

صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر في ضوء متغيري النوع والنخص

صفية بنت علي البلوشي □ د. إبراهيم بن سلطان الحارثي
وزارة التربية والتعليم،
سلطنة عمان
أستاذ مساعد كلية
التربية، جامعة السلطان
قابوس، سلطنة عمان بقسم
□ علم النفس

ا.د. علي مهدي كاظم □
أستاذ كلية التربية، جامعة
السلطان قابوس، سلطنة عمان
بقسم علم النفس □

استلام البحث: ٢٠١٩/٨/١٣ قبول النشر: ٢٠١٩/١١/١٨ تاريخ النشر: ٢٠٢٠/٤/١

المخلص: هدفت الدراسة الحالية الى معرفة مستوى صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر في ضوء متغيري الجنس والنخص. ولتحقيق ذلك تم إعداد مقياس تكون من ٢٨ عبارة موزعة على ٦ أبعاد هي: ضغط الوقت، والالتزام بتحقيق الهدف، ومحدودية الطاقة، ومحدودية مورد المال، واستراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف، والمهمة غير الواضحة. وتم التأكد من صدق المقياس عن طريق المحكمين، والثبات عن طريق حساب معامل ألفا كرونباخ على عينة استطلاعية (٤٠ طالباً)، بعدها تم تطبيق المقياس على العينة النهائية والتي بلغ حجمها ٤٠٢ طالباً وطالبة، بواقع ٢٠٩ طالباً، و١٩٣ طالبة من طلبة الصف الثاني عشر في ولاية صور بمحافظة جنوب الشرقية في سلطنة عمان. توصلت النتائج إلى ارتفاع مستوى الصراع في بُعد "المهمة غير واضحة"، وحصول بُعد "محدودية الطاقة" على مستوى صراع متوسط، وانخفاض مستوى الصراع في الأبعاد الأخرى (الالتزام بتحقيق الهدف، واستراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف، وضغط الوقت، ومحدودية مورد المال). أما نتائج الفروق في المتغيرات الديمغرافية فقد كشفت نتائج تحليل التباين الثنائي المتعدد إلى عدم وجود فروق دالة في متغير النخص، وفي التفاعل بين الجنس والنخص، ووجود فروق دالة إحصائياً تعزى لمتغير الجنس؛ إذ كانت الفروق دالة إحصائياً في بعدين من أبعاد صراع الهدف، وهما: محدودية مورد المال (ارتفاع الصراع لدى الذكور)، والمهمة غير الواضحة (ارتفاع الصراع لدى الإناث). في ضوء هذه النتائج تم الخروج بعدد من التوصيات والمقترحات.

الكلمات المفتاحية: صراع الهدف، طلبة الصف الثاني عشر، سلطنة عمان.

Goal Conflict among Twelfth-Grade Students based on Gender and Major**Safia Ali Al-Balushi, Ministry of Education, Oman****Ibrahim Sultan Al-Harthy, Sultan Qaboos University, Oman****and Ali Mahdi Kazem, Sultan Qaboos University, Oman****safiaalbalushi60@gmail.com****amkazem@squ.edu.om****ibrahimh@squ.edu.om****Abstract**

The aim of the current study is to identify the level of goal conflict with twelfth-grade students in South Sharqiah/ Sultanate of Oman according to gender and specialization. The study used the descriptive method. A scale of (28) items was developed and divided into six dimensions: time pressure, goal achievement, limit of power, limit of budget, incompatible strategies, and unclear task. To validate the scale, it was piloted (40) students. The scale was administered to a sample of (402) students (209) males in the Governorate of South Sharqiah. The results showed that the conflict level was high in "unclear task", and an average conflict level in "limit of power". Other dimensions (goal achievement, time pressure, limit of power and incompatible strategies) showed lower conflict. The ANOVA analysis showed no differences according to specialization, and interaction between gender and specialization. However, the differences were observed according to gender in "limit of budget" and "unclear task". Recommendations are discussed.

Keywords: goal conflict, twelfth grade students, Sultanate of Oman.

المقدمة

يهتم المختصون في ميدان التربية وعلم النفس بالأداء الأكاديمي، والذي هو نتاج لما يحدث في المؤسسة التعليمية من عمليات تتمثل في الجانبين التعليمي والتعلمي، والذي من خلالهما يتم تشكيل المهارات والمعارف (صالح، ٢٠١٣). وينظر الباحثون إلى مستوى التحصيل الدراسي بأنه المعرفة والمهارات التي تتشكل من خلال التفاعل في البيئة التعليمية. وقد أوضحت نتائج العديد من الدراسات أن مستوى التحصيل لا يعتمد على القدرات العقلية فقط، بل يتأثر هذا المستوى بمتغيرات متعددة منها الشخصية والدافعية والانفعالية والاجتماعية؛ حيث أشارت بعض الدراسات إلى ذلك منها دراسة صالح (٢٠١٣) والتي أوضحت تأثير كل من سمات الشخصية والتوافق النفسي على التحصيل الدراسي، وكذلك دراسة الرحيمي والمارديني (٢٠١٤) والتي توصلت إلى وجود علاقة إيجابية بين إدارة الوقت والتحصيل، وأيضاً دراسة الرفوع والقرارة (٢٠٠٤) والتي كشفت عن أثر التكيف على التحصيل الأكاديمي، وكذلك دراسة الحارثي والزبيدي وكاظم (٢٠١٤) والتي أكدت على القدرات العقلية ودورها في الذاكرة لدى تلاميذ في المراحل الدراسية الدنيا. ومن هذا يمكن الاستنتاج أن التحصيل الدراسي متعدد الواجهه ويرتبط به عدد كبير من المتغيرات بعضها معرفية وأخرى دافعية وانفعالية.

وأشارت عدة دراسات إلى أهمية الأهداف وعلاقتها بالإنجاز في المواقف المختلفة، سواء كانت لها علاقة بالجانب التربوي أو مجتمعات أخرى (Al-Harthy & Was, 2010; 2013; Was, Al-Harthy, Stack-Oden, & Isaacson, 2009). وقدم إليوت (Elliot, 1999) تعريفاً للأهداف بكونها تمثيلاً عقلياً للترغبات التي يتبناها الفرد لتحقيق ما يريد. وربما هذا التعريف مستمد من التعريف الذي قدمه أوستن وفانكوفر (Austin & Vancouver, 1996) بأن الأهداف عبارة عن تمثيل داخلي للترغبات تتمثل في الواقع على شكل نتائج يتم تحقيقها. وتختلف هذه الأهداف باختلاف الرغبات فقد تتعدد لتشمل الرغبات الجسدية والمستقبلية، وهذا الاختلاف يأتي نتيجة الأبعاد المختلفة للفرد. ويتضمن الصراع الذاتي صراع الهدف الذي يعد جزءاً مهماً من النظرية التقليدية والنظرية المعاصرة في الدوافع (Boudreaux & Ozer, 2013). وعرفه بودريكس وأوزير (2013) بأنه الدرجة التي يشعر فيها الأفراد بأن أهدافهم متعددة وغير متوافقة. ويتضح أن صراع الهدف يحدث عندما يعمل الفرد على تحقيق أهداف متعددة، فطلبة الجامعة يسعون جاهدين للتفوق في دراستهم فضلاً عن تكوين علاقات اجتماعية مع الآخرين، وفي بعض المجتمعات غالباً ما يعملون بالدوام الكامل أو الجزئي لكسب المال، وعندما يحدث التضارب بين هذه الخطط والأهداف يقع الصراع بينهما (Berrios, Totterdell & Kellett, 2015).

وقد أشارت الدراسات إلى أن الأشخاص الذين يعانون من صراع الهدف هم أقل نجاحاً في تحقيق أهدافهم (Boudreaux & Ozer, 2013; Kehr, 2003). ويتضح أن هناك اتفاقاً في الأدب النظري على أن صراع الهدف يؤثر على أداء الأفراد في تحقيق أهدافهم سواء كانت أهدافاً أكاديمية أو مهنية أو اجتماعية أو دينية،

ولكن هذا التأثير يختلف في شدته من شخص إلى آخر؛ حيث نجد ان هناك أشخاصاً قادرين على التوفيق بين أهدافهم الشخصية وأهدافهم المهنية، بينما يعاني البعض من صراع كبير في التوفيق بين أهدافهم (Etkin, Evangelidis & Aaker, ٢٠١٣). وقد أشار (Boudreaux & Ozer, ٢٠١٣) في دراستهم عن صراع الهدف إلى مجموعة من الأسباب التي قد تؤدي إلى حدوث الصراع منها ضغط الوقت، والالتزام بتحقيق الأهداف، ومحدودية الموارد مثل الطاقة والمال، واستراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف، والمهمة غير الواضحة. وبما أن العملية التعليمية هي تفاعل مستمر بين المتعلم وأهدافه الملتزم بتحقيقها في مدة زمنية محددة باستخدام استراتيجيات متوافقة مع الموارد والطاقت التي يمتلكها، هذا يعني أن الطالب يتعرض لحدوث صراع الهدف وذلك أثناء سعيه لتحقيق أهدافه الأكاديمية، ومن هنا جاءت هذه الدراسة للتعرف على مستوى صراع الهدف في ضوء متغير الجنس والتخصص لدى طلبة الصف الثاني عشر الأساسي باعتباره من أكثر المراحل تعرضاً لهذا الصراع.

مشكلة الدراسة

لا تتفق أهداف ودوافع الإنسان دائماً، بل أحيانا تصطدم ببعضها البعض عندما تتعارض في الاتجاه، وفي هذه الحالة يعاني الفرد من صراع الهدف، وهي حالة تنطوي على تعرض الفرد لقوى متساوية تدفعه في جهات متعددة بحيث يصبح عاجزاً عن الاختيار، ويشعر الفرد في هذا الموقف بالضيق والتوتر والعجز عن الاختيار (رزيقة، ٢٠١١)، وبما أن العملية التعليمية تقوم على مجموعة من الأهداف التي يسعى الطالب إلى تحقيقها أو اكتسابها من خلال المناهج الدراسية (الجلالي، ٢٠١١؛ Al-Harthy & Was, ٢٠١٦; Al-Harthy, 2016)، فالطالب يعمل على أهداف متعددة ملزم بتحقيقها للوصول إلى مستوى تحصيلي يرضيه ويرضي والديه، وهذا التعدد في الأهداف يؤدي إلى حدوث صراع الهدف لديه، وهنا تكمن مشكلة الدراسة في تعدد الأهداف التي يلزم الطالب بتحقيقها في فترة زمنية معينة وفق الطاقات والموارد المادية والاستراتيجيات المتاحة له، مما يجعله يعيش في صراع هدف دائم قد يؤثر سلباً على أدائه لاحقاً، كما أوضحت نتائج الدراسات السابقة كدراسة كير

(Kehr, 2003) التي توصلت إلى ارتباط صراع الهدف العالي سلباً بتحقيق الأهداف، ودراسة بودريكس واوزير (Boudreaux & Ozer, 2013) التي أظهرت نتائجها أن الأفراد الذين يعانون من مستويات عالية من صراع الهدف هم أقل نجاحاً في تحقيق أهدافهم. وحسب اطلاع الباحثين، لا يوجد بحوث تطرقت إلى هذا الموضوع، فكان من الأهمية دراسة صراع الهدف لدى الطلبة.

أسئلة الدراسة

١. ما مستوى صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر الأساسي في ولاية صور بمحافظة جنوب الشرقية؟
٢. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر تعزى لمتغيري الجنس والتخصص والتفاعل بينهما؟

أهمية الدراسة

تأتي أهمية هذه الدراسة من الأهمية التي حظي بها مفهوم صراع الهدف في العديد من الدراسات الأجنبية لكونه أحد المتغيرات المؤثرة بشكل مباشر على أداء الأفراد سواء الأداء الأكاديمي أو المهني أو الاجتماعي؛ كما تتبع أهميتها أيضا من الفئة العمرية التي طبقت عليها الدراسة والمتغيرات التي تناولتها؛ فطلبة الثاني عشر في مرحلة الانتقال إلى المرحلة الجامعية التي تعد حجر الأساس للنجاح المهني في حياة الفرد. فضلاً عن أن الدراسات العربية التي تناولت مفهوم صراع الهدف نادرة على حسب اطلاع الباحثين، ومن المتوقع أن تثرى هذه الدراسة الأدب السابق، وأن تعمل على توجيه انتباه المهتمين بالعملية التعليمية إلى متغير صراع الهدف في حياة الطلبة، وأيضاً توجيه أنظار المسؤولين عن المناهج في المؤسسات التربوية بضرورة تطوير الخطط الدراسية والمساقات الأكاديمية.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مستوى صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر الأساسي وفق متغير الجنس والتخصص في محافظة جنوب الشرقية بسلطنة عمان.

مصطلحات الدراسة

صراع الهدف ويقصد به هو الصراع الذي يحدث عند إلزام الطالب بتحقيق مجموعة من الأهداف المتعددة وغير المتوافقة في فترة زمنية محددة. (Samuels, 2004) مستوى صراع الهدف ويقصد به الدرجة التي يحصل عليها الطالب في مقياس صراع الهدف، الذي أعدته.

الإطار النظري

إن العملية التي يتم خلالها تشكل الأهداف تتسم بالتعقيد، فقد قدم ميلر وجالنتر وبريبرام (Miller, Galanter, & Pribram, 1960) رداً على نموذج المثير والاستجابة stimulus-response نموذج آخر discrete cybernetic model والذي من خلاله تم تقديم شرح لتكون الأهداف باستخدام TOTE- test; operate; test; exit حيث يتم تقييم المثير خلال هذا النموذج بمعيار (الهدف) وتتم عملية التقييم للمثير بمقابلته مع الهدف ومن ثم اختباره أو تقييمه مرة أخرى للتأكد من المطابقة ومن ثم غلق الدائرة. وخلال المواقف المتعددة التي يتعرض لها الفرد بشكل متوالي يتم استقبال المثيرات الجديدة والتي قد تتعارض مع الأهداف التي سبق تشكيلها الأمر الذي قد ينتج عنه صراعا بين الأهداف، والتي يتم تغذيتها عن طريق المثيرات في البيئة.

ومن المهم أيضاً عند الحديث عن صراع الأهداف أن نشير إلى الأبعاد المختلفة التي تلعب دوراً كبيراً أثناء التشكيل؛ حيث أشار أوستن وفانكوفر (Austin & Vancouver, 1996) إلى ستة أبعاد مهمة أثناء تشكيل الهدف وهي:

- ١- الأهمية: يقصد بها القيمة والجاذبية والشدة التي يتمتع بها الهدف الذي تم تشكيله أو تبنيه والتي بطبيعة الحال تؤثر في مقدار الالتزام.
 - ٢- الصعوبة: وتشير إلى تقييم الفرد للهدف ومقدار شعوره واعتقاده بالكفاءة الذاتية التي يتمتع بها لتحقيق الهدف.
 - ٣- التحديد: هو مقدار التمثيل الصحيح للهدف، ومقدار وضوح الهدف المحدد.
 - ٤- النطاق الزمني: ويشير إلى أن بعض الأهداف ذات طبيعة مستمرة مع الفرد حتى الممات، وبعضها يظهر لفترة وجيزة.
 - ٥- مستوى الشعور: ويمثل مستوى الوعي بهذا الهدف ومقدار التلقائية في التصرف.
 - ٦- الترابط: يشير إلى علاقة الهدف بالأهداف الأخرى ومقدار التشعب في الهدف الواحد. فالأهداف التي تتصف بالتعقيد يكون ارتباطها أكبر بأهداف أخرى.
- وتختلف هذه الأبعاد حسب السياق (الفرد، الوقت، الهدف). إن مستوى تواجد أو توفر هذه الأبعاد الستة لكل هدف يختلف بين الأفراد ومع الفرد الواحد. فنجد هدفاً ذا أهمية عالية وآخر ذا أهمية منخفضة. وكذلك تختلف الأبعاد عند الفرد الواحد حسب الوقت، فما هو مهم اليوم قد لا يكون بتلك الأهمية في وقت آخر. أما السياق المتعلق بالهدف فيعني مقدار التفاعل والترابط بين الأهداف بعضها البعض، وأي بعد من الأبعاد الستة في الهدف الواحد سيقدر أن يستقبل هذا الهدف ضرورة ماسة للتخطيط والانجاز، بينما لا يتم تقديم هذا التخطيط والانجاز لأهداف أخرى.
- ويواجه الإنسان في حياته اليومية مواقف مختلفة ذات مثيرات متعددة منها ما هو متشابه وكثيرا منها مختلف من حيث أهميتها للفرد في وقت ما. وتعمل هذه المثيرات على تكوين صراع الهدف، فيعاني الفرد في التعامل معها. وقد أشار كل من ايليت وفرجوسن (Ayelet & Ferguson، ٢٠٠٧) إلى أن صراع الأهداف قد ينتج من تبني الفرد لأكثر من هدف في سياقات مختلفة، فعلى سبيل المثال، نجد من الصعوبة أن يكون الفرد متميزا في عمله ويمكث لساعات طويلة وفي نفس الوقت يكون لديه هدف بأن يكون أبا أو أما تقدم عناية كبيرة بالأطفال. وقدّم كل من اتكين وآخرين (Etkin et al، ٢٠١٣) شرحا للعلاقة بين صراع الأهداف والقلق والوقت المتاح للإنجاز، فكلما ضاق الوقت أدى ذلك إلى ارتفاع القلق وظهور صراع الأهداف. وتوصلوا في دراستهم إلى أن شعور الفرد بصراع الأهداف يجعله يعتقد بعدم وجود الوقت الكافي للإنجاز، الأمر الذي يعمل على ارتفاع مستوى القلق والتوتر لديه.

مفهوم الصراع

أشار الباحثون في مقدمة هذه الدراسة إلى العديد من التعريفات لصراع الهدف، إلا أن تحديد مفهوم الصراع يعتمد على التعريف الإجرائي له في البحوث الذي تناولته، ومن الأخطاء الواسعة والمتكررة في هذا الشأن هو خلط مفهوم الصراع بمفاهيم أخرى مثل المنافسة.

إن المعنى اللغوي لكلمة صراع في اللغة العربية بمعنى النزاع والخصام والجدال أو المشادة والتناظر أو الخلاف والشقاق، أما كلمة Conflict فهي من أصل لاتيني وتعني العراك أو الخصام والصدام.

والصراع اصطلاحاً وفقاً لتعريفات دوائر المعارف والقواميس اللغوية:

- دائرة المعارف الأمريكية: عادة ما يشير الصراع إلى حالة من عدم الارتياح أو الضغط النفسي الناتج عن التعارض أو عدم التوافق بين رغبتين أو حاجتين أو أكثر من رغبات الفرد أو حاجاته.
 - دائرة معارف العلوم الاجتماعية: فإن اهتمامها ينصرف إلى إبراز الطبيعة المعقدة لمفهوم الصراع، والتعريف بالمعاني والدلالات المختلفة للمفهوم في أبعاده المتنوعة: فمن المنظور النفسي يشير مفهوم الصراع إلى موقف يكون لدى الفرد فيه دافع للتورط أو الدخول في نشاطين أو أكثر لهما طبيعة متضادة تماماً. ومن المنظور السياسي يشير روبرت (Robert، ١٩٦٨) الوارد ذكره في (بدوي، ١٩٩٧) إلى الصراع كموقف تنافسي يكون طرفاه أو أطرافه على دراية بعدم التوافق في المواقف المستقبلية المحتملة والتي يكون كل منهما أو منهم مضطراً فيها إلى تبني أو اتخاذ موقف لا يتوافق مع المصالح المحتملة للطرف الثاني أو الأطراف الأخرى. أما البعد الاجتماعي للصراع كما أوضحه لويس (Lewis، ١٩٦٣) والذي تم ذكره أيضاً في (بدوي، ١٩٩٧) إنما يمثل نضالاً حول قيم أو مطالب أو أوضاع معينة أو قوة أو حول موارد محدودة أو نادرة، ويكون الهدف هنا متمثلاً ليس فقط في كسب القيم المرغوبة بل أيضاً في تحييد أو إلحاق الضرر أو إزالة المنافسين أو التخلص منهم. كما أشار لويس أيضاً إلى البعد الأنثروبولوجي للصراع كنتيجة للتنافس بين طرفين على الأقل وهنا قد يكون هذا الطرف متمثلاً في فرد أو أسرة أو ذرية أو نسل بشرى معين أو مجتمع كامل، فضلاً عن ذلك قد يكون طرف الصراع طبقة اجتماعية أو أفكاراً أو منظمة سياسية أو قبيلة، أو ديناً.
 - مفهوم الصراع في قاموس لونغمان: حالة من الاختلاف أو عدم الاتفاق بين جماعات أو مبادئ أو أفكار متعارضة أو متناقضة (بدوي، ١٩٩٧).
- وفي ضوء ما سبق الإشارة إليه من نماذج التعريفات التي قدمتها أدبيات الصراع بصدد التعريف به وبأبعاده المختلفة يمكن الانتهاء إلى التأكيد على الأبعاد الثلاثة الآتية كمحاور أساسية في التعريف بمفهوم الصراع كما أوضحها بدوي (١٩٩٧):

١- المحور الأول: يتعلق بموقف الصراع حيث يشير إلى أن مفهوم الصراع يعبر عن موقف يتميز بسماته وشروطه المحددة، فالموقف به تناقض المصالح أو القيم بين طرفين أو أكثر مع إدراك أطراف الموقف بهذا التناقض الأمر الذي يتطلب توافر أو تحقق الرغبة من جانب طرف (أو الأطراف) في تبني موقف لا يتفق بالضرورة مع رغبات الطرف الآخر أو (الأطراف الأخرى)، بل إن هذا الموقف قد يتصادم مع باقي هذه المواقف.

٢- المحور الثاني: يختص بأطراف موقف الصراع: بوجه عام يمكن تمييز موقف الصراع من حيث أطرافه بين مستويات ثلاثة: المستوى الأول يتعلق بالصراعات الفردية: أي التي يكون أطراف الصراع فيها أفراداً، وبالتالي فإن موضوع هذا الصراع يتجه إلى أن يكون محدوداً. وفي المستوى الثاني يكون الصراع بين الجماعات حيث تتعدد أنواع هذا الصراع بتنوع أطرافه، كما أن دائرته ومجالاته تكون عادة أكثر اتساعاً وتنوعاً عن نظيرتها في دائرة الصراع الفردي. بينما المستوى الثالث يختص بالصراع بين الدول والذي يعرف عادة بالصراع الدولي، وتكون دائرة الصراع فيه أكثر تعقيداً واتساعاً عن المستويين السابقين من الصراعات.

وللصراع أنواع متعددة حسب التصنيف المستخدم، إلا أنه لغرض الدراسة الحالية يتم التركيز فقط على التصنيف ذو العلاقة، فقد أشار صاموئيل (Samuels، ٢٠٠٤) إلى الصراع الذاتي وهو نوع من أنواع الصراعات الداخلية لدى الفرد، والذي يحدث عندما يجد الفرد نفسه في حالة جذب لعوامل عديدة تحتم عليه اختيار إحداها، لصعوبة تحقيقها معاً، كما يحدث هذا النوع عندما يستوجب على الفرد أن يختار بين بدائل متعارضة مع أهدافه أو توقعاته أو قيمه ومعتقداته لكنه يجبر على اختيار أحد البدائل، ويتضمن هذا النوع كلا من صراع الهدف وصراع الدور. وبما أن البحوث السابقة أكدت أهمية تبني الأهداف وعلاقة ذلك بالإنجاز، فإن البحث الحالي يؤكد أن صراع الهدف ما هو إلا تعارض في تبني هدف من بين أهداف قد تكون جميعها مرغوبة للفرد، الأمر الذي يستحق إجراء العديد من الدراسات ليس فقط لإبراز الفروق بين النوع، وإنما أيضاً التأثير على الصحة النفسية للفرد.

النظريات المفسرة للصراع

تتصف النظريات المفسرة للصراع بالتنوع والثراء، فمنها من يفسر الصراع كظاهرة عامة، ومنها ما يستخدم الاتجاه النفسي في تفسيره، فالصراع بوجه عام بالغ التعقيد لتداخل المتغيرات المرتبطة به، وفيما يأتي استعراض لبعض النظريات.

١. **نظرية التحليل النفسي لفرويد**: يؤكد أصحاب نظرية التحليل النفسي أن الإنسان يسعى دائماً إلى إشباع حاجاته الغريزية التي يتعارض بعضها مع القيم الاجتماعية؛ مما يؤدي إلى خلق الصراع بين ما يريد تحقيقه من جراء ضغط مكونات (الهو) بغية التعبير عن نفسه، وبين مقاومة (الأنا) لهذه الدوافع الغريزية سعياً

للدفاع عن الشخصية والعمل على تكيفها مع الأوضاع الاجتماعية، وهذا الصراع الداخلي في أعماق النفس تفسرها نظرية التحليل النفسي بالصراع بين قوة مانعة تحول دون ظهور هذه الحاجات الغريزية اللاشعورية والتي تمثلها قوة (الأنا) التي تقف دائما أمام هذا الضغط (فالهو) تعد مركز الطاقة النفسية التي تنشأ عن جزء من الطاقة الحيوية وتمنح جزءًا من هذه الطاقة إلى (الأنا) حتى تنظم لها إشباع دوافعها وحاجاتها. وهناك جانب آخر من الشخصية وهي (الأنا الأعلى) تقف لكل من (الأنا) و(الهو) وأن وقوع الفرد في دائرة الصراع أمر طبيعي يمر به خلال حياته اليومية. والصراع هنا بمثابة مواجهة مستمرة بين مكونات الشخصية، فإن (الهو) بمكوناتها تعد قوة دافعة للفرد إلى نشاط معين، و(الأنا) تقف في مواجهة هذا النشاط فيولد صراع بينهما، وقد تعمل (الأنا) عملاً آخر تحاول فيه (الأنا الأعلى) إيقافه وهذا يولد صراعاً جديداً بين (الأنا) و(الأنا الأعلى). ويعد أصحاب نظرية التحليل النفسي أن الصراع هو انقسام وظائف الشخصية على نفسها (الخالدي، ٢٠٠٢).

٢. **النظرية الفطرية:** ترى هذه النظرية أن حالة الصراع بين دافعين يمتلكان الشدة نفسها يؤدي إلى كف متبادل بين هذين الدافعين، مولدا سلوكاً ليس له علاقة بموقف الصراع، ويطلق على هذا النوع من السلوك سلوك التحول أي تحول طاقة الدافع إلى سلوك ليس له علاقة بالموقف إطلاقاً (رضوان، ٢٠٠٩).

٣. **نظرية التنافر المعرفي:** تقوم نظرية التنافر المعرفي على فرضية أن الأفراد يطمحون دائماً إلى التوازن والانسجام بين معارفهم وأفكارهم وقناعاتهم ومعتقداتهم ومواقفهم وآرائهم المهمة بالنسبة لموضوع ما، فإذا حدث عدم توافق بين معارف محدودة فإن ذلك يقود إلى التنافر المعرفي (الصراع الداخلي)، ويقود هذا التنافر إلى توليد دافع غايته تخفيض هذا التنافر والصراع إلى أدنى درجة ممكنة من خلال البحث عن إمكانيات تخفيض التنافر، فالمدخن الذي يدخن بكثرة يقول: "أشعر بحاجة شديدة إلى التدخين في هذه اللحظة، غير انه يدرك في الوقت نفسه أن التدخين مضر بالصحة ويقول: "سوف أعود للسعال ثانية، إن التدخين مضر جداً" فسلوكه يخالف المعرفة حول الخطر المرتبط بالتدخين ويتولد لديه دافع لخفض التنافر وهو هنا أمام خيارين الأول تغيير السلوك ليتناسب مع المعرفة، والثاني تغيير قناعاته فيما يتعلق بالتدخين كأن يقنع نفسه بطريقة تفاؤلية دفاعية تشوه الواقع إن التدخين غير مضر (رضوان، ٢٠٠٩).

٤. **النظرية السلوكية:** دراسة الصراع في علم النفس التجريبي قد ارتبطت بالعالم ميللر حيث أن تحليله للصراع هو أساس لفهم السلوك العصابي حيث يرى ميللر أن الخوف يدفع الفرد إلى تجنب استجابة تتعارض مع استجابة هادفة، وعندما تتوقف الاستجابة الهادفة بسبب الخوف يتعزز السلوك التجنبي، ولكن التوتر يدفع

بالفرد مره أخرى للقيام بسلوك يقربه من الهدف، فيعيش الفرد في حالة من الصراع بين تجنب الهدف والاقتراب منه (حسن، ٢٠٠٨).

٥. **نظرية تحديد الأهداف:** ركزت النظرية على الأهداف كمحفزات للعمل، فيرى أصحاب هذه النظرية الخبيران ادوين لوك وجيري لاثام أن وجود الأهداف شيء أساسي؛ لتحديد مسارات السلوك، ويجب أن تكون الأهداف قوية للفرد،

بسبب أنها غايات نهائية يجب على الفرد أن يحققها. وترى النظرية أن وجود الأهداف أمر مهم؛ لأنها تمثل طموحات الأداء لذلك فهي تنشط السلوك وتوجهه عند الأفراد لتحقيق هذه الطموحات التي تعتبر مُحصلة لقيم ومعتقدات الفرد من منحي، ورغباته وعواطفه من منحي آخر. كما تؤكد هذه النظرية أن التأثير الدافعي للأهداف يزداد عندما تكون الأهداف محددة ومقبولة وذات نفع للفرد وقابلة للقياس (Rosencrantz, ٢٠٠٨). وهذا ما أوضحتها دراسة سلوكام وآخرين الذين استخدموا نموذجًا يوضح كيفية تأثير صراع الهدف على الأداء (Slocum, Cron & Brown, ٢٠٠٢)، وهذا النموذج يتفق مع نظرية تحديد الهدف للوك ولاثام؛ حيث وجد من الشروط الضرورية لتحقيق الأهداف ورفع مستوى الأداء وهو الالتزام بتحقيق الهدف، وهو مفهوم مركزي في نظرية تحديد الأهداف منذ أن أنشأها لوك ولاثام. وقد اشتملت الاستبانة التي استخدمت في الدراسة على أبعاد الوقت، والتدبير، والكفاءة الذاتية، والتوقع، والحاجة للإنجاز، وصراع الهدف، والالتزام بالهدف. وكذلك دراسة بودريكس وأوزير

(Boudreaux & Ozer, 2013) في تأثير صراع الهدف على الأداء استخدموا نظرية لوك ولاثام في التركيز على خصائص الأهداف بدلاً من العلاقة المتبادلة بين الأهداف المتعددة. وهذا يوضح أن صراع الهدف هو جزء من نظرية تحديد الهدف للوك ولاثام.

مفهوم صراع الهدف

عُرف صراع الهدف بأنه الدرجة التي يشعر فيها الأفراد بأن أهدافهم متعددة وغير متوافقة (Boudreaux & Ozer, ٢٠١٣). ويُعرف أيضا بأنه حالة انفعالية تتسم بالشعور بالتردد والحييرة والقلق والتوتر تحدث للفرد عندما يتعرض لهدفين متعارضين لا يمكن تجنبهما في الوقت نفسه (رزيقة، ٢٠١١). ويحدث صراع الهدف عندما تكون الأهداف غير متوافقة وتمارس القوة باتجاهين متعارضين أو متباعدين (Kehr, ٢٠٠٣). وعرف ليثام ولوك المذكور في دراسة (Kehr, ٢٠٠٣) صراع الهدف هي الحالة التي تحاول فيها تحقيق هدف واحد يحول دون تحقيق هدف آخر. ويحدث صراع الهدف عندما يكون الهدف المراد تحقيقه له مظاهر سلبية وإيجابية في الوقت نفسه، أو عندما يواجه الفرد الاختيار بين هدفين أو أكثر وعليه اختيار واحد منهما (اللوحي، ٢٠٠٨).

ويتفق الباحثون مع التعريفات السابقة لكون صراع الهدف يحدث عند وجود هدفين أو مجموعة من الأهداف المتساوية في القوة والمختلفة في الاتجاه، ولكن يمكن الاضافة إلى التعريفات السابقة الظروف المؤدية إلى حدوث الصراع فيمكن تعريفه كالحالة التي يلزم فيها الفرد بتحقيق هدفين أو مجموعة من الأهداف المتساوية في القوة والمختلفة في الاتجاه وفق طاقات وظروف مادية يتطلبها تحقيق الهدف خلال مدة زمنية محددة.

أنواع صراع الهدف

هناك أربعة أنواع من صراع الهدف كما ذكرها اللوح (٢٠٠٨):

١. الصراع بين هدفين إيجابيين (إقدام - إقدام): ينشأ هذا النوع عندما يكون على الفرد أن يختار بين هدفين جيدين بالنسبة له، وفي هذه الحالة تنشأ حالة من التردد والحيرة بين الهدفين أو الدافعين المجذوب إليهما بالتساوي، ولا يزول الصراع إلا بعد أن يترك أحد الهدفين ويقترّب من الآخر حتى يصل إليه، كالصراع الذي يعيشه المدير عندما يريد أن يوصي بمنصب معين لأحد مرؤوسيه، ويكون من ناحية أخرى هناك مرؤوس آخر على المستوى نفس من الكفاءة، ويسمى هذا النوع أيضا بتناقض الأهداف الإيجابية.
٢. الصراع بين هدفين سلبيين (الإحجام - الإحجام): ينشأ عندما يكون على الفرد أن يختار بين هدفين كلاهما غير جيد بالنسبة له، ويكون هذا النوع من الصراع شديد الوقع على الفرد أحياناً، وخاصة عندما يكون التهديد الموجه للذات قويا في كل من الطرفين؛ لذلك نراه يطول أكثر مما يطول في صراع الإقدام وكثيرا ما نجده وراء عدد من حالات الجنوح والسلوك الاجتماعي غير المرغوب فيه، ومثال عليه الموظف الذي يجد نفسه في صراع بين أن يبقى في وظيفته الحالية براتب أقل مع إلغاء كثير من صلاحياته من جهة أو أن يقدم استقالته من هذه الوظيفة من جهة أخرى ويصبح بدون عمل.
٣. الصراع بين هدف إيجابي وآخر سلبي (الإقدام - الإحجام): ينشأ عندما يتعامل الفرد مع موقف فيه جوانب سلبية وجوانب إيجابية بقدر متقارب، بمعنى أن يتعامل مع هدف سالب وموجب في الوقت نفسه كالشخص الذي يحب تناول الحلوى ولكنه لا يريد أن يصبح بدينا، وبعد هذا النوع من الصراعات المألوفة في حياتنا اليومية، وهو من أخطر الصراعات؛ لأنها تؤدي إلى حالات من القلق والإحباط قد تصل إلى الاضطرابات الحادة.
٤. الصراع بين هدفين لهما إيجابيات وسلبيات (إقدام - تحاشي) مزدوج: ينشأ عندما يكون على الفرد أن يختار بين بديلين فيهما جوانب سلبية وأخرى إيجابية، كأن يجد الموظف أن عليه أن يختار بين ترقيته لوظيفة أخرى لا يريد بها، ولكن براتب عالي، أو أن يتنازل عن هذه الترقية مقابل إن يبقى في وظيفته التي يرغب بها.

علامات صراع الهدف

من علامات صراع الهدف التي ذكرها (Berrios et al., ٢٠١٥) في دراستهم حول تأثير صراع الهدف على العاطفة:

- ١- صعوبة وعدم ارتياح وتردد في اتخاذ القرارات ناتج من عدم القدرة على الاختيار بين الأهداف المتعددة أو عدم وضوح الأهداف مما يجعل صورة الموقف متأرجحة، فيجد صعوبة في اتخاذ القرار خوفاً من النتائج غير المرضية والشعور بالندم لاحقاً.
- ٢- طول مدة اتخاذ القرار للوصول إلى الاختيار السليم، وذلك لأن عملية اتخاذ القرار تصاحبها عملية تفكير قد تستقر دقائق أو أيام أو أسابيع أو أشهر وفق صعوبة الاختيار وشدة الموقف، وذلك من أجل جمع المعلومات وتحليلها ومعالجتها لتحديد البدائل الممكنة.
- ٣- شعور بالضيق والقلق والتوتر ناتج من صعوبة الاختيار بين البدائل والخوف من نتائج الاختيار. ويحدث صراع الهدف عندما يواجه الفرد موقفاً تتوافر فيه مجموعة من الظروف المؤدية إلى حدوث الصراع، ومنها:

١. **صراع الوقت (Time Conflict):** إن العمل تحت ضغط الوقت يبعث مشاعر القلق والتوتر لدى الأفراد، وقد أشارت نتائج الأبحاث إلى أن القدرة على السيطرة وتقييم ما يجب القيام به وتنفيذ خطة جيدة والتنظيم يعمل على التقليل من صراع الهدف ويحسن من كفاءة أداء الأشخاص، خاصة عندما يكون عليهم الإنهاء في مواعيد محددة. وهذا ما توصلت إليه دراسة بودريكس وأوزير التي تم تطبيقها في إحدى الجامعات الحكومية في جنوب كاليفورنيا أن هناك ارتباط وثيق بين صراع الهدف وضغط الوقت؛ حيث وجد أن صراع الهدف يزيد لدى الأفراد عندما يشعرون بأن لديهم وقت أقل في أيديهم (Boudreaux & Ozer, ٢٠١٣). وهذا ما أكدته أيضاً دراسة إتكين وآخرون عندما يشعر الناس بأنهم مقيدون بالوقت فإنهم غالباً ما يشعرون بالإجهاد بسبب الصراع الذي يعيشونه لتحقيق أهدافهم (Etkin et al., 2013)

٢. **الالتزام بتحقيق الأهداف (Goal Commitment):** يميل الكثير من الأشخاص إلى الالتزام بعدة قرارات في الوقت نفسه، أو يسعون إلى تحقيق أكثر من هدف في الوقت ذاته؛ مما يسبب صراع الهدف لديهم، وهذا ما توصل إليه سلوكام وآخرون في دراستهم التي تم تطبيقها في الجزء الغربي من الولايات المتحدة الأمريكية أن صراع الهدف يحدث إذا كان لدى الفرد التزام عالٍ بتحقيق الهدف يتمثل بتعلق وإصرار الفرد للوصول للهدف، بمعنى عدم الرغبة في التخلي أو خفض الهدف (Slocum et al., 2002)

٣. **محدودية الطاقة (Capacity limit)**: إن صراع الهدف جزء من الحياة اليومية، وبالرغم من ذلك لا يزال

البعض غير قادر على تحقيق أهدافه بسبب المحدودية في القدرات المتوفرة لديه

(Boudreaux & Ozer, 2013).

٤. **محدودية المال او صراع المال (Money Conflict)**: ويتمثل في الرغبة في صرف المال في شراء

غرض ما ولكن توجد محدودية في المورد، فينكون لدى الفرد الصراع بسبب هذه المحدودية

(Etkin et al., 2013)

٥. **استراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف (Strategy Match)**: وهي مجموعة من القرارات والحركات

المرتبطة باختيار الوسائل من أجل الوصول إلى تحقيق الأهداف، ويحدث صراع الهدف عندما يواجه الفرد

صعوبة في اختيار الاستراتيجيات المساعدة في تحقيق الهدف. ومن خصائص الاستراتيجيات الجيدة أن

تتراعي النظرة الشاملة للموقف، ثم تضع ما يناسبه من أهداف ووسائل وأن تكون قابلة للتغير تبعاً

للاُمكانيات والظروف (Boudreaux & Ozer, ٢٠١٣).

٦. **وضوح المهمة (Task Clarity)**: إن الوضوح هو سمة من سمات المهمة الجيدة، وتوفر أهدافاً واضحة

ومحددة يساعد الإنسان على التقدم باتجاه أهدافه وتحقيقها، إلا أن تشعب الأهداف يعمل على ظهور

الصراع (Boudreaux & Ozer, 2013)

تأثير صراع الهدف على حياة الانسان

بما أن صراع الهدف هو جزء من حياتنا اليومية، والجميع يتعرض لهذا الصراع سواء كانت صراعات لأهداف

أكاديمية أم مهنية أم اجتماعية، فإن صراع الهدف يمكن أن تكون له التأثيرات الآتية:

أولاً: صراع الهدف والصحة النفسية: الشعور بالصراع يتعرض له كل إنسان في حياته اليومية، وعدّ العديد

من الباحثين أن صراعات الهدف تمثل عائقاً خطيراً أمام المتغيرات ذات الصلة بالصحة النفسية مثل الرفاهية

والنجاح الشخصي؛ حيث يسبب صراع الهدف ضغطاً كبيراً على العاطفة، ويترك لدى الفرد مستويات عالية من

القلق والاكتئاب؛ لذا كانت القدرة على تحمل صراع الهدف والقدرة على حله من علامات الصحة النفسية.

فالشخص المتمتع بالصحة النفسية قادر على تحمل صراع الهدف في الوقت المناسب بأساليب توافقية بناءة،

لكن ليس كل شعور بالصراع محموداً، فاستمرار الصراع وفشل الشخص في حله يؤدي إلى التوتر الشديد والقلق

الزائد واستخدام الحيل النفسية الدفاعية، وقد تنشأ بعض الأعراض العصبية؛ إذ يعدّ الصراع عاملاً لظهور

العصاب والذهان والانحرافات السلوكية

(Boudreaux & Ozer, ٢٠١٣). وهذا ما أوضحته الدراسات السابقة كدراسة كير (Kehr, ٢٠٠٣)؛ حيث

أشارت إلى أن صراعات الهدف لها تأثير قوي على الراحة النفسية للأفراد. وجاءت نتائج دراسة برودريكس

وأوزير (Boudreaux & Ozer، ٢٠١٣) متفقة مع الدراسات السابقة؛ حيث تناولت علاقة كل من صراع الهدف وأهداف السعي على الصحة النفسية للأفراد، وأظهرت بأن التأثير السلبي الأعلى لصراع الهدف على الأفراد أدى إلى إصابتهم بالاكتئاب والقلق.

ثانياً: صراع الهدف وتحقيق الأهداف: أثبتت بعض الدراسات أن الأشخاص الذين يعانون من صراع الهدف هم أقل نجاحاً في تحقيق أهدافهم. ففي دراسة بودريكس وأوزير (Boudreaux & Ozer, 2013) التي استهدفت دراسة تأثير صراع الهدف على أداء الشباب البالغين في قدرتهم على تحقيق أهدافهم، توصلت إلى أن الأفراد يميلون إلى أن يكونوا أقل نجاحاً في تحقيق أهدافهم مع مزيد من الأهداف المتضاربة (أي في حالة صراع الهدف)؛ وذلك بسبب الحيرة والقلق والإجهاد والتوتر الذي يسببه التفكير في أكثر من هدف في آن واحد، وبالتالي يفقد التركيز على الأهداف التي أمامه. وكذلك جاءت نتائج دراسة كير (Kehr, 2003) مشابهة لنتائج الدراسة السابقة، والتي طبقها على ٢٢٠ مديراً من مديري شركات الصناعة والتجارة في ألمانيا. وكذلك دراسة مكيمان التي وردت في دراسة كير (Kehr, ٢٠٠٣) والتي أجراها على المدخنين المزمين الذين يهدفون إلى الإقلاع عن التدخين، ولكنهم فشلوا في تحقيق ذلك بسبب الصراعات بين نية إنهاء التدخين وأهداف أخرى شخصية قوية.

ثالثاً: صراع الهدف والأداء الأكاديمي: يعدّ صراع الهدف من العوامل المؤثرة في أداء الأفراد، هذا ما أكدته دراسة لوك وآخرون (Locke, Smith, Erez, Chuh & Schaffer، ١٩٩٤) حيث قاموا بدراسة صراع الهدف دراسة مختبرية لمعرفة تأثيره على جودة الأداء؛ وذلك بعرض قائمة على المشتركين تتضمن أهدافاً متعددة لمهمة واحدة، وجاءت النتائج موضحة أن صراع الهدف يؤثر سلباً على الكمية ولكن ليس على جودة الأداء. كما تم إجراء دراسة ميدانية أخرى على أساتذة الكلية لدراسة تأثير صراع الهدف على الأداء (البحث مقابل التدريس) على مدى ١٤ سنة وأشارت النتائج إلى وجود علاقة سلبية بين صراع الهدف والأداء البحثي؛ حيث لم يتأثر الأداء التدريسي للأساتذة. وهناك إجماع على أن صراع الهدف يؤثر على الأداء؛ حيث تشير الدراسات المبكرة على أن الصراع يؤثر على الأداء من خلال العلاقة مع الالتزام بالهدف (Slocum et al، ٢٠٠٢). وفي دراسة ليو وآخرين (Luo, Lee & Koh، ٢٠١٥) والتي هدفت إلى التعرف على الصراع المحتمل بين أهداف الأداء التنافسي والأهداف الاجتماعية التعاونية وعلاقتها بالتحصيل الرياضي لدى طلبة المرحلة الابتدائية بسنغافورة، حيث تم استخدام الدراسة الاستقصائية، فقد أشارت نتائجها إلى أن وجود الأهداف الاجتماعية العالية تؤدي إلى إنجاز عالٍ في الرياضيات حتى ولو كانت بقية أهداف الأداء منخفضة.

الدراسات السابقة

تعددت الدراسات الأجنبية التي بحثت في مفهوم صراع الهدف وتتنوع أهدافها وعيناتها وأدوات القياس التي استخدمتها والمتغيرات التي تناولتها، إلا أن هناك ندرة في الدراسات العربية التي تناولت موضوع صراع الهدف حسب اطلاع الباحثين؛ لذا يعرض في هذا الجانب الدراسات السابقة التي تم الاستفادة منها سواء في مجال أدوات القياس المستخدمة أو العينات التي تم التطبيق عليها أو الإطار النظري.

فقد قام لوك وآخرون (Locke et al، ١٩٩٤) بإجراء دراستين، هدفت الدراسة الأولى إلى معرفة أثر صراع الهدف على الأداء (الكمية مقابل الجودة)، وطبقت فيها دراسة ميدانية (مختبرية) لقياس مستوى الصراع على مجموعة من طلبة جامعة ماري لاند في الولايات المتحدة الأمريكية ١٣٢ طالباً وطالبة وذلك من خلال القيام بأهداف متعددة لمهمة واحدة، وأشارت النتائج إلى أن مستوى الصراع ارتفع لدى الطلبة نتيجة لتعدد الأهداف، وأن صراع الهدف العالي يؤثر سلباً على كمية الأداء وليس على جودة الأداء. بينما هدفت الدراسة الثانية إلى دراسة تأثير صراع الهدف على الأداء الأكاديمي لمجموعة من أساتذة الكلية

(البحث العلمي مقابل التدريس) في الولايات المتحدة الأمريكية والبالغ عددهم ٢٧٤ أستاذاً من ٥٣ قسم أكاديمي، وأشارت النتائج بعد ١٤ سنة من البحث إلى وجود علاقة سلبية بين صراع الهدف والأداء البحثي، ولم يؤثر صراع الهدف على الأداء التدريسي.

وأما دراسة سلوكيات وآخرين (Slocum et al، ٢٠٠٢) فهدفت إلى معرفة أثر صراع الهدف على أداء الأفراد، وتم تطبيق الدراسة على عينة مقدارها ١٥٢ من مندوبي المبيعات الذين يعملون في توزيع اللوازم الطبية في الجزء الغربي من الولايات المتحدة الأمريكية، ووزعت استبانة عليهم قبل الدراسة وبعدها لقياس مستوى الصراع؛ حيث شملت عدداً من الأبعاد التي مثلت مصادر لصراع الهدف وهي الوقت والكفاءة الذاتية والتوقع والحاجة للإنجاز والالتزام بالهدف. وأشارت النتائج إلى وجود مستوى عالٍ من الصراع لدى مندوبي المبيعات الذين يملكون مستوى عالياً من الالتزام بتحقيق الهدف، وأشارت أيضاً إلى التأثير السلبي لصراع الهدف العالي على أداء مندوبي المبيعات.

بينما هدفت دراسة كير (Kehr، ٢٠٠٣) إلى استكشاف العلاقة بين صراع الهدف وكل من تحقيق الأهداف الجديدة والراحة النفسية في المنشآت الحديثة، وتم تطبيق الدراسة على ٢٢٠ مديراً من مديري شركات الصناعة والتجارة بمختلف الفروع الألمانية، ولجمع البيانات تم توزيع استبانة قبل الدراسة وبعدها لقياس مستوى صراع الهدف، وتوصلت الدراسة إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بالنسبة إلى مستوى الصراع تتعلق بالجنس، وأن مستوى الصراع كان مرتفعاً في هذه المنشآت، كما أنه يؤثر دائماً وبشكل سلبي على الراحة النفسية للأفراد، وارتبط صراع الهدف العالي ارتباطاً سلباً بتحقيق الأهداف الجديدة.

كما بحثت دراسة صامويل (Samuels, ٢٠٠٤) إلى تأثير صراع الهدف على الأداء من حيث (شدة الجهد، واستخدام الاستراتيجيات الفاعلة)، وتم تطبيق الدراسة على ١٠٦ من طلاب إدارة الأعمال المسجلين في قسم المحاسبة بجامعة أريزونا الأمريكية؛ حيث طلب منهم تنفيذ مهمة إدارية بعدها تم الإجابة على استمارة من عشرة أسئلة تناولت السيطرة والدوافع الذاتية والكفاءة الذاتية، وأشارت النتائج أن صراع الهدف أدى إلى زيادة مقدار الجهد الذي بذله المشاركون وبالتالي تحسن في الأداء، كما أشارت النتائج أيضاً أن أداء المشاركين مع صراع الهدف المتوسط ونظام التغذية المرتدة التلقائي أدى إلى استخدام استراتيجيات مهمة فاعلة حققت تحسناً كبيراً في الأداء.

وبحث بيليز وآخرون (Bailis, Thachr, Airdand & Lipschitz, ٢٠١١) في النتائج العاطفية والسلوكية لصراع الهدف على أداء النشاط البدني، وتم تطبيق الدراسة على ١١٧ شخصاً من أعراق مختلفة من ولاية كاليفورنيا وافقوا المشاركة في الدراسة؛ حيث تراوحت أعمارهم بين ١٧-٣٦ سنة، واستخدام المنهج التجريبي بتصميم تمارين رياضية مع استمارات تقيس مستوى الصراع، وأشارت النتائج إلى أن المستويات المرتفعة لصراع الهدف هي السبب في الأداء الضعيف للنشاط البدني.

كما قام كل من بودريكس واوزير (Boudreaux & Ozer, ٢٠١٣) بدراسة تأثير كل من صراع الهدف وأهداف السعي على أداء الأفراد والصحة النفسية لهم. وطبقت الدراسة على ١٨٠ طالباً في المرحلة الجامعية. ١٣١ من الإناث و٤٨ من الذكور، وواحد غير محدد الجنس في إحدى الجامعات الحكومية الأمريكية جنوب كاليفورنيا، متوسط العمر ١٨-٣٢ سنة، واستخدمت الدراسة الميدانية؛ حيث وزعت قائمة من ٨ أهداف شخصية مهمة لتحقيقها، وبعد ٤-٦ أسابيع تم تقييمهم من خلال استبانة شملت مصادر صراع الهدف وهي الوقت، والالتزام، والإجهاد، والتناقض، والمبادئ التوجيهية. وقد توصلت الدراسة إلى النتائج الآتية: الأشخاص الذين يعانون من مستويات مرتفعة من صراع الهدف هم أقل نجاحاً في تحقيق أهدافهم، ولكن ليس بالضرورة الأهداف التي فشلوا في تحقيقها كانت ضمن الصراع، وأن أعلى تأثير سلبي لصراع الهدف على الأفراد أدى إلى إصابتهم بالاكتئاب والقلق، كما أظهرت النتائج أن هناك ارتباطاً وثيقاً بين صراع الهدف وضغط الوقت؛ حيث وجد أن صراع الهدف يزيد لدى الأفراد عندما يشعرون بأن لديهم وقت أقل في أيديهم، وأظهرت النتائج أن هدف السعي أو تسهيل الهدف أظهر مستويات عالية من الإيجابية لدى الفرد تتمثل في الرضا عن الحياة والنجاح وتحقيق الأهداف.

وأيضاً دراسة إنكين وآخرون (Etkin et al, ٢٠١٣) التي هدفت إلى دراسة تأثير صراع الهدف على التصورات الذاتية للوقت، وطبقت الدراسة على ١٢٣ ميكانيكياً في تركيا، واستخدمت ٤ استبانات، كل استبانة تقيس مستوى نوع من أنواع صراعات الهدف: صراع المال، والصراع العام، وصراع الوقت، واستبانة أخرى لم

يحدد فيها نوع الصراع تم توزيعها عشوائيا على المشاركين، وجاءت النتيجة كالآتي: عندما يشعر الناس بأنهم مقيدون بالوقت فإنهم غالبا ما يشعرون بالإجهاد بسبب الصراع الذي يعيشونه لتحقيق أهدافهم.

كما سعت دراسة جورجيس وآخرون (Gorges Esdar, & Wild, ٢٠١٤) لبحث العلاقة بين مستويات مختلفة من التوافق الذاتي وصراع الهدف، وقد شارك في المسح عن طريق الإنترنت ١١١٥ من طلبة الدكتوراه في ٩ جامعات ألمانية منهم ٦٤٧ أنثى من طلبة الدكتوراه؛ لقياس مستوى الصراع لديهم، واستخدم مؤشر "ديسي ريان" (٢٠٠٠) لقياس التوافق الذاتي لديهم، وقد أشارت النتائج إلى أن صراع الهدف يكون أكثر إيجابية عند الأفراد ذوي مستوى التوافق الذاتي العالي، وأن مستويات الصراع تختلف على حسب مستويات التوافق الذاتي.

كما هدفت دراسة لوه وآخرون (Luo et al., ٢٠١٥) إلى التعرف على الصراع المحتمل بين أهداف الأداء التنافسي والأهداف الاجتماعية التعاونية وعلاقتها بالتحصيل الرياضي لدى عينة بلغ عددهم ٢٩٧ من طلبة المرحلة الابتدائية بسنغافورة، وتم استخدام الدراسة الاستقصائية لقياس مستوى صراع الهدف لديهم، وأشارت نتائجها إلى وجود صراع عالٍ بين أهداف الأداء التنافسي والأهداف الاجتماعية التعاونية، كما أشارت النتائج إلى أن وجود الأهداف الاجتماعية العالية تؤدي إلى إنجاز عالٍ في الرياضيات وذلك عندما تكون أهداف الأداء منخفضة.

التعقيب على الدراسات السابقة

أجمعت الدراسات السابقة على أن صراع الهدف يؤثر سلبا على أداء الأفراد؛ مما يؤثر في تحقيق أهدافهم، (Locke et al., 1994; Luo et al., 2015; Etkin et al., 2013; Boudreaux & Ozer, 2013; Samuels, ٢٠٠٤). كما أثبتت الدراسات السابقة إلى أن صراع الهدف يؤثر سلبا على الصحة النفسية للأفراد (Samuels, 2004; Boudreaux & Ozer, 2004; Kehr, 2003; ٢٠١٣)؛ ومن هنا أدركت أهمية دراسة صراع الهدف على الطلبة خاصة طلبة الثاني عشر الأساسي، لكونه من الأسباب التي قد تضعف أداء الطالب التحصيلي.

وقفت الدراسة الحالية على الدراسات السابقة واستقادت منها، حيث قامت جميع الدراسات السابقة بقياس مستوى صراع الهدف على عيناتها باستخدام أدوات مختلفة منها الاستبانات كدراسة (Etkin et al., 2013; Boudreaux & Ozer, 2013; Kehr, 2003; ٢٠١٣) ومنهم من استخدم المنهج التجريبي والشبه التجريبي كدراسة (Locke et al., 1994; Bailis, et al., 2011; Luo et al., 2015; Gorges et al., ٢٠١٤)، وجميع هذه الأدوات قامت على مجموعة من الأبعاد مثلت مصادر صراع الهدف لدى العينة المطبق عليها، وخاصة دراسة بروديكس وأوزير (Boudreaux & Ozer, ٢٠١٣) التي تم

الاستفادة منها كثيرًا في تصميم المقياس المستخدم لقياس مستوى صراع الهدف لدى طلبة الثاني عشر الأساسي.

منهجية الدراسة وإجراءاتها

منهج الدراسة

تم اعتماد المنهج الوصفي لدراسة موضوع صراع الهدف؛ حيث يُعد المنهج الوصفي أحد أشكال التحليل والتفسير العلمي المنظم لوصف ظاهرة أو مشكلة محددة وتصويرها كميًا عن طريق جمع بيانات ومعلومات عن الظاهرة أو المشكلة وتصنيفها وتحليلها وإخضاعها للدراسة الدقيقة (عريفج ومصالح وحواشين، ١٩٨٧).

المجتمع والعينة

تكون مجتمع الدراسة من جميع طلبة الصف الثاني عشر الأساسي في المدارس الحكومية التابعة لولاية صور بمحافظة جنوب الشرقية، والبالغ عددهم ١٠٣٢ طالباً وطالبة حسب إحصائية وزارة التربية والتعليم للعام الدراسي ٢٠١٥ / ٢٠١٦ م.

وأما العينة فقد تم اختيارها بالطريقة العشوائية الطبقية، وقد بلغ حجمها ٤٠٢ طالب وطالبة، بواقع ٢٠٩ من الذكور (بنسبة ٥٢%)، و١٩٣ من الإناث (بنسبة ٤٨%)، كما روعي في اختيارها متغير التخصص الأدبي (الرياضيات التطبيقية) والعلمي (الرياضيات البحتة)، والجدول ١ يبين توزيع عينة الدراسة.

الجدول ١ عينة الدراسة موزعة وفقاً لمتغيري الجنس والتخصص

| التخصص | ذكور | إناث | المجموع |
|--------------------|------|------|---------|
| التطبيقية (الأدبي) | 100 | 97 | 197 |
| البحتة (العلمي) | 109 | 96 | 205 |
| المجموع | 209 | 193 | 402 |

أداة الدراسة

نظراً لعدم توفر مقياس في البيئة العربية مناسب لقياس صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر، قام الباحثون بإعداد مقياس وفقاً للخطوات الآتية:

١. تحديد أسباب صراع الهدف: أشارت الدراسات السابقة ذات الصلة إلى ستة أسباب تؤدي إلى حدوث الصراع في الأهداف وهي: ضغط الوقت، والالتزام بتحقيق الأهداف، ومحدودية الطاقة، ومحدودية مورد المال، والاستراتيجيات غير المتوافقة لتحقيق الهدف، والمهمة غير الواضحة (Broudreux & Ozer, 2013, Slocum et al., 2002)
٢. الدراسة الاستطلاعية: تم إجراء مقابلات مع المشرفين والمعلمين وطلبة الصف الثاني عشر بهدف معرفة حالات صراع الهدف التي تواجه الطالب خلال فترة الدراسة. وأسفرت هذه المقابلات عن تحديد مجموعة كبيرة من المواقف التي تواجه الطالب وتتصارع فيها الأهداف، وتجعل الطالب في موقف يصعب عليه الاختيار.
٣. صياغة العبارات: تمت صياغة عبارات ٢٨ عبارة تغطي أبعاد المقياس الستة بشكل غير متساوٍ. تتضمن كل عبارة هدفين لهما نفس مقدار الجذب (أو القوة)، ومختلفين في الاتجاه، يتعرض لهما طلبة الصف الثاني عشر أثناء الدراسة ويكونون ملتزمين بتحقيقها معا في الوقت نفسه، أو يكونوا ملتزمين بالاختيار فيما بينهما، ويحتاجون في سبيل تحقيق هذه الأهداف إلى طاقة، وجهد، ومورد مالي، واستراتيجيات متوافقة مع الهدف. والجدول ٢ يبين توزيع عبارات المقياس على الأبعاد الستة.

جدول (٢) توزيع عبارات مقياس صراع الهدف على الأبعاد الستة

| الأبعاد | أرقام العبارات | عدد العبارات |
|-------------------------|--------------------|--------------|
| ضغط الوقت | 1، 2، 3، 4، 5، 6 | 6 |
| الالتزام بتحقيق الهدف | 7، 8، 9، 10 | 4 |
| محدودية الطاقة | 11، 12، 13، 14، 15 | 5 |
| محدودية مورد المال | 16، 17، 18، 19، 20 | 5 |
| استراتيجيات غير متوافقة | 21، 22، 23، 24 | 4 |
| المهمة غير الواضحة | 25، 26، 27، 28 | 4 |

- ١- مقياس التقدير (بدائل الإجابة): تم وضع مقياس تقدير خماسي يعبر عن شدة صراع الهدف، وهو: صراع عالٍ، صراع أعلى من المتوسط، صراع متوسط، صراع منخفض، عدم وجود صراع.

- ٢- تصحيح المقياس: أعطيت الدرجات ٥، ٤، ٣، ٢، ١ للبدائل الخمسة على التوالي، وبذلك تتراوح الدرجة الكلية على المقياس بين ٢٨ إلى ١٤٠، وتشير الدرجة العالية إلى مستوى مرتفع من صراع الهدف.
- ٣- صدق المقياس: تم عرض المقياس على تسعة محكمين من أساتذة علم النفس بكلية التربية في جامعة السلطان قابوس، ومن قسم الإشراف التربوي بمديرية التربية والتعليم بولاية صور، وقد تراوحت نسبة الاتفاق بين المحكمين بين ٨٩% إلى ١٠٠%، مع اقتراح تعديلات في صياغة بعض العبارات، وقد تم الأخذ بها جميعها. وبذلك تم التحقق من الصدق الظاهري للمقياس.
- ٤- ثبات المقياس: تم التحقق من الثبات من خلال تطبيقه على عينة استطلاعية مكونة من ٤٠ طالبًا وطالبة من خارج عينة الدراسة، وحساب معامل ألفا كرونباخ، وقد تراوحت معاملات الثبات بين ٠.٤٤-٠.٧٥، وبلغ معامل الثبات الكلي ٠.٨٧، وهي معاملات ثبات تدل على تمتع المقياس بدرجة مقبولة من الثبات، والجدول ٤ يوضح ذلك:

الجدول (٣) معاملات ألفا كرونباخ لأبعاد مقياس صراع الهدف

| الأبعاد | عدد العبارات | معامل ألفا كرونباخ |
|--------------------------------------|--------------|--------------------|
| ضغط الوقت | 6 | 0.60 |
| الالتزام بتحقيق الهدف | 4 | 0.68 |
| محدودية الطاقة | 5 | 0.44 |
| محدودية مورد المال | 5 | 0.72 |
| استراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف | 4 | 0.61 |
| المهمة غير الواضحة | 4 | 0.75 |
| جميع عبارات المقياس | 28 | 0.87 |

نتائج الدراسة

نتائج السؤال الأول: ما مستوى صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر الأساسي في ولاية صور بمحافظة جنوب الشرقية بسلطنة عمان؟

للإجابة عن هذا السؤال تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد العينة في الأبعاد الستة، وللدرجة الكلية للمقياس، وتم استخدام اختبار "ت" لعينة واحدة لمعرفة مستوى الصراع من خلال مقارنة المتوسطات المحسوبة مع المتوسط النظري للمقياس البالغ ٣، والجدول ٤ يتضمن خلاصة ذلك.

الجدول (٤) نتائج اختبار "ت" لعينة واحدة لمعرفة مستوى صراع الهدف لاستجابات أفراد عينة مرتبة تنازليا

| الأبعاد | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة ت المحسوبة | الدلالة الإحصائية | مستوى الصراع |
|--------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|--------------|
| المهمة غير الواضحة | 3.17 | 1.07 | 3.20 | 0.001 | مرتفع |
| محدودية الطاقة | 3.06 | 0.90 | 1.43 | 0.157 | متوسط |
| الالتزام بتحقيق الهدف | 2.81 | 0.98 | -3.95 | <0.001 | منخفض |
| استراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف | 2.80 | 1.02 | -3.91 | <0.001 | منخفض |
| ضغط الوقت | 2.73 | 0.85 | -6.41 | <0.001 | منخفض |
| محدودية مورد المال | 2.62 | 1.06 | -7.12 | <0.001 | منخفض |
| الدرجة الكلية للمقياس | 2.85 | 0.77 | -3.80 | <0.001 | منخفض |

يتضح من الجدول (٤) ارتفاع مستوى الصراع في بُعد "المهمة غير واضحة" حيث كانت قيمة ت المحسوبة موجبة ودالة إحصائية، وحصول بُعد "محدودية الطاقة" على مستوى صراع متوسط حيث كانت قيمة ت غير دالة إحصائية، وانخفاض مستوى الصراع في الأبعاد الأخرى (الالتزام بتحقيق الهدف، واستراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف، وضغط الوقت، ومحدودية مورد المال)؛ إذ كانت قيمة ت المحسوبة سالبة ودالة إحصائية.

نتائج السؤال الثاني: هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى صراع الهدف لدى طلبة الصف الثاني عشر تعزى لمتغيري الجنس والتخصص والتفاعل بينهما؟

للإجابة عن هذا السؤال تم أولاً حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لكل بُعد من أبعاد مستوى صراع الهدف وفقاً لمتغير الجنس والتخصص، والجدول ٥ يبين ذلك.

جدول (٥) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لصراع الهدف وفقاً لمتغير الجنس والتخصص

| الأبعاد | التخصص | ذكور | إناث |
|---------|--------|------|------|
|---------|--------|------|------|

| ع | م | ع | م | | |
|------|------|------|------|---------|--------------------------------------|
| 0.88 | 2.70 | 0.88 | 2.78 | بحة | ضغط الوقت |
| 0.79 | 2.74 | 0.84 | 2.67 | تطبيقية | |
| 1.03 | 2.73 | 0.96 | 2.98 | بحة | الالتزام بتحقيق الهدف |
| 0.99 | 2.74 | 0.92 | 2.75 | تطبيقية | |
| 1.04 | 2.99 | 0.85 | 3.13 | بحة | محدودية الطاقة |
| 0.85 | 3.12 | 0.86 | 3.00 | تطبيقية | |
| 1.11 | 2.28 | 1.01 | 2.85 | بحة | محدودية مورد المال |
| 1.06 | 2.50 | 1.00 | 2.81 | تطبيقية | |
| 1.08 | 2.76 | 0.99 | 2.88 | بحة | استراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف |
| 1.05 | 2.78 | 0.98 | 2.77 | تطبيقية | |
| 1.09 | 3.23 | 0.99 | 3.03 | بحة | المهمة غير الواضحة |
| 1.11 | 3.49 | 1.05 | 2.95 | تطبيقية | |
| 0.84 | 2.77 | 0.76 | 2.93 | بحة | الدرجة الكلية للمقياس |
| 0.79 | 2.88 | 0.74 | 2.82 | تطبيقية | |

ملاحظة: م = المتوسط الحسابي، ع = الانحراف المعياري.

يتضح من الجدول ٥ وجود فروق ظاهرية بين المتوسطات الحسابية لأبعاد مستوى صراع الهدف وفق لمتغيري الجنس والتخصص، واختبار دلالة الفروق بين المتوسطات الحسابية، تم استخدام تحليل التباين الثنائي المتعدد two-way MANOVA، والجدول ٦ يوضح ذلك.

الجدول (٦) نتائج اختبار ويلكس لمبدأ لمعرفة أثر الجنس والتخصص في صراع الهدف

| الدالة الإحصائية | ف(7)، (392) | قيمة ويلكس المحسوبة | مصدر التباين |
|------------------|-------------|---------------------|--------------|
| <0.001 | 11.23 | 0.83 | الجنس (أ) |
| 0.352 | 1.12 | 0.98 | التخصص (ب) |
| 0.702 | 0.67 | 0.99 | (أ) × (ب) |

يتبين من الجدول ٦ وجود فروق دالة إحصائية تعزى لمتغير الجنس؛ وعدم وجود فروق دالة في متغير التخصص، وفي التفاعل بين الجنس والتخصص. ولتحديد أبعاد مستوى صراع الهدف الدالة في متغير الجنس تم استخدام تحليل التباين الأحادي one-way ANOVA، والجدول ٧ يوضح ذلك.

الجدول (٧) خلاصة نتائج تحليل التباين لمعرفة أثر الجنس والتخصص في صراع الهدف

| مصدر التباين | أبعاد المقياس | مجموع المربعات | متوسط المربعات | ف(1)، (398) | مستوى الدالة |
|--------------|--------------------------------------|----------------|----------------|-------------|--------------|
| الجنس (أ) | ضغط الوقت | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.955 |
| | الالتزام بتحقيق الهدف | 1.58 | 1.58 | 1.66 | 0.198 |
| | محدودية الطاقة | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.933 |
| | محدودية مورد المال | 19.52 | 19.52 | 17.95 | <0.001 |
| | استراتيجيات غير متوافقة لتحقيق الهدف | 0.27 | 0.27 | 0.26 | 0.612 |
| | المهمة غير الواضحة | 13.67 | 13.67 | 12.20 | 0.001 |
| الخطأ | الدرجة الكلية للمقياس | 0.29 | 0.29 | 0.49 | 0.485 |
| | ضغط الوقت | 287.96 | 0.72 | | |
| | الالتزام بتحقيق الهدف | 378.85 | 0.95 | | |
| | محدودية الطاقة | 322.83 | 0.81 | | |
| | محدودية مورد المال | 432.79 | 1.09 | | |
| | استراتيجيات غير متوافقة لتحقيق | 417.17 | 1.05 | | |

| الهدف | | | |
|-----------------------|--------|------|--|
| المهمة غير الواضحة | 445.92 | 1.12 | |
| الدرجة الكلية للمقياس | 235.99 | 0.59 | |

يتبين من الجدول ٧ دلالة قيمة ف في بعدين من أبعاد صراع الهدف، وهما: محدودية مورد المال، والمهمة غير الواضحة، وعدم دلالة الدرجة الكلية للمقياس، والأبعاد الأخرى. وعند الرجوع إلى المتوسطات الحسابية اتضح أن متوسط الذكور ٢.٨٣ أعلى من متوسط الإناث ٢.٣٩ في محدودية مورد المال، وأن متوسط الإناث ٣.٣٧ أعلى من متوسط الذكور ٢.٩٩ في المهمة غير الواضحة.

مناقشة النتائج

أظهرت نتائج الدراسة أن تقديرات أفراد عينة الدراسة تعبر عن مستوى متوسط؛ حيث بلغ المتوسط الحسابي الكلي للأداة ٢.٨٥، وهو يعبر عن مستوى متوسط لصراع الهدف لدى عينة الدراسة. كما أوضحت النتائج أن تأثير البعد الأول "ضغط الوقت" كان متوسطا على أفراد عينة الدراسة بمتوسط حسابي ٢.٧٢، وهذا راجع إلى أن معظم أفراد عينة الدراسة غير قادرين على تنظيم وقتهم وتحديد أولوياتهم، ويواجهون صعوبة في تنفيذ أكثر من عمل في الوقت نفسه؛ مما أدى إلى ظهور صراع الهدف لديهم، فنتائج استجاباتهم على عبارات بعد ضغط الوقت دل على ذلك، وتشير النتائج إلى وجود صراع هدف متوسط في جميع عبارات البعد ماعدا العبارتين ٤ و ٥ اللتين كان مستوى صراع الهدف فيهما منخفضا؛ حيث أوضحت استجابات الطلبة على قدرتهم على أداء المهام الموجودة فيهما في نفس الوقت مما خفض من صراع الهدف لديهم. وهذا يؤكد نتائج بعض الدراسات التي أظهرت أن ضغط الوقت كان سببا في ظهور صراع الهدف كدراسة بودريكس وأوزير التي أشارت إلى وجود ارتباط وثيق بين صراع الهدف وضغط الوقت، حيث وجد بأن صراع الهدف يزيد لدى الأفراد عندما يشعرون بأن لديهم وقت أقل في أيديهم (Boudreaux & Ozer، ٢٠١٣). وهذا ما أكدته أيضا دراسة إتكين وآخرون حيث أظهرت بأنه عندما يشعر الناس بأنهم مقيدون بالوقت فغالبا ما يشعرون بالإجهاد بسبب الصراع الذي يعيشونه لتحقيق أهدافهم (Etkin et al، ٢٠١٣).

ومن بين الأسباب التي أدت إلى ظهور صراع الهدف بمستوى متوسط لدى أفراد عينة الدراسة يرجع إلى الطاقة والجهد والمال الذي يحتاجه تحقيق أهداف طلبة الصف الثاني عشر؛ حيث أوضحت استجابات أفراد العينة على عبارات بعدي محدودية الطاقة والمال أن المهام التي تطلب من طلبة الصف الثاني عشر تنفيذها تحتاج منهم إلى جهد وطاقة لتحقيقها، كما أن بعض المهام التي يقيم عليها الطالب تحتاج إلى مال لتنفيذها، وأيضا شراء الملخصات الدراسية، والمشاركة في الدروس الخصوصية، والاشتراك في المواقع التعليمية جميعها يتطلب وجود المال؛ لذلك بلغت المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد العينة على بعد محدودية الطاقة (٢.٨٧-٣.٣٠)، بينما بلغت في بعد "محدودية مورد المال" (٢.٥٦-٢.٧٩).

وهذا ما أوضحه سولبرغ إلى أن من الآثار المرتبطة بصراع الهدف ليس في مطالب الأهداف، ولكن في عدم وجود موارد للشخص تتمثل في الطاقة والمال (Boudreaux & Ozer، ٢٠١٣). وأيضا يعدّ بعد "استخدام استراتيجيات" غير متوافقة لتحقيق الهدف من الأسباب التي أدت إلى ظهور صراع الهدف لدى أفراد عينة الدراسة؛ حيث بلغت المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد العينة على عبارات البعد (٢.٥٩-٢.٩٦) بينما بلغ المتوسط الحسابي الكلي (٢.٨٠)؛ وقد أوضحت الاستجابات أن بعض المهام التي تطلب من الطالب أن يقوم بها هو غير قادر على تحديد الإستراتيجية المناسبة لتحقيقها مما يسبب له حالة من الصراع. وبالاطلاع أيضا على استجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات بعد "المهمة غير الواضحة"، اتضح أنها من الأسباب التي أدت إلى ظهور صراع الهدف لدى أفراد العينة؛ حيث بلغت المتوسطات الحسابية لاستجابات الأفراد (٢.٩٩-٣.٤٣)؛ وأوضحت الاستجابات أن بعض المهام التي تعرض على الطالب غير واضحة بالنسبة له، وخاصة فيما يتعلق بطرائق التسجيل في القبول الموحد، وكيفية حل بعض المسائل، وطرائق التقويم التي يستخدمها المعلم جميعها تدفع بالطالب إلى الصراع.

وأظهرت النتائج أن هناك فروقا ذات دلالة إحصائية لصالح الإناث في بعد "محدودية مورد المال"، وبعد "المهمة غير الواضحة" بينما نجد باقي الأبعاد المتمثلة في "الالتزام بتحقيق الهدف وضغط الوقت، واستراتيجيات غير متوافقة، ومحدودية الطاقة" غير دالة إحصائيا، وهذه النتيجة اتفقت مع دراسة كير (Kehr، ٢٠٠٣) التي توصلت إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بالنسبة إلى مستوى صراع الهدف تتعلق بالجنس. ويفسر الباحثين ارتفاع مستوى صراع الهدف لدى الإناث عن الذكور في البعد الرابع "محدودية مورد المال" بمتوسط حسابي (٢.٦٤) للإناث، ومتوسط حسابي (٢.٥٩) للذكور؛ بالرجوع إلى استجابات الإناث وجد أنهم أكثر إنفاقا للمال من الذكور لتحقيق أهدافهم الأكاديمية والاجتماعية، فهن تنفقن المال على المشاريع الدراسية، وعلى شراء الهدايا لصديقاتها، ولشراء الملخصات الدراسية وغيرها ونقص مورد المال يكون سببا في صراع الهدف لدى الإناث أكثر من الذكور. كما يفسر الباحثون ارتفاع مستوى الصراع لدى الإناث عن الذكور في بعد "المهمة غير الواضحة" بمتوسط حسابي (٣.٢٢) للإناث، (٣.١١) للذكور، وذلك بالرجوع إلى استجابات الإناث؛ حيث وجد أن الإناث تجد صعوبة في بعض المهام وخاصة فيما يتعلق بالتسجيل في برنامج القبول الموحد، وتحديد التخصص المناسب لها، وفي فهم برنامج التقويم المدرسي. وأظهرت النتائج أن باقي الأبعاد المتمثلة في بعد ضغط الوقت، والالتزام بتحقيق الهدف، ومحدودية الطاقة، وإستراتيجيات غير متوافقة غير دالة إحصائيا، ويفسر الباحثين ذلك بالرجوع إلى المتوسطات الحسابية (٢.٧٤، ٢.٨٦، ٣.٠٦، ٢.٨٢) على التوالي للذكور يقابلها متوسطات (٢.٧٠، ٢.٧٤، ٣.٠٦، ٢.٧٧) على التوالي للإناث وهذا يعني إن الطلبة الذكور والإناث لديهم

نفس مستوى الالتزام بتحقيق الأهداف ونفس مقدار الجهد والطاقة المبذولين لتحقيق الأهداف، كما يعانون من نفس مقدار ضغط الوقت من حيث انجاز المهام المطلوبة منهم.

كما أظهرت النتائج أن مستوى صراع الهدف لم يتأثر بمتغير التخصص، وهذا يعني عدم وجود فروق في مستوى صراع الهدف بين طلبة قسم البحتة (العلمي) وطلبة قسم التطبيقية (الأدبي). ويفسر الباحثون عدم وجود فروق في مستوى صراع الهدف لدى طلبة البحتة (العلمي) وطلبة التطبيقية (الأدبي) سببه أن جميع طلبة الثاني عشر بقسميه التطبيقية والبحتة يسعون بشكل عام إلى الالتزام بتحقيق الأهداف العامة نفسها والتي تتمثل في الحصول على درجات عالية في جميع مواد التخصص للتخرج من المدرسة بنسبة عالية، والحصول على القبول في إحدى الجامعات أو الكليات بعد التخرج من المدرسة، ونيل رضا الأهل بالحصول على نسبة مشرفة وغيرها من الأهداف التي يتفق عليها طلبة الصف الثاني عشر بقسميه البحتة والتطبيقية.

التوصيات

- ١- مراعاة إعداد المناهج بأن تكون الأهداف واضحة، وأن يكون الوقت المخصص لتنفيذها كافياً، بحيث لا تحتاج إلى طاقات وموارد مالية غير قادر الطالب على توفيرها وذلك حتى لا تؤدي أثناء تنفيذها إلى حدوث صراعات الهدف العالية.
- ٢- مساعدة طلبة الثاني عشر على فهم كيفية التسجيل في برنامج القبول الموحد، واختيار التخصص المناسب لهم؛ لأنها من المهام التي تدخلهم في صراعات الهدف.
- ٣- الاهتمام بتدريب الطلبة في الصفوف الدنيا بتحديد الأولويات وترتيبها الامر الذي يعمل على تقليل صراع الهدف.

1. Taking extra attention during curriculum development in setting clear and timed goals. This should request less resources and results in less goal conflict.
2. Assist high-school graders to understand the central admission processes and major selection as this might be one source of goal conflict.
3. Teach and train early school graders in prioritizing their tasks as this will lower goal conflict.

المقترحات

- ١- إجراء المزيد من الدراسات المتعلقة بموضوع صراع الهدف على فئات عمرية مختلفة.

٢- إجراء المزيد من الدراسات المتعلقة بصراعات الهدف مع متغيرات مختلفة مثلًا أساليب التنشئة الوالدية، كالتسلط، والحماية الزائدة، ودراسة علاقتها بالذكاء الانفعالي.

1. Conduct more research on goal conflict among other graders.
2. Conduct more research on goal conflict in relation with other variables, such as parental style, over protection, and emotional intelligence.

المراجع

١. بدوي، منير محمود (١٩٩٧). مفهوم الصراع: دراسة في الأصول النظرية للأسباب والأنواع. مجلة دراسات مستقبلية ٣(4)، 35-82.
٢. الجلاي، لمعان مصطفى (٢٠١١). التحصيل الدراسي. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
٣. الحارثي، إبراهيم، والزبيدي، عبد القوي، وكاظم، علي مهدي (٢٠١٤). بعض مهارات ما وراء المعرفة لدى الأطفال العمانيين من عمر ٥-٧ سنوات. مجلة دراسات نفسية، مصر، ٢٤(3)، 301-321.
٤. حسن، صالح (٢٠٠٨). أساسيات التوافق النفسي والاضطرابات السلوكية والانفعالية: الأسس والنظريات. عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع.
٥. الخالدي، أديب (٢٠٠٢). المرجع في الصحة النفسية. غريان: الدار العربية للنشر والتوزيع المكتبة الجامعية.
٦. الرحيمي، سالم؛ والمارديني، توفيق (٢٠١٤). أثر إدارة الوقت في التحصيل الأكاديمي للطلبة بجامعة اربد الأهلية. مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، ٣٠(1)، 225-255.
٧. رزيقة، محذب (٢٠١١). الصراع النفسي الاجتماعي للمراهق المتمدرس وعلاقته بظهور القلق: حالة- سمة (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة مولود معمري، الجزائر.

٨. رضوان، سامر جميل (٢٠٠٩). الصحة النفسية. عمان: دار المسيرة للطباعة والنشر.
٩. الرفوع، محمد؛ والقرارعة، أحمد (٢٠٠٤). التكيف وعلاقته بالتحصيل الدراسي. مجلة جامعة دمشق، ٢٠(٢)، 119-146.
١٠. صالح، سعيده (٢٠١٣). تأثير سمات الشخصية والتوافق النفسي على التحصيل الأكاديمي للطلبة الجامعيين (رسالة ماجستير غير منشورة). كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الجزائر.
١١. عريفج، سامي؛ ومصالح، خالد حسين؛ وحواشين، مفيد نجيب (١٩٨٧). مناهج البحث العلمي وأساليبه. عمان: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع.
١٢. اللوح، أحمد يوسف (٢٠٠٨). الصراعات التنظيمية وانعكاساتها على الرضا الوظيفي (رسالة ماجستير غير منشورة). الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين.

References :

Arabic references:

1. Badawi, M. M. (1997). The concept of conflict: A study of the theoretical origins of causes and types. *Journal of Future Studies*, 3 (4), 35-82.
2. Al-Jalali, L. M. (2011). *Academic achievement*. Amman: Al Massira House for Publishing, Distribution and Printing.
3. Al-Harthy, I., Alzubaidi, A., & Kazem, A. (2014). Some of metacognition skills among Omani children aged 5-7 years. *Psychological Studies*, 24(3), 301-321.
4. Hassan, S. (2008). *Basics of psychological adjustment and behavioral and emotional disorders: Foundations and theories*. Amman: Safa House for Publishing and Distribution.
5. Al-Khalidi, A. (2002). *The reference in mental health*. Gharyan: The Arab House for Publishing and Distribution University Library.
6. Al-Rahimi, S., Al-Mardini, T. (2014). The effect of time management on the academic achievement of students at Al-Ahliyya Irbid University. *Damascus University Journal for Economic and Legal Sciences*, 30(1), 225-255
7. Raziqa, M. (2011). *The Psychosocial confect of an Adolescent and its Relationship to the anxiety: Case-trait (Unpublished Master Thesis)*. Mouloud Mamari University, Algeria.

8. Radwan, S. J. (2009). Psychological health. Amman: Al Massira House for Printing and Publishing.
9. Al-Rufoa, M., & Al-Qara'a, A. (2004). Adaptation and its relationship to academic achievement. Damascus University Journal, 20(2), 119-146.
10. Salehi, S. (2013). The effect of personality traits and psychological adjustment on the academic achievement among undergraduates (Unpublished Master Thesis). Faculty of Humanities and Social Sciences, University of Algeria.
11. Areefj, S., Musleh, K., & Hawashin, M. N. (1987). Scientific research methods and methods. Amman: Majdalawi Publishing and Distribution House.
12. Allawha, A. Y. (2008). Organizational Conflicts and their Implications for Job Satisfaction (Unpublished Master Thesis). Islamic University of Gaza, Palestine.

المصادر الاجنبية

1. Al-Harthy, I. (2016). Contemporary motivation learning theories: A review. International Journal of Learning Management System, 4(2), 99-117.
2. Al-Harthy, I., & Was, C. (2010). Goals efficacy and metacognitive self-regulation: A path analysis. International Journal of Education, 2(1), 1-21.
3. Al-Harthy, I., & Was, C. (2013). Knowledge monitoring, goal orientation, self-efficacy, and academic performance: A path analysis. Journal of College Teaching & Learning. 10(4), 263- 277.
4. Austin, J., & Vancouver, J. (1996). Goal constructs in psychology: structure, process, and content. Psychological Bulletin, 120(3), 338-375.
5. Ayelet, F., & Ferguson, M. (2007). The goal construct in social psychology, in Social Psychology: Handbook of Basic Principles, v2, Arie W. Kruglanski & E. Tory Higgins, Eds. New York: Guilford Press, 490-515.

6. Ballis, D., Thacher, T., Aird, N., & Lipschitz, L. (2011). Affective and behavioral traces of goal conflict with physical activity. *Basic and Applied Social Psychology*, 33(4), 128-144.
7. Berrios, R., Totterdell, P., & Kellett, S. (2015). Investigating goal conflict as a source of mixed emotions. *Cognition and Emotion*, 29(4), 755- 763.
8. Boudreaux, M., & Ozer, D. (2013). Goal conflict, goal striving, and Psychological well- being. *Motivation Emotion*, 37, 433-443.
9. Elliot, A. J., (1999). Approach and avoidance motivation goals. *Educational Psychologist*, 34(3), 169-18.
10. Etkin, J., Evangelidis, I., & Aaker, J. (2013). Pressed for time? Goal conflict how time is perceived, spent, and valued. *Journal of Marketing Research*, 52, 394-406.
11. Gorges, J., Esdar, W., & Wild, E. (2014). Linking goal self- concordance and affective reactions to goal conflict. *Motivation Emotion*, 38, 475-484.
12. Kehr, H. (2003). Goal conflicts, attainment of new goal and well- being among managers. *Journal of Occupational Health Psychology*, 8(3), 195-208.
13. Locke, M., Smith, K., Erez, M., Chuh, D., & Schaffer, A. (1994). The effect of intra- individual goal conflict on performance. *Journal of Management*, 20, 67-91.
14. Luo, W., Lee, K., & Koh, I. C. H. (2015). Do competitive performance goals and cooperative social goals conflict? A latent interaction analysis. *Learning and Individual Differences*, 39, 186-192.
15. Miller, G. A., Galanter, E., & Pribram, K. (1960). *Plans and the structure of behavior*. New York: Holt.

16. Rosencrantz, H. (2008). Properties of goal systems: consistency, conflict, and coherence. *Studia Logica*, 89(10), 37-58.
17. Samuels, J. (2004). The effects of goal conflict on effort, task strategies and performance (Unpublished Master Dissertation). Arizona State University.
18. Slocum, J., Cron, W., & Brown, S. (2002). The effect of goal conflict on performance. *The Journal of Leadership and Organizational Studies*, 9(1), 77-89.
19. Was, C. A., Al-Harthy, I., Stack-Oden, M., & Isaacson, R. M. (2009). Academic Identity Status and the Relationship to Achievement Goal Orientation. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 7(2), 627-652.