

أساليب حل المشكلات الأسرية وعلاقتها بكل من أنماط التفاوض والتوجه نحو المشكلة لدى الأزواج والزوجات.

د. آمال زكريا منسي النمر^١

ملخص الدراسة

هدفت الدراسة إلى معرفة علاقة أساليب حل المشكلات الأسرية بكل من أنماط التفاوض والتوجه نحو المشكلة، وكذلك التنبؤ بأساليب حل المشكلات الأسرية من خلال متغيري أنماط التفاوض والتوجه نحو المشكلة لدى الأزواج والزوجات، تكونت عينة الدراسة من (٢٤٨) زوجاً و زوجة، بواقع ١٦٠ زوجاً، ٨٨ زوجة، وقد بلغ المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للعمر الزمني لأفراد العينة (٤١.٩٢، ± ٧.١٠) عاماً على التوالي. استخدمت الدراسة مقياس أساليب حل المشكلات الأسرية، ومقياس أنماط التفاوض، ومقياس التوجه نحو المشكلة، (إعداد الباحثة)، وتم حساب الخصائص السيكومترية لتلك الأدوات. استخدمت الدراسة معامل ارتباط بيرسون، وتحليل الانحدار الخطي المتعدد بطريقة INTER. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة ارتباطية طردية دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠١) بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي و(النمط التنافسي) لدى الأزواج، و(التوجه نحو المشكلة) لدى الزوجات، ووجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي وكل من: (النمط التعاوني- نمط الحل الوسط) عند مستوى (٠.٠١) - (٠.٠٥) لدى الأزواج والزوجات على التوالي. وتوصلت أيضاً إلى وجود علاقة ارتباطية عكسية دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠١) بين أسلوب حل المشكلة التجنبي و(النمط التعاوني-الحل الوسط) لدى الأزواج والزوجات، كما وجدت علاقة ارتباطية عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة التجنبي والتوجه السلبي لدى الزوجات والأزواج عند مستوى دلالة (٠.٠١ - ٠.٠٥) على التوالي. كما توصلت الدراسة إلى وجود علاقة ارتباطية طردية دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥) بين أسلوب حل المشكلة العقلاني

^١ أمال زكريا النمر مدرس الإرشاد النفسي بكلية الدراسات العليا للتربية ، جامعة القاهرة

و(النمط التعاوني) لدى الأزواج، ولدى الزوجات توصلت إلى وجود علاقة طردية داله إحصائياً بين الأسلوب العقلاني وكل من (التوجه الإيجابي نحو المشكلة- النمط التنافسي) عند مستوى دلالة (٠.٠١ - ٠.٠٥) على التوالي. وعلاقة عكسية دالة إحصائياً له مع (نمط الحل الوسط) عند مستوى (٠.٠٥). بينما لم تكن بقية العلاقات بين أساليب حل المشكلات الأسرية وبقية المتغيرات دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥) لدى أي من الأزواج والزوجات. واستطاع كل من (النمط التنافسي- الحل الوسط) أن يتنبأ بأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج والزوجات، كما تنبأ به (النمط التعاوني- التوجه السلبي نحو المشكلة) لدى الزوجات. واستطاع كل من:(النمط التعاوني- النمط التجنبي) أن يتنبأ بأسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الأزواج والزوجات، وأيضاً تنبأ به نمط الحل الوسط لدى الزوجات. واستطاع (النمط التعاوني) أن يتنبأ بأسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الأزواج والزوجات، وتنبأ به أيضاً النمط التجنبي لدى الأزواج، وكذلك تنبأ به كل من:(نمط الحل الوسط- التوجه الإيجابي نحو المشكلة) لدى الزوجات.

الكلمات المفتاحية: أساليب حل المشكلات- أنماط التفاوض- التوجه نحو المشكلة- الأزواج والزوجات.

Problem Solving Styles and Their Relationship with both Negotiation Styles and Problem Orientation of Husbands and Wives

Dr. Amal Zakaria Mansy El Nemr²

Abstract of the study

The study aimed to identify the relationship of family problem solving styles to both negotiation styles and problem orientation, as well as to predict family problem solving styles through those variables of husbands and wives. The sample of the study consisted of (248) husbands and wives (160) husbands, and (88) wives. The mean and the standard deviation of the age of the sample members were $(\bar{X} = 31.92, \pm 4.10)$ years respectively. The study used the family problem solving styles scale, the scale of negotiation styles and problem orientation scale (prepared by the researcher), where the psychometric properties of these tools was calculated. The data of the study was analyzed using Pearson correlation coefficient, and multiple linear regression analysis using the Inter method. The study reached the following results: There (are) a positive correlations - statistically significant at (0,01) level - between **impulsivity problem solving style** and **competing style of Husbands** , and Negative problem orientation of Wives. There are inverse statistically significant correlations between **impulsivity problem solving style** and each of (**cooperating style, compromising style**) of Husbands and Wives at significance level (0,01- 0.05) respectively. There are inverse statistically significant correlations at level (0,01) between **avoidance problem solving style** and each of (**cooperating style, compromising style**) of Husbands and Wives, and with Negative problem orientation of Wives and Husbands at significance level (0,01- 0.05) respectively. There are a positive correlations - statistically significant at (0,05) level - between **rational problem solving style** and (**cooperating style**) of

² Lecturer, Department of Counseling Psychology, Faculty of Graduate Studies of Education - Cairo University

Husbands, and of Wives, There are a positive correlations - statistically significant at (0,05) level - between **rational problem solving style** and (positive problem orientation, **competing style**) at significance level (0,01- 0.05) respectively. And there are inverse statistically significant correlations between it and (**compromising style**) of Wives. While the rest of the relationships between family **problem solving styles** and the rest of the variables were not statistically significant at the level (0,05) between any of the Wives and Husbands. Only **cooperating style**, **avoiding style** could predicted by **avoidance problem solving style** of Wives and Husbands, and the **compromising style** could predicted by **avoidance problem solving style** among Wives. The **cooperating style** predicted by **rational problem solving style** of Wives and Husbands. And **avoiding style** of Husbands could predicted by it too. And **compromising style**- positive problem orientation could predicted by it too among Wives.

Key words: family problem solving styles - negotiation styles - problem orientation - Husbands and Wives.

المقدمة

تعد الحياة سلسلة من التغيرات والعقبات والتحديات التي تضع الفرد في كثير من المواقف المعضلة التي تحتاج إلى اتخاذ قرار بشأنها. والمواقف المتغيرة تحتاج إلى إيجاد بدائل من أجل تحقيق التكيف والاستمرار في الحياة، وبعض المواقف تحوي تحديات يجب على الفرد مواجهتها من أجل تحقيق ذاته والحفاظ على وجوده، وفي الغالب يترجم الفرد كل المواقف السابقة على أنها مشكلات تقابله في حياته، فالحياة بالنسبة للفرد سلسلة من المشكلات التي تحتاج إلى حلول ليستطيع أن يحقق درجة من الاستقرار. تختلف المشكلات من حيث الدرجة والنوع، والمشكلات الحياتية اليومية التي تقابلها الأسرة تؤثر في الفرد وفي المجتمع ككل، وذلك لما للأسرة من دور هام في تنشئة الفرد بشكل صحيح نفسياً، والذي يؤثر بدوره على الصحة النفسية للأسرة ثم المجتمع ككل. وهنا تكمن أهمية العمل على حل المشكلات الأسرية بطرق صحيحة ومفيدة لجميع أفراد الأسرة، فيُعرف دزوريلا وجولدفريد (1971) D'Zurilla and Goldfried حل المشكلة بأنه عملية معرفية سلوكية موجهة ذاتياً، عن طريقها يحاول الفرد تحديد أو اكتشاف الحلول الفعالة لمشكله محددة يتم مواجهتها في الحياة اليومية (Chang, D'Zurilla, Sanna, ٢٠٠٤). مما يوضح أن حل المشكلة بطريقة صحيحة يعتمد على الفرد وسلوكه، وذلك شكل أهمية لاختيار السلوك والأسلوب الذي يحل به الفرد المشكله. وأساليب حل المشكلة تختلف ما بين العقلاني والوجداني وما بين الموضوعي والشخصي، وما بين الفردي والجماعي، وما بين التقليدي والابتكاري، وبناء عليه توجد العديد من أساليب حل المشكلات المختلفة المرجعية النظرية، ولأن اهتمامنا يتناول مشكلات الأسرة فقد تم اختيارنا لأساليب حل المشكلات الاجتماعية التي يمكن أن يستخدمها الزوج والزوجة لحل المشكلات الزوجية والأسرية التي ربما تقابلها في الحياة اليومية. وقد أشارت (حنان الحلبي، ٢٠١١) في دراستها الخاصة بالآزمات المهنية والأسرية وأساليب الزوجات في التعامل معها إلى أن أسلوب تعامل الزوجة مع المشكلة و الأزمة الأسرية البسيطة يختلف عن المشكلة المعقدة،

وردود الأفعال الانفعالية والمعرفية للزوجة تختلف بين المشكلة البسيطة والمعقدة، وتستخدم الزوجة أساليب التجاهل والاستعلاء على المشكلة والإنكار للتعامل مع المشكلات والأزمات المعقدة أكثر من المشكلات السهلة. لذلك فمهارات حل المشكلات من المهارات الزوجية والأسرية التي يجب أن يتقنها كل من الزوج والزوجة (نداء عبد الرحمن، ٢٠١٩). وأسلوب الزوج أو الزوجة في حل المشكلة لا يتوقف على المعلومات المتوفرة عن المشكلة فقط، بل يؤثر فيه أيضاً نمط الفرد في مناقشة المشكلة مع الطرف الآخر، وطريقته في تحقيق الحل المناسب له، وكذلك رضا الفرد بكمية المنفعة العائدة عليه من هذا الحل . وكل ما سبق يعبر عن نمط الفرد التفاوضي المستخدم أثناء حل المشكلة، فنمط التفاوض هو الطريقة التي يواجه بها الفرد المشاكل. وهذه الطريقة تتشكل وتتأثر بخصائص الفرد ومزاجه وثقافته ومهاراته المختلفة وطريقته في التواصل مع الآخرين، كما تتأثر بالظروف الأخرى التابعة للمشكلة (Munier, 2013). وذلك يوضح أهمية دراسة أنماط التفاوض لكل من الزوج والزوجة حيث تؤثر على أسلوب حل المشكلة المناسب لهما. فلا يصلح كل نمط من أنماط التفاوض في الحياة الزوجية والأسرية، فالنمط التنافسي في التفاوض لا يناسب الحياة الزوجية لأنه يعتمد على اهتمام أحد الطرفين أو كلاهما بنفسه فقط، وتحقيق مصلحته الشخصية بالكامل دون أي اهتمام بمصلحة الطرف الآخر وكذلك النمط التجنبي لا يصلح في الحياة الزوجية، لان أحد أطراف الزواج أو كلاهما يتجنب مواقف معينة وينتظر الحلول من الطرف الآخر، فمن الأفضل أن يستخدم الزوجان النمط التكيفي أو نمط الحل الوسط وأفضلهم النمط التعاوني في التفاوض فهو نمط مناسب للحياة الزوجية لأن فيه كل طرف يهتم بمصالح الطرف الآخر كما يهتم بمصالحه (Skurtu, 2016). وتوصلت دراسة (مارجريت رمزي، ٢٠١١) التي هدفت إلى التعرف على علاقة الذكاء الوجداني بمهارات التفاوض لدى المتزوجين، إلى أن طرق التفاوض الناجحة هي التي يفوز فيها جميع الأطراف في جو أسري هادئ ومترن وجدانياً. وما يحرك الفرد من البداية للتفاوض طبقاً للنمط المناسب له، ليحل المشكلة

بأسلوب مناسب، وجود مكون هام اسمه التوجه نحو المشكلة، الذي يُعرف بأنه مجموعة من المخططات المعرفية الانفعالية الثابتة نسبياً التي تعكس معتقدات واتجاهات الفرد وردود أفعاله الانفعالية نحو المشكلات الحياتية و الأسرية بالإضافة إلى قدرته على التكيف الناجح مع مثل هذه المشكلات، ويشمل نوعين هما: التوجه الإيجابي نحو المشكلة، والتوجه السلبي نحو المشكلة (Lynn, O'Donohue, Lilienfeld,2014). ويؤثر نوع التوجه نحو المشكلة (سلبي- إيجابي) في دافعية وقدرة الفرد على حل هذه المشكلة (Nezu A.,Nezu C.,D'Zurilla, 2012). وهذا ما دعا البحث الحالي إلى دراسة أساليب حل المشكلات التي يستخدمها كل من الزوج والزوجة لحل مشاكلهم الزوجية أو الأسرية وعلاقتها بأنماط التفاوض التي يستخدمها أثناء حل هذه المشاكل، وعلاقتها أيضاً بتوجه كل منهما نحو المشكلة الأسرية سلبياً كان أم إيجابياً.

مشكلة البحث

تبلورت مشكلة البحث الحالي من خلال ملاحظاتي المتكررة أثناء عملي كمرشدة نفسية للمتزوجين. فقد لاحظت اختلاف طرق وأساليب حل المشكلات الأسرية بين كل أسرة وأخرى، ليس ذلك فقط، بل لاحظت أيضاً أنه ربما يختلف أسلوب حل المشكلة بين الزوج والزوجة في نفس الأسرة ولنفس المشكلة. وبعد الاطلاع على التراث النظري في علم النفس توصلت إلى نموذج للتدريب على حل المشكلات الاجتماعية قد اقترحه دزوريلا وجولد فريد (D'Zurilla AND Goldfried(1971) وفي البحث الحالي لم يتم استخدام نموذج حل المشكلات الاجتماعية كنموذج، بل تم استخدام مكونات هذا النموذج كمتغيرات مستقلة وذلك لأن الهدف ليس التدريب أو حل المشكلة الاجتماعية أو الأسرية ، حيث ذكر تشين (Chen,2017) أن الهدف من هذا النموذج هو تنمية التوجه الإيجابي لحل المشكلة والتدريب على الأسلوب العقلاني في حل المشكلة الاجتماعية. بينما الهدف في البحث الحالي هو بحث العلاقات بين متغير أساليب حل المشكلة وبين متغير التوجه نحو المشكلة ومتغير أنماط التفاوض. ولذلك في البحث الحالي قد تم تحديد

متغيري أساليب حل المشكلة والتوجه نحو المشكلة في العنوان للتوضيح و تفادياً للخلط بين المتغيرات الموجودة في العنوان وبين المتغيرات الموجودة في أسئلة البحث وفروضه. ولأن المشكلة الأسرية تعد من المشكلات الاجتماعية فقد تم وضع كلمة الأسرية إلى جانب كلمة المشكلة في العنوان لأن البحث الحالي معني بالمشكلات التي قد تواجه الزوج أو الزوجة داخل الأسرة. وبناء على ذلك فكل كلمة مشكلة تذكر بعد ذلك في متن هذا البحث يقصد بها مشكلة أسرية.

ويمكن تلخيص مشكلة البحث في الأسئلة التالية:

- ١- هل توجد علاقة بين أساليب حل المشكلات الأسرية: (الاندفاعي- التجنبي- العقلاني) وبين كل من أنماط التفاوض: (التجنبي-التعاوني-التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة: (سليبي-إيجابي) لدى الأزواج والزوجات.
- ٢- إلى أي مدى يمكن التنبؤ بأساليب حل المشكلة الأسرية: (الاندفاعي- التجنبي- العقلاني) من خلال أنماط التفاوض (التجنبي- التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه (سليبي-إيجابي) نحو المشكلة (سليبي-إيجابي) لدى الأزواج والزوجات.

أهداف البحث:

- ١- التعرف على طبيعة العلاقة بين أساليب حل المشكلات الأسرية: (الاندفاعي- التجنبي-العقلاني) وبين كل من أنماط التفاوض (التجنبي-التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) و التوجه نحو المشكلة لدى الأزواج والزوجات.
- ٢- تحديد مدى إمكانية التنبؤ بأساليب حل المشكلة الأسرية: (الاندفاعي- التجنبي- العقلاني) من خلال أنماط التفاوض: (التجنبي- التعاوني-التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سليبي-إيجابي) لدى الأزواج والزوجات.

أهمية البحث :

تبلورت أهمية البحث الحالي من خلال عدة توجهات بعضها نظري وبعضها تطبيقي، حيث يوضح كل توجه مدى إسهام البحث الحالي في إثراء الواقع النظري والتطبيقي في مجال علم النفس بشكل عام ومجال الأسرة ومتغيرات البحث الحالي بشكل خاص:

١- ندرة الدراسات العربية والأجنبية التي قامت بدراسة العلاقة بين متغيرات البحث الحالي الثلاثة معاً: (أساليب حل المشكلات الأسرية- أنماط التفاوض- التوجه نحو المشكلة)- هذا في حدود علم الباحثة- وكذلك ندرة الأبحاث العربية التي قامت بدراسة متغيرات البحث الحالي مجتمعين أو منفصلين مع الأزواج والزوجات والمشكلات الأسرية. فمعظم الأبحاث كانت على الطلاب مثل دراسة (معاوية وعابدة، ٢٠١٤) ودراسة (أسامة الغريب، ٢٠١١) ودراسة (سائدة الغصين، ٢٠٠٨) فعلى الرغم من وجود العديد من الأبحاث التي قامت بدراسة متغير أنماط التفاوض في البيئة الأجنبية إلا أن هناك ندرة في دراسته في البيئة العربية، وبذلك تكون الدراسة الحالية من أولى الدراسات العربية في أنماط التفاوض لدى الأزواج والزوجات وهذا في حدود علم الباحثة.

٢- تقدم الدراسة الحالية ثلاثة مقاييس لقياس متغيرات (أساليب حل المشكلات الأسرية- أنماط التفاوض- التوجه نحو المشكلة) لدى الأزواج والزوجات. بالإضافة إلى حساب الخصائص السيكومترية للمقاييس الثلاثة.

٣- يمكن أن تسهم نتائج البحث الحالي في التنبؤ بمعرفة أي أساليب حل المشكلة التي يجلبها التوجه السلبي نحو المشكلة من أجل الابتعاد عنه. والعكس مع التوجه الإيجابي نحو المشكلة. وكذلك يمكن أن تسهم النتائج في التنبؤ بمعرفة أي أنماط التفاوض التي ترتبط بالأسلوب العقلاني في حل المشكلة باعتباره من أكثر الأساليب الإيجابية والبناءة. كل ماسبق خاص بالمشكلات الأسرية مما يسهم في إثراء مجال الإرشاد الأسري بمعلومات تساعد القائمين على تقديم إرشاد للأسر.

مصطلحات البحث والإطار النظري والدراسات السابقة:

أولاً: أساليب حل المشكلة الأسرية **problem solving styles**: تم تعريف متغير أساليب حل المشكلات الأسرية لغوياً عن طريق تعريف كل كلمة من كلمات المتغير في اللغة العربية كما وردت في قاموس (المعجم الوجيز، 1989)، فعرفت كلمة أساليب بالطرائق، ويقال سلكت أسلوب فلان في كذا: طريقته ومذهبه. أما كلمة حل فقد جاءت بمعنى (حلّ) العقدة- حلاً: فكها، والجامد:أذابه،(انحلت) العقدة: انفكت.

وكلمة مشكلات: جمع مشكلة، وجاءت من معنى (شكّل) الدابة ونحوها- شكلاً: قيدها بالشكال،(الشكال):القيد،(استشکل)الأمر:التبس عليه بمعنى أورد عليه إشكالاً، (الإشكال):التباساً في الفهم. وكلمة الأسرية جاءت من (الأسرة): أهل الرجل وعشيرته، و الجماعة يربطها أمر مشترك. ويقصد بالأسرية في البحث الحالي هي: كل ما يتعلق بشؤون الأسرة، والأسرة عبارة عن زوج وزوجة وأبناء. ومما سبق يتضح أن أساليب حل المشكلات الأسرية يقصد بها لغوياً الطرق التي يتصرف بها الأفراد لفك عقد وقيود المواقف الحياتية المختلفة التي تواجه الأسرة والتي ربما حدث بها التباساً في الفهم.

أما في علم النفس فحل المشكلات طبقاً لقاموس الجمعية الأمريكية لعلم النفس (APA Dictionary of Psychology) تعرف بأنها:العملية التي يحاول الأفراد من خلالها التغلب على الصعوبات التي تقابلهم في الحياة ، وتحقيق الخطط التي تتقلهم من حالة البداية إلى الهدف المنشود ، أو الوصول إلى استنتاجات من خلال استخدام الوظائف العقلية العليا (VandenBos and American Psychological Association Staff, 2015). وطبقاً للتوجهات المختلفة في علم النفس فهناك من يدرس أساليب حل المشكلات داخل المجال التعليمي والمعرفي، وهنا يتم التعامل مع المشكلة بالخطوات العلمية لحلها، وهناك من يدرسها تحت مظلة التفكير الإبداعي وحل المشكلة الإبداعي مثل نموذج فيو view لأساليب حل المشكلة الإبداعي، كما تم دراسة أساليب حل المشكلة داخل المجال الاجتماعي والأسري، والأخير هو المعني بالدراسة في البحث الحالي. فقد

تم ذكر مصطلح أساليب حل المشكلة الاجتماعية داخل نموذج حل المشكلة الاجتماعية الذي تم تصميمه من قبل دزوريلا وجولدفريد (١٩٧١)، ثم خضع هذا النموذج للعديد من التعديلات التطويرية نتيجة العديد من البحوث المستمرة في هذا المجال وذلك عن طريق دزوريلا ونيزو (D'Zurilla and Nezu, 1982,1990)، وفي النموذج الأصلي تم افتراض أن قدرة حل المشكلة الاجتماعية تتكون من مكونين عامين مستقلين: التوجه نحو المشكلة problem orientation ومهارات حل المشكلة problem-solving skills، والمكون الثاني ستم الإشارة إليه لاحقاً بإسم " أصول حل المشكلة problem-solving proper، بواسطة دزوريلا ونيزو (D'Zurilla and Nezu, 1999) وبعد ذلك تم تغييره إلى " أساليب حل المشكلة problem-solving styles " عن طريق دزوريلا وآخرين (D'Zurilla et al., 2002) (Chang et al., 2004). والأسم الأخير وهو أساليب حل المشكلة هو المسمى المستخدم في البحث الحالي.

وقد تم تعريف "مهارات حل المشكلة" بأنها: "المهارات السلوكية المعرفية التي إذا تم تنفيذها بنجاح سيتمكن الفرد من حل المشكلة بنجاح وتم تحديدها في عدة مهارات (تحديد المشكلة وصياغتها - تحديد البدائل - اتخاذ القرارات - فحص النتائج وتفعيلها) (Kennedy,2012). فيتضح من التعريف أن مهارات حل المشكلة قد اقتصر على القدرة على حل المشكلة بطريقة علمية فقط. وبعد تغيير المسمى من مهارات حل المشكلة إلى أساليب حل المشكلة، تم تعريفها بأنها: الفروق الفردية بين الأفراد في الطرق التي يُفضل استخدامها للتخطيط والتنفيذ لحل المشكلة (Hoßbach,2019). كما تم تعريفها بأنها: طرق معرفية سلوكية يحاول الفرد من خلالها أن يحدد أو يكتشف وسائل تكتيفية للتعامل مع مجموعة متنوعة من المشكلات المجهدة التي يتم مواجهتها في الحياة اليومية (O'Donohue, Fisher, 2009). وكذلك تم تعريفها بأنها: عبارة عن مجموعة من الأنشطة السلوكية المعرفية التي يستخدمها الفرد أثناء محاولته حل أو مواجهة المشكلات

الضاغطة (Nezu A.,Nezu C.,D'Zurilla,2012); (Lynn, O'Donohue, Lilienfeld,2014) وهذا هو التعريف المستخدم في البحث الحالي.

وقد تم تحديد ثلاثة أساليب مختلفة لحل المشكلات الأسرية وهي كما يلي: (D'Zurilla ,Nezu, 1999); (Nezu A.,et al., 2012)

١- **أسلوب حل المشكلة العقلاني (التخطيط الجيد) (planful) rational** : هو عبارة عن استخدام الفرد لطرقاً وظيفية بناءة في مواجهة المشكلات الضاغطة، وتتضمن هذه الطرق تطبيقاً منظماً وعقلانياً للمهارات التالية:

- تحديد المشكلة (أي توضيح طبيعة المشكلة وتحديد الهدف وراء حل هذه المشكلة وتحديد العقبات التي قد تمنعنا من الوصول للحل .
- توليد بدائل حل المشكلة (أي التفكير في مجموعة من الطرق و الحلول الموجهة نحو التغلب على العقبات المحددة سابقا والتي تقف حائلاً دون حل المشكلة).
- اتخاذ القرارات (أي التنبؤ بالنتائج المحتملة لهذه البدائل المختلفة ، وإجراء تحليل التكلفة والفائدة بناءً على هذه النتائج المحددة ، وتطوير خطة حل موجهة نحو تحقيق هدف حل المشكلة)
- تنفيذ الحل والتحقق منه (أي تنفيذ خطة الحل ، ومراقبة وتقييم نتائج الخطة ، وتحديد ما إذا كانت جهود حل المشكلة قد نجحت او تحتاج إلى المتابعة.

٢ **أسلوب حل المشكلة الاندفاعي (اللامبالي) impulsivity (carelessness):**

هو أسلوب غير وظيفي و غير تكيفي لحل المشكلات وفيه يشارك الفرد في محاولات متهورة وغير ناضجة لحل المشكلة، ويضع عدداً قليلاً من البدائل وينفذ أول فكرة تطرأ على ذهنه ويتجاهل باقي البدائل ويتابع حل المشكلة بشكل سريع وغير مبالٍ وغير مننظم ولا يهتم بمراقبة وتقييم النتائج.

٣- **الأسلوب التجنبي avoidance** : هو أسلوب غير وظيفي لحل المشكلات، ويتصف فيه الفرد بالتسوية والسلبية والتعاس والاعتمادية ، ويفضل تجنب المشاكل أو تأجيلها لأطول فترة ممكنة، ربما تُحل دون تدخل منه أو يحاول تحويلها إلى غيره لهما.

ويتضح مما سبق أن مسمى أساليب حل المشكلة أشمل وأعم من مسمى مهارات حل المشكلة، فالثاني اقتصر على حل المشكلة بطريقة علمية فقط أما الأول فيتضمن ثلاثة أساليب واحد منهما يتضمن حل المشكلة بطريقة علمية وهو أسلوب حل المشكلة العقلاني. والأساليب الثلاثة السابقة هي المستخدمة في البحث الحالي. ولكنها ليست التصنيف الوحيد لأساليب حل المشكلة، فقد تم تصنيفها إلى ثلاثة أبعاد أخرى وهي: التوجه نحو التغيير Orientation to Change ونمط معالجة المشكلة Manner of Processing و طرق اتخاذ القرار Ways of Deciding (Neyen,2016).

وتوصلت دراسة (معاوية و عابدة، ٢٠١٤) إلى أن أسلوب حل المشكلات العقلاني هو أكثر أساليب حل المشكلات الاجتماعية استخداماً. كما كشفت النتائج عن فروق دالة إحصائية في أسلوب حل المشكلات التجنبي تعزى لمتغير النوع لصالح الذكور، بينما لم تظهر فروق دالة إحصائية في باقي الأساليب، كما كشفت نتائج الدراسة عن علاقة موجبة دالة بين نمط التعلق القلق وكل من التوجه السلبي نحو المشكلات والأسلوب الاندفاعي اللامبالي وأسلوب حل المشكلات التجنبي، وعلاقة موجبة دالة بين نمطي التعلق الآمن التجنبي من جهة، وأسلوب حل المشكلات التجنبي وأسلوب حل المشكلات العقلاني والتوجه الإيجابي نحو حل المشكلة من جهة أخرى.

نظريات علم النفس وأساليب حل المشكلات: في نظرية المحاولة والخطأ لثورونديك قد تم الاعتماد في حل المشكلات على تكرار المحاولة والتعلم من الخطأ واعتمد ثورونديك على مبدأ التمرين ومبدأ التكرار في تعلم حل المشكلة، كما اعتمد قانون الأثر حيث تكرر الفرد لأسلوب حل المشكلة الذي أنتج أثراً طيباً في الخبرات السابقة. (Gordon,2013) . فإذا تم تطبيق ذلك على أساليب حل المشكلات الأسرية فنجد أن الزوج أو الزوجة سوف يستخدم أي أسلوب من أساليب حل المشكلة (العقلاني- الاندفاعي- التجنبي) ثم يكرره ومع تكرار الأخطاء سيتعلم ضرورة تغيير الأسلوب إلى أسلوب آخر. أما نظرية الجشالت: فاعتمد أصحاب نظرية الجشالت على عملية الاستبصار كأسلوب في حل

المشكلة ويستدعي ذلك معرفة الفرد بعناصر وتفاصيل الموقف كاملة ليستطيع تكوين صورة كاملة يستبصر من خلالها حل المشكلة. في أسلوب الاستبصار يأتي حل المشكلة بشكل فجائي. ويستلزم أسلوب الاستبصار تفعيل الفرد لعملية الإدراك للموقف بالكامل بكل تفاصيله (Eysenck,Keane,٢٠٠٠). فإذا تم تطبيق ذلك على أساليب حل المشكلات الأسرية (العقلاني- الاندفاعي - التجنبي) فنجد أن أسلوب الاستبصار يمكن أن يطبق مع الأسلوب العقلاني في حل المشكلة لأن الأسلوبين يستخدمان عملية الإدراك ، ولكن من الصعب استخدامه مع الأسلوب الاندفاعي والتجنبي. وفي النظرية السلوكية: إعتد أصحاب النظرية السلوكية على البيئة في التعلم بشكل عام وتعلم أساليب حل المشكلة بشكل خاص حيث ارتباط المثير والاستجابة ويتبعهم تعزيز يوحى بشعور مرضي فيتعلم الفرد، والعقاب عكس التعزيز (Wong,٢٠١٥). وبذلك يستخدم كل من الزوج والزوجة أسلوباً لحل المشكلة طبقاً لما تعلموا من البيئة منذ صغرهما، وذلك نتيجة عمليتي التعزيز والعقاب، ويستمر كل منهما في تعديل أساليبه في حل المشكلات الأسرية طبقاً للأثر الطيب أو الأثر غير الطيب الناتج بعد استخدام أسلوب حل مشكلة معين.

نظرية التعلم الاجتماعي: قدم باندورا توجه مختلف للنظرية السلوكية ولتأثير البيئة على تعلم واستخدام أساليب حل المشكلات حيث أدخل تأثير العمليات المعرفية مع تأثير البيئة، وأكد أهمية استخدام الملاحظة والتقليد والنمذجة في عملية التعلم (Wong,٢٠١٥). طبقاً لهذه النظرية فإن استخدام كل من الزوج والزوجة أساليب حل المشكلة يكون طبقاً لما لاحظوه منذ الصغر في النماذج البشرية الموجودة في البيئة من حولهما، ثم قاما بتقليد هذه النماذج. كما أن لكل من الزوج والزوجة فرصة لتعديل أساليبهم في حل المشكلات الأسرية نتيجة لما يلاحظونه من نماذج جديدة في بيئتهما ويقرر كل منهما أن يقلد أحد هذه النماذج ثم أنتجت عملية التقليد حلاً جيداً للمشكلة أدى إلى تعزيز استخدامهما للأسلوب الجديد.

النظريات المعرفية: جميع النظريات المعرفية مثل نظرية (بياجية - جانيه - أوزوبل -) تعتمد على العمليات العقلية والمعارف والمعلومات في تعلم واستخدام أساليب

حل المشكلات. وقدم مجال علم النفس المعرفي العديد من الاستراتيجيات والأساليب لحل المشكلات، سواء كانت المشكلات التعليمية أو المشكلات الاجتماعية والأسرية مثل الاستراتيجيات الخاصة بتنظيم المحتوى المعرفي واستراتيجيات أخرى مستقلة عن المحتوى المعرفي وتسمى استراتيجيات هادية Heuristics (خديجة محمد حسن، ٢٠١٧). ويوضح ذلك أن نظريات علم النفس المعرفي تعتمد على الجانب العقلي في اكتساب أساليب حل المشكلات وأيضا في تعديل هذه الأساليب لدى الفرد. ومن ذلك نستنتج أن أسلوب حل المشكلة العقلاني هو أكثر أسلوب يعتمد على نظريات علم النفس المعرفي من الأسلوب (الاندفاعي - التجنبي).

يتضح مما سبق أن كل نظرية من نظريات علم النفس لها إسهام في مجال أساليب حل المشكلات الاجتماعية والأسرية ، ولكل نظرية أيضا تفسير لاستخدام أحد الأزواج أسلوباً معيناً من أساليب حل المشكلات الأسرية (العقلاني - الاندفاعي - التجنبي) دون الأساليب الأخرى وبعد فترة يمكن لنفس الزوج أن يغير هذا الأسلوب لأسلوب آخر. وقد ذكرت نظرية العلاج بحل المشكلات PST أن استخدام أسلوب حل المشكلة المناسب من قبل الزوج والزوجة يساعد على زيادة التكيف والشعور بحسن الحال داخل

الأسرة (Dobson, 2010). كما أوضحت نظرية حل المشكلات الاجتماعية وجود علاقة قوية بين أساليب حل المشكلات الاجتماعية وتكيف الفرد في الحياة، حيث تعمل أساليب حل المشكلات الاجتماعية كوسيط بين أحداث الحياة المجهدة والضاغطة وبين شعور الفرد بحسن الحال (D'Zurilla and Nezu, 2007). كما أوضح دزوريلا، وآخرين (D'Zurilla, et al., 2002) أن أسلوب حل المشكلة العقلاني قد ارتبط إيجابياً بالأداء التكيفي وحسن الحال النفسي الإيجابي، بينما أسلوب حل المشكلة (الاندفاعي والتجنبي) تبين ارتباطهما إيجابياً مع الاداء غير التكيفي والكرب النفسي.

وذلك يعني أن الأساليب البناءة في حل المشكلة ترتبط بالمتغيرات الإيجابية بينما ترتبط أساليب حل المشكلة غير البناءة بالمتغيرات السلبية. ودلت على ذلك دراسة أميري وآخرين (Amiri, et al., 2015) حيث هدفت إلى معرفة العلاقة بين أساليب حل المشكلة

(التجنبي ، العقلاني ، الاندفاعي) وأساليب التكيف مع المشكلات التعليمية الضاغطة (التجنب - التكيف المرتكز على المشكلة - التكيف المرتكز على الانفعالات)، وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة كبيرة بين أسلوب حل المشكلة العقلاني وأسلوب التكيف المرتكز على المشكلة، كما اتضح أن هذه العلاقة لدى الذكور أكثر من الإناث. واتفقت معهم دراسة نيان (Neyen,2016) التي توصلت نتائجها إلى عدم وجود ارتباط بين الأسلوب الاستبدادي للأباء والأمهات وبين أسلوب التوجه نحو التغيير، و ارتبط أسلوب اتخاذ القرار إيجابياً مع الذكور على عكس الإناث. اتفقت معهم دراسة موريرا وآخرين (Morera,et al.,2006) حيث توصلت إلى تفوق الذكور على الإناث في بعد أسلوب حل المشكلة العقلاني. وتلاشت الفروق بين الذكور والإناث في بعدي حل المشكلة (الاندفاعي و المتجنب). وأكدت ذلك نتائج دراسة وانج (Wang,2007) التي توصلت إلى وجود علاقة موجبة بين أسلوب حل المشكلة العقلاني والذكور. وأكدت هذه النتائج دراسة (خديجة أبوحمدة،٢٠١٧) التي توصلت إلى وجود علاقة موجبة بين أسلوب حل المشكلة العقلاني وجودة الحياة، وعلاقة سالبة بين أسلوب حل المشكلة اللامبالي والتجنبي وبين جودة الحياة. واتفقت معهم دراسة أرسلان وأرسلان وآري (Arslan,Arslan and Ari,2012) حيث توصلت إلى وجود علاقة موجبة بين أسلوب حل المشكلة البيئشخصية العقلاني وبين أسلوب التعلق الآمن.

واختص البحث الحالي بدراسة أساليب حل المشكلات الأسرية لدى الأزواج والزوجات وذلك لما للأسرة من أهمية في التنشئة النفسية السوية للأبناء، مما يؤثر على الصحة النفسية للأسر المستقبلية والمجتمع ككل، واتفقت مع هذا المنطق دراسة (حنان الحلبي، ٢٠١١) بعنوان "الأزمات المهنية والأسرية وأساليب الزوجات في التعامل معها، دراسة ميدانية على عينة من الزوجات في محافظة دمشق" تهدف الدراسة إلى التعرف على الأزمات المهنية والأسرية وأساليب الزوجات في التعامل معها، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج : أن أسلوب تعامل الزوجة مع المشكلة و الأزمة الأسرية البسيطة

يختلف عن المشكلة المعقدة، وردود الأفعال الانفعالية والمعرفية للمرأة تختلف بين المشكلة البسيطة والمعقدة، وتستخدم المرأة أساليب التجاهل والاستعلاء على المشكلة والإنكار للتعامل مع المشكلات والأزمات المعقدة أكثر من المشكلات البسيطة. كما اعتبرت دراسة (نداء عبد الرحمن، ٢٠١٩) أن مهارات حل المشكلات من المهارات الزوجية والأسرية التي يجب أن يتقنها كل من الزوج والزوجة.

ثانياً: أنماط التفاوض **negotiation styles**: قد تم ترجمة متغير negotiation styles إلى اللغة العربية بأنماط التفاوض وليس أساليب التفاوض وذلك منعاً للتداخل مع متغير problem solving styles الذي تم ترجمته إلى أساليب حل المشكلات الأسرية، وذلك يحقق أيضاً سهولة في الفهم، والباحثة هنا لا تقصد الاختلاف اللغوي الدقيق في المعنى بين كلمتي (أسلوب و نمط)، فيتم التعامل مع الكلمتين بمعنى واحد وهو الطريقة أو الأسلوب، وذلك في البحث الحالي. أما معنى كلمة أنماط في اللغة العربية فعرفت بالنمط: مفرد أنماط، النمط: الطريقة أو الأسلوب، والنمط : الصنف أو النوع أو الطراز من الشيء. وكذلك عرفت كلمة تفاوض في اللغة العربية بمعنى تبادل الرأي من ذوي الشأن بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، فوض الأمر إليه: جعل له التصرف فيه، فاوضه في الأمر: بادلته الرأي فيه بغية الوصول لاتفاق وذلك طبقاً لقاموس (المعجم الوجيز، ١٩٨٩). معنى ذلك أن أنماط التفاوض في اللغة العربية تعني نوع أو أسلوب تبادل الرأي الذي يتبعه الفرد بهدف الوصول إلى تسوية أو اتفاق.

ويبدو أن حل أي مشكلة أسرية تبدأ دائماً بالتفاوض بين الزوج والزوجة قبل الأخذ بالاعتبار أي طرق أخرى. وقد تم تعريف التفاوض في قاموس الجمعية الأمريكية لعلم النفس (APA Dictionary of Psychology) بأنه عملية اتصال متبادلة يقوم من خلالها طرفان أو أكثر في النزاع بفحص قضايا محددة ، وشرح مواقفهم ، وتبادل الحلول المختلفة في محاولة لتحديد حل أو نتيجة مقبولة لجميع الأطراف (VandenBos & American Psychological Association Staff, 2015). و تتأثر نتيجة عملية

التفاوض بنمط التفاوض الذي تم استخدامه من قبل كل من الزوج والزوجة كطرفي للمشكلة . فعرف سميث (1991) Smith أنماط التفاوض بأنها الطريقة المميزة التي يستخدمها كل مفاوض أثناء عملية التفاوض والتي تختلف من فرد لآخر (Idrus,et al.,2010). وعرفت أيضاً بأنها النهج العام أو النمط السلوكي الذي يستخدمه الفرد في مواقف التفاوض المختلفة ، ولكل فرد أسلوب تفاوض خاص به (Gosselin,2007). كما عرفت بأنها الطريقة التي يواجه بها الفرد المشاكل. وهذه الطريقة تتشكل وتتأثر بخصائص الفرد ومزاجه وثقافته ومهاراته المختلفة وطريقته في التواصل مع الآخرين، كما تتأثر بالظروف الأخرى التابعة للمشكلة (Munier,2013) ، وفيما يلي تعريفات أنماط التفاوض الخمسة المستخدمة في البحث الحالي:

نمط التعاون (collaborating (cooperating) style وهو الذي يهتم فيه الفرد بنفسه وبالطرف الآخر ، ويحرص على بناء ثقة متبادلة بينهما ، كما يبحث عن حلول إبداعية تحقق مصالح الطرفين، ويكون هذا الفرد مرتفعاً في صفة التوكيدية، ومرتفعاً أيضاً في صفة التعاونية.

نمط التنافس competing style وهو الذي يهتم الفرد فيه بنفسه أكثر من الاهتمام بالطرف الآخر ويريد الوصول إلى أكبر قدر من المكاسب دون أي تنازلات ، ويكون هذا الفرد مرتفعاً في صفة التوكيدية ومنخفضاً في صفة التعاونية.

نمط التجنب avoiding style وهو النمط الذي لا يهتم فيه الفرد في الأساس بعملية التفاوض، بل يعتبرها مصدراً للقلق والتوتر، ويفضل أن يبتعد عنها، وهو فرد ضعيف الاهتمام بنفسه وبالآخرين وسلبي ، ومنسحب، ويكون هذا الفرد منخفضاً في صفة التوكيدية ، وكذلك منخفضاً في صفة التعاونية.

نمط التكيف (الاستيعاب- المجاملة - التوفيق - المواءمة) accommodating style وهو الذي يهتم الفرد فيه بالآخرين أكثر من اهتمامه بنفسه، لدرجة أنه يمكن أن يتنازل عن جزء من مطالبه من أجل الإبقاء على علاقة طيبة مع الطرف الآخر، ويكون هذا الفرد منخفضاً في صفة التوكيدية، ومرتفعاً في صفة التعاونية.

نمط الحل الوسط (الحل الوسط - المساومة - التسوية) **compromising style** :

وهو الذي يهتم فيه الفرد بكل الأطراف بدرجة متوسطة، ويؤمن بأهمية تنازل كل طرف بقدر من مطالبه من أجل الوصول إلى تسوية عادلة ترضي الطرفين، كما يؤمن بأن فلسفة الأخذ والعطاء والحلول الوسط هي الحل الأمثل لأي مشكلة، ويكون هذا الفرد متوسطاً في صفة التوكيدية، وكذلك متوسطاً في صفة التعاونية (Munier, 2013).

لمصطلح أنماط التفاوض ومصطلح أنماط الصراع تاريخ طويل معاً، أدى إلى انقسام المتخصصين إلى مجموعتين الأولى تفرق بين المصطلحين بناء على الاختلاف في المعنى والثانية تتعامل معهما كأن لهما نفس المعنى. أما البحث الحالي فتعامل معهما بنفس المعنى طبقاً للتاريخ النظري والبحثي المشترك بينهما ولكن تم تفضيل مصطلح أنماط التفاوض لأنه يحمل معنى أكثر ايجابية من مصطلح أنماط الصراع. وفيما يلي سوف نوضح بعضاً من التاريخ العلمي النظري المشترك بين المصطلحين :

قامَ بليك وموتون (Blake and Mouton (1964 بوضع نموذج الاهتمامات المزدوجة للقيادة "the Dual Concerns model of leadership" المعد على خلفية إدارية، ونتج عنه خمسة أنواع من استراتيجيات حل الصراع وهي كما يلي:

١. التنافس competition يتضمن التوكيدية المرتفعة وعدم التعاون المنخفض. أحد الأفراد يصل إلى مصالحه الخاصة على حساب الآخرين. وفيه يعطي الفرد انتباهها أقل لمصلحة الآخرين لأنه يركز فقط على أهدافه ومصالحه الخاصة. هذا أسلوب موجه للسيطرة، والتنافس يعني دفاع الفرد عن حقوقه، ويحاول فقط الهيمنة على الموقف.
٢. التكيف accommodation تتضمن توكيدية مرتفعة وتعاوناً مرتفعاً: إنه النقيض التام للتنافس. في التكيف، يتجاهل الفرد مصالحه الخاصة ليرضي الطرف الآخر؛ وهناك جزء من الإيثار في هذا الأسلوب.
٣. الانسحاب withdrawa يعكس التوكيدية المنخفضة والتعاون المنخفض: لا يقوم الفرد لا بالوصول إلى مصالحه الخاصة ولا يدع الآخرين يصلون لمصالحهم. يعتقد

الفرد أن هذا النوع من الفعل سيساعد في تجنب التعامل مع الصراع. هذا الشخص عادة ما يشعر بالراحة فقط في بيئة غير مهددة. التهرب الدبلوماسي من قضية ما، أو تأجيل قضية ما حتى وقت ملائم أو التجنب البسيط لظرف مهدد ما.

٤. التعاون collaboration يكون مرتفعاً في كل من التوكيدية والتعاون: هذا الأسلوب نقيض تام للانسحابي. يحاول الفرد العمل مع الآخرين للبحث عن حلول تحقق بشكل متبادل مصالح كلا الطرفين، واستكشاف الاحتياجات الأساسية للطرفين هو مكون حاسم في هذا الأسلوب. والتعاون من الطرفين يحتاج لرغبة الطرفين فهم وجهة نظر كل طرف لوضع حلول ترضي كلا الطرفين.

٥. الاستشارة consultation تركز على الثقة التوكيدية المنخفضة والتعاون المرتفع: هدف الاستشارة هو المرونة والمطاوعة. ويشترك مستشار أو طرف ثالث ويتدخل في الصراع (Promsri,2013).

ثم قدم توماس (1976) Thomas وصفاً لخمسة توجهات للتعامل مع الصراعات والنزاعات، وقد بنيت تلك التوجهات على الأساس الفكري لنموذج الاهتمامات المزدوج للقيادة "the Dual Concerns model of leadership من تأليف بليك وموتون (1964) Blake and Mouton)، فقدم توماس وصفاً لخمسة توجهات للنزاع موزعة على بعدين الاهتمام بالذات (مرتفع / منخفض) و الاهتمام بالآخرين (مرتفع / منخفض). ونتج عن التفاعل بين البعدين خمسة أنماط وهي كالتالي: نمط التعاون **collaborating** ويعد الاتجاه ذا النتائج الأفضل. ونمط التكيف **accommodating** وفيه يلبي المفاوض فقط اهتمامات الطرف الآخر ولا يلبي اهتماماته الشخصية. ونمط التنافس **competition** أو المسيطر **dominating** يؤكد على الاهتمامات الشخصية دون النظر إلى اهتمامات الشريك. ونمط الحل الوسط **compromising** وفيه يقوم المفاوض بتقديم الترضية الجزئية لاهتماماته الشخصية واهتمامات الآخر، ولكنه لم يمجها بشكل كامل. ونمط التجنب **avoiding** وهو يمثل أهمية أقل للطرفين على حد سواء (Ogilvie and Kidder,2008).

ثم قاما توماس بالتعاون مع كيلمان (١٩٧٥، ١٩٧٧) Kilmann & Thomas بتطوير نموذج لتحديد أنماط الصراع على أساس عمل بليك وموتون (١٩٦٤) أيضاً، وتضمن النموذج خمسة أنماط: (التجنب- المنافسة- التكيف- الحل الوسط- التعاون) ويصف هذا النموذج أنماط الصراع على بعدين: التوكيدية (مرتفعة/ منخفضة) و التعاون (مرتفع / منخفض)، وتشير التوكيدية إلى محاولة تلبية اهتمامات الفرد، على عكس التعاون فإنه يشير إلى محاولة تلبية اهتمامات الآخرين، ويتكون كل نمط من أنماط الصراع من خلال مقدار التوكيدية ومقدار التعاون لدى الفرد (Northouse,2019). من الملاحظ أن أنماط الصراع الخمسة لدى كيلمان وتوماس (١٩٧٥، ١٩٧٧) لها نفس مسميات توجهات الصراع التي قدمها توماس (١٩٧٦) وتم عرضها سابقاً، ولكن المختلف هو بُعدى النموذج، ففي نموذج توماس (١٩٧٦) البعدان هما الاهتمام بالذات (مرتفع /منخفض) - الاهتمام بالآخرين (مرتفع /منخفض). وفي نموذج كيلمان وتوماس (١٩٧٥ ، ١٩٧٧) البعدان هما التوكيدية (مرتفعة/ منخفضة) و التعاون (مرتفع / منخفض).

وبعدما استفاد العلماء والباحثون في هذا المجال من كل ما سبق بدأ يظهر مصطلح أنماط التفاوض إلى جانب مصطلح أنماط الصراع. فكانت بداية ظهور أنماط التفاوض مع بداية ظهور كتاب الوصول إلى اتفاق Getting to yes فيشر و بيوري (١٩٨١) Fisher, Ury ، وقبل نشر هذا الكتاب كانت التوجهات السائدة في مجال التفاوض لحل المشكلات تركز على محورين فقط، الفوز على شريك التفاوض أو الهزيمة وخسارة عملية التفاوض (Spector،٢٠٠٤). أما فيشر وبيوري فقد استخدموا مصطلحات متقابلة لوصف أنماط التفاوض مثل القسوة / اللين، والتكاملية / التمسك بالموقف (الموقفية) positiona (Ogilvie and Kidder,2008).

مما سبق يتضح أن القسوة تتضمن، التفاوض بطريقة عدائية تجاة شريك التفاوض، ويقابلها نمط التنافس competition أو المسيطر dominating لدى نموذج توماس. أما اللين فيتضمن التفاوض بطريقة أكثر اهتماماً بالحفاظ على العلاقة الطيبة مع شريك

التفاوض، فيمكن تقديم بعض التنازلات لبناء جسر من حسن النية بينهما، ويقابله نمط التكيف *accommodatin* ونمط الحل الوسط *compromising* لدي نموذج توماس. أما التكاملية فتتضمن الاهتمام بتحقيق المكاسب المتبادلة لطرفي التفاوض، والعمل على حل المشكلة بطريقة ترضي طرفي التفاوض، ويقابلها نمط التعاون *collaborating* في نموذج توماس. أما التمسك بالموقف فيعكس تمسك الفرد بموقفه ومحاولة أفتاع شريك التفاوض بقبول هذا الحل، وربما يقابل أيضاً نمط التنافس *compitition* أو المسيطر *dominating* لدى نموذج توماس. أما نمط التجنب *avoiding* لدي نموذج توماس لا يقابله أي مسمى لدى فيشر ويوري.

كما قام رحيم وبونوما ، ورحيم (Rahim,1983)، Rahim and Bonoma(1979) بالتمييز بين أنماط الصراع بين الأفراد على بعدين هما:الاهتمام بالذات (مرتفع /منخفض) - الاهتمام بالآخرين (مرتفع/منخفض) و انبثق عنهما خمسة أنماط مختلفة للتعامل مع الصراع ايضاً (Rahim,2001). وبعد ذلك قام هوللي وآخرين (Holley et al., 2005) بتحديد خمسة أنماط تفاوض (التعاون- التنافس - التكيف - التجنب- الحل الوسط) والتي تشبه في مسمياتها أنماط الصراع لدى نموذج رحيم . وهي أنماط التفاوض المستخدمة في البحث الحالي.

وقام هوللي وآخرين (2005) بتحديد أنماط التفاوض الخمسة على أساس بعدين الاول : بعد التوكيدية حيث ممارسة المفاوضات لفلسفة (فائز- خاسر) حيث لابد أن تأتي مكاسب أحد الطرفين على حساب الطرف الآخر.والبعد الثاني: التعاون حيث ممارسة المفاوضات لفلسفة (التبادلية في حل المشكلة) حيث تبادل المكاسب والخسائر بين الطرفين (Idrus,) (Amer, and Utomo, 2010).

ويتضح من العرض النظري السابق ان أنماط الصراع أو أنماط التفاوض الخمسة باختلاف مسمياتهم قد جاءت دائماً على بعدين واختلفت مسميات البعدين طبقاً للتوجه النظري لصاحب النموذج فمثلا طبقا لنموذج بليك وموتون (1964) و نموذج توماس

بالتعاون مع كيلمان (١٩٧٥ ، ١٩٧٧) ونموذج هولي واخرين (2005) فكان البعدان (التوكيدية - التعاون) أما في نموذج توماس (١٩٧٦) ونموذج رحيم (1983) فقد كان البعدان (الاهتمام بالذات - الاهتمام بالآخرين). وقد ذكرنوفاك وهل (Novak and Hall,2000) في أحد كتاباته بعدين آخرين المشكلة (مرتفع /منخفض) - العلاقات الاجتماعية (مرتفع /منخفض). وقد جمع البحث الحالي كل هذه النماذج في الشكل (١)



شكل (١) نماذج أساليب التفاوض وأنماط الصراع

وهناك بعض التصنيفات لأنماط التفاوض التي لم تستخدم كثيراً مثل التصنيفات السابقة فقد صنف سيليش وجاين (Cellich and Jain, ٢٠٠٤) أنماط التفاوض إلى خمسة أنماط وهم: المتهربون، الحالمون، المتسوقون، المنافسون وحل المشكلة dodgers,dreamers solvers. hagglers, competitors and problem . ولا يوجد نمط تفاوضي واحد من الأنماط الخمسة هو الأفضل للنجاح في التفاوض لحل المشاكل الأسرية. بل كل نمط له مميزاته وعيوبه باختلاف أنواع المشكلات وشدتها. ويميل كل فرد إلى امتلاك واحد أو اثنين من أنماط التفاوض يتعامل بهما في المشكلات الأسرية على الرغم من أن كل فرد يستطيع أن يتعامل بكل الاساليب (Munier,2013). فلا يصلح كل نمط من أنماط التفاوض في الحياة الزوجية والأسرية، فانمط التنافسي في التفاوض لا يناسب الحياة الزوجية لأنه يعتمد على اهتمام أحد الطرفين أو كلاهما بنفسه فقط و بتحقيق مصلحته الشخصية بالكامل دون أي اهتمام بمصلحة الطرف الآخر. فربما يصلح في مجال العمل (Skurtu,2016). واتفق مع ذلك تعريف التنافس في قاموس الجمعية الأمريكية لعلم

النفس (APA Dictionary of Psychology) فعرّف التنافس بأنه: حالة من الأداء المنظم بطريقة تجعل نجاح الفرد يعتمد على أن يكون أداؤه أفضل من الآخرين. وتتضمن المنافسة الشخصية، الأفراد الذين يسعون جاهدين للتفوق على بعضهم البعض، وتتضمن المنافسة بين المجموعات، مجموعات تتنافس ضد مجموعات أخرى، و ربما تتضمن المنافسة داخل المجموعة أفرادًا يحاول بعضهم تحسين البعض الآخر. ونظرًا لأن الأفراد المتنافسين يزيدون أحيانًا من فرص نجاحهم من خلال تقويض أداء الآخرين بشكل كبير لمنعهم من الفوز، فيمكن أن تؤدي هذه السلوكيات إلى حدوث صراع بين الأطراف المتنافسة (VandenBos, & American Psychological Association Staff, 2015).

أما النمط التجنبي فهو يسبب العديد من المشكلات في الحياة الزوجية ولا يصلح لها . لان أحد أطراف الزواج أو كلاهما يتجنب مواقف معينة رغم حدوثها ولا يتناقش فيها مع الطرف الآخر. وينتظر تصرفات مناسبة من الطرف الآخر دون طلب ذلك أو التلميح له. فمن الأفضل أن يستخدم الزوجان النمط التعاوني في التفاوض فهو نمط مناسب للحياة الزوجية لأن فيه كل طرف يهتم بمصالح الطرف الآخر كما يهتم بمصالحه فيستمع بوضوح للطرف الآخر ليحاول أن يجد حلاً أبتكارياً يحقق مصالح جميع الأطراف. أما النمط التكيفي فيصلح في الحياة الزوجية إذا كان شريك الحياة يتعامل بنفس النمط أو بالنمط التعاوني. ولكن ستكون هناك العديد من المشاكل في الحياة الزوجية إذا كان شريك الحياة يستخدم النمط التنافسي. أما نمط الحل الوسط فيصلح في بعض الأحيان في الحياة الزوجية بشرط أن يتمتع شريك الحياة بنفس النمط حتى لا يشعر صاحب نمط التكيف ببعض الذل والمهانة لأنه دائماً هو من يقدم تنازلات (Skurtu, 2016). بمعنى أن كل من النمط التنافسي والنمط التجنبي غير بناء للحياة الزوجية والأسرية، أما كل من النمط (التعاوني-التكيفي- الحل الوسط) يكون بناء للحياة الزوجية والأسرية بشرط أن يتمتع الطرفان بنفس النمط أو بنمطين مختلفين ولكن من الانماط البناءة. ووضحت هذه العلاقة دراسة (مارجريت رمزي، ٢٠١١) التي هدفت إلى التعرف على علاقة الذكاء الوجداني

بمهارات التفاوض لدى المتزوجين، وتوصلت الدراسة إلى أن طرق التفاوض الناجحة هي التي يفوز فيها جميع الأطراف في جو هاديء ومرتزن وجدانياً. لذلك في الجلسات الإرشادية يمكن أن يعلم المرشد عملاءه من المتزوجين أو المقبلين على الزواج أنماط التفاوض المختلفة والبناءة و المناسبة لكل من الزوج والزوجة (Skurtu,2016). كما قام إدروس، وأمير، وأوتومو (Idrus, Amer, and Utomo, 2010) بدراسة أنماط التفاوض لدى الأفراد. وكان هدفهم تحديد الاختلاف في أنماط التفاوض، وتحديد النمط الأكثر هيمنة. واستخدم الباحثون نموذجي رحيم Rahim كأساس لدراستهم لأنماط التفاوض المميزة. وأظهرت النتائج أن نمط التفاوض الأكثر هيمنة هو التعاون. وقد وجد أوجلفي وكيدر (2008) أن الفروق الفردية وخصائص الموقف يمكن أن تحدد أنماط التفاوض لدى الناس، وهناك متغيرات كثيرة يمكن أن تحدد أي نمط تفاوضي يفضله الفرد مثل (الشخصية، والنوع، والثقافة، والنمو الأخلاقي، والتوجه نحو القيم الاجتماعي). ومتغيرات خصائص الموقف مثل (نوع التفاوض، وشريك التفاوض، وسط التفاوض). وكل من الجنس والحنسية والعرق قد يؤثر في النمط السلوكي والفكري للمفاوض وبالتالي يختار نمطاً تفاوضياً مناسباً لشخصيته (Malhotra, Bazerman,2007). وجاءت دراسة مينتو- ويمسات (Mintu-Wimsatt,2002) بنتائج عكسية حيث هدفت إلى معرفة العلاقة بين شخصية المفاوض وأسلوبه التفاوضي وتأثير الثقافة على نمط التفاوض. وتوصلت الدراسة إلى أن عدم وجود علاقة بين الشخصية ونمط التفاوض، كما توصلت إلى أن ثقافة التعاون تؤثر بشكل إيجابي على نمط التفاوض وبالتالي على حل المشكلة على عكس ثقافة الفردية.

العلاقة بين التفاوض وحل المشكلات: تعد حياة الفرد سلسلة من المشكلات والخلافات في مختلف مجالات الحياة فمنها (مادي - شخصي - إجتماعي -) ذلك يعني أن المشكلات جزء أساسي من حياة الفرد، وكلمات (حل المشكلات) من الكلمات التي يقترن سماعها بكلمة التفاوض، فلكي يتواجد التفاوض لا بد من وجود موقف خلافي أو مشكلة

تحتاج إلى حل. فقد ذكرت (سهير محمود، ٢٠١٠) أن أهمية التفاوض تتلخص في كونه السبيل الوحيد لمعالجة المواقف الخلافية ولحل المشكلات، فيصبح التفاوض الوسيلة الوحيدة للوصول إلى حل المشكلة وربما يكون حلاً يرضي جميع الأطراف. ويشمل المدخل التقليدي في حل المشكلات، أسلوب حل المشكلات بطريقة علمية حيث (تحديد المشكلة- وضع البدائل- واختيار البدائل- والتقويم) وتعد هذه الخطوات جزءاً من الإعداد لعملية التفاوض (Hilligsoe, Jakobsen, 2009). كما ذكرت (سهير محمود، ٢٠٠٣) أن حل المشكلات يعد أحد المداخل الفعالة للتفاوض وذلك لأن حل المشكلات يعتمد على معرفة المشكلة وأسبابها وأطراف النزاع ومناقشة بدائل الحل ومحاولة البحث عن حل يرضي جميع الأطراف، وكل ما سبق هو لب ومرحلة عملية التفاوض. - و يعد ما سبق من خطوات هو أسلوب حل المشكلة العقلاني المستخدم في البحث الحالي - لذلك في البداية كان حل المشكلة أحد أنماط عملية التفاوض وذلك لأن التركيز كان على الصراعات والخلافات والمشكلات أكثر من التركيز على نمط المفاوض الذي ربما يتأثر بشخصيته وصفاته وكذلك شخصية الفرد المتفاوض معه (Kumar, Rai, and Pati, 2009). ذكر فيشر و يوري (١٩٨٨) أن أسلوب المفاوض في حل المشاكل واتخاذ القرار يؤثر على جودة حل المشكلة وجودة اتخاذ القرار (Normore, Javidi and Long, 2019) ويستطيع الفرد أن يغير أسلوبه في التفاوض وذلك بالتغيير الواعي لسلوكه في التعامل مع المواقف والمشاكل الحياتية المختلفة (Gosselin, 2007). دراسة إنجل ووالاهي وتاتوجلو (Engle, Elahee and Tatoglu, 2013) هدفت الدراسة إلى معرفة بعض سمات الشخصية وتأثيرهم على نمط التفاوض وحل المشكلة الأسرية، وأوضحت النتائج أن الاستقرار العاطفي بين الزوج والزوجة يؤثر على نمط التفاوض وله تأثير إيجابي على حل المشكلة. وتوصلت إلى وجود تأثير للذكاء الثقافي في اختيار نمط التفاوض لحل المشكلة. كما تبين أن أنماط التفاوض التي يستخدمها الأزواج والزوجات

في مواقفهم الحياتية اليومية وحل مشكلاتهم تؤثر على هويتهم الشخصية ومكانتهم الاجتماعية (Killian,2013).

ومما سبق يتضح وجود علاقة كونية أزلية منطقية بين التفاوض وحل المشكلات وبالتبعية توجد علاقة بين أنماط التفاوض وبين الأساليب المستخدمة لحل المشكلات المتفاوض عليها، و يلعب أيضاً متغير أنماط التفاوض دوراً كبيراً في جودة التعامل مع المشكلات الاجتماعية بشكل عام والمشكلات الأسرية والزواجية بشكل خاص.

ثالثاً:التوجه نحو المشكلة Problem orientation: عرفت كلمة التوجه في اللغة العربية طبقاً لقاموس (المعجم الوجيز، ١٩٨٩) بكلمة (وَجَه) فلانا في حاجة أي أرسله. وجعله يتجه اتجاهاً معيناً. وكلمة مشكلات :جمع مشكلة، وجاءت من معنى (شَكَلَ) الدابة ونحوها- شَكَلًا: قيدها بالشكال،(الشكال): القيد،(استشكل) الأمر:التبس عليه بمعنى أورد عليه إشكالاً، (الإشكال): التباس في الفهم. وذلك يعني أن التوجه نحو المشكلة في اللغة العربية تعني اتجاه الفرد الفكري والوجداني نحو الالتباس في الفهم الموجود في الموقف ونحو كيفية حل هذا الالتباس.

أما في علم النفس فقد تم تعريف كلمة التوجه في قاموس الجمعية الأمريكية لعلم النفس (APA Dictionary of Psychology) بأنها النهج العام للفرد أو أيديولوجيته أو وجهة نظره (VandenBos, & American Psychological Association Staff, 2015). كما عرف نيزو و نيزو (٢٠٠١) التوجه نحو المشكلة بأنه عملية تحفيزية تتضمن ردود الأفعال المعرفية والانفعالية للفرد عندما يواجه مشكلة ما (Eskin,2013). كما عرفه دزوريلا وآخرين (٢٠٠٤) بأنه مجموعة من المخططات المعرفية الانفعالية الثابتة نسبياً التي تعكس معتقدات واتجاهات الفرد وردود أفعاله الانفعالية نحو المشكلات الحياتية و الأسرية بالإضافة إلى قدرته على التكيف الناجح مع مثل هذه المشكلات، ويشمل نوعين هما التوجه الإيجابي نحو المشكلة والتوجه السلبي نحو المشكلة (Nezu

(Lynn,et al.,2015); (Eskin,2013); (A.,et al.,2012) وهذا هو التعريف الذي تم

استخدامه في البحث الحالي.

وعُرف التوجه الإيجابي نحو المشكلة بأنه إظهار الفرد شعور التفاؤل تجاه قدرته على حل المشاكل وتخطي الصعاب، ويعتبر الفرد أن المشاكل هي فرص جديدة للتعلم وتنمية للذات. ولا يشعر بالتهديد عند مواجهة المشاكل (Eskin, 2013) كما عرفه تشانج وآخرين (Chang et al., ٢٠٠٤) بأنه تهيؤ معرفي بناء لحل المشكلة و يتضمن ميلاً للفرد العام نحو تقدير المشكلة على انها "تحدي" واعتقاد الفرد بأن أي مشكلة قابلة للحل (التفاؤل) وإيمان الفرد بقدرته الشخصية على حل المشكلات بنجاح (فعالية الذات لحل المشكلة) ويلزم الفرد نفسه بحل المشكلات عن طريق الاشتباك معها بدلاً من تجنبها. وكذلك قام نيزو وآخرين المشكلة (Nezu A.,et al.,2012) بتعريف التوجه الإيجابي نحو المشكلة عن طريق وصف الأفراد بأنهم أفراد متفائلون بشكل عام ويعتقدون أن المشاكل اليومية أحداث طبيعية يمكن بالوقت والجهد التغلب عليها. وينظرون إلى المشاكل اليومية على إنها فرص ممكنة للتعلم والتنمية الذاتية بدلاً من أن ينظروا إليها على أنها مواقف مجهدة وضاغطة (Chen,2017). وهذا هو التعريف الذي تم استخدامه في البحث الحالي. وفيما يلي بعض خصائص الفرد ذي التوجه الإيجابي نحو المشكلة: يقيم المشاكل التي تقابله على أنها تحديات -يكون متفائلاً في اعتقاده بأن المشكلة سوف تحل. -يشعر بكفاءته الذاتية على حل المشاكل-يعتقد أن نجاح أية مشكلة يحتاج إلى وقت وجهد - يمكن أن يظهر بعضاً من المشاعر السلبية حيث أنها جزء لا يتجزأ من حل أي مشكلة بشكل عام وذلك يكون مفيداً في التعامل مع المشاكل المجهدة. (Nezu A.,et al.,2012)

أما التوجه السلبي نحو المشكلة فتم تعريفه بأنه إظهار الفرد لردود أفعال سلبية أثناء مواجهة المشاكل، كما يدرك الفرد هذه المشاكل على أنها تهديدات، لذلك تكون ردود أفعاله الانفعالية سلبية تجاه المشكلة وتجاه نفسه، وبصاحب ذلك ثقة ضعيفة في قدرات الفرد على حل هذه المشاكل. كما ينتابه الشعور بالقلق ويسهل إحباطه Eskin

(2013). وعرفه تشانج وآخرين (Chang,et al.,٢٠٠٤) بأنه تهيؤ معرفي انفعالي معطل أو كابت inhibitive و يتضمن ميلاً عام إلى رؤية المشكلة على انها تهديد كبير لحسن الحال (النفسي، الاجتماعي، الاقتصادي) وشكوك الفرد حول قدراته على حل المشكلات بنجاح (فعالية الذات منخفضة لحل المشكلة) والإصابة بالإحباط والضيق بسهولة عند مواجهة المشكلات (انخفاض القدرة على تحمل الإحباط). وكذلك قام نيزو ونيزو و دزوريلا (Nezu A.,et al.,2012) بتعريف التوجه السلبي نحو المشكلة عن طريق وصف الأفراد بأنهم يتعاملون مع مشاكلهم بدرجة من الإحباط والخوف، ويشعرون بالعجز أمام المشاكل، ويتوقعون النتائج بتوجه تشاؤمي (Chen,2017). وهذا هو التعريف الذي تم استخدامه في البحث الحالي. وفيما يلي بعض خصائص الفرد ذي التوجه السلبي نحو المشكلة: يدرك المشاكل على إنها تهديدات - يتوقع أن هذه المشكلة ليس لها حل- لديه شك في قدرته على حل المشكلة بنجاح- يصاب بالإحباط والقلق عندما يواجه مشكلة.(Nezu A.,et al.,2012)

فيتضح مما سبق أن المقصود بالتوجه نحو المشكلة، أن يتصرف الفرد بطريقة معينة طبقاً لعواطفه أو معتقداته أو إدراكه للمشكلة بمعنى أن محتوى وطبيعة إدراك الفرد وعواطفه ومعتقداته تجاه المشكلة هو الذي يحدد طريقة حل المشكلة، وبالتالي فالأفراد يتصرفون بطرق مختلفة عند مواجهتهم للمشكلة، فتكون لدينا مجموعتان من الأفراد، مجموعة تتصرف بطريقة إيجابية وبناءة عند مواجهة المشكلة ومجموعة تتصرف على العكس من ذلك أي بطريقة سلبية وغير بناءة وذلك اعتماداً على عواطفهم ومعتقداتهم وإدراكهم للمشكلة فيشعرون بدرجة من السلبية والقلق حيال مشاكلهم اليومية بشكل عام، وغالباً ما يشعرون بالعجز والتشاؤم تجاه ما سيحققونه من نتائج. وقد اتفق هذا الكلام مع نتائج دراسة دزوريلا وتشانج و سانا (D'Zurilla, Chang& Sanna, 2003) وتوصلت نتائجها إلى وجود علاقة موجبة بين كل من أساليب حل المشكلة البناءة والتوجه الإيجابي نحو المشكلة وبين تقدير الذات. وتوجد علاقة سالبة بين كلا من أساليب حل المشكلات

البناء والتوجه السلبي نحو المشكلة وبين الغضب و العدوان.وكذلك اتفق مع دراسة إيروزكان (Erozkan,2007) التي توصلت إلى وجود ارتباط سلبي بين التوجه السلبي نحو المشكلة والكفاية الاجتماعية (تحمل المسؤولية- الثقة بالنفس)، ووجود ارتباط موجب بين التوجه الإيجابي نحو المشكلة والكفاية الاجتماعية (تحمل المسؤولية - الثقة بالنفس). وطبقاً لما سبق نستطيع أن نقول أن التوجه نحو المشكلة يعد بداية الطريق لحل المشكلات الأسرية، فبواسطته يستطيع الفرد (زوج - زوجه) أن يعرف كيف ينظر لقدراته وامكانياتها عندما تواجهه مشكلة أسرية. ويعتقد العلماء أن للتوجه نحو المشكلة وظيفة دافعة هامة لحل المشكلة. (Chang,et al.,٢٠٠٤) ويؤثر نوع التوجه نحو المشكلة (سلبي - إيجابي) في دافعية وقدرة الفرد على حل هذه المشكلة، ويتأثر ويختلف توجه الفرد نحو المشكلة ما بين سلبي وإيجابي على حسب نوع المشكلة فهناك فرد يتصرف بتوجه إيجابي نحو المشكلات في العمل ولكن عندما تتعلق المشكلة بالعلاقات الاجتماعية والانفعالية المقربة يكون ذا توجه سلبي نحو المشكلة فلا نستطيع أن نصنف الفرد بنوع معين من أنواع التوجه نحو المشكلة مدى الحياة (Nezu A.,et al.,2012). وأكدت العديد من الدراسات أن التوجه نحو المشكلة (سلبي - إيجابي) يختلف ما بين الذكور و الإناث فتوصلت دراسة (خديجة أبوحمد،٢٠١٧) إلى إن بعد التوجه السلبي نحو المشكلة لدى الإناث أكثر من الذكور ولا توجد فروق بينهما في بعد التوجه الإيجابي نحو المشكلة. كما دلت على ذلك دراسة أميري وآخرين (Amiri,A.,etal،2015) حيث أوضحت أن هناك علاقة بين التوجه الإيجابي نحو المشكلة وأسلوب التكيف المرتكز على المشكلة وهذه العلاقة لدى الذكور أكبر من الإناث. وكذلك دراسة موريرا وآخرين (Morera,et al.,2006) حيث توصلت النتائج إلى تفوق الذكور على الإناث في بعد التوجه الإيجابي نحو المشكلة والعكس في بعد التوجه السلبي نحو المشكلة. كما يرتبط مفهوم التوجه نحو المشكلة بالقلق المنتج المساعد على حل المشكلة والقلق غير المنتج غير المساعد على حل المشكلة، فافتراض دزوريلا (٢٠٠٠) أن القلق غير

المنتج مرتبط بالتوجه السلبي نحو المشكلة والقلق المنتج مرتبط بالتوجه الإيجابي نحو المشكلة (Robertson and giffiths,2012). وهذا أحد أسباب استخدام متغير التوجه نحو المشكلة و متغير أساليب حل المشكلة في حل المشكلات الاجتماعية والأسرية في الإرشاد النفسي والأسري حيث يتدرب المسترشد (زوج - زوجة) على الاستخدام الأمثل لهما بهدف مساعدتهما على إدارة الأحداث اليومية والأسرية الضاغطة بنجاح. فتوصلت دراسة (خديجة أبوحمد، ٢٠١٧) إلى وجود علاقة موجبة بين التوجه الإيجابي نحو المشكلة وجودة الحياة وعلاقة سالبة بين التوجه السلبي نحو المشكلة وجودة الحياة. ودراسة أرسلان و أرسلان و آري (Arslan, Arslan& Ari,2012) التي توصلت إلى وجود علاقة سالبة بين التوجه السلبي نحو المشكلة و أسلوب التعلق الآمن. ووجود علاقة موجبة بين التوجه السلبي نحو المشكلة وأسلوب التعلق الخائف.

العلاقة بين التوجه نحو المشكلة وأساليب حل المشكلات: في البداية تتضح العلاقة بينهما من خلال اشتراك المتغيرين في مصطلح مشكلة، يعني ذلك أن المتغيرين يعملان في نفس المجال. وأكد هذه العلاقة نموذج حل المشكلة الاجتماعية لدزوريلا وجولدفريد (١٩٧١)، حيث تضمن النموذج متغير التوجه نحو المشكلة ومتغير أساليب حل المشكلة، وأكد النموذج على التأثير الإيجابي لكل منهما على حل المشكلات الاجتماعية. وقد توقع (D'Zurilla,et al.,2002) الارتباط الإيجابي بين أسلوب حل المشكلة العقلاني و التوجه الإيجابي نحو المشكلة، وأيضاً ارتباط إيجابي بين الأساليب المعطلة مثل الاندفاعية والتجنب وبين التوجه السلبي نحو المشكلة. وفي النموذج النظري لدزوريلا ونيزو (D'Zurilla & Nezu, 1990) الذي اهتم بتطوير بطارية حل المشكلة الاجتماعية (SPSI) Social Problem-Solving Inventory والتي تكونت من مقياسين رئيسيين: التوجه نحو المشكلة (POS) Problem Orientation Scale ومهارات حل المشكلة (PSSS) Problem-Solving Skills Scale التي أصبحت " أساليب حل المشكلات" مع تطور النموذج في (٢٠٠٢)، قد تم افتراض أن التوجه نحو

المشكلة و مهارات حل المشكلة هي مكونات مختلفة ولكنها مترابطة بموجب مساهمتها في حل المشكلة الاجتماعية وقد جاءت النتائج مدعمة لهذا الافتراض. - وهذا ما دعى البحث الحالي لدراسة التوجه نحو المشكلة وأساليب حل المشكلات كمتغيرات منفصلة ودراسة العلاقة بينهما - ويشير ديزوريلا وآخرين إلى أن اختيار الفرد أحد أساليب حل المشكلات دون الآخر قد يعتمد على طبيعة توجه هذا الفرد نحو المشكلة سلباً كان أم إيجاباً. و اضاف ديزوريلا وآخرين أن في حالة إذا كان توجه الفرد سلبياً نحو المشكلة فربما يفضل الفرد الابتعاد عن حل المشكلة العقلاني، وقد يحدث العكس إذا اختار الفرد التوجه الإيجابي نحو المشكلة، (خديجة محمد حسن، ٢٠١٧). وفي دراسة لوندال وآخرين (Londahl,et al.,2005) تم التوصل إلى أن التوجه السلبي نحو المشكلة كان ذا أهمية كبيرة كوسيط بين التوتر والقلق اليومي وبين الخلافات الرومانسية لشريك الحياة. بمعنى أن العلاقة بين الخلافات الرومانسية بين الأزواج والزوجات و بين شعورهم بالقلق كانت أقوى عندما كان توجههم السلبي نحو المشكلة مرتفعاً. واتفقت معها أيضاً دراسة (Bell and D'Zurilla, ٢٠٠٩).

فروض الدراسة:

بعد الاطلاع على الإطار النظري والدراسات السابقة العربية والأجنبية تبين عدم وجود دراسات سابقة تجمع متغيرات الدراسة الثلاثة معاً، وعدم وجود دراسات تبحث العلاقة بين أساليب حل المشكلات وأنماط التفاوض، أو دراسات تبحث العلاقة بين أساليب حل المشكلات و التوجه نحو المشكلة - ذلك في حدود علم الباحثة- ورغم ذلك تم صياغة فروض البحث الحالي بطريقة موجهة وذلك بناء على الإطار النظري الذي جمع بين مجال حل المشكلات وعملية التفاوض، وتبين منه قوة العلاقة بينهما. وكذلك جمع الإطار النظري بين أساليب حل المشكلات والتوجه نحو المشكلة في نموذج دزوريلا وجولدفريد (1971) لحل المشكلات الاجتماعية، مما جعله مؤشراً لوجود علاقة بينهما. فتضمنت الدراسة الحالية فرضين رئيسيين ويتفرع كل فرض رئيسي إلى ستة فروض فرعية وهم كما يلي:

الفرض الرئيسي الأول.

توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين أساليب حل المشكلات الأسرية (الاندفاعي - التجنبي - العقلاني) وكل من أنماط التفاوض (التجنبي-التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) و التوجه نحو المشكلة (السلبى- الإيجابى) لدى الأزواج والزوجات.

ويتفرع الفرض الرئيسي الأول إلى ستة فروض فرعية وهي كما يلي:

١- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب الاندفاعي وكل من أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج.

٢- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب الاندفاعي وكل من أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الزوجات.

٣- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب التجنبي وكل من أنماط التفاوض (التجنبي- التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج

٤- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب التجنبي وكل من أنماط التفاوض (التجنبي- التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الزوجات.

٥- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب العقلاني وكل من أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج.

٦- توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب العقلاني وكل من أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الزوجات.

الفرض الرئيسي الثاني.

يمكن التنبؤ بأساليب حل المشكلات الأسرية (الاندفاعي-التجنبني-العقلاني) من خلال أنماط التفاوض (التجنبني-التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) و التوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج والزوجات.

وينفرد الفرض الرئيسي الثاني إلى ستة فروض فرعية وهي كما يلي:

- ١- يمكن التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي من خلال أنماط التفاوض (التجنبني - التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج.
- ٢- يمكن التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي من خلال أنماط التفاوض (التجنبني-التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى-الإيجابى) لدى الزوجات
- ٣- يمكن التنبؤ بالأسلوب التجنبني من خلال أنماط التفاوض (التجنبني - التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج.
- ٤- يمكن التنبؤ بالأسلوب التجنبني من خلال أنماط التفاوض (التجنبني - التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الزوجات
- ٥- يمكن التنبؤ بالأسلوب العقلاني من خلال أنماط التفاوض (التجنبني - التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج.
- ٦- يمكن التنبؤ بالأسلوب العقلاني من خلال أنماط التفاوض (التجنبني - التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الزوجات.

منهج الدراسة و إجراءاتها:

المنهج: في ضوء أهداف وفروض البحث الحالي تم استخدام المنهج الوصفي بصورته الارتباطية التنبؤية، وذلك بهدف تعرّف نمط العلاقة بين أساليب حل المشكلات الأسرية وكلّ من أنماط التفاوض و التوجه نحو المشكلة لدى الأزواج والزوجات، وإمكانية التنبؤ بأساليب حل المشكلات الأسرية لديهم من خلال هذين المتغيرين (أنماط التفاوض و التوجه نحو المشكلة).

العينة: بلغت عينة الدراسة الحالية (٢٤٨) زوجاً وزوجة بواقع (١٦٠) زوجاً، (٨٨) زوجة ، ولقد بلغ متوسط العمر الزمني لأفراد العينة من المتزوجين (٤١,٩٢) سنة بانحراف معياري (٧,١٠) سنة، كما بلغ متوسط العمر الزمني للزوجات بعينة الدراسة (٤٢,٥٣) سنة بانحراف معياري (٦,٧٥) سنة، أيضاً بلغ متوسط العمر الزمني للأزواج بعينة الدراسة (٤٠,٨٣) سنة بانحراف معياري (٧,٦٤) سنة. ويوضح جدول (١) يوضح توزيع عينة الدراسة من الأزواج والزوجات بحسب فئات عدد سنوات الزواج. جدول (١) توزيع عينة الدراسة من الأزواج والزوجات بحسب فئات عدد سنوات الزواج.

النوع	الأزواج	الزوجات
فئات عدد سنوات الزواج		
من سنة ٥ الى ٥ سنوات	٢٧	٩
من ٦ سنوات الى ١٠ سنوات	٣٩	٢٨
من ١١ سنة الى ١٥ سنة	٥١	٢٨
من ١٦ سنة الى ٢٠ سنة	٣٣	١٨
من ٢١ سنة الى ٢٥ سنة	٨	٣
٢٦ سنة فأكثر	٢	٢
المجموع	١٦٠	٨٨

يتضح من جدول (١) أن العينة توزعت إلى فئات طبقاً إلى عدد سنوات الزواج واتضح أن الفئة الأقل في العدد فئة (٢٦ سنة زواج فأكثر) حيث بلغ عددهم في عينة البحث ٤ أفراد (زوج-زوجة) وفئة (٢١ سنة زواج إلى ٢٥ سنة زواج) حيث بلغ عددهم في العينة ١١ فرداً (زوج- زوجة) والفئة المتوسطة العدد فئة (من سنة زواج إلى ٥ سنوات زواج) حيث بلغ عدده ٣٦ فرداً (زوج- زوجة) أما الفئة الأكبر في العدد الفئة التي تراوحت من (٦ سنوات زواج إلى ٢٠ سنة زواج) حيث بلغ عددهم في العينة ١٩٧ فرداً (زوج- زوجة). أدوات الدراسة:

أولاً: مقياس أساليب حل المشكلات الأسري: قد تم إعداد مقياس أساليب حل المشكلات الأسرية بهدف معرفة أساليب حل المشكلات الأسرية الثلاثة (الاندفاعي - التجنبي-العقلاني) لدى الأزواج والزوجات. ومن أجل بناء مقياس أساليب حل المشكلات الأسرية فقد تم الاطلاع على عدد من المقاييس العربية والأجنبية ومنها كما يلي:

- مقياس حل المشكلات الاجتماعية (إعداد معاوية أبو غزال وعايدة فلو، ٢٠١٤)
- مقياس حل المشكلة الاجتماعية (SPSI-R) The social Problem solving (Chang,et al., ٢٠٠٤)
- inventory revisited (1982) الأجنبية دزوربلا (Chang,et al., ٢٠٠٤).
- (al. كما تم الاطلاع على النسخة المترجمة من نفس المقياس (حدة وحيدة سائل، ٢٠٠٨).
- مقياس "مهمة حل المشكلة Problem-Solving Task" الذي طوره نيزو وآخرون (1991) (Chang,et al., ٢٠٠٤).

- بطارية حل المشكلة الاجتماعية المعدلة SPSI-R (D'Zurilla et al., 2002).
كما تم القيام بمراجعة العديد من المؤلفات النظرية والأبحاث العربية والأجنبية التي تناولت متغير أساليب حل المشكلة، ومنها الكتابات في نموذج دزوربلا ونيزو في حل المشكلة الاجتماعية و التي تم فيها تناول مفهوم أساليب حل المشكلة بشكل مفصل.

وصف المقياس: تكون المقياس في صورته النهائية من (٢٧) بنداً توزعت على ثلاثة أبعاد أساسية تمثل أساليب حل المشكلة الاجتماعية الثلاثة (الأسلوب الاندفاعي، الأسلوب التجنبي، الأسلوب العقلاني)، وجدول (٢) يوضح توزيع عبارات المقياس على هذه الأبعاد:

جدول (٢) أبعاد أساليب حل المشكلات الأسرية، وأرقام العبارات التي تمثلها في المقياس

أرقام العبارات	البعد
٢٦، ٢٤، ٢٢، ١٨، ١٥، ١٢، ٩، ٧، ٤، ١	الأسلوب الاندفاعي
-٢٠، ١٦، ١٣، ١٠، ٥، ٢	الأسلوب التجنبي
٢٧، ٢٥، ٢٣، ٢١، ١٩، ١٧، ١٤، ١١، ٨، ٦، ٣	الأسلوب العقلاني

ويستجيب الأزواج والزوجات على بنود المقياس من خلال الاختيار من بين أربعة استجابات متدرجة، هي: تنطبق بدرجة كبيرة، تنطبق بدرجة متوسطة، تنطبق بدرجة ضعيفة، لاتنطبق، وتصحح البنود كالتالي: أربع درجات لاختيار (تنطبق بدرجة كبيرة)، ثلاث درجات لاختيار (تنطبق بدرجة متوسطة)، درجتان لاختيار (تنطبق بدرجة ضعيفة) درجة واحدة لاختيار (لا تنطبق)، وذلك للجمل الموجبة، والعكس للجمل السالبة.

الخصائص السيكومترية للمقياس :

صدق المقياس :

تم حساب صدق المقياس باستخدام:

١- الصدق الظاهري (المحكمين): تم عرض المقياس في صورته الأولية (حيث تكون من ٣١ مفردة) على ستة من الأساتذة المختصين في مجال علم النفس^٣، وذلك للحكم على مدى ملاءمة بنود المقياس من حيث المحتوى، ومن حيث الصياغة، فقد تم إجراء بعض التعديلات الأولية على الصياغة اللغوية لبعض البنود، كما تم حذف أربع مفردات قد أتفق ٥٠% فأكثر من السادة المحكمين على أنها غير مناسبة (أبذل قصارى جهدي لتجنب مواجهة المشاكل - أجد الحل الأمثل في الاستسلام للمشكلة بدلاً من حلها- أشعر بحماس شديد عند اتخاذ قرارات لحل المشكلة- أشعر بأني مكتوف الأيدي عند مواجهة أي مشكلة) ليصبح المقياس بعد التحكيم مكوناً من (٢٧) مفردة توزعت على ثلاثة أبعاد و هي: أسلوب حل المشكلة الاندفاعي (١٠ مفردات)، أسلوب حل المشكلة التجنبي (٦ مفردات) ، أسلوب حل المشكلة العقلاني (١١) مفردة.^٤

٢- صدق محك تقاربي: قد تم استخدام البنود الخاصة بمقياس أساليب حل المشكلة

في مقياس حل المشكلات الاجتماعية **Social Problem Solving**

Inventory Revised (SPS-R) المترجم (خديجة محمد حسن، ٢٠١٧)

وذلك لحساب صدق المفهوم عن طريق استخدام الصدق التقاربي كأحد أنواع

صدق المحك، وذلك لمقياس أساليب حل المشكلات الأسرية الخاص بالدراسة

الحالية بأنواعه الثلاثة (الاندفاعي- التجنبي- العقلاني) وجاءت معاملات

^٣ أسماء الأساتذة المحكمين لمقياس أساليب حل المشكلة الأسرية بملاحق الدراسة

^٤ مرفق صورة من النسخة الأولية والنسخة النهائية من المقياس بملاحق الدراسة

الارتباط كالتالي (.705 ، .694 ، .782) على التوالي، وهي معاملات دالة

إحصائياً عند مستوى (٠.٠١) .

ثبات مقياس أساليب حل المشكلات الأسرية^٥ : تم حساب معاملات ثبات ألفا لكرونباخ لمفردات كل بعد من أبعاد المقياس وذلك في حالة حذف درجة المفردة من الدرجة الكلية للبعد، فتراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الأول (الأسلوب الاندفاعي) ما بين (٠.٧٣٠، ٠.٦٧٤)، كما تراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الثاني (الأسلوب التجنبي) ما بين (٠.٦٨٦، ٠.٦٣٩)، وأخيراً تراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الثالث (الأسلوب العقلاني) ما بين (٠.٧٢٩، ٠.٦٨٣)، ونلاحظ أن جميع معاملات الثبات للمفردات أقل من معامل ألفا العام للبعد الفرعي الذي تنتمي إليه المفردة (٠.٧١٩، ٠.٧٠٣، ٠.٧٢٥) على التوالي. وهذا يعني أن تدخل المفردة لا يؤدي إلى خفض معامل ألفا العام للبعد الفرعي، أي أن جميع المفردات ثابتة. ومعاملات الثبات للمفردات والأبعاد تتسم بكونها في مجملها معاملات ثبات مقبولة. كما بلغ معامل ثبات التجزئة النصفية بتعديل سيرمان-براون للأبعاد الثلاثة (٠.٥٨٧، ٠.٦٣٥، ٠.٧١٥) على التوالي. كما بلغ معامل ثبات التجزئة النصفية بتعديل جتمان للأبعاد الثلاثة (٠.٥٨٦، ٠.٦٣٥، ٠.٦٩٩) على التوالي. وهي تتسم بكونها معاملات ثبات مقبولة.

الاتساق الداخلي^٦ : تم استخدام معامل ارتباط بيرسون للتحقق من الاتساق الداخلي للمقياس في صورته النهائية، وذلك من خلال حساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات بمجموع درجات البعد الذي تنتمي إليه. وقد تراوحت معاملات ارتباط البعد الأول (الأسلوب الاندفاعي) ما بين (٠.٦٩٣، ٠.٤١٧)، وتراوحت للبعد الثاني (الأسلوب التجنبي) ما بين (٠.٦٩٦، ٠.٥٤٨)، وأخيراً تراوحت للبعد الثالث (الأسلوب العقلاني) ما بين (٠.٤٠٦ الى ٠.٦٣٦) . وجميعها دالة عند مستوى (٠.٠١) .

^٥ جداول ثبات المقياس بالملاحق.
^٦ جداول الاتساق بالملاحق.

ثانياً: مقياس أنماط التفاوض: قد تم إعداد مقياس أنماط التفاوض بهدف معرفة أنماط التفاوض الخمسة (التجنبي- التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) لدى الأزواج والزوجات. ومن أجل بناء مقياس أنماط التفاوض فقد تم الاطلاع على عدد من المقاييس العربية والأجنبية ومنها كما يلي:

- مقياس ROC-II (بطارية رحيم للصراع التنظيمي Rahim Organizational Conflict Inventory-II (Promsri , 2012).

- مقياس أنماط التفاوض Negotiation Styles Questionnaire (Idrus, Amer, & Utomo, 2010). كما تم القيام بمراجعة العديد من المؤلفات النظرية والأبحاث العربية والأجنبية التي تناولت متغير أنماط التفاوض، كما ذكرنا سابقاً، ومنها الكتابات التي أوضحت العلاقة بين أنماط الصراع وأنماط التفاوض مثل نموذج بليك وموتون (1964) (نموذج الاهتمامات المزدوجة للقيادة" the Dual Concerns model of leadership) وأعمال توماس (1976) الذي وصف فيها خمسة توجهات للتعامل مع الصراعات والنزاعات. ونموذج توماس بالتعاون مع كيلمان (1975، 1977) لتحديد أنماط الصراع. وأعمال فيشر و يوري (1981) عن أنماط التفاوض.

ونموذج رحيم (1983) ورحيم وبيونوما (1979) الذي فرق فيه بين أنماط الصراع المختلفة. ونموذج هولي وآخرين (2005) الذي قام فيه بتحديد خمسة أنماط تفاوض.

وصف المقياس: تكون المقياس في صورته النهائية من (35) بنداً توزعت على

خمسة أبعاد أساسية تمثل أنماط التفاوض الخمسة (التجنبي - التعاوني - التنافسي - التكيفي - الحل الوسط) ، وجدول (9) يوضح توزيع عبارات المقياس على هذه الأبعاد:

جدول (9) أبعاد أنماط التفاوض، وأرقام العبارات التي تُمثلها في المقياس

أرقام العبارات	البعد
٣٤، ٢٧، ٢٠، ١٩، ١٠، ٩، ٢، ١	الأسلوب التجنبي
-٢٩، ٢٨، ٢١، ١٢، ١١	النمط التعاوني
٣٥، ٣١، ٣٠، ٢٢، ١٤، ١٣، ٤، ٣	النمط التنافسي
٣٢، ٢٤، ٢٣، -١٦، -١٥، ٦، ٥	النمط التكيفي
٢٣، -٢٦، -٢٥، -١٨، -١٧، ٨، -٧	نمط الحل الوسط

ويستجيب الأزواج والزوجات على بنود المقياس من خلال الاختيار من بين أربعة استجابات متدرجة، هي: تتطبق بدرجة كبيرة، تتطبق بدرجة متوسطة، تتطبق بدرجة ضعيفة، لا تتطبق، وتصحح البنود كالتالي: أربع درجات لاختيار تتطبق بدرجة كبيرة، ثلاث درجات لاختيار تتطبق بدرجة متوسطة، درجتان لاختيار تتطبق بدرجة ضعيفة درجة واحدة لاختيار لا تتطبق، وذلك للجمل الموجبة، والعكس للجمل السالبة.

الخصائص السيكومترية للمقياس :

صدق المقياس : تم حساب صدق المقياس باستخدام:

١- الصدق الظاهري (المحكمين): تم عرض المقياس في صورته الأولية (حيث تكون من ٤٠ مفردة) على ستة من الأساتذة المختصين في مجال علم النفس^٧، وذلك للحكم على مدى ملاءمة بنود المقياس من حيث المحتوى، ومن حيث الصياغة اللغوية، فقد تم إجراء بعض التعديلات البسيطة على الصياغة اللغوية لبعض البنود، كما تم حذف خمس مفردات قد اتفق ٥٠% فأكثر من السادة المحكمين على أنها غير مناسبة (أرى أنه لا بد أن يفوز شخص ويخسر آخر - أنا مقتنع بأن يركز الطرفان على الاختلاف بينهما من أجل الوصول لحل للمشكلة - لا بد أن يتوقع كل طرف من الآخر الصدق والثقة- أرى أن المناورات الجيدة تحقق العجائب - أتجنب اتخاذ مواقف تخلق خلافاً) ليصبح المقياس بعد التحكيم مكوناً من (٣٥) مفردة توزعت على خمسة أبعاد و هي: نمط التفاوض التجنبي (٨ مفردات)، نمط التفاوض التعاوني (5 مفردات) ، نمط التفاوض التنافسي (8 مفردات) ، نمط التفاوض التكيفي (٧ مفردات)، نمط التفاوض الحل الوسط (٧ مفردات)^٨.

٢- **صدق محك تباعدي:** قد تم استخدام مقياس السلوك التوكيدي لراثوس (١٩٧٨) Rathus الذي قام بنقله للبيئة العربية بداري، الشناوي (١٠٨٦) (يمام

^٧ أسماء الأساتذة المحكمين لمقياس أنماط التفاوض بملاحق الدراسة
^٨ مرفق صورة من النسخة الأولية والنسخة النهائية من المقياس بملاحق الدراسة

الطيار، ٢٠١٦). وذلك لحساب صدق المفهوم عن طريق استخدام الصدق التبادلي كأحد انواع صدق المحك، وذلك لمقياس أنماط التفاوض الخاص بالدراسة الحالية بأنماطه الخمسة (التجنبي-التعاوني-التنافسي-التكيفي-التنافس) وقد تم اختيار مفهوم السلوك التوكيدي كمفهوم عكسي لمفهوم التفاوض وذلك لان أنماط التفاوض طبقاً لنموذج هولبي وآخرين (Holley et al., 2005) انبثقت من بعدين الأول: بعد التوكيدية حيث ممارسة المفاوضات لفلسفة (فائز - خاسر) حيث لا بد أن تأتي مكاسب أحد الطرفين على حساب الطرف الآخر. والبعد الثاني: التعاون حيث ممارسة المفاوضات لفلسفة (التبادلية في حل المشكلة) حيث تبادل المكاسب والخسائر بين الطرفين (Idrus, Amer, & Utomo, 2010). بمعنى أن بعد التوكيدية (مرتفع-منخفض) و بعد التعاون (مرتفع - منخفض) وعلى هذا الاساس فمفهوم التفاوض الجيد والوظيفي يعد عكس مفهوم التوكيدية وطبقاً لنموذج هولبي فهناك أبعاد للتفاوض سوف ترتبط بشكل إيجابي مع السلوك التوكيدي وهناك أبعاد سترتبط معه بالسالب. وهذا ما حققته قيم الارتباطات حيث جاءت معاملات الارتباط كالتالي (0.349^{**} ، 0.555^{**} ، 0.342^{**} ، 0.311^{**}) على التوالي، وهي معاملات دالة إحصائياً عند مستوى (0.01)، (0.05)

ثبات مقياس أنماط التفاوض^٩. تم حساب معاملات ثبات ألفا لكرونباخ لمفردات كل بعد من أبعاد المقياس وذلك في حالة حذف درجة المفردة من الدرجة الكلية للبعد، فتراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الأول (النمط التجنبي) ما بين (0.600 ، 0.505)، كما تراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الثاني (النمط التعاوني) ما بين (0.657 ، 0.564)، وتراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الثالث (النمط التنافسي) ما بين (0.675 ، 0.722)، وكذلك تراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الرابع (النمط التكيفي) ما بين (0.568 ، 0.496)، وأخيراً تراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الخامس (نمط الحل الوسط) ما بين (0.568 ، 0.496)، ونلاحظ أن جميع معاملات الثبات للمفردات أقل من معامل ألفا

^٩ جداول الثبات بالملاحق.

العام للبعد الفرعي الذي تنتمي إليه المفردة (٠,٦٠٨,٠,٦٥٩,٠,٧٢٠,٠,٥٧١,٠,٦٣١) على التوالي. وهذا يعني أن تدخل المفردة لا يؤدي إلى خفض معامل ألفا العام للبعد الفرعي، أي أن جميع المفردات ثابتة. ومعاملات الثبات للمفردات والأبعاد تتسم بكونها في مجملها معاملات ثبات مقبولة. كما بلغ معامل ثبات التجزئة النصفية بتعديل سبيرمان-براون للأبعاد الخمسة (٠,٦٠٢, ٠,٦٧٧, ٠,٦٢٩, ٠,٥٢٢, ٠,٧٤٠) على التوالي. كما بلغ معامل ثبات التجزئة النصفية بتعديل جتمان للأبعاد الخمسة (٠,٦٦٨, ٠,٦٠١, ٠,٦١٥, ٠,٥١٥, ٠,٧٣٧) على التوالي. وهي تتسم بكونها معاملات ثبات مقبولة.

الاتساق الداخلي^{١٠}: تم استخدام معامل ارتباط بيرسون للتحقق من الاتساق الداخلي للمقياس في صورته النهائية، وذلك من خلال حساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات بمجموع درجات البعد الذي تنتمي إليه. وقد تراوحت معاملات ارتباط البعد الأول (النمط التجنبي) ما بين (٠,٢٤٠ الى ٠,٦٣٧)، وتراوحت للبعد الثاني (النمط التعاوني) ما بين (٠,٤٧٣ الى ٠,٦٤٢)، وتراوحت للبعد الثالث (النمط التنافسي) ما بين (٠,٤٢٣ الى ٠,٧٠٣). وكذلك تراوحت للبعد الرابع (النمط التكيفي) ما بين (٠,٤٤٧ الى ٠,٦١١)، وأخيراً تراوحت للبعد الخامس (نمط الحل الوسط) ما بين (٠,٤٤٩ الى ٠,٦٥٠). وجميعها دالة عند مستوى (٠,٠١).

ثالثاً: مقياس التوجه نحو المشكلة: قد تم إعداد مقياس التوجه نحو المشكلة بهدف معرفة بعدي التوجه نحو المشكلة (السلبى - الإيجابى) لدى الأزواج والزوجات. و من أجل بناء مقياس التوجه نحو المشكلة فقد تم الاطلاع على عدد من المقاييس العربية والأجنبية ومنها كما يلي:

- مقياس حل المشكلات الاجتماعية (إعداد معاوية أبو غزال و عايدة فلو، ٢٠١٤)
- مقياس حل المشكلة الاجتماعية (SPSI-R) The social Problem solving (Chang, et al., ٢٠٠٤, 1982) inventory revisited

كما تم الاطلاع على النسخة المترجمة من نفس المقياس (حدة وحيدة سائل، ٢٠٠٨).

^{١٠} جداول الاتساق بالملاحق.

- مقياس "مهمة حل المشكلة Problem-Solving Task" الذي طوره نيزو وآخرين (Nezu et al., 1991) (Chang, et al., ٢٠٠٤).

- بطارية حل المشكلة الاجتماعية المعدلة SPSI-R (D'Zurilla et al., 2002).
كما تم القيام بمراجعة العديد من المؤلفات النظرية والأبحاث العربية والأجنبية التي تناولت متغير التوجه نحو المشكلة، ومنها الكتابات في نموذج دزوريلا ونيزو في حل المشكلة الاجتماعية و التي تناول فيها مفهوم التوجه نحو المشكلة كأحد أبعاد نموده في حل المشكلة الاجتماعية. **وصف المقياس:** تكون المقياس في صورته النهائية من (٢٤) بنداً توزعت على بعدين يمثلان متغير التوجه نحو المشكلة (السلبى، الإيجابى)، والجدول التالي يوضح توزيع عبارات المقياس على هذين البعدين:

جدول (٢٠) أبعاد التوجه نحو المشكلة، وأرقام العبارات التي تمثلها في المقياس

أرقام العبارات	البعد
٢٣، ٢١، ١٩، ١٧، ١٥، ١٣، ١٢، ١٠، ٨، ٥، ٣، ١	التوجه السلبى نحو المشكلة
٢٤، ٢٢، ٢٠، ١٨، ١٦، ١٤، ١١، ٩، ٧، ٦، ٤، ٢	التوجه الإيجابى نحو المشكلة

ويستجيب الأزواج والزوجات على بنود المقياس من خلال الاختيار من بين أربعة استجابات متدرجة، هي: تنطبق بدرجة كبيرة، تنطبق بدرجة متوسطة، تنطبق بدرجة ضعيفة، لا تنطبق، وتصحح البنود كالتالي: أربع درجات لاختيار تنطبق بدرجة كبيرة، ثلاث درجات لاختيار تنطبق بدرجة متوسطة، درجتان لاختيار تنطبق بدرجة ضعيفة، درجة واحدة لاختيار لا تنطبق، وذلك للجمل الموجبة، علماً بأنه لا توجد عبارات سلبية في المقياس.

الخصائص السيكومترية للمقياس :

صدق مقياس التوجه نحو المشكلة : تم حساب صدق المقياس باستخدام:

١- الصدق الظاهري (المحكمين): تم عرض المقياس في صورته الأولية (حيث تكون من ٢٦ مفردة) على ستة من الأساتذة المختصين في مجال علم النفس^{١١}، وذلك للحكم على مدى ملاءمة بنود المقياس من حيث المحتوى، ومن

^{١١} أسماء الأساتذة المحكمين لمقياس التوجه نحو المشكلة بملاحق الدراسة

حيث الصياغة، ، فقد تم إجراء بعض التعديلات البسيطة على الصياغة اللغوية لبعض البنود، كما تم حذف مفردتين قد اتفق ٥٠% فأكثر من السادة المحكمين على أنهما غير مناسبتين (أشك في قدراتي على حل أي مشكلة بنفسى بالرغم من محاولاتي المتكررة - عندما أفضل في حل مشكلة أسرية، أشعر بالحماس للبحث عن طرق وبدائل أخرى لحلها) ليصبح المقياس بعد التحكيم مكوناً من (٢٤) مفردة توزعت على بعدين: التوجه السلبي نحو المشكلة (١٢ مفردة)، التوجه الإيجابي نحو المشكلة (١٢ مفردة) ^{١٢}.

٢- صدق محك تقاربي: قد تم استخدام البنود الخاصة بالتوجه نحو المشكلة في مقياس حل المشكلات الاجتماعية *Social Problem Solving Inventory Revised (SPS-R)* المترجم (خديجة محمد حسن، ٢٠١٧) وذلك لحساب صدق المفهوم عن طريق استخدام الصدق التقاربي كأحد انواع صدق المحك، وذلك لمقياس التوجه نحو المشكلة الخاص بالدراسة ببعديه (السلبي - الإيجابي) وجاءت معاملات الارتباط كالتالي (٠.٨٢٨، ،٠.٤٤٥). على التوالي، وهي معاملات دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠٠١).

ثبات مقياس التوجه نحو المشكلة^{١٣}: تم حساب معاملات ثبات ألفا لكرونباخ لمفردات كل بعد من أبعاد المقياس وذلك في حالة حذف درجة المفردة من الدرجة الكلية للبعد، فتراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الأول (التوجه السلبي نحو المشكلة) ما بين (٠,٨٢٩ ، ٠,٨٦٨)، كما تراوحت معاملات ألفا لمفردات البعد الثاني (التوجه الإيجابي نحو المشكلة) ما بين (٠,٧٦٥ ، ٠,٨١٧)، ونلاحظ أن جميع معاملات الثبات للمفردات أقل من معامل ألفا العام للبعد الفرعي الذي تنتمي إليه المفردة (٠,٨٣٥، ٠,٨٠١) على التوالي. وهذا يعني أن تدخل المفردة لا يؤدي

^{١٢} مرفق صورة من النسخة الأولية والنسخة النهائية من المقياس بملاحق الدراسة
^{١٣} جداول الثبات بالملاحق.

إلى خفض معامل ألفا العام للبعد الفرعي، أي أن جميع المفردات ثابتة. ومعاملات الثبات للمفردات والأبعاد تتسم بكونها في مجملها معاملات ثبات مقبولة. كما بلغ معامل ثبات التجزئة النصفية بتعديل سبيرمان-براون للبعدين (٠,٦٧٨، ٠,٧٢٠) على التوالي. كما بلغ معامل ثبات التجزئة النصفية بتعديل جتمان للبعدين (٠,٧١٩، ٠,٦٥٣) على التوالي. وهي تتسم بكونها معاملات ثبات مقبولة.

الاتساق الداخلي^{١٤}: تم استخدام معامل ارتباط بيرسون للتحقق من الاتساق الداخلي للمقياس في صورته النهائية، وذلك من خلال حساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات بمجموع درجات البعد الذي تنتمي إليه. وقد تراوحت معاملات ارتباط البعد الأول (التوجه السلبي نحو المشكلة) ما بين (٠,٤٠٣ الى ٠,٧٧٣)، وتراوحت للبعد الثاني (التوجه الإيجابي نحو المشكلة) ما بين (٠,٣٨٠ الى ٠,٨٢٣). وجميعها دالة عند مستوى (٠,٠١).
عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها:

سوف يتم عرض نتائج الدراسة الحالية طبقاً لمتغير أساليب حل المشكلات (الاندفاعي- التجنبي- العقلاني) حيث يتم عرض نتائج كل الفروض الفرعية الخاصة بالأسلوب الاندفاعي، ثم الأسلوب التجنبي، وأخيراً الأسلوب العقلاني. وذلك لتحقيق درجة من السهولة في فهم عرض النتائج والربط بينهما وكذلك تحقيق درجة من السهولة في مناقشة النتائج. وبناء على ذلك سيكون ترتيب عرض الفروض مختلفاً عن ترتيب عرض الفروض في الجزء السابق من البحث.

أولاً: الفروض الفرعية الخاصة بأسلوب حل المشكلات الأسرية الأول (الأسلوب الاندفاعي)
الفرض الفرعي الأول: توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب الاندفاعي وكل من أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبي - الإيجابي) لدى الأزواج.

^{١٤} جداول الاتساق بالملاحق.

وللتحقق من صحة الفرض الفرعي الأول تم حساب معاملات ارتباط بيرسون Person Correlation لحساب معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة الحالية. ويوضح جدول (٢٥) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب الاندفاعي وكل أنماط التفاوض الخمسة (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (التوجه السلبي، التوجه الإيجابي) لدى الأزواج.

جدول (٢٥) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب الاندفاعي وكل أنماط التفاوض الخمسة

المتغيرات	أسلوب حل المشكلة الاندفاعي	النمط التنافسي	النمط التجنبي	النمط التعاوني	النمط التكيفي	نمط الحل الوسط	التوجه السلبي	التوجه الإيجابي
أسلوب حل المشكلة الاندفاعي	١							
النمط التنافسي	**٠,٣١٤	١						
النمط التجنبي	٠,٠٨٦	-٠,٠٣٨	١					
النمط التعاوني	-	-٠,٣٩٧**	-٠,٠١٥	١				

(التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (التوجه السلبي، التوجه الإيجابي) لدى الأزواج.

							**٠,٣٣٤	
			١	**٠,٤٠٤	٠,٠٦٥	**٠,٥١٠-	**٠,١٨٦-	النمط التكيفي
		١	**٠,٥٥٠	**٠,٥٤٠	٠,٠٥٠-	**٠,٤١٧-	**٠,٣٧٥	نمط الحل الوسط
	١	-	٠,٠١٦	٠,٠٤٠-	**٠,٢٨٩	٠,١٢٠	٠,١٠٤	التوجه السلبي
١	**٠,٣٤٩-	٠,٠٤٧	٠,٠٦٨-	٠,٠٢١-	٠,٠٢٩	٠,٠٨٢	٠,٠٧١	التوجه الإيجابي

**دال عند مستوى (٠,٠١)

*دال عند مستوى (٠,٠٥)

يتضح من جدول (٢٥) ما يلي:

- وجود علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي والنمط التنافسي في التفاوض لدى الأزواج بلغت قيمتها (٠,٣١٤).

- وجود علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي وكل من (النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط) لدى الأزواج على النحو التالي (-٠,٣٣٤، ٠,٣٧٥) على التوالي.

- وجود علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠٥) بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي والنمط التكيفي لدى الأزواج بلغت قيمتها (-٠,١٨٦).

- أن معاملات الارتباط بين الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات، وكل من النمط التجنبي، التوجه الإيجابي والتوجه السلبي نحو المشكلة (لدى الأزواج لم يكن دالاً عند مستوى دالة (٠,٠٥)؛ حيث بلغت قيم معاملات الارتباط (٠,٠٧١، ٠,٠٨٦، ٠,١٠٤) على التوالي.

الفرض الفرعي الثاني: توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب الاندفاعي وكل من أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني - التنافسي - التكيفي - الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبي - الإيجابي) لدى الزوجات.

وللتحقق من صحة الفرض الفرعي الثاني تم حساب باستخدام معاملات ارتباط بيرسون Person Correlation لحساب معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة الحالية. ويوضح جدول (٢٦) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب الاندفاعي وكل أنماط

التفاوض الخمسة (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو حل المشكلة (التوجه السلبي، التوجه الإيجابي) لدى الزوجات.

جدول (٢٦) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب الاندفاعي وكل أنماط التفاوض الخمسة (التنافسي، التجنبي، التعاوني، النمط التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو حل المشكلة (السلبي، الإيجابي) لدى الزوجات.

المتغيرات	أسلوب حل المشكلة الاندفاعي	النمط التنافسي	النمط التجنبي	النمط التعاوني	النمط التكيفي	الحل الوسط	التوجه السلبي	التوجه الإيجابي
أسلوب حل المشكلة الاندفاعي	١							
النمط التنافسي	٠,٠٧٠-	١						
النمط التجنبي	٠,٠٧٠	*٠,٢٨١	١					
النمط التعاوني	*٠,٢٦٢-	**٠,٣٦٥	٠,٢٠٨-	١				
النمط التكيفي	٠,٠٣٣-	**٠,٥٣٣	٠,٠٤١	**٠,٤٠٩	١			
الحل الوسط	*٠,٢٣٢-	**٠,٥٢٦	-	**٠,٣١٤	**٠,٥٧٤	١		
التوجه السلبي	**٠,٤٣٢	٠,١٤١	**٠,٥١٤	٠,١٤٩-	٠,٠٥٦-	-	١	
التوجه الإيجابي	٠,١٢٢-	**٠,٣٦٨	**٠,٢٨٧	٠,٠٥٧	٠,١٠٨-	-	٠,٠٠١	١

**دال عند مستوى (٠,٠١)

*دال عند مستوى (٠,٠٥)

يتضح من جدول (٢٦) ما يلي:

- توجد علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠٥) بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي وكل من (النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط) لدى الزوجات على النحو التالي: (-٠,٢٦٢، ٠,٢٣٢) على التوالي.
- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي والتوجه السلبي لدى الزوجات بلغت قيمته (٠,٤٣٢).

- معاملات الارتباط بين الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات، وكل من النمط التنافسي، النمط التجنبي، النمط التكيفي الاستيعابي، التوجه الإيجابي في حل المشكلة (لدى الزوجات لم يكن دالاً عند مستوى دلالة (٠,٠٥)؛ حيث بلغت قيم معاملات الارتباط (-٠,٠٧، ٠,٠٧، -٠,٠٣٣، ٠,١٢٢، على التوالي.

تفسير ومناقشة الفرضين الفرعيين الأول والثاني:

يتضح من النتائج السابقة وجود علاقة طردية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي وبين نمط التفاوض التنافسي لدى الأزواج، واتسمت هذه العلاقة بكونها متوسطة القوة، بمعنى أنه كلما زاد استخدام الزوج لنمط التفاوض التنافسي زاد استخدامه لأسلوب حل المشكلة الاندفاعي أثناء مواجهته للمشكلات الأسرية. كما يتضح من النتائج السابقة وجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي وبين كل من نمط التفاوض (التعاوني-الحل الوسط- التكيفي) لدى الأزواج، واتسمت هذه العلاقة بكونها تتراوح بين المتوسطة والضعيفة، بمعنى أنه كلما زاد استخدام الزوج لنمط التفاوض (التعاوني- الحل الوسط- التكيفي)، قل استخدامه لأسلوب حل المشكلة الاندفاعي أثناء مواجهته للمشكلات الأسرية. أما بالنسبة للزوجات فيتضح من النتائج السابقة وجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي وبين كل من نمط التفاوض (التعاوني - الحل الوسط) لدى الزوجات، واتفقت هذه النتيجة مع نتائج الأزواج. وكذلك اتضح وجود علاقة طردية بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي وبين التوجه السلبي نحو المشكلة.

ويفسر ذلك أعمال هولبي وآخرين (Holley et al. (2005) التي أفرزت نموذجهم الخاص بتحديد أنماط التفاوض الخمسة على أساس بعدين الأول : بعد التوكيدية حيث ممارسة المفاوضات لفلسفة (فائز - خاسر) حيث لا بد أن تأتي مكاسب أحد الطرفين على حساب الطرف الآخر. والبعده الثاني: التعاون، حيث ممارسة المفاوضات لفلسفة (التبادلية في حل المشكلة) حيث تبادل المكاسب والخسائر بين الطرفين (Idrus, Amer and

(Utomo,2010)، وبناء على ذلك فإن الزوج الذي يتمتع بنمط التفاوض التنافسي يكون لديه صفة التوكيدية مرتفعة وصفة التعاونية منخفضة، فطبقاً لفلسفة (فائز - خاسر) يكون لدى الزوج دافع قوي للفوز والمكسب والبعد عن الخسارة مما يدفعه إلى الاندفاع في إيجاد حل للمشكلة من أجل التحقيق السريع للفوز. كما أن الزوج الذي يتمتع بنمط تفاوضي (تعاوني- حل وسط - تكيفي) يكون لديه صفة التعاونية مرتفعة عن التوكيدية كما في نمط التكيف أو مساوية لها كما في نمط (التعاون- الحل الوسط)، واتفقت هذه النتيجة مع الزوجات في النمط التفاوضي (التعاوني- الحل الوسط) وطبقاً لفلسفة (التبادلية في حل المشكلة) حيث تبادل المكاسب والخسائر بين الطرفين، فيكون لدى الزوج أو الزوجة دافع قوي لتبادل الأدوار مع الطرف الآخر بين المكاسب والخسائر مما يحتاج منهما بعض التأني والهدوء لانتظار الطرف الآخر لعرض معلوماته وموقفه من المشكلة الأسرية موضع التفاوض من أجل إيجاد حل لها. وذلك بالتبعية يحتاج بعضاً من الوقت وهذا لا يتناسب مع صفة الاندفاعية. إلى جانب أن تعريف أسلوب حل المشكلات الاندفاعي وتعريفات أنماط التفاوض كما تم ذكرهم سابقاً لهم باع في تفسير هذه النتائج حيث ذكرنا أن تعريف أسلوب حل المشكلات الاندفاعي هو أسلوب غير وظيفي و غير تكيفي لحل المشكلات وفيه يشارك الفرد في محاولات متهورة وغير ناضجة لحل المشكلة ويضع عدداً قليلاً من البدائل وينفذ أول فكرة تطرأ على ذهنه ويتجاهل باقي البدائل ويتابع حل المشكلة بشكل سريع وغير مبالٍ وغير مننظم ولا يهتم بمراقبة وتقييم النتائج (المشكلة Nezu) (A.,et al.,2012). أما تعريف نمط التفاوض التنافسي فهو الذي يهتم الفرد فيه بنفسه أكثر من الاهتمام بالطرف الآخر ويريد الوصول إلى أكبر قدر من المكاسب دون أي تنازلات (Munier,2013). فيتضح من هذا التعريف أن الزوج صاحب النمط التنافسي كل همه هو الوصول إلى حلول للمشكلة تكون في صالحه هو فقط دون أي تنازلات منه ودون أي أهمية للطرف الآخر ويتناسب هذا المعنى مع تعريف أسلوب حل المشكلة الاندفاعي حيث يهتم الزوج بأول حل للمشكلة يطرأ على ذهنه الذي يكون غالباً حلاً

لصالحه دون الاهتمام بالآخر، وفيه الزوج يتجاهل أي بدائل لحلول أخرى نظراً على ذهنه فبالتبعية يتجاهل أيضاً أي بدائل لحلول أخرى نابعة من أطراف خارجية، مما يؤدي في بعض الأحيان إلى حدوث حالات من الصراع بين أطراف التفاوض (الزوج- الزوجة)، ويتفق ذلك مع تعريف التنافس في قاموس الجمعية الأمريكية لعلم النفس (APA Dictionary of Psychology) الذي عرف بأنه حالة من الأداء المنظم بطريقة تجعل نجاح الفرد يعتمد على أن يكون أداءه أفضل من الآخرين. وتتضمن المنافسة الشخصية، الأفراد الذين يسعون جاهدين للتفوق على بعضهم البعض، وتتضمن المنافسة بين المجموعات مجموعات تتنافس ضد مجموعات أخرى ، مثل ما يحدث بين المجموعات الصغيرة وجهاً لوجه والمجموعات الكبيرة جداً ، مثل الدول، و ربما تتضمن المنافسة داخل المجموعة أفراداً يحاولون بعضهم تحسين البعض الآخر. ونظراً لأن الأفراد المتنافسين يزيدون أحياناً من فرص نجاحهم من خلال تقويض أداء الآخرين بشكل كبير لمنعهم من الفوز، فيمكن أن تؤدي هذه السلوكيات إلى حدوث صراع بين الأطراف المتنافسة (VandenBos and American Psychological Association Staff, 2015).

ونفهم من التعريف أن مواقف التنافس ربما تحمل بعض من الصراع، ومن المعروف أن الصراع يؤدي إلى مناخ يتسم بالقلق والتوتر، ويتفق ذلك مع دراسة (معاوية، عايدة، ٢٠١٤) التي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة موجبة دالة بين نمط التعلق القلق والأسلوب الاندفاعي اللامبالي في حل المشكلات الاجتماعية. واتفقت أيضاً هذه الدراسة مع نتيجة الدراسة الحالية حيث أن النمط التنافسي الذي يولد مواقف صراع وقلقاً ارتبط بعلاقة موجبة مع أسلوب حل المشكلات الاندفاعي. واتفقت معهما دراسة (خديجة أبوحمد، ٢٠١٧) حيث توصلت إلى وجود علاقة سالبة أي عكسية بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي وبين جودة الحياة، باعتبار أن جودة الحياة تكون بعيدة عن الشعور التنافسي الذي يولد صراعات كما أن جودة الحياة تكون مرتبطة بسلوك التعاون والتكيف والحلول الوسط. أما تعريف نمط التفاوض التعاوني فيفسر الارتباط العكسي بين نمط

التفاوض التعاوني وأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج والزوجات، حيث ذكر أن نمط التعاون هو الذي يهتم فيه الفرد بنفسه وبالطرف الآخر، ويحرص على بناء ثقة متبادلة بينهما، كما يبحث عن حلول إبداعية تحقق مصالح الطرفين (Munier,2013). فيحتاج نمط التفاوض التعاوني إلى أفكار إبداعية وعمليات تفكير عليا وهذا يتعارض مع صفات الاندفاعية حيث تحتاج عمليات التفكير العليا إلى التأني في التفكير والتحليل والاستنتاج. وهذا يفسر الارتباط العكسي بين نمط التعاون وأسلوب الاندفاعية لدى الأزواج والزوجات. وكذلك تعريف نمط تفاوض الحل الوسط يفسر الارتباط العكسي بين أسلوب الاندفاعية ونمط الحل الوسط لدى الأزواج والزوجات حيث ذكر أنه عبارة عن اهتمام الفرد بكل الأطراف بدرجة متوسطة، ويؤمن بأهمية تنازل كل طرف بقدر من مطالبه من أجل الوصول إلى تسوية أولية ترضي الطرفين، كما يؤمن بأن فلسفة الأخذ والعطاء والحلول الوسط هي الحل الأمثل لأي مشكلة (Munier,2013). فيتضح من التعريف احتياج صاحب نمط التفاوض الحل الوسط إلى التأني والصبر والهدوء في التفكير ليصل إلى حل وسط يرضي جميع الأطراف وهذا يتعارض مع صفات الاندفاعية الموضحة في تعريف أسلوب حل المشكلة الاندفاعي. كما يفسر هذه النتائج أن أنماط التفاوض (التعاوني- الحل الوسط- التكيفي) تعد من الانماط الوظيفية والبناءة والمناسبة لحياة زوجية مستقرة وصحية على عكس انماط (التنافسي - التجنبي) (Skurtu,2016). أما أسلوب الاندفاعية فيعد من الأساليب غير الوظيفية وغير البناءة في حل المشكلات الأسرية، ويدلل ذلك على سبب الارتباط العكسي بين أنماط التفاوض (التعاوني- الحل الوسط-التكيفي) وأسلوب الاندفاعية لدى الذكور وانماط(التعاوني-الحل الوسط) لدى الإناث. أما الارتباط الطردي بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي والتوجه السلبي نحو المشكلة لدى الزوجات فيفسر باعتبار أن أسلوب حل المشكلة الاندفاعي يعد من الأساليب غير البناءة وغير الوظيفية لحل المشكلة ومن المنطقي أن يرتبط مع التوجه السلبي نحو المشكلة باعتباره توجهاً معطلاً لحل المشكلة على عكس التوجه الإيجابي. والتعريفات المذكورة لكل

منهما تفسر هذا الارتباط الطردي بينهما، حيث عرف كل من نيزو ونيزو و دزوريا (Nezu A.,et al.,2012) التوجه السلبي نحو المشكلة عن طريق وصف الأفراد بأنهم، الذين يتعاملون مع مشاكلهم بدرجة من الإحباط والخوف ، ويشعرون بالعجز أمام المشاكل، ويتوقعون النتائج بتوجه تشاؤمي (Chen,2017). ويتماشى هذا التعريف مع تعريف أسلوب حل المشكلات الاندفاعي فهو أسلوب غير وظيفي و غير تكيفي لحل المشكلات وفيه يشارك الفرد في محاولات متهورة وغير ناضجة لحل المشكلة ويضع عدداً قليلاً من البدائل وينفذ أول فكرة تطراً على ذهنه ويتجاهل باقي البدائل ويتابع حل المشكلة بشكل سريع وغير مبالٍ وغير منظم ولا يهتم بمراقبة وتقييم النتائج (Nezu A.,et al.,2012) فالفرد الذي يشعر بعجز قدرته على حل المشكلات، ودائم التوقع السلبي لمصير محاولاته في حل المشكلة، فمن المنطقي أن يسرع هذا الفرد في إنهاء هذا الموقف فيندفع وراء أول حل يظهر أمامه دون اهتمام بمدى صحة الحل أو جودة نتائجه. اتفقت مع نتائج الدراسة الحالية دراسة إيروزكان (Erozkan,2007) التي توصلت إلى وجود ارتباط عكسي بين التوجه السلبي نحو المشكلة والكفاية الاجتماعية (تحمل لمسئولية – الثقة بالنفس) ووجود ارتباط طردي بين التوجه الإيجابي نحو المشكلة والكفاية الاجتماعية (تحمل المسؤولية – الثقة بالنفس) وذلك باعتبار أن الزوجة صاحبة أسلوب حل المشكلة المندفع التي تهتم بحل المشكلة سريعاً ولا تهتم بجودة طريقة الحل ولا تهتم بصحة النتائج فمن المتوقع تكرار مرات الفشل وبالتالي شعورها بعدم الثقة في نفسها وبالتالي لا تميل إلى تحمل المسؤولية. ولا سيما أن للتوجه نحو المشكلة وظيفة دافعة هامة لحل المشكلة. (Chang,et al.,٢٠٠٤) ويؤثر نوع التوجه نحو المشكلة (سلبي – إيجابي) في دافعية وقدرة الفرد على حل هذه المشكلة (Nezu A.,et al.,2012). بمعنى أن توجه الزوجة السلبي نحو المشكلة سيولد لديها دافعاً سلبياً لقدرتها ورغبتها على حل المشكلة بشكل صحيح مما يجعلها تتبع أحد أساليب حل المشكلة غير الوظيفية وغير البناءة مثل الأسلوب الاندفاعي. ويشير (ديزوريا وآخرين) إلى أن اختيار الفرد

لأحد أساليب حل المشكلات دون الآخر قد يعتمد على طبيعة توجه هذا الفرد نحو المشكلة سلبياً كان أم إيجابياً. وازداد ديزوريلا وآخرين أن في حالة إذا كان توجه الفرد سلبياً نحو المشكلة فربما يفضل الفرد الابتعاد عن حل المشكلة العقلاني، وقد يحدث العكس إذا اختار الفرد التوجه الإيجابي نحو المشكلة (خديجة محمد حسن ، ٢٠١٧). وفسرت العديد من الدراسات ما توصلت إليه الدراسة الحالية في الفروق بين الذكور والإناث (الأزواج- الزوجات) حيث جاءت النتيجة أن التوجه السلبي للزوجات ارتبط بأسلوب الاندفاعية في حل المشكلة واتفقت مع هذه النتيجة دراسة (خديجة أبوحمدة، ٢٠١٧) التي توصلت إلى أن بعد التوجه السلبي نحو المشكلة لدى الإناث أكثر من الذكور ولا توجد فروق بينهما في بعد التوجه الإيجابي نحو المشكلة. كما دلت على ذلك دراسة أميري وآخرين (Amiri,A.,etal) حيث أوضحت أن هناك علاقة بين التوجه الإيجابي نحو المشكلة وأسلوب التكيف المرتكز على المشكلة وهذه العلاقة لدى الذكور أكبر من الإناث. وكذلك دراسة موريرا و آخرين (Morera,et al.,2006) حيث توصلت النتائج إلى تفوق الذكور على الإناث في بعد التوجه الإيجابي نحو المشكلة والعكس في بعد التوجه السلبي نحو المشكلة. واتفقت أيضاً هذه النتيجة للبحث الحالي مع توقع دزوريلا (D'Zurilla et al., 2002) بأن الارتباط الإيجابي بين أسلوب حل المشكلة العقلاني و التوجه الإيجابي نحو المشكلة، وأيضاً ارتباط إيجابي بين الأساليب المعطلة مثل الاندفاعية والتجنب وبين التوجه السلبي نحو المشكلة .

الفرض الفرعي الثالث: يمكن التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي من خلال أنماط التفاوض (التجنيبي-التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبي - الإيجابي) لدى الأزواج.

وللتحقق من صحة الفرض الفرعي الثالث تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد **Multiple regression** باستخدام طريقة **Inter** وذلك من أجل التوصل إلى معادلة خطية تربط بين عدة متغيرات أحدها متغير تابع (الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات) وبقية المتغيرات تمثل المتغيرات المستقلة أو المنبئة وهي أنماط التفاوض

الخمس (التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة) سلبي - إيجابي) وذلك لدى الأزواج.

يوضح جدول (٢٧)، (٢٨) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للتعرف على المتغيرات التي استطاعت التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات لدى الأزواج. جدول رقم (٢٧) تحليل تباين الانحدار المتعدد لتعرف المتغيرات التي تسهم في التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات لدى الأزواج

معامل التحديد R ²	الدالة	قيمة (ف)	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
٠,١٨٧	٠,٠٠٠	**٤,٤٧٢	٧٢,٧٢٥	٧	٥٠٩,٠٧٣	الانحدار
			١٦,٢٦٤	١٣٦	٢٢١١,٨٦٤	اليواقي
				١٤٣	٢٧٢٠,٩٣٨	الكلية

** دال عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من جدول (٢٧) أن قيمة ف دالة عند مستوى ٠.٠١ مما يشير إلى وجود تأثير ذي دالة إحصائية لكلٍ من النمط التنافسي، ونمط الحل الوسط للتفاوض في التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي في حل المشكلة لدى الأزواج. كما يتضح من الجدول أن قيمة معامل التحديد R² بلغ (٠,١٨٧) أي أن كل من النمط التنافسي، ونمط الحل الوسط للتفاوض لدى الأزواج استطاعا أن يفسرا معا (١٨,٧%) من التباين الكلي لدرجة الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات.

و يوضح جدول (٢٨) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات على النمط التنافسي، ونمط الحل الوسط للتفاوض لدى الأزواج. ويمكن من خلاله الحصول على معادلة الانحدار التي يمكن من خلالها التنبؤ بدرجة الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات لدى الأزواج.

جدول (٢٨) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات على أنماط التفاوض والتوجه نحو حل المشكلة لدى الأزواج.

الدالة	قيمة (ت)	معامل بيتا	الخطأ	مصدر الانحدار
--------	----------	------------	-------	---------------

			المعياري	معامل الانحدار	
٠,٠٠٠	**٦,٢١٣		٤,١٩١	٢٦,٠٣٨	ثابت الانحدار
٠,٥٦٠	٠,٥٨٤	٠,٥٤٩	٠,٠٨٤	٠,٠٤٩	النمط التجنبي
٠,١٤٦	١,٤٦٢-	٠,١٤١-	٠,١١١	٠,١٦٢-	النمط التعاوني
٠,٠٣٥	*٢,١٣٥	٠,٢٠٠	٠,٠٦٨	٠,١٤٦	النمط التنافسي
٠,١١٥	١,٥٨٥	٠,١٦٢	٠,١١٥	٠,١٨٢	النمط التكيفي
٠,٠١١	*٢,٥٩٤-	٠,٢٩١-	٠,١١٥	٠,٢٩٨-	الحل الوسط
٠,٦٦٥	٠,٤٣٣-	٠,٠٤٠-	٠,٠٦٣	٠,٠٢٧-	التوجه السلبي نحو المشكلة
٠,٣٥٩	٠,٩٢١	٠,٠٧٥	٠,٠٦٥	٠,٠٦٠	التوجه الإيجابي نحو المشكلة

* دال عند مستوى (٠.٠١)

* دال عند مستوى (٠,٠٥)

يتضح من جدول (٢٨) ما يلي:

- أنه يوجد تأثير سالب (دال عند مستوى ٠.٠٥) لنمط الحل الوسط في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج ، أي أنه كلما ارتفعت درجة الأزواج في نمط الحل الوسط انخفضت درجتهم في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي .

- كان هناك تأثير موجب (دال عند مستوى ٠.٠٥) للنمط التنافسي في درجة أسلوب حل المشكلة الأندفاعي لدى الأزواج. أي أنه كلما ارتفعت درجة الأزواج في النمط التنافسي في التفاوض ارتفعت درجتهم في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي.

- تشير النتائج إلى عدم دالة بقية أنماط التفاوض، والتوجه نحو المشكلة في التنبؤ بأسلوب حل المشكلة الاندفاعي عند مستوى (٠,٠٥) لدى الأزواج.

ويتضح من الجدول (٢٦) أنه يمكن صياغة معادلة انحدار أسلوب حل المشكلات الاندفاعي على نمط التفاوض (التنافسي- الحل الوسط) لدى الأزواج على النحو التالي :

أسلوب حل المشكلات الاندفاعي للأزواج = $٢٦,٠٣٦ + ٠,١٤٦$ النمط التنافسي في التفاوض - $٠,٢٩٨$ نمط الحل الوسط في التفاوض.

الفرض الفرعي الرابع : يمكن التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي من خلال أنماط التفاوض (التجنبي- التعاوني-التنافسي-التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبي-الإيجابي) لدى الزوجات.

وللتحقق من صحة الفرض الفرعي الرابع تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد **Multiple regression بطريقة Inter** وذلك من أجل التوصل إلى معادلة خطية تربط بين عدة متغيرات أحدها متغير تابع (الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات) وبقية المتغيرات تمثل المتغيرات المستقلة أو المنبئة وهي أنماط التفاوض (التجنيبي- التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبية- إيجابي) وذلك لدى الزوجات.

يوضح جدولي (٢٩)، (٣٠) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للتعرف على المتغيرات التي استطاعت التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات لدى الزوجات. جدول رقم (٢٩) تحليل تباين الانحدار المتعدد لتعرف المتغيرات التي تسهم في التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات لدى الزوجات.

معامل التحديد R^2	الدالة	قيمة (ف)	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
٠,٣٤٥	٠,٠٠٠	***٤,٨٨٥	١١٦,٠٥٦	٧	٨١٢,٤١٤	الانحدار
			٢٣,٧٥٨	٦٥	١٥٤٤,٢٧١	البواقي
				٧٢	٢٣٥٦,٦٨٥	الكلية

* * دال عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من جدول (٢٩) أن قيمة ف دالة عند مستوى ٠.٠١ مما يشير إلى وجود تأثير ذي دالة إحصائية لكل من النمط التنافسي والنمط التعاوني، ونمط حل الوسط في التفاوض، التوجه السلبي نحو المشكلة في التنبؤ بالأسلوب الاندفاعي في حل المشكلة لدى الزوجات. كما يتضح من الجدول أن قيمة معامل التحديد R^2 بلغ (٠,٣٤٥) أي أن كل من النمط التنافسي والنمط التعاوني ونمط حل الوسط، في التفاوض والتوجه السلبي في حل المشكلة لدى الزوجات استطاعوا أن يفسروا معا (٣٤,٥%) من التباين الكلية لدرجة الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات لدى الزوجات.

و يوضح جدول (٣٠) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب الاندفاعي في حل المشكلات على النمط التنافسي والنمط التعاوني ونمط الحل الوسط للتفاوض والتوجه

السلبى نحو المشكلة لدى الزوجات. ويمكن من خلاله الحصول على معادلة الانحدار التى يمكن من خلالها التنبؤ بدرجة الأسلوب الاندفاعى فى حل المشكلات لدى الأزواج. جدول (٣٠) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب الاندفاعى فى حل المشكلات على أنماط التفاوض والتوجه نحو المشكلة لدى الزوجات.

الدالة	قيمة (ت)	معامل بيتا □	الخطأ المعياري	معامل الانحدار	مصدر الانحدار
٠,٠٠٠	٥,٢٦٢		٧,٢٢٩	٣٨,٠٤١	ثابت الانحدار
٠,١٢١	١,٥٧٠-	٠,١٩٧-	٠,١٦٦	٠,٢٥٩-	النمط التجنبى
٠,٠٤٦	*٢,٠٣٤-	٠,٢٥٩-	٠,١٩٨	٠,٤٠٢-	النمط التعاونى
٠,٠٢٩	*٢,٢٢٦-	٠,٣٠٠-	٠,١٢٢	٠,٢٧١-	النمط التنافسى
٠,٢٧٨	١,٠٩٤	٠,١٨٠	٠,٢٧٣	٠,٢٩٩	النمط التكيفى
٠,٠٣٢	*٢,١٩٥-	٠,٣٧٦-	٠,٢٣٩	٠,٥٢٥-	الحل الوسط
٠,٠٠٣	**٣,٠٧١	٠,٣٨٢	٠,١٠٩	٠,٣٣٤	التوجه السلبى نحو المشكلة
٠,٧١٤	٠,٣٦٨-	٠,٠٤٤-	٠,١٢٣	٠,٠٤٥-	التوجه الإيجابى نحو المشكلة

** دال عند مستوى (٠.٠١)

* دال عند مستوى (٠.٠٥)

يتضح من جدول (٣٠) ما يلى:

- أنه يوجد تأثير موجب (دال عند مستوى ٠.٠١) للتوجه السلبى فى درجة أسلوب حل المشكلة الاندفاعى لدى الزوجات ، أي أنه كلما ارتفعت درجة التوجه السلبى ارتفعت درجة الزوجات فى أسلوب حل المشكلة الاندفاعى.
- كما كان هناك تأثير سالب (دال عند مستوى ٠.٠٥) لكل من النمط التعاونى، والنمط التنافسى، ونمط الحل الوسط فى درجة أسلوب حل المشكلة الاندفاعى لدى الزوجات أي أنه كلما ارتفعت درجة كل من النمط التعاونى، والنمط التنافسى، ونمط الحل الوسط انخفضت درجات الزوجات فى أسلوب حل المشكلة الاندفاعى لديهن.
- كما تشير النتائج إلى عدم دالة بقية أنماط التفاوض، والتوجه الإيجابى فى حل المشكلة فى التنبؤ بأسلوب حل المشكلة الاندفاعى عند مستوى (٠,٠٥) لدى الزوجات.

ويتضح من جدول (٣٠) أنه يمكن صياغة معادلة انحدار أسلوب حل المشكلات الاندفاعي على نمط التفاوض التعاوني، والنمط التنافسي ونمط الحل الوسط في التفاوض والتوجه السلبي في حل المشكلة لدى الزوجات على النحو التالي :

أسلوب حل المشكلات الاندفاعي لدى الزوجات = $٣٨,٠٤١ + ٠,٣٤٤$ التوجه السلبي نحو المشكلة - $٠,٤٠٢$ النمط التعاوني في التفاوض - $٠,٢٧١$ النمط التنافسي في التفاوض التفاوض - $٠,٥٢٥$ نمط الحل الوسط في التفاوض

تفسير ومناقشة الفرضين الفرعيين الثالث والرابع:

يتضح من قيم بيتا المعيارية الموضحة في جدول (٢٨) أن نمط الحل الوسط في التفاوض هو الأكثر تنبؤاً بأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج، ثم تلاه النمط التنافسي في التفاوض، كما اتضح أيضاً وجود تأثير سالب لنمط الحل الوسط في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج ، أي أنه كلما ارتفعت درجة الأزواج في نمط الحل الوسط انخفضت درجتهم في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي. وكذلك وجود تأثير موجب للنمط التنافسي في درجة أسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج. أي أنه كلما ارتفعت درجة الأزواج في النمط التنافسي في التفاوض ارتفعت درجتهم في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي. بمعنى أنه كلما ارتفعت درجة الزوج في نمط الحل الوسط في التفاوض نستطيع أن نتنبأ بانخفاض درجته في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي، وكلما ارتفعت درجته في نمط التفاوض التنافسي نستطيع أن نتنبأ بارتفاع درجته في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي. أما بالنسبة للزوجات فيتضح من قيم بيتا المعيارية الموضحة في جدول (٣٠) أن نمط التوجه السلبي نحو المشكلة هو الأكثر تنبؤاً بأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدي الزوجات، ثم تلاه نمط الحل الوسط في التفاوض ثم النمط التنافسي وأخيراً النمط التعاوني. كما اتضح أيضاً وجود تأثير موجب للتوجه السلبي نحو المشكلة في درجة أسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الزوجات ، أي أنه كلما ارتفعت درجة التوجه السلبي كلما

ارتفعت درجة الزوجات في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي. كما كان هناك تأثير سالب لكل من النمط التعاوني، والنمط التنافسي، ونمط الحل الوسط في درجة أسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الزوجات أي أنه كلما ارتفعت درجة كل من النمط التعاوني، والنمط التنافسي، ونمط الحل الوسط انخفضت درجات الزوجات في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي لديهن. بمعنى أنه كلما ارتفعت درجة الزوجة في التوجه السلبي نحو المشكلة نستطيع أن نتنبأ بارتفاع درجتها في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي. وكلما ارتفعت درجة الزوجة في كل من نمط (التعاون - التنافس - الحل الوسط) في التفاوض نستطيع أن نتنبأ بانخفاض درجتها في أسلوب حل المشكلة الاندفاعي. وتتفق هذه النتائج مع نتائج الفرض الفرعي الأول حيث وجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلات الاندفاعي وبين نمط الحل الوسط في التفاوض لدى الأزواج، ووجود علاقة طردية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي و نمط التفاوض التنافسي لدى الأزواج. وكذلك تتفق مع نتائج الفرض الثاني حيث وجود علاقة طردية بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي وبين التوجه السلبي نحو المشكلة لدى الزوجات. ووجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة الاندفاعي وبين كل من نمط التفاوض (التعاوني - الحل الوسط) لدى الزوجات، وانفقت هذه النتيجة مع نتائج الأزواج أيضاً. أما نتيجة التنبؤ السالب لنمط التفاوض التنافسي بأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الزوجات جاءت على العكس مع الأزواج ، حيث جاءت بإمكانية التنبؤ الموجب لنمط التفاوض التنافسي بأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج. ويمكن تفسير ذلك طبقاً لنظرة الثقافة العربية المختلفة بين الرجل والمرأة، حيث ينظر إلى الرجل على أنه لا بد أن يكون المسؤول والأقوى والأكثر مهارة والفائز دائماً، على عكس المرأة فهي تابع يدرجة ما والأضعف. بناء على هذه النظرة فيتصرف الرجل دائماً بمبادرة وقوة من أجل الفوز لكي يثبت أنه يستحق صفة الرجولة في ثقافتنا، وبالتالي عندما يتواجد في الرجل

مواقف التنافس فيميل إلى الاندفاع بالمبادرة والسرعة بهدف إنجاز الهدف بسرعة قبل الآخرين والفوز عليهم، وهذا يفسر التأثير الموجب (الطردى) بين نمط التفاوض التنافسي وأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الأزواج. ذلك على عكس المرأة التي إذا تواجدت في موقف تنافس فهي غير محاسبة ثقافياً بالمقاتلة من أجل الفوز وبالتالي لا تميل إلى الاندفاع والسرعة من أجل إحراز الفوز على المتنافسين، وهذا يفسر التأثير السالب (العكسي) بين نمط التفاوض التنافسي وأسلوب حل المشكلة الاندفاعي لدى الزوجات.

ثانياً: الفروض الفرعية الخاصة بأسلوب حل المشكلات الأسرية الثاني (الأسلوب التجنبى) الفرض الفرعي الخامس: توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب التجنبى وكل من أنماط التفاوض (التجنبى - التعاونى - التنافسى - التكيفى - الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبى - إيجابى) لدى الأزواج.

ولاختبار صحة الفرض الفرعي الخامس تم حساب معاملات ارتباط بيرسون Person Correlation لحساب معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة الحالية. ويوضح جدول (٣١) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب التجنبى وكل أنماط التفاوض الخمسة النمط (التنافسى، التجنبى، التعاونى، التكيفى، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (التوجه السلبى، التوجه الإيجابى) لدى الأزواج.

جدول (٣١) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب التجنبى وكل أنماط التفاوض

الخمسة النمط (التنافسى، التجنبى، التعاونى، التكيفى، الحل الوسط) والتوجه نحو

المشكلة (التوجه السلبى، التوجه الإيجابى) لدى الأزواج.

المتغيرات	أسلوب حل المشكلة التجنبى	النمط التنافسى	النمط التجنبى	النمط التعاونى	النمط التكيفى ٩	الحل الوسط	التوجه السلبى	التوجه الإيجابى
أسلوب حل المشكلة التجنبى	١							
النمط التنافسى	٠,٠٨٩	١						
النمط التجنبى	**٠,٢٥١	٠,٠٣٨-	١					
النمط التعاونى	**٠,٣٢٧-	**٠,٣٩٧-	٠,٠١٥-	١				
النمط التكيفى	*٠,١٨٦-	**٠,٥١٠-	٠,٠٦٥	**٠,٤٠٤	١			

		١	**٠,٥٥٠	**٠,٥٤٠	٠,٥٠-	**٠,٤١٧-	**٠,٢٧٨-	الحل الوسط
	١	**٠,٢٣٥-	٠,٠١٦	٠,٠٤٠-	**٠,٢٨٩	٠,١٢٠	*٠,١٩٧	التوجه السلبي
١	**٠,٣٤٩-	٠,٠٤٧	٠,٠٦٨-	٠,٠٢١-	٠,٠٢٩	٠,٠٨٢	٠,١٤٢-	التوجه الإيجابي

*دال عند مستوى (٠,٠٥) **دال عند مستوى (٠,٠١)

يتضح من جدول (٣١) ما يلي:

- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات التجنبي والنمط التجنبي في التفاوض لدى الأزواج بلغت قيمتها (٠,٢٥١).
- توجد علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات التجنبي وكل من (النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط) لدى الأزواج على النحو التالي على التوالي (٠,٣٢٧، ٠,٢٧٨).
- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠٥) بين أسلوب حل المشكلات التجنبي والتوجه السلبي لدى الأزواج بلغت قيمتها (٠,١٩٧).
- توجد علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠٥) بين أسلوب حل المشكلات التجنبي، والنمط التكيفي لدى الأزواج بلغت قيمتها (٠,١٨٦).
- معاملات الارتباط بين الأسلوب التجنبي في حل المشكلات، وكل من النمط التنافسي، التوجه الإيجابي في حل المشكلة (لدى الأزواج لم يكن دالاً عند مستوى دالة (٠,٠٥)؛ حيث بلغت قيم معاملات الارتباط (٠,٠٨٩، ٠,١٤٢) على التوالي.
- الفرض الفرعي السادس: توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب التجنبي وكل من أنماط التفاوض (التجنبي- التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبي- إيجابي) لدى الزوجات.

وللتحقق من صحة الفرض الثالث تم حساب معاملات ارتباط بيرسون Person Correlation لحساب معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة الحالية لدى الزوجات . ويوضح جدول (٣٢) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب التجنبي وكل أنماط التفاوض الخمسة (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو حل المشكلة (التوجه السلبي، التوجه الإيجابي) لدى الزوجات.

جدول (٣٢) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب التجنبي وكل أنماط التفاوض الخمسة (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو حل المشكلة (السلبى، الإيجابي) لدى الزوجات.

المتغيرات	أسلوب حل المشكلة التجنبي	النمط التنافسي	النمط التجنبي	النمط التعاوني	النمط التكيفي	الحل الوسط	التوجه السلبى	التوجه الإيجابي
أسلوب حل المشكلة التجنبي	١							
النمط التنافسي	٠,١٨٨	١						
النمط التجنبي	**٠,٣٧٥	*٠,٢٨١	١					
النمط التعاوني	**٠,٥٠٦-	**٠,٣٦٥-	٠,٢٠٨-	١				
النمط التكيفي	**٠,٤٣٨-	**٠,٥٣٣-	٠,٠٤١	**٠,٤٠٩	١			
الحل الوسط	**٠,٥٥٩-	**٠,٥٢٦-	**٠,٣١٤-	**٠,٤٩٠	**٠,٥٧٤	١		
التوجه السلبى	**٠,٣٤٦	٠,١٤١	**٠,٥١٤	٠,١٤٩-	٠,٠٥٦-	**٠,٣١٥-	١	
التوجه الإيجابي	٠,٠٢٢-	**٠,٣٦٨	**٠,٢٨٧	٠,٠٥٧	٠,١٠٨-	**٠,٣٠٩-	٠,٠٠١	١

*دال عند مستوى (٠,٠٥) **دال عند مستوى (٠,٠١)

يتضح من جدول (٣٢) ما يلي:

- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات التجنبي والنمط التجنبي في التفاوض لدى الزوجات بلغت قيمته (٠,٣٧٥).
- توجد علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات التجنبي وكل من (النمط التعاوني، والنمط التكيفي، ونمط الحل الوسط) لدى الزوجات على النحو التالي (-٠,٥٠٦، -٠,٤٣٨، -٠,٥٥٩) على التوالي.
- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات التجنبي والتوجه السلبى لدى الزوجات بلغت قيمته (٠,٣٤٦).
- معاملات الارتباط بين الأسلوب التجنبي في حل المشكلات، وكل من النمط التنافسي، التوجه الإيجابي في حل المشكلة (لدى الزوجات لم يكن دالاً عند مستوى دالة (٠,٠٥)؛ حيث بلغت قيم معاملات الارتباط (٠,١٨٨، -٠,٢٢) على التوالي.

تفسير ومناقشة الفرضين الفرعيين الخامس والسادس:

يتضح من النتائج السابقة تشابه النتائج بين الأزواج والزوجات حيث وجود علاقة طردية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة التجنبي وبين كل من نمط التفاوض التجنبي والتوجه السلبي نحو المشكلة لدى الأزواج والزوجات، واتسمت هذه العلاقة بكونها تتراوح بين المتوسطة والضعيفة القوة لدى الأزواج وقوية لدى الزوجات، بمعنى أنه كلما زاد استخدام الزوج أو الزوجة لنمط التفاوض التجنبي زاد استخدامهما لأسلوب حل المشكلة التجنبي أثناء مواجهتهما للمشكلات الأسرية.، وكلما زاد استخدامهما للتوجه السلبي نحو المشكلة زاد استخدامهما لأسلوب حل المشكلة التجنبي. كما يتضح من النتائج السابقة وجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلات التجنبي وبين كل من نمط التفاوض (التعاوني- الحل الوسط- التكيفي) لدى الأزواج، والزوجات واتسمت هذه العلاقة بكونها تتراوح بين المتوسطة والضعيفة، بمعنى أنه كلما زاد استخدام الزوج أو الزوجة لنمط التفاوض (التعاوني- الحل الوسط- التكيفي)، قل استخدامهما لأسلوب حل المشكلة التجنبي أثناء مواجهتهما للمشكلات الأسرية. ويمكن تفسير هذا التشابه في النتائج بين الأزواج والزوجات طبقاً لطبيعة الأسلوب التجنبي في حل المشكلات الأسرية حيث عُرف بأنه: أسلوب غير وظيفي لحل المشكلات، ويتصف فيه الفرد بالتسويق والسلبية والتعاسف والاعتمادية ، ويفضل تجنب المشاكل أو تأجيلها لأطول فترة ممكنة، فربما تُحل دون تدخل منه أو يحاول تحويلها إلى غيره لحلها (Nezu A.,et al.,2012). فطبقاً لتعريف الأسلوب التجنبي فإنه يتميز بصفات مريحة لأي إنسان سواء كان ذكراً أو أنثى حيث يبدو للفرد عدم وجود مسؤولية عليه لأنه سيتجنب المشكلة بالكامل أو يسوف حلها لوقت آخر وبذلك يبدو أنه غير مخطيء فإنه لم يرفض حلها بل أجله، أو ينتظر المساعدة من الآخر ليحل المشكلة وهذا الأمر يبدو في ظاهره أمراً مقبولاً ويقنع الفرد نفسه أنه ينتظر مساعدة أو رأي الآخر ويُظهر الأم بصورة جيدة لنفسه قبل غيره. ولا فرق بين ذكر أو أنثى بالنسبة للفرد الذي قرر التجنب. ويزيد على ذلك طبيعة

المشكلات الأسرية من حساسية المواقف الأسرية وتداخل الظروف والأحداث الأسرية مما يعقد المشكلة ويجعل أي تصرف خطأ بها يعقدها أكثر، كل ذلك يجعل قرار استخدام أسلوب حل المشكلة التجنبي مريحاً أكثر سواء كان للزوج أو الزوجة. أما النتيجة الخاصة بالتشابه بين الأزواج والزوجات في الارتباط الطردي بين التوجه نحو المشكلة وأسلوب حل المشكلة التجنبي فتوجد بعض الدراسات لم تتفق نتائجها مع ذلك مثل دراسة (خديجة أبوحمدة، ٢٠١٧) التي توصلت إلى أن بعد التوجه السلبي نحو المشكلة لدى الإناث أكثر من الذكور ولا توجد فروق بينهما في بعد التوجه الإيجابي نحو المشكلة. كما دلت على ذلك دراسة أميري وآخرين (Amiri, A., et al) حيث أوضحت أن هناك علاقة بين التوجه الإيجابي نحو المشكلة وأسلوب التكيف المرتكز على المشكلة وهذه العلاقة لدى الذكور أكبر من الإناث. وكذلك دراسة موريرا وآخرين (Morera, et al., 2006) حيث توصلت النتائج إلى تفوق الذكور على الإناث في بعد التوجه الإيجابي نحو المشكلة والعكس في بعد التوجه السلبي نحو المشكلة. وربما يرجع ذلك إلى الاختلافات بين الثقافات العربية والأجنبية، كما توصلت إلى تفوق الذكور على الإناث في بعد أسلوب حل المشكلة العقلاني. وتلاشت الفروق بين الذكور والإناث في أسلوب حل المشكلة التجنبي، وأتفقت هذه النتيجة مع ما توصلت إليه الدراسة الحالية.

أما الارتباط الطردي بين أسلوب حل المشكلة التجنبي والتوجه السلبي نحو المشكلة لدى الأزواج و الزوجات فيفسر باعتبار أن أسلوب حل المشكلة التجنبي يعد من الأساليب غير البناءة وغير الوظيفية لحل المشكلة ومن المنطقي أن يرتبط مع التوجه السلبي نحو المشكلة باعتبار توجهاً معطلاً لحل المشكلة على عكس التوجه الإيجابي. والتعريفات المذكورة لكل منهما تفسر هذا الارتباط الطردي بينهما، حيث عرف كل من نيزو ونيزو و دزوريلا (Nezu A., et al., 2012) التوجه السلبي نحو المشكلة عن طريق وصف الأفراد بأنهم: الذين يتعاملون مع مشاكلهم بدرجة من الإحباط والخوف، ويشعرون بالعجز أمام المشاكل، ويتوقعون النتائج بتوجه تشاؤمي (Chen, 2017). ويتماشى هذا التعريف

مع تعريف أسلوب حل المشكلات التجنبي المذكور سابقاً حيث إن الزوج أو (الزوجة) صاحب التوجه السلبي نحو المشكلة لديه شعور سلبي تشاؤمي نحو قدرته على حل المشكلة لذلك يفضل تجنبها، ولدية خوف من مواجهة المشكلات لأنه ليس لديه ثقة في نفسه، فيشك في استطاعته حلها لأنه يشعر بالعجز أمام قدراته لذلك يفضل استخدام أسلوب حل المشكلة التجنبي. كما تم تعريفه بأنه إظهار الفرد لردود أفعال سلبية أثناء مواجهة المشاكل، كما يدرك الفرد هذه المشاكل على أنها تهديدات، لذلك تكون ردود أفعاله الانفعالية سلبية تجاه المشكلة وتجاه نفسه، وبصاحب ذلك ثقة ضعيفة في قدرات الفرد على حل هذه المشاكل. كما ينتابه الشعور بالقلق ويسهل إحباطه (Eskin,2013). وعرفه تشانج وآخرين (Chang,et al.,٢٠٠٤) بأنه تهيؤ معرفي انفعالي معطل أو كابته inhibitive و يتضمن ميلاً عاماً إلى رؤية المشكلة على انها تهديد كبير لحسن الحال (النفسي، الاجتماعي، الاقتصادي) وشكوك الفرد حول قدراته على حل المشكلات بنجاح (فعالية الذات منخفضة لحل المشكلة) والإصابة بالإحباط والضيق بسهولة عند مواجهة المشكلات (انخفاض القدرة على تحمل الإحباط). كل ما سبق من صفات وسلوكيات متضمنة داخل تعريفات التوجه السلبي نحو المشكلة تؤدي إلى تفسير سبب الارتباط الموجب بين التوجه السلبي نحو المشكلة الأسرية وبين أسلوب حل المشكلة الأسرية لدى الأزواج والزوجات. ويعتقد العلماء أن للتوجه نحو المشكلة وظيفة دافعة هامة لحل المشكلة (Chang et al.,٢٠٠٤) ويؤثر نوع التوجه نحو المشكلة (سلبي - إيجابي) في دافعية وقدرة الفرد على حل هذه المشكلة (Nezu,et al.,2012). ذلك يعني أن الزوج أو الزوجة اللذين لديهما ميل سلبي تجاه وجود مشكلة أسرية ما في حياتهما سيتولد لديهما دافع سلبي معطل غير بناء يجعلهما يفضلان أن يتجنبوا المشكلة ولا يرغبوا في مواجهتها. وانفقت هذه النتيجة مع نتائج دراسة دزوريلا وتشانج و سانا D'Zurilla (Chang&Sanna,2003) وتوصلت نتائجها إلى وجود علاقة موجبة بين كلٍ من أساليب حل المشكلة البناءة والتوجه الإيجابي نحو المشكلة وبين تقدير الذات. وتوجد

علاقة سالبة بين كلا من أساليب حل المشكلات البناءة والتوجه السلبي نحو المشكلة وبين الغضب و العدوان، بمعنى وجود علاقة سالبة بين أساليب حل المشكلات البناءة وبين التوجه السلبي نحو المشكلة فيمكن أن نستنتج أن العكس صحيح حيث الارتباط الموجب بين أساليب حل المشكلة غير البناءة (مثل الأسلوب التجنبي) والتوجه السلبي نحو المشكلة. وأكدت هذه النتيجة دراسة أرسلان وأرسلان وآري (Arslan,Arslan&Ari,2012) التي توصلت إلى وجود علاقة سالبة بين التوجه السلبي نحو المشكلة و أسلوب التعلق الآمن. ووجود علاقة موجبة بين التوجه السلبي نحو المشكلة وأسلوب التعلق الخائف. ومن المعروف أن التعلق الخائف يتميز بنظرة سلبية للذات وللآخرين (معاوية و عايدة ، ٢٠١٤) ، وذلك يوضح أن التعلق الخائف يتشابه مع أسلوب حل المشكلة التجنبي في التوجه السلبي نحو الذات، مما يفسر ارتباط نتائج هذه الدراسة مع الدراسة الحالية.

أما بالنسبة للنتيجة الخاصة بوجود علاقة ارتباطية طردية بين أسلوب حل المشكلة التجنبي وبين نمط التفاوض التجنبي لدى الأزواج والزوجات، فمن الواضح منطقية ارتباطهما من خلال تشابه مسمى كل منهما، حيث أن النمط التفاوضي وأسلوب حل المشكلة كلاهما تجنبي. أما النتيجة الخاصة بوجود علاقة ارتباطية عكسية بين أسلوب حل المشكلات التجنبي وكل من (النمط التعاوني، والنمط التكيفي ، ونمط الحل الوسط) لدى الأزواج والزوجات. فيمكن أن تُفسر هذه النتائج في ظل أعمال هولبي وآخرين (Holley et al. (2005) التي أفرزت نموذجهم الخاص بتحديد أنماط التفاوض الخمسة على أساس بعدين الأول : بعد التوكيدية حيث ممارسة المفاوض لفلسفة (فائز - خاسر) حيث لا بد أن تأتي مكاسب أحد الطرفين على حساب الطرف الآخر. والبعد الثاني: التعاون حيث ممارسة المفاوض لفلسفة (التبادلية في حل المشكلة) حيث تبادل المكاسب والخسائر بين الطرفين (Idrus, Amer, & Utomo, 2010)، وبناء على ذلك فإن الزوج او الزوجة اللذين يتمتعان بنمط التفاوض التجنبي يكون منخفضاً في التوكيدية

ومنخفضاً في التعاونية، وبالتالي فهما خاسران وليس لديهما قدرة على التبادلية في حل المشكلات الأسرية وهذا يفسر ارتباط الطردية بأسلوب حل المشكلة التجنبية الذي يُعرف بأنه: هو أسلوب غير وظيفي لحل المشكلات، ويتصف فيه الفرد بالتسويق والسلبية والتعاس والاعتمادية، ويفضل تجنب المشاكل أو تأجيلها لأطول فترة ممكنة، ربما تُحل دون تدخل منه أو يحاول تحويلها إلى غيره لعلها (D'Zurilla, et al., 2002). أما نمط التفاوض التعاوني فطبقاً لنموذج هولبي فصاحب هذا النمط لديه صفة التعاونية مرتفعة وصفة التوكيدية أيضاً مرتفعة بمعنى أن لديه قدرة على التبادلية في حل المشكلات ولديه أيضاً توجه ودافع قوي نحو الفوز وكل هذه الصفات عكس صفات وخصائص الفرد صاحب أسلوب حل المشكلة التجنبية وذلك يفسر ارتباطها السالب. ويتفق نمط الحل الوسط في التفاوض مع تفسير نمط الفاضل التعاوني حيث كل من صفة التعاونية وصفة التوكيدية تكون متوسطة في نمط الحل الوسط بمعنى أن الفرد لديه قدرة متوسطة على التبادلية في حل المشاكل ولديه دافع متوسط للفوز وهذه الصفات بعيدة عن سلوكيات أسلوب حل المشكلة التجنبية. أما نمط التفاوض التكيفي فله صفة التعاونية مرتفعة وصفة التوكيدية منخفضة، وطبقاً لنموذج هولبي فهذا الفرد لديه قدرة مرتفعة في التبادلية في حل المشكلات وليس لديه دافع للعمل من أجل الفوز على الآخر، وبالتالي فهو يميل إلى العمل والتبادل مع الآخر لكي يصلوا إلى حل المشكلة دون رغبة منه في الفوز الشخصي وبذلك هو بعيد كل البعد عن التجنب في حل المشكلات، وهذا يفسر الارتباط السالب بين نمط التفاوض التكيفي وأسلوب حل المشكلة التجنبية لدى الأزواج والزوجات. واتفقت مع هذه النتائج دراسة دراسة (خديجة أبوحمد، ٢٠١٧) التي توصلت إلى وجود علاقة موجبة بين أسلوب حل المشكلة العقلاني وجودة الحياة، وعلاقة سالبة بين أسلوب حل المشكلة اللامبالي والتجنبية وبين جودة الحياة. حيث أن جودة الحياة ترتبط بسلوك التعاون وسلوك التكيف والمواءمة وسلوك البحث عن الحلول الوسط. وهذا يفسر الارتباط

العكسي بين أسلوب حل المشكلة التجنبي و أنماط التفاوض (التعاون- التكيف - الحل الوسط) لدى الأزواج والزوجات.

الفرض الفرعي السابع: يمكن التنبؤ بالأسلوب التجنبي من خلال أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو (سلبى - إيجابى) لدى الأزواج.

وللتحقق من صحة الفرض السابع تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد **Multiple regression بطريقة Inter** وذلك من أجل التوصل إلى معادلة خطية

ترتبط بين عدة متغيرات أحدها متغير تابع (الأسلوب التجنبي في حل المشكلات) وبقية المتغيرات تمثل المتغيرات المستقلة أو المنبئة وهي (أنماط التفاوض(التجنبي -

التعاوني- التنافسي- التكيفي-الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة(سلبى- إيجابى) وذلك لدى الأزواج.

يوضح جدولي (٣٣)، (٣٤) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للتعرف على

المتغيرات التي استطاعت التنبؤ بالأسلوب التجنبي في حل المشكلات لدى الأزواج.

جدول رقم (٣٣) تحليل تباين الانحدار المتعدد لتعرف المتغيرات التي تسهم في التنبؤ

بالأسلوب التجنبي في حل المشكلات لدى الأزواج

معامل التحديد R ²	الدالة	قيمة (ف)	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
٠,٢٢٩	٠,٠٠٠	**٥,٧١٩	٤٩,٠٩٥	٧	٣٤٣,٦٦٨	الانحدار
			٨,٥٨٥	١٣٥	١١٥٨,٩٨٩	البواقي
				١٤٢	١٥٠٢,٦٥٧	الكلى

** دال عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من جدول (٣٣) أن قيمة ف دالة عند مستوى ٠.٠١ مما يشير إلى وجود

تأثير ذي دالة إحصائية لكل من النمط التجنبي والنمط التعاوني للتفاوض في التنبؤ

بالأسلوب التجنبي في حل المشكلة لدى الأزواج. كما يتضح من الجدول أن قيمة معامل

التحديد R² بلغ (٠,٢٢٩) أى أن كل من النمط التجنبي والنمط التعاوني للتفاوض لدى

الأزواج استطاعا أن يفسرا معا (٢٢,٩%) من التباين الكلى لدرجة الأسلوب التجنبي في حل المشكلات.

و يوضح جدول (٣٤) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب التجنبي في حل المشكلات على النمط التجنبي والنمط التعاوني للتفاوض لدى الأزواج. ويمكن من خلاله الحصول على معادلة الانحدار التي يمكن من خلالها التنبؤ بدرجة الأسلوب التجنبي في حل المشكلات لدى الأزواج. جدول (٣٤) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب التجنبي في حل المشكلات على أنماط التفاوض والتوجه نحو حل المشكلة لدى الأزواج.

الدالة	قيمة (ت)	معامل بيتا β	الخطأ المعياري	معامل الانحدار	مصدر الانحدار
٠.٠٠٠	**٦,٩٠٣		٣,٠٤٥	٢١,٠٢٢	ثابت الانحدار
٠,٠١٥	*٢,٤٥٥	٠,٢٠٠	٠,٠٦١	٠,١٥١	النمط التجنبي
٠,٠٠١	**٣,٥٠٣-	٠,٣٣١-	٠,٠٨٠	٠,٢٨٢-	النمط التعاوني
٠,٢٧٣	١,١٠٠-	٠,١٠١-	٠,٠٥٠	٠,٠٥٥-	النمط التنافسي
٠,١٢٨	١,٥٣٢-	٠,١٥٣-	٠,٠٨٤	٠,١٢٨-	النمط التكيفي
٠,٨٧٤	٠,١٥٩-	٠,٠١٧-	٠,٠٨٤	٠,٠١٣-	الحل الوسط
٠,١٥٢	١,٤٣٩	٠,١٢٩	٠,٠٤٦	٠,٠٦٦	التوجه السلبي لحل المشكلة
٠,٢٠٥	١,٢٧٤-	٠,١٠٢-	٠,٠٤٧	٠,٠٦٠-	التوجه الإيجابي لحل المشكلة

** دال عند مستوى (٠.٠١)

* دال عند مستوى (٠,٠٥)

يتضح من جدول (٣٤) ما يلي:

- يوجد تأثير سالب (دال عند مستوى ٠.٠١) للنمط التعاوني في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الأزواج ، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التعاوني كلما انخفضت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة التجنبي .

- كان هناك تأثير موجب (دال عند مستوى ٠.٠٥) للنمط التجنبي في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الأزواج. أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التجنبي ارتفعت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة التجنبي.

- تشير النتائج إلى عدم دالة بقية أنماط التفاوض، والتوجه في حل المشكلة في التنبؤ بأسلوب حل المشكلة التجنبي عند مستوى (٠,٠٥) لدى الأزواج.

ويتضح من جدول (٣٤) أنه يمكن صياغة معادلة انحدار أسلوب حل المشكلات التجنبي على نمط التفاوض التجنبي ونمط التفاوض التعاوني لدى الأزواج على النحو التالي:

أسلوب حل المشكلات التجنبي للأزواج = ٠,٢٢ + ٢١,١٥١، النمط التجنبي في التفاوض -
٠,٢٨٢ النمط التعاوني في التفاوض.

الفرض الفرعي الثامن: يمكن التنبؤ بالأسلوب التجنبي من خلال أنماط التفاوض (التجنبي -
التعاوني - التنافسي - التكيفي - الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سليبي - إيجابي) لدى الزوجات.

وللتحقق من صحة الفرض الفرعي الثامن تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد
Multiple regression بطريقة Inter وذلك من أجل التوصل إلى معادلة خطية

ترتبط بين عدة متغيرات أحدها متغير تابع (الأسلوب التجنبي في حل المشكلات)
وبقية المتغيرات تمثل المتغيرات المستقلة أو المنبئة وهي: (أنماط التفاوض (التجنبي -
التعاوني - التنافسي - التكيفي - الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سليبي - إيجابي) وذلك لدى الزوجات.

يوضح الجدولان: (٣٥)، (٣٦) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للتعرف على

المتغيرات التي استطاعت التنبؤ بالأسلوب التجنبي في حل المشكلات لدى الزوجات.

جدول رقم (٣٥) تحليل تباين الانحدار المتعدد لتعرف المتغيرات التي تسهم في التنبؤ
بالأسلوب التجنبي في حل المشكلات لدى الزوجات.

معامل التحديد R ²	الدالة	قيمة (ف)	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
٠,٥٣٣	٠,٠٠٠	**١٠,٩٠٤	٧١,٥٢٧	٧	٥٠٠,٦٨٨	الانحدار
			٦,٥٦٠	٦٧	٤٣٩,٤٤٩	البواقي
				٧٤	٩٤٠,١٨٧	الكلي

** دال عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من الجدول (٣٥) أن قيمة ف دالة عند مستوى ٠.٠١ مما يشير إلى
وجود تأثير ذي دالة إحصائية لكل من النمط التجنبي والنمط التعاوني، ونمط حل الوسط
في التفاوض في التنبؤ بالأسلوب التجنبي في حل المشكلة لدى الزوجات. كما يتضح من
الجدول أن قيمة معامل التحديد R² بلغ (٠,٥٣٣) أي أن كلاً من النمط التجنبي

والنمط التعاوني ونمط حل الوسط في التفاوض لدى الزوجات استطاعوا أن يفسروا معا (٥٣,٣%) من التباين الكلي لدرجة الأسلوب التجنبي في حل المشكلات لدى الزوجات. و يوضح الجدول (٣٦) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب التجنبي في حل المشكلات على النمط التجنبي والنمط التعاوني ونمط الحل الوسط للتفاوض لدى الزوجات. ويمكن من خلاله الحصول على معادلة الانحدار التي يمكن من خلالها التنبؤ بدرجة الأسلوب التجنبي في حل المشكلات لدى الأزواج. الجدول (٣٦) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب التجنبي في حل المشكلات على أنماط التفاوض والتوجه نحو حل المشكلة لدى الزوجات.

الدالة	قيمة (ت)	معامل بيتا β	الخطأ المعياري	معامل الانحدار	مصدر الانحدار
٠,٠٠٠	**٧,٢٨٢		٣,٧٦٥	٢٧,٤١٩	ثابت الانحدار
٠,٠٠٢	**٣,٢٢٩	٠,٣٣٧	٠,٠٨٦	٠,٢٧٩	النمط التجنبي
٠,٠٢٨	*٢,٢٤٩-	٠,٢٣٩-	٠,١٠٣	٠,٢٣٣-	النمط التعاوني
٠,١٠٥	١,٦٤٢-	٠,١٨٤-	٠,٠٦٤	٠,١٠٥-	النمط التناقصي
٠,٠٨٤	١,٧٥٥-	٠,٢٣٦-	٠,١٤١	٠,٢٤٧-	النمط التكيفي
٠,٠٢١	*٢,٣٧٠-	٠,٣٣٢-	٠,١٢٢	٠,٢٨٩-	الحل الوسط
٠,٨٠٢	٠,٢٥٢	٠,٠٢٦	٠,٠٥٧	٠,١٠٤	التوجه السلبي لحل المشكلة
٠,١٣٠	١,٥٣٣-	٠,١٥٣-	٠,٠٦٤	٠,٠٩٨-	التوجه الإيجابي نحو المشكلة

** دال عند مستوى (٠,٠١)

* دال عند مستوى (٠,٠٥)

يتضح من الجدول (٣٦) ما يلي:

- يوجد تأثير موجب (دال عند مستوى ٠,٠٠١) للنمط التجنبي في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الزوجات ، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التجنبي ارتفعت درجة الزوجات في أسلوب حل المشكلة التجنبي.
- كان هناك تأثير سالب (دال عند مستوى ٠,٠٠٥) لكل من النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الزوجات أي أنه كلما ارتفعت درجة كل من النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط انخفضت درجات الزوجات في أسلوب حل المشكلة التجنبي لديهن.

- تشير النتائج إلى عدم دالة بقية أنماط التفاوض، والتوجه في حل المشكلة في التنبؤ بأسلوب حل المشكلة التجنبي عند مستوى (٠,٠٥) لدى الزوجات. ويتضح من الجدول (٣٦) أنه يمكن صياغة معادلة انحدار أسلوب حل المشكلات التجنبي على نمط التفاوض التجنبي ، والنمط والتعاوني ونمط الحل الوسط في التفاوض لدى الزوجات على النحو التالي:

أسلوب حل المشكلات التجنبي لدى الزوجات = $٠,٢٧٩ + ٢٧,٤١٩$ النمط التجنبي في التفاوض - $٠,٢٣٣$ النمط التعاوني في التفاوض - $٠,٢٨٩$ نمط الحل الوسط.

تفسير ومناقشة الفرضين الفرعيين السابع والثامن:

يتضح من قيم بيتا المعيارية الموضحة في الجدول (٣٤) أن نمط التفاوض التعاوني هو الأكثر تنبؤاً بأسلوب حل المشكلة التجنبي ثم تلاه نمط التفاوض التجنبي لدى الأزواج. كما اتضح أيضاً وجود تأثير سالب للنمط التعاوني في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الأزواج ، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التعاوني انخفضت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة التجنبي. كما كان هناك تأثير موجب للنمط التجنبي في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الأزواج. أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التجنبي ارتفعت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة التجنبي. بمعنى أنه كلما ارتفعت درجة الزوج في نمط التفاوض التعاوني نستطيع أن نتنبأ بانخفاض درجته في أسلوب حل المشكلة التجنبي، وكلما ارتفعت درجته في نمط التفاوض التجنبي نستطيع أن نتنبأ بارتفاع درجته في أسلوب حل المشكلة التجنبي. أما بالنسبة للزوجات فيتضح من قيم بيتا المعيارية الموضحة في الجدول (٣٦) أن نمط التفاوض التجنبي هو الأكثر تنبؤاً بأسلوب حل المشكلة التجنبي، ثم تلاه نمط الحل الوسط في التفاوض وأخيراً نمط التفاوض التعاوني. كما اتضح أيضاً وجود تأثير موجب لنمط التفاوض التجنبي في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الزوجات ، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التجنبي ارتفعت درجة الزوجات في أسلوب حل المشكلة التجنبي. كما كان هناك تأثير سالب لكل من

نمط التفاوض التعاوني ونمط الحل الوسط في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة التجنبي لدى الزوجات أي أنه كلما ارتفعت درجة كل من النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط كلما انخفضت درجات الزوجات في أسلوب حل المشكلة التجنبي لديهن. بمعنى أنه كلما ارتفعت درجة الزوجة في نمط التفاوض التجنبي نستطيع أن نتنبأ بارتفاع درجتها في أسلوب حل المشكلة التجنبي، وكلما ارتفعت درجتها في نمط التفاوض الحل الوسط ونمط التفاوض التعاوني نستطيع أن نتنبأ بانخفاض درجتها في أسلوب حل المشكلة التجنبي. ويتضح مما سبق وجود تشابه كبير بين نتائج الفرضين التنبؤيين السابع والثامن بالنسبة للأزواج والزوجات حيث الاتفاق في نتيجة أن كلاً من نمط التفاوض (التجنبي - التعاوني) لهما القدرة على التنبؤ بأسلوب حل المشكلة التجنبي وذلك بالنسبة للأزواج والزوجات، ويمكن تفسير ذلك في ظل نتائج الفرضين الفرعيين الخامس والسادس حيث تشابه نتائج فروض العلاقات مع نتائج الفروض التنبؤية بمعنى وجود علاقات بين الأسلوب التجنبي في حل المشكلات وأنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني) للأزواج والزوجات وفي نفس الوقت لهما قدرة تنبؤية ببعضهم البعض. ويمكن تفسير ذلك في ظل التشابه بين البشر نساءً كانوا أم رجالاً في تفضيلهم لتجنب المشكلات وخاصة الأسرية إذا كانوا يتمتعون بصفات نمط التفاوض التجنبي مثل (عدم الثقة في النفس - الخوف من المواجهة-....) و تشابههم أيضاً في تفضيلهم اختيار البعد عن أسلوب التجنب في حل المشكلات إذا كانوا يتمتعون بصفات نمط التفاوض التعاوني مثل (بناء ثقة متبادلة مع الطرف الآخر- الاهتمام بمصلحة الآخر مثل الاهتمام بالمصلحة الشخصية- ...). وجاء الاختلاف في النتائج التنبؤية بين الأزواج والزوجات في قدرة نمط الحل الوسط في التفاوض على التنبؤ بأسلوب حل المشكلات التجنبي لدى الزوجات دون الأزواج. ويمكن تفسير ذلك طبقاً لاختلاف طبيعة تشريح مخ المرأة و الرجل حيث مخ المرأة يشبه شبكة العنكبوت نتيجة كثرة الوصلات العصبية بين النصفين الكرويين على عكس الرجل فتفكيره يشبه الصناديق لقلة الوصلات العصبية بين النصفين الكرويين. معنى ذلك أن قرارات

المرأة في حل المشكلات تكون مترابطة ومتداخلة في مختلف الجوانب (العقلي - الوجداني - الاجتماعي-...) على خلاف الرجل فهو يفكر في كل جانب على حدى إلى حد كبير . لذلك المرأة تفضل القرارات التي تتضمن الحلول الوسط حتى لا تخل بأي جانب من الجوانب التالية:(العقلي - الوجداني - الاجتماعي-...). وكذلك جاء الاختلاف بين الأزواج والزوجات في النمط الأكثر قدرة على التنبؤ بأسلوب حل المشكلة التجنبي، فكان نمط التعاون لدى الأزواج هو الأكثر قدرة على التنبؤ بأسلوب حل المشكلة التجنبي بينما لدى الزوجات جاء نمط التفاوض التجنبي بهذه القدرة. ويمكن تفسير ذلك طبقاً للثقافة العربية التي تشكل عقل وشخصية المرأة حيث تفضل المرأة التجنب وعدم المواجهة على عكس الرجل وذلك لأن الثقافة شكلت المرأة بأن قرارها بعد قرار الرجل.

وكذلك يمكن تفسير نتائج الفرضين التنبؤيين بالنسبة لأسلوب حل المشكلة التجنبي طبقاً لاتفاق نتائجهما مع نتائج الفرضين الفرعيين الخاصين ببحث العلاقات بين المتغيرات. حيث وجود علاقة طردية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلة التجنبي ونمط التفاوض التجنبي لدى الأزواج والزوجات. كما يتضح من النتائج السابقة وجود علاقة عكسية دالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلات التجنبي وبين نمط التفاوض التعاوني لدى الأزواج والزوجات.

ثانياً: الفروض الفرعية الخاصة بأسلوب حل المشكلات الأسرية الثالث (الأسلوب العقلاني) الفرض الفرعي التاسع: توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب العقلاني وكل من أنماط التفاوض (التجنبي- التعاوني- التنافسي- التكيفي- الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبى - إيجابى) لدى الأزواج.

وللتحقق من صحة الفرض الفرعي التاسع تم حساب معاملات ارتباط بيرسون Person Correlation لحساب معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة الحالية. ويوضح جدول (٣٧) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب العقلاني في حل المشكلات وكل أنماط التفاوض الخمسة (التنافسي، النمط التجنبي، التعاوني، التكيفي ، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (التوجه السلبى، التوجه الإيجابى) لدى الأزواج.

جدول (٣٧) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب العقلاني في حل المشكلات وكل أنماط التفاوض الخمسة: (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو حل المشكلة (السلبي، الإيجابي) لدى الأزواج.

المتغيرات	أسلوب حل المشكلة العقلاني	النمط التنافسي	النمط التجنبي	النمط التعاوني	النمط التكيفي	الحل الوسط	التوجه السلبي	التوجه الإيجابي
أسلوب حل المشكلة العقلاني	١							
النمط التنافسي	-٠,٠٣٣	١						
النمط التجنبي	-٠,١٣٦	-٠,٠٣٨	١					
النمط التعاوني	*٠,٢٠٩	-	-٠,٠١٥	١				
النمط التكيفي	-٠,٠١١	**٠,٥١٠	٠,٠٦٥	**٠,٤٠٤	١			
الحل الوسط	٠,١١٥	**٠,٤١٧	-٠,٠٥٠	**٠,٥٤٠	**٠,٥٥٠	١		
التوجه السلبي	٠,٠١٣	٠,١٢٠	**٠,٢٨٩	٠,٠٤٠-	٠,٠١٦	-	١	
التوجه الإيجابي	٠,١٥١	٠,٠٨٢	٠,٠٢٩	-٠,٠٢١	-٠,٠٦٨	٠,٠٤٧	-	١

*دال عند مستوى (٠,٠٥) **دال عند مستوى (٠,٠١)

يتضح من جدول (٣٧) ما يلي:

- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠٥) بين أسلوب حل المشكلات العقلاني والنمط التعاوني في التفاوض لدى الأزواج بلغت قيمته (٠,٢٠٩).
- معاملات الارتباط بين الأسلوب العقلاني في حل المشكلات، وكل من النمط التنافسي، النمط التجنبي، النمط التكيفي الاستيعابي، نمط الحل الوسط للتفاوض، وكل من التوجه السلبي والإيجابي في حل المشكلة (لدى الأزواج لم تكن دالة عند

مستوى دالة (٠,٠٥)؛ حيث بلغت قيم معاملات الارتباط (-٠,٠٣٣، -٠,١٣٦، -٠,٠١١، -٠,٠١٣، -٠,١١٥، -٠,١٥١) على التوالي.

الفرض العاشر : توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين الأسلوب العقلاني وكل من أنماط التفاوض (التجنبي - التعاوني - التنافسي - التكيفي - الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبى - إيجابى) لدى الزوجات.

وللتحقق من صحة الفرض الفرعي العاشر تم حساب معاملات ارتباط بيرسون Person Correlation لحساب معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة الحالية. ويوضح جدول (٣٨) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب العقلاني في حل المشكلة وكل أنماط التفاوض الخمسة: (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (التوجه السلبى، التوجه الإيجابى) لدى الزوجات.

الجدول (٣٨) معاملات ارتباط بيرسون بين الأسلوب العقلاني في حل المشكلة وكل أنماط التفاوض الخمسة (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (السلبى، الإيجابى) لدى الزوجات.

المتغيرات	أسلوب حل المشكلة العقلاني	النمط التنافسي	النمط التجنبي	النمط التعاوني	النمط التكيفي	الحل الوسط	التوجه السلبى	التوجه الإيجابى
أسلوب حل المشكلة العقلاني	١							
النمط التنافسي	*٠,٢٣٨	١						
النمط التجنبي	٠,٠٣٨	*٠,٢٨١	١					
النمط التعاوني	٠,١٦٩	**٠,٣٦٥-	٠,٢٠٨-	١				
النمط التكيفي	٠,١١٣-	**٠,٥٢٣-	٠,٠٤١	**٠,٤٠٩	١			
الحل الوسط	*٠,٢٦٣-	**٠,٥٢٦-	**٠,٣١٤-	**٠,٤٩٠	**٠,٥٧٤	١		
التوجه السلبى	٠,١٧٥-	٠,١٤١	**٠,٥١٤	٠,١٤٩-	٠,٠٥٦-	**٠,٣١٥-	١	
التوجه الإيجابى	**٠,٤٤٤	**٠,٣٦٨	**٠,٢٨٧	٠,٠٥٧	٠,١٠٨-	**٠,٣٠٩-	٠,٠٠١	١

*دال عند مستوى (٠,٠٥) **دال عند مستوى (٠,٠١)

يتضح من جدول (٣٨) ما يلي:

- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين أسلوب حل المشكلات العقلاني والتوجه الإيجابي في حل المشكلة لدى الزوجات بلغت قيمته (٠,٤٤٤).
- توجد علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠٥) بين أسلوب حل المشكلات العقلاني في حل المشكلة ونمط الحل الوسط في التفاوض لدى الزوجات؛ حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (-٠,٢٦٣).
- توجد علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠٥) بين أسلوب حل المشكلات العقلاني في حل المشكلة والنمط التنافسي في التفاوض لدى الزوجات بلغت قيمته (٠,٢٣٨).
- معاملات الارتباط بين الأسلوب العقلاني في حل المشكلات، وكل من النمط التجنبي، النمط التعاوني، النمط التكيفي في التفاوض، والتوجه السلبي في حل المشكلة (لدى الزوجات لم يكن دالاً عند مستوى دالة (٠,٠٥)؛ حيث بلغت قيم معاملات الارتباط (٠,٠٣٨ ، ٠,١٦٩ ، ٠,١١٣ - ، ٠,١٧٥) على التوالي.

تفسير ومناقشة الفرضين الفرعيين التاسع و العاشر

يتضح من النتائج السابقة وجود علاقة موجبة بين أسلوب حل المشكلة العقلاني ونمط التفاوض التعاوني، واتسمت هذه العلاقة بكونها متوسطة القوة، بمعنى أنه كلما زاد استخدام الزوج لنمط التفاوض التعاوني، زاد استخدامه لأسلوب حل المشكلة العقلاني. أما بالنسبة للزوجات فتوصلت الدراسة الحالية لوجود علاقة ارتباطية طردية ودالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلات العقلاني والتوجه الإيجابي نحو المشكلة و النمط التنافسي في التفاوض لدى الزوجات، واتسمت هذه العلاقة بالتراوح بين المتوسطة والقوية، بمعنى أنه كلما زاد استخدام الزوجة للتوجه الإيجابي نحو المشكلات الأسرية ولنمط التفاوض التنافسي زاد استخدامها لأسلوب حل المشكلة العقلاني. كما توصلت الدراسة الحالية إلى وجود علاقة ارتباطية عكسية ودالة إحصائياً بين أسلوب حل المشكلات العقلاني ونمط

الحل الوسط في التفاوض لدى الزوجات واتسمت هذه العلاقة بأنها متوسطة القوة، بمعنى أنه كلما زاد استخدام الزوجة لنمط الحل الوسط في التفاوض، كلما زاد استخدامها لأسلوب حل المشكلة العقلاني. ومن المعروف سابقاً أن الأساليب البناءة في حل المشكلة ترتبط بالمتغيرات الإيجابية بينما ترتبط أساليب حل المشكلة غير البناءة بالمتغيرات السلبية. وذلك يفسر سبب ارتباط أسلوب حل المشكلة العقلاني باعتباره أحد الأساليب الوظيفية البناءة بنمط التفاوض العقلاني بإعتباره من الأنماط البناءة. ويمكن تفسير هذه النتائج أيضاً في ظل التعريفات الخاصة بالمتغيرات حيث عُرف أسلوب حل المشكلة العقلاني (التخطيط الجيد) بأنه عبارة عن استخدام الفرد للنهج البناء في مواجهة المشكلات الضاغطة ويتضمن هذا النهج تطبيقاً منظماً وعقلانياً للمهارات التالية: تحديد المشكلة (أي توضيح طبيعة المشكلة وتحديد الهدف وراء حل هذه المشكلة وتحديد العقبات التي قد تمنعنا من الوصول للحل) - توليد بدائل حل المشكلة (أي التفكير في مجموعة من الطرق و الحلول الموجهة نحو التغلب على العقبات المحددة سابقا والتي تقف حائلاً دون حل المشكلة) - اتخاذ القرارات (أي التنبؤ بالنتائج المحتملة لهذه البدائل المختلفة ، وإجراء تحليل التكلفة والفائدة بناءً على هذه النتائج المحددة) - وتطوير خطة حل موجهة نحو تحقيق هدف حل المشكلة وتنفيذ الحل والتحقق منه (أي تنفيذ خطة الحل، ومراقبة وتقييم نتائج الخطة، وتحديد ما إذا كانت جهود حل المشكلة قد نجحت أو تحتاج المتابعة) (D'Zurilla et al., 2002). أما تعريف نمط التفاوض التعاوني فقد عُرف بأن الفرد فيه يهتم بنفسه وبالطرف الآخر، ويحرص على بناء ثقة متبادلة بينهما، كما يبحث عن حلول إبداعية تحقق مصالح الطرفين (Munier, 2013). وبالنظر لتحليل التعريفات نجد التشابه بين تعريف نمط التفاوض التعاوني وتعريف أسلوب حل المشكلات العقلاني يتمثل في نص نمط التفاوض التعاوني على الاهتمام بحل المشكلة بحلول إبداعية ومن المعروف أن الحلول الإبداعية مرتبطة بمستويات التفكير وخاصة المستويات العليا وبالتالي مرتبطة بالتفكير العقلاني حيث الفهم والتطبيق والتحليل والتركيب والتقييم

وكل ذلك متوفر في تعريف أسلوب حل المشكلة العقلاني. وهذا يفسر الارتباط الطردي بينهما لدى الذكور. واتفقت مع هذه النتيجة دراسة أميري وآخرين (Amiri, A., et al) حيث هدفت إلى معرفة العلاقة بين أساليب حل المشكلة (التجنبي، حل المشكلة العقلاني، حل المشكلة الاندفاعي) وأساليب التكيف مع المشكلات التعليمية الضاغطة (التجنب - التكيف المرتكز على المشكلة - التكيف المرتكز على الانفعالات)، وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة كبيرة بين أسلوب حل المشكلة العقلاني وأسلوب التكيف المرتكز على المشكلة. كما اتضح أن هذه العلاقة لدى الذكور أكثر من الإناث. وهذا يتفق مع نتائج الدراسة الحالية حيث وجود دالة مع أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الذكور. واتفقت معها أيضاً دراسة موريرا وآخرون (Morera, et al., 2006) وتوصلت إلى تفوق الذكور على الإناث في بعد أسلوب حل المشكلة العقلاني. وكذلك دراسة أرسلان و أرسلان و آري (Arslan, Arslan & Ari, 2012) توصلت إلى وجود علاقة موجبة بين أسلوب حل المشكلة البيئشخصية العقلاني وبين أسلوب التعلق الآمن. وأيضاً دراسة وانج (Wang, 2007) اتفقت مع هذه النتائج حيث توصلت إلى وجود علاقة موجبة بين أسلوب حل المشكلة العقلاني والذكور. أما بالنسبة للزوجات فيمكن تفسير الارتباط الموجب بين أسلوب حل المشكلة العقلاني والتوجه الإيجابي نحو المشكلة في ظل تعريف التوجه الإيجابي الذي عُرف بأنه إظهار الفرد شعور التفاؤل تجاه قدرته على حل المشاكل وتخطي الصعاب، ويعتبر الفرد أن المشاكل هي فرص جديدة للتعلم وتنمية الذات. ولا يشعر بالتهديد عند مواجهة المشاكل (Eskin, 2013) كما عرفه تشانج وآخرين (٢٠٠٤) (Chang, et al.,) بأنه تهيؤ معرفي بناء لحل المشكلة و يتضمن ميلاً للفرد العام نحو تقدير المشكلة على أنها "تحدي" واعتقاد الفرد بأن أي مشكلة قابلة للحل (التفاؤل) وإيمان الفرد بقدرته الشخصية على حل المشكلات بنجاح (فعالية الذات لحل المشكلة) ويلزم الفرد نفسه بحل المشكلات عن طريق الاشتباك معها بدلاً من تجنبها. ويتضح من التعريفات أن ثقة الفرد في قدرته على حل المشكلة ورغبته في الانخراط في المشكلة

ومواجهتها تتناسب مع تعريف أسلوب حل المشكلة العقلاني حيث قدرته على تحديد المشكلة وثقته في نفسه التي تساعده على افتراض حلول للمشكلة وتجريب الحلول لمعرفة الحل الأمثل. وقد اتفقت مع هذه النتيجة، نتائج دراسة دزوريلا وتشانج و سانا D'Zurilla, (2003) التي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة موجبة بين كلٍ من أساليب حل المشكلة البناءة والتوجه الإيجابي نحو المشكلة وبين تقدير الذات. وقد توقع دزوريلا (D'Zurilla et al., 2002) الارتباط الإيجابي بين أسلوب حل المشكلة العقلاني و التوجه الإيجابي نحو المشكلة، وأيضاً ارتباط إيجابي بين الأساليب المعطلة مثل الاندفاعية والتجنب وبين التوجه السلبي نحو المشكلة. كما يشير (ديزوريلا وآخرين) إلى أن اختيار الفرد أحد أساليب حل المشكلات دون الآخر قد يعتمد على طبيعة توجه هذا الفرد نحو المشكلة سلباً كان أم إيجاباً. وأضاف ديزوريلا وآخرين أنه في حالة إذا كان توجه الفرد سلبياً نحو المشكلة فربما يفضل الفرد الابتعاد عن حل المشكلة العقلاني، وقد يحدث العكس إذا اختار الفرد التوجه الإيجابي نحو المشكلة (خديجة محمد حسن، ٢٠١٧). وقد فسرت هذه الدراسات الارتباط الإيجابي بين أسلوب حل المشكلة العقلاني والتوجه الإيجابي نحو المشكلة لدى الزوجات. وأسفرت أيضاً نتائج الدراسة الحالية عن الارتباط الموجب بين أسلوب حل المشكلة العقلاني وبين نمط التفاوض التنافسي لدى الزوجات ويمكن تفسير هذه النتيجة في ظل طبيعة المرأة العاطفية أكثر منها عقلانية، والمرأة العربية تعرف عن نفسها هذه المعلومة، وللأسف أغلب النساء والرجال وثقافة المجتمع تعتبرها نقطة ضعف في طريقة تفكير المرأة، وبناء على ذلك عنما توضع المرأة في موقف يتحتم فيه استخدام نمط التنافس في التفاوض تحاول في هذا الموقف استخدام الأسلوب العقلاني في حل المشكلة رغم أنه ضد طبيعتها لكي تحاول أن تغطي نقطة ضعفها كما وصفتها الثقافة العربية، وكذلك تحاول أن تثبت لنفسها وللثقافة من حولها أنها تستطيع الفوز في مواقف التنافس باستخدام التفكير العقلاني مثل الرجال. كما يمكن أيضاً تفسير هذه النتيجة في ظل انسجام تعريف نمط التفاوض التنافسي مع تعريف أسلوب حل

المشكلة العقلاني، فقد عرف نمط التفاوض التنافس بأنه النمط الذي يهتم الفرد فيه بنفسه أكثر من الاهتمام بالطرف الآخر ويريد الفرد فيه الوصول إلى أكبر قدر من المكاسب دون أي تنازلات ، ويكون هذا الفرد مرتفعاً في صفة التوكيدية ومنخفضاً في صفة التعاونية (Munier,2013). ذلك يعني أن الفرد في مواقف التنافس يهتم بنفسه ويريد المكاسب والحلول دون تنازلات للطرف الآخر وهذا يتفق مع الأسلوب العقلاني في حل المشكلة الذي يعتمد على الأسلوب العقلاني في التفكير حيث أنه تفكير مفرغ من المشاعر ومن المجاملات الاجتماعية فالهدف فيه هو حل المشكلة بطريقة التفكير العلمي العقلاني. والمحصلة أن صاحب الأسلوب العقلاني يهتم بحل المشكلة والمكسب وليس لديه وقت أو جهد يضيعه في مشاعر أو مجاملات اجتماعية للطرف الآخر فالعمل كله منصب على المشكلة والفوز والمكسب وهذا هو المعنى الحرفي للنمط التنافسي. كما توصلت نتائج الدراسة الحالية إلى وجود علاقة عكسية بين أسلوب حل المشكلة العقلاني ونمط الحل الوسط في التفاوض لدى الزوجات. ويمكن أن تُفسر هذه النتيجة في ظل تفسير النتيجة السابقة الخاصة بنمط التنافس، فعندما نعكس التفسير يتناسب مع النتيجة الخاصة بنمط الحل الوسط في التفاوض حيث إن طبيعة المرأة العاطفية والاجتماعية عكس طبيعة أسلوب حل المشكلة العقلاني.

الفرض الحادي عشر: يمكن التنبؤ بالأسلوب العقلاني من خلال أنماط التفاوض (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي ، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبى - إيجابى) لدى الأزواج.

وللتحقق من صحة الفرض الحادي عشر تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد **Multiple regression** بطريقة **Inter** وذلك من أجل التوصل إلى معادلة خطية تربط بين عدة متغيرات أحدها متغير تابع (الأسلوب العقلاني في حل المشكلات) وبقية المتغيرات تمثل المتغيرات المستقلة أو المنبئة وهي أنماط التفاوض (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي ، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبى - إيجابى) وذلك لدى الأزواج.

يوضح الجدولان (٣٩)، (٤٠) نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد للتعرف على المتغيرات التي استطاعت التنبؤ بالأسلوب العقلاني في حل المشكلات لدى الأزواج. الجدول رقم (٣٩) تحليل تباين الانحدار المتعدد لتعرف المتغيرات التي تسهم في التنبؤ بالأسلوب العقلاني في حل المشكلات لدى الأزواج

معامل التحديد R ²	الدالة	قيمة (ف)	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
٠,١١٤	٠,٠٠٠	٢,٤٥٩	٦٩,٢٥٤	٧	٤٨٤,٧٧٨	الانحدار
			٢٨,١٦٤	١٣٤	٣٧٧٤,٠١١	البواقي
				١٤١	٤٢٥٨,٧٨٩	الكلية

** دال عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من جدول (٣٩) أن قيمة ف دالة عند مستوى ٠.٠١ مما يشير إلى وجود تأثير ذي دالة إحصائية لكل من النمط التجنبي والنمط التعاوني للتفاوض في التنبؤ بالأسلوب العقلاني في حل المشكلة لدى الأزواج. كما يتضح من الجدول أن قيمة معامل التحديد R² بلغ (٠,١١٤) أي أن كلاً من النمط التجنبي والنمط التعاوني للتفاوض لدى الأزواج استطاعا أن يفسرا معا (١١,٤%) من التباين الكلي لدرجة الأسلوب العقلاني في حل المشكلات.

ويوضح جدول (٤٠) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب العقلاني في حل المشكلات على النمط التجنبي والنمط التعاوني للتفاوض لدى الأزواج. ويمكن من خلاله الحصول على معادلة الانحدار التي يمكن من خلالها التنبؤ بدرجة الأسلوب العقلاني في حل المشكلات لدى الأزواج. جدول (٤٠) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب العقلاني في حل المشكلات على أنماط التفاوض والتوجه نحو المشكلة لدى الأزواج.

الدالة	قيمة (ت)	معامل بيتا	الخطأ المعياري	معامل الانحدار	مصدر الانحدار
٠,٠١٨	*٢,٣٩٣		٥,٥٣٥	١٣,٢٤٩	ثابت الانحدار
٠,٠٤٥	*٢,٠٢٠-	٠,١٧٧-	٠,١١٢	٠,٢٢٦-	النمط التجنبي
٠,٠٢٩	*٢,٢٠٢	٠,٢٢٢	٠,١٤٦	٠,٣٢١	النمط التعاوني

٠,٨٠٢	٠,٢٥١-	٠,٠٢٥-	٠,٠٩٠	٠,٠٢٣-	النمط التنافسي
٠,١٩٨	١,٢٩٤-	٠,١٣٨-	٠,١٥٢	٠,١٩٦-	النمط التكيفي
٠,٣٨١	٠,٨٨٠	٠,١٠٣	٠,١٥١	٠,١٣٣	الحل الوسط
٠,١٣٦	١,٥٠٠	٠,١٤٤	٠,٠٨٣	٠,١٢٥	التوجه السلبي نحو المشكلة
٠,٠٥٩	١,٩٠٢	٠,١٦٣	٠,٠٨٦	٠,١٦٣	التوجه الإيجابي نحو المشكلة

*دال عند مستوى (٠,٠٥)

يتضح من الجدول (٤٠) ما يلي:

- يوجد تأثير سالب (دال عند مستوى ٠,٠٥) للنمط التجنبي في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الأزواج ، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التجنبي انخفضت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة العقلاني .
- يوجد تأثير موجب (دال عند مستوى ٠,٠٥) للنمط التعاوني في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الأزواج. أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التعاوني ارتفعت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة العقلاني.
- تشير النتائج إلى عدم دالة بقية أنماط التفاوض، والتوجه في حل المشكلة في التنبؤ بأسلوب حل المشكلة العقلاني عند مستوى (٠,٠٥) لدى الأزواج.
- ويتضح من الجدول (٤٠) أنه يمكن صياغة معادلة انحدار أسلوب حل المشكلات العقلاني على نمط التفاوض التجنبي ونمط التفاوض التعاوني لدى الأزواج على النحو التالي :

$$\text{أسلوب حل المشكلات العقلاني للأزواج} = ١٣,٢٤٩ + ٠,٣٢١ \text{ النمط التعاوني في التفاوض} - ٠,٢٢٦ \text{ النمط التجنبي في التفاوض.}$$

الفرض الثاني عشر: يمكن التنبؤ بالأسلوب العقلاني من خلال أنماط التفاوض (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي ، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبي - إيجابي) لدى الزوجات.

وللتحقق من صحة الفرض الثاني عشر تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد Multiple regression بطريقة Inter وذلك من أجل التوصل إلى معادلة خطية تربط بين عدة متغيرات أحدها متغير تابع (الأسلوب العقلاني) وبقية المتغيرات تمثل المتغيرات

المستقلة أو المنبئة وهي أنماط التفاوض (التنافسي، التجنبي، التعاوني، التكيفي ، الحل الوسط) والتوجه نحو المشكلة (سلبى - إيجابى) وذلك لدى الزوجات.

يوضح الجدولان (٤١)، (٤٢) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للتعرف على المتغيرات التي استطاعت التنبؤ بالأسلوب العقلاني في حل المشكلات لدى الزوجات.

الجدول رقم (٤١) تحليل تباين الانحدار المتعدد لتعرف المتغيرات التي تسهم في التنبؤ بالأسلوب العقلاني في حل المشكلات لدى الزوجات.

معامل التحديد R^2	الدالة	قيمة (ف)	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
٠,٣٤٦	٠,٠٠٠	**٤,٧٦٥	١٠٧,٨٤١	٧	٧٥٤,٨٩٠	الانحدار
			٢٢,٦٣٠	٦٣	١٤٢٥,٧٠٥	البواقي
				٧٠	٢١٨٠,٥٩٢	الكلى

** دال عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من الجدول (٤١) أن قيمة ف دالة عند مستوى ٠.٠١ مما يشير إلى وجود تأثير ذي دالة إحصائية لكل من النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط في التفاوض ، والتوجه الإيجابي في حل المشكلة في التنبؤ بالأسلوب العقلاني في حل المشكلة لدى الزوجات. كما يتضح من الجدول أن قيمة معامل التحديد R^2 بلغ (٠,٣٤٦) أى أن كلاً من النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط في التفاوض ، والتوجه الإيجابي نحو المشكلة لدى الزوجات استطاعوا أن يفسروا معا (٣٤,٦%) من التباين الكلي لدرجة الأسلوب العقلاني في حل المشكلات لدى الزوجات.

و يوضح الجدول (٤٢) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب العقلاني في حل المشكلات على النمط التعاوني، ونمط الحل الوسط في التفاوض ، والتوجه الإيجابي في حل المشكلة لدى الزوجات. ويمكن من خلاله الحصول على معادلة الانحدار التي يمكن من خلاله التنبؤ بدرجة الأسلوب العقلاني في حل المشكلات لدى الزوجات.

الجدول (٤٢) نتائج تحليل الانحدار المتعدد لمتغير الأسلوب العقلاني في حل المشكلات على أنماط التفاوض والتوجه نحو حل المشكلة لدى الزوجات.

الدلالة	قيمة (ت)	معامل بيتا □	الخطأ المعياري	معامل الانحدار	مصدر الانحدار
٠,٠١٠	**٢,٦٤٩		٧,٠٧٣	١٨,٧٣٨	ثابت الانحدار
٠,٥٠٥	٠,٦٧٠-	٠,٠٨٥-	٠,١٦١	٠,١٠٨-	النمط التجنبي
٠,٠٢٧	*٢,٢٦٦	٠,٢٨٩	٠,١٩١	٠,٤٤٠	النمط التعاوني
٠,٤٦٧	٠,٧٣١	٠,١٠٠	٠,١١٩	٠,٠٨٧	النمط التنافسي
٠,٥١٦	٠,٦٥٣	٠,١٠٩	٠,٢٦٩	٠,١٧٦	النمط التكيفي
٠,٠٢٥	*٢,٢٩٨-	٠,٤٠٠-	٠,٢٣٥	٠,٥٤٠-	الحل الوسط
٠,٠٩٦	١,٦٩٢-	٠,٢١٢-	٠,١٠٩	٠,١٨٤-	التوجه السلبي نحو المشكلة
٠,٠١٢	*٢,٥٧٩	٠,٣١٦	٠,١٢١	٠,٣١١	التوجه الإيجابي نحو المشكلة

- *دال عند مستوى (٠,٠٥) ** دال عند مستوى (٠,٠١)

- يتضح من الجدول (٤٢) ما يلي:

- يوجد تأثير موجب (دال عند مستوى ٠,٠٥) للنمط التعاوني في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات ، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التعاوني ارتفعت درجة الزوجات في أسلوب حل المشكلة العقلاني؛ حيث بلغت قيمته (٠,٤٤٠).
- يوجد تأثير موجب (دال عند مستوى ٠,٠٥) للتوجه الإيجابي نحو المشكلة في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات ، أي أنه كلما ارتفعت درجة التوجه الإيجابي نحو المشكلة ارتفعت درجة الزوجات في أسلوب حل المشكلة العقلاني؛ حيث بلغت قيمته (٠,٣١١).
- يوجد تأثير سالب (دال عند مستوى ٠,٠٥) لنمط الحل الوسط في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات أي أنه كلما ارتفعت درجة نمط الحل الوسط في حل المشكلة انخفضت درجات الزوجات في أسلوب حل المشكلة العقلاني ليهن.
- كما تشير النتائج إلى عدم دالة بقية أنماط التفاوض، والتوجه السلبي في حل المشكلة في التنبؤ بأسلوب حل المشكلة العقلاني عند مستوى (٠,٠٥) لدى الزوجات.
- ويتضح من الجدول (٤٢) أنه يمكن صياغة معادلة انحدار أسلوب حل المشكلات العقلاني على نمط الحل الوسط في التفاوض، والنمط التعاوني في التفاوض، والتوجه الإيجابي في حل المشكلة لدى الزوجات على النحو التالي :

أسلوب حل المشكلات العقلاني لدى الزوجات = ١٨,٧٣٨ + ٠,٤٤٠ النمط التعاوني في
التفاوض - ٠,٥٤٠ نمط الحل الوسط في التفاوض + ٠,٣١١ التوجه الإيجابي في حل المشكلة.

تفسير ومناقشة الفرضين الفرعيين الحادي عشر والثاني عشر

يتضح من قيم بيتا المعيارية الموضحة في الجدول (٤٠) أن نمط التفاوض التعاوني هو الأكثر تنبؤاً بأسلوب حل المشكلة العقلاني، ثم تلاه نمط التفاوض التجنبي لدى الأزواج، كما اتضح وجود تأثير سالب للنمط التجنبي في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الأزواج، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التجنبي انخفضت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة العقلاني. واتضح أيضاً وجود تأثير موجب للنمط التعاوني في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الأزواج. أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التعاوني ارتفعت درجة الأزواج في أسلوب حل المشكلة العقلاني. بمعنى أنه كلما ارتفعت درجة الزوج في نمط التفاوض التجنبي، نستطيع أن نتنبأ بانخفاض درجته في أسلوب حل المشكلة العقلاني. وكلما ارتفعت درجة الزوج في نمط التفاوض التعاوني، نستطيع أن نتنبأ بارتفاع درجته في أسلوب حل المشكلة العقلاني. أما بالنسبة للزوجات فيتضح من قيم بيتا المعيارية الموضحة في الجدول (٤٢) أن نمط الحل الوسط في التفاوض هو الأكثر تنبؤاً بأسلوب حل المشكلة العقلاني، ثم تلاه التوجه الإيجابي نحو المشكلة، وأخيراً نمط التفاوض التعاوني، كما اتضح وجود تأثير موجب للنمط التعاوني في التفاوض في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات، أي أنه كلما ارتفعت درجة النمط التعاوني ارتفعت درجة الزوجات في أسلوب حل المشكلة العقلاني. وكذلك اتضح وجود تأثير موجب للتوجه الإيجابي نحو المشكلة في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات، أي أنه كلما ارتفعت درجة التوجه الإيجابي نحو المشكلة ارتفعت درجة الزوجات في أسلوب حل المشكلة العقلاني. واتضح أيضاً وجود تأثير سالب لنمط الحل الوسط في درجة أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات أي أنه كلما ارتفعت درجة نمط الحل الوسط في حل المشكلة انخفضت درجات الزوجات في أسلوب حل

المشكلة العقلاني لديهن. بمعنى أنه كلما ارتفعت درجة الزوجة في (نمط التفاوض التعاوني - التوجه نحو المشكلة) نستطيع أن نتنبأ بارتفاع درجتها في أسلوب حل المشكلة التعاوني. وكلما ارتفعت درجة الزوجة في نمط الحل الوسط في التفاوض نستطيع أن نتنبأ بانخفاض درجتها في أسلوب حل المشكلة العقلاني. ويمكن تفسير القدرة الموجبة لنمط التفاوض التعاوني بالتنبؤ بأسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الأزواج والزوجات عن طريق تعريف نمط التفاوض التعاوني فقد عُرف بأن الفرد فيه يهتم بنفسه وبالطرف الآخر، ويحرص على بناء ثقة متبادلة بينهما، كما يبحث عن حلول إبداعية تحقق مصالح الطرفين (Munier,2013). كما عُرف أسلوب حل المشكلة العقلاني(التخطيط الجيد) بأنه عبارة عن استخدام الفرد للنهج البناء في مواجهة المشكلات الضاغطة ويتضمن هذا النهج تطبيقاً منظماً وعقلانياً للمهارات التالية: تحديد المشكلة (أي توضيح طبيعة المشكلة وتحديد الهدف وراء حل هذه المشكلة وتحديد العقبات التي قد تمنعنا من الوصول إلى الحل) - توليد بدائل حل المشكلة (أي التفكير في مجموعة من الطرق و الحلول الموجهة نحو التغلب على العقبات المحددة سابقا والتي تقف حائلاً دون حل المشكلة) - اتخاذ القرارات (أي التنبؤ بالنتائج المحتملة لهذه البدائل المختلفة ، وإجراء تحليل التكلفة والفائدة وبناءً على هذه النتائج المحددة) - وتطوير خطة حل موجهة نحو تحقيق هدف حل المشكلة وتنفيذ الحل والتحقق منه (أي تنفيذ خطة الحل ، ومراقبة وتقييم نتائج الخطة ، وتحديد ما إذا كانت جهود حل المشكلة قد نجحت او تحتاج إلى المتابعة) (Nezu A.,et al.,2012)وبالنظر وتحليل التعريفات نجد التشابه بين تعريف نمط التفاوض التعاوني وتعريف أسلوب حل المشكلات العقلاني الذي يتمثل في أن نمط التفاوض التعاوني يحث على الاهتمام بحل المشكلة بحلول إبداعية، ومن المعروف أن الحلول الإبداعية مرتبطة بمستويات التفكير وخاصة المستويات العليا وبالتالي مرتبطة بالتفكير العقلاني حيث الفهم والتطبيق والتحليل والتركيب والتقييم وكل ذلك متوفر في تعريف أسلوب حل المشكلة العقلاني. أما بالنسبة للنتيجة الخاصة بالقدرة السالبة لنمط

التفاوض التجنبي للتنبؤ بأسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الأزواج فيمكن تفسيرها بمحاولة تحليل محتوى تعريف كل منهما حيث أن تعريف نمط التفاوض التجنبي هو النمط الذي لا يهتم فيه الفرد في الأساس بعملية التفاوض، بل يعتبرها مصدراً للقلق والتوتر ، ويفضل أن يبتعد عنها، وهو فرد قليل الاهتمام بنفسه وبالأخرين وسلبي، ومنسحب، ويكون هذا الفرد منخفضاً في صفة التوكيدية ، وكذلك منخفضاً في صفة التعاونية (Munier,2013). بمعنى أن الزوج الذي يتصرف بنمط تفاوض تجنبي يفضل الابتعاد عن المشاكل وعدم محاولة حلها، وفي هذه الحالة فهو لا يحاول تحديد المشكلة ولا وضع البدائل المفترضة لحل المشكلة ولا يسعى إلى تجريب هذه البدائل و لا يسعى إلى تقييم حل المشكلة وبما أن كل التصرفات السابقة تعبر عن أسلوب حل المشكلة العقلاني، والزوج لا يقوم بها، فهذا يفسر الارتباط السلبي بين نمط التفاوض التجنبي وأسلوب حل المشكلة العقلاني. أما بالنسبة لقدرة الموجبة لمتغير التوجه نحو المشكلة بالتنبؤ بأسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات فيمكن تفسير هذه النتيجة بالاستناد إلى اتفاق هذه النتيجة مع نتائج الفرض الفرعي السابق الخاص باختبار العلاقة بينهما. بمعنى أن متغير التوجه الإيجابي نحو المشكلة له علاقة موجبة بمتغير أسلوب حل المشكلة العقلاني لدى الزوجات وهذا يرجح أن يكون بينهما علاقة تنبؤية موجبة. ويوضح هذه النتيجة فيشر و يوري (١٩٨٨) بقولهم: إن أسلوب المفاوض في حل المشاكل واتخاذ القرار يؤثر على جودة حل المشكلة وجودة اتخاذ القرار (Normore,Javidi and Long,2019). وبالتالي يؤثر على أسلوبه في حل المشكلات بشكل عام والمشكلات الأسرية بشكل خاص. أما النتيجة الخاصة بالقدرة السالبة لنمط الحل الوسط في التفاوض على التنبؤ بأسلوب حل المشكلة العقلاني فيمكن تفسيره أيضاً بالاستناد إلى وجود علاقة سالبة بينهما في الفرض الفرعي السابق الخاص باختبار العلاقة بينهما. وأنه بسبب الطبيعية العاطفية للمرأة ستهتم بإيجاد الحل الوسط للمشكلة الذي يرضي جميع الأطراف وبالتالي تبتعد الزوجة عن حل المشكلة بطريقة عقلانية.

وفي النهاية يتضح أهمية اهتمام المتزوجين والمقبلين على الزواج بمعرفة الأساليب المختلفة لحل المشكلات الأسرية، وكذلك معرفة الأسلوب المفضل لكل منهما. وأيضاً معرفة أنماط التفاوض ومعرفة نمط كل منهما في التفاوض أثناء حل مشكلاتهم الأسرية وكذلك بالنسبة للتوجه نحو المشكلة، مما يبصرهما بأفضل الأساليب لتعامل كل منهما مع الآخر ومع مشكلاتهم الأسرية.

المراجع

أسامة محمد غريب(2011). أبعاد حل المشكلات الاجتماعية المنبئة بكل من القلق و الاكتئاب لدى طلاب كلية التربية الاساسية.مجلة دراسات عربية في علم النفس - مصر ، مج 10، ع ٢ ، ص 215 - 252.

حدة وحيدة سائل: (2008) فعالية التدريب على حل المشكلة وعلى الاسترخاء في علاج المدمنين على المخدرات، برنامج دزويلا "Dzurilla" نموذجاً ، أطروحة دكتوراه في علم النفس العيادي، جامعة الجزائر.

حنان الحلبي.(٢٠١١).الأزمات المهنية والأسرية وأساليب الزوجات في التعامل معها،دراسة ميدانية على عينة من الزوجات في محافظة دمشق. مجلة جامعة دمشق،المجلد 27 ،العدد الثالث + الرابع. خديجة محمد حسن أبوحمدة(٢٠١٧). أساليب حل المشكلات وعلاقتها بجودة الحياة لدى طلبة جامعة الأزهر -غزة، رسالة ماجستير غير منشورة،كلية التربية، جامعة الأزهر ،غزة.

سائدة الغصين.(٢٠٠٨).النمو النفسي والاجتماعي لدى طلبة المرحلة الأساسية العليا بغزة، وعلاقته بقدرتهم على حل المشكلات الاجتماعية.أطروحة ماجستير.الجامعة الإسلامية بغزة. سهير محمود أمين عبد الله (٢٠٠٣).سيكولوجية التفاوض.مجلة دراسات تربوية واجتماعية. كلية التربية. جامعة حلوان. مجلد ٩، عدد ٣.

سهير محمود أمين(٢٠١٠):فن التفاوض مع الأبناء، دار الفكر العربي،القاهرة. مارجريت رمزي جرجس(٢٠١١):الذكاء الوجداني لدى حديثي الزواج وعلاقته بمهارة التفاوض،مجلة كلية الآداب،جامعة المنصورة،ص ص ٦٢٣-٦٦٣.

مجمع اللغة العربية.(١٩٨٩). المعجم الوجيز.جمهورية مصر العربية. معاوية أبوغزال،عايدة فلوه.(٢٠١٤). أنماط التعلق وحل المشكلات الاجتماعية لدى الطلبة المراهقين وفقاً لمتغيري النوع الاجتماعي و الفئة العمرية.المجلة الأردنية في العلوم التربوية، مجلد ١٠، عدد ٣، ٣٥١-٣٦٨.

نداء عبد الرحمن أحمد عاودة.(٢٠١٩). المهارات الزوجية وعلاقتها بالرضا الزوجي لدى المتزوجات حديثاً في محافظة رام الله والبيرة. رسالة ماجستير غير منشورة . جامعة القدس المفتوحة. فلسطين.

يمام الطيار. (٢٠١٦) "الأمن النفسي و علاقته بالسلوك التوكيدي لدى عينة من طلبة جامعة البعث". مجلة جامعة البعث - المجلد - 83 العدد ١٣.

- Amiri, A., Saif, A., Ahadi, H., & Bagheri, F. (2015). Investigating the Relationship between Different Dimensions of Social Problem Solving and Problem-Focused Coping Styles. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 4(1), 203.
- Arslan, E., Arslan, C., & Ari, R. (2012). An Investigation of Interpersonal Problem Solving Approaches with Respect to Attachment Styles. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 12(1), 15-23.
- Bell, A. C., & D'Zurilla, T. J. (2009). The influence of social problem-solving ability on the relationship between daily stress and adjustment. *Cognitive Therapy and Research*, 33(5), 439-448.
- Cellich, C., & Jain, S. C. (2004). *Global business negotiations: A practical guide*. 1st Edition. South-Western Pub.
- Chang, E. C., D'Zurilla, T. J., & Sanna, L. J. (2004). *Social problem solving: Theory, research, and training*. American Psychological Association.
- Chen, D. D. (2017). *Stress management and prevention: Applications to daily life*, third edition. Routledge, New York and London.
- D'Zurilla, T. J., Nezu, A. M., & Maydeu-Olivares, A. (2002). *Social Problem-Solving Inventory-Revised (SPSI-R)*. Multi-Health Systems. North Tonawanda, NY, USA.
- Dobson, K. S., & Dozois, D. J. (2010). *Historical and philosophical bases of the cognitive-behavioral therapies*. Guilford Press.
- D'Zurilla, T. J. & Nezu, A. M., (2007). *Problem-solving therapy: A positive approach to clinical intervention*. Springer Publishing Company.
- D'Zurilla, T. J., & Nezu, A. M. (1990). Development and preliminary evaluation of the Social Problem-Solving Inventory. *Psychological Assessment: A Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 2(2), 156.
- D'zurilla, T. J., Chang, E. C., & Sanna, L. J. (2003). Self-esteem and social problem solving as predictors of aggression in college students. *Journal of social and clinical psychology*, 22(4), 424-440.
- D'Zurilla, T. J., & Nezu, A. M. (1999). *Problem solving therapy: A social competence approach to clinical intervention* (2nd ed.). New York: Springer.
- Engle, R., Elahee, M., & Tatoglu, E. (2013). Antecedents of problem-solving cross-cultural negotiation style: Some preliminary evidence. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 18(2), 83-102.
- ErÖzkan, A. (2007): Analysis of Social Problem Solving and Social Self-efficacy in Prospective Teachers. *Educational Sciences: Theory & Practice*. Vol. 14, no. 2, pp. 447-455.
- Eskin, M. (2012). *Problem solving therapy in the clinical practice*. Newnes.

- Eysenck, M. W., & Keane, M. T. (2000). *Cognitive psychology: A student's handbook*. Taylor & Francis Group, Hove and New York.
- Gordon, S. (Ed.). (2013). *Neurophenomenology and its applications to psychology*. Springer Science + Business Media.
- Gosselin, T. (2007). *Practical negotiating: Tools, tactics & techniques*. John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.
- Hilligsoe, S. (2009). *Negotiation: The Art of Reaching Agreement*. Narayana Press, Gylling, Academia.
- holly, W.H., jennings, K.M and Wolters , R.S (2005) the labor relations process, 8th ED, Chapter 6, Mason, O.H.: Thomson / south Western, USA.
- Hoßbach, C. (2019). *Organizational Climate for Creativity: exploring the influence of distinct* Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Idrus, A., Amer, A., & Utomo, C. (2010). *A study of negotiation styles in Malaysian construction industry*. Kuala Lumpur.
- Kennedy, P. (Ed.). (2012). *The Oxford hand book of Rehabilitation Psychology*. Oxford University Press.
- Killian, K. D. (2013). *Interracial couples, intimacy, and therapy: Crossing racial borders*. Columbia University Press.
- Kumar, M., Rai, H., & Pati, S. P. (2009). An exploratory study on negotiating styles: Development of a measure. *Vikalpa*, 34(4), 37-50.
- Londahl, E. A., Tverskoy, A., & D'Zurilla, T. J. (2005). The relations of internalizing symptoms to conflict and interpersonal problem solving in close relationships. *Cognitive Therapy and Research*, 29(4), 445-462.
- Lynn, S. J., O'Donohue, W. T., & Lilienfeld, S. O. (Eds.). (2014). *Health, happiness, and well-being: better living through psychological science*. SAGE Publications.
- Malhotra, D., & Bazerman, M. (2007). *Negotiation genius: How to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond*. Bantam.
- Mintu-Wimsatt, A. (2002). Personality and negotiation style: the moderating effects of cultural context. *Thunderbird International Business Review*, 44(6), 729-748.
- Morera, O. F., Maydeu-Olivares, A., Nygren, T. E., White, R. J., Fernandez, N. P., & Skewes, M. C. (2006). Social problem solving predicts decision making styles among US Hispanics. *Personality and individual differences*, 41(2), 307-317.
- Munier, N. (2013). *Project Quality Management*. In *Project Management for Environmental, Construction and Manufacturing Engineers* (pp. 201-208). Springer, Dordrecht.

- Neyen, J. (2016). Correlates of problem solving styles: The impact of parenting styles and sex typing (Doctoral dissertation, Fordham University).
- Nezu, A. M., Nezu, C. M., & D'Zurilla, T. (2012). Problem-solving therapy: A treatment manual. Springer Publishing Company.
- Normore, A., Javidi, M., & Long, L. (Eds.). (2019). Handbook of Research on Strategic Communication, Leadership, and Conflict Management in Modern Organizations. IGI Global.
- Northouse, P. G. (2019). Introduction to leadership: Concepts and practice. SAGE Publications, Incorporated.
- Novak, K., & Hall, C. (2000). Conflict Negotiation Guidelines. Policy Toolkit for Strengthening Health Sector Reform.
- O'Donohue, W. T., & Fisher, J. E. (Eds.). (2009). General principles and empirically supported techniques of cognitive behavior therapy. John Wiley & Sons.
- Ogilvie, J. R., & Kidder, D. L. (2008). What about negotiator styles?. International Journal of Conflict Management.
- Promsri, C. (2013). A comparison of Thailand and Germany in negotiation styles. In Conference of the International Journal of Arts & Sciences (Vol. 6, No. 2, pp. 35-45).
- Rahim, M. A. (2001). Managing conflict in organizations. 3rd ed. Green wood Publishing Group. Printed in the United States of America.
- Robertson, L., & Griffiths, S. (2012). Problem solving in occupational therapy. Clinical reasoning in occupational therapy. Pondicherry: Wiley-Blackwell, 1-14.
- Skurtu, A. (2016). Pre-marital Counseling: A Guide for Clinicians. Routledge, Taylor & Francis Group, New York And London.
- Spector, B. (2004). An interview with Roger Fisher and William Ury. Academy of Management Perspectives, 18(3), 101-108.
- VandenBos, G. R., & American Psychological Association Staff. (2015). APA concise dictionary of psychology. American Psychological Association.
- Wang, X. (2007). A model of the relationship of sex-role orientation to social problem-solving. Sex roles, 57(5-6), 397-408.
- Wong, D. W., Hall, K. R., & Hernandez, L. W. (2015). Counseling individuals through the lifespan. SAGE Publications, Incorporated.