طرق جمع البيانات - اختيار العينات

وسيلة المقابلة

1. تعريف:

هي مجموعة من الأسئلة التي يطرحها الباحث على الشخص موضوع البحث، ويقوم الباحث بتسجيل الإجابات عليها بنفسه.

2. تصنيف المقابلة:

1.2 تصنيف المقابلة حسب الأسئلة: يتم تصنيفها حسب نوع الأسئلة التي تطرح إلى:

1.1.2 المقابلة المقفلة: يتم طرح أسئلة تحتمل إجابات دقيقة مثل: نعم/لا، موافق/متردد، غير موافق، ومن خلال هذه الأجوبة تسهل عملية تصنيف البيانات وتحليلها احصائيا.

2.1.2 المقابلة المفتوحة: حيث تستدعي الأسئلة إجابات غير محددة، مثل: ما رأيك في أداء العاملين خلال الفترة السابقة (الشهر الماضي)، حيث يمكن الحصول على العديد من البيانات، مما يجعلنا أكثر صعوبة في تصنيفها.

3.1.2 المقابلة المقفلة – المفتوحة: هي مزيج من النوعيم السابقين، وهي الأكثر شيوعا، وعادة ما يلجأ الباحث إلى أسئلة مقفلة، هل توافق؟ ثم ينتقل إلى أسئلة مفتوحة عم الموضوع كأن يضيف: لماذا؟ هل يمكنك توضيح موقفك بشيء من التفصيل؟.

2.2 تصنيف المقابلة حسب أغراضها:

1.2.2 الاستطلاعي (المسحي) Survey

يستعمل للحصول على معلومات من اشخاص يعتبرون ممثلين على مجتمعهم، ويستخدم لاستطلاع الرأي العام بشأن سياسات معينة، ولاستطلاع رغبات المستهلكين وأذواقهم بالنسبة لسلع جديدة أو قديمة، أو لمعرفة رأي المستخدمين بإدارتهم.

2.2.2 التشخيصي Diagnostic:

يستعمل لتفهم مشكلة ما، وأسباب نشوؤها، وأبعادها الحالية، ومدى تطورها، مثل: دراسة أسباب تذمر العمال والمستخدمين من ظروف العمل.

3.2.2 العلاجي Therapetic:

يستخدم لتمكين المستجيب من فهم نفسه بشكل أفضل، والتخطيط لعلاج مناسب لمشاكله. ويهدف هذا النوع من المقابلة بشكل رئيسي إلى القضاء على أسباب المشكلة، والعمل على جعل الشخص الذي تجري معه المقابلة يشعر بالاستقرار النفسي.

4.2.2 الاستشاري Counseling:

يستعمل لجعل الشخص الذي تجري معه المقابلة وبمشاركة الباحث على تفهم مشاكله الشخصية والمتعلقة بالعمل بشكل أفضل، والعمل على حل تلك المشاكل.

يبدو ان النوع الأول: الاستطلاعي هو الأنسب للأبحاث المتعلقة بالعلوم الاجتماعية والإنسانية، كالمحاسبة والإدارة و الاقتصاد.

3. الاعتبارات الرئيسية للمقابلة الجيدة:

يجب وضع خطة تأخذ بعين الاعتبار المعلومات و البيانات المرغوب فيها، وبالتالي يجب على الباحث أخذ الاعتبارات التالية خلال مرحلتي التخطيط والتنفيذ.

1.3 حدد الأشخاص الذين يجب أن تجري المقابلة معهم: هل لديهم سلطة إعطاء تلك المعلومات، هل هم راغبين في إعطائها، مدى الصلاحيات المخولة إليه، ما هي آرائه وخبراته وعلاقاته، ما هو عدد المستجيبين الذين يجب مقابلتهم للحصول على معلومات كافية؟.

2.3 قم بالترتيبات اللازمة لإجراء المقابلة: في مجال الاقتصاد والتجارة تجري المقابلة في مكان المستجيب،

- لابد من تجنب ساعات أيام، أسابيع التي يكون ضغط العمل فيها شديدا.

- اقتراح الذهاب إلى مكان خاص للمحافظة على سرية المعلومات، وضمان عدم المقاطعة والهدوء النسبي.

- من المستحسن الحصول على المقابلة عن طريق صديق او رسالة رسمية (من المدير او المسؤول المباشر مثلا عن المحاسب أو رئيس القسم).

3.3 ضع خطة واضحة للمقابلة تتضمن الأسئلة التي سيطرحها:

- تحديد الأمور التي يود تحقيقها نتيجة المقابلة.

- تحديد الحقائق التي سيجري مناقشتها.

- تحديد المعلومات الي سيحاول الحصول عليها.

ومع ذلك يمكن أن تكون المقابلة مرنة، حيث يتأقلم الباحث مع المعلومات خاصة تلك التي لم يتوقعها، وأتت مفاجئة.

4.3 قم بإجراء تجارب تمهيدية للمقابلة:

من الضروري القيام بتجارب مع بعض الأصدقاء أو زملاء الدراسة أو غيرهم، وبالتالي يستطيع الباحث تحسين أسلوبه في إلقاء الأسئلة وإجراء محادثة فعالة مع الذين لديهم المعلومات، حيث تعطيه فكرة واضحة عن نوع الإجابات المحتملة.

5.3 تدرب على أساليب المقابلة المختلفة وفنونها:

يجب على الباحث اتقان:

- خلق أجواء صداقة.

- فن إلقاء الأسئلة.

- الحصول على معلومات.

جعل المستجيب يشعر بالمحادثة الخفيفة الظل بطرح الأسئلة تلقائيا ودون افتعال.

من المفضل البدء بالأسئلة التي لا تثير مواقف سلبية.

للحصول على إجابات ناجحة، يجب على الباحث أن يطرح سؤالا واحدا في المرة الواحدة، ويتأكد في كل مرة أن المستجيب تفهم السؤال، ويعطيه فرصة كافية للإجابة بأن يستمع له ويراقب سلوكه، وتعبيرات وجهه و نبرات صوته أثناء المقابلة.

6.3 تأكد من صحة المعلومات التي حصلت عليها:

قد يخطئ المصدر خطا في السمع أو المشاهدة أو تقدير الزمن او المسافات، أو المبالغات والتصريحات غير الدقيقة.

يحاول الباحث في التأكد من صحة حقيقة الموضوع من مستجيب آخر.

مثال: إذا ادعى المستجيب أن ربع وقته يقضيه بالإجابة عن رسائل المراجعين، يسأله الباحث هل هذا يعني أنه يقضي ساعتين يومين في كتابة الرسائل

7.3 حضر سجلا عن نتيجة المقابلة بأسرع وقت يمكنك:

- يمكن التسجيل والتدوين بعد والمقابلة مباشرة.
- عن طريق جهاز هو أكثر دقة وأوثقها.