

**”تنمية مهارات التفاوض لدى طلاب الاعلام التربوي
دراسة تطبيقية على عينة من طلبة جامعة دمياط”**

إعداد

د / شادية محمد جابر الدقناوى

مدرس الإذاعة والتلفزيون - بقسم الاعلام التربوي

كلية التربية النوعية - جامعة دمياط

الاطار المنهجي والفكري

مقدمة الدراسة :

نعيش اليوم عصر التفاوض، فأغلب أنشطة حياتنا وما ينجم عنها من خلافات قد أصبح في حاجة للتفاوض لكي تتمكن من تحديد أهدافنا، وفي الواقع نحن نلجأ الى التفاوض في كل يوم بل ربما عدة مرات في اليوم الواحد لكي نجد حلاً معقولة ومقبولة لمشكلاتنا الخلافية المشتركة، فالمفاوضات لم تعد وقفاً على ما يدور بين الشعوب والامم من مباحثات بل هي مستخدمة في مختلف مواقف الحياة^(١) فنجد اننا نتفاوض مع اولادنا، مع الزملاء، مع الاصدقاء، مع الطلبة والطالبات، مع رئيسنا في العمل، او عندما نشترى سلعة ما، أي ان التفاوض عملية مستمرة مع الانسان منذ مولده وحتى وفاته، فهو سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه للتخاطب والاتصال مع الطرف الاخر للوصول الى اتفاق يرضى الطرفين مما يؤدي الى نجاح عملية التفاوض.

ويمثل التفاوض موقفاً تعبيرياً حركياً قائماً بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا، يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر، واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة، أو للحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير.^(٢)

وقد نشأت أهمية علم التفاوض من زاويتين أساسيتين هما الضرورة والحتمية، تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى، اما الزاوية الثانية وهي الحتمية فنجد أن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها^(٣).

أي ان التفاوض هو حوار ما بين طرفين يتم من خلاله تبادل الآراء والافكار ومحاولة اقناع كل طرف الطرف الآخر بوجهة نظره، ويتوقف نجاح عملية التفاوض على درجة الاستماع والانصات والقدرة على تقديم الحجج والبراهين ومهارة المفاوض في التعبير عن رأيه، وقدرته على التفاوض حيث أن هذه القدرة هي أداة الفرد في النجاح وانجاز ما يسعى اليه في كافة المجالات، وكافة المواقف الحياتية التي يمر بها وخاصة في العصر الحالي والتطور التكنولوجي

والنمو المعرفي الهائل في عصر السماوات المفتوحة التي جعلت من العالم قرية صغيرة، مما أدى الى وجود جيل من الشباب يحتاج دائما الى الحوار والاقناع في كافة الامور، فما أحوجنا الآن الى اتقان مهارات التفاوض مع ابنائنا وطلابنا في المدارس والجامعات لخلق جيل واع لديه القدرة على تحمل المسؤولية والنهوض بالوطن .

مشكلة الدراسة

يشير الواقع إلي أن وسائل الإعلام أصبحت أهم مصدر من مصادر التربية أردنا ذلك أو لم نرد، ولذلك وجب النظر إلي ما تحمله هذه الوسائل من إيجابيات وكيفية التعامل معها والاستفادة منها إلي أقصى حد ممكن، ويجب وضع سياسات تربوية تستهدف الاستفادة الكاملة من منظومة الإعلام بمختلف وسائلها، وتنمية الحس النقدي لدي الفرد حتى يتمكن من التمييز بين الغث والسمين من المادة الإعلامية كما يجب أن يتدرب علي الاستخدام الأمثل لوسائل الاتصال لإثراء العملية التعليمية بين التلاميذ في المدارس بمختلف المراحل التعليمية^(٤).

وذلك من خلال ممارسة الانشطة الاعلامية في المدارس والتي تتنوع ما بين الاذاعة المدرسية ، الصحافة المدرسية ، المناظرات ، والبرلمان المدرسي تلك الانشطة تؤدي دورا مهما في تنمية وتكوين شخصية التلاميذ وتكسبهم القدرة على التعبير عن آرائهم واتجاهاتهم و اكسابهم الثقة في انفسهم ، وغرس قيمة الولاء والانتماء للوطن ، من خلال ممارسة هذه الانشطة تحت اشراف اخصائي الاعلام التربوي الذي يعمل على اكتشاف مواهب التلاميذ في مجالات الاعلام التربوي وتنميتها وتكوين شخصية مستقلة تستطيع ان تتعامل مع المجتمع الخارجي ، والالمام بالأحداث الجارية وتشجيعهم على التعبير عن آرائهم أي تقديم وسائل اعلامية ذات اهداف تربوية تعد للجماهير المدرسي ولا بد من توافر الامكانيات اللازمة لهذه الانشطة الاعلامية المستخدمة مع كل مرحلة من مراحل التعليم^(٥)

ولكن في ظل الظروف التي يمر بها التعليم من تدهور في مصر في الوقت الحالي ، وما تحمله تلك المؤشرات من تهديدات من سوء العملية التعليمية وخاصة في الأنشطة الاعلامية المدرسية ، ووجود قدرات تنافسية بين المواد المدرسية والأنشطة الإعلامية بالمدارس من أجل جذب طلاب المدارس بالاشتراك في الأنشطة الإعلامية بالمدرسة ، مما يشكل خطرا كبيرا في عزوف الطلاب عن الاشتراك في هذه الأنشطة ، لذا تعد مهارة التفاوض أحد المهارات التي يجب أن تتوفر لدى طلاب التربية العملية شعبة الاعلام التربوي

من أجل تهيئة المناخ الملائم لطلاب التربية العملية بالمدارس ، في إقناع طلاب المدارس بأهمية الأنشطة الاعلامية ومدى ما تقدمه هذه الأنشطة من مهارات لغوية وثقافية للتلميذ المشارك في هذه الأنشطة^(١) خاصة بعدما اصبحت حصص نشاط الاعلام التربوي رسمية في الجدول الدراسي اليومي ومرتبطة بمنهج إعلامي محدد من وزارة التربية والتعليم، لذا يجب على أخصائي الاعلام التربوي ان يملك القدرة على إقناع التلاميذ بمدى أهمية الأنشطة الاعلامية المدرسية للفرد أو المجتمع وما تقدمه الأنشطة الاعلامية لهم، وذلك من خلال اتقانه مهارات التفاوض ومنها إجادة التحدث، إجادة الاستماع، الثقة بالنفس ، التحلي بالصبر ، احترام الطرف الآخر. فعملية التفاوض هي عملية ديناميكية تعتمد على مهارات فنية وسلوكية ، لا يؤسس النجاح فيها على اتباع طرفي التفاوض لأساليب وفنون التفاوض ، بل ان نجاحها مرهون بمهارة المفاوض^(٢)

لذا ترى الباحثة ضرورة توفر مهارات التفاوض وتنميتها لدى طلاب شعبة الاعلام التربوي وذلك من خلال وضع الاستراتيجيات التي تتناسب مع أهداف ورغبات التلاميذ ، لحثهم على المشاركة في الأنشطة الاعلامية بالمدارس .

أهمية الدراسة : تنبع أهمية الدراسة من:

١- أهمية الاعلام التربوي ودوره في المدارس في ظل الاهتمام بالأنشطة المدرسية المختلفة .

٢- أهمية التفاوض كأحد القدرات الخاصة لطلاب الاعلام التربوي في التعامل مع عقليات تلاميذ اليوم المرتبطة بالتكنولوجيا الحديثة واتساع عالم المعرفة .

٣- الربط بين المتطلبات الخاصة لطلاب الاعلام التربوي وبين القدرة على التواصل مع الطلاب في المدارس

ثانيا: أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة إلى تنمية مهارات التفاوض لدى طلاب الاعلام

التربوي لتحسين مستوى الأداء وذلك من خلال :

١- التعرف على مدى توافر مهارات التفاوض الشخصية لدى طلاب التربية العملية شعبة الاعلام التربوي بكلية التربية النوعية جامعة دمياط .

٢- التعرف على المعوقات التي تحول دون تطبيق عمليات التفاوض لطلاب التربية العملية شعبة الاعلام التربوي بكلية التربية النوعية - جامعة دمياط .

٣- التعرف على محتوى البرامج التدريبيية لتنمية مهارات التفاوض والاتصال لطلاب التربية العملية شعبة الاعلام التربوي بكلية التربية النوعية جامعة دمياط .

ثالثاً : الدراسات السابقة :

تنقسم الدراسات السابقة الى محورين :

المحور الاول : دراسات تناولت مهارات التفاوض

- دراسة حافظ حسن شعيب (٢٠٠٠) ^(٨) بعنوان: " نموذج الاتصال الأمثل لتسويق الخدمات الجامعية"، استهدفت الدراسة إبراز دور الاتصال في تسويق الخدمات الجامعية، واستخدم الباحث المنهج الوصفي، ومن أهم أدوات جمع البيانات المستخدمة استمارة الاستبيان، وكانت أهم النتائج التوصل لوضع نموذج على غرار نموذج 5M ويتناول الهدف من الاتصال، وخدمة وتحسين الإنتاجية، وتحسين صورة الجامعة لدى الأطراف الخارجية، وتحديد طريقة الاتصال المناسبة وطريقة التمويل المناسبة لهذا الاتصال.

- دراسة نهي عبدالرازق محمد (٢٠٠٧) ^(٩) بعنوان " تنمية مهارات التفاوض في أعمال شركات السياحة والسفر بالتطبيق على شركات السياحة فـ (أ) ، وهدفت الدراسة الى التعرف على أهم المهارات التي يجب أن تتوفر في مندوب تسويق شركات السياحة ، وكانت عينة الدراسة (١١٧) من العاملين بشركات السياحة فـ (أ) ، واستخدمت الباحثة المنهج الوصفي ، وكانت أهم النتائج أن أفضل أسلوب من أساليب التفاوض هو أسلوب الحوار ثم المشاركة مع ضرورة توفير قواعد بيانات للعملاء من اجل إيجاد خلفية للتعامل فيما بعد ، وزيادة الاهتمام بالموارد البشرية التي تساعد في كيفية التفاوض .

- دراسة نيفين كامل عبد الملاك (٢٠١١) ^(١٠) بعنوان " أساليب التفاوض لدي أطفال ما قبل الدراسة " وهدفت الدراسة التعرف علي أفضل أساليب التفاوض التي تتناسب مع المرحلة السنية للأطفال ما قبل المدرسة واستخدمت الباحثة المنهج التجريبي وشملت عينة الدراسة أطفال ما قبل المدرسة (٦٨) وكانت أهم النتائج أن أفضل أساليب التفاوض بالنسبة للأطفال ما قبل المدرسة هو أسلوب جذب الانتباه ثم اكتساب الثقة ثم المشاركة .

- دراسة عبدالله الجنيد (٢٠١١) ^(١١) بعنوان " استراتيجية مقترحة في تعليم القراءة قائمة على التعلم النشط لتنمية مهارات التفاوض لدى تلاميذ الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية " وهدفت الدراسة إلى تحديد مهارات التفاوض المناسبة لدى طلاب الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية وتعرف مدى توفر هذه المهارات لدى طلاب الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية واستخدم الباحث المنهج الوصفي

وكانت عينة الدراسة عدد ١٧٨ طالبا وطالبة بالصف الاول الثانوي بمدارس حلب وكانت من أهم النتائج تحديد أسس الاستراتيجية المقترحة في تعليم القراءة القائمة على التعلم النشط لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية.

المحور الثاني : دراسات تناولت الاعلام التربوي

- دراسة هيام يوسف (٢٠٠٩) ^(١٢) بعنوان " تصور مقترح لدور الاعلام التربوي في تفعيل العلاقة بين المدرسة والمجتمع المحلي "

- هدفت الدراسة الى إعداد تصور مقترح لتفعيل الدور الذي يمكن أن يقوم به نشاط الإعلام التربوي في تفعيل العلاقة بين المدرسة والمجتمع المحلي، وقد استخدمت الباحثة المنهج الوصفي واقتصر البحث في جانبه الميداني علي مرحلة التعليم قبل الجامعي، وتوصلت الدراسة إلى : عدم وجود مكان مخصص ومجهز لممارسة النشاط الإعلامي داخل المدرسة، وغياب ربط المستجدات التكنولوجية بالنشاط الإعلامي، حيث لا يوجد دمج للنشاط الإعلامي مع المواقع الالكترونية، عدم وجود فلسفة واضحة للإعلام التربوي في الحقل التعليمي بوجه عام، عدم مصداقية وسائل الاتصال بين المدرسة والمجتمع .

- دراسة سعاد المصري (٢٠١٠) ^(١٣) بعنوان " حلول مقترحة للتغلب على الصعوبات التي تواجه أخصائي الإعلام التربوي "

هدفت الدراسة الى التعرف على الصعوبات التي تواجه أخصائي الاعلام التربوي ومحاولة ايجاد حلول مقترحة للتغلب على الصعوبات التي تم التوصل اليها وطبقت الدراسة على عينة عشوائية قوامها ١٠٠ مفردة توزعت بالتساوي ٢٠ مفردة لكل من أخصائي المسرح المدرسي ، موجهي الصحافة والاذاعة المدرسية ، مديري المدارس الابتدائية والاعدادية والثانوية في مدارس محافظة كفر الشيخ وتوصلت الدراسة الى ضرورة عقد دورات تدريبية لطلاب المرحلة النهائية للتعرف على مدى الاستفادة من الاشتراك في الأنشطة الاعلامية

- دراسة هبة ابراهيم (٢٠١٢) ^(١٤) بعنوان " تطوير إعداد أخصائي الاعلام التربوي بمصر في ضوء متطلبات مجتمع المعرفة "

هدفت الدراسة الى وضع برنامج مقترح لتطوير اعداد اخصائي الاعلام التربوي بمصر في ضوء متطلبات مجتمع المعرفة وطبقت الدراسة على طلاب الفرقة الرابعة بأقسام الاعلام التربوي بالجامعات المختلفة وقوامها ١٥٠ مفردة،

عينة من اعضاء هيئة التدريس بكليات التربية النوعية وقوامها ٥٠ مفردة من خلال استقصاء بالمقابلة طبق على موجهي الاعلام التربوي ومديري المدارس قوامها ٥٠ مفردة وتوصلت الدراسة الى ضرورة تطوير أساليب التدريس لتنوع ما بين ورش العمل وتدريب مصغر وتعلم مبرمج ، ولم تتفق الدراسة على وجود ترابط بين ما تم تدريسه وواقع التدريب الميداني .

التعليق على الدراسات السابقة :

باستعراض الدراسات السابقة التي استعانت بها الباحثة وجدت أنها تلقي الضوء علي العديد من النقاط الهامة التي استفادت منها الباحثة وذلك فيما يتعلق بتحديد أهمية وأهداف الدراسة ، وتحديد المنهج المستخدم ، وتحديد عينة البحث وطريقة اختيارها ، وتحديد أداة جمع البيانات ، والأسلوب الإحصائي المناسب لطبيعة الدراسة ، وطريقة عرض ومناقشة نتائج الدراسة.

تساؤلات الدراسة :

- ١- ما مدى توفر مهارات التفاوض الشخصية لدى طلاب التربية العملية تخصص إعلام تربوي بكلية التربية النوعية - جامعة دمياط؟
- ٢- ما المعوقات التي تحول دون نجاح عملية التفاوض لطلاب التربية العملية تخصص إعلام تربوي بكلية التربية النوعية- جامعة دمياط؟
- ٣- ما محتوى البرامج التدريبية لتنمية مهارات التفاوض لطلاب التربية العملية تخصص اعلام تربوي بكلية التربية النوعية - جامعة دمياط؟

مصطلحات الدراسة:

مفهوم التنمية لغة واصطلاحا

التنمية : لفظ التنمية مشتق من نَمى بمعنى الزيادة، يقال نَمى ينمي نميا ونماء، زاد وكثر، ومنه نَميت النار تنمية إذا ألقيت عليها حطبا وذكيتها به^(١٥)
المهارة : نشاط متعلم يتم تطويره خلال ممارسة نشاط ما تدعمه التغذية الراجعة، أي القدرة على الأداء والتعلم الجيد^(١٦)

التفاوض : هو عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات مشتركة ومتداخلة وأن تحقيق أهدافهم وحصولهم علي نتائج مرغوبة تتطلب الاتصال فيما بينهم كوسيلة أكثر ملائمة لتضييق مساحة الاختلاف وتوسيع منطقة الاشتراك بينهم من خلال المناقشة والتضحية والحجة والإقناع

والاعتراض للتوصل إلي اتفاق مقبول للأطراف بشأن موضوعات أو قضايا التفاوض^(١٧) . وتشتمل الدراسة على المهارات الآتية :

مهارات شخصية : ويقصد بها المهارات الخاصة التي يجب ان يتسم بها أخصائي الاعلام التربوي
مهارات مهنية : المهارات التي يجب ان يكتسبها أخصائي الاعلام التربوي وترتبط بمهنته

مهارات تفاوضية : مهارات التفاوض التي يجب ان يتم تنميتها لديه لتحسين اداء أخصائي الاعلام

مهارات تسويقية : تنبع من مفهوم الاتصال التسويقي: وهو فن تبادل المعلومات والأفكار بين أفراد أي مجتمع وبعضهم , سواء أكانت أفكار ذات طبيعة علمية أو عملية أو اجتماعية أو ثقافية بهدف تسويق منتج معين , وتنبع من حاجة الفرد إلي الكلام والاستماع والتفاعل مع الآخرين^(١٨).

برامج تدريبية :محتوى لبعض البرامج التدريبية التي تعمل على صقل مهارات أخصائي الاعلام وتساعد في جذب التلاميذ للمشاركة في الانشطة الاعلامية بالمدرسة

الاعلام التربوي: توظيف وسائل الاعلام في توثيق العلاقة بين مجالات العمل المدرسي من جهة، والجهات التعليمية المعنية بها من جهة أخرى (وزارة التربية والتعليم وإداراتها)، وذلك بتقديم الخدمات الاعلامية، والتوثيقية، والإنمائية لهذه المجالات^(١٩)

أي الانشطة الاعلامية التربوية بالمدارس والتي يشرف عليها أخصائي الاعلام التربوي

الإطار النظري للدراسة

التفاوض Negotiation

هو اسلوب الاتصال العقلي بين طرفين يستخدمان ما لديهما من مهارات الاتصال اللفظي لتبادل الحوار الاقتناعي ليبلغا حد الاتفاق على تحقيق مكاسب مشتركة^(٢٠)

عناصر التفاوض الرئيسية

أولاً : الموقف التفاوضي:

التفاوض موقف ديناميكي يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا وتأثير أو تاثيرا. والتفاوض موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر وللمواءمة الكاملة مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية. وبصفة عامة فإن الموقف التفاوضي يتضمن مجموعة عناصر هي:

الترباط : ترباط على المستوى الكلي لعناصر القضية التي يتم التفاوض التركيب : أن يتركب الموقف التفاوضي من جزيئات وعناصر ينقسم إليها ويسهل تناولها

امكانية التعرف والتمييز : يجب أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس
الاتساع المكاني والزمني: المرحلة التاريخية التي يتم التفاوض فيها والمكان الجغرافي الذي تشمله القضية عند التفاوض عليها

التعقيد: الموقف التفاوضي هو موقف معقد حيث تتفاعل داخله مجموعة من العوامل وله العديد من الأبعاد والجوانب التي يتشكل منها هذا الموقف ومن ثم يجب الإلمام بهذا كله حتى يتسنى التعامل مع هذا الموقف ببراعة ونجاح.
الغموض: ويطلق البعض على هذا الموقف (الشك) حيث يجب أن يحيط بالموقف التفاوضي ظلال من الشك والغموض النسبي الذي يدفع المفاوض إلى تقليل دائرة عدم التأكد عن طريق جمع كافة المعلومات والبيانات التي تكفل توضيح التفاوضي خاصة وإن الشك دائما يرتبط بنوايا ودوافع واتجاهات ومعتقدات وراء الطرف المفاوض الآخر^(٣)

ثانياً: أطراف التفاوض

يتم التفاوض في العادة بين طرفين، وقد يتسع نطاقه ليشمل أكثر من طرفين نظرا لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة

ثالثاً: القضية التفاوضية

لابد أن يدور حول (قضية معينة) أو (موضوع معين) يمثل محور العملية التفاوضية وميادنها الذي يتبارز فيه المتفاوضون، وقد تكون القضية، قضية إنسانية عامة، أو قضية شخصية خاصة وتكون قضية اجتماعية، أو اقتصادية أو سياسية، أو أخلاقية... الخ

رابعاً: الهدف التفاوضي

لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات. فبناء على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات سمات المفاوض الناجح

- ١ - الحكم السليم للأمر والقدرة علي التمييز بين القضايا الاساسية والفرعية
- ٢ - الاستعداد والالتزام بالتخطيط الدقيق لكل التفاصيل وايجاد البدائل
- ٣- الحكمة والصبر والانتظار حتي تظهر الصورة بأكملها
- ٤- القدرة علي الاستماع بعقل متفتح
- ٥- امتلاك البصيرة للنظر الي الموضوع بوجهة نظر الطرف الاخر
- ٦- الشجاعة في الاستعانة بالفريق المساعد في الوقت المناسب
- ٧- الثقة بالنفس القائمة علي المعرفة
- ٨- الشخصية المتوازنة (مزج الدعابة مع الجد)
- ٩- الالتزام بالنزاهة والقدرة علي ارضاء كافة الاطراف
- ١٠- القدرة علي التفاوض بفاعلية مع الطرف الاخر وكسب ثقته^(٢٢)

يجب أن يمتلك طالب الاعلام التربوي هذه السمات والتي تعمل على نجاحه في عملية التفاوض واقناع التلاميذ بأهمية المشاركة في الانشطة الاعلامية المختلفة. وتاصيل مفهوم التربية الاعلامية الذي لا يزال غائباً عند الكثيرين، ويحتاج إلى الوقوف عنده وتوضيحه وإن الجدل مازال قائماً بين التربويين والاعلاميين في الوطن العربي على هذا المصطلح

لكنهم متفقون على أهميته في المنهج التربوي، فالتربية الإعلامية ضرورة واحتياج عصري فهي تهدف إلى تقديم إطار علمي في أصول التدريس والمنهج الثقافي الذي يسهم في بناء الإنسان في أي مكان، فهي تهتم بتنمية أساليب التفكير الناقد وتدعيم مهارات المتعلم في البحث والتحليل والتقييم لكل ما يعرض عبر وسائل الاعلام إلا أن عدم وضوح هذا المفهوم جاء بسبب سياسات عدم الوضوح في التنمية والتربية والتعليم^(٢٣).

وتضمن إعلان توماس Thomas ، وكمال ثروت (١٩٩٦م) بشأن التربية الاعلامية بألمانيا عام ١٩٨٢ عدة مطالب كان أبرزها المبادرة ببرامج متكاملة للتربية الاعلامية بدءاً من مرحلة ما قبل المدرسة وحتى مستوى الجامعة ، على أن يكون الهدف هو تطوير المعارف والمهارات والسلوكيات التي تدعم وتشجع نمو الوعي النقدي وبالتالي رفع كفاءة مستخدمي وسائل الاعلام المطبوعة والإلكترونية^(٢٤).

وبما أن الاعلام والتربية مكملان لبعضهما البعض لأنهما يقفان على أرضية مشتركة فإن الإعلام التربوي يكتسب أهمية كبيرة في حياة المجتمع بسبب دوره المتزايد في مختلف الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والثقافية حتى يكاد يكون حجر الزاوية في أي نشاط تربوي رغم تطور الاعلام تطورا واضحا وضمن مراحل متعددة متأثرا بالتطور الهائل لتقنيات الاتصال ووسائل الاعلام وطرق إيصال المعلومات ,وقد بدأ هذا الاهتمام يأخذ أولوية متقدمة نتيجة لدوره. (٢٥)

فالإعلام بشتى وسائله يهدف إلى خلق وعي مستمر لدى الإنسان بما يجري من حوله ومعايشة أحداث ببصيرة عالية بما ينبغي اتخاذه من تدابير حياتية لمواكبة هذه الأحداث وتزويد الناس بالأخبار الصحيحة، والمعلومات السليمة، والحقائق الثابتة التي تساعد على تكوين رأي صائب في واقعة من الوقائع أو مشكلة من المشكلات، بحيث يعبر هذا الرأي تعبيراً موضوعياً عن عقلية الجماهير واتجاهاتهم وميولهم عن طريق وسائل الاعلام السمعية والبصرية والمقروءة والمرئية فالإعلام التربوي يحمل على عاتقه أمانة التبصير والتوعية والتنوير للمجتمع بكل ما هو تربوي فيحمل أفراد المجتمع على الاهتمام والمشاركة والتعامل مع كل القرارات التربوية وما يترتب عليها من آثار والنظرة المستحدثة وكل ما يتعلق بالتربية قبل التعليم والجهات التربوية الحكومية وغير الحكومية على وجه الخصوص (٢٦)

اهداف الاعلام التربوي

- ١- الطلاب بواقع مجتمعهم وتاريخه وأمجاده، وإثراء العملية التعليمية وزيادة عاندها.
- ٢- تنمية الإحساس القومي والانتماء لدى الطلاب وتعريفهم بحقوقهم وواجباتهم .
- ٣- التركيز علي السلوكيات الايجابية ونشرها من خلال البرامج والأعمال الإعلامية.
- ٤- تبصير الطلاب بمشكلات الشباب وقضاياهم المختلفة والعمل علي حلها .
- ٥- غرس القيم الديمقراطية لدى الطلاب وتدريبهم علي إبداء الرأي واحترام الآخر.
- ٦- جعل الطالب علي صلة دائمة بمجتمعه العربي والإسلامي وغرس المبادئ والقيم الدينية والأخلاقية في نفسه (٢٧) ومن هنا يأتي أهمية دور أخصائي الاعلام في المدرسة حيث انه يستطيع من خلال ممارسة الانشطة الاعلامية بالمدرسة خلق جيل واع قادر عن التعبير عن نفسه .

منهج الدراسة:

تعتمد الدراسة علي المنهج المسحي وبالتحديد منهج المسح بالعينة حيث أنه من الصعب إجراء حصر شامل لجميع مفردات الدراسة .

إجراءات الدراسة :**أ- عينة الدراسة**

يتكون مجتمع البحث من طلبة وطالبات الفرقتين الثالثة والرابعة شعبة

الاعلام التربوي بكلية التربية النوعية جامعة دمياط

وقد بلغ حجم عينة الدراسة (٥٤) طالب وطالبة بالفرقتين الثالثة

والرابعة للعام الجامعي ٢٠١٢-٢٠١٣ وهو إجمالي عدد الطلبة بالفرقتين وتوزعت

كالتالي : (٢٦) طالب وطالبة بالفرقة الثالثة ، (٢٨) طالب وطالبة بالفرقة

الرابعة موزعين على المدارس الإعدادية والثانوية

ب- أدوات جمع البيانات :

تعتمد الدراسة الحالية في جمع البيانات على صحيفة استبيان تشتمل على

عدة أسئلة تغطي أهداف الدراسة وتساعد على قياس تساؤلاتها وذلك من خلال

المقابلة الشخصية مع المبحوثين ولإعداد صحيفة الاستبيان قامت الباحثة

بالملاحظة العلمية وذلك ب:

١- الاطلاع على المراجع العلمية والدراسات السابقة : وذلك من خلال القيام بمسح

الموضوعات المتعلقة بموضوع الدراسة عن طريق المقالات والدوريات الخاصة

بمجال البحث ، وذلك للمساعدة في جمع البيانات التي تقيد في إعداد محاور

وعبارات الاستبيان.

٢- الاستبيان :

- قامت الباحثة بتحديد أبعاد الاستبيان من خلال الإجراءات التالية :

بتحليل المراجع العلمية المتخصصة في التفاوض والاتصال للتوصل إلى محاور

التفاوض وفن الاتصال التسويقي ومن خلال ذلك توصلت الباحثة إلى عدد (٨)

محاور.

- عرض المحاور على الخبراء وذلك لإبداء الرأي في مدي كفاية المحاور

الافتراضية ومناسبتها للهدف ، كذلك إضافة أو حذف أو تعديل أي محاور من

شأنها إثراء الدراسة ، وجدول رقم (١) يوضح آراء الخبراء في محاور

الاستبيان .

جدول رقم (١)

أراء الخبراء في محاور الاستبيان ن = ٨

م	المحاور المقدمة	موافق	النسبة المئوية
١	المهارات الشخصية	٨	١٠٠%
٢	اكتساب الثقة	٣	٣٧%
٣	المهارات التفاوضية	٨	١٠٠%
٤	التكرار	٤	٥٠%
٥	البرامج التدريبية	٨	١٠٠%
٦	المعوقات	٧	٨٧%
٧	المهارات المهنية	٧	٨٧%
٨	المهارات التسويقية	٨	١٠٠%

يتضح من الجدول السابق المحاور والنسب المئوية لأراء الخبراء حول

مناسبة المحاور لعينة

البحث حيث تراوحت النسبة المئوية لاتفاق أراء الخبراء ما بين (٥٠% إلى ١٠٠%) هذا وقد ارتضت الباحثة نسبة موافقة ٧٥% فأكثر من أراء الخبراء للموافقة على المحاور وذلك تم حذف ٢ محور (التكرار ، اكتساب الثقة)، وأصبح عدد المحاور التي تم قبولها ستة محاور وهي :

١- المهارات الشخصية ٢- المهارات المهنية ٣- المهارات ٤- المعوقات التفاوضية

٥- البرامج التدريبية ٦- المهارات التسويقية

ج : صياغة عبارات الاستبيان

قامت الباحثة بصياغة عبارات الاستبيان التي تتناسب مع كل محور ومع طبيعة العينة المصمم لها الاستمارة وعرضها في شكلها المبدئي على الخبراء لإبداء الرأي في مدى مناسبة العبارات لكل محور وعدد عبارات الاستبيان في صورته المبدئية ، واشتمل الاستبيان على (٩١) عبارة تم عرضها على عدد (٨) من الخبراء في مجال المناهج والاعلام التربوي وجدول رقم (٢) يوضح ذلك .

جدول رقم (٢)

ن = ٨

النسبة المئوية لأراء الخبراء في عبارات الاستبيان

التسويق		البرامج		التنفيذ		التفاوضية		المهنية		الشخصية	
%	العبارة	%	العبارة	%	العبارة	%	العبارة	%	العبارة	%	العبارة
١٠٠	١	٧٥	١	١٠٠	١	١٠٠	١	١٠٠	١	١٠٠	١
٧٥	٢	٨٨	٢	٧٥	٢	٨٨	٢	٧٥	٢	٨٨	٢
٧٥	٣	٨٨	٣	٨٨	٣	٨٨	٣	١٠٠	٣	١٠٠	٣
٨٨	٤	١٠٠	٤	٨٨	٤	٦٣	٤	٧٥	٤	١٠٠	٤
١٠٠	٥	١٠٠	٥	٧٥	٥	١٠٠	٥	٥٠	٥	٧٥	٥
٨٨	٦	٨٨	٦	١٠٠	٦	٨٨	٦	٨٨	٦	٣٧	٦
١٠٠	٧	٧٥	٧	١٠٠	٧	٧٥	٧	١٠٠	٧	١٠٠	٧
٣٧	٨	١٠٠	٨	٧٥	٨	١٠٠	٨	٨٨	٨	٧٥	٨
٥٠	٩	٦٣	٩	١٠٠	٩	١٠٠	٩	١٠٠	٩	١٠٠	٩
٨٨	١٠	١٠٠	١٠	١٠٠	١٠	٨٨	١٠	٣٧	١٠	٢٥	١٠
٨٨	١١	١٠٠	١١	٧٥	١١	٧٥	١١	١٠٠	١١	١٠٠	١١
٧٥	١٢	٨٨	١٢	٧٥	١٢	٥٠	١٢	٨٨	١٢	٧٥	١٢
٥٠	١٣	١٠٠	١٣	٨٨	١٣	٨٨	١٣	٧٥	١٣	١٠٠	١٣
١٠٠	١٤	٧٥	١٤	١٠٠	١٤			١٠٠	١٤	٨٨	١٤
٨٨	١٥			٨٨	١٥			٨٨	١٥	١٠٠	١٥
								١٠٠	١٦	٧٥	١٦
										١٠٠	١٧
										٨٨	١٨

ويتضح من الجدول السابق نتائج استطلاع آراء الخبراء حول مناسبة عبارات استمارة التفاوض حيث تراوحت النسبة المئوية لأراء الخبراء ما بين (٢٥% إلى ١٠٠%)

وقد ارتضت الباحثة نسبة موافقة ٧٥% لقبول العبارة، وبذلك تم حذف سبعة عبارات من محاور الاستبيان (العبارة رقم ٦ ، ١٠ من المحور الأول ، والعبارة ٥ ، ١٠ من المحور الثاني ، والعبارة ٤ ، ١٢ من المحور الثالث ، والعبارة ٩ من المحور الخامس ، والعبارة ٨ ، ٩ ، ١٣ من المحور السادس) .

وتم التوصل للصورة النهائية لاستمارة الاستبيان و تتضمن ستة محاور رئيسية وتضم (٨١) عبارة منهم عدد (١٤) عبارة للمحور الأول (المهارات الشخصية) وعدد (١٤) عبارة للمحور الثاني (المهارات المهنية) وعدد (١٣) عبارة للمحور الثالث (المهارات التفاوضية) وعدد (١٥) عبارة للمحور الرابع (المعوقات) وعدد (١٣) عبارة للمحور الخامس (البرامج) وعدد (١٢) عبارة للمحور السادس (التسويق) بإجمالي (٨١) عبارة .

الدراسة الاستطلاعية : قامت الباحثة بإجراء الدراسة الاستطلاعية على عينة من طلبة الإعلام التربوي - كلية التربية النوعية جامعة دمياط وعددهم (١٣) طالب وطالبة بهدف التأكد من وضوح وفهم العينة لمحتويات الاستمارة كمحاور وعبارات ومدى ملاءمتها للمحاور الموضوعية وإجراء المعاملات العلمية وبعد استبعاد الاستمارات غير المستوفاة بلغ العدد للعينة الاستطلاعية (١٠) طلبة .
المعاملات العلمية لاستمارة الاستبيان:

أولاً : الصدق

- صدق المحتوى : قامت الباحثة بعرض الاستمارة كمحاور أولاً ثم عبارات وبعد إعدادها وقبل تطبيقها على العينة الأساسية على مجموعة من الخبراء وعددهم (٨) من الحاصلين على الدكتوراه وخبرة في مجال إدارة الجودة الشاملة وذلك لإبداء الرأي وحرية الحذف والإضافة والتعديل وأظهرت نسبة الاتفاق ما بين (٧٥% ، ١٠٠%) .

- صدق الاتساق الداخلي Internal Consistency : حيث قامت الباحثة بحساب معاملات الارتباط لبيرون بين درجة كل عبارة ومجموع المحور ومجموع المحاور وذلك على عينة التقنين وعددها (١٠) طلبة تخصص إعلام تربوي وأظهرت قيم معاملات الارتباط درجات دالة إحصائياً تراوحت ما بين (٠.٩٣٢ ، ٠.٥٧١) وجدول رقم (٣) يوضح ذلك .
جدول (٣)

صدق الاتساق الداخلي للاستبيان (مهارات التفاوض)

ن = ١٠

التسويقية		البرامج التدريبية		المعوقات		التفاوضية		المهنية		الشخصية	
العبارة	الصدق	العبارة	الصدق	العبارة	الصدق	العبارة	الصدق	العبارة	الصدق	العبارة	الصدق
١	٠.٨٦٣	١	٠.٩٠٨	١	٠.٨٦٩	١	٠.٨٤٥	١	٠.٩٣٣	١	٠.٧٥٤
٢	٠.٨٤١	٢	٠.٥٣٩	٢	٠.٨٢٣	٢	٠.٩٦٦	٢	٠.٩٠٨	٢	٠.٨٦٥
٣	٠.٨١٧	٣	٠.٦٨٥	٣	٠.٨٣٥	٣	٠.٩٢٨	٣	٠.٥٣٩	٣	٠.٥٧١
٤	٠.٨٥٢	٤	٠.٨١٧	٤	٠.٧٥٦	٤	٠.٨٠١	٤	٠.٦٨٥	٤	٠.٩٣٢
٥	٠.٨٤١	٥	٠.٨٥٢	٥	٠.٧٧١	٥	٠.٩١٨	٥	٠.٨١٧	٥	٠.٨١٢
٦	٠.٨٥٧	٦	٠.٨٤١	٦	٠.٦٩٨	٦	٠.٧٩٠	٦	٠.٨٥٢	٦	٠.٦٢٨
٧	٠.٨٣٤	٧	٠.٨٥٧	٧	٠.٧٨٩	٧	٠.٨٠٢	٧	٠.٨٤١	٧	٠.٦٥٤
٨	٠.٧٨٩	٨	٠.٩٢٤	٨	٠.٨٦٦	٨	٠.٧٧٦	٨	٠.٨٥٧	٨	٠.٩٦٥
٩	٠.٥٧١	٩	٠.٨٠٧	٩	٠.٨٤١	٩	٠.٧٥٨	٩	٠.٨٣٤	٩	٠.٧٥٩

تابع جدول (٣)

صدق الاتساق الداخلي للاستبيان " مهارات التفاوض "

ن = ١٠

التسويقية		البرامج التدريبية		المعوقات		التفاوضية		المهنية		الشخصية	
العبارة	صدق الاتساق	العبارة	صدق الاتساق	العبارة	صدق الاتساق	العبارة	صدق الاتساق	العبارة	صدق الاتساق	العبارة	صدق الاتساق
١٠	٠.٦٥٤	١٠	٠.٨٥٣	١٠	٠.٧٨٥	١٠	٠.٧٦١	١٠	٠.٧٨٩	١٠	٠.٨١٨
١١	٠.٩٦٥	١١	٠.٧٩٦	١١	٠.٧٧٨	١١	٠.٨١٤	١١	٠.٥٧١	١١	٠.٨٤٥
١٢	٠.٧٥٩	١٢	٠.٥٢٨	١٢	٠.٩٥٦	١٢	٠.٨٢١	١٢	٠.٨٥٢	١٢	٠.٨٦٣
		١٣	٠.٨٣٢	١٣	٠.٧٩٩	١٣	٠.٨٤٥	١٣	٠.٦٩٦	١٣	٠.٨٤١
				١٤	٠.٦٨٧			١٤	٠.٨٤٥		٠.٧٨٦
				١٥	٠.٨٣٩						

قيمة " ر " الجدولية عند مستوى ٠.٠٥ = ٠.٣٢٥

ثانياً : الثبات

قامت الباحثة بحساب ثبات استمارة الاستبيان عن طريق تطبيق الاختبار وإعادة الاختبار Test Re Test وقد راعت الباحثة أن يكون التطبيق الثاني بعد (١٥ يوماً) من تاريخ التطبيق الأول ، وأظهرت قيم معاملات الارتباط بين التطبيقين درجات دالة إحصائياً تراوحت ما بين (٠.٢٨٣ ، ٠.٩١٠) وجدول رقم (٤) يوضح ذلك.

جدول رقم (٤)

معامل الثبات لعبارات المحور الأول (المهارات الشخصية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور المهارات الشخصية
	ع	م	ع	م	
٠.٧٦٧	١.١٣٥	٣.٢٠	١.٣٣٣	٣.٠٠	١
٠.٩١٠	١.٣٤٩	٣.٦٠	١.٢٦٤	٣.٤٠	٢
٠.٨٦٧	١.١٣٥	٣.٨٠	٠.٨٤٣	٣.٦٠	٣
٠.٨٤١	٠.٩٤٢	٣.٠٠	٠.٨٤٣	٣.٦٠	٤
٠.٨٣٧	١.٣٣٣	٣.٠٠	١.١٣٥	٣.٨٠	٥

تابع جدول رقم (٤)

معامل الثبات لعبارات المحور الأول (المهارات الشخصية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور المهارات الشخصية
	ع	م	ع	م	
٠.٨٨٤	٠.٩٦٦	٣.٦٠	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٦
٠.٧٥٠	١.١٣٥	٢.٨٠	٠.٩٦٦	٣.٤٠	٧
٠.٨٤١	٠.٩٦٦	٣.٦٠	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٨
٠.٧٥٠	١.١٣٥	٢.٨٠	٠.٨٤٣	٣.٦٠	٩
٠.٧٩٥	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٠.٩٤٣	٣.٠٠	١٠
٠.٧٩٥	٠.٩٦٦	٣.٦٠	٠.٨٤٣	٣.٤٠	١١
٠.٨٣٧	٠.٩٤٣	٣.٠٠	٠.٦٣٢	٢.٨٠	١٢
٠.٨٦٧	١.١٣٥	٣.٢٠	١.١٣٥	٢.٨٠	١٣
٠.٨٣٧	١.٢٦٤	٣.٤٠	١.١٣٥	٣.٢٠	١٤

يتضح من الجدول السابق أن العبارات ثابتة داخل محور المهارات الشخصية حيث يتراوح معامل الفاكرونباخ ما بين ٠.٩١٠ الى ٠.٧٥٠، مما يدل على ثبات العبارات داخل المحور.

جدول رقم (٥)

معامل الثبات لعبارات المحور الثاني (المهارات المهنية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور المهارات المهنية
	ع	م	ع	م	
٠.٧٦٦	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٠.٦٣٢	٣.٢٠	١
٠.٧٦٤	٠.٦٣٢	٣.٢٠	٠.٦٣٢	٢.٨٠	٢
٠.٨٦٧	١.٢٦٤	٣.٤٠	١.١٣٥	٣.٢٠	٣
٠.٧٦٧	١.١٣٥	٢.٨٠	٠.٨٤٣	٢.٦٠	٤
٠.٧٩٤	٠.٦٣٢	٣.٢٠	٠.٦٣٢	٢.٨٠	٥
٠.٨٨١	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٠.٦٣٢	٣.٢٠	٦
٠.٧٣٠	١.٢٦٤	٣.٤٠	١.٣٣٣	٣.٠٠	٧
٠.٨٠١	٠.٦٣٢	٣.٢٠	١.٤٧٥	٢.٨٠	٨
٠.٨٣٧	٠.٩٤٣	٣.٠٠	٠.٨٤٣	٢.٦٠	٩
٠.٥٤٠	١.٢٦٤	٣.٤٠	١.١٣٥	٣.٢٠	١٠

تابع جدول رقم (٥)

معامل الثبات لعبارات المحور الثاني (المهارات المهنية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور المهارات المهنية
	ع	م	ع	م	
٠.٨٨٤	٠.٩٦٦	٣.٦٠	٠.٨٤٣	٣.٤٠	١١
٠.٨٣٧	١.١٣٥	٣.٢٠	١.٣٣٣	٣.٠٠	١٢
٠.٨٨١	٠.٦٣٢	٣.٢٠	١.٣٣٣	٣.٢٠	١٣
٠.٨٠١	١.٢٦٣	٣.٢٠	١.١٣٥	٢.٨٠	١٤

يتضح من الجدول السابق أن العبارات ثابتة داخل محور المهارات المهنية حيث يتراوح معامل الفاكرونباخ ما بين ٠.٨٨٤ الى ٠.٥٤٠ ، مما يدل على ثبات العبارات داخل المحور.

جدول رقم (٦)

معامل الثبات لعبارات المحور الثالث (المهارات التفاوضية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور المهارات التفاوضية
	ع	م	ع	م	
٠.٧٤٧	١.١٣٥	٣.٤٠	١.١٣٥	٣.٢٠	١
٠.٨٦٧	٠.٨٤٣	٣.٢٠	٠.٦٣٢	٣.٢٠	٢
٠.٨٤١	١.٣٤٩	٣.٤٠	١.٤٧٥	٣.٠٠	٣
٠.٧٥٠	١.١٣٥	٣.٦٠	٠.٩٤٢	٣.٢٠	٤
٠.٧٩٥	٠.٨٤٣	٣.٢٠	٠.٦٣٢	٣.٠٠	٥
٠.٧٦٧	١.٢٦٤	٣.٤٠	١.٣٣٣	٣.٢٠	٦
٠.٧٣٠	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٠.٦٣٢	٢.٦٠	٧
٠.٧٦٧	٠.٩٤٢	٣.٤٠	٠.٨٤٣	٣.٠٠	٨
٠.٨٣٧	١.٤٧٥	٣.٠٠	١.٣٣٣	٣.٦٠	٩
٠.٨٠٦	١.٠٥٤	٣.٢٠	١.٣٤٩	٣.٢٠	١٠
٠.٨٨١	٠.٨٤٣	٤.٠٠	٠.٦٣٢	٢.٤٠	١١
٠.٨٦٧	١.١٣٥	٣.٤٠	٠.٩٦٦	٢.٨٠	١٢
٠.٨٤١	١.٠٥٤	٢.٨٠	١.٠٣٢	٣.٦٠	١٣

يتضح من الجدول السابق أن العبارات ثابتة داخل محور المهارات التفاوضية حيث يتراوح معامل الفاكرونباخ ما بين ٠.٨٨١ الى ٠.٧٦٧ ، مما يدل على ثبات العبارات داخل المحور.

جدول رقم (٧)

معامل الثبات لعبارات المحور الرابع (المعوقات)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور مهارات التنفيذ
	ع	م	ع	م	
٠.٧٠٦	١.٢٩٨	٤.٠٠	١.٦٤٦	٣.٢٠	١
٠.٨٣٧	٠.٩٦٦	٣.٨٠	١.١٣٥	٣.٢٠	٢
٠.٨٠٦	١.٢٦٤	٣.٦٠	١.٤٧٥	٣.٢٠	٣
٠.٨٨٧	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٠.٦٣٣	٣.٠٠	٤
٠.٨٨١	١.١٣٥	٣.٤٠	٠.٩٤٣	٣.٢٠	٥
٠.٥٤٠	٠.٩٦٦	٣.٢٠	١.١٣٥	٣.٤٠	٦
٠.٨٠١	١.٣٤٩	٣.٦٠	١.٢٦٤	٣.٢٠	٧
٠.٨٣٧	١.٢٦٤	٣.٦٠	١.١٣٥	٣.٠٠	٨
٠.٨٨٤	٠.٩٦٦	٣.٤٠	١.٣٣٣	٣.٤٠	٩
٠.٨٨١	٠.٩٦٦	٣.٦٠	٠.٨٤٣	٣.٢٠	١٠
٠.٨٨٧	١.٢٦٤	٣.٦٠	١.١٣٥	٣.٢٠	١١
٠.٩٠٧	١.٠٣٢	٣.٤٠	١.٤٧٥	٣.٤٠	١٢
٠.٧٩٥	٠.٩٦٦	٣.٨٠	٠.٨٤٣	٣.٠٠	١٣
٠.٨٣٧	١.٢٦٤	٣.٦٠	١.٣٣٣	٣.٠٠	١٤
٠.٨٦٧	١.٢٦٤	٣.٤٠	١.٣٣٣	٣.٤٠	١٥

يتضح من الجدول السابق أن العبارات ثابتة داخل محور المعوقات حيث يتراوح معامل الفاكرونباخ ما بين ٠.٩٠٧ الى ٠.٥٤٠ ، مما يدل على ثبات العبارات داخل المحور .

جدول رقم (٨)

معامل الثبات لعبارات المحور الخامس (البرامج التدريبية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور البرامج التدريبية
	ع	م	ع	م	
٠.٨٣٧	٠.٩٦٦	٣.٤٠	٠.٨٤٣	٣.٤٠	١
٠.٧٦٦	١.٠٣٢	٣.٦٠	١.٢٦٤	٣.٤٠	٢
٠.٧٦٤	٠.٩٦٦	٣.٨٠	١.٢٦٤	٣.٠٠	٣
٠.٧٤٦	١.٤٧٥	٣.٦٠	١.٣٣٣	٣.٦٠	٤

تابع جدول (٨)

معامل الثبات لعبارات المحور الخامس (البرامج التدريبية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور البرامج التدريبية
	ع	م	ع	م	
٠.٨٩١	١.٠٣٢	٣.٢٠	١.٣٤٩	٣.٤٠	٥
٠.٨٠١	٠.٨٤٣	٣.٨٠	٠.٨٤٣	٣.٦٠	٦
٠.٨١٠	٠.٩٦٦	٣.٤٠	٠.٩٦٦	٣.٢٠	٧
٠.٨٨٥	١.٢٦٤	٣.٦٠	١.٤٧٥	٣.٤٠	٨
٠.٨٤٩	٠.٩٤٢	٣.٤٠	١.٢٦٤	٣.٠٠	٩
٠.٧٦٧	٠.٦٣٢	٣.٠٠	١.٣٣٣	٣.٠٠	١٠
٠.٩١٠	٠.٨٤٣	٣.٢٠	١.٣٣٣	٣.٢٠	١١
٠.٩٠٦	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٠.٦٣٢	٣.٢٠	١٢
٠.٨٨١	١.١٣٥	٣.٤٠	١.١٣٥	٣.٤٠	١٣

يتضح من الجدول السابق أن العبارات ثابتة داخل محور البرامج التدريبية حيث يتراوح معامل الفاكرونباخ ما بين ٠.٩١٠ الى ٠.٧٦٦ ، مما يدل على ثبات العبارات داخل المحور.

جدول رقم (٩)

معامل الثبات لعبارات المحور السادس (المهارات التسويقية)

ن = ١٠

معامل الثبات (ر)	التطبيق الثاني		التطبيق الأول		محور المهارات التسويقية
	ع	م	ع	م	
٠.٨٠١	٠.٨٤٣	٣.٨٠	٠.٨٤٣	٣.٦٠	١
٠.٨١٠	٠.٩٦٦	٣.٤٠	٠.٩٦٦	٣.٢٠	٢
٠.٩١٠	٠.٨٤٣	٣.٢٠	١.٣٣٣	٣.٢٠	٣
٠.٨٨٧	٠.٨٤٣	٣.٤٠	٠.٦٣٢	٣.٠٠	٤
٠.٨٨١	٠.٩٦٦	٣.٦٠	٠.٨٤٣	٣.٢٠	٥
٠.٨٨٧	١.٢٦٤	٣.٦٠	١.١٣٥	٣.٢٠	٦
٠.٩٠٧	١.٠٣٢	٣.٤٠	١.٤٧٥	٣.٤٠	٧
٠.٨٣٧	١.٤٧٥	٣.٠٠	١.٣٣٣	٣.٦٠	٨
٠.٨٠٦	١.٠٥٤	٣.٢٠	١.٣٤٩	٣.٢٠	٩
٠.٨٨١	٠.٨٤٣	٤.٠٠	٠.٦٣٢	٣.٤٠	١٠
٠.٨٦٧	١.١٣٥	٣.٤٠	٠.٩٦٦	٣.٨٠	١١
٠.٨٤١	١.٠٥٤	٣.٨٠	١.٠٣٢	٣.٦٠	١٢

يتضح من الجدول السابق أن العبارات ثابتة داخل محور البرامج التدريبية حيث يتراوح معامل الفاكرونباخ ما بين ٠.٩١٠ الى ٠.٨٠١ ، مما يدل على ثبات العبارات داخل المحور.

المعالجات الإحصائية:

قامت الباحثة بتفريغ البيانات في الجداول الإحصائية المناسبة لتحقيق أهداف البحث وإجراء المعالجات الإحصائية المناسبة باستخدام برنامج (SPSS v 16) وقد استخدمت الأساليب الإحصائية وهي المتوسط الحسابي - الانحراف المعياري - التكرارات - النسب المئوية - معاملات الارتباط لبيرسون - دلالة الفروق.

عرض ومناقشة نتائج الدراسة :

استناداً لنتائج البيانات والمعالجات الإحصائية وحجم العينة والمجتمع والدراسات السابقة وفي ضوء تساؤلات البحث وأهدافه قامت الباحثة بعرض النتائج وتم عرض التكرارات والنسب المئوية المحور الأول : المهارات الشخصية

جدول رقم (١٠)

المتوسط والدرجة المقدره والنسبة المئوية لمحور (المهارات الشخصية)

ن = ٥٤

م	العبارة	المتوسط	موافق	إلى حد ما	غير موافق	التكرار	النسبة المئوية	الترتيب
١	قوة الذاكرة	٣.٨٨	٣٤.٠٠	١٢.٠٠	٨.٠٠	٢١٤.٠٠	٧٩.٢٦	٨
٢	سرعة البديهة	٤.٥٩	٤٥.٠٠	٧.٠٠	٢.٠٠	٢٤٨.٠٠	٩١.٨٥	١
٣	قوة الشخصية	٤.٤٠	٤٠.٠٠	١٢.٠٠	٢.٠٠	٢٣٨.٠٠	٨٨.١٥	٤
٤	الثقة بالنفس	٤.٥٩	٤٤.٠٠	٩.٠٠	١.٠٠	٢٤٨.٠٠	٩١.٨٥	٢
٥	القدرة على مواجهة التحديات	٣.٢٩	١٧.٠٠	٢٨.٠٠	٩.٠٠	١٧٨.٠٠	٦٥.٩٢	١٦
٦	القدرة على الإقناع	٤.٥١	٤٢.٠٠	١١.٠٠	١.٠٠	٢٤٤.٠٠	٩٠.٣٧	٣
٧	مهارة الاستماع الفعال	٤.١٨	٣٤.٠٠	١٨.٠٠	٢.٠٠	٢٢٦.٠٠	٨٣.٧٠	٥
٨	أن يكون متحدثاً جيداً	٤.١٨	٣٤.٠٠	١٨.٠٠	٢.٠٠	٢٢٦.٠٠	٨٣.٧٠	٦
٩	إجادة مهارة طرح الأسئلة	٣.٦٢	١٩.٠٠	٣٤.٠٠	١.٠٠	١٩٨.٠٠	٧٣.٣٢	١٤
١٠	فن التعامل مع الآخرين	٣.٤٠	٢٢.٠٠	١٩.٠٠	١٢.٠٠	١٨٤.٠٠	٦٨.١٥	١٥
١١	القدرة على استيعاب الرأي المعارض	٣.٧٧	٢٢.٠٠	٢٩.٠٠	٢.٠٠	٢٠٤.٠٠	٧٥.٥٦	١٢
١٢	إجادة مهارة الرد على الأسئلة	٤.٠٠	٣١.٠٠	٢١.٠٠	٢.٠٠	٢٢٠.٠٠	٨١.٤٨	٧
١٣	الصبر وتحمل المشقة	٣.٨١	٢٥.٠٠	٢٦.٠٠	٣.٠٠	٢٠٦.٠٠	٧٦.٣٠	١٠
١٤	القدرة على كسب ثقة الآخرين	٣.٨٨	٢٨.٠٠	٢٢.٠٠	٤.٠٠	٢١٠.٠٠	٧٧.٧٨	٩
١٥	القدرة على استخدام وسائل الاتصال المتاحة	٣.٨١	٢٩.٠٠	١٨.٠٠	٧.٠٠	٢٠٦.٠٠	٧٦.٣٠	١١
١٦	الفاعلية في تبادل الاتصال	٣.٧٧	٣٠.٠٠	١٥.٠٠	٩.٠٠	٢٠٤.٠٠	٧٥.٥٦	١٣

يتضح من الجدول السابق أن المتوسطات في المحور الأول تتراوح ما بين (٣.٢٩ ، ٤.٥٩) وتتراوح النسبة المئوية لاستجابات العينة ما بين (٩١.٨٥ % ، ٦٥.٩٢ %) وأن هناك فروقا دالة إحصائيا بين استجابات العينة لصالح الاستجابة (نعم) في جميع عبارات المحور الأول الخاص بالمهارات الشخصية التي يجب توفرها في طالب التربية العملية .

حصلت العبارة رقم (٢) سرعة البديهة علي نسبة مئوية ٩١.٨٥ وتعتبر من أهم المهارات الواجب توفرها لدي طالب التربية العملية حتى يمكنه التصرف في جميع الأوقات داخل حصة الأنشطة وأثناء محاوره التلاميذ في كيفية إقناعهم بأهمية الأنشطة الإعلامية بالمدرسة.

وحصلت العبارة رقم (٤) الثقة بالنفس على نسبة مئوية ٩١.٨٥ بالتساوي مع سرعة البديهة وتعتبر الثقة بالنفس إحدى المهارات الاجتماعية للتعامل مع جميع الأفراد بالمدرسة سواء كان المشرف أو أخصائي الاعلام بالمدرسة أو التلاميذ والقدرة على التصرف في المواقف الحرجة ويعتبر فن الاتصال التسويقي أحد المحاور الرئيسية التي يجب إكسابها لطالب التربية العملية من أجل التقليل من نوبات القلق قبل بدء إجراءات التفاوض مع التلاميذ وتتفق تلك النتائج مع دراسة محمد الخطيب (٢٠٠٧) (٢٨) حيث تري عينة الدراسة أهمية توفر الثقة بالنفس لدي الشخص المفاوض وتنمية المهارات التفاوضية .

وحصلت العبارة رقم (٦) القدرة على الإقناع علي الترتيب الثالث في المهارات الواجب توفرها في الشخص المفاوض بنسبة مئوية ٩٠.٣٧ حيث من الضروري إقناع التلميذ بأن طالب التربية العملية يهتم به اهتماما كبيرا لذاته و ليس بهدف الترويج والتسويق للأنشطة الاعلامية بالمدرسة .

وحصلت العبارة رقم (٣) قوة الشخصية على نسبة مئوية ٨٨.١٥ وتعتبر قوة الشخصية من المهارات الأساسية التي تمسك بزمام العلاقات الإنسانية في حالة التفاوض يحصل الشخص الأكثر قوة على الكثير من التنازلات من الطرف الآخر والقدرة على اتخاذ القرارات في الوقت المناسب وتتفق تلك النتائج مع دراسة حازم محمد عبدالرحمن (٢٠١٢) (٢٩) من سمات الشخصية التفاوضية قوة الشخصية .

وحصلت العبارة رقم (٧) مهارة الاستماع الفعال ، والعبارة رقم (٨) أن يكون متحدثا جيدا على نسبة مئوية ٨٣.٧٠ حيث يجب على طالب التربية العملية توفير البيئة المناسبة لعملية التفاوض مع التلاميذ وترتيب عرض الأفكار التي يرغب طالب التربية العملية في إدراكها في عملية التفاوض مع التلاميذ وتتفق تلك النتائج مع دراسة خالد بن عبدالمحسن الشيمي (٢٠١١) (٣٠) من ضرورة توفير البيئة الملائمة لعملية التفاوض ومراعاة الناحية السنية للفرد. وكذلك أن يملك القدرة الجيدة واللباقة في الحديث ، والتحدث بوضوح والقدرة

على الاستمرار مع التلاميذ بلغة مفهومة وألفاظ واضحة أمر ضروري لطالب التربية العملية.

وحصلت العبارة رقم (١٢) إجابة مهارة الرد على الأسئلة على نسبة مئوية ٨١.٤٨ من خلال عرض عملية التفاوض مع التلاميذ بصورة تجعلهم يقتنعوا بأهمية الأنشطة الإعلامية (صحافة مدرسية وإذاعة مدرسية) والإجابة على كل تساؤلات التلاميذ والقدرة على التعامل مع الأسئلة المخرجة والخروج من الموقف بلباقة

المحور الثاني : المهارات المهنية

جدول رقم (١١)

المتوسط والدرجة المقدرة والنسبة المئوية لمحور (المهارات المهنية)

ن = ٥٤

م	العبارة	المتوسط	موافق	إلى حد ما	غير موافق	التكرار	النسبة المئوية	الترتيب
١	القدرة على إدارة الوقت واستثماره	٤.٢٥	٣٧.٠٠	١٤.٠٠	٣.٠٠	٢٣٠.٠٠	٨٥.١٩	٢
٢	القدرة على ترتيب الأفكار	٣.٦٢	٢٢.٠٠	٢٧.٠٠	٥.٠٠	١٩٦.٠٠	٧٢.٥٩	٦
٣	الإعداد والتخطيط الجيد للتفاوض مع التلاميذ	٣.٨٨	٢٨.٠٠	٢٢.٠٠	٤.٠٠	٢١٠.٠٠	٧٧.٧٨	٤
٤	معرفة حدود التفاوض والصلاحيات	٣.٥٥	٢١.٠٠	٢٧.٠٠	٦.٠٠	١٩٢.٠٠	٧١.١١	٨
٥	القدرة على جمع المعلومات وتحليلها والخاصة بالعوامل البيئية المحيطة	٣.٥٥	١٩.٠٠	٣١.٠٠	٤.٠٠	١٩٢.٠٠	٧١.١١	٩
٦	القدرة على تحليل المشكلات التي تواجه الأنشطة الاعلامية	٣.٤٠	٢٥.٠٠	١٦.٠٠	١٣.٠٠	١٨٦.٠٠	٦٨.٨٩	١١
٧	حسن التصرف ازاء المواقف الحرجة	٤.٢٥	٣٦.٠٠	١٦.٠٠	٢.٠٠	٢٣٠.٠٠	٨٥.١٩	٣
٨	القدرة على الإقناع بأهمية الأنشطة الاعلامية بالمدرسة	٣.٥٥	٢٧.٠٠	١٦.٠٠	١١.٠٠	١٩٤.٠٠	٧١.٨٥	٧
٩	الاهتمام بتفاصيل المرحلة العمرية للتلميذ	٣.٥١	٢٣.٠٠	٢٢.٠٠	٩.٠٠	١٩٠.٠٠	٧٠.٣٧	١٠
١٠	القدرة على قيادة مجموعة التربية العملية بالمدرسة	٤.٢٥	٣٧.٠٠	١٥.٠٠	٣.٠٠	٢٣٣.٠٠	٨٦.٣٠	١
١١	سرعة الاستجابة للمواقف داخل المدرسة	٣.٨١	٣٢.٠٠	١٣.٠٠	٩.٠٠	٢٠٨.٠٠	٧٧.٠٤	٥
١٢	الاستغلال الجيد لوسائل الاتصال المتاحة بالمدرسة	٣.٥١	٢٦.٠٠	٧.٠٠	١١.٠٠	١٦٢.٠٠	٦٠.٠٠	١٣
١٣	الإلمام بالجوانب القانونية وحقوق الطفل وواجباته	٢.٧٠	١٧.٠٠	١٣.٠٠	٢٤.٠٠	١٤٨.٠٠	٥٤.٨١	١٤
١٤	إتقان فن الاتصال التسويقي	٣.١٨	٢٢.٠٠	١٦.٠٠	١٦.٠٠	١٧٤.٠٠	٦٤.٤٤	١٢

يتضح من الجدول السابق أن المتوسطات في المحور الأول تتراوح ما بين (٢.٧٠ : ٤.٢٥) وتتراوح النسبة المئوية لاستجابات العينة ما بين (٨٦.٣٠ % ، ٥٤.٨١ %) وأن هناك فروقا دالة إحصائية بين استجابات العينة لصالح الاستجابة (نعم) و (إلى حد ما) في جميع عبارات المحور الثاني الخاص بالمهارات المهنية التي يجب توافرها في طالب التربية العملية .

حيث حصلت العبارات أرقام (١٠ ، ١ ، ٧ ، ٣ ، ١١ ، ٢ ، ٨ ، ٤ ، ٥ ، ٩) على نسبة مئوية تراوحت ما بين (٨٦.٣٠ : ٧٠.٣٧) وتعتبر المهارات المهنية ضرورية جدا لطالب التربية العملية تخصص اعلام تربوي وذلك لان هناك عدم اهتمام من جانب الطلبة بانشطة الاعلام التربوي وان حصة الانشطة المدرسية غير مهمة كحصول المواد الاساسية ، وتعتبر خصائص القائد التي تتوفر بطالب التربية العملية قائد المجموعة ، سمة من سمات القائد من أجل تنسيق جهود مجموعة التربية العملية ، و قدرته على إدارة وقت التفاوض وهى من المهارات المهنية المطلوبة وحسن التصرف أثناء المواقف الحرجة ، والقدرة على التفكير والتصرف في جميع المواقف المختلفة أثناء عملية التفاوض مع التلاميذ .

وعملية التخطيط الجيد لعملية التفاوض بحيث يدرك طالب التربية العملية شعبة إعلام تربوي كيفية جذب التلاميذ وإقناعهم بأهمية الأنشطة الإعلامية المدرسية وممارستها وتقديم النماذج الإيجابية المختلفة التي مارست أنشطة الاعلام واصبحت الآن علامة مميزة في المجالات الإعلامية المختلفة الصحافة- الإذاعة والتلفزيون وترتيب الأفكار بحيث يمكنه البدء من السهل إلى الصعب مع التلاميذ ، ولكل مرحلة عمرية خصائصها التي تميزها عن المرحلة الأخرى عند التلاميذ وعلى طالب التربية العملية إدراك خصائص المرحلة العمرية التي يقوم بالتدريس لها وخاصة بعد قرار وزارة التربية والتعليم بإدراج حصص لاختصاصي الاعلام مدرجة بالجدول الدراسي وترتبط بدرجات للأنشطة

وحصلت العبارات أرقام (٦ ، ١٤ ، ١٢ ، ١٣) على نسبة مئوية تراوحت ما بين (٦٤.٤٤ : ٥٤.٨١) وتؤكد تلك النتائج أن إتقان فن الاتصال التسويقي ضرورة مهمة لطالب التربية العملية تخصص إعلام تربوي ومن المهام التي يجب التأكيد عليها نظرا لعدم اهتمام الطلاب بفن الاتصال التسويقي مع أنه يعتبر عنصرا أساسيا في عملية التفاوض مع التلاميذ ، وعدم استغلال طالب التربية العملية وسائل الاتصال بفعالية والتي تجذب التلاميذ مما يهدد عملية التفاوض معهم .

المحور الثالث : مدي توافر مهارات التفاوض

جدول رقم (١٢)

المتوسط والدرجة المقدرة والنسبة المئوية لمحور (مهارات التفاوض)

ن = ٥٤

م	العبارة	المتوسط	موافق	إلى حد ما	غير موافق	التكرار	النسبة	الترتيب
١	القدرة على التصرف بذكاء في المواقف المحرجة	٣.٥١	٢٤.٠٠	٢٠.٠٠	١٠.٠٠	١٩٠.٠٠	٧٠.٣٧	٥
٢	القدرة على إقناع الآخرين والاستماع لهم دون كلل	٣.٣٣	١٥.٠٠	٣٣.٠٠	٦.٠٠	١٨٠.٠٠	٦٦.٦٧	٨
٣	استغلال المواقف للحصول على مميزات كثيرة	٣.٣٣	١٢.٠٠	٣٩.٠٠	٣.٠٠	١٨٠.٠٠	٦٦.٦٧	٩
٤	التحكم في النفس	٣.٢٩	١٧.٠٠	٢٨.٠٠	٩.٠٠	١٧٨.٠٠	٦٥.٩٣	١٠
٥	إجادة البدائل في حالة وجود مشكلة	٣.٦٢	٢٢.٠٠	٢٧.٠٠	٥.٠٠	١٩٦.٠٠	٧٢.٥٩	٤
٦	إعطاء التلميذ فرصة للتعبير عن رأيه	٣.٧٠	١٩.٠٠	٣٥.٠٠	٠.٠٠	٢٠٠.٠٠	٧٤.٠٧	٣
٧	تغيير الخطط عند الحاجة لذلك	٣.٤٠	٢١.٠٠	٢٣.٠٠	١٠.٠٠	١٨٤.٠٠	٦٨.١٥	٧
٨	القدرة على المطالبة بالمزيد من التنازلات	٣.٢٢	١٢.٠٠	٣٤.٠٠	٧.٠٠	١٧٤.٠٠	٦٤.٤٤	١١
٩	عدم الشعور بالإحباط بسرعة	٣.٨١	٣١.٠٠	١٥.٠٠	٨.٠٠	٢٠٨.٠٠	٧٧.٠٤	١
١٠	القدرة على إدارة الوقت بصورة جيدة	٣.٤٠	١٥.٠٠	٣٦.٠٠	٣.٠٠	١٨٦.٠٠	٦٨.٨٩	٦
١١	القدرة على تحمل الضغوط	٣.٧٤	٣١.٠٠	١٢.٠٠	١١.٠٠	٢٠٢.٠٠	٧٤.٨١	٢

يتضح من الجدول السابق أن المتوسطات في المحور الأول تتراوح ما بين (٣.٨٠ : ٣.٣٣) وتتراوح النسبة المئوية لاستجابات العينة ما بين (٧٧.٠٤% ، ٦٤.٤٤%) وأن هناك فروقا دالة إحصائية بين استجابات العينة لصالح الاستجابة (إلى حد ما) في اغلب عبارات المحور الثالث الخاص بمدي توافر مهارات التفاوض التي يجب ان يتسم بها طالب التربية العملية تخصص اعلام تربوي .

حيث حصلت العبارات أرقام (٩ ، ١١ ، ٦ ، ٥ ، ١) علي نسبة مئوية تراوحت ما بين (٧٧.٠٤ : ٧٠.٣٧) وتشير نتائج الدلالة الإحصائية بالإجابة (نعم) حيث أن من صفات الشخص المفاوض عدم الشعور بالإحباط بسرعة أثناء عملية التفاوض مع التلاميذ ، خاصة أن حصة الأنشطة المدرسية قد لا تجد اهتماما كبيرا أو جذبا من التلاميذ ، كما أنها قد تكون في نهاية اليوم الدراسي مما يشعر طالب التربية العملية بالملل وان وجوده بالتدريب العملي لا قيمة له بالإضافة الى استعجال الحصول على نتائج من التلاميذ مما قد يؤدي إلى إحباط، لذا لا بد من وجود مهارة الصبر وعدم الشعور بالإحباط بسرعة ، و تعتبر خاصية تصرف طالب التربية العملية بذكاء في المواقف المحرجة في ظل شعوره باللامبالاة من جانب التلاميذ وذلك للخروج بأقل الخسائر أثناء عملية التفاوض من أهم الخصائص

وحصلت العبارات أرقام (١٠ ، ٧ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٨) على نسبة مئوية تراوحت ما بين (٦٤.٤٤ : ٦٨.٨٩) مما تشير نتائج الدلالة الإحصائية بالإجابة (إلى حد ما) حيث أن مواقف التفاوض مع التلاميذ تتغير بسرعة وبصورة مستمرة الأمر الذي يتطلب تغيير الخطط أثناء عملية التفاوض مع التلاميذ ، كما انها مهارة يمكن لطالب التربية العملية التدرب عليها واكتسابها لها من دور كبير ومهم في إنهاء بعض المواقف التي قد يتعرض لها بطريقة سليمة ، ولا بد لطالب التربية العملية امتلاك القدرة على ضبط النفس و التحكم فيها والصبر على ما يمكن أن يصدر من التلاميذ من تصرفات وسلوكيات مختلفة أثناء عملية التفاوض ، ويعتبر الوقت عنصرا مهما حيث يجب أن يدار بطريقة صحيحة ويستثمر في مصلحة عملية التفاوض بما يخدم مصلحة طالب التربية العملية .

المحور الرابع : المعوقات

جدول رقم (١٣)

المتوسط والدرجة المقدرة والنسبة المئوية لمحور المعوقات

ن = ٥٤

م	العبارات	المتوسط	موافق	إلى حد ما	غير موافق	التكرار	النسبة المئوية	الترتيب
١	عدم تعاون ادارة المدرسة مع مجموعة التربية العملية	٤.٤٠	٤٢.٠٠	٨.٠٠	٤.٠٠	٢٣٨.٠٠	٨٨.١٥	٢
٢	تصرف المفاوض بانفعال وعصبية	٤.١٤	٣٤.٠٠	١٧.٠٠	٣.٠٠	٢٢٤.٠٠	٨٢.٩٦	٣
٣	عدم تحديد الأدوار لكل شخص في فريق التفاوض	٣.٦٢	٢٦.٠٠	١٩.٠٠	٩.٠٠	١٩٦.٠٠	٧٢.٥٩	٩
٤	التسرع والارتباك من قبل المفاوض	٣.٩٤	٢٨.٠٠	٢٣.٠٠	٣.٠٠	٢١٢.٠٠	٧٨.٥٢	٧
٥	محدودية الصلاحيات المخولة للمفاوض	٤.١١	٣٥.٠٠	١٤.٠٠	٥.٠٠	٢٢٢.٠٠	٨٢.٢٢	٥
٦	عدم الإلمام بكافة جوانب الأزمة الواقعة	٣.٤٠	١٩.٠٠	٢٧.٠٠	٨.٠٠	١٨٤.٠٠	٦٨.١٥	١٢
٧	عدم الإعداد الجيد للتفاوض	٣.٦٢	٢٢.٠٠	٢٧.٠٠	٥.٠٠	١٩٦.٠٠	٧٢.٥٩	١٠
٨	قلة المعلومات وتدريبها عند التلاميذ	٣.٢٩	١٨.٠٠	٢٦.٠٠	١٠.٠٠	١٧٨.٠٠	٦٥.٩٢	١٣
٩	عدم الاستماع الجيد والاستخفاف بما يقوله التلاميذ	٤.٠٣	٣٢.٠٠	١٨.٠٠	٤.٠٠	٢١٨.٠٠	٨٠.٧٤	٦
١٠	عدم جاهزية مكان التفاوض بالمتطلبات الأساسية	٢.٩٢	١٥.٠٠	٢٢.٠٠	١٧.٠٠	١٥٨.٠٠	٥٨.٥٢	١٤
١١	تدخل بعض المسؤولين في عمل فريق التفاوض	٤.٥١	٤٤.٠٠	٧.٠٠	٣.٠٠	٢٤٤.٠٠	٩٠.٣٧	١
١٢	التوجه الاعلامي لانشطة دون اخرى	٣.٧٠	٢٢.٠٠	٢٩.٠٠	٣.٠٠	٢٠٠.٠٠	٧٤.٠٧	٨
١٣	ضيق الوقت المخصص لعملية التفاوض	٤.١٤	٣٨.٠٠	٩.٠٠	٧.٠٠	٢٢٤.٠٠	٨٢.٩٦	٤
١٤	وجود قناعة لدى المسؤولين بان الاتصال هو أسرع وأسهل الحلول	٣.٥٩	٣١.٠٠	٨.٠٠	١٥.٠٠	١٩٤.٠٠	٧١.٨٥	١١
١٥	الخوف من الفشل في عملية التفاوض	٢.٨٥	١٣.٠٠	٢٤.٠٠	١٧.٠٠	١٥٤.٠٠	٥٧.٠٤	١٥

يتضح من الجدول السابق أن المتوسطات في المحور الرابع تتراوح ما بين (٤.٥١ : ٢.٨٥) وتتراوح النسبة المئوية لاستجابات العينة ما بين (٩٠.٣٧% ، ٥٧.٠٤%) وأن هناك فروقا دالة إحصائيا بين استجابات العينة للمحور الرابع الخاص بالمعوقات التي تواجه طالب التربية العملية ثناء عملية التفاوض مع التلاميذ ، كما يتضح انه يوجد تفاوت في آراء عينة الدراسة .

حيث حصلت العبارة رقم (١١) تدخل بعض المسؤولين في عمل فريق التفاوض على الترتيب الأول بنسبة مئوية (٩٠.٣٧) وتؤكد العبارة أن تدخل بعض المشرفين أثناء عملية التفاوض يؤدي إلى التشويش على عملية التفاوض وتشتيت انتباه التلاميذ ، وحصلت العبارة رقم (١) عدم تعاون إدارة المدرسة مع مجموعة التربية العملية على نسبة مئوية (٨٨.١٥) حيث أن عدم وجود مساندة وتعاون من قبل إدارة المدرسة والمدرسين مع طالب التربية العملية قد يؤدي إلى فشل عملية التفاوض .

وحصلت العبارة رقم (٢) تصرف المفاوض بانفعال وعصبية على نسبة مئوية (٨٢.٩٦) حيث يعتبر الانفعال والعصبية أحد المعوقات التي تؤثر على عملية التفاوض، لذا تعزو الباحثة تلك النتيجة إلى أنه يجب ضبط النفس والتحكم في أعصاب الشخص المفاوض ، فمن البديهي في حالة تعنت طالب التربية العملية أنه قد يواجه ذلك رد فعل معاكس أثناء عملية إقناع التلاميذ بأهمية الأنشطة الاعلامية (صحافة- إذاعة) مدرسية ، وحصلت العبارة (١٣) ضيق الوقت المخصص لعملية التفاوض على نسبة مئوية (٨٢.٩٦) حيث يعتبر قلة الوقت المخصص للأنشطة الاعلامية أحد المعوقات في إقناع التلاميذ بالإضافة إلى أن حصة الأنشطة الإعلامية في الغالب تكون في نهاية اليوم الدراسي حيث يكون ذهن التلاميذ مشغولا بالانصراف من المدرسة مما يشكل سببا كبيرا في عدم تعاونهم مع طالب التربية العملية

وحصلت العبارة رقم (٥) محدودية الصلاحيات المخولة للمفاوض على نسبة مئوية (٨٢.٢٢) حيث يجب أن تتوفر جميع الصلاحيات لطالب التربية العملية أثناء عملية التفاوض مع التلاميذ وعدم تجريده من الصلاحيات التي تساعد على التعامل مع التلاميذ المشاغبيين ، وحصلت العبارة رقم (٩) عدم الاستماع الجيد والاستخفاف بما يقوله التلاميذ على نسبة مئوية (٨٠.٧٤) حيث يجب الاستماع للتلاميذ للتعرف على اتجاهاتهم في المجال الإعلامي وطموحاتهم المختلفة والنماذج الايجابية من الاعلام والتميزين حيث أنه في حال المصادرة على آراء التلاميذ قد يصرون على أفكارهم ويحدث صداما بين الطرفين .

المحور الخامس : محتوى البرامج التدريبية جدول رقم (١٤)

المتوسط والدرجة المقدره والنسبة المئوية لمحور (محتوي البرامج التدريبية)

ن = ٥٤

م	العبارة	المتوسط	موافق	إلى حد ما	غير موافق	التكرار	النسبة المئوية	الترتيب
١	التدريب على مهارات الاتصال التسويقي	٤.٢٩	٤٠.٠٠	٩.٠٠	٥.٠٠	٢٢٢.٠٠	٨٥.٩٢	٤
٢	التدريب على تحمل الضغوط النفسية والجسدية	٣.٧٧	٢٩.٠٠	١٧.٠٠	٨.٠٠	٢٠٤.٠٠	٧٥.٥٦	١١
٣	تنمية مهارة إدارة الوقت	٣.٨٥	٢٧.٠٠	٢٣.٠٠	٤.٠٠	٢٠٨.٠٠	٧٧.٠٤	٨
٤	تنمية مهارة كيت الانفعالات	٣.٩٦	٢٩.٠٠	٢٢.٠٠	٣.٠٠	٢١٤.٠٠	٧٩.٢٦	٦
٥	تنمية وتطوير الذاكرة	٣.٨٥	٢٧.٠٠	٢٣.٠٠	٤.٠٠	٢٠٨.٠٠	٧٧.٠٤	٩
٦	التدريب على مهارة الإقناع	٤.٥٩	٤٤.٠٠	٩.٠٠	١.٠٠	٢٤٨.٠٠	٩١.٨٥	١
٧	تنمية الحس الانفعالي لدي المفاوض	٣.٦٢	٢٢.٠٠	٢٧.٠٠	٥.٠٠	١٩٦.٠٠	٧٢.٥٩	١٢
٨	التدريب على استخدام وسائل الاتصال	٣.٨١	٢٩.٠٠	١٨.٠٠	٧.٠٠	٢٠٦.٠٠	٧٦.٣٠	١٠
٩	التدريب على استخدام الاتصال التسويقي	٣.٨٨	٣١.٠٠	١٦.٠٠	٧.٠٠	٢١٠.٠٠	٧٧.٧٨	٧
١٠	وضع سيناريوهات عند التعامل مع التلاميذ	٤.٤٨	٤٢.٠٠	١٠.٠٠	٢.٠٠	٢٤٢.٠٠	٨٩.٦٢	٢
١١	الاستفادة من خبرات المشرفين بالمدرسة	٤.٤٤	٤١.٠٠	١١.٠٠	٢.٠٠	٢٤٠.٠٠	٨٨.٨٩	٣
١٢	التدريب على مهارة الاستماع للتلاميذ للتعرف على ميولهم	٤.٢٩	٣٨.٠٠	١٣.٠٠	٣.٠٠	٢٢٢.٠٠	٨٥.٩٢	٥
١٣	تنمية الذكاء الانفعالي	٣.٥٥	٢١.٠٠	٢٧.٠٠	٦.٠٠	١٩٢.٠٠	٧١.١١	١٣

يتضح من الجدول السابق أن المتوسطات في المحور الخامس تتراوح ما بين (٤.٥٩ : ٣.٥٥) وتتراوح النسبة المئوية لاستجابات العينة ما بين (٩١.٨٥% ، ٧١.١١%) وأن هناك فروقا دالة إحصائيا بين استجابات العينة للمحور الخامس الخاص بالبرامج التدريبية التي يجب توفيرها لطالب التربية العملية تخصص إعلام تربوي

حيث حصلت العبارة رقم (٦) على المرتبة الأولى بنسبة مئوية (٩١.٨٥) وهي التدريب على مهارة الإقناع ، حيث ترجع أهمية تلك المهارة في إنهاء عملية التفاوض بكيفية إقناع التلاميذ بأهمية الاعلام المدرسي (صحافة - إذاعة مدرسية)

حيث حصلت العبارة رقم (٦) على المرتبة الأولى بنسبة مئوية (٩١.٨٥) وهي التدريب على مهارة الإقناع ، حيث ترجع أهمية تلك المهارة في إنهاء عملية التفاوض بكيفية إقناع التلاميذ بأهمية الاعلام المدرسي (صحافة - إذاعة) مدرسية .

وحصلت العبارة رقم (١٠) على المرتبة الثانية بنسبة (٨٩.٦٣) وهي وضع سيناريوهات عند التعامل مع التلاميذ ، حيث أن طبيعة التلاميذ متقلبة فيجب وضع بعض الخطط البديلة لاستمرار عملية التفاوض مع التلاميذ .

وحصلت العبارة رقم (١١) على المرتبة الثالثة بنسبة مئوية (٨٨.٨٩) وهي الاستفادة من خبرات المشرفين بالمدرسة ، حيث يعتبر عامل الخبرة هو الفارق في كيفية إقناع التلاميذ بالأنشطة المدرسية وأهميتها بصورة سريعة وتصل إلى أفكار التلاميذ ، فيجب الاستفادة من خبرات السادة المشرفين للتعرف على ميول وأهداف التلاميذ .

وحصلت العبارة رقم (١) على المرتبة الرابعة بنسبة مئوية (٨٥.٩٢) وهي التدريب على مهارات الاتصال التسويقي فتنمية الاتصال التسويقي ينمي تحسين العلاقات مع التلاميذ وكيفية تفاعل طالب التربية العملية مع التلاميذ بصورة إيجابية والحصول على النتائج المتوقعة خاصة أن معظم التلاميذ لا يبدون اهتماما بالأنشطة المدرسية مثل المواد الدراسية الأساسية .

وحصلت العبارة رقم (١٢) على المرتبة الخامسة بنسبة مئوية (٨٥.٩٢) وهي التدريب على مهارة الاستماع للتلاميذ للتعرف على ميولهم وآرائهم وطموحاتهم واكتشاف مواهبهم وتنميتها .

المحور السادس : المهارات التسويقية

جدول رقم (١٥)

المتوسط والدرجة المقدره والنسبة المئوية لمحور (المهارات التسويقية)

ن = ٥٤

م	العبارة	المتوسط	موافق	إلى حد ما	غير موافق	التكرار	النسبة المئوية	الترتيب
١	قدرة طالب التربية العملية علي الإنصات الجيد للتلاميذ	٣.٨٥	٢٤.٠٠	٩.٠٠	١١.٠٠	٢٠٨.٠٠	٧٧.٠٤	١٠
٢	اختيار الكلمات المناسبة لمستوي التلاميذ	٤.١٨	٤٠.٠٠	٦.٠٠	٨.٠٠	٢٢٦.٠٠	٨٢.٧٠	٥
٣	اختيار نبرات الصوت المناسبة	٣.٥٥	٢٧.٠٠	١٥.٠٠	١٢.٠٠	١٩٢.٠٠	٧١.١١	١٢
٤	البشاشة وإبداء الارتياح والقبول للتلاميذ	٤.٤٤	٤٤.٠٠	٥.٠٠	٥.٠٠	٢٤٠.٠٠	٨٨.٨٩	٢
٥	احترام مشاعر التلاميذ	٤.٥٩	٤٦.٠٠	٥.٠٠	٣.٠٠	٢٤٨.٠٠	٩١.٨٥	١
٦	التغلب على عوائق الاتصال	٤.٣٧	٤١.٠٠	٩.٠٠	٤.٠٠	٢٣٦.٠٠	٨٧.٤١	٤
٧	القدرة على تنفيذ الهدف من الاتصال	٤.١٨	٣٩.٠٠	٨.٠٠	٧.٠٠	٢٢٦.٠٠	٨٢.٧٠	٦
٨	تحسين العلاقة بين المعلم والتلاميذ	٤.٠٢	٣٦.٠٠	١٠.٠٠	٨.٠٠	٢١٨.٠٠	٨٠.٧٤	٧
٩	توفير الأدوات والإمكانيات اللازمة لعملية الاتصال	٣.٨٨	٣٢.٠٠	١٤.٠٠	٨.٠٠	٢١٠.٠٠	٧٧.٧٨	٩
١٠	استثمار الوقت	٤.٠٠	٣٧.٠٠	٧.٠٠	١٠.٠٠	٢١٦.٠٠	٨٠.٠٠	٨
١١	القدرة على اتخاذ القرار	٤.٤٤	٤١.٠٠	١١.٠٠	٢.٠٠	٢٤٠.٠٠	٨٨.٨٩	٣
١٢	اقتناع طالب التربية العملية بدوره كإخصائي اعلام تربوي	٣.٦٦	٢٨.٠٠	١٧.٠٠	٩.٠٠	٢٠٠.٠٠	٧٤.٠٧	١١

يتضح من الجدول السابق أن المتوسطات في المحور السادس (مهارات التسويق) تتراوح ما بين (٣.٥٥ : ٤.٥٩) وتتراوح النسبة المئوية لاستجابات العينة ما بين (٩١.٨٥% ، ٧١.١١%) وأن هناك فروق دالة إحصائية لاستجابات العينة للمحور السادس الخاص بالمهارات التسويقية التي يجب توفرها في طالب التربية العملية تخصص اعلام تربوي.

حيث حصلت العبارة رقم (٥) على المرتبة الأولى بنسبة مئوية (٩١.٨٥) وهي احترام مشاعر التلاميذ ، حيث ترجع أهمية تلك المهارة في إنهاء عملية التفاوض لاحترام مشاعرهم والعطف عليهم مما يشعرهم بأهميتهم مما يؤدي الى التواصل مع طالب التربية العملية

وحصلت العبارتان (٤ ، ١١) على المرتبة الثانية والثالثة بنسبة مئوية (٨٨.٨٩) وهي البشاشة وابداء الارتياح والقبول للتلاميذ و القدرة على اتخاذ القرار ، مما يضفي جو البهجة والفرح لدي التلاميذ وتقبل التلاميذ للموضوع الذي سوف يقوم به طالب التربية العملية من شرحه وخصوصا أثناء اجراء عملية التفاوض لتغيير ميولهم واتجاهاتهم نحو ممارسة الأنشطة الاعلامية ، ويجب على طالب التربية العملية التصرف في بعض المواقف بسرعة أثناء اجراء التفاوض مع التلاميذ حتي لا يرتبك مما يعود عليه بالسلب أثناء التفاوض مع التلاميذ

وحصلت العبارة رقم (٦) على المرتبة الرابعة بنسبة مئوية (٨٧.٤١) وهي التغلب على عوائق الاتصال ، حيث يعتبر من أساسيات التفاوض الناجح هو كيفية التغلب على عوائق الاتصال بين كل من التلميذ وطالب التربية العملية وهذا ما أكدته دراسة عبدالله الجنيدي (٢٠١١) ^(٣١) من الاهتمام بالتغلب على معوقات التواصل الفعال بين التلاميذ وطالب التربية العملية .

وحصلت العبارتان (٢ ، ٧) علي المرتبة الخامسة والسادسة بنسبة مئوية (٨٣.٧٠) وهي اختيار الكلمات المناسبة لمستوي التلاميذ والقدرة على تنفيذ الهدف من الاتصال ، وذلك من خلال مراعاة الكلمات المناسبة للمستوي السنّي للتلاميذ ومدى قدرة فهم التلاميذ للمصطلحات التي يقوم طالب التربية العملية بذكرها أثناء التفاوض وقدرة طالب التربية العملية على تنفيذ الهدف من الاتصال وهذا ما أكدته دراسة حسن بن أبو بكر (٢٠٠٧) ^(٣٢) من ضرورة اختيار الكلمات المناسبة لمستوي العميل الذي تقدم له خدمة التسويق و تنفيذ الاهداف المطلوبة من عملية الاتصال بين العميل ومقدم الخدمة

وحصلت العبارة رقم (٨) على المرتبة السادسة بنسبة مئوية (٨٠.٧٤) وهي تحسين العلاقة بين المعلم والتلاميذ من الاهتمام بوجود علاقة ملائمة بين التلاميذ وطالب التربية العملية حتى يمكن للتلاميذ تقبل فكرة وجود طالب التربية العملية داخل الفصل وهذا ما أكدته دراسة نيفين كامل عبد الملاك (٢٠١١) (٣٣) من توفر علاقة بين كل من التلاميذ وطالب التربية العملية حتى في مرحلة ما قبل المدرسة .

الخلاصة :

من خلال استعراض النتائج التفصيلية للدراسة التي اجريت على عينة من طلبة الاعلام التربوي الفرقتين الثالثة والرابعة لتنمية مهارات التفاوض لديهم اثناء التدريب الميداني (التربية العملي) الخاص بالفرقتين توصلت الدراسة الى :

- تعتبر المهارات الشخصية لطالب التربية العملية مفتاح عملية التفاوض وأهمها (سرعة البديهة - الثقة بالنفس - القدرة على الإقناع - قوة الشخصية) .
- من المهارات المهنية ضرورة توفر سمة القائد لطالب التربية العملية لقيادة مجموعته بالمدرسة، القدرة على إدارة وقت التفاوض، حسن التصرف ازاء المواقف المحرجة اثناء عملية التفاوض والاستغلال الأمثل لمهارات الاتصال
- من مهارات التفاوض عدم شعور طالب الاعلام او المفاوض بالإحباط بسرعة ، القدرة على تحمل الضغوط ، إجادة البدائل في حالة وجود مشكلة
- من المهارات التسويقية احترام مشاعر التلاميذ ، البشاشة والقدرة على اتخاذ القرارات ، التغلب على عوائق الاتصال
- من معوقات التفاوض تدخل بعض مشرفي التربية العملية اثناء عملية التفاوض، عدم تعاون المشرفين ، تصرف المفاوض بانفعال ، قلة الصلاحيات الممنوحة لطالب التربية العملية اثناء عملية التفاوض
- اما عن محتوى البرامج التدريبية لطلبة التربية العملية فقد اشتملت على التدريب على مهارة الإقناع ، وضع سيناريو للتعامل مع التلاميذ ، الاستفادة من خبرات المشرفين ، التدريب على مهارات الاتصال التسويقي
- ومن أهم عوامل نجاح عملية التفاوض هو الإعداد والتخطيط الجيد لعملية التفاوض ومهارات الاتصال .

التوصيات :

- عقد دورات تدريبية متخصصة في مهارات التفاوض وفن الاتصال التسويقي ضمن البرامج التدريبية والمخصصة لطلاب التربية العملية شعبة الاعلام التربوي.
- عمل ندوات لمشرفي التربية العملية (داخلي -خارجي) للتعريف بأهمية التفاوض أثناء العملية التدريسية .
- تنمية مهارات التفاوض الضرورية التي يحتاجها طالب التربية العملية كمهارة الاتصال التسويقي ، ومهارات الاستماع ، وسرعة البديهة .
- ضرورة إلمام طالب التربية العملية باستراتيجيات ومهارات التفاوض والاتصال التسويقي وتطبيقها التطبيق الصحيح .
- إجراء المزيد من الدراسات والبحوث الخاصة بمهارات التفاوض وفن الاتصال التسويقي لمختلف طلاب التربية العملية
- ادراج مهارات التفاوض ضمن مصفوفة المهارات التي يعمل برنامج اعداد اخصائى الاعلام التربوي والعلاقات العامة على تحقيقها

- المراجع

- ١- أحمد فهمى جلال : "مهارات التفاوض " ط١ (جامعة القاهرة : مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث في العلوم الهندسية ، كلية الهندسة ، ٢٠٠٧) ص٢
- ٢- خالد بن عبد المحسن الحسيني: "أساسيات التفاوض" (السعودية : معهد الإدارة العامة ، ٢٠١١)
- ٣- محمد ابراهيم المدهون " فن التفاوض الطريق الى نعم " (غزة : معهد التنمية البشرية ، مؤسسة ابداع للأبحاث والدراسات والتدريب) ص ٥
- ٤- بثينة عبد الرؤوف: " الفضائيات والتربية الثقافية للنشء " في : مؤتمر التربية والثقافة والإعلام (القاهرة : المجلس الأعلى للثقافة ، ١٢ - ١٣ مايو ٢٠٠٩) ص٢٢
- ٥- حسن محمد على خليل: " دور أخصائى الاعلام التربوي في الارتقاء بالأنشطة الإعلامية في المدارس " رسالة ماجستير غير منشورة (القاهرة : جامعة عين شمس ، معهد الدراسات العليا للطفولة ، ١٩٩٩) ص 50
- ٦- عبد الرحمن إبراهيم الشاعر: " التربية الاعلامية الأسس والمعالم " في : المؤتمر الدولي الأول للتربية الاعلامية وزارة التربية والتعليم ومنظمة اليونسكو (السعودية : الرياض ، ٤-٧ مارس ٢٠٠٧)
- ٧- أحمد فهمى جلال : "مهارات التفاوض" ، مرجع سابق ، ص٣

- ٨- حافظ حسن شعيب: "نموذج الاتصال الأمثل لتسويق الخدمات الجامعية"، رسالة دكتوراه غير منشورة (القاهرة: جامعة حلوان، كلية التجارة، ٢٠٠٠)
- ٩- نهي عبدالرازق محمد كيوان: "تنمية مهارات التفاوض في أعمال شركات السياحة والسفر بالتطبيق على شركات السياحة"، رسالة ماجستير غير منشورة (القاهرة: جامعة حلوان، كلية التجارة، ٢٠٠٧)
- ١٠- نيفين كامل عبد الملاك: "أساليب التفاوض لدى أطفال ما قبل الدراسة"، رسالة دكتوراه غير منشورة، القاهرة: جامعة عين شمس، معهد الدراسات العليا للطفولة (٢٠١١)
- ١١- عبد الله الجنيدى: "استراتيجية مقترحة في تعليم القراءة قائمة على التعلم النشط لتنمية مهارات التفاوض لدى تلاميذ الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية"، رسالة ماجستير غير منشورة (القاهرة: جامعة القاهرة، معهد الدراسات التربوية، ٢٠١١)
- ١٢- هيام يوسف: "تصور مقترح لدور الإعلام التربوي في تفعيل العلاقة بين المدرسة والمجتمع المحلي"، رسالة ماجستير غير منشورة (القاهرة: جامعة القاهرة، معهد البحوث والدراسات التربوية، ٢٠٠٩)
- ١٣- سعاد محمد المصري: "حلول مقترحة للتغلب على الصعوبات التي تواجه اخصائي الاعلام التربوي دراسة ميدانية على المدارس" في: المؤتمر العلمي السنوي الخامس: الاتجاهات الحديثة في تطوير الاداء المؤسسي والاكاديمي في مؤسسات التعليم العالي النوعي في مصر والعالم العربي (المنصورة: جامعة المنصورة، كلية التربية النوعية من ١٤-١٥ ابريل ٢٠١٠)
- ١٤- هبة ابراهيم جودة: "تطوير اعداد اخصائي الاعلام التربوي بمصر في ضوء متطلبات مجتمع المعرفة"، رسالة ماجستير غير منشورة: (القاهرة: جامعة القاهرة، معهد الدراسات العليا للطفولة، ٢٠١٢)-
- ١٥- ابن منظور: "لسان العرب"، ج: ٦، ص: ٧٢٤.
- 16- Cottrell, S.: The study skills handbook. (London: Macmillan press Ltd 1999) p 21
- ١٧- عمر سن بدران: "فن الحوار والتفاوض" (مصر: الدار الذهبية، ٢٠٠٩) ص ٢٥
- ١٨- حسن الحسن: "التفاوض والعلاقات العامة" ط٣ (بيروت: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ٢٠٠٢) ص ٢٧
- ١٩- نواف بنت دغش بن سعيد: "الاعلام التربوي ودوره في تفعيل مجالات العمل المدرسي في المملكة العربية السعودية"، دراسة ماجستير غير منشورة (السعودية: جامعة الملك سعود، كلية التربية، ٢٠٠٧)

- ٢٠- أحمد فهمى جلال : "مهارات التفاوض" ، مرجع سابق ، ص٣
- ٢١- أيمن محمد عبد الواحد : "التفاوض علم وفن" (القاهرة : الحرية للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٧) ص ٧
- ٢٢- محمد ابراهيم المدهون " فن التفاوض الطريق الى نعم، مرجع سابق، ص ٥
- ٢٣- علياء العسالي ، ليلى البيطار: " مفهوم التربية الاعلامية في كتب التربية المدنية والتربية الوطنية للمرحلة الأساسية في المنهاج الفلسطيني" ، في مؤتمر العمدة التربوية في القرن الحادي والعشرين: واقع وتحديات " (فلسطين : جامعة النجاح الوطنية ٢٠٠٨) ص ٨
- 24- Thomas, Julia. Professional Commitment to Advertising: The Relationship Between advertising Education and Professional(Florida Commitment. Master of degree 2004). (U.S.A , University
- ٢٥ - أحمد جوهر "الاعلام الإلكتروني واقع وآفاق" (المنصورة: دار الكلمة للنشر والتوزيع , ٢٠٠٤). ص٥٢
- ٢٦- سليمان أحمد: "الإذاعة المدرسية للمرحلتين المتوسطة والثانوية" (الرياض: مؤسسة الجريسي للتوزيع ٢٠٠١) ص ٥٤
- ٢٧- كمال الدين حسين ، أمال سعد المتولي : "مدخل لأنشطة الاتصال في المؤسسات التعليمية" صحافة، إذاعة، مسرح (المنصورة : المكتبة العصرية ، ٢٠٠٤) ص ٢٦
- ٢٨- محمد الخطيب: "دور المدرسة في التربية الاعلامية"، المؤتمر الدولي الأول للتربية الاعلامية وزارة التربية والتعليم ومنظمة اليونسكو، (المملكة العربية السعودية، الرياض، ٢٠٠٧) ص ٢٢
- ٢٩- حازم محمد عبد الرحمن: "أسس التفاوض" (القاهرة : دار المكتبة الرقمية للطبع والنشر ، ٢٠١٢)
- ٣٠- خالد بن عبد المحسن الحسيني: "أساسيات التفاوض" ، مرجع سابق، ص ١٢
- ٣١- عبد الله الجنيدي ، "استراتيجية مقترحة في تعليم القراءة قائمة على التعلم النشط لتنمية مهارات التفاوض لدى تلاميذ الصف الأول الثانوي في الجمهورية العربية السورية" مرجع سابق ، ص
- ٣٢- حسن بن أبو بكر: " دور المدرسة في التربية الاعلامية الواقع والمأمول" في: المؤتمر الدولي الأول للتربية الاعلامية، وزارة التربية والتعليم ومنظمة اليونسكو، (الرياض، المملكة العربية السعودية ، ٢٠٠٧)
- ٣٣- نيفين عبد الملاك ، " أساليب التفاوض لدى أطفال ما قبل الدراسة " ، مرجع سابق ، ص ١٧ .