استراتيجية التفاوض بين الزوجين وانعكاسه على إدارة الضغوط الأسرية

د. إيمان شعبان أحمد
الأستاذ بقسم السكن وإدارة المنزل
كلية التصميم والفنون – جامعة أم القرى
المملكة العربية السعودية

الملخص

يهدف البحث الحالي الى دراسة العلاقة بين استراتيجيات التفاوض بين الزوجين والضغوط الأسرية واستخدام البحث المنهج الوصفي التحليلي ، وكانت عينة البحث عينة عشوائية قوامها (274 زوجة) من مستويات اقتصادية واجتماعية مختلفة ، وقد اشتملت أدوات الدراسة على استمارة البيانات العامة للأسرة واستبيان استراتيجيات التفاوض واستبيان إدارة الضغوط الأسرية من إعداد الباحثة وكان من أهم نتائج الدراسة :

- 1- وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أفراد عينة البحث في استراتيجيات التفاوض بين الزوجين مع متغيرات الدراسة (تعليم الزوجين – مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة- الدخل الشهري للأسرة) .
 - 2- وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أفراد عينة البحث في إدارة الضغوط الأسرية مع متغيرات الدراسة (تعليم الزوجين - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة) .
 - 3- وجود علاقة ارتباطية بين محاور استراتيجيات التفاوض ومحاور الضغوط الأسرية .
 - 4- اختلفت نسبة مشاركة العوامل المؤثرة على استراتيجيات التفاوض فقد جاء تعليم الزوج في المركز الأول يليه مدة الزواج ثم مهنة الزوج ثم تعليم الزوجة .
 - 5- اختلفت نسبة مشاركة العوامل المؤثرة على إدارة الضغوط الأسرية فقد جاء تعليم الزوجة في المركز الأول يليه تعليم الزوج ثم مهنة الزوج ثم مدة الزواج .
 - 6- اختلفت الأوزان النسبية لأولوية ابعاد استراتيجيات التفاوض لأفراد عينة البحث حيث جاء في استراتيجيات التفاوض الإيجابي في المرتبة الأولى الثبات الانفعالي ثم التعاون المشترك ، اما في استراتيجيات التفاوض السلبي فقد جاء في المرتبة الأولى الانسحاب والانعزال ثم السلطة والاجبار .
 - 7- اختلفت الأوزان النسبية لأولوية ابعاد إدارة الضغوط الأسرية لأفراد عينة البحث حيث جاء في المرتبة الأولى الضغوط المادية يليه الضغوط النفسية ثم الضغوط الاجتماعية .
- وقد أوصت الباحثة بإقامة دورات تدريبية للأزواج حديثي الزواج بكيفية أساليب التفاوض الإيجابي وكذلك إدارة الضغوط الأسرية بشكل علمي.

الكلمات المفتاحية: استراتيجية التفاوض، الضغوط الأسرية.

Negotiation Strategy between Spouses and its Reflection on Managing Family Pressures

Dr. Eman Shaban Ahmed

**Professor in the Department of Housing and Home Management
College of Design and Arts - Umm Al-Qura University
Saudi Arabia**

ABSTRACT

The current research aims to study the relationship between negotiating strategies between spouses and family pressures. The research used the descriptive analytical approach, and the research sample was a random sample of (274 wives) of different economic and social levels. The study tools included a general data form for the family, a questionnaire of negotiation strategies and a questionnaire on stress management. The family was prepared by the researcher, and the most important results of the study were:

1 - There are statistically significant differences between the members of the research sample in the negotiation strategies between spouses with the study variables (the education of the spouses - the husband's profession - the wife's work - the duration of the marriage - the number of family members - the family's monthly income).

2 - There are statistically significant differences between the members of the research sample in managing family stress with the study variables (the education of the spouses - the profession of the husband - the work of the wife - the duration of the marriage - the number of family members - the monthly income of the family).

3 - The existence of a correlational relationship between the axes of negotiation strategies and the axes of family pressures.

4- The percentage of participation of factors affecting negotiation strategies varied, as the husband's education came in the first place, followed by the period of marriage, then the husband's profession, and then the wife's education.

5- The percentage of participation of the factors affecting the management of family pressures varied. The education of the wife came in the first place, followed by the education of the husband, then the profession of the husband, then the duration of the marriage.

6- The relative weights of the priority dimensions of the negotiation strategies differ for the individuals of the research sample, where the positive negotiation strategies came in the first place, emotional stability, then joint cooperation, but in the negative negotiation strategies, withdrawal and isolation came in the first place, then power and coercion.

7- The relative weights of the priority dimensions of family stress management differ for the members of the research sample, where physical stress came first, followed by psychological stress, and then social stress.

The researcher recommended: holding training courses for newly married couples on how to methods of positive negotiation, as well as scientifically managing family pressures.

Keywords: negotiation strategy, family pressure.

مقدمة البحث :

التفاوض من أقدم مظاهر السلوك الإنساني الشائعة سواء كان علي مستوى الافراد او الجماعات او الدول ، فنحن نعيش عصر المفاوضات سواء بين الافراد او الشعوب حيث ان كافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية ، وأغلب أنظمة حياتنا وما ينجم عنها من خلافات أصبحت في حاجة الي التفاوض لتحقيق الأهداف المشتركة (هند محمد ،2020)

والتفاوض هو سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه، وأن إتمام التفاوض بنجاح يتطلب ممارسته بصورة مختلفة باختلاف مجالاته وأهدافه واتباع استراتيجيات وتكتيكات وإجراءات تختلف من موقف لآخر (Sadeeq & Mostafa 2011,17) كما ان المفاوضات تتم مع أفراد يجب أن يفهموا ان العلاقات الجيدة ليس فيها رابحاً وخاسر، وأن يتم من خلالها تنفيذ سياسات وأهداف الافراد من جهة والحفاظ على بناء العلاقات قوية من جهة اخرى ، فالمفاوضات لم تعد وفقاً علمياً يدور بين الشعوب والأمم بل هي مستخدمة في مختلف مواقف الحياة لحل المشكلات الخلافية المشتركة بين العمال وأصحاب الأعمال، وبين النقابات أو الاتحادات ورجال الإدارة، وبين الزوج والزوجة والأولاد، وبين الزملاء والأصدقاء، فكل طرف من هذه الأطراف يسعى للحصول على أفضل النتائج (Saber,2012,39) .

ويلجأ الأزواج إلى التفاوض كل يوم، بل ربما عدة مرات في اليوم الواحد لكي يجدوا حلولاً معقولة ومقبولة للمشكلات الخلافية المشتركة، وذلك لإدارة العلاقة بشكل منظم بعيد عن العشوائية التي تؤدي إلى فشل الحياة الزوجية لميل كفة الميزان لصالح طرف علي حساب طرف، فالتفاوض هنا يتم بين طرفين علي وعي دائم بأن العلاقة بينهما ليست صراع وما التفاوض إلا أداة لضبط ميزان الحقوق والواجبات (خالد النجار،٢٠١٣) (نابغة عبد الكريم ، 2015).

وتعد الضغوط أحد المظاهر الرئيسية التي تتصف بها حياتنا المعاصرة، وهي رد فعل للتغيرات السريعة التي طرأت علي كافة مناحي الحياة ، و يوصف العصر الحالي بعصر الضغوط الاسرية التي أصبحت موضوع اهتمام الباحثين في كل من مجالات عمم النفس والاجتماع وغيرها من العلوم الإنسانية ، فالحياة تتغير وتتغير معها الأدوار الاسرية (شيماء احمد ،2019) و يعتبر العامل الاقتصادي من اهم العوامل الضاغطة التي تعيشها الاسرة فعدم توفر الماديات الأساسية يؤدي إلى مضاعفة معاناة الأسرة وبالتالي عدم قدرتها علي القيام بوظائفها وقد اكدت دراسة C onger ,R.et al. (2002) و Bnner,et al. (2010) علي ان الضغوط الاقتصادية لدي الاسرة تساعد علي احداث مشكلات في التفاعل والاستقرار بين افرادها. وكذلك الضغوط الاجتماعية والنفسية لها مثل الضغوط التي مصدرها احد الزوجين او الأبناء وتعليمهم وعلاقاتهم مع الاهل والأصدقاء وعدم وجود وسائل ترفيه لدي الاسرة من شأنه ان يحدث مشكلات وضغوط لدي الاسرة (حمدي الفرماوي و رضا عبد الله ،2009)

واكد جمعة يوسف(٢٠٠٧) إلى أن التمتع بأسلوب إدارة جيد للتعامل مع الضغوط يمكن الاسرة من التعامل معها بطريقة سليمة، حيث تؤكد إيمان دراز (٢٠٠٦) على أهمية تحديد مصادر الضغوط الحياتية وتنظيم الوقت وتحديد الأولويات بجانب التخطيط والتنظيم عند اداء المهام المطلوبة، كذلك يشير طه حسين & سلامة حسين (٢٠٠٦) إلى كيفية التعامل مع الضغوط والتقليل من آثارها السلبية وذلك لإدارتها بشكل جيد والتي تتركز على التعامل مع مصدر الضغط وتغييره أو إعادة تقييم الموقف الضاغطة بصورة إيجابية

مشكلة البحث:

يعد التفاوض احد وسائل حل المشكلات التي تقوم علي التفاعل بين الزوجين حيث ان لديهما حاجات واهداف يريدان تحقيقها كما ان لديهما الاستعداد والخصائص الشخصية التي تساعد علي استخدام أساليب التفاوض من اجل الوصول الي تحقيق الأهداف (إيمان دارز وعواطف عيسي ،2016) وقد أكدت البحوث في مجالات دراسة الاسرة علي أهمية التفاوض كأداة لفض النزاعات وإدارة الازمات والضغوط التي تمر بها الاسرة (Radcliffe,2011) ، (Wasti& Cortin ,2002) .

ومن هنا تتحدد مشكلة البحث في الاجابة علي السؤال التالي : ماهي العلاقة بين استراتيجيات الخلاف بين الزوجين وإدارة الضغوط الاسرية ؟ ومن السؤال السابق تنبثق التساؤلات الآتية:

- 1- هل توجد فروق في استراتيجيات التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة)؟
- 2- هل توجد فروق في إدارة الضغوط الأسرية تبعاً لمتغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة)؟
- 3- ما العلاقة بين محاور استبيان استراتيجيات التفاوض الإيجابي (الثبات الانفعالي - التعاون المشترك) والسلبي (السلطة والاجبار - الانسحاب والانعزال) مع محاور استبيان إدارة الضغوط الأسرية (الضغوط الاجتماعية - الضغوط المادية - الضغوط النفسية)؟
- 4- هل توجد فروق في نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة) مع المتغير التابع (استراتيجيات التفاوض) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط؟
- 5- هل توجد فروق في نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة) مع المتغير التابع (إدارة الضغوط الأسرية) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط؟
- 6- ما هي الأوزان النسبية لأولوية ترتيب محاور استبيان استراتيجيات التفاوض بين الزوجين عينة البحث؟
- 7- ما هي الأوزان النسبية لأولوية ترتيب محاور استبيان إدارة الضغوط الأسرية عينة البحث؟

أهداف البحث :

يهدف البحث الحالي الى الكشف عن تأثير استراتيجيات التفاوض بين الزوجين وانعكاسه علي إدارة الضغوط الأسرية من خلال التعرف علي :

- 1- الفروق في استراتيجيات التفاوض بين الزوجين تبعاً لمتغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة).
- 2- الفروق في إدارة الضغوط الأسرية تبعاً لمتغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة).
- 3- العلاقة الارتباطية بين محاور استبيان استراتيجيات التفاوض الإيجابي (الثبات الانفعالي - التعاون المشترك) والسلبي (السلطة والاجبار - الانسحاب والانعزال) مع محاور استبيان إدارة الضغوط الأسرية (الضغوط الاجتماعية - الضغوط المادية - الضغوط النفسية)
- 4- الفروق في نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة) مع المتغير التابع (استراتيجيات التفاوض) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط
- 5- الفروق في نسبة مشاركة المتغيرات المستقلة (تعليم الزوج والزوجة - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد أفراد الأسرة - الدخل الشهري للأسرة) مع المتغير التابع (إدارة الضغوط الأسرية) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط
- 6- الأوزان النسبية لأولوية ترتيب محاور استبيان استراتيجيات التفاوض بين الزوجين عينة البحث
- 7- الأوزان النسبية لأولوية ترتيب محاور استبيان إدارة الضغوط الأسرية عينة البحث

أهمية البحث :

تتمثل أهمية البحث فيما يلي :

- 1- الربط بين متغيرين هامين وهما استراتيجيات التفاوض وإدارة الضغوط الأسرية واللذين يعتبران من أهم أسباب الاستقرار الأسري ولا سيما في ظل ارتفاع معدلات الطلاق وسرعة حدوثها .
- 2- الاستفادة من نتائج الدراسة الحالية في اعداد برامج ارشادية للتنمية وعي الزوجين بالطرق المختلفة لإدارة الضغوط الأسرية مما يساهم في تنمية وعي المجتمع .
- 3- يعد هذا البحث إضافة جديدة في مجال العلاقات الأسرية والتي تتناول موضوع جديد وهو استراتيجيات التفاوض بين الزوجين كأحد الموضوعات الهامة التي تساعد علي تحقيق حياة أسرية مستقرة .

فروض البحث :

- 1- توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات أفراد العينة في استراتيجيات التفاوض تبعاً لمتغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة – مهنة الزوج – عمل الزوجة – مدة الزواج – عدد أفراد الأسرة – الدخل الشهري للأسرة).
- 2- توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات أفراد العينة في إدارة الضغوط الأسرية تبعاً لمتغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة – مهنة الزوج – عمل الزوجة – مدة الزواج – عدد أفراد الأسرة – الدخل الشهري للأسرة).
- 3- توجد علاقة ارتباطية بين محاور استبيان استراتيجيات التفاوض الإيجابي (الثبات الانفعالي – التعاون المشترك) والسلبى (السلطة والاجبار – الانسحاب والانعزال) مع محاور استبيان إدارة الضغوط الأسرية (الضغوط الاجتماعية – الضغوط المادية – الضغوط النفسية).
- 4- تختلف نسبة مشاركة متغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة – مهنة الزوج – عمل الزوجة – مدة الزواج – عدد أفراد الأسرة – الدخل الشهري للأسرة) مع المتغير التابع (استراتيجيات التفاوض) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط.
- 5- تختلف نسبة مشاركة متغيرات الدراسة (تعليم الزوج والزوجة – مهنة الزوج – عمل الزوجة – مدة الزواج – عدد أفراد الأسرة – الدخل الشهري للأسرة) مع المتغير التابع (إدارة الضغوط الأسرية) تبعاً لأوزان معاملات الانحدار ودرجة الارتباط.
- 6- تختلف الأوزان النسبية لأولية أبعاد استراتيجيات التفاوض لأفراد عينة البحث.
- 7- تختلف الأوزان النسبية لأولية أبعاد إدارة الضغوط الأسرية لأفراد عينة البحث.

مصطلحات البحث :

- 1 – الاستراتيجية :
- تعرفها ابتسام مرزوق (2011) بأنها الإطار العام والمدخل الشامل للمعالجة التي يمكن من خلالها تحديد الوسائل التي تعتمد في حسم المشاكل والمنازعات.
- 2- التفاوض :
- يعرفه نجيب نصر (2010) بأنه عملية اتصال بين شخصين أو أكثر يدرسون فيها البدائل للتوصل لحلول مقبولة لديهم أو بلوغ أهداف ترضي الطرفين.
- 3- استراتيجيات التفاوض :
- عرفها ثابت إدريس (2010) : أنها الخطط التي يستخدمها المفاوض أثناء العملية التفاوضية كي تساعد على تحقيق الأهداف .
- وتعرفة الباحثة اجرائياً : بأنه الطريقة التي يتبعها الزوجان سواء كانت إيجابية كالتعاون المشترك والثبات الانفعالي أو سلبية كالسلطة والاجبار والانسحاب والانعزال عند إدارة حياتهم .
- 4 – الضغوط الأسرية :
- يعرفها مفتاح عبد العزيز (2010) بأنها "الأساليب والإجراءات التي يتم تنفيذها من أجل التعامل مع الضغوط باعتبارها عملية شاملة متكاملة تتم عبر عدد من الخطوات والمراحل .
- وتعرفة الباحثة اجرائياً : بأنها الطرق والأساليب التي يتبعها الزوجان عند مواجهة الضغوط الاجتماعية والمادية والنفسية للوصول الي أفضل الطرق للتعامل معها .
- منهج الدراسة :
- تم إتباع المنهج الوصفي التحليلي الذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ويهتم بوصفها وصفاً وثيقاً ويعبر عنها تعبيراً كمياً أو كيفياً باستخدام الطرق الإحصائية وتحليلها وتفسيرها لاستخلاص النتائج والمقارنة بينها وبين النتائج المختلفة (نوقان عبيدات وآخرون، 2012).
- حدود الدراسة :

أولاً : عينة البحث :

عينة البحث عينة عشوائية قصدية تكونت من (274) زوج أو زوجة من مستويات اقتصادية واجتماعية مختلفة وقد اشترط في العينة أن يتواجد الزوجان معاً في نفس المنزل

ثانياً : أدوات البحث :

- 1 - استمارة البيانات العامة للأسرة .
 - 2 - استبيان استراتيجيات التفاوض .
 - 3 - استبيان إدارة الضغوط الأسرية .
 - 1 - استمارة البيانات العامة للأسرة :
- وقد اشتملت على المعلومات التي تفيد في إمكانية تحديد خصائص العينة والتحقيق من فروض الدراسة وتضمنت البيانات التالية (تعليم الزوجين - مهنة الزوج - عمل الزوجة - مدة الزواج - عدد افراد الاسرة - الدخل الشهري للأسرة) .
- 1- تعليم الزوجين : وتم تقسيمه إلى ثلاث فئات (منخفض :الابتدائية والإعدادية متوسط :الثانوية وما يعادلها - مرتفع : الجامعية و الدراسات العليا) .
 - 2- عمر الزوجين : وتم تقسيمها إلى ثلاث فئات (أقل من 30 سنة - من 30 ألي أقل من 50 سنة - من 50 سنة فأكثر)
 - 3- عمل الزوجين : بالنسبة للزوج تم تقسيمه الي ثلاث فئات (وظيفية حكومية- قطاع خاص - اعمال حرة) والزوجة تقسيمه إلى فئتين (تعمل - لا تعمل) .
 - 4- مدة الزواج : وتم تقسيمها إلى ثلاث فئات (أقل من 5 سنوات -من 5 الي أقل من 10 سنوات - من 10 فأكثر) .
 - 5- عدد أفراد الاسرة : وقد تم تقسيمها الي ثلاث فئات (أقل من 4 أفراد - من 4 -6 افراد - أكثر من 6 افراد) .
 - 6- الدخل الشهري وتم تقسيمه إلى ثلاث فئات (منخفض :أقل من 5000 ريال - متوسط : من 5000 إلى أقل من 15000 ريال - مرتفع : اعلي من 15000 ريال) تقنين استبيان استراتيجيات التفاوض بين الزوجين لإدارة الضغوط الأسرية :
 - 2 - استبيان إدارة التفاوض بين الزوجين :
- وقد تم وضع هذه الاستبيان للتحقق من صحة فروض الدراسة وقد تكون من (20) عبارة و تحدد الاستجابة للعبارات وفقاً لثلاث اختيارات (دائماً ، أحياناً ، نادراً) وعلى مقياس متصل (3 ، 2 ، 1) طبقاً لاتجاه العبارات (إيجابي - سلبي) وذلك للمحاور التالية.
- 1- الثبات الانفعالي: ويتكون من (5) عبارة. وهي تقيس قدرة الزوجين على اصدار قرارات بطريقة صحيحة والتخطيط المسبق لكل الاعمال داخل الاسرة وتجميع معلومات عن أي مشكلة تخص الاسرة والتزام الصمت المؤقت وقت حدوث المشكلة والتشاور مع الآخرين لأخذ الآراء السلمية لحل المشكلات.
 - 2- التعاون المشترك: وتتكون من (5) عبارة تقيس طريقة تفاوض الزوجين عند حل المشكلات التي تقابلهم مثل تقديم بعض التنازلات، توفير جو من الود عند وجود المشكلة، عدم تكبير وتصعيد المشكلة، إعطاء فرصة للطرف الآخر لعرض وجهة نظره، إيجاد طرق جيدة للحوار عند وجود المشكلة.
 - 3- السلطة والاجبار: وتتكون من (5) عبارات تقيس طرق حل المشكلات للزوجين وذلك من خلال فرض القوة عند اتخاذ القرارات ، اتخاذ موقف هجومي وعناد عند اتخاذ أي قرارات خاصة بالأسرة، عدم التنازل أي من الطرفين عن آرائهم ،تهديد أي من الطرفين بترك المنزل ،اتخاذ أسلوب النقد الدائم لأي عمل يقوم به الطرف الآخر، اتخاذ أسلوب الضرب في بعض الأوقات للإجبار علي الموافقة عند اتخاذ بعض القرارات .
 - 4- الانسحاب والانعزال : وتتكون من (5) عبارات .وهو الأسلوب الذي يتخذه أي من الطرفين في التفاوض مثل الانسحاب من أي حوار ، تجاهل مواضيع الخلاف ،التضحية بالرغبات الشخصية ،الشعور بالضيق عند المناقشة والحوار مع الطرف الآخر.
- صدق الاستبيان :
- الصدق باستخدام الاتساق الداخلي بين الدرجة الكلية لكل محور والدرجة الكلية للاستبيان . تم حساب الصدق باستخدام الاتساق الداخلي وذلك بحساب معامل الارتباط
- (معامل ارتباط بيرسون) بين الدرجة الكلية لكل محور (التفاوض الايجابي "الثبات الانفعالي ، التعاون المشترك" ، التفاوض السلبي "السلطة والاجبار ، الانسحاب والانعزال") والدرجة الكلية للاستبيان (استراتيجيات التفاوض) ، والجدول التالي يوضح ذلك :

جدول (1) قيم معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لكل محور والدرجة الكلية للاستبيان (استراتيجيات التفاوض)

محاور استراتيجية التفاوض	الارتباط	الدلالة
المحور الأول : التفاوض الايجابي	0.806	0.01
المحور الأول الفرعي : الثبات الانفعالي	0.741	0.01
المحور الثاني الفرعي : التعاون المشترك	0.867	0.01
المحور الثاني : التفاوض السلبي	0.775	0.01
المحور الأول الفرعي : السلطة والاجبار	0.914	0.01
المحور الثاني الفرعي : الانسحاب والانعزال	0.882	0.01

يتضح من الجدول أن معاملات الارتباط كلها دالة عند مستوى (0.01) لاقترابها من الواحد الصحيح مما يدل على صدق وتجانس محاور الاستبيان .
 الثبات :

يقصد بالثبات **reability** دقة الاختبار في القياس والملاحظة ، وعدم تناقضه مع نفسه ، واتساقه واطراده فيما يزودنا به من معلومات عن سلوك المفحوص ، وهو النسبة بين تباين الدرجة على المقياس التي تشير إلى الأداء الفعلي للمفحوص ، و تم حساب الثبات عن طريق :معامل الفا كرونباخ ،التجزئة النصفية ، معامل سبيرمان ، جيومان .

جدول (2) قيم معامل الثبات لمحاور استبيان استراتيجيات التفاوض

المحاور	معامل الفا	التجزئة النصفية	سبيرمان براون	جيومان
المحور الأول : التفاوض الايجابي	0.827	0.791	0.861	0.810
المحور الأول الفرعي : الثبات الانفعالي	0.906	0.872	0.945	0.892
المحور الثاني الفرعي : التعاون المشترك	0.791	0.763	0.839	0.785
المحور الثاني : التفاوض السلبي	0.762	0.738	0.805	0.751
المحور الأول الفرعي : السلطة والاجبار	0.830	0.804	0.871	0.822
المحور الثاني الفرعي : الانسحاب والانعزال	0.925	0.891	0.964	0.916
ثبات استبيان استراتيجيات التفاوض ككل	0.851	0.825	0.892	0.842

يتضح من الجدول السابق أن جميع قيم معاملات الثبات : معامل الفا ، التجزئة النصفية ، سبيرمان براون ، جيومان دالة عند مستوى 0.01 مما يدل على ثبات الاستبيان
 3 – استبيان إدارة الضغوط الاسرية :

وقد تم وضع هذه الاستبيان للتحقق من صحة فروض الدراسة وقد تكون من ثلاث محاور تكون (24) عبارة ، و تحدد الاستجابة للعبارة وفقاً لثلاث اختيارات (دائماً ، أحياناً ، نادراً) وعلى مقياس متصل (3) ، 2 ، 1) طبقاً لاتجاه العبارات (إيجابي – سلبي) وذلك تبعاً للتالي :

المحور الاول: ضغوط اجتماعية: وتتكون من (8) عبارات تقيس كيفية التعامل مع الضغوط الاجتماعية من حيث الخلافات الاسرية ، ضعف العلاقة بين افراد الاسرة ،تدخل الآخرين في القرارات الاسرية ، الواجبات والمسؤوليات الاسرية ، تعاون افراد الاسرة وقت الازمات ، عدم وجود رفاهية داخل الاسرة .

المحور الثاني: ضغوط مادية : وتتكون من (8) عبارات تقيس كيفية التعامل مع الضغوط الاقتصادية من حيث توفير المتطلبات الرئيسة للأسرة ، ضعف الدخل الاسري ،عمل تخطيط لدخل الاسرة ، وجود بند للدخار والطوارئ في ميزانية الاسرة ، عدم توفير المتطلبات الأساسية في الاسرة .

المحور الثالث: ضغوط نفسية : وتتكون من (8) عبارات تقيس كيفية التعامل مع الضغوط النفسية من حيث توفير مناخ نفسي جيد لأفراد الاسرة ، وجود مشاكل ومنازعات كثيرة بين افراد الاسرة ،الشعور بالتقبل والمحبة بين افراد الاسرة ،شعور افراد الاسرة بالخوف الدائم من المستقبل ، الشعور بالرضا عن أسلوب حياة الاسرة .

1- صدق الاستبيان :

تم حساب الصدق باستخدام الاتساق الداخلي وذلك بحساب معامل الارتباط (معامل ارتباط بيرسون) بين الدرجة الكلية لكل محور (الضغوط الاجتماعية ، الضغوط المادية ، الضغوط النفسية) والدرجة الكلية للاستبيان (ادارة الضغوط الاسرية) ، والجدول التالي يوضح ذلك :

جدول (3) قيم معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لكل محور والدرجة الكلية للاستبيان (ادارة الضغوط الاسرية)

الدالة	الارتباط	محاور إدارة الضغوط الاسرية
0.01	0.937	المحور الأول : الضغوط الاجتماعية
0.01	0.712	المحور الثاني : الضغوط المادية
0.01	0.836	المحور الثالث : الضغوط النفسية

يتضح من الجدول أن معاملات الارتباط كلها دالة عند مستوى (0.01) لاقتربها من الواحد الصحيح مما يدل على صدق وتجانس محاور الاستبيان الثبات :

يقصد بالثبات **reability** دقة الاختبار في القياس والملاحظة ، وعدم تناقضه مع نفسه ، واتساقه واطراده فيما يزودنا به من معلومات عن سلوك المفحوص ، وهو النسبة بين تباين الدرجة على المقياس التي تشير إلى الأداء الفعلي للمفحوص ، و تم حساب الثبات عن طريق :معامل الفا كرونباخ ،التجزئة النصفية ، معامل سبيرمان ، جيوتمان

جدول (4) قيم معامل الثبات لمحاور استبيان ادارة الضغوط الاسرية

المحاور	معامل الفا	التجزئة النصفية	سبيرمان براون	جيوتمان
المحور الأول : الضغوط الاجتماعية	0.916	0.888	0.958	0.904
المحور الثاني : الضغوط المادية	0.754	0.723	0.792	0.743
المحور الثالث : الضغوط النفسية	0.866	0.832	0.903	0.851
ثبات استبيان ادارة الضغوط الاسرية ككل	0.807	0.774	0.841	0.792

يتضح من الجدول السابق أن جميع قيم معاملات الثبات : معامل الفا ، التجزئة النصفية ، سبيرمان براون ، جيوتمان دالة عند مستوى 0.01 مما يدل على ثبات الاستبيان المعالجة الإحصائية :

بعد جمع البيانات وتفرغها تمت إجراء المعالجات الإحصائية باستخدام برنامج **X . Spss** لتحديد المتوسطات الحسابية، والانحراف المعياري، والتكرارات، والنسب المئوية، والأوزان النسبية، ومعامل ارتباط بيرسون، الفروق بين المتوسطات باستخدام اختبار **T . Test** ، وتحليل التباين في اتجاه واحد باستخدام اختبار **F . Test** ، واختبار أقل فرق معنوي **D.S.L** ، وحساب الوزن النسبي ومعامل الانحدار وذلك من أجل استخراج النتائج ومناقشتها

نتائج الدراسة ومناقشتها :

أولاً : النتائج الوصفية :

1 - تعليم الزوج :

جدول (5) توزيع أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير تعليم الزوج

تعليم الزوج	العدد	النسبة %
منخفض	67	24.4%
متوسط	89	32.5%
عالي	118	43.1%

المجموع	274	%100
---------	-----	------

يتضح من جدول (5) أن 118 من الأزواج بعينة البحث في المستوى التعليمي العالي بنسبة 43.1% ، يليهم 89 في المستوى التعليمي المتوسط بنسبة 32.5% ، وأخيرا 67 في المستوى التعليمي المنخفض بنسبة 24.4%.

2- تعليم الزوجة :

جدول (6) توزيع أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير تعليم الزوجة

النسبة %	العدد	تعليم الزوجة
%27.7	76	منخفض
%31	85	متوسط
%41.2	113	عالي
%100	274	المجموع

يتضح من جدول (6) أن 113 من أفراد عينة البحث في المستوى التعليمي العالي بنسبة 41.2% ، يليهم 85 في المستوى التعليمي المتوسط بنسبة 31% ، وأخيرا 76 في المستوى التعليمي المنخفض بنسبة 27.7% .

3- مهنة الزوج :

جدول (7) توزيع أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير مهنة الزوج

النسبة %	العدد	مهنة الزوج
%50.7	139	وظيفة حكومية
%28.8	79	قطاع خاص
%20.4	56	أعمال حرة
%100	274	المجموع

يتضح من جدول (7) أن 139 من الأزواج بعينة البحث عاملين بوظائف حكومية بنسبة 50.7% ، يليهم 79 من الأزواج بعينة البحث عاملين بالقطاع الخاص بنسبة 28.8% ، وأخيرا 56 من الأزواج بعينة البحث عاملين بالأعمال الحرة بنسبة 20.4% .

4- عمل الزوجة :

جدول (8) توزيع أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير العمل

النسبة %	العدد	عمل الزوجة
%57.7	158	تعمل
%42.3	116	لا تعمل
%100	274	المجموع

يتضح من جدول (8) أن 158 من أفراد عينة البحث عاملات بنسبة 57.7% ، بينما 116 من أفراد عينة البحث غير عاملات بنسبة 42.3% .

5- مدة الزواج :

جدول (9) توزيع أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير مدة الزواج

النسبة %	العدد	مدة الزواج
%25.2	69	أقل من 5 سنوات
%42.7	117	من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات
%32.1	88	من 10 سنوات فأكثر

المجموع	274	%100
---------	-----	------

يتضح من جدول (9) أن 117 من أفراد عينة البحث تراوحت مدة زواجهم من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات بنسبة 42.7% ، يليهم 88 من أفراد عينة البحث كانت مدة زواجهم من 10 سنوات فأكثر بنسبة 32.1% ، يليهم 69 من أفراد عينة البحث كانت مدة زواجهم أقل من 5 سنوات بنسبة 25.2% .

6- عدد أفراد الأسرة :

جدول (10) توزيع أسر عينة البحث تبعاً لعدد أفرادها

عدد أفراد الأسرة	العدد	النسبة %
أقل من 4 أفراد	90	32.8%
من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد	121	44.2%
من 6 أفراد فأكثر	63	22.9%
المجموع	274	100%

يتضح من جدول (10) أن 121 من أسر عينة البحث تراوح عدد أفرادها من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد بنسبة 44.2% ، يليهم الأسر اللاتي كان عدد أفرادها أقل من 4 أفراد وبلغ عددهم "90" بنسبة 32.8% ، وأخيراً كان عدد الأسر اللاتي كان عدد أفرادها من 6 أفراد فأكثر "63" بنسبة 22.9% .

7- الدخل الشهري :

جدول (11) توزيع أسر عينة البحث وفقاً لفئات الدخل المختلفة

الدخل الشهري	العدد	النسبة %
منخفض	71	25.9%
متوسط	87	31.8%
مرتفع	116	42.3%
المجموع	274	100%

يتضح من جدول (11) أن أكبر فئات الدخل الشهري لأفراد عينة البحث كان في فئة الدخل المرتفع بنسبة 42.3% ، ويأتي بعد ذلك الأسر ذوي الدخل المتوسط حيث بلغت نسبتهم 31.8% ، وأخيراً الأسر ذوي الدخل المنخفض حيث بلغت نسبتهم 25.9% .

أولاً : نتائج البحث في ضوء الفروض :

توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات أفراد العينة في استراتيجيات التفاوض تبعاً لمتغيرات الدراسة

جدول (12) تحليل التباين لدرجات أفراد العينة في استراتيجيات التفاوض تبعاً لمتغيرات الدراسة

تعليم الزوج	مجموع المربعات	متوسط المربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة
بين المجموعات	15462.698	7731.349	2	57.877	0.01 دال
داخل المجموعات	36201.082	133.583	271		
المجموع	51663.780		273		
تعليم الزوجة	مجموع المربعات	متوسط المربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة
بين المجموعات	15063.256	7531.628	2	44.655	0.01 دال
داخل المجموعات	45707.205	168.661	271		

		273		60770.461	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	مهنة الزوج
0.01 دال	33.451	2	6937.290	13874.581	بين المجموعات
		271	207.387	56201.841	داخل المجموعات
		273		70076.422	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	مدة الزواج
0.01 دال	65.806	2	7508.623	15017.246	بين المجموعات
		271	114.102	30921.737	داخل المجموعات
		273		45938.983	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	عدد أفراد الأسرة
0.01 دال	36.953	2	7067.303	14134.605	بين المجموعات
		271	191.251	51829.052	داخل المجموعات
		273		65963.657	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	الدخل الشهري
0.01 دال	51.364	2	7326.508	14653.016	بين المجموعات
		271	142.639	38655.063	داخل المجموعات
		273		53308.079	المجموع

يتضح من جدول (12) إن جميع قيم (ف) دالة إحصائياً عند مستوى (0.01) ، مما يدل على وجود فروق بين درجات أفراد العينة في استراتيجيات التفاوض تبعاً لمتغيرات الدراسة ، ولمعرفة اتجاه الدلالة تم تطبيق اختبار LSD للمقارنات المتعددة والجداول التالية توضح ذلك

جدول (13) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

تعليم الزوج	منخفض م = 35.210	متوسط م = 43.621	عالي م = 58.225
منخفض	-		
متوسط	**8.411	-	
عالي	**23.015	**14.604	-

يتضح من جدول (13) وجود فروق في استراتيجيات التفاوض بين الأزواج في المستوى التعليمي العالي وكلاً من الأزواج في المستوى التعليمي المتوسط والمنخفض لصالح الأزواج في المستوى التعليمي العالي عند مستوى دلالة (0.01) ، كما توجد فروق بين الأزواج في المستوى التعليمي المتوسط والأزواج في المستوى التعليمي المنخفض لصالح الأزواج في المستوى التعليمي المتوسط عند مستوى دلالة (0.01) ، ويرجع ذلك إلى انه كلما ارتفع المستوى التعليمي للزوج كلما ازدادت ثقافته وخبرته في أساليب الحوار والتفاوض مع الزوجة .

جدول (14) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

تعليم الزوجة	منخفض م = 33.756	متوسط م = 42.810	عالي م = 53.291
منخفض	-		
متوسط	**9.054	-	

عالي	**19.535	**10.481	-
------	----------	----------	---

يتضح من جدول (14) وجود فروق في استراتيجيات التفاوض بين الزوجات في المستوى التعليمي العالي وكلا من الزوجات في المستوى التعليمي المتوسط والمنخفض لصالح الزوجات في المستوى التعليمي العالي عند مستوى دلالة (0.01) ، كما توجد فروق بين الزوجات في المستوى التعليمي المتوسط والزوجات في المستوى التعليمي المنخفض لصالح الزوجات في المستوى التعليمي المتوسط عند مستوى دلالة (0.01) ، ويرجع ذلك إلى أنه كلما ارتفع المستوى التعليمي للزوجة تزداد ثقافتها وخبراتها ومعلوماتها في أساليب الحوار والتفاوض البناء وقد اكدت هذه النتيجة دعاء عمر وامنية البكري (2021) ورشا راغب (2014) .

جدول (15) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

مهنة الزوج	وظيفة حكومية	قطاع خاص	أعمال حرة
	54.456 = م	45.580 = م	43.021 = م
وظيفة حكومية	-		
قطاع خاص	**8.876	-	
أعمال حرة	**11.435	*2.559	-

يتضح من جدول (15) وجود فروق في استراتيجيات التفاوض بين الأزواج العاملين بالوظائف الحكومية وكلا من الأزواج العاملين "القطاع خاص ، الأعمال الحرة" لصالح الأزواج العاملين بالوظائف الحكومية عند مستوى دلالة (0.01) ، بينما توجد فروق بين الأزواج العاملين بالقطاع خاص والأزواج العاملين بالأعمال الحرة لصالح الأزواج العاملين بالقطاع خاص عند مستوى دلالة (0.05) .

جدول (16) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

مدة الزواج	أقل من 5 سنوات	من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات	من 10 سنوات فأكثر
	30.306 = م	41.183 = م	56.778 = م
أقل من 5 سنوات	-		
من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات	**10.877	-	
من 10 سنوات فأكثر	**26.472	**15.595	-

يتضح من جدول (16) وجود فروق في استراتيجيات التفاوض بين أفراد العينة بالأسر اللاتي كانت مدة زواجهن من 10 سنوات فأكثر وكلا من أفراد العينة بالأسر اللاتي تراوحت مدة زواجهن من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات ، أقل من 5 سنوات" لصالح أفراد العينة بالأسر اللاتي كانت مدة زواجهن من 10 سنوات فأكثر عند مستوى دلالة (0.01) ، كما توجد فروق بين أفراد العينة بالأسر اللاتي تراوحت مدة زواجهن من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات وأفراد العينة بالأسر اللاتي كانت مدة زواجهن أقل من 5 سنوات لصالح أفراد العينة بالأسر اللاتي تراوحت مدة زواجهن من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات عند مستوى دلالة (0.01) ، ويرجع ذلك إلى أنه مع طول مدة الزواج تزداد خبرة الزوجين في إدارة الخلافات واتباع استراتيجيات التفاوض الإيجابية واتفق ذلك مع دراسة دعاء عمر وامنية البكري (2021) و الهام علي (2017) و هناء مصطفى (2016) .

جدول (17) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

عدد أفراد الأسرة	أقل من 4 أفراد	من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد	من 6 أفراد فأكثر
	52.281 = م	40.863 = م	38.527 = م
أقل من 4 أفراد	-		
من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد	**11.418	-	
من 6 أفراد فأكثر	**13.754	*2.336	-

يتضح من جدول (17) وجود فروق في استراتيجيات التفاوض بين أفراد العينة بالأسر أقل من 4 أفراد وكلا من أفراد العينة بالأسر "من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد ، من 6 أفراد فأكثر" لصالح أفراد العينة بالأسر أقل من 4 أفراد عند مستوى دلالة (0.01) ، بينما توجد فروق بين أفراد العينة بالأسر من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد وأفراد العينة بالأسر من 6 أفراد فأكثر لصالح أفراد العينة بالأسر من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد عند مستوى دلالة (0.05) ، ويرجع ذلك إلي انه مع عدد الافراد الأقل تزداد فرصة الزوجين للمناقشة والتفاهم وبالتالي يزداد مهارات التفاوض الإيجابية .

جدول (18) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

الدخل الشهري	منخفض م = 32.123	متوسط م = 43.370	مرتفع م = 55.055
منخفض	-		
متوسط	**11.247	-	
مرتفع	**22.932	**11.685	-

يتضح من جدول (18) وجود فروق في استراتيجيات التفاوض بين أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المرتفع وكلا من أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المتوسط والمنخفض لصالح أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المرتفع عند مستوى دلالة (0.01) ، كذلك توجد فروق بين أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المتوسط وأفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المنخفض لصالح أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المتوسط عند مستوى دلالة (0.01) ، ويرجع ذلك إلي انه كلما زاد الدخل الشهري للأسرة كلما قلت الخلافات والصراعات بين الزوجين علي متطلبات الحياة وزاد من استخدام استراتيجيات الإيجابي واتفق ذلك مع دراسة إيناس بدير (2013) .

جدول (19) الفروق في متوسط درجات أفراد العينة في استراتيجيات التفاوض تبعا لمتغير العمل

عمل الزوجة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	العينة	درجات الحرية	قيمة (ت)	الدلالة
تعمل	50.338	5.201	158	272	12.054	دال عند 0.01 لصالح العاملات
لا تعمل	38.629	3.780	116			

يتضح من الجدول (19) أن قيمة (ت) كانت (12.054) وهي قيمة دالة إحصائية عند مستوى دلالة (0.01) لصالح العاملات ، حيث بلغ متوسط درجة العاملات (50.338) ، بينما بلغ متوسط درجة غير العاملات (38.629) ، مما يدل على أن استراتيجيات التفاوض لدي العاملات أفضل من غير العاملات ، ويرجع ذلك إلى ان خروج الزوجة للعمل يزيد من خبراتها في التعامل نتيجة احتكاكها مع من حولها وبالتالي استخدمها لأساليب تفاوض إيجابية واتفق ذلك مع دراسة دعاء عمر وامنية البكري (2021) .

الفرض الثاني :

توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات أفراد العينة في ادارة الضغوط الاسرية تبعا لمتغيرات الدراسة .

جدول (20) تحليل التباين لدرجات أفراد العينة في ادارة الضغوط الاسرية تبعا لمتغيرات الدراسة

تعليم الزوج	مجموع المربعات	متوسط المربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة
بين المجموعات	14055.837	7027.918	2	37.303	0.01 دال
داخل المجموعات	51056.684	188.401	271		
المجموع	65112.521		273		
تعليم الزوجة	مجموع المربعات	متوسط المربعات	درجات الحرية	قيمة (ف)	الدلالة
بين المجموعات	14670.131	7335.066	2	51.949	0.01 دال
داخل المجموعات	38264.330	141.197	271		

		273		52934.461	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	مهنة الزوج
0.01 دال	42.420	2	7490.337	14980.674	بين المجموعات
		271	176.574	47851.541	داخل المجموعات
		273		62832.215	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	مدة الزواج
0.01 دال	34.855	2	7019.114	14038.229	بين المجموعات
		271	201.380	54573.884	داخل المجموعات
		273		68612.113	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	عدد أفراد الأسرة
0.01 دال	61.502	2	7459.935	14919.870	بين المجموعات
		271	121.296	32871.152	داخل المجموعات
		273		47791.022	المجموع
الدلالة	قيمة (ف)	درجات الحرية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	الدخل الشهري
0.01 دال	28.088	2	6835.212	13670.423	بين المجموعات
		271	243.354	65948.888	داخل المجموعات
		273		79619.311	المجموع

يتضح من جدول (20) إن جميع قيم (ف) دالة إحصائياً عند مستوى (0.01) ، مما يدل على وجود فروق بين درجات أفراد العينة في إدارة الضغوط الأسرية تبعاً لمتغيرات الدراسة ، ولمعرفة اتجاه الدلالة تم تطبيق اختبار LSD للمقارنات المتعددة والجداول التالية توضح ذلك :

جدول (21) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

تعليم الزوج	منخفض م = 49.029	متوسط م = 51.295	عالي م = 66.358
منخفض	-		
متوسط	*2.266	-	
عالي	**17.329	**15.063	-

يتضح من جدول (21) وجود فروق في إدارة الضغوط الأسرية بين الأزواج في المستوى التعليمي العالي وكلا من الأزواج في المستوى التعليمي المتوسط والمنخفض لصالح الأزواج في المستوى التعليمي العالي عند مستوى دلالة (0.01) ، بينما توجد فروق بين الأزواج في المستوى التعليمي المتوسط والأزواج في المستوى التعليمي المنخفض لصالح الأزواج في المستوى التعليمي المتوسط عند مستوى دلالة (0.05) ، ويرجع ذلك إلى أنه كلما ارتفع المستوى التعليمي للزوج كلما زادت ثقافته ووعيه في إدارة الضغوط الأسرية وقد اتفق ذلك مع دراسة وجيدة حماد (2011).

جدول (22) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

تعليم الزوجة	منخفض م = 42.293	متوسط م = 50.441	عالي م = 61.487
منخفض	-		
متوسط	**8.148	-	

عالي	**19.194	**11.046	-
------	----------	----------	---

يتضح من جدول (22) وجود فروق في ادارة الضغوط الاسرية بين الزوجات في المستوى التعليمي العالي وكلا من الزوجات في المستوى التعليمي المتوسط والمنخفض لصالح الزوجات في المستوى التعليمي العالي عند مستوى دلالة (0.01) ، كما توجد فروق بين الزوجات في المستوى التعليمي المتوسط والزوجات في المستوى التعليمي المنخفض لصالح الزوجات في المستوى التعليمي المتوسط عند مستوى دلالة (0.01) ، ويرجع ذلك إلى قدرة الزوجة في المستوى التعليمي الأعلى على ادارة أسرتها ومن ثم زيادة القدرة على ادارة الضغوط و ويتفق ذلك (Abdel Ghany , 1999)

جدول (23) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

مهنة الزوج	وظيفة حكومية م = 68.069	قطاع خاص م = 54.337	أعمال حرة م = 42.208
وظيفة حكومية	-		
قطاع خاص	**13.732	-	
أعمال حرة	**25.861	**12.129	-

يتضح من جدول (23) وجود فروق في ادارة الضغوط الاسرية بين الأزواج العاملين بالوظائف الحكومية وكلا من الأزواج العاملين "القطاع خاص ، الأعمال الحرة" لصالح الأزواج العاملين بالوظائف الحكومية عند مستوى دلالة (0.01) ، كما توجد فروق بين الأزواج العاملين بالقطاع خاص والأزواج العاملين بالأعمال الحرة لصالح الأزواج العاملين بالقطاع خاص عند مستوى دلالة (0.01) . ويرجع ذلك إلى ان الوظائف الحكومية يكون لها مقدار ثابت من الدخل شهريا ولا يفكر الزوج في المشكلات الاقتصادية بشكل دائم والتي تكون من الأسباب الرئيسة لعدم إدارة الضغوط الاسرية بشكل سليم .

جدول (24) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

مدة الزواج	أقل من 5 سنوات م = 44.024	من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات م = 46.356	من 10 سنوات فأكثر م = 63.362
أقل من 5 سنوات	-		
من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات	*2.332	-	
من 10 سنوات فأكثر	**19.338	**17.006	-

يتضح من جدول (24) وجود فروق في ادارة الضغوط الاسرية بين أفراد العينة بالأسر اللاتي كانت مدة زواجهن من 10 سنوات فأكثر وكلا من أفراد العينة بالأسر اللاتي تراوحت مدة زواجهن "من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات ، أقل من 5 سنوات" لصالح أفراد العينة بالأسر اللاتي كانت مدة زواجهن من 10 سنوات فأكثر عند مستوى دلالة (0.01) ، بينما توجد فروق بين أفراد العينة بالأسر اللاتي تراوحت مدة زواجهن من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات وأفراد العينة بالأسر اللاتي كانت مدة زواجهن أقل من 5 سنوات لصالح أفراد العينة بالأسر اللاتي تراوحت مدة زواجهن من 5 سنوات لأقل من 10 سنوات عند مستوى دلالة (0.05) ، ويرجع ذلك إلى انه مع طول مدة الزواج يحدث تقارب بين الزوجين وتزداد لديهم القدرة على حل مشكلاتهم وإدارة الضغوط بشكل افضل.

جدول (25) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

عدد أفراد الأسرة	أقل من 4 أفراد م = 70.112	من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد م = 59.574	من 6 أفراد فأكثر م = 46.335
أقل من 4 أفراد	-		
من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد	**10.538	-	

من 6 أفراد فأكثر	**23.777	**13.239	-
------------------	----------	----------	---

يتضح من جدول (25) وجود فروق في ادارة الضغوط الاسرية بين أفراد العينة بالأسر أقل من 4 أفراد وكلا من أفراد العينة بالأسر "من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد ، من 6 أفراد فأكثر" لصالح أفراد العينة بالأسر أقل من 4 أفراد عند مستوى دلالة (0.01) ، كما توجد فروق بين أفراد العينة بالأسر من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد وأفراد العينة بالأسر من 6 أفراد فأكثر لصالح أفراد العينة بالأسر من 4 أفراد لأقل من 6 أفراد عند مستوى دلالة (0.01) ، ويرجع ذلك إلى انه كلما قل عدد افراد الاسرة كلما قلت الصعوبات والمشاكل التي تواجه الاسرة وبالتالي يتمكن الوالدين من إدارة الضغوط بشكل افضل .

جدول (26) اختبار LSD للمقارنات المتعددة

الدخل الشهري	منخفض م = 46.107	متوسط م = 48.273	مرتفع م = 60.162
منخفض	-		
متوسط	*2.166	-	
مرتفع	**14.055	**11.889	-

يتضح من جدول (26) وجود فروق في ادارة الضغوط الاسرية بين أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المرتفع وكلا من أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المتوسط والمنخفض لصالح أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المرتفع عند مستوى دلالة (0.01) ، بينما توجد فروق بين أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المتوسط وأفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المنخفض لصالح أفراد العينة بالأسر ذوي الدخل المتوسط عند مستوى دلالة (0.05) ، ويرجع ذلك إلى كلما ارتفع مستوي الدخل كلما قلت الصراعات بين الزوجين واتفق ذلك مع دراسة راشا راغب (2014) .

جدول (27) الفروق في متوسط درجات أفراد العينة في ادارة الضغوط الاسرية تبعا لمتغير العمل

عمل الزوجة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	العينة	درجات الحرية	قيمة (ت)	الدلالة
تعمل	65.558	6.293	158	272	19.335	دال عند 0.01
لا تعمل	44.029	4.335	116			لصالح العاملات

يتضح من الجدول (27) أن قيمة (ت) كانت (19.335) وهي قيمة دالة إحصائية عند مستوى دلالة (0.01) لصالح العاملات ، حيث بلغ متوسط درجة العاملات (65.558) ، بينما بلغ متوسط درجة غير العاملات (44.029) ، مما يدل على أن ادارة الضغوط الاسرية لدي العاملات أفضل من غير العاملات ، ويرجع ذلك إلى ان الزوجة العاملة يكون لديها مجال أوسع لتبادل المعلومات والخبرات مع زملائها في العمل وبالتالي تكون لديها القدرة علي مواجهة إدارة الضغوط الاسرية واتفق ذلك مع دراسة هند السيد (2017) وشرين محفوظ (2015) .

الفرض الثالث :

توجد علاقة ارتباطية بين محاور استبيان استراتيجيات التفاوض ومحاور استبيان ادارة الضغوط الاسرية وللتحقق من صحة هذا الفرض تم عمل مصفوفة ارتباط بين محاور استبيان استراتيجيات التفاوض ومحاور استبيان ادارة الضغوط الاسرية ، والجدول التالي يوضح قيم معاملات الارتباط :

جدول (28) مصفوفة الارتباط بين محاور استبيان استراتيجيات التفاوض ومحاور استبيان ادارة الضغوط الاسرية

الضغوط الاجتماعية	الضغوط المادية	الضغوط النفسية	ادارة الضغوط الاسرية ككل
التفاوض الايجابي	**0.707	**0.781	**0.851
الثبات الانفعالي	**0.834	**0.914	**0.745

**0.777	**0.945	**0.888	*0.640	التعاون المشترك
**0.890-	**0.725-	**0.840-	**0.766-	التفاوض السلبي
**0.794-	**0.871-	**0.926-	*0.627-	السلطة والاجبار
**0.826-	**0.756-	*0.611-	**0.908-	الانسحاب والانعزال
**0.735	**0.847	**0.808	**0.863	استبيان استراتيجيات التفاوض ككل

* دال عند 0.05

** دال عند 0.01

يتضح من الجدول (28) وجود علاقة ارتباط طردي بين بعض محاور استبيان استراتيجيات التفاوض ومحاور استبيان ادارة الضغوط الاسرية عند مستوى دلالة 0.01 ، 0.05 ، فكلما زادت استراتيجيات التفاوض الإيجابية "الثبات الانفعالي ، التعاون المشترك" كلما زادت القدرة علي ادارة الضغوط الاسرية بمحاورها "الضغوط الاجتماعية ، الضغوط المادية ، الضغوط النفسية" ، بينما توجد علاقة ارتباط عكسي بين بعض محاور استبيان استراتيجيات التفاوض ومحاور استبيان ادارة الضغوط الاسرية عند مستوى دلالة 0.01 ، 0.05 ، فكلما زادت استراتيجيات التفاوض السلبية "السلطة والاجبار ، الانسحاب والانعزال" كلما قلت القدرة علي ادارة الضغوط الاسرية بمحاورها "الضغوط الاجتماعية ، الضغوط المادية ، الضغوط النفسية" .

الفرض الرابع :

تختلف نسبة مشاركة العوامل المؤثرة على استراتيجيات التفاوض وللتحقق من هذا الفرض تم حساب الأهمية النسبية باستخدام معامل الانحدار (الخطوة المتدرجة إلى الأمام) للعوامل المؤثرة على استراتيجيات التفاوض والجدول التالي يوضح ذلك

جدول (29) الأهمية النسبية باستخدام معامل الانحدار (الخطوة المتدرجة إلى الأمام) للعوامل المؤثرة على استراتيجيات التفاوض

المتغير التابع	المتغير المستقل	معامل الارتباط	نسبة المشاركة	قيمة (ف)	الدلالة	معامل الانحدار	قيمة (ت)	الدلالة
استراتيجيات التفاوض	تعليم الزوج	0.909	0.826	133.271	0.01	0.701	11.544	0.01
	مدة الزواج	0.871	0.758	87.875	0.01	0.615	9.374	0.01
	مهنة الزوج	0.830	0.688	61.770	0.01	0.532	7.859	0.01
	تعليم الزوجة	0.795	0.633	48.202	0.01	0.469	6.943	0.01

يتضح من الجدول السابق إن تعليم الزوج كان من أكثر العوامل المؤثرة على استراتيجيات التفاوض بنسبة 82.6% ، يليه مدة الزواج بنسبة 75.8% ، ويأتي في المرتبة الثالثة مهنة الزوج بنسبة 68.8% ، وأخيرا في المرتبة الرابعة تعليم الزوجة بنسبة 63.3% .

الفرض الخامس :

تختلف نسبة مشاركة العوامل المؤثرة على ادارة الضغوط الاسرية وللتحقق من هذا الفرض تم حساب الأهمية النسبية باستخدام معامل الانحدار (الخطوة المتدرجة إلى الأمام) للعوامل المؤثرة على ادارة الضغوط الاسرية والجدول التالي يوضح ذلك :

جدول (30) الأهمية النسبية باستخدام معامل الانحدار (الخطوة المتدرجة إلى الأمام) للعوامل المؤثرة على ادارة الضغوط الاسرية

المتغير التابع	المتغير المستقل	معامل الارتباط	نسبة المشاركة	قيمة (ف)	الدلالة	معامل الانحدار	قيمة (ت)	الدلالة
ادارة الضغوط الاسرية	تعليم الزوجة	0.890	0.793	107.176	0.01	0.658	10.353	0.01
	تعليم الزوج	0.850	0.723	72.998	0.01	0.572	8.544	0.01

0.01	7.372	0.502	0.01	54.353	0.660	0.812	مهنة الزوج	
0.01	6.238	0.413	0.01	38.910	0.582	0.763	مدة الزواج	

يتضح من الجدول السابق إن تعليم الزوجة كان من أكثر العوامل المؤثرة على إدارة الضغوط الأسرية بنسبة 79.3% ، يليه تعليم الزوج بنسبة 72.3% ، ويأتي في المرتبة الثالثة مهنة الزوج بنسبة 66% ، وأخيراً في المرتبة الرابعة مدة الزواج بنسبة 58.2% .

الفرض السادس :

تختلف الأوزان النسبية لأولية أبعاد استراتيجيات التفاوض لأفراد عينة البحث وللتحقق من هذا الفرض تم إعداد جدول الوزن النسبي التالي :

جدول (31) الوزن النسبي لأولية أبعاد استراتيجيات التفاوض الإيجابي لأفراد عينة البحث

الترتيب	النسبة المئوية%	الوزن النسبي	استراتيجيات التفاوض الإيجابي
الأول	52.7%	330	الثبات الانفعالي
الثاني	47.3%	296	التعاون المشترك
	100%	626	المجموع

يتضح من الجدول أن أولوية أبعاد استراتيجيات التفاوض الإيجابي لأفراد عينة البحث كان الثبات الانفعالي بنسبة 52.7% ، يليه في المرتبة الثانية التعاون المشترك بنسبة 47.3% .

جدول (32) الوزن النسبي أكثر أبعاد استراتيجيات التفاوض السلبي لأفراد عينة البحث

الترتيب	النسبة المئوية%	الوزن النسبي	استراتيجيات التفاوض السلبي
الأول	55.1%	354	الانسحاب والانعزال
الثاني	44.9%	288	السلطة والاجبار
	100%	642	المجموع

يتضح من الجدول أن أكثر أبعاد استراتيجيات التفاوض السلبي لأفراد عينة البحث كان الانسحاب والانعزال بنسبة 55.1% ، يليه في المرتبة الثانية السلطة والاجبار بنسبة 44.9% .

الفرض السابع :

تختلف الأوزان النسبية لأولية أبعاد إدارة الضغوط الأسرية لأفراد عينة البحث وللتحقق من هذا الفرض تم إعداد جدول الوزن النسبي التالي :

جدول (33) الوزن النسبي لأولية أبعاد إدارة الضغوط الأسرية لأفراد عينة البحث

الترتيب	النسبة المئوية%	الوزن النسبي	إدارة الضغوط الأسرية
الأول	36.4%	372	الضغوط المادية
الثاني	34.1%	349	الضغوط النفسية
الثالث	29.5%	301	الضغوط الاجتماعية
	100%	1022	المجموع

يتضح من الجدول أن أولوية أبعاد إدارة الضغوط الأسرية لأفراد عينة البحث كانت الضغوط المادية بنسبة 36.4% ، يليها في المرتبة الثانية الضغوط النفسية بنسبة 34.1% ، ويأتي في المرتبة الثالثة الضغوط الاجتماعية بنسبة 29.5% .

توصيات البحث :

1- إقامة دورات تدريبية للأزواج حديثي الزواج بكيفية أساليب التفاوض الإيجابي وكذلك إدارة الضغوط الأسرية بشكل علمي .

- 2- إجراء المزبد من الدراسات والبحوث التي تتناول استراتيجيات التفاوض علي أسس علمية لدعم التوافق والاستقرار الأسري
- 3- التركيز من وسائل الاعلام المختلفة علي برامج الارشاد الزواجي لما له من أهمية كبيرة في إدارة الضغوط الاسرية .

المصادر والمراجع

- 1- .ابتهام يوسف محمد مرزوق (2011) : استراتيجيات إدارة الصراع التي تبناها مدبرو مدارس وكالة القوات بمحافظات غزة وعلاقتها بالالتزام التنظيمي لدي المعلمين - رسالة ماجستير - كلية التربية - الجامعة الإسلامية - غزة .
- 2- .إلهام عبده محمد علي(2017): (أساليب حل الخلافات والصراعات الزوجية للريفيات) - دراسة ميدانية بمحافظة المنيا - المؤتمر الدولي الخامس العربي التاسع عشر للاقتصاد المنزلي-كلية الاقتصاد المنزلي،-جامعة المنوفية، شبين الكوم، القاهرة
- 3- .إيناس ماهر بدير (2013): (الدعم الأسري وعلاقته بأساليب مواجهة أحداث الحياة الضاغطة للشباب الجامعي) - علوم وفنون ودراسات وبحوث - العدد الأول- مجلد الخامس والعشرون - يناير - جامعة حلوان
- 4- إيمان السيد دراز و عواطف محمود عيسى (2016) : أساليب التفاوض في الاسر حديثة التكوين من وجهة نظر الزوجات وعلاقتها بالكدر الزواجي - مجلة بحوث التربية النوعية - جامعة المنصورة - عدد 41.
- 5- إيمان السيد محمد دراز (2006) : أنماط إدارة الأم العاملة لمواردها في وجود طفل معاق وانعكاس ذلك علي العلاقات الاسرية - رسالة دكتوراه غير منشورة،-كلية التربية النوعية- قسم الاقتصاد المنزلي، جامعة عين شمس، مصر
- 6- ثابت عبد الرحمن إدريس (2001) " : (التفاوض مهارات واستراتيجيات " - الدار الجامعية للنشر والتوزيع - الإسكندرية- مصر
- 7- جمعة سيد يوسف (2007) : إدارة الضغوط- مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث في العلوم الهندسية- الطبعة الأولى- جامعة القاهرة- القاهرة.
- 8- حمدي علي الفرماوي ، رضا عبد الله - تقديم فؤاد أبو حطب (2009) : الضغوط النفسية في مجال العمل والحياة - دار حسان للنشر والتوزيع - عمان
- 9- خالد سعد النجار (٢٠٠٧) : (لغة التفاوض بين الزوجين)" ، مجلة الوعي الإسلامي، العدد ٤٩٦ ، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الكويت.
- 10- دعاء عمر عبد السلام و أمنية محمد البكري (2021) : استراتيجيات التفاوض لإدارة الخلافات الزوجية كما تدرکها الزوجات و انعكاسها علي الأمن النفسي للبناء - مجلة البحوث في مجالات التربية النوعية - جامعة المنيا - المجلد السابع - العدد الثاني والثلاثون
- 11- ذوقان عبيدات ، عبد الرحمن عدس ،فايد عبد الحق (2012) : البحث العلمي - مفهومه وأدواته وأساليبه - الطبعة الخامسة عشر - دار أسامة للنشر والتوزيع - جدة
- 12- رشا عبد العاطي راغب(2014) " استراتيجيات إدارة الصراع وعلاقتها بجودة الحياة الاسرية كما تدرکها الزوجة" - مجلة الاقتصاد المنزلي- الجمعية المصرية للاقتصاد المنزلي- العدد ٣٠ - القاهرة.
- 13- شرين جلال محفوظ (2015) : ريادة الأعمال المنزلية وعلاقتها بأساليب ربة الأسرة في مواجهة ضغوط العمل المنزلي- مجلة الإسكندرية للتبادل العلمي - مجلد (36) - عدد (4) .
- 14- شيماء احمد علي قطب (2019) : إدارة الضغوط الأسرية وعلاقتها بالاتجاه نحو التدخين وممارسته لدى عينه من المدخنين بمحافظة البحيرة - مجلة بحوث في مجالات التربية النوعية - كلية التربية النوعية - جامعة المنيا - العدد (22) .
- 15- طه عبد العظيم حسين & سلامة عبد العظيم حسين (2006) استراتيجيات إدارة الضغوط التربوية والنفسية- دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى- دمشق،- سوريا.
- 16- مفتاح محمد عبد العزيز (2010) : "مقدمة في علم نفس الصحة (مفاهيم- نظريات - نماذج- دراسات)- الطبعة الأولى- دار وائل للنشر والتوزيع- القاهرة، مصر .
- 17- نابغة عبد الكريم الشرفا (2015) : استراتيجيات التفاوض الفلسطيني الإسرائيلي - رسالة ماجستير -

- اكاديمية الإدارة والسياسة للدراسات العليا – غزة – فلسطين
- 18- نجيب محمود نصر (2010) : " مهارات إدارة التفاوض الفعال" - مجلة التنمية الإدارية- الجهاز المركزي للتنظيم والإدارة- العدد ١٢٨ – القاهرة- مصر
- 19- هناء مهني سليمان مصطفى(2016) : (وعي ربة الأسرة بمهارة التفاوض وعلاقته بإدارة الأزمات)"- رسالة ماجستير،-كلية الاقتصاد المنزلي-جامعة حلوان- القاهرة-مصر.
- 20- هند السيد (2017) : الصمود النفسي كمتغير للعلاقة بين أحداث الحياة الضاغطة والأعراض الاكتئابية لدى الارامل -رسالة ماجستير -جامعة سوهاج
- 21- هند محمد إبراهيم (2020) : استراتيجيات إدارة التفاوض بين الزوجين كما تدركها الزوجة وعلاقتها بدافعتها للإنجاز _ مجلة بحوث عربية في مجالات التربية النوعية- رابطة التربويين العرب – العدد السابع عشر
- 22- وجيدة محمد حماد(2011):أحداث الحياة الضاغطة لدى ربة الأسرة وعلاقتها بإدارة بعض الموارد الأسرية - المؤتمر السنوي السادس عشر -مركز الارشاد النفسي -جامعة عين شمس .
- 23- Abdel Ghan ,M .& Foster ,A.(1999):Impact of income and wife ,s education on family consumption expenditure ,journal of consumer studies and Home Economics .vol.6.No(3) .
- 24 -Benner, Aprile D.Kim ,Sm Yeong (2010) "Understanding Chinese American adolescents developmental outcomes journal of research on adolescence Wiley black well
- 25- Conger, Rand, wallance, Lora&Sun, Yumei(2002) 'Economics pressure in African American families : Areplication and extension of the family stress Model' Developmental Psychology , Vol.38(2), March pp.179-193.
- 26- Radcliff, p.(2011):" Motherhood, Pregnancy ,and the negotiation of identity :the moral career if drug treatment, Journal of Experimental Social Psychology 72,987-991.
- 27- Saber, Mohamed Ahmed. (2012). The foundations of the negotiation process, building an effective negotiator. Anglo-Egyptian, Cairo, Egypt.
- 28- Sadeeq, Afifi & Mostafa, Abu Bakr. (2011). Negotiated in life and business practical guide. Third Edition, University House, Egypt
- 29- Wasti ,S.A& Cortina, L.N. (2002):" Coping in Contexet" Sociocultural Determinants of Responses to Sexual Harassment". Journ al of Personality and Social Psychology,83(2)394-405 .