

إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي
الزوجات وعلاقتها بجودة العلاقات
الأسرية



د. نادية عبد المنعم السيد عامر

أستاذ مساعد إدارة المنزل بقسم الاقتصاد المنزلي - كلية
التربية النوعية - جامعة المنصورة

المجلة العلمية المحكمة لدراسات وبحوث التربية النوعية

المجلد السادس - العدد الثاني - مسلسل العدد (١٢) - يوليو ٢٠٢٠

رقم الإيداع بدار الكتب ٢٤٢٧٤ لسنة ٢٠١٦

ISSN-Print: 2356-8690 ISSN-Online: 2356-8690

موقع المجلة عبر بنك المعرفة المصري <https://jsezu.journals.ekb.eg>

JSROSE@foe.zu.edu.eg

البريد الإلكتروني للمجلة E-mail

إدارة التفاوض لحل الخلافات لدى الزوجات وعلاقتها بجودة العلاقات الأسرية

د. نادية عبد المنعم السيد عامر

أستاذ مساعد إدارة المنزل بقسم الاقتصاد المنزلي - كلية التربية النوعية - جامعة المنصورة

الملخص:

يهدف البحث الحالي إلى التعرف علي إدارة التفاوض لحل الخلافات وعلاقتها بجودة العلاقات الأسرية، ولتحقيق هدف الدراسة تم إعداد أدوات الدراسة والمتمثلة في (استمارة البيانات العامة، مقياس إدارة التفاوض لحل الخلافات، مقياس جودة العلاقات الأسرية) وتم تطبيق هذه الأدوات علي (٢٤٠) زوجة عاملة وغير عاملة ومن مستويات اجتماعية واقتصادية مختلفة ولديهن أبناء، وتم اختيارهن بطريقة صدفية غرضية واتبع المنهج الوصفي التحليلي.

وتوصلت النتائج إلي وجود تباين دال إحصائياً بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها وجود العلاقات الأسرية بمحاورها لصالح ربة الأسرة العاملة، والفئة العمرية الأكبر للزوجات، وفرق السن الأقل بين الزوجين، ومدة الزواج الأطول، والمستوى التعليمي المرتفع، والدخل الشهري المرتفع، بينما لم توجد فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها وجود العلاقات الأسرية بمحاورها تبعاً لمكان السكن، كما أسفرت النتائج عن وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها وجود العلاقات الأسرية بمحاورها لدى الزوجات عينة البحث، كما وجد أن تقييم عملية التفاوض كان المتغير الأكثر تأثيراً في تفسير التباين في جودة العلاقات الأسرية بنسبة مشاركة (٦٧.٩%).

وأوصي البحث بضرورة توجيه المهتمين بالأسرة والمجتمع علي تخصيص برامج توعية إرشادية للمقبلين علي الزواج لرفع وعيهم بأهمية إدارة التفاوض ومراحلها وتجنب الكثير من الخلافات الأسرية، ونشر الوعي في البرامج التثقيفية الخاصة بالمرأة بأهمية مهارات التفاوض التي تساعد علي اكتساب السلوكيات التي تمكنهم من التعامل مع المشكلات والخلافات الأسرية التي تواجههم.

الكلمات المفتاحية: إدارة التفاوض، حل الخلافات، جودة العلاقات الأسرية

ABSTRACT

The current Study aims at identifying Negotiation Management of Wives to Solve Conflicts and Its Relation to the Quality of Family Relationships To achieve this aim, through the application of research tools of (general data form, Negotiation Management of Wives to Solve Conflicts scale, Quality of Family Relationships scale) on an intentional

sample consisted of (240) Working and non-Working Wives (having at least one son or daughter) selected from different social and economic levels, and adopted the descriptive and analytical methodology.

Results reveal that ,There were statistically significant differences between the averages of the sample's degree response of Negotiation Management of Wives to Solve Conflicts with its axes and Quality of Family Relationships with its axes in favor of working women , older wife ,the lower age difference between the spouses ,longest period of marriage, the higher educational level ,and the higher monthly income, while there were no statistically significant differences in Management of Wives to Solve Conflicts with its axes and Quality of Family Relationships with its axes according to the place of residence ,and the Results reveal that there were appositve correlation in range (0,01) between Management of Wives to Solve Conflicts with its axes and Quality of Family Relationships with its axes to Sample of research, and it was also found that Evaluation of the negotiation process for wife was the first factor in explanation the different between wives in the Quality of Family Relationships in the rate of (67.9%) .

The study recommended that those concerned with family in the society should be directed to allocate awareness programs to those who are approaching marriage to raise their awareness of the importance of the Negotiation Management and its stages in order to avoid many family conflicts and dissemination of awareness in the educational programs concerned with woman regarding the importance of the Negotiation skills which help women to acquire behavioral performances that enable them to deal with the family problems and conflicts they may face .

Keywords: Negotiation Management, Solve Conflicts, Quality of Family, Relationships

مقدمة ومشكلة البحث:

الإدارة هي القوي المحركة للعمل العقلي ويتم بها إنجاز مسئوليات الأسرة المتعلقة بجميع أوجه الحياة الإقتصادية والإجتماعية والنفسية والجسمانية والروحية والتكنولوجية وفي سبيل ذلك تستخدم ربة الأسرة ما لديها من معرفة وخبرة ومهارة وقدرات في حل المشكلات الأسرية اليومية التي تواجهها وفي التغلب علي الصعوبات التي تتعرض لها (وفاء شلبي وآخرون، ٢٠١٦).
ويُتصد بالتفاوض في الحياة الزوجية إدارة العلاقة بشكل منظم بعيد عن العشوائية التي تؤدي إلي فشل الحياة الزوجية لميل كفة الميزان لصالح طرف علي حساب طرف ، فالتفاوض

هنا يتم بين طرفين علي وعي دائم بأن العلاقة بينهما ليست صراعية بل تراحمية، وما التفاوض إلا أداة لضبط ميزان الحقوق والواجبات (خالد النجار، ٢٠٠٧)، فهو يمثل عملية متكاملة وليس أنشطة مجزئة يمكن القيام بها بطريقة منفصلة ومن ثم يحتاج إلي إدارة واعية علي الإعداد والتخطيط الجيد والتنظيم والتوجيه والمتابعة والتقويم وذلك بهدف حسم الخلافات (ثابت إدريس، ٢٠٠١).

وللتفاوض أهمية في محيط الأسرة لحل الخلافات والمشكلات ، فقد انتشرت أنماط متعددة من النزاعات والخلافات الأسرية التي تؤدي في كثير من الأحيان إلي تهديد الكيان الأسري بالتصدع والتفكك (أحمد إبراهيم، ٢٠١٢).

كما يُعد التفاوض سمة أساسية من سمات الحياة ويمارس الإنسان التفاوض منذ نشأته حتي مماته فكافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية ، فالتفاوض عملية إجتماعية أساسها أن الفرد لا يعيش بمعزل عن الغير فهو بحاجة ماسة للتعامل مع غيره لتحقيق مصالحه أو أهدافه فالإنسان في حوار دائم مع أخيه الإنسان (ليلي الشيخ، ٢٠٠٧).

فالتفاوض جزء أصيل من حياة الإنسان إلي حد أنه يمكن القول أن الإنسان كائن مفاوض، فهو في حالة مفاوضات دائمة ، سواء كانت في أمور صغيرة أو قضايا كبيرة ، ففي البيت يتفاوض المرء مع أولاده ومع والدتهم وتدور مفاوضات بين أفراد الأسرة بشكل أو بآخر عن أشياء تتصل بحياتهم ، فهو علم يتصل بقضايا الإنسان الحيوية بوصفه يرمي إلي إيجاد نوع من التفاهم الفعال بين بني البشر سواء كان ذلك علي مستوي الأفراد أو المؤسسات أو الدول (باربارا أندرسون، ٢٠٠٥).

فنحن نتفاوض عند التعامل مع أفراد الأسرة وعند شراء السلع والخدمات وعند التعامل مع رؤساء أو زملاء العمل ، وكثيراً ما نتفاوض مع أنفسنا عند اتخاذ القرارات الخاصة بنا، فالتفاوض جزء من نسيج العلاقات الإجتماعية بين الأفراد وبعضهم (سهير عبد الله، ٢٠٠٣).

فالتفاوض عملية إجتماعية ونفسية ومنطقية تعتمد علي التفاعل والتأثير النفسي والإقناع والحث من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر الهادفة بين طرفين أو أكثر لديهما تباين في الآراء والأهداف يسعى كل منهما لتحقيقها للتوصل لحل يرضي جميع الأطراف (رجاء صالح، ٢٠١٥).

كما أن التفاوض يُعد موقفاً ديناميكياً يقوم علي الحركة والفعل ورد الفعل إيجاباً وسلباً وتأثراً وتأثيراً فهو موقف مرن يتطلب قدرات عالية للتكيف السريع والمستمر والموائمة مع التغيرات المحيطة ، حيث أنه يستهدف حل مشكلة معينة تتركز في التعرف علي احتياجات الطرف الآخر واهتماماته ورغباته بهدف التوصل إلي الأساليب البديلة لإشباعها (قدري حنفي، ٢٠٠١).

ويُسهم التفاوض في تحويل العناصر السلبية في الصراع إلى عناصر إيجابية تحمي العلاقات الإجتماعية من الآثار التي تهددها (بشير العلق، ٢٠١٠).

ونجد أن العديد من الأسر تقع تحت وطأة الشقاء بسبب خلافات ومشكلات لا يجدون لها حلول يؤدي تراكمها أحياناً إلى تفكك الأسر وانهيارها وبالتالي انهيار المجتمع (محمد الفندي، ٢٠٠٦).

لذا وجب علي أفراد الأسرة أن يدركوا أن التفاوض الأسري وسيلة في غاية الأهمية لمعالجة الخلافات التي قد تنشأ ويؤدي تفاقمها إلى إتخاذ قرارات قد يندم عليها الجميع (تغريد عمران وآخرون، ٢٠٠٢).

وفي هذا الصدد يؤكد محمد هلال (٢٠٠١) أن التحضير الجيد والإستعداد الواعي المدروس قبل بدء التفاوض يمثل ركناً أساسياً للنجاح وكلما كان الإستعداد شاملاً ودقيقاً كلما كانت النتائج أفضل فمرحلة الإعداد والتحضير تمثل عنصر المعلومات ، فهي من أهم أسس التفاوض المثمر لأنه من يمتلك المعلومات هو الذي تتوافر لديه قدرات التأثير في الطرف الآخر بالحجج المقنعة المعتمدة علي الوثائق من خلال معرفة مفاتيح شخصية من يفاوضه والأسلوب المناسب لإقناعه والتأثير فيه ، المرحلة التالية مرحلة إجراء المفاوضات وتتطلب إيجاد مناخ من التعاون يزيل التوتر ويخفف من العدائية وتحتاج إلي جهد من المفاوضين لإظهار الود وإتباع أسلوب موضوعي في النقاش والبعد عن التجريح الشخصي وإبداء الإعتراض بطريقة مهذبة واحترام الرأي الآخر وتقدير حق الاستماع والإنصات واستخدام الكلمات الإيجابية ثم تأتي مرحلة عقد الإتفاق فإذا لم يتم التوصل إلي إتفاق نهائي واضح تظل المفاوضات مجرد وجهات نظر لذا ينبغي أن يكون هذا الإتفاق شاملاً وتفصيلياً وواضحاً في صياغته ومفهوماً لدي الطرفين بإختيار الألفاظ السهلة وصياغتها بأسلوب دقيق ثم أخيراً مرحلة تنفيذ الإتفاق ويجب أن يرفق بالإتفاق برنامج زمني للتنفيذ والأسلوب الذي سيتم وفقاً له هذا التنفيذ.

وأضافت سماح أحمد (٢٠١٦) أنه عندما تتقن الزوجة مهارة التفاوض كمهارة حياتية وإجتماعية فعالة وتستطيع تطبيقها في فض النزاع والخلاف الزوجي فإنها بذلك تتبع أسس منهجية وعلمية ومعارف نظرية لتصل إلي صنع السلام الأسري بدلاً من الإرتجالية والفوضى في حل مشاكلها وخلافاتها.

وقد أكدت دراسة (Rowland,2006) أنه كلما زادت مهارات التفاوض لدي الفرد زاد معها ضبط الفرد لانفعالاته وإدارته لعواطفه السلبية المضطربة ، كما أكدت علي أهمية تنمية مهارات واستراتيجيات التفاوض لتنمية القدرات الذاتية للأفراد في عمليات الصراع مع الآخرين.

كما أظهرت سهير عبد الله (٢٠٠٥) أنه لكي ينجح الفرد في الحصول علي ما يريده من الطرف الآخر في عملية التفاوض لابد أن يتسم بمهارات تفاوضية محددة ويستخدم استراتيجيات تفاوضية تساعده علي تلبية احتياجاته وأداء أدواره الاجتماعية بنجاح.

وتواجه ربة الأسرة العديد من المشكلات في ظل المتغيرات الاجتماعية والثقافية المعاصرة والتي تؤثر في درجة أدائها لأعمالها كما تفقدها القدرة علي الموازنة في تقسيم الأعمال والأعباء الملقاه علي عاتقها داخل وخارج المنزل (أسماء عبد اللطيف ورشا منصور، ٢٠١٨).

وبالنظر إلي الزواج فإنه يفرض علي الزوجين أداء أدوار عديدة نتيجة الحياة الأسرية والعلاقة الزوجية وما يصاحبها من واجبات والتزامات وكلما كان هناك وضوح في أداء الأدوار بين الزوجين وإتفاق في توقعات كلا الزوجين بالنسبة للطرف الآخر كلما ساعد ذلك علي استقرار الأسرة (محمود فلاته، ٢٠٠٨).

وأشارت نادية أبو سكينه ومنار خضر (٢٠١١) أن المجتمع المصري شهد العديد من التحديات التي أدت إلي تغيير الكثير من المفاهيم الخاصة بالعلاقات الأسرية من حيث علاقة الزوج بزوجه والأدوار التي يقوم بها كل منهما أو العلاقة بينهما وبين الأبناء ، كما أكدت أمل أحمد (٢٠٠٣) علي أن تلك التغيرات أدت إلي زيادة الصعاب التي تواجه الأسر الحضرية خاصة فيما يتعلق بالأدوار الخاصة بالزوج والزوجة والأبناء.

وقد أصبحت مهمة الأسرة أكثر تعقيداً عن ذي قبل خاصة مع تزايد أعبائها وتعدد أدوارها فلم يعد الأبناء بحاجة إلي إشباع حاجاتهم الأساسية فقط ، وإنما يتعين تزويدهم بالأساليب الناجحة للتفاعل والتوافق مع مواقف الحياة بكفاءة مما أضاف مسئولية أكبر علي الأسرة كمتابع ومراقب (Daniel&Lee, 2007).

وقد أوضح حسام علي (٢٠٠٨) أن الحياة الزوجية لا تخلو من ظهور خلافات ومشكلات بين الزوجين في مختلف مراحل العمر وتتسبب تلك الخلافات في معاناة الزوجين وفشلهما في إشباع الحاجات الأساسية فتحد من قدرتهما علي التفاعل والتواصل وتعمق لديهم الشعور بالحرمان والإحباط وإدراك التهديد وإنخفاض الشعور بالأمن فتغدو الحياة الزوجية مصدراً للتعاسة والشقاء.

وأكدت وداد العيسي (٢٠٠٦) أن التقارب والتواصل بين الزوجين كلما كان كبيراً كلما زالت الكثير من العقبات والحواجز والمشاكل التي تواجههما في حياتهم ، ولا شك أن التواصل الأسري مهما كان بسيطاً إلا أنه هاماً وخاصة بالنسبة للزوجة حيث تشعر بالرضا عن علاقتها الزوجية من خلال إحساسها بتواصلها الجيد مع زوجها.

كما أيدت دراسة (Alayi,et al, 2011) أهمية مهارات التواصل في تقليل الخلافات بين الأزواج فالقدرة علي التواصل بين الزوجين تؤثر بشكل إيجابي علي البناء النفسي والتماسك الأسري.

فقد أشار (Retting,et al, 2006) أن الجودة في الحياة الأسرية لها أهمية كبرى في تحسين مستوى قدرة الفرد والأسرة علي مواجهة المشكلات الحياتية المختلفة.

وهذا يوضح أهمية إدارة عملية التفاوض للتواصل والقضاء علي المنازعات والخلافات والمشاكل الزوجية والتي تُعد أهم الطرق والإستراتيجيات لحل الصراع الزوجي، ولذلك يجب أن تعي الزوجة بتلك المهارة الفعالة وكيفية تطبيقها ، فالزوجة الناجحة تدرك جيداً بأنه لكي تحقق الحياة الزوجية أهدافها يجب أن يكون هناك فهماً وإدراكاً لمعني الحياة الزوجية والأسرية والمسئوليات المتوقعة لتحملها مما ينعكس علي قيامها وكفاءتها في أداء الأدوار الملقاة علي عاتقها كربة أسرة مسئولة عن زوج وأبناء ومنزل ومسئوليات أسرية مختلفة مما يُحسن من العلاقات الأسرية بينها وبين زوجها وأبنائها، ومن هنا تنبعث مشكلة البحث لدراسة إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي الزوجات وعلاقتها بجودة العلاقات الأسرية، لذا تحاول الدراسة الحالية إثبات ذلك من خلال الإجابة على السؤال الرئيسي التالي:

ما العلاقة بين إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي الزوجات وجودة العلاقات الأسرية ؟
والذي ينبثق منه مجموعة من الأسئلة الفرعية على النحو التالي:

١. ما مستوى إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي الزوجات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري،الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات، الإجمالي) والأهمية النسبية لكل منهما؟

٢. هل توجد فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كلٍ من إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي الزوجات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات الدراسة (مكان السكن، عمل ربة الأسرة)؟

٣. هل يوجد تباين دال إحصائياً بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كلٍ من إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي الزوجات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات

الدراسة (عُمر ربة الأسرة، مدة الزواج، فرق السن بين الزوجين، المستوى التعليمي لربة الأسرة، الدخل الشهري للأسرة)؟

٤. هل تختلف نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها) ومتغيرات (المستوي الاجتماعي والإقتصادي) في تفسير نسبة التباين في المتغير التابع (جودة العلاقات الأسرية) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط؟

أهداف البحث:

يهدف البحث الحالي بصفة رئيسية إلى الكشف عن طبيعة العلاقة بين إدارة التفاوض لحل الخلافات لدى الزوجات وجودة العلاقات الأسرية من خلال الأهداف الفرعية التالية:

١. تحديد مستوى إدارة التفاوض لحل الخلافات لدى الزوجات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي)، والأهمية النسبية لكل منهما.

٢. دراسة الفروق بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كلٍ من إدارة التفاوض لحل الخلافات لدى الزوجات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات الدراسة (مكان السكن، عمل ربة الأسرة).

٣. دراسة التباين بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كلٍ من إدارة التفاوض لحل الخلافات لدى الزوجات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات الدراسة (عُمر ربة الأسرة، مدة الزواج، فرق السن بين الزوجين، المستوى التعليمي لربة الأسرة، الدخل الشهري للأسرة).

٤. التعرف علي نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها) ومتغيرات (المستوي الاجتماعي والإقتصادي) في تفسير نسبة التباين في المتغير التابع (جودة العلاقات الأسرية) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط.

أهمية البحث: تتمثل أهمية البحث فيما يلي:

أولاً: أهمية الدراسة في مجال خدمة التخصص

١. تُعد هذه الدراسة إحدى الإسهامات العلمية في مجال إدارة شؤون الأسرة والتي تحاول إلقاء الضوء على إدارة التفاوض الأسري باعتباره مجالاً جديداً وخصباً للدراسة.
٢. تكمن أهمية الدراسة من أهمية متغيراتها، حيث أنها تركز على أهمية إدارة التفاوض ومهاراته لدى ربة الأسرة ، كما أنها تركز على جانب من أهم جوانب الحياة الأسرية وهو جودة العلاقات الأسرية.
٣. تسهم الدراسة في دفع الباحثين في قسم إدارة المنزل والمؤسسات لمزيد من الإهتمام بالتنمية البشرية(مهارات إدارة التفاوض) وربطها ودمجها بالحياة الأسرية ومجالاتها المتعددة (جودة العلاقات الأسرية).
٤. تُعد هذه الدراسة إضافة إلى مكتبة تخصص إدارة المنزل بتناولها لموضوع جديد وهو إدارة التفاوض الأسري كأحد الموضوعات الهامة التي تساعد على حل الخلافات بين الزوجين وبين أفراد الأسرة ومنعها من التصاعد لتحقيق حياة أسرية مستقرة وهادئة، ولم تجد الباحثة على حد علمها دراسات تناولت العلاقة بين إدارة التفاوض لدى الزوجات وجودة العلاقات الأسرية.
٥. توجه الدراسة نظر الباحثين والمختصين إلى إجراء مزيد من البحوث والبرامج الإرشادية والدورات التدريبية التي تساعد على تنمية إدارة مهارات التفاوض لدى ربات الأسر وأثرها على تحقيق جودة العلاقات الأسرية.

ثانياً: أهمية الدراسة في مجال خدمة المجتمع:

١. الحث على تدعيم الروابط الإجتماعية بين الزوجين وحل الخلافات الأسرية بطريقة سليمة تحافظ على النسق الأسري الذي تقل فيه الإضطرابات مما ينعكس على جودة العلاقات الأسرية.
٢. التركيز على دور ربة الأسرة ، فالمرأة هي نصف المجتمع وهي العمود الفقري للنصف الآخر في نجاح عملية التفاوض وتحقيقها بكفاءة من أجل تحقيق جودة الحياة والعلاقات الأسرية.
٣. تقيد هذه الدراسة في الكشف عن أهم خطوات إدارة التفاوض الأسري التي يجب أن تتبعها الزوجة لحل الخلافات والمشكلات الأسرية وتُمكنها من وضع أسس سليمة للتغاهم بين أفراد الأسرة وتحقيق جودة الحياة الأسرية.

٤. تدعيم مجهود الجهات المعنية بشئون المرأة بنتائج هذه الدراسة، والتي تسهم في تنمية وعي ربات الأسر بثقافة الحوار وإدارة التفاوض والتعامل مع المشكلات الأسرية بهدوء وحكمة من أجل تحقيق جوده أسرية وحياتية لجميع أفراد الأسرة والمجتمع ككل.
٥. تأتي هذه الدراسة لتلفت نظر المسؤولين في المجال التربوي لافتقار الساحة العلمية للدراسات العربية في مجال التفاوض الأسري وارتباطه دائماً بالنواحي السياسية والإقتصادية وإدارة الأعمال والتجارة ، بينما أصبح التفاوض الآن مجال خصب للدراسة من الناحية الإجتماعية وإدارة شؤون الأسرة.

فروض البحث:

١. توجد فروق دالة إحصائياً بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كلٍ من إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات الدراسة (مكان السكن، عمل ربة الأسرة).
٢. يوجد تباين دال إحصائياً بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كلٍ من إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات الدراسة (عُمر ربة الأسرة، مدة الزواج، فرق السن بين الزوجين ، المستوى التعليمي لربة الأسرة، الدخل الشهري للأسرة).
٣. توجد علاقة ارتباطيه دالة إحصائياً بين إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) لدى ربات الأسر عينة البحث.
٤. تختلف نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (إدارة التفاوض لحل الخلافات بمحاورها) ومتغيرات (المستوي الإجتماعي والإقتصادي) في تفسير نسبة التباين في المتغير التابع (جودة العلاقات الأسرية) تبعاً لأوزان معاملات الإنحدار ودرجة الإرتباط.

الأسلوب البحثي:

أولاً: منهج البحث:

يستخدم في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وذلك لتحليل كلاً من إدارة التفاوض لحل الخلافات وجودة العلاقات الأسرية والعلاقة الارتباطية بينهما، مع تحديد مدي تأثرهما بالمتغيرات الاجتماعية والإقتصادية للدراسة.

ثانياً: المصطلحات العلمية والمفاهيم الإجرائية:

الإدارة: Management

تُعرف بأنها عملية تحقيق الأهداف المخطط لها، وذلك بأقل قدر ممكن من الموارد المتاحة، وفي الإطار الزمني المحدد لها (مدحت أبو النصر، ٢٠٠٨).

التفاوض: Negotiation

تُعرفه وفاء عبد الجواد (٢٠١٥) بأنه عملية ديناميكية تتضمن مكونات معرفية ووجدانية وسلوكية الهدف منها الوصول إلي وضع حلول للقضايا الخلافية تقوم علي احترام متبادل بين أطرافها مع الإهتمام بإتباع أساليب توافقية للوصول إلي حلول مرضية للطرفين.

ويُعرفه (Fisher&Stone, 2007) بأنه عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات مشتركة تتطلب العمل علي إيجاد تسوية مقبولة من شأنها تحقيق أهدافهم وحصولهم علي نتائج مرغوبة.

إدارة التفاوض: Negotiation Management

تُعرف إجرائياً بأنها قدرة الزوجة علي حل خلافاتها الأسرية وذلك بتطبيق مراحل إدارة التفاوض للحد من وقوع الخلافات ومنع حدوثها وهو الأسلوب الذي يرتضيه أفراد الأسرة لعلاج خلافاتهم والوصول إلي حلول مؤقتة أو جذرية للخلاف بهدف خلق مناخ إيجابي بين الزوجين وبين أفراد الأسرة كافة، وذلك من خلال التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض.

مرحلة التخطيط والإعداد لعملية التفاوض (ما قبل التفاوض): Negotiation planning

تُعرف نعمة رقبان (٢٠١٢) التخطيط بأنه عملية تحديد ما يجب أن يفعل وكيف يمكن إنجازه وهذا يتطلب أن تكون الموارد وكيفية استخدامها واضحة لإنجاز أهداف الأسرة.

وتُعرف إجرائياً بأنها المرحلة التي يتم فيها التحضير لعملية التفاوض من خلال وضع البرامج والأهداف والخطط وتتضمن تحديد أهداف التفاوض ويجب عند وضع الهدف أن يكون واقعي وقابل للقياس وتحديد الإستراتيجية المناسبة والأساليب التي ستتبع في التفاوض.

مرحلة إجراء عملية التفاوض (مائدة التفاوض): **Negotiating procedure**

يُعرف ربيع نوفل (٢٠٠٦) مرحلة التنفيذ بأنها المرحلة التطبيقية وفيها تتحول الخطة من مجرد فكرة إلى حقيقة واقعية فتصبح القرارات أفعالاً.

وتُعرف إجرائياً بأنها قيام كل طرف من طرفي التفاوض بتقديم طلباته المبدئية من الطرف الآخر أو تقديم أفكاره ويجب علي المفاوض فهم موقف الطرف الآخر وعقد الإتفاق والتأكد من تفاصيل تنفيذها ، وتحديد وقت مناسب للإسحاب عند الشعور أن الإستمرار بالتفاوض أصبح مضيعة للوقت دون جدوي أو أن الموقف قد خرج عن السيطرة.

تقييم عملية التفاوض (ما بعد التفاوض): **Negotiable evaluation**

يُعرفه صلاح الدين محمد وتحية عبد العال (٢٠٠٥) بأنه تعريف الفرد بكيفية أدائه لعمله ، وعمل خطة لتحسين وتطوير أدائه في كثير من الأحيان ، كما تؤكد فاتن أبو بكر (٢٠٠١) أن التقييم له دور فعال في تعديل أداء الفرد المستقبلي وإعطاء صورة واضحة عن إمكانياته الذاتية والقدرة علي التجديد والإبتكار.

ويُعرف إجرائياً بأنه التعرف علي النقاط الإيجابية والنقاط السلبية لعملية التفاوض واستخلاص نقاط الإتفاق والإختلاف ووضع خطة لتجنب حدوث خلافات مستقبلاً .

الخلافات : **Conflicts**

تُعرفها أسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨) بأنها اضطرابات تنشأ بين الزوجين نتيجة عجزهما عن مواجهة ما يعترضهما من مشكلات أو اختلاف في أساليب حلها وتظهر آثار الإضطراب في شكل انخفاض في التواصل بين الزوجين وعدم اندماجهما في نشاط مشترك وانعدام الرضا عن العلاقة الزوجية.

وتُعرف إجرائياً بأنها تضارب في وجهات النظر بين الزوجين أو بين أفراد الأسرة حول بعض الأمور مما يؤدي إلي ضعف العلاقات الأسرية واضطرابها ومن ثم حدوث التفكك الأسري.

حل الخلافات: **Solve Conflicts**

يُعرفها محمد عوض الله (٢٠٠٨) بأنها استخدام الأساليب اللازمة للتحكم في الخلاف والقضاء عليه وتغيير مساره.

وتُعرف إجرائياً بأنها مواجهة الزوجة للخلافات الأسرية للحد منها أو إنهائها والقضاء عليها من خلال إدارتها للتفاوض الأسري بمراحله من تخطيط وإعداد لعملية التفاوض ثم إجراء لعملية التفاوض وأخيراً تقييم عملية التفاوض مما يؤدي إلي جودة العلاقات الأسرية .

جودة العلاقات الأسرية: Quality of Family Relationships

تُعرف العلاقات الأسرية بأنها دراسة وفهم التفاعلات داخل الأسرة وتحديد الدور والوظيفة التي يقوم بها كل من الأفراد المتفاعلين داخل التكوين الأسري ، فكل فرد منهم (الزوج والزوجة والأبناء) له دور خاص ووظيفة خاصة يقوم بها (دحماني سليمان، ٢٠٠٦).

كما يُعرفها زكريا الشربيني (٢٠٠٠) بأنها شبكة من العلاقات الإجتماعية بين أعضاء الأسرة الواحدة وكلما كانت العلاقات موجبة ساد جو الأسرة الوفاء والتماسك بين أعضائها وكلما كانت سالبة يسود الأسرة جو التنافر وعدم الرغبة في تحمل المسؤولية من قبل الآباء والأبناء .

وتُعرف جودة العلاقات الأسرية إجرائياً بأنها التفاعلات والممارسات الإيجابية التي يتبعها الوالدين في الأسرة بما تتضمنه من تفاعل وأساليب إتصال وحل المشكلات واتخاذ القرارات ووضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات وإدراك الأبناء لذلك وردود أفعالهم تجاه تلك الممارسات مما يحقق جو من التماسك والترابط الأسري تسوده علاقات قوية ومترابطة وإيجابية بين أفراد الأسرة .

التفاعل الأسري: family interaction

ويُعرف إجرائياً بأنه الروابط الأسرية والعاطفية التي تربط أفراد الأسرة معاً ويتم التفاعل من خلال التشاور والتفاهم والحوار ويتسم التفاعل بمشاعر المودة والحب والإهتمام والإحترام المتبادل بين الجميع.

الإتصال الأسري: family contact

ويُعرف إجرائياً بأنه مهارة الزوجة في إقامة حوار بناء ومناقشة هادئة فعالة مع أسرتها عند حدوث الخلاف بينهم وقدرتها علي إرسال واستقبال الرسائل اللفظية المعبرة عن المشاعر الإيجابية والإفصاح عن الذات والمساندة الإجتماعية والإهتمام برأي الزوج والأبناء وإدراك وفهم مشاعرهم.

وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات: Clarity of roles and responsibilities

وتُعرف إجرائياً بأنها التزام جميع أفراد الأسرة من زوج وزوجة وأبناء بأدوارهم الأسرية وتحمل المسؤوليات المنوطة بهم مما يحقق جودة العلاقات الأسرية ومن ثم التماسك الأسري.

ثالثاً: حدود البحث

تحدد الدراسة فيما يلي:

الحدود البشرية :

أ- عينة البحث الإستطلاعية: وبلغ عددهم (٥٠) ربة أسرة ولديها زوج وأبناء وذلك بهدف تقنين أدوات البحث (استمارة البيانات العامة للأسرة- إستبيان إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي

الزوجات- إستبيان جودة العلاقات الأسرية) وذلك بعد تحكيم السادة المحكمين لأدوات البحث.

ب- **عينة البحث الأساسية:** تكونت عينة الدراسة الأساسية من (٢٤٠) ربة أسرة من إجمالي (٢٥٥) ربة أسرة، وقد تم اختيارهن بطريقة صدفية من العاملات وغير العاملات ومن مستويات اجتماعية واقتصادية مختلفة وينتمين إلى أسر متكاملة (أب وأم وأبناء) وذلك بعد استبعاد (١٥) استمارة منهن بسبب عدم استكمال الاستجابات على بنود الاستبيان أو لعدم استيفاء الشروط الخاصة بالأسرة.

الحدود المكانية: أجريت الدراسة في مدينتي المنصورة وميت غمر وبعض القرى التابعة لهما (قرى محلة دمنا والقباب وديمشلت) بمحافظة الدقهلية، وقد تم اختيار الزوجات أفراد العينة من العاملات في بعض مؤسسات الدولة بالمحافظة، والزوجات غير العاملات من أقارب وأصدقاء ومعارف الباحثة، وتم التطبيق بالمقابلة الشخصية معهم.

الحدود الزمنية: تم التطبيق الميداني لأدوات البحث في صورتها النهائية خلال الفترة من بداية شهر أغسطس ٢٠١٩م، وحتى منتصف شهر سبتمبر ٢٠١٩م.

رابعاً: أدوات البحث (إعداد الباحثة)

اشتملت أدوات البحث على:

- استمارة البيانات العامة.

- إستبيان إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي الزوجات..

- إستبيان جودة العلاقات الأسرية

١. **استمارة البيانات العامة:** تم إعداد استمارة البيانات العامة بهدف الحصول على بعض المعلومات التي تفيد في إمكانية تحديد بعض الخصائص الاجتماعية والاقتصادية للزوجات وأسرنهن وقد شملت بيانات خاصة ب: الأسرة من حيث: مكان السكن (حضر- ريف)، عُمر ربة الأسرة، المستوى التعليمي لربة الأسرة، عمل ربة الأسرة (تعمل- لا تعمل)، مدة الزواج، فرق السن بين الزوجين، إجمالي الدخل الشهري.

٢. **إستبيان إدارة التفاوض لحل الخلافات:** تم إعداد إستبيان إدارة التفاوض لحل الخلافات لدي الزوجات في صورته النهائية في ضوء المفاهيم والمصطلحات البحثية وفي إطار المفهوم الإجرائي والدراسات السابقة المرتبطة به ومنها دراسة كلاً من ثابت إدريس (٢٠٠١)، محمد هلال (٢٠٠١)، قدرى حنفي (٢٠٠١)، تغريد عمران وآخرون (٢٠٠٢)، سهير عبد الله (٢٠٠٣)، (Rowland,2006)، خالد النجار (٢٠٠٧)، ليلي الشيخ (٢٠٠٧)، بشير العلاق (٢٠١٠)، أحمد إبراهيم (٢٠١٢)، رجاء صالح (٢٠١٥)، وفاء شلبي وآخرون

(٢٠١٦)، سماح أحمد (٢٠١٦) ، إلهام علي (٢٠١٧)، حيث شمل (٤٨) عبارة خبرية تقيس إدارة التفاوض تجيب عليها ربات الأسر، وتتحدد استجابتهن عليها وفق ثلاث استجابات (نعم، إلي حد ما ، لا) على مقياس متصل (٣-٢-١) لاتجاه العبارة الايجابية وعددهم (٤٤) عبارة، و(٣-٢-١) لاتجاه العبارة السلبية وعددهم (٤) عبارات ووضعت درجات كمية لاستجابات أفراد العينة حيث كانت الدرجة العظمى (١٤٤) درجة ، بينما الدرجة الصغرى (٤٨) درجة، وقد تضمن المقياس ثلاثة محاور رئيسية وهى (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض)، وقد تم تقسيم إدارة التفاوض (ككل) إلى (منخفض- متوسط- مرتفع) من خلال حساب المدى وأبعاده وفقاً للبيانات المشاهدة نتيجة تطبيق الاستبيان من المعادلات الآتية:

$$\text{المدى} = (\text{الدرجة العظمى} - \text{الدرجة الصغرى}) \quad \text{طول الفئة} = (\text{المدى} / 3)$$

وعليه تم تقسيم الاستجابات إلى ثلاث مستويات كالتالي:

- مستوى منخفض: من الدرجة الصغرى إلى أقل من (الدرجة الصغرى + طول الفئة).
- مستوى متوسط : من (الدرجة الصغرى + طول الفئة) إلى أقل من (الدرجة الصغرى + طول الفئة × ٢).

- مستوى مرتفع: من (الدرجة الصغرى + طول الفئة × ٢) فأكثر.

فكانت النتائج كالتالي: مستوى إدارة للتفاوض منخفض (٨٠ > ٤٨)، مستوى إدارة للتفاوض متوسط (٨٠ > ١١٢)، مستوى إدارة للتفاوض مرتفع (١١٢ فأكثر)، وفيما يلي عرضاً تفصيلياً لمستويات محاور إدارة التفاوض لحل الخلاف لدي الزوجات:

أ- مرحلة التخطيط والإعداد لعملية التفاوض (ما قبل التفاوض):

اشتمل هذا المحور على (١٤) عبارة خبرية تقيس التخطيط والإعداد لعملية التفاوض من حيث (تحديد الهدف المراد تحقيقه من عملية التفاوض- جمع أكبر قدر من المعلومات عن موضوع التفاوض- تحديد دور كل فرد من أفراد الأسرة- وضع البدائل للخطة- ترتيب عملية التفاوض- اختيار البديل الأنسب- التركيز علي نقاط القوة والإتفاق بين أفراد الأسرة- التكيف مع المشكلات الحياتية والتخطيط لحلها- تحري الموضوعية والواقعية وعدم التحيز عند التخطيط للتفاوض- الإستماع إلي مشاكل الأسرة والعمل علي حلها- التجديد والإبتكار في التفكير عند التخطيط للتفاوض- دراسة موضوع التفاوض من وجهات نظر مختلفة- القدرة علي تحليل الأحداث وتفسيرها والإستفادة منها)، وكانت الدرجة العظمى (٤٢) درجة ، بينما الدرجة الصغرى (١٤) درجة ، أما مستويات التخطيط والإعداد لعملية التفاوض تبعاً لطريقة المدى فكانت كالتالي :

مستوى تخطيط للتفاوض منخفض (١٤ > ٢٤)، مستوى تخطيط للتفاوض متوسط (٢٤ > ٣٤)، مستوى تخطيط للتفاوض مرتفع (٣٤ فأكثر).

ب- مرحلة إجراء عملية التفاوض (مائدة التفاوض):

اشتمل هذا المحور على (١٦) عبارة خبرية تقيس إجراء عملية التفاوض من حيث (تشجيع أفراد الأسرة على الإحترام المتبادل أثناء التفاوض- القدرة على إقناع أفراد الأسرة أثناء التفاوض- السعي لتحقيق المصلحة العامة والمشاركة للأسرة أثناء التفاوض- الحوار والمناقشة بهدوء تساعد علي حل المشكلات- تبني استراتيجية حيادية المشاعر- تحديد موضوع النقاش وعدم الانتقال من موضوع لآخر- التنازل عن بعض الحقوق للحفاظ علي أفراد الأسرة- التحدث عن الإيجابيات أثناء النقاش أولاً ثم السلبيات- الإبتعاد عن الصراع والصراخ للوصول إلي حلول واعتبار التفاوض فرصة للتعاون- الإستعانة أثناء النقاش بأسلحة الإقناع مثل المقارنة والبدائل أو ذكر قصة- امتلاك مهارة إدارة المعلومات فالمعلومات تخرج بحساب وبشكل مدروس- القدرة علي التمييز بين وجهات نظر أفراد الأسرة والحقيقة- الحرص علي تحديد وتوزيع المهام والأدوار والمسئوليات بين أفراد الأسرة- مواجهة أي مشكلة علي الفور فالتأجيل يؤدي إلي تفاقمها بشكل كبير- التحلي بالهدوء وضبط النفس عند مواجهة المشكلات- الشعور بالخوف والرهبة عند التعرض لمواقف جديدة)، وكانت الدرجة العظمى (٤٨) درجة ، بينما الدرجة الصغرى (١٦) درجة ، أما مستويات إجراء عملية التفاوض تبعاً لطريقة المدى فكانت كالاتي : مستوى إجراء للتفاوض منخفض (١٦ > ٢٧)، مستوى إجراء للتفاوض متوسط (٢٧ > ٣٨)، مستوى إجراء للتفاوض مرتفع (٣٨ فأكثر).

ج- تقييم عملية التفاوض (ما بعد التفاوض) :

اشتمل هذا المحور على (١٨) عبارة خبرية تقيس تقييم عملية التفاوض من حيث (تحديد نقاط القوة والضعف في عملية التفاوض- النقاش والحوار يؤدي للتعاون والمشاركة بين أفراد الأسرة- الحرص علي النظرة المستقبلية للأسرة في عملية النقاش- الشعور بالتقاول بعد انتهاء عملية التفاوض- الإبتعاد عن الحيل والخداع واستغلال الفرص في عملية التفاوض- الحرص علي أن يؤدي التفاوض إلي الثقة المتبادلة بين أفراد الأسرة- قيام كل فرد في الأسرة بدوره ومسئولياته علي أكمل وجه- الإستفادة من الأخطاء وعدم تكرارها مرة أخرى- تدخل الأهل والأصدقاء في الأمور الأسرية يزيد المشاكل تعقيداً- الحرص علي استبعاد فكرة المنتصر والمهزوم بين أفراد الأسرة- حدوث الإختلاف رحمة أحياناً لتلطيف الأجواء وتحسينها وليس فرصة لتصيد الأخطاء- العلاقات مع الآخرين تقوم علي الإحترام ومراعاة آداب الحوار وحسن التعامل- الثقة بالنفس والقدرة علي الإقناع- الإيمان بأن لكل فرد في الأسرة حقوق يجب الحصول عليها وواجبات عليه

الإلتزام بها-توافر قدر من المرونة لتقبل النقد وآراء الآخرين-العلاقات بين أفراد الأسرة تتوتر وتضعف بعد انتهاء النقاش-الشعور بحدية الطباع مع أفراد الأسرة أثناء المناقشة والحوار-تقديم كل العون للأسرة أثناء المناقشة والحوار)، وكانت الدرجة العظمى (٥٤) درجة، بينما الدرجة الصغرى (١٨) درجة، أما مستويات تقييم عملية التفاوض تبعاً لطريقة المدى فكانت كالآتي: مستوى تقييم للتفاوض منخفض (٣٠>١٨)، مستوى تقييم للتفاوض متوسط (٤٢>٣٠)، مستوى تقييم للتفاوض مرتفع (٤٢ فأكثر).

٢- إستبيان جودة العلاقات الأسرية :

تم إعداد إستبيان جودة العلاقات الأسرية في صورته النهائية في ضوء المفاهيم والمصطلحات البحثية وفي إطار المفهوم الإجرائي والدراسات السابقة المرتبطة به ومنها دراسة كلاً من أمل أحمد (٢٠٠٣)، ووداد العيسى (٢٠٠٦)، (Retting,et al,2006)، (Daniel&Lee,2007)، حسام علي (٢٠٠٨)، محمود فلاته (٢٠٠٨)، نادية أبو سكيانة ومنار خضر (٢٠١١)، (Alayi,et al,2011)، أسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨)، ونام معروف (٢٠١٨)، عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨)، حيث شمل (٤٤) عبارة خبرية تقيس جودة العلاقات الأسرية تجيب عليها ربات الأسر، وتتحدد استجابتهن عليها وفق ثلاث استجابات (نعم ، إلي حد ما ، لا) على مقياس متصل (٣-٢-١) لاتجاه العبارة الايجابي وعدددهم (٣٠) عبارة ،و(١-٢-٣) لاتجاه العبارة السلبى وعدددهم (١٤) عبارة ، ووضعت درجات كمية لاستجابات أفراد العينة حيث كانت الدرجة العظمى (١٣٢) درجة ، بينما الدرجة الصغرى (٤٤) درجة، وقد تضمن المقياس ثلاثة محاور رئيسية وهى (التفاعل الأسري ،الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات) وقد تم تقسيم مستوى جودة العلاقات الأسرية (ككل) إلى (منخفض - متوسط - مرتفع) من خلال حساب المدى وفقاً للبيانات المشاهدة نتيجة تطبيق الاستبيان كما سبق ذكره أعلاه كالآتي: مستوى جودة العلاقات الأسرية منخفض (٧٤>٤٤)، مستوى جودة العلاقات الأسرية متوسط (١٠٤>٧٤)، مستوى جودة العلاقات الأسرية مرتفع (١٠٤ فأكثر)، وفيما يلي عرضاً تفصيلياً لمستويات محاور جودة العلاقات الأسرية:

أ- التفاعل الأسري:

اشتمل هذا المحور على (١٤) عبارة خبرية تقيس التفاعل الأسري من حيث (تبادل كلمات الحب والدفء مع أفراد الأسرة-تسود علاقات الأناثية وحب الذات بين أفراد الأسرة-العلاقات داخل الأسرة جيدة-شعور الأبناء بالوحدة داخل الأسرة-توجد لغة حوار مشتركة بين أفراد الأسرة-تسود علاقات الحب والإهتمام بين أفراد الأسرة-العلاقة بيني وبين الزوج يسودها الجفاء والتجاهل-يوجد انسجام وتفاهم بين أفراد الأسرة-وجود صعوبة في إرضاء أفراد الأسرة-العلاقة

بين أفراد الأسرة مبنية علي الإحترام والتقدير المتبادل-تجاهل حل مشكلات أفراد الأسرة-تنشأ الخلافات باستمرار بيني وبين الزوج-دعم الأبناء عاطفياً وقت الأزمات والمشاكل)، وكانت الدرجة العظمى(٤٢) درجة ، بينما الدرجة الصغرى(١٤) درجة ، أما مستويات التفاعل الأسري تبعاً لطريقة المدى فكانت كالاتي: مستوى تفاعل أسري منخفض(٢٤>١٤)، مستوى تفاعل أسري متوسط (٣٤>٢٤)، مستوى تفاعل أسري مرتفع (٣٤ فأكثر) .

ب- الإتصال الأسري:

اشتمل هذا المحور على(١٦) عبارة خبرية تقيس الإتصال الأسري من حيث(مساندة أفراد الأسرة معنوياً ومادياً في كل أمور حياتهم-تشجيع الأبناء علي التصرف بحرية في الأمور الخاصة بهم-متابعة المستوي الدراسي للأبناء باهتمام-تسود علاقات الغير والمنافسة بين أفراد الأسرة-تشجيع الأبناء باستمرار علي اتخاذ القرارات في الأمور المختلفة مع تحمل مسئولية اتخاذ القرار-الإستماع للحلول التي يقترحها الزوج وأفراد الأسرة لحل المشكلات-الخضوع لأوامر الزوج دون مناقشة-العلاقة بيني وبين الأسرة تسودها المشاركة في كافة الأمور-يسعي الزوج لإرضائي ولو علي حساب نفسه-التفريق بين الأبناء في المعاملة-محاولة الشخص الأكبر في الأسرة فرض سيطرته علي الأصغر-أجادة فتح حوار مع أفراد الأسرة عندما يطول الصمت في المنزل-أحكي لعائلتي عن المواقف الجديدة التي أتعرض لها-انتقاد أفراد الأسرة بعصبية إذا استدعي الموقف ذلك- المصادقية أثناء الحديث في الموضوعات الأسرية المختلفة-الإهتمام بتوضيح أفكاري عند التحدث مع أفراد الأسرة حتي لا يحدث سوء فهم)، وكانت الدرجة العظمى(٤٨) درجة ، بينما الدرجة الصغرى(١٦) درجة ، أما مستويات الإتصال الأسري تبعاً لطريقة المدى فكانت كالاتي: مستوى إتصال أسري منخفض (٢٧>١٦)، مستوى إتصال أسري متوسط (٣٨>٢٧)، مستوى إتصال أسري مرتفع (٣٨ فأكثر).

ج- وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات:

اشتمل هذا المحور على(١٤) عبارة خبرية تقيس وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات من حيث(يعتبرنا الأبناء قذوة حسنة لهم في السلوك والأخلاق-كل فرد في الأسرة له أدوار محددة يجتهد في أدائها-الإتفاق مع الزوج في تربية الأبناء-الحرص علي تأمين حياة الأسرة-الإنتغال بأمور المنزل ولا يوجد وقت للتحدث مع الأبناء في أمورهم-الحرص علي حث الأبناء علي التمسك بأمور الدين-احترام مشاعر بعضنا البعض داخل الأسرة-بذل قصاري الجهد في خدمة ورعاية أفراد الأسرة علي حد السواء-الحرص علي تلبية احتياجات الأبناء-مشاركة الأبناء في تحديد احتياجات ومسئوليات كل فرد في الأسرة-الحرص علي توفير الجو الهادئ بالمنزل- مشاركة الأبناء في وضع الميزانية المنزلية-تكثر المشاحنات والخلافات بين أفراد الأسرة-مشاركة

الأبناء في تنظيف وتنظيم المنزل)، وكانت الدرجة العظمى (٤٢) درجة ، بينما الدرجة الصغرى (١٤) درجة ، أما مستويات وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات تبعاً لطريقة المدى فكانت كالاتي : مستوى وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات منخفض (٢٤ > ١٤)، مستوى وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات متوسط (٣٤ > ٢٤)، مستوى وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات مرتفع (٣٤ > ٣٤) فأكثر) .

تقنين الأدوات: يقصد به حساب صدق وثبات المقاييس:

أولاً: حساب صدق المقاييس:

اعتمد البحث الحالي في التحقق من صدق المقاييس validity على طريقتين:

(أ) - صدق المحتوى validity content

للتأكد من صدق المحتوى تم عرض إستباني (إدارة التفاوض لحل الخلافات، جودة العلاقات الأسرية) في صورتهم الأولية علي عدد (١١) من الأساتذة المحكمين من أعضاء هيئة التدريس في مجال إدارة المنزل بكلية الاقتصاد المنزلي جامعة المنوفية، وكلية التربية النوعية جامعة المنصورة ، وذلك للتعرف علي آرائهم في المقياس من حيث دقة الصياغة اللغوية لمفردات المقياس، وانتماء العبارات المتضمنة في كل بُعد له، وكفاية العبارات الواردة في كل بُعد ، ومناسبة التقدير الذي وضع لكل عبارة، وملائمة المحاور، وبلغت نسبة اتفاق المحكمين علي الإستبيان حوالي ٩٠% ، وقد قامت الباحثة بإجراء التعديلات المشار إليها علي صياغة بعض العبارات، وحذفت بعض العبارات، وبذلك يكون قد خضع لصدق المحتوى .

(ب) - صدق الاتساق الداخلي:

لحساب صدق الاتساق الداخلي لإستباني (إدارة التفاوض لحل الخلافات، جودة العلاقات الأسرية) تم تطبيقهم علي عينة استطلاعية بلغ عددها (٥٠) وبعد رصد النتائج تمت معالجتها إحصائياً وحساب معامل الارتباط بيرسون بين (المحاور - والدرجة الكلية للإستبيان) وكانت جميعها دالة عند مستوي ٠.٠١ مما يدل علي الاتساق الداخلي لعبارات الإستبيان ويسمح باستخدامهم في البحث الحالي، وجدول (١) يوضح ذلك.

جدول (١) معاملات الارتباط لأدوات الدراسة (المحاور - والدرجة الكلية للإستبيان) ن = (٥٠)

مستوى الدلالة	معامل الارتباط	عدد العبارات	محاور إدارة التفاوض لحل الخلافات
٠.٠١	**٠.٨٦٣	١٤	التخطيط والإعداد لعملية التفاوض
٠.٠١	**٠.٨٥٨	١٦	إجراء عملية التفاوض
٠.٠١	**٠.٩٠٢	١٨	تقييم عملية التفاوض
مستوى الدلالة	معامل الارتباط	عدد العبارات	محاور جودة العلاقات الأسرية
٠.٠١	**٠.٩٠٢	١٤	التفاعل الأسري

٠.٠١	**٠.٩١٨	١٦	الاتصال الأسري
٠.٠١	**٠.٨٦٤	١٤	وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات

ثانياً: حساب ثبات المقاييس Reliability

قامت الباحثة بحساب معاملات الثبات للإستبيانات باستخدام طريقة ألفا كرونباخ Alpha cronbach ، والتجزئة النصفية Split-Half ، وجدول (٢) يوضح ذلك:
جدول (٢) معامل الثبات لمحاور أدوات الدراسة (إستباني إدارة التفاوض وجودة العلاقات الأسرية) ن= (٥٠)

التجزئة النصفية		معامل ألفا	عدد العبارات	محاور إدارة التفاوض لحل الخلافات
سبيرمان	جتمان			
٠.٧٨٨	٠.٧٩٧	٠.٧٨٤	١٤	التخطيط والإعداد لعملية التفاوض
٠.٦٥٠	٠.٦٥٤	٠.٧٠٥	١٦	إجراء عملية التفاوض
٠.٧٦٢	٠.٧٦٣	٠.٧٨٣	١٨	تقييم عملية التفاوض
٠.٨٤١	٠.٨٤١	٠.٨٩٤	٤٨	الإجمالي
التجزئة النصفية		معامل ألفا	عدد العبارات	محاور جودة العلاقات الأسرية
سبيرمان	جتمان			
٠.٨٣١	٠.٨٣١	٠.٨٧٠	١٤	التفاعل الأسري
٠.٨٠٢	٠.٨٠٥	٠.٧٥٤	١٦	الاتصال الأسري
٠.٧٨٢	٠.٧٨٤	٠.٨٠١	١٤	وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات
٠.٨٥٦	٠.٨٦١	٠.٩٢٠	٤٤	الإجمالي

يتضح من جدول (٢) أن قيم معاملات ثبات (ألفا - التجزئة النصفية التي تشمل معامل سبيرمان، ومعامل جتمان) للأبعاد والمقياس ككل مرتفعة مما يؤكد ثبات الإستبيانات وصلاحياتها للتطبيق في البحث الحالي.

المعالجات الإحصائية:

بعد جمع البيانات وتقريرها تمت المعالجة الإحصائية باستخدام برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية (S.P.S.S) Statistical Package For Social Sciences Program ، وحساب العدد والنسب المئوية ، والوزن النسبي، والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، ومعامل ارتباط بيرسون وألفا كرونباخ والتجزئة النصفية لحساب الصدق والثبات واختبار "ت" T.test لحساب الفروق بين المتوسطات بالنسبة لمتغيرات الدراسة ، وتحليل التباين أحادي الاتجاه One Way Anova باستخدام اختبار F.test واختبار LSD للمقارنات المتعددة لتحديد اتجاه الدلالة، ومعامل الإنحدار وذلك لاستخراج النتائج ومناقشتها وتفسيرها.

النتائج ومناقشتها:

أولاً: نتائج تتعلق بالخصائص الإجتماعية والإقتصادية لعينة الدراسة

جدول (٣) توزيع ربات الأسر عينة البحث وفقاً للمتغيرات الاجتماعية والاقتصادية (ن = ٢٤٠)

مكان السكن	العدد	%
ريف	١٥٢	٦٣.٣
حضر	٨٨	٣٦.٧
المجموع	٢٤٠	١٠٠
عمل ربة الاسرة	العدد	%
لا تعمل	١٦٤	٦٨.٣
تعمل	٧٦	٣١.٧
المجموع	٢٤٠	١٠٠
عُمر ربة الأسرة	العدد	%
أقل من ٣٠ سنة	٤٥	١٨.٧٥
من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	١٢١	٥٠.٤٢
من ٤٥ سنة فأكثر	٧٤	٣٠.٨٣
المجموع	٢٤٠	١٠٠
مدة الزواج	العدد	%
أقل من ١٥ سنة	٣٠	١٢.٥
من ١٥ سنة لأقل من ٢٥ سنة	١٢٢	٥٠.٨
من ٢٥ سنة فأكثر	٨٨	٣٦.٧
المجموع	٢٤٠	١٠٠
فرق السن بين الزوجين	العدد	%
أقل من ٥ سنوات	٥٠	٢٠.٨
من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	١١٦	٤٨.٤
من ١٠ سنوات فأكثر	٧٤	٣٠.٨
المجموع	٢٤٠	١٠٠
المستوى التعليمي لربة الأسرة	العدد	%
مستوى منخفض (أمي- يقرأ ويكتب- شهادة ابتدائية واعدادية)	٥٦	٢٣.٣
مستوى متوسط(شهادة ثانوية ومايعادلها)	١٠٠	٤١.٧
مستوى مرتفع (تعليم جامعي- فوق الجامعي)	٨٤	٣٥
المجموع	٢٤٠	١٠٠

الدخل الشهري للأسرة	العدد	%
منخفض (أقل من ٢٠٠٠ جنية)	٤٨	٢٠
متوسط (من ٢٠٠٠ إلى >٤٠٠٠ جنية)	١٣٢	٥٥
مرتفع (من ٤٠٠٠ جنية فأكثر)	٦٠	٢٥
المجموع	٢٤٠	١٠٠

أوضحت النتائج الواردة بجدول (٣) أن عينة البحث من ربات الأسر من الريف نسبتها (٦٣,٣%) أي أكبر من نصف العينة ، بينما النسبة الأقل لعينة الحضر بنسبة (٣٦,٧%)، كما أن معظم ربات الأسر من غير العاملات بنسبة (٦٨,٣%) بينما النسبة الأقل للعاملات بنسبة (٣١,٧%) ، وبالنسبة لعمر ربات الأسر موضع الدراسة فقد أوضحت النتائج أن أعلى نسبة (٥٠,٤٢%) كانت من نصيب الفئة العمرية (٣٠ > ٤٥ سنة) يليها فئة العمر (٤٥ سنة فأكثر) بنسبة (٣٠,٨٣%)، بينما أقل نسبة (١٨,٧٥%) فكانت لفئة العمر (أقل من ٣٠ سنة) ، كما اتضح أن أعلى نسبة (٥٠,٨%) لمدة الزواج (١٥ > ٢٥ سنة) يليها مدة الزواج (٢٥ سنة فأكثر) بنسبة (٣٦,٧%) ، في حين كانت أقل نسبة (١٢,٥%) لمدة الزواج (أقل من ١٥ سنة) ، وتبعاً لذلك كانت النسبة الأكبر (٤٨,٤%) وهو ما يقرب من نصف العينة لفرق السن بين الزوجين (١٠ > ٥ سنوات) ، يليه فرق السن بين الزوجين (١٠ سنوات فأكثر) بنسبة (٣٠,٨%)، أما النسبة الأقل (٢٠,٨%) فكانت لفارق السن بين الزوجين (أقل من ٥ سنوات)، كما أوضحت النتائج أن النسبة الأعلى للمستوى التعليمي لربة الأسرة كانت لذوات المستوى التعليمي المتوسط بنسبة (٤١,٧%) تلتها ذوات المستوى التعليمي المرتفع بنسبة (٣٥%) أما النسبة الأقل فكانت من نصيب ذوات المستوى التعليمي المنخفض وذلك بنسبة (٢٣,٣%)، أما الدخل الشهري للأسر عينة البحث فقد تبين أن أعلى نسبة من عينة الدراسة (٥٥%) من ذوات الدخل الشهري المتوسط ، في حين تقاربت نسب لذوى الدخل الشهري المنخفض والمرتفع بنسب (٢٠%) و(٢٥%) علي التوالي.

ثانياً: نتائج وصف العينة في ضوء الاستجابات علي أدوات البحث:

جدول (٤) توزيع ربات الأسر عينة البحث وفقاً لمستوى إدارة التفاوض والوزن النسبي لكل محور (ن = ٢٤٠)

محاوإدارة التفاوض	المستوى	العدد	%	الأهمية النسبية	الترتيب
التخطيط والإعداد لعملية التفاوض	مستوي منخفض (٢٤ > ١٤)	٣٢	١٣.٣٣	٢٨.٥٧	الثالث
	مستوي متوسط (٣٤ > ٢٤)	١٢٤	٥١.٦٧		
	مستوي مرتفع (أكثر) (34)	٨٤	٣٥.٠٠		

الترتيب	الأهمية النسبية	%	العدد	المستوى	محاوِر إدارة التفاوض
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	
الثاني	٣٣.٤	١٧.٥٠	٤٢	مستوي منخفض (٢٧>١٦)	إجراء عملية التفاوض
		٥٠.٨٣	١٢٢	مستوي متوسط (٣٨>٢٧)	
		٣١.٦٧	٧٦	مستوي مرتفع فأكثر (38)	
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	
الأول	٣٨.٠٣	١٩.١٧	٤٦	مستوي منخفض (٣٠>١٨)	تقييم عملية التفاوض
		٤٥.٨٣	١١٠	مستوي متوسط (٤٢>٣٠)	
		٣٥.٠٠	٨٤	مستوي مرتفع فأكثر (42)	
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	
%١٠٠		١٤.١٧	٣٤	مستوي منخفض (٨٠>٤٨)	إدارة التفاوض ككل
		٥٤.١٧	١٣٠	مستوي متوسط (١١٢>٨٠)	
		٣١.٦٧	٧٦	مستوي مرتفع فأكثر (112)	
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	

أوضحت القيم الرقمية الواردة بجدول (٤) اختلاف نسب مستوي إدارة التفاوض ككل لربات الأسر موضع الدراسة فقد كانت الأولوية لذوات إدارة التفاوض المتوسط وقدرت نسبتهم بـ ١٧.٥٤%، تلتها ذوات إدارة التفاوض المرتفع بـ ٣١.٦٧%، بينما أقل النسب ١٤.١٧% فكانت لذوات إدارة التفاوض المنخفض، وبصفة عامة فقط احتل محور تقييم عملية التفاوض المرتبة الأولى بين باقي المستويات، تلاه محور إجراء عملية التفاوض، وأخيراً محور التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، وذلك وفقاً للأوزان النسبية لكل منهم مقدرة بـ ٣٨.٠٣، ٣٣.٤، و٢٨.٥٧ على التوالي، وقد احتل محور التخطيط والإعداد لعملية التفاوض المرتبة الأخيرة لأن غالبية الأسر تتفاوض وتتجاوز تحت ضغط وكرود أفعال دون تفكير وتخطيط مسبق مما يجعل عملية التفاوض دون جدوي وقد تزيد الأمور تعقيداً.

جدول (٥) توزيع ربات الأسر عينة البحث وفقاً لمستوى جودة العلاقات الأسرية والوزن النسبي لكل محور (ن=٢٤٠)

الترتيب	الأهمية النسبية	%	العدد	المستوى	محاوِر جودة العلاقات الأسرية
الثالث	٣١.٧٢	١٨.٣٣	٤٤	مستوي منخفض (٢٤>١٤)	التفاعل الأسري

الترتيب	الأهمية النسبية	%	العدد	المستوى	محاور جودة العلاقات الأسرية
		٤٥.٨٣	١١٠	مستوي متوسط (٣٤>٢٤)	
		٣٥.٨٣	٨٦	مستوي مرتفع (34 فأكثر)	
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	
الأول	٣٥.٧٢	١٧.٥٠	٤٢	مستوي منخفض (٢٧>١٦)	الاتصال الأسري
		٤٧.٥٠	١١٤	مستوي متوسط (٣٨>٢٧)	
		٣٥.٠٠	٨٤	مستوي مرتفع (38 فأكثر)	
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	
الثاني	٣٢.٥٦	٢٠.٤٢	٤٩	مستوي منخفض (٢٤>١٤)	وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات
		٤٢.٠٨	١٠١	مستوي متوسط (٣٤>٢٤)	
		٣٧.٥٠	٩٠	مستوي مرتفع (34 فأكثر)	
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	
%١٠٠		١٨.٧٥	٤٥	مستوي منخفض (٧٤>٤٤)	جودة العلاقات الأسرية ككل
		٤٥.٨٣	١١٠	مستوي متوسط (١٠٤>٧٤)	
		٣٥.٤٢	٨٥	مستوي مرتفع (104 فأكثر)	
		١٠٠	٢٤٠	المجموع	

أوضحت النتائج الواردة بجدول (٥) تباين نسب مستوي جودة العلاقات الأسرية ككل لربات الأسر عينة البحث فقد كانت الأولوية لذوات جودة العلاقات الأسرية المتوسط حيث قدرت نسبتهم بـ ٤٥.٨٣% ، تلاه ذوات جودة العلاقات الأسرية المرتفع بـ ٣٥.٤٢% ، بينما أقل النسب ١٨.٧٥% فكانت لذوات جودة العلاقات الأسرية المنخفض، وبصفة عامة فإن الإتصال الأسري قد احتل المرتبة الأولى بوزن نسبي ٣٥.٧٢% ، تلاه وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات بوزن نسبي ٣٢.٥٦% ، وأخيراً التفاعل الأسري بوزن نسبي ٣١.٧٢% ، ويدل ذلك علي أهمية الإتصال الأسري في تقليل الصراعات والمشاحنات بين أفراد الأسرة مما يؤدي لتوفير حياة أسرية يسودها التفاهم والإحترام بين جميع الأفراد، واختلف ذلك جزئياً مع دراسة ونام معروف (٢٠١٨) التي أوضحت أن أكثر الأبعاد التي يدركها الأبناء بالنسبة لجودة الحياة الأسرية هو وضوح الأدوار وتحديد السلطات حيث جاءت في الترتيب الأول، يليه حل المشكلات واتخاذ القرارات، يليه أساليب الإتصال الأسري وأخيراً التفاعل الأسري.

ثالثاً: النتائج في ضوء فروض البحث:

الفرض الأول: توجد فروق دالة إحصائية بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كل من إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات الدراسة (مكان السكن، عمل ربة الأسرة)، وللتحقق من صحة الفرض إحصائياً استخدمت الباحثة اختبار (ت) للتعرف علي دلالة الفروق بين متوسطات درجات عينة البحث في كل من إدارة التفاوض وجودة العلاقات الأسرية تبعاً للمتغيرات الديموغرافية، الجداول من (٦) إلي (٧) توضح ذلك.

أولاً: تبعاً لمكان السكن:

جدول (٦) دلالة الفروق بين متوسطات درجات عينة الدراسة في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لمكان السكن

المقياس	المحور	مكان السكن	ن	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	الدلالة	
إدارة التفاوض	التخطيط لعملية التفاوض	ريف	١٥٢	٣٣.١٣١٦	٤.٤٩٦٧٧	-	غير	
		حضر	٨٨	٣٣.٢٠٤٥	٤.٩٦٦٩٢	٠.١١٧	دال	
	إجراء عملية التفاوض	ريف	١٥٢	٣٨.٨٢٨٩	٣.٩٦٤٧١	٠.٣٤٤	غير	
		حضر	٨٨	٣٨.٦٣٦٤	٤.٥٣٨٩٣		دال	
	تقييم عملية التفاوض	ريف	١٥٢	٤٤.٠٣٩٥	٥.٢٢٢٠٦	-	غير	
		حضر	٨٨	٤٤.٢٩٥٥	٥.٠١٧٥٨	٠.٣٧١	دال	
	الإجمالي	ريف	١٥٢	١١٦.٠٠٠٠	١١.٧١٥١٦	-	غير	
		حضر	٨٨	١١٦.١٣٦٤	١٣.١٧٠١٣	٠.٠٨٣	دال	
	جودة العلاقات الأسرية	التفاعل الأسري	ريف	١٥٢	٣٤.١٥٧٩	٥.٨٠٤٨٩	١.١٠٦	غير
			حضر	٨٨	٣٣.٢٩٥٥	٥.٨٤٧٠١		دال
		الاتصال الأسري	ريف	١٥٢	٣٨.٠٢٦٣	٥.٠٢٩٦٤	-	غير
			حضر	٨٨	٣٨.٢٢٧٣	٤.٧٥٠٦٣	٠.٣٠٤	دال
وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات		ريف	١٥٢	٣٤.٥٣٩٥	٤.٥٥٥٥٩	-	غير	
		حضر	٨٨	٣٥.٠٦٨٢	٤.٤٢٧٧٠	٠.٨٧٥	دال	
الإجمالي	ريف	١٥٢	١٠٦.٧٢٣٧	١٣.٩٢٧٥٣	٠.٠٧٢	غير		
	حضر	٨٨	١٠٦.٥٩٠٩	١٣.٢٧٧٤٤		دال		

يتضح من جدول (٦) عدم وجود فروق دالة احصائياً فى إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض ، إجراء عملية التفاوض ، تقييم عملية التفاوض ، الإجمالي) تبعاً لمكان السكن ، حيث كانت قيم (ت) على التوالي -٠,١١٧ ، ٠,٣٤٤ ، -٠,٣٧١ ، ٠,٠٨٣ وهى قيم غير داله احصائياً ، وقد يرجع ذلك لأن عملية التفاوض والحوار الأسري تتم في جميع الأسر فلكل أسرة مشاكلها وخلافاتها وطرقها لحل هذه الخلافات التي قد تختلف فيها أو تتفق مع الأسر الأخرى، وتتفق مع دراسة هناء مصطفى (٢٠١٦) ودراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي توصلت إلي عدم وجود فروق في مهارات التفاوض تبعاً لمكان السكن، في حين تختلف مع دراسة سماح أحمد (٢٠١٦) التي أكدت علي وجود فروق دالة إحصائياً في وعي ربة الأسرة بمهارة التفاوض بأبعادها تبعاً لمتغير المسكن لصالح الريف. عدم وجود فروق دالة احصائياً فى جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمكان السكن ، حيث كانت قيم (ت) علي التوالي ١,١٠٦ ، -٠,٣٠٤ ، -٠,٨٧٥ ، ٠,٠٧٢ وهى قيم غير داله احصائياً ، وتختلف جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود فروق دالة إحصائياً في التواصل الأسري بمحاوره تبعاً لمكان السكن لصالح المقيّمات في الريف.

ثانياً: تبعاً لعمل ربه الأسرة

جدول (٧) دلالة الفروق بين متوسطات درجات عينة الدراسة في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لعمل ربه الأسرة

المقياس	المتغير	عمل ربه الأسرة	ن	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	الدلالة
إدارة التفاوض	التخطيط لعملية التفاوض	لا تعمل	١٦٤	١٩.٩٩	٣.٠٢٩	٤٧.٢٦٨ -	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	٣٧.٥٥	١.٦٧٦		
	إجراء عملية التفاوض	لا تعمل	١٦٤	٢٠.٢١	٣.٣٠٠	٤٣.٠٠١ -	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	٣٧.٣٧	١.٦٠٧		
	تقييم عملية التفاوض	لا تعمل	١٦٤	١٩.٨٨	٣.١٧٧	٤٥.٧٢٧ -	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	٣٧.٦٦	١.٧٢٥		
	الإجمالي	لا تعمل	١٦٤	٦٠.٠٧٣٢	٥.٤١٢٥١	٧٩.٣٥١ -	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	١١٢.٥٧٨٩	٢.٩١٣٢٥		
جودة العلاقات	التفاعل الأسري	لا تعمل	١٦٤	١٩.٩٨	٣.١٨٩	٤٤.٦١٦ -	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	٣٧.٣٩	١.٧٣٧		

المقياس	المتغير	عمل ربة الأسرة	ن	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	الدالة
الأسرية	الاتصال الأسري	لا تعمل	١٦٤	٢٠.٠٣	٣.٣٢٠	٤٢.٩٩١-	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	٣٧.٤٩	١.٧٩٣		
	وضوح الأدوار المسئوليات	لا تعمل	١٦٤	١٩.٩٧	٣.٠٩٨	٤٥.٨٢٨-	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	٣٧.٣٩	١.٧٢١		
	الإجمالي	لا تعمل	١٦٤	٥٩.٩٧٥٦	٥.٥٠٦٢٢	٧٧.٢٣٩-	دال عند ٠.٠٥
		تعمل	٧٦	١١٢.٢٧٦٣	٣.١٠٩٥٥		

يتضح من جدول (٧) وجود فروق دالة احصائياً في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض ، إجراء عملية التفاوض ، تقييم عملية التفاوض ، الإجمالي) تبعاً لعمل ربة الأسرة ، حيث كانت قيم (ت) على التوالي -٤٧,٢٦٨ ، -٤٣,٠٠١ ، -٤٥,٧٢٧ ، -٧٩,٣٥١ وهي قيم داله احصائياً عند مستوى دلالة ٠,٠٥ لصالح ربة الأسرة العاملة ، مما يدل علي أن العاملات أكثر قدرة علي إدارة التفاوض من غير العاملات ، وذلك لأن خروج الزوجة للعمل يزيد من خبرتها الحياتية ومهاراتها نتيجة احتكاكها بزملاء العمل والمجتمع الخارجي مما يساعدها علي تنمية مهارات التفاوض لحل المشكلات والخلافات التي تتعرض لها في نطاق عملها وينعكس ذلك إيجابياً علي تنمية مهاراتها ككل ، كما أن خروجها للعمل يساعدها علي تنمية مهارات التواصل والإقناع وينمي ثقافة الحوار والنقاش لديها ، ويزيد من وعيها وثقافتها ومعارفها وخبرتها وتكون أكثر قدرة علي الحصول علي المعلومات التي تفيدها في التعامل مع المشكلات الأسرية ، واتفقت مع دراسة كلاً من رشا راغب (٢٠١٤) والتي أكدت نتائجها وجود فروق دالة إحصائياً لصالح الزوجات العاملات في استخدام الإستراتيجيات الإيجابية لإدارة الصراع ، وسماح أحمد (٢٠١٦) ، وعبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) ، وأسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨) اللاتي أثبتن وجود فروق دالة إحصائياً في مهارات التفاوض بأبعادها لحل المشكلات أو إدارة الخلافات الزوجية لصالح ربة الأسرة العاملة ، بينما اختلفت مع نتائج دراسة هناء مصطفى (٢٠١٦) التي توصلت إلي عدم وجود فروق في وعي ربة الأسرة بمهارات التفاوض تبعاً لمتغير العمل.

وجود فروق دالة احصائياً في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري ، الاتصال الأسري ، وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات ، الإجمالي) تبعاً لعمل ربة الأسرة ، حيث كانت قيم

(ت) علي التوالي - ٤٤,٦١٦ ، - ٤٢,٩٩١ ، - ٤٥,٨٢٨ ، - ٧٧,٢٣٩ وهى قيم داله احصائياً عند مستوى دلالة ٠,٠٥ لصالح ربة الأسرة العاملة ، وقد يرجع ذلك إلي أن عمل الزوجة يزيد من قدرتها علي التفاعل المجتمعي ويحقق لها أمور إيجابية في شخصيتها كالإعتماد علي النفس والإستقلالية واتساع الأفق والثقة بالنفس ومهارتها في التعامل مع الآخرين مما يكسبها القدرة علي تحقيق التوازن والإستقرار الأسري ويساعدها علي إتباع الأساليب الديمقراطية عند التعامل مع أبنائها واتباع الأساليب العلمية عند حل المشكلات من (تحديد المشكلة وأسبابها-جمع المعلومات-طرح الحلول والبدائل ودراستها ثم اختيار أفضل الحلول)، مما يتيح فرص تبادل وجهات النظر بينها وبين أفراد أسرتها ، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة وئام معروف (٢٠١٨) التي أثبتت وجود فروق في أبعاد جودة الحياة الأسرية(التفاعل الأسري،أساليب الإتصال الأسري،حل المشكلات واتخاذ القرارات) لصالح الأمهات العاملات، في حين تختلف جزئياً مع دراسة عيبر محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود فروق دالة إحصائياً في التواصل الأسري تبعاً لعمل الزوجة لصالح الزوجة التي لا تعمل ، وفي ضوء ما سبق يكون الفرض الأول قد تحقق جزئياً.

الفرض الثاني: يوجد تباين دال إحصائياً بين متوسطات درجات عينة الدراسة في كلٍ من إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض ، إجراء عملية التفاوض ، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمتغيرات الدراسة (عُمر ربة الأسرة ، مدة الزواج، فرق السن بين الزوجين، المستوى التعليمي لربة الأسرة، الدخل الشهري للأسرة)، وللتحقق من صحة الفرض إحصائياً تم استخدام أسلوب تحليل التباين الأحادي One Way Anova للوقوف علي دلالة الفروق بين متوسطات درجات عينة البحث في كلٍ من إدارة التفاوض وجودة العلاقات الأسرية تبعاً لمتغيرات الدراسة، وتطبيق اختبار LSD لبيان دلالة اتجاه الفروق إن وجدت، والجداول من (٨) إلي (١٧) توضح ذلك.

أولاً : تبعاً لعمُر ربه الأسرة

جدول (٨) تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لعمُر ربه الأسرة

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
إدارة التفاوض	التخطيط لعملية التفاوض	بين المجموعات	١٠.٢٩٧.٠٩٧	٢	٥١٤٨.٥٤٩	١٤٧٨.٣٢٣	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات	٨٢٥.٣٩٩	٢٣٧	٣.٤٨٣		
		التباين الكلي	١١١٢٢.٤٩٦	٢٣٩			
	إجراء عملية التفاوض	بين المجموعات	١٠.٢٣٠.٦٩٨	٢	٥١١٥.٣٤٩	١٤٥٨.٢٥١	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات	٨٣١.٣٦٤	٢٣٧	٣.٥٠٨		
		التباين الكلي	١١٠٦٢.٠٦٣	٢٣٩			
تقييم عملية التفاوض	بين المجموعات	٩٦٦٢.٨٣١	٢	٤٨٣١.٤١٥	١٤٠٥.٨٨٧	دال عند ٠.٠١	
	داخل المجموعات	٨١٤.٤٦٥	٢٣٧	٣.٤٣٧			
	التباين الكلي	١٠.٤٧٧.٢٩٦	٢٣٩				
الإجمالي	بين المجموعات	٩.٥٤٥.٦٣٩	٢	٤٥٢٧٢.٨٢٠	٣٩٦٣.٩٣٠	دال عند ٠.٠١	
	داخل المجموعات	٢٧٠٦.٨٢٣	٢٣٧	١١.٤٢١			
	التباين الكلي	٩٣٢٥٢.٤٦٣	٢٣٩				
جودة العلاقات الأسرية	التفاعل الأسري	بين المجموعات	٩.٠١٢.٢٥٣	٢	٤٥٠٦.١٢٦	١٣١٣.٢٠١	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات	٨١٣.٢٤٣	٢٣٧	٣.٤٣١		
		التباين الكلي	٩٨٢٥.٤٩٦	٢٣٩			
الاتصال الأسري	بين المجموعات	١٠.٠٤٦.٩٨٠	٢	٥٠٢٣.٤٩٠	١٢٣٣.٠٠٤	دال عند ٠.٠١	
	داخل المجموعات	٩٦٥.٥٨٢	٢٣٧	٤.٠٧٤			
	التباين الكلي	١١.٠١٢.٥٦٣	٢٣٩				

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
		المجموعات التباين الكلي					
	وضوح الأدوار والمسئوليات	بين المجموعات داخل المجموعات التباين الكلي	٩٩٢٨.١٦٣ ٨١٣.١٣٣ ١٠٧٤١.٢٩٦	٢ ٢٣٧ ٢٣٩	٤٩٦٤.٠٨٢ ٣.٤٣١	١٤٤٦.٨٥٨	دال عند ٠.٠١
	الإجمالي	بين المجموعات داخل المجموعات التباين الكلي	٨٦٨٨٣.٥٣٤ ٢٣٨٠.٢٦١ ٨٩٢٦٣.٧٩٦	٢ ٢٣٧ ٢٣٩	٤٣٤٤١.٧٦٧ ١٠٠.٤٣	٤٣٢٥.٤٤٩	دال عند ٠.٠١

يتضح من جدول (٨) وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً لعمر ربه الأسرة، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من سماح أحمد (٢٠١٦)، هناء مصطفى (٢٠١٦)، عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً في مهارات التفاوض لحل المشكلات بمحاورها وسن الزوجة.

وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات، الإجمالي) تبعاً لعمر ربه الأسرة، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أكدت علي وجود تباين في التواصل الأسري للزوجة تبعاً لسن الزوجة، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار LSD للمقارنات المتعددة على النحو التالي:

جدول (٩) اختبار LSD لمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لعمر ربه الأسرة

إدارة التفاوض	عمر ربه الأسرة	المتوسط الحسابي	ن=٤٥	ن=١٢١	ن=٧٤
التخطيط لعملية التفاوض	أقل من ٣٠ سنة	١٩.٧٨	-	-	-
	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	٣٢.٤٠	-	١٢.٦٢**	-

-	**٦.٥٣-	- **١٩.١٥	٣٨.٩٣	من ٤٥ سنة فأكثر	
-	-	-	١٩.٩٣	أقل من ٣٠ سنة	إجراء عملية التفاوض
-	-	- **١٢.٣٨	٣٢.٣١	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	
-	**٦.٧٣-	- **١٩.١١	٣٩.٠٤	من ٤٥ سنة فأكثر	
-	-	-	٢٠.٤٠	أقل من ٣٠ سنة	
-	-	- **١١.٩٦	٣٢.٣٦	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	
-	**٦.٦١-	- **١٨.٥٧	٣٨.٩٧	من ٤٥ سنة فأكثر	
-	-	-	٦٠.١١١١	أقل من ٣٠ سنة	الإجمالي
-	-	- **٣٦.٩٥	٩٧.٠٥٧٩	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	
-	-	- **٥٦.٨٣	١١٦.٩٤٥٩	من ٤٥ سنة فأكثر	
-	**١٩.٨٩				
ن=٧٤	ن=١٢١	ن=٤٥	المتوسط الحسابي	عُمر ربة الأسرة	جودة العلاقات الأسرية
-	-	-	٢٠.٨٩	أقل من ٣٠ سنة	التفاعل الأسري
-	-	- **١١.٥٧	٣٢.٤٦	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	
-	**٦.٣٦-	- **١٧.٩٣	٣٨.٨٢	من ٤٥ سنة فأكثر	
-	-	-	١٩.٩٣	أقل من ٣٠ سنة	
-	-	- **١٢.٧٦	٣٢.٦٩	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	
-	**٦.١٣-	- **١٨.٨٩	٣٨.٨٢	من ٤٥ سنة فأكثر	
-	-	-	٢٠.١٣	أقل من ٣٠ سنة	وضوح الأدوار وتحديد المسئوليات
-	-	- **١٢.٣٤	٣٢.٤٧	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	
-	**٦.٤٨-	-	٣٨.٩٥	من ٤٥ سنة فأكثر	
-	-	-			

		**١٨.٨٢			
-	-	-	٦٠.٩٥٥٦	أقل من ٣٠ سنة	الإجمالي
-	-	**٣٦.٦٦	٩٧.٦١٩٨	من ٣٠ لأقل من ٤٥ سنة	
-	**١٨.٩٧	**٥٥.٦٤	١١٦.٥٩٤٦	من ٤٥ سنة فأكثر	

** دالة عند ٠.٠١

يتضح من جدول (٩) وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً لعمر ربه الأسرة بين الفئتين العمريتين (٤٥ > ٣٠ سنة)، (أقل من ٣٠ سنة) لصالح الفئة العمرية المتوسطة (٣٠ > ٤٥ سنة)، وبين الفئتين العمريتين (٤٥ سنة فأكثر)، (أقل من ٣٠ سنة) لصالح الفئة العمرية المتوسطة (٤٥ سنة فأكثر)، وبين الفئتين العمريتين (٤٥ > ٣٠ سنة)، (٤٥ سنة فأكثر) لصالح الفئة العمرية (٤٥ سنة فأكثر)، وقد يرجع ذلك إلى أن ربه الأسرة الأكبر سناً علي مدار سنوات حياتها تمر بالعديد من المشاكل الزوجية التي تكسبها مهارات حياتية وإدارية مثل مهارة التفاوض وفن إدارة الخلافات وحسن إتخاذ القرار ووضوح الرؤية المستقبلية عن غيرها حديثة الزواج صغيرة السن، كما أوضحت سماح أحمد (٢٠١٦) أن المشاكل الزوجية محطة تدريبية للزوجة لأن التعامل مع الخلافات اللاحقة يجعلها تساهم بقدرة أكثر ثقة وتمثل لها وقاية مستقبلية كأنها درس تدريبي وفرصة للتعليم والوقوف علي السلبيات والإيجابيات لكل مشكلة تعترضها ووضع الحلول المختلفة والقدرة علي اختيار الحل الأنسب منها الذي يرضي جميع الأطراف مما يعود علي أسرته بلأمن والإستقرار، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من سماح أحمد (٢٠١٦)، هناء مصطفى (٢٠١٦)، عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) اللاتي أوضحت وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً في مهارات التفاوض لحل المشكلات بمحاورها وسن الزوجة لصالح السن الأكبر.

وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لعمر ربه الأسرة بين الفئتين العمريتين (أقل من ٣٠ سنة)، (٣٠ > ٤٥ سنة) لصالح الفئة العمرية المتوسطة (٣٠ > ٤٥ سنة)، وبين الفئتين العمريتين (٤٥ سنة فأكثر) و(أقل من ٣٠ سنة) لصالح الفئة العمرية (٤٥ سنة فأكثر)، وكذلك بين الفئتين العمريتين (٣٠ > ٤٥ سنة)، (٤٥ سنة فأكثر) لصالح الفئة العمرية (٤٥ سنة فأكثر)، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود تباين في التواصل الأسري

للزوجة تبعاً لسن الزوجة لصالح ذوات السن الأكبر، وفي هذا الصدد أكدت نجوي عارف (٢٠٠٣) أن الزوجات كبيرة السن يبدن استعداداً لأية محاولة هدفها تحسين التواصل اللفظي للإبقاء علي كيان الزواج والأسرة ، حيث أنهن أكثر اهتماماً في تحسين التواصل وخاصة اللفظي.

ثانياً: تبعاً لمدة الزواج

جدول (١٠) تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لمدة الزواج

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
إدارة التفاوض	التخطيط لعملية التفاوض	بين المجموعات	٧٤٣٢.٠١٠	٢	٣٧١٦.٠٠٥	٢٣٨.٦٣٩	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات	٣٦٩٠.٤٨٦	٢٣٧	١٥.٥٧٢		
		التباين الكلي	١١١٢٢.٤٩٦	٢٣٩			
	إجراء عملية التفاوض	بين المجموعات	٧٦٠٠.٣٠٠	٢	٣٨٠٠.١٥٠	٢٦٠.١٦٧	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات	٣٤٦١.٧٦٢	٢٣٧	١٤.٦٠٧		
	التباين الكلي	١١٠٦٢.٠٦٣	٢٣٩				
تقييم عملية التفاوض	بين المجموعات	داخل المجموعات	٧٨٠٤.٠٧٧	٢	٣٩٠٢.٠٣٩	٣٤٥.٩٤٤	دال عند ٠.٠١
		التباين الكلي	٢٦٧٣.٢١٩	٢٣٧	١١.٢٧٩		
	التباين الكلي	داخل المجموعات	١٠٤٧٧.٢٩٦	٢٣٩			
		التباين الكلي					
الإجمالي	بين المجموعات	داخل المجموعات	٦٨٤٩٥.١٦٥	٢	٣٤٢٤٧.٥٨٣	٣٢٧.٨٥٠	دال عند ٠.٠١
		التباين الكلي	٢٤٧٥٧.٢٩٧	٢٣٧	١٠٤.٤٦١		
	التباين الكلي	داخل المجموعات	٩٣٢٥٢.٤٦٣	٢٣٩			
		التباين الكلي					
جودة العلاقات الأسرية	بين المجموعات	داخل المجموعات	٦٧٦٧.٢١٩	٢	٣٣٨٣.٦٠٩	٢٦٢.٢١٢	دال عند ٠.٠١
		التباين الكلي	٣٠٥٨.٢٧٧	٢٣٧	١٢.٩٠٤		
	التباين الكلي	داخل المجموعات	٩٨٢٥.٤٩٦	٢٣٩			
		التباين الكلي					

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
		التباين الكلي					
	الاتصال الأسري	بين المجموعات داخل المجموعات التباين الكلي	٧٢٨٦.٦١٠ ٣٧٢٥.٩٥٢ ١١٠١٢.٥٦٣	٢ ٢٣٧ ٢٣٩	٣٦٤٣.٣٠٥ ١٥.٧٢١	٢٣١.٧٤٣	دال عند ٠.٠١
	وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات	بين المجموعات داخل المجموعات التباين الكلي	٧١٤٩.٦٨٧ ٣٥٩١.٦٠٩ ١٠٧٤١.٢٩٦	٢ ٢٣٧ ٢٣٩	٣٥٧٤.٨٤٤ ١٥.١٥٤	٢٣٥.٨٩٤	دال عند ٠.٠١
	الإجمالي	بين المجموعات داخل المجموعات التباين الكلي	٦٣٥٧٣.٦٥٥ ٢٥٦٩٠.١٤١ ٨٩٢٦٣.٧٩٦	٢ ٢٣٧ ٢٣٩	٣١٧٨٦.٨٢٧ ١٠٨.٣٩٧	٢٩٣.٢٤٤	دال عند ٠.٠١

يتضح من جدول (١٠) وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً لمدة الزواج، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من هناء مصطفى (٢٠١٦)، إلهام علي (٢٠١٧)، عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨)، أسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨) اللاتي أثبتن وجود فروق دالة إحصائياً في مهارات التفاوض بأبعادها لحل المشكلات أو إدارة الخلافات الزوجية تبعاً لمدة الزواج.

وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمدة الزواج، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود فروق دالة إحصائياً في التواصل الأسري تبعاً لمدة الحياة الزوجية، ودراسة وئام معروف (٢٠١٨) التي أكدت علي وجود فروق دالة في متوسطات جودة الحياة الأسرية تبعاً لاختلاف مدة الزواج، بينما تختلف جزئياً مع دراسة Olson & Olson (2000) التي توصلت إلي عدم وجود فروق في التواصل الزوجي تبعاً

لسنوات الزواج، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار LSD للمقارنات المتعددة على النحو التالي :

جدول (١١) اختبار LSD لمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لمدة الزواج

إدارة التفاوض	مدة الزواج	المتوسط الحسابي	ن=٣٠	ن=١٢٢	ن=٨٨
التخطيط لعملية التفاوض	أقل من ١٥ سنة	٢٠.٢٠	-	-	-
	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	٣٠.٧٤	**١٠.٥٤-	-	-
	من ٢٥ سنة فأكثر	٣٧.٩٠	**١٧.٧٠-	**٧.١٦-	-
إجراء عملية التفاوض	أقل من ١٥ سنة	٢٠.١٠	-	-	-
	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	٣٠.٧٣	**١٠.٦٣-	-	-
	من ٢٥ سنة فأكثر	٣٧.٩٩	**١٧.٨٩-	**٧.٢٦-	-
تقييم عملية التفاوض	أقل من ١٥ سنة	١٩.٨٣	-	-	-
	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	٣٠.٩٣	**١١.١٠-	-	-
	من ٢٥ سنة فأكثر	٣٨.٠٦	**١٨.٢٣-	**٧.١٣-	-
الإجمالي	أقل من ١٥ سنة	٦٠.١٣٣٣	-	-	-
	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	٩٢.٣٩٣٤	**٣٢.٢٦-	-	-
	من ٢٥ سنة فأكثر	١١٣.٩٤٣٢	**٥٣.٨١-	**٢١.٥٥-	-
جودة العلاقات الأسرية	مدة الزواج	المتوسط الحسابي	ن=٣٠	ن=١٢٢	ن=٨٨
التفاعل الأسري	أقل من ١٥ سنة	٢٠.٩٣	-	-	-
	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	٣١.٠٢	**١٠.٠٩-	-	-
	من ٢٥ سنة فأكثر	٣٧.٨٣	**١٦.٩٠-	**٦.٨١-	-
الاتصال الأسري	أقل من ١٥ سنة	٢٠.٠٧	-	-	-
	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	٣١.١٤	**١١.٠٧-	-	-
	من ٢٥ سنة فأكثر	٣٧.٧٧	**١٧.٧٠-	**٦.٦٣-	-
وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات	أقل من ١٥ سنة	٢٠.٣٧	-	-	-
	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	٣٠.٩٨	**١٠.٦١-	-	-

				سنة	
-	**٦.٨٣-	**١٧.٤٤-	٣٧.٨١	من ٢٥ سنة فأكثر	
-	-	-	٦١.٣٦٦٧	أقل من ١٥ سنة	الإجمالي
-	-	**٣١.٧٦-	٩٣.١٣١١	من ١٥ لأقل من ٢٥ سنة	
-	**٢٠.٢٨-	**٥٢.٠٤-	١١٣.٤٠٩١	من ٢٥ سنة فأكثر	

** دالة عند ٠.٠١

يتضح من جدول (١١) وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً لمدة الزواج بين الفئتين (١٥ > ٢٥ سنة)، (أقل من ١٥ سنة) لصالح الفئة (١٥ > ٢٥ سنة)، وبين الفئتين (٢٥ سنة فأكثر)، (أقل من ١٥ سنة) لصالح الفئة (٢٥ سنة فأكثر)، وبين الفئتين (١٥ > ٢٥ سنة)، (٢٥ سنة فأكثر) لصالح الفئة (٢٥ سنة فأكثر)، ويرجع ذلك إلي أنه كلما زادت مدة الزواج زادت خبرة الزوجة في التعامل مع الخلافات والصراعات الزوجية، وتكون الزوجة مرت بالعديد من التجارب والخبرات الحياتية والمهارات الإجتماعية التي تنمي لديها مهارات التفاوض الفعال وكذلك تكون أكثر تفهماً لشخصية زوجها وبالتالي تستطيع إستخدام المهارات التفاوضية التي اكتسبتها من خبرتها السابقة لإدارة الخلاف مع الزوج بسهولة، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من هناء مصطفى (٢٠١٦)، إلهام علي (٢٠١٧)، عيبر محب وشيرين فرحات (٢٠١٨)، أسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨) اللاتي أثبتن وجود فروق دالة إحصائياً في مهارات التفاوض بأبعادها لحل المشكلات أو إدارة الخلافات الزوجية تبعاً لمدة الزواج لصالح عدد سنوات الزواج الأطول، وقد أيد ذلك عبد العزيز الجهني (٢٠٠٥) والذي أكد أن الخلافات الزوجية تقل بين الزوجين كلما زادت المدة الزمنية للزواج.

وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لمدة الزواج، بين الفئتين (١٥ > ٢٥ سنة)، (أقل من ١٥ سنة) لصالح الفئة (١٥ > ٢٥ سنة)، وبين الفئتين (٢٥ سنة فأكثر)، (أقل من ١٥ سنة) لصالح الفئة (٢٥ سنة فأكثر)، وبين الفئتين (١٥ > ٢٥ سنة)، (٢٥ سنة فأكثر) لصالح الفئة (٢٥ سنة فأكثر)، وذلك لأنه بزيادة مدة الزواج تزداد خبرة الزوجين في فهم طبيعة الطرف الآخر والتعامل معه وكذلك تتراكم المعارف والخبرات في المواقف الحياتية والتجارب الأسرية مما ينعكس علي أساليب التفاعل والاتصال الأسري ووجود أسلوب متفق عليه في اتخاذ القرارات وحل المشكلات فضلاً

عن حرص كل طرف علي القيام بواجباته نحو الطرف الآخر والأبناء مما يؤدي إلي جودة الحياة الأسرية، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود فروق دالة إحصائية في التواصل الأسري تبعاً لمدة الحياة الزوجية لصالح المدة الأطول، كما يتفق جزئياً مع دراسة نادية بلعاسي (٢٠١٦) التي أشارت لوجود فروق في جودة الحياة الزوجية لصالح المدة الأطول، بينما تختلف جزئياً مع دراسة نجاح الشerman (٢٠٠٧) والتي توصلت أن مدة الزواج الأقل هي الأبرز في التواصل اللفظي.

ثالثاً: تبعاً لفرق السن بين الزوجين

جدول (١٢) تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لفرق السن بين الزوجين

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
إدارة التفاوض	التخطيط لعملية التفاوض	بين المجموعات	٩٥٣٤.٨٤٣	٢	٤٧٦٧.٤٢٢	٧١١.٦٦٦	دال عند ٠.٠٠١
		داخل المجموعات	١٥٨٧.٦٥٣	٢٣٧	٦.٦٩٩		
		التباين الكلي	١١١٢٢.٤٩٦	٢٣٩			
إدارة التفاوض	إجراء عملية التفاوض	بين المجموعات	٩٤٤٢.٨٤٩	٢	٤٧٢١.٤٢٤	٦٩١.٠٦٢	دال عند ٠.٠٠١
		داخل المجموعات	١٦١٩.٢١٤	٢٣٧	٦.٨٣٢		
		التباين الكلي	١١٠٦٢.٠٦٣	٢٣٩			
إدارة التفاوض	تقييم عملية التفاوض	بين المجموعات	٩١٢٣.٠٩١	٢	٤٥٦١.٥٤٦	٧٩٨.٣١٨	دال عند ٠.٠٠١
		داخل المجموعات	١٣٥٤.٢٠٥	٢٣٧	٥.٧١٤		
		التباين الكلي	١٠٤٧٧.٢٩٦	٢٣٩			
جودة العلاقات	التفاعل الأسري	بين المجموعات	٨٤٢٨٩.١٧٤	٢	٤٢١٤٤.٥٨٧	١١١٤.٣٥٣	دال عند ٠.٠٠١
		داخل المجموعات	٨٩٦٣.٢٨٨	٢٣٧	٣٧.٨٢٠		
		التباين الكلي	٩٣٢٥٢.٤٦٣	٢٣٩			
جودة العلاقات	التفاعل الأسري	بين المجموعات	٨٤٥٧.٨١٤	٢	٤٢٢٨.٩٠٧	٧٣٢.٨١٠	دال عند ٠.٠٠١
		داخل المجموعات	١٣٦٧.٦٨٢	٢٣٧	٥.٧٧١		

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
الأسرية	الاتصال الأسري	داخل المجموعات	٩٨٢٥.٤٩٦	٢٣٩			
		التباين الكلي					
		بين المجموعات	٩٣٩٤.٢١٤	٢	٤٦٩٧.١٠٧	٦٨٧.٨٧١	
		داخل المجموعات	١٦١٨.٣٤٨	٢٣٧	٦.٨٢٨		دال عند ٠.٠١
وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات	الاتصال الأسري	داخل المجموعات	١١٠١٢.٥٦٣	٢٣٩			
		التباين الكلي					
		بين المجموعات	٩٢٠٦.٧٢٨	٢	٤٦٠٣.٣٦٤	٧١٠.٩٤٧	
		داخل المجموعات	١٥٣٤.٥٦٨	٢٣٧	٦.٤٧٥		دال عند ٠.٠١
الإجمالي	الاتصال الأسري	داخل المجموعات	١٠٧٤١.٢٩٦	٢٣٩			
		التباين الكلي					
		بين المجموعات	٨١١٠٥.٣٣١	٢	٤٠٥٥٢.٦٦٦	١١٧٨.٠٣٨	
		داخل المجموعات	٨١٥٨.٤٦٥	٢٣٧	٣٤.٤٢٤		دال عند ٠.٠١
الإجمالي	الاتصال الأسري	داخل المجموعات	٨٩٢٦٣.٧٩٦	٢٣٩			
		التباين الكلي					
		بين المجموعات	٨١١٠٥.٣٣١	٢	٤٠٥٥٢.٦٦٦	١١٧٨.٠٣٨	
		داخل المجموعات	٨١٥٨.٤٦٥	٢٣٧	٣٤.٤٢٤		دال عند ٠.٠١

يتضح من جدول (١٢) وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً لفرق السن بين الزوجين، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود علاقة ارتباطية بين مهارات التفاوض لحل المشكلات الأسرية وفرق السن بين الزوجين.

وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لفرق السن بين الزوجين، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أكدت علي وجود تباين دال إحصائياً في التواصل الأسري تبعاً لفرق السن بين الزوجين، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار LSD للمقارنات المتعددة على النحو التالي:

جدول (١٣) تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً لفرق السن بين الزوجين

إدارة التفاوض	فرق السن بين الزوجين	المتوسط الحسابي	ن=٥٠	ن=١١٦	ن=٧٤
التخطيط لعملية التفاوض	أقل من ٥ سنوات	٣٨.٩٣	-	-	-
	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	٣٢.٣٨	**٦.٥٥	-	-
	من ١٠ سنوات فأكثر	٢١.٠٨	**١٧.٨٥	**١١.٣٠	-
إجراء عملية التفاوض	أقل من ٥ سنوات	٣٩.٠٤	-	-	-
	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	٣٢.٢٧	**٦.٧٧	-	-
	من ١٠ سنوات فأكثر	٢١.٢٦	**١٧.٧٨	**١١.٠١	-
تقييم عملية التفاوض	أقل من ٥ سنوات	٣٨.٩٧	-	-	-
	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	٣٢.٤٠	**٦.٥٧	-	-
	من ١٠ سنوات فأكثر	٢١.٥٠	**١٧.٤٧	**١٠.٩٠	-
الإجمالي	أقل من ٥ سنوات	١١٦.٩٤٥٩	-	-	-
	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	٩٧.٠٤٣١	**١٩.٩٠	-	-
	من ١٠ سنوات فأكثر	٦٣.٨٤٠٠	**٥٣.١١	**٣٣.٢٠	-
جودة العلاقات الأسرية	فرق السن بين الزوجين	المتوسط الحسابي	ن=٥٠	ن=١١٦	ن=٧٤
	أقل من ٥ سنوات	٣٨.٨٢	-	-	-
	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	٣٢.٤٨	**٦.٣٤	-	-
التفاعل الأسري	من ١٠ سنوات فأكثر	٢٢.٠٠	**١٦.٨٢	**١٠.٤٨	-
	أقل من ٥ سنوات	٣٨.٨٢	-	-	-
	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	٣٢.٧٢	**٦.١٠	-	-
الاتصال الأسري	من ١٠ سنوات فأكثر	٢١.١٤	**١٧.٦٨	**١١.٥٨	-
	أقل من ٥ سنوات	٣٨.٩٥	-	-	-
	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	٣٢.٤٦	**٦.٤٩	-	-
وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات	من ١٠ سنوات فأكثر	٢١.٤٠	**١٧.٥٥	**١١.٠٦	-

-	-	-	١١٦.٥٩٤٦	أقل من ٥ سنوات	الإجمالي
-	-	**١٨.٩٤	٩٧.٦٥٥٢	من ٥ لأقل من ١٠ سنوات	
-	**٣٣.١٢	**٥٢.٠٥	٦٤.٥٤٠٠	من ١٠ سنوات فأكثر	

** دالة عند ٠.٠١

يتضح من جدول (١٣) وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً لفرق السن بين الزوجين بين الفئتين (>١٠ سنوات)، (أقل من ٥ سنوات) لصالح الفئة (أقل من ٥ سنوات)، وبين الفئتين (١٠ سنوات فأكثر)، (أقل من ٥ سنوات) لصالح الفئة (أقل من ٥ سنوات)، وبين الفئتين (>١٠ سنوات)، (١٠ سنوات فأكثر) لصالح الفئة (>١٠ سنوات)، وقد يرجع ذلك إلي أنه كلما تقارب الزوجان في السن كلما كانا أكثر تقاهم وتقارب في وجهات النظر، وقلت الخلافات بينهما، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود علاقة ارتباطية عكسية بين مهارات التفاوض لحل المشكلات الأسرية وفرق السن بين الزوجين.

وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً لفرق السن بين الزوجين بين الفئتين (>١٠ سنوات)، (أقل من ٥ سنوات) لصالح الفئة (أقل من ٥ سنوات)، وبين الفئتين (١٠ سنوات فأكثر)، (أقل من ٥ سنوات) لصالح الفئة (أقل من ٥ سنوات)، وبين الفئتين (>١٠ سنوات)، (١٠ سنوات فأكثر) لصالح الفئة (>١٠ سنوات)، وقد يرجع ذلك إلي أنه كلما تقارب الزوجان في السن كلما تقاربا في التواصل الفكري والأسري مما ينعكس على جودة العلاقات الأسرية بالإيجاب، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أكدت علي وجود تباين دال إحصائياً في التواصل الأسري تبعاً لفرق السن بين الزوجين لصالح الأقل، كما اتفقت مع دراسة شرقي رحيمة وهشام قاضي (٢٠١٣) التي أوضحت أن فارق السن المتباعد بين الزوجين له انعكاس سلبي علي تواصلهم الفكري ولكنه لم يؤثر علي تواصلهم الاجتماعي.

ثالثاً: تبعاً للمستوي التعليمي لربة الأسرة

جدول (١٤) تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً للمستوي التعليمي لربة الأسرة

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
إدارة	التخطيط	بين	٨٥٢٧.٠٦٨	٢	٤٢٦٣.٥٣٤	٣٨٩.٣٢٢	دال

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
التفاوض	لعملية التفاوض	المجموعات	٢٥٩٥.٤٢٨	٢٣٧	١٠.٩٥١		عند ٠.٠١
		داخل المجموعات الكلية	١١١٢٢.٤٩٦	٢٣٩			
إجراء عملية التفاوض	إجراء عملية التفاوض	بين المجموعات	٨٣٣٩.١٥٣	٢	٤١٦٩.٥٧٦	٣٦٢.٩١٧	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات الكلية	٢٧٢٢.٩١٠ ١١٠٦٢.٠٦٣	٢٣٧ ٢٣٩	١١.٤٨٩		
تقييم عملية التفاوض	تقييم عملية التفاوض	بين المجموعات	٨٣٤٠.٨٢٠	٢	٤١٧٠.٤١٠	٤٦٢.٦٢٥	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات الكلية	٢١٣٦.٤٧٦ ١٠.٤٧٧.٢٩٦	٢٣٧ ٢٣٩	٩.٠١٥		
الإجمالي	الإجمالي	بين المجموعات	٧٥٦١٣.٩٠٣	٢	٣٧٨٠.٦.٩٥١	٥٠٧.٩٩٢	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات الكلية	١٧٦٣٨.٥٦٠ ٩٣٢٥٢.٤٦٣	٢٣٧ ٢٣٩	٧٤.٤٢٤		
التفاعل الأسري	التفاعل الأسري	بين المجموعات	٧٥٤٩.٠٦٢	٢	٣٧٧٤.٥٣١	٣٩٢.٩٦٧	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات الكلية	٢٢٧٦.٤٣٤ ٩٨٢٥.٤٩٦	٢٣٧ ٢٣٩	٩.٦٠٥		
جودة العلاقات الأسرية	الاتصال الأسري	بين المجموعات	٨٢٨٠.٥٧٨	٢	٤١٤٠.٢٨٩	٣٥٩.١٧١	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات الكلية	٢٧٣١.٩٨٥ ١١٠١٢.٥٦٣	٢٣٧ ٢٣٩	١١.٥٢٧		
وضوح الأدوار والمسئوليات	وضوح الأدوار والمسئوليات	بين المجموعات	٨٢٦٤.٠٤٨	٢	٤١٣٢.٠٢٤	٣٩٥.٣١٤	دال عند ٠.٠١
		داخل المجموعات الكلية	٢٤٧٧.٢٤٨ ١٠٧٤١.٢٩٦	٢٣٧ ٢٣٩	١٠.٤٥٣		

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
		المجموعات					
		التباين الكلي					
		بين المجموعات	٧٢٢٣٨.٤٠١	٢	٣٦١١٩.٢٠١	٥٠٢.٧٩٣	
		داخل المجموعات	١٧٠٢٥.٣٩٥	٢٣٧	٧١.٨٣٧		
		المجموعات	٨٩٢٦٣.٧٩٦	٢٣٩			
		التباين الكلي					
	الإجمالي						دال عند ٠.٠١

يتضح من جدول (١٤) وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً للمستوى التعليمي لربه الأسرة، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من هناء مصطفى (٢٠١٦)، سماح أحمد (٢٠١٦)، عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨)، أسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨) اللاتي أثبتن وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً في مهارات التفاوض بأبعادها لحل المشكلات أو إدارة الخلافات الزوجية تبعاً للمستوى التعليمي .

وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً للمستوى التعليمي لربه الأسرة، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود تباين في التواصل الأسري تبعاً للمستوى التعليمي للزوجة، كما تتفق مع دراستي فاطمة أبو الفتوح (٢٠١٤)، شيماء الشافعي (٢٠١٥) اللاتي أكدتا علي وجود فروق في جودة الحياة الأسرية باختلاف المستوى التعليمي لربه الأسرة، بينما تختلف مع دراسة وئام معروف (٢٠١٨) التي أثبتت عدم وجود فروق في جودة الحياة الأسرية باختلاف المستوى التعليمي للأم، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار LSD للمقارنات المتعددة على النحو التالي:

جدول (١٥) اختبار أقل فرق معنوي لمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها)

وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً للمستوى التعليمي لربه الأسرة

إدارة التفاوض	المستوى التعليمي لربه الأسرة	المتوسط الحسابي	ن=٥٦	ن=١٠٠	ن=٨٤
التخطيط لعملية التفاوض	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	٢٢.٢٩	-	-	-
	متوسط (ثانوي - معاهد)	٣٢.٣٤	-١٠.٠٥**	-	-

-	**٥.٨٦-	**١٥.٩١-	٣٨.٢٠	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	إجراء عملية التفاوض
-	-	-	٢٢.٥٠	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	
-	-	**٩.٧٢-	٣٢.٢٢	متوسط (ثانوي- معاهد)	
-	**٦.٠٣-	**١٥.٧٥-	٣٨.٢٥	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	تقييم عملية التفاوض
-	-	-	٢٢.٥٧	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	
-	-	**٩.٧٧-	٣٢.٣٤	متوسط (ثانوي- معاهد)	
-	**٥.٩٨-	**١٥.٧٥-	٣٨.٣٢	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	الإجمالي
-	-	-	٦٧.٣٥٧١	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	
-	-	**٢٩.٥٤-	٩٦.٩٠٠٠	متوسط (ثانوي- معاهد)	
-	**١٧.٨٧-	**٤٧.٤٢-	١١٤.٧٧٣٨	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	
ن=٨٤	ن=١٠٠	ن=٥٦	المتوسط الحسابي	المستوى التعليمي لربة الأسرة	جودة العلاقات الأسرية
-	-	-	٢٣.٠٧	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	التفاعل الأسري
-	-	**٩.٤٦-	٣٢.٥٣	متوسط (ثانوي- معاهد)	
-	**٥.٥٢-	**١٤.٩٨-	٣٨.٠٥	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	
-	-	-	٢٢.٤٥	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	الاتصال الأسري
-	-	**١٠.٢٢-	٣٢.٦٧	متوسط (ثانوي- معاهد)	
-	**٥.٤٤-	**١٥.٦٦-	٣٨.١١	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	
-	-	-	٢٢.٤٦	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات
-	-	**١٠.١١-	٣٢.٥٧	متوسط (ثانوي- معاهد)	
-	٥.٥٥-	١٥.٦٦-	٣٨.١٢	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	
-	-	-	٦٧.٩٨٢١	منخفض (ابتدائية - إعدادية)	الإجمالي
-	-	**٢٩.٧٩-	٩٧.٧٧٠٠	متوسط (ثانوي- معاهد)	
-	**١٦.٥٠-	**٤٦.٢٩-	١١٤.٢٧٣٨	مرتفع (جامعي- فوق الجامعي)	

** دالة عند ٠.٠١

يتضح من جدول (١٥) وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء

عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، (الإجمالي) تبعاً للمستوى التعليمي لربة الأسرة بين المستوى التعليمي المنخفض والمتوسط لصالح المستوى التعليمي المتوسط ، وكذلك بين المستوى التعليمي المنخفض والمرتفع لصالح المستوى التعليمي المرتفع ، وكذلك بين المستوى التعليمي المتوسط والمرتفع لصالح المستوى التعليمي المرتفع، وقد يُفسر ذلك بأن ارتفاع المستوى التعليمي للزوجة يكسبها المزيد من المعرفة والثقافة التي تجعلها أكثر موضوعية وتفهماً لوجهات النظر الأخرى واتباع أسلوب ديمقراطي في الحوار والنقاش ويكون لديها من المعلومات والحجج والبراهين ما يمكنها من اقناع الطرف الآخر والإستماع والإصغاء له ويجعلها أكثر قدرة علي التحكم في الغضب وضبط النفس وكل هذا ينمي لديها المهارات التفاوضية التي تمكنها من اتخاذ قراراتها بحكمة وتروي وذكاء عند التفاوض مع أسرتها، ويجعلها توثق أوجه التعاون والإتفاق مع الزوج لتخفيف حدة الخلاف وإنهائه والتوصل لحل يرضي الطرفين، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من هناء مصطفى(٢٠١٦)، سماح أحمد(٢٠١٦) ،عبير محب وشيرين فرحات(٢٠١٨) ، أسماء عبد اللطيف ورشا منصور(٢٠١٨) اللاتي أثبتن وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً في مهارات التفاوض بأبعادها لحل المشكلات أو إدارة الخلافات الزوجية تبعاً للمستوى التعليمي لصالح المستوى التعليمي الأعلى لربة الأسرة .

وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها(التفاعل الأسري ،الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً للمستوى التعليمي لربة الأسرة بين المستوى التعليمي المنخفض والمتوسط لصالح المستوى التعليمي المتوسط ، وكذلك بين المستوى التعليمي المنخفض والمرتفع لصالح المستوى التعليمي المرتفع، وكذلك بين المستوى التعليمي المتوسط والمرتفع لصالح المستوى التعليمي المرتفع ، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات(٢٠١٨) التي أوضحت وجود تباين في التواصل الأسري تبعاً للمستوى التعليمي للزوجة لصالح التعليم الأعلى، كما تتفق مع دراستي فاطمة أبو الفتوح(٢٠١٤)، شيماء الشافعي(٢٠١٥) اللاتي أكدتا علي وجود فروق في جودة الحياة الأسرية باختلاف المستوى التعليمي لربة الأسرة لصالح التعليم الأعلى.

رابعاً: تبعاً للدخل الشهري للأسرة

جدول (١٦) تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها) وجودة

العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً للدخل الشهري للأسرة

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
إدارة	التخطيط	بين المجموعات	٦٨٧.٦١٨	٢	٣٤٣.٨٠٩	١٨.٠٥٨	دال

المقياس	المحور	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	الدلالة
التفاوض	لعملية التفاوض	داخل المجموعات	٤٥١٢.٣٦٥	٢٣٧	١٩.٠٤٠	عند ٠.٠١	
		التباين الكلي	٥١٩٩.٩٨٣	٢٣٩			
	إجراء عملية التفاوض	بين المجموعات	٥٧٣.٠٠٠	٢	٢٨٦.٥٠٠	دال عند ٠.٠١	
		داخل المجموعات	٣٥٩٤.٩٨٣	٢٣٧	١٥.١٦٩		
	تقييم عملية التفاوض	بين المجموعات	٦٦٤.٤٨٩	٢	٣٣٢.٢٤٥	دال عند ٠.٠١	
		داخل المجموعات	٥٦٤٧.٢٤٤	٢٣٧	٢٣.٨٢٨		
	الإجمالي	بين المجموعات	٥٥٩٢.٣٠٢	٢	٢٧٩٦.١٥١	دال عند ٠.٠١	
		داخل المجموعات	٣٠٢٢٣.٠٩٨	٢٣٧	١٢٧.٥٢٤		
	التفاعل الأسري	بين المجموعات	٧٩٥.٤٢٤	٢	٣٩٧.٧١٢	دال عند ٠.٠١	
		داخل المجموعات	٧٣٠٨.٥٥٩	٢٣٧	٣٠.٨٣٨		
	الاتصال الأسري	بين المجموعات	٨٦٥.٢٣٠	٢	٤٣٢.٦١٥	دال عند ٠.٠١	
		داخل المجموعات	٤٩٢٠.٣٧٠	٢٣٧	٢٠.٧٦١		
	وضوح الأدوار والمسئوليات	بين المجموعات	٦٨٥.٠٧١	٢	٣٤٢.٥٣٦	دال عند ٠.٠١	
		داخل المجموعات	٤١٦٩.٨٦٢	٢٣٧	١٧.٥٩٤		
	الإجمالي	بين المجموعات	٦٧٣٩.٥٢٣	٢	٣٣٦٩.٧٦١	دال عند ٠.٠١	
		داخل المجموعات	٣٧٨٨٩.١٢٧	٢٣٧	١٥٩.٨٧٠		
		التباين الكلي	٤٤٦٢٨.٦٥٠	٢٣٩			

يتضح من جدول (١٦) وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً للدخل الشهري للأسرة، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من سماح أحمد (٢٠١٦)، الهام علي (٢٠١٧)، عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨)، أسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨) اللاتي أثبتن وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً في مهارات التفاوض بأبعادها لحل المشكلات أو إدارة الخلافات الزوجية تبعاً للدخل الشهري للأسرة، بينما اختلفت مع دراسة هناء مصطفى (٢٠١٦) التي أكدت عدم

وجود تباين دال إحصائياً في وعي ربة الأسرة بمهارات التفاوض تبعاً لفئات مستوى الدخل الشهري للأسرة.

وجود تباين دال إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً للدخل الشهري للأسرة، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عيبر محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود تباين في التواصل الأسري تبعاً للدخل الشهري للأسرة، واتفقت أيضاً مع دراسة Olson & Olson (2000) التي توصلت إلي وجود فروق في التواصل الزوجي تبعاً للمستوى الإقتصادي، كما اتفقت مع دراستي زينب عبد الصمد ونجلاء حسين (٢٠١٣)، Brown (2009) اللاتي أكدن علي وجود فروق في جودة الحياة الأسرية باختلاف الدخل، بينما اختلفت مع دراسة ونام معروف (٢٠١٨) التي أثبتت عدم وجود فروق دالة إحصائياً باختلاف دخل الأسرة، ولبيان اتجاه دلالة الفروق تم تطبيق اختبار LSD للمقارنات المتعددة على النحو التالي:

جدول (١٧) اختبار أقل فرق معنوي لمعرفة دلالة الفروق بين المتوسطات في إدارة التفاوض (بمحاورها)

وجودة العلاقات الأسرية (بمحاورها) تبعاً للدخل الشهري للأسرة

إدارة التفاوض	الدخل الشهري للأسرة	المتوسط الحسابي	ن=٤٨	ن=١٣٢	ن=٦٠
التخطيط لعملية التفاوض	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	٣٠.٠٤١٧	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	٣٣.٤٣٩٤	**٣.٤٠-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	٣٥.٠٣٣٣	**٤.٩٩-	**١.٥٩-	-
إجراء عملية التفاوض	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	٣٥.٧٠٨٣	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	٣٩.٣٣٣٣	**٣.٦٣-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	٣٩.٩٣٣٣	**٤.٢٣-	٠.٦٠-	-
تقييم عملية التفاوض	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	٤١.٣٧٥٠	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	٤٤.١٢١٢	**٢.٧٥-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	٤٦.٣٦٦٧	**٤.٩٩-	**٢.٢٥-	-
الإجمالي	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	١٠٧.١٢٥٠	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	١١٦.٨٩٣٩	**٩.٧٧-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	١٢١.٣٣٣٣	**١٤.٢١-	**٤.٤٤-	-

جودة العلاقات الأسرية	الدخل الشهري للأسرة	المتوسط الحسابي	ن=٤٨	ن=١٣٢	ن=٦٠
التفاعل الأسري	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	٣٠.٢٩١٧	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	٣٤.٤٢٤٢	**٤.١٣-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	٣٥.٤٠٠٠	**٥.١١-	٠.٩٨-	-
الاتصال الأسري	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	٣٥.٠٨٣٣	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	٣٧.٩٨٤٨	**٢.٩٠-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	٤٠.٧٦٦٧	**٥.٦٨-	**٢.٧٨-	-
وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	٣٢.٠٤١٧	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	٣٤.٦٣٦٤	**٢.٥٩-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	٣٧.١٠٠٠	**٥.٠٦-	**٢.٤٦-	-
الإجمالي	منخفض (أقل من ٢٠٠٠)	٩٧.٤١٦٧	-	-	-
	متوسط (من ٢٠٠٠ > ٤٠٠٠)	١٠٧.٠٤٥٥	**٩.٦٣-	-	-
	مرتفع (من ٤٠٠٠ فأكثر)	١١٣.٢٦٦٧	**١٥.٨٥-	**٦.٢٢-	-

** دالة عند ٠.٠١

يتضح من جدول (١٧) وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) تبعاً للدخل الشهري للأسرة بين فئتي الدخل المنخفض والمتوسط لصالح فئة الدخل المتوسط وبين فئتي الدخل المنخفض والمرتفع لصالح فئة الدخل المرتفع، وبين فئتي الدخل المتوسط والمرتفع لصالح فئة الدخل المرتفع، وقد يرجع ذلك إلي أن الزوجة التي تنتمي لفئة الدخل الشهري المرتفع تتوفر لديها الإمكانيات التي تتيح لها فرصة الحصول علي المعلومات واكتساب المهارات التفاوضية من وسائل تثقيف متعددة وبالتالي تستخدم تلك المهارات التفاوضية التي اكتسبتها عند إدارة الخلاف مع الأسرة، ويتفق ذلك مع دراسة كلاً من سماح أحمد (٢٠١٦)، الهام علي (٢٠١٧)، عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨)، أسماء عبد اللطيف ورشا منصور (٢٠١٨) اللاتي أثبتن وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائية في مهارات التفاوض بأبعادها لحل المشكلات أو إدارة الخلافات الزوجية تبعاً للدخل الشهري للأسرة لصالح الدخل المرتفع.

وجود فروق دالة إحصائياً عند مستوى دلالة ٠.٠١ بين متوسطات درجات عينة البحث في جودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) تبعاً للدخل الشهري للأسرة بين فئتي الدخل المنخفض والمتوسط لصالح فئة الدخل المتوسط وبين فئتي الدخل المنخفض والمرتفع لصالح فئة الدخل المرتفع، وبين فئتي الدخل المتوسط والمرتفع لصالح فئة الدخل المرتفع، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عيبر محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أوضحت وجود تباين في التواصل الأسري تبعاً للدخل الشهري للأسرة لصالح الدخل الأعلى، كما اتفقت مع دراسة وسام أبو منديل (٢٠١٦) التي توصلت إلي أن الفقر والمستوي الإقتصادي المتدني أثر سلباً علي التواصل الأسري، وفي ضوء ما سبق يكون الفرض الثاني قد تحقق.

الفرض الثالث: توجد علاقة ارتباطيه دالة إحصائياً بين إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) لدى ربات الأسر عينة البحث، وللتحقق من صحة الفرض إحصائياً تم استخدام معامل ارتباط بيرسون من الدرجات الخام بين المتغيرات وجدول (١٨) يوضح ذلك.

جدول (١٨) معاملات ارتباط بيرسون بين محاور إدارة التفاوض ومحاور جودة العلاقات الأسرية (الأبعاد - الدرجة الكلية) (ن=٢٤٠)

جودة العلاقات الأسرية				المحاور	المقياس
الإجمالي	وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات	الاتصال الأسري	التفاعل الأسري		
**٠.٦٧٧	**٠.٦١٨	**٠.٥٩٨	**٠.٦٠٥	التخطيط لعملية التفاوض	إدارة التفاوض
**٠.٦٥٢	**٠.٦٠٣	**٠.٥٨٤	**٠.٥٦٨	إجراء عملية التفاوض	
**٠.٨٢٤	**٠.٧٥١	**٠.٧٦٤	**٠.٧٠٨	تقييم عملية التفاوض	
**٠.٨٢٦	**٠.٧٥٧	**٠.٧٤٨	**٠.٧٢١	الإجمالي	

** دال عند مستوى ٠.٠١

يتضح من جدول (١٨) وجود علاقة ارتباطيه موجبة دالة إحصائياً عند مستوي دلالة ٠.٠١ بين إدارة التفاوض بمحاورها (التخطيط والإعداد لعملية التفاوض، إجراء عملية التفاوض، تقييم عملية التفاوض، الإجمالي) وجودة العلاقات الأسرية بمحاورها (التفاعل الأسري، الاتصال الأسري، وضوح الأدوار وتحديد المسؤوليات، الإجمالي) لدى ربات الأسر عينة البحث، ويدل ذلك علي أن اتباع الزوجة لمهارات التفاوض عند حل الخلاف مع الزوج والأبناء يزيد من التفاهم والإحترام المتبادل، كما يزيد من التوافق والتواصل بينهم مما يؤدي إلي رفع الروح المعنوية

للزوجة وتصبح العلاقات الأسرية سوية و متماسكة، ويتفق ذلك جزئياً مع دراسة عبير محب وشيرين فرحات (٢٠١٨) التي أثبتت وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً في إجمالي التواصل الأسري ومهارات التفاوض لحل المشكلات الأسرية، كما يتفق جزئياً مع دراسة وسام محمد (٢٠١٥) التي أوضحت أن الأزواج ذوي الكفاءة المرتفعة في مهارات التواصل لديهم القدرة علي اختيار البدائل لحل المشكلات الأسرية، ودراسة Stocking (2010), Willard (2010), Boyle (2012), Holder, et, al (2010)، أبو المجد الشوربجي ونايف الحربي (٢٠١٣) الذين أكدوا علي أهمية التفاوض لفض الخلافات الأسرية، ودراستي Bove, et, al (2003), Haseley (2007) اللتان أكدتا علي أن الأزواج ذوي الكفاءة المرتفعة في مهارات التفاوض أظهروا انسجاماً مشتركاً في اختيار البدائل المتاحة لحل المشكلات وإيجاد حلول إبتكارية، وفي ضوء ما سبق يكون الفرض الثالث قد تحقق.

الفرض الرابع: تختلف نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (إدارة التفاوض بمحاورها) ومتغيرات المستوي الإجتماعي والإقتصادي (عُمر الزوجة - مدة الزواج - فرق السن بين الزوجين - المستوي التعليمي للزوجة - الدخل الشهري للأسرة) في تفسير نسبة التباين في المتغير التابع (جودة العلاقات الأسرية) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط، وللتحقق من صحة الفرض إحصائياً تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار المتدرج باستخدام طريقة الخطوة المتدرجة للأمام Stepwise للتعرف علي أكثر العوامل مساهمة في نسبة التباين في المتغير التابع وجدول (١٩) يوضح ذلك.

جدول (١٩) معاملات الانحدار باستخدام الخطوة المتدرجة إلى الأمام للمتغيرات المستقلة مع المتغير التابع

المتغير التابع	المتغير المستقل	معامل الارتباط	نسبة المشاركة	قيمة (ف)	الدلالة	معامل الانحدار	قيمة (ت)	الدلالة
جودة العلاقات الأسرية	التخطيط لعملية التفاوض	٠.٦٧٧	٠.٤٥٨	٢٠١.٤٥٩	٠.٠٠١	الثابت ٤٠.٩٠٤	١٤.١٩	٠.٠٠١
						B1 ١.٩٨٤	٤	٠.٠٠١
	إجراء عملية التفاوض	٠.٦٥٢	٠.٤٢٥	١٧٥.٦٢٩	٠.٠٠١	الثابت ٢٤.٠٣٣	١٣.٢٥	٠.٠٠١
						B1 ٢.١٣٢	٣	٠.٠٠١
	تقييم عملية التفاوض	٠.٨٢٤	٠.٦٧٩	٥٠٤.٤٧٧	٠.٠٠١	الثابت ٩.٩٤١	٢٢.٤٦	٠.٠٠١
						B1 ٢.١٩٢	١	٠.٠٠١
عُمر الزوجة		٠.٥٠٧	٠.٢٥٧	٨٢.٤٦٩	٠.٠٠١	الثابت ٩٨.٦٧٢	٩.٠٠٨١	٠.٠٠١
						B1 ٨.٢١٠	١	٠.٠٠١
مدة الزواج		٠.٣٨	٠.١٤٤	٤٠.١٨٢	٠.٠٠١	الثابت ١٠١.٨٢٢	٦.٣٣٩	٠.٠٠١
						B1 ٦.٩٤	١	٠.٠٠١
فرق السن بين		٠.٤٨٥	٠.٢٥٣	٧٣.٠٧٨	٠.٠٠١	الثابت ٣٧.١٦٣	٨.٥٤٩	٠.٠٠١

المتغير التابع	المتغير المستقل	معامل الارتباط	نسبة المشاركة	قيمة (ف)	الدلالة	معامل الانحدار	قيمة (ت)	الدلالة
الزوجين	المستوي التعليمي	٠.٥١٢	٠.٢٦٢	٨٤.٦١٥	٠.٠٠١	B1	٣.٢٩٣	٠.٠٠١
						الثابت	٨٧.٠٩١	
الدخل الشهري		٠.٣٨٤	٠.١٤٧	٤١.٠٧٣	٠.٠٠١	B1	٦.٤٠٩	٠.٠٠١
						الثابت	٩٠.٦٤٣	
						B1	٧.٨٢٠	

يتضح من جدول (١٩) أن إدارة التفاوض بمحاورها كانت المتغير الأكثر تأثيراً في تفسير التباين في جودة العلاقات الأسرية ، حيث وجد أن محور تقييم عملية التفاوض كان الأكثر تأثيراً بنسبة مشاركة (٦٧.٩%)، ويدل ذلك على أهمية مرحلة التقييم لعملية التفاوض، فتقييم عملية التفاوض قد يؤدي إلى تماسك العلاقات الأسرية وتقويتها وقد يؤدي إلى ضعفها وإلى مزيد من المشكلات الأسرية والتراكمات التي قد تؤدي إلى التفكك الأسري، يلي التقييم التخطيط لعملية التفاوض ثم إجراء عملية التفاوض بنسب مشاركة متقاربة وهي على التوالي (٤٥.٨%)، (٤٢.٥%).

أما بالنسبة لخصائص المستوى الإجتماعي الإقتصادي فكان المستوى التعليمي الأكثر تأثيراً في جودة العلاقات الأسرية بنسبة مشاركة (٢٦.٢%) ، ويمكن تفسير ذلك بأنه كلما ارتفع المستوى التعليمي للزوجة زادت خبرتها وثقافتها واكتسبت العديد من المعلومات التي تمكنها من إدارة التفاوض داخل أسرتها بكفاءة وبالتالي تزداد جودة العلاقات الأسرية ، وفي ضوء ما سبق يكون الفرض الرابع قد تحقق.

التوصيات: بناءً على ما أسفرت عنه نتائج الدراسة الحالية توصي الباحثة بـ:

- عقد دورات تدريبية وبرامج إرشادية للمتزوجين والمقبلين على الزواج تنظمها الجهات المعنية والمهتمة بشئون المرأة كالمجلس القومي للمرأة ومراكز التوجيه والإرشاد الأسري لتنمية وعي تلك الفئات بإدارة التفاوض الأسري وتشجيعهم على الحوار البناء في جميع شئون الحياة لحل الخلافات التي تواجههم مما يزيد من جودة العلاقات الأسرية.
- توجيه أنظار المهتمين بالأسرة لإنشاء مراكز أسرية متخصصة لخدمة ورعاية الأزواج ومساعدتهم على مواجهة الصعوبات والمشكلات التي تواجههم، ووضع برامج وقائية وعلاجية لمعالجة الخلافات والنزاعات الزوجية وتحسين العلاقة بين الزوجين من خلال تعليمهم وتدريبهم على إدارة التفاوض لحل مثل هذه الخلافات مما يساعد على تحقيق التماسك الأسري.

- علي وزارة التربية والتعليم ضرورة إدراج مفاهيم ثقافة وإدارة التفاوض وجودة الحياة الأسرية بما تتضمنه من جودة علاقات أسرية ضمن المناهج التعليمية للإقتصاد المنزلي بالمؤسسات التعليمية لتنمية الوعي بأسس النقاش والحوار والتواصل الفعال والمهام والمسئوليات الأسرية منذ الصغر لإعداد جيل قادر علي تكوين علاقات أسرية ناجحة.
- العمل علي غرس وترسيخ ثقافة التفاوض الإيجابي بين الأزواج والأبناء عن طريق عقد دورات تدريبية وندوات من خلال المكاتب الأهلية ومكاتب الإستشارات الأسرية.
- تعزيز قيم المجتمع وتعزيز كل الأدوار والأعمال التي من شأنها حفظ الأسرة وقيمها وذلك عن طريق تفعيل دور الإعلام وأئمة المساجد ومحتويات المناهج الدراسية.
- علي وسائل الإعلام ووسائل التواصل الإجتماعي الإهتمام بتوعية الفتيات المقبلات علي الزواج بالحقوق الشرعية علي الزوج وواجباته نحوها، والتوعية بمتطلبات الحياة الأسرية وبأدوارهن المختلفة، مع التركيز علي إكسابهن المهارات الحياتية التي تساعدن علي تحقيق أهدافهن الزوجية وخاصة إدارتهن للتفاوض والحوار الأسري كحل أفضل للخلافات حتي تنعم بحياة زوجية سعيدة.
- إنشاء آلية دائمة (خط ساخن) تابع للمجلس القومي للمرأة كنوع من الإستشارات الأسرية لتلقي شكاوي المرأة فيما يتعلق بالعلاقات الزوجية والأسرية وتعدد المهام وتوزيع الأدوار والخلافات التي تواجهها.

المراجع:

أولاً: المراجع العربية

- ١- أبو المجد إبراهيم الشوربجي ونايف بن محمد الحربي (٢٠١٣): إعداد مقياس مقنن لمهارات التفاوض باستخدام أسلوب التقرير الذاتي، مجلة دراسات تربوية، كلية التربية ، العدد (٨٠)، جامعة الزقازيق .
- ٢- أحمد حسني إبراهيم (٢٠١٢): دراسة نظرية حول التفاوض كآلية لحل المشكلات الأسرية لدي أقسام الإصلاح الأسري بالمحاكم الشرعية، محافظة عنيزة، السعودية .
- ٣- أسماء ممدوح فتحي عبد اللطيف ورشا رشاد محمود منصور (٢٠١٨): مهارات واستراتيجيات تفاوض الزوجة لإدارة الخلاف مع الزوج وعلاقتها بكفاءتها الإنتاجية ، المؤتمر العربي الثالث عشر (الدولي العاشر) "التعليم النوعي العالي في مصر والوطن العربي في ضوء استراتيجيات التنمية المستدامة" في الفترة من ١١-١٢ إبريل ، كلية التربية النوعية ، جامعة المنصورة .

- ٤- إلهام عبده محمد علي (٢٠١٧): أساليب حل الخلافات والصراعات الزوجية للريفيات "دراسة ميدانية بمحافظة المنيا"، المؤتمر العربي التاسع عشر للإقتصاد المنزلي-الدولي الخامس ، كلية الإقتصاد المنزلي ، جامعة المنوفية .
- ٥- أمل عباس محمد أحمد (٢٠٠٣): تغير بنية ووظائف الأسرة السودانية "دراسة عن مدينة الثورة بولاية الخرطوم" ،رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الدراسات الإقتصادية والإجتماعية ، جامعة الخرطوم، السودان .
- ٦- باربارا أندرسون (٢٠٠٥): التفاوض الفعال "مهارات التفاوض الفعال" ، مكتبة الهلال ، القاهرة.
- ٧- بشير العلاق (٢٠١٠): إدارة التفاوض ، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان ، الأردن .
- ٨- تغريد عبد الله عمران ورجاء الشناوي وعفاف صبحي (٢٠٠٢): المهارات الحياتية ،مكتبة زهراء الشرق ،القاهرة .
- ٩- ثابت عبد الرحمن إدريس (٢٠٠١): التفاوض مهارات واستراتيجيات، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الإسكندرية ، مصر .
- ١٠- حسام محمود زكي علي (٢٠٠٨): الإنهاك النفسي وعلاقته بالتوافق الزوجي وبعض المتغيرات الديمغرافية لدي عينة من معلمي الفئات الخاصة بمحافظة المنيا ،رسالة ماجستير، جامعة المنيا.
- ١١- خالد سعد النجار (٢٠٠٧): لغة التفاوض بين الزوجين ، مجلة الوعي الإسلامي ،العدد (٤٩٦)، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية ، الكويت .
- ١٢- دحماني سليمان (٢٠٠٦): ظاهرة التغير في الأسرة الجزائرية ،رسالة ماجستير في الأنثروبولوجيا، جامعة أبي بكر تلمسان، الجزائر.
- ١٣- ربيع محمود نوفل (٢٠٠٦): الإدارة المنزلية الحديثة ، دار النشر الدولي ،الطبعة الأولى ، الرياض ، السعودية .
- ١٤- رجاء عبد المنعم صالح (٢٠١٥): كيف تكون مفاوضاً متميزاً؟ مهارات التفاوض ، مجلة التنمية الإدارية ،الجهاز المركزي للتنظيم والإدارة ، العدد (١٤٩)، القاهرة.
- ١٥- رشا عبد العاطي راغب (٢٠١٤): استراتيجيات إدارة الصراع وعلاقتها بجودة الحياة الأسرية كما تدركها الزوجة ، مجلة الإقتصاد المنزلي ، الجمعية المصرية للإقتصاد المنزلي ، العدد (٣٠)، القاهرة.

- ١٦- زكريا أحمد الشرييني(٢٠٠٠):الأسرة علي مشارف القرن ٢١ ، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى ، القاهرة.
- ١٧- زينب محمد عبد الصمد ونجلاء سيد حسين(٢٠١٣): عناصر البيئة السكنية وعلاقتها بجودة الحياة الأسرية ، المؤتمر الدولي الأول للإقتصاد المنزلي "علوم الإنسان التطبيقية والتكنولوجيا في الألفية الثالثة"، من ٨-٩ مايو ، كلية الإقتصاد المنزلي ، جامعة حلوان.
- ١٨- سماح عبد الفتاح عبد الجواد أحمد(٢٠١٦): وعي ربة الأسرة بمهارة التفاوض وعلاقتها بالإساءة الزوجية، مجلة علوم التربية النوعية ، العدد الرابع، ديسمبر، كلية التربية النوعية، جامعة طنطا.
- ١٩- سهير محمود أمين عبد الله (٢٠٠٣): سيكولوجية التفاوض ، مجلة دراسات تربوية واجتماعية ، العدد الثالث، كلية التربية، جامعة حلوان، القاهرة.
- ٢٠- سهير محمود أمين عبد الله(٢٠٠٥): برنامج إرشادي لتنمية المهارات التفاوضية للوالدين لمواجهة سلوكيات العنف لدي المراهقين، المؤتمر الثاني عشر للإرشاد النفسي ، مركز الإرشاد النفسي، جامعة عين شمس، القاهرة.
- ٢١- شرقي رحيمة وهشام قاضي(٢٠١٣): فارق السن بين الزوجين وانعكاسه علي التواصل الزوجي دراسة علي عينة من المتزوجات بمدينة تقرت-ورقلة ، الملتقي الوطني الثاني حول الإتصال وجودة الحياة في الأسرة ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة من ٩-١٠ إبريل.
- ٢٢- شيماء زكي الشافعي (٢٠١٥): المهارات القيادية لربة الأسرة وعلاقتها بجودة الحياة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الإقتصاد المنزلي، جامعة المنوفية.
- ٢٣- صلاح الدين محمد وتحية عبد العال(٢٠٠٥): الذكاء الوجداني وعلاقته بالسلوك القيادي للمعلم ، بحث مقدم للمؤتمر الثاني عشر للإرشاد النفسي بعنوان"الإرشاد النفسي من أجل التنمية في عصر المعلومات" المنعقد خلال الفترة من ٢٥-٢٧ ديسمبر، جامعة عين شمس.
- ٢٤- عبد العزيز بن حمدي الجهني(٢٠٠٥): الخلافات الزوجية في المجتمع السعودي من وجهة نظر الزوجات المتصلات بوحدة الإرشاد الإجتماعي، رسالة ماجستير ،جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية ، قسم العلوم الإجتماعية ، كلية الدراسات العليا، السعودية.
- ٢٥- عبير محب عبد المنعم وشيرين عبد الباقي فرحات(٢٠١٨): التواصل الأسري وعلاقته بمهارات التفاوض لحل المشكلات لدي عينة من الزوجات، مجلة الإقتصاد المنزلي، مجلد(٢٨)، العدد الرابع، جامعة المنوفية.
- ٢٦- فاتن أحمد أبو بكر(٢٠٠١): نظم الإدارة المفتوحة ، إنترك للنشر والتوزيع، القاهرة.

- ٢٧- فاطمة محمد أبو الفتوح (٢٠١٤): جودة الحياة الأسرية وانعكاسها علي تنشئة الأبناء علي قيم التنمية والتحديث ، مجلة علوم وفنون ، دراسات وبحوث، العدد(٤)، مجلد(٢٦)، جامعة حلوان.
- ٢٨- قري حفني(٢٠٠١): حول سيكولوجيا التفاوض، المجلة المصرية للدراسات النفسية، مجلد(١١)، عدد(٣٢).
- ٢٩- ليلى الشيخ(٢٠٠٧): الإعداد للتفاوض لدي القيادات الإدارية النسائية في القطاع العام ، رسالة ماجستير ، مكة المكرمة ، السعودية .
- ٣٠- محمد حبيب الفندي(٢٠٠٦): فن إدارة الخلافات الزوجية، دار الشرق، الطبعة الثانية، سوريا.
- ٣١- محمد عبد الغني حسن هلال(٢٠٠١): مهارات التفاوض ، مركز الإدارة والتنمية ، الطبعة الثانية، القاهرة .
- ٣٢- محمد عوض الله(٢٠٠٨): التفاوض كمدخل لإدارة الخلاف المدرسي ، مجلة البحوث النفسية والتربوية ، كلية التربية ، جامعة المنوفية ، العدد(٧)، المنوفية، مصر .
- ٣٣- محمود إبراهيم فلاته(٢٠٠٨): التوافق الزوجي بين الوالدين وعلاقته بمفهوم الذات لدي الأبناء المراهقين في المدينة المنورة ، رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية التربية والعلوم الإنسانية ، جامعة طيبة ، المدينة المنورة، المملكة العربية السعودية .
- ٣٤- مدحت محمد أبو النصر(٢٠٠٨): الإدارة بالمعرفة ومنظمات التعلم ، المجموعة العربية للتدريب والنشر ، القاهرة .
- ٣٥- نادية بلعباس(٢٠١٦): أنماط الإتصال وعلاقتها بجودة الحياة الزوجية ، رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية العلوم الإجتماعية ، جامعة وهران ، الجزائر.
- ٣٦- نادية حسن أبو سكيبة ومنار عبد الرحمن خضر(٢٠١١): العلاقات والمشكلات الأسرية ، دار الفكر ، الطبعة الأولى، عمان ، الأردن .
- ٣٧- نجاح الشрман(٢٠٠٧): التواصل بين الزوجين وعلاقته بالتوافق الزوجي من وجهة نظر موظفي وموظفات جامعة اليرموك ، رسالة ماجستير ، جامعة اليرموك ، أربد ، الأردن .
- ٣٨- نجوي عبد الجليل عارف(٢٠٠٣): برنامج إرشادي مقترح لتحسين التواصل اللفظي بين الأزواج في المجتمع الأردني في ضوء بعض المتغيرات الديموجرافية ، مجلة الإرشاد النفسي ، مركز الإرشاد النفسي ، العدد(١٧)، جامعة عين شمس، القاهرة.
- ٣٩- نعمة مصطفى رقبان(٢٠١٢): دليلك إلي الإدارة العلمية للشئون المنزلية ، دار السماحة، الطبعة الثانية ، الإسكندرية .

- ٤٠- هناء مهني سليمان مصطفى(٢٠١٦): وعي ربة الأسرة بمهارة التفاوض وعلاقته بإدارة الأزمات، رسالة ماجستير، كلية الإقتصاد المنزلي ، جامعة المنوفية .
- ٤١- وداد العيسي(٢٠٠٦): مثلث التوافق الزوجي ، دار إقرأ للنشر والتوزيع ، الكويت .
- ٤٢- وسام إبراهيم السيد محمد(٢٠١٥): مهارات التواصل وعلاقتها بالتوافق الزوجي وجودة الحياة لدي عينة من المتزوجين ، رسالة ماجستير ، كلية الآداب ، جامعة المنصورة .
- ٤٣- وسام يوسف سليمان أبو منديل(٢٠١٦): المشكلات السلوكية وعلاقتها بالتواصل الأسري لدي المراهقين مستخدمي الهواتف الذكية من وجهة نظر الوالدين ، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية ، كلية التربية، فلسطين .
- ٤٤- وفاء فؤاد شلبي وإيناس ماهر بدير ومنار عبد الرحمن خضر ورشا عبد العاطي راغب(٢٠١٦): إدارة الموارد في ظل متغيرات العصر، مكتب النجاح بالدقي، كلية الإقتصاد المنزلي، جامعة حلوان، القاهرة .
- ٤٥- وفاء محمد عبد الجواد(٢٠١٥): الحكمة وعلاقتها بمهارات التفاوض لدي عينة من طلاب الدراسات العليا بالإرشاد النفسي والتربية الخاصة ، مجلة التربية الخاصة ، مركز المعلومات التربوية والنفسية والبيئية ، كلية التربية، جامعة الزقازيق، العدد(١٢)، الشرقية ، مصر .
- ٤٦- وئام علي أمين معروف(٢٠١٨): جودة الحياة الأسرية كما يدركها الأبناء وعلاقتها بتصوراتهم لأدوارهم المستقبلية، مجلة الإقتصاد المنزلي ، مجلد(٢٨) ، العدد الرابع، جامعة المنوفية.
- المراجع الأجنبية:
- 47- Alayi,A.,Gatab,b.,Khamen,C.(2011):**Relation between communication skills and marital adaptability among university students**.social and Behavioral sciences,Islamic Azad university.
- 48- Bove,C &Rauschenbach,B. (2003): **Food choices among newly married couples:convergence conflict,individualism,and projects**.journal of appetite,vol 40.No(1). Feb.
- 49- Boyle,J.(2012):**The relationship between money ownership Perceptions,negative Communication ,financial Satisfactions and marital in stability**,Ph.D,U.S.A,Kansas State University.
- 50- Brown,Roy(2009):**Individual and family quality of life:Issues of aging and Intellectual disability**,Hong Kong Joint Council for People with Disabilities.Hong Kong Council of Social Service.
- 51- Daniel,T.:Shek & Lee,T.Y.(2007): **Family life quality and emotional quality of life in chine adolescents with and without economic disadvantage** .Social Indicators Research,80.

- 52- Fisher,R.& Stone,D.(2007): **Building bridges a high School Curriculum on Negotiation U.S.A**:Harvard College.
- 53- Haseley,J.(2007):**Marital Satisfaction Among Newly Married Couple:associations with religiosity and romantic attachment style** ,Dissertation Abstracts International:Section(B):The Sciences and Engineering,Vol(68),No(2-b).
- 54- Holder,G & Dinelly,V.(2012):**Conflict resolution Styles and Strategies Marriages of African American Hetero Couples**,Ph.D.,U.S.A,Capella University.
- 55- Olson,D.H.,&Olson,A.(2000):**Empowering Couples:Building on your Strengths**.Minneapolis,MN:Life Innovations Inc.
- 56- Retting,Kathrun,D,Sharon.M,Bauer,W.Jean(2006): **Family life quality:theory and assessment in economically Stressed farm families**, Jornal of Social Indicators Research, Vol 24.
- 57- Rowland,A.(2006): **The Scale of interpersonal Situations ameasure for the intra-interpersonal model or relationship**,Reno University of Nevada.
- 58- Stocking,J.(2010):**Childrens Emotional Security in response to marital Conflict**,M.S,U.S.A,the University of Utah.
- 59- Willard,F.(2010):**How to create your own plan to restore love to your marriage** ,U.S.A,Marriage Builders Journal.