.
37- Robert. E(2000): mindtechossociates effect of stress psychology today.aprilmedline-Record .English.
38- Roy.(1999) the culture cod .newyork .broa way book. -
39- Royce (1973) Coffin .the negotiation :amanu for winners (n.y:American-Management association).
40- Scatt, W. P. (1984): The skills of negotialing Aldershot: Gowez.
41- Snyedr .prisoners Diesing .conflict amananations .princeton university press -Njersey (1971).
42- Tal .C.(2011) :Resiliense Tip –Flexible think
43- TrasyBetterini W Bransteincohen (2011) Flexible Thinking -
44- Tommy T(2008):identity negotiation prmWWWenwikipedia /identity -Negotiation /htm
45- Tommy (1993) communication recur ceful an identity negotiation perspective-In r wiseman and j koestre (eds) inter cultural communication comperter (pp New bury park ca :sa `
46- Classary of negotiation (2008) From www Negotiation org -
47- Cohen K (2009) :5 steps to flexible thinking
48- WWWAmazon` com/negotiation theary of ecearch frontiers –psychology /dp/ -
49- Wagman R(1991) :Astudy of self conce at Attribution MossertionAbstracte-International vol 50(2)
50- Vernon A (2006):Beliefs and Behavior Activity from yhinking Feeling Behavira An -Emotional Education curriculm for Adolescente (Grades 7-12)(Rev-ed)
51- WWW habits of Mind-org/content /thinking-Flexibly
52- Fisher T(2003): thinking Toxonomyadvas Studies
53- Freed man L (1978) :social psychology new J ersey prentice-Hall 2 nded-
54- Flavell –J(1979) :Meatcognitive and cognitive Monitioning A new area of -Cognitive develop mented inquiry American psychologist
55- Sternberg R (1988): Mental self –Government A theory of intollectional styles -And their Development yate University New Haven conn USA