جامعة الموصل
كلية التربية للعلوم الانسانية
قسم العلوم التربوية والنفسية

الشخصية التفاوضية وعلاقتها بالبناء النفسي لدى طلبة جامعة كركوك

طه حمود محسن أحمد

رسالة ماجستير
العلوم التربوية والنفسية / علم النفس التربوي

بإشراف
الاستاذ
الدكتورة فضيلة عرفات محمد

1445هـ 2023م

ملخص البحث

الشـخصـية التفاوضـية تعبير عن مدى امكانية الفرد في التحاور وتقبّل وجهات النظر وكذلك ضـبط الحالة الانفعالية للوصول الى اتخاذ القرار بالشكل المناسب، وان هذا المتغير هو متغير حديث نسبيا لكنه مهم جدا لكوننا نعيش في عصر الصراعات والذي يحتاج منا بذل الكثير من الجهود للوصول الى الحلول المُرضـية للجميع، وان البناء النفسـي هو تعبير عن التنظيم الدينامي لمجموعة من الخصـائص والسمات النفسية الناتجة عن الاشباع والإحباط والمتمثلة بمجموعة من المكونات الجسمية والانفعالية والاجتماعية والمعرفية والروحية التي تميز الفرد عن غيره، ويعد من المفاهيم الحديثة في علم النفس الإيجابي.

ويهدف البحث للتعرف على:

1- مستوى الشخصية التفاوضية لدى طلبة جامعة كركوك.
2- مستوى الشخصية التفاوضية وفقا للمجالات.
3- الفروق ذات الدلالة الاحصائية في مستوى الشخصية التفاوضية لدى طلبة جامعة كركوك وفقا لمتغيرات: أ-نوع الجنس (ذكور، اناث) ب-الصف الدراسي (الثاني، والرابع) ج- التخصص الدراسي (العلمي، الانساني).
4- مستوى البناء النفسي لدى طلبة جامعة كركوك.
5- مستوى البناء النفسي وفقا للمجالات.
6- الفروق ذات الدلالة الاحصائية في مستوى البناء النفسي لدى طلبة جامعة كركوك وفقا لمتغيرات: أ- نوع الجنس (ذكور، اناث) ب -الصف الدراسي (الثاني، والرابع) ج- التخصص الدراسي (العلمي، الانساني).
7- طبيعة العلاقة الارتباطية بين الشخصية التفاوضية والبناء النفسي لدى طلبة جامعة كركوك.
8- الفروق في طبيعة العلاقة الارتباطية بين الشخصية التفاوضية والبناء النفسي لدى طلبة جامعة كركوك وفقا لمتغيرات: أ- نوع الجنس (ذكور، اناث) ب- الصف الدراسي (الثاني، والرابع) ج- التخصص الدراسي (العلمي، الانساني).

وقام الباحث باختيار عينة مؤلفة من (607) طالبٍ وطالبةٍ من طلبة جامعة كركوك / الدراسة الصباحية للعام الدراسي 2022-2023 للصفين الثاني والرابع وللتخصصات العلمية والإنسانية وبالطريقة الطبقية العشوائية المتساوية ولتحقيق الاهداف قام الباحث ببناء أدوات البحث المتمثلة بمقياس الشخصية التفاوضية ومقياس البناء النفسي واستخراج الخصائص السيكومترية لها وهي الصدق (الصدق الظاهري والصدق البنائي) والثبات تم حسابه بطريقتين (طريقة الإعادة ومعادلة الفاكرونباخ)، وتم معالجة البيانات التي تَحصَّل عليها الباحث بعد التطبيق النهائي على العينة عن

طريق استخدام برنامج الحقيبة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) بالاختبار التائي لعينة واحدة والاختبار التائي لعَيّنتَين مُستَقلّتين ومعامل ارتباط بيرسون والاختبار الزائي لإيجاد الفروق في العلاقة الارتباطية بين متغيري البحث وتوصل الى النتائج الآتية :

- يتمتع طلبة جامعة كركوك بمستوى فوق المتوسط من الشخصية التفاوضية.

- يوجد فرق دالّ احصائيا في مستوى الشخصية التفاوضية وفقا لمتغير نوع الجنس (ذكور، اناث) ولصالح الذكور كما يوجد فرق دالّ احصائيا وفقا لمتغير الصف الدراسي (الثاني، الرابع) ولصالح الصف الثاني وكذلك يوجد فرق دالّ إحصائياً وفقا لمتغير التخصص الدراسي (العلمي، الانساني) ولصالح التخصص العلمي.

- يتمتع طلبة جامعة كركوك بمستوى فوق المتوسط من البناء النفسي.

- لا يوجد فرق دالّ احصائيا في مستوى البناء النفسي وفقا لنوع الجنس (ذكور، اناث) والصف الدراسي (الثاني، الرابع) والتخصص الدراسي (العلمي، الانساني).

- وجود علاقة ارتباطية دالّة موجبة بين متغيرَي البحث.

وفي ضوء النتائج المتحققة استنتج الباحث مجموعة من الاستنتاجات وهي على النحو الآتي:

1- أهمية متغيرَي الشخصية التفاوضية والبناء النفسي والحاجة اليهما دفع المسؤولين في الجامعة الى العمل على تنمية السمات التفاوضية لدى الطلبة والمحافظة على بنائهم النفسي.
2- طبيعة المجتمع الذي يعطي للذكور الحرية الأكبر في التعامل جعلت الطلبة الذكور يمتلكون قدر أكبر من الاناث في مستوى الشخصية التفاوضية.
3- حاجة طلبة الصف الثاني أكبر من طلبة الصف الرابع للسمات التفاوضية.
4- صعوبة المناهج وضغط الوقت لدى طلبة التخصص العلمي جعلتهم بحاجة أكبر الى ان يفكروا بمرونة وضبط للانفعالات من التخصص الإنساني.
5- تشابه الظروف التي تعيش فيها عينة البحث وكذلك الحاجات جعلتها تتمتع بنفس المستوى من البناء النفسي.
6- العلاقة بين المتغيرين هي علاقة طردية أي كلما زادت الشخصية التفاوضية زاد البناء النفسي.

وبناءً على ما تم التوصل اليه من استنتاجات يوصي الباحث بالآتي:

1- على المؤسسات التعليمية (الجامعات) أنْ تعمل من أجل الحفاظ على هذا المستوى من الشخصية التفاوضية وتعزيزه حتى يرتقي للمستويات الأعلى فالأعلى وذلك من خلال التثقيف المستمر عن دور الشخصية التفاوضية واهميتها في المجتمع.

2- يجب على المؤسسات التي تُعنى بالتنشئة الاجتماعية (الاسرة، المدارس والكليات والمعاهد، وسائل الاعلام، دور العبادة... الخ) أنْ تأخذ دورها بتنمية امكانيات الافراد عن طريق القيام ببناء نفسي سليم للشخصية بناءً يتلاءم وحجم التطورات والتحديات التي تواجه المجتمع.

3- تفعيل دور المرشدين التربويين في المدراس ووحدات الارشاد النفسي والاجتماعي في الجامعات والمؤسسات الحكومية الاخرى واعلامهم بضرورة توعية الافراد بأهمية الشخصية التفاوضية والحفاظ على البناء النفسي السليم لشخصياتهم.

4- نشر ثقافة التفاوض وأهمية امتلاك الفرد للشخصية التفاوضية في المؤسسات والدوائر الحكومية ومنظمات المجتمع المدني والعمل على تعزيزها لخلق بيئة بعيدة عن الصراعات والنزاعات وبناء شخصية الانسان بالشكل الصحيح. واستكمالا للدراسة الحالية يقترح الباحث عددا من المقترحات:

1- بناء برنامج تربوي لتطوير الشخصية التفاوضية لدى طلبة الجامعة.

2- ربط متغير البناء النفسي بمتغيرات اخرى مثل (الدور الاجتماعي، التحصيل الدراسي).

3- اجراء دراسة مماثلة على عينات أُخرى مثل (عمداء الكليات، تدريسيي الجامعة، طلبة المرحلة الاعدادية).

Abstract

The negotiation behavior is as old as man. It means carrying out a set of dialogues and conversations that start from the individual, through the family, then the group, then the entire state, Personality as seen by specialists in psychology, is a dynamic of functions between the internal and external systems of the body, which results in a set of behaviors through which the individual can be judged. so the negotiating personality is an expression of the extent of the individual's ability to dialogue and accept points of view as well as adjusting the emotional state to reach appropriate decision-making, and that this variable is a relatively recent variable, but it It is very important because we live in an era of conflicts and technological progress that requires us to make a lot of efforts to reach what we aspire to reach. The researcher highlights it.

The current research aims to identify:

1- The level of negotiating personality among Kirkuk University students

2- Statistically significant differences in the level of negotiating personality among Kirkuk University students according to the variables: (a- gender (male, female) b- grade (second - fourth) c- academic specialization (scientific, humanitarian).

3- The level of psychological construction among the students of the University of Kirkuk.

4- Statistically significant differences in the level of psychological structure among Kirkuk University students according to the variables: a- gender (male, female) b- academic grade (second - fourth) C- Academic specialization (scientific, humanitarian).

5- The correlation between the negotiating personality and the psychological construction of Kirkuk University students

6- The differences in the correlation between the negotiating personality and the psychological construction of the students of Kirkuk University according to the variables: a- gender (male, female) b- academic grade (second - fourth) c- academic specialization (scientific, humanitarian).

The researcher selected a sample consisting of (607) male and female students from the University of Kirkuk / morning study for the academic year 2022-2023 and for scientific and human specializations and in a random, equal stratified manner. (Virtual validity and constructive validity) and stability were calculated in two ways (the replay method and the kronbach's alpha equation), and the data obtained by the researcher after the final application on the sample

was processed by using the Statistical Package for Social Sciences (SPSS) program with the t-test for one sample and the t-test for two independent samples and a correlation coefficient Pearson and the z-test to find differences in the correlation between the two research variables and reached the following results:

Kirkuk University students have a good level of negotiating personality.

- There is no statistically significant difference according to the gender variable (males, females). There was also a statistically significant difference according to the academic grade variable (second, fourth) and in favor of the second grade, and according to the academic specialization variable (scientific and humanities).

Kirkuk University students enjoy a good level of psychological development

- There is no statistically significant difference in the level of psychological construction according to gender (male, female), academic grade (second, fourth) and academic specialization (scientific, human).

There is a positive correlation between the two research variables.

Based on these results, the researcher came out with a set of conclusions, recommendations and suggestions, including the following:

- The male students of Kirkuk University have the negotiating personality to a greater extent than the female students.

The second grade students outperformed the fourth grade students in the level of negotiating personality.

- Students of the scientific specialization excelled over the humanities in the level of negotiating personality.

- The students of the University of Kirkuk, males and females, second and fourth grades, scientific and human specializations, enjoy the same level of psychological structure.

University and educational institutions should work to preserve and enhance this level of the negotiating personality so that it rises to higher and higher levels, through continuous education about the role of the negotiating personality and its importance in society.

- All governmental institutions, including educational institutions, must maintain a sound social upbringing based on satisfying the needs of individuals in order to maintain a good level of psychological structure.

- Building an educational program to develop the negotiating personality of university students.

- Linking the psychological construction variable with other variables such as (role conflict, academic achievement).

University of Mosul

College of Education for Humanities

Dept. of Education & Psychological Sciences

The Negotiation Personality and its relationship with Psychological Construction of Kirkuk University Students

Taha Hammod Muhsin Ahmed

Master Thesis
Educational and Psychological Sciences
Educational Psychology

Supervised by

Professor

Dr. Fadheela Arafat Mohammed

2023 A. D. **1445 A. H.**