

أثر برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض في تمكين طلاب الصف العاشر الأساسي من مهارة اتخاذ القرار في مناهج الدراسات الاجتماعية في الأردن

د/الشلول عبد المعطي shloul65@yahoo.com

The Effect of a Training Program based on Negotiation skill in enabling Tenth Grade Students to have Decision-Making skills in Social Studies Curricula in Jordan

تاريخ النشر: 2021/12/31

تاريخ القبول: 2021/12/12

تاريخ الاستلام: 2021/11/08

الملخص

هدفت هذه الدراسة الحالية الكشف عن أثر برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض في تمكين طلاب الصف العاشر الأساسي من مهارة اتخاذ القرار في مناهج الدراسات الاجتماعية في الأردن. واتبعت الدراسة المنهج شبه التجريبي، وتكونت عينة الدراسة من (70) طالباً من طلاب الصف العاشر الأساسي في مدرسة المثنى بن حارثة الشاملة التابعة لمديرية التربية والتعليم للواء قصبه اربد، اختيروا قصدياً وجرى توزيع أفراد العينة عشوائياً إلى مجموعة تجريبية، وفيها (35) طالباً، ومجموعة ضابطة وفيها (35) طالباً أيضاً. ولتحقيق أهداف الدراسة تم اعداد البرنامج التدريبي المستند إلى مهارات التفاوض (الاندماج، الاستكشاف، التأمل) وللكشف عن فاعلية البرنامج تم اعداد اختبار مهارات اتخاذ القرار وهي (تحديد المشكلة، اقتراح البدائل، ترتيب البدائل والمفاضلة بينهما، اختيار البدائل الأفضل، اتخاذ القرار) وتم التأكد من صدقة وثباته، حيث تم التطبيق قبل البدء بالبرنامج كما تم إعادة التطبيق بعد الانتهاء من تنفيذ البرنامج التدريبي. وقد أظهرت نتائج الدراسة وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0.05$) بين المتوسطات الحسابية للتطبيق البعدي ولصالح المجموعة التجريبية التي تم تدريبها وفق البرنامج في جميع الأبعاد والدرجة الكلية. وفي ضوء تلك النتائج أوصى الباحث بضرورة تدريب معلمي الدراسات الاجتماعية على كيفية تنفيذ مهارات التفاوض داخل الغرفة الصفية من أجل تعزيز مهارات اتخاذ لدى الطلاب، كما أوصت الدراسة بإجراء المزيد من الدراسات على مباحث دراسية أخرى ومقارنة تلك النتائج بنتائج الدراسة الحالية.

الكلمات المفتاحية: البرنامج التدريبي، مهارات التفاوض، مهارات اتخاذ القرار،

الصف العاشر الأساسي، مناهج الدراسات الاجتماعية

Abstract

This current study aimed to reveal the effect of a training program based on negotiation skill in enabling tenth grade students to have the decision-making skill in social studies curricula in Jordan. The study followed the quasi-experimental approach, and the study sample consisted of (70) students from the tenth grade students in Al-Muthanna bin Haritha Comprehensive School of the Directorate of Education and Irbid First. They were chosen intentionally, and the sample members were randomly distributed into an experimental group, which had (35) students, and a control group, which also had (35) students. To achieve the objectives of the study, a training program based on negotiation skills (integration, exploration, meditation) was prepared, and to reveal the effectiveness of the program, a decision-making skills test was prepared (defining the problem, suggesting alternatives, arranging alternatives and comparing between them, choosing the best alternatives, making a decision) and the validity and stability of the program were confirmed. The results of the study showed that there were statistically significant differences at the significance level ($\alpha = 0.05$) between the arithmetic averages of the post application and in favor of the experimental group that was trained according to the program in all dimensions and the total degree. In light of these results, the researcher recommended the necessity of training studies teachers on how to implement negotiation skills in the classroom in order to enhance students' decision making skills. The study also recommended conducting more studies on other study topics and comparing those results with the results of the current study.

Keywords: the training program, negotiation skills, decision-making skills, the tenth grade, social studies curricula

1- المقدمة :

تهتم التربية الحديثة بتنمية الجوانب المعرفية والوجدانية والمهارية لدى المتعلم، وهذا الأمر دفع بالمؤسسات التربوية في ظل المتغيرات والتحويلات إلى إعادة النظر في العملية التعليمية التعليمية كي تواكب التطور والتغير الثقافي والعلمي والتكنولوجي بحيث تُحول دور الطالب من مجرد متلقي للمعرفة إلى مشارك في اكتشافها واكتسابها وتحويلها إلى سلوكيات عملية يمكن توظيفها في الجوانب الحياتية المتنوعة العملية منها والعلمية علاوة على التحول الذي طرأ على تطور الأنظمة المدرسية بهدف إفساح المجال للمشاركة وتحمل المسؤولية وتشكيل سلوكيات مرغوبة في الحاضر والمستقبل.

فالتعليم من وجهة نظر (Wrenn, 2009) ليس فقط معارف وخبرات نظرية يتلقاها الطالب داخل المدرسة بل هو تدريب على مواجهة مواقف مختلفة يمر بها الطالب في حياته اليومية ويسعى إلى التأقلم معها بناء على مخزونة المعرفي، وهذا يتطلب بحسب (عطية، 2008) إرساء تجربة تعليمية تحقق مخرجات تعليمية توفر للطلبة مواقف تعليمية تعلمية مشابهة لتلك التي يواجهها الطالب في حياته اليومية ليكون قادراً على التعامل معها بكفاءة وفاعلية.

وبحسب كل من (Mutiani & Faisal, 2019) فإن التغيرات التي شهدتها العالم في القرن الواحد والعشرون قد فرضت على المجتمعات ظواهر اجتماعية جديدة لم تكن موجودة مسبقاً الأمر الذي يستدعي تطوير برامج التعليم بحيث تنمي لدى الطلبة مهارات متعددة مثل التفكير الناقد ومهارات حل المشكلات والتواصل من أجل التكيف مع متغيرات هذا العصر.

أما (Aslamiah, Ersis Warmansyah Abbas, & Mutiani, 2021) فأكدوا على أن محتوى مادة الدراسات الاجتماعية تمثل ركيزة أساسية في تمكين الطلبة من استيعاب التغيرات التي يشهدها القرن الحالي من خلال تزويدهم بالمعرفة والمهارات والمواقف والقيم لتشكيل شخصية الطلبة ليصبحوا بشرًا لهم هوية ويمكنهم العيش في المجتمع، ولديهم شعور بالمسؤولية وحقوق كمواطنين. وعليه فإن الهدف الأساسي لمادة الدراسات الاجتماعية يكمن في تنمية قدرة الطلبة على التفكير الناقد، وتقبل النقد البناء، والتركيز على التفكير الحر، من خلال جمع الأحداث التاريخية وتحليلها ونقدها وبين العوامل المؤثرة فيها وصولاً إلى اتخاذ القرار بشأن تلك الأحداث ونقد الشخصيات التاريخية الذين كان لهم دورًا مؤثرًا في مجريات تلك الأحداث (سليمان، 2012).

والمعلم في سياق انخراطه بعملية التعليم والتعلم يواجه تساؤلات واستفسارات من الطلبة حول القضايا الجدلية والتي لا يمكن اقناع الطلبة بها عن طريق التلقين، فغالباً ما يُثير الطلبة التساؤلات المتكررة حول القضايا الجدلية والموقف يمثل فرصة مناسبة لتعليم الطلبة كيفية التعامل مع تلك الأحداث عن طريق التفاوض، وفي هذا الصدد يقترح (Bron, 2014) استخدام المدخل التفاوضي كأداة لإدارة نقاشات فعالة بين الطلبة تعزز من مستوى وعيهم للقضايا الجدلية التي تتضمنها مناهج الدراسات الاجتماعية حيث يمكن هذا المدخل من تعزيز العلاقات بين المعلمين والطلاب،

حيث يجعل فن التفاوض في الغرفة الصفية مكاناً للتعلم المستمر وتصبح الصراعات بين الطلبة أو بين الطالب والمعلم لحظات قابلة للتعلم والتعليم. حيث يصبح التفاوض هو الأسلوب الأمثل للتعامل مع الصراعات التي تدور داخل المدرسة من أجل حل المشاكل المتنازع عليها (صلاح الدين ، 2005) وفي ظل الاختلافات التي تشهدها المجتمعات سواء على مستوى الأسرة أو المدرسة أو المجتمع تصبح الحاجة ملحة إلى تعليم الطلبة فن التفاوض والسير بخطوات منظمة نحو إتخاذ القرارات السليمة بشأن الموضوعات والمشكلات التي تشكلُ خلافاً بين الأفراد (عبد، 2019). وتأكيداً لذلك وانطلاقاً من أهمية التفاوض فقد وجهه (Ruth, 1985) دعوة إلى ضرورة إدخال مقررات ووحدات دراسية إضافية ضمن المناهج الدراسية وطرائق تدريسها لتعلم التفاوض ومهاراته ومفاهيمه.

والتفاوض في أساسه مدخل تعليمي يهدف إلى تدريب الطلبة على كيفية إقناع الآخرين بوجهة نظرهم بحشد الأدلة والبراهين المؤيدة لوجهة نظره لا قناعهم به (Knight, 2004) ويرتبط المدخل التفاوضي بعملية اتخاذ القرار، حيث أن العملية التفاوضية مجموعة من الإجراءات التكتيكية أو التواصلية (اللفظية وغير اللفظية) التي يستخدمها المفاوضون أثناء عملية التفاوض وصولاً إلى قرار نهائي مقنع لطرفي عملية التفاوض، فعملية صنع القرار هي النتيجة النهائية لعلمية التفاوض بناء على الأدلة، والمناقشة المعمقة للقرارات المؤيدة والمضادة للقرارات البديلة التي يتم التفاوض بشأنها (Nurtamara , Sajidan, Suranto and Prasetyanti, 2020). وفي ضوء هذه العلاقة أوصت العديد من الدراسات بتبني المدخل التفاوضي في التعليم باعتباره يعزز العلاقة التفاعلية بين المعلم والطلبة من جهة وبين الطلبة انفسهم من جهة اخرى (Bron, 2014) كما أن استخدام المدخل التفاوضي بحسب (Schultz , Jones-Walker, Chaikkatur, 2008) عملية تفسير وترتيب أولويات المعتقدات المختلفة لغرض اتخاذ القرارات في سياق معين، وفي ذات السياق يزيد من ثقة الطالب بنفسه من خلال تعزيز قدرته على التواصل مع الآخرين واقناعهم والتحكم بالإنفعالات وحل المشكلات بفعالية من أجل اتخاذ القرار (عبدالكريم ، 2019). وفي ضوء الأهمية السابقة لمهارة التفاوض واتخاذ القرار ونظراً لمحدودية الدراسات التي أجريت لبيان العلاقة بين مهارة التفاوض ومهارة اتخاذ القرار فقد جاءت هذه الدراسة لبناء برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض من أجل تمكين الطلاب من مهارة اتخاذ القرار في المدارس التابعة لمديرية التربية والتعليم للواء قصبة اربد. وإضافة إلى الأهمية النظرية السابقة تأتي أهمية هذه الدراسة من كونها الدراسة الأولى- في حدود علم الباحث- والتي تناولت موضوع أثر برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض في تمكين الطلاب من مهارة اتخاذ القرار مما تشكل هذه الدراسة إضافة علمية في مجال الدراسات التربوية بشكل عام ومجال الدراسات الاجتماعية منها بشكل خاص.

2- مشكلة الدراسة:

تعد مهارات التفاوض ومهارة اتخاذ القرار من المهارات المهمة التي ينبغي أن يمتلكها الطلبة لما لها من أهمية في المواقف التعليمية التعليمية من حيث إثارة تفكير الطلبة وزيادة دافعيتهم للتعلم، وجعل الموقف الصفّي يتسم بالحيوية والنشاط وزيادة التفاعل والقدرة على مواجهة المشكلات اليومية التي تواجه الطلبة، وقد شعر الباحث من خلال خبراته العملية في الميدان في المجالين الإداري والتربوي بأن هناك ضعفاً لدى الطلبة في امتلاك مهارات التفاوض واتخاذ القرار، فالطالب لا زال غير قادراً على إبداء وجهة نظره حول القضايا التعليمية والحياتية والاجتماعية، وربما زاد من حدة هذا الضعف أن المناهج الدراسية وخصوصاً مناهج الدراسات الاجتماعية لازالت تعتمد أساليب وطرائق تعتمد على المواقف التفاعلية أكثر من تدريب الطلبة على المهارات ومنها مهارات التفاوض ومهارة اتخاذ القرار، حتى أن محتوى كتب الدراسات الاجتماعية لم يتضمن مهارة التفاوض كإحدى مهارات الدراسات الاجتماعية بشكل مباشر بالرغم من أن محتواها يشكل بيئةً ومجالاً خصباً للثراء المعرفي والمهاري والانفعالي لتمكين الطلبة من مهارة التفاوض. لذا تحددت مشكلة الدراسة بالإجابة عن التساؤل الرئيس الآتي:

ما أثر برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض في تمكين طلاب الصف العاشر الأساسي من مهارة اتخاذ القرار في مناهج الدراسات الاجتماعية في الأردن؟
أهمية الدراسة:

1. التعريف بأهمية التفاوض كإحدى الوسائل المهمة لاتخاذ قرارات سليمة تسهم في تكوين علاقات ايجابية بين مكونات المجتمع المدرسي مما يسهم في تحقيق أهداف عملية التعلم والتعليم.
 2. الكشف عن أهمية تمكين الطلاب من مهارات التفاوض ومهارة اتخاذ القرار لما لها من دور في تمكين الطلاب من القيام بأدوارهم ومسؤولياتهم اليومية والمستقبلية بفعالية.
 3. إبراز أهمية تضمين الأنشطة في محتوى كتب الدراسات الاجتماعية لمهارة التفاوض ومهارة اتخاذ القرار وأهميتها في تمكين الطلاب من مهارة التفاوض واتخاذ القرار.
- لذا سعت الدراسة الحالية إلى بناء برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض لتمكين الطلاب من مهارة اتخاذ القرار.

3- مصطلحات الدراسة :

البرنامج التدريبي : مجموعة من الجهود المنظمة والمخطط لها لتزويد المتدرب بمهارات ومعارف وخبرات جديدة بهدف إحداث تغيير إيجابي في الأداء (الطعاني، 2007: 14) ولغايات هذه الدراسة يعرفه الباحث إجرائياً بأنه مجموعة من الرزم التدريبية تتعلق بمهارات التفاوض والمتمثلة بمهارات الإدماج والاستكشاف والتأمل.

اتخاذ القرار: عملية عقلية تنطوي على مجموعة من المهارات والمتمثلة بتحديد المشكلة واقتراح البدائل ومناقشتها وصولاً إلى حسم موقف مشكل (الخالدي، 2018: 198) وتُعرف إجرائياً بقدرة

الطالب على تحديد مشكلة معينة واقتراح البدائل ومناقشتها وصولاً إلى اختيار البديل الأمثل وتقاس بالدرجة التي حصل عليها الطالب في الاختبار المعد لهذه الدراسة.

4- حدود الدراسة :

لقد اقتصرَت الدراسة الحالية على:

- عينة من طلاب الصف العاشر الأساسي في مدرسة المثني بن حارثة الثانوية للبنين التابعة لمديرية التربية والتعليم للواء قصبه اربد للعام الدراسي 2021/2022م.
- الوحدة الأولى من كتاب التاريخ للصف العاشر الأساسي للفصل الدراسي الأول من العام الدراسي 2021/2022م.
- يقتصر تعميم نتائج هذه الدراسة على أداة الدراسة الحالية ومدى صدقها وثباتها) البرنامج التدريبي الذي أعده الباحث إضافة إلى مكونات مهارة اتخاذ القرار التي وردت في الدراسة).

5- الإطار النظري والدراسات السابقة:

تطورت عملية التدريس في العصر الحاضر فلم تعد مجرد نقل بعض المعلومات أو الحقائق إلى الطلاب ، بل أصبح التدريس ظاهرة أكثر شمولاً، وذا أوجه متعددة ومعقدة وبالتالي تغيرت أدوار كل من المعلم والطالب في عملية التعلم والتعليم.

وعليه فإن المناهج الدراسية بعامة ومناهج وكتب الدراسات الاجتماعية بخاصة تسهم في إعداد الفرد لأن يكون عنصراً فاعلاً مشاركاً في مجتمعه، حيث أن الغرض الأساسي لتلك المناهج هو مساعدة الطلبة على تطوير القدرة على اتخاذ قرارات مستنيرة ومنطقية من أجل الصالح العام كمواطنين في مجتمع ديمقراطي متنوع ثقافياً (Kwenin, 2020).

وتتضمن مناهج الدراسات الاجتماعية العديد من القضايا الجدلية والتي تشكل نقاط خلاف بين الطلبة ، وفي هذا الصدد يحذر كل من (Cassar , Oosterheert and Meijer, 2021) إن مثل تلك القضايا الجدلية تظهر داخل الغرفة الصفية من خلال المواقف التعليمية التعليمية بشكل غير متوقع ودون أن يخطط لها المعلم ، وتُحدث نوعاً من الاضطراب داخل الغرفة الصفية وتجعل المعلم يواجه ملاحظات تصادمية يدلي بها الطلاب ، أو تنتهي بمناقشات متنازع عليها بشدة بين المعلم والطلبة من جهة وبين الطلبة انفسهم من جهة أخرى،

ويمثل المدخل التفاوضي أحد أهم مداخل تدريس القضايا الجدلية حيث يوفر هذا المدخل للطلبة فرصة التفاعل وتمحيص الأحداث وتبادل وجهات النظر وتقديم الحجج المؤيدة لوجهة نظره ونقد وجهات النظر المخالفة وصولاً إلى قرار حاسم بشأن القضية التي يتم التفاوض حولها.

وهذا المدخل من وجهة نظر (Bakic et al., 2015) يوفر فرص حقيقية لاحترام الآراء وتبادل وجهات النظر ويزيد من قدرة الطلبة على تنظيم افكارهم وينشط الحوار الذهني لديهم ويزيد من مهارة الطلاقة اللفظية وينقل الطلبة إلى الانخراط في نقاشات مثمرة مما يعزز من مسألة التعلم مدى الحياة، ويضيف (Leffel et al., 2012) ابعاد أخرى لأهمية المدخل التفاوضي داخل غرفة الصف

تتمثل بتنمية العمل الجماعي وتعاون أفراد الفريق المفاوض ويوفر فرصاً مناسبة للعصف الذهني مما يجعل التعلم نشطاً وفعالاً.

6- مفهوم التفاوض وابرز مهاراته:

تعددت التعريفات النظرية التي تناولت موضوع التفاوض ويعزى ذلك إلى أن التفاوض أحد متطلبات الحياة اليومية للأفراد والجماعات فهو بحسب (Musa et all. 2011) أحد المهارات المهمة المطلوبة في مواقف الحياة المختلفة ولا يمكن الاستغناء عنه في بيئات العمل المختلفة، حيث توفر تلك العملية للأفراد آلية مألوفة يتم من خلالها التوصل إلى الاتفاق واتخاذ القرارات. فالعملية التفاوضية هي نوع من التواصل يشارك فيه الأفراد غالباً دون أن يدركوا بالضرورة أنهم يقومون بذلك. لذا يُعرف التفاوض بأنه "عملية تفاعلية بين الأطراف المترابطة في محاولة لإنتاج قرار مشترك" (Keough, 2017). وتحذر (Jagodzinska, 2016) في سياق عرض التعريفات المختلفة للتفاوض من الخلط بين التفاوض والتواصل أو اتخاذ قرار بسيط، وتفتتح في هذا السياق التركيز على المكونات الأساسية لنظام التفاوض والمتمثلة بالآتي :

1. محددات التفاوض: طرفان ، احتياجات متعارضة ، السعي إلى اتفاق.
 2. موضوع التفاوض (التمايز): موارد محدودة في أغلب الأحيان.
 3. نهج التفاوض: السبب مقابل العاطفة.
- أما (Goldwich, 2009) فاعتبر أن التعريف المنهجي للتفاوض ينطلق من العناصر الآتية (الانخراط في حل المشكلات المتبادل، تبادل المعلومات، طرح الأسئلة، الاستماع والتعاطف، شرح قبل الاختلاف، الإقناع، فُكر بشكل جانبي).
- وعلى الصعيد التربوي عرف شحاته وزينب (2003) التفاوض بأنه عملية منظمة لإيجاد ارضية مشتركة بين طرفين يحاول كل منهما اثبات وجهة نظره من خلال الحوار. في حين عرف طه (2009) التفاوض بأنه تبادل وجهات النظر والدفاع عنها بين طرفين من أجل الوصول إلى حل يرضي الأطراف الداخلة في التفاوض .

بالنظر إلى التعريفات السابقة يتضح أن تلك التعريفات تتصف بالعمومية في سياق تناولها لمفهوم التفاوض ، فالتفاوض داخل الغرفة الصفية لا يهدف إلى تحقيق مكاسب بقدر ما هو مناهج تربوي يسعى لتدريب الطلبة على كيفية مواجهة الرأي المخالف والتعامل معه بموضوعية، وبالتالي فإن التفاوض بهذا المعنى يعد وسيلة من وسائل التفاعل الصفوي من أجل الوصول إلى تعلم نشط، وعليه ترى الدراسة الحالية أن التفاوض في السياق التربوي هو عملية منهجية ومخطط لها من قبل المعلم تسعى إلى تدريب الطلبة على كيفية التعامل مع المشكلة أو الرأي المخالف الذي يتضمنه المنهاج التربوي من أجل الوصول إلى قرار مشترك وواعي بين الطلبة بشأن تلك المشكلة.

7- مهارات التفاوض:

تختلف الدراسات فيما بينها حول مهارات التفاوض وعلى الأغلب لم يوجد اتفاق على تحديد تلك المهارات، ولكن بمراجعة الأدب التربوي يظهر أن العديد من الدراسات (الموسوى وجاعد، 2019، حبيب، 2015، رجب، 2005) اتفقت على مجموعة من المهارات الآتية:

1- مرحلة الاندماج: وفيها يقوم المعلم بتوجيه الطلبة نحو الموضوع الذي سيتم التفاوض نحوه وبين لهم الخطوات التي سيسرون فيها لتحقيق الإنجاز سواء كان التفاوض فردي أو جماعي، ويقوم الطالب في هذه المرحلة بتحديد هدف التفاوض، كما يقوم الطالب بتوظيف معرفته السابقة ومصادر التعلم اللازمة للعملية التفاوضية.

2- مرحلة الاستكشاف: في هذه المرحلة يحدد الطلبة كيفية القيام بعملية التفاوض والالتزام بالمهارات الفرعية المتعلقة باحترام الرأي الآخر وتوظيف المعاني الجديدة التي تم اكتسابها أثناء التفاوض.

3- مرحلة التأمل: وفيها يتأكد المتعلم من مدى تحقق الأهداف المرجوة من تطبيق التفاوض؛ وأنه اتقن فن التفاوض، وأنه يمكن أن يستفيد مما تعلمه في حياته اليومية.

8- أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى الطلبة:

تقوم التربية الحديثة على أساس توفير بيئات تعليمية تعليمية تفاعلية داخل الغرفة الصفية، وفي هذا السياق تشير (سلطان، 2016) إلى أهمية تعزيز مهارات التفاوض لدى الطلبة داخل الغرفة الصفية حيث تسهم هذه المهارات في تعزيز العمل الجماعي وتطور سلوكيات ايجابية لدى الطلبة حول أهمية احترام الرأي والرأي الآخر، وتسهم بصورة حاسمة في الحد من العنف داخل المؤسسات التعليمية حيث تتيح مهارات التفاوض للطلبة مواجهة المشكلة والتعامل معها بأسلوب علمي بعيدا عن العنف، كل ذلك يسهم في النهاية في تهيئة الطلبة للانخراط في مختلف جوانب الحياة العملية بصورة ايجابية وفعالة.

وبحسب رجب (2005) فإن مهارات التفاوض تشجع على وجود علاقة ايجابية بين الطالب والمعلم وتوفر أجواء من الثقة داخل الغرفة الصفية وتجعل الطلبة أكثر حماسا لعملية التعليم والتعلم، إضافة إلى ذلك فإن عمليات التفاوض تعزز القدرات الابداعية لدى الطالب وتجعله قادرا على توظيف خبراته ومهاراته السابقة في العملية التعليمية وتكسب الطالب مهارات التعبير وتصقل شخصيته لمواجهة المواقف المختلفة.

6- خطوات التفاوض:

تتضمن عملية التفاوض مجموعة خطوات متسلسلة يجب مراعاتها وهذه الخطوات كما تذكر (سلطان، 2016) تتمثل بما يلي:

1- تحديد القضية التفاوضية: حيث يتم عرض القضية التفاوضية كخطوه أوليه ويتم دراستها بصورة وافية وتحديد جوانبها المختلفة.

- 2- تهيئة المناخ التفاوضي: وفي هذه المرحلة يتم تحديد الفريقين المتفاوضين ، حيث يسعى كل طرف إلى خلق جو من التفاهم مع الطرف الآخر من أجل إيجاد ارضية مشتركة بينهما.
- 3- التخطيط للتفاوض: وهذه الخطوة تتطلب وجود فريق مفاوض لكل طرف حيث يجلس أعضاء الفريق ويتم ترتيب كيفية سير المفاوضات وعوامل النجاح التي يتم أخذها بعين الاعتبار من أجل ضمان تحقيق الأهداف المرجوة.
- 4- البدء بالتفاوض : حيث يقوم كل طرف بعرض ما لديه من وجهات نظر حول القضية التفاوضية ويتم الحوار والمناقشة وتبادل الآراء ، ويستخدم كل فريق في هذه المرحلة مهاراته التفاوضية حتى يتم التوصل إلى اتفاق.
- 5- الاتفاق النهائي: في هذه المرحلة من المفترض أن يكون طرفي التفاوض قد توصلا إلى اتفاق مقبول لدى طرفي التفاوض بحيث يتضمن الاتفاق التفاصيل التي تم الاتفاق عليها.
- 7- مفهوم عملية اتخاذ القرار:

تعد عملية اتخاذ القرار من المسائل المهمة جدا على المستوى الفردي والجماعي وينظر لها كونها وظيفة انسانية تتطلب قدرا من الطاقة المعرفية والفكرية والانفعالية، الأمر الذي أثار اهتمام الباحثين إلى دراسة عملية اتخاذ القرار بمختلف مكوناتها ومهاراتها ومراحلها. ولا شك بأن اتخاذ القرار هي عملية معرفية مهمة في كل مجال من مجالات الحياة البشرية، وأثناء عملية اتخاذ القرار يقوم الأفراد عادة بالموازنة بين عدة بدائل للوصول إلى القرار السليم، حيث تؤثر عملية اتخاذ القرار على مسار الحياة والرضا عن الحياة ، والعلاقات الاجتماعية للفرد. وتتطلب عملية اتخاذ القرار من الفرد الموازنة بين جملة البدائل من خلال الكشف عن سلبيات وإيجابيات كل بديل من تلك البدائل بحيث يتم في النهاية اختيار بديل واحد من بين البدائل المطروحة على أساس أن هذا البديل يمتاز بكثرة الايجابيات وقلّة السلبيات (الحلّامة والمدادحة، 2010). وعملية اتخاذ القرار في أساسها عملية عقلية تتضمن اختيار البديل الأفضل من بين عدة بدائل تناسب والإمكانات المتاحة والأهداف المطلوبة (البوهي و وبيومي، 2002: 137 ، الصيرفي ، 2007: 11 ، حجاجة 2003: 12).

وقد ورد في الأدب التربوي الكثير من التعريفات لمفهوم عملية اتخاذ القرار نورد بعضا منها، حيث عرفها جروان (1999) بأنها عملية تفكير مركبة تهدف إلى اختيار أفضل البدائل أو الحلول المتاحة للفرد في موقف معين ، بهدف الوصول إلى تحقيق الهدف المرجو. كذلك قدم (Beyer, 2003) تعريفا لعملية اتخاذ القرار بأنها الوصول إلى قرار بعد تفكير متأن بالخيارات والبدائل والنتائج المحتملة لعملية اتخاذ القرار، إضافة إلى الأخذ بعين الاعتبار القيم الشخصية التي يؤمن بها متخذ القرار. كما عرفتها الطائي (2001) بأنها عملية حسم لموقف مشكل يعتمد على الوظيفة العقلية ، أي أنها عملية معرفية تنطوي على سلسلة من الفعاليات العقلية كالانتباه والادراك والمبادأة من أجل تحقيق الهدف المطلوب بعد التعريف بالبديل المطلوب بتأن وروية.

9- مهارة اتخاذ القرار:

فيما يلي مجموعة من الخطوات التي تعمل على تطوير عملية اتخاذ القرار (طعيمة، 2006):

- تحديد الهدف من اتخاذ القرار: فالقرار في حد ذاته يعتبر حل لمشكلة معينة وكلما كان الهدف واضحاً كان القرار المتخذ أكثر فعالية.
- جمع المعلومات والبيانات عن المشكلة: تتطلب هذه العملية التفريق بين أسباب المشكلة وبين خصائصها، وبالتالي فإن جمع المعلومات الدقيقة عن المشكلة يساهم في اتخاذ القرارات السلمية.
- وضع البدائل والمفاضلة بينها: في هذه المرحلة يتم طرح البدائل المتاحة لمعالجة المشكلة التي تتطلب اتخاذ القرار ويتم استعراض سلبيات وإيجابيات كل بديل.
- اتخاذ القرار: في هذه المرحلة يتم اتخاذ القرار بناء على اختيار البديل الأنسب أي أن عملية اتخاذ القرار هي اختيار واعٍ للبديل الأفضل.
- تقييم النتائج: في هذه المرحلة يتم تحليل النتائج المترتبة على عملية اتخاذ القرار في ضوء الأهداف التي تم تحديدها لعملية اتخاذ القرار.

من خلال ما سبق عرضة تظهر مدى العلاقة بين امتلاك الفرد لمهارات التفاوض وبين تعزيز قدرته على اتخاذ القرار حيث أن التفاوض في أساسه عملية تسلسلية منظمة تتضمن إجراءات وتقنيات متنوعة من أجل الوصول إلى قرار نهائي بشأن القضية التي تكون محل تفاوض، بمعنى أن التفاوض يعد إحدى وسائل اتخاذ القرار النهائي بشأن مشكلة أو موضوع معين.

10- الدراسات السابقة:

لم يعثر الباحث على دراسات تناولت موضوع الدراسة الحالية بشكل مباشر، إلا أن هناك بعض الدراسات تناولت دراسة متغيرات مختلفة تتعلق بمهارات التفاوض أجريت في جوانب أخرى عالجه الباحثون. وفيما يلي عرض لأبرز تلك الدراسات مرتبة حسب تسلسلها الزمني من الأحدث إلى الأقدم: أجرت عبده (2019) هدفت إلى التعرف على فاعلية استخدام استراتيجية التفاوض في تدريس مادة علم الاجتماع لتنمية ثقافة السلام ومهارات اتخاذ القرار لدى طلبة المرحلة الثانوية بمحافظة القاهرة، ولتحقيق هذا الهدف تم اختيار عينة عشوائية من طلاب الصف الثالث الثانوي بمحافظة القاهرة بلغت (60) طالباً تم تقسيمهم إلى مجموعتين تجريبية تم تدريسها باستخدام استراتيجية التفاوض، وضابطة تم تدريسها بالطريقة الاعتيادية، وتم تطبيق اداتين هما اختبار ثقافة السلام ومقياس اتخاذ القرار، وقد أظهرت النتائج تفوق المجموعة التجريبية التي درست باستخدام استراتيجية التفاوض على المجموعة الضابطة في اختبار ثقافة السلام ومقياس اتخاذ القرار.

وأجرى الخالدي (2018) دراسة هدفت إلى تقصي أثر برنامج تدريبي مستند إلى الحل الإبداعي للمشكلة في تنمية مهارات اتخاذ القرار لدى طلبة الصف العاشر الأساسي في مبحث التربية الإسلامية في الأردن، ولتحقيق هدف الدراسة تم اختيار عينة مكونة من (179) طالباً وطالبة من طلبة الصف العاشر الأساسي في مدراس تربية عمان الثالثة تم تقسيمهم إلى مجموعة تجريبية (89) طالب وطالبة ومجموعة ضابطة (90) طالب وطالبة وتم بناء البرنامج التدريبي و اختبار مهارة اتخاذ القرار، وبعد

تطبيق البرنامج أظهرت النتائج وجود فروق دالة احصائيا على اختبار مهارة اتخاذ القرار لصالح المجموعة التجريبية التي خضعت للبرنامج التدريبي.

وأجرى قدومي (2016) دراسة هدفت إلى التعرف على مستوى مهارات التفاوض لدى عينة من طلبة العلوم العسكرية والأمنية في جامعة الاستقلال في فلسطين/ ولتحقيق هذا الهدف تم اختيار عينة مكونة من (215) طالبا وطالبة، وتم تطبيق مقياس مهارات التفاوض عليهم ذي ثمانية أبعاد، وقد أظهرت النتائج أن مستوى امتلاك أفراد العينة لمهارات التفاوض كان متوسطا.

وأجرت سلطان (2016) دراسة هدفت إلى بناء برنامج قائم على مواقف لغوية تاريخية لتنمية مهارات التفاوض لدى عينة من طلاب الصف الثاني الثانوي الإعدادي في المدارس التابعة لإدارة بنها في مصر بلغت (92) طالب تم تقسيمهم إلى مجموعة تجريبية وأخرى ضابطة بواقع (45) طالب للمجموعة التجريبية و(47) طالب للمجموعة الضابطة، وتم بناء البرنامج التدريبي وبطاقة الملاحظة لقياس مدى اكتساب الطلبة لمهارات التفاوض، وبعد تطبيق البرنامج أظهرت النتائج وجود فروق دالة إحصائية بين متوسط درجات المجموعة التجريبية والضابطة في التطبيق البعدي لبطاقة مهارات التفاوض ولصالح المجموعة التجريبية.

وأجرى حبيب (2015) دراسة هدفت إلى تعرف أثر استراتيجيات التفاوض في تحصيل طلبة الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ الأوروبي الحديث وتنمية تفكيرهم الشمولي . وتكون مجتمع الدراسة من المدارس الثانوية والأساسية في محافظة بابل. واختار الباحث طلاب الصف الخامس الأدبي عينة للبحث الحالي وبلغ عددهم (59) طالبا بواقع شعبتين تجريبية وضابطة. وأظهرت النتائج تفوق المجموعة التجريبية على المجموعة الضابطة في الاختبار التحصيلي، واختبار التفكير الشمولي.

وهدف الدراسة التي أجرتها عبدالعال (2013) إلى اقتراح برنامج تدريبي في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلمي الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي، وقد تم بنائه 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 (30) معلم ومعلمة يقومون بتدريس مادة الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي قبل تطبيق البرنامج وبعده، وقد توصلت الدراسة إلى: وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى (1.%) بين متوسطي درجات مجموعة التجربة في التطبيق القبلي والتطبيق البعدي لمقياس مهارات التفاوض وكانت لصالح البعدي. وجود فروق دالة احصائية عند مستوى دلالة (1.%) 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.

وأجرى السلامة والطراونة (2012) إلى الكشف عن مهارة اتخاذ القرار لدى طلبة مدارس الملك عبدالله للتميز ولتحقيق هذا الهدف تم اختيار عينة عشوائية مكونة من (151) طالبا وطالبة وتم

تطبيق مقياس اتخاذ القرار عليهم وقد أظهرت النتائج أن مستوى امتلاك الطلبة لمهارات اتخاذ القرار كان أكثر من الوسط إلا أن مهارات اختيار البديل الأفضل جاءت بمستوى عال. ومن خلال العرض السابق لبعض الدراسات السابقة يظهر أن تلك الدراسات اقتصر على مهارات التفاوض أو على مهارات اتخاذ القرار، كما تفاوتت تلك الدراسات في العينات المستخدمة فبعضها تم تطبيقه على بعض المراحل الدراسية الجامعية (قدومي، 2016) والبعض الآخر تم تطبيقه على المراحل الثانوية (عبده 2019، سلطان، 2016) وثمة دراسات أخرى استهدفت مراحل التعليم الأساسي (حبيب، 2015، الخالدي، 2018). فيما تختلف الدراسة الحالية بشمولها للموضوع حيث جرى اختبار اثر برنامج تدريبي قائم على مهارات التفاوض على تمكينهم من مهارة اتخاذ القرار. وبالتالي تمثل الدراسة الحالية إضافة جديدة في مجال الدراسات التجريبية حيث تم اختبار تأثير المتغير المستقل (التدريب على مهارات التفاوض) على المتغير التابع وهو مهارة اتخاذ القرار.

11- الطريقة والاجراءات:

يتناول هذا الجزء الإجراءات التي تم اتباعها في الدراسة من حيث منهجها واختيار مجتمع الدراسة وعينتها وأدواتها والإجراءات المتبعة للتحقق من صدق الادوات وثباتها، والأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات بهدف الوصول إلى نتائج الدراسة.

12- منهج الدراسة:

استخدمت الدراسة الحالية المنهج شبه التجريبي، حيث تم تقسيم عينة الدراسة على مجموعتين أحدهما تجريبية خضعت للمعالجة من خلال تطبيق برنامج تدريبي قائم على مهارات التفاوض، في حين كانت الأخرى المجموعة الضابطة التي لم تخضع للتدريب، وكان الهدف من ذلك اختبار تأثير المتغير المستقل (برنامج تدريبي قائم على مهارات التفاوض/ لم تخضع للتدريب) في متغير الدراسة التابع مهارة اتخاذ القرار باستخدام التصميم قبلي - بعدي لمجموعتين (تجريبية، ضابطة).

أ- مجتمع الدراسة:

تكون مجتمع الدراسة من جميع طلاب الصف العاشر الأساسي في مدرسة المثني بن حارثة الثانوية التابعة لمديرية التربية والتعليم للواء قصبه اربد والبالغ عددهم (150) طالب موزعين على (4) شعب، وتم اختيار عينة عشوائية من مجتمع الدراسة مكونه من شعبتين بلغت (70) طالبا تم اختيارهم بالطريقة العشوائية وتم تقسيمهم إلى مجموعة تجريبية (35) طالبا خضعت للبرنامج التدريبي، والمجموعة الضابطة (35) طالبا لم تخضع لأية معالجة إحصائية. وكان سبب اختيار المدرسة المذكورة كون الباحث يعمل مساعدا لمدير المدرسة حيث تم اتباع الاجراءات الرسمية مع مديرية التربية والتعليم للواء قصبه اربد لتنفيذ إجراءات الدراسة.

ب - تكافؤ افراد مجموعتي الدراسة

للتأكد من تكافؤ مجموعتي الدراسة تم تنفيذ اختبار مهارة اتخاذ القرار قبلياً والجدول يبين ذلك.

جدول (1)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية واختبار "ت" تبعا لمتغير المجموعة على الأبعاد والدرجة الكلية لاختبار اتخاذ القرار

المجموعة	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة "ت"	درجات الحرية	الدلالة الإحصائية
تحديد المشكلة	35	1.46	.505	-1.128	68	.263
	35	1.60	.553			
اقتراح البدائل	35	1.63	.598	.413	68	.681
	35	1.57	.558			
ترتيب البدائل والمفاضلة بينها	35	1.43	.502	-.983	68	.329
	35	1.57	.698			
اختيار البديل الأفضل	35	1.77	.646	.772	68	.443
	35	1.66	.591			
اتخاذ القرار	35	1.49	.612	-1.243	68	.218
	35	1.66	.539			
كلي	35	7.77	1.437	-.799	68	.427
	35	8.06	1.552			

يتبين من الجدول (1) عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية ($a = 0.05$) تعزى إلى المجموعة في جميع الأبعاد وفي الدرجة الكلية لمقياس اتخاذ القرار القبلي، وهذه النتيجة تشير إلى تكافؤ المجموعات.
البرنامج التدريبي:

لغاية تنفيذ الدراسة الحالية تم بناء برنامج تدريبي تم فيه مراعاة الجوانب الآتية:

- يشتمل هذا البرنامج على الوحدة الأولى من كتاب التاريخ للصف العاشر الأساسي حيث تم - اختيار درسين هما (اوضاع البلاد العربية في ظل الحكم العثماني، وضعف الدولة العثمانية). وقد تم بناء البرنامج في ضوء المبادئ الآتية:
- دراسة خصائص المتعلمين التي ينبغي مراعاتها عند إعداد المحتوى التعليمي.
- تضمين كل درس مجموعة من الأنشطة والتدريبات واسئلة التقويم الذاتي.
- تحديد نتائج التعلم المطلوب تحقيقها من كل درس.
- تصميم الأنشطة والتدريبات لتحقيق النتائج المتعلقة بكل درس.

- اختيار مصادر التعلم المساندة لتنفيذ الأنشطة.

وعلى ضوء ذلك فقد تم بناء البرنامج التدريبي وفق إتباع الخطوات الآتية:

- الرجوع إلى الأدب النظري المتعلق بمهارات التفاوض حيث أسهم هذا الاطلاع في بناء الإطار العام للبرنامج التدريبي.

- الرجوع إلى الدراسات السابقة مثل دراسة (عبده، 2019) ودراسة (الخالدي، 2018) ودراسة (حبيب، 2015) ودراسة (عبدالعال ، 2013) المتعلقة بمهارات التفاوض ومهارة اتخاذ القرار.

- التوصل إلى الإطار العام لمكونات البرنامج والمتمثلة بالآتي:

مهارات عملية التفاوض :

المهارة	المؤشر	دور المعلم	دور الطالب
الاندماج	تحديد موضوعات المطلوب تعلمها	-عرض الموضوعات المخصصة للنقاش	-التعرف على الموضوعات
	البحث عن مصادر تعلم جديدة	تحديد أهداف التعلم	وضع مجموعة من الأهداف ترتبط بموضوع الدرس
	تحديد خطوات السير بالدرس	-مقارنة اهداف التعلم بأهداف الطلبة والمناقشة والحوار لكلا النوعين من الاهداف	البحث عن مصادر اضافية
الاستكشاف	تحويل موضوعات الدرس الى مهام تعليمية	تنظيم جلسات النقاش	العمل ضمن مجموعات تعاونية لإنجاز المهام التعليمية
	تحديد خطوات انجاز المهام التعليمية	اتاحة الفرصة للطلبة لعرض وجهات نظرهم	مناقشة ما تم انجازه
	تحديد مستوى الانجاز	تعزيز فكرة الحوار بين الطلبة	ممارسة الحوار مع الاقران خلال الموقف الصفّي
التأمل	تحديد مستوى تحقق الأهداف	مناقشة المتعلمين في المفاهيم والمصطلحات الواردة في الدرس	عرض المهام التي تم انجازها
	تحديد جوانب القوة والضعف في عمل الطلبة	تقييم مستوى أداء المهام	التقويم الذاتي لمستوى فهم الدرس
	التأكد من حل الأنشطة والتدريبات	مراقبة التقييم الذاتي للطلبة	تنفيذ أنشطة التقييم الذاتي

- وضع الإطار العام للبرنامج التدريبي حيث تضمن النتائج العامة والنتائج الخاصة المتعلقة بكل مهارة تدريبية، ومبررات بناء البرنامج والمحتوى وأساليب التدريب المقترحة والوسائل المستخدمة في التدريب وتقييم البرنامج.

- تم تحديد الفئة المستهدفة من البرنامج وهم طلاب الصف العاشر الأساسي في مدرسة المثنى بن حارثة للبنين / مديرية التربية والتعليم للواء قصبة اربد للعام الدراسي 2021-2022م.

- تم تطبيق البرنامج التدريبي وجاهايا حيث قام الباحث بالأشراف على عملية التطبيق والتي استمرت لمدة اسبوعين وبواقع (8) حصص صفية.

ج- صدق محتوى البرنامج التدريبي:

تم التأكد من صدق محتوى البرنامج التدريبي، من خلال عرضه على مجموعة من المحكمين المتخصصين في مجال المناهج وطرائق التدريس والقياس والتقييم في بعض الجامعات الأردنية، ومشرفي الدراسات الاجتماعية في مديرية التربية والتعليم للواء قصبة اربد حيث طلب إليهم إبداء آراءهم حول البرنامج التدريبي من حيث مكونات البرنامج ، ومناسبة تطبيقه على طلاب الصف العاشر الأساسي، ومدى شمولية النتائج التعليمية، وملائمة المحتوى والأنشطة المقترحة، وقد تم الأخذ بآراء المحكمين للبرنامج حتى ظهر بصورته النهائية وتم تطبيقه على مجتمع الدراسة.

د- اداة الدراسة :

تمثلت الأداة الرئيسة للدراسة باختبار مهارة اتخاذ القرار ،وقد تكون الاختبار من (15) سؤالاً فرعياً موزعاً على مهارات اتخاذ القرار على النحو الآتي:

- تحديد المشكلة (1-3).

- اقتراح البدائل (4-6).

- ترتيب البدائل والمفاضلة بينهما(7-9).

- اختيار البديل الأفضل (10-12).

- اتخاذ القرار(13-15)

المهارة	تحديد المشكلة	اقتراح البدائل	ترتيب البدائل والمفاضلة بينهما	اختيار البديل الأفضل	اتخاذ القرار
المؤشرات السلوكية	- صياغة المشكلة على شكل قضية قابلة للنقاش. - تحديد درجة تعقد المشكلة. - تحديد الأسباب التي	- صياغة البدائل المقترحة ووضعها في قائمة. - مراعاة مدى تحقيق البديل للأهداف	- تنظيم اجراءات التعامل مع المشكلة. - عرض الحلول المتاحة. - عرض حلول جديدة مبتكرة.	- مناقشة البدائل المطروحة للمشكلة. - التزام الدقة والموضوعية لمناقشة البدائل. - اختيار افضل البدائل واعتماده للتنفيذ.	- تحديد القرار المناسب للمشكلة. - تقييم الأثار المتوقعة على اتخاذ القرار.

	- عرض مزايا وعيوب كل بديل.		المحددة. - تحليل أولي - إمكانية التنفيذ. - التوافق مع عامل الوقت. - كفاءة البديل	أدت إلى نشوء المشكلة. - جمع البيانات حول المشكلة.	
--	----------------------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------	--

هـ- صدق اختبار مهارة اتخاذ القرار:

للتحقق من صدق اختبار مكونات مهارة اتخاذ القرار تم عرضه على مجموعة من المحكمين عددهم (5) محكمين في تخصص المناهج وطرائق التدريس ومشرفي الدراسات الاجتماعية في مديرية التربية والتعليم للواء قصبة اربد. وقد اقترح المحكمون إجراء بعض التعديلات المتعلقة بالصياغة اللغوية وتم إجراء تلك التعديلات في ضوء الملاحظات.

و- ثبات اختبار مهارة اتخاذ القرار:

يهدف التحقق من ثبات اختبار مهارة اتخاذ القرار تم تطبيق الاختبار وإعادة تطبيقه على عينة استطلاعية بلغت (25) طالبا من طلاب الصف العاشر الأساسي من خارج عينة الدراسة، عن طريق الاختبار وإعادة الاختبار (Test and Retest)، وبفارق اسبوعين بين التطبيق الأول والثاني حيث كانت معاملات الثبات على نحو ما هو مبين في الجدول (2).

الجدول (2)

معامل الثبات بيرسون (Person) على فقرات الاختبار والاختبار ككل

الثبات لإعادة	البعد
0.85	تحديد المشكلة
0.87	اقترح البدائل
0.86	ترتيب البدائل والمفاضلة بينهما
0.87	اختيار البدائل الأفضل
0.90	اتخاذ القرار
0.87	الكلي

من

يتضح

الجدول (2) أن قيم معاملات ثبات إعادة تراوحت قيمتها ما بين (0.85-0.90)، وهذه القيمة تدل على أن الاختبار يتصف بالثبات.

ز- تصحيح اختبار مهارات اتخاذ القرار:

تم اتباع الإجراءات الآتية في تصحيح الاختبار على النحو الآتي:

- 1- احتساب العلامة الكلية للاختبار من (15).
- 2- تكون الاختبار من خمس مهارات رئيسية هي (تحديد المشكلة، اقتراح البدائل، ترتيب البدائل والمفاضلة بينهما، اختيار البدائل الأفضل، اتخاذ القرار) وتكونت كل مهارة من ثلاثة مؤشرات فرعية حيث بلغ العدد الكلي للمؤشرات الفرعية (15).
- 3- يُعطى الطالب علامة (1) في حال الإجابة الصحيحة وعلامة (0) في حال الإجابة الخاطئة.
- 4- تراوحت علامات الاختبار بين (0-15).

ح- إجراءات الدراسة:

اتباع الباحث الإجراءات الآتية:

- 1- تحديد مشكلة الدراسة، وأسئلتها، ومتغيراتها، ومن ثم مراجعة الأدب التربوي، والبحوث والدراسات السابقة العربية والأجنبية، ذات العلاقة بمهارات التفاوض ومهارة اتخاذ القرار.
- 2- إعداد برنامج تدريبي قائم على مهارات التفاوض من أجل تمكين الطلاب من مهارة اتخاذ القرار، وتم التأكد من صدقه بعرضه على مجموعة من المحكمين المختصين.
- 3- إعداد اختبار معرفي لمهارة اتخاذ القرار والتأكد من صدقه وثباته قبل تنفيذ البرنامج وبعده.
- 4- الحصول على كتاب تسهيل مهمة من مديرية التربية والتعليم للواء قصبة اربد موجهًا إلى مدرسة المثني بن حارثة للبنين لتسهيل تطبيق إجراء الدراسة في الفصل الدراسي الأول من العام الدراسي 2021-2022 م.

- 5- تحديد مجتمع الدراسة المكون من طلاب الصف العاشر الأساسي، وتم اختيار عينة الدراسة والتي اشتملت على (70) طالبًا من طلاب الصف العاشر الأساسي في مدرسة المثني بن حارثة الثانوية للبنين، وقد تم تطبيق البرنامج التدريبي عليهم واختبار تمكّنهم مهارة اتخاذ القرار.
- 6- عقد اختبار قبلي للطلاب وذلك قبل البدء بتنفيذ البرنامج وطبق الباحث الاختبار بنفسه
- 7- تطبيق البرنامج للمجموعة "عينة الدراسة" في الفصل الدراسي الأول من العام الدراسي 2021/2022 م وذلك لمدة اسبوعين بواقع (8) حصص صفية.

ط- تصميم الدراسة

EG : O1 X O1

CG : O1 - O1

- EG: المجموعة التجريبية.

- CG: المجموعة الضابطة.

- O1: اختبار مهارات اتخاذ القرار.

- X: المعالجة التجريبية (البرنامج التدريبي).

- الطريقة الاعتيادية.

ك- المعالجات الإحصائية :

استخدم الباحث الأساليب الإحصائية الآتية لاستخراج النتائج:

- المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية.

- تحليل التباين الأحادي المصاحب المتعدد لأثر المجموعة.

13- نتائج الدراسة:

سعت الدراسة إلى الكشف عن أثر برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض في تمكين طلاب الصف العاشر الأساسي من مهارة اتخاذ القرار في مناهج الدراسات الاجتماعية في الأردن، وذلك من خلال الإجابة على سؤال الدراسة على النحو الآتي:

ما أثر برنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض في تمكين طلاب الصف العاشر الأساسي من مهارة اتخاذ القرار؟

للإجابة عن هذا السؤال حسب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لدرجات عينة الدراسة على مقياس اتخاذ القرار في القياسين القبلي والبعدي تبعاً للمجموعة (التجريبية، الضابطة)، وذلك كما يتضح في الجدول (3):

جدول (3)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لدرجات عينة الدراسة في مقياس اتخاذ القرار للقياسين القبلي والبعدي تبعاً للمجموعة (التجريبية، الضابطة)

القياس البعدي		القياس القبلي		العدد	المجموعة
الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي		
2.055	14.20	1.437	7.77	35	تجريبية
1.426	10.71	1.552	8.06	35	ضابطة

يتضح من الجدول (3) وجود فروق ظاهرية بين الأوساط الحسابية لدرجات عينة الدراسة في مقياس اتخاذ القرار ككل في القياسين القبلي والبعدي وفقاً للمجموعة (التجريبية، الضابطة) ولمعرفة فيما إذا كانت هذه الفروق الظاهرية ذات دلالة إحصائية، تم استخدام تحليل التباين الأحادي المصاحب (One way ANCOVA) للقياس البعدي لمقياس اتخاذ القرار ككل وفقاً للمجموعة (التجريبية، الضابطة) بعد تحييد أثر القياس القبلي لديهم، وفيما يلي عرض لهذه النتائج كما هو مبين في الجدول (4):

جدول (4)

نتائج تحليل التباين الأحادي المصاحب (One way ANCOVA) للقياس البعدي لدرجات عينة الدراسة في مقياس اتخاذ القرار ككل وفقاً للمجموعة (تجريبية، ضابطة) بعد تحييد أثر القياس القبلي لديهم

مربع إيتا η^2	مستوى الدلالة	قيمة ف	متوسط مجموع المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
.066	.033	4.727	14.020	1	14.020	القياس القبلي
.527	.000	74.600	221.266	1	221.266	المجموعة
			2.966	67	198.723	الخطأ
				69	425.371	الكلية

يتضح من الجدول (4) وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.05$) في درجات عينة الدراسة في مقياس اتخاذ القرار وفقاً للمجموعة (التجريبية، الضابطة)، فقد بلغت قيمة (ف) (74.600) بدلالة إحصائية مقدارها (0.000)، وهي قيمة دالة إحصائياً، مما يعني وجود أثر للمجموعة ولتحديد لصالح من تعزى الفروق، تم استخراج المتوسطات الحسابية المعدلة والأخطاء المعيارية لها وفقاً للمجموعة، وذلك كما هو مبين في الجدول (4).

كما يتضح من الجدول (4) أن حجم أثر طريقة التدريس كان كبيراً؛ فقد فسرت قيمة مربع إيتا (η^2) ما نسبته (52.7%) من التباين المُفسر (المتنبئ به) في المتغير التابع وهو مقياس اتخاذ القرار.

جدول (5)

المتوسطات الحسابية المعدلة والأخطاء المعيارية لها للدرجة الكلية لمقياس اتخاذ القرار تبعاً للمجموعة (التجريبية، الضابطة)

الخطأ المعياري	المتوسط الحسابي البعدي المعدل	المجموعة
.294	14.270	تجريبية
.294	10.644	ضابطة

تشير النتائج في الجدول (5) إلى أنّ الفروق كانت لصالح المجموعة التجريبية الذين تعرضوا لبرنامج تدريبي قائم على مهارة التفاوض مقارنة بأفراد المجموعة الضابطة.

كما تم حساب الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية للقياسين القبلي والبعدي لأبعاد مقياس اتخاذ القرار وفقاً للمجموعة (التجريبية، الضابطة)، كما هو مبين في الجدول (6).

جدول (6)

الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية للقياسين القبلي والبعدي لأبعاد مقياس اتخاذ القرار وفقاً للمجموعة

القياس البعدي		القياس القبلي		العدد	المجموعة	الأبعاد
الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي			
.973	2.63	.505	1.46	35	تجريبية	تحديد
.702	2.09	.553	1.60	35	ضابطة	المشكلة
.907	3.00	.598	1.63	35	تجريبية	اقتراح
.707	2.03	.558	1.57	35	ضابطة	البدائل
.957	2.71	.502	1.43	35	تجريبية	ترتيب
.677	2.20	.698	1.57	35	ضابطة	البدائل والمفاضلة بينها
.873	3.06	.646	1.77	35	تجريبية	اختيار
.561	2.26	.591	1.66	35	ضابطة	البديل الأفضل
.759	2.80	.612	1.49	35	تجريبية	اتخاذ
.692	2.14	.539	1.66	35	ضابطة	القرار

يلاحظ من الجدول (6) وجود فروق ظاهرية بين الأوساط الحسابية في القياسين القبلي والبعدي لأبعاد مقياس اتخاذ القرار ناتج عن اختلاف المجموعة (التجريبية، الضابطة)، ويهدف التحقق من جوهرية الفروق الظاهرية، تم تطبيق تحليل التباين المصاحب الأحادي المتعدد (One way MANCOVA). وذلك كما هو مبين في الجدول (7).

جدول (7)

نتائج تحليل التباين الأحادي المصاحب المتعدد لأثر المجموعة (تجريبية، ضابطة) على أبعاد مقياس اتخاذ القرار

الأثر حجم η^2	احتمالية الخطأ	درجة حرية الخطأ	درجة حرية الفرضية	ف الكلية	قيمة الاختبار المتعدد	نوع الاختبار المتعدد	الأثر
.521	.000	59.000	5.000	12.833	1.088	Hotelling's Trace	المجموعة

يتبين من الجدول (7) وجود أثر لطريقة التدريس ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) على القياس البعدي لأبعاد مقياس اتخاذ القرار مجتمعة حيث بلغت قيمة هوتلينج (1.088) وبدلالة إحصائية بلغت (0.000)، ولتحديد على أي بعد من الأبعاد كان أثر المجموعة، فقد تم إجراء تحليل التباين الأحادي المصاحب (ANCOVA) لكل بعد على حدة وفقاً للمجموعة بعد تحييد أثر القياس القبلي لديهم، وذلك كما هو مبين في الجدول (8).

جدول (8)

تحليل التباين الأحادي المصاحب (ANCOVA) لأثر المجموعة على القياس البعدي لكل بعد من أبعاد مقياس اتخاذ القرار بعد تحييد أثر القياس القبلي لديهم

حجم الأثر η^2	احتمالية الخطأ	ف	وسط مجموع المربعات	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
.066	.038	4.479	3.077	1	3.077	القبلي (المصاحب) تحديد المشكلة
.023	.233	1.452	.942	1	.942	القبلي (المصاحب) اقترح البدائل
.016	.313	1.035	.719	1	.719	القبلي (المصاحب) ترتيب البدائل والمفاضلة بينها
.000	.866	.029	.016	1	.016	القبلي (المصاحب) اختيار البديل الأفضل
.014	.348	.894	.499	1	.499	القبلي (المصاحب) تنفيذ القرار قبلي
.126	.004	9.065	6.227	1	6.227	المجموعة تحديد المشكلة
.250	.000	21.001	13.627	1	13.627	اقترح البدائل

.089	.016	6.141	4.267	1	4.267	ترتيب البدائل والمفاضلة بينها	
.227	.000	18.458	10.392	1	10.392	اختيار البديل الأفضل	
.176	.001	13.452	7.508	1	7.508	تنفيذ القرار فبلي	
			.687	63	43.277	تحديد المشكلة	الخطأ
			.649	63	40.880	اقترح البدائل	
			.695	63	43.778	ترتيب البدائل والمفاضلة بينها	
			.563	63	35.469	اختيار البديل الأفضل	
			.558	63	35.161	تنفيذ القرار فبلي	
				69	54.071	تحديد المشكلة	الكلبي المصحح
				69	61.486	اقترح البدائل	
				69	51.371	ترتيب البدائل والمفاضلة بينها	
				69	47.771	اختيار البديل الأفضل	
				69	43.443	تنفيذ القرار فبلي	

يظهر من الجدول (8) وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) وفقاً لأثر المجموعة (التجريبية، الضابطة) في جميع الأبعاد، ولتحديد لصالح أي من مجموعتي الدراسة كانت الفروق الجوهرية، فقد تم حساب المتوسطات الحسابية المعدلة والأخطاء المعيارية للأبعاد وفقاً للمجموعة، كما هو مبين في الجدول (9).

جدول (9)

الأوساط الحسابية المعدلة والأخطاء المعيارية للقياس البعدي لأبعاد مقياس اتخاذ القرار وفقاً للمجموعة

المتغير التابع	المجموعة	الوسط الحسابي المعدل	الخطأ المعياري
تحديد المشكلة بعدي	تجريبية	2.667	.146
	ضابطة	2.047	.146
اقتراح البدائل بعدي	تجريبية	3.001	.140
	ضابطة	2.027	.140
ترتيب البدائل والمفاضلة بينها بعدي	تجريبية	2.721	.147
	ضابطة	2.193	.147
اختيار البديل الأفضل بعدي	تجريبية	3.057	.132
	ضابطة	2.257	.132
اتخاذ القرار قبلي	تجريبية	2.801	.131
	ضابطة	2.142	.131

يتضح من الجدول (9) أن الفروق الجوهرية بين الأوساط الحسابية المعدلة للقياس البعدي في جميع أبعاد مقياس اتخاذ القرار كانت لصالح أفراد المجموعة التجريبية الذين تعرضوا للبرنامج التدريبي مقارنة بأفراد المجموعة الضابطة، علماً بأن حجم الأثر للأبعاد قد تراوح ما بين (8.9%-25%).

14- مناقشة النتائج والتوصيات:

أ- مناقشة النتائج:

أظهرت النتائج المتعلقة بسؤال الدراسة وجود فروق ذات دلالة إحصائية في جميع مكونات اختبار مهارة اتخاذ القرار وهي (تحديد المشكلة، اقتراح البدائل، ترتيب البدائل والمفاضلة بينهما، اختيار البدائل الأفضل، اتخاذ القرار) والدرجة الكلية وجاءت الفروق لصالح المجموعة التجريبية. ويمكن أن تعزى النتيجة السابقة إلى أن البرنامج التدريبي القائم على مهارات التفاوض اسهم في تطوير قدرات الطلاب نحو المشاركة الفاعلة في الأنشطة التي تضمنها البرنامج مما زاد من حماس الطلاب للتعلم من جهة واثار دافعيتهم نحو الشعور بالمسؤولية نحو التعامل مع القضايا التي تضمنتها الأنشطة التدريبية للبرنامج، فقد تم تصميم تلك الأنشطة بحيث تضع الطالب أمام مشكلة جدلية تتضمن رأيين متضادين والطالب يقوم باختيار احدهما ويدخل في جلسة نقاشية مع الطالب الأخر، ولعل هذا الإجراء دفع الطالب إلى التعامل مع المشكلة المطروحة بوعي من خلال البحث عن سبب المشكلة الجدلية وكيفية التعامل معها والآراء التي تدور حولها ثم تحليل تلك الآراء وتمحيصها بحيث يتمكن في النهاية من الدفاع عن وجهة نظره ويحاول اقناع الطرف الأخر

بجديتها. هذه الإجراءات التي تضمنتها جلسات التفاوض عززت قدرات الطلاب الذاتية على اتخاذ القرار الأنسب الخاص بالمشكلات التي يتم التعرض لها وفق تسلسل يبدأ بتحديد المشكلة ثم الحلول التي يمكن طرحها للتعامل مع المشكلة مروراً بالموازنة بين تلك الحلول ومن ثم اختيار البديل الأنسب وصولاً إلى مرحلة اتخاذ القرار بناءً على البديل الأنسب الذي تم اختياره. والنتيجة التي توصلت لها الدراسة تتفق جزئياً مع نتائج الدراسات السابقة التي تناولت أهمية تدريب الطلبة على مهارات التفاوض مثل دراسة (عبد، 2019) والتي أظهرت أن تدريب الطلبة على مهارات التفاوض يعزز من قدرتهم على اتخاذ القرار، كما تتفق نتائج الدراسة الحالية جزئياً مع ما توصلت إليه دراسة (حبيب، 2015) والتي أظهرت أن تدريب الطلبة على مهارات التفاوض ينعكس بشكل إيجابي على مستوى تفكيرهم وبالتالي على التحصيل العلمي لديهم. وفي السياق المقابل تتفق نتائج الدراسة الحالية مع ما توصلت إليه دراسة (الخالدي، 2018) والتي أظهرت أن التدريب يعزز من قدرة الطلبة على اتخاذ القرار.

ب- التوصيات:

في ضوء النتائج التي تم التوصل إليها توصي الدراسة بالآتي:

- 1- عقد دورات تدريبية لمعلمي الدراسات الاجتماعية على كيفية توظيف مهارات التفاوض في تدريس مناهج الدراسات الاجتماعية لتنمية قدرات الطلبة على اتخاذ القرار.
- 2- إجراء المزيد من الدراسات حول مهارات التفاوض واتخاذ القرار في مناهج دراسية أخرى.
- 3- إعداد دليل لمعلمي الدراسات الاجتماعية على كيفية توظيف مهارات التفاوض أثناء التخطيط لتدريس مناهج الدراسات الاجتماعية لتسهيل التنفيذ داخل الغرفة الصفية.

المراجع العربية:

- البوهي ، فاروق، والبيومي، محمد (2002) إدارة المدرسة الابتدائية، دار الكتاب، القاهرة.
جروان ، فتحي (1999) تعليم التفكير مفاهيم وتطبيقات ، دار الكتاب الجامعي، العين.
حبيب، مهدي جادر (2015) أثر استراتيجية التفاوض في تحصيل طلاب الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ الاوربي الحديث وتنمية تفكيرهم الشمولي، مجلة كلية التربية الأساسية للعلوم التربوية والأساسية، مجلة جامعة بابل، العدد 22، ص 619-643.
حجاحجة، علي (2003) اتخاذ القرارات الإدارية، دارقنديل، عمان.
الحلالة، محمد عزت والمدادحة، احمد (2010) المفاهيم الادارية في علم الادارة، الطبعة الأولى، اثناء للنشر والتوزيع، عمان.
الخالدي، جمال (2018) أثر برنامج تدريبي مستند إلى الحل الإبداعي للمشكلات في تنمية مهارة اتخاذ القرار لدى طلبة الصف العاشر الأساسي في مبحث التربية الإسلامية في الأردن، المجلة الدولية للآداب والعلوم الانسانية والاجتماعية (14) 190-220.

- رجب، ثناء عبد المنعم (2005) أثر استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب الحافظة على تنمية مهارات التعبير الابداعي والاتجاه نحو المادة لدى طلبة الصف الأول الثانوي، مجلة دراسات في المناهج وطرق التدريس، (100) 89-152.
- السلامة، عماد و الطراونة، عبدالرزاق (2012) مهارات اتخاذ القرار لدى طلبة مدارس الملك عبدالله الثاني للتميز، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات 27(5) 268-289.
- سلطان، صفاء (2016) برنامج إثرائي قائم على مواقف لغوية تاريخية لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب المرحلة الإعدادية، دراسات عربية في التربية وعلم النفس، (73) 271-302.
- سليمان، جمال (2012) درجة ممارسة مدرسي مادة التاريخ في المرحلة الثانوية لمهارات التفكير الناقد، مجلة جامعة دمشق، العدد 28، ص 97-112.
- شحاته، حسن والنجار، زينب (2003) معجم المصطلحات التربوية والنفسية، مراجعة حامد عمار، دارالتعليم الجامعي، القاهرة.
- الصبري، محمد (2007) القرار الاداري ونظم دعمه، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية.
- الطائي ، ايمان (2001) السمات الشخصية وعلاقتها باتخاذ القرار لطلبة كلية القانون في جامعة بغداد.رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة بغداد.
- الطعاني، حسن (2007) التدريب: مفهومه وفعالياته، بناء البرامج التدريبية وتقويمها، عمان، دار الشروق.
- طعيمة، أمل (2006) اتخاذ القرار والسلوك القيادي، دار ديونو للطباعة والنشر، عمان.
- طه، فرج (2009) موسوعة علم النفس والتحليل النفسي، مكتبة الانجلو المصرية، القاهرة.
- عبدالعال، رجاء محمد عبدالجليل (2013) فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلمي الدراسات الاجتماعية لمرحلة التعليم الاساسي، مجلة كلية التربية ، مجلة جامعة بنها، العدد 37 الجزء الرابع ، ص 133-158.
- عبدالعال، رجاء (2013) فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلمي الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الاساسي، مجلة دراسات عربية في علم النفس 37(4) 133-158.
- عبدالكريم، شروق (2019) مهارات التفاوض وعلاقتها بالثقة بالنفس لدى عينة من طلاب الدراسات العليا بكلية التربية جامعة حلوان، دراسات تربوية واجتماعية 25(2) 209-240.
- عبده، آلاء (2019) استخدام استراتيجية التفاوض في تدريس مادة علم الاجتماع لتنمية ثقافة السلام واتخاذ القرار لدى طلاب المرحلة الثانوية، المجلة التربوية، جامعة سوهاج، (64) 1203-1258.
- عرفة، صلاح الدين (2005) تفريد تعليم مهارات التدريس بين النظرية والتطبيق، عالم الكتب، القاهرة.
- عطية، حسن (2008) الاستراتيجيات الحديثة في التدريس الفعال، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع.

قدومي، عبدالناصر(2016) مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال، مجلة جامعة الاستقلال للأبحاث، ص7-46.
الموسوي، سالم وجاعد، فاطمة (2019) أثر استراتيجيات التفاوض في تحصيل مادة علم الأحياء عند طالبات الصف الثاني متوسط، مجلة العلوم التربوية والنفسية، الجمعية العراقية للعلوم التربوية والنفسية(140) 133-152.
المراجع الاجنبية:

- 1) Aslamiah, A , Abbas E, and Mutiani, M(2021) 21st-Century Skills and Social Studies Education, The Innovation of Social Studies Journal,. 2, (2), March 2021: 82-92.
- 2) Bakic-Tomic, Ljubica; Dvorski, Jasmina; Kirinic, Anamarija (2015) " Elements of Teacher Communication Competence: An Examination of Skills and Knowledge to Communicate",
- 3) Beyer, Barry(2003). Teaching Thinking Skills: A Handbook for Seondary shool Teachers, Boston : Allyn and Baon.
- 4) Bron ,Jeroen (2014) Involving Students in Negotiating the Social Studies Classroom Curriculum, Journal of International Social Studies 4(1)3-16.
- 5) Cassar, Charlot, Oosterheert ,Ida & Meijer, Paulien C. (2021): The classroom in turmoil: teachers' perspective on unplanned controversial issues in the classroom, Teachers and Teaching, DOI: 10.1080/13540602.2021.1986694
- 6) Goldwich, D. (2009, June 13). Be an effective negotiator. The New Straits Times.
- 7) International Journal of Research in Education and Science, 1 (2) 157-166.
- 8) Jagodzinska, K., 2016. Egotiation is the New Negotiation: The Concept of Negotiation Revisited, Eurasian Journal of Business and Management, 4(2), 72-80
- 9) Keough, C. M. (2017). Negotiation and bargaining. In Craig R. Scott and Laurie Lewis (Eds.), International Encyclopedia of Organizational Communication. John Wiley and Sons.
- 10) Knight, C. (2004): Negotiation Skills for parents: How to Get the special Education your child with Disabilities Needs, 2nd Edition, USA: Ohio Legal Rights Service
- 11) Kwenin, I(2020) Integrated Nature of Social Studies in Junior High Schools in Ghana: Pedagogical Implications, International Journal of Innovative Research and Development 8(9)230-240.

- 12) Leffel, Anita; Hallam, Cory; Darling, John (2012)" Enhancement of Entrepreneurial Leadership: A Case Focusing on a Model of Successful Conflict Management Skills, Journal Education, Practice, and Research, 2(2)13-25.
- 13) Musa , Faridah, Mansor,Ahmad , Mufti, Norlaila, Abdullah, and Kasim, Fauzanita (2011) Negotiation skills: teachers' feedback as input strategy , Social and Behavioral Sciences 59 (2012) 221 – 226.
- 14) Mutiani, M., & Faisal, M. (2019). Urgency of The 21st-Century Skills and Social Capital in Social Studies. The Innovation of Social Studies Journal, 1(1), 1–11.
- 15) Nurtamara, L, , Sajidan,S , Suranto, S and Prasetyanti ,N (2020) The Effect of Biotechnology Module with Problem Based Learning in the Socioscientific Context to Enhance Students' Socioscientific Decision Making Skills, International Education Studies 13(1) 11- 20.
- 16) Ruth, Hunt (1985) . A Call For the study of negotiation , Towa journal speech communication, V17nip20.
- 17) Schultz, K., Jones-Walker, C.E. & Chaikkatur, A.P. (2008). Listening to students, negotiating beliefs: Preparing teachers for urban classrooms. Curriculum Inquiry, 38 (2), 155-187.
- 18) Wrenn, Jan (2009) Enhancing Learning by Integrating Theory and Practice International Journal of Teaching and Learning in Higher Education 21(2) 258- 265.