

السلوك التوكيدي وعلاقته بإتخاذ القرار لدى طلبة كلية التربية للعلوم الإنسانية

م.م. منتظر عبدالله مغامس

جامعة البصرة/كلية التربية للعلوم الإنسانية

muntdher.mayahi@gmail.com

المستخلص

يستهدف البحث الحالي التعرف الى : مستوى السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث ، و دلالة الفروق في العلاقة الإرتباطية بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - اناث) . و الدلالة الاحصائية للعلاقة الإرتباطية المحسوبة بين السلوك التوكيدي وإتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث .

ولتحقق أهداف البحث تم تطبيق مقياس (السلوك التوكيدي - محمود ٢٠١٤) ومقياس (إتخاذ القرار - حمد ٢٠١٤) على أفراد عينة البحث .

وتوصل البحث الى النتائج الآتية : ان أفراد عينة البحث لديهم مستوى متوسط من السلوك التوكيدي ، و أن لديهم مستوى ضعيف من اتخاذ القرار ، إضافة الى وجود فروق ذات دلالة احصائية بين كلا معاملي الارتباط المحسوبة ، وهذه النتيجة تشير الى ان العلاقة الارتباطية بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى الطلبة الذكور اكبر مما هي عليه لدى الطالبات الاناث ، وكذلك وجود علاقة ارتباطية حقيقية بين كلا المتغيرين ، ويعود ذلك لكون السلوك التوكيدي واتخاذ القرار يرتبطان معاً سلباً أو إيجابياً ، فيؤثر أحدهما في الآخر لوجود علاقة طردية بين المتغيرين .

Abscart

The current research aims to identify : the level of affirmative behavior and decision-making among the members of the research sample, the significance of the differences in the correlation between affirmative behavior and decision-making among the members of the research sample according to the gender variable (male – female) , and the statistical significance of the calculated correlation between affirmative behavior and taking the decision is with the individuals of the research sample .

To achieve the objectives of the research , the (Emphasis on Behavior Scale , Mahmoud 2014) and (Decision Mking Scale , Hamad 2014) were applied to the research sample .

The research found the following results : that the individuals of the research sample have a medium level of affirmative behavior, and that they have a weak level of desision-making, in addition to the presence of statistically significant differences between both the calculated correlation coefficients in favor of males, as well as the existence of a real correlation relationship between both variables, due to the fact that the affirmative behavior and decision making related together , so one of them affects the other because of a positive relationship between the two variables .

الفصل الأول

التعريف بالبحث

مشكلة البحث :

يتعرض الإنسان للقلق والتوتر نتيجة التغيرات السريعة والتي تتمثل بالثورة المعرفية الهائلة اذ لم يبذل جهد كبير من اجل مواكبتها وكذلك يصاب بعدم الثقة بالنفس ، ومن جملة ضحايا هذا التغير الهائل والتطور الفكري هم طلبة الجامعة . حيث تظهر لديهم الكثير من الآثار السلبية سواء نفسية أو اجتماعية ، أي أن التطور العلمي والإنفتاح على الحضارة الذي يحيط بنا يحملنا مسؤوليات كبيرة تقع على عاتق المؤسسات التربوية والاجتماعية توفر للطلبة كافة المستلزمات القادرة على خلق جو مناسب بهدف تنمية ودعم ثقتهم بذاتهم والتعبير عن آرائهم ومشاعرهم والمطالبة بحقوقهم ، فبثقتهم واقتدارهم يقومون بالأدوار الاجتماعية الموكلة اليهم . (كتلو ، ٢٠٠٩ : ٦٩١)

وشريحة الشباب هم العنصر الأهم لتقدم الأمم والشعوب فالمجتمع الذي يمتلك هذا العنصر الثمين ، يمتلك القوة فمن المهم أن يتدربوا هؤلاء الشباب ويتعلموا على كيفية إتخاذ قراراتهم وأن يعبروا عن آرائهم بطريقة متحضرة ، وبالأخص طلبة الجامعة الذي يكون لديهم صفات سليمة أكثر من غيرهم في المجتمع مثل : (الاستقلال ، توكيد الذات ، اقامة العلاقات الاجتماعية ، التدعيم في مكانتهم الاجتماعية ، الاهتمام بالحديث والمناقشة أمام الآخرين) فيجب مساعدتهم وتوجيههم توجيه سليم يفيد ويفيد المجتمع في نفس الوقت

ولايسير في طريق مظلم يجلب له الغم والتعاسة فبعض الشباب تجره الحاجة والمسايرة فيرافق أقران غير صالحين في المجتمع فإحتمال يتورط في أنشطة مخالفة وسلوكيات لايرغبها وغير مقتنع بها نتيجة عجزه عن قول كلمة -لا- والسبب في ذلك هو خضوعه لمحاولة عرض وجهات النظر عند الآخرين بعدها يكون عاجزاً عن مواجهة مشكلاته أو الأشخاص الذين يؤذونه ومن ثم يتصاعد التوتر عنده ، فلذلك يجب توعية هذه الفئة المهمة وهي فئة الشباب فبعلمهم وعملهم الصحيح تنهض الأمة . (صبيحي ، ٢٠٠٠ : ١١٣)

ومن هنا يقع على عاتق المؤسسات التربوية تنمية السلوك التوكيدي من خلال تنمية شخصية الأفراد من كل الجوانب لمساعدتهم على تجنب مواقف الإحباط أو سوء التوافق النفسي والإجتماعي . فالمؤسسات قادرة على ذلك وخاصة التربوية منها ، ويتضح تأثير المؤسسات التعليمية في الأفراد من حيث مساعدتهم على تعلم الكثير من المعايير والقيم وأنماط السلوك ، فعندما يتمتع الفرد بالصحة النفسية بمقدوره أن يكون علاقات مع الآخرين كما تزداد فرص نجاحه في أعماله ونشاطاته ، لذا فتلك المؤسسات لها دور كبير في مساعدة الطلبة على اشباع دوافعهم وحاجاتهم المختلفة (جسمية ، نفسية ، اجتماعية) فمدى تكيفهم يعتمد على درجة اشباع حاجاتهم ودوافعهم . (الطائي ، ٢٠١٠ : ١١)

من خلال ماتم طرحه أعلاه تحددت مشكلة البحث بالتساؤل التالي : (طبيعة العلاقة الإرتباطية بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى طلبة كلية التربية للعلوم الإنسانية ؟)

أهمية البحث :

ان الاهتمام بطلبة الجامعة واضح لانهم يعدون الفئة الامثل للمجتمع ، ولأعداد وتنشئة هذه الفئة حسب متطلبات العصر ليكون باستطاعتهم بناء المستقبل والمساهمة فيه لانهم رقي وتقدم اي مجتمع من كل الجوانب التربوية والاجتماعية والاقتصادية . (سعيد ، ٢٠٠٦ : ٢)

وتعد الاسرة المؤسسة الاولى في تربية الفرد وبناء سماته الشخصية والنفسية والعقلية ومدى تاثره بالواقع الاجتماعي الذي يعيش فيه . (ميسوي ، ١٩٨٢ : ٢٧٤)

وقد وضع أركوف (arkoff) انه يقع على عاتق المؤسسات التربوية الاهتمام بالصحة النفسية للطلاب بعد ما فشل في حل المشكلات والتقليل منها أو خلف مشكلات ولم يتمكن من السيطرة عليها ، وكذلك قدراته العقلية . (التكريتي ، ١٩٨٩ : ٢٨) وأن رأي علماء النفس أن الفرد يجب أن يحظى بتوكيد ذاته والاعتزاز بها على طول مراحل حياته المختلفة ونموه وأن يفرض على الآخرين الاعتراف بحقوقه ولكن بطريقة ايجابية لاتجعله يضيع حقوقه أو يتعدى على حقوق الآخرين . (الطائي ، ٢٠١٠ : ٤)

وتلعب الجوانب المعرفية والتي تتمثل في أفكار ومعتقدات الفرد وأحاديثه الذاتية التي يقولها عن نفسه دوراً هاماً في تحديد مستوى السلوك التوكيدي لديه (إيجاباً أو سلباً) ، فمثلاً الأفكار

غيرالمنطقية والأحاديث الذاتية الداخلية السلبية تجعل الطالب الجامعي أقل توكيدية في المواقف الاجتماعية وقياساً بالطلبة الذين يتبنون معتقدات منطقية إيجابية فهؤلاء يكونون أكثر توكيدية إذ أنهم يتصفون بالشجاعة والثقة بالنفس في مواجهة الآخرين خلال المواقف الاجتماعية . (حسين، ٢٠٠٦ : ٥٣)

وللثقافة دور مهم في تشكيل السلوك التوكيدي من خلال أطراف متعددة (الأسرة ، المؤسسة التعليمية ، الجماعة المرجعية ، النظام السياسي والمؤسسة الدينية) ولهذه المؤسسات المتعددة مهمتها في تنشئة التوكيدية لدى الفرد . (فرج ، ١٩٩٨ : ١٨٩)

ومع هذا فإن فلسفة تشكيل السلوك التوكيدي (Assertiveness behavior) باتت موضع للنقاش بين بعض من علماء النفس فتضاربت الآراء حول أسباب وجوده والعوامل المؤدية إليه فهل هو يهبر عن استجابة نوعية موقفية أم هو استجابة معممة . وفي هذا الصدد ذهب سالتر (Salter,1949) الى أن السلوك التوكيدي هو سمة معممة وأن الأفراد اللاتوكيديين تنمو لديهم شخصيات منكفئة ، تكسب من خلالها التشريط الكلاسيكي في وجود الآخرين ، بينما أشار كاتل (Cattell,1965) بأنه سمة ذات أساس وراثي ، وأن الأفراد التوكيديين يتسمون بالشجاعة بينما الأفراد اللاتوكيديين يكونون على النقيض من ذلك ، كما أوضح أنه على الرغم من أن التوكيدية لا تتحول عن طريقة الأحداث البيئية لذا فإن نقصها يميل الى الإختفاء أو تو ماتيكياً مع النضج . (حسين ، ٢٠٠٦ : ٢٥)

وفي مقابل ذلك ذهب (وولبي ولازاروس) (Wolpe & Lazarus,1966) الى أن السلوك التوكيدي لم يكن سمة بل هو سلوك نوعي - موقفي ومتعلم ، فهو يشمل كل التعبيرات المقبولة اجتماعياً للإفصاح ، وتوضيح الحقوق والمشاعر الشخصية مثل رفض الطلبات غيرالمعقولة والقدرة على بدء وإستمرار التفاعلات الاجتماعية (Social in teractions) وإتخاذ القرارات في المواقف الصراعية (Conflictual situation) وبالتالي فإن عجز الفرد في التعبير عن مشاعره والدفاع عن حقوقه يؤدي الى نتائج سلبية نفسية واجتماعية . (رفة ، ٢٠١٣ : ٢٤)

أن السلوك السوي للفرد يتصف بالتوافق والفعالية الإجتماعية ، فأن مؤشرات التوافق والفاعلية الإيجابية في العلاقات الإجتماعية أو مايسمىها وولبي (Wolpe, 1975) بالتوكيدية (Assertiveness) ، وهي التي تجعل من صاحبها يتمتع بخصائص غيجابية تتمثل بالآتي:

- القدرة على إبداء مآلديه من آراء ورغبات بوضوح .
- القدرة على التواصل مع الآخرين بصرياً ولفظياً .
- التوافق بين مشاعره الداخلية وسلوكه الظاهري . (النقشبدي ، ٢٠٠٥ : ٤)

لذا يعد موضوع السلوك التوكيدي من الموضوعات المهمة في مجالات الحياة ، فقد شغل اهتمام الكثير من الباحثين في المجال النفسي ولا سيما ما يخص دراسة الشخصية فضلاً عن كونه أحد الطرائق المهمة التي يستطيع من خلالها التعامل مع المواقف الضابطة والقلق والعداوات و الإكتئاب والإحباط ..الخ ، وقد أظهرت نتائج الدراسات العديدة أن السلوك التوكيدي يعد متغيراً مقاوماً للضغوط ، ويعد من آثارها السلبية منها دراسة جويتل وآخرون (Joeatal , 1999) ، وأشارت نتائجها الى أن مرتفعي السلوك التوكيدي يمتلكون مهارات اجتماعية تمكنهم من ادارة المواقف الضاغطة بفعالية . (محمود ، ٢٠٠٦ : ٣٩٨)

والدراسات العربية تناولت السلوك التوكيدي ومنها دراسة (عبدالجبار ، ٢٠٠٢) للتعرف على العلاقة بين التوكيدية وتحقيق الذات لدى طلاب الجامعة ، وقد أظهرت نتائج الدراسة أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين التوكيدية وتحقيق الذات كما أنه توجد فروق دالة احصائياً في مستوى التوكيدية بين الذكور والإناث ولصالح الإناث ، أما دراسة (يونس ، ٢٠٠٤) للتعرف على مستويات الإتران الإنفعالي ومستويات تأكيد الذات وأبعاد العلاقة بينهما عند طلبة الجامعة الأردنية ، وكانت نتائج الدراسة وجود ارتباط ايجابي قوي مابين مستويات الاتزان الانفعالي ومستويات تأكيد الذات عند أفراد عينة الدراسة ووجود فروق دالة إحصائياً في مستويات تأكيد الذات وفقاً لمتغير الجنس لصالح الذكور .

أما الدراسات الأجنبية التي تناولت متغير السلوك التوكيدي كدراسة (ميرنا و جون) (Merna & John, 2006) والتي هدفت الى التعرف على أثر الفروق في لعب الأدوار على سلوك توكيد الذات لدى طلبة الجامعة ، حيث أظهرت نتائج الدراسة أن توفير المعززات يؤثر بشكل

ايجابي على مستوى السلوك التوكيدي كما أسهم أسلوب لعب الأدوار في زيادة مستوى السلوك التوكيدي لدى طلبة الجامعة . ودراسة (فان لان يانج) (Fan lan yang, 2010) توضيح العلاقة بين التوكيدية والتسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة، وأوضحت أنه يوجد علاقة ارتباطية سالبة بين التسويق الأكاديمي والسلوك التوكيدي لدى عينة البحث .

ومن ذلك فإن الوقوف عند معرفة السلوك التوكيدي من حيث ارتفاعه وانخفاضه بين طلبة كلية التربية للعلوم الإنسانية له دور بارز في معرفة الأشخاص الذين تقوم المؤسسات التربوية بأعدادهم كي يصبحوا من قادة المستقبل ، ومن ثم قد يسهم ذلك في ايجاد برامج علاجية مثلى لمن لديهم انخفاض في السلوك التوكيدي أو تعزيز الجوانب الايجابية لدى الأفراد . (الكردى ، ٢٠١٧ : ٩)

أهداف البحث :

يستهدف البحث الحالي التعرف الى :

- ١ - مستوى السلوك التوكيدي لدى أفراد عينة البحث .
- ٢ - مستوى إتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث .
- ٣ - دلالة الفروق في العلاقة الإرتباطية بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - اناث) .
- ٤ - الدلالة الاحصائية للعلاقة الإرتباطية المحسوبة بين السلوك التوكيدي وإتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث .

حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي بطلبة كلية التربية للعلوم الإنسانية /الدراسة الصباحية ومن كلا الجنسين ، للعام الدراسي (٢٠١٧ - ٢٠١٨) .

تحديد المصطلحات :

١ - السلوك التوكيدي Assertiveness behavior

- عرفه لازاروس Lazarus 1966 : بأنه يحوي فئات متنوعة للإستجابة التوكيدية أهمها (القدرة على قول -لا- ، طلب خدمة من الآخرين ، التعبير عن المشاعر الايجابية والسلبية ، البدء والاستمرار) وأنها محادثة عامة. (فرج ، ١٩٩٨ : ٢٥٣)
- تعريف صافي ٢٠٠٩ : هو ضرورة أن يعبر الإنسان عن مشاعره بصدق وأمانة في المواقف المختلفة ومع الأشخاص المختلفين ، وهذا يخفض القلق والاكتئاب ويساعد على اقامة علاقات اجتماعية ناجحة . (صافي ، ٢٠٠٩ : ١١)
- تعريف أحمد ٢٠١٢ : هو حرية التعبير عن الآراء والمشاعر والمعتقد وكذلك الدفاع عن الحقوق الشخصية دون المساس بحقوق الآخرين ، وهو مهارة اجتماعية و وسيلة للتواصل والتفاعل الاجتماعي يكتسبها الفرد خلال التنشئة الاجتماعية ، لاينطوي على انتهاك حقوق الغير ، فعاليته نسبية ، موقفي ، قابل للتعلم ، يتضمن عناصر لفظية وغير لفظية . (أحمد ، ٢٠١٢ : ٥٧)
- تعريف حنصالي ٢٠١٤ : بأنه امكانية الفرد على التعبير عن الذات بكل وضوح وتتضمن التعبير عن الأفكار والمشاعر والدفاع عن الآراء والمعتقدات والحفاظ على الحقوق والمصالح مع ضرورة الالتزام بالقيم والمعايير الاجتماعية ، كما تعني أيضاً قدرة الفرد على اقامة علاقات محكمة وصريحة . (حنصالي ، ٢٠١٤ : ٣١٤)
- التعريف النظري للباحث : فقد اعتمد الباحث تعريف أحمد ٢٠١٢ لملائمته لتوجه الباحث النظري .
- التعريف الإجرائي للسلوك التوكيدي : هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب في ضوء اجابته على فقرات مقياس السلوك التوكيدي .

٢ - إتخاذ القرار Decision-Making

- تعريف جون John,2000 : أنه مسار عمل يختاره متخذ القرار للتعامل مع مشكلة .
(Jhon ,et.al. , 2000 : 354)

- تعريف ريشارد Richard,2001 : أنه عملية لتحديد المشكلات وإيجاد حلول لها .
(Richard, 2001 : 400)
- تعريف خاطر وآخرون ٢٠٠١ : هو عملية عقلانية رشيدة تتبلور في عمليات فرعية ، وهي البحث ، المفاضلة أو المقارنة ، والأختيار ، وهو عملية الحكم بترجيح جانب على جانب آخر أو إيجاد حل للتوصيل الى إقرار شيء أو استقراره . (خاطر وآخرون ، ٢٠٠١ : ٢٥٦)
- تعريف الشيباني ٢٠٠٩ : أنه اختيار المدرك بين البدائل المتاحة في موقف معين لتحقيق هدف محدد فإذا ام يكن ثمة بدائل وإنما نحن أمام أمر واحد لا بديل عنه فإننا نخرج عن مجال اتخاذ القرارات . (الشيباني ، ٢٠٠٩ : ١٩٦)
- تعريف السامرائي ٢٠٠٩ : أنه العملية الديناميكية لبحث وأختيار بديل من بين البدائل لبلوغ هدف أو مجموعة أهداف خلال مدة زمنية محددة وفي ضوء محددات البيئة الداخلية والخارجية والعوامل الانسانية والسلوكية . (السامرائي ، ٢٠٠٩ : ٥٩)
- تعريف حمد ٢٠١٤ : أنه عملية اختيار بديل واحد من مجموعة بدائل محتملة يتعرض لها الفرد في أنشطة الحياة اليومية فتجعله يمر بحالة من الصراع .(حمد ، ٢٠١٤ : ٢٦)
- التعريف النظري للباحث : فقد اعتمد الباحث تعريف حمد ٢٠١٤ لملائمته لتوجه الباحث النظري .
- التعريف الإجرائي لإتخاذ القرار : هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب في ضوء اجابته على فقرات مقياس اتخاذ القرار .

الفصل الثاني

اطار نظري ودراسات سابقة

مفهوم السلوك التوكيدي Assertiveness behavior

تعددت وجهات نظر علماء النفس في إعطاء أو تبني مفهوم للسلوك التوكيدي ، وأن عالم النفس الأمريكي سالتر (Saltter,1994) هو أول العلماء الذي بلور هذا المفهوم على نحو علمي وكشف مضموناته الصحية ، وفسره بأنه خاصية أو سمة شخصية عامة مثلها مثل (الانطواء والانبساط) فتوفر لدى البعض من الطلاب فعندها يصبح الطالب سلوكه توكيدياً في مختلف المواقف ، وقد لا تتوفر للبعض الآخر منه فيكون الطالب سلبياً وعاجزاً عن توكيد نفسه في المواقف الاجتماعية المختلفة . (خلف ، ٢٠١٢ ، ٦٧)

وذهب (وولبي ولازاروس ١٩٦٦) الى أن السلوك التوكيدي لم يكن سمة بل هو سلوك (نوعي -موقفى -متعلم) أي أن الفرد يتعلم أن يقول -لا- ويدافع عن حقوقه في مواقف معينة ، ولكنه يظل عاجزاً في طلب خدمة من الآخرين أو في التعبير عن المشاعر الموجبة لديه في المواقف الاجتماعية الأخرى . (الكردي ، ٢٠١٧ : ٢٠)

لمحة تاريخية عن تطور مفهوم السلوك التوكيدي :

إن العالم جوزيف ولبي هو المؤسس الفعلي لمفهوم السلوك التوكيدي ، إلا أن أول من أشار إليه هو العالم سالتر ١٩٤٩ ، وعلى الرغم من أن سالتر لم يستخدم في هذا المفهوم لكنه عُد رائد البحث في الموضوع إذ قام بتمييز نوعين من السلوك هما (السلوك الاستشاري والسلوك الانكفائي) . فالاستشاري من وجهة نظر سالتر : بأنه هو الذي يعبر عن مشاعره بصراحة ووضوح وخالية من القلق دون كف الحاجات والرغبات فإنه جريء ومقدام ومهاجم ويناضل من أجل الحقيقة واثق بنفسه والحياة ، وهو على عكس الشخص الانكفائي الذي لايعبر في انفعالاته ومتمرد وقلق ويحاول ارضاء الآخرين على حساب ذاته . (شحاتة ، ٢٠٠٧ : ٧٨) (المطيري ، ٢٠٠٩ : ١٦)

وفيما بعد جاء لازاروس ١٩٦٦ الذي يشير الى أن السلوك التوكيدي يتألف من أربعة استجابات هي : القدرة على قول -لا- وفعل الطلبات ، وتنفيذ أعمال محددة ، والقدرة على التعبير عن المشاعر ، والدفاع عن حقوقه سيؤدي الى نتائج سلبية نفسية واجتماعية .

(حسين ، ٢٠٠٦ : ١٣)

أبعاد السلوك التوكيدي :

لقد أشار كل من لوور و موري ١٩٨١ الى السلوك التوكيدي بأنه متعدد الأبعاد ويتكون من أربعة أبعاد أساسية هي :

- توكيدية الاجتماعية (social assertiveness) وتعني امكانية الفرد في بدء وانهاء التفاعلات الاجتماعية بكل سهولة وبشكل مريح في المواقف التي يتواجد فيها الأصدقاء أو الغرباء أو رموز السلطة .
- توجيهية (directiveness) تمكن الفرد من التأثير على الآخرين وتوجيههم في المواقف الصعبة وامتلاكه قوة تحمل المسؤولية .
- الدفاع عن الحقوق (defensive rights) قدرة الفرد في الدفاع عن كافة حقوقه الشخصية و رفض المطالب غير المنطقية بالنسبة له وعدم السماح بانتهاك الخصوصية .
- الاستقلالية (the dependence) عدم خضوع الطالب لضغوط جماعته المرجعية لإجباره على تبني وجهات نظرهم أو الاثبات بسلوك معين . (سمور ، ٢٠١٢ : ٤٤)

أهم الخصائص التي يتمتع بها الطالب الجامعي :

وضع وولبي خصائص ايجابية للطالب الجامعي الذي يتدرب على السلوك التوكيدي وهي :

- امكانية الطالب على ابداء مآلديه من آراء ورغبات بشكل واضح وصريح .
- سهولة التواصل مع الآخرين (لفظياً وبصرياً) .
- تمتعه بقدرة كبيرة من التوافق بين مشاعره الداخلية وسلوكه الظاهري .

وهناك مجموعة من المحددات التي تسهم في تشكيل السلوك التوكيدي لدى الأفراد ويمكن

تصنيفها الى عدة مجموعات :

المجموعة الأولى - المتغيرات الديموغرافية: وتتمثل في الخصال العامة للطالب الجامعي كالنوع (ذكر - أنثى) والعمر الزمني والحالة الاجتماعية والتعليم والمستوى الاقتصادي ، فيتأثر الطالب بكل هذه المتغيرات أما بصورة مباشرة أو غيرمباشرة في تحديد درجة توكيده .

المجموعة الثانية - المتغيرات الشخصية : وتشمل هذه المتغيرات الجوانب المزاجية الانفعالية ، والجوانب المعرفية . (حسين : ٢٠٠٦ : ٥٠ - ٥٢)

المجموعة الثالثة - المتغيرات الموقفية : وهي متغيرات ترتبط بخصائص الموقف التفاعلي الاجتماعي مثلاً مايتعلق بأهمية وطبيعة الموقف ودرجة الصعوبة والادراك فهذه كلها تؤثر في مستوى السلوك التوكيدي أما ارتفاعاً أو انخفاضاً ، والأهمية هي كون الشخص مؤكداً أم غير مؤكد لذاته ، فمن حيث الصعوبة يرى بروش ١٩٨١ أن الاستجابة التوكيدية للشخص قد تتباين لصعوبة الموقف مثلاً لقاء الشاب مع الفتاة في الحرم الجامعي تختلف عن لقاءها به في المنزل أمام أهلها فيؤثر على درجة سلوكه التوكيدي أو من حيث ادراك الموقف وغيرها . (الشهري ، ٢٠٠٥ : ٣٠)

المجموعة الرابعة - العوامل الثقافية والاجتماعية : للثقافة دور مهم في اظهار الفروق للفرد للتعبير عن السلوك التوكيدي عبر (النوع ، العرق ، الدين) والذي يظهر فعالية دورها في تشكيل مستوى التوكيدية من خلال أطراف متعددة كالأسرة والجامعة والنظام السياسي والمؤسسات الدينية حيث تقوم هذه المؤسسات في تشكيل التوكيدية . (فرج ، ١٩٩٨ : ١٨٩)

نظريات قدمت تفسيرات للسلوك التوكيدي :

• النظرية السلوكية Behavioral Theories

يعرف عدم توكيد الذات بأنه سلوك متعلم يمكن فهمه وتفسيره في ضوء مفاهيم التعليم السلوكية ، ويمكن ضبطه وتعديله في ضوء هذه المفاهيم وقد اهتم سالتر (Salter) بتوكيد الذات حيث انطلق من مفاهيم نظرية (بافلون) التي ميز فيها بين نمطين من شخصية الإنسان هما :

١ - الشخصية الحكومية : وهي الشخصية المنسحبة التي انسحبت لإنفعالاتها .

٢ - الشخصية المنطلقة : وهي الشخصية الخالية من اللف التلقائية الإيجابية .

كما يرى سالتز أن كل الإضطرابات النفسية ناتجة عن الكبح ، فعملية الإرشاد هي إزالة الكبح وإبطاله عن طريق إعادة الاشتراط بواسطة الإثارة ، وذلك أن يعد الشخصية بكل حرية وصراحة، كما أشار ولبى (Wolpe) حيث اعتبر أن العلاج بالتدريب بتوكيد الذات هو حالة من حالات الكف المتبادل وإستجابة توكيدية الذات تستمر خارج موقف العلاج ويظهر ذلك في مواقف الحياة المناسبة .

أن حرية توكيد الذات هي حرية الفرد في التعبير والانفعال ، وحرية في العمل كما يرى لازاروس قد يكون في اتجاهين :

أولاً - اتجاه ايجابي يتم في هذا الاتجاه التعبير عن الأفعال والانفعالات الايجابية الدالة على الاستحسان والتقبل وحب الاستطلاع والاهتمام والحب والصرامة والاعجاب .

ثانياً - اتجاه سلبي يتم في هذا الاتجاه التعبير عن الأفعال والانفعالات الدالة عن عدم التقبل والغضب والألم والخوف والشك . (أبو أسعد وعريبات ، ٢٠٠٩ : ١٥٦)

• نظرية العلاج العقلي الإنفعالي

يؤكد أليس (Ellis) بأن الأفكار والمعتقدات والألفاظ غيرالعقلانية لدى الأفراد تساهم بشكل كبير في تذبذب شخصية الأفراد لأنهم يفتقدون الى توكيد الذات في كل المواقف وهناك مواقف لاعقلانية ترتبط بالسلوك الذاتي منها :

- على الإنسان أن يكون محبوباً ومقبولاً من الآخرين في كل ميقوم به .
- على الفرد أن يكون فعالاً وأن ينجز بشكل كامل مايقوم به.
- تكمن سعادة الإنسان في الطريقة التي يتعامل بها مع الآخرين .
- يستطيع الإنسان أن يكون أكثر سعادة إذا سار في عمل صحيح استمتع بحياة جميلة .

(حسين ، ٢٠٠٤ : ١٤٥)

• نظرية التعلم الإجتماعي

أشار في هذه النظرية العالم باندورا Bandura الى التأثيرات القوية للنماذج على الأطفال ، لأن الأطفال يميلون الى سلوك عدواني عندما يشاهدون فيلماً كرتونياً أو مشاهدة أناس يتصرفون

بعنوانية لأن من الناس يسلكون سلوكاً غير مؤكد لأنه لم يتيح الفرصة لمشاهدة نماذج في أدوار مؤكدة . (أبو أسعد ، ٢٠١٨ : ٢٨٧)

مفهوم إتخاذ القرار :

لقد أستخدم مفهوم إتخاذ القرار من قبل الكثير من المختصين كالفلاسفة وعلماء الاجتماع وعلماء النفس والاقتصاد زالإداريين . (Newman, 1999: 175)

أن مفهوم اتخاذ القرار بالنسبة لعلم النفس حديث نسبياً كونه نما في ظل نظريات غير نفسية كنظرية (المنفعة الإقتصادية) التي تعود الى (دانيال مرنولي Danel Mornoly, 1738) والتي هدفها توخي الربح الأساس في نظرتها للشخص متخذ القرار محاولة بذلك وضع مواصفات وخصائص معينة له ، مثل الإمكانية في تحسين الخيارات والبدائل والعقلانية في اتخاذ القرار بغية الحصول على أكبر قدر من المنفعة الإقتصادية ، وقد سعى بعض علماء النفس الى الإفادة مما توصل اليه الإقتصاديون في بحوثهم عن اتخاذ القرار وسعيهم للتوفيق بين منطق الاقتصاد وعلم النفس ، حتى جاء ليفين بنظرية مستوى الطموح عام (١٩٦٠) والتي مثلت صورة واقعية عن نموذج المنفعة الذاتية المتوقعة في اتخاذ القرار . (الطائي ، ٢٠٠١ : ٦٤)

ويميل باركر الى التفكير في القرارات على أنها أحداث أو لحظات من الزمن لها ماقبلها ومابعدا ، إذ يبدو أن للقرارات نقطة لعودة يمكننا قبلها أن نلغي أو نبطل القرار ، ونقطة اللاعودة هذه هي التي تجعل القرارات صعبة ، لأننا يجب أن نلتزم بمسار عمل دون أن نكون قادرين على التنبؤ بعواقبه ، والقرارات ليست أحداثاً فحسب ، بل هي أجزاء من عمليات متشابكة محاطة بعدة مؤثرات .

أن القرارات تسعى لحل مشكلة ما ، وتكون واضحة في المنظمات الصناعية التي تتعامل مع السلع والموارد المادية ولكنها لاتكون بذلك الواضوح في المؤسسات التربوية ، وذلك لتعاملها مع الإنسان ذاته بكل ما فيه من رقي وتعقيد ، لذلك فأن عملية اتخاذ القرارات في المؤسسات التربوية أشد صعوبة وأكثر تعقيداً ، إذ يعتمد عليها في التغيير والتطور نحو الأفضل ، وماهدف اتخاذ القرارات في النتيجة النهائية إلا إرادة التغيير . (باركر ، ١٩٩٨ : ٣٥)

نظريات فسرت اتخاذ القرار:

أولاً : نظرية التحليل النفسي

يعد سيجموند فرويد (Sigmund Freud, 1856 – 1939) مؤسس هذه النظرية والتي تقوم على بعض الأسس التي هي بمنزلة مسلمات في تفسير السلوك منها : الحتمية النفسية والطاقة الخفية والثبات والاتزان ومبدأ اللذة . (الطائي ، ٢٠٠١ : ٨٥) ، وتعد نظرية التحليل النفسي نظرية نفسية عن ديناميات الطبيعة البشرية وعن بناء الشخصية ومنهج بحث لدراسة السلوك البشري ، وهي أيضاً طريقة علاج . أما عن خطوات التحليل النفسي التي تدخل ضمن الخطوات العامة في عملية الارشاد النفسي فمن أهمها (العلاقة العلاجية الدينامية بين المسترشد والمرشد المعالج التي يسودها التقبل والتفاعل الاجتماعي السليم ، ومنها التطهير أو التفريغ الانفعالي للمواد المكبوتة سواء كانت حوادث أو خبرات أو دوافع أو صراعات بمصاحبتها الانفعالية بما يؤدي الى اختفاء أعراض العصاب ، ومنها التداعي الحر أو الترابط الطليق للكشف عن المواد المكبوتة في اللاشعور عن طريق اطلاق العنان بحرية للأفكار والخواطر والاتجاهات والصراعات والرغبات والإحساسات ، مع الإستفادة من فلتات اللسان و زلات القلم وتفسير مايكشف عنه التداعي الحر . وقد طرأ على نظرية التحليل الكلاسيكي كما وصفها فرويد و رفاقه بعض التعديلات الحديثة التي تتاسب الارشاد النفسي أدخلها زملاؤه وتلاميذه ومنهم (أنا فرويد) والفرويديون الجدد وغيرهم ، وقد ركز هؤلاء جميعاً على اختصار وتقصير مدة التحليل النفسي ، ومن أهم ملامح تعديلات نظرية التحليل النفسي (التحليل النفسي التوزيعي) الذي أتى به (أدولف ميبير) وهو يتضمن الفحص والتحليل الموجه لخبرات المسترشد مع التركيز على إمكاناته وإحتمالاته ومساعدته على اتخاذ قرارات خاصة بمستقبله . (زهران ، ١٩٩٨ : ١٢٧ - ١٢٩)

ثانياً : النظرية السلوكية

أن السلوك من وجهة نظر المدرسة السلوكية هو نتاج للتعلم من غير أن يكون للوراثة أثر في ذلك، وتقوم النظرية السلوكية على أسس نظريات التعلم بصفة عامة ، والتعلم الشرطي بصفة خاصة ، ومستند الى أطر النظريات التي وضعها (جون واطسن) في التعلم الشرطي . (زهران ،

١٩٩٨ : ٣٦٤) ، فإن عملية اتخاذ القرار من وجهة نظر السلوكية ، سلوك متخذي القرار يعتمد على عمليات التعلم الإنساني ، والتي هدفها النهائي فهم العلاقات بين الإختبارات التي يقوم بها الشخص في مواقف مختلفة ، وأثر تلك المواقف في توليد أنماط من مؤقتة من الإستجابات ، غير أن الإختبارات نفسها تحصل بشكل متكرر عدة مرات ، ويكتسب الشخص بالخبرة معلومات إحصائية حول الأحداث ، وعندها ترسو استجاباته على نمط من السلوك لإختيار مايجده نافعاً في المواقف المتكررة ، وقدر كإصحاب هذا الإتجاه على ميكانزمات الإختيار ، إذ تتغير إحتتمالات الإختيار بتكرار الخبرة ، فالشخص عندما يقوم بإستجابة ويكافئ عليها فإن إحتتمال القيام بتلك الإستجابة لمرّة أخرى يزداد قليلاً ، وبذلك فإن القرار من وجهة نظر السلوكية يتخذ بشكل غير عقلاني لكونه يستند أصلاً على الخبرات السابقة والعادات المتعلمة .

(العبيدي ، ١٩٨٧ : ٢٨ - ٢٩)

ثالثاً : النظرية المعرفية

أن هذا الإتجاه في علم النفس لايعتمد على الإرتباطات العصبية بين المثير والاستجابة كما يرد عند السلوكيين ، ولا على الشعور واللاشعور عند التحليل النفسي إنما على خاصية الفهم وإدراك العلاقات في إطار النظرية الكلية الشاملة لعناصر الموقف ، ومن أبرز العلماء الذين تناولوا اتخاذ القرار تحت إطار هذه النظرية هو العالم الأميركي (ليون فسنجر Leon Festinger) ، وتبدأ النظرية بإقتراح معقول أننا بوصفنا بشراً فأنا نكره عدم الإتساق وبوجه خاص إننا لانحب عدم الإتساق بين اتجاهاتنا وسلوكنا وحينما تنشأ مثل هذه الظروف فأنا نخبر حالة لاتبعث السرور لدينا تعرف بالتنافر ، وحينما نحاول التعامل مع هذه المشاعر والعمل على التقليل منها فإن غالباً ماينجم عن ذلك تنافر تغيير في الإتجاه . (Battel , 1996 : 132)

وقد أشار (سفري ، ١٩٦٢) الى أن قوة التنافر المعرفي تعتمد على ثلاثة عوامل هي :

١ - أهمية القرار المتخذ .

٢ - جاذبية البدائل المرفوضة .

٣ - درجة التشابه والتداخل بين البدائل المختارة . (النعيمي ، ١٩٩٥ : ٤٨)

ولهذه النظرية بعض التطبيقات في مواقف الحياة اليومية منها :

- ١ - عملية تغيير اتجاهات الفرد وسلوكه .
- ٢ - وصف الطريقة التي يكشف بها الناس عن ذاتهم .
- ٣ - وصف الأسباب التي تجعل الأفراد يبحثون عن الإسناد الاجتماعي لأرائهم ومعتقداتهم .
- ٤ - وصف مشاعر الندم لدى الأفراد بعد عملية اتخاذ القرار . (Stuart, 1984: 401)

وقد أشارت الدراسات العلمية في هذا المجال الى أن عملية تقييم البدائل تكون أكثر واقعية لدى الفرد قبل اتخاذ القرار ، أما بعد تبني الفرد للقرار فإنه يكافح من أجل إيجاد الآراء والمعتقدات والمعلومات التي تحقق التوازن حتى في حالة فشله في اتخاذ القرار المناسب وذلك من خلال اسناد هذا الإختيار . (النعيمي ، ٢٠١٤ : ٢٧٩)

دراسات سابقة

١ - دراسات تناولت السلوك التوكيدي :

• دراسة Rezan Eroglu & Mustafa Zengel, 2009

هدفت الدراسة الى التحقق من فاعلية برنامج تدريبي توكيدي لزيادة مستوى التوكيدية لدى المراهقين ، وتكونت عينة الدراسة من (١٤٠) طالباً من طلبة الصف السابع من مدرسة (Borsas) المتوسطة في (Adana) بتركيا ، حيث تم اختيار (١٥) طالباً وطالبة بواقع (٩) اناث و (٦) ذكور للمجموعة التجريبية ، و(١٥) طالباً وطالبة بواقع (١٠) اناث و (٥) ذكور للمجموعة الضابطة ، وقد تم اختيارهم من العينة الأصلية ذوي التوكيد المنخفض ، وتم تطبيق برنامج تدريبي توكيدي من اعداد الباحثين ، وتم استخدام مقياس راثوس (Rathus, 1973) لقياس التوكيدية ، واستند الباحثان في اعداد البرنامج الى نظرية التعلم الاجتماعي لباندورا ، وتكون البرنامج من (١٢) جلسة تراوحت المدة الزمنية لكل جلسة من (٦٠ - ٩٠) دقيقة ، وعلى مدار (١٢) اسبوعاً ، واستخدم الباحثان فنيات لعب الدور ، والسلوك التوكيدي ، والتغذية الراجعة

، والنمذجة ، والحوار ، والواجبات المنزلية ، وتقنية المراقبة الذاتية ، وبينت النتائج فاعلية البرنامج في زيادة التوكيدية لدى المراهقين .

• دراسة احمد أبو أسعد وأنس الضلاعين ٢٠١٣

هدفت الدراسة الى التعرف على فعالية برنامج توجيه جمعي لتحسين مهارتي توكيد الذات وإدارة النزاع لدى طلبة الصف التاسع الأساسي الذكور في منطقة الكرك ، وقد أستند البرنامج الى العلاج السلوكي المعرفي ، وتكونت عينة الدراسة من (٥٢) طالباً من مدرسة هزاع الأساسية للبنين ، ثم تقسيمهم الى مجموعتين : تجريبية تعرضت للبرنامج التوجيهي بلغ عدد أفرادها (٢٦) طالباً ، وضابطة لم تخضع للبرنامج بلغ عدد أفرادها (٢٦) طالباً ، وبلغ عدد جلسات البرنامج (١٥) حصة زمن كل حصة (٤٥) دقيقة ، وأستخدمت الدراسة فنيات لعب الدور ، والهرم المدرج ، والاستجابة الفعالة ، والأسطوانة المشروخة ، والحوار مع النفس ، والأستبصار ، وبعد تطبيق أدوات الدراسة المتمثلة في برنامج التوجيه الجمعي ومقياس توكيد الذات لراثوس ، ومقياس ادارة النزاعات ، بينت النتائج فعالية البرنامج في تحسين مهارتي توكيد الذات وإدارة النزاعات .

• دراسة ناصر الدين ابو حماد ٢٠١٤

هدفت الدراسة الى الكشف عن فعالية برنامج ارشادي مستند الى النظرية السلوكية في الارتقاء بمستوى السلوك التوكيدي لدى طلبة جامعة سلمان بن عبدالعزيز ، وتكونت عينة الدراسة من (١٢٠) طالباً من طلبة كلية التربية ، موزعين في مجموعتين : ضابطة وتجريبية ، شملت الأولى (٦٠) طالباً وشملت الثانية (٦٠) طالباً ، وخضعت المجموعة التجريبية الى برنامج ارشادي مكون من (١٧) جلسة تجريبية ، وتضمنت الجلسات فنيات الوعي بالذات ، والمراقبة الذاتية ، والتحليل النقدي للذات ، والتقييم الذاتي ، و الحوار الذاتي ، في حين لم تتلق المجموعة الضابطة أي تدريب على البرنامج ، وقام الباحث بأستخدام أداتين للدراسة ، الأولى : مقياس السلوك التوكيدي لراثوس ١٩٧٣ ، والثانية : البرنامج الإرشادي للإرتقاء بمستوى السلوك التوكيدي ، وقد توصلت نتائج الدراسة الى فعالية البرنامج الإرشادي المستخدم في تحسين السلوك التوكيدي .

٢ - دراسات تناولت اتخاذ القرار :

• دراسة مراد خلاصي ٢٠٠٧

هدفت الدراسة الى معرفة العلاقة بين اتخاذ القرارات في تسيير الموارد البشرية واستقرار الاطارات في العمل وهذا من خلال اربعة انظمة اساسية لتسيير الموارد البشرية : نظام التكوين ، نظام الترقية ، نظام الاجور ونظام تسيير الحياة المهنية ، وأعدمت الدراسة المنهج الوصفي ، وتكونت عينة الدراسة من (٢٨) إطاراً بالشركة الوطنية للتبغ والكبريت بقسطينة ، وتم الإعتماد على أداة الاستبيان .

وقد خلصت الدراسة الى وجود علاقة بين اتخاذ القرار في تسيير الموارد البشرية من خلال الأنظمة المذكورة سابقاً ، واستقرار الإطارات في العمل ، وقد أتضح أن الإطارات يعطون أهمية كبيرة لكيفيات اتخاذ القرار في التكوين ، وكيفية تحديد الأجر ليتناسب مع مناصب العمل ، وكذلك تحديد معايير للترقية لتبيان طرق بلوغها ، إضافة الى أهمية وجود نظام لتسيير الحياة المهنية حتى يكون لكل فرد من المنظمة هدف يسعى من أجل تحقيقه .

• دراسة دارين سوايغ ٢٠٠٩

هدفت الدراسة الى ابراز أثر الاتصال التنظيمي على اتخاذ القرار من خلال معرفة مدى مساهمة الاتصال التنظيمي على فهم استراتيجية المؤسسة ، وتقبل الادارة لمقترحات العمال واستعدادهم لتنفيذ القرارات المتخذة ، حيث قامت بإجراء دراسة ميدانية في البرج الإداري لجامعة منتوري قسنطينة لاختبار فرضيات بحثها ، واعتمدت الباحثة على المنهج الوصفي (المسح بالعينة) مستعينة بأداتي المقابلة والاستمارة ، وتكونت عينة الدراسة من (٦٨) عاملاً .

وخلصت الدراسة الى أن الاتصال التنظيمي يوضح استراتيجية المؤسسة ، وأثبت الإحصاء أن ادارة جامعة منتوري لاتفتح المجال امام العمال لاقتراح حلولهم ، رغم أنهم يودون معرفة كيف تتم عملية اتخاذ القرار وماهي الآراء التي عرضت ، وكيف يتم الوصول الى أفضلها والتي بالضرورة ستتحول الى قرار .

الفصل الثالث

إجراءات البحث

منهجية البحث :

إستخدم الباحث المنهج الوصفي الارتباطي لغرض تحقيق أهداف البحث الحالي ، وكما مبين فيمايلي :

١- مجتمع البحث :

يتضمن مجتمع البحث الحالي طلبة كلية التربية للعلوم الإنسانية ، للعام الدراسي (٢٠١٧-٢٠١٨) ، ومن كلا الجنسين .

٢- عينة البحث :

تكونت عينة البحث الحالي من (١٥٠) من طلبة كلية التربية للعلوم الإنسانية في قسم الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي ، حيث تم إختيارهم بطريقة عشوائية . وكما موضح في الجدول (١) أدناه .

جدول (١)

يوضح عينة البحث

| المجموع | الاناث | الذكور |
|---------|--------|--------|
| 150 | 85 | 65 |

أدوات البحث :

إقتضت دراسة متغيري البحث الحالي توافر أداتين ، وبعد إطلاع الباحث على الأدبيات والدراسات السابقة ذات الصلة بموضوعي السلوك التوكيدي وإتخاذ القرار قام بتبني مقياس (السلوك التوكيدي - محمود ٢٠١٤) الذي يتضمن (٢٥) فقرة في كافة المجالات ويحتوي على ثلاثة بدائل (تنطبق علي دائماً ، تنطبق علي أحياناً ، لاتتنطبق علي) ، ومقياس (اتخاذ القرار

- حمد ٢٠١٤) والذي يتكون من (٤٠) فقرة يتضمن ثلاثة بدائل للإستجابة (تنطبق علي بدرجة كبيرة ، تنطبق علي بدرجة متوسطة ، لا تنطبق علي) .

صلاحية فقرات المقياسين :

من أجل معرفة مدى صلاحية فقرات المقياسين ، قام الباحث بعرض الفقرات على بعض السادة من الخبراء والمحكمين والمتخصصين في مجال القياس والتقويم والإرشاد النفسي ، للإفادة من آرائهم ومقترحاتهم في كون الفقرات : ملائمة أو غيرملائمة ، أو بحاجة الى تعديل مع الأخذ بالتعديل المقترح . ومن ثم إعتداد نسبة ٨٠ % من إتفاق الخبراء كمعيار لقبول الفقرات أو رفضها وبذلك تم قبول جميع فقرات المقياسين .

ثبات الأدوات :

أن حساب الثبات خطوة ضرورية وخاصة عندما لا يتوفر للمقياس صدق تام ، وهناك أكثر من طريقة يمكن إستخدامها في إستخراج الثبات ، فقد لجأ الباحث إلى طريقة التجزئة النصفية وإعادة الإختبار وذلك بإختيار عينة الثبات البالغة (٣٠) طالب وطالبة اختيرت عشوائياً من طلبة الكلية لقسم الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي وكما موضح في الجدول (٢) أدناه .

جدول (٢)

يوضح ثبات مقياسي السلوك التوكيدي واتخاذ القرار

| المقياس | إعادة الإختبار | التجزئة النصفية |
|-----------------|----------------|-----------------|
| السلوك التوكيدي | 82,0 | 88,0 |
| إتخاذ القرار | 79, 0 | 92,0 |

التطبيق النهائي للمقياسين :

قام الباحث بتطبيق الأدوات بعد التأكد من الخصائص السيكومترية لهما ، على عينة البحث الأساسية والبالغة (١٥٠) طالب وطالبة ،في قسم الإرشاد النفسي والتوجيه التربوي في كلية التربية للعلوم الإنسانية .

الفصل الرابع

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

١- الهدف الاول : (تعرف مستوى السلوك التوكيدي لدى أفراد عينة البحث) .

حيث أظهرت درجات العينة متوسط حسابي (٥٠,٨٣٣) و وسط فرضي (٥٠) وإنحراف معياري (٦,٤٨٨) درجة ، بإستخدام الإختبار التائي للعينة تبين أن القيمة التائية المحسوبة تساوي (١,٥٧٣) وهي اصغر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١,٩٦٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١٤٩) ، مما يشير الى عدم وجود فروق دالة إحصائياً بين متوسط العينة والمتوسط الفرضي ، وكما موضح في الجدول (٣) أدناه .

جدول (٣)

نتائج الإختبار التائي لعينة واحدة لتعرف مستوى السلوك التوكيدي لدى أفراد عينة البحث

| العدد | الوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الوسط الفرضي | القيمة التائية | مستوى الدلالة | الحكم |
|-------|---------------|-------------------|--------------|----------------|---------------|----------|
| 150 | 50,833 | 6,488 | 50 | المحسوبة | 0,05 | غير دالة |
| | | | | الجدولية | | |
| | | | | 1,573 | | |
| | | | | 1,960 | | |

وهذه النتيجة تشير الى ان طلبة كلية التربية للعلوم الإنسانية لديهم مستوى متوسط من السلوك التوكيدي ، وحسب نتيجة الهدف الأول المبينة في الجدول اعلاه ممكن إرجاع هذا المستوى المتوسط من السلوك التوكيدي الى أسباب نفسية وإجتماعية ترتبط بواقعهم الحالي .

٢- الهدف الثاني : (تعرف مستوى إتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث)

حيث أظهرت درجات العينة متوسط حسابي (٧٧,٤٢٦) و وسط فرضي (٨٠) وإنحراف معياري (١٣,٣٩٩) درجة ، بإستخدام الإختبار التائي لعينة واحدة تبين أن القيمة التائية المحسوبة تساوي (٦,٧٨٨) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١,٩٦٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١٤٩) ، مما يبين وجود فروق دالة إحصائياً لمتغير إتخاذ القرار ، وكما موضح في الجدول (٤) أدناه .

جدول (٤)

نتائج الإختبار التائي لعينة واحدة لتعرف مستوى اتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث

| العدد | الوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الوسط الفرضي | القيمة التائية | | مستوى الدلالة | الحكم |
|-------|---------------|-------------------|--------------|----------------|----------|---------------|-------------------------|
| | | | | المحسوبة | الجدولية | | |
| 150 | 77,426 | 13,399 | 80 | 6,788 | 1,960 | 0,05 | دالة لصالح متوسط العينة |
| | | | | | | | |

وهذه النتيجة تشير الى ان طلبة الجامعة لديهم مستوى ضعيف من اتخاذ القرار ، ويمكن تفسير هذا المستوى لإتخاذ القرار لدى عينة البحث من الطلبة وإرجاعه الى الظروف الراهنة التي يعيشونها ويعيشها المجتمع برمته ، مما يجعلهم بتفكير قلق ومجهد نحو ما سيكون عليه سلوكهم وقراراتهم .

• الهدف الثالث : (تعرف دلالة الفروق في العلاقة الارتباطية بين السلوك التوكيدي

واتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث)

أظهرت النتائج الإحصائية للهدف الثالث أن قيمة معامل الارتباط المحسوب بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار كان لدى الذكور (٠,٣٥٧) و (٠,٠٤١) لدى الاناث ، ولتعرف دلالة الفروق بين كلا معاملي الارتباط المحسوبة تم استخدام الاختبار الزائي للمقارنة بين معاملي ارتباط بيرسون حيث بلغت القيمة الزائية المحسوبة (١,٩٨٢) وهي اكبر من القيمة الزائية الجدولية (١,٩٦٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ، وكما موضح في جدول (٥) أدناه .

جدول (٥)

نتائج الإختبار الزائي

| النوع | معامل الارتباط المحسوب | الدرجة المعيارية | القيمة الزائية | | مستوى الدلالة | الدلالة |
|-------|------------------------|------------------|----------------|----------|---------------|-------------------|
| | | | المحسوبة | الجدولية | | |
| ذكور | 0,357 | 0,371 | 1,982 | 1,960 | 0,05 | دالة لصالح الذكور |
| | | | | | | |

وهذه النتيجة تشير الى وجود فروق ذات دلالة احصائية بين كلا معاملي الارتباط المحسوبة ، وهذه النتيجة تشير الى ان العلاقة الارتباطية بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى الطلبة الذكور اكبر مما هي عليه لدى الطالبات الاناث ، ويمكن تفسير سبب هذا الإرتفاع في المتغيرين لدى الذكور الى كونهم أكثر تفكيراً وتخوفاً مما يقع على عاتقهم من مسؤوليات قد تكون في الوقت الحاضر أو لرسم الحياة المستقبلية ، ولكون الذكور أكثر تعرضاً للحياة الإجتماعية والعامة أكثر من الإناث .

الهدف الرابع : تعرف الدلالة الاحصائية للعلاقة الإرتباطية المحسوبة بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى أفراد عينة البحث .

لتحقيق هذا الهدف أستخدم الباحث معامل إرتباط بيرسون لإيجاد العلاقة بين درجات هذين المتغيرين وكانت قيمة معامل إرتباط بيرسون تساوي (٠,٣٢٦) ، وللتعرف على الدلالة الاحصائية لقيمة معامل الارتباط تم استخدام الاختبار التائي لدلالة معامل الارتباط حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة (٤,٢٣٣) وهي اكبر من القيمة التائية الجدولية (١,٩٦٠) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وبدرجة حرية (١٤٨) ، وكما موضح في جدول (٦) أدناه .

جدول (٦)

نتائج الإختبار التائي لدلالة معامل الإرتباط المحسوب بين السلوك التوكيدي واتخاذ القرار لدى

أفراد عينة البحث

| العدد | معامل الإرتباط المحسوب | القيمة التائية | | مستوى الدلالة | الحكم |
|-------|------------------------|----------------|----------|---------------|-------|
| 150 | 0,326 | المحسوبة | الجدولية | 0,05 | دالة |
| | | 4,233 | 1,960 | | |

وهذه النتيجة تشير الى وجود علاقة ارتباطية حقيقية بين كلا المتغيرين ، ويعود ذلك لكون السلوك التوكيدي واتخاذ القرار يرتبطان معاً سلباً أو إيجابياً ، فيؤثر أحدهما في الآخر لوجود علاقة طردية بين المتغيرين .

التوصيات :

بناءً على النتائج التي توصل اليها تم إتخاذ التوصيات التالية :

١ .توعية الأسرة بدورها المهم في تنمية وثثبيت السلوك التوكيدي والقدرة على إتخاذ القرار لدى الأبناء خاصة الطلبة .

٢ .ضرورة الاهتمام بالإرشاد التربوي والنفسي في كلية التربية والعمل على فتح مكتب للإستشارة النفسية التي تعني بمشكلات الطلبة .

٣ .الإستفادة من أدوات البحث للكشف عن الأفراد الذين لديهم مستوى منخفض من السلوك التوكيدي مما يؤثر على القدرة على إتخاذ القرارات المهمة في حياتهم .

٤ .أن تعمل كلية التربية على توفير بعض الفعاليات والبرامج والأنشطة العلمية والرياضية والترفيهية من أجل مساعدة الطلبة في تنمية السلوك التوكيدي لديهم وتمكينهم بالتالي من إتخاذ القرارات بشكل طبيعي وسليم .

المقترحات :

يقترح الباحث إكمالاً للفائدة المرجوة للبحث الحالي ما يأتي :

١ - إجراء دراسة مماثلة على طلبة كليات أخرى ومقارنة نتائجها مع نتائج الدراسة الحالية .

٢ .إجراء المزيد من الدراسات التي تتناول شريحة من طلبة الجامعات مع الاهتمام بالمتغيرات التي لها علاقة بشخصيتهم وتحصيلهم الدراسي منها (الثقة بالنفس ، والتحصيل الدراسي ، الخجل الاجتماعي ، الذكاء ، الصحة النفسية) .

٣.بناءً برامج تعليمية وارشادية من أجل تنمية السلوك التوكيدي والقدرة على اتخاذ القرار .

المصادر

- أبواسعد ، أحمد عبداللطيف وعربيات عبدالعليم (٢٠٠٩) : القدرات العقلية ، ط ٥ ، القاهرة ، مكتبة الأنجلوالمصرية .
- أبو أسعد ، أحمد عبداللطيف (٢٠١٨) : الأساليب الحديثة في الارشاد النفسي والتوجيه التربوي ، ط ١ ، مطبعة دوبينو ، عمان ، الأردن .
- احمد ، فرحات (٢٠١٢) : اساليب المعاملة الوالدية (التقبل والرفض) كما يدركها الابناء وعلاقتها بالسلوك التوكيدي لدى تلاميذ التعليم الثانوي ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الاداب والعلوم الانسانية والاجتماعية ، جامعة مولود معمري تيزي وزو ، الجزائر .
- باركر ، ألن (١٩٩٨) : كيف تنمي قدراتك على اتخاذ القرار ، ترجمة :سامي سليمان ، كوجان بيدج ، لندن .
- التكريتي ، واثق عمر موسى (١٩٨٩) : بناء مقياس للتوافق النفسي لدى طلبة الجامعة (بناء وتطبيق) ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الآداب ، جامعة بغداد .
- حسين ، طه عبدالعظيم (٢٠٠٦) : مهارات توكيد الذات ، ط ١ ، دار الوفاء للطباعة والنشر ، الاسكندرية ، مصر .
- حنصالي ، مريامة (٢٠١٤) : إدارة الضغوط النفسية وعلاقتها بسمتي الشخصية المناعية (الصلابة النفسية والتوكيدية) في ضوء الذكاء الانفعالي ، اطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية ، جامعة محمد خضير ، سكرة ، الجزائر .
- خاطر ، أحمد مصطفى وآخرون (٢٠٠١) : الادارة في المؤسسات الاجتماعية ، المكتبة الجامعية للنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر .
- خلف ، سعد عبدالله حسون (٢٠١٢) : الاتجاه نحو الحاجة وعلاقته بالسلوك التوكيدي لدى المعلمين ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الاداب ، جامعة بغداد .
- رقة ، سمر بنت سعود عبدالعزيز (٢٠١٣) : مهارات توكيد الذات وعلاقتها بأساليب التنشئة الوالدية لدى عينة من طالبات جامعة أم القرى ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية ، جامعة أم القرى ، السعودية .
- زهران ، عبدالسلام حامد (١٩٩٨) : الصحة النفسية والعلاج النفسي ، ط ٣ ، عالم الكتب للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر .
- السامرائي ، حسن الطيف سنجار (٢٠٠٩) : أثر المعلومات في دعم القرارات الإدارية في ظل عدم التأكد البيئي ، أطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة بغداد .

سعيد ، ناسو صالح (٢٠٠٦) : اثر توكيد الذات في تنمية الذات للطلبة ذوي القلق الاجتماعي في المرحلة الجامعية ، اطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية التربية ، الجامعة المستنصرية .

سمور ، احلام نعيم عبدالله (٢٠١٢) : المسايرة - المغايرة وعلاقتها بالتوكيدية والاتزان الانفعالي لدى طلبة الصف الحادي عشر ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية ، الجامعة الاسلامية ، غزة .

شحاتة ، شريفة سعود (٢٠٠٧) : فاعلية برنامج ارشادي باستخدام السلوك التوكيدي لتنمية مهارات التعامل مع الضغوط النفسية لدى عينة من طالبات الجامعة ذوات الاحتياجات البصرية الخاصة ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية ، جامعة عين شمس ، مصر .

الشيباني ، عمر التومي (١٩٩٢) : دراسات في الادارة التعليمية والتخطيط التربوي ، ط١ ، دار الكتب الوطنية ، بنغازي ، ليبيا .

صافي ، تحرير احمد خليل (٢٠٠٩) : سمة الحياء وعلاقتها بالتوكيدية وبعض المتغيرات لدى طالبات الثانوية العامة ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية ، الجامعة الاسلامية ، غزة .

صبيح ، سيد محمد (٢٠٠٠) : محاضرات الدورة التدريبية في الارشاد المعرفي السلوكي ، مركز الارشاد النفسي ، كلية التربية ، جامعة عين شمس ، مصر .

الطائي ، ايمان عبدالكريم عبدالحسن (٢٠١٠) : الشخصية الناضجة وعلاقتها بادارة الذات وتوكيدها لدى تدريسي الجامعة المستنصرية ، اطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية التربية ، الجامعة المستنصرية .

العبيدي ، سعد خضير (١٩٨٧) : دراسة تجريبية لبعض المتغيرات المؤثرة في اتخاذ القرار ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الاداب ، جامعة بغداد .

فرج ، طريق شوقي (١٩٩٨) : توكيد الذات - مدخل لتنمية الكفاءة الشخصية - ، ط١ ، دار غريب للطباعة والنشر ، القاهرة ، مصر .

كتلو ، كامل حسين (٢٠٠٩) : توكيد الذات والتكيف الأكاديمي وعلاقتها ببعض المتغيرات الديموغرافية والتربوية لدى طلبة جامعة الخليل ، اطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية التربية ، جامعة الخليل ، فلسطين .

الكردي ، منى علي عواد (٢٠١٧) : السلوك التوكيدي وعلاقته بالكفاح من اجل الدقة لدى طلبة الجامعة ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية ، جامعة القادسية .

محمود ، عبدالله جاد (٢٠٠٦) : السوك التوكيدي كمتغير وسط في علاقته بالضغط النفسية بكل من الاكتئاب والعدوان ، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة المنصورة .

المطيري ، فواز بن محارب (٢٠٠٩) : توكيد الذات وعلاقته بالتوافق في البيئة العسكرية ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الدراسات العليا ، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية ، السعودية .

ميسوي ، عبدالرحمن محمد (١٩٨٢) : اتجاهات جديدة في علم النفس ، ط ١ ، دار النهضة العربية ل أبواسعد ، أحمد عبداللطيف (١٩٨٦) : القدرات العقلية ، ط ٥ ، القاهرة ، مكتبة الأنجلوالمصرية .

النعمي ، مهند عبدالستار (١٩٩٥) : الاسلوب المعرفي (النامي - الاندفاعي) وعلاقته بالقدرة على اتخاذ القرار لدى موظفي الدولة ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الاداب ، جامعة بغداد .

النعمي ، مهند عبدالستار (٢٠١٤) : علم النفس المعرفي ، ط ١ ، مطبعة جامعة ديالى ، العراق .

النقشبندي ، بشرى عثمان أحمد (٢٠٠٥) : السلوك التوكيدي وعلاقته بالتوجس من الاتصال وتفسيرات الذات ، اطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية الاداب ، جامعة بغداد .

Battle, D. A. (1995) : Decision making of real gifted females, Roeper – Review, V. (18). P.33 – 38 .

Newman, J. (1999) : The relation of career indecision to personality dimension of the California psychological inventory , Journal of Vocational Behavior , V. (59) , N.(54) , P. 174 – 187 .

John, R. (2000) : Schermerhorn "Organization Behavior" , 7th ed , printed in the U.S.A.

Richard, L. (2001) : Organization Theory and Decision , 7th ed , South Western , College publishing , Vanderbilt University , U.S.A .

Stuart, O. (1984) : Applied Social Psychology : New York .