



استراتيجيات إدارة النفاوض بين الزوجين كما ندركها الزوجة وعلاقتها بدافعيها للإنجاز

إعداد:

د / هناد محمد إبراهيم

أستاذ مساعد بقسم إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة
كلية الاقتصاد المنزلي جامعة حلوان



استراتيجيات إدارة النفاوض بين الزوجين كما ندرکها الزوجة وعلاقتها بدافعيتها للإنجاز

د / هند محمد إبراهيم

أستاذ مساعد بقسم إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة
كلية الاقتصاد المنزلي جامعة حلوان

• المستخلص:

يهدف البحث الحالي بصفة رئيسية إلى دراسة العلاقة بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين كما تدرکها الزوجة بمحاورها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") ودافعيتها للإنجاز بأبعادها (تقدير قيمة الوقت- الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسئولية)، وتكونت عينة الدراسة الأساسية من (٢٨٠) زوجة، تم اختيارهن بطريقة قصدية من الزوجات العاملات وغير العاملات، ومن مستويات اقتصادية واجتماعية مختلفة. واشتملت أدوات البحث على استمارة البيانات العامة، مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين، مقياس دافعية الزوجة للإنجاز واتبع البحث المنهج الوصفي والتحليلي. وتوصلت نتائج البحث إلى أن غالبية أفراد العينة الأساسية يتبعن استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل-تطوير التعاون) بنسبة ٥٣.٤٪، كما أوضحت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغيرات الدراسة، كذلك أظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية في دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لمتغيرات الدراسة، فضلاً عن وجود علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية تراوحت بين ٠.٠٥ ، ٠.٠١ بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بمحاورها ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعادها، كما تبين أن مستوى تعليم الزوجة هو العامل الأكثر تأثيراً في تفسير التباين في دافعية الزوجة للإنجاز بنسبة ٨٣٪.

الكلمات المفتاحية: استراتيجيات ، إدارة التفاوض ، الدافعية للإنجاز

Negotiation management Strategies for Marriage as perceived by the wife and their relationship with her achievement motive

Dr. Hend Mohamed Ebrahim Elmazloom

ABSTRACT

The current research aims to study the relationship between negotiation management Strategies to its dimensions (Strategies of common interest approach - Strategies for conflict approach) and the wife's motive to its dimensions ((Estimate Time - Self-Confidence - Perseverance - Take Responsibility) the sample consisted of (280) wife who were selected object- workers and non-working residents of the governorate of Cairo and Sharqia , and the level of various socio-economic and applied them form data general, scale negotiation management Strategies, scale wife's motive) the research follows the descriptive .The results shwed The majority of the core respondents follow the strategies of the common interest approach (integration - development of cooperation) by 53.4%. The study revealed the existence of sadistically significant variance on the significance level of 0.01, of each of negotiation management

Strategies for Marriage according to the Study variables . also existence of sadistically significant variance the wife's achievement motive according to the Study variables. the research results revealed the existence of statistically significant on the significance level of 0.05 ,0.01 between negotiation management Strategies to its dimensions and the wife's motive to its dimensions. The education level for wife was the first factor in explanation the different between wives in the motive in the rate of 83%.

Key words: Strategies - negotiation management - Motivation achievement

• مقدمة ومشكلة البحث:

التفاوض من أقدم مظاهر السلوك الإنساني الشائعة سواءً كان على مستوى الأفراد أو الجماعات أو المنظمات أو الدول أو التكتلات العالمية السياسية والاقتصادية والعسكرية، فنحن نعيش عصر المفاوضات سواءً 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. (صلاح الدين عرفة، ٢٠٠٥)

فأغلب أنظمة حياتنا وما ينجم عنها من خلافات قد أصبح في حاجة للتفاوض لكي نتمكن من تحديد أهدافنا، فالتفاوض سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه للتخاطب والاتصال مع الطرف الآخر للوصول إلى اتفاق يرضى الطرفين مما يؤدي إلى نجاح عملية التفاوض، وأن إتمام التفاوض بنجاح يتطلب ممارسته بصورة مختلفة باختلاف مجالاته وأهدافه واتباع استراتيجيات وتكتيكات وإجراءات ولغة مختلفة، وفي الواقع نحن نلجأ إلى التفاوض في كل يوم بل ربما عدة مرات في اليوم الواحد لكي نجد حلولاً معقولة ومقبولة لمشكلاتنا الخلافية المشتركة، فالمفاوضات لم تعد وقفاً على ما يدور بين الشعوب والأمم من مباحثات بل هي مستخدمة في مختلف مواقف الحياة. (Sadeeq , Mostafa, (2011) أحمد جلال، ٢٠٠٧)

وقد لعبت المفاوضات دوراً كبيراً في العصر الحديث، فهي الأسلوب الذي يسعى من خلاله البشر إلى حل خلافاتهم ونزاعاتهم والوصول إلى حلول مرضية ومقبولة لجميع الأطراف، كبديل لاغني عنه عن الصراع والمواجهات. والتفاوض موجود في كل مجالات حياة الإنسان، الخاصة منها والعامّة (طارق حمو، ٢٠١٨)

والحاجة البشرية إلى التفاوض قديمة منذ الأزل ولن تنتهي هذه الحاجة أو تفضى بل تزداد أهميتها كلما نمت العلاقات بين المؤسسات والأفراد. فلقد أصبح ميدان التفاوض من أهم الميادين العلمية ذات التأثير في التعامل اليومي نتيجة للازدياد في حجم العلاقات بين الأفراد والمؤسسات على اختلاف مستوياتها وأشكالها. فإننا كأفراد نتفاوض دائماً في حياتنا اليومية سواء عند شراء السلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجتنا ورغباتنا، أو عند التعامل مع أفراد الأسرة الخاصة بكل منا. (ثابت إدريس، ٢٠٠١)

والهدف من التفاوض هو الوصول إلى حل وسط يرضي جميع الأطراف، فالتفاوض الناجح هو الذي لا يكون فيه فائز مطلق أو خاسر مطلق K والتفاوض القوي يعلمك كيف تفوز على طاولة التفاوض بينما تشعر الطرف الآخر أنه قد فاز، أما إذا اعتبر أحد الطرفين أن الهدف من التفاوض هو هزيمة الخصم وتحقيق الفوز بأي ثمن. فإن هذا قد يكون له عاقبة وخيمة وقد يؤدي إلى عكس المطلوب. (مراد الطلاع، ٢٠١٠)

ويعد التفاوض وسيلة لحل النزاعات وتسوية الخلافات وخلق الأزمات بين الأفراد والجماعات، وهو وسيلة مهمة لتبادل الأفكار ووجهات النظر، والوصول إلى صيغ محددة ومتفق عليها من الاقناع والاتفاق على مواضيع خلافية شائكة (غدير الجديلي، ٢٠١٤) (محسن الخضيرى، ٢٠٠٣)

ومن الطبيعي أن يمر الزوجين بخلافات وصراعات متنوعة، وهذا أمر لا بد منه في الحياة الزوجية نتيجة لاختلاف الأدوار وتصارعها أحياناً وطبيعة التفاعل الاجتماعي بين الزوجين من جهة، وبينهما وبين بقية أفراد الأسرة من جهة أخرى، وهذا يجعل من الخلافات والصراعات أمراً مألوفاً ومتوقفاً فيها وأنها حالة طبيعية (إلهام علي، ٢٠١٧)

وتتفاوت النزاعات الأسرية في حدتها من أسرة لأخرى، وبناءً عليها تختلف أساليب واستراتيجيات التفاوض المتبعة بين الأفراد المتنازعة، كما أن الخلافات والصراعات التي تواجه الزوجين تتراوح بين البساطة والتعقيد، فقد تكون مجرد خلاف بسيط يحل بتفهم أحد الطرفين لوجهة نظر الطرف الآخر، وقد تكون معقدة تنتهي بالطلاق، وقد يأخذ النزاع والخلاف شكلاً مألوفاً ومستوى معين تقف عنده ويصبح من الأمور المعتادة في حياة الأسر أما النزاع المتصاعد فإنه ينقل الأسر من موقف سيء إلى أسوأ منه. (بشرى أرنوط، ٢٠١٦)

والتفاوض بين الزوجين قد يحدث بإحدى طريقتين إما جعل أحد الطرفين سعيداً وذلك بمحاولة إرضاء الزوج أو الزوجة الطرف الآخر وتقبل وجهة نظره والوصول به إلى حل للنزاع بشكل يرضي الطرفين، وإما جعل أحد الطرفين تعيساً وذلك بإحساس أحد الطرفين بالإجباط لأن الطرف الآخر لا يلبي احتياجاته ويتعمد إيذائه، فالزوج الناجح يتطلب مهارة رعاية شريك الحياة الذي وعده بالاحترام، والتقدير طول حياتهما معاً، فمجرد

النيتة الطيبية وحدها لا تكفي للإشباع، وإنما يتطلب وجود استراتيجيتة للتفاوض والوصول لحل يرضي الطرفين. (Harley,w.1994)

فالحياة الزوجية الهادئة لا تعني انعدام الصراعات والمنازعات والخلافات الزوجية، وإنما تعني القدرة علي مواجهة الصراعات والتعامل معها بأساليب تفاوضية إيجابية، وبالتالي يجب أن يفهم الزوجين أن الحياة مليئة بالخلافات ولكن هذا الأمر لا يعد مشكلة، وإنما المشكلة في أسلوب التفاوض للوصول إلي حل هذه الخلافات والصراعات. (بوخدوني صبيحة، ٢٠١٣)

وأشار حاتم محمود (٢٠١٠) إلي أن النزاعات الزوجية لها آثار سلبية علي الزوج والزوجة والأبناء من خلال تأثيرها علي الراحة النفسية، وعمل الزوجين الوظيفي، والبيت، والتنشئة الاجتماعية للأبناء، وكذلك تأثيرها علي روح المحبة والتسامح بين أفرادها، كما تؤثر علي العلاقات داخل الأسرة الأمر الذي يؤدي إلي رغبة أفراد الأسرة بعدم البقاء في المنزل، وبالتالي ينعكس هذا علي الأسرة ويجعلها غير مستقرة.

وقد أشار صالح الصنيع (٢٠٠٣) أن العامل الاقتصادي من العوامل الأساسية في الخلاف بين الزوجين وكذلك أن هناك نسبة عالية من الخلافات الأسرية سببها ضغط نفسي وعصبي من قبل الأهل.

ومن أهم الأسباب التي تُنشأ مواقف للتفاوض بين الزوجين غياب الزوج لفترات طويلة خارج المنزل، الاختلاف المستمر في الآراء ووجهات النظر، عدم قبول الزوج للحديث والحوار مع الزوجة وأفراد أسرته. (محمد أبو داهشن، ٢٠٠٣)

كما أكدت وفاء شلبي (١٩٩٩) علي أن هناك حاجة ماسة إلي زوجات يتمتعن بمستوى عال من القدرة علي مواجهة مشكلات الحياة الأسرية وذلك خاصة مع تعدد المسؤوليات وكثرة الأعباء الملقاة علي كاهل الزوجة، وخاصة إذا كانت عاملة وضيق الوقت لديها، كما أشارت (عبير عبد الرازق، ٢٠٠١) إلي تعدد المشكلات الأسرية وآثارها السلبية الناتجة عن تصير الزوجة في القيام بالمسؤوليات الأسرية علي وجه مُرضي.

وقد أشارت ناديتة حسن (١٩٩٢) إلي أن تكوين أسرة مستقرة ينطوي علي تغير أساسي في الأدوار المشكلتة لأنماط سلوك الزوجين كما يتطلب معرفة التوقعات الاجتماعية المرتبطة بمواقف معينة وذلك حتى تتمكن الزوجات من الاستجابة الملائمة للمواقف المختلفتة تبعاً لما يقتضيه كل موقف باعتبار أن ذلك ركيزة أساسية ومحور هام في عملية الاستقرار الأسري والذي يمكن الأسرة من مواجهة مشكلاتها بقدر عالٍ من الصلابتة.

وأشار أحمد إبراهيم (٢٠١٢) إلي أن نجاح عملية التفاوض تتوقف علي درجة الاستماع والانصات والقدرة علي تقديم الحجج والبراهين ومهارة المفاوض في التعبير عن رأيه، وقدرته علي التفاوض حيث أن هذه القدرة هي

أداة الفرد في النجاح والدافعية للإنجاز في كافة المجالات، وكافة المواقف الحياتية التي يمر بها.

وتتمثل دافعية الإنجاز أحد الجوانب المهمة في نظام الدوافع الإنسانية . وقد برزت في السنوات الأخيرة كأحد المعالم المميزة للدراسة والبحث في ديناميات الشخصية والسلوك. ويعد الدافع للإنجاز مكوناً جوهرياً في سعي الفرد تجاه تحقيق ذاته من خلال ما ينجزه. وما يحققه من أهداف. وما يسعى إليه من أسلوب حياة، لذلك فقد حظى الدافع للإنجاز باهتمام كبير في العديد من الميادين والمجالات العلمية. (خالد شلبي، ٢٠١١). فالدافعية للإنجاز هي منظومة متعددة الأبعاد وتعمل على إثارة الجهد والإنجاز وتحدد طبيعته ووجهته وشدته ومدته بهدف الإنجاز المميز للأهداف، ومن أهم أبعاد هذه المنظومة، المثابرة في كل من بذل الجهد وتحمل الصعاب وتقدير أهمية الوقت والطموح لمستوى أعلى من الأداء والتوجه المستمر نحو المستقبل والاهتمام بالتميز في الأداء والميل للمنافسة. (إبراهيم عبد الحميد، ٢٠٠٣)

ويعتبر الدافع للإنجاز هو الرغبة في الأداء الجيد وتحقيق النجاح وهو هدف ذاتي ينشط ويوجه السلوك ويعتبر من المكونات الهامة للنجاح ويشير إلى رغبة الفرد وميله لإنجاز ما يعهد إليه من أعمال ومهما وواجبات بأحسن مستوى وأعلى إنتاجية ممكنة والسيطرة على التحديات الصعبة وهي الميل إلى وضع مستويات مرتفعة من الأداء والسعي نحو تحقيقها والعمل بمواظبة شديدة ومثابرة مستمرة. (رمزي جابر، ٢٠١١)

فالنشاط الإنساني وتنوعه يعود إلى كثرة الدوافع والاهتمام لدى الإنسان فتتنوع الحاجات والدوافع والرغبات لدى الأفراد وهذا ما يعمل على تنوع السلوك لديهم، حيث تعتبر دافعية الانجاز واحدة من الدوافع المكتسبة، وإذا وجد الدافع عند الزوجة سيحفزها على انجاز مسؤولياتها وتحقيق ما تطمح للوصول إليه. (ثائر غباري، ٢٠٠٨)

وقد أوضحت دراسة فاطمة النبوية وربيعة نوفل (٢٠٠٠) أن الأفراد ذوى المستوى المرتفع من دافعية الانجاز يتميزون بخصائص معينة، أهمها توفر الروح التخطيطية والتنظيمية للوصول إلى الأهداف التي ينشدونها. وبينت دراسة (Ojha, 1991) أن الوضع الاقتصادي والمكانة الاجتماعية للمرأة لها تأثير إيجابي على دافعيته للإنجاز.

ونظراً لتعدد مسؤوليات الحياة التي تقع على كاهل الزوجين، فقد زادت تبعاً لذلك أشكال الخلافات والنزاعات بين الزوجين والتي تتطلب بدورها وجود أساليب تفاوضية للحد من تلك الخلافات، والتي إذا تفاقمت بين الطرفين أدت إلى الإحساس بالإحباط واليأس والفشل في تحقيق الأهداف المنشودة داخل الأسرة والذي قد ينقضي إلى انخفاض في مستوى دافعية الإنجاز لدى الزوجة في القيام بمسؤولياتها وواجباتها.

ومن هنا نبعت فكرة البحث الحالي لدراسة العلاقة بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين كما تدركها الزوجة ودافعيها للإنجاز، وذلك من خلال الإجابة علي التساؤلات التالية:

- ◀ ما أكثر المواقف الأسرية التي يتم فيها التفاوض بين الزوجين؟
- ◀ ما هي أكثر استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين المتبعة في المواقف الأسرية المختلفة؟
- ◀ ما هي الوسائل التي تلجأ إليها الزوجة عند فشلها في التفاوض مع الزوج؟
- ◀ ما أكثر استراتيجيات إدارة التفاوض المتبعة من قبل الزوجات عينة البحث في التفاوض مع الزوج؟
- ◀ ما أكثر دوافع الزوجة في التفاوض مع الزوج؟
- ◀ ما أكثر المهارات التي تمتلكها الزوجة في إدارة التفاوض مع الزوج؟
- ◀ ما الفروق في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") المستخدمة لدى الزوجات عينة البحث تبعاً لمتغيرات الدراسة (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- عمل الزوجية- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة- نوعية مسكن الزوجية)؟
- ◀ ما الفروق في دافعية الزوجة للإنجاز لدى الزوجات عينة البحث تبعاً لمتغيرات الدراسة (المستوى التعليمي للزوجين - عمل الزوجة- نوعية مسكن الزوجية- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة)؟
- ◀ ما طبيعة العلاقة بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعادها (تقدير قيمة الوقت- الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية)؟
- ◀ ما هي أكثر العوامل تأثيراً وتفسيراً لنسبة التباين في دافعية الزوجة للإنجاز؟

• أهداف البحث:

- يهدف البحث الحالي بصفة أساسية إلي دراسة العلاقة بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين كما تدركها الزوجة بأنواعها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") ودافعيها للإنجاز بأبعادها (تقدير قيمة الوقت- الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية)، وذلك من خلال:
- ◀ تحديد أكثر المواقف الأسرية التي يتم فيها التفاوض بين الزوجين.
 - ◀ التعرف علي أكثر استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين المتبعة في المواقف الأسرية المختلفة.
 - ◀ الكشف عن الوسائل التي تلجأ إليها الزوجة عند فشلها في التفاوض.

- ◀ التعرف علي أكثر استراتيجيات إدارة التفاوض المتبعة من قبل الزوجات عينة البحث في التفاوض مع الزوج.
- ◀ الكشف عن أكثر دوافع الزوجة في التفاوض مع الزوج.
- ◀ التعرف علي أكثر المهارات المستخدمة من قبل الزوجة في إدارة التفاوض مع الزوج.
- ◀ الكشف عن الفروق في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") المستخدمة لدى الزوجات عينة البحث تبعاً لمتغيرات الدراسة (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- عمل الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة- نوعية مسكن الزوجية).
- ◀ دراسة الفروق في دافعية الزوجة للإنجاز باختلاف كل من (المستوى التعليمي للزوجين - عمل الزوجة- نوعية مسكن الزوجية- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة).
- ◀ الكشف عن العلاقة بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعادها (تقدير قيمة الوقت- الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسئولية).
- ◀ دراسة تأثير المتغيرات المستقلة (تعليم الزوجة- سن الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة) علي المتغير التابع (دافعية الزوجة للإنجاز).

• أهمية البحث: نتمثل أهمية البحث الحالي فيما يلي:

- ◀ تعد هذه الدراسة إضافة إلى مكتبة قسم إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة بتناولها لموضوع استراتيجيات إدارة التفاوض كأحد الموضوعات الجديدة في مجال التخصص وكيفية فض النزاعات بين الزوجين والوصول إلي حلول ترضي الأطراف المتفاوضة.
- ◀ تفيد الدراسة في الكشف عن أهم الاستراتيجيات الإيجابية في التفاوض بين الزوجين والتي يمكن أن تتبعها الزوجة كمحاولة لحل المشكلات الأسرية والحد من الخلافات، بما يحقق أهدافها وأهداف أسرتها مما ينشط ويعزز دافعية الزوجة للإنجاز.
- ◀ ترجع أهمية البحث إلي ارتباط الإحساس بالفشل والإحباط وعدم الإنجاز ، بأسلوب التفاوض بين الزوجين في حل مشكلاتهم، حيث يؤدي أسلوب التفاوض السلبي إلي تفاقم المشكلات وعدم الوصول إلي الغايات المنشودة منه وتقليل الدافع للإنجاز لدى الزوجة.
- ◀ إلقاء الضوء علي أهمية إدارة التفاوض داخل الحياة الأسرية كأسلوب فعال في حل المشكلات وفض النزاعات بشكل ذاتي بين الزوجين دون اللجوء إلي المحاكم الأسرية وتدخل القضاء لحل مشكلاتهم.

• فروض البحث:

- يفترض البحث الحالي ما يلي:
- ◀ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الزوجات عينته البحث الأساسية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") تبعاً لمتغيرات الدراسة (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- عمل الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة- نوعية مسكن الزوجية)
 - ◀ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الزوجات عينته البحث الأساسية في دافعية الزوجة للإنجاز باختلاف كل من (المستوى التعليمي للزوجين - عمل الزوجة- نوعية مسكن الزوجية- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة).
 - ◀ توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعادها (تقدير قيمة الوقت- الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية).
 - ◀ تختلف نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (تعليم الزوجة- سن الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة) في تفسير نسبة التباين الخاصة بالمتغير التابع (دافعية الزوجة للإنجاز).

• الأسلوب البحثي :

• أولاً: منهج البحث :

تتبع هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وذلك لتحليل الاستراتيجيات التي تتبعها الزوجة في إدارة التفاوض مع الزوج، وعلاقتها بمكونات دافعية الزوجة للإنجاز، مع تحديد مدى تأثيرها بالمتغيرات الاقتصادية والاجتماعية للأسرة.

• ثانياً: المصطلحات العلمية والمفاهيم الإجرائية:

• الاستراتيجية: Strategie

كلمة استراتيجي إنجليزية الأصل والمنشأ وتعني باللغة العربية الصراط وأطلقت ابتداءً على أسلوب التحرك العسكري المخطط بإحكام في أثناء الحرب وقد زاد الاهتمام خلال العقدين الأخيرين بمفهوم الاستراتيجية وطرق إدارتها. (فيصل القحطاني، ٢٠١٠)

وتعرف الاستراتيجية بأنها "تصور كلي واضح المعالم التي يسعى الفرد أو الجماعة إلى ترجمتها إلى خطوات مدروسة وذلك من أجل تحقيق تلك الأهداف". (ابتسام مرزوق، ٢٠١١) والاستراتيجية هي "الإطار العام والمدخل الشامل للمعالجة التي من خلالها يمكن تحديد المسائل والوسائل التي تعتمد في حسم المشاكل والمنازعات". (أمل العبيدي، ٢٠٠٨)

وعرفتھا رشا عبد العاطي (٢٠١٤) بأنها "خطة تضم تصور كلي واضح المعالم للأهداف التي يسعى الفرد لتحقيقها وتتضمن مجموعة من القرارات العقلانية في المواقف المختلفة في الحياة".

وتعرف الاستراتيجية إجرائياً بأنها: الأسلوب الذي تستخدمه الزوجة للوصول إلي الأهداف التي تخطط لتحقيقها وهذه الأهداف إما أن تسعى لتحقيق الاستقرار الأسري، أو أنها تسعى لزيادة الفجوة بين الزوجين بتضخم حجم المشكلات والنزاعات بينهما.

• الإدارة: Management

تعرف الإدارة بأنها "مجموعة متشابكة من الوظائف أو العمليات من تخطيط وتنظيم وتوجيه ومتابعة والتي تسعى إلي تحقيق أهداف معينة عن طريق الاستخدام الأمثل للموارد". (يوسف مصطفى، ٢٠٠٥)

وتعرفها وفاء شلبي وآخرون (٢٠١٦) بأنها "القوى المحركة للعمل العقلي ويتم بها إنجاز مسئوليات الأسرة والتي تتعلق بجميع أوجه حياة الأسرة الاقتصادية والاجتماعية والنفسية والجسمانية والروحية والتكنولوجية وفي سبيل ذلك تستخدم ربة الأسرة ما لديها من معرفة وخبرة ومهارة وقدرات أي مواردها المختلفة في حل المشكلات الأسرية اليومية التي تواجهها في التغلب علي الصعوبات التي تتعرض لها".

• النفاوض: The Negotiation

التفاوض هو حوار أو نقاش مع طرف أو أطراف أخرى بهدف الوصول إلي اتفاق يرضي الأطراف المتفاوضة وضمن لها الحد الأدنى المقبول من المكاسب. (باربارا أندرسون، ٢٠١٠). وعرفه فيليب روبنز (٢٠١٠) بأنه عبارة عن "محادثات ومناقشات بين طرفين أو أكثر، حول موضوع معين أو مشكلة قائمة، بقصد الوصول إلي اتفاق". كما يعرف التفاوض بأنه "إجراءات تجري بين فريقين متخاصمين، أو عدة فرق وجهات، لحل نزاع أو مشكلة عالقة، وإيجاد تفاهات مشتركة وحلول مرضية، واستبعاد الحلول المبنية علي العداة". (طارق حمو، ٢٠١٨)

وتعرف الباحثة التفاوض إجرائياً بأنه: حوارات ومناقشات تتم بين الزوج والزوجة حول موضوعات وأمور اجتماعية واقتصادية ونفسية مشتركة فيما بينهم لحل نزاع أو مشكلة قائمة بقصد الوصول إلي اتفاق يرضي الطرفين".

• إدارة النفاوض: Negotiation Management

هي "عملية تفاعل من خلال طرفان أو أكثر يرون أن هناك مصالح مشتركة يتعدر تحقيقها دون الاتصال والحوار حول القضايا والموضوعات المرتبطة بتلك المصالح، ومناقشة الأهداف والآراء والحجج لدى كل طرف منهم للتوصل إلي اتفاق يحقق مصالح الأهداف المشتركة". (سامح عامر وآخرون، ٢٠١١)

ويعرفها ديفيس هوفر علي أنها "عملية المباحثات التي تتم بين طرفين أو أكثر ينظر كل منهما للآخر علي أنه متحكم بمصادر إشباعات الآخر، ويهدفان من هذه المباحثات إلي بلوغ حد الاتفاق علي تغيير هذه الأوضاع". (غدير الجديلي، ٢٠١٤)

• استراتيجيات إدارة التفاوض: Negotiation Management Strategies

تُعرف استراتيجيات التفاوض بأنها "الأساليب التي يستخدمها المفاوض لتحقيق أهدافه الرئيسية التي يخطط لتحقيقها من عملية التفاوض وهذه الأهداف إما أن تسعى إلي توسيع قاعدة المنافع المشتركة لجميع الأطراف، أو أنها تسعى إلي تعظيم المكاسب الذاتية فقط". (نادر أبو شيخة، ٢٠٠٩)

وعرفها أمجد درادكه وشذى البقمي (٢٠١٧) بأنها "عملية منظمة لها شروطها وقواعدها وقوانينها، ويتحتم علي من يرغب في خوضها الالتزام بتلك القواعد والشروط، وأن طبيعة العلاقة بين طرفي التفاوض تحدد نوع المنهج المستخدم في العملية التفاوضية".

وتعرف استراتيجيات إدارة التفاوض إجرائياً بأنها: الأساليب والفضيات التي تتبعها الزوجة في إدارة المواقف المسببة للنزاع والتعرض للخلافات والتي من شأنها تستدعي إنشاء موقف تفاوضي بين الزوجين للوصول إلي حل للمشكلة وتمثل في (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "استراتيجية التكامل، استراتيجية تطوير التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "استراتيجية الإنهاء، استراتيجية إحكام السيطرة")

ومن بين الاستراتيجيات التي تبنتها الباحثة في الدراسة الحالية ما يلي:

• استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

يقوم هذا المنهج علي وجود علاقة ايجابية تعاونية بين أطراف العملية التفاوضية يعمل كل طرف منهم علي تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف. (باربارا أندرسون، ٢٠١٠) واستراتيجيات هذا المنهج هي:

• استراتيجية النكامل:

هي تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلي درجة أن يصبح كل منهما مكملاً للآخر في كل شيء بل قد يصل الأمر إلي أنهما يصبحان شخصاً واحداً مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحياناً وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهم. (أحمد جلال، ٢٠٠٧)

وتعرف بشرى أرنوط (٢٠١٦) التكامل بأنه "يشير إلي اهتمام مرتفع بالنفس وكذلك بالآخرين، ويتضمن هذا الأسلوب علي الانفتاحية، وتبادل المعلومات والخبرات، وكشف الفوارق بين الزوجين للوصول إلي حل للخلافات بطريقة فعالة ومقبولة من الطرفين، ويرتبط هذا الأسلوب بأسلوب حل المشكلات الذي قد يؤدي إلي حلول إبداعية".

وتعرف استراتيجية التكامل إجرائياً بأنها: الطريقة التي تجعل كل من الزوجين يحققان أهدافهما بشكل متسق، بحيث يكون الموقف التفاوضي قائم على أساس أن كل منهما يكمل الآخر ويحقق أهدافه ومصالحه بهدف عدم تزعزع النظام الأسري الذي يعد الكيان الواحد لكل أفراد الأسرة.

• استراتيجية تطوير التعاون:

وتقوم هذه الاستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما من خلال توسيع مجالات التعاون والارتقاء بدرجة التعاون التي يعيشها طرفي التفاوض. (رشاد ابريدان، ٢٠١٧)

وتعرفها رشا عبد العاطي (٢٠١٤) بأنها "الطريقة المشتركة بين الطرفين لمواجهة الصراع وحل المشكلات المترتبة عليه والتي تتطلب مهارات التواصل والابتكار من جانب كل فرد لإيجاد حل مفيد يرضي الطرفين".

وتعرف استراتيجية تطوير التعاون إجرائياً بأنها: طريقة إيجاد طرق مختلفة لتحقيق التعاون بين طرفي التفاوض (الزوجين) وذلك بإعادة توزيع المسؤوليات على الطرفين بشكل متوازن يحقق الأهداف ويحد من مواقف النزاع الأسري والتي تتطلب استعداد كل من الطرفين لتقديم تنازلات للوصول إلى حل يرضي الطرفين.

• استراتيجية منهج الصراع:

يقوم هذا المنهج على علاقات تتسم بالعداء والصراع والتنافس بين أطراف العملية التفاوضية، ويظهر هذا التصرف والميل نحو خلق الصراع والعداء من حقيقة وجود طرف قوي وطرف ضعيف. (فيليب روبنز، ٢٠١٠) واستراتيجيات هذا المنهج هي:

• استراتيجية الإنهاك [الاستنزاف]:

تقوم هذه الاستراتيجية على استنزاف وقت وجهد ومال الطرف الآخر في عملية التفاوض (رشاد ابريدان، ٢٠١٧)

وتعرف استراتيجية الإنهاك إجرائياً بأنها: عملية إجهاد أحد أطراف التفاوض الأسري للطرف الآخر للوصول إلى حل يرضي طرف واحد في التفاوض ويحقق رغباته على حساب وقت وجهد ومال الطرف الآخر وينهي التفاوض بانتصار أحد الأطراف.

• استراتيجية إحكام السيطرة [الإخضاع]:

السيطرة تشير إلى اهتمام مرتفع بالنفس ومنخفض بالآخرين ويتضمن هذا الأسلوب اتجاه الأفراد نحو المكسب- الخسارة وبسلوك الاستقواء للحصول على المكاسب الشخصية (بشرى أرنوط، ٢٠١٦). عرفها محمد محمد (٢٠١٠) بأنها "استراتيجية تتميز بارتفاع التوكيدية وانخفاض التعاون ومن يستخدم هذه الاستراتيجيات يحاول فرض القوة والسيطرة على الآخرين ومحاولة

إجبارهم على الخضوع لآرائه وأهوائه. وتقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض". (رشاد ابريدان، ٢٠١٧)

وتعرفها الباحثة إجرائياً بأنها: طريقة لإخضاع أحد طرفي التفاوض الأسري بالقوة والسيطرة والنزول عن قراراته على الموقف التفاوضي وإجبار الطرف الآخر بقبول شروط الطرف المسيطر على التفاوض وتقديم تنازلات مستمرة للوصول إلي حل يحقق رغبات الطرف المسيطر.

• الدافعية للإنجاز Motivation Achievement

هي استعداد الفرد لتحمل المسؤولية، والسعي نحو التفوق لتحقيق أهداف معينة، والمثابرة للتغلب على العقبات والمشكلات التي تواجهه، والشعور بأهمية الزمن والتخطيط للمستقبل (عبد اللطيف محمد، ٢٠٠٠). وتعرف الدافعية للإنجاز بأنها "القوة التي تدفع الزوجة إلى إنجاز جميع مسئولياتها المنزلية والوصول إلى أهدافها متخطية جميع الصعوبات التي تواجهها لتحقيق التفوق والإمتياز". (إيمان جليط، ٢٠٠٧) كما تعرف وفاء الصفتي وحنان أبو صيري (٢٠١٠) دافعية الزوجة للإنجاز بأنها "تلك القوة التي توجه وتحت ربة الأسرة على الإنجاز والمثابرة وتحمل المسؤولية وإدراكها لقيمة الوقت، وتولد بداخلها حافزاً لاكتساب الخبرات، والوصول إلى درجة من الإتقان والإبتكارية لتحقيق الأهداف المرجوة".

وقد عرفت سميرة الليحاني (٢٠١٢) الدافعية للإنجاز على أنها "استعداد الفرد لتحمل المسؤولية والسعي نحو التفوق لتحقيق أهداف محددة في توقيتات معينة، والمثابرة للتغلب على العقبات والمشكلات التي قد تواجهه، والشعور بأهمية الزمن والتخطيط للمستقبل".

وعرفتها رغدة أحمد (٢٠١٧) على أنها "المحرك والموجه لدى الفرد والتي تسخر كل طاقته الإيجابية لزيادة ثقته بنفسه وإقدامه على الحياة بقوة وشجاعة لتحقيق أهدافه".

وتعرف الباحثة دافعية الزوجة للإنجاز إجرائياً بأنها: الطاقة الايجابية التي تدفع الزوجة للقيام بأعباء ومسئوليات الحياة الزوجية والأسرية وهي على قدر عالي من الثقة في تحقيق أهدافها بنجاح والمثابرة في تخطي جميع العقبات والشعور بقيمة الوقت وتحملها للمهام والمسئوليات وتاديتها على أكمل وجه.

وقد تبنت الباحثة بعض الأبعاد لقياس دافعية الزوجة للإنجاز وهي:

• أولاً: تقدير قيمة الوقت

عرفها إبراهيم القعيد (٢٠٠٠) بأنها "عملية الاستفادة من الوقت المتاح والمواهب الشخصية المتوفرة لدينا، لتحقيق الأهداف المهمة التي تسعى إليها حياتنا مع المحافظة على تحقيق التوازن بين متطلبات العمل والحياة الخاصة

وبين حاجات الجسد والروح والعقل، وهي حالة نفسية توضح استعداد الفرد للالتزام الشخصي بالمواعيد والمهام كما أنها عادة للأولويات والعادات وسلوكيات العمل". (عمرو مصطفى، ٢٠٠١)

وتعرف الباحثة تقدير قيمة الوقت إجرائياً بأنها: إدراك الزوجة بقيمة الوقت المستنفذ في أداء الأعمال المنزلية وارتفاعها بكل دقيقة من وقتها، ودخولها في تسابق مع الزمن لتأدية أعمالها وواجباتها المنزلية في الوقت المحدد بأقصى سرعة وبأقل قدر من الأخطاء.

• ثانياً: الثقة بالنفس

هي مدى إدراك الفرد لكفاءته ومهاراته وقدراته الجسمية، والنفسية، والاجتماعية، واللغوية التي من خلالها يتفاعل بفعالية مع المواقف المختلفة التي يتعرض لها في الحياة. (صالح الغامدي، ٢٠٠٩)

وتعرف الثقة بالنفس إجرائياً بأنها: إدراك الزوجة لمهاراتها وقدراتها علي تحقيق أهدافها وإنجاز أدوارها الأسرية بكفاءة دون الشعور بالنقص، وتقبلها لذاتها، والاعتماد علي نفسها في تدبير شئون حياتها، وعدم الشعور بالدونية أمام الآخرين.

• ثالثاً: المثابرة

وهي تعني استمرار الفرد في عمله، وعدم التراجع عنه وتحمل الصعاب والتفاني في بذل الجهد حتى الوصول إلى تحقيق أهدافه بنجاح. (نجلاء مسعد، ٢٠٠٤)

وتعرف المثابرة إجرائياً بأنها: اجتهاد الزوجة في أداء أدوارها الأسرية وعدم التراجع أو اليأس في إيجاد حلول للمشكلات التي تواجهها وتحمل الصعاب من أجل الوصول إلى حياة مستقرة مع التفاني في بذل الجهد للوصول إلى تحقيق أهدافها بنجاح.

• رابعاً: تحمل المسؤولية

تتمثل في مدى قدرة الفرد علي إدراك ما عليه من أعمال متعلقة بشخصه أو بالأسرة أو بالمجتمع دون إلحاح من الآخرين أو اعتراض منه. (منى حجاج، ٢٠٠٤)

وتعرف تحمل المسؤولية إجرائياً بأنها: إدراك الزوجة ما لها وما عليها من مسؤوليات لا بد من إنجازها في حياتها الزوجية والأسرية، بالإضافة إلى قدرتها علي إنجاز الأعمال الموكلة إليها بكفاءة وعدم اعتمادها علي الآخرين، وتحمل نتائج ما تصدره من قرارات حتي تستطيع تحقيق أهدافها المنشودة.

• ثالثاً: حدود البحث:

٤ عينة البحث الاستطلاعية: تكونت من ٣٥ زوجة منجبات ولديهن طفل أو أكثر تم اختيارهن بطريقة صدفية من العائلات في بعض مؤسسات الدولة وغير العائلات من المعارف والأصدقاء المقيمت بمحافظه القاهرة

- والشرقية ومن مستويات اجتماعية واقتصادية مختلفة وذلك لتقنين أدوات الدراسة (استمارة البيانات العامة) - مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين - مقياس دافعية الزوجة للإنجاز) وذلك بعد تحكيم السادة المحكمين لأدوات البحث لتقنين أدوات الدراسة.
- ◀ عينة الدراسة الأساسية: تكونت من (٢٨٠) زوجة وبنفس شروط عينة البحث الاستطلاعية.
- ◀ الحدود المكانية: تم التطبيق على العاملات ببعض مدارس وحضانات محافظة الشرقية، والموظفات بكلية الاقتصاد المنزلي جامعة حلوان، وغير العاملات من المعارف والأصدقاء المقيمت بمحافظة القاهرة والشرقية.
- ◀ الحدود الزمنية: تم التطبيق الميداني من أول شهر فبراير عام ٢٠١٩ - حتى أول شهر إبريل ٢٠١٩

• رابعاً: أدوات البحث:

قامت الباحثة بإعداد أدوات البحث التالية:

- ◀ استمارة البيانات العامة
- ◀ مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
- ◀ مقياس دافعية الزوجة للإنجاز

• استمارة البيانات العامة:

وتم إعدادها بهدف الحصول على بعض المعلومات التي تفيد في تحديد الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للزوجات عينة البحث، واشتملت هذه الاستمارة على ما يلي:

- ◀ البيانات الديموجرافية: (سن الزوجة - عمل الزوجة - المستوى التعليمي للزوجين - الدخل الشهري للأسرة - حجم أفراد الأسرة - نوعية مسكن الزوجية).
- ◀ بيانات تتعلق بالنتائج الوصفية: أكثر المواقف الأسرية التي يتم فيها التفاوض بين الزوج والزوجة مكونة من (١٢) موقف مقسمة على محورين (مواقف مرتبطة بالأمور الاقتصادية - مواقف متعلقة بالحياة الاجتماعية) - أكثر الاستراتيجيات التي تستخدمها الزوجة في التفاوض مع الزوج في المواقف الأسرية المختلفة - الوسائل التي تلجأ إليها الزوجة عند فشلها في التفاوض مع زوجها وتكونت من (٦) عبارات - أكثر الاستراتيجيات التي تستخدمها الزوجة في التفاوض مع الزوج والتي تحددتها الزوجات عينة البحث - أكثر دوافع الزوجة في التفاوض مع الزوج وقد تكونت من (٥) عبارات تقوم الزوجة بترتيبها من الأكثر دافعية إلى الأقل دافعية - مهارات الزوجة في إدارة التفاوض مع الزوج وتكونت من (٢٠) عبارة موزعة على أربع مهارات هي (مهارة التروي في اتخاذ القرار - مهارة الانقاع - مهارة حسن السلوك - مهارة الأخذ والرد)، تجيب عليها الزوجة وفقاً لتقدير ثلاثي متدرج متصل (١،٢،٣).

• مقياس استراتيجيات إدارة النفاوض بين الزوجين: [إعداد الباحثة]

إن هذا المقياس يهدف إلى التعرف على الأساليب والطرق التي تتبعها الزوجة كمحاولة للوصول إلى حلول للمشكلات وفض النزاعات وكيفية إدارة الموقف التفاوضي، وقد تكون المقياس في صورته النهائية من (٨٧) عبارة خبرية تقديرية تجيب عليها الزوجات عينه البحث وفقاً لتقدير ثلاثي متدرج متصل (٣، ٢، ١) للعبارات موجبة الصياغة و (١، ٢، ٣) للعبارات سالبة الصياغة وقد احتوى المقياس على أربعة استراتيجيات تغطي محورين رئيسيين هما:

• أولاً: استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:-

◀ استراتيجية التكامل: وهي ضمن استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة والمتبعة إدارة النفاوض بين الزوجين ويتكون هذا المحور من (١٨) عبارة خبرية تقيس نجاح الزوجة في الوصول إلى حل مناسب يرضي الزوجين أثناء التفاوض، والتحلي بالمرونة والبحث عن حلول متعددة لفض النزاع وإنهاء التفاوض بشكل إيجابي يعمل على تحقيق أهداف كل من الزوج والزوجة، وتخيرها للمواقف التي تحظى باهتمام الطرفين للتفاوض فيها وحلها، وحرص الزوجة على تلبية رغبات الزوج وقبول شروطه في الموقف التفاوضي للوصول إلى حل وسط كمحاولة لفض النزاع وتحقيق نتائج إيجابية من التفاوض، استخدام الزوجة لنبرة الصوت المنخفض الهادئ واسلوب الاقناع لعرض وتفهم طباع زوجها وطريقة تفكيره لتقريب وجهات النظر أثناء التفاوض، ومحاولة إنهاء بطريقة مرضية للزوجين.

◀ استراتيجية تطوير التعاون: وهي ثاني استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة في إدارة التفاوض بين الزوجين ويتكون هذا المحور من (٢٢) عبارة خبرية تقيس مدى تعاون الزوجة ومشاركة زوجها في البحث عن حلول وسطى لفض النزاع القائم بين الزوجين، وتقديم بعض التنازلات من جانب الزوج والزوجة أثناء التفاوض فيما بينهما لتقريب وجهات النظر المختلفة، وتفهم الزوجة لأراء زوجها وتوقعاته في التفاوض والعمل على معرفة رغبات الزوج من قبل الزوجة لسهولة الوصول إلى حل للمشكلات، وتجنب الزوجة استخدام كلمات لا تفيد في حل النزاع أثناء التفاوض مع الزوج، ومحاولة كسب احترام الزوج أثناء التفاوض للوصول إلى حل يرضي الزوجين، والتعاون والتحلي بالصبر لإدراك المشكلة بأسرع وقت، وتجنب النقاش في تفاصيل صغيرة وسطحية، ومحاولة تجديد مجالات التعاون بين الزوجين لتحقيق أهدافهما سوياً، وتوزيع مسئوليات الحياة الأسرية بين الزوجين وتحقيق أهداف الزوج الشخصية.

• ثانياً: استراتيجيات منهج الصراع:-

◀ استراتيجية الإنهاك (الاستنزاف): وهي أولى استراتيجيات منهج الصراع في إدارة التفاوض بين الزوجين، واشتمل هذا المحور على (٢٠) عبارة خبرية

تقيس مدى استخدام الزوجة لاسلوب الاستنزاف وتضييع وقت وجهد الزوج في التفاوض والضغط على الزوج في تقديم المزيد من التنازلات عن رأيه لحل النزاع فيما بينهما، ومقاومة أي تغيير في الآراء التي تتعارض مع رأي الزوجة وعدم الأخذ بعين الاعتبار لأي رأي مخالف، ودفاع الزوجة المستمر عن رأيها وعدم التنازل عنه في الموقف التفاوضي، مع استنزاف مال الزوج بتكليفه انفاق الكثير من المال من أجل الوصول إلى حل يرضي الزوجة.

◀ استراتيجيّة إحكام السيطرة: وهي ثاني استراتيجيات منهج الصراع في إدارة التفاوض بين الزوجين، واشتمل هذا المحور على (٢٧) عبارة خبريّة تقيس مدى فرض الزوجة لرأيها في إدارة التفاوض واستخدام أسلوب التهديد في حل النزاع القائم بينها وبين الزوج والقيام بإحراج زوجها أمام الآخرين لتنفيذ رغباتها الشخصية، والتمسك بالرأي حتى ولو على حساب علاقتها الزوجية، واستخدام أسلوب التعالي بالنسب والمال للتقليل من شأن الزوج، واستغلال نفوذها وسلطتها في إضعاف موقف التفاوض مع الزوج، استدراج الزوج لتقديم العديد من التنازلات أثناء التفاوض، ترك منزل الزوجية عند حدوث مشكلة لإجبار الزوج على قبول شروطها، تدبير الحيل لإكراه الزوج على التنازل عن رأيه في أي موقف، عدم مراعاة الضغوط التي يمر بها الزوج والاستمرار في الضغط عليه بإنهاء التفاوض والوصول إلى حل يرضي طرف واحد فقط.

• مقياس دافعية الزوجة للإنجاز:

أعد هذا المقياس وفقا للتعريف الإجرائي لدافعية الزوجة للإنجاز، وقد اشتمل المقياس في صورته النهائية على (٦٥) عبارة خبريّة موزعة على أربعة محاور تمثل مكونات الدافعية للإنجاز، وتتحدد الاستجابة عليها وفق ثلاث خيارات هي (دائما، إلي حد ما، نادرا) على مقياس متصل (١، ٢، ٣) للعبارة موجبة الصياغة، (٣، ٢، ١) للعبارة سالبة الصياغة، وبذلك تكون أعلى درجة تحصل عليها الزوجة (١٩٥) وأقل درجة هي (٦٥) وتتمثل محاور المقياس فيما يلي:

• المحور الأول: تقدير قيمة الوقت:

يتكون هذا المحور من (١٨) عبارة خبريّة تقيس مدى إدراك الزوجة لقيمة الوقت وحسن استغلالها للوقت بأقصى درجة ممكنة، وذلك من خلال وضع خطط للمهام والمسئوليات المطلوب تنفيذها مع وضع وقت الطوارئ في الاعتبار، والحرص على تنفيذ الأعمال في أوقاتها المحددة، وأداء أكثر من عمل في وقت واحد توفيراً للوقت، وتجنب الحوارات المضیعة للوقت، والاستعانة بالأدوات والأجهزة لتوفير الوقت المستنفذ في أداء الأعمال.

• المحور الثاني: الثقة بالنفس:

يتكون هذا المحور من (١٦) عبارة خبريّة تقيس مدى إدراك الزوجة لقدراتها على إنجاز ما لديها من أعمال بكفاءة واقتدار، من خلال الابتعاد عن

مشاعر التوتر والانفعال عند مواجهة المشكلات، والتردد في اتخاذ القرارات السليمة واكتسابها ثقة من حولها بسهولة والتعامل مع الآخرين والتحدث إليهم بدون حرج، والاقدام على التجمعات واللقاءات العائلية دون الشعور بالخوف والقلق.

• المحور الثالث: المثابرة:

يتكون هذا المحور من (١٥) عبارة خبرية تقيس مدى قدرة الزوجة على تحقيق أهدافها من خلال بذل قصارى جهدها للوصول الى ما تصبو، وبذل الجهد في التغلب على العقبات في حل المشكلات الاسرية، والجدية في تنفيذ الأعمال والمسئوليات الاسرية، مع الإصرار على إتمام المهام والمسئوليات مهما كانت صعبة، والخوض في تجارب جديدة في الحياة مع تخطي الصعاب التي تواجهها، والحرص على أداء الأعمال بدرجة من التميز ومحاولة أداء الأعمال بالرغم من الإحساس بالألم والإجهاد، والتضحية في سبيل إنجاز الأعمال بكفاءة.

• المحور الرابع: تحمل المسؤولية:

يتكون هذا المحور من (١٦) عبارة خبرية تقيس مدى قدرة الزوجة على تحمل مسئولياتها الاسرية من خلال القيام بواجباتها المنزلية والإخلاص في أدائها والالتزام بأداء الأعمال الموكلة إليها مع تحمل نتائج قراراتها الاسرية ومواجهة مواقف الفشل بشجاعة لتقويم الأخطاء التي تقع فيها، وتجنب الاعتماد على الآخرين في حل المشكلات الاسرية، والحرص على تلبية رغبات أفراد الأسرة دون طلب مساعدات خارجية، والتعامل مع المواقف والمشكلات الجديدة بعقلانية وحكمة، والقدرة على مساعدة الآخرين في حل مشكلاتهم.

• نقين أدوات الدراسة:

يقصد بتقنين الأدوات قياس صدق وثبات المقاييس

• أولاً: صدق الأدوات: اعتمدت الباحثة في ذلك كل من:

◀ صدق المحتوى (المحكمين): وذلك بعرض كلا من ، مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين، مقياس دافعية الزوجة للإنجاز علي مجموعة من المحكمين المتخصصين بقسم إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة بكلية الاقتصاد المنزلي- جامعة حلوان، وقسم الاقتصاد المنزلي التربوي بكلية الاقتصاد المنزلي- جامعة حلوان، لإبداء الرأي في مدى صحة ووضوح صياغة مفردات كل الأدوات للغرض الذي وضعت من أجله، وقد أبدوا موافقتهم علي عبارات مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بنسبة ٩٠٪، مقياس دافعية الزوجة للإنجاز بنسبة ٩٢٪ مع تعديل وحذف بعض العبارات في بعض المحاور وقامت الباحثة بالتعديلات المشار إليها.

◀ صدق الاتساق الداخلي: وذلك عن طريق حساب معامل الارتباط "بيرسون" لكلا من مقياسي البحث.

• [أ] مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين:

الصدق باستخدام الاتساق الداخلي بين الدرجة الكلية لكل محور والدرجة الكلية للمقياس : تم حساب الصدق باستخدام الاتساق الداخلي وذلك بحساب معامل الارتباط (معامل ارتباط بيرسون) بين الدرجة الكلية لكل محور (استراتيجية التكامل، استراتيجية تطوير التعاون، استراتيجية الإنهاء (الاستنزاف)، استراتيجية إحكام السيطرة) والدرجة الكلية للمقياس (استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين) ، والجدول التالي يوضح ذلك :

جدول (١) قيم معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لكل محور والدرجة الكلية للمقياس

الدلالة	الارتباط	محاور مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
٠.٠١	٠.٧٧٢	المحور الأول : استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة
٠.٠١	٠.٩١٤	المحور الأول الفرعي : استراتيجيات التكامل
٠.٠١	٠.٨٤٢	المحور الثاني الفرعي : استراتيجية تطوير التعاون
٠.٠١	٠.٨٨٨	المحور الثاني : استراتيجيات منهج الصراع
٠.٠١	٠.٩٤٧	المحور الأول الفرعي : استراتيجيات الإنهاء (الاستنزاف)
٠.٠١	٠.٧٩٢	المحور الثاني الفرعي : استراتيجيات إحكام السيطرة

• [ب] مقياس دافعية الزوجة للإنجاز:

الصدق باستخدام الاتساق الداخلي بين الدرجة الكلية لكل محور والدرجة الكلية للمقياس : تم حساب الصدق باستخدام الاتساق الداخلي وذلك بحساب معامل الارتباط (معامل ارتباط بيرسون) بين الدرجة الكلية لكل محور (تقدير قيمة الوقت، الثقة بالنفس، المثابرة، تحمل المسؤولية) والدرجة الكلية للمقياس (دافعية الزوجة للإنجاز)، والجدول التالي يوضح ذلك :

جدول (٢) قيم معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لكل محور والدرجة الكلية للمقياس

الدلالة	الارتباط	محاور مقياس دافعية الزوجة للإنجاز
٠.٠١	٠.٩٥٢	المحور الأول : تقدير قيمة الوقت
٠.٠١	٠.٨٢١	المحور الثاني : الثقة بالنفس
٠.٠١	٠.٧٣٦	المحور الثالث : المثابرة
٠.٠١	٠.٩٠٠	المحور الرابع : تحمل المسؤولية

• ثانياً: ثبات الأدوات:

تم التحقق من ثبات كل من مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين، مقياس دافعية الزوجة للإنجاز باستخدام معامل الفا كرونباخ Alpha Cronbach، طريقة التجزئة النصفية Split-half، معامل اسبيرمان براون Spearman-Brown، جيوتمان Guttman

جدول (٣) قيم معامل الثبات لمحاور مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين

جيوتمان	اسبيرمان براون	التجزئة النصفية	معامل الفا	محاور مقياس استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
٠.٧٤١	٠.٧٩٥	٠.٧٢٢	٠.٧٥٣	المحور الأول : استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة
٠.٨٩٢	٠.٩٤٣	٠.٨٧١	٠.٩٠٨	المحور الأول الفرعي : استراتيجيات التكامل
٠.٨٤١	٠.٨٩٢	٠.٨٢٤	٠.٨٥٥	المحور الثاني الفرعي : استراتيجية تطوير التعاون
٠.٧٦٢	٠.٨١٣	٠.٧٤٠	٠.٧٧٤	المحور الثاني : استراتيجيات منهج الصراع
٠.٨٢٠	٠.٨٧٥	٠.٨٠٢	٠.٨٣٦	المحور الأول الفرعي : استراتيجيات الإنهاء (الاستنزاف)
٠.٩١١	٠.٩٦٠	٠.٨٩١	٠.٩٢٤	المحور الثاني الفرعي : استراتيجيات إحكام السيطرة
٠.٧٩٦	٠.٨٤٧	٠.٧٧٣	٠.٨٠٨	ثبات المقياس ككل

جدول (٤) قيم معامل الثبات لمحاور مقياس دافعية الزوجة للإنجاز

محاور مقياس دافعية الزوجة للإنجاز	معامل الفا	التجزئة التصفية	اسبيرمان براون	جيوتمان
المحور الأول : تقدير قيمة الوقت	٠.٧٩٢	٠.٧٦٢	٠.٨٣٥	٠.٧٨١
المحور الثاني : الثقة بالنفس	٠.٨٨٣	٠.٨٥٣	٠.٩٢١	٠.٨٧٢
المحور الثالث : المثابرة	٠.٩١٧	٠.٨٨٤	٠.٩٥٣	٠.٩٠٠
المحور الرابع : تحمل المسؤولية	٠.٧٣٥	٠.٧٠٢	٠.٧٧٧	٠.٧٢١
ثبات المقياس ككل	٠.٨٤٩	٠.٨١٦	٠.٨٨٩	٠.٨٣٤

يتضح من جدول (٣، ٤) أن جميع قيم معاملات الثبات : معامل الفا ، التجزئة النصفية ، اسبيرمان براون ، جيوتمان دالة عند مستوى ٠.٠١ مما يدل على ثبات المقياس .

• المعالجة الإحصائية:

تم إجراء المعالجات الإحصائية باستخدام برنامج SPSS ، لتحديد المتوسطات الحسابية، والأعداد، والنسب المئوية، والانحراف المعياري، وتحليل التباين، اختبار T.test للتعرف على دلالة الفروق بين المتوسطات، اختبار LSD للمقارنات المتعددة وحساب قيم معاملات بيرسون.

• النتائج ومناقشتها

• أولاً: النتائج الوصفية:

• وصف عينة البحث:

فيما يلي وصف لخصائص عينة البحث موضحة في جدول (٥)

جدول (٥) توزيع أفراد العينة وفقاً للخصائص الاجتماعية والاقتصادية (ن = ٢٨٠)

البيان	العدد	الافتة	%
المستوي التعليمي للزوج	٦٤	تعليم متوسط (حاصل علي الشهادة الثانوية وما يعادلها)	٢٢.٩%
	٩٩	تعليم فوق المتوسط (معهد سنتين)	٣٥.٤%
	١١٧	تعليم مرتفع (تعليم جامعي فأعلى)	٤١.٧%
المستوي التعليمي للزوجة	٧١	تعليم متوسط (حاصلة علي الشهادة الثانوية وما يعادلها)	٢٥.٤%
	٩٥	تعليم فوق المتوسط (معهد سنتين)	٣٣.٩%
	١١٤	تعليم مرتفع (تعليم جامعي فأعلى)	٤٠.٧%
سن الزوجة	٦٩	أقل من ٣٥ سنة	٢٤.٦%
	١٢٠	من ٣٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة	٤٢.٩%
	٩١	من ٤٥ سنة فأكثر	٣٢.٥%
عمل الزوجة	١٧٨	تعمل	٦٣.٦%
	١٠٢	لا تعمل	٣٦.٤%
مدة الزواج	٦١	أقل من ١٠ سنوات	٢١.٨%
	١٢٤	من ١٠ سنوات لأقل من ١٥ سنة	٤٤.٣%
	٩٥	من ١٥ سنة فأكثر	٣٣.٩%
حجم الأسرة	٩٢	صغير (٣ أفراد)	٣٢.٩%
	١٣١	متوسط (من ٤-٥ أفراد)	٤٦.٨%
	٥٧	كبير (٦ أفراد فأكثر)	٢٠.٣%
الدخل الشهري للأسرة	٧٥	منخفض (أقل من ٣٠٠٠ جنية)	٢٦.٨%
	٩٣	متوسط (من ٣٠٠٠ جنية لأقل من ٤٥٠٠ جنية)	٣٣.٢%
	١١٢	مرتفع (من ٤٥٠٠ جنية فأكثر)	٤٠%
نوعية مسكن الزوجية	١٨٧	مسكن مستقل	٦٦.٨%
	٩٣	مسكن مشترك مع أسرة زوجي	٣٣.٢%

يتضح من جدول (٥) أن أغلب أزواج عينة البحث مستواهم التعليمي مرتفع بنسبة ٤١.٧٪ وأقلهم مستواهم التعليمي متوسط بنسبة ٢٢.٩٪، كما يتبين أن أغلب زوجات عينة البحث مستواهن التعليمي مرتفع بنسبة ٤٠.٧٪ وأقلهن مستواهن التعليمي متوسط بنسبة ٢٥.٤٪.

كما يتضح أن أغلب الزوجات تقع أعمارهن بين ٣٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة بنسبة ٤٢.٩٪ وأقلهن في سن أقل من ٣٥ سنة بنسبة ٢٤.٦٪، في حين تبين أن نسبة الزوجات العاملات ٦٣.٦٪ بينما نسبة الزوجات غير العاملات ٣٦.٤٪.

كما تبين أن أغلب عينة البحث تصل مدة زواجهن إلى ١٠ سنوات لأقل من ١٥ سنة بنسبة ٤٤.٣٪ وأقلهن مدة زواج أقل من ١٠ سنوات بنسبة ٢١.٨٪، كما يتضح أن أغلب أفراد أسر عينة البحث يتراوح عددهم من ٤-٥ أفراد بنسبة ٤٦.٨٪ وأقلهم عدداً أكثر من ٥ أفراد بنسبة ٢٠.٣٪.

كما يتضح من جدول (٥) أن أغلب أسر البحث دخلهم الشهري مرتفع من ٤٥٠٠ جنيه فأكثر بنسبة ٤٠٪ بينما أقلهم دخلهم الشهري منخفض أقل من ٣٠٠٠ جنيه بنسبة ٢٦.٨٪، أما عن نوعية مسكن الزوجية فكان أغلب عينة البحث يسكن في مسكن مستقل بنسبة ٦٦.٨٪ بينما أقلهم يسكن في مسكن مشترك مع أسرة الزوج بنسبة ٣٣.٢٪.

• الأوزان النسبية لأكثر المواقف الأسرية التي ينح فيها التفاوض بين الزوجة وزوجها:

• - أكثر المواقف المتعلقة بالأمور الاقتصادية:

جدول (٦) الأوزان النسبية لأكثر المواقف المتعلقة بالجوانب الاقتصادية ويتم فيها التفاوض بين الزوجين

الترتيب	النسبة المئوية٪	الأوزان النسبية	مواقف متعلقة بالجوانب الاقتصادية
الثالث	١٧٪	٣٢٤	عند رغبتى في شراء أجهزة وأثاث للمنزل
الأول	١٨.٤٪	٣٥١	احتياجي لزيادة مصروفي الشخصي
الخامس	١٥.٦٪	٢٩٦	طريقتي في إنفاق راتبي الشخصي
الثاني	١٧.٧٪	٣٣٧	احتياجي لتجديد وصيانة المسكن
السادس	١٤.٩٪	٢٨٤	رغبة زوجي في الحد من مصروفات تعليم الأبناء
الرابع	١٦.٣٪	٣١١	تكفل زوجي بالإنفاق على أهله
	١٠٠٪	١٩٠٣	المجموع

يتضح من جدول (٦) أن أكثر مواقف التفاوض بين الزوجين والمتعلقة بالجوانب الاقتصادية كانت احتياج الزوجة لزيادة المصروف الشخصي حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة ١٨.٤٪، يليها احتياج الزوجة لتجديد وصيانة المسكن حيث جاءت في الترتيب الثاني بنسبة ١٧.٧٪، ثم رغبة الزوجة في شراء أجهزة وأثاث للمنزل وجاءت في الترتيب الثالث بنسبة ١٧٪، وجاء في الترتيب الرابع تكفل الزوج بالإنفاق على أهله وكانت بنسبة ١٦.٣٪، ويليهما طريقة الزوجة في إنفاق راتبها الشخصي حيث جاءت في الترتيب الخامس بنسبة ١٥.٦٪، وأخيراً رغبة الزوج في الحد من مصروفات تعليم الأبناء بنسبة ١٤.٩٪.

• ب- أكثر المواقف المتعلقة بالحياة الاجتماعية:

جدول (٧) الوزن النسبي لأكثر المواقف المتعلقة بالحياة الاجتماعية ويتم فيها التفاوض بين الزوجين

الترتيب	النسبة المئوية%	الوزن النسبي	مواقف متعلقة بالحياة الاجتماعية
الرابع	٪١٤.١	٣٢٨	رغبة زوجي في السفر للخارج وتركى بمفردي
الثاني	٪١٥.٧	٣٦٦	معارضة زوجي لخروجه مع أصدقائي
السادس	٪١٢.٩	٢٩٩	عدم رغبتى في زيارة أهل زوجي بشكل منتظم
الثالث	٪١٥	٣٤٩	طريقة قضاء الأجازة الصيفية
الخامس	٪١٣.١	٣٠٥	اختيار نوع مدارس الأبناء
الأول	٪١٦.٨	٣٩١	رغبتى في مساعدة زوجي لى في تربية الأبناء
السابع	٪١٢.٣	٢٨٧	إجبار زوجي لى على خدمة أهله
	٪١٠٠	٢٣٢٥	المجموع

يتضح من جدول (٧) أن أكثر مواقف التفاوض بين الزوجين والمتعلقة بالحياة الاجتماعية كانت رغبة الزوجة في مساعدة زوجها لها في تربية الأبناء حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة ٪١٦.٨، يليها معارضة الزوج لخروج الزوجة مع أصدقائها حيث جاءت في الترتيب الثاني بنسبة ٪١٥.٧، ثم طريقة قضاء الأجازة الصيفية وجاءت في الترتيب الثالث بنسبة ٪١٥، وجاء في الترتيب الرابع رغبة الزوج في السفر للخارج وترك الزوجة بمفردها وكانت بنسبة ٪١٤.١، ويلها اختيار نوع مدارس الأبناء حيث جاءت في الترتيب الخامس بنسبة ٪١٣.١، وأخيرا عدم رغبتى في زيارة أهل زوجي بشكل منتظم بنسبة ٪١٢.٩.

• الأوزان النسبية لأكثر استراتيجيات إدارة التفاوض المنبئة في المواقف الأسرية المخلفة:

جدول (٨) الوزن النسبي لاستخدام استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف الأسرية المختلفة

الترتيب	النسبة المئوية%	الوزن النسبي	مواقف متعلقة بالجوانب الاقتصادية
الثاني	٪٢٥.٨	٣٢٦	استراتيجية التكامل (أهدافنا واحدة)
الأول	٪٢٧.٢	٣٤٤	استراتيجية التعاون (توزيع المسؤوليات بيننا)
الرابع	٪٢٣	٢٩١	استراتيجية الانهاك (استنزاف وقت وجهد ومال زوجي)
الثالث	٪٢٣.٩	٣٠٣	استراتيجية إحكام السيطرة (فرض القوة والسيطرة)
	٪١٠٠	١٣٦٤	المجموع
الترتيب	النسبة المئوية%	الوزن النسبي	مواقف متعلقة بالحياة الاجتماعية
الأول	٪٢٧.١	٣٤٩	استراتيجية التكامل (أهدافنا واحدة)
الثاني	٪٢٥.٣	٣٢٦	استراتيجية التعاون (توزيع المسؤوليات بيننا)
الثالث	٪٢٤.٤	٣١٤	استراتيجية الانهاك (استنزاف وقت وجهد ومال زوجي)
الرابع	٪٢٣.٢	٢٩٩	استراتيجية إحكام السيطرة (فرض القوة والسيطرة)
	٪١٠٠	١٣٨٨	المجموع

يتضح من جدول (٨) أن استراتيجيات التعاون (توزيع المسؤوليات بيننا) هي أكثر الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف المتعلقة بالجوانب الاقتصادية حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة ٪٢٧.٢، بينما جاءت استراتيجيات التكامل (أهدافنا واحدة) في الترتيب الثاني من الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف المتعلقة بالأمور الاقتصادية بنسبة ٪٢٥.٨، يليها استراتيجية إحكام السيطرة (فرض القوة والسيطرة) في الترتيب الثالث بنسبة ٪٢٣.٩، وأخيرا استراتيجية الانهاك (استنزاف وقت وجهد ومال زوجي) بنسبة ٪٢٣. بينما كانت أكثر الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض في المواقف المتعلقة بالحياة الاجتماعية

استراتيجية التكامل (أهدافنا واحدة) حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٢٧.١٪)، بينما جاءت استراتيجية التعاون (توزيع المسئوليات بيننا) في الترتيب الثاني من الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف المتعلقة بالحياة الاجتماعية بنسبة (٢٥.٣٪)، يليها استراتيجية الإنهاك (استنزاف وقت وجهد ومال زوجي) في الترتيب الثالث بنسبة (٢٤.٤٪)، وأخيراً استراتيجية إحكام السيطرة (فرض القوة والسيطرة) بنسبة (٢٣.٢٪).

• ما هي الوسيلة التي تلجأ إليها الزوجة عند فشلها في التفاوض مع الزوج:

الوسيلة التي تلجأ إليها الزوجة عند فشلها في التفاوض مع الزوج	العدد	النسبة٪
التوجه إلى الأهل والأقارب للوصول إلى حل مناسب	٦٥	٢٣.٢٪
اللجوء لمكاتب الاستشارات الأسرية	٢٨	١٠٪
اللجوء للقضاء	١٩	٦.٨٪
استشارة الأصدقاء	٨٣	٢٩.٦٪
البحث عن حل على مواقع التواصل الاجتماعي	٣٤	١٢.١٪
الاستسلام للموقف والرضا بالأمر الواقع	٥١	١٨.٢٪
المجموع	٢٨٠	١٠٠٪

يتضح من جدول (٩) أكثر الوسائل التي تلجأ إليها الزوجات عينة البحث عند فشلها في التفاوض مع أزواجهن هي استشارة الأصدقاء بنسبة ٢٩.٦٪ بينما أقل وسيلة تلجأ إليها عند فشلها في التفاوض مع الزوج كانت اللجوء للقضاء بنسبة ٦.٨٪، وتفسر الباحثة ذلك بأن الزوجات يجدن في أصدقائهن السبيل إلى معرفة حلول لمشاكلهم الأسرية والأخذ برأيهم واستشارتهم، نظراً لتقارب أعمارهن واتفاق وجهات النظر فيما بينهن وتعايشهن في بيئة وظروف متقاربة، وأن الزوجات لديهن الوعي بالحفاظ على الحياة الزوجية وتماسكها لذلك تتجنب بقدر المستطاع اللجوء إلى القضاء للبحث عن حلول للنزاعات الأسرية.

• اختلاف الأوزان النسبية لاستراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بين أفراد العينة الأساسية:

الترتيب	النسبة المئوية٪	الوزن النسبي	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة
الثاني	٤٥.٢٪	٣٠٦	استراتيجية التكامل
الأول	٥٤.٨٪	٣٧١	استراتيجية تطوير التعاون
	١٠٠٪	٦٧٧	المجموع
الترتيب	النسبة المئوية٪	الوزن النسبي	استراتيجيات منهج الصراع
الثاني	٤٨.٢٪	٣٢٨	استراتيجية الإنهاك (الاستنزاف)
الأول	٥١.٨٪	٣٥٢	استراتيجية إحكام السيطرة
	١٠٠٪	٦٨٠	المجموع
الترتيب	النسبة المئوية٪	الوزن النسبي	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
الأول	٥٣.٤٪	٣٣٧	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة
الثاني	٤٦.٦٪	٢٩٤	استراتيجيات منهج الصراع
	١٠٠٪	٦٣١	المجموع

يتضح من جدول (١٠) أن استراتيجية تطوير التعاون هي أكثر الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض بين الزوجين والتي هي ضمن استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة بنسبة (٥٤.٨٪) وهي التي تعتمد على

تحقيق التعاون بين الزوجين بإعادة توزيع المسؤوليات عليهم بشكل متوازن يحقق الأهداف ويحد من مواقف النزاع بينهما، بينما جاءت استراتيجيات التكامل في الترتيب الثاني من استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة في إدارة التفاوض بنسبة (٤٥.٢%) وهي التي تجعل كل من الزوجين يحققان أهدافهما بشكل متسق، بحيث يكون الموقف التفاوضي بينهم قائم على أساس أن كل منهم يكمل الآخر ويحقق أهدافه ومصالحه. كما اتضح من الجدول السابق أن استراتيجيات إحكام السيطرة هي أكثر الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض بين الزوجين والتي هي ضمن استراتيجيات منهج الصراع حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٥١.٨%) وهي التي تخضع أحد الزوجين للنزول عن قراراته بالقوة والسيطرة وإجباره بقبول شروط الطرف المسيطر على التفاوض، بينما جاءت استراتيجيات الإنهاك (الاستنزاف) في الترتيب الثاني من استراتيجيات منهج الصراع بنسبة (٤٨.٢%) وهي التي تعتمد على استنزاف وقت وجهد ومال أحد الزوجين أثناء التفاوض وانهاء عملية التفاوض بانتصار أحد الزوجين. وأخيرا اتضح أن أكثر الاستراتيجيات المستخدمة في إدارة التفاوض بين الزوجين هي استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٥٣.٤%) في حين جاءت استراتيجيات منهج الصراع في الترتيب الثاني بنسبة (٤٦.٦%)، وتفسر الباحثة ذلك بأنه مع زيادة التفاعلات الحياتية بين الزوجين وارتفاع معدلات المسؤوليات الواقعة على كاهل الزوجين لاستمرار الحياة الأسرية وتوازنها أدى إلي توجه الزوجات لاتباع استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة في إدارة التفاوض فيما بينهم كمحاولة لفض النزاع والوصول إلي حل يرضي الطرفين لتحقيق التكامل والتعاون داخل الأسرة وتجنب اتباع منهج الصراع وفرض القوة والسيطرة من جانب أحد الزوجين وكذلك استنزاف الطرف الآخر لأنه في نهاية اتباع مثل تلك الاستراتيجيات لن يكتمل التفاوض بشكل مرضي وإنما تزداد الفجوة والشحناء بين الزوجين.

• أكثر دوافع الزوجة في التفاوض مع الزوج:

جدول (١١) الأوزان النسبية لدوافع تفاوض الزوجات مع الزوج

الترتيب	النسبة المئوية%	الوزن النسبي	دافع الزوجة من التفاوض مع الزوج
الثالث	١٩.٩%	٣٣٢	إثبات أن لي سلطة مثله في المنزل
الرابع	١٨.٩%	٣١٥	تحقيق أهداف الشخصية
الأول	٢١.٩%	٣٦٦	الوصول إلي درجة أمنة من الاستقرار الأسري
الخامس	١٧.٨%	٢٩٧	إرضاء رغبتني في الانتصار علي الزوج أثناء التفاوض
الثاني	٢١.٥%	٣٥٨	الوصول إلي حلول مرضية لي ولزوجي
	١٠٠%	١٦٦٨	المجموع

يتضح من جدول (١١) أن الوصول إلي درجة أمنة من الاستقرار الأسري هي أكثر دوافع الزوجة في التفاوض مع الزوج حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٢١.٩%) بينما جاء دافع الزوجة في التفاوض مع الزوج (للوصول إلي حلول مرضية لي ولزوجي) في الترتيب الثاني بنسبة (٢١.٥%)، يليه دافع (إثبات أن لي سلطة مثله في المنزل) بنسبة (١٩.٩%)، وجاء دافع (لتحقيق أهداف

الشخصية) في الترتيب الرابع بنسبة (١٨.٩٪)، وأخيراً دافع (لإرضاء رغبتني في الانتصار علي الزوج أثناء التفاوض) في الترتيب الخامس والأخير بنسبة (١٧.٨٪).

٦- أكثر مهارات الزوجة في إدارة التفاوض مع الزوج:

جدول (١٢) مهارات الزوجة في إدارة التفاوض مع الزوج

م	العبارة	دائماً		أحياناً		نادراً		المجموع	
		العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%
مهارة التروي في اتخاذ القرار									
١	احتفظ بهدوني مع التعرض للضغط	١٣٦	٥٤.٨٥%	٩٤	٣٣.٥٧%	٥٠	١٧.٨٦%	٢٨٠	١١٠%
٢	يمكنني التفكير بجداد بالرغم من محاولتي البعض إثارة عواطفني	١٣٢	٤٧.١٤%	١٠١	٣٦.٧%	٤٧	١٦.٧٩%	٢٨٠	١١٠%
٣	أمتنع عن الإجابة الفورية لبعض تساؤلات زوجي حتى أفهم مغزاها	١٠١	٣٦.٧%	١١٦	٤٤.٤٣%	٦٣	٢٢.٥٠%	٢٨٠	١١٠%
٤	أصمت لبعض الوقت لإمادة تنظيم أفكارني وتجهيز إجاباتي	١٤٢	٥٠.٧١%	٨١	٢٨.٩٣%	٥٧	٢٠.٣٦%	٢٨٠	١١٠%
٥	أجهز بمتابئة وتروي لكل موقف تفاوضني	١٩٣	٦٨.٩٣%	٤٩	١٧.٥٠%	٣٨	١٣.٥٧%	٢٨٠	١١٠%
			٥.٢%		٣.٥%		١٨.٢%		
المجموع									
مهارة الإقناع									
٦	أتوصل لحل يرضيني في التفاوض من خلال إقناع زوجي بإبني	١٨٣	٦٥.٣٦%	٥٥	١٩.٦٤%	٤٢	١٥%	٢٨٠	١١٠%
٧	لدي مهارة التعرف على الأساليب التفاوضية وكيفية إقناع زوجي بحل المشكلات	١٤١	٥٠.٣٦%	٧٣	٢٦.٧%	٦٦	٢٣.٥٧%	٢٨٠	١١٠%
٨	أعتقد أن التفاوض يمثل فرصة للوصول لاتفاق مقنع بالنسبة لني ولزوجني	١٣٦	٤٥.٠٠%	١٠٢	٣٦.٤٣%	٥٢	١٨.٥٧%	٢٨٠	١١٠%
٩	لدي أسلوب يسهل علي التفاوض في كل شيء مع زوجي	١٦٤	٥٨.٥٧%	٦٦	٢٣.٥٧%	٥٠	١٧.٨٦%	٢٨٠	١١٠%
١٠	أعتقد أن كلا الطرفين يجب أن يكسب في التفاوض بالاتقناع	١٧٧	٦٣.٢١%	٥٩	٢١.٧%	٤٤	١٥.٧١%	٢٨٠	١١٠%
			٥.٦%		٢.٥٤%		١٨.١%		
المجموع									
مهارة حسن السلوك									
١١	أراعي أسلوبني في الحوار وتعبيراتني أثناء التفاوض مع زوجي لتجنب أي مشاكل	١٥٨	٥٦.٤٣%	٨١	٢٨.٩٣%	٤١	١٤.٦٤%	٢٨٠	١١٠%
١٢	أستخدم فبرة الصوت الهادئة لسهولة تحقيق الهدف من التفاوض	١٢٥	٤٤.٦٤%	٩٣	٣٣.٢١%	٦٢	٢٢.١٤%	٢٨٠	١١٠%
١٣	لدي القدرة علي إيجاد جو يسوده التفاهم والتفقت بيني وبين زوجي	١٤٤	٥١.٤٣%	٧٢	٢٥.٧١%	٦٤	٢٢.٦٨%	٢٨٠	١١٠%
١٤	أنهي المشكلات بكلمة امتنار بعد تحقيق بعض أهدافني	١٣٧	٤٨.٩٣%	٥٢	١٨.٥٧%	٩١	٣٢.٥٠%	٢٨٠	١١٠%
١٥	أصمت لزوجي أثناء التفاوض ولا أهاجم حديثه	١٤٢	٥٠.٧١%	٨٥	٣٠.٣٦%	٥٣	١٨.٩٣%	٢٨٠	١١٠%
			٥.٤%		٢٧.٤%		٢٢.٢%		
المجموع									
مهارة الأخت والورد									
١٦	أستمع في المفاوضات مثلما أتكلم أو أكثر	١٦٢	٥٧.٨٦%	٧٦	٢٧.١٤%	٤٤٢	١٥.٠٠%	٢٨٠	١١٠%
١٧	أعرض رأيي وأستمع لرأي زوجي أثناء التفاوض دون مجادلتني	١٥١	٥٣.٩٣%	٥٧	٢٠.٣٦%	٧٢	٢٥.٧١%	٢٨٠	١١٠%
١٨	أجتنب الاعتراض علي رأي زوجي أثناء التفاوض قبل أن يستمع إلي رأيي	١١٤	٤٠.٧١%	١٢٠	٤٢.٨٦%	٤٦	١٦.٤٣%	٢٨٠	١١٠%
١٩	أسعى دائماً لإيجاد أرضية مشتركة وأطرح بدائل ترضيني وزوجي خلال التفاوض	١٣٩	٤٩.٦٤%	٨٩	٣١.٧٩%	٥٢	١٨.٥٧%	٢٨٠	١١٠%
٢٠	أقدم تنازلات مقابل تقديم زوجي لبعض التنازلات ليسهل حل المشكلات	١٢٩	٤٦.٠٧%	١٠٥	٣٧.٥٠%	٤٦	١٦.٤٣%	٢٨٠	١١٠%
			٤.٩.٦%		٣.٢%		١٨.٤%		
المجموع									

يتضح من جدول (١٢) أن أكثر مهارات الزوجية في إدارة التفاوض مع الزوج كانت مهارة الإقناع بنسبة ٥٦.٥% حيث اعتمدت الزوجة علي الأساليب السهلة ومحاولت التقريب بين وجهات النظر بشكل يرضي الطرفين، يليها مهارة حسن السلوك بنسبة ٥٠.٤% والتي اعتمدت فيها الزوجة علي اتباع الأساليب المهذبة في الحوار مع الزوج من حيث نبرة الصوت وتعبيرات الوجه والإنصات الجيد للزوج، يليها مهارة التروي في اتخاذ القرار بنسبة ٥٠.٣% والتي اعتمدت فيها الزوجة علي الاحتفاظ بهدونها في الموقف التفاوضي والتفكير بحياد تجاه الموضوعات المختلفة والتروي وعدم التسرع في اتخاذ القرار، وأخيراً مهارة الأخذ والرد بنسبة ٤٩.٦% والتي تتسم بتجنب الجدل بين الطرفين والاستماع للرأي المخالف مع عرض رأيها بأسلوب منطقي وتقديم بعض التنازلات للزوج لتسهيل حل المشكلة.

• ثانياً: النتائج في ضوء فروض البحث: • النتائج في ضوء الفرض الأول:

والذي ينص علي أنه "توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الزوجات عينت البحث الأساسية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة") تبعاً لمتغيرات الدراسة (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- عمل الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة- نوعية مسكن الزوجية)" وللتحقق من صحة هذا الفرض تم إجراء:

- ٤ اختبار (ت) للوقوف علي دلالة الفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض تبعاً لمتغير (عمل الزوجة- نوعية مسكن الزوجية).
- ٤ تحليل التباين لإيجاد قيمة (ف) للوقوف علي دلالة الفروق في استراتيجيات إدارة التفاوض تبعاً لمتغيرات (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- مدة الزواج- عدد أفراد الأسرة- دخل الأسرة).
- ٤ اختبار LSD لإيجاد اتجاه الفروق في حالة وجودها لمتغيرات (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- مدة الزواج- عدد أفراد الأسرة- دخل الأسرة).

جدول (١٣) دلالة الفروق في متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير عمل الزوجة

الدلالة	قيمة (ت)	درجات الحرية	العينة	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	عمل الزوجة	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
دال عند ٠.٠١ لصالح العاملات	٢١.٥٣٩	٢٧٨	١٧٨	٨.٨١٩	١١١.٢٣٧	تعمل	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)
			١٠٢	٥.٥٥٢	٨٧.٢٥١	لا تعمل	
دال عند ٠.٠١ لصالح غير العاملات	٢٨.٥٣١	٢٧٨	١٧٨	٦.٠٩٣	٩٤.٥٣٨	تعمل	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة)
			١٠٢	٨.١٢٤	١٢٨.٧٨٠	لا تعمل	

يتضح من جدول (١٣) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير عمل الزوجة حيث

كانت (ت) دالة عند ٠.٠١ لصالح العاملات في استخدام استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)، وتفسر الباحثة ذلك بأن خروج المرأة للعمل أدى إلى زيادة خبراتها واتساع دائرة معارفها وتعرضها لكثير من مواقف النزاع بينها وبين الآخرين مما زاد من خبراتها في الحد من النزاع والتعامل معه بطريقة ايجابية تتسم بتقريب وجهات النظر المختلفة والتعاون مع الآخرين للوصول إلى حلول ترضي جميع الأطراف في التفاوض، مما انعكس على طريقة إدارتها للمواقف التفاوضية بينها وبين زوجها ومحاولة والعمل على حل النزاع بشكل ايجابي يضمن رضى الزوجين عنه. بينما كانت قيمة (ت) دالة عند ٠.٠١ لصالح غير العاملات في استخدام الزوجات لاستراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة)، وتفسر الباحثة ذلك بأن الزوجات غير العاملات لا يمتلكن الخبرات الكافية بالتعامل مع المشكلات وفض المنازعات وبالتالي طريقة التفاوض مع الزوج في المواقف الحياتية المختلفة نظرا لعدم احتكاكهن بالمجتمع الخارجي في مجال العمل. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة كل من رشا عبدالعاطي (٢٠١٤)، وفاء الصفتي، وئام معروف (٢٠١٥) إلهام علي (٢٠١٧)، رغدة أحمد (٢٠١٧) في وجود فروق في أساليب إدارة ومواجهة الصراع وحل الخلافات وإدارة الاختلاف بين الزوجين بين الزوجات العاملات وغير العاملات عند استخدام الاستراتيجيات الإيجابية لصالح الزوجات العاملات.

جدول (١٤) دلالة الفروق في متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعا لمتغير نوعية مسكن الزوجية ن=٢٨

الدلالة	قيمة (ت)	درجات الحرية	العينة	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	نوعية مسكن الزوجية	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
دال عند ٠.٠١ لصالح مسكن مستقل	٢٦.٤٣١	٢٧٨	١٨٧	٧.٠٦٢	١٠٧.٧١٣	مسكن مستقل	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)
			٩٣	٥.٣٢١	٨٠.٩٩١	مسكن مشترك مع أسرة زوجي	
دال عند ٠.٠١ لصالح مسكن مشترك مع أسرة زوجي	٢٧.٣٣١	٢٧٨	١٨٧	٥.٤٤٢	٧٨.٤٢١	مسكن مستقل	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة)
			٩٣	٧.٠٦٧	١٠٧.٩٥٣	مسكن مشترك مع أسرة زوجي	

يتضح من جدول (١٤) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعا لمتغير نوعية مسكن الزوجية حيث كانت (ت) دالة عند ٠.٠١ لصالح المسكن المستقل في استخدام الزوجات لاستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)، وتفسر الباحثة ذلك بأن الزوجة التي تعيش في مسكن مستقل بذاتها يكون لديها من الاتزان النفسي ما يجعلها تستطيع التعامل مع مشكلاتها الأسرية والتفاوض مع زوجها بشكل ايجابي يحقق أهدافهما وينشر جو من الاستقرار داخل الأسرة، كما أن وجودها في مسكن مستقل يعطىها إحساس بالحرية والاستقلال في التفكير دون الضغط أو السيطرة من أي أطراف دخيلة على الأسرة. بينما كانت قيمة (ت) دالة عند ٠.٠١ لصالح مسكن مشترك مع أسرة

الزوج في استخدام الزوجات لاستراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك) - إحكام السيطرة)، وتفسر الباحثة ذلك بأن الزوجات اللاتي يسكن في مسكن مشترك يتعرضن لكثير من الضغوط من جانب أهل الزوج ولا يتوافر لها حرية الحوار والتفاوض مع زوجها في أمورهم الشخصية والاجتماعية المختلفة نظراً لوجود أهل الزوج بالمسكن وتتبعهم لتفاصيل حياتهم وبالتالي تلجأ الزوجة لاستخدام استراتيجيات سلبية في التفاوض مع الزوج عند حدوث أي مشكلة نظراً للضغط النفسي الواقع عليها ومحاولة لاثبات ذاتها وسط المحيطين لذلك تلجأ إلي استنزاف جهد ومال ووقت زوجها وإحكام سيطرتها في بعض المواقف للخروج بشكل منتصر يرضيها فقط، وقد أشارت دراسة عبد العزيز الجهني (٢٠٠٥) أن أهم أسباب الخلاف بين الزوجين عدم توافر مسكن مستقل، وتتفق النتيجة مع دراسة رعدة أحمد (٢٠١٧) حيث أكدت أن الزوجات المقيمات في مساكن مستقلة يتبعن استراتيجيات إيجابية لإدارة الاختلاف مع الزوج وأن الزوجات المقيمات مع أهل الزوج يتبعن استراتيجيات إيجابية لإدارة الاختلاف مع الزوج.

جدول (١٥) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوج ن=٢٨

الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	مصدر التباين	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
٠٠١ دال	٣٤.١١٣	٢	٤٢٩٠.٧٨٦	٨٥٨١.٥٧٣	بين المجموعات	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل - تطوير التعاون)
		٢٩٧	١٢٥.٧٨٣	٣٤٨٤١.٨٣٧	داخل المجموعات	
		٢٩٩		٤٣٤٢٣.٤١٠	المجموع	
٠٠١ دال	٦١.٦١٨	٢	٤٥٣٤.١٩٧	٩٠٦٨.٣٩٤	بين المجموعات	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك) - إحكام السيطرة
		٢٩٧	٧٣.٥٨٦	٢٠٣٨٣.٢١٦	داخل المجموعات	
		٢٩٩		٢٩٤٥١.٦١٠	المجموع	

يتضح من جدول (١٥) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوج، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار (LSD) للمقارنات المتعددة وفيما يلي بيان بذلك.

جدول (١٦) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوج ن=٢٨

تعليم جامعي / تعليم أعلى من الجامعي ١٥.٥٢٤ = م	تعليم فوق المتوسط ٩١.٣٧٧ = م	تعليم متوسط ٨٩.٠٢١ = م	المستوى التعليمي للزوج	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
		-	تعليم متوسط	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل - تطوير التعاون)
		♦٢.٢٤٦	تعليم فوق المتوسط	
-	♦١٤.١٥٧	♦١٦.٥٠٣	تعليم جامعي / تعليم أعلى من الجامعي	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك) - إحكام السيطرة
تعليم جامعي / تعليم أعلى من الجامعي ٨٢.٦١٠ = م	تعليم فوق المتوسط ١٠١.٤٠٩ = م	تعليم متوسط ١٢٢.٤٥٩ = م	المستوى التعليمي للزوج	
		-	تعليم متوسط	تعليم فوق المتوسط
		♦٢١.٤٦	تعليم فوق المتوسط	
-	♦١٨.٧٩٩	♦٣٩.٨٤٦	تعليم جامعي / تعليم أعلى من الجامعي	

يتضح من جدول (١٦) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوج لصالح المستوى التعليمي الأعلى وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)، وعلي العكس من ذلك دالة لصالح المستوى التعليمي فوق المتوسط عند اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة) وترى الباحثة أن مع ارتفاع المستوى التعليمي للزوج يزداد وعيه وتقبله لحل المشكلات الزوجية مما يتيح للزوجات اتباع أسلوب ايجابي والعمل علي ايجاد حلول مشتركة تحقق التكامل فيما بينهما وكذلك يكون لديه العلم والمعرفة بمسئوليات الحياة مما يتيح للزوجات اللجوء إلي توزيع المسئوليات والأعباء المنزلية بينها وبين زوجها وتجنب المنازعات والخلافات وحلها بشكل يحقق المصلحة المشتركة لكلا الطرفين، علي عكس المستوى التعليمي فوق المتوسط والذي ينخفض وعيه وثقافته بطرق حل المشكلات الأسرية والقدرة علي تقبل وجهات النظر المختلفة في حل النزاع فلا يسمح للطرف الآخر بعرض وجهة نظره ولا يتنازل عن رأيه ويفرض سيطرته علي الطرف الآخر في النزاع مما يضطر الزوجات لاستخدام الأساليب العدائية في حل المشكلات ومنها استنزاف الوقت والجهد والمال وفرض السيطرة علي الموقف التفاوضي، واتفقت النتيجة مع دراسة رغدة أحمد (٢٠١٧) حيث أكدت أن هناك فروق دالة إحصائية في متوسطات استراتيجيات إدارة الاختلاف للمتزوجين حديثاً لصالح المستوى التعليمي الأعلى للزوج في اتباع الاستراتيجيات الإيجابية والمستوى التعليمي الأقل في اتباع الاستراتيجيات السلبية.

جدول (١٧) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوجات ن=٢٨٠

الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط الربعات	مجموع الربعات	مصدر التباين	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
٠.٠١ دال	٥١.٣٦٣	٢	٤٥٥٠.٦٧٨	٩٠١.٣٥٥	بين المجموعات	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)
		٢٩٧	٨٨.١١١	٢٤٤٦.٧٥٦	داخل المجموعات	
		٢٩٩		٣٣٤٥٨.١١١	المجموع	
٠.٠١ دال	٥٧.٥٧٢	٢	٤٧٧٠.٥٣٩	٩٥٤١.٠٧٨	بين المجموعات	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة)
		٢٩٧	٨٢.٨٦٢	٢٢٩٥٢.٦٧٧	داخل المجموعات	
		٢٩٩		٣٧٤٩٣.٧٥٥	المجموع	

يتضح من جدول (١٧) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوجات، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار (LSD) للمقارنات المتعددة وفيما يلي بيان بذلك.

يتضح من جدول (١٨) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوجات لصالح المستوى التعليمي الأعلى وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة، بينما وجد فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات

جدول (١٨) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير المستوى التعليمي للزوجين ن=٢٨

استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	المستوى التعليمي للزوجين	تعليم متوسط م = ٧٨.٢٢٣	تعليم فوق المتوسط م = ٩٠.٣٤١	تعليم جامعي / أعلى من الجامعي م = ١١٥.٨٠٢
استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)	تعليم متوسط	-	-	-
	تعليم فوق المتوسط	♦♦١٢.١١٨	-	-
استراتيجيات منهج الصراع (الإفناء- إحكام السيطرة)	تعليم جامعي/ أعلى من الجامعي	♦♦٣٧.٥٩٧	♦♦٢٥.٤٧٩	-
	المستوى التعليمي للزوجين	تعليم متوسط م = ١٣٥.٥٣٦	تعليم فوق المتوسط م = ١٠٢.٧٨٩	تعليم جامعي / أعلى من الجامعي م = ٧٤.٥٥٢
تعليم متوسط	-	-	-	-
	تعليم فوق المتوسط	♦♦٣٢.٧٤٧	-	-
تعليم جامعي/ أعلى من الجامعي	♦♦٦٠.٩٨٤	♦♦٢٨.٢٣٧	-	-

إدارة التفاوض بين الزوجين لصالح المستوى التعليمي المنخفض وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج الصراع وتفسر الباحثة ذلك بأنه مع ارتفاع المستوى التعليمي للزوجة يمنحها قدر من العلم والمعرفة التي تدعمها بالقدرة علي حل المشكلات وفض النزاعات في الأسرة ووعياها بالطرق السليمة والايجابية للحفاظ علي استقرار الأسرة وتحقيق التكامل والتعاون بين الزوجين وحل مشكلاتهم بالسعي وراء إيجاد حلول لتلك المشكلات ترضي طرفي النزاع في الأسرة وهما الزوج والزوجة معا. وأكدت هذه النتيجة كل من أسماء عبد اللطيف، رشا منصور (٢٠١٨)، إلهام علي (٢٠١٧)، رغدة أحمد (٢٠١٧)، رشا عبد العاطي (٢٠١٤)، إيناس بدير (٢٠١٣) أنه كلما زاد المستوى التعليمي للمرأة كلما زادت قدرتها علي تسوية الخلافات وإدارة الصراعات الزوجية ومواجهة أحداث الحياة الضاغطة.

جدول (١٩) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير سن الزوجين ن=٢٨

استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	مصدر التباين	مجموع الربعات	متوسط الربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة
استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)	بين المجموعات	٩٥٢٤.٦٩	٤٧٦٢.٣٤	٢	٦٨.٤٤٢	٠.٠١ دال
	داخل المجموعات	١٩٢٧٤.٤٥	٦٩.٥٨١	٢٩٧		
	المجموع	٢٨٧٩٨.٦٤٩		٢٩٩		
استراتيجيات منهج الصراع (الإفناء- إحكام السيطرة)	بين المجموعات	٨٤٥٥.٧٨٢	٤٢٢٧.٨٩١	٢	٣٠.٦١٧	٠.٠١ دال
	داخل المجموعات	٣٨٢٥١.٢٤١	١٣٨.٠٩١	٢٩٧		
	المجموع	٤٦٧٠٧.٢٣		٢٩٩		

يتضح من جدول (١٩) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير سن الزوجة، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار (LSD) للمقارنات المتعددة وفيما يلي بيان بذلك..

يتضح من جدول (٢٠) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير سن الزوجة لصالح الفئة العمرية الأكبر سناً وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة، وكانت الفروق دالة إحصائياً في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين

لصالح الفئة العمرية الأقل سناً في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج الصراع.

جدول (٢٠) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير سن الزوجة ن=٢٨

سن الزوجة	أقل من ٣٥ سنة م=٦٩.٣٨٢	من ٣٥ إلى أقل من ٤٥ سنة م=٨٥.٥٣٦	من ٤٥ سنة فأكثر م=١٠٦.٩٩١	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
أقل من ٣٥ سنة	-	-	-	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)
من ٣٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة	♦♦١٦.١٥٤	-	-	
من ٤٥ سنة فأكثر	♦♦٣٧.٦٠٩	♦♦٢١.٤٥٥	-	
سن الزوجة	أقل من ٣٥ سنة م=١١١.٥٦٣	من ٣٥ إلى أقل من ٤٥ سنة م=٨٩.٣٥٧	من ٤٥ سنة فأكثر م=٨٧.٠٣١	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاء- إحكام السيطرة)
أقل من ٣٥ سنة	-	-	-	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاء- إحكام السيطرة)
من ٣٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة	♦♦٢٢.٢٠٦	-	-	
من ٤٥ سنة فأكثر	♦♦٢٤.٥٣٢	♦♦٢.٣٢٦	-	

وترى الباحثة أن مع تقدم المرأة في العمر تزداد خبراتها في الحياة نتيجة للمرور بمواقف ومشكلات متعددة والتعلم منها في كيفية فض النزاع وإيجاد حلول مشتركة للأطراف المتنازعة، ومعرفة أن التفاوض بالطرق السلبية واتباع منهج الصراع لا يجدي بالنفع في حل المشكلات وتحقيق أهداف الأسرة واستقرارها لذلك نجد أن الزوجة الأقل في العمر ليس لديها القدر الكافي من الخبرة في التفاوض مع الزوج مما يدفعها من استخدام الاستراتيجيات السلبية لإدارة الموقف التفاوضي داخل الأسرة. وأكدت هذه النتيجة دراسة إلهام علي (٢٠١٧) حيث بينت أن كلما زاد سن المرأة كلما زادت قدرتها الإبداعية في حل الخلافات والصراعات الزوجية المتمثلة في التكامل والالتزام والتجنب وتسوية النزاعات والصراعات الزوجية، في حين لا توجد علاقة بين سن المرأة وأسلوب السيطرة.

جدول (٢١) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير مدة الزواج ن=٢٨

مصدر التباين	مجموع المربعات	متوسط المربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة	استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
بين المجموعات	٨٧٥٩.٤٨٧	٤٣٧٩.٧٤٣	٢	٣١.٦٤١	٠.٠١ دال	استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)
داخل المجموعات	٣٨٣٤١.٩١٠	١٣٨.٤١٨	٢٩٧			
المجموع	٤٧١٠١.٤٠٣		٢٩٩			
بين المجموعات	٩٢٢٣.٢٨٣	٤٦١١.٦٤١	٢	٤١.٢٨٣	٠.٠١ دال	استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاء- إحكام السيطرة)
داخل المجموعات	٣٠٩٤٣.٢٩٦	١١١.٧٠٩	٢٩٧			
المجموع	٤٠١٦٦.٥٧٩		٢٩٩			

يتضح من جدول (٢١) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير مدة الزواج، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار (LSD) للمقارنات المتعددة وفيما يلي بيان بذلك.

جدول (٢٢) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير مدة الزواج ن=٢٨٠

استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	مدة الزواج	أقل من ١٠ سنوات م = ٧٤.٠٢٤	من ١٠ لأقل من ١٥ سنة م = ٧٦.٥١١	من ١٥ سنة فأكثر م = ٩٢.٣٨٤
استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)	أقل من ١٠ سنوات	-	-	-
	من ١٠ لأقل من ١٥ سنة	♦٢.٤٨٧	-	-
	من ١٥ سنة فأكثر	♦♦١٩.٣٦٠	♦♦١٦.٨٧٣	-
استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاء- إحكام السيطرة)	مدة الزواج	أقل من ١٠ سنوات م = ١٢٠.٩٤١	من ١٠ لأقل من ١٥ سنة م = ٩٨.٥٥٢	من ١٥ سنة فأكثر م = ٧٦.٣٠٠
	أقل من ١٠ سنوات	-	-	-
	من ١٠ لأقل من ١٥ سنة	♦♦٢٢.٣٨٩	-	-
	من ١٥ سنة فأكثر	♦♦٤٤.٦٤١	♦♦٢٢.٢٥٢	-

يتضح من جدول (٢٢) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير مدة الزواج لصالح مدة الزواج الأطول وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة، وكذلك وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير مدة الزواج لصالح مدة الزواج الأقصر وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج الصراع، وترى الباحثة من هذه النتيجة أنه كلما زادت مدة الزواج وطالت فترته بين الزوجين تزداد معرفة كل منهم بالآخر وبكيفية التعامل معه وماذا يريد وكيف يتحقق لذلك تتبع الزوجة استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة في إدارة التفاوض بينهما، ولكن علي العكس إذا كانت مدة الزواج قصيرة ولا تتعدى العشر سنوات فيكون خبرات الزوجة في الحياة الأقل ومدى معرفتها بشريك الحياة ما زالت تحت الدراسة ولا يعرف كل منهما نوايا الآخر في حل المشكلات ومدى اهتمام كل طرف منهم بمصلحة الآخر وتحقيق أهدافهما سوياً ففي هذه الحالة تلجأ الزوجة إلى اتباع استراتيجيات منهج الصراع في إدارة التفاوض وفض النزاع الأسري. وأكدت دراسة كل من أسماء عبد اللطيف، رشا منصور (٢٠١٨)، إلهام علي (٢٠١٧) أنه كلما زادت مدة الزواج زادت الخبرة في التعامل مع الخلافات والصراعات الزوجية بالأساليب الإيجابية.

جدول (٢٣) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير حجم الأسرة ن=٢٨٠

استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	مصدر التباين	مجموع المربعات	متوسط المربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة
استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)	بين المجموعات	٨٦١٤.٧٩٥	٤٣٠٧.٣٩٧	٢	٢٧.٧٤٩	٠.٠١ دال
	داخل المجموعات	٤٢٩٩٧.٧٥١	١٥٥.٢٢٧	٢٩٧		
	المجموع	٥١٦١٢.٥٤٦		٢٩٩		
استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاء- إحكام السيطرة)	بين المجموعات	٨٦٠١.٨٦٩	٤٣٠٠.٩٣٤	٢	٣٨.٤٤٩	٠.٠١ دال
	داخل المجموعات	٣١٣١١.١٦١	١١٣.٠٣٧	٢٩٧		
	المجموع	٣٩٩١٣.٠٣٠		٢٩٩		

يتضح من جدول (٢٣) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير حجم الأسرة، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار (LSD) للمقارنات المتعددة وفيما يلي بيان بذلك.

جدول (٢٤) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير حجم الأسرة ن=٢٨

استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	حجم الأسرة	ثلاثة أفراد ٩٩.٦٦٢ = م	من ٤ - ٥ أفراد ٧٤.٤٣٧ = م	أكثر من ٥ أفراد ٧٣.٩٥١ = م
استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل - تطوير التعاون)	ثلاثة أفراد	-	-	-
	من ٤ - ٥ أفراد	♦♦٢٥.٢٢٥	-	-
استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك - إحكام السيطرة)	أكثر من ٥ أفراد	♦♦٢٥.٧١١	٤٨٦٠.	-
	حجم الأسرة	ثلاثة أفراد ٧٨.٠١٠ = م	من ٤ - ٥ أفراد ٨٠.٢٠٦ = م	أكثر من ٥ أفراد ٩٦.٣٨١ = م
	ثلاثة أفراد	-	-	-
	من ٤ - ٥ أفراد	♦٢.١٩٦	-	-
	أكثر من ٥ أفراد	♦♦١٨.٣٧١	♦♦١٦.١٧٥	-

يتضح من جدول (٢٤) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير حجم الأسرة الصغيرة (ثلاثة أفراد) وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل - تطوير التعاون)، بينما كانت الفروق لصالح الأسر الكبيرة في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك - إحكام السيطرة). وتفسر الباحثة ذلك بأن مع صغر حجم الأسرة تقل المسؤوليات الواقعة على الزوجين وبالتالي تقل المواقف المسببة للنزاع فيكون من السهل على الزوجة اللجوء إلي استخدام استراتيجيات التكامل وتطوير التعاون بينها وبين الزوج وإيجاد حلول مشتركة ترضي الطرفين، علي العكس من الأسر كبيرة الحجم التي تزداد فيها مشكلات أفرادها وتتضخم فيها حجم المسؤوليات الواقعة على الزوجة مما يسبب نوع من الضغط علي أطراف الحياة الأسرية لذلك تضطر الزوجة إلي اتباع استراتيجيات سلبية وهي محاولة إحكام السيطرة واستنزاف الطرف المتفاوض معها للوصول إلي حلول ترضيها فقط وتقلل الضغوط الواقعة عليها لتصبح هي الطرف المنتصر في النهاية. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة كل من إلهام علي (٢٠١٧) و رشما عبد العاطي (٢٠١٤).

جدول (٢٥) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير الدخل الشهري للأسرة ن=٢٨

استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	مصدر التباين	مجموع المربعات	متوسط المربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة
استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة (التكامل - تطوير التعاون)	بين المجموعات	٨٧٤٦.٤٩٩	٤٣٣٢.٢٤٩	٢	٤٣.٩٧١	٠.٠١ دال
	داخل المجموعات	٢٧٥٤٩.٥٩٧	٩٩.٤٥٧	٢٩٧		
	المجموع	٣٦٢٩٦.٠٩٦		٢٩٩		
استراتيجيات منهج الصراع (الإنهاك - إحكام السيطرة)	بين المجموعات	٩٣٩٤.٩٢٢	٤٦٩٧.٤٦١	٢	٥٩.٤٣٣	٠.٠١ دال
	داخل المجموعات	٢١٨٩٣.٤٢٨	٧٩.٠٣٨	٢٩٧		
	المجموع	٣١٢٨٨.٣٥٠		٢٩٩		

يتضح من جدول (٢٥) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير الدخل الشهري للأسرة، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار (LSD) للمقارنات المتعددة وفيما يلي بيان بذلك.

جدول (٢٦) تحليل التباين للفروق بين متوسطات استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير الدخل الشهري للأسرة ن=٢٨

استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	الدخل الشهري للأسرة	أقل من ٣٠٠٠ جنيّة م = ٦٣.٨٤٢	من ٣٠٠٠ جنيّة إلى أقل من ٤٥٠٠ جنيّة م = ٧٢.٨١٠	من ٤٥٠٠ جنيّة فأكثر م = ٩٨.٩٢٧
استراتيجيات منح المصلحة المشتركة	أقل من ٣٠٠٠ جنيّة	-	-	-
(التكامل- تطوير التعاون)	من ٣٠٠٠ جنيّة إلى أقل من ٤٥٠٠ جنيّة	♦♦٨.٩٦٨	-	-
استراتيجيات منح الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة)	من ٤٥٠٠ جنيّة فأكثر	♦♦٣٥.٠٨٥	♦♦٢٦.١١٧	-
استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين	الدخل الشهري للأسرة	أقل من ٣٠٠٠ جنيّة م = ١٣٢.٩٩٢	من ٣٠٠٠ جنيّة إلى أقل من ٤٥٠٠ جنيّة م = ١٢٤.٥٨٢	من ٤٥٠٠ جنيّة فأكثر م = ٨٥.٤٤٣
استراتيجيات منح المصلحة المشتركة	أقل من ٣٠٠٠ جنيّة	-	-	-
(التكامل- تطوير التعاون)	من ٣٠٠٠ جنيّة إلى أقل من ٤٥٠٠ جنيّة	♦♦٢٨.٤١٠	-	-
استراتيجيات منح الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة)	من ٤٥٠٠ جنيّة فأكثر	♦♦٤٧.٥٤٩	♦♦١٩.١٣٩	-

يتضح من جدول (٢٦) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغير الدخل الشهري للأسرة المرتفع وذلك في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منح المصلحة المشتركة (التكامل- تطوير التعاون)، بينما كانت الفروق لصالح دخل الأسرة المنخفض في اتباع الزوجات لاستراتيجيات منح الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة)، وتفسر الباحثة ذلك بأن مع ارتفاع الدخل الشهري للأسرة تقل نسبة كبيرة من المشكلات الناجمة بسبب انخفاض الدخل والمصروفات المتعلقة بالأبناء والزوجين ويتحقق قدر كبير من إشباع حاجات أفراد الأسرة مما يدفع الزوجة لاستخدام أساليب إيجابية في التفاوض مع الزوج ومشاركة بعضهما في تحقيق الأهداف وفض النزاعات وذلك باحترام كل منهما الآخر ومشاركته مسئولياته في الحياة الأسرية، بينما مع انخفاض دخل الأسرة تزداد الخلافات بين أفراد الأسرة لعدم تحقيق وإشباع رغباتهم والشعور بالإحباط فتتسبب مشكلات وصراعات وخلافات بين الزوجين مما يستدعي ذلك إلى استخدام الزوجات لاستراتيجيات منح الصراع (الإنهاك- إحكام السيطرة). اتفقت النتيجة ودراسة كل من أسماء عبد اللطيف، رشا منصور (٢٠١٨)، إلهام علي (٢٠١٧) حيث بينت وجود علاقة طردية بين الأساليب الإيجابية لحل الخلافات والصراعات والدخل الشهري للأسرة، بينما اختلفت النتيجة ودراسة رشا عبد العاطي (٢٠١٤) حيث بينت عدم وجود فروق في استراتيجيات إدارة الصراع (الإيجابية- السلبية) تبعاً لدخل الأسرة الشهري.

وفي ضوء مما سبق في الجداول من ١٣ إلى ٢٦ يكون قد تحقق الفرض الأول

• النتائج في ضوء الفرض الثاني:

والذي ينص علي "توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الزوجات عينت البحث الأساسية في دافعية الزوجة للإنجاز باختلاف كل من (المستوى التعليمي للزوجين - عمل الزوجة- نوعية مسكن الزوجية- مدة الزواج-

حجم الأسرة- دخل الأسرة). وللتحقق من صحة الفرض إحصائياً تم استخدام اختبار (ت) للوقوف على دلالة الفروق بين متوسطات دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لمتغير (عمل الزوجة، نوعية مسكن الزوجية)، وكذلك تم استخدام تحليل التباين لإيجاد قيمة (ف) للوقوف على دلالة التفاعل بين دافعية الزوجات للإنجاز وكل متغير من متغيرات الدراسة، كذلك تم إجراء اختبار أقل فرق معنوي L.S.D لبيان اتجاه دلالة الفروق، وفيما يلي بيان بذلك.

جدول (٢٧) دلالة الفروق في متوسطات دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لمتغير عمل الزوجة ن=٢٨

عمل الزوجة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	العينة	درجات الحرية	قيمة (ت)	الدلالة
تعمل	١٧٠.١٥٢	٩.٩٣٧	١٧٨	٢٧٨	٣٤.٦٢٠	دال عند ٠.٠١ لصالح العاملات
لا تعمل	١٣٣.٣٢٩	٧.٠٠١	١٠٢			

يتضح من جدول (٢٧) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في متوسطات دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لمتغير عمل الزوجة حيث كانت (ت) دالة عند ٠.٠١ لصالح العاملات وتفسر الباحثة ذلك بأن عمل المرأة له دور كبير في دعم شخصية المرأة وزيادة قدرتها على تحمل الصعاب وتقدير الذات وكلها عوامل تدفع المرأة للإنجاز من خلال تحملها للمسئولية وتقدير قيمة الوقت والمثابرة والثقة بالنفس لتحقيق أعلى مستوى في الأداء والاهتمام بالتميز والميل للمنافسة، كما أن عمل الزوجة يدفعها لإنجاز أهدافها المختلفة في الحياة ويحفزها على ذلك. ويتفق ذلك مع دراسة كل من وفاء شلبي (١٩٩٩)، هناء شوقي (٢٠٠٠)، شيرين محفوظ (٢٠٠٣)، نعمته رقبان (٢٠٠٦)، إيمان جلبط (٢٠٠٧)، هبة علي (٢٠١٤)، رعدة أحمد (٢٠١٧) والتي أكدت على وجود فروق بين العاملات وغير العاملات في الدافعية للإنجاز.

جدول (٢٨) دلالة الفروق في متوسطات دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لمتغير نوعية مسكن الزوجية ن=٢٨

نوعية مسكن الزوجية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	العينة	درجات الحرية	قيمة (ت)	الدلالة
مسكن مستقل	١٨٤.٠٦٧	٨.٥٢٠	١٨٧	٢٧٨	٢٨.٤٩٠	دال عند ٠.٠١ لصالح مسكن مستقل
مسكن مشترك مع أسرة زوجي	١٥١.٥٥٦	٦.٤٤٢	٩٣			

يتضح من جدول (٢٨) وجود فروق ذات دلالة إحصائية في متوسطات دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لمتغير نوعية مسكن الزوجية حيث كانت (ت) دالة عند ٠.٠١ لصالح المسكن المستقل وتفسر الباحثة ذلك بأن سكن الزوجية في مسكن مستقل يقلل من المسؤوليات الواقعة عليها ويتيح لها الاحساس بالاستقلالية وتوفر الوقت لأداء الأعمال المنزلية ورعاية أبناءها وتحقيق أهداف الأسرة مما يزيد من دافعية الإنجاز لدى الزوجة، على العكس من الزوجة التي تسكن في مسكن مشترك مع أهل الزوج والذي ينتج عنه زيادة الأعباء والمسئوليات الواقعة عليها وانخفاض مستوى الأداء من كثرة الضغوط وعدم الاحساس بالاستقلالية والذي له أكبر الأثر في الحد من دافعية الزوجة للإنجاز.

جدول (٢٩) تحليل التباين في دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لإختلاف بعض متغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي

المحاور	مصدر التباين	التباين	مجموع الربعات	متوسط الربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة مستوى
المستوى التعليمي للزوج	بين المجموعات	٩٠٦٩٨٣	٩٠٦٩٨٣	٤٥٣٤٩١	٢	٤٩.٤١٤	٠.٠١
	داخل المجموعات	٢٥٢٤٥.٢٧٨	٩١.١٢٨	٢٧٧			دال
	التباين الكلي	٣٤٢٥٢.٢١١					
المستوى التعليمي للزوجة	بين المجموعات	٨٩٧٦.١٦١	٨٩٧٦.١٦١	٤٤٨٨٠٨١	٢	٥٥.٨١٨	٠.٠١
	داخل المجموعات	٢٢٢٧٢.٤٢٣	٨٠.٤٦٦	٢٧٧			دال
	التباين الكلي	٣١٢٤٨.٥٨٤					
مدة الزواج	بين المجموعات	٨١٨٥.٤٦٩	٨١٨٥.٤٦٩	٤٣٢٢.٧٣٤	٢	٢٩.٥٧٢	٠.٠١
	داخل المجموعات	٤٠١٧٨.١٢١	١٤٢.٨٥٤	٢٧٧			دال
	التباين الكلي	٤٩٣٤٠.٩٠					
حجم الأسرة	بين المجموعات	٨٩٨٢.٣٨٥	٨٩٨٢.٣٨٥	٤٤٣٢.١٩٢	٢	٣٩.٢٠٥	٠.٠١
	داخل المجموعات	٣١٧٤٦.٣٠٦	١١٤.٦٠٨	٢٧٧			دال
	التباين الكلي	٤٠٧٣٢.٢٩١					
دخل الأسرة	بين المجموعات	٩٤٦٥.٣٠١	٩٤٦٥.٣٠١	٧٤٣٢.٦٥٠	٢	٦٤.١٢٨	٠.٠١
	داخل المجموعات	٢٠٤٤٢.٧٥٦	٧٣.٨٠١	٢٧٧			دال
	التباين الكلي	٢٩٩٠٨.٥٥٧					

يتضح من جدول (٢٩) وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى ٠.٠١ في دافعية الزوجات عينة البحث للإنجاز بإختلاف كل من (المستوى التعليمي للزوجين- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة).

جدول (٣٠) دلالة الفروق في متوسطات دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لإختلاف المستوى التعليمي للزوجين ومدة الزواج وحجم ودخل الأسرة

المستوى التعليمي للزوج	تعليم متوسط م = ١٢٢.٤١٦	تعليم فوق المتوسط م = ١٤٥.١٢٦	تعليم جامعي / تعليم اعلي من الجامعي م = ١٧٠.٢٦٦
تعليم متوسط	-	-	-
تعليم فوق المتوسط	♦♦٢١.٧٢٦	-	-
تعليم جامعي / تعليم اعلي من الجامعي	♦♦٥٢.٨٥٩	♦♦٣١.١٣٣	-
المستوى التعليمي للزوجة	تعليم متوسط م = ١٤٢.٤٥١	تعليم فوق المتوسط م = ١٥٦.٢٢٧	تعليم جامعي / تعليم اعلي من الجامعي م = ١٧٢.٢٩٦
تعليم متوسط	-	-	-
تعليم فوق المتوسط	♦♦١٣.٨٧٦	-	-
تعليم جامعي / تعليم اعلي من الجامعي	♦♦٢٩.٨٤٥	♦♦١٥.٩٦٩	-
مدة الزواج	اقل من ١٠ سنوات م = ١١٩.٨٣٠	من ١٠ سنوات لاهل من ١٥ سنه م = ١٢٠.١٨٢	من ١٥ سنه فاكثر م = ١٢٧.٧٦١
اقل من ١٠ سنوات	-	-	-
من ١٠ سنوات لاهل من ١٥ سنه	٠.٣٥٢	-	-
من ١٥ سنه فاكثر	♦♦٤٧.٩٣١	♦♦٤٧.٥٧٩	-
حجم الأسرة	ثلاثه أفراد م = ١٧٥.٥٢٠	من ٤ - ٥ أفراد م = ١٤٤.٤٢٣	اكثر من ٥ أفراد م = ١٤٢.٠١٣
ثلاثه افراد	-	-	-
من ٤ - ٥ افراد	♦♦٣١.٠٩٧	-	-
اكثر من ٥ افراد	♦♦٣٢.٤٥٧	♦♦٢.٢٦٠	-
دخل الأسرة	اقل من ٣٠٠٠ جنيته م = ١٣٤.٣٤٥	من ٣٠٠٠ جنيته إلى اقل من ٤٥٠٠ جنيته م = ١٦٢.٠٨٨	من ٤٥٠٠ جنيته فاكثر م = ١٩٠.٩٧٧
اقل من ٣٠٠٠ جنيته	-	-	-
من ٣٠٠٠ جنيته إلى اقل من ٤٥٠٠ جنيته	♦♦٢١.٧٤٣	-	-
من ٤٥٠٠ جنيته فاكثر	♦♦٥١.٦٢٢	♦♦٢٩.٨٨٩	-

يتضح من جدول (٣٠) وجود فروق دالته عند مستوى ٠.٠١ في دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لإختلاف المستوى التعليمي للزوجين، وذلك لصالح المستوى

الأعلى، وقد يرجع ذلك إلى أن إرتفاع المستوى التعليمي للزوجة يزيد من إدراكها لقيمة الوقت، ويزيد من خبرتها، وقدرتها على المشاورة، وتحمل المسئولية، كما أن إرتفاع المستوى التعليمي للزوج يجعله أكثر إدراكا لدوره في المسئوليات الأسرية، وأكثر مشاركة في الأدوار الأسرية مع الزوجة والسعي في التغلب على المشكلات وتحقيق أهداف أفراد الأسرة، مما يزيد من دافعية الزوجة للإنجاز، وتتفق هذه النتيجة مع دراسة كل من أوفاء شلبي (١٩٩٩)، نعمته رقبان وربيع نوفل (٢٠٠١)، إيمان إبراهيم (٢٠٠٢)، سميرة الفيضي (٢٠٠٨)، شيرين محمد (٢٠٠٨)، وفاء الصفتي وحنان أبو صيري (٢٠١٠)، رغدة أحمد (٢٠١٧)، بينما اختلفت النتيجة ودراسة عبدالله الشهري (٢٠٠٥) والتي أسفرت عن عدم وجود فروق في الدافعية للإنجاز والمستوى التعليمي للأفراد. كما يتبين من جدول (٣٠) وجود فروق دالة في دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لإختلاف مدة الزواج لصالح مدة الزواج الأطول، وقد يرجع ذلك إلى زيادة خبرة الزوجة في أداء مسئولياتها مع مرور الوقت مما يتيح لها انجاز الكثير من الأعمال في وقت أقل مما يدفع ويسهل عليها تحقيق أهدافها وانجاز مسئولياتها بالقبلي من العوائق. وهذه النتيجة تتفق مع نتائج كل من دراسة سعاد عليوة (٢٠٠٥) في وجود علاقة إرتباطية موجبة بين مدة الزواج ودافعية الزوجة للإنجاز، وتختلف مع دراسة نعمته رقبان (٢٠٠٦) حيث بينت وجود علاقة إرتباطية سالبة بين مستوى دافعية الزوجة للإنجاز ومدة الزواج، كذلك اختلف مع دراسة وفاء الصفتي وحنان أبو صيري (٢٠١٠) حيث بينت عدم وجود اختلاف في دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لمدة الزواج. كذلك يتبين وجود فروق دالة في دافعية الزوجة للإنجاز تبعاً لإختلاف حجم ودخل الأسرة لصالح الأسر ذات الحجم الأصغر والدخل المرتفع، ويمكن تفسير ذلك بأنه في الأسر صغيرة الحجم تكون قدر المسئوليات الملقاة على الزوجة قليل مما يتيح لها الوقت الكافي لإنجاز وإتمام المهام المطلوبة منها. كما أن الدخل المرتفع للأسرة يتيح توفير كافة الإمكانيات والتجهيزات التي تسهل على ربة الأسرة إنجاز مسئولياتها في أقل وقت وبأقل جهد مما يدفعها لأداء المزيد من الأعمال المنزلية وتلبية رغبات أفراد الأسرة. وتتفق النتيجة مع دراسة وفاء الصفتي وحنان أبو صيري (٢٠١٠)، وبينت دراسة (Ojha, 1991) أن الوضع الاقتصادي والمكانة الاجتماعية للمرأة لها تأثير إيجابي على دافعيتهما للإنجاز، وأظهرت دراسة كل من Schultz (1993)، Mozingo (1996)، وفاء شلبي (١٩٩٩)، نجلاء مسعد (٢٠٠٤) على وجود علاقة إرتباطية موجبة بين دافعية الانجاز والمستوى الاجتماعي والاقتصادي للأفراد.

وفي ضوء ما سبق في الجداول من (٢٧) إلى (٣٠) يكون قد تحقق الفرض الثاني.

• النتائج في ضوء الفرض الثالث:

والذي ينص على أنه "توجد علاقة إرتباطية ذات دلالة إحصائية بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها (استراتيجيات منهج

المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك-إحكام السيطرة" ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعاها (تقدير قيمة الوقت-الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية). وللتحقق من صحة الفرض ثم إيجاد معامل الارتباط بيرسون والموضح بجدول رقم (٣١)

جدول (٣١) معامل الارتباط بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعاها

الدافعية للإنجاز بأبعاها استراتيجيات إدارة التفاوض المشتركة	تقدير قيمة الوقت	الثقة بالنفس	المثابرة	تحمل المسئولية	دافعية الزوجة للإنجاز ككل
استراتيجية التكامل المشتركة	٠,٧٦٣**	٠,٨٢٧**	٠,٨٥٦**	٠,٨٨٩**	٠,٧٣٥**
استراتيجية تطوير التعاون	٠,٨٣٩**	٠,٦٠١*	٠,٩٤٢**	٠,٧٠٦**	٠,٨٠٩**
استراتيجية منهج الصراع	٠,٦٣٧**	٠,٧٤٢**	٠,٧١٤**	٠,٦٢٠**	٠,٩٩٨**
استراتيجية الإنهاك (الاستنزاف)	٠,٨٥١**	٠,٧٣٦**	٠,٨٨٤**	٠,٧٩٣**	٠,٧٧٤**
استراتيجية أحكام السيطرة	٠,٩١٣**	٠,٦١٥**	٠,٧٩٢**	٠,٨٦٥**	٠,٨٢٢**
استراتيجية إدارة التفاوض بين الزوجين ككل	٠,٧٦٩**	٠,٧٨٨**	٠,٦٤٠**	٠,٩٢٧**	٠,٧٢٠**
	٠,٨١٣**	٠,٧٥٤**	٠,٨٧٦**	٠,٧٢٧**	٠,٨٤٩**

◆ دال عند ٠,٠٥

◆◆ دال عند ٠,٠١

يتضح من جدول (٣١) وجود علاقة ارتباطية دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١، بين استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين بأنواعها (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" - استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك-إحكام السيطرة") ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعاها (تقدير قيمة الوقت-الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية). وقد تبين من الجدول السابق وجود علاقة ارتباطية طردية موجبة بين استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-تطوير التعاون" ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعاها (تقدير قيمة الوقت-الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية) وهذا يفسر أنه باستخدام الزوجة لاستراتيجيات إيجابية سليمة وبناءة في التفاوض مع الزوج يحقق لها الكثير من الأهداف والرغبات التي تسعى لتحقيقها في جو يسوده التعاون والمشاركة والمصالحة فيما بينهم ويحدد من الصراعات والنزاعات المتوقع حدوثها نتيجة لعدم الوصول لحلول مرضية للطرفين وخلق جو أسري يسوده التفاهم والحوار الإيجابي بين أفرادها، كل هذا لها دور فعال في ارتفاع معدل دافعية الزوجة للإنجاز واستعدادها لتحمل الكثير من المسؤوليات الأسرية وتقديرها لقيمة الوقت وانجاز الأعمال في أقل وقت ممكن، والمثابرة من أجل تحقيق الهدف وتحمل الصعاب من أجل الوصول إليه، وارتفاع معدل الثقة بالنفس لدى الزوجة الناتج عن نجاحها في حياتها الأسرية والقدرة على حل المنازعات من خلال اتباع استراتيجيات إيجابية في التفاوض بين الزوجين. كذلك يتبين من الجدول السابق وجود علاقة ارتباطية عكسية سالبة بين استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك-إحكام السيطرة" ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعاها (تقدير قيمة الوقت-الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية) وهذا يدل على أنه باستخدام الزوجة للاستراتيجيات السلبية "الإنهاك-إحكام السيطرة" في إدارة التفاوض مع الزوج من أجل تحقيق رغبات طرف واحد فقط في التفاوض وعدم الشعور بالمسئولية المشتركة بين

الزوجين وحب النفس والضغط على الشريك الآخر في التنازل عن رأيه أثناء التفاوض واستخدام النفوذ التي تمتلكها لفرض السيطرة على التفاوض واستنزاف وقت وجهد الشريك الآخر في التفاوض من أجل تنفيذ رغبات طرف واحد أثناء التفاوض وتنتهي نتيجة التفاوض بانتصار طرف واحد فقط وهزيمة الطرف الآخر، كل هذا من شأنها خلق جو أسري يسوده الكره والعداوة وعدم التوافق بسبب كثرة الخلافات والنزاعات بين الزوجين، وعدم الوصول إلي حلول مرضية للطرفين، مما يولد جو نفسي يقلل من الدافعية للإنجاز وعدم الرغبة في أداء الأدوار الأسرية وتحمل المسؤولية، وضعف الثقة بالنفس، وعدم الجهد والاجتهاد والمثابرة في تحقيق أهداف الأسرة. وتتفق النتيجة مع دراسة زينب الخفاجي وهناك عبد النبي (٢٠١١) بوجود علاقة ارتباطية عكسية سالبة بين أحداث الحياة الضاغطة ودافعية المرأة للإنجاز، وأكدت دراسة رغدة أحمد (٢٠١٧) وجود علاقة ارتباطية بين استراتيجيات إدارة الاختلاف بين المتزوجين حديثاً ودافعية الزوجة للإنجاز. وفي ضوء ما سبق يتضح تحقق الفرض الثالث .

• النتائج في ضوء الفرض الرابع:

تختلف نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (تعليم الزوجة- سن الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة) في تفسير نسبة التباين الخاصة بالمتغير التابع (دافعية الزوجة للإنجاز). وللتحقق من صحة الفرض إحصائياً تم استخدام معامل الانحدار المتعدد Multi Regression Analysis للتعرف على أكثر العوامل مساهمة في نسبة التباين في المتغير التابع كما بالجدول (٣٢)

جدول (٣٢) : معاملات الانحدار باستخدام طريقة الخطوة المتدرجة إلى الأمام للمتغيرات المستقلة (تعليم الزوجة- سن الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة) مع المتغير التابع (دافعية الزوجة للإنجاز)

المتغير المستقل	معامل الارتباط	نسبة المشاركة	قيمة (ف)	الدلالة	معامل الانحدار	قيمة (ت)	الدلالة
تعليم الزوجة	٠.٩١١	٠.٨٣٠	١٣٦.٧٨٢	٠.٠١	٠.٥٩٤	١١.٦٩٥	٠.٠١
سن الزوجة	٠.٨٦٢	٠.٧٤٤	٨١.١٧٧	٠.٠١	٠.٤٦٩	٩.٠١٠	٠.٠١
مدة الزواج	٠.٨١٠	٠.٦٥٧	٥٣.٥٨٧	٠.٠١	٠.٣٥٨	٧.٣٢٠	٠.٠١
حجم الأسرة	٠.٧٦٩	٠.٥٩٢	٤٠.٥٩٥	٠.٠١	٠.٢٨٣	٦.٣٧١	٠.٠١

يتضح من جدول (٣٢) أن تعليم الزوجة هو العامل الأكثر تأثيراً في تفسير التباين في دافعية الزوجة للإنجاز حيث بلغت قيمة ف (١٣٦.٧٨٢) ، قيمة ت (١١.٦٩٥) وهي قيم دالة إحصائياً عند مستوى ٠.٠١، كما بلغت قيمة نسبة المشاركة (٠.٨٣٠) مما يعني أن المستوى التعليمي للزوجة يفسر ٨٣٪ من التباين الكلي، يليه سن الزوجة، مدة الزواج ثم حجم الأسرة ، وهذا يدل على مدى تأثير المستوى التعليمي للزوجة في دافعتها للإنجاز وإدارتها لقيمتها الوقت وتحملها للمسئولية والمثابرة من أجل تحقيق الأهداف. وهذا يتفق مع دراسة كل من (وفاء شلبي، ١٩٩٩)، (نعمة رقبان، ربيع نوفل، ٢٠٠١) ، (Roberts, Margarita, 1984, Waddell, 1983) في تأثير تعليم الزوجة على دافعتها للإنجاز وأنه كلما ارتقى المستوى التعليمي للزوجة كلما زادت دافعتها للإنجاز، وبهذا يتحقق صحة الفرض الرابع.

• ملخص النتائج :

- ◀ أكثر مواقف التفاوض بين الزوجين والمتعلقة بالأمور الاقتصادية كانت احتياج الزوجة لزيادة المصروف الشخصي حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة ١٨.٤٪.
- ◀ أكثر مواقف التفاوض بين الزوجين والمتعلقة بالحياة الاجتماعية كانت رغبة الزوجة في مساعدة زوجها لها في تربية الأبناء حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة ١٦.٨٪.
- ◀ استراتيجية تطوير التعاون هي أكثر الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف المتعلقة بالأمور الاقتصادية حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٢٧.٢٪).
- ◀ أكثر الاستراتيجيات المتبعة لإدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف المتعلقة بالحياة الاجتماعية استراتيجيات التكامل حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٢٧.١٪).
- ◀ أكثر الوسائل التي تلجأ إليها الزوجات عينته البحث عند فشلها في التفاوض مع أزواجهن هي استشارة الأصدقاء بنسبة ٢٩.٦٪ بينما أقل وسيلة تلجأ إليها عند فشلها في التفاوض مع الزوج كانت اللجوء للقضاء بنسبة ٦.٨٪.
- ◀ أكثر الاستراتيجيات المستخدمة في إدارة التفاوض بين الزوجين هي استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٥٣.٤٪) في حين جاءت استراتيجيات منهج الصراع في الترتيب الثاني بنسبة (٤٦.٦٪).
- ◀ أكثر دوافع الزوجة في التفاوض مع الزوج هي الوصول إلى درجة آمنة من الاستقرار الأسري حيث جاءت في الترتيب الأول بنسبة (٢١.٩٪).
- ◀ أكثر مهارات الزوجة في إدارة التفاوض مع الزوج كانت مهارة الإقناع بنسبة ٥٦.٥٪، يليها مهارة حسن السلوك بنسبة ٥٠.٤٪، يليها مهارة التروي في اتخاذ القرار بنسبة ٥٠.٣٪، وأخيراً مهارة الأخذ والرد بنسبة ٤٩.٦٪.
- ◀ وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الزوجات في استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" تبعاً لمتغيرات الدراسة (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- عمل الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة- نوعية مسكن الزوجية) لصالح المستوى التعليمي الأعلى للزوجين، سن الزوجة الأكبر، الزوجات العاملات، ومدة الزواج الأطول، حجم الأسرة الأصغر ودخل الأسرة المرتفع ولصالح المسكن المستقل في استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة.
- ◀ وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الزوجات في استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة" تبعاً لمتغيرات الدراسة (المستوى التعليمي للزوجين- سن الزوجة- عمل الزوجة- مدة الزواج- حجم الأسرة- دخل الأسرة- نوعية مسكن الزوجية) ولصالح المستوى التعليمي المنخفض، سن الزوجة الأصغر، ولغير العاملات، وحجم الأسرة الأكبر

ودخل الأسرة المنخفض، ولصالح المسكن المشترك مع أسرة الزوج في استراتيجيات منهج الصراع.

◀ وجود فروق ذات دلالة إحصائية في دافعية الزوجة للإنجاز باختلاف كل من (المستوى التعليمي للزوجين - عمل الزوجة - نوعية مسكن الزوجية - مدة الزواج - حجم الأسرة - دخل الأسرة) لصالح المستوى التعليمي الأعلى، والزوجات العاملات، والمسكن المستقل، مدة الزواج الأطول، حجم الأسرة الأصغر، ودخل الأسرة المرتفع.

◀ وجود علاقة ارتباطية طردية موجبة بين استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة "التكامل-التعاون" ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعادها (تقدير قيمة الوقت- الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية)

◀ وجود علاقة ارتباطية عكسية سالبة بين استراتيجيات منهج الصراع "الإنهاك- إحكام السيطرة" ودافعية الزوجة للإنجاز بأبعادها (تقدير قيمة الوقت- الثقة بالنفس- المثابرة- تحمل المسؤولية).

◀ تختلف نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة للدراسة في تفسير نسبة التباين الخاصة بالمتغير التابع (دافعية الزوجة للإنجاز)، وكانت أكثر العوامل تأثيراً في دافعية الزوجة للإنجاز هي تعليم الزوجة يليه سن الزوجة يليه مدة الزواج ثم حجم الأسرة.

• نوصيات البحث:

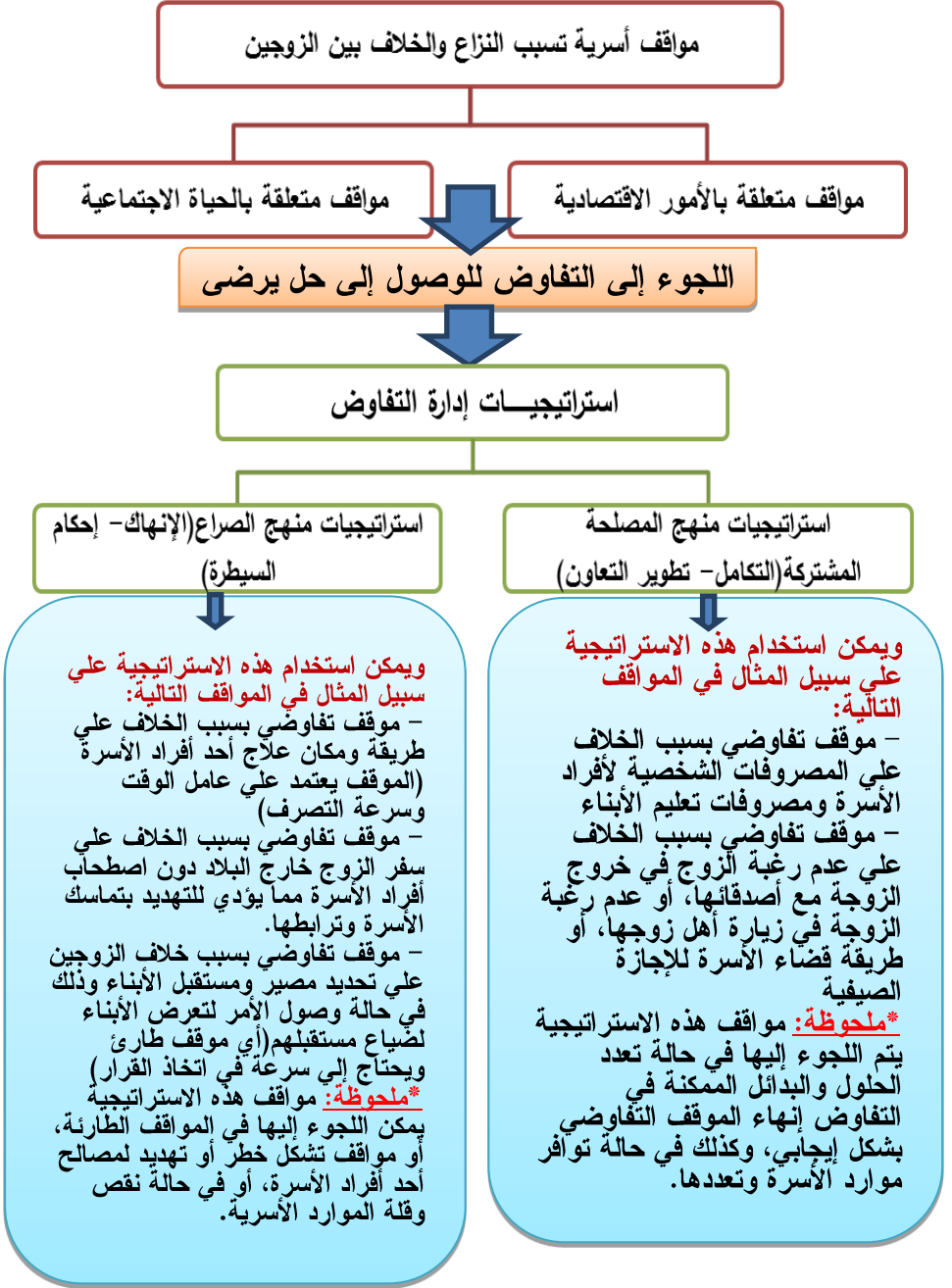
◀ إدراج مقرر إدارة التفاوض الأسري ضمن مقررات برنامج قسم إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة لمرحلي البكالوريوس والدراسات العليا.

◀ ضرورة اهتمام مكاتب التوجيه والاستشارات الأسرية بتقديم برامج لتنمية وعي الزوجين باستراتيجيات ومهارات التفاوض الأسري، وتنمية مهارات حل المشكلات وفض النزاعات، والتعرف على أساليب التواصل الفعال بين الزوجين لما له الأثر في تحسين المناخ الأسري وزيادة دافعية الزوجة لإنجاز.

◀ علي المجلس القومي للمرأة تقديم برامج لتنمية وعي المرأة بالعوامل المؤثرة علي دافعتها للإنجاز وأداء مسئولياتها الأسرية علي قدر عالي من الجودة وكيفية التغلب علي العوائق والعقبات المسببة لليأس والإحباط والشعور بالفشل.

◀ تنظيم دورات تدريبية من قبل متخصصي إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة- كلية الاقتصاد المنزلي، لتعزيز استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين وتفعيل الاستراتيجية المقترحة بالبحث للحد من المشكلات والصراعات الأسرية والعمل علي تحقيق توافق أسري سليم بين أفرادها يؤدي إلي مزيد من الانجازات.

استراتيجية مقترحة لإدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف الأسرية المختلفة



تابع استراتيجية مقترحة لإدارة التفاوض بين الزوجين في المواقف الأسرية المختلفة

التكتيكات المصاحبة لاستراتيجيات منهج الصراع :

- التهديد المباشر
- التمسك بالرأي مع استمرار الضغط
- المراوغة في الوصول إلى حل
- خداع الطرف الآخر وتضليله
- وضع الطرف الآخر أمام الأمر الواقع

التكتيكات المصاحبة لاستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

- تقديم حلول بديلة للمشكلة
- تبادل الاقتراحات
- المشاركة والمساهمة في المسؤوليات
- تبادل الهدايا الرمزية
- طلب استراحة أو هدنة من التفاوض
- مواجهة الطرفين أثناء التفاوض

معالجة النزاع من خلال استخدام إحدى مهارات التفاوض التي يتمتع

في حالة اتباع استراتيجيات منهج الصراع يمكن استغلال مهارات:

- الأخذ والرد
- التأثير والاقناع
- تحديد نقاط ضعف الطرف الآخر
- توقع سلوك الطرف الآخر
- التصدي للموقف بالحجج المقنعة

في حالة اتباع استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة يمكن استغلال مهارات:

- التأثير والاقناع
- التروي في اتخاذ القرار
- حسن السلوك
- الحوار الفعال
- تحديد البدائل

إنهاء الموقف التفاوضي باستخدام الاستراتيجيات

الوصول إلى مستوى أعلى من الدافعية

الجهات المنوطة بتفعيل الاستراتيجية المقترحة

- مؤسسات الأسرة والطفولة وذلك من خلال عقد دورات تدريبية من قبل المتخصصين بالقسم العلمي بكلية الاقتصاد المنزلي لنشر ثقافة استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين
- المؤسسات الإعلامية وذلك من خلال البرامج التوعوية لأفراد الأسرة
- مكاتب التوجيه والإرشاد الأسري وذلك من خلال نشر الوعي أثناء جلسات الإرشاد الأسري مع أفراد الأسرة
- المحاكم الأسرية من خلال توعية المستشار الأسري لأفراد الأسر المتنازعة
- دور العبادة (مساجد- كنائس) من خلال عقد ندوات تثقيفية

• المراجع :

• أولاً: المراجع العربية

- ابتسام يوسف محمد مرزوق (٢٠١١): استراتيجيات إدارة الصراع التي يتبعها مديرو مدارس وكائنة القوات بمحافظات غزة وعلاقتها بالالتزام التنظيمي لدى المعلمين، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، الجامعة الإسلامية، غزة.
- إبراهيم شوقي عبدالحميد (٢٠٠٣): الدافعية للإنجاز وعلاقتها بكل من توكيد الذات وبعض المتغيرات الديموجرافية لدى عينتة من شاغلي الوظائف المكتبية، المجلة العربية للإدارة، المجلد ٢٣، العدد ١، ص ٤١-٤٣.
- أحمد حسني إبراهيم (٢٠١٢): دراسة نظرية حول التفاوض كآلية لحل المشكلات الأسرية لدى أقسام الإصلاح الأسري بالمحاكم الشرعية، محافظة عنيزة، السعودية.
- أحمد فهمي جلال (٢٠٠٧): مهارات التفاوض، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، كلية الهندسة، الطبعة الأولى، جامعة القاهرة، مصر.
- أسماء ممدوح فتحى عبداللطيف، رشا رشاد محمود منصور (٢٠١٨): مهارات واستراتيجيات تفاوض الزوجة لإدارة الخلاف مع الزوج وعلاقتها بالكفاءة الانتاجية، المؤتمر السنوي (العربي الثالث عشر- الدولي العاشر) لكلية التربية النوعية- جامعة المنصورة تحت عنوان "التعليم العالي النوعي في مصر والوطن العربي في ضوء استراتيجيات التنمية المستدامة، في الفترة من ١٢-١١ إبريل.
- إلهام عبده محمد علي (٢٠١٧): أساليب حل الخلافات والصراعات الزوجية للريفيات دراسة ميدانية بمحافظة المنيا، المؤتمر الدولي الخامس- العربي التاسع عشر للاقتصاد المنزلي "الاقتصاد المنزلي في خدمة وتنمية المجتمع والبيئة" ١٦- ١٧ أكتوبر- كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة المنوفية.
- أمجد درادكه، شذى البقمي (٢٠١٧): استراتيجيات التفاوض وعلاقتها باتخاذ القرار لدى مديري المدارس الثانوية بمدينة الطائف من وجهة نظر الوكلاء والمعلمين، مجلة جامعة النجاح للأبحاث (العلوم الإنسانية)، المجلد ٣١، العدد (١٠) ٢٠١٧.
- أمل محمود علي العبيدي (٢٠٠٨): استراتيجيات الصراع التنظيمي وإمكانية تحقيق أهداف المنظمة، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد التاسع والستون، كلية الإدارة والاقتصاد، قسم إدارة الأعمال، الجامعة المستنصرية، بغداد، العراق.
- إيمان أحمد السيد جلبط (٢٠٠٧): دافعية الإنجاز للزوجة وعلاقتها بالتكيف الأسري، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة المنوفية، شبين الكوم، مصر.
- إيمان شعبان إبراهيم (٢٠٠٢): دافعية الزوجة نحو انجاز مسؤوليتها المنزلية وأثر ذلك على كفاءتها الإدارية ، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد المنزلي ، جامعة المنوفية.
- إيناس ماهر بدير (٢٠١٣): الدعم الأسري وعلاقته بأساليب مواجهة أحداث الحياة الضاغطة للشباب الجامعي، مجلة علوم وفنون ودراسات وبحوث- العدد الأول- المجلد الخامس والعشرون- يناير- جامعة حلوان.
- باربارا آنرسون (٢٠١٠): التفاوض الفعال، مهارات التفاوض الاحترافي، مكتبة الهلال للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، مصر.
- بشرى اسماعيل أحمد أرنوط (٢٠١٦): قائمة أساليب حل الخلافات والصراعات الزوجية، مكتبة الأناجول المصرية، القاهرة.
- بوخدوني صبيحة (٢٠١٣): الخلافات والصراعات بين الزوجين وأساليب تصنيفها، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، قسم العلوم الاجتماعية، الملتقى الوطني الثاني حول الاتصال وجودة الحياة الأسرية، إبريل، جامعة قاصدي مرياح ورقلة، الجزائر.
- ثابت عبد الرحمن إدريس (٢٠٠١): التفاوض ومهارات استراتيجيات، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر.

- ثائر أحمد غباري (٢٠٠٨): الدافعية (النظرية والتطبيق)، ط 1 ، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان.
- حاتم يونس محمود (٢٠١٠): الخلافات الزوجية وانعكاساتها علي الأسرة، دراسة ميدانية في مدينة الموصل، قسم علم الاجتماع، كلية الآداب، دراسات موصلية، المجلد الحادي عشر، العدد ٣٠
- خالد شلبي (٢٠١١): دافعية الإنجاز وعلاقتها بمستوى إتقان المهارات العملية دراسة ميدانية علي عينة من طلاب الثانويات الصناعية في محافظتي دمشق وريف دمشق، رسالت ماجستير، كلية التربية، جامعة دمشق.
- رشا عبد العاطي راغب (٢٠١٤): استراتيجيات إدارة الصراع وعلاقتها بجودة الحياة الأسرية كما تدركها الزوجة، المجلة المصرية للاقتصاد المنزلي، العدد ٣٠، ديسمبر ٢٠١٤.
- رشاد نجيب ابريدان (٢٠١٧): مهارات التفاوض وبراعة الإقناع، المجلة الليبية العالمية العدد (١٧) إبريل ٢٠١٧، كلية التربية المرج، جامعة بنغازي، ليبيا.
- رعدة محمود أحمد (٢٠١٧): استراتيجيات إدارة الإختلاف بين المتزوجين حديثاً وعلاقتها بدافعية الزوجة للإنجاز- المؤتمر الدولي الخامس- العربي التاسع عشر للاقتصاد المنزلي "الاقتصاد المنزلي في خدمة وتنمية المجتمع والبيئة" ١٦- ١٧ أكتوبر- كلية الاقتصاد المنزلي- جامعة المنوفية
- رمزي رسمي جابر (٢٠١١): دافعية الإنجاز الرياضي المرتبطة بالمنافسة الرياضية لدى لاعبي كرة السلة بفلسطين في ضوء بعض المتغيرات، مجلة علوم وتقنيات النشاط البدني الرياضي، العدد ٢، جامعة الجزائر، ص ١٢-٢١.
- سامح عامر، علاء قنديل، نبيه الصعيدي (٢٠١١): إدارة التفاوض، دار الفكر ناشرون وموزعون، المملكة الأردنية الهاشمية.
- سعاد عيد عليوة (٢٠٠٥): علاقة التربية الاسرية للمرأة بدافيتها لإنجاز المسؤوليات المنزلية- رسالت دكتوراه غير منشورة- كلية التربية النوعية- قسم الاقتصاد المنزلي-جامعة عين شمس
- سميرة بنت أحمد حسن العبدلي الفيضي (٢٠٠٨): المهارات الإدارية لسيدات الأعمال السعوديات وعلاقتها بدافعية الإنجاز، رسالت دكتوراه، كلية التربية للاقتصاد المنزلي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، السعودية.
- سميرة بنت محمد بن حميد الليحاني (٢٠١٢): قلق المستقبل وعلاقته بدافعية الإنجاز والضعف النفسية لدى عينة من طالبات جامعة أم القرى، رسالت ماجستير، كلية الآداب والعلوم الإدارية، جامعة أم القرى.
- شيرين جلال محمد محفوظ (٢٠٠٣): دراسة تحليلية لوقت ربة الأسرة وأثره علي توافقه الزوجي، رسالت دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة المنوفية، شبن الكوم، مصر.
- شيرين جلال محمد محفوظ (٢٠٠٨): العنف ضد ربة الأسرة وعلاقته بدافيتها للإنجاز- مجلة بحوث الإقتصاد المنزلي- جامعة المنوفية- مج(١٨)ع(٢)إبريل.
- صالح حميد الصنيع (٢٠٠٣): التفكير الأسري، مركز التنمية الأسرية، المملكة العربية السعودية.
- صالح يحي الغامدي (٢٠٠٩): اضطرابات الكلام وعلاقتها بالثقة بالنفس وتقديرات الذات لدى عينة من طلاب المرحلة المتوسطة، رسالت دكتوراه غير منشورة، جامعة أم القرى، مكة المكرمة.
- صلاح الدين عرفة (٢٠٠٥): تفريد تعلم مهارات التدريس بين النظرية والتطبيق، عالم الكتب، القاهرة.
- طارق حمو (٢٠١٨): دراسات في فن التفاوض، المركز الكردي للدراسات، بوخوم، ألمانيا.
- عبد اللطيف محمد (٢٠٠٠): الدافعية للإنجاز- دار غريب- القاهرة

- عبد الله محمد الشهري (٢٠٠٥): قيم العمل ودافعية الإنجاز والانتماء لدى عمال مصنع كسوة الكعبة المشرفة بمكة المكرمة، رسالة ماجستير، كلية التربية، قسم علم النفس، جامعة أمر القرى، السعودية.
- عبدالعزيز بن حمدي بن أحمد الجهني (٢٠٠٥): الخلافات الزوجية في المجتمع السعودي من وجهة نظر الزوجات المتصللات بوحدة الارشاد الاجتماعي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الدراسات العليا قسم العلوم الاجتماعية، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، السعودية.
- عبير سمير عبدالرازق (٢٠٠١): خصائص البيئة الاجتماعية والفيزيائية المرتبطة بالمشكلات الأسرية ودور مكاتب التوجيه والاستشارات في مواجهتها، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة عين شمس، القاهرة، مصر.
- عمرو محمد مصطفى (٢٠٠١): علاقة إدارة الوقت بالمشاكل الأسرية لدى طلاب الجامعة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة حلوان، القاهرة.
- غدير حسن أحمد الجديلي (٢٠١٤): علاقة استخدام أركان التفاوض من قبل مدراء المدارس في حل المشكلات الإدارية المدرسية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين.
- فاطمة النبوية حلمي، ربيع محمود نوفل (٢٠٠٠): تخطيط ربة الأسرة لمواردها وعلاقته بدافعية الانجاز ووجهة الضبط لدى أبنائها المراهقين ، المؤتمر العلمي السادس للاقتصاد المنزلي، ٢٣-٢٤ إبريل، جامعة حلوان، مصر.
- فيصل بن محمد بن مطلق القحطاني (٢٠١٠): الإدارة الاستراتيجية لتحسين القدرة التنافسية للشركات وفقا لمعايير الأداء الاستراتيجي وإدارة الجودة الشاملة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية إدارة الأعمال، الجامعة الدولية البريطانية، المملكة المتحدة.
- فيليب روبنز (٢٠١٠): التفاوض فن الفوز، دار الخلود للتراث، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر.
- محمد أبو داهشن (٢٠٠٣): انعدام الحوار بين الزوجين وأثره علي الاستقرار الأسري، المجلة العربية للعلوم الانسانية، مجلس النشر العالمي، جامعة الكويت، العدد ٣٢.
- مراد الطلاع (٢٠١٠): إدارة العملية التفاوضية في قرار منح الائتمان: دراسة تطبيقية علي المصارف التجارية في قطاع غزة، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، فلسطين.
- منى عبد الفتاح عبد الوهاب حجاج (٢٠٠٧): فاعلية برنامج تعليمي لتنمية القدرة علي إدارة مورد الوقت وعلاقتها ببعض السمات الشخصية لدى أطفال المرحلة الثانية من التعليم الأساسي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية النوعية، جامعة عين شمس، القاهرة، مصر.
- نادر أبو شيخة (٢٠٠٩): أصول التفاوض، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن.
- نادية حسن أبو سكينه (١٩٩٢): عوامل عدم الاستقرار الأسري وأثرها علي السلوك الاجتماعي والاقتصادي لأطفال المدرسة الابتدائية، رسالة دكتوراة غير منشورة، كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة حلوان، القاهرة، مصر.
- نجلاء أحمد مسعد (٢٠٠٤): أثر دافعية الإنجاز على أداء الشباب وإنتاجيتهم في المشروعات والصناعات الصغيرة ودور ذلك في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية للأسرة " ، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد المنزلي ، جامعة المنوفية.
- نعمة مصطفى رقبان (٢٠٠٦): علاقة إدارة مورد الأدوات والأجهزة المنزلية بالدافعية للإنجاز لدى ربوات الاسر العاملات وغير العاملات بمحافظة المنوفية-مجلة الاسكندرية للبحوث الزراعية(٥١)ج(١)
- نعمة مصطفى رقبان، ربيع محمود نوفل (٢٠٠١): العلاقة بين وعي ربوات الأسر بتبسيط الأعمال المنزلية وكفاءتهن في أداء شئون المنزل، المؤتمر الرابع لجمعية الاسكندرية للاقتصاد المنزلي، جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، مصر.

- هبة عبد المنعم علي (٢٠١٤): العلاقة بين قيم العمل والدافعية للإنجاز لدى العاملين في القطاع الخاص من منظور ايكولوجي في خدمة الفرد، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة حلوان.
- هناء أحمد شوقي (٢٠٠٠): إدراك الزوجية لمصدر قراراتها العائلية وعلاقته بالتوافق الزوجي، رسالة ماجستير، قسم إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة، كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة حلوان، مصر.
- وفاء صالح الصفتي، حنان السيد أبوصيري (٢٠١٠): اتجاهات الزوج نحو تقييم أداء الزوجية لمسئولياتها الأسرية وأثره على دافعيته للإنجاز- مجلة الاقتصاد المنزلي- الجمعية المصرية للاقتصاد المنزلي-ع(٢٦).
- وفاء صالح مصطفى الصفتي، ونام علي أمين معروف (٢٠١٥): فاعلية برنامج إرشادي لتمكين المرأة العاملة من إدارة صراع الأدوار وعلاقتها بتحسين نوعية الحياة، مجلة الاقتصاد المنزلي- الجمعية المصرية للاقتصاد المنزلي-ع(٣١)- ص ص ٣٩: ٨٢.
- وفاء فؤاد شلبي (١٩٩٩): إدراك الزوج لدوره في المسؤوليات الأسرية وعلاقته بدافعية الزوجية للإنجاز، المجلة المصرية للاقتصاد المنزلي، العدد ٥، كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة حلوان، مصر.
- وفاء فؤاد شلبي، إيناس ماهر بدير، منار عبدالرحمن خضر، رشا عبد العاطي راغب (٢٠١٦): إدارة الموارد في ظل متغيرات العصر، مكتب النجاح بالدقي، كلية الاقتصاد المنزلي، جامعة حلوان، القاهرة، مصر.
- يوسف مصطفى (٢٠٠٥): الإدارة التربوية مداخل جديدة لعالم جديد، دار الفكر العربي، عمان، الأردن.

• ثانياً: المراجع الأجنبية

- Ojha,S.K.(1991) : " Effects of derivational Factors on achievement motivation of Women", Psychological studies vol(36) No(1).
- Harley,W. (1994): His needs her needs: Bilding on aecair peof marriage. USA, Michigan: Baker Book House Company.
- Schultz,G.,F.(1993) : " Socioeconomic Advantage and achievement Motivation Important mediators of Academic Performance in minority children in Urban School Indiana Div of Education ", Gary , USA, Urban Review , Vol.(25),No (3)
- Mzingo,N.J.,(1996): " Influencing Factors of child's Motivation to Achieve in School", Television Viewing, gender, and number of parental figures. of Dissertation Abs. International, Vol.(31)No(40)
- Sadeeq, Afifi & Mostafa, Abu Bakr. (2011). Negotiated in life and business practical guide. Third Edition, University House, Egypt
- Roberts,Margarita(1984): Achievement motivation,femininity asculinitytrails,and self concept as characteristics of university womanenroled in professional career programs in two selected universities, Purdu university.
- Waddell,F.T.(1983):Factors affecting choice sationsucces in the female self employee- journal of vocational behavior-Vol(23)

