

THE EXTENT OF KNOWLEDGE AND APPLICATION OF EDUCATIONAL NEGOTIATION SKILLS BY ISLAMIC EDUCATION TEACHERS AT THE POST-BASIC SCHOOLS

مدى معرفة وتطبيق معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي لمهارات التفاوض التربوي

خالد بن حمدان بن سيف الندابي

Khalid Hamdan Saif AlNadabi^{1*}, and Tahraoui Ramdane Murad²

¹Ph. D. Candidate at the Faculty of Education, International Islamic University of Malaysia (IIUM);
khalidalnadabi735@gmail.com

²Prof. Madya Dr. at the Faculty of Education, International Islamic University of Malaysia (IIUM):
murad@iium.edu.my

*Corresponding Author

Abstract

This study aimed at diagnosing the extent to which teachers of Islamic education in the post-basic education schools in the Sultanate of Oman knew educational negotiation skills, and their application in school environments, and also the impact of the years of experience variable on that. In order to achieve these goals, the researcher adopted the descriptive analytical approach. The study population was (200) male and female teachers, a random sample of (132) male and female teachers was selected. A questionnaire was designed that consisted of (25) statements, divided into two areas: the cognitive side (11) statements, and the practical side (14) statements. The descriptive analysis method was adopted, the Pearson correlation coefficient, the Alpha coefficient. The study findings showed that: Islamic education teachers' knowledge of educational negotiation skills was accurate. It was applied in school in an accurate way also. The findings also showed that there were no statistically significant differences in the estimates of the study sample in the cognitive and applied fields due to the years of experience variable.

Keywords: negotiation skills, Islamic education, post-primary teachers.

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى تشخيص مدى معرفة معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي في سلطنة عمان لمهارات التفاوض التربوي، وتطبيقها في البيئات المدرسية، مع الكشف عن أثر متغير سنوات الخبرة في ذلك. من أجل تحقيق هذه الأهداف تبنى الباحث المنهج الوصفي التحليلي، بلغ مجتمع الدراسة (200) معلم ومعلمة، تم اختيار عينة عشوائية قدرها (132) معلماً ومعلمة. تم تصميم استبانة تكوّنت من (25) عبارة، موزعة على مجالين هما: الجانب

المعري (11) عبارة، والجانب التطبيقي (14) عبارة. اعتمد منهج التحليل الوصفي، معامل ارتباط بيرسون، معامل ألفا للثبات. أظهرت نتائج الدراسة أن معرفة معلمي التربية الإسلامية لمهارات التفاوض التربوي كانت دقيقة. وكان تطبيقها في البيئات المدرسية دقيقة أيضاً. كما أظهرت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في تقديرات عينة الدراسة في المجالين المعري والتطبيقي تعزى لمتغير سنوات الخبرة.

كلمات مفتاحية: مهارات التفاوض، التربية الإسلامية، معلمو ما بعد الأساسي.

المقدمة:

ينبغي للمعلم أن يمتلك أساليب متعددة في فنون التدريس، لكي يستخدم الأسلوب المناسب للنشاط المراد تعليمه، بحيث يُلائم مستويات وقدرات التلاميذ وظروف الجو المحيط والبيئة التعليمية، على أن يعينهم هذا الأسلوب في توصيل المعارف وبناء السلوكيات الإيجابية بصورةٍ تقنعهم وترسخ في أذهانهم أهميتها (مسعود، 2017). وتمثل مهارات التفاوض التربوي في إطار المدرسة؛ أسلوباً في غاية الأهمية لا يحد فقط بين الإدارة المدرسية والمرؤوسين، بل يتعدى أيضاً إلى تفاوض المعلمين مع طلابهم داخل الغرفة الصفية. فالمعلم المتمكن من مهارات التفاوض يستطيع إحداث تغييراتٍ إيجابية في اتجاهات وأفكار ومفاهيم الطلاب (عبدالعظيم، 2007).

يعرف التفاوض بتعاريف عدة، وإن تنوعت فإنها تدور حول مضمونٍ واحدٍ، فقد عرّف بأنه: أسلوب اتصال عقلي بين طرفين يستخدمان ما لديهما من مهارات الاتصال اللفظي لتبادل الحوار الإقناعي ليلبغا حد الاتفاق على تحقيق مكاسب مشتركة (جلال، 2007). كما عرف بأنه: سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه، وهو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جبهتين للوصول إلى اتفاق يفني بمصالح الطرفين (ترخان، 2017). وعرفته قرواني (2020) بأنه: عملية اتصال بين طرفين أو أكثر يدرسون فيها البدائل للتوصل لحلٍ مقبولٍ لديهم أو بلوغ أهداف مرضية لهم. ويرى الباحث بأن التفاوض التربوي هو: أسلوب اتصالٍ عقليٍّ قائمٍ بين المعلم وطلابه، يستخدم فيه المعلم مهارات الإقناع لتحقيق أهدافٍ معينةٍ خطط لها مسبقاً لإحداث تغييراتٍ إيجابية لدى طلابه.

فالبشر يمارسون مهارات التفاوض كركيزةٍ أساسيةٍ من أجل تشكيل علاقات اجتماعية إيجابية بين الأفراد في البيت وفي العمل، حيث يهدف كل متفاوضٍ إلى ضبط سلوكياته وتصرفاته بناءً على توقعه لردة أفعال الطرف الآخر (عثمان، 1998)

ولأهمية التفاوض دعت جامعة هارفارد الأمريكية، الكثير من المختصين المنظرين لمهارات التفاوض إلى "مشروع جامعة هارفارد للتفاوض"، الذي هدف إلى تطوير أساليب ومهارات التفاوض المختلفة، خاصةً في مجالي التدريس والتدريب. وفي هذا الصدد عُقدت دوراتٌ خاصةٌ لتدريب طلاب الجامعات ومرحلة الدراسة الثانوية بالولايات المتحدة الأمريكية على مهارات التفاوض (وجيه، 1994).

مشكلة الدراسة:

من خلال عمل الباحث في الإشراف التربوي مدة سبع عشرة عاماً في تخصص مادة التربية الإسلامية؛ وجد أن أغلب الأساليب التربوية الممارسة من قبل معلمي التربية الإسلامية محصورة في المحاضرة والإلقاء، وأحياناً بالمناقشة. وحتى هذا الأسلوب الأخير لا يتعدى في الواقع مجرد استجواب الطلاب، ونادراً ما يستجمع المعلم ويمتلك أو يمارس مهارات التفاوض داخل الغرفة الصفية مع طلابه. مما يشير إلى أن هناك حاجة ماسة لإعادة النظر في تطوير أساليب وطرق تدريس مادة التربية الإسلامية، وضرورة تدريب معلميها على أساليب حديثة في المدارس وصولاً إلى الهدف المنشود.

ولا شك أن التفاوض من أبرز الاستراتيجيات الحديثة في عملية التدريس، فهو يهدف إلى تحصيل تعلم أفضل، ومنح المتعلمين القدرة على التعبير عن آراءهم بحرية، ودفعهم إلى تعميق أفكارهم، وإلى المزيد من الإبداع والابتكار (رجب، 2005). كما أنه يراعي الميول والقدرات، فالطالب يختار بدائل مختلفة في التعلم، من بينها المحتوى وأسلوب تقديمه، والوسائل المعينة، وطريقة التدريس، والأنشطة التي يقوم بها لدعم تعلمه، مما يعين على تهيئة أجواء تراعى فيها الميول والإمكانات (عطية، 2005). وأيضاً يشجع الطلاب على الوصول إلى التفسيرات الصحيحة والحلول الملائمة للمشكلات التي يعانون منها أثناء الدراسة، مما يحفزهم على التعلم وزيادة مستويات تحصيلهم الدراسي (Christine, 1999)، وأكدت عليه دراسات (Candier, 2002) رجب (2005) وحسام الدين (2010)، والتي توصلت إلى أفضلية الطريقة القائمة على التفاوض والإقناع، لأنها تؤدي إلى فهم أكثر لمحتوى الدرس، وتنمي مهارات التعبير الإبداعي والاتجاه نحو المادة.

وقد أوصت الدقناوي (2015) في دراستها الموسومة: "تنمية مهارات التفاوض لدى طلاب الإعلام التربوي؛ بضرورة إلمام طالب التربية العملية باستراتيجيات ومهارات التفاوض والاتصال التسويقي وتطبيقها التطبيق الصحيح. كما أوصت عبدالصديق (2019) بضرورة تشجيع المربين أطفالهم على ممارسة مهارات التفاوض وممارستها معهم في المواقف الحياتية. وأوصت بضرورة توفير برامج إرشادية للمربين لتدريبهم على أساليب التفاوض مع الأطفال وكيفية تنميتها، ودعت واضعي المناهج إلى الاهتمام بتضمين هذه المهارات داخل المنهج.

أهداف الدراسة:

أ. تشخيص مدى معرفة معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي في سلطنة عمان لمهارات التفاوض التربوي.

ب. التعرف على درجة تطبيق معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي في سلطنة عمان؛ لمهارات التفاوض التربوي في البيئات المدرسية.

ت. استكشاف مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha=0.05$) في معرفة وفي درجة تطبيق معلمي التربية الإسلامية لمهارات التفاوض التربوي، تعزى لمتغير الخبرة.

الإطار النظري والدراسات السابقة:

لاشك أن المعلم يعد أهم العناصر الأساسية في مدخلات العملية التعليمية، حين أصبحت مهنة التعليم تتطلب من المعلم بناء الشخصية الإنسانية السوية في كافة جوانبها وممارسة القيادة والإرشاد والتوجيه، وهذا يتطلب من المعلم أن يفهم جيداً مهارات وأساليب التفاوض التربوي؛ التي أصبحت تحتم على الطالب استخدام أسلوب التفاوض في كل ما يهم الإنسان من بيع وشراء وتعامل وتعلم. ومن أبرز إيجابيات أسلوب التفاوض التربوي بين المعلم والطالب؛ أنه يمكن المعلم من الكشف عن مشاكل طلابية كثيرة قد تؤدي أحياناً إلى انحراف الطلاب عن مواصلة التعليم، أو ازدياد ظاهرة العنف بين الطلاب في المدارس والجامعات، إذا لم يتم تداركها فسوف تؤثر سلباً على قيم العملية التعليمية (صلاح محمد، 1999، 1).

ويعد أسلوب التفاوض التربوي اتجاهًا تطوريًا معاصرًا ويشكل إطاراً محورياً في معظم دول العالم لتطوير إعداد المعلم، ويعود ذلك إلى ضعف قدرة الجامعات على الاستجابة السريعة والمتلاحقة للمتغيرات المجتمعية والعالمية، والتحديات المطلوبة للتنمية، والتي تتطلب تغييراً في أساليب معالجة الجامعة لمشكلات المجتمع بطريقة تحقق لها الكفاية والفاعلية (محمد عبد الرازق، 1999، 5).

ويرتكز التفاوض الناجح على المعرفة العميقة الخاصة بسلوكيات الإنسان وتفسيرها والتنبؤ بها من قبل المفاوضين، ويعتمد الجانب العلمي للتفاوض على دراسة أدوات التعبير التفاوضية وأساليبه الفنية والتعرض لكل منها بالشرح والتفسير للاستفادة منها في عملية التفاوض (محسن الخضيرى، 1993، 15).

ولا بد عند استخدام أسلوب التفاوض التربوي من مراعاة عناصره الأساسية وهي: المعلم، والطالب، والمنهج، والبعد الزمني، لأن أسلوب التفاوض التربوي يعد أسلوباً حديثاً يجب أن يفعل عند التعامل مع الطلاب، وخاصةً أجيال الألفية الثالثة التي تغير فيها نمط الحياة، فبعد أن كان التعليم يتم عن طريق التلقين والضرب والزجر والتأنيب، أصبح التعليم يتم عن طريق أسلوب التفاوض التربوي بين الطالب والمعلم، ويعد هذا الأسلوب أحسن الخيارات لعملية التعليم. (حسن محمد، 1997، 59).

مهارات التفاوض:

يجب أن تتوفر مجموعة من المهارات في الفرد الذي يقوم بعملية التفاوض، ويجب أن يتدرب عليها جيداً، وهذه المهارات نوجزها بما يلي:

أ. مهارة الأخذ والرد: ويقصد بها قدرة المتفاوض على تبادل أطراف الحديث بالطريقة السليمة، بحيث يكون محدد الفكر منضبط الكلام، يمنح نفسه فرصة التعبير ولكن في الوقت نفسه لا يستأثر بالكلام، ويجب أن يتميز بفصاحة اللسان وسلامة اللغة، وذلك سيعينه على التعبير عن أفكاره بصورة واضحة، وأن يوصل المطلوب للطرف الآخر بكل سهولة (Menkel, 2000: 360).

ب. حضور البديهة: وتعني قدرة المفاوض على أن يلتقط المواقف الطارئة ف المناقشات، وأن يتناولها بالكلام والرد

المباشر دون تهيئة سابقة، لأنه لم يكن يعلم أن الموقف سوف يتطلب التعرض لها، وذلك يعنى ضرورة وجود حالة استعداد تام للتفاوض تقوم على توافر معلومات دقيقة وكافية عن الطرف الآخر (عمر صقر، 1997، 60).

ت. القدرة على استخدام الذكريات: وتعني قدرة المتفاوض على استخدام ما علق في الذاكرة من مواقف وأقوال وأحداث، وتاريخ متعاقب، يتعلق بالموضوع الذى يدور حوله التفاوض، وهذا يتطلب من المتفاوض أن يستذكر التاريخ الذى يتعلق بالموضوع، الذى يدور حوله المفاوضات، ويخطط جيداً لاستخدامها أثناء المفاوضة بدقة وبراعة (أنترنيرج، 1998).

ث. التناغم الوجداني مع المتفاوضين: بحيث يكون المتفاوض خفيف الظل، وبارعاً في استخدام النكتة، لكن لا يبالغ كثيراً لكي لا يتحول إلى مهرج أو شخص كوميدي (ويليام أوري، 2001).

ج. تحديد الهدف الرئيس والأهداف الفرعية من التفاوض: ينبغي للمتفاوض أن يكون قادراً على تحديد الهدف الرئيس من المفاوضات، بالإضافة إلى الأهداف الفرعية، حتى يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة وقياس مدى سلامته أو نجاحه، مع الأخذ في الاعتبار الظروف والتطورات التي حدثت وتحديث وسوف تحدث، بحيث لا تكون مفاوضاته متصفه بالجمود (سيد عليوة، 1987).

ح. حسن السلوك: فالمفاوض يجب أن يتصف بالذكاء الحاد والدهاء الشديد، لكي يستطيع القيام بدوره التفاوضي بنجاح، فيعرف أوجه القصور والضعف لدى الطرف الآخر لاستغلالها، وألا يكون شديد القابلية للإيحاء، أو الاقتناع بالحجج البراقة، أو متهاوناً بإزاء القضايا التفاوضية التي يكون طرفاً فيها، (عثمان العثماني، 2000).

خ. المرونة والقابلية للتطور واكتساب الخبرات الجديدة: بحيث لا يكون مغلقاً على فكر ضيق، يلتزم به مهما تغيرت الظروف والأحوال، والمفاوض الذى يتصف بالمرونة يتمكن من التكيف مع طبيعة الحوار في المفاوضة من أجل تحقيق الهدف الذى يسعى لتحقيقه، ولا بد له أن يستطيع اكتساب الخبرات الجديدة باستخدام الأساليب الحديثة (Tinsley, C.H, 2001).

د. القدرة على التأثير والإقناع: فكلما كان المتفاوض على درجة عالية من التأثير والإقناع بالمنطق السديد، و التصرف بكياسة وأخلاق عالية، وتقديم الحجج الدامغة فإنه يكون قادراً على النجاح في العملية التفاوضية (محسن الخضيرى، 1993).

ذ. اللياقة والكياسة: تعد طلاقة الحديث ولباقة المتفاوض في إدارة الحوار التفاوضي وكياسته في حسن اختيار الألفاظ والعبارات التي تعكس الاحترام والود من العناصر المهمة في تحقيق الهدف من التفاوض. وكلما كان المتفاوض قادراً على الاستماع والإنصات للطرف الآخر كلما كان قادراً على تحقيق الهدف الذى يسعى إليه (عبد السلام عياد، 2002، 63).

ر. قوة التحمل ونضج الشخصية: قوة الشخصية تعتمد على إدراك المتفاوض أن الطرف الذى يتفاوض معه هو إنسان،

ومن ثم يجب أن يدرب نفسه على أن يتحمل الجهد والضغط المتواصل لمدة كبيرة، وتظهر قوة التحمل في مدى هدوء وقوة أعصاب المتفاوض، ويجب أن يستخدم أيضا الضغط والعصبية ضد الخصم وذلك للضغط عليه لتنفيذ ما يريد من رغباتٍ وهدفٍ يريد تحقيقه من التفاوض (محمد حسنين، 1996).

مراحل استراتيجية التفاوض:

ذكر حبيب (2015) أن استراتيجية التفاوض تمر بثلاث مراحل يتفاوض فيها المعلم مع المتعلمين، هي:

أولاً: مرحلة الاندماج: وهي مرحلة تتطلب من المتعلمين تكوين صورة عامة حول طبيعة ما سيدرسونه وما هو مطلوب منهم القيام به، وتقتضي أن يتعرف فيها المتعلمون على المعلومات التي سيننون عليها مشاركتهم في الدرس. وتشمل هذه المرحلة تفاوضاً بين المتعلمين وبعضهم البعض. ويراعى في هذه المرحلة ما يلي:

أ. تحديد الأهداف والمهارات المستهدفة تعلمها.

ب. تنمية إحساس الطالب بملكية ما سيقومون بعمله.

ت. تعرف الطالب بالقيود والصعوبات التي يمكن أن تعترضهم لتفهمها وتقبلها وكيفية التعامل معها.

ثانياً: مرحلة الاستكشاف: وفيها يتعرف المتعلمون على المسار الذي سيتحركون فيه عبر الموضوعات والمكونات الفرعية كما يقفون على مصادر التعلم المستهدفة (تجارب معملية أو كتاب مقرر أو موقع أنترنت أو ملزمة)، ويعملون على ترتيبها حسب الأهمية لدى الطالب ترتيباً تنازلياً. ويراعى في هذه المرحلة: تهيئة أجواء ديمقراطية وتبادل لمشاعر المحبة والتسامح بين المعلم وطلابه وبين الطلاب أنفسهم. وتكوين معانٍ جديدة لأنفسهم (عوض، 2009).

ثالثاً: مرحلة التأمل: وفيها يتأكد المتعلم من تحقيقه النتائج المستهدفة وأنه تعلم ما هو متوقع منه، وأن يدرك جوانب الاستفادة مما تعلمه. كما يتجاوز ذلك إلى التعرف على تحديات جديدة يثيرها لما تم تعلمه فتتكون لديه دافعية التعلم المستمر كدافعية ذاتية لبحث "ماذا بعد". ويراعى في هذه المرحلة: توضيح ما تعلمه الطالب من المهارات المستهدفة. واستيعاب وفهم المعارف الجديدة وكيفية استخدامها في مواقف جديدة.

دور المعلم والمتعلم في التعلم بالتفاوض:

لاشك أن هناك اختلافاً بين دور المعلم والمتعلم في التعلم التقليدي وبين دورهما في التعلم التفاوضي. ففي التعلم التقليدي يقوم المعلم بإلقاء المعلومات والمعارف على المتعلم، ثم يقومه عليها، أما في التعلم بالتفاوض فيمكن توضيح دور كلٍ من المعلم والمتعلم فيها فيما يلي:

فدور المعلم في التعليم بالتفاوض يعمل على تيسير وتسهيل التعلم فيشكل علاقات شخصية مع المتعلمين لتحقيق نموهم وتنميتهم، كما أنه يوجه المتعلمين إلى استكشاف أفكار جديدة ويعمل على تهيئة الموقف التعليمي ومنظومته لاستشارة دوافع المتعلم نحو التعلم، ويزيد من قدرته في الاعتماد على نفسه في تعلمه متفاعلاً مع مصادر الخبرة المختلفة، ويعينه

على اكتساب المهارات , ويوفر له قدراً أكبر من المشاركة الفعالة في اختيار مادة تعلمه (الطناوي، 2002: 155).

أما دور المتعلم فيقوم بدور المفاوض مع المعلم من أجل اختيار أحسن البدائل التي تحقق له التعلم، وتسهل له تحقيق الأهداف المنشودة من مروره بخبرة التعلم، ولذا فإن على الطالب أن يكون على وعي تام بقدراته، وأن يفهم توضيحات المعلم لمزايا وعيوب البدائل المقدمة (عطية، 2005: 56).

الدراسات السابقة:

دراسة عبدالمالك (2011): هدفت التعرف على أفضل أساليب التفاوض التي تتناسب مع المرحلة السنوية للأطفال ما قبل المدرسة واستخدمت الباحثة المنهج التحريبي وشملت عينة الدراسة أطفال ما قبل المدرسة. وكانت أهم النتائج أن أفضل أساليب التفاوض بالنسبة للأطفال ما قبل المدرسة هو أسلوب جذب الانتباه ثم اكتساب الثقة ثم المشاركة.

وتناول الجنيدى (2011): في دراسته تحديد مهارات التفاوض المناسبة لدى طلاب الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية , مدى توفر هذه المهارات لدى طلاب الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية , واستخدم المنهج الوصفي , وتكونت عينة الدراسة من (178) طالباً وطالبة بالصف الأول الثانوي بمدارس حلب , وكانت من أهم النتائج تحديد أسدس الاستراتيجية المقترحة في تعليم القراءة القائمة على التعلم النشط لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية.

أجرى شبيب (2012): دراسة حول موضوع مهارات التفاوض لدى العاملين في اقسام العلاقات العامة , واستخدمت الباحثة المنهج المسحي , وأعدت استبانة تتضمن مجموعة من الاسئلة التي صيغت بطريقة علمية ووجهت الى العاملين في وزارتي النقل والكهرباء والذي بلغ عددهم (45) عاملاً، ومن النتائج التي توصلت إليها الدراسة أن اغلب العاملين لم يشاركوا في عمليات تفاوضية وقد رأى اغلبهم سبب ذلك هو عدم قناعة الادارات العليا بأهمية عملهم حيث تعتمد الادارات ابعادهم عن هذه الادوار المهمة.

هدفت دراسة قدومي (2016): التعرف إلى مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال في فلسطين، وكذلك تحديد الفروق في مستوى مهارات التفاوض تبعاً إلى متغيرات الجنس والتخصص والمستوى الدراسي عند الطلبة، وتكونت عينة الدراسة من (215) طالباً وطالبة، وطبق عليها مقياس الشوربيجي والحري (2013). خلصت الدراسة إلى نتائج منها أن المستوى الكلي لمهارات التفاوض لدي عينة الدراسة كان متوسطاً، حيث وصل الوزن النسبي للاستجابة إلى (62,70%)، كما أظهرت النتائج وجود فروق في الدرجة الكلية للمهارات تبعاً إلى متغير الجنس ولصالح الذكور، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية تبعاً إلى متغير التخصص.

سعت دراسة درادكة والبقي (2017): التعرف على مستوى ممارسة استراتيجيات التفاوض وعلاقتها باتخاذ القرار لدى مديري المدارس الثانوية بمدينة الطائف , واستخدمت المنهج الوصفي الارتباطي، وقد تكونت عينة الدراسة من (336) كتيلاً ومعلماً، ولجمع البيانات استخدمت استبانة مكونة من محورين الأول استراتيجيات التفاوض، والثاني اتخاذ القرار،

وخلصت النتائج إلى أن استجابات أفراد العينة حول درجتي ممارسة استراتيجيات وعمليات التفاوض لدى مديري مدارس التعليم العام بمدينة الطائف كانت متوسطين التفاوض.

منهج الدراسة:

اعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي المسحي، لتحقيق أهدافها، والوصول إلى إجابات تسهم في وصف مدى معرفة معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي بمحافظة جنوب الباطنة بسلطنة عمان، لمهارات التفاوض التربوي وكيفية تطبيقهم لها، وتحليل ومقارنة النتائج المتحصلة والمتعلقة بالفروقات الإحصائية ذات الدلالة الإحصائية التي يمكن عزوها لمتغيرات النوع والخبرة.

مجتمع الدراسة وعينتها: تكون مجتمع الدراسة؛ من جميع معلمي ومعلمات التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي بالمديرية العامة للتربية والتعليم بالمحافظة، البالغ عددهم (200) معلماً ومعلمة للعام الدراسي 2021/2020م. أما عينة الدراسة فكانت عشوائية حسب جدول جريستي ومورغان (1970)؛ بلغ حجمها (132) معلماً ومعلمة، بضمنهم (66) معلماً، و(66) معلمة.

المتغيرات الديموغرافية وسنوات الخبرة لأفراد عينة الدراسة: بالنسبة لمتغير سنوات الخبرة، تبين أن أعلى نسبة في سنوات الخبرة كان من ذوي الخبرة (أكثر من 10 سنوات)، بلغ عدد المشاركين (66) نسبتها (50%). تلتها فئة ذوي الخبرة (5 سنوات إلى 10 سنوات) وعددهم (54) نسبتهم (40,9%) من إجمالي حجم العينة، وأخيراً شارك عدد (12) مفردة من فئة (أقل من 5 سنوات) بنسبة (9,1%).

أداة الدراسة: لتحقيق هدي الدراسة، قام الباحث بتصميم الاستبانة وفق سلم (ليكرت) الخماسي، اعتماداً على الأدب التربوي وبالذات؛ دراسة شبيب (2012)؛ دراسة قدومي (2016)؛ دراسة درادكة والبقيمي (2017). وقد تكونت الأداة بصيغتها الأولية من (26) عبارة موزعة على محورين هما: جانب معرفي مكون من (11) عبارة حول مهارات التفاوض التربوي الذي يمتلكه معلم التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي. وجانب تطبيقي يتكون من (25) عبارة حول تطبيق مهارات التفاوض التربوي من قبل معلم التربية الإسلامية.

الصدق الظاهري للاستبانة: تم التحقق من خلال عرضها على (6) محكمين من ذوي الخبرة والكفاءة، وهم من أعضاء هيئة التدريس في جامعة التقنية والعلوم التطبيقية، والجامعة العربية المفتوحة في سلطنة عمان. وبناءً على ملاحظات المحكمين تم تعديل (8) فقرات، وحذف عبارة واحدة من المجال الثاني، فكان عدد فقرات الأداة بعد التحكيم: (25) عبارة، الجانب المعرفي (11) عبارة، والجانب التطبيقي (14) عبارة.

صدق الاتساق الداخلي للاستبانة: لاستخراج دلالات الاتساق الداخلي للمجالين المعرفي والتطبيقي، تم حساب معامل الارتباط بين درجة كل عبارة ودرجة المجال الذي تنتمي إليه؛ فقد استخراج الباحث معامل ارتباط بيرسون لكل عبارة مع المجال الذي تنتمي إليه، إضافة إلى معاملات الثبات بطريقة كرونباخ ألفا، وذلك بالتطبيق على عينة استطلاعية

من خارج عينة الدراسة تكونت من (15) من معلمي ومعلمات التربية الإسلامية، كما هو مبين في الجدول:
جدول (3,1) تحليل صدق الاتساق الداخلي بين كل عبارة والدرجة الكلية للمجال الأول (ن15)

معامل ألفا كرونباخ	معامل ارتباط بيرسون	ت	معامل ألفا كرونباخ	معامل ارتباط بيرسون	ت
.928	.468	7	.927	.550	1
.916	.770	8	.924	.592	2
.912	.854	9	.916	.788	3
.914	.812	10	.912	.850	4
.926	.556	11	.915	.782	5
		/	.919	.699	6
0.936	معامل كرونباخ ألفا للمجال الأول: الجانب المعرفي ككل				

يوضح الجدول (3,1) أن قيم معاملات الارتباط، بين كل عبارة والمجال الذي تنتمي إليه؛ قد تفاوتت بين الضعيفة والمرتفعة، كما تُشير قيم معاملات كرونباخ ألفا إلى اتساق داخلي عالٍ بين الفقرات، حيث بلغت قيمة معامل كرونباخ ألفا للدرجة الكلية للمقياس (0,936)، وهي قيمة ذات درجة عالية في العلوم الإنسانية، تدل على مدى الاتساق الداخلي بين فقرات المحور، إذ لا توجد عبارة ذات ارتباط سالب، أو يقل ارتباطها عن القيمة (0,15)، عليه فقد اعتمد الباحث جميع فقرات المجال لأغراض تطبيقها وعددها (11) فقرة.

جدول (3,2) تحليل صدق الاتساق الداخلي بين كل عبارة والدرجة الكلية للمجال الثاني (ن15)

معامل ألفا كرونباخ	معامل ارتباط بيرسون	ت	معامل ألفا كرونباخ	معامل ارتباط بيرسون	ت
.976	.880	8	.977	.823	1
.980	.659	9	.975	.949	2
.978	.786	10	.975	.935	3
.976	.853	11	.977	.841	4
.976	.875	12	.975	.902	5
.974	.969	13	.976	.879	6
.976	.885	14	.976	.866	7
.978	معامل كرونباخ ألفا للمجال الثاني: الجانب التطبيقي ككل				

يوضح الجدول (3-2) أن قيم معاملات الارتباط بين جميع الفقرات والمقياس التي تنتمي إليه قد تفاوتت بين المتوسطة والمرتفعة، كما تُشير قيم معاملات كرونباخ ألفا إلى اتساق داخلي عالي بين الفقرات، كما بلغت قيمة معامل كرونباخ ألفا للدرجة الكلية للمقياس (0.978)، وهي قيمة ذات درجة عالية في العلوم الإنسانية، ومؤشراً على مدى الاتساق الداخلي بين فقرات المحور، كما لا توجد عبارة ذو ارتباط سالب أو يقل ارتباطها عن القيمة (0,15)، عليه، فقد اعتمد

الباحث جميع فقرات المجال لأغراض تطبيقها وعددها (14) فقرات.

الصدق البنائي للاستبانة: تم حساب معامل ارتباط بيرسون، من خلال التطبيق على عين عشوائية قدرها (15) مفردة من خارج عينة الدراسة. وقد جاءت معاملات الارتباط بين درجة كل مجال والدرجة الكلية للأداة كما هو مبين في الجدول جيدة، مما يدل على مناسبة مجالات الدراسة وصلاحيتهما للتطبيق.

جدول (3,3) معاملات الارتباط بين كل محور والدرجة الكلية للمقياس (ن15)

الدرجة الكلية	معاملات الارتباط
0.892**	المجال الأول: الجانب المعرفي
0.854**	المجال الثاني: الجانب التطبيقي

ثبات أداة الدراسة: تم من خلال التطبيق المزدوج للعينة المصغرة ذاتها، استخراج معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha لقياس ثبات كل عبارة، وكل مجال إضافة إلى الدرجة الكلية للمقياس. وقد بلغ المعدل العام للاستبانة ككل (0,971)، وهي قيمة عالية، ومؤشراً على مدى ثبات فقرات الاستبانة ككل.

الأساليب الإحصائية: استخدم الباحث المعالجات الإحصائية، باستخدام برنامج الرزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) على النحو الآتي:

أ. التحليل الوصفي لاستخراج المتوسطات الحسابية (Mean) والانحرافات المعيارية (Standard Deviation) والتكرارات والنسب المئوية.

ب. معامل ارتباط كرونباخ ألفا (Alpha Cronbach)، لاختبار مدى ثبات أداة الدراسة.

ث. معامل ارتباط بيرسون (Pearson) لحساب معاملات الاتساق والارتباط الداخلي للأداة.

ج. اختبار (T-Test)، لقياس العلاقة بين متغيرين

ح. اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA)؛ للإجابة عن السؤال الثالث.

نتائج الدراسة ومناقشتها:

النتائج المتعلقة بالسؤال الأول: ما مدى معرفة معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي لمهارات التفاوض التربوي؟

للإجابة عن هذا السؤال تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للوقوف على تقديرات عينة الدراسة حول مدى معرفة معلمي التربية الإسلامية بمهارات التفاوض التربوي، ووفقاً لمعيار الحكم الذي اعتمده الباحث، كما يلي:

الجدول (1,4) معيار تفسير مديات المتوسطات الحسابية

المدى	مدى المعرفة بمهارات التفاوض
من 1 إلى 1,79	قليلة جداً
من 1,80 إلى 2,59	قليلة
من 2,60 إلى 3,39	متوسطة
من 3,40 إلى 4,19	كبيرة
من 4,20 إلى 5	كبيرة جداً

الجدول التالي يوضح نتائج الإجابة على السؤال:

الجدول (2,4) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتقديرات عينة الدراسة حول الجانب المعرفي، مرتبة تنازلياً

حسب المتوسطات الحسابية (ن=132)

الرتبة	ت	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	مدى المعرفة
1	1	أعرف مصطلح مهارات التفاوض التربوي.	3.65	.89	كبيرة
2	2	أعرف كيفية صياغة موضوعات الدرس بما يتناسب مع أسلوب التفاوض التربوي مع الطلاب.	3.60	.90	كبيرة
3	9	أدرك أثر مهارات التفاوض التربوي في صقل شخصيات طلابي / طالباتي.	3.58	1.01	كبيرة
4	7	أسهم من خلال التفاوض مع طلابي / طالباتي في الكشف عن مشكلاتهم الاجتماعية والدراسية.	3.53	.85	كبيرة
5	6	لدي القدرة على فهم سلوك طلابي / طالباتي وتفسيره والتنبؤ به.	3.52	.94	كبيرة
6	11	يساعدني التفاوض التربوي في تحفيز الطلبة الطالبات نحو التعلم.	3.50	1.00	كبيرة
7	10	يسهم التفاوض التربوي في توطيد وتعميق علاقتي مع الطلاب / الطالبات.	3.48	.91	كبيرة
8	4	أعي أهمية مهارات التفاوض التربوي في العملية التعليمية.	3.43	.96	كبيرة
9	8	أمتلك المعرفة الكافية المتعلقة بالتواصل والإقناع كمهارتين من مهارات التفاوض التربوي.	3.43	.89	كبيرة
10	3	أدرك المهارات التي يركز عليها التفاوض التربوي الناجح.	3.38	.94	متوسطة
11	5	ألم بالإجراءات اللازمة لتحقيق مهارات التفاوض التربوي في العملية التعليمية.	3.28	1.01	متوسطة

المعدل العام للمجال الأول	3.49	.67	كبيرة
---------------------------	------	-----	-------

يتضح من الجدول (4,2) أنَّ المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات المجال المعرفي، قد انحصرت ما بين الكبيرة والمتوسطة، فكانت المتوسطات بين (3,65) للفقرة 1 و(3,28) للفقرة 10، مما يعني أن جميع افراد العينة يرون بان مدى معرفتهم بمهارات التفاوض التربوي كانت كبيرة، حيث بلغ المتوسط العام (3,49) بانحراف معياري عام (0,67). وتشير النتائج إلى أن درجة تعرف المعلمين لمهارات التفاوض التربوي من وجهة نظر عينة الدراسة كبيرة.

يعزو الباحث هذه النتيجة إلى أن الدراسة شملت في الأغلب عينةً من المعلمين والمعلمات؛ ممن لهم خبرةً طويلةً في الحقل التربوي حيث أن (66) منهم تجاوزت خبرتهم أكثر من 10 سنوات، وهم يمثلون 50% من عينة الدراسة. ولا شك أن للخبرة دوراً إيجابياً في اكتساب المعلمين للمعارف المتعلقة بمهارات التفاوض التربوي. وتختلف هذه النتيجة مع نتيجة دراسة قدومي، (2016) التي خلصت إلى أن مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال في فلسطين كان متوسطاً.

ويعزو الباحث مجيء الفقرة (1) ونصها "أعرف مصطلح مهارات التفاوض التربوي" في المرتبة الأولى بأعلى متوسط حسابي بلغ (3,65) لانتشار هذا المصطلح في أدبيات وأساليب التدريس المعاصرة، وكذلك نتيجة الدعوة المكثفة من قبل المشرفين التربويين إلى تبني معلمهم التدريس بهذا الأسلوب.

أما الفقرة (2) التي جاءت في المرتبة الثانية، ونصها: "أعرف كيفية صياغة موضوعات الدرس بما يتناسب مع أسلوب التفاوض التربوي مع الطلاب" بمتوسط حسابي بلغ (3,60). ثم تلاها في المرتبة الثالثة الفقرة (10) ونصها "أدرك أثر مهارات التفاوض التربوي في صقل شخصيات طلابي / طالباتي" بمتوسط حسابي بلغ (3,58). ويعزو الباحث مجيء الفقرة (5) والتي تنص على: "ألم بالإجراءات اللازمة لتحقيق مهارات التفاوض التربوي في العملية التعليمية" جاءت بالمرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3,28) نظراً لكون مهارات التفاوض التربوي متعددة، وتحتاج إلى تدريب مستمر للإلمام بها والتمكن منها بالمهارة المطلوبة.

النتائج المتعلقة بالسؤال الثاني: ما مدى ممارسة معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي لمهارات التفاوض التربوي؟

للإجابة عن هذا السؤال تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للوقوف على تقديرات عينة الدراسة لمدى ممارسة معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي لمهارات التفاوض التربوي. وقد اعتمد الباحثون معيار الحكم في الجدول (4-1)، والجدول التالي يوضح نتائج الإجابة على السؤال.

الجدول (4,3) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتقديرات عينة الدراسة حول الجانب التطبيقي، مرتبة تنازلياً

حسب المتوسطات الحسابية (ن=132)

الرتبة	ت	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الممارسة
1	12	أعطي طلابي / طالباتي الفرصة الكافية للتفاوض وتبادل الآراء.	3.80	.81	كبيرة
2	22	أنهي الدرس بأسلوب مهذبٍ بعد تحقيق الهدف منه كأحد مهارات التفاوض التربوي.	3.67	.89	كبيرة
3	24	أنصف بسرعة الملاحظة واليقظة المستمرة داخل الفصل كأحد مهارات التفاوض التربوي.	3.63	.97	كبيرة
4	17	أسعى إلى التأثير في طلابي / طالباتي من خلال إقناعهم بالمنطق السديد.	3.60	.94	كبيرة
5	23	أعمل على وقف التفاوض التربوي وإنهائه في الوقت المناسب.	3.58	.94	كبيرة
6	19	ألتزم الهدوء وقوة التحمل والصبر أثناء تفاوضي مع طلابي / طالباتي.	3.57	.90	كبيرة
6	18	أمتلك مهارات الاستماع الناقد للطلبة أثناء عملية التفاوض.	3.57	.96	كبيرة
6	14	أراعي البراعة والحكمة أثناء التفاوض مع طلابي / طالباتي.	3.57	.90	كبيرة
7	25	أستخدم أسلوب التفاوض التربوي بدلاً من العقاب والتأنيب للطلاب / للطالبات المخالفين.	3.55	1.03	كبيرة
8	16	أحرص على تحديد أوجه القصور أثناء عملية التفاوض.	3.52	.96	كبيرة
9	13	أسعى إلى تحقيق التفاوض الجماعي في المواقف الصفية.	3.50	.98	كبيرة
9	15	أحدد الأهداف المنشودة من عملية التفاوض مع طلابي / طالباتي.	3.50	.96	كبيرة
10	21	أقوم بتقسيم موضوعات الدرس داخل الحصّة مستخدماً أسلوب التفاوض كلما أمكن.	3.42	.96	كبيرة
11	20	يتصف أسلوبني أحياناً بالتغيير المفاجئ للتأثير على الطلاب / الطالبات كأحد ممارسات التفاوض التربوي.	3.40	.96	كبيرة
		المتوسط العام	3.56	.76	كبيرة

يتضح من الجدول (3,4) أن المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات المجال الثاني (الجانب التطبيقي)، حسب استجابات أفراد العينة قد انحصرت جميع المتوسطات الحسابية ما بين (3,80) للفقرة 12 و(3,40) للفقرة 20؛ مما يعني أن جميع أفراد العينة يرون بأنهم يمارسون مهارات التفاوض التربوي بدرجة كبيرة، حيث بلغ المتوسط العام (3,56) بانحراف معياري عام (0,76).

ويعزو الباحث هذه النتيجة إلى حرص المعلمين وخاصةً الذين هم من ذوي الخبرة الواسعة في الحقل التربوي على تنوع أساليب التدريس، ودعوة المشرفين التربويين لهم إلى عدم الاكتفاء بالأساليب التدريسية التقليدية التي ألفوها وتعودوا

عليها. وهذه النتيجة تختلف مع دراسة (درادكة والبقمي، 2017) التي خلصت إلى أن استجابات أفراد العينة حول درجتي ممارسة استراتيجيات وعمليات التفاوض لدى مديري مدارس التعليم العام بمدينة الطائف كانت متوسطين التفاوض. ويعزو الباحث مجيء الفقرة (12) في المرتبة الأولى ونصها "أعطي طلابي/ طالباتي الفرصة الكافية للتفاوض وتبادل الآراء" بأعلى متوسط حسابي (3,80) إلى كون أكثر المعلمين تلقوا على دورات وورش تدريبية حول مهارات الاتصال الفعال مع الطلبة، ومن بين مهاراتها الانصات الجيد للآخر، ومنحه الفرصة الكافية للتعبير عن رأيه ووجهة نظره. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (عبد الملك، 2011) التي خلصت إلى أن أفضل أسلوب للتفاوض بالنسبة لأطفال ما قبل المدرسة هو أسلوب جذب الانتباه، ثم اكتساب الثقة، ثم المشاركة، وأنه لا يمكن للمعلم المفاوض اكتساب ثقة الطلاب ومشاركتهم بفاعلية إذا لم يعطهم الفرصة الكافية للتفاوض وتبادل الآراء.

جاءت الفقرة (22) في المرتبة الثانية ونصها: "أنهي الدرس بأسلوب مهذب بعد تحقيق الهدف منه كأحد مهارات التفاوض التربوي"؛ بمتوسط حسابي بلغ (3,67)، تلتها بالمرتبة الثالثة الفقرة (24) ونصها: "أتصف بسرعة الملاحظة واليقظة المستمرة داخل الفصل كأحد مهارات التفاوض التربوي" بمتوسط حسابي بلغ (3,63)، فيما جاءت الفقرة (20) التي نصت على: "يتصف أسلوبي أحياناً بالتغيير المفاجئ للتأثير على الطلاب/ الطالبات كأحد ممارسات التفاوض التربوي"؛ بالمرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3,40). ويعزو الباحث هذه النتيجة إلى صعوبة هذه المهارة، وعدم قدرة كثير من المعلمين على إتقانها؛ نظراً إلى أن استرسال تبادل الآراء، ووجهات النظر، وكثافة المادة العلمية في الدرس الواحد قد تلمز المعلم بنمط معين لأسلوب التفاوض مع الطلاب، وتشغله عن إحداث التغيير المفاجئ للتأثير على الطلاب.

النتائج المتعلقة بالسؤال الثالث: ما مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($a=0.05$) بين متوسط استجابات أفراد العينة حول مدى معرفة معلمي التربية الإسلامية بمرحلة التعليم ما بعد الأساسي لمهارات التفاوض التربوي ومدى ممارستهم لها والتي تعزى لتغير الخبرة؟

للإجابة عن هذا السؤال تم تحليل البيانات لاستخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابة أفراد العينة الدراسة ومدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($a=0,05$) في معرفة المعلمين لمهارات التفاوض التربوي ومدى ممارستهم لها، التي يمكن أن تعزى لتغير الخبرة، باستخدام تحليل التباين الأحادي (ANOVA)؛ للتحقق من دلالة الفروق التي تعزى لتغير الخبرة، من دلالة الفروق الإحصائية بين المتوسطات الحسابية حسب متغير الخبرة: (أقل من 5 سنوات، من 5 إلى 10 سنوات، أكثر من 10 سنوات)، كما مبين في الجدول الآتي:

الجدول (4,4) تحليل التباين الأحادي (ANOVA) لأثر متغير سنوات الخبرة

المجالات	المصدر	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	الدلالة الإحصائية
الجانب المعرفي	بين المجموعات	.125	2	.062	.131	.877
	داخل المجموعات	27.118	57	.476		

			59	27.243	الكلي	
.893	.114	.069	2	.138	بين المجموعات	الجانب التطبيقي
		.606	57	34.530	داخل المجموعات	
			59	34.668	الكلي	

يوضح الجدول (4,4) عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0,05$) في تقديرات عينة الدراسة في المجالين (المعرفي والتطبيقي) تعزى لمتغير (الخبرة). ويعزو الباحثان هذه النتيجة إلى العلاقة الطيبة والاتصال الفعال بين المعلمين جميعاً في المدرسة الواحدة. فعلى الرغم من تفاوت سنوات خبرتهم؛ إلا إنَّ المعلمين الذين لهم باعٌ طويلٌ في التدريس يحرصون على نقل الخبرة إلى من هم دونهم في سنوات الخبرة، وخاصةً في ظل نظام تبادل الزيارات بين المعلمين الأوائل، ونظام تبادل الزيارات الصفية بين المعلمين أنفسهم.

التوصيات: في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة، يوصي الباحثان بالآتي:

- أهمية التدريب المستمر للمعلمين والمعلمات من أجل المزيد من الإلمام بالإجراءات اللازمة لتحقيق مهارات التفاوض التربوي في العملية التعليمية.
- ب. ضرورة تدريب المعلمين والمعلمات على مهارة التغيير المفاجئ في أسلوب التدريس للتأثير على الطلاب/ الطالبات كواحدة من ممارسات التفاوض التربوي.

قائمة المراجع:

- أورى، ويليام. (2001). فن التفاوض: ترجمة نيفين عزاب، الدار الدولية للنشر والتوزيع.
- جلال، أحمد فهمي. (2007). مهارات التفاوض. مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، جامعة القاهرة.
- الجنيدى، عبدالله. (2011). إستراتيجية مقترحة في تعليم القراءة قائمة على التعلم النشط لتنمية مهارات التفاوض لدى تلاميذ الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية. رسالة ماجستير غير منشورة، معهد الدراسات العربية، جامعة القاهرة.
- حبيب، مهدي جادر. (2015). أثر استراتيجية التفاوض في تحصيل طالب الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ الأوربي الحديث وتنمية تفكيرهم الشمولي. مجلة كلية التربية الأساسية للعلوم التربوية والإنسانية، العدد 22، جامعة بابل.
- حسام الدين، ليلي عبدالله. (2010). فاعلية المدخل التفاوضي في تنمية طبيعة العلم وتقدير العلماء لدى الطالبة المعلمة بكلية البنات. مجلة دراسات في المناهج وطرق التدريس، العدد 154، الجمعية المصرية للمناهج وطرق

التدريس، القاهرة.

درادكة، أمجد والبقمي، شذى. (2017). استراتيجيات التفاوض وعلاقتها باتخاذ القرار لدى مديري المدارس الثانوية بمدينة الطائف من وجهات نظر الوكلاء والمعلمين. مجلة جامعة النجاح للأبحاث والعلوم الإنسانية، المجلد 31، العدد 10.

الدقناوي، شادية محمد جابر. (2015). تنمية مهارات التفاوض لدى طلاب الإعلام التربوي: دراسة تطبيقية على عينة من طلبة جامعة دمياط المجلد 43، العدد 43، كلية التربية النوعية، جامعة دمياط.

رجب، ثناء عبد المنعم. (2005). أثر استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب المحافظة على تنمية مهارات التعبير الإبداعي والاتجاه نحو المادة لدى طالب الصف الأول الثانوي. مجلة دراسات في المناهج وطرق التدريس، العدد 100، الجمعية المصرية للمناهج وطرق التدريس، القاهرة.

شبيب، هدى مالك. (2012). مهارات التفاوض لدى العاملين في العلاقات العامة في المؤسسات الحكومية. مجلة الباحث الاعلامي، مجلد 4 عدد 17.

ترخان، علاء. (2017). مهارات التفاوض. مقال منشور في موقع لنكدان.

صقر، عمر. (1997). التفاوض التجاري: تنمية المهارات التفاوضية. القاهرة: الدار المصرية اللبنانية.

الطناوي، عفت مصطفى. (2002). أساليب التعليم والتعلم وتطبيقاتها في البحوث التربوية. مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة.

عبد العظيم، سلامة، وعبد العظيم، طه. (2007). استراتيجيات إدارة الصراع، الأردن: دار الفكر.

عبد الملك، نيفين كامل. (2011). أساليب التفاوض لدى أطفال ما قبل الدراسة. رسالة دكتوراه غير منشورة، معهد الدراسات العليا للطفولة، جامعة عين شمس، القاهرة.

عبدالصادق، أماني جودة. (2019). برنامج لتنمية مهارتي التفاوض (التواصل والإقناع) لدى طفل الروضة، مجلة البحث العلمي في التربية، العدد 20، المجلد 2.

عثمان، فاروق السبد. (1998). سيكولوجية التفاوض وإدارة الازمات، الإسكندرية: منشأة المعارف.

العثماني، عثمان. (2000). قواعد التفاوض. أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة: مؤسسة الوثبة للصحافة والنشر.

عطية، عطية السيد. (2005). التعلم بالتعاقد، مشروع تنمية قدرات أعضاء هيئة التدريس والقيادات: اتجاهات حديثة في التدريس، وزارة التعليم العالي، القاهرة.

عليوة، سيد. (1987). مهارات التفاوض سلوكيات الاتصال والمساومة الدبلوماسية والتجارية في المنظمات الإدارية،

المنظمة العربية للعلوم الإدارية، القاهرة.

عوض، فايزة السيد. (2009). مداخل واتجاهات حديثة في تدريس اللغة العربية والتربية الإسلامية، دار الجزيرة للطباعة والنشر، القاهرة.

عياد، عبد السلام. (2002). المفاوضة الجماعية وعلاقات العمل، مطابع الولاء الحديثة، القاهرة.

قدومي، عبدالناصر عبدالرحيم محمد. (2016). مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال، عمادة البحث العلمي والدراسات العليا، جامعة الاستقلال.

قرواني، مريم. (2020). تقنيات التفاوض الدولي. جامعة فرحات عباس سطيف1، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير.

وجيه، حسن. (1994). مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي السياسي: دراسة لتنمية مهارات الأداء من واقع الحوار. الكويت: عالم المعرفة.

ARABIC REFERENCES IN ROMAN ALPHABET

'Uwraa, Wilyam. (2001). Fanu Altafawudu: Tarjamat Nifin Eazab, Aldaar Alduwliat Llnashr Waltawziei.

Jalal, 'Ahmad Fahmi. (2007). Maharat Altafawudu. Markaz Tatwir Aldirasat Aleulya Walbuhuthi, Jamieat Alqahirati.

Aljiniidiu, Eabdallah. (2011). 'Istratijiit Muqtarihat fi Taelim Alqira'at Qayimatan Ealaa Altaealum Alnashit Litanmiat Maharat Altafawud Ladaa Talamidh Alsafi Al'awal Althaanawii fi Aljumhuriat Alearabiat Alsuwriati. Risalat Majistir Ghayr Manshurtin, Maehad Aldirasat Alearabiat, Jamieat Alqahirati.

Habib, Mahdi Jadir. (2015). 'Athar Astiratijiit Altafawud fi Tahsil Talib Alsafi Alkhamis Al'adabii Fi Madat Altaarikh Al'uwrubiyi Alhadith Watanmiat Takhirihim Alshumuli. Majalat Kuliyyat Altarbiat Al'asasiat Lileulum Altarbawiat Wal'iinsaniat , Aleadad 22, Jamieat Babil.

Husam Aldiyn, Laylaa Eabdallah. (2010). Faeiliat Almadkhal Altafawudii fi Tanmiat Tabieat Aleilam Wataqdir Aleulama' Ladaa Altaalibat Almuealimat Bikuliyat Albanati. Majalat Dirasat fi Almanahij Waturuq Altadrisi, Aleadad 154 , Aljameiat Almisriat Lilmanahij Waturuq Altadrisi, Alqahirati.

Diradkat, 'Amjad Walbaqmi, Shadhaa. (2017). Astiratijiit Altafawud Waealaqatiha Baitikhadh Alqarar Ladaa Mudiri Almadaris Althaanawiat Bimadinat Altaayif min Wujuhat Nazar Alwukala' Walmuealimina. Majalat Jamieat Alnajah Lil'abhath Waleulum Al'iinsaniati, Almujaalad 31 , Aleudadi10.

Aldiqnawi, Shadiat Muhamad Jabir. (2015). Tanmiat Maharat Altafawud Ladaa Tulaab Al'ielam Altarbawii: Dirasatan Tatbiqiatan Ealaa Eynt Min Talabat Jamieat Damiyat Almujaalad 43, Aleadad 43, Kuliyyat Altarbiat Alnaweeiat ,Jamieat Dimiyati.

Rajba, Thana' Eabd Almuneim. (2005). 'Athar Aistikhdam Almadkhal Altafawudii Wa'uslub Alhafizat Ealaa Tanmiat Muha Arat Altaebir Al'iibdaeia Walaitijah Nahw Almadat Ladaa Talib Alsaf Al'awal Althaanawii. Majalat Dirasat fi Almanahij Waturuq Altadrisi, Aleadadi100 , Aljameiat Almisriat Lilmanahij Waturuq Altadrisi, Alqahirati.

Shbib, Huda Malk. (2012). Maharat Altafawud Ladaa Aleamilin fi Alealaqat Aleamat fi Almuasasat Alhukumiati. Majalat Albahith Alaelamii , Mujalad 4 Eadad 17.

Trkhan, Eala'. (2017). Maharat Altafawudu. Maqal Manshur fi Mawqie Linikdani.

Saqra, Eumr. (1997). Altafawud Altajari: Tanmiat Almaharat Altafawudii. Alqahirat: Aldaar Almisriat Allubnaniati.

Altanawi, Eafat Mustafaa. (2002). 'Asalib Altaelim Waltaealum Watatbiqatiha fi Albuqhuth Altarbawii.

Maktabat Al'anjilu Almisriati, Alqahirati.

- Eabd Aleazimi, Salamat, Waeabd Aleazimi, Tah. (2007). Astiratijiaat 'Iidarat Alsiraei, Al'urdunn: Dar Alfikr.
- Eabd Almalki, Nifin Kamil. (2011). 'Asalib Altafawud Ladaa 'Atfal Ma Qabl Aldirasati. Risalat Dukturah Ghayr Manshurtin, Maehad Aldirasat Aleulya Liltufulati, Jamieat Eayn Shams, Alqahira.
- Eabdalsaadiqi, 'Amani Juda. (2019). Barnamaj Litanmiat Maharatay Altafawud (Altawasul Wal'iiqnaei) Ladaa Tifl Alrawdat , Majalat Albahth Aleilmii fi Altarbiat , Aleudadu20 , Almujujalad 2.
- Euthman, Faruq Alsabda. (1998). Siykwlujyt Altafawud Wa'iidarat Aliazimati, Al'iiskandiriati: Munsha'at Almaearifi.
- Aleuthmanii , Euthman . (2000). Qawaeid Altafawudu, Muasasat Alwathbat Lilsahafat Walnashri, 'Abu Zabi, Al'iimarat Alearabiat Almutahidatu.
- Eatiat, Eatiat Alsayid. (2005). Altaealum Bialtaeaqudu, Mashrue Tanmiat Quadrat 'Aeda' Hayyat Altadris Walqjadati: Aitijahat Hadithat fi Altadrisi, Wizarat Altaelim Aleali, Alqahirati.
- Ealaywat, Sayd. (1987). Maharat Altafawud Sulukiaat Alaitisal Walmusawamat Aldiblumasiat Waltijariat fi Almunazamat Al'iidariati, Almunazamat Alearabiat Lileulum Al'iidariati, Alqahirati.
- Eiwad, Fayizat Alsayid. (2009). Madakhil Watijahat Hadithat fi Tadriss Allughat Alearabiat Waltarbiat Al'iislamiati, Dar Aljazirat Liltibaeat Walnashri, Alqahirati.
- Eiad, Eabd Alsalam. (2002). Almufawadat Aljamaeiat Waealaqat Aleimla, Matabie Alwala' Alhadithati, Alqahirati.
- Qidumi, Eabdalnaasir Eabdalrahim Muhamad. (2016). Mustawaa Maharat Altafawud Ladaa Talabat Aleulum Aleaskariat Wal'amniat Walshurtiat fi Jamieat Alaistiqlal, Eimadat Albahth Aleilmii Waldirasat Aleulya , Jamieat Alaistiqlali.
- Qarwani, Marim. (2020). Tiqniaat Altafawud Alduwali. Jamieat Far Hat Eabaas Stif1, Kuliyyat Aleulum Alaiqtisadiat Waleulum Altijariat Waeulum *altasyiri*.
- Wajih, Hasan. (1994). Muqadimat fi Eilm Altafawud Alaijtimaeei Alsiyasii: Dirasat Litanmiat Maharat Al'ada' Min Waqie Alhawari. Alkuayti: Ealam Almaerifati.

REFERENCE LIST

- Candier, K. R. (2002). The role of discussion and negotiation.
- Christine, C. (1999). Learning in science 'How do deep and surface Approaches Differ? Paper presented at the Annual Association, Montreal 'Canada 'April'19-23.
- Gavin Kennedy.(1987). Every Thing Is Negotiable, Arrow Book limited.
- Menkel. (2000). Teaching about Gender and Negotiation: sex, Truths and videotape Negotiation.
- Tinsley, (2001). How Negotiators to yes: predicting the constellation of strategies used Across Cultures to Negotiate Conflict. J. of applied Psychology.