

مهارات التفاوض وعلاقتها بتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية لدي عينة من لاعبي كرة اليد بدولة الكويت

د/ يوسف محمد عبدالله عبدالرحمن الكندري*

مقدمة ومشكلة البحث:

إن حاجة البشرية إلى التفاوض قديمة منذ الأزل ولن تنتهي هذه الحاجة أو تنتفي بل تزداد أهميتها كلما نمت العلاقات بين الأفراد وتشعبت، ويعتبر التفاوض من أقدم مظاهر السلوك الإنساني الشائعة الاستخدام سواء على مستوى الأفراد أو الجماعات أو المنظمات أو الدول أو التكتلات العالمية السياسية والإقتصادية والعسكرية، وأصبح ميدان التفاوض من أهم الميادين العلمية ذات التأثير في التعامل اليومي نتيجة للزيادة في حجم العلاقات بين الأفراد والمؤسسات على اختلاف مستوياتها وأشكالها، فإننا كأفراد نتفاوض دائماً في حياتنا اليومية لإشباع حاجاتنا ورغباتنا. (٤ : ٦٥)

ويعد التفاوض (Negotiation) من أقدم مظاهر السلوك الإنساني الشائعة سواء كان على مستوى الأفراد أو الجماعات أو المنظمات أو الدول أو التكتلات العالمية السياسية والاقتصادية والعسكرية. فنحن نعيش عصر المفاوضات سواء بين الأفراد أو الشعوب حيث أن كافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية، ويستمد التفاوض أهميته من كونه الطريق الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضايا الخلافية والوصول إلى حل المشكلة المتنازع عليها. فكل فرد مشارك في العملية التفاوضية لديه درجة معينة من السلطة والنفوذ لكنه في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة والنفوذ لإملاء إرادته على الطرف الآخر، ومن ثم يصبح التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح لكل الأطراف للوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها. (١٠ : ٥٦)

* دكتوراه الفلسفة في التربية البدنية، موجه فني تربية بدنية بوزارة التربية بدولة الكويت.

ويذكر "أحمد حسن" (٢٠١٥م) أن مهارات التفاوض هي: مهارة الأخذ والرد، ومهارة حضور البديهة، ومهارة القدرة على استخدام الذكريات، ومهارة التناغم الوجداني مع المفاوضين، ومهارة تحديد الهدف من التفاوض، ومهارة حسن السلوك، ومهارة المرونة والقابلية للتطور، ومهارة القدرة على الإقناع، ومهارة قوة التحمل ونضج الشخصية. (٢ : ١٨٨)

ويذكر "فاروق السيد" (١٩٩٨) أن التفاوض يتم بين البشر، وبالتالي يجب أن تتوفر المعرفة بالسلوك الإنساني، وعلم النفس هو العلم الذي يهتم بدراسة السلوك لفهمه وتفسيره والتنبؤ فيه من قبل المفاوض، وهو عملية اجتماعية ونفسية تعتمد على التفاعل والتأثير النفسي والإقناع، من خلال الحوار، وتبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر لديهما تباين في الآراء والأهداف، التي يسعى كل طرف لتحقيقها، وتتعلق بقضية أو خالف أو مشكلة معينة ترتبط مصالحهما بها، وذلك بغرض التوصل إلى حل أو اتفاق مقبول ومرضى لجميع الأطراف. (١٦ : ٣٢)

كما عرفته "سهير محمود" (٢٠١٢ : ٤٧) بأنه: "عملية اجتماعية ونفسية ومنطقية تعتمد على التفاعل والتأثير النفسي والإقناع والحث من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر الهادفة بين طرفين أو أكثر لديهما تباين في الآراء والأهداف التي يسعى كل منهما لتحقيقها وتتعلق بقضية، أو خالف، أو نزاع، أو مسألة معينة ترتبط مصالحهما بها، وذلك بغرض التوصل إلى حل أو اتفاق مقبول مرض لجميع الأطراف".

وعرفه "بشير العلاق" (٢٠١٠ : ٤٧) بأنه: "وسيلة منظمة لتبادل الراي والمعلومات وثباتها بالأدلة والإقناع لخدمة المصالح والاهتمامات المشتركة بالاتفاق والرضا"، و"أسلوب للاتصال العقلي من خلال الألفاظ والحوار الإقناعي، فهو اتصال بين طرفين أو أكثر بصورة مباشرة أو غير مباشرة بهدف

تنظيم العلاقات، وتحديد الحقوق والالتزامات أو إنهاء الخلافات والنزاعات التي تحصل بسبب اختلاف الآراء والاتجاهات أو تعارض المصالح أو تعارض الحقوق، أو الاتفاق على الأعمال التي ينبغي للأطراف المتفاوضة القيام بها"، وهو "عبارة عن حوار، أو تبادل آراء ومقترحات بين الطرفين بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية ما أو مشكلة، بشرط أن يتم في إطار الحفاظ على المصالح المشتركة بين الطرفين". (٧١:٤)

وهو موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير. (٢٠١٠:٦)

حيث تأتي أهميته للفرد في مواجهة المواقف والأحداث المتشابهة والمتصارعة، والتي يحاول فيها أن يفهمها جيدا ومن ثم ينجح في التعامل معها عن طريق تحقيق أكبر قدر من المكاسب فيها وهو لذلك يحتاج الى العديد من المهارات لعل أهمها مهارة التفاوض، والتفاوض عملية مستمرة يقوم بها الفرد منذ ولادته حتى مماته فنحن نتفاوض في اليوم عدة مرات على العديد من الموضوعات. (٨:٦٥)

وينظر "ثابت إدريس" (٢٠٠١) إلى التفاوض على إنه عملية اجتماعية ونفسية تعتمد على التفاعل والتأثير النفسي والإقناع، من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر لديهما تباين في الآراء والأهداف، التي يسعى كل طرف لتحقيقها وتتعلق بقضية أو خلاف أو مشكلة معينة ترتبط مصالحها بها، وذلك بغرض التوصل الى حل أو اتفاق مقبول. (٥:٣٣)

وأفرد "جراهام وآخرون 2014" **Graham et al.** المهارات الرئيسية للتفاوض في ثلاث مهارات هن: مهارة التواصل، ومهارة إدارة الغضب، ومهارة حل المشكلات. (٢٨ : ١٣٦)

لذلك أشار **طلال الزعبي وآخرون (٢٠١٠)** إلى إن مهارات التفاوض تعد من المهارات الاجتماعية الرئيسة واللازمة لحسن التكيف مع المجتمع. (١٤: ٦٧).

وتشير مؤسسة **تيرو (Tero, ٢٠١٤)** إلى وجود خمسة أنماط للتفاوض هي: النمط التجنبي **Avoiding style** ويتصف أصحابه بتجنب الدخول في مناقشات أو أي حوار يثير الجدل ويفضي إلى الانسحاب ويتصف أصحاب هذا النمط بالقلق ونقص الثقة بالنفس وتبني أسلوب خسارة/ خسارة، والنمط العدوانى **Aggression Style** ويتصف أصحاب هذا النمط بالتصلب وتحقيق أكبر قدر ممكن من المكاسب، واستخدام الهجوم والصوت العالي وتبني أسلوب اربح/ أنت اخسر، والنمط التكيفي **Accommodating Style** ويتصف أصحاب هذا النمط بالاهتمام برغبات الطرف الآخر والتركيز على نقاط الاتفاق وتبني أسلوب أنا اخسر/ أنت اربح، والنمط التوفيقى **Compromise Style** يتصف أصحاب هذا النمط في البحث عن مصالح مشتركة بين الطرفين والحل الوسط بما يرضي الطرفين، وتبني أسلوب اربح/ اربح **Win /Win**، والنمط التشاركي **Collaboration Style** وهذا النمط مبني على النمطين الكيفي والتوفيقى وتبني أسلوب اربح/ اربح.

ومن المهارات الرئيسية للمفاوض الناجح :

- ١- مهارات الإستماع والإنصات.
- ٢- مهارات التحدث.
- ٣- مهارات التعامل مع الاعتراضات.
- ٤- مهارات التعامل مع الاعتراضات.
- ٥- مهارات الإبداع والإبتكار. (١٢: ١٥٣)

ومن إستراتيجيات التفاوض: الإستراتيجيات التعاونية- الإستراتيجية التنافسية- الإستراتيجية القتالية- الإستراتيجية التبعية. (١٢ : ١٧) (٩ : ١٩) (٢٤ : ٦٩)

خصائص التفاوض :

ذكرها "أبو المجد الشوربجي والحربي محمد" (٢٠١٣) كالتالي :

- ١- إحدى صور التفاعل بين الناس يتأثر باتجاهات وانفعالات وإدراك وقدرات ومهارات المتفاوض في تفهم المشكلة وأبعادها.
- ٢- أداة لفض النزاع، وإدارة الازمات، وحسم الخلاف للوصول إلى اتفاق مطلوب، واستمراره مرتبط باستمرار المصالح المشتركة.
- ٣- موقف ديناميكي يقوم على الفعل ورد الفعل إيجابيا أو سلبيا، وهو موقف تعبيرى يستخدم فيه اللفظ والكلمة والاشارة والجملة استخداماً دقيقاً. (١ : ٨٧)

كما أكدت على ذلك أيضا لايف وآخرون (Leigh, et al., 2010) في إشارتهم إلى أن التفاوض نشاط اجتماعي، ويختلف نشاط إلي آخر، سواء أكان إدارياً أم اقتصادياً أم اجتماعياً تبعاً للأهداف المنشودة من كل نشاط. (٢٩ : ٧٧)

وأكدت على ذلك دراسة انيلي وجان (Jan & Anneli , ٢٠١٠)، والتي أظهرت نتائجها أهمية تنمية مهارات التفاوض للطالب المعلم في إعدادة للنجاح في عمله بعد التخرج.

ومما سبق يرى الباحث أن مهارات التفاوض من أهم المهارات اللازمة للحياة، والتي لاقت رعاية واهتماما من قبل العاملين في مجالات علم الاجتماع وعلم النفس، وتتبع أهمية هذه المهارات كونها تتعلق بقضايا جوهرية ومهمة لبناء المجتمعات على نحو أفضل، حيث إنها حيوية لعملية التواصل بين أفراد

المجتمع، ومن خلالها يمكن مواكبة سرعه إيقاع العصر ومتطلباته على جميع الأصعدة، ولما كان دوماً هدف ممارسة الرياضة والإنخراط في المنافسات بين الفرق هو إحراز الأهداف ومن ثم الفوز، فإن مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد تمثل أهمية في التغلب على صعوبات المنافسة وتعتبر وسيلة لحل المشكلات التي يمكن أن تواجه لاعب كرة اليد، حيث تتمثل مشكلة البحث في عدم توفر مهارات التفاوض لدى اللاعبين وعدم قدرتهم على حل المشكلات التي تعترضهم في سبيل تحقيق الفوز.

أهمية البحث:

يعد التفاوض سمة أساسية من سمات الحياة، ويمارس الإنسان التفاوض منذ نشأته حتى مماته فكافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية، فالتفاوض عملية اجتماعية أساسها أن الفرد لا يعيش بمعزل عن الغير، فهو بحاجة ماسة للتعامل مع غيره لتحقيق مصالحه أو أهدافه فالإنسان في حوار دائم مع أخيه الإنسان. (١٩ : ١)

وتنشأ أهمية علم التفاوض من زاويتين الأولى، ضرورته أي العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه وما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى، والثانية حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها.

ومن هنا تنبع أهمية إكساب المهارات اللازمة للنجاح في الرياضة لدى لاعبي كرة اليد، كون مهارات التفاوض **Negotiation Skills** مظهراً من مظاهر الحياة الرياضية، حيث يستخدم اللاعب التفاوض في مختلف مواقف التدريب والمنافسات، ويبدأ التفاوض مع المدرب سواء على الخطط ومواعيد

التدريب والتشكيلات وكثير من أمور اللعب، ثم الزملاء في الملعب، ثم المنافسين في اللعب من الفريق المنافس، وذلك بهدف تحقيق الأهداف التي يطمح إلى تحقيقها اللاعب والمدرّب والفريق.

لذا تكمن أهمية البحث في إلقاء الضوء على مهارات التفاوض لدى عينة من لاعبي كرة اليد وعلاقتها بتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية.
هدف البحث:

يهدف البحث إلى التحقق من مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد وعلاقتها بتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية.
تساؤلات البحث:

- ما مهارات التفاوض لدى عينة من لاعبي كرة اليد.
- ما العلاقة بين مهارات التفاوض المتوفرة لدى عينة البحث وتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية ؟

مصطلحات البحث:

- التفاوض (Negotiation):

لغةً: "بادل الرأي من ذوي الشأن بغية الوصول إلى اتفاق، وفاوضه في الأمر: أي بده الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، ويقال فاوضه في الحديث أي بادل القول فيه". (٢٢: ٤٨٤)

وتتضمن كلمة "مفاوضات" باللغة العربية جانبي الأخذ والعطاء، وتعني باللغة الانجليزية "العملية التي تقوم على اجتماع طرفين أو أكثر لإجراء مباحثات بهدف التوصل إلى اتفاق حول قضية ما". (٢٤: ٢٢)

وهو: "عملية اجتماعية ونفسية ومنطقية تعتمد على التفاعل والتأثير النفسي والإقناع والحث من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر الهادفة بين طرفين أو أكثر لديهما تباين في الآراء والأهداف التي يسعى كل منهما إلى

تحقيقها وتتعلق بقضية، أو خلاف، أو نزاع، أو مسألة معينة ترتبط مصالحهما بها، وذلك بغرض التوصل إلى حل أو اتفاق مقبول مرض لجميع الأطراف".
(٤٧: ٨)

- مهارات التفاوض (Negotiation Skills) :

مجموعة من الأداءات السلوكية الملاحظة، تصدر من المفاوض أثناء عملية التفاوض من أجل إشباع حاجاته وتحقيق أهداف التفاوض له وللطرف الآخر" (١ : ١٠).

الدراسات المرتبطة

أولاً : الدراسات المرتبطة باللغة العربية

١- دراسة "محمود يسن، محمد خلف" (٢٠٢٠م) (٢٠) بعنوان "الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل"، تهدف الدراسة الحالية إلى التعرف على مستوى الذكاء الاجتماعي والتفاوض، والكشف عن العلاقة بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل، وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي الارتباطي للكشف عن العلاقة بين متغيرات الدراسة، وقد تكونت عينة الدراسة من (٣٩٥) طالباً من طلاب جامعة الملك فيصل من مختلف التخصصات، وقد استخدم الباحثين أدوات متعددة؛ وهي مقياس الذكاء الاجتماعي ترجمة وتعريب الباحثين (٢٠٢٠)، ومقياس مهارات التفاوض إعداد الشوربجي والحربي (٢٠١٣)، وقد أشارت نتائج الدراسة أن الطلاب عينة الدراسة لديهم مستوى ذكاء اجتماعي فوق المتوسط على بعد التلاعب والتعاطف، ومستوى نكاء أقل من المتوسط على بعد اتزان الحساسية الاجتماعية، كما أشارت النتائج أن الطالب لديهم مستوى فوق

- المتوسط في مهارة التفاوض، كما أثبتت النتائج وجود علاقة ارتباطية عند مستوى دلالة (٠.٠٠١) بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض.
- ٢- دراسة "أمجد درادكة، شذي البقمي" (٢٠١٧م) (٣) بعنوان "استراتيجيات التفاوض وعلاقتها باتخاذ القرار لدى مديري المدارس الثانوية بمدينة الطائف من وجهة نظر الوكلاء والمعلمين"، هدفت هذه الدراسة التعرف إلى مستوى ممارسة استراتيجيات التفاوض وعلاقتها باتخاذ القرار لدى مديري المدارس الثانوية بمدينة الطائف، كما هدفت إلى معرفة درجة اختلاف وجهات النظر حول مستويات ممارسة الاستراتيجيات وعمليات اتخاذ القرار باختلاف متغيرات (المسمى الوظيفي، والتخصص، وعدد سنوات الخبرة)، وتم استخدام المنهج الوصفي الارتباطي، وقد تكونت عينة الدراسة من (٣٣٦) وكيل ومعلم، اختيروا بالطريقة العشوائية من مجتمع الدراسة، ولجمع البيانات استخدمت استبانة مكونة من محورين الأول استراتيجيات التفاوض، والثاني اتخاذ القرار، وقد تم التأكد من صدق الاستبانة وثباتها، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى أن استجابات أفراد العينة حول درجتي ممارسة استراتيجيات التفاوض وعمليات اتخاذ القرار لدى مديري مدارس التعليم العام بمدينة الطائف كانت متوسطة.
- ٣- دراسة "عبد الناصر قدومي" (٢٠١٧م) (١٤) بعنوان "مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال"، هدفت الدراسة التعرف إلى مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال في فلسطين، إضافة إلى تحديد الفروق في مستوى مهارات التفاوض تبعا لمتغيرات الجنس والتخصص والمستوى الدراسي عند الطلبة، ولتحقيق ذلك أجريت الدراسة على عينة وطالبة، وطبق عليها مقياس الشوريحي

والحربي (٢٠١٣م) والمكون من (٤٧) قوامها (٢١٥) طالبا فقرة موزعة في ثماني مهارات تفاوضية هي: (التروي في اتخاذ القرار، والمفاجأة، والأمر الواقع، والانسحاب، والتدرج، والوكالة، والمشاركة، والتمويه)، حيث وتوصلت الدراسة إلى أن المستوى الكلي لمهارات التفاوض لدى عينة الدراسة كان متوسطاً على جميع المهارات، وصل الوزن النسبي للاستجابة إلى (٥٢.٧٠%) وكان المستوى متوسطا وكانت أفضل مهارة المشاركة وذلك بوزن نسبي (٦٢.٣٣%) وأقل مستوى مهارة التمويه، وذلك إلى متغير بوزن نسبي (٤٦.٧٣%) كما أظهرت النتائج وجود فروق في الدرجة الكلية للمهارات تبعا للجنس ولصالح الذكور، والمستوى الدراسي بين السنة الأولى والثانية والثالثة والرابعة ولصالح الثانية إلى متغير التخصص، والثالثة والرابعة، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية تبعا إلى متغير التخصص.

٤ - دراسة "فاطمة تلمساني" (٢٠١٥م) (١٦) بعنوان "الإرتياح النفسي الشخصي لدي الطلبة الجامعيين في ضوء المستوى الإقتصادي الإجتماعي وتقدير الذات - دراسة ميدانية لدي طلبة جامعيين بوهران"، تم إختبار صحة الفرضيات علي عينة عددها ٤٥٠ طالبا من جامعة وهران والمدرسة العليا للأساتذة ولجميع المعطيات حول متغيرات الدراسة تم إستعمال الأدوات كمية وكيفية، كانت أهم نتائج الدراسة، مستوى الإرتياح النفسي الشخصي غير مرتفع لدي الطلبة، هناك علاقة إرتباطية بين مؤشر الإرتياح النفسي الشخصي، والمستوي الإقتصادي الإجتماعي ولا يوجد علاقة بيناإنفعالات الإيجابية السلبية والمستوي الإقتصادي الإجتماعي، هناك علاقة إرتباطية بين الإرتياح النفسي الشخصي وتقدير الذات، لا يوجد فرق في الإرتياح النفسي لاشخصي بين الذكور والإناث،

هناك فرق في مستوى مؤشر الإرتياح النفسي الشخصي باختلاف المستوي الإقتصادي الإجتماعي ولا يوجد فرق في مستوى الإنفعالات الإيجابية والسلبية لدي الطلبة.

٥- دراسة "مهدي جادر حبيب" (٢٠١٥م) (٢٢) بعنوان "أثر إستراتيجية التفاوض في تحصيل طالب الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ الأوربي الحديث وتنمية تفكيرهم الشمولي"، هدفت الدراسة التعرف على أثر إستراتيجية التفاوض في تحصيل طلبة الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ الأوربي الحديث وتنمية تفكيرهم الشمولي. أجريت الدراسة الحالية في العراق/ محافظة بابل، وقد اختار الباحث المنهج التجريبي واعتمد التصميم التجريبي ذو الضبط الجزئي. وكان مجتمع البحث المدارس الثانوية والاعدادية في محافظة بابل- مركز مدينة الحلة. واختار الباحث طالب الصف الخامس الادبي عينة للبحث الحالي وبلغ عددهم (٥٩) طالبا بواقع شعبتين تجريبية وضابطة، كافأ الباحث بين مجموعتي البحث في بعض المتغيرات التي قد تؤثر في أثر التجربة وكانت النتائج ان المجموعتين متكافئتين احصائيا. واستعمل الباحث الوسائل الاحصائية الملائمة لاجراءات البحث، اظهرت نتائج البحث تفوق المجموعة التجريبية على المجموعة الضابطة في الاختبار التحصيلي، واختبار التفكير الشمولي.

٦- دراسة "وفاء محمد عبد الجواد" (٢٠١٥م) (٢٥) بعنوان "الحكمة وعلاقتها بمهارات التفاوض لدي عينة من طلاب الدراسات العليا بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة"، هدف البحث إلي التعرف على طبيعة العلاقة بين الحكمة ومهارات التفاوض لدي عينة مكونة من (١٥٠) من طلال الدراسات العليا بكلية التربية بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة، والتعرف

علي الفروق بين متوسطات درجات أفراد العينة علي مقياس الحكمة ومهارات التفاوض التي تعزي للنوع والتخصص، وكذلك مدي إمكانية التنبؤ بدرجات أفراد العينة علي مقياس مهارات التفاوض بمعلومية الدرجة علي مقياس الحكمة، وإعتمدت الدراسة علي الأدوات الآتية: مقياس الحكمة ومقاييس مهارات التفاوض إعداد الباحثة، واستخدمت الباحثة الأساليب الإحصائية المناسبة لمعالجة البيانات وهي معامل الارتباط البسيط بيرسون، وتحليل التباين ومعامل الإنحدار عند مستوي دلالة (٠.٠١) بين درجات أفراد العينة علي مقياس الحكمة ودرجاتهم علي مقياس مهارات التفاوض، وكذلك عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات أفراد العينة علي مقياس الحكمة تعزي للنوع والتخصص، وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات أفراد العينة علي مقياس مهارات التفاوض تعزي للنوع والتخصص، وأظهرت النتائج أيضاً إمكانية التنبؤ بدرجات أفراد العينة علي مقياس التفاوض بمعلوماتية الدرجة علي مقياس الحكمة.

إجراءات البحث:

منهج البحث:

استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي الذي يعتمد على جمع البيانات وتبويبها وتحليلها والربط بين مدلولاتها؛ لتفسيرها والوصول إلى استنتاجات هامة تسهم في توضيح العلاقة بين متغيرات البحث (مهارات التفاوض لدي عينة من لاعبي كرة اليد وعلاقتها بتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية) بالرجوع إلى الأدبيات، ونتائج بعض الدراسات والبحوث النظرية والميدانية.

عينة البحث:

تمثل مجتمع البحث في لاعبي الدرجة الأولى الممتازة لكرة اليد ببعض أندية دولة الكويت للموسم الرياضي (٢٠١٩ / ٢٠٢٠م) واختير من هذا المجتمع عينة قوامها (٤٠) لاعب، و جدول (١) يوضح مجتمع.

جدول (١)

مجتمع البحث

العينة الأساسية	العينة الاستطلاعية	مجتمع البحث	اللعبة
٤٠	١٠	٧٧	كرة اليد

يوضح الجدول مجتمع البحث من لاعبي كرة اليد.

وسيلة جمع البيانات :

أداة البحث:

استخدم الباحث مقياس مهارات التفاوض، والذي استخدمته الدراسات مثل دراسة "محمود يسن، محمد خلف (٢٠٢٠م)، ودراسة أمجد درادكة، وشذي البقمي (٢٠١٧م)، ودراسة عبد الناصر قدومي (٢٠١٧م)، ودراسة فاطمة تلمساني (٢٠١٥م)، ودراسة مهدي جادر حبيب (٢٠١٥م)، ودراسة وفاء محمد عبد الجواد" (٢٠١٥م) والذي اشتمل على (٤٧) فقرة إيجابية تعكس مهارات التفاوض لدى اللاعبين، وموزعة على ثماني مهارات.

الدراسة الاستطلاعية:

من أجل التأكد من وضوح تعليمات المقياس وطريقة الإجابة ووضوح معاني فقراته وسهولة فهمها من قبل اللاعبين والتعرف على الوقت المستغرق لإجاباتهم، وكذلك التعرف على ظروف تطبيق المقياس وما يرافقها من صعوبات، وأجريت تجربة استطلاعية على عينة مقدارها (١٠) لاعبين تم اختيارهم بالطريقة العمدية، أتضح من هذه التجربة أن تعليمات المقياس وفقراته واضحة وأن الوقت الذي استغرقته الإجابة عن فقرات المقياس تراوحت بين

(١٠ - ١٥) دقيقة، ويوضح جدول (٣) معامل ارتباط عبارات كل مهارة من مهارات التفاوض والدرجة الكلية للمقياس.

جدول (٢)

معامل ارتباط عبارات كل مهارة من مهارات التفاوض والدرجة الكلية للمقياس (ن = ١٠)

المحور الأول		المحور الثاني		المحور الثالث		المحور الرابع		المحور الخامس	
رقم	معامل الارتباط	رقم	معامل الارتباط	رقم	معامل الارتباط	رقم	معامل الارتباط	رقم	معامل الارتباط
١	*٠.٤١٢	١	*٠.٣٩٠	١	*٠.٨٢٦	١	*٠.٦١٢	١	*٠.٦٢٢
٢	*٠.٦٤١	٢	*٠.٦٣١	٢	*٠.٦٧٣	٢	*٠.٥٤١	٢	*٠.٦٩٤
٣	*٠.٦٥٣	٣	*٠.٤٦١	٣	*٠.٦٨٣	٣	*٠.٨٩٢	٣	*٠.٥٤٣
٤	*٠.٥٦١	٤	*٠.٨٢٦	٤	*٠.٥٦٢	٤	*٠.٧٥٣	٤	*٠.٧١٢
٥	*٠.٤٤٩	٥	*٠.٦٨٤	٥	*٠.٣٤٩	٥	*٠.٧٦١	٥	*٠.٤٧٦
٦	*٠.٧٥٣			٦	*٠.٤٢٢	٦	*٠.٧٤٣	٦	*٠.٧٥٨
المحور السادس		المحور السابع		المحور الثامن					
١	*٠.٧٥٦	١	*٠.٨٠١	١	*٠.٥٧٢				
٢	*٠.٥٥٦	٢	*٠.٦٣٢	٢	*٠.٤٩٨				
٣	*٠.٤٨٣	٣	*٠.٧٦١	٣	*٠.٧٦٤				
٤	*٠.٤٩٨	٤	*٠.٧٥٦	٤	*٠.٥٧٢				
٥	*٠.٧٦٣	٥	*٠.٧٤٤	٥	*٠.٦٦٣				
٦	*٠.٧٥٣	٦	*٠.٧٨٣	٦	*٠.٧٤٨				

* قيمة (ر) الجدولية عند مستوى معنوية (٠.٠٥) = ٠.٧٨٣

يوضح جدول رقم (٢) صدق الاتساق الداخلي لعبارات المقياس حيث يتضح وجود علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين درجة كل عبارة ومجموع المحور المنتمية إليه العبارة كما يتضح أن قيم معاملات الارتباط تفوق حد الدلالة الإحصائية عند مستوى (٠.٠٥) وهذا يكون مؤشر لصدق بناء الاتساق الداخلي للمقياس.

صدق التكوين الفرضي (المجموعتان الطرفيتان):

وللتحقق من صدق المقياس استخدم الباحث أسلوب (المجموعتان الطرفيتان)، والذي يعد من مؤشرات صدق البناء، وفيه يتم ترتيب درجات عينة التقنين بعد تصحيح المقياس ترتيباً تنازلياً، ثم اختيرت نسبة (٢٧%) العليا والدنيا من الدرجات لتمثيل المجموعتين المتطرفتين، حيث ضمت كل مجموعة طرفية (10) لاعبين ولغرض حساب معامل تمييز المقياس أستعمل اختبار (ت) لعينتين مستقلتين. ويوضح ذلك جدول رقم (٣).

جدول (٣)

يبين الوسط الحسابي والانحراف المعياري للمجموعة الأعلى والمجموعة الأقل وقيمة (ت) المحسوبة ودلالاتها

دلالة (ت)	قيمة (t) المحسوبة	المجموعة الأقل		رقم الفقرة	المجموعة الأعلى		رقم الفقرة
		ع	س-		ع	س-	
مميزة	٥.٠٧	.٥٣	٣.٧٨	٢١	١.٠٤	٣.١٠	١
مميزة	٤.٩٤	.٨٨	٢.٧٨	٢٢	.٦٩	٢.٨٨	٢
مميزة	٥.٩٢	.٤٩	٣.١٣	٢٣	.٤٩	٣.٤٢	٣
مميزة	٤.٩٦	.٧٩	٣.٠٤	٢٤	.٨٨	٣.٧٦	٤
مميزة	٤.٠٧	.٩٢	٣.٤٣	٢٥	.٩١	٣.٥٦	٥
مميزة	٥.٣٩	١.٠٢	٢.٧٦	٢٦	.٩٠	٢.٩٨	٦
مميزة	٤.٩٢	١.٠٣	٣.٠٧	٢٧	.٨٩	٣.٢٩	٧
مميزة	٥.٦٧	.٩٧	٣.٥٤	٢٨	.٩٥	٣.٧٤	٨
مميزة	٤.٩٩	.٨٦	٣.٩٨	٢٩	١.٠٣	٣.٩٦	٩
مميزة	٥.٢٩	.٩٣	٢.٦٥	٣٠	١.١١	٣.١١	١٠
مميزة	٤.٥٦	.٩٥	٢.٨٤	٣١	.٨٤	٣.٠٨	١١
مميزة	٤.٩٧	١.٠٣	٢.٩٥	٣٢	.٩٩	٣.٨٦	١٢
مميزة	٤.٩٥	١.٠١	٢.٧٥	٣٣	.٧٥	٣.٩٣	١٣
مميزة	٥.٧٦	.٩٨	٣.٦١	٣٤	.٧٨	٢.٧٦	١٤
مميزة	٤.٩٥	١.٠٤	٣.٠٩	٣٥	١.٠٤	٣.٩٠	١٥
مميزة	٤.٥٧	١.٠٣	٣.٩٠	٣٦	١.٠١	٢.٩٤	١٦
مميزة	٥.٩٤	١.٩٤	٣.٦٥	٣٧	.٧٦	٣.٠٣	١٧
مميزة	٥.٠٣	.٩٣	٣.٨٩	٣٨	.٨٩	٣.١١	١٨
مميزة	٤.٩٤	.٩٨	٣.٨٣	٣٩	.٧٨	٢.٨٨	١٩
مميزة	٥.٩٨	.٩٨	٢.٩٤	٤٠	.٩٩	٣.٦٧	٢٠

ثبات المقياس:

قام الباحث بحساب معامل ألفا كرونباخ للتحقق من مقياس التفاوض وبلغ معامل الثبات ٠,٨٦٧ وهو معامل ثبات عال مما يدل على صلاحية المقياس للاستخدام، ثم قام بحساب ثبات كل مفردة كما في الجدول التالي:

جدول (٤)

حساب ثبات المقياس

معامل الفا	الفقرة	معامل الفا	الفقرة
٠.٩٢٧	٢٥	٠.٩٢٦	١
٠.٩٢٦	٢٦	٠.٩٢٥	٢
٠.٩٢٥	٢٧	٠.٩٢٣	٣
٠.٩٢٤	٢٨	٠.٩٢٧	٤
٠.٩٢٩	٢٩	٠.٩٢٢	٥
٠.٩٧٤	٣٠	٠.٩٢٠	٦
٠.٩٦٨	٣١	٠.٩٢٧	٧
٠.٩٢٩	٣٢	٠.٩٨٤	٨
٠.٩٣٢	٣٣	٠.٩٢٩	٩
٠.٩٤٥	٣٤	٠.٩١٤	١٠
٠.٩٦٧	٣٥	٠.٩٦٣	١١
٠.٩٨٨	٣٦	٠.٩٨١	١٢
٠.٩٦٢	٣٧	٠.٩٢٣	١٣
٠.٩٧٣	٣٨	٠.٩٣٤	١٤
٠.٩٢٨	٣٩	٠.٩٤٤	
٠.٩٢٤	٤٠	٠.٩٥٦	١٥
٠.٩٤٨	٤١	٠.٩٧٢	١٦
٠.٩٦٤	٤٢	٠.٩٨٧	١٧
٠.٩٦٨	٤٣	٠.٩٢٦	١٨
٠.٩٨٧	٤٤	٠.٩٢٢	١٩
٠.٩٢٠	٤٥	٠.٩٢٩	٢٠
٠.٩٥٧	٤٦	٠.٩٢٤	٢١
٠.٩٢٦	٤٧	٠.٩٣٦	٢٢
		٠.٩٨٧	٢٣

الدراسة الأساسية:

قام الباحث بتطبيق المقياس علي عدد (٤٠) لاعب كرة يد فى يوم السبت ١٢/٧/٢٠١٩ حتى السبت ١٤/١٢/٢٠١٩ وذلك فى الموسم الرياضي ٢٠١٩/٢٠٢٠ م.

المعالجات الإحصائية:

تم استخدام المعالجات الإحصائية المناسبة لطبيعة البحث وذلك باستخدام برنامج لإدخال البيانات وبرنامج SPSS لإجراء العمليات الإحصائية للبحث.

- المتوسط الحسابي.
- الوسيط.
- الانحراف المعياري.
- معامل الارتباط.
- النسبة المئوية.
- تحليل التباين
- معامل ارتباط بيرسون Pearson لإيجاد صدق الاتساق الداخلي للاستبيان.

عرض النتائج ومناقشتها:

عرض النتائج:

وللإجابة على تساؤلات البحث، والتي تنص على:

- ما مهارات التفاوض لدى عينة من لاعبي كرة اليد.
- تم حساب المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد.

جدول (٥)
حساب المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارات التفاوض لدى
لاعبى كرة اليد (ن = ٤٠)

الترتيب	المستوي	الوزن النسبي	المتوسط الحسابي	المهارات
٨	متوسط	٤٤.٩٢	١.٤٤	التروي في إتخاذ القرار
٥	متوسط	٦٦.٢٢	٢.٢٢	المفاجأة
٦	متوسط	٥٨.٢٢	١.٨٤	الأمر الواقع
٧	متوسط	٥٤.٠٢	١.٤٥	الانسحاب
٣	متوسط	٦٥.٢٢	٢.٥٤	التدرج
١	متوسط	٨٦.٢٢	٢.٦٨	المشاركة
٤	متوسط	٦٨.٢٥	٢.٤٢	الوكالة
٢	متوسط	٨٥.٤٢	٢.٥٩	التمويه
	متوسط	٨٦.٧٤	١٧.١٨	المجموع الكلي للمهارات

يتضح من الجدول رقم (٥) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد كان متوسطاً حيث وصل الوزن النسبي للاستجابة بين (٨٦.٧٤) وفيما يتعلق بترتيب المهارات فقد كانت علي النحو الآتي: المرتبة الأولى مهارة المشاركة (٨٦.٢٢)، يليها مهارة التمويه (٨٥.٤٢) يليها مهارة التدرج (٦٥.٢٢) يليها مهارة الوكالة (٦٨.٢٥)، يليها مهارة المفاجئة (٦٦.٢٢)، يليها مهارة الأمر الواقع (٥٨.٢٢)، يليها مهارة التروي في إتخاذ القرار (٤٤.٩٢).

- استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة المشاركة:

جدول (٦)
المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة المشاركة لدى لاعبي
كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أجعل الطرف الآخر شريكاً بدلاً من جعله خصماً أو معارضاً.	١.٤٥	٤٣.٧١	متوسط
٢	أسعي إلى مساعدة الطرف الآخر من أجل تحقيق أهداف مشتركة.	١.٥٥	٣٤.١٣	متوسط

تابع جدول (٦)
المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة المشاركة لدى لاعبي
كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
٣	أرفع شعار "نحن أصدقاء" أو "أن نكون أصدقاء خيراً من أن نكون أعداء".	١.٣٣	٦٣.٢٥	متوسط
٤	أقدم بعض التنازلات للطرف الآخر مقابل مكاسب مستقبلية.	١.٣١	٣٢.٢٢	متوسط
٥	أحاول أن أفهم وأنفهم ظروف الطرف الآخر.	١.٧٦	٣٦.١٧	متوسط
٦	اعتمد علي أحد الزملاء في حل بعض المشكلات مع الطرف الآخر.	١.٤٣	٣٢.٤٤	متوسط
	المستوى الكلي لمهارة المشاركة	١.٦٧	٥٥.١١	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (٦) أن مستوى مهارة المشاركة لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة المشاركة كان متوسطاً علي جميع الفقرات (١، ٦) حيث تراوح الوزن النسبي للاستجابة بين (٣٢.٤٤، ٦٣.٢٥). وفيما يتعلق بالمستوى الكلي لمهارة المشاركة كان متوسطاً للاستجابة إلى (٥٥.١١).

- استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة التمويه:

جدول (٧)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة التمويه لدى لاعبي كرة
اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أقوم بطرح موضوعات جديدة للمناقشة لعمل تشويش على الموضوع المهم.	١.٥٤	٢٤.٦١	متوسط
٢	أحدد أهدافاً تتجاوز الأهداف التي أريدها.	١.٣٣	٢٧.٧٣	متوسط
	أعطي الطرف الآخر إنطباعاتاً مختلفاً عن ظروفى وحاجتى التي أريد تحقيقها.	١.٣٦	٤٣.١٢	متوسط
٣	عندما أتنازل عن شىء بسيط بالنسبة لي أظهر أن هذا التنازل مهم بالنسبة لى.	١.٤١	٢٣.٢٩	متوسط
٤	أطبق الشعار القائل "انظر إلي اليمين ثم اتجه إلى اليسار".	١.٨٦	٣١.٣٣	متوسط
	المستوى الكلي لمهارة التمويه	١.٣١	٦٥.١٢	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (٧) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة التمويه كان متوسطاً علي جميع الفقرات (١، ٥) حيث تراوح الوزن النسبي للاستجابة بين (٢٣.٢٩، ٤٣.١٢).

- استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة التمويه:

جدول (٨)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة التدرج لدى لاعبي كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أتبني أهدافاً مرحلية للوصول إلي هدفي النهائي.	١.١٤	٥٦.٢١	متوسط
٢	أحصل علي طلباتي خطوة تلو خطوة حتي أحققها كلها في النهاية.	١.٣٣	٣٦.٣٣	متوسط
٣	أخلص من التزاماتي بالتدريج وليس مرة واحدة.	١.٤٢	٣٧.٢٠	متوسط
٤	أقدم تنازلاتي بالتدريج وليس دفعة واحدة.	١.٦٢	٥٢.٦٢	متوسط
٥	أقوم بتغيير مستوي المشكلة من المهم إلي الأهم.	١.٧٤	٤٤.١٩	متوسط
٦	أغير من مستوي الأشخاص في ضوء تسلسلهم الإداري.	١.٣١	٦٦.١٢	متوسط
	المستوي الكلي لمهارة التدرج	١.٥٣	٧٥.٣١	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (٨) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة التدرج كان متوسطاً علي جميع الفقرات (١، ٦) حيث تراوح الوزن النسبي للاستجابة بين (٣٦.٣٣، ٦٦.١٢).

وفيما يتعلق بالمستوى الكلي لمهارة التدرج كان متوسطا للاستجابة إلى

(٧٥.٣١).

- استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة الوكالة:

جدول (٩)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة الوكالة لدى لاعبي كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أجعل الطرف الآخر شريكاً بدلاً من جعله خصماً أو معارضاً.	١.٤٥	٥٤.٤٤	متوسط
٢	أسعي إلي مساعدة الطرف الآخر من أجل تحقيق أهداف مشتركة.	١.٥٥	٣٤.٦٥	متوسط
٣	أرفع شعار "نحن أصدقاء" أو "أن نكون أصدقاء خيراً من أن نكون أعداء".	١.٣٣	٢٣.٢٠	متوسط
٤	أقدم بعض التنازلات للطرف الآخر مقابل مكاسب مستقبلية.	١.٣١	٢٢.٢٠	متوسط
٥	أحاول أن أفهم وأتفهم ظروف الطرف الآخر.	١.٧٦	٦٥.٥٥	متوسط
٦	أعتمد علي أحد الزملاء في حل بعض المشكلات مع الطرف الآخر.	١.٤٣	٢٦.٤٠	متوسط
	المستوي الكلي لمهارة الوكالة	١.٥١	٦٧.١٥	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (٩) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة الوكالة كان متوسطاً علي جميع الفقرات (١، ٦) حيث تراوح الوزن النسبي للاستجابة بين (٢٢.٢٠، ٦٥.٥٥).
وفيما يتعلق بالمستوى الكلي لمهارة الوكالة كان متوسطاً للاستجابة إلى (٦٧.١٥).

- استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة المفاجئه:

جدول (١٠)
المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة المفاجأة لدى لاعبي
كرة اليد (ن=٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أطرح معلومات أو أفكار جديدة بصورة مفاجئة.	١.٧٨	٥٥.٣٢	متوسط
٢	أغير من نبرات صوتي بالإرتفاع أو الإخفاض بشكل مفاجئ.	١.٢٩	٣٢.٥٤	متوسط
٣	أغير من حركاتي الجسدية بشكل مفاجئ.	١.٥١	٣٣.٣٢	متوسط
٤	أعمل بالمثل القائل "أضرب الحديد وهو ساخن".	٢.٥٢	٦٧.٣٤	متوسط
٥	أستخدم الغضب المفاجئ للتأثير في الطرف الآخر.	١.٧٦	٥٣.٤٤	متوسط
٦	استخدم الدعابة بشكل مفاجئ من أجل إستمرار المناقشات.	١.٣٤	٣٢.١١	متوسط
المستوي الكلي لمهارة المفاجأة		١.٢٢	٥٣.٠١	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (١٠) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة المفاجأة كان متوسطا في جميع الفقرات (١، ٦) حيث وصل الوزن النسبي للاستجابة بين (٣٢.١١، ٦٧.٣٤). وفيما يتعلق بالمستوى الكلي لمهارة المفاجأة كان متوسطا للاستجابة إلى (٥٣.٠١).

- استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة الأمر الواقع :

جدول (١١)
المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة الأمر الواقع لدى
لاعبي كرة اليد (ن=٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أضع الطرف الآخر أمام الأمر الواقع لتحقيق أهدافي.	١.٥٤	٦٦.٥٤	متوسط
٢	أقوم بإنهاء اللقاء قبل أن يكمل الطرف الآخر حديثه.	١.٤٤	٦٥.٣٣	متوسط

تابع جدول (١١)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة الأمر الواقع لدى لاعبي كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
٣	أعمل علي السبق في إتخاذ القرار الذي يحقق أهدافي.	١.٣٢	٢٣.٣٢	متوسط
٤	أقوم بإجراء إتخاذ القرار وأنا أعلم بمعارضة الطرف الآخر لذلك.	١.٢٢	٣٢.٦٥	متوسط
٥	أقول للطرف الآخر "هذا هو نهاية المطاف أو هذا هو الحد النهائي".	١.٣٤	٤٤.١١	متوسط
٦	أخذ بنمام المبادرة لطرح جميع مطالبتي قبل الطرف الآخر	١.٣٤	٦٢.١٢	منخفض
المستوي الكلي لمهارة الأمر الواقع		١.٨٤	٦٦.٢٢	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (١١) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة الأمر الواقع كان متوسطاً علي الفقرات (١، ٥) حيث تراوح الوزن النسبي للاستجابة بين (٢٣.٣٢، ٦٦.٥٤) وكان منخفضاً علي الفقرة (٥) حيث كان الوزن النسبي للاستجابة عليها (٦٢.١٢). وفيما يتعلق بالمستوى الكلي لمهارة الأمر الواقع كان متوسطا للاستجابة إلى (٦٦.٢٢). استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة الانسحاب :

جدول (١٢)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة الإنسحاب لدى لاعبي كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أُتبنى أهدافاً مرحلية للوصول إلى هدفي النهائي.	١.٦٥	٣٦.٢٤	متوسط
٢	أحصل علي طلباتي خطوة تلو خطوة حتي أحققها كلها في النهاية.	١.٤٤	٣٣.١١	متوسط

تابع جدول (١٢)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة الإنسحاب لدى لاعبي كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
٣	أتلخص من التزاماتي بالتدريج وليس مرة واحدة.	١.٨٧	٣٤.٢١	متوسط
٤	أقدم تنازلاتي بالتدريج وليس دفعة واحدة.	١.٥٢	٤٢.٦٦	متوسط
٥	أقوم بتغيير مستوى المشكلة من المهم إلى الأهم.	١.٦٦	٤٦.١٨	متوسط
٦	أغير من مستوى الأشخاص في ضوء تسلسلهم الإداري.	١.٣٥	٦٧.٢٢	متوسط
المستوي الكلي لمهارة الانسحاب		١.٤٤	٨٦.٢٢	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (١٢) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة الانسحاب كان متوسطاً علي جميع الفقرات (١، ٦) حيث تراوح الوزن النسبي للاستجابة بين (٦٧.٢٢، ٣٣.١١).
وفيما يتعلق بالمستوى الكلي لمهارة الانسحاب كان متوسطاً للاستجابة إلى (٨٦.٢٢).

- استجابات عينة البحث حول مستوى مهارة الانسحاب :

جدول (١٣)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة التروي في اتخاذ القرار لدى لاعبي كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
١	أمتنع عن الإجابة الفورية لبعض التساؤلات التي توجه لي حتى أفهم مغزاها.	٢.٣٣	٦٨.٧٧	عال
٢	أغير مجري الحديث لإعطاء نفسي الوقت لتقرير ما يجب أن أفعله.	١.٨٧	٦٦.٩٨	متوسط
٣	أصمت لبعض الوقت لإعادة تنظيم أفكارتي وتجهيز إجاباتي.	١.٣٢	٥٤.٦٨	متوسط

تابع جدول (١٣)

المتوسطات الحسابية والأوزان النسبية لمستوى مهارة التروي في اتخاذ القرار لدى لاعبي كرة اليد (ن = ٤٠)

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الوزن النسبي	المستوي
٤	أعمل بالشعار الذي يقول "بالصبر تبلغ ما تريد".	٢.٧٨	٨٧.٤٤	عال
٥	أرد بسؤال مضاد كي أعطي نفسي الوقت للرد المناسب.	١.٤٣	٤٥.٦٦	متوسط
٦	أقوم بتأجيل مناقشة موضوع ما حتي أجهز نفسي لمناقشته.	١.٢١	٢٢.٢١	متوسط
المستوي الكلي لمهارة التروي في إتخاذ القرار				
		١.٣٤	٤٣.٩١	متوسط

أقصى درجة للاستجابة (٣) درجات

يتضح من الجدول رقم (١٣) أن مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد لفقرات مهارة التروي في اتخاذ القرار كان عاليا علي الفقرات (١، ٤) حيث وصل الوزن النسبي للاستجابة إلى (٦٨.٧٧، ٨٧.٤٤) وكان متوسطا علي الفقرات (٢، ٥، ٦) حيث تراوح الوزن النسبي للاستجابة عليها بين (٢٢.٢١، ٤٥.٦٦، ٥٤.٦٨).

وفيما يتعلق بالمستوى الكلي لمهارة التروي في اتخاذ القرار كان متوسطا للاستجابة إلى (٤٣.٩١).

عرض نتائج التساؤل الثاني، والذي ينص على:

- ما العلاقة بين مهارات التفاوض المتوفرة لدي عينة البحث وتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية؟

وللتحقق من ذلك تم حساب العلاقة بين أبعاد مقياس مهارات التفاوض وتحقيق الفوز في المنافسات للاعبين عينة البحث.

جدول (١٤)
العلاقة بين ابعاد مقياس مهارات التفاوض وتحقيق الفوز للاعبين عينة
البحث

أبعاد مقياس مهارات التفاوض	تحقيق الفوز في المنافسات
التروي في إتخاذ القرار	٢.٨٣
المفاجأة	٣.٠٢٧
الأمر الواقع	٢.٨٢
الانسحاب	٢.٩٤
التدرج	٣.٧٦
المشاركة	١.٩١
الوكالة	٣.٩٢
التمويه	١.٦٤
التروي في إتخاذ القرار	٢.٦٢
المفاجأة	١.٣٨

قيمة (ر) الجدولية = (٠.١٣٦) عند نسبة خطأ $\geq (٠.٠٥)$ وبدرجة الحرية (٤٢) يتضح من الجدول رقم (١٤) وجود علاقة دالة معنوياً عند مستوى (٠.٠٥) بين أبعاد مقياس مهارات التفاوض (التروي في إتخاذ القرار، المفاجأة، الأمر الواقع، الانسحاب، التدرج، المشاركة، الوكالة، التمويه، التروي في إتخاذ القرار، المفاجأة) وتحقيق الفوز في المنافسات، حيث حققت ارتباطاً معنوياً. ويرى الباحث في مجمل مناقشته ان مستوى مهارات التفاوض (المشاركة، التمويه، التدرج، الوكالة، المفاجئه، الأمر الواقع، الانسحاب، التروي في إتخاذ القرار) اتسم مستوى استخدامه بدرجة متوسطة لدى لاعبي كرة اليد عينة البحث.

وأيضاً يدل وجود علاقة بين أبعاد مقياس مهارات التفاوض (التروي في إتخاذ القرار، المفاجأة، الأمر الواقع، الانسحاب، التدرج، المشاركة، الوكالة، التمويه، التروي في إتخاذ القرار، المفاجأة) وتحقيق الفوز في المنافسات على أهمية مهارات التفاوض لدى اللاعبين نظراً لأهميتها بدرجات متفاوتة في

التغلب على المواقف التي تتطلب من اللاعبين القدرة على التفاوض للتغلب على العوائق التي تعترضهم وأيضاً عرض مشكلاته الملحة وتوضيح إحتياجاته أثناء المنافسة من أجل الفوز.

ويرى أيضاً ان مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد عينة البحث قد تشكل حيزاً كبيراً في المجال الرياضي التنافسي لما لها من أهمية بالغة في التغلب على المشكلات والمواقف التنافسية بين اللاعبين والزملاء وبين اللاعبين و الفرق المنافسة، حيث تعتبر الوسيلة للتوصل الى حلول لن يستطيع اللاعب الوصول اليها بدون أن تكون لديه المهارة لآداء التفاوض.

وتتفق النتائج التي توصل اليها الباحث مع نتائج دراسة كل من "محمود يسن، محمد خلف" (٢٠٢٠م) (٢٠) والتي أشارت إلى أن الطلاب لديهم مستوى فوق المتوسط في مهارة التفاوض، كما أثبتت النتائج وجود علاقة ارتباطية بين الذكاء الاجتماعي ومهارات التفاوض، ودراسة "أمجد درادكة، وشذي البقمي" (٢٠١٧م) (٣) والتي أشارت إلى أن استجابات أفراد العينة حول درجتي ممارسة استراتيجيات التفاوض وعمليات اتخاذ القرار لدى مديري مدارس التعليم العام بمدينة الطائف كانت متوسطة، ودراسة "عبد الناصر قدومي" (٢٠١٧م) (١٤)، حيث توصلت الدراسة إلى أن المستوى الكلي لمهارات التفاوض لدى عينة الدراسة كان متوسطاً على جميع المهارات، وكانت أفضل مهارة المشاركة وأقل مستوى مهارة التمويه، كما أظهرت النتائج وجود فروق في الدرجة الكلية للمهارات تبعا الجنس ولصالح الذكور، والمستوى الدراسي بين السنة الأولى والثانية والثالثة والرابعة ولصالح الثانية إلى متغير التخصص، والثالثة والرابعة، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية تبعا إلي متغير التخصص، ثم دراسة "فاطمة تلمساني" (٢٠١٥م) (١٦) التي توصلت الى ان مستوي الإرتياح النفسي الشخصي غير مرتفع لدي الطلبة، هناك علاقة إرتباطية بين مؤشر

الإرتياح النفسي الشخصي، والمستوي الإقتصادي الإجتماعي ولا يوجد علاقة بين الإنفعالات الإيجابية السلبية والمستوي الإقتصادي الإجتماعي، هناك علاقة إرتباطية بين الإرتياح النفسي الشخصي وتقدير الذات، ودراسة "مهدي جادر حبيب" (٢٠١٥م) (٢٢) التي أظهرت تفوق المجموعة التجريبية على المجموعة الضابطة في الاختبار التحصيلي، واختبار التفكير الشمولي.

وأخيراً دراسة "وفاء محمد عبد الجواد" (٢٠١٥م) (٢٥)، وأظهرت النتائج أيضاً إمكانية التنبؤ بدرجات أفراد العينة علي مقياس التفاوض بمعلوماتية الدرجة علي مقياس الحكمة.

الاستنتاجات :

في ضوء ما توصل إليه الباحث من نتائج، يمكن أن يستخلص مايلي:

- اتسمت مهارات التفاوض المستخدمة من قبل اللاعبين عينة البحث بتكرار الاستخدام بدرجة متوسطة.
- جاءت مهارات التفاوض (المشاركة، التموية، التدرج، الوكاله، المفاجئه، الأمر الواقع، الانسحاب، التروي في إتخاذ القرار) بأهمية الاستخدام لدى لاعبي كرة اليد عينة البحث.
- توجد علاقة بين مهارات التفاوض المستخدمة من قبل اللاعبين عينة البحث وتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية.

التوصيات:

في ضوء ماتوصل اليه الباحث، يوصي بما يلي:

- استخدام مقياس التفاوض المستخدم من قبل الباحث للحكم على درجة استخدام مهارات التفاوض لدى لاعبي أنشطة رياضية أخرى.
- تنمية مهارات التفاوض لدي اللاعبين نظراً لأهميتها في المجال الرياضي عامة وفي تحقيق الفوز خاصةً.

- ٨- رجاء محمد عبد الجليل عبد العال (١٩٩٩م): فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلمي الدراسات الإجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي، كلية التربية، جامعة بنها، مصر.
- ٩- سهير محمود أمين (٢٠٠٥م): برنامج ارشادي لتنمية المهارات التفاوضية للوالدين مواجهة سلوكيات العنف لدى المراهقين، مصر: المؤتمر الثاني عشر للإرشاد النفسي بجامعة عين شمس - الإرشاد النفسي من أجل التنمية في عصر المعلومات - مج ١، مصر.
- ١٠- صالح الدين عرفة (٢٠٠٥م): تفريد تعلم مهارات التدريس بين النظرية والتطبيق، عالم الكتب، القاهرة.
- ١١- صائب عريقات (٢٠٠٨م): الحياة مفاوضات. جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين.
- ١٢- صديق عفيفي، أبو بكر مصطفى (٢٠٠٦م): التفاوض في الحياة والأعمال، ط١، الدار الجامعية للنشر والتوزيع والطباعة، ٨٤ شارع زكريا غنيم - تانيس سابقا.
- ١٣- طلال الزعبي، موسى الكردي، هاني عبيدات (٢٠١٠م): مهارات الحياة، سلسلة الكتب الإدارية، ط١، منشورات جامعة العلوم التطبيقية، البحرين.
- ١٤- عبد الناصر عبد الرحيم محمد قدومي (٢٠١٧م) : مستوى مهارات التفاوض لدى لاعبي كرة اليد، جامعة الإستقلال، أريحا، فلسطين.
- ١٥- فاروق السيد عثمان (١٩٩٨م): سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات، الإسكندرية: منشأة المعارف، مصر.

- ١٦- فاطمة تلمساني (٢٠١٥م): الإرتياح النفسي الشخصي لدي الطلبة الجامعيين في ضوء المستوي الإقتصادي الإجتماعي وتقدير الذات-دراسة ميدانية لدي طلبة جامعيين بوهران- رسالة دكتوراه، كلية العلوم الإجتماعية، جامعة وهران.
- ١٧- قدرى حفنى (٢٠٠٠م): لمحات من علم النفس صورة الحاضر وجذور الماضي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر.
- ١٨- ليلى الشيخ (٢٠٠٧م): الإعداد للتفاوض لدى القيادات الإدارية النسائية في القطاع العام، رسالة ماجستير، مكة المكرمة، السعودية.
- ١٩- محسن الخضيرى (١٩٩٣م): تنمية المهارات التفاوضية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر.
- ٢٠- محمود يسن، محمد خلف (٢٠٢٠م): الذكاء الاجتماعى وعلاقته بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل، المجلة العلمية لجامعة الملك فيصل، المملكة العربية السعودية.
- ٢١- المعجم الوجيز (١٩٨٠م):
- ٢٢- مهدي جادر حبيب (٢٠١٥م): أثر إستراتيجية التفاوض في تحصيل طالب الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ الأوربي الحديث وتنمية تفكيرهم الشمولي، كلية التربية الأساسية، جامعة بابل، العراق.
- ٢٣- نادر ابو شيخة (٢٠٠٩م): أصول التفاوض، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.
- ٢٤- وائل صبحي شبلاق (٢٠٠٦): دور تطوير المدرسة برنامج في تنمية مهارات التخطيط بين الثانوية المدارس في محافظات غزة.رسالة ماجستير غير منشورة الجامعة الإسلامية في غزة

٢٥- وفاء محمد عبد الجواد (٢٠١٥م): الحكمة وعلاقتها بمهارات التفاوض
لدي عينة من طلاب الدراسات العليا بالإرشاد النفسي
والتربية الخاصة، كلية التربية جامعة حلوان، مصر.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- 26- Anneli Frelin & Jan Grannas (2010):** Negotiations left behind, in-between spaces of teacher-student negotiation and their significance for education, journal of Curriculum Studies.
- 27- Carnevale, P., & Pruitt, D.G. (1993):** Negotiation and mediation. Annual Review of Psychology, 42, 531-582.
- 28- Graham J. L., Lawrence, L., & Requeio, H. W. (2014):** Inventive negotiation, Getting beyond yesm USA, Palgrave Macmillan.
- 29- Leigh L/ Thompson, Jiunewn Wang, & Brain C. Gunia. (2010):** Negotiation, Annu, Rev. Psychol, 61,491-515.
- 30- Tero International (2014):** Negotiations Self-Assessment Inventory. WWW.Tero.Com