

”فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلمي الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي“

د / رجاء محمد عبد الجليل عبدالعال

• مستخلص الدراسة :

هدفت الدراسة إلى اقتراح برنامج تدريبي لتدريب معلمي الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي وقد تم بناؤه في شكل جلسات تدريبية ، وبيان فاعليته في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية باستخدام مقياس لمهارات التفاوض ومقياس للكفاءة الذاتية التفاوضية من إعداد الباحثة ، وتم تطبيق البرنامج وتطبيق المقياسين على مجموعة بلغت (٣٠) معلم ومعلمة يقومون بتدريس مادة الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي قبل تطبيق البرنامج وبعده ، وقد توصلت الدراسة إلى : وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى (٠,٠١) بين متوسطي درجات مجموعة التجربة في التطبيق القبلي والتطبيق البعدي لمقياس مهارات التفاوض وكانت لصالح البعدي . وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠,٠١) بين متوسطي درجات مجموعة التجربة في التطبيق القبلي والبعدي لمقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية وكانت لصالح البعدي . وجود علاقة موجبة تامة قوية بين مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية اقتربت من الواحد الصحيح . ويعني ذلك أن البرنامج التدريبي المقترح أدى إلى تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية .

Abstract

The study aimed at suggesting a training program for training social studies teachers at the primary stage, this program was constructed in the form of training sessions, the study investigated its effectiveness on developing negotiation self-efficacy skills which were measured using negotiation skills scale and negotiation self-efficacy scale (prepared by the researcher), the program was applied as well as the two scales on a sample [N = 30 teachers] who are teaching social studies at the primary stage, the study revealed that : There were statistically significant differences at the level (0.01) between the mean scores of the experiment sample on the pre-post application of the negotiation skills scale in favour of the post application. There were statistically significant differences at the level (0.01) between the mean scores of the experiment sample on the pre-post application of the negotiation self-efficacy scale in favour of the post application. There were a strong positive correlational relationship between the negotiation skills and self-efficacy that is close to (1) . All this leads to the conclusion that the suggested training program is effective in developing the negotiation skills and self-efficacy.

• المقدمة :

يعتبر التفاوض من السلوك الإنساني الشائع استخدامه سواء على مستوى الأفراد أو المجتمعات أو المنظمات أو الدول أو التكتلات العالمية السياسية والإقتصادية ، ويتم التفاوض بطريقة مباشرة بين طرفين كل طرف يريد أن يأخذ حقه أو أحدهما يريد أن يقنع الآخر لصالحه أو لصالح الآخرين .

ولإتمام الإنفاق بين الطرفين فلا بد أن تكون لديه المهارات التفاوضية التي تساعد على كيفية الإتصال والتواصل بينهما لمعالجة القضايا الخلافية

والوصول إلى تحديد نقاط الإتفاق ونقاط الإختلاف للوصول إلى الحل الذي يرضي الجميع، ويرى (Shearer, 2002, 3) أن التفاوض هو الأسلوب الأمثل للوصول لإتفاق يرضي جميع الأطراف خاصة على المدى البعيد .

ونظراً لأهمية التفاوض ومهاراته فقد وجه (Hunt, Ruth, 1985) دعوة إدخال مقررات ووحدات تعليمية إضافية ضمن المناهج المدرسية وطرق تدريسها لتعليم التفاوض ومفاهيمه ومهاراته، خاصة مهارات الإتصال والتواصل، وقد أوصت دراسة (سلوى عثمان، هبة الدغيدى، ٢٠٠٧) بإتاحة الفرصة للمتعلم على ممارسة التفاوض حول ما يتعلمه وكذلك الإهتمام بتنمية مهارات الحوار ومهارات التفاوض لدى المتعلمين .

وإذا كانت مهارات التفاوض لها أهمية في تسوية الصراعات حول القضايا الخلافية فإنها مهمة للمعلم لما له من أدوار متعددة يواجه فيها الكثير من الصراعات لتعدد مواقفها وأطرافها المتعددة الذين لهم رغبات واحتياجات لا تتفق مع ما يريده الآخرين، سواء داخل الصف الدراسي أو خارجه وما يريده هو، وما يزيد من خطورة الوضع على المعلم أن يفرض رأيه على الأطراف الأخرى أو فرض رأي الآخرين عليه، مما يؤثر على أداء الأدوار المطلوبة من المعلم عامة ومعلم الدراسات الإجتماعية خاصة .

ويعد المعلم من أبرز العناصر الأساسية للمنظومة التعليمية، لذا فقد أكد أعضاء لجنة إعداد المعايير القومية للمعلم المصري أن المعلم صاحب مهنة متميزة ولا بد من إعادة النظر في مهامه التي أصبحت أقرب إلى صفات المربي المخطط والمتأمل والباحث والمفكر والمقيم والمتعلم والقائد (وزارة التربية والتعليم، ٢٠٠٣) وحدد (وفيق أغا، ٢٠٠٠، ٦٦٠ - ٦٦٥) أدوار المعلم الإدارية التي يمارسها أثناء التخطيط وإدارة الصف والتقييم والتعامل مع الآخرين .

وإلى جانب الأدوار السابقة فإن التغييرات الهائلة التي يمر بها العالم أدت إلى ظهور ضغوط أكاديمية على المعلم عامة وعلى معلم الدراسات الإجتماعية التي من أهم أهداف تدريس مادته إكتساب المتعلمين كيفية مواجهة تلك التغييرات في المجتمع، ولكي يكون المعلم إيجابى في سلوكه ناحية تلك الأدوار وأن يثق في قدراته الذاتية فلا بد من تقوية شخصيته ومن أهم ميكانيزمات القوى الشخصية تنمية الكفاءة الذاتية للمعلم حتى لا يخلق ضغطاً ورؤية ضعيفة فلا يستطيع مواجهة المشكلات وحل القضايا والأزمات التي تواجهه أثناء قيامه بمهنته أو في حياته اليومية .

وترى (صفاء على، ٢٠١٣) أن تحسين الكفاءة الذاتية Self - efficacy مهمة في تفسير السلوك الإنساني فهي مؤشر لمدى قدرة الفرد على التحكم في أفعاله ويكون أكثر ثقة على مواجهة التحديات التي تواجهه، وترى أيضاً أن الكفاءة الذاتية تعتبر عاملاً حاسماً في النجاح وإنجاز الأعمال .

ونستنتج مما سبق أن مهارات التفاوض من السلوك الإنساني والكفاءة الذاتية المدركة هي التي تفسر هذا السلوك وأحد الدوافع التي تؤدي إلى النجاح وإنجاز

الأدوار الموكلة إليه ، وقد أوضحت دراسة (Yamanoto et Al, 2012) أن هناك علاقة تأثير وتأثر بين التدريب ومهارات التفاوض والكفاءة الذاتية ، حيث توصلت الدراسة إلى أن التدريب باستخدام مقرر قائم على تكنولوجيا نظم المعلومات أدى إلى بناء الثقة بالنفس وبالتالي إنجاز الأعمال ، وكانت عينة الدراسة أكثر أداء لمهارات الإتصال التفاوضي .

• مشكلة الدراسة :

من منطلق أن مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية للتفاوض من المتطلبات الأساسية لبناء المعلم عامة ومعلم الدراسات الإجتماعية خاصة ، وأن لم تجر . على حد علم الباحثة . أي دراسة في مصر لتنميتها له ، ومن دعوة الدراسات والبحوث السابقة ولجنة أعضاء معايير الجودة في مصر إلى الإهتمام بتعليم التفاوض ومهاراته لمسيرة العالم الآن الذي يهتم بالتفاوض أكثر من اهتمامه بالقوة .

يمكن أن تتحدد مشكلة الدراسة في أن معلمي الدراسات الإجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي يحتاجون إلى تنمية مهارات التفاوض وتحسين كفاءتهم الذاتية المدركة لعملية التفاوض .

وتتحدد مشكلة الدراسة في الأسئلة الآتية :

- ◀ ما مهارات التفاوض التي يجب تنميتها لمعلمي الدراسات الإجتماعية ؟
- ◀ ما صورة البرنامج التدريبي المقترح لتنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية ؟
- ◀ ما فعالية استخدام البرنامج التدريبي المقترح على تنمية مهارات التفاوض لدى عينة الدراسة ؟
- ◀ ما فعالية استخدام البرنامج التدريبي المقترح على تنمية الكفاءة الذاتية التفاوضية ؟
- ◀ ما نوع العلاقة بين مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية ؟

• أهداف الدراسة :

- هدفت الدراسة إلى تحقيق ما يلي :
- ◀ تنمية مهارات التفاوض لدى معلمي الدراسات الإجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي .
- ◀ تحسين الكفاءة الذاتية المدركة لعملية التفاوض .
- ◀ معرفة العلاقة بين مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية لدى عينة الدراسة .

• أهمية الدراسة :

- تلخصت أهمية الدراسة في تقديم ...
- ◀ قائمة بمهارات التفاوض اللازمة لمعلم الدراسات الإجتماعية .
- ◀ برنامج تدريبي مقترح للإستفادة منه في تدريب معلمي الدراسات الإجتماعية أثناء الخدمة لتساعده في مواجهة الضغوط الأكاديمية في عمله والتوصل

إلى حلول واتفاقات ترضي جميع الأطراف المختلفة معه على المدى البعيد والقريب ، وفي بناء وتحسين الثقة في معتقداته الذاتية لإنجاز الأعمال المطلوبة منه .

- ◀ مقياس لمهارات التفاوض لتقويم معلم الدراسات الإجتماعية في هذا المجال .
- ◀ مقياس للكفاءة الذاتية التفاوضية للاستفادة منه في تقويم الكفاءة الذاتية لمعلم الدراسات الإجتماعية .
- ◀ اساليب ومصادر اكتساب مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية .

• حدود الدراسة :

- لقد اقتصرت الدراسة على :
- ◀ مهارات التفاوض المتصلة بأداء أدوار معلم الدراسات الإجتماعية وهي (التخطيط . الإتصال والتواصل . استراتيجيات وتكتيكات التفاوض) .
- ◀ المعلم الذي يعمل في المدارس التابعة للإدارات التعليمية لمديرية التربية والتعليم بمحافظة القليوبية ، خاصة المعلمين الذين يدرسون الدبلوم التربوي بكلية التربية بنها لعام ٢٠١٢ - ٢٠١٣ .
- ◀ قيام الباحثة بتنفيذ البرنامج التدريبي .

• مسلمات الدراسة :

- استندت الدراسة إلى المسلمات الآتية :
- ◀ أن مهارات التفاوض من المكونات الهامة لمعلم الدراسات الإجتماعية ويمكن قياسها وتنميتها .
- ◀ أن الكفاءة الذاتية يمكن تحسينها ومتغير قابل للقياس .

• مصطلحات الدراسة :

- برنامج تدريبي مقترح :
- يعرف البرنامج التدريبي إجرائياً على إنه " خطة تعليمية منظمة لتدريب معلم الدراسات الإجتماعية لتنمية مهارات التفاوض وتحسين الكفاءة الذاتية التفاوضية من خلال تقديم مجموعة من المهام التدريبية التي يقوم بها المعلم واستخدام معلومات مشتقة من الخبرات المتقنة والبديلة والإقناع الإجتماعي اللفظي واستبعاد الإستثارة الإنفعالية أثناء التدريب " .

- مهارة تفاوضية Negotiation skill :
- تعرف المهارة التفاوضية إجرائياً على إنها " قدرة معلم الدراسات الإجتماعية على الأداء الناجح للتخطيط للتفاوض والإتصال والتواصل مع المتفاوضين الآخرين واستخدام استراتيجيات وتكتيكات للوصول إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف المتفاوضة على المدى القريب والبعيد " ، وتقاس بالدرجة التي يحصل عليها المعلم بالإجابة على مقياس التفاوض الذي أعدته الباحثة .

- الكفاءة الذاتية التفاوضية Negotiation self-efficacy :
- تعرف الكفاءة الذاتية التفاوضية إجرائياً على إنها " توقعات معلم الدراسات الإجتماعية على أنه قادر على إنجاز الأعمال المطلوبة منه بنجاح للوصول إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف المشاركة والمجتمع في المواقف التفاوضية المختلفة

عند مستوى معين كما يحدده مقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية من إعداد الباحثة " .

• منهج الدراسة :

استخدمت الدراسة ما يلي :

« المنهج التحليلي : لتحديد المهام والأنشطة اللازمة للمعلم .

« المنهج شبه التجريبي : لمعرفة فاعلية البرنامج التدريبي المقترح في تنمية مهارات التفاوض .

وقد اتبعت الدراسة الإجراءات الآتية :

• أولاً : الإطار النظري :

• التفاوض Negotiation :

لمواجهة ظروف العصر الحالي التي تواجه مصر والوطن العربي فإننا بحاجة ماسة إلى بناء إنسان مفاوض حتى يتم استبدال لغة القوة بلغة التفاوض أثناء إدارة الأزمات والمشكلات الخلافية .

ولبناء الإنسان المفاوض أشار (حسن وجيه ، ١٩٩٧ ، ٩٢) إلى أنه لا بد من إزاحة لغة الحوار والخطاب التسلطي واستبداله بلغة التفاوض والتي يجب أن يهتم بها صانع القرار التعليمي والإعلامي .

ويتعدد معنى مفهوم التفاوض لتعدد أنواع القضايا التفاوضية والأطراف المتفاوضة ومن تعريفاته أنه :

« موقف تعبيرى حركى قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا حيث يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومدولة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة الأساليب للحفاظ على المصالح القائمة أو الحصول على منفعة جديدة بإخطار الخصم بالقيام بعمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم وتجاه الغير (محسن خضيرى ، ١٩٩٣ ، ٢٥) ويتفق معه (عبدالحكيم الخزامى ، ١٩٩٨ ، ٩) و (عبدالسلام عياد ، ٢٠٠٢ ، ٣٢) و (جوديت اي فيشر ، ١٩٩٧ ، ٢٠) .

« أحد وسائل الإتصال الفعال الذي يسعى إلى إشباع الحاجات الإنسانية وإلى التواصل وتبادل الأفكار والآراء والمشاعر مع تنقيتها من مخاطر التحريف والتشويه ، ويشكل القدرة على ممارسة السيطرة على الناس والأحداث والمواقف (سيد علوة ، د.ت ، ١٣) و (أبوالمجد الشوربجي ، ٢٠٠٢ ، ٢٠٥) .

« التخطيط للوصول إلى نتيجة مرغوبة من خلال مناقشات وتقديم تنازلات أحياناً (جون النج ، ٢٠٠٠) .

« التوصل إلى أفضل تعلم يمكن أن يحصل عليه المتعلم (وليم عبيد ، ٢٠٠٤ ،) .

« ويعرف إجرائياً على إنه " أحد وسائل الإتصال الفعال للتواصل بين الأطراف المتفاوضة لتبادل الأفكار والآراء والمعلومات والمشاعر للتوصل إلى أفضل النتائج المرضية لهم " .

• عوامل نجاح التفاوض :

يؤكد (قُدري حُضني ، ٢٠٠٠ ، ٢١٨) على إنه لا يوجد فرد يستطيع تلبية احتياجاته بمعزل عن الآخر ، وأن الجميع في حاجة إلى الجميع ، ومن ثم فإننا نمارس التفاوض طيلة الوقت وطيلة الحياة ، ولو نظرنا إلى عالم البشر المحيط بنا لوجدناه عبارة عن مائدة مفاوضات لا حدود لها ، الجميع يجلسون حولها وكافة الموضوعات مطروحة للتفاوض .

ولكي تنجح عملية التفاوض فلا بد من توفير العوامل التي تساعد على ذلك ، ولقد اتفق عليها كلا من (حسن وجيه ، ١٩٩٣ ، ٤٤ ، ٤٥) ، (جوديت فيشر ، ١٩٩٨ ، ٢٣ - ٢٧) ، (ثابت إدريس ، ٢٠٠١ ، ٣٣) ، (Michelle Maries , 2003,4-5) ، (أمال عبدالفتاح ، ٢٠١٠ ، ٣٣ - ٣٤) و (سيد عليوة ، د.ت) وهي :

• العامل الأول : القوة التفاوضية :

ترتبط القوة التفاوضية بعدة جوانب من أهمها مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المفاوض ، ، ويجب أن يكون هذا التفويض مكتوباً ومعلناً لكافة أعضاء الفريق المتفاوض ، ولكن يجب التحذير في هذا الإتجاه من أمرين :

« إطلاق الحرية المطلقة دون حدود أو ضوابط للمفاوض ، بحيث يكون من السلطة وهو متخذ القرار .

« تقييد تلك الحرية إلى درجة أن يصبح المفاوض مغلول الإرادة ، وفي هذه الحالة يكون نوعاً من الثرثرة .

• العامل الثاني : المعلومات التفاوضية :

يجب توافر المعلومات التي تتيح الإجابة على تلك التساؤلات :

« من نحن ؟ وماذا نريد ؟ وكيف نستطيع تحقيق ما نريده ؟

« من خصمك ؟ وماذا يريد ؟ وكيف يستطيع الخصم تحقيق ما يريده ؟

« وما هي الأهداف المرحلية وكيفية تحقيقها ؟

وبناءً على هذه المعلومات يتم وضع برنامج زمني للتفاوض محدداً المهام والأهداف وإتاحة الإمكانيات وتوفير الموارد .

• العامل الثالث : القدرة التفاوضية (المقدرة أو المهارات التفاوضية) :

مهارات التفاوض في غاية الأهمية لنجاح عملية التفاوض ، ويمكن أن تلعب مهارات التفاوض دوراً مهماً في إنجاز الأعمال والمهام المطلوبة وأيضاً لها دوراً في الشؤون الشخصية كذلك ، فإذا كنت مفاوضاً جيداً يمكنك أن تجد طرقاً عادلة حول أي موقف صعب لتحقيق النجاح ، أما المفاوض الضعيف يميل إلى جعل الأوضاع السيئة أسوأ ويجد صعوبة بالغة في تحقيق تقدم في القضايا المعقدة .

• العامل الرابع : الرغبة المشتركة :

هذا العامل يرتبط بتوفر رغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض واقتناع كلا منهم بأن التفاوض هو الوسيلة الوحيدة أو الأفضل لحل هذا النزاع أو وضع حداً له .

- **العامل الخامس : المناخ المحيط :**
 - يجب أن يتم التفاوض في إطار من توازن المصالح والقوى بين الأطراف المتفاوضة حتى تكون نتائج التفاوض أكثر استقرارا وتقبلا وعدالة واحتراما بين الأطراف المتفاوضة ، ويتصل المناخ التفاوضي بجانبين أساسيين هما :
 - ◀ القضية التفاوضية .
 - ◀ توازن المصالح بين أطراف التفاوض .
- **مهارات التفاوض Negotiation Skills :**
- **مفهوم مهارات التفاوض :**
 - بعد الإطلاع على الأدبيات المتصلة بمجال التفاوض ومهاراته ، فقد توصلت الباحثة إلى أن مهارات التفاوض تعتبر من المتطلبات الأساسية لبناء المعلم وتطويره عامة ، ومعلم الدراسات الإجتماعية خاصة ، لأنها تحتاج إلى المعرفة وخصائص في الشخصية قد حددها كلا من (محمد الخطيب ، ٢٠٠٦) و(جيفين كيندي ، ٢٠٠٥) ووصفت بأنها خصائص المفاوض الماهر وهي :
 - ◀ يوظف قدراته العقلية في الموقف التفاوضي عن طريق :
 - √ تناسب قدراته العقلية مع كل أنواع المعلومات التي يتلقاها بمدركاته الحسية .
 - √ اختيار من المعلومات المقدار الكافي للموقف التفاوضي .
 - √ تحديد مستوى المعلومات الذي يحتاجه أثناء التفاوض .
 - ◀ لا يعاني من أعراض العصبية أو الذهان أو الإنطواء ونبذ الآخرين ولا الإنبساط الشديد والميول الإجتماعية الشديدة مع الآخر .
 - ◀ لا يعاني من أعراض القلق الحاد والمزاج المتقلب أو الإكتئاب أو الحدة في مخاطبة الآخرين ، وقد توصل الخبراء إلى أنماط من الشخصيات التفاوضية التي تتصف بهذه الخاصية وهي :
 - √ المفاوض الواقعي وهو الذي ينظر إلى الصورة الكلية وينقصه الخيال .
 - √ المفاوض الإبتكاري واسع الخيال ويقدر الموقف الكلي وينقصه الواقعية .
 - √ المفاوض المقوم الذي يصدر أحكاما ولا يحلل .
 - √ المفاوض التحليلي وهو ينظر إلى المنطق الحاد ولا يميل إلى العاطفة في تعامله مع الآخرين .
 - √ المفاوض ذو الإتجاه الإيجابي نحو ذاته ونحو الآخرين ، يثق في نفسه ويثق في الآخرين .
 - √ مفاوض ذو اتجاه سلبي نحو ذاته ونحو الآخرين ، دائما يشعر بالتردد .
 - ◀ متزن المزاج العام : فالسلوك التفاوضي الناجح لا يظهر المشاعر العدوانية ، بل يظهر المشاعر الإيجابية التي تحافظ على المزاج العام أثناء العملية التفاوضية حتى يخدم الطرفين .
 - ◀ خال من الأمراض العضوية التي تؤثر على سلوكه التفاوضي .
 - ◀ لا يعاني من المشكلات الإجتماعية التي تنعكس على سلوكه نحو الآخرين أثناء التفاوض .

وإذا توفرت هذه الخصائص فإنها تكون شخصية قادرة على التواصل والتحاور من خلال عناصر موضوعية ، وإذا لم تتوفر لدى المعلم فإنه يحتاج إلى المعرفة للتخطيط والاتصال والتواصل واستخدام استراتيجيات وتكتيكات لإقناع الآخرين للوصول إلى اتفاق يرضي الجميع على المدى القريب والبعيد ويحافظ على العلاقات الودية بينه وبينهم .

والذي يؤكد ما سبق التعريفات التي عرفت بها مهارات التفاوض فقد عرفت على أنها ...

« القدرة على تبادل الآراء والإقتراحات وعرض وجهات النظر سعياً لحل مشكلة معقدة حلاً مقبولاً يرضي جميع الأطراف المتفاوضة ، من خلال التنازل عن بعض القضايا غير الجوهرية وعدم تقديم تنازلات بشأنها (محسن الخضيرى ، ٢٠٠٥ ، ٣) .

« نوع من الحوار أو تبادل الإقتراحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم القضية أو القضايا المتنازع عليها بينهم وفي نفس الوقت تحقيق المصالح المشتركة (عبدالرحمن ابن يوسف وآخرون ، ٢٠٠٥ ، ٩٧) و (آمال جمعة عبدالفتاح ، ٢٠١٠ ، ٢٥) .

« تلك المهارات التي يتميز بها المتفاوض الناجح ، وتحتوي على المهارات التي تقيسها الأداة المستخدمة (سهير عبدالله ، ٢٠٠٥ ، ٥٠٢) .

• خصائص مهارات التفاوض :

- من أهم خصائص مهارات التفاوض أنها ..
- « يمكن تحديدها وفهمها وتطبيقها حسب المجال الذي يهتم المتفاوض .
- « تساعد على جعل الأطراف تتجه نحو حل المشكلة بالتعاون .
- « يمكن اكتسابها بالتدريب على القراءة والخبرات والممارسة .
- « تستمر إلى ما بعد الإتفاق وفي التطبيق أي أنها لا تنتهي بعد الوصول إلى اتفاق .
- « تحدث كل يوم حيث تؤثر في شكل علاقاتك مع الآخرين .
- « تبني على إهتمامات مشتركة (ثابت عبدالرحمن إدريس ، ١٩٩٢) ، (أحمد فهمي ، ٢٠٠٧) .

• تنمية مهارات التفاوض لدى معلمي الدراسات الإجتماعية أثناء الخدمة :

- لتنمية مهارات التفاوض لدى معلمي الدراسات الإجتماعية فلا بد من مراعاة المعايير الآتية والتي تم استخلاصها من خلال الإطلاع على أدبيات الدراسة ...
- « الأول : إثارة اهتمام المتدرب : يتم إثارة المعلم لتنمية مهاراته التفاوضية عن طريق:
- √ إعطاء معلومات عن عملية التفاوض والمفاهيم المتصلة به وعن أهدافه ومبادئه وفلسفته ومراحله .
- √ كيفية الإجابة عن الأسئلة الخاصة بعملية التفاوض وكيفية الإستعداد للرد عليها ، مثل :

- من نحن ؟ وماذا نريد ؟ وكيف نستطيع تحقيق ما نريد ؟
- من خصمك ؟ وماذا يريد ؟
- ما هي الأهداف المرحلية ؟
- ما هي الأدوات والوسائل والحد الأدنى من الدعم لتحقيق الأهداف ؟
- ما الطرق العادلة لتحقيق نجاح المفاوضات ؟
- متى يتم التوقف عن التفاوض ؟
- √ المهارات موضع التنمية توضح معناها وأهميتها والأنشطة والمهام المرتبطة باكتسابها وخطوات اكتسابها المتمثلة في :
- الخطوة الأولى : تحليل موقف التفاوض ، وتحديد ما يمكن أن يتطلع إلى تحقيقه من المفاوضات .
- الخطوة الثانية : القضاء على المشاعر الشخصية (الأنا) وأن يكون المتفاوض موضوعي .
- الخطوة الثالثة : الإستعداد لتقديم التنازلات في الوقت المناسب .
- الخطوة الرابعة : التمسك بما هو ضروري للمفاوض .
- الخطوة الخامسة : الإستماع بعناية للطرف الآخر .
- الخطوة السادسة : التأكيد والتصديق على أي اتفاق تقدمه (آمال عبد الفتاح ، ٢٠١٠) .
- √ تحديد اتجاهات وسلوكيات المفاوضين ، والمتمثلة في اتجاهين :
- √ الإتجاه الأزرق : وأصحاب هذا الإتجاه من المفاوضين يفضلوا العدل ، فهم يسعون إلى الإتفاق الذي يقود إلى ما يريده الطرفين .
- √ الإتجاه الأحمر : وأصحاب هذا الإتجاه من المفاوضين يسعون إلى التنافس والتفوق على الطرف الآخر ، ويريدون دائماً الحصول على كل شئ (محمد الخطيب ، ٢٠٠٤ ، ٦٤) .
- ◀ الثاني : تحليل الموقف التفاوضي من حيث : نوع الخبرات السابقة - المهارات البسيطة ثم التدريب عليها أولاً . الخيارات . الوقت . العلاقات . المصادقية (سهير عبد الله ، ٢٠٠٥) ، (عبد الناصر عبد التواب ، ٢٠٠٦) .
- ◀ الثالث : تجديد مصادر التدريب التي توجه المتدرب إلى استخدامها مثل مشاهدة نماذج لجلسات تفاوض ناجحة .
- ◀ الرابع : التركيز على المهارات التي تحتاج إلى جهداً لتطويرها مثل : الإستماع والإنصات والإستعداد للتفاوض ، واستخدام التكتيكات التفاوضية وتطوير الذات .
- ◀ الخامس : استخدام الأساليب والطرق التدريبية المناسبة لتعليم المهارات ومنها أسلوب النموذج . العروض العملية والمناقشة . العصف الذهني . لعب الأدوار . المدخل التفاعلي .
- ◀ السادس : تطبيق أساليب التقييم المناسبة للتأكد من تنمية المهارة .
- ◀ السابع : تحديد الأنشطة والمهام المطلوب من المتدرب أدائها .
- ◀ الثامن : تحديد أنواع التشجيع المستمر لاستخدامها عندما يقيم المتدرب علاقات طيبة مع الآخرين .
- ◀ التاسع : تحديد أنواع التغذية الراجعة لتقديمها في الوقت المناسب .

• **صعوبات تنمية مهارات التفاوض لدى معلم الدراسات الاجتماعية :**

إن مهارات التفاوض مهارات سلوكية وترتبط بالأدوار المتعددة التي يقوم بها معلم الدراسات الاجتماعية ، لذا فعند تنميتها يواجه المدرب عدة صعوبات بالغة منها :

- « تعدد الأبعاد والزوايا للمهارة بسبب تعدد المواقف الاجتماعية المتعددة الخلفيات .
- « تعدد الأفكار وآراء الأطراف المشاركة ومواقفهم أثناء جلسة التفاوض .
- « تتداخل جوانب موضوع أو قضية أو مشكلة التفاوض .
- « تدخل ذاتية المفاوض عن التحليل الموضوعي الدقيق خاصة عند وفرة المعلومات والصادر التي يجب تحليلها
- « وضع أكثر من خطة بديلة متكاملة أثناء التدريب على مهارة التخطيط .
- « تعدد المشاعر الشخصية (الأنا) وظهور بعضها فجأة أثناء التدريب .
- « صعوبة تحديد ما سمعه وأنصت له المتدرب لكي يقدم المدرب المساعدة له والتغذية الراجعة والتشجيع في وقته .
- « سوء الفهم في الأوقات اللاحقة ، خاصة في المفاوضات حيث لا يتم توثيق الاتفاق الذي تم في العديد من الجلسات التفاوضية .

• **ومن الدراسات والبحوث التي اهتمت بمهارات التفاوض وتنميتها :**

- « دراسة (Lentiri, 1997) التي أوصت بضرورة تنمية المهارات التفاوضية لدى الفرد لأنه عندما يمتلكها يتصف بالصبر وضبط الأعصاب ويتمتع بدرجة عالية من الإقناع .
- « أما دراسة (Arcaro et Al, 2002) فقد استخدمت نموذج حل المشكلة كأحد النماذج البنائية لتنمية مهارات حل الصراع ومهارات التفاوض ، وتوصلت إلى فاعلية النموذج في تنميتها
- « دراسة (أبو المجد الشوريجي ، ٢٠٠٢) قد حددت الدراسة اساليب التفاوض من منظور تنظيم (ماسلو) للحاجات الإنسانية لدى مديري ووكلاء التعليم الثانوي العام ، ومن هذه الأساليب: الخداع وعدم الارتباط- المشاركة مع وضع حدود - المفاجأة والأمر الواقع - تغيير المستويات والوكالة - التروي في اتخاذ القرار وتحديد الهدف - التدرج والتغطية .
- « دراسة (سهير عبدالله ، ٢٠٠٥) قد استخدمت الدراسة برنامج تدريبي ارشادي لتنمية بعض مهارات التفاوض اللازمة للوالدين لمواجهة سلوكيات العنف لدى المراهقين ، وتوصلت الدراسة إلى فاعلية البرنامج في اكتساب مهارات التفاوض لإمداد المتدرب بالتغذية الراجعة وتبصير الوالدين ببعض الأساليب التدريبيية المؤدية إلى أفكار ومعتقدات الوالدين الخاطئة نحو المراهق ، واقناعهم بأهمية التفاوض مع المشكلات الحياتية
- « دراسة (ناصر عبد التواب ، ٢٠٠٦) توصلت الدراسة إلى تحديد أهم الإحتياجات الأساسية المطلوبة لتنمية مهارات التفاوض وقد استخدمت اساليب تدريبيية أكثر ارتباطا بتنمية القدرة على التعامل والدخول في

حوارات مع الآخر والقدرة على التفاوض، كما حددت الدراسة بعض الأساليب التدريبية منها أسلوب (المحاكاه . التعلم التفاعلي . الأنشطة والمهام).

- « دراسة (Page & Mukheeye, 2007) لتنمية مهارات التفكير الناقد والتفاوضي ، استخدمت الدراسة استراتيجيات التعلم النشط ، ومن نتائجها أن التعلم النشط كان فعالا في تنمية مهارات التفاوض والتعامل مع البيئة .
- « وقد أشارت دراسة (سلوى عثمان وهبة الدغدي ، ٢٠٠٧) إلى أن استخدام الحقيبة الوثائقية بأساليبها التقويمية أدت إلى تنمية القدرة على الحوار والتفاوض لدى طلاب الدراسات العليا (دبلوم خاص) ، ولذا أوصت الدراسة باستخدامها للطالب المعلم ، ويقوم المدرب (المعلم) بتقدير درجة المتعلم .
- « استخدم (Van Hasselt et Al, 2008) استراتيجية لعب الأدوار في تنمية المهارات الحياتية وإدارة الأزمات ومهارات التفاوض ، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى فاعلية الإستراتيجية في تنمية تلك المهارات .
- « افترضت دراسة (Page et Al, 2009) إذا تم تدريب المدراء لتنمية المهارات الإدارية من أجل اتباع سلوك تفاوضي أفضل أثناء عمليات التدريب فلا بد من اختبار الأسلوب التقويمي المناسب بعناية .
- « أما دراسة (Beenen, 2010) فقد حددت ثلاث مفاتيح لتنمية مهارات التفاوض وهي : الإهتمام بتعليم وتعلم تلك المهارات وأن توضع في الاعتبار . مراجعة مفاهيم التفاوض ومناقشتها . كيفية الوصول إلى اتفاق مع إخطاره بالتعامل مع الآخر مستقبلا .
- « دراسة (آمال عبدالفتاح ، ٢٠١٠) التي أوصت بأهمية مساعدة المتعلمين على اكتساب مهارات التفاوض الإجتماعي ، واعداد برامج تدريبية للمعلمين أثناء الخدمة لتدريبهم على استخدام الأساليب والإستراتيجيات المناسبة لتنمية مهارات التفاوض .

• الكفاءة الذاتية التفاوضية لعلم الدراسات الإجتماعية :

• ماهية الكفاءة الذاتية التفاوضية :

لتفسير أنماط السلوك التفاوضي للمتفاوضين ومنهم معلم الدراسات الإجتماعية أثناء قيامهم بأدوارهم الحياتية والمهنية لابد من تحديد النظام الذاتي لهم ، الذي يتكون من البناء المعرفي والوجداني الذي يزودهم بآليات الإثارة لمجموعة الوظائف الفرعية لإدراك وتنظيم السلوك الذي ينتج من التداخل بين النظام والمصادر البيئية المحيطة بهم والمؤثرة في سلوكهم ، وقد تم تناول مفهوم الكفاءة الذاتية في البيئة العربية على إنه الفعالية الذاتية بعد ترجمة المصطلح الإنجليزي Self - efficacy وأحيانا يستخدم مصطلح Self - perceived competence وقد استخدمت الدراسة لصالح الكفاءة الذاتية التفاوضية Negotiation self-efficacy ، وتعرف الكفاءة الذاتية التفاوضية على إنها ...

« الأحكام التي يصدرها الأفراد على قدراتهم لتنظيم وإنجاز الأعمال التي تتطلب تحقيق أنواع واضحة من الأداء (Banduro, 1999,123) .

- ◀ معتقدات الذات حول امكانات تحقيق خيارات سلوكية معينة أو قدرته على ممارسة التحكم في الأحداث التي تؤثر على حياته (يوسف قطامي ، ٢٠٠٤) .
- ◀ ثقة الفرد الكامنة في قدراته خلال المواقف الجديدة أو المواقف ذات المطالب الكثيرة وغير المؤلفة (عادل العدل ، ٢٠٠١ ، ١٣١) .
- ◀ إيمان المعلم بقدرته على أداء مهام التدريس واحداث تأثير إيجابي في تعلم الطلاب حتى لأقلهم استجابة ودافعية ، وفي قدرته على ضبط العوامل البيئية المؤثرة في التعلم (مسعد أبو العلا ، ٢٠٠٤) .
- ◀ إدراك الذات للصورة التي يطورها الفرد عن نفسه حيث يؤثر على مستوى الجهد المبذول في أداء المهمات (رامي اليوسف ، ٢٠١٣) .
- ◀ الفعالية العامة للذات وهي الإعتقاد المتعلم في قدرته على الأداء الجيد وإنجاز الأهداف وتحقيق النجاح في مهام المواقف المختلفة عند مستوى معين (أميمة محمد ، ٢٠١٢) .
- ◀ إعتقاد الفرد على إنه يمتلك من الإمكانيات والقدرات التي تعد بمثابة معيار لقدرته وأفكاره وأفعاله (صفاء علي ، ٢٠١٣) .

• خصائص الكفاءة الذاتية لعلم الدراسات الإجتماعية :

- تتصف الكفاءة الذاتية للأفراد بصفة عامة ومنهم معلم الدراسات الإجتماعية بعدة خصائص كما حددها (Pagares, 2002) و (أميمة أحمد ، ٢٠١٢) ، (صفاء علي ، ٢٠١٣) هي أنها ...
- ◀ حكم واعتقاد الفرد نحو قدرته على انجاز مهمة محددة .
- ◀ قابلة للتنمية لأنها تكتسب من المحيطين بالفرد من وقت لآخر مروراً بالخبرات الجديدة .
- ◀ تتأثر بمهارات الفرد وواقعيته وخبراته السابقة وقدراته العقلية والجسدية والنفسية والأنشطة التعليمية والتدريبية .

• أبعاد الكفاءة الذاتية التفاوضية :

حددت أبعاد الكفاءة الذاتية في ثلاثة أبعاد حددها باندورا هي (Bruning et Al, 1996) :

- ◀ البعد الأول : قدرة الكفاءة الذاتية للفرد أو المعلم ، فلكل متعلم قدر لكفاءته الذاتية ، فإذا كان الموقف التعليمي (موقف تفاوضي) به صعوبة أكبر من قدر كفاءة المعلم فإنه لا يقبل عليه ، حيث يوجد متعلمين ومنهم المعلم لا يقبل بمواقف التحدي أو المواجهة أثناء التعلم أو الموقف التفاوضي .
- ◀ البعد الثاني : العمومية للكفاءة الذاتية : أن الكفاءة في مجال معين مثل كفاءة معلم الدراسات الإجتماعية الذاتية في مواقف تفاوضية ترتبط بمجال مادة الدراسات الإجتماعية لا ترتبط بكفاءته في مجالات أخرى .
- ◀ البعد الثالث : القوة التفاوضية : ويقصد بها توفير ظروف وعوامل تساعد معلم الدراسات الإجتماعية على تقوية معتقدات ذاته الضعيفة حتى لا تتأثر بما نلاحظه من أداءات فاشلة في المواقف التفاوضية الفاشلة .

• **مصادر اكتساب الكفاءة الذاتية :**

توجد أربع مصادر لإكتساب اعتقادات الكفاءة الذاتية والتدريب على ممارستها كما حددها (Bandura, 1999) هي :

• **الأول : الخبرة المتقنة (الإنجازات) :**

يؤثر هذا المصدر في الكفاءة الذاتية للمعلم أثناء التدريب على ممارسة خبرات خاصة بالتفاوض لأن النجاح في انجاز العمل المطلوب يرفع من توقعات الفعالية ، بينما يؤدي الإخفاق إلى خفضها .

• **الثاني : الخبرات البديلة (المتقنة) :**

يعتبر هذا المصدر من المصادر التي لها تأثير على المعلم المتدرب خاصة غير المتأكد من خبراته أو الذي لديه خبرة محدودة أو سابقة يصبح أكثر حساسية له ، حيث يعتمد على المقارنة مع الآخرين عند ملاحظتهم وهم ينجحون .

• **الثالث : الرسائل الإقناعية اللفظية وغير اللفظية التي يتلقاها من الآخرين مثل التشجيع .**

• **قياس الكفاءة الذاتية :**

يرى باندورا أنه يمكن قياس توقعات الكفاءة المدركة ذاتياً وفق ثلاث سمات هي :

« السمة الأولى : مستوى الكفاءة الذاتية : ويتعلق المستوى بتعدد المشكلة فالإنسان يستطيع أن يجمع خبرة كفاءته الذاتية تجاه المشكلات البسيطة الشديدة .

« السمة الثانية : عمومية الكفاءة الذاتية : تقوم العمومية على شيوع المواقف أي يمكن لتوقعات الكفاءة أن تكون خاصة أو يمكن تعميمها على مجموعة كاملة من المواقف التفاوضية .

« السمة الثالثة : قوة الثبات : ويقصد بها الثبات عند وجود خبرات متناقضة ، لأن توقعاتها تظل أكثر قوة على المقاومة ، أما الضعيفة يمكن أن تنطفئ بسهولة من خلال الخبرات المتناقضة .

• **تنمية الكفاءة الذاتية التفاوضية لعلم الدراسات الاجتماعية :**

إن توقعات الكفاءة الذاتية التفاوضية ذات أهمية بالنسبة للسيرورات الدافعية وتطور الإرادة في تصرف ما ، ففي طور الدافع تقوم :

« بتوجيه اختبار المتطلبات والقرارات فيما يتعلق بالاستراتيجيات والتكتيكات المطلوبة للوصول إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف .

« بالتأثير على الجهود المبذولة ومدى الإستهلاك المادي والمعنوي الذي سيبدله المتفاوض ومدى التحمل عند التغلب على التحديات والصعوبات التي تواجهه أثناء مراحل التفاوض .

« بالتأثير في اللياقة البدنية والتغذية الصحية والوزن .

« بالتأثير على الكيفية التي يشعر ويفكر بها المتفاوض لأنها ترتبط على المستوى الإنفعالي بصورة سلبية مع مشاعر القلق والقيمة الذاتية المنخفضة.

« بالتقليل من الميول التشاؤمية ، خاصة عندما يعرف المتفاوض أن المستوى المعرفي لديه مرتفع .

« بمساعدة المتفاوض في التمكن من حل المشكلات التي تواجهه أثناء التفاوض بصورة ما ، حيث أنه كلما زاد اعتقاده بأنه يمتلك امكانيات السلوك التوافقية التي تحول القناعات إلى سلوك فاعل يستطيع التأثير على نفسه وعلى البيئة المحيطة والقدرة على القيام بمتطلبات عملية التفاوض .

ولتنمية الكفاءة الذاتية لابد من مراعاة العوامل التي تؤثر في السلوك الشخصي ، فقد ذكر (Bruning et Al, 1995) أن باندورا افترض أن سلوك الشخص والبيئة والعوامل الإجتماعية متداخلة بدرجة كبيرة أثناء التعلم والتدريب وتتحد تبادليا وتتفاعل عن طريق ثلاثة عوامل هي :

« العوامل الذاتية التي تحدد معتقدات الفرد واتجاهاته .

« العوامل السلوكية وتتضمن الإستجابات الصادرة عن الفرد في موقف ما .

« العوامل البيئية وتتمثل في الأدوار التي يقوم بها الآباء والمعلمون .

• **ومن الدراسات التي اهتمت بتنمية الكفاءة الذاتية وقياسها ومعرفة العلاقة بينها وبين المهارات بصفة عامة:**

« دراسة (سامررضوان ، ١٩٩٧) هدفت الدراسة إلى إعداد مقياس لمعرفة توقعات الكفاءة الذاتية العامة في اللغة العربية لدى مجموعة من الأفراد السوريين ، وقد أشارت الدراسة إلى إنه تم التوصل للمقياس المطلوب .

« دراسة (سالي علوان ، ٢٠٠٨) وقد استخدمت الدراسة مقياس للكفاءة الذاتية من اعدادها لمعرفة الكفاءة الذاتية عند طلبة الجامعة ، وقد توصلت الدراسة إلى وجود فروق دالة إحصائيا بين الجنسين لصالح الإناث .

« دراسة (سامي حسونة ، ٢٠٠٩) ودراسة (الزق ، ٢٠٠٩) وقد أشارت الدراستين إلى أن أفراد عينة الدراسة يملكون كفاءة ذاتية متوسطة .

« دراسة (Zheny et Al, 2009) هدفت الدراسة إلى تنمية الكفاءة الذاتية لدى طلاب الجامعة ، وقد تم تدريب عينة الدراسة باستخدام الوسائط المتعددة ، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى فعالية تلك الوسائط في تنميتها .

« دراسة (محمد بن خالد ، ٢٠١٠) استخدمت الدراسة مقياس الكفاءة لجيروزلم وتشيفرز ومقياس هنري بورد للتكيف الأكاديمي لتحديد علاقة التكيف الأكاديمي بالكفاءة الذاتية لدى طلبة كلية العلوم التربوية في جامعة آل البيت ، وقد أشارت النتائج إلى وجود ارتباط موجب دال بينهما .

« دراسة (رامى اليوسف ، ٢٠١٣) هدفت الدراسة إلى معرفة العلاقة بين المهارات الإجتماعية والكفاءة الذاتية المدركة والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة بالسعودية ، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية دالة بين المهارات الإجتماعية والكفاءة الذاتية المدركة والتحصيل الدراسي لصالح الإناث .

• **فروض الدراسة :**

من خلال العرض السابق للإطار النظري والدراسات والبحوث السابقة تتحدد فروض الدراسة في الفروض الآتية :

- « توجد فروق دالة إحصائياً عند (٠.٠١) بين متوسطي درجات مجموعة الدراسة في مقياس مهارات التفاوض قبل تطبيق البرنامج التدريبي المقترح وبعده لصالح التطبيق البعدي .
- « توجد فروق دالة إحصائياً عند (٠.٠١) بين متوسطي درجات مجموعة الدراسة في مقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية قبل تطبيق البرنامج التدريبي المقترح وبعده لصالح التطبيق البعدي .
- « يوجد ارتباط موجب دال إحصائياً بين درجات مجموعة الدراسة في مقياس مهارات التفاوض ومقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية .

• ثانياً : إعداد قائمة مهارات التفاوض :

- لإعداد قائمة مهارات التفاوض تم تحديد كلاً من :
 - « هدفها : هدف قائمة مهارات التفاوض هو : اختيار مهارات التفاوض التي يحتاجها معلم الدراسات الإجتماعية أثناء الخدمة بمرحلة التعليم الأساسي لإتباع السلوك التفاوضي الفعال الذي يساعده على انجاز المهام الموكلة إليه من خلال تعاونه للوصول إلى اتفاق وحلول ترضي الجميع للمشكلات والتحديات التي تواجههم أثناء العمل .
 - « مصادرها : تم اشتقاق المهارات بالإطلاع على بعض ما كتب في مجال التفاوض ومن الدراسات والبحوث التي اهتمت بالتفاوض الفعال ومهاراته .
 - « قائمة في صورتها الأولية : بعد أن أصبحت القائمة في صورتها الأولية تم عرضها على مجموعة من المحكمين^(١) لمعرفة آرائهم ومقترحاتهم حول تلك المهارات للتأكد من سلامتها ومناسبتها للهدف الذي أعدت من أجله .
 - « قائمة في صورتها النهائية^(٢) : بعد إجراءات التعديل على القائمة في صورتها الأولية بالحذف والإضافة أصبحت القائمة في صورتها النهائية ، وتضم أربع مهارات رئيسية ، وكل مهارة رئيسية تحتوي على مهارات فرعية وكل مهارة فرعية لها مؤشرات .

• ثالثاً : إعداد أدوات الدراسة :

لتحديد فاعلية البرنامج التدريبي المقترح في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية لعلم الدراسات الإجتماعية ، تم إعداد ...

• مقياس مهارات التفاوض :

- لإعداده اتبعت الإجراءات الآتية :
 - « فحص الأدبيات والدراسات والبحوث التي اهتمت بإعداد مقاييس لإختبار تلك المهارات للتعرف على الإجراءات التي اتبعتها في الإعداد وعلى مضمونها .
 - « اتباع الخطوات الآتية :
 - √ تحديد هدفه : هدف المقياس هو معرفة فاعلية البرنامج المقترح في تنمية مهارات التخطيط للتفاوض والإتصال والتواصل التفاوضي واستخدام

(١) انظر الملحق رقم (١)

(٢) انظر الملحق رقم (٢)

استراتيجيات وتكتيكات التفاوض المناسبة لمعلم الدراسات الإجتماعية أثناء الخدمة .

√ صياغة مفرداته : تم صياغة مفرداته وفق الطريقة المجمعية حيث يطلب من المعلم إعطاء استجابة أمام كل عبارة وهذه الإستجابة تعبر عن مستوى أدائه في مهارة التفاوض وكانت لكل مفردة ثلاث استجابات للإجابة التي تعبر عن المستوى المرتفع ثلاث درجات والمتوسطة درجتان والضعيفة درجة واحدة ، وطلب من المعلم وضع علامة (✓) أمام مستوى الإستجابة التي تتفق مع مستوى أدائه ، وقد تم توزيع مفردات المقياس على المهارات التي يقيسها على النحو الذي يمثله الجدول رقم (٢) .

√ ضبط المقياس : لضبط مقياس مهارات التفاوض تم تجريبه استطلاعياً على مجموعة من معلمي الدراسات الإجتماعية الذين يعملون بمرحلة التعليم الأساسي (إبتدائي . إعدادي) من بعض الإدارات التعليمية التابعة لمديرية التربية والتعليم بمحافظة القليوبية وقد بلغت مجموعة الدراسة (١٥) معلماً ومعلمة ، وتم عرضه أيضاً على مجموعة من المحكمين ، وقد تم التأكد من ..

√ صدق المقياس : بعد إتمام التعديلات التي أشارت إليها لجنة التحكيم وتم حساب الإتساق الداخلي بين درجات المعلمين مجموعة التجربة الإستطلاعية وهي موضحة في الجدول رقم (١) .

جدول رقم (١) الإتساق الداخلي بين درجات كل مهارة رئيسة

م	المهارة	معاملات الإتساق	الدلالة الإحصائية
١	التخطيط للتفاوض	٠,٥٧٢	٠,٠١
٢	الإتصال والتواصل التفاوضي	٠,٧١٥	٠,٠١
٣	الإستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية	٠,٧٠١	٠,٠١

يشير الجدول إلى أن المقياس على درجة عالية من إتساق مفرداته ويمكن استخدامه .

◀ زمن المقياس : وقد حدد زمن الإجابة عن المقياس في مدة (٦٠) دقيقة بعد حساب متوسط الزمن الذي استغرقته مجموعة التجربة في الإجابة عليه .

◀ ثباته : تم حساب ثبات المقياس باستخدام معامل الارتباط العام بين الدرجات الخام للتطبيق الأول ودرجات التطبيق الثاني الذي طبق بعد (١٥) يوماً ، وقد وجد معامل ارتباط بلغ (٠,٨٧) وهو ارتباط دال عند (٠,٠١) وهذا يدل على ثبات المقياس ويمكن الثقة به .

• الصورة النهائية لمقياس مهارات التفاوض (٢) :

بعد إجراءات ضبط المقياس أصبح في صورته النهائية ، وصالحاً للتطبيق على عينة الدراسة ومرفق به تعليمات الإجابة وورقة الإجابة ، والجدول رقم (٢) يبين مواصفات المقياس .

(١) انظر الملحق رقم (٣)

جدول رقم (٢) مواصفات مقياس مهارات التفاوض

الدرجة	النسبة %	العدد	أرقام المفردات التي يقيسها	المهارة
٣٦	٢٠	١٢	٦٠، ٥٤، ٥١، ٣٦، ٣٢، ٢٨، ٢٤، ١٨، ١٢، ٥، ٢، ١	التخطيط للتفاوض
٩٠	٥٠	٣٠	٢٠، ١٩، ١٦، ١٥، ١٤، ١٣، ١١، ١٠، ٨، ٧، ٦، ٣، ٤٧، ٤٦، ٤٠، ٣٩، ٣٨، ٣٥، ٣٤، ٢٩، ٢٦، ٢٥، ٢١ ٥٩، ٥٦، ٥٥، ٥٣، ٥٠، ٤٩، ٤٨،	الإتصال والتواصل التفاوضي
٥٤	٣٠	١٨	٤١، ٣٧، ٣٣، ٣١، ٣٠، ٢٧، ٢٣، ٢٢، ١٧، ٩، ٤ ٥٨، ٥٧، ٥٢، ٤٥، ٤٤، ٤٣، ٤٢	الإستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية
١٨٠	١٠٠%	٦٠		المجموع

يتضح من الجدول رقم (٢) أن أكثر نسبة مئوية لعدد المفردات كانت مهارة الإتصال والتواصل لأنها تضم عدد كبير من مهاراتها الفرعية .

• مقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية :

يهدف هذا المقياس إلى تقدير ثقة معلم الدراسات الإجتماعية في قوة ثقته بمستواه في التفاوض .

ولإعداد مقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية اتبعت الإجراءات الآتية :

◀ الإطلاع على العديد من المصادر لإعداد مفردات هذا المقياس ومنها :
√ ما كتب في مجال التفاوض ومعتقدات الذات والبحوث والدراسات التي اهتمت بهذا المجال .

√ مقابلة بعض موجهي ومعلمي الدراسات الإجتماعية وتم توجيه السؤال التالي لهم ، ما مدى ثقتك في قدرتك على مواجهة التحديات التي تقابلك عند التفاوض حول مشكلة ما ؟

◀ وقد أمكن التوصل إلى مجموعة من العبارات المرتبطة بالقدرة الذاتية التفاوضية لمعلم الدراسات الإجتماعية .

وقد اتبعت الخطوات الآتية لإعداده :

◀ قد تمت صياغة العبارات في شكل عبارة ولها ثلاثة بدائل وعلى المعلم أن يختار منها بديل واحد يعبر عن كفاءته الذاتية .

◀ وللتأكد من هدفه تم عرضه في صورته الأولية على مجموعة التحكيم مع تعريف لمفهوم الكفاءة الذاتية التفاوضية لإبداء الرأي في صلاحيته لقياس ما وضع له ، وقد أشار المحكمين إلى مجموعة من التعديلات وتم تعديل المقياس في ضوءها .

◀ وللتأكد من ثباته وزمن الإجابة عليه تم تجريبه استطلاعياً على نفس مجموعة التجربة الإستطلاعية لمهارات التفاوض ، وقد تم التأكد من ثباته ، فقد وصل معامل الارتباط (٠.٨٥) ، وحدد زمن الإجابة عليه (٣٠) دقيقة .

• المقياس في صورته النهائية(٣):

أصبح المقياس في صورته النهائية ويمكن استخدامه في تحديد فاعلية البرنامج المقترح في تنمية الكفاءة الذاتية التفاوضية لدى معلم الدراسات الإجتماعية ، ويتكون المقياس من (١٨) عبارة ولها ثلاثة بدائل والدرجة الكلية (٥٤) درجة .

(١) انظر الملحق رقم (٤)

• **رابعاً: إعداد البرنامج التدريبي المقترح :**

اتبعت الخطوات الآتية في تحديد عناصر البرنامج التدريبي المقترح :

- **أسس بناء البرنامج :** تم إعداد البرنامج المقترح في ضوء ...
 - ◀ الإسترشاد بما تم الإطلاع عليه في مجال التفاوض . مهاراته . الكفاءة الذاتية التفاوضية .
 - ◀ احتياجات معلم الدراسات الإجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي .
 - ◀ مصادر تحسين معتقدات الكفاءة الذاتية التفاوضية .
 - ◀ مراعاة مبادئ تنمية مهارات التفاوض وهي :
 - √ نقل المعلومات الخاصة بأهمية تلك المهارات في تحقيق الأهداف المحققة .
 - √ استخدام المعلومات وتطبيقها في مواقف تدريبية جديدة .
 - √ دعم تنمية المفاهيم المطلوبة للتفاوض .
 - √ الإستخدام الصحيح والدقيق للمعلومات التي تؤدي إلى تنمية قدرات تتعلق بالإبداع للوصول إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف المشاركة في التفاوض .
 - √ الإستعداد المسبق لإيجاد الفرص المناسبة لممارسة مهارات التفاوض عن طريق قيام المعلم بالمهام والأنشطة التعليمية والإتصال المباشر بها في التدريب المتكرر والموجه مع الإستعداد المسبق .
 - √ استخدام الأساليب التدريبية المناسبة لتلك المهارات .
- **تحديد الأهداف العامة والأهداف الإجرائية للبرنامج التدريبي :**
- ◀ لقد حدد الأهداف العامة للبرنامج في :
 - ◀ تنمية مهارات التفاوض لمعلم الدراسات الإجتماعية .
 - ◀ تنمية الكفاءة الذاتية لمعلم الدراسات الإجتماعية .
- وقد حدد له أيضاً أهداف إجرائية(٤) .

• **تحديد الإطار العام للبرنامج المقترح :**

تم تحديد الإطار العام للبرنامج التدريبي المقترح في ضوء قائمة مهارات التفاوض ، والتي تم حددتها الدراسة ، و مصادر تحسين الكفاءة الذاتية ، وقد اشتمل البرنامج على (٩) جلسات ، لكل جلسة (مهارة أو مهارتين . المهمات والأنشطة . مصادر تنمية المهارات والكفاءة الذاتية . الخبرات المتوقعة) .

• **تحديد محتوى البرنامج المقترح :**

تم تنظيم المحتوى العلمي للبرنامج في ضوء ما سبق تحديده .

• **ضبط البرنامج التدريبي المقترح :**

بعد الإنتهاء من إعداد الإطار العام للبرنامج ومحتواه وجلساته ، تم عرضه على مجموعة التحكيم لمعرفة آرائهم حوله ، وتم تعديله في ضوء آرائهم ، وأصبح في صورته النهائية^(٢) ، وصالح للإستخدام .

(٢) انظر الملحق رقم (٥)

• خامساً : تجربة الدراسة ونتائجها :

• هدف التجربة :

هدفت الدراسة إلى تحديد فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية لدى معلمي الدراسات الإجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي ، وذلك من خلال المقارنة بين نتائج التطبيق القبلي لأداتي الدراسة قبل تدريس البرنامج وتطبيقهما بعد التدريس .

• اختيار مجموعة الدراسة :

تم اختيار مجموعة الدراسة من معلمي مرحلة التعليم الأساسي والذين يقومون بالتدريس لمادة الدراسات الإجتماعية في بعض المدارس التابعة لمديرية التربية والتعليم بينها لعام ٢٠١٣ ، وقد بلغت مجموعة الدراسة (٣٠) معلما ومعلمة من بين الذين وافقوا على الإشتراك في التدريب وكان معظمهم من المعلمين الذين يدرسون الدبلومات التربوية بكلية التربية بينها .

• التطبيق القبلي لأداتي الدراسة :

تم التطبيق القبلي لمقياس مهارات التفاوض ومقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية قبل التدريس بالبرنامج المقترح ورصدت النتائج في كشوف أعدت لذلك .

• التدريس بالبرنامج التدريبي المقترح :

تم تنفيذ البرنامج في (٨) جلسات في عام ٢٠١٣ ، واستغرقت مدة كل جلسة (٣) ساعات بينها فترات راحة ، وقد تم في الجلسة الأولى ما يلي :

- ◀ التعرف بين الباحث ومجموعة الدراسة .
- ◀ تقديم البرنامج وأهدافه ومحتواه العلمي .
- ◀ عرض بعض نماذج لجلسات تفاوضية ناجحة وأخرى غير ناجحة لتحديد عوامل النجاح وعوامل الفشل لعملية التفاوض .
- ◀ تحديد بعض القواعد التي تنظم عملية التدريب أثناء الجلسات .
- أما باقي الجلسات فقد تناولت مهارات التفاوض ، حيث تناولت كل مهارة أو أكثر للتدريب عليها(٥) ، وقد روعي في كل جلسة الشروط الآتية :
- ◀ توفير مناخ طبيعي أثناء التدريب يساعد على اكتساب مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية للمعلم .
- ◀ استخدام الأساليب التدريبية المناسبة لكل معلم للتعلم .
- ◀ متابعة الأنشطة بشكل منطقي .
- ◀ بيان أهمية الاعتماد على أنفسهم في اكتشاف قدراتهم الذاتية .
- ◀ إشعار كل معلم بالرضا عقب كل مهمة يقوم بها أو عقب كل سلوك ناجح .

• تطبيق أداتي الدراسة بعد التدريب :

بعد الإنتهاء من تدريس البرنامج ثم تطبيق المقياسين وتم تصحيحهما ، ورصدت النتائج في الكشوف المعدة لذلك .

(١) انظر الملحق رقم (٧)

• اختبار صحة فروض الدراسة :

التحقق من صحة الفرض الأول : ينص الفرض الأول على أنه توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠,٠١) بين متوسطي درجات مجموعة التجربة في مقياس مهارات التفاوض قبل استخدام البرنامج التدريبي المقترح وبعده لصالح التطبيق البعدي .

وللتحقق من صحة هذا الفرض تم حساب الإنحراف المعياري ، وحساب قيمة (ت) لمتوسطين مرتبطين (فؤاد البهي السيد ، ١٩٧٩ ، ٤٩٧) وذلك لحساب الفروق بين المتوسطات والكشف عن دلالتها ، ويوضح الجدول رقم (٣) نتائج التطبيق البعدي والقبلي لمجموعة الدراسة .

جدول رقم (٣) نتائج التطبيق البعدي والتطبيق القبلي لمقياس مهارات التفاوض

مستوى الدلالة	قيمة (ت)	التطبيق القبلي		التطبيق البعدي		الدرجة	المهارة
		ع	م	ع	م		
٠,٠١	٢٢,٣٦	٧,٠٣	٢١	١,٥٨	٣٣,٣	٣٦	التخطيط للتفاوض
٠,٠١	٤٤,٣	٨,٩	٨,٩	٤٠,٦	٧٩,٦	٩٠	الاتصال والتواصل للتفاوضي
٠,٠١	٣١,١٥	١٢,٥	٢٤,٧	١٢,٨	٤٧,٦	٥٤	الإستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية
٠,٠١	٣٦,٣	٩,٩	٧١,٣	٩,٤	١٦٣,٥	١٨٠	الإختبار كله

يتضح من الجدول السابق مايلي :

◀ هناك فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة إحصائية (٠,٠١) بين متوسطي درجات مجموعة التجربة في التطبيق البعدي ودرجاتهم في التطبيق القبلي في مقياس مهارات التفاوض ككل لصالح التطبيق البعدي .

◀ وهناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠,٠١) في المهارات الثلاثة بين متوسطي درجات مجموعة التجربة في التطبيق البعدي ودرجاتهم في التطبيق القبلي لصالح التطبيق البعدي .

ونستنتج من تلك النتائج أن البرنامج المقترح قد أدى إلى تنمية مهارات التفاوض موضع التدريب ويعني ذلك قبول صحة الفرض الأول .

التحقق من صحة الفرض الثاني : توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠,٠١) بين متوسطي درجات المجموعة التجريبية في مقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية قبل استخدام البرنامج وبعده لصالح التطبيق البعدي .

ولاختبار صحة هذا الفرض تم حساب متوسطي درجات المجموعة التجريبية للتطبيق البعدي والتطبيق القبلي وحساب الإنحراف المعياري وقيمة (ت) بنفس الطريقة التي تمت لإختبار صحة الفرض الأول ، والجدول رقم (٤) يوضح نتائج التطبيق البعدي والتطبيق القبلي لمقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية .

جدول رقم (٤) نتائج التطبيق البعدي والتطبيق القبلي لمقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية

مستوى الدلالة	قيمة (ت)	التطبيق القبلي		التطبيق البعدي		الدرجة	ن
		ع	م	ع	م		
٠,٠١	١٣,٩٣	١٢,٧٨	١٨,٢	٩,٢٦	٥٠,٧	٥٤	٣٠

يتضح من الجدول رقم (٤) ما يلي :

◀ أن هناك فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠,٠١) بين متوسطي مجموعة الدراسة في التطبيق البعدي ودرجاتهم في التطبيق القبلي لمقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية لصالح التطبيق البعدي .

وتعني هذه النتيجة قبول صحة الفرض الثاني ، وأن البرنامج التدريبي المقترح قد ساعد في تنمية الكفاءة الذاتية لمعلم الدراسات الاجتماعية .

التحقق من صحة الفرض الثالث : ينص الفرض الثالث على إنه "يوجد ارتباط موجب دال بين درجات مجموعة الدراسة في مقياس مهارات التفاوض ومقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية " .

ولاختبار صحة هذا الفرض تم استخدام معادلة بيرسون لحساب معامل الارتباط بين الدرجات الخام لمقياس مهارات التفاوض ومقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية في التطبيق القبلي والبعدي لبيان قوة العلاقة ، ويوضح الجدول رقم (٥) النتائج .

جدول رقم (٥) نوع العلاقة بين مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية لمعلم الدراسات الاجتماعية

المهارات مع الكفاءة الذاتية	معامل الارتباط	نوع العلاقة
مهارة التخطيط للتفاوض والكفاءة الذاتية	٠,٩٣	موجبة قوية
مهارة الإتصال والتواصل والكفاءة الذاتية	٠,٩٢	موجبة قوية
الإستراتيجيات والتكتيكات والكفاءة الذاتية	٠,٩٥	موجبة قوية
مهارات التفاوض مع الكفاءة الذاتية التفاوضية ككل	٠,٩١	موجبة قوية

نستنتج من الجدول رقم (٥) :

◀ أن هناك علاقة قوية موجبة حيث وصل معامل الارتباط أكثر من ٠,٩٠ أي اقترب من الواحد صحيح بين درجات مجموعة الدراسة في مهارة التخطيط للتفاوض ، ومهارة الإتصال والتواصل التفاوضي ومهارة الإستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية وبين الكفاءة الذاتية التفاوضية .

◀ وعلى وجود علاقة قوية موجبة بين درجات مقياس مهارات التفاوض ككل وبين درجات مقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية ككل ، ووصل معامل الارتباط (٠,٩١) ، ويعني ذلك قبول صحة الفرض الثالث حيث توجد علاقة موجبة قوية بين مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية .

• سادساً : مناقشة نتائج الدراسة وتفسيرها :

• بالنسبة لنتائج تطبيق أداتي الدراسة قبل تدريس البرنامج :

يتضح من التحليل الإحصائي لبيانات مهارات التفاوض لدى معلمي الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي بأن هناك انخفاضاً ملحوظاً في مهارات التفاوض ، حيث بلغ المتوسط الحسابي لدرجات تطبيق المقياس ككل (٧١,٣) وفي مهارة التخطيط للتفاوض بلغت (٢١) ومهارة الإتصال والتواصل التفاوضي (٨,٩) ومهارة الإستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية بلغت (٢٤,٧) .

كما يتضح من التحليل الإحصائي لبيانات الكفاءة الذاتية التفاوضية لمعلم الدراسات الاجتماعية أن هناك انخفاضاً ملحوظاً في معتقدات الذات وقوة إحكامها ، حيث بلغ متوسط الدرجات لمجموعة الدراسة (١٨,٢) .

ويرجع هذا الانخفاض في مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لمعلم الدراسات الإجتماعية لعدم الإهتمام بتعليم مهارات التفاوض وزيادة توقعاتهم الذاتية وقوة إحكامها أثناء إعداده وعدم الإهتمام بالتدريب لتنميتها أثناء الخدمة ليكون متفاوضا فعالا وذو كفاءة ذاتية عالية خاصة في هذا العصر الذي تتعدد فيه احتياجات المعلم للقيام بأدواره ، وعدم استخدام الأساليب التدريبية المناسبة لبيان أهمية مهارات التفاوض ، فمن الإتجاهات العالمية التي يدعو إليها خبراء التنمية البشرية هي إشباع احتياجات المعلم بالمراحل التعليمية المختلفة ومنها مرحلة التعليم الأساسي وإدخال مقررات للتفاوض في المناهج الدراسية التي تقدم للمتعلم .

• بالنسبة لنتائج تطبيق أداتي الدراسة بعد تدريس البرنامج التدريبي المقترح:

يتضح من التحليل الإحصائي لبيانات تطبيق مقياس مهارات التفاوض ومقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية ارتفاعا ملحوظا فيهما ، حيث بلغ المتوسط الحسابي لدرجاتهم في المقياس ككل (١٦٣.٥) ولمهارة التخطيط التفاوضي (٣٣.٣) ولمهارة الإتصال والتواصل التفاوضي (٧٩.٦) ولمهارة الإستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية (٤٧.٦) .

وقد بلغ المتوسط الحسابي لدرجات مقياس الكفاءة الذاتية التفاوضية (٥٠.٧) ويرجع هذا الإرتفاع إلى كفاءة البرنامج التدريبي المقترح وفاعليته في تنمية مهارات التفاوض التي يتكون منها البرنامج والذي إهتم بالتالي ...

◀ تقديم رسائل إقناعية توضح للمعلم أن يكون متفاعلا في جميع مراحل عمليات التفاوض وأن يكون أكثر احتمالا للفضل من خلال :

- ✓ معرفة الخبرات الناجحة والمتقنة التي يمكن أن يمارسها لإنجاز الأعمال التفاوضية المطلوبة منه
- ✓ تقديم الخبرات البديلة في صورة اختيارات لبعض المعلمين الذين نجحوا في انجاز المهام المطلوبة منهم .
- ✓ تقديم التشجيع المعزز لكل أداء ناجح يصل إليه المعلم المتدرب حتى يشعر بالنجاح لزيادة احتمال القيام بالسلوك التفاوضي الفعال المتقن ، ويزيد من كفاءته الذاتية .
- ✓ تحديد العوامل التي تؤدي إلى فشل المتفاوض وكيف يتجنبه .

ولقد اتفقت هذه النتيجة مع نتائج الدراسات والبحوث السابقة التي سبق ذكرها والتي تناولت تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية .

• بالنسبة لنتائج العلاقات بين مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية :

اتضح من التحليل الإحصائي أن هناك علاقة تامة قوية موجبة بين مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية التفاوضية حيث لوحظ وجود ارتباط بينهما لإقترابه من الواحد صحيح وعندما يقترب من الواحد صحيح يدل على وجود ارتباط تام قوي موجب (رجاء أبوعلام ، ١٩٩٩ ، ٥٤٠) .

ويرجع وجود هذا الإرتباط الموجب على كفاءة البرنامج التدريبي حيث أنه اهتم بتدريب المعلم على مهارات التفاوض مما أدى إلى تطويرها وبالتالي شعر

بالثقة في قدراته الذاتية في انجاز الأعمال أو المهام المطلوبة منه وبتقان ، وقد اهتم أيضا بتوضيح أهمية التفاوض ومهاراته وطبيعتها .

• سابعا : توصيات الدراسة :

في ضوء ما توصلت إليه الدراسة من نتائج يمكن تقديم التوصيات الآتية :

« إعطاء المزيد من الإهتمام بمهارات التفاوض في برامج إعداد معلمي الدراسات الإجتماعية . التاريخ . الجغرافيا بكليات التربية والآداب .

« ضرورة تعاون الخبراء والمتخصصون في التنمية البشرية مع المسؤولين عن إعداد معلم الدراسات الإجتماعية وعن تدريبه أثناء الخدمة ، بتقديم برامج تدريبية معدة لتنمية مهارات التفاوض لدى معلمي الدراسات الإجتماعية والجغرافيا والتاريخ وتحسين معتقدات الكفاءة الذاتية التفاوضية لتطويرها .

« ضرورة اتباع العمل الجاد لإستثارة معتقدات الذات المدركة وتنميتها لتلاميذ جميع المراحل التعليمية من أجل إنجاز المهمات المطلوبة منهم ، وتحقيق الأهداف المرجوة من المواقف الحياتية اليومية .

« توفير المصادر التعليمية والتعلمية التي تساعد المعلم لتعليم مهارات التفاوض لديه .

« ضرورة استخدام الأساليب والإستراتيجيات التدريبية المناسبة لتنمية مهارات التفاوض مثل : المحاكاة . التعليم التفاعلي . بناء توافق وجهات النظر- الحقيبة الوثائقية (البورتوليفو) . المناقشة الجماعية . التعلم النشط .

« ضرورة إعداد برامج تدريبية إرشادية لتنمية مهارات التفاوض لدى المراهقين والشباب .

• ثامنا : بحوث مقترحة :

في ضوء ما تم التوصل إليه من نتائج ، يمكن تقديم مجموعة من البحوث المقترحة مثل :

« فاعلية برنامج تدريبي لتنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى أعضاء هيئة التدريس بكليات الآداب والتربية .

« فاعلية برامج تدريبية لتنمية مهارات التفاوض لدى الطالب المعلم .

« فاعلية استخدام استراتيجيات التعلم النشط على تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لطالب المرحلة الثانوية

« إعداد وحدة مقترحة للتفاوض لتنمية مهارات تلاميذ المرحلة الابتدائية .

• المراجع

- سلوى مصطفى عثمان وهبة حسن الدغدي (٢٠٠٧) : العلاقة بين تحقيق أغراض الحقيبة الوثائقية (البورتوليفو) والقدرة على الحوار والتفاوض الفكري لدى طلاب الدراسات العليا بكلية التربية ، مجلة دراسات في المناهج وطرق التدريس ، الجمعية المصرية للمناهج وطرق التدريس ، جامعة عين شمس ، العدد (١٢٠) ص ص : ٩٢ - ١٢٤ .
- وزارة التربية والتعليم (٢٠٠٣) : وثيقة معايير المعلم المصري في مصر ، مشروع إعداد المعايير القومية ، مج (١) القاهرة .

- وفيق حلمي أغا (٢٠٠٥) : الصفات المهنية لمعلم مرحلة التعليم الأساسي من وجهة نظر المعلمين ، تكوين المعلم ، المؤتمر العلمي السادس عشر ، الجمعية المصرية للمناهج وطرق التدريس ، ، مج (٢) جامعة عين شمس ، ص ص : ٦٤٥ - ٦٧٣ .
- صفاء محمد علي (٢٠١٣) : الكفاءة الذاتية وتفسير السلوك ، تربويات الدراسات الإجتماعية jnsafaa.socialstudiestech.com/articles.php2d .
- حسن محمد وجيه (١٩٩٧) : مباريات التفاوض في مواجهة آليات التسلط والتطرف ، القاهرة ، المكتبة الأكاديمية .
- محسن الخضيرى (١٩٩٣) : تنمية المهارات التفاوضية ، القاهرة ، الدار المصرية اللبنانية .
- عبدالحكيم أحمد الخزامى (١٩٩٨) : أسس عملية التفاوض ، بناء المفاوض الفعال ، سلسلة الإدارة المعاصرة ، القاهرة ، مكتبة ابن سينا .
- عبدالسلام عياد (٢٠٠٢) : التفاوضية الجماعية وعلاقات العمل ، القاهرة ، مطابع الولاء الحديثة .
- جوديث إي فيشر (١٩٩٨) : فن إدارة الإختلاف ، دليل المفاوض الفعال ، ترجمة علا أحمد ، القاهرة ، مركز الخبرات المهنية للإدارة بمبك .
- أبو المجد ابراهيم الشوريجي (٢٠٠٢) : اساليب التفاوض من منظور تنظيم ماسلو للحاجات الإنسانية لدى مديري ووكلاء التعليم الثانوي العام ، مجلة كلية التربية ببناها ، مج (١٢) ، العدد (٥١) ، ص ص : ١٩١ - ٢٤٦ .
- جون النح (٢٠٠٠) : كيف تجري مفاوضات ناجحة ، ترجمة خالد العمر وآخر ، دار الشروق للنشر والتوزيع ، القاهرة .
- وليم عبيد (٢٠٠٤) : المدخل المنظومي في التدريس والتعليم ، المؤتمر العربي الرابع ، مركز تطوير تدريس العلوم ، دار الضيافة ، جامعة عين شمس .
- قدرى حفنى (٢٠٠٠) : لمحات من علم النفس صورة الحاضر وجذور الماضي ، القاهرة ، الهيئة المصرية العامة للكتاب .
- ثابت عبدالرحمن إدريس (٢٠٠١) : التفاوض مهارات واستراتيجيات ، الإسكندرية ، الدار الجامعية .
- أمال جمعة عبدالفتاح محمد (٢٠١٠) : فاعلية استخدام استراتيجيات بناء توافق وجهات النظر في تدريس علم الاجتماع على التحصيل وتنمية بعض مهارات التفاوض الإجتماعي لدى طلاب المرحلة الثانوية ، مجلة الجمعية التربوية للدراسات الإجتماعية ، الجمعية التربوية للدراسات الإجتماعية ، العدد (٢٧) ص ص : ١٣ - ٦٨ .
- سيد عليوة (د.ت) : مهارات التفاوض والجوانب القانونية للتعاقد ، المنصورة ، مكتبة جرير ج ١٠ .
- محمد الأمين مصطفى الخطيب (٢٠٠٤) : الأسس النفسية لمهارات التفاوض ، دراسات نفسية ، الجمعية النفسية السودانية بالخرطوم ، ع (٣) ، مارس ص ص : ٥٨ - ٦٩ .
- جيفين كيندي (٢٠٠١) : قمة التفاوض ، مركز الخبرات المهنية للإدارة بمبك ، القاهرة .
- عبدالرحمن بن يوسف وفؤاد بن عبداللطيف وخلود بنت عبدالهادي (٢٠٠٥) : إدارة التفاوض في المجالات التقنية (دراسة تطبيقية على صناعة النفط الكويتية) ، مجلة جامعة الملك سعود في العلوم الإدارية ، الرياض مج (١٧) ع (٢) .
- سهير محمود أمين عبدالله (٢٠٠٥) : برنامج إرشادي لتنمية المهارات التفاوضية للوالدين لمواجهة سلوكيات العنف لدى المراهقين ، الإرشاد النفسي من أجل التنمية في عصر المعلومات ، المؤتمر السنوي الثاني عشر ، القاهرة ، مج (١) ديسمبر ص ص : ٤٩٣ - ٥٧٣ .
- أحمد فهمي جلال (٢٠٠٧) : مهارات التفاوض ، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث في العلوم الهندسية ، www.capsca.com .
- ناصر عويس عبدالنواب (٢٠٠٦) : المتطلبات اللازمة لتنمية مهارات التفاوض لدى الشباب من منظور الخدمة الإجتماعية ، مجلة دراسات في الخدمة الإجتماعية والعلوم الإنسانية ، كلية الخدمة الإجتماعية ، جامعة حلوان ، ج (٣) ، ع (٢٠) ، ص ص : ١٠٩٧ - ١١٧٠ .

- يوسف محمود قطامي (٢٠٠٤) : النظرية المعرفية الاجتماعية وتطبيقاتها ، دار الفكر للطباعة ، القاهرة .
- عادل العدل (٢٠٠١) : تحليل المسارين مكونات القدرة على حل المشكلات الاجتماعية وكل من فعالية الذات والإتجاه نحو المخاطرة ، مجلة كلية التربية ، جامعة عين شمس ، ج(١) ، ع(٢٥) .
- مسعد أبوالعالا (٢٠٠٤) : الكفاءة الذاتية للمعلم وعلاقتها بمفهوم الذات ومركز التحكم في ضوء متغيرات الجنس والخبرة السابقة ، مجلة كلية التربية جامعة الأزهر ، ع(١٢٤) مج (١) ص ص : ٣٣٧ - ٣٨٠ .
- رامي محمود اليوسف (٢٠١٣) : المهارات الاجتماعية وعلاقتها بالكفاءة الذاتية المدركة والتحصيل الدراسي العام لدى عينة من طلبة المرحلة المتوسطة بمنطقة حائل بالملكة العربية السعودية في ضوء عدد من المتغيرات ، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات التربوية والنفسية ، مج(٢١) ، ع(١) ص ص : ٣٢٧ - ٣٦٥ ، <http://www.iugaza.edu.ps/ar/periodicalmissN1226-86.1>
- أميمة محمد عفيضي أحمد (٢٠١٢) : دمج بعض أدوات تفكير برنامج كورت في تعلم العلوم لتنمية التحصيل المعرفي ومهارات حل المشكلة وفعالية الذات لدى طلاب الصف الثاني الإعدادي ، دراسات عربية في التربية وعلم النفس ، ع(٢٩) ج(٢) ، ص ص : ٤٨ - ٤١ .
- سامر جميل رضوان (١٩٩٧) : الكفاءة الذاتية ، مجلة شؤون اجتماعية ، الشارقة ، ع(٢٥) سنة (١٤) ص ص : ٥١،٢٥ .
- سالي طالب علوان (٢٠٠٨) : الكفاءة الذاتية المدركة عند طلبة جامعة بغداد ، مجلة البحوث التربوية والنفسية ، ع(٣٣) .
- سامي عيسى حسونة (٢٠٠٩) : الكفاءة الذاتية في تدريس العلوم لدى معلمي المرحلة الأساسية قبل الخدمة ، مجلة جامعة الأقصى سلسلة العلوم الإنسانية ، مج(١٣) ع(١٢) . ص١٢٢ - ١٤٩ .
- أحمد يحيى الزق (٢٠٠٩) : الكفاءة الذاتية المدركة لدى طلبة الجامعة الأردنية في ضوء متغير الجنس والكلية والمستوى الدرامي ، مجلة العلوم التربوية والنفسية ، البحرين مج(١٠) ص ص ٣٨ - ٥٨ .
- محمد بن خالد (٢٠١٠) : التكيف الأكاديمي وعلاقته بالكفاءة الذاتية وتطبيقاتها لدى طلبة كلية العلوم التربوية في جامعة آل البيت مجلة جامعة النجاح لأبحاث العلوم الإنسانية ، مج(٢٤) ع (٢) .
- فؤاد البهي السيد (١٩٧٩) : علم النفس الإحصائي وقياس العقل البشري ، ط(٣) ، القاهرة دار الفكر العربي
- رجاء محمود أبوعلام(١٩٩٩) : مناهج البحث في العلوم النفسية والتربوية ط(٢) ، القاهرة ، دار النشر للجامعات
- Shearer, Anne (2002) : Negotiation skills, in.evaluate!filest/ C393 eng. pdf
- Hunt, Ruth (1985) : A call for the study of negotiation, Towa journal speech communication, V17niP20.
- Yamamoto, Tash; Tagami, Masanori & Nakazawa, Minoru (2012) : A proposal for methodology negotiation practicum with effective use of ICT. A technology enhanced course for communication for trust building, TOJET: The Turkish Online Journal of Educational Technology.
- Michelle, Maries (2003) : Negotiation, available in <http://74-125.39.104/search?qi=cache:RGcISIMP601:www.leyondintractalu lty.02g/essayoct> .

- Lantiri, Linda (1997) : how to wage peale : the skills principled negotiation. Tody's youth, the community circle of caring journal, Vol.1 (2) Win, PP.43-46.
- Arcaro, Mcphee, R.,Doppshee, F. & Harkins, D. (2002) : conflict resolution in preschool constructionist classroom : A case study in negotiation, journal of research in childhood education.
- Page, Diana & Mukherjee, Arup (2007) : Promoting Critical-thinking Skill by Using Negotiation Exercises, journal of education for business, available on erice.ed.gov/databases (EJ771303) .
- Van, Hasselt, et Al (2008) : Applications in Hostage and Crisis Negotiation Skills training, Behavior modification, available on, <http://www.ericd.gov/> databases.
- Page, Diana & Mukherjee, Arup (2009) : Effective Technique for Consistent Evaluation of Negotiation Skills, journal articles in reports descriptive .
- Beenen, Gerard & Barbuto, John E. Jr. (2010) : let's make a deal : A dynamic exercise for practicing negotiation skills, journal of education for business, vol.89 (3) , PP:149-155.
- Bandura, A. (1999) : Self-efficacy: the exercise of control. W.H.Freen, New York.
- Pajares, F. (2002) : Overview of social cognitive theory and of self-efficacy, retrieved month, day & year from <http://www.education/mfp/eff.html>.
- Bruning, R.H: schraw, G.j. & Ronwiy, R. (1995) : cognitive psychology and institution 2nd ed.N.J, Messil, prentice hall.
- Zheng, R. , Mcalack, M. , Wilmes, B.: Koher, Evans, P. & williomson, j. (2009) . Effects of multimedia on cognitive load, self efficacy and multimedia rule-based problem solving, British journal education technology, Vol.40 (5) 790-803 .

