مجلة كلية الآداب بقنا (دورية أكاديمية علمية محكمة)

مهارات التفاوض المنبئة بالرضا الزواجي لدي عينة من الأزواج والزوجات

هناء فوزي محمود أحمد

باحثة ماجستير بقسم علم النفس – كلية الآداب– جامعة جنوب الوادي

ا.م .د/ صفية فتح الباب أمين ا.م.د / حسين محمد بخيت

د/ هشام عبد الحميد محمود

DOI: 10.21608/qarts.2021.84144.1121

– تاريخ الاستلام: ٥ يوليو ٢٠٢١ م

– تاريخ القبول: ١٠ أغسطس ٢٠٢١ م

مجلة كلية الآداب بقنا – جامعة جنوب الوادي – العدد 52 (الجزء الثالث) لسنة 2021

الترقيم الدولي الموحد للنسخة المطبوعة ISSN: 1110-614X

الترقيم الدولي الموحد للنسخة الالكترونية ISSN: 1110-709X

موقع المجلة الالكتروني: https://qarts.journals.ekb.eg

مهارات التفاوض المنبئة بالرضا الزواجي لدي عينة من الأزواج والزوجات

إعداد

هناء فوزي محمود أحمد

باحثة ماجستير بقسم علم النفس – كلية الآداب – جامعة جنوب الوادي

princeshanaa@yahoo.com

ا.م .د/ صفية فتح الباب أمين أستاذ علم النفس المساعد ورئيس قسم علم النفس _ كلية الآداب جامعة السويس

ا.م.د / حسين محمد حسين بخيت أستاذ علم النفس المساعد– كلية الآدب جامعة جنوب الوادي

د/ هشام عبد الحميد محمود مدرس علم النفس – كلية الآداب – جامعة جنوب الوادي

الملخص باللغة العربية:

هدفت الدراسة الي التعرف على العلاقة بين مهارات التفاوض الزواجية والرضا الزواجي من ناحية، ودرجه اسهام مهارات التفاوض الزواجي في التنبؤ بمستوي الرضا الزواجي لدي افراد العينة، والتعرف على العلاقة بين المتغيرات الديموغرافية (العمر) ومهارات التفاوض الزواجية والرضا الزواجي تكونت العينة من (٣٠٠) من الأزواج والزوجات (١٥٠) ذكور و (١٥٠) إناث تتراوح أعمارهم بين (٢٤-٦٣) عاماً وتتراوح مده الزواج من (١-٣٨) عاماً ومستوي تعليم عالٍ. استخدمت الباحثة مقياس مهارات التفاوض الزواجي (اعداد الباحثة) ومقياس الرضا الزواجي (اعداد الباحثة). وتوصلت الدراسة الي النتائج التالية:

- توجد علاقة ارتباط طردية داله احصائياً عند مستوي (١ ٠,٠) بين مهارات التفاوض الزواجية والرضا الزواجي. أي انه كلما زاد استخدام مهارات التفاوض زاد مستوي الرضا الزواجي وكلما انخفض استخدام مهارات التفاوض انخفض مستوي الرضا الزواجي.
- أسهمت مهارات التفاوض الزواجية في التنبؤ بمستوي الرضا الزواجي وتباين درجات الرضا لدي افراد العينة بنسبة (٣٧,٥ %).
- عدم وجود فروق داله احصائياً لدي افراد العينة على متغيرات الدراسة وفقاً لمتغير العمر.

الكلمات المفتاحية: التفاوض، الرضا الزواجي، التفاوض الزواجي، مهارات التفاوض الزواجي.

مقدمة الدراسة:

يعتبر التفاوض من أقدم مظاهر السلوك الإنساني الشائعة سواء على مستوى الأفراد أو الجماعات أو المنظمات أو الدول أو التكتلات العالمية السياسة والاقتصادية والعسكرية (سهير محمود، ٢٠١٠، ١٨). فأغلب أنشطة حياتنا وما ينجم عنها من خلافات قد اصبح في حاجه إلى التفاوض، لكي نتمكن من تحقيق أهدافنا ومصالحنا المتناقضة والمتعارضة دائمًا وأبدًا، المفاوضات لم تعد وقفًا على ما يدور بين الشعوب والأمم من مباحثات بل هي مستخدمه في مختلف مواقف الحياة لحل المشكلات الخلافية المشتركة بين العمال وأصحاب العمل ، وبين النقابات أو الاتحادات ورجال الإدارة ، وبين الزوج والزوجة والأولاد، فكل طرف من هذه الأطراف يسعى للحصول على أفضل النتائج بأقل قدر ممكن من الصراع الذي يهدد الجهد الانساني بغير داع (أحمد فهمي، ٢٠٠٧، ٣). وقد يثير مصطلح التفاوض هنا حفيظة البعض، لأنه يوحي بالخصومة والنزاع، وهذا لا يتفق مع الحياة الزوجية التي تقوم على المودة والرحمة وليس المقصود بالتفاوض المعني السياسي والصراعي، ولكن المقصود إدارة العلاقة بشكل منظم يحفظ عدم ميل كفة الميزان لصالح طرف على حساب الطرف الاخر لذا فالتفاوض هنا يتم بين طرفين يشكلان وحده واحده في مركب واحد، وعلاقتهما ليست صراعية بل تراحميه، والتفاوض ما هو الا اداة لضبط الحقوق والواجبات مع وجود المودة والرحمة (ياسمينة بن معزيز ,٢٠١٧ ,٢). وذلك تصديقاً لقول الله تعالي في كتابة الحكيم {وَمِنْ آياتِهِ أَن خَلَقَ لَكُم مِن أَنفُسِكُم أَزوَاجاً لِتَسكُنُواْ إِلَيهَا وَجَعَلَ بَينَكُم مَّوَدَّةً وَرَحمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَأَيتٍ لِّقَومٍ يَتَفَكَّرُونَ} سورة الروم ٢١). وهذا يدل على أن الله سبحانه وتعالى جعل في الزواج سكناً للنفوس، حيث إن من أهم مرتكزاته توافر التفاعل الثنائي الإيجابي بين الزوجين، والذي يقوم على صفات إنسانية سامية، مثل المودة، والرحمة المتضمنة للحب والثقة، والعطف، والاحترام المتبادل، حيث إن الزواج المبني علي تلك الصفات يؤدي إلى تحقيق التوازن الحيوي الناتج عن الاشباع المشروع لجوانب الحياة الجنسية، والعاطفية، والاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية، الذي يقود في النهاية الي الاستقرار النفسي، والاجتماعي لكلا الزوجين. إن هذه الصفات وما

يتبعها من توازن نفسي، واجتماعي تشكل الأرضية التي ينمو عليها الرضا الزواجي بين الزوجين. وتعد القدرة على التنبؤ بالرضا الزواجي عنصر هام في القدرة على الحفاظ على الزيجات إذا استطعنا التنبؤ بالرضا الزواجي قد نكون قادرين على مساعده الأزواج في تحقيق مستويات عالية من الرضا والحفاظ عليه. وقد أفادت الكثير من الدراسات بانخفاض ملحوظ في الرضا الزواجي خلال السنوات القليلة الأولى من الزواج ويعزو جونسون و أماتو Johnson &Amato 2001 هذا الانخفاض إلى ما يشيرون إليه بخيبة الأمل، ويرون أن الزواج يطلب التفاوض على مسئوليات الحياة الزوجية وتعلم كيفية التعامل مع الخلاف الذي يرافق حتمًا العلاقات طويله الأجل (Kayaly Sanders ,2010, 3-4).

مشكلة الدراسة:

تتلخص مشكله البحث في الإجابة على التساؤلات التالية:

١- هل يوجد ارتباط دال إحصائيا بين مهارات التفاوض والرضا الزواجي؟
٢- هل هناك فروق دالة لدي أفراد العينة على متغيرات الدراسة ترجع لمتغير العمر؟
٣- هل تسهم مهارات التفاوض في التنبؤ بالرضا الزواجي لدي أفراد العينة؟

أهمية الدراسة:

تأتي الأهمية النظرية للدراسة فيما يلي:

١- ندرة الابحاث وذلك في حدود علم الباحثة التي تناولت العلاقة بين مهارات التفاوض الزوجية والرضا الزواجي
٢- تناول مفهوم التفاوض ومهاراته من زاوية العلوم النفسية والاجتماعية.
٣- القاء الضوء على أهمية مهارات التفاوض في مجال الحياة الزوجية.
٤- اضافة نتائج البحث الي التراث البحثي العربي في مجال التفاوض الزواجي.
٥- الاهتمام بتناول مهارات التفاوض الزواجي كمخرج للمشكلات الزوجية.

الأهمية التطبيقية:

١- إعداد مقياس مهارات التفاوض الزواجية له كفاءه سيكو مترية يناسب طبيعة البحث، والذي سوف يكون مرجعاً للدراسات في نفس المجال.

٢- الخروج بتوصيات من شأنها المساهمة في حل الخلافات الزوجية والوصول للرضا بين الزوجين.

٣- الاستفادة من نتائج البحث في عمل برامج لتدريب الازواج والمقبلين على الزواج على اكتساب مهارات التفاوض الزواجي اللازمة للتعامل في الحياة الزوجية.

أهداف الدراسة:

١- التعرف على طبيعة العلاقة بين مهارات التفاوض والرضا الزواجي.

٢- التعرف على مدي تباين مهارات التفاوض الزواجي والرضا الزواجي بتباين المتغيرات الديموغرافية (عمر الزوج/الزوجة). لدي أفراد عينة الدراسة.

٣- التعرف على درجة اسهام مهارات التفاوض الزواجي في التنبؤ بالرضا الزواجي.

فروض الدِّراسة:

١- يوجد ارتباط دالٌّ إحصائيًّا بين مهارات التَّفاوض والرِّضا الزَّواجي.

٢- لا توجد فروق دالَّة إحصائيًّا لدى أفراد العيِّنة على مُتغيِّرات الدِّراسة ترجع لمُتغيِّر العمر.

٣- تُسهم مهارات التَّفاوض الزَّواجيَّة في التنبُّؤ بالرِّضا الزَّواجي لدى أفراد عيِّنة الدِّراسة

مفاهيم الدارسة:

اولاً مفهوم التفاوض (Negotiation)

تعريف التفاوض لُغَةً: ورد في المعجم الوجيز (فاوضه) في الأمر: بادله الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية أو اتفاق. ويقال فاوضه في الحديث أي بادله القول فيه و(تفاوضاً) أي فاوض كلٌ صاحبه (المعجم الوجيز ,١٩٩٧ ,٤٨٤) اصطلاحاً: اقترح ماك بيدلر Mac Bedler واحدة من التعريفات الأكثر شيوعاً:" التفاوض هو فن إجراء مناقشات مع طرف

اخر للتوصل إلى حل توفيقي، أو تسوية مشكلة أو التوصل لاتفاق (Hussein. S,2016,56)

وعرفت صفيه فتح الباب التفاوض على أنه نوع من التواصل الاجتماعي بين طرفين أو أكثر بغية الوصول الي اتفاق حول موضوع معين، ويعتمد نجاح التفاوض علي وعي الفرد بحاجاته وكذلك حاجات الطرف الآخر من التفاوض، والعمل في اتجاه تحقيق المصلحة المشتركة (صفيه فتح الباب ,٢٠١٦ ,٧). كما يراه ماكندي (Makinde) أنه عملية المفاوضة التي يشارك فيها شخصان أو أكثر ويطلب منهم إظهار الكفاءات في جميع الجوانب ذات الصلة بالقضية المطروحة (Makinde Funmi ,2014 ,346 Bola & Ayeik)..

تعرف الباحثة التفاوض الزواجي في الدراسة الحالية بأنه:

سلوك يقوم به الزوجين لتقريب وجهات النظر المختلفة اعتمادا على الاستماع والفهم الواعي لكل من الحاجات والاهداف والمشاعر الخاصة بكل طرف منهما للوصول الي حل يرضي الطرفين فيما يتعلق بموضوع الحوار، والحصول علي تسويه عادله تحقق المطالب بشكل متفق عليه وحل الخلاف فيما بينهما.

التعريف الاجرائي للتفاوض:

بالدرجة التي يحصل عليها الأزواج والزوجات على مقياس مهارات التفاوض التي سوف تقوم الباحثة الحالية بإعداده بما يتناسب مع الدراسة.

مهارات التفاوض:

إن التفاوض ليس مجرد شيء نقوم به في العمل فقط، بل في حياتنا الشخصية أيضاً حيث تقع أصعب انواع المفاوضات عندما يحدث نزاع بين العائلة أو الأصدقاء، لكن من الممكن المساعدة في حل هذه النزاعات باستخدام مهارات التفاوض (Daniel shapiro ,2018 ,1). وأهم هذه المهارات هي:

١- مهارة الاستماع.

٢- مهارة الإقناع.

٣- مهاره الحوار.

٤- القدرة على فهم مشاعر الطرف الآخر.

٥- مهارة حل المشكلات.

٦- القدرة على تبادل التنازلات.

- **الاستماع كمهارة تفاوضية رئيسية:**

يساعد الاستماع بشكل أفضل علي تحسين عملية اتخاذ القرار وحل المشكلات. فالاستماع الجيد يساعد الناس على فهم وجهات النظر الاخرين، كما أنه يساعد المشاركين في عملية التفاوض على التركيز على القضية القائمة، ومنعهم من الانتقال بتركيزهم الي المشاكل او المخاوف غير ذات الصلة. (ريتشارد إيه وجيمس جي ,٢٠١١, ٢١-٢٣ مترجم). ان الزيجات السعيدة المستقرة تتميز بالاستماع النشط والعاطفي أثناء نزاع الزوجين وتتضمن استراتيجيات مثل اعادة صياغة محتوي ومشاعر الزوجين والاستجابة بشكل غير مباشر، حتى عندما يشعر أحد الطرفين أنه يتعرض لهجوم من الطرف الاخر فالاستماع مهم للتفاهم المتبادل وتبادل الافكار والمشاعر بين الزوجين.

- **مهارة الاقناع:**

يقصد بمهارة الاقناع مختلف الالفاظ والايماءات الي يمكن أن تحدث تغييراً في اتجاهات، ميول وسلوكيات الآخرين، أو تحدث تأثيراً سليماً ومقبولاً في إقناعهم، بهدف تغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بشفافية تكون معززة بأدلة تحظي بقبولهم. وتعد مهارة الإقناع من المهارات المهمة في عملية التفاوض، نظراً للدور الذي تلعبه في إنجاح هذه العملية بطريقة سليمه وبرضا أطراف التفاوض.

- **مهارة الحوار:**

ينظر إلى مهارات الحوار والتحدث على أنها إحدى اشكال التواصل اللفظي بين الزوجين ويظهر ذلك عن طريق الالفاظ والكلمات والعبارات، والاصوات، وتتمثل اسس نجاحه في المجاملات، التشجيع، الاتصالات، الوضوح، الإعادة، الأسئلة، الاقناع والايحاء. وينظر علاء الدين كفافي (١٩٩٩) إلى مهارات الحوار ولغة التخاطب بين الزوجين على انها من اهم اشكال التواصل بينهما، ومن المقومات الأساسية لبناء العلاقة الزوجية السليمة واستمرارها، كما ان القدرة على التعبير من قبل الزوجين امام بعضهما البعض يجعل كل منهما يفسر سلوك الاخر تفسيراً صحيحاً (نداء عبد الرحمن،٢٠١٩ ،٢٣).

- مهارة فهم مشاعر الطرف الآخر:

تحمل عواطف الشريكان في التفاعل الزوجي أهمية مركزية للأداء العام للعلاقة، وعلى وجه التحديد ارتبطت مشاعر الزوجين اثناء الصراع بتعديل العلاقة وطول أجلها، وترتبط قدرة الزوجين على إدراك مشاعر شركائهم في الصراع بشكل دقيق بجودة الاتصال وامكانية التوصل إلى حل تكون المشاعر الإيجابية مجزية، وتعزز العلاقة، وتشير إلى مدي قوة روابط الزواج. سواء العاطفية أو الجسدية. وبشكل أكثر تحديدًا فان التأثير على الطرف الآخر يبني هوية الفرد كطرف هام في العلاقة، يجب أن يحدث فهم دقيق لمشاعر معينة وان قدرة الفرد على فهم واستنتاج أفكار ومشاعر الآخر بشكل صحيح هو مؤشر رئيسي على التناغم العاطفي بين الشركاء علاوة على ذلك قد تم ربط الفهم العاطفي المحسّن بارتفاع مستوى الرضا الزواجي (Lauren M.&Chrystyna D.and Mark, 20103,67-369).

- مهارة حل المشكلات:

يقصد بمهارة حل المشكلات قدرة الفرد على اشتقاق النتائج من مقدمات معطاه وهي نوع من الأداء يقدم فيه الفرد من الحقائق المعروفة إلى الحقائق المجهولة والتي يود اكتشافها وذلك عن طريق فهم وادراك الأسباب والعوامل المتداخلة في المشكلات التي يقوم

عليها .وكذلك يمكن تعريف مهارة حل المشكلات على أنها إجراءات منظمه يتمكن الفرد من خلالها حل المشكلة التي تواجهه والتي تنتهي باختيار البديل الافضل لحلها وكذلك فان عملية حل الخلافات الزوجية تهدف إلى تمكين الزوجين من أن يتعاملا بكفائة أكبر مع مدي عريض من المشكلات الموقفيّة (صالح على ،٢٠١٥، ١٢) .

- مهارة تبادل التنازلات:

إن التنازلات لا تعني الإذعان للطرف لآخر وانما التسليم بأن لكل طرف مصالح وأهدافً معترفاً بها، ومشروعة ويمكن تحقيقها حيث يساعد هذا الفهم والتسليم على ممارسة التنازلات بنوع من القبول ويمهد ويحقق الرضا، حيث ان كل طرف يرضا بتحقيق جزء من مصالحة علي ان يترك للطرف الآخر جزأً مساوياً من المصالح للانتفاع بها (بشير العلاق ,٢٠٠٩ ,٦٩)

ثانيا الرضا الزواجي:

يُعدُ الرضا الزواجي بناء ذا تاريخٍ ممتد وإن كان متناقضاً بين باحثي العلاقات، فتاريخياً كان مفهوم الرضا الزواجي مشحوناً بالمشكلات المفهومية والمنهجية، وذلك بسبب قلة المراجعات الدقيقة، وندرة النماذج النظرية، واستخدام مقاييس غير مناسبه. وعرفته نادية سراج بانه تقييم معرفي يتسم بالإيجابية الذي يعكس التفضيل والسعادة التي يخبرها الفرد تجاه علاقته الزوجية وشريك الحياة (نادية سراج الدين ،٢٠١٦، ٣). وقد عرّفت نداء عبد الرحمن ٢٠١٩ الرضا على أنه حالة من الشعور الهناء النفسي والسعادة الداخلية الناجمة عن إشباع جميع الحاجات في العلاقة الزوجية، والتي تؤدي بدورها للوصول للرضا الزواجي (نداء عبد الرحمن،٢٠١٩، ٢٨). وقد تبنت دراسة مني طه ٢٠٢٠ تعريفا للرضا الزواجي بأنه اشباع الحاجات المتوقعة من الزواج بجميع مستوياتها وأبعادها لدي كل من الزوجين، بمعني اشباع الحاجة للجنس، والحاجة إلى الاشباع الاقتصادي، والاجتماعي،

وغريزة الأمومة عند المرأة والحاجة للأمان والحاجة للحب، والتقدير، وغيرها من أشكال الحاجات. (مني طه, ٢٠٢٠ ,٦٥).

وتعرف الباحثة الرضا الزواجي بأنه:

شعور عام بالارتياح والسعادة الناتجة عن اشباع كل طرف في العلاقة الزوجية لاحتياجاته المختلفة واحتياجات الطرف الآخر، والقدرة على التغلب على العقبات والمشكلات التي تواجه هذه العلاقة، واحتواءه الطرف الآخر وتقبله بكل اختلافاته مما ينتج عنه الشعور العام بالرضا عن الزواج بالطرف الاخر والرغبة في استمرار الحياة معه.

التعريف الإجرائي للرضا الزواجي:

تعرف الباحثة الرضا الزواجي إجرائياً في هذا البحث بأنه الدرجة التي يحصل عليها الزوج والزوجة على مقياس الرضا الزواجي الذي سوف تقوم الباحثة بإعداده.

النظريات المفسرة لمفاهيم الدراسة:

أولاً النظريات المفسرة للتفاوض:

- **نظرية الحاجة في التفاوض:**

إن الحاجات وإشباعها هي القاسم المشترك في التفاوض. إذا لم يكن لدي الناس حاجات لم يتم إشباعها، فإنهم لن يتفاوضوا، والتفاوض يفترض مقدماً أن كلاً من المفاوض ومنافسة يريدان شيئا ما، وإلا سيعير كل منهما مطالب الاخر آذاناً صماء، ولن تكون هناك مساومة وهذه حقيقة حتى إذا كانت الحاجة مجرد الحفاظ على الوضع الراهن. ويتطلب الأمر وجود طرفين، تحركهما الاحتياجات للشروع في عملية التفاوض.

- **نظرية التعاون والتنافس:**

يري دويتش أن الدوافع الاجتماعية هي مفتاح سلوك حل المشكلات والتفاوض التكاملي. فالمفاوضون الانانيون لديهم شك واتجاهات عدائية وإدراكات بين شخصية سلبية. ويستخدم هؤلاء الأشخاص القوة والتهديدات والحجج المقنعة للوصول لما يريدون. الأشخاص المتعاونون يكون لديهم ثقة في الطرف الآخر، واتجاهات ايجابية نحوه، وتبادل للمعلومات، والاستماع والسعي لفهم منظور الطرف الآخر. ونتيجة لذلك فالمفاوضون الذين لديهم وجهه دافعية تعاونية أكثر تقديراً واعتماداً على التوجه التكاملي (صفية فتح الباب , ٢٠١٦ , ١٢-١٤).

- نظرية التفاوض المنظم:

عرف روجر فيشر ووليام يوري Fisher &Ury نظرية التفاوض المنظم بأنها العملية التي تساعد المفاوضين على الوصول الي اتفاق حكيم يحقق المصلح المشروعة لكل طرف من الاطراف المعنية بأقصى حد ممكن. ويحل هذا الاتفاق نقاط الخلاف بطريق عادلة مع إمكانية استمرارية هذه الحلول والأخذ في الاعتبار مصالح المجتمع الذي تتعامل معه الاطراف المتفاوضة. وتتسم هذه العملية بأنها لا تتطلب الوقت الذي تستغرقه التنازلات في الطريقة الكلاسيكية، كما أنها لا تفسد العلاقات المستقبلية للأطراف المتفاوضة (عباس الأمين، -،٨-١٠)

ثانياً النظريات المفسرة للرضا الزواجي:

- نظريه التكيف أو التعود:

تري هذه النظرية أن الأفراد بمختلف أعمارهم، وجنسهم لا يختلفون في الشعور بالسعادة والرضا، ويرجعون السبب في الرضا عن الحياة الزوجية الي التكيف والتعود والتأقلم مع الاحداث والمواقف الجديدة. وتعيد هذه النظرية الرضا عن الحياة الزوجية الي مقدار التكيف والتعود على الحياة الزوجية ولا يتكيف الازواج جميعاً بالقدر نفسه، وذلك يعود الي الفروق الفردية الموجودة بينهم والي الظروف المحيطة بيهم.

- **نظرية التقييم:**

تري هذه النظرية أن الشعور بالرضا يمكن قياسه بواسطة عده معايير وأهم هذه المعايير يعتمد علي الفرد ومزاجه , وذلك أن الظروف المحيطة تؤثر علي الشعور بالرضا والشعور بالدعم من قبل المحيطين, وتيسير الظروف السانحة والمريحة في الأسرة, وفي تفاعلات الزوجين , فالشعور بضوابط الشريك ودعمه , والشعور بالسعادة لسعادته, والشعور بالإشباع ومضاعفة الجزاءات الإيجابية تدفع نحو الشعور بالرضا عن الحياه الزوجية .ولقد اشارت دراسة سو، و دينر، و أوشي (Suh,Diner &Oishi, 1997) إلى أن الافراد يأخذون القيم والمعايير الاجتماعية والرفاهية وسعادة الاسرة بعين الاعتبار حين يقيم الفرد درجة الرضا عن الحياة(صلاح الدين علي، الاء حازم، ٢٠١٥، ٦٢).

الدِّراسات السَّابقة:

جاء عرض الدِّراسات السَّابقة في هذه الدِّراسة مُتَمَثِّلًا في محورين، وهي على النَّحو التالي:

١- الدِّراسات الَّتي تناولت التَّفاوض في الحياة الزَّوجيَّة.

٢- الدِّراسات الَّتي تناولت التَّفاوض والرِّضا الزَّواجي.

أولًا: الدِّارسات الَّتي تناولت التَّفاوض في جوانب الحياة الزَّوجيَّة:

- دراسة سهير محمود أمين (٢٠٠٥): هدفت الدِّراسة إلى إعداد برنامج يهدف إلى إكساب الوالدين بعض المهارات التَّفاوضيَّة لمواجهة سلوكيَّات العنف لدى المراهقين، تكوَّنت العيِّنة من (٢٠) أسرة، ٢٠ من الآباء والأمهات و٢٠ من المراهقين، وقد استخدمت الباحثة مقياس المهارات التَّفاوضيَّة للوالدين من إعداد الباحثة، ومقياس العنف الأسري، إعداد الباحثة، والبرنامج الإرشادي للوالدين إعداد الباحثة، وأوضحت النتائج وجود تحسُّن في مهارات التَّفاوض لدى الوالدين لصالح المجموعة التَّجريبيَّة على مقياس مهارات التَّفاوض ووجود فروق دالَّة إحصائيًّا عند مستوى (٠،٠٢) في عيِّنة المراهقين

على مقياس العنف الأسري لصالح المجموعة التَّجريبيَّة، ما يدلُّ على خفض مستوى العنف لدى أفراد العيِّنة التَّجريبيَّة، وبالتالي فعالية برنامج مهارات التَّفاوض للوالدين.

– دراسة مارجريت رمزي ميخائيل (٢٠١٢): هدفت هذه الدِّراسة إلى التَّعرُّف على الذَّكاء الوُجداني لدى حديثي الزَّواج وعلاقته بمهارات التَّفاوض، وقد تكوَّنت العيِّنة من (١٥٠) زوجًا وزوجةً من حديثي الزَّواج لا تزيد مُدَّة زواجهم عن ٥ سنوات، وقد استخدمت الباحثة مقياس الذَّكاء الوُجداني مُتعدِّد العوامل من إعداد ماير وسالوفي وكارزو (Mayer، Salovey&Caruso) تعريب علاء الدِّين كفافي وفؤاد الدواش (٢٠٠٦) ومقياس مهارات التَّفاوض من إعداد الباحثة توصَّلت الباحثة إلى وجود علاقة ارتباطيَّة دالَّة بين الذَّكاء الوُجداني ومهارات التَّفاوض لدى حديثي الزَّواج، وأيضًا هناك فروق دالَّة إحصائيًّا بين مُتوسِّط درجات الأزواج والزَّوجات على مُتغيِّر مهارات التَّفاوض لصالح الأزواج، وأوصت الباحثة بضرورة ترسيخ ثقافة التَّفاوض الإيجابي التَّعاونيّ لدى حديثي الزَّواج.

– دراسة Sabu S،Nuala &Abiodun 2019: هدفت الدِّراسة إلى فهم عَلاقة القُوَّة الَّتي تُؤثِّر على اتِّخاذ القرار بشأن وسائل منع الحمل ومهارات التَّفاوض لدى الزَّوجة في الظُّروف الَّتي قد يُعارض فيها الأزواج تنظيم الأسرة، وقد استُخدِمت المقابلات الشخصية لعيِّنة من ٣٠ من الأزواج والزَّوجات في ولاية ايدو ابكيتي بجنوب غرب نيجيريا من خلال عرض مقالة قصيرة تتحدَّث عن إحدى السَّيِّدات، والَّتي تفاوضت بشأن هذا الأمر، وقد توصَّلت الدِّراسة إلى أنَّه عندما يجلس الزَّوجان ويتواصلان فإنَّ ذلك يُعزِّز من الوصول إلى قرار مُشترك بشأن وسائل منع الحمل، وتوصَّلت الدِّراسة إلى أن مُثابرة الزَّوجات لها قيمة كبيرة في التَّفاوض، كما خَلُصَتِ الدِّراسة إلى ضرورة تمكين المرأة بكيفيَّة التَّواصل واستخدام مهارات تفاوضيَّة أفضل، مثل: الإقناع، والتَّعبير الإيجابي عن المشاعر.

– دراسة Beatrice & Oliver 2019 : هدفت الدِّراسة الي توضيح نهجِ حل الخلافات الزوجية بين أُسر المهاجِرينَ الكونغوليين , وكَيفيّة أدائها وفعّليتها, تضمنتَ الدِّراسة مُقابَلاَت مُتعمقة مع ١٦ من الأزواج والزوجات (٨) ازواج و (٨) زوجات وتَوصلت النتائج الي أن هُناكَ عدة مناهج لحلِ الخلافات الزوجية , ويُعتبر التفاوّض

والوساطة من أهم الأساليب لحل النزعات الزوجية , كما وجدت تأثيرات للثقافة في حلِ النزاع متعلقة بالنظرة الذكوريةِ حيثُّ يَنظَر الأزواج لأنفسهمْ علي انهم أصحاب اليد العليا وبالتالي يكون التفاوّض أقل فعالية, وتكون الفرصة أكبر للحصولِ علي المساواة بين الرجلِ والمرأة في المجتمعاتِ المختلفة الأكثر انفتاحاً.

ثانيًا: الدِّراسات الَّتي تناولت التَّفاوض والرِّضا الزَّواجي:

- دراسة William J.Bushman 1998 : هدفت هذه الدِّراسة إلى فحص مُعتقدات العَلاقة واستراتيجيَّات التَّفاوض والرِّضا وتقنيَّات حلِّ المشكلات في العَلاقات الزَّوجيَّة، وقد تكوَّنت العيِّنة من (١٥٠) من الأزواج، وتمَّ استخدام مِقياس مُستوى الصِّراع المُطوَّر من قِبل Braiker and Kelley 1979، ومِقياس الرِّضا (RAS) المُطوَّر من قِبل Hendrick 1988، ومِقياس استراتيجيَّات التَّفاوض الشخصيَّة الَّذي طوَّره Lioyd Koval، Cate 1989، وقد وجدت الدِّراسة ان تقنيَّات حلِّ المُشكلات غير البنَّاءة ترتبط بالنِّزاع، وان استخدام التقنيَّات والأساليب البنَّاءة في حلِّ المشكلات ارتبطت بمستويات أعلى من الحُبِّ والرِّضا، كذلك استخدام التَّفاوض ارتبط بشكل كبير بمستويات أعلى من الرِّضا في العَلاقة، وكذلك كشفت الدِّراسة عن عدم وجود فروق بين الذُّكور والاناث في استخدام التَّفاوض.

- دراسة S.Mahdi& Ali Kimiaee and ،Khodabakhsh)2010 Mohammad Hassan): هدف البحث إلى دراسة آثار نهج حلِّ المشكلات الأسريَّة (FPS) الَّذي يشمل تعليم طُرق التَّفاوض بين الزَّوجين على زيادة الرِّضا الزَّواجي. وقد تمَّ اختيار ٤٥٠ من الأزواج والزَّوجات في طهران، واستُخدام مقياس الرِّضا الزَّواجي إنرش Enrich واستبيان حلِّ المشكلات الأسريَّة. وقد أظهرت النَّتائج فروقًا بين المجموعات في الرِّضا عند استخدام نهج حلِّ المشكلات (FPS)؛ حيث استنتج البحث أنَّ الطَّريقة التَّداخليَّة لحلِّ المشكلات تزيد من الرِّضا الزَّواجي، وأنَّ هناك اختلافًا بين المجموعات من حيث تحسُّن مهارات حلِّ المشكلات بين المجموعات لصالح المجموعة التَّجريبيَّة.

– دراسة Emilia & Daniel 2011 : تهدف هذه الدِّراسة إلى معرفة ما إذا كانت عناصر مثل مستوى تقدير الذَّات ومهارات التَّفاوض ومُدَّة الزَّواج تُؤثِّر على رضا الحياة والرِّضا الزَّواجي، وقد تكوَّنت العيِّنة من ٢٠ من الأزواج، وأشارت النَّتائج إلى أنَّ مُدَّة الزَّواج ليست ذات أهميَّة كبيرة في الرِّضا، وأيضًا إذا كان شركاء العَلاقة الزَّوجيَّة يتفاوضون بشكل جيِّد في المشاكل الزَّوجيَّة، فأن هذا يؤدي الي تقدير واحترام عالٍ للذَّات الَّذي يُؤثِّر بدوره على الرِّضا الزَّواجي، وكذلك جودة الاتِّصال بين الزَّوجين تُؤثِّر بشكل كبير على العَلاقة، وبالتالي على مستوى رضا الزَّوجيَّة.

التعليق على الدِّراسات السَّابقة:

- من الواضح في العرض السَّابق للتُراثِ البَحثي أن الدِّراسات الَّتي تناولت مُتغيِّرات الدِّراسة مُجتمعة محدودة، وذَلِك في حدود علم الباحثة، وعدم وجود دراسات عربية تناولت متغيرات الدراسة مجتمعة وذلك في حدود ما اطلعت علية الباحثة.
- الدِّراسات لم تتناول مُتغيِّرات الدِّراسة مُجتمعة بشكل كافٍ وواضح، وأن هذه الدِّراسات لم تفِ بمُتطلَّبات النَّظر بشكلٍ مُحدَّد في المفاوضات الزَّوجيَّة أو بالتَّحديد مهارات التَّفاوض الزَّوجيَّة، فجاءت دراسة Khodabakhs وزملائه لتدرُس مهارات التَّفاوض كجزء من نظام أو نهج حلِّ المشكلات، ولم يكن هناك دراسة تناولت مهارات التَّفاوض كنهجٍ مُستقلٍّ، وجاءت الدِّراسات الأخرى مُتناوِلَةً للتَّفاوض من خلال جوانب مُختلفة في الحياة الزَّوجيَّة.
- اتَّفقت الدراسات السابقة في أن نتائج استخدام التَّفاوض كانت إيجابيَّة على الحياة الزَّوجيَّة ومستويات الرِّضا الزَّواجي، وأن استخدام مهارات التَّفاوض تُحسِّن من العَلاقة بين الزَّوجين بشكل ملحوظ، وتُساهم في حلِّ الخلافات الزَّوجيَّة مثل دراسة كلٍّ من Makinda& Ayeyika William J.Bushman و Emilia & Daniel .

- ومن كلِّ ما سبق من هذه الدِّراسات يتَّضح لنا أن التَّفاوض يُعَدُّ أحد أهمِّ الأساليب الَّتي تُساهم بدرجة كبيرة وملحوظة في تناول الخلافات وحلِّ النِّزعات وتحسين مستوي العلاقة بين الزَّوجين.

منهجُ الدراسة:

تم استخدام المنهج الوصفي الارتباطي المقارن الذي يقوم علي وصف الظاهرة موضع الدراسة.

ثانياً عينة الدراسة:

أجريت الدراسة على عينه تطوعية من الأزواج والزوجات؛ وقسمت عينة الدراسة إلى:

(١) العينة الاستطلاعية:

تكونت العينة الاستطلاعية من (١٠٠) زوجاً وزوجة تراوحت أعمارهم ما بين (٢٥-٦٠) عاماً بمتوسط عمري (٤٤.١٠) وانحراف معياري (٧.٩٤٥)، وذلك للتحقق من الخصائص السيكو مترية للمقياس (الثبات والصدق) لأدوات الدراسة. وكان الهدف من العينة الاستطلاعية هو التأكد من وضوح عبارات المقياس ودقه الصياغة، وفهم المبحوثين لها التأكد من عدم وجود عبارات مزدوجة المعني، وتم اختيار العينة من المؤسسات والمصالح الحكومية المختلفة والمدارس.

(٢) العينة الأساسية:

تكونت العينة الأساسية من (٣٠٠) زوجا وزوجة تراوحت أعمارهم بين (٢٤-٦٣) عاماً بمتوسط عمري () وانحراف معياري (٨.٧٢١)، وتراوحت مدة الزواج بين (١-٣٨) عاماً بمتوسط عمري (١٦.٩٦) وانحراف معياري (٩.١٤٨)، من حملة المؤهلات العليا، ويعرض الجدول الآتي توزيع أفراد العينة وفقاً للمتغيرات الديموغرافية (النوع – العمر – مدة الزواج):

جدول (١) توزيع أفراد العينة وفقاً للمتغيرات الديموغرافية

المتغيرات	الحالة	الوصف	
		التكرار	النسبة المئوية
العمر	أقل من ٣٥ سنة	٤٣	١٤.٣٪
	من ٣٥ – لأقل من ٤٥ سنة	١٠٣	٣٤.٣٪
	من ٤٥– لأقل من ٥٥ سنة	١١٠	٣٦.٧٪
	أكثر من ٥٥ سنة	٤٤	١٤.٧٪
	المجموع الكلي	٣٠٠	١٠٠٪

أدوات الدراسة:

قامت الباحثة في هذه الدراسة ببناء المقاييس التي استخدمتها وهما مقياسيّ مهارات التفاوض الزواجي ومقياس الرضا الزواجي (إعداد الباحثة)

مقياس مهارات التفاوض الزواجي (إعداد الباحثة):

قامت الباحثة بإعداد مقياس لمهارات التفاوض الزواجية حيث وجدت ضرورة لبناء المقياس بما يتناسب مع الدراسة نظرًا لعدم توافر مقياس من هذا النوع وذلك في حدود علم الباحثة وكان الهدف من بناء المقياس:

١– يهدف إلى رسم صورة واضحة لمهارات التفاوض الزواجي التي ينبغي توافرها لدي الأزواج والزوجات والتي يمكن ان تساعدهم في حل الخلافات فيما بينهم.

٢– توافر مقياس لمهارات التفاوض الزواجي للاستعانة بها في مثل هذه الدراسات ويتوافر به درجة مناسبة من الصدق والثبات.

الأساس النظري للمقياس:

اعتمد الأساس النظري للمقياس على فكره خصوصية مفهوم التفاوض الزواجي وأهمية الموضوع الذي تم تناول التفاوض من خلاله وهو الحياة الزوجية، بدأت الباحثة

مراحل إعداد المقياس بالاطلاع على الأدبيات والدراسات التي تناولت مهارات التفاوض لتحديد المهارات التفاوضية كما وَرَدَ في الفصل الثاني من خلال الإطار النظري للدراسة، حيث تمكنت الباحثة من استخراج مجموعة المهارات التي كانت مشتركة في الدراسات التي عُرِضَت وهي ،مهارة الاستماع، مهاره الاقناع ، مهاره الحوار ، مهارة تفهم مشاعر الطرف الآخر مهارة حل المشكلات، مهاره تبادل التنازلات . ثم قامت الباحثة بالاستفادة من بعض المقاييس العربية المُتاحة الّتي تناولت مهارات التفاوض في مجالات مختلفة. وهي مقياس مهارات التفاوض للوالدين لسهير محمود امين (٢٠٠٥). ومقياس مهارات التفاوض حسين أحمد (٢٠١٨). ومقياس مهارات التفاوض لدي حديثي الزواج مارجريت رمزي ميخائيل (٢٠١٢) وقد استعانت الباحثة بالعبارات التي تناسب مقياس الدراسة الحالية بعد إجراء بعض التعديلات على العبارات الأصلية.

كما واستفادت الباحثة أيضا من بعض المقاييس الأخرى التي تكونت من أبعادٍ مشابهه للأبعاد المكونة للمقياس الحالي للدراسة وهذه المقاييس هي: مقياس المهارات الزوجية لنداء عبد الرحمن (٢٠١٩). ومقياس التواصل الزواجي لعادل عز الدين الأشول (٢٠١٤) مقياس التواصل الزوجي ألاء إسماعيل سالم (٢٠١٤). مقياس حل المشكلات مصعب محمد شعبان (٢٠٠٩). مقياس حلِ المشكلات هناء عباس سلوم (٢٠١٥). وقد قامت الباحثة أيضًا بوضع مجموعة من العبارات التي تم بنائها بعد الرجوع للإطار النظري ومهارات التفاوض وتم بناء المقياس بشكل يتناسب مع أهداف الدراسة الحالية والتي لم تناسبها المقاييس السابقة المتاحة التي سبق الإشارة إليها. وتكوّن المقياس في صورته الأولية من (٦٧) بنداً جميع البنود إيجابية موزعين على ستةِ مهارات أساسية هم (الاستماع – الإقناع- الحوار – تفهم مشاعر الطرف لأخر- حل المشكلات – تبادل التنازلات)، اعتمد المقياس على الأسلوب ذي التوجه الثلاثي في الاستجابة (دائماً –احياناً- نادراً). علمًا بأن الدرجات المحتسبة لهذه الاستجابات الثلاث هي على الترتيب (٣-٢-١)، ولا توجد بنود عكسية لهذا المقياس وتُحسب درجة المفحوص وفقاً للدرجة الكلية التي سوف يحصل عليها وتتراوح الدرجات على المقياس ما بين (٦٧) درجة؛ وهي أقل درجة

يمكن أن يحصل عليها أي مفحوص، و(٢٠١) تمثل الدرجة العظمي للمقياس، وتدل الدرجة المرتفعة على ارتفاع مهارات التفاوض الزوجية سواء كان للزوج أم للزوجة، أما الدرجة المنخفضة فتدل على انخفاض مهارات التفاوض الزواجي سواء كان للزوج أم للزوجة.

صدق المقياس:

استخدمت الباحثة للتحقق من صدق المقياس ما يلي:

أولاً صدق المحكمين[1]: قامت الباحثة بعرض الصورة الأولية للمقياس المكون من (٦٧) بنداً على خمسة من أعضاء هيئة التدريس بالجامعات المصرية من قسم علم النفس ولقد

---

(١) تتوجه الباحثة بالشكر للسادة المحكمين وهم: أ.د. السيد فهمي على، أ.د. أحمد الشافعي، أ.د. محمد حسن غانم، أ.د. خالد عبد الوهاب، أ.د. صفاء إسماعيل.

اتفقوا على صلاحية المقياس ومناسبة عباراته مع الهدف الذي وضع من أجله ، وقد قامت الباحثة بالالتزام بالتعديلات التي أبداها الساده المحكمين على عبارات المقياس حيث كانت التعديلات في إعادة صياغه بعض العبارات والجدير بالذكر أن هذا الإجراء يوفر للمقياس خاصية الصدق الظاهري .وفيما يلي جدول (٢) لتوضيح نسب اتفاق المحكمين لبنود مقياس مهارات التفاوض الزوجية وعددهم خمسة محكمين :

جدول (٢) نسب اتفاق المحكمين على بنود مقياس مهارات التفاوض الزواجي.

البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق
١	٪١٠٠	١٨	٪٨٠	٣٥	٪١٠٠	٥٢	٪١٠٠
٢	٪١٠٠	١٩	٪١٠٠	٣٦	٪١٠٠	٥٣	٪١٠٠
٣	٪١٠٠	٢٠	٪١٠٠	٣٧	٪١٠٠	٥٤	٪١٠٠
٤	٪١٠٠	٢١	٪١٠٠	٣٨	٪١٠٠	٥٥	٪١٠٠
٥	٪١٠٠	٢٢	٪١٠٠	٣٩	٪١٠٠	٥٦	٪١٠٠
٦	٪١٠٠	٢٣	٪١٠٠	٤٠	٪١٠٠	٥٧	٪١٠٠
٧	٪١٠٠	٢٤	٪١٠٠	٤١	٪١٠٠	٥٨	٪١٠٠

البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق
٨	١٠٠٪	٢٥	١٠٠٪	٤٢	١٠٠٪	٥٩	١٠٠٪
٩	١٠٠٪	٢٦	١٠٠٪	٤٣	١٠٠٪	٦٠	١٠٠٪
١٠	١٠٠٪	٢٧	١٠٠٪	٤٤	١٠٠٪	٦١	١٠٠٪
١١	١٠٠٪	٢٨	١٠٠٪	٤٥	١٠٠٪	٦٢	١٠٠٪
١٢	١٠٠٪	٢٩	١٠٠٪	٤٦	١٠٠٪	٦٣	١٠٠٪
١٣	١٠٠٪	٣٠	١٠٠٪	٤٧	١٠٠٪	٦٤	١٠٠٪
١٤	١٠٠٪	٣١	٨٠٪	٤٨	١٠٠٪	٦٥	١٠٠٪
١٥	١٠٠٪	٣٢	١٠٠٪	٤٩	١٠٠٪	٦٦	١٠٠٪
١٦	١٠٠٪	٣٣	١٠٠٪	٥٠	١٠٠٪	٦٧	١٠٠٪
١٧	١٠٠٪	٣٤	١٠٠٪	٥١	١٠٠٪		

يتضح من الجدول ان نسبة الاتفاق بلغت أكثر من ٨٠٪ في الغالبية العظمي من البنود وحصل اثنان من البنود على نسبة اتفاق ٨٠٪ وبالتالي تم الإبقاء على جميع بنود المقياس

الاتساق الداخلي تم التحقق من الاتساق الداخلي للمقياس من خلال *حساب معامل الارتباط بين درجات العينة الاستطلاعية من خلال ارتباط كل عبارة بالبعد الخاص بها، ويعرضها جدول (٣).

جدول (٣) معاملات ارتباط البنود بالبعد لمقياس مهارات التفاوض الزواجي وأبعاده.

البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد
١	**.٧٢٦	١٨	**.٦٧٢	٣٥	**.٧٧٦	٥٢	**.٧٩٠
٢	**.٧٢٣	١٩	**.٨١١	٣٦	**.٦٨٣	٥٣	**.٧٨٥
٣	**.٧٩٤	٢٠	**.٦٩٣	٣٧	**.٨٤٥	٥٤	**.٧١١
٤	**.٦٧٨	٢١	**.٤٧٥	٣٨	**.٧٣٦	٥٥	**.٧١١
٥	**.٨٣٥	٢٢	**.٨٤٢	٣٩	**.٦٧١	٥٦	**.٧٧١
٦	**.٦٠٥	٢٣	**.٧٤٥	٤٠	**.٧٧٩	٥٧	**.٨١٦
٧	**.٧٤٤	٢٤	**.٧٢٢	٤١	**.٨٢٧	٥٨	**.٧٥٣
٨	**.٧٢٧	٢٥	**.٨٠١	٤٢	**.٦٧٩	٥٩	**.٤٩٤
٩	**.٧٢١	٢٦	**.٨٢٢	٤٣	**.٧٤٧	٦٠	**.٨٠١
١٠	**.٦٥١	٢٧	**.٧٧٧	٤٤	**.٦٩٣	٦١	**.٦٢٨
١١	**.٧٣٩	٢٨	**.٨١٦	٤٥	**.٦٧٧	٦٢	**.٧٠٧
١٢	**.٧٠١	٢٩	**.٨٣٧	٤٦	**.٧٤٦	٦٣	**.٧٥١
١٣	**.٧٣٧	٣٠	**.٦٤٧	٤٧	**٦٩٢	٦٤	**.٨١٢
١٤	**.٥٥٣	٣١	**.٨٤٩	٤٨	**.٥٤٠	٦٥	**.٧٩٩
١٥	**.٨٠٧	٣٢	**.٧٧٨	٤٩	**.٦٦١	٦٦	**.٧٥٣
١٦	**.٦٤٤	٣٣	**.٦١١	٥٠	**.٧٢٧	٦٧	**.٧٦٥
١٧	**.٨٣٥	٣٤	**.٧١٧	٥١	**.٨٤٥		

ويتبين من جدول (٣) أن جميع البنود ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠١).

ثبات المقياس:

تم الاعتماد على طريقتين لحساب الثبات هما: الفا كرونباخ، والقسمة النصفية.

معامل الفا كرونباخ

القسمة النصفية وذلك على النحو المبين في الجدول التالي:

جدول (٤) معاملات ثبات مقياس مهارات التفاوض الزوجية وأبعاده بطريقة الفا كرونباخ والقسمة النصفية

الطريقة / مقياس مهارات التفاوض الزواجي	القسمة النصفية	جوتمان	معامل ألفا كرونباخ
مهارة الاستماع	.٩٠٧	.٩٠١	.٩٣٠
مهارة الإقناع	.٩٣٢	.٩٢٥	.٩٠٧
مهارة الحوار	.٩١٨	.٩١٢	.٩٢٢
مهارة تفهم مشاعر الطرف الآخر	.٩٠١	.٩٠٠	.٩٠٩
مهارة حل المشكلات	.٩٤٥	.٩٤٤	.٩٥٠
مهارة تبادل التنازلات	.٧٠٠	.٧٠٠	.٨٠٨
المقياس الكلي	.٩٧٩	٩٧٨	.٩٨٣

ويتضح من جدول (٤) أن معاملات ثبات القسمة النصفية وألفا كرونباخ لمقياس مهارات التفاوض الزوجية وأبعاده جيدة.

مقياس الرضا الزواجي (إعداد الباحثة):

خطوات اعداد المقياس وأهدافه:

١- إعداد مقياس للرضا الزواجي بما يناسب أهداف الدراسة الحالية.

٢- ورسم صوره واضحة لأبعاد الرضا الزواجي وعرض إطار نظري لهذه الأبعاد يناسب الدراسة ويعتمد عليه في بناء المقياس.

الأساس النظري للمقياس:

اعتمدت الباحثة في بناء المقياس على تحديد الأبعاد الأساسية للرضا الزواجي كما سبق عرضه في الاطار النظري للدراسة في الفصل الثاني، واستفادت الباحثة من الدراسات التي تناولت الرضا الزواجي في تحديد الأبعاد وهي البعد الوجداني- البعد الجنسي – البعد المادي – بعد الترفيه وقضاء وقت الفراغ، كما استفادت الباحثة أيضا من المقاييس التي عرضت في بعض الدراسات العربية في بناء المقياس وصياغة بنودة مثل مقياس الرضا الزواجي لرحاب صلاح على (٢٠١٤) ،مقياس الرضا الزواجي لأماني رضوان المشابقه (٢٠١٢)، مقياس الرضا الزواجي لغاده على أحمد (٢٠١٠) مقياس الرضا الزواجي لنور محمد أبو مسامح (٢٠٠٩) مقياس الرضا عن الحياه الزوجية لرانيا أبو فرحه (٢٠١٨).

إضافة إلى اجتهاد الباحثة في وضع عبارات بعد الرجوع للإطار النظري للدراسة الخاص بالرضا الزواجي واستفادتها من المقاييس السابقة والدراسات التي تناولت الرضا الزواجي والمقاييس الواردة فيها.

أصبح المقياس في صورته النهاية يتكون من (٤٠) بنداً يتوزعوا على أربعة أبعاد (وهي البعد الوجداني- البعد الجنسي – البعد المادي – بعد الترفيه وقضاء وقت الفراغ). وبذلك تكون الاستجابة على هذا المقياس تتضمن اختيار المفحوص لأحد البدائل الثلاثة وهي: دائمًا، أحيانًا، نادرًا. علمًا بأن الدرجات المحتسبة لهذه الاستجابات الثلاثة هي على الترتيب (٣-٢-١)، ولا توجد بنود عكسية لهذا المقياس، وقد تم عمل نسخه للزوج ونسخه للزوجة من المقياس.

وتُحسب درجة المفحوص وفقًا للدرجة الكلية التي سوف يحصل عليها وتتراوح الدرجات على المقياس ما بين (٤٠) درجة؛ وهي أقل درجة يمكن أن يحصل عليها أي مفحوص، و(١٢٠) تمثل الدرجة العظمي للمقياس، وتدل الدرجة المرتفعة على ارتفاع

درجة الرضا الزواجي سواء كان للزوج أم للزوجة، أما الدرجة المنخفضة فتدل على انخفاض درجة الرضا الزواجي سواء كان للزوج أم للزوجة.

صدق المقياس:

استخدمت الباحثة للتحقق من صدق المقياس ما يلي:

١- صدق المحكمين : قامت الباحثة بعرض الصورة الأولية من المقياس تم عرض مفردات المقياس والتعريف الإجرائي الخاص بالمقياس في صورته الأولية والذي بلغ (٤٠) بنداً على خمسة من أعضاء هيئة التدريس بقسم علم النفس من الجامعات المصرية وقد اتفق المحكمين على صدق المقياس الظاهري بدرجة جيده ومناسبة وملائمة العبارات مع الابعاد وكذلك مناسبتها للموضوع الذي تم بناء المقياس من أجلة ،وقد قامت الباحثة الالتزام بالتعديلات التي أبداها السادة المحكمين على عبارات المقياس وفيما يلي توضيح نسبة اتفاق المحكمين على عبارات مقياس الرضا الزواجي.

جدول (٥) نسب اتفاق المحكمين لمقياس الرضا الزواجي

البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق
١	٪١٠٠	١١	٪١٠٠	٢١	٪٨٠	٣١	٪١٠٠
٢	٪١٠٠	١٢	٪١٠٠	٢٢	٪١٠٠	٣٢	٪١٠٠
٣	٪١٠٠	١٣	٪١٠٠	٢٣	٪٨٠	٣٣	٪٨٠
٤	٪١٠٠	١٤	٪١٠٠	٢٤	٪١٠٠	٣٤	٪١٠٠
٥	٪١٠٠	١٥	٪١٠٠	٢٥	٪١٠٠	٣٥	٪١٠٠

البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق	البند	نسبة الاتفاق
٦	١٠٠٪	١٦	١٠٠٪	٢٦	١٠٠٪	٣٦	١٠٠٪
٧	١٠٠٪	١٧	١٠٠٪	٢٧	١٠٠٪	٣٧	١٠٠٪
٨	١٠٠٪	١٨	١٠٠٪	٢٨	١٠٠٪	٣٨	١٠٠٪
٩	١٠٠٪	١٩	١٠٠٪	٢٩	١٠٠٪	٣٩	١٠٠٪
١٠	١٠٠٪	٢٠	١٠٠٪	٣٠	١٠٠٪	٤٠	١٠٠٪

ويتبين من جدول (٥) أن غالبية البنود حصلت على نسبة اتفاق أعلى من ٨٠٪ لذا تم الإبقاء على جميع البنود.

الاتساق الداخلي: تم التحقق من الاتساق الداخلي للمقياس من خلال* حساب معامل الارتباط بين درجات العينة الاستطلاعية من خلال ارتباط كل عبارة بالبعد الخاص بها، ويعرضها جدول (٦)

جدول (٦) معاملات ارتباط البنود بالبعد لمقياس الرضا الزواجي

البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد
١	**٧٣٨	١١	**.٥٨٧	٢١	**.٨٣٥	٣١	**.٧١١
٢	**.٥٥٢	١٢	**.٧٤٣	٢٢	**.٧٥٤	٣٢	**.٧٩١
٣	**.٦٢٥	١٣	**.٧٧٣	٢٣	**.٧٤٩	٣٣	**.٨١٣

البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد	البند	ارتباط الدرجة بالبعد
٤	**.٦٣٧	١٤	**.٨٢٠	٢٤	**.٧١٩	٣٤	**.٦٨٣
٥	**.٦٩٨	١٥	**.٧٣٣	٢٥	**.٥٣٧	٣٥	**.٧٠٤
٦	**.٧٥٢	١٦	**.٧٢٩	٢٦	**.٨٢٧	٣٦	**.٨١٠
٧	**.٥٩٧	١٧	**.٧٠٩	٢٧	**.٦٩٩	٣٧	**.٧٢٦
٨	**.٦٧٣	١٨	**.٧٧٨	٢٨	**.٦٨٨	٣٨	**.٧٤٣
٩	**.٧٩١	١٩	**.٥٩٩	٢٩	**.٦٥٨	٣٩	**.٨٠٥
١٠	**.٤٥٠	٢٠	**.٨٠١	٣٠	**.٧٢١	٤٠	**.٨١١

(**) دال عند مستوى ٠.٠١ ويتبين من جدول السابق أن جميع البنود ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠١). ثبات المقياس: تم الاعتماد طريقتين لتحقيق الثبات وهما: ألفا كرونباخ، والقسمة النصفية.

معامل ألفا كرونباخ والقسمة النصفية على النحو المبين بالجدول التالي:

جدول (٧) معاملات ثبات مقياس الرضا الزواجي وأبعاده بطريقة القسمة النصفية ومعامل ألفا كرونباخ

الطريقة / مقياس الرضا الزواجي	القسمة النصفية	جوتمان	معامل ألفا كرونباخ
البعد الوجداني	.٨٩٩	.٨٩١	.٩١٥
البعد الجنسي	.٨٥٢	.٨٤٥	.٨٨٦
البعد المادي	.٨٢٩	.٨٢٧	.٨٤٢
بعد الترفيه وقضاء وقت الفراغ	.٩١٦	.٩١٢	.٩٠٨
المقياس الكلى	.٩٥٢	.٩٤٦	.٩٦٣

ويتضح من جدول (٧) أن معاملات ثبات القسمة النصفية وألفا كرونباخ لمقياس الرضا الزواجي وأبعاده جيدة.

خطة التحليلات الإحصائية وتم استخدام الطرق والأساليب التالية:

- **معاملات الارتباط؛ معامل ارتباط "بيرسون- تحليل التباين- اختبار "ت" لحساب دلالة الفروق**

نتائج الدراسة ومناقشتها:

١- نتائج الفرض الأول ومناقشتها:

ينص هذا الفرض علي: " توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين مهارات التفاوض والرضا الزواجي وأبعادهما لدي عينه الدراسة". وللتحقق من صحة هذا الفرض تم

حساب معامل الارتباط "بيرسون" بين متوسط درجة عينة الدراسة في مهارات التفاوض الزواجي والرضا الزواجي وأبعادهما ونوضح ذلك في الجدول التالي.

جدول (٨) معاملات الارتباط بين مهارات التفاوض والرضا الزواجي وأبعادهما

الرضا الزواجي / مهارات التفاوض	البعد الوجدانى	البعد الجنسى	البعد المادي	بعد الترفيه وقضاء وقت الفراغ	الدرجة الكلية
مهارة الاستماع	**.٤٧٤	**.٤١٠	**.٤٤٠	**.٤٨٣	**.٥٤٣
مهارة الإقناع	**.٣٥٥	**.٣٠٠	**.٢٨٥	**.٤٢٠	**.٤٠٩
مهارة تبادل التنازلات	**.٢٣٤	**.٢٠٤	**.١٩٤	**.٣٣٣	**.٢٩٠
الدرجة الكلية	**.٥٦٠	**.٤٦٦	**.٤٣١	**.٥٧٤	**.٦١٢

(**) دال عند مستوى ٠.٠١ ويتضح من الجدول وجود علاقة ارتباطية طردية دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠١) بين مهارات التفاوض والرضا الزواجي وابعادهما، حيث انه كلما زادت مهارات التفاوض لدى الأزواج زاد الرضا الزواجي لديهم والعكس كلما انخفضت مهارات التفاوض لدي الازواج انخفض الرضا الزواجي لديهم.

وتأتي هذه النتيجة منطقية ومتفقة مع نتائج الدراسات السابقة والتراث البحثي، التي اتضح من خلالها أن للتفاوض اثراً ايجابياً وفعالاً في الحياة الزوجية وحل المشكلات

وأنه أسلوب يخفف من حدة الخلافات بين الزوجين مما ينعكس بشكل إيجابي علي الحياة الزوجية ومستوي الرضا الزواجي بين الزوجين وهو ما جاءت به نتيجة دراسة (Khodabakhsh,et all,2010) التي بينت ان نسبة الرضا الزواجي تزداد مع استخدام التفاوض كوسيلة لحل الخلافات الزوجية , ايضاً اتفقت هذه النتيجة مع نتائج دراسة كلٍ من ياسمينة بن معزيز (٢٠١٧) التي اكدت علي الدور الإيجابي للتفاوض في الحياة الزوجية والمحافظة علي استقرارها، ودراسة Makinda & Ayeyika (2014) التي بينت الأثر الايجابي لاستخدام التفاوض في حل الخلافات الزوجية، وكذلك جاءت نتيجة دراسة (Emilia& Daniel ,2012) التي بينت ان التفاوض بين الزوجين يؤثر علي تقدير الذات والاحترام والذي يؤثر بدوره علي الرضا الزواجي بين الأزواج . ودراسة William J.Bushman (1998) التي اسفرت عن نفس النتيجة. قد تبين من ذات الجدول السابق جدول (١) العلاقة الارتباطية الموجبة بين كل من الدرجة الكلية لمهارات التفاوض الزواجية ومكونات الرضا الزواجي وجاءت على الترتيب (الرضا عن الترفيه وقضاء الوقت –التواصل الوجداني – والرضا الجنسي – والرضا المادي) وهذا يعكس التأثير الإيجابي لمهارات التفاوض في كل أبعاد الرضا الزواجي. ويمكننا تفسير هذه العلاقة بين مهارات التفاوض وابعاد الرضا الزواجي بشكلٍ عام من خلال دراسة Makinda & Ayeyika 2014 التي أوضحت أن الاستماع الفعّال والحجة العقلانية والتفهم والدعم العاطفي والحوار والتواصل وحل المشكلات كلها أمور ذات صلة وثيقه بالاستقرار والرضا الزواجي (Makinda & Ayeyika ,2014,347) .

٢- نتائج الفرض الثاني ومناقشتها:

ينص هذا الفرض على "لا توجد فروق دالة إحصائياً لدي افراد عينة الدراسة على متغيرات الدراسة تبعاً لمتغير عمر (الزوج/ الزوجة)". وللتحقق من صحة هذا الفرض استخدمت الباحثة تحليل التباين الأحادي ويعرض ذلك جدول (٩)

جدول (٩) تحليل التباين الأحادي لمعرفة دلالة الفروق بين متغيرات الدراسة

المتغيرات		مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	النسبة الفائية (ف)	الدلالة الإحصائية
مهارات التفاوض الزواجي	مهارة الاستماع	بين المجموعات	٦٤.٤٥٥	٣	٢١.٤٨٥	١.١٧٣	.٣٢٠
		داخل المجموعات	٥٤١٩.٥٣٢	٢٩٦	١٨.٣٠٩		
		المجموع	٥٤٨٣.٩٨٧	٢٩٩			
	مهارة الإقناع	بين المجموعات	٤٩.٤٠٠	٣	١٦.٤٦٧	١.٠٩١	.٣٥٣
		داخل المجموعات	٤٤٦٦.٥٤٧	٢٩٦	١٥.٠٩٠		
		المجموع	٤٥١٥.٩٤٧	٢٩٩			
	مهارة تبادل التنازلات	بين المجموعات	٤٧.٩٠٩	٣	١٥.٩٧٠	١.٦٩٥	.١٦٨
		داخل المجموعات	٢٧٨٨.٨٧٨	٢٩٦	٩.٤٢٢		
		المجموع	٢٨٣٦.٧٨٧	٢٩٩			
	الدرجة الكلية	بين المجموعات	١١٣٣.٥٢٢	٣	٣٧٧.٨٤١	.٩٥٠	.٤١٧
		داخل المجموعات	١١٧٦٩٦.٨٠٨	٢٩٦	٣٩٧.٦٢٤		
		المجموع	١١٨٨٣٠.٣٣٠	٢٩٩			
ابعاد الرضا الزواجي	البعد الوجدانى	بين المجموعات	١٩.٨١٠	٣	٦.٦٠٣	.٢٩٤	.٨٣٠
		داخل المجموعات	٦٦٥١.٩٨٧	٢٩٦	٢٢.٤٧٣		
		المجموع	٦٦٧١.٧٩٧	٢٩٩			
	البعد الجنسى	بين المجموعات	٧٥.٥٥١	٣	٢٥.١٨٤	١.٢٥٩	.٢٨٩
		داخل المجموعات	٥٩٢٠.٦٤٥	٢٩٦	٢٠.٠٠٢		
		المجموع	٥٩٩٦.١٩٦	٢٩٩			
	البعد المادي	بين المجموعات	٣٧.٧٩٠	٣	١٢.٥٩٧	.٧١٧	.٥٤٣
		داخل المجموعات	٥٢٠.٣٥٧	٢٩٦	١٧.٥٧٢		
		المجموع	٥٢٣٩.١٤٧	٢٩٩			
	بعد الترفيه وقضاء وقت الفراغ	بين المجموعات	٣١.٦٥٣	٣	١٠.٥٥١	.٥٣٢	.٦٦١
		داخل المجموعات	٥٥٨٧٢.٨٦٧	٢٩٦	١٩.٤٧١		
		المجموع	٥٩٠٤.٥٢٠	٢٩٩			
	الدرجه الكلية	بين المجموعات	٣٦٨.١٦٢	٣	١٢٢.٧٢١	.٥٥٤	.٦٤٦
		داخل المجموعات	٦٥٥٤٤.٧٥٨	٢٩٦	٢٢١.٤٣٥		
		المجموع	٦٥٩١٢.٩٢٠	٢٩٩			

يتضح من جدول (٩) عدم وجود فروق دالة إحصائياً بين عمر (الزوج/ الزوجة) في متغيرات الدراسة

يمكن تفسير ذلك ان التفاوض لا يقترن بعمر الزوج او الزوجة فالتفاوض يمارسه الانسان منذ ولادته بشكل غريزي للحصول على احتياجاته ورغباته، يبدأ بأن يتعلم الطفل الصراخ ليأخذ طعامه أو يعبر عن رغباته، ويتطور ذلك مع تطور الانسان من خلال استخدام التعبير اللفظي في علاقته مع افراد أسرته والمجتمع ويتطور التفاوض مع زيادة متطلبات حياة الفرد فمثلا هناك من يتفاوض من أجل العمل، أو الزواج، والتفاوض اثناء الخلافات الزوجية والعلاقات مع افراد المجتمع (تركي بن نايف، ٢٠٠٩، ٥٠).

وقد يفسر ذلك عدم خضوع عملية التفاوض للعمر وانما للحاجة. وهو ما تعكسه نظرية الحاجه في التفاوض التي تري ان الحاجات هي القاسم المشترك في التفاوض وأن هذه الحاجات لابد لها من إشباع، وتري هذه النظرية أن التفاوض يفترض مقدماً وجود طرفين كلٍ منهما يريد شيئا من الآخر، والذي يؤدي في النهاية الي ضرورة البدء في عملية التفاوض (جيرارد أ.نيرنبرج، ١٩٩٨، ١٢١)

وفيما يتعلق بالرضا الزواجي اثبتت الدراسة الحالية عدم وجود فروق بين افراد العينة في مستوي الرضا الزواجي ترجع لمتغير العمر وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة Dabon2014 كشفت الدراسة عن ان المتزوجين من صغار السن والكبار لم يكن لديهم رضا عن زواجهم بالتالي العمر ليس محدداً لمستوي الرضا الزواجي. كذلك نتائج دراسة ازهار ياسين سمكري ٢٠١٦ التي اسفرت عن عدم وجود فروق في مستوي الرضا الزواجي لدي الأزواج يرجع لمتغير العمر. واتفقت نتيجة الدراسة الحالية مع دراسة مني طه عبد المجيد ٢٠٢١ التي اثبتت نفس النتيجة. واتفقت كذلك مع نتائج دراسة Dilloway & Broman 2001حيث اسفرت عن عدم وجود فروق ذات دلاله إحصائية ترجع لمتغير العمر لدي افراد العينة.

٣- نتائج الفرض الثالث ومناقشتها:

ينص هذا الفرض على "تسهم مهارات التفاوض في التنبؤ بالرضا الزواجي لدى عينة الدراسة ".

فيما يلي حجم الإسهام التدريجي لمتغير مهارات التفاوض الزوجية في التنبؤ بالرضا الزواجي لدى عينة الدراسة.

جدول (١٠) يوضح إسهام متغير مهارات التفاوض الزوجية في التنبؤ بالرضا الزواجي

المتغيرات	الوزن النسبي (بيتا)	المعامل البائي B	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	إسهام المتغير
ثابت الانحدار		١٩.١٥٦	٣.٤٤٤	٠.٠١	
مهارات التفاوض الزوجية	.٦١٢	.٤٥٦	١٣.٣٦٥	٠.٠١	٣٧.٥٪

تشير النتائج في جدول (٨) إلى أن مهارات التفاوض الزواجي أسهمت بنسبة (٣٧.٥٪) في تباين درجات الرضا الزواجي لدى أفراد العينة.

وقد دعمت هذه الفرضية بشكل غير مباشر دراسة أجراها Mathew D.Johnson and et all (2005) عن المهارات الإيجابية المستخدمة من قبل الأزواج مثل مهاره حل المشكلات والتفاعل، والعواطف ,وكشفت الدراسة عن قدرة هذه المهارات الإيجابية في التنبؤ بالرضا الزواجي علي مدار سنوات من الزواج ,حيث تتنبأ المهارات الإيجابية والتأثيرات الإيجابية بمستويات أعلي من الرضا .هذا ويشير الي أن الطريقة التي يتعامل بها الزوجان مع الموضوعات المطروحة بينهم تزيد من التنبؤ بمستويات الرضا الزواجي، في المقابل فإن التعامل السلبي ينبئ عن رضا زواجي اقل وظهور سلوكيات سلبية (Mathew D.Johnson and et all,2005,21). وهنا تري الباحثة ان هذه الدراسة اتفقت بشكل غير مباشر مع نتيجة هذا الفرض من خلال النظر الي مهارات التفاوض باعتبارها من المهارات الإيجابية التي يستخدمها الأزواج فيما بينهم لحل الخلافات وتناول الموضوعات المختلفة والتي يكون لها أثر إيجابي على حياتهم

وتستطيع التنبؤ بمستوي رضا الزوجية، وكذلك اشارت الدراسة الي مهارة حل المشكلات وهي واحدة من المهارات التفاوضية الواردة في مقياس التفاوض الزواجي الذي أعدته الباحثة. وفي نفس الصدد نجد في الدراسات التي بينت وجود علاقه بين مهارات التفاوض والرضا الزواجي تفسيراً لاسهام التفاوض في التنبؤ بالرضا الزواجي مثل دراسة (Khodabakhsh,et all,2010) حيث بينت ان نسبة الرضا الزواجي تزداد مع استخدام التفاوض كوسيلة لحل الخلافات الزوجية، ايضاً اتفقت هذه النتيجة مع دراسة (Emilia& Daniel ,2012) حيث بينت ان التفاوض بين الزوجين يؤثر علي تقدير الذات والاحترام والذي يؤثر بدوره علي الرضا الزواجي بين الأزواج .

توصيات البحث:

بعد هذا العرض، وبناء على ما خرج به البحث من نتائج توصي الباحثة بما يلي:

١- إعداد برامج تدريبيه للأزواج والزوجات لإكسابهم مهارات التفاوض الزواجي للتعامل مع مشكلاتهم بشكل بناء والحفاظ على علاقتهم الزوجية.
٢- الاتجاه إلى دراسة التفاوض الزواجي وتناول متغيرات مختلفة، نظرًا لدوره الهام كما اتضح من خلال نتائج الدراسة الحالية، وحتى تتوافر قاعدة جيدة من الأبحاث والمراجع الخاصة بالتفاوض في مجال الحياة الزوجية، خاصة مع قلة عدد المراجع في مجال هذا البحث وذلك في حدود علم الباحثة.
٣- الاهتمام بالأبحاث ذات الطابع التنبؤي التي يمكن أن تعطينا مؤشرات ودلائل للكثير من أسباب النجاح أو الفشل في العلاقة الزوجية وبالتالي التمكن من التحكم في هذه الاسباب والتعامل معها.
٤- ادراج مهارة التفاوض الزوجية في برامج الارشاد الزواجي لما لها من أهمية واضحة (اتضحت في نتائج البحث الحالي) في التعامل مع المشكلات والخلافات الزوجية بشكل يعود على العلاقة بمستوي من الرضا الزواجي الجيد.

٥- طرح فكرة المهارات التفاوضية في العلاقات الزوجية والتحرر من فكرة ان التفاوض مفهوم قاصر على مجالات السياسة، والاقتصاد، والتجارة فقط وذلك من خلال الدارسات والأبحاث.

٦- إعداد برامج تدربيه للمقبلين على الزواج عن كيفية التعامل البناء مع المشكلات مع تطبيق بعض المقاييس القبلية والبعدية لمعرفه مستوي المهارة والاستعداد ايضاً لديهم في حل المشكلات، حتى يكون هناك أثر لهذه البرامج.

٧- انشاء مراكز للإرشاد الزواجي والاستشارات الزوجية لرفع كفاءة الأزواج وكذلك المقبلين على الزواج في التعامل مع مشكلاتهم ورفع مستوي الرضا الزواجي، الذي ينعكس بشكل إيجابي على استقرار الحياة الزوجية.

٨- إعداد برامج ارشادية لتوعية الشباب من الجنسين المقبلين على الزواج والمتزوجين، بحسن الاختيار، وبالعودة والتمسك بالقيم الحميدة والمبادئ، والرجوع إلى صحيح الدين في المعاملات والعلاقات الزوجية، التي لها قدسية واضحة في القران الكريم والسنة النبوية من خلال برامج التدريب والتأهيل.

الدراسات المقترحة:

١- دراسة أثر استخدام اساليب التفاوض على الرضا الزواجي.

٢- دراسة خصائص الشخصية وأثرها على ممارسه مهارات التفاوض لدي عينة من الأزواج في ضوء بعض المتغيرات الديموغرافية.

٣- دراسة برنامج تدريبي قائم على تعلم مهارات التفاوض للأزواج واثرة على الاستقرار الزوجي.

٤- دراسة أثر انواع الزواج وعلاقتها بمستوي الرضا الزواجي.

٥- دراسة أثر استخدام استراتيجيات التفاوض على الرضا الزواجي في ضوء بعض المتغيرات الديموغرافية.

المراجع

المراجع العربية

إبراهيم مدكور. (١٩٩٧). المعجم الوجيز، مجمع اللغة العربية، القاهرة.

أحمد فهمي جلال. (٢٠٠٧). مهارات التفاوض، مركز تطوير الدارسات العليا والبحوث، كلية الهندسة، جامعة القاهرة.

ازهار ياسن سمكري. (٢٠٠٩). الرضا الزواجي وأثره على بعض جوانب الصحة النفسية في ضوء بعض المتغيرات الديموغرافية والاجتماعية لدي عينه من المتزوجات في منطقه مكة المكرمة، رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعه أم القري، المملكة العربية السعودية.

بشير العلاق. (٢٠١٥). إدارة التفاوض، دار اليازوري العلمية للطبع والنشر.

تركي بن نايف الدعجاني. (٢٠٠٩). مهارات التفاوض ودورها في مواجه الازمات الأمنية، دراسة مسحية، رسالة ماجستير، كلية الدارسات العليا، جامعة نايف للعلوم الأمنية، الرياض.

جيرارد إ .نيرنبرج .(١٩٩٨). أسس التفاوض، ترجمة حازم عبد الرحم وحسن محمد وجية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة.

ريتشارد إيه لوكي، جميس جي. باترسون. (٢٠١١). كيف تكون مفاوضاً أفضل، مكتبة جرير للطبع والنشر والترجمة، المملكة العربية السعودية.

سهير محمود أمين. (٢٠١٠). فن التفاوض مع الأطفال، دار الفكر العربي، القاهرة.

سهير محمود أمين. (٢٠٠٥). برنامج ارشادي لتنمية المهارات التفاوضية للوالدين لمواجهة سلوكيات العنف لدي المراهقين، المؤتمر السنوي الثاني عشر للرشاد النفسي، مركز الارشاد النفسي، جامعه عين شمس.

صالح على أحمد القرني. (٢٠١٥). مقياس مهارات حل المشكلات، برنامج الدراسات التربوية العليا، جامعة الملك عبد العزيز، مكتبة الملك فهد الوطنية، ط١.

صفية فتح الباب أمين. (٢٠١٦). العلاقة بين التفاوض والعوامل الخمسة الكبار للشخصية، مجلة كلية الآداب، جامعه جنوب الوادي , ٤٦.

صلاح الدين على، ألاء حازم حميدة. (٢٠١٥). العلاقة بين تحقيق التوقعات من الزواج وبين التوافق والرضا في الحياة الزوجية لدي الأزواج الفلسطينيين في الضفة الغربية، مجله جامعة القدس، م ١٩ , ع ٢ ,٥٣-٧٦.

عباس الأمين شيخ محمد. (-). تعريف مفهوم وتطور التفاوض، المعهد العالي لعلوم الزكاة، أمانة التدريب والتعليم المستمر.

مارجريت رمزي ميخائيل. (٢٠١٣). الذكاء الوجداني لدي حديثي الزواجي وعلاقته بكل من مهارات التواصل والتفاوض والأسلوب المعرفي التروي في مقابل المندفع، رسالة دكتوراه، كلية الآداب، جامعه المنصورة.

مني طه عبد المجيد (٢٠٢١). العفو والامتنان وبعض المتغيرات الديموغرافية كمتنبئات بالرضا الزواجي، رسالة *ماجستير*، كلية الآداب، جامعة جنوب الوادي.

ياسمينة بن معزيز. (٢٠١٧). دور التفاوض بين الزوجين في تيسير العلاقة الزوجية، رسالة ماجستير، دراسة ميدانية، كلية العلوم الاجتماعية، جامعة عبد الحميد باديس مستغانم، الجزائر.

المراجع الأجنبية

- Abidun Iowa Adnikin, Nuala McGrath & Sabuu S. Padmadas. (2019). Pawer Relations and negotiation in contraceptive decision-making when husbands oppose family planning: Analysis of ethnographic vignette couple data in southwest Nigeria***, Journal of culture Health &Swxuality***, vol.21, issue .12, 1439-1451.
- Beatrice Umubyeyi & Oliver Mtapuri. (2019). Approaches to marital conflict resolution: Perspective of democratic republic of Congo migrants living in Durban, South Africa, ***Journal of Family***, Issues (40), (4).

- Daniel Shapiro. (2018). Repairing relationships using negotiation skills, Program ***on negotiation, Harvard Law school, Daily Blog.***
- Emilia Oprisan, Daniel Cristea. (2014). A few variables of influence in the concept of marital satisfaction, Procedia –Social and Behavioral Scinces ,33, 468-472.
- Kayaly M. Sanders. (2010). Marital satisfaction across the transition to parenthood, Master ***thesis, University of Nebraska – Lincoln***.
- Khodabakhsh Ahmadi, S.Mahdi Nabipoor Ashrifi , S.Ali Kimiaee & Mohammad Hassan Afazil .(2010). Effect of family problem-solving on marital satisfaction, ***Journal of Applied Scince ,vol. 10, 8,682-687 .***
- Lauren M. Papp ، Chrystyna D. Kouros ، and Mark Cummings. (2010). Emotions in marital conflict interaction: Empathic accuracy ،assumed similarity and the moderating context of depresive symptoms ، ***Journal of Social and Personal Relationship ، 27،3، 367-387***
- Makinde Bola O. & Ayeyika Funmi. (2014). The Effectiveness of negotiation skills training in resolving marital conflicts among selected Christian literate couples in lagos metropolis, ***Journal of Sustainable Development studies, vol 6, No 2 ,344-360***.
- Mathew D. Johnson, Catherine L. Cohan, Jonne Davila and Erike Lawrence & Ronald D. Rogge, Benjamin R. Karney , Kieran T . Sullivan, Thomas N. Bradbury. (2005). Problem solving skills and affective expressions as predictors of change in marital satisfaction, ***Journal of Consulting and Clinical Psychology, vol .73, No.1, 15-27***.
- Sada Ji Knowles. (2002). Marital satisfaction shared leisure and leisure satisfaction in married couples with adolescents, ***Faculty of Graduate college, Oklahoma State University.***
- William J. Bushman ، (1998). The relationship between conflict love and satisfaction and relationship beliefs problem solving techniques and negotiation strategies in romantic relationship ، ***Ph D theses ،Hofstra University.***

Negotiation Skills that Predicting Marital Satisfaction in A sample of Husbands and Wives

Abstract:

The current study aimed to identify the relationship between marital negotiation skills and marital satisfaction, and the degree of the contribution of marital negotiation skills to predicting marital satisfaction, and identifying the relationship of some demographic variables (age) with negotiation skills and marital satisfaction among the members of the study sample ,The sample consisted of (300) husbands and wives, (150) males and (150) females, whose ages ranged between (24-63), and the length of marriage ranged between (1-38) years with a higher education level. The researcher used the marital negotiation skills scale (researcher prepared), and the marital satisfaction scale (researcher prepared), The study found the following results:

- There is a direct correlation that is statistically significant at the level (0,01) between marital negotiation skills and marital satisfaction. That is, the greater the use of negotiation skills, the greater the level of marital satisfaction, and the lower the use of negotiation skills, the lower the level of marital satisfaction.
- Marital negotiation skills contributed to predicting the level of marital satisfaction and the varying degrees of satisfaction among the sample members by (37.5%).
- The absence of statistically significant differences among the sample individuals on the study variables according to the age variable.

Keywords: negotiation, marital satisfaction, marital negotiation, marital negotiation skills.