

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

الجامعة المستنصرية

كلية الآداب

دراسة مقارنة في سلوك التفاوض بين

المنفتح والمنغلق على الخبرة من

موظفي الدولة

رسالة مقدمة

إلى مجلس كلية الآداب في الجامعة المستنصرية

وهي جزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير

آداب في علم النفس

من

محمد كاظم علي

بإشراف

الأستاذ المساعد الدكتور

سعد عبد الزهرة الحصناوي

٢٠١٢ م

١٤٣٣ هـ

## مستخلص البحث

أستهدف البحث الحالي التعرف على:-

- ١- سلوك التفاوض لدى مدراء الأقسام من موظفي الدولة.
- ٢- دلالة الفرق الإحصائي في سلوك التفاوض بين الذكور والإناث من مدراء الأقسام في وزارات الدولة.
- ٣- الانفتاح - الانغلاق على الخبرة لدى مدراء الأقسام من موظفي الدولة.
- ٤- دلالة الفرق الإحصائي في الانفتاح على الخبرة بين الذكور والإناث من مدراء الأقسام من موظفي الدولة.
- ٥- دلالة الفرق الإحصائي في سلوك التفاوض تبعاً للمفتوح والمنغلق على الخبرة عند مدراء الأقسام من موظفي الدولة.

وتحدد البحث بدراسة سلوك التفاوض بين المفتوح والمنغلق على الخبرة من مدراء الأقسام في (٣٨) وزارة وهيئة تابعة للحكومة العراقية، ومن كلا الجنسين وفي عام ٢٠١١.

وتحقيقاً لأهداف البحث قام الباحث بتبني مقياس الانفتاح على الخبرة من ل (كوستا ومايكري، ١٩٩٢) والي بني اعتماداً على نظرية العوامل الخمسة الكبرى والذي عرّبه سليم (١٩٩٩)، ونظراً لمرور مدة زمنية طويلة على المقياس فقد قام الباحث باستخراج الخصائص السايكومترية للمقياس، وكان بصورته الأولية يتضمن (٤٨) فقرة، فقام الباحث بعرضه على لجنة من المحكمين فتم استبعاد (٨) فقرات من المقياس، وعند تحليل فقرات المقياس لاستخراج القوة التمييزية ظهر أن (٤٠) فقرة مميزة، فضلاً عن استخراج الثبات بطريقتي الفا كرونباخ فبلغ (٠.٧٩) وبطريقة إعادة بلغ (٠.٧٥). وبذلك تكون المقياس بصورته النهائية من (٤٠) فقرة، كذلك قام الباحث ببناء مقياس سلوك التفاوض وقد تكون المقياس بصورته الأولية من (٢٤) موقفاً موزعاً على (٦) مجالات في كل مجال (٤) مواقف، إذ تم جمع المواقف اعتماداً على الاستبيان الاستطلاعي والأدبيات السابقة والنظرية المتبناة وتم عرضه على مجموعة من المحكمين ولم يستبعد أي موقف من المواقف (٢٤)، كذلك تم تحليل المواقف إحصائياً لاستخراج القوة التمييزية للمواقف ظهر أن جميع المواقف (٢٤) مميزة، وأظهر التحليل ألعاملي أن جميع المواقف صادقة وتوزع على نفس المجالات التي وضعت فيها، وتم استخراج علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس وبذلك تحقق نوعان من الصدق هما الصدق الظاهري وصدق البناء، أما الثبات فقد تم استخراج بطريقتي الفا كرونباخ وإعادة الاختبار وبلغ معامل ثبات مقياس سلوك التفاوض بطريقة الفا (٠.٧٢) وإعادة الاختبار (٠.٧٦)، وقد تم تطبيق المقياسين على عينة البحث التي أختيرت بالطريقة الطبقيّة العشوائية فتكونت عينة البحث من (٣٠٠) مدير قسم في اثنتا عشرة وزارة وهيئة بعد اختيارها من مجتمع البحث المكون من (٣٨) وزارة وهيئة تابعة للحكومة العراقية.

وتوصل البحث إلى عدة نتائج منها :

- ١- إن مستوى سلوك التفاوض لدى العينة أعلى من المتوسط الفرضي.
- ٢- لا يوجد فرق دالّ إحصائياً بمتغير الجنس (ذكور-إناث) في سلوك التفاوض
- ٣- إن مستوى الانفتاح على الخبرة لدى العينة أعلى من المتوسط الفرضي
- ٤- لا يوجد فرق دالّ إحصائياً لمتغير الجنس (ذكور-إناث) في الانفتاح على الخبرة

٥- هناك فروق ذات دلالة إحصائية في سلوك التفاوض بين مدراء الأقسام من موظفي الدولة من ذوي الانفتاح على الخبرة العالي والمدراء من ذوي الانفتاح على الخبرة الواطئ، لصالح ذوي الانفتاح العالي، وفي ضوء النتائج تقدمت الدراسة بمجموعة من التوصيات ، كما اقترحت عدداً من المقترحات.