فعالية برنامج قائم على طريقة المشروع في تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة

* أ . د / سعدية يوسف الشرقاوي
** أ . د / محمد إبراهيم عبد الحميد
*** د / أروى سمير محمد على معوض

ملخص البحث

واستهدفت هذه الدراسة تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة .

وتكونت عينة الدراسة: من (٣٠) طفل وطفلة من أطفال المستوى الثاني بمرحلة رياض الأطفال بالروضات الحكومية التابعة لأحياء محافظة بورسعيد، وتم اختيار عينة قصدية بعد تطبيق بطاقة الملاحظة عليها، وقد تم تنمية مهارات التفاوض لأفراد العينة باستخدام البرنامج القائم على طريقة المشروع.

واستخدمت الدراسة الأدوات الآتية :

- بطاقة ملاحظة المعلمة لبعض مهارات التفاوض .
- مقياس مهارات التفاوض المصور .

وكانت أهم نتائج البحث ما يلي :

- إمكانية تنمية مهارات التفاوض لمرحلة رياض الأطفال من خلال توفير بيئة التعلم الفعال والنشط التي تنمي مهارات التخطيط للتفاوض والأعداد للحوار التفاوضي وإدارة الحوار مع مراعاة خصائص الأطفال في هذه المرحلة والفروق الفردية بينهم .
- إلقاء الضوء على طريقة جديدة من طرق التدريس برياض الأطفال من خلال استخدام طريقة التدريس بالمشروع وبيان تأثيرها في تنمية مهارات التفاوض لدى الأطفال.

* أستاذ أصول التربية المتفرغ بقسم العلوم التربوية كلية رياض الأطفال جامعة بورسعيد
** أستاذ مناهج الطفل ورئيس قسم رياض الأطفال ووكيل كلية التربية النوعية لشئون الطلاب جامعة بنها
*** مدرس مساعد بقسم العلوم التربوية كلية رياض الأطفال جامعة بورسعيد

Abstract

The Research Goal: was to developing Negotiation skills of kindergarten children.

The sample of the study: includes (30) children five to six years old of second level kindergarten.

The Research's Tools:

- Teacher's observation card of Negotiation skills (researcher's design).
- Negotiation skills scale

The main search results:

- There is a statistically significant difference at the 0.05 level between the mean score of the pre and post application of the Negotiation skills scale in favor of the post-application.
- The program based on project method is effective in developing some of s Negotiation kills as measured by Black Gain Ratio Formula

مقدمة

نحن نعيش اليوم في عصر التفاوض، فأغلب أنشطة حياتنا وما ينجم عنها من خلافات قد أصبح في حاجة إلى التفاوض لكي نتمكن من تحقيق أهدافنا ومصالحنا، وفي الواقع نحن نلجأ إلى التفاوض في كل يوم بل عدة مرات في اليوم لكي نجد حلولاً معقولة ومقبولة لمشكلاتنا الخلافية المشتركة، فالمفاوضات لم تعد وقفاً على ما يدور بين الشعوب والأمم من مباحثات بل هي مستخدمة في مختلف مواقف الحياة لحل المشكلات الخلافية المشتركة بين جميع اللأفراد.

فالتفاوض عملية مستديمة يقوم بها الفرد منذ ولادته وحتى مماته، فنحن نتفاوض في اليوم عدة مرات على العديد من الموضوعات. إننا كأفراد نتفاوض في حياتنا اليومية سواء عند شراء السلع والخدمات اللازمة لإشباع احتياجتنا أو عند التعامل مع رؤسائنا وزملائنا في العمل أو عند التعامل مع أفراد الأسرة وأحيانا نتفاوض مع أنفسنا عندما نعتزم اتخاذ القرارات الخاصة بنا

(سهير أمين، ٢٠٠٣، ١٤١)

والتفاوض عملية فطرية أساسها أن الفرد في حاجة ماسة إلى التعامل مع الغير لتحقيق مصالحه، وهذه المهارة الفطرية تُنمى بالمعايشة والتدريب والتعليم.

(مصطفى عبد الرحمن، ١٩٩٣، ٥٤)

والفرد منذ طفولته تنمو لديه القدرة على إقامة العلاقات الاجتماعية الفعالة مع الآخر، وبالتالي فهو يكتسب الأساليب السلوكية والاجتماعية ويتعلم الأدوار الاجتماعية لتساعده على التفاعل السليم مع الجماعة (حامد زهران، ٢٠٠٣، ١٦). ومن هنا يلجأ الفرد إلى استخدام الأساليب التفاوضية التي تساعده على تلبية احتياجاته وأداء أدواره بنجاح. فالتفاوض ببساطة عبارة عن مهارة تمكن الفرد من النجاح في كل من حياته العملية وحياته الشخصية لأنها تساعده على تحقيق أهدافه وغاياته وتلبية احتياجاته بهدوء وسلام (نجيب نصر، ٢٠١٠، ٤٩).

وقد ذكر(حسام عزب، ٢٠٠٢، ٤) مصطلح التربية التفاوضية في إشارة إلى ضرورة تضمين هذا المصطلح في المناهج الدراسية منذ بداية مرحلة ما قبل المدرسة وحتى آخر المراحل التعليمية. فالأطفال في سن الروضة كثيراً ما ينشأ بينهم خلافات وصراعات داخل المجموعة الواحدة أو حتي بين الجماعات المختلفة. وقد أشارت (سعدية بهادر، ٢٠٠٢، ٤٨) إلى أهمية أن يقوم الآباء

والقائمين على تربية الأطفال بتقوية المهارات الاجتماعية السوية التي تظهر في سلوكهم وإضعاف المهارات الاجتماعية غير السوية.

والطفل عندما يتفاوض فإنه يتفاوض من أجل تحقيق رغباته من خلال استخدام كل ما لديه من إمكانات وأسلحة، كالبكاء أو الصراخ أحياناً، أو من خلال التعبير عن حبه للشخص الذي يمتلك القدرة على تحقيق رغباته أحياناً أخرى، وهو عندئذ يختار الوقت المناسب للتقدم بالطلبات وبدء التفاوض، وهو الوقت الذي يرى فيه الطفل الطرف الآخر في أضعف حالاته كوقت انشغال الأم أو وقت قيلولة الأب، وأحياناً أخرى يلجأ الطفل إلى التحالف مع طرف آخر كالجدة أو الجد مثلاً ليضغط من خلاله على من يتفاوض معه. وهذا يظهر في كثير من المواقف التي تكشف عن حقيقة مؤداها أن الأطفال يمارسون بالفعل مهارات التفاوض حتى منذ البدايات الأولى لحياتهم. (قدري حفني، ٢٠٠١، ٣٨-٤٠)

وقد أوضحت دراسة (Oliver, 1998) أن الطفل يمتلك عدداً من الأساليب التفاوضية يمكن إجمالها فيما يلي:

طلب التوضيح:

والمقصود بها أن يطلب الطفل توضيح من الطرف المقابل بقول كلمة تشير إلى عدم الفهم مثل (نعم/ إيه)، أو طلب هجاء الكلمة في حال ذكر كلمة بلغة مختلفة، وكنتيجة لذلك يحصل على معلومات إضافية والتي يتضح أنها تجعل المدخل واضحاً، الحقيقة أن السياق غير المعروف يصبح مفهوماً ويبرز من رد الفعل والذي هو إجابة السؤال الأصلي.

التأكيد:

والمقصود بها استمرار التركيز على الشخص حتى التأكد من فهمه لما يقال.

التأكد من الفهم:

التأكد من الفهم هي تلك التعبيرت اللفظية التي يصدرها المتحدث للتأكد من أن المستمع فهم التعبير بالشكل الصحيح، ويتم ذلك عن طريق الأسئلة.

التعديل في سياق الحديث:

ونعني به إعداة السؤال أو الجملة بطريقة أخرى حتى يمكننا توصيل المعلومة بشكل صحيح، ويتم استخدام هذا الأسلوب في حال ملاحظة عدم فهم الشخص لما يقال سواء من إماءات الوجه أو من تعبيره هو شخصياً.

التكرار الذاتي:

والتكرار الذاتي يعني إعادة كلمة أو جملة قالها المتحدث أمامي سواء بشكل متطابق أو بشكل جزئي كما تحتوي على تكرارات أخرى كإطالة، مما يعطي فرصة أكبر لفهم ما يقال وللتأكد من أن فهمي صحيح.

وفي دراسة (نيفين عبد الملاك، ٢٠١١) أوضحت امتلاك طفل الروضة لأساليب تفاوض تتشابه مع الأساليب التي يستخدمها الأفراد عامة في التفاوض، مثل الانسحاب: وهو أسلوب يعتمد على الابتعاد وتجنب موقف الصراع. وأسلوب الإصرار على أخذ الحق بالقوة: ويتم تمثيله من خلال استخدام أسلوب العنف والذي ينتهي موقف الصراع فيه دون حل، وأسلوب التواصل من خلال الحوار مع الطرف الآخر. وهناك العديد من أساليب التفاوض، ورغم أنها لم تقسم تبعاً لمستواها، إلا أن الأساليب التي يستخدمها الأطفال أوضحت أن هناك تطوراً للأساليب التفاوضية التي يستخدمها الطفل وهي تعتمد على مستوى النضج.

ومن خلال ما سبق يمكن استخلاص الآتي:

- هناك تشابه بين الاساليب التي يستخدمها الأفراد عامة في التفاوض وبين الاساليب التي يستخدمها الأطفال في التفاوض بشكل خاص، وعلى سبيل المثال " الانسحاب".
- تداخل الأساليب التفاوضية مع بعضها أمر وارد في العملية التفاوضية.
- أن التفاوض لدى الأطفال يعتمد على الحوار والمناقشة مع الطرف الآخر.

ونظراً لأن تنمية مهارات التفاوض يعد منطقياً وأساسياً في المراحل التعليمية الأولى للطفل، حيث يزداد مستوى تلك المهارات تركيباً وتعقيداً في المراحل التعليمية التالية، وهو ما يعني جهداً مضاعفاً في تعلم تلك المهارات، فلابد من تنمية هذه المهارات في وقت مبكر لإعداد الأطفال اعداداً جيداً لحياتهم الاجتماعية والعملية؛ وهذا ما تسعى إليه الدراسة الحالية من تنمية مهارات الطفل التفاوضية، استناداً إلى أسلوب التفاوض القائم على الحوار مع الطرف الآخر، فقد أشارت دراسة (فاتن عبد اللطيف وآخرون، ٢٠٠٧) إلى إمكانية تنمية مهارات التفاوض لدى الطفل من خلال تدريب الطفل على:

١) التحاور مع أصدقائه حين يختلف معهم.
٢) الاستماع لرأي الآخرين في حل مشكلة ما.

٣) الاعتذار حين يقوم بفعل خاطئ.
٤) التنازل عن لعبة تطبيقاً لنتائج الحوار.
٥) التمكن من لغة الحوار مع أطراف النزاع.
٦) اظهار الاحترام لكل شخص بغض النظر عن تصرفاته أو ألفاظه.

وقد اهتمت بعض الدراسات كدراسة (نيفين عبد الملاك، ٢٠١١) بالكشف عن أساليب التفاوض لدى أطفال ما قبل المدرسة، بينما هدفت دراسة (نيرمين زكي،٢٠١٦) بتنمية حل الصراع لدى أطفال مرحلة الطفولة المتأخرة من خلال برنامج قائم على أساليب التفاوض. وفي ضوء ما سبق تتضح أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى أطفال الروضة؛ لأن نجاح الطفل في حياته يتوقف بقدر كبير على ما يمتلكه من مهارات وخبرات ومن هنا فإن المهارت التفاوضية مهمة لكي يحقق الطفل النجاح في حياته.

وتعتبر طريقة المشروع إحدى طرق التعليم والتعلم التي يمكن من خلالها تزويد الطفل بالخبرات وتنمية المهارات، فهي مجموعة من الأنشطة يؤديها الطفل بحماس بشكل فردي أو جماعي، لتحقيق أهداف تربوية محددة، والطفل أثناء اختياره لموضوع المشروع وتنفيذه يكتسب العديد من المعلومات والمهارات.

(جنات البكاتوشي ، ٢٠٠٣ ، ٥٢٠)

وطريقة المشروع لا تفصل بين المواد المختلفة ، ولكنها تزود الأطفال بالعديد من الخبرات المتنوعة والمفاهيم والمهارات ، هذا فضلاً عن أسلوبها الشيق لجميع الأطفال ، فهي عمل يؤديه الأطفال داخل الروضة أو خارجها بعد أن يقع اختيارهم عليه ، ثم يخططوا لتنفيذه . وليس من الضروري أن يقوم الأطفال بالمشروع كله كاملاً ، بل يمكن أن تسند إليهم بعض الأعمال الفنية فيه ، ويكفي أنهم فكروا وخططوا للمشروع ونفذوا ما يمكن تنفيذه فيه .

(Schuler, 2000 , 5)

وتتعدد أنواع المشروعات التي يمكن تقديمها لطفل الروضة، فمنها: الانتاجية، والاستمتاعية، ومنها ما يدور حول مشكلات أو اكتساب مهارات، والمشروعات التي تهدف إلى اكتساب مهارات تفيد الأطفال في حياتهم ويمكن أن تنفذ هذه المشروعات بطريقة فردية أو جماعية، ويتوقف ذلك على المشروع نفسه والغرض منه (Schultz, 2001, 40).

وتعتمد طريقة المشروع على المرحلة العمرية للطفل ومهاراته والأنشطة التي يتضمنها المشروع، فأي مشروع يتضمن ألواناً عديدة من المعرفة مثل الفنون ، والرياضيات، والموسيقى، والتاريخ، واللغة (Ho, 2001, 7).وعند تطبيق المعلمة لطريقة المشروعات في بيئة رياض الأطفال فعليها أن تراعي بعض الأسس في اختيارها لموضوع المشروع هذه الأسس والاعتبارات تتمثل في الآتي:

١) يعتبر موضوع المشروع مناسباً إذا كان موضوعاً يمكن ملاحظته مباشرة في بيئات الأطفال الخاصة (العالم الحقيقي).
٢) أن يمثل موضوع المشروع معظم تجارب الأطفال.
٣) التحقيق المباشر أمراً ضرورياً ولا يحتمل أن يكون خطراً.
٤) الموارد المحلية (المواقع الميدانية والخبراء) مواتية ويمكن الوصول إليها بسهولة.
٥) أن يحقق البرنامج القائم على المشروع إمكانية تطبيق مجموعة متنوعة من الطرق والفنيات التدريس، على سبيل المثال (لعب الأدوار، البناء، الكتابة، الرسم متعددة الأبعاد، منظمي الرسم).
٦) مشاركة الآباء والأمهات ومساهماتهم في تنفيذ مراحل العمل بالمشروع ضرورية ومهمة.
٧) أن يكون البرنامج القائم على المشروع حساس للثقافة المحلية وكذلك مناسب ثقافيا بشكل عام.
٨) قد تكون فكرة البرنامج مثيرة للاهتمام لكثير من الأطفال، أو تمثل مصلحة يعتبرها الكبار جديرة بالتطور لدى الأطفال.
٩) أن يكون موضوع المشروع متعلق بأهداف المناهج ومعايير المدرسة أو المنطقة.
١٠) أن يوفر فرصة واسعة لتطبيق المهارات الأساسية (اعتمادا على سن الأطفال).
١١) أن يكون الموضوع محدد على النحو الأمثل – ليس ضيقا جدا وغير واسع جدا. (L. G. Katz &Chard, 2000, 4-5)

وهناك بعض الدراسات التي استخدمت طريقة المشروع مع طفل الروضة كدراسة (جنات البكاتوشي، ٢٠٠٣) والتي اعتمدت على أسلوب المشروع في

إكساب أطفال الروضة التربية البيئية بما تتضمنه من معارف بيئية ووعي بيئي، واتجاهات وقيم بيئية، ومهارات بيئية، ومشاركة بيئية.

بينما قدمت كل من "باربرا جاليك" و "ليزا لي" (Gallick & Lee, 2009) لأطفال أحد مراكز الرعاية النهارية مشروع إعداد " البيتزا " كمشروع استمتاعي يحقق التكامل بين المناهج والمواد التي درسها الأطفال خلال فصل دراسي كامل. واهتمت دراسة (داليا همام ، ٢٠١٢) بتنمية مهارات (التخطيط – المتابعة – التقويم) كمهارات ما وراء معرفية لدى أطفال الروضة مستخدمة طريقة المشروع.

ومن خلال العرض السابق تتضح أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى أطفال الروضة، فهي المرحلة العمرية المناسبة لاكساب الطفل المهارات المختلفة، وطريقة المشروع من طرق التعليم والتعلم المناسبة لتحقيق ذلك؛ لذا تظهر الحاجة إلى إعداد برنامج قائم على طريقة المشروع لتنمية مهارات التفاوض لدى أطفال الروضة .

الإحساس بالمشكلة

شعرت الباحثة بمشكلة الدراسة من خلال عدد من المؤشرات العملية والنظرية تمثلت في:

أولاً: أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى الأطفال

يعتبر موضوع مهارات التفاوض والتدريب عليها من الموضوعات الهامة التي يركز عليها المربون نظراً لأهميتها؛ فإذا كانت علاقاتنا مع الأشخاص ترتبط بشكل كبير بمهارات الاتصال فإنها تتأثر أيضاً بقدرة الفرد على التفاوض، فالتفاوض يأثر في العمل والعلاقات الأسرية والحياة الشخصية والتفاعلات الاجتماعية، فإدارة الحوار مهارة أساسية للتعامل مع تحديات الحياة اليومية، ولا يوجد إنسان لا يحتاج للتفاوض طالما أنه يعيش مع غيره من البشر.

ثانياً: ملاحظة الباحثة لبعض معلمات الروضة أثناء عملهن مع الأطفال

وتمت هذه الملاحظات أثناء الإشراف على طالبات التربية العملية، وقد أوضحت هذه الملاحظات أن معلمات الروضة لا يهتممن بتوجيه الأطفال إلى الطريقة المناسبة لحل الصراعات وإنهاء الأزمات فيما بينهم باستخدام أسلوب التفاوض القائم على الحوار، كالتنازل عن بعض الألعاب أو الأدوات لوقت معين تطبيقا لمبدأ الحوار بينهم.

ثالثاً: مقابلات مفتوحة مع أطفال المستوى الثاني

هدفت هذه المقابلات إلى تحديد مدى استخدام الأطفال لأسلوب التفاوض القائم على الحوار بينه وبين زميله أو بين المعلمة، وقد أظهرت تلك المقابلات وجود قصور في استخدام الأطفال لأسلوب التفاوض القائم على التحاور مع الطرف الآخر للوصول إلى حل مشترك يرضي الطرفين

رابعاً: الإطلاع على الأدبيات والدراسات السابقة

تشير وثيقة المعايير القومية لرياض الأطفال في مصر في مجالات ومعايير نواتج التعلم (مجال النمو الاجتماعي) إلى أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى الأطفال، وذلك من خلال عدد من المؤشرات هي :

- يظهر إستقلالية وتقبلاً لذاته .
- يظهر مشاعر إيجابية نحو الآخرين .
- يعبر عن مشاعره تجاه الآخرين من خلال التواصل اللفظي وغير اللفظي
- يتبادل الرأي ويتقبل الاختلاف مع الآخرين .
- ينوع أساليب تعامله وفق الأفراد والمواقف .

كما أكدت الوثيقة أيضاً على عدد من المؤشرات التي يمكن تحقيقها ضمن استراتيجية المشروع في مجالي (أساليب التعليم والتعلم)، ومجال (الوعي والمعرفة العامة) وهي :

- يظهر تساؤلات تعبر عن رغبته في التعرف على الأشياء المحيطة .
- يبادر في تقديم مقترحات وآراء خلال أنشطة التعليم والتعلم .
- يجمع معلومات حول موضوع معين .
- يطبق مفاهيم ومهارات الدراسات الاجتماعية بصورة وظيفية في مواقف الحياة اليومية .
- يطبق المبادئ والمفاهيم الرياضية في مواقف وظيفية .
- يمارس فنون اللغة في مواقف مرتبطة بحياته اليومية .
- يطبق المبادئ والقيم الدينية في سلوكياته اليومية .
- يتعرف على استخدامات الأجهزة التكنولوجية في الحياة اليومية .
- يستخدم الحاسب الآلي في المواقف المختلفة في حدود إمكاناته .
- يتعامل مع البرمجيات لأغراض التعليم والترفية .

كما أوصت بعض الدراسات بضرورة الاهتمام بتنمية مهارات الطفل التفاوضية كدراسة (فاتن عبد اللطيف وآخرون، ٢٠٠٧) والتي أشارت نتائجها إلى إمكانية تنمية مهارات التفاوض لدى الطفل من خلال تدريبه على عدد المهام والأنشطة ضمن مشروعاً تعليمياً، ودراسة (نيفين عبد الملاك، ٢٠١١) والتي أشارت إلى إمتلاك الطفل العديد من أساليب التفاوض والتي يلجأ إلى استعمالها في مواقف مختلفة، ودراسة (نيرمين سمير،٢٠١٦) والتي استخدمت مهارات الأطفال التفاوضية في تنمية حل الصراع بينهم من خلال برنامج أنشطة، ودراسة.

واهتمت بعض الدراسات بتطبيق أسلوب المشروع مع أطفال الروضة كدراسة (جنات البكاتوشي، ٢٠٠٣) استخدمت أسلوب المشروع كمدخلاً للتربية البيئية لأطفال الروضة من (٥– ٦) سنوات، ودراسة "باربرا جاليك وليزا لي " (Gallick & Lee, 2010) التي استخدمت طريقة المشروع مع أطفال مركز الرعاية التابع لجامعة ولاية " إلينوي " الأمريكية ؛ لدراسة مغسلة السيارات الأوتوماتيكية وطريقة عملها، ومن ثم إعداد متحفاً يضم تصاميم الأطفال المختلفة لهذه المغاسل، ودراسة (فاتن عبد اللطيف وآخرون، ٢٠١٦) التي هدفت إلى تصميم مشروعاً لأطفال الروضة يكسبهم بعض مهارات السلام لتحسين سلوكهم تجاه الآخرين وتجاه المجتمع.

خامساً: **قلة الدراسات العربية**:

قلة الدراسات العربية في مجال رياض الأطفال والتي تعتمد على طريقة المشروع، حيث أن الدراسات الحالية المعاصرة تستخدم استراتيجيات التعلم بالأنشطة، أو التعلم من خلال اللعب، وترى الباحثة مناسبة طريقة المشروع في هذه الدراسة لكونها تحقق أهدافها المتمثلة في تنمية مهارات التفاوض لدى أطفال الروضة.

وفي ضوء ما سبق شعرت الباحثة بأهمية تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة باستخدام طريقة بالمشروع.

تحديد مشكلة الدراسة

في ضوء المنطلقات السابقة والتي تشير إلى أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة، يمكن أن تتضح مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيس التالي:

- **ما فعالية برنامج قائم على طريقة المشروع في تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة؟**

ويتفرع من السؤال الرئيس عدد من الأسئلة الفرعية هي :

١) ما مهارات التفاوض التي يمكن تنميتها لدى طفل الروضة ؟
٢) ما أسس بناء برنامج قائم على استراتيجة المشروع في تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة ؟
٣) ما التصور المقترح لبرنامج قائم على طريقة المشروع في تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة؟
٤) ما فعالية برنامج قائم على طريقة المشروع في تنمية مهارات االتفاوض لدى طفل الروضة؟

أهداف الدراسة

تهدف الدراسة الحالية إلى:

- تحديد مهارات التفاوض لدى عينة من أطفال الروضة.
- تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة.
- وضع تصور مقترح لبرنامج تنمية نهارات التفاوض باستخدام طريقة المشروع.
- دراسة فعالية برنامج قائم على طريقة المشروع في تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة.

أهمية الدراسة

أولا: **الأهمية النظرية**:

وتتمثل في:

١) التعرف على مهارات التفاوض التي يمكن تنميتها لدى طفل الروضة.
٢) تزويد المكتبة العربية بدراسة تهتم بتفعيل طريقة المشروع في تنمية مهارات التفاوض.

ثانيا: **أهمية تطبيقية**:

أفادت الدراسة الحالية في:

- توجيه إهتمام التربويين إلى أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة.

- مساعدة مصممي ومعدي برامج رياض الأطفال للاستفادة من البرنامج في تنمية مهارت التفاوض لدى طفل الروضة.
- توجيه معلمات وموجهي رياض الأطفال إلى طريقة التعليم والتعلم بالمشروع في تنمية المهارات لدى طفل الروضة.

فروض الدراسة

استهدفت الدراسة الحالية صحة الفروض الآتية:

١) توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات االتفاوض المصور لصالح التطبيق البعدي".

٢) البرنامج القائم على طريقة المشروع فعال في تنمية بعض مهارات التفاوض لدى طفل الروضة كما تقاس بنسبة الكسب المعدل لبليك Blake.

حدود الدراسة

إلتزمت الدراسة الحالية بالحدود التالية:

الحدود المجالية : تنمية مهارات التفاوض (تحديد هدف التفاوض – إعداد أجندة التفاوض – إدارة الحوار التفاوضي).

الحدود المكانية : تم تطبيق الدراسة الحالية بروضة الثناء بالشئون الاجتماعية التابعة لمحافظة بورسعيد حيث تم اختيار عينة البحث منها.

الحدود الزمنية : تم تطبيق الدراسة الحالية خلال ثلاثة أشهر ابتداء من ١٥/ ١٠/ ٢٠١٧م إلى ٢٤/ ١٢/ ٢٠١٧م .

مصطلحات الدراسة

المهارة Skill

تعددت تعريفات المهارة ومنها: تعريف (بطرس حافظ، ٢٠١٠، ٢٦١) بانها: "ضرب من الأداء تعلم الفرد أن يقوم به بسهولة وكفاءة ودقة مع اقتصاد الوقت والجهد سواء كان هذا الأداء عقلياً أم اجتماعياً أم حركياً"

ويرى (يحيى أبو حرب،٢٠٠٨، ١٤٩) أن المهارة تعني: " المعرفة الواضحة لأشياء ذات علاقة، وهي تعتمد على ملاحظة سلوك أو عمل معين في أثناء التطبيق"

وقد عرفها (فرماوي محمد ، حياة المجادي،١٩٩٩، ٥٩) بأنها: "عبارة عن حركات متتابعة متسلسلة يتم إكتسابها عادة عن طريق التدريب المستمر، وهي إذا ما اكتسبت وتم تعلمها تصبح عادة متأصلة في سلوك الطفل حيث يقوم بها دون سابق تفكير في خطواتها أو مراحلها" .

التفاوض Negotation

يعرفه "هيك وشاه" (Hake, & Shah, 2011, 105) بأنه : "مجموهة من المهارات التي يمكن تعلمها وممارستها بحيث تزيد من قدرة الفرد على الاستفادة من العلاقة والمعرفة والمال والسلطة والوقت والشخصية من أجل التفاوض مع الطرف الآخر في الموقف التفاوضي ".

بينما يعرفه "دونس" (Douns, 2008,1) بأنه: " وسيلة للتوصل إلى اتفاق متبادل من خلال التواصل باعتبارها وسيلة للتعامل مع الاختلافات، أو الآراء المتعارضة بهدف تحقيق الفرد لأهدافه ".

ويعرفه (محمد هيكل، ٢٠٠٦، ٢٨١) بأنه: " عملية حوار ومناقشة بين طرفين تربطهما مصلحة مشتركة أو نزاع مشترك وتستهدف الوصول إلى اتفاق يساهم في تحقيق أهدافهما "

وعرفه (قدري حفني،٢٠٠١، ٣٨) بأنه : " محاولة أن تكسب إلى جانبك أولئك الذين ترى أن بيدهم تحقيق مصلحة لك، ولكنهم لا يمنحونها لك طواعية، ولا تستطيع أنت الحصول عليها عنوة لاعتبارات أخلاقية أو قانونية ".

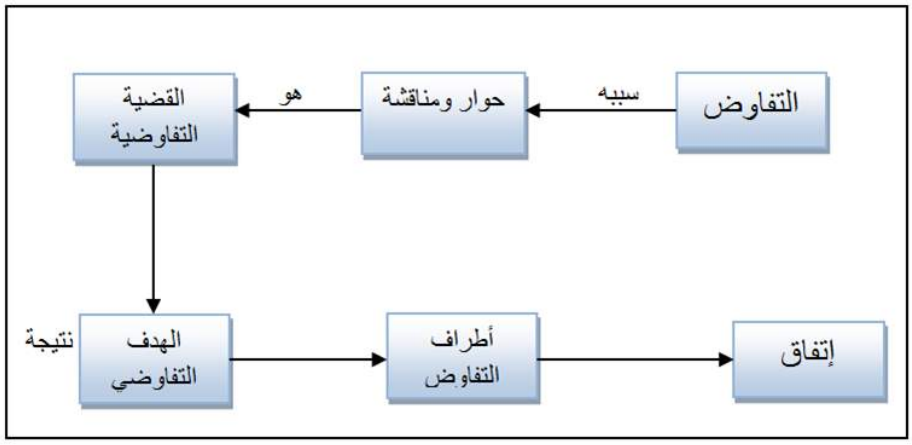
وعرفها (أحمد أبو عايش، ٢٠٠٣، ٣) بأنه : " موقف تعبيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وجهات النظر، واستخدام كافة اساليب الاقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة ".

ومن التعريفات السابقة يمكن تحديد أهم الخصائص المميزة لعملية التفاوض، وهي:

١) عملية اجتماعية قائمة على الحوار والمناقشة بين أكثر من طرف (شكل عملية التفاوض).

٢) مشكلة أو قضية، ينتفي الغرض من التفاوض بعدم وجودها (سبب عملية التفاوض).

٣) يرتكز التفاوض على تحقيق مصالح مشتركة بين أطراف التفاوض، فلا يوجد طرف فائز وآخر مهزوم (هدف عملية التفاوض).
٤) عملية التفاوض تتم بين أشخاص بالغين أو صغار متخصيين ومحترفين أو حتى هواة (أطراف التفاوض) .
٥) عملية التفاوض تتضمن مجموعة من العناصر أوضحتها الباحثة في الشكل (٢) كالتالي:



شكل (١) عناصر العملية التفاوضية

طريقة المشروع في التعليم والتعلم The Project Strategy

عرفتها (منى جاد ، ٢٠١٤ ، ١٤) بأنها : " نشاط فردي يقوم على أساس الميل والحماسة، ويتم في إطار اجتماعي " .

ويعرفها (دافيد وهيتبريد ، ٢٠١٠ ، ٤٠) بأنها : " استعمال مشروع خاص بالكبار أو موقع العمل كنقطة بداية ، وتمكين الأطفال من البحث جزئياً بتنفيذ النوع المماثل من المشروع بأنفسهم".

ويعرفها (يحيى أبو حرب ، ٢٠٠٨، ١٤٤) بأنها : " بحث معمق لموضوع يستحق المزيد من التعلم ، وهذا البحث قد يقوم به مجموعة من الأطفال داخل غرفة الصف ، وأحياناً يقوم به جميع الأطفال ، وربما يقوم بالمشروع طفل واحد بصورة فردية " .

ومن التعريفات السابقة يمكن للباحثة تُعرف طريقة المشروع في التدريس إجرائياً بأنها: " مجموعة من الأنشطة يقوم بها الطفل إما فردياً أو مع مجموعة

من أقرانه ، لتحقيق أهداف محددة ، ويتعرض من خلالها لعدد من الخبرات تُكسبه معلومات ومهارات جديدة " .

إجراءات الدراسة

للإجابة عن أسئلة الدراسة أتبعت الباحثة الخطوات الآتية:

أولاً: منهج الدراسة

تستخدم الدراسة الحالية التصميم شبه التجريبي لاختبار فعالية البرنامج القائم على طريقة المشروع في تنمية مهارات التفاوض لدى أطفال الروضة وذلك باستخدام التصميم التجريبي ذو المجموعة الواحدة – كأحد أنواع التصاميم في البحث التجريبي – وذلك من خلال القياس القبلي للمجموعة؛ وتستخدم الباحثة اختبار (T–Test) كأسلوب إحصائي لحساب الفرق بين متوسطي درجات هذه المجموعة في التطبيقين القبلي والبعدي.

ثانياً: مجتمع وعينة الدراسة

- مجتمع الدراسة : أطفال الرياض بالمستوى الثاني (٥ –٦) سنوات بمحافظة بورسعيد.
- عينة الدراسة : تم اختيار عينة قصدية من أطفال المستوى الثاني لرياض الأطفال بالروضات الحكومية التابعة لمحافظة بورسعيد قوامها (٣٠) طفل وطفلة.

ثالثاً: أدوات الدراسة

أ- إعداد قائمة مهارت االتفاوض

وذلك وفقاً للخطوات التالية:

١) الاطلاع على الدراسات والبحوث السابقة العربية والأجنبية التي اهتمت بتنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة كدراسة (Oliver, 1998)، (فاتن عبد اللطيف وآخرون، ٢٠٠٧)، (نيفين عبد الملاك، ٢٠١١)، (نيرمين زكي،٢٠١٦).

٢) الإطلاع على أدبيات بعض المتخصصين في مجال التفاوض وخاصة التي تهتم بتنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة وهي: (قدري حفني،٢٠٠١)، (ثابت إدريس، ٢٠٠١)، (خلود المغلوث، ٢٠١٢).

٣) إعداد قائمة مبدئية لمهارات التفاوض التي يمكن تنميتها لدى أطفال الروضة من (٥–٦) سنوات.

٤) عرض القائمة على مجموعة من السادة المحكمين المتخصصين في مناهج وطرق تدريس رياض الأطفال. وقد راى المحكمون مناسبة مهارات التفاوض التي وردت بالقائمة لطفل الروضة مع إجراء بعض التعديلات البسيطة في ضوء آرائهم، كتصحيح الصياغة لبعض المفاهيم الفرعية.

٥) إعداد الصورة النهائية لقائمة ببعض مهارات التفاوض والتي اشتملت على المهارات الآتية:(تحديد هدف التفاوض – إعداد أجندة التفاوض –إدارة الحوار التفوضي).

ب- إعداد البرنامج القائم على طريقة المشروع (مادة المعالجة التجريبية)

وذلك وفقا للخطوات التالية:

١) تحديد الأسس التي يقوم عليها برنامج قائم على طريقة المشروع في تنمية مهارات التفاوض.

٢) تحديد الأهداف العامة للبرنامج في ضوء الهدف الرئيس للدراسة وهو تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة باستخدام برنامج قائم على طريقة المشروع.

٣) تحديد محتوى البرنامج من خلال:

- تحديد المراحل الأربعة للعمل بالمشروع (مرحلة اختيار المشروع – مرحلة وضع الخطة – مرحلة التنفيذ– مرحلة التقويم).
- تصميم الأنشطة داخل مراحل العمل بالمشروع.
- صياغة الأهداف السلوكية.
- تحديد الفنيات التدريسية المستخدمة في تطبيق الأنشطة.
- تحديد الوسائل التعليمية.
- إعداد التقويمات البنائية والملاحق الخاصة بالمشروع.
- ضبط البرنامج.

ج- إعداد بطاقة ملاحظة مهارات التفاوض لدى طفل الروضة

وذلك وفقاً للخطوات التالية:

١) تحديد الهدف من بطاقة الملاحظة وهو اختيار الأطفال الذين تقع درجاتهم في البطاقة في الارباعي الثاني (الوسيط) لتطبيق البرنامج القائم على طريقة المشروع عليهم.

٢) بناء بطاقة الملاحظة من خلال الاطلاع على المراجع والدراسات السابقة والمقاييس العربية والأجنبية التي تناولت مهارات التفاوض.
٣) بطاقة الملاحظة في صورتها النهائية وتكونت من (٤٤) عبارة موزعة على (٣) مهارات هي (تحديد هدف التفاوض- إعداد أجندة التفاوض – إدارة الحوار التفاوضي).
٤) تصحيح بطاقة ملاحظة المعلمة لمهارات التفاوض لدى طفل الروضة حيث توزع درجات البطاقة على ثلاث مستويات وهي دائماً، أحياناً، نادراً.
٥) التجربة الاستطلاعية للبطاقة لحساب:

- صدق البطاقة (صدق المحكمين – صدق المقارنات الطرفية).
- ثبات البطاقة (ثبات المفرادات بحساب معامل ثبات ألف كرونباخ – الثبات الكلي للبطاقة).

د – إعداد المقياس المصور لمهارات التفاوض لدى طفل الروضة

وذلك وفقاً للخطوات التالية:

١) تحديد الهدف من المقياس.
٢) تحديد المهارات الفرعية المستهدف قياسها.
٣) بناء المقياس.
٤) وصف المقياس.
٥) المقياس في صورته النهائية.
٦) التجربة الاستطلاعية للمقياس لحساب:

- زمن تطبيق المقياس من خلال حساب متوسط الأزمنة التي استغرقها الأطفال في الإجابة على أسئلة المقياس وكان ٢٥ دقيقة
- صدق الداخلي للمقياس بايجاد معاملات الارتباط بين درجة كل بعد من الأبعاد الثلاثة والدرجة الكلية للمقياس (البعد الأول ومعامل ارتباطه (٠.٩٩) – البعد الثاني معامل ارتباطه (٠.٩٩) – البعد الثالث معامل ارتباطه (٠.٩٨).
- معامل ثبات المقياس بطريقة ألفا كرونباخ وكانت (٠.٧١) وهي درجة مقبولة تؤكد اتساق المقياس.

هـ- الدراسة التجريبية

التصميم التجريبي

هدفت الدراسة الحالية إلى تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة باستخدام برنامج قائم على طريقة المشروع، لذا فقد استخدمت الباحثة تصميم المجموعتان المرتبطتان من البيانات لدى مجموعة واحدة من االأفراد؛ وذلك لحساب الفرق بين متوسطي درجات هذه المجموعة في التطبيقين القبلي والبعدي.

وقد تم اختيار هذا التصميم لقياس فعالية البرنامج القائم على طريقة المشروع المصمم في تنمية مهارات التفاوض، حيث قامت الباحثة باختيار عينة الدراسة في ضوء نتائج بطاقة الملاحظة وتطبيق المقياس المصور عليها قبلياً، ثم تطبيق البرنامج على العينة وبعدها تم تطبيق المقياس المصور على نفس المجموعة تطبيقاً بعدياً.

تحديد أفراد الدراسة:

تم اختيار عينة الدراسة من أطفال المستوى الثاني من (٥-٦) سنوات من روضة الثناء بمحافظة بورسعيد حيث تم اختيار أطفال العينة بعد تطبيق بطاقة ملاحظة المعلمة لمهارات التفاوض على عينة قوامها (٦٠) طفل وطفلة من أطفال المستوى الثاني. وقد قامت الباحثة بترتيب درجات الأطفال ترتيباً تصاعدياً ثم حذف ٢٧% وهي قيمة الإرباعي الأول (الأدنى)، وحذف ٢٧% من قيمة الإرباعي الثالث (الأعلى) وذلك لاختيار الأطفال الذين تقع درجاتهم في الارباعي الثاني وهم الأطفال الذين تنحصر درجاتهم بين ال (٥٥ – ٧٥) درجة في البطاقة، ليصبح عدد العينة الفعلية (٣٠) طفل وطفلة.

ج- إجراءات تنفيذ الدراسة:

بعد إعداد أدوات الدراسة والتأكد من صدقها وثباتها وصلاحيتها للتطبيق الميداني، وبعد تحديد الإجراءات التجريبية اللازمة لتنفيذ تجربة الدراسة والمتمثلة في تحديد التصميم التجريبي، واختيار عينة البحث اتبعت الباحثة الخطوات الآتية في إجراء البحث (المعالجة التجريبية).

أولا: **اجراءات قبل تطبيق البرنامج**

وتتضمن:

- التطبيق القبلي لأدوات الدراسة.
- إعداد قاعة النشاط بالروضة لتطبيق المراحل الأربعة للعمل بالمشروع.

ثانياً: إجراءات تطبيق البرنامج

بدأت الباحثة التجربة في بداية شهر أكتوبر ٢٠١٧ واستمرت حتى آخر ديسمبر ٢٠١٧ لمدة ثلاثة أشهر، وقد لاحظت الباحثة الآتي اثناء تطبيق البرنامج:

- إقبال الأطفال على العمل بالمشروع، والذي لاقى اهتماماً كبيرا منهم وقد ظهر هذا الاهتمام في حوارات الأطفال مع الباحثة عن ملابسهم وكذلك رسومهم عنها، وأدائهم للتكاليف المنزلية.
- تعاون الأطفال أثناء القيام بالتخطيط للعمل الميداني وتعاونهم أيضاً أثناء تنفيذ الأنشطة بالمرحلة الثالثة من المشروع.
- انجذاب الأطفال لأداء الأنشطة التفاوضية لما فيها من إظهار لقدرات الطفل اللفظية وتدعيم لثقة الطفل بنفسه من خلال توليه لمواقف تفاوضية مع فريقه.
- اهتمام أسر الأطفال المشاركين في البرنامج بما يقوم به أطفالهم من أعمال ومهام منزلية، ومشاركتهم أطفالهم عرض انجازاتهم وأعمالهم من خلال حضورهم في يوم المعرض الختامي.

ثالثاً: التطبيق البعدي لأداة الدراسة

بعد الانتهاء من تطبيق مراحل المشروع القائم عليه البرنامج (مادة المعالجة التجريبية) لتنمية مهارات التفاوض لدى أفراد العينة، تم تطبيق مقياس مهارات التفاوض المصور بعدياً على أفراد عينة البحث، وأكدت الباحثة على كل طفل بذل أقصى جهدة في محاولة الإجابة على أسئلة المقياس، ثم قامت الباحثة بالتصحيح ورصد درجات الأطفال ومعالجتها احصائياً، ومقارنة نتائج التطبيقين القبلي والبعدي لأفراد عينة الدراسة، ثم مناقشة النتائج واختبار صحة الفروض وتفسيرها.

عرض النتائج ومناقشتها وتفسيرها

اختبار صحة الفرض الأول

ينص الفرض الأول على أنه "توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات التفاوض المصور لصالح التطبيق البعدي ".

وللتحقق من صحة هذا الفرض استخدمت الباحثة اختبار "ت" لعينتين مترابطتين لحساب دلالة الفرق بين متوسطي درجات أفراد العينة بين التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات االتفاوض المصور.

والجدول التالي يوضح نتيجة الفرق بين متوسطي درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات االتفاوض المصور.

جدول (١) نتائج تحليل اختبار "ت" لعينتين مترابطتين لحساب الفرق بين متوسطي درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات التفاوض المصور

التطبيق / البعد	التطبيق القبلي		التطبيق البعدي		درجة الحرية	الفرق بين القياسين		ت الجدولية	ت المحسوبة	مستوي الدلالة
	م	ع	م	ع		م	ع			
مقياس التفاوض	٧.٠٣	٠.٨٨	١١.٥٦	٠.٥٠	٢٩	٤.٥٣	٠.٩٧	٢.٧٦	٢٥.٥١	٠.٠١

ويتضح من الجدول السابق وجود فرق دال احصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠١) بين متوسطي درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات التفاوض هذا الفرق لصالح التطبيق البعدي، حيث أن قيمة "ت" المحسوبة (٢٥٠٥١) أكبر من قيمة "ت" الجدولية (٢.٧٦).

وللتأكد من صحة هذا الفرض، وللتحقق من حجم تأثير البرنامج المستخدم في تنمية مهارات التفاوض وتحديد الأهمية التربوية لنتائج اختبار "ت" تم استخدام مربع إيتا كاختبار مكمل للدلالة الإحصائية وتم التوصل للنتائج الموضحة بالجدول الآتي:

جدول (٢) حجم تأثير البرنامج على تنمية مهارات التفاوض

المتغير المستقل	المتغير التابع	"ت"	η2	d	حجم التأثير
البرنامج	مهارات التفاوض	٢٥.٥١	٠.٩٥	٨.٧٣	كبير

ومن نتائج الجدول السابق يتضح أن تأثير البرنامج المعد (البرنامج القائم على طريقة المشروع) على تنمية مهارة التفاوض كبير، حيث ثبت إحصائياً أن (٠.٩٥) من التباين الكلي لمهارات التفاوض يرجع إلى المتغير المستقل (البرنامج المعد) حيث بلغت قيمة d (٨.٧٣) مما يدل على أن استخدام البرنامج القائم على طريقة المشروع يؤثر بدرجة كبيرة على تنمية مهارة التفاوض لدى الأطفال حيث أن قيمة d تعدت (٠.٨).

تفسير ومناقشة النتيجة المتعلقة بالفرض الأول

أظهرت نتيجة صحة الفرض الأول وجود فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات التفاوض المصور لصالح التطبيق البعدي، وقد ترجع الزيادة في درجات أفراد العينة في مقياس مهارات التفاوض المصور في التطبيق البعدي له إلي:

١) تضمين مهارات (تحديد هدف التفاوض- إعداد أجندة التفاوض – إدارة الحوار) كمهارات فرعية لمهارة التفاوض تم تناولها خلال مراحل العمل بالمشروع القائم عليه البرنامج المعد.
٢) استخدام فنيات تدريسية متنوعة تنمي المهارات الفرعية في مهارة التفاوض مثل (الحوار والمناقشة- طرح الأسئلة – المحاضرة – التعلم التعاوني – أنشطة الحلقة – النمذجة).
٣) نمذجة موقف التفاوض أمام الأطفال مما ساعد على تطبيق الأطفال لمهارات إدارة الحوار التفاوضي.
٤) تحديد دور كل من المعلمة والطفل خلال إجراءات المشروع لتنمية المهارات الفرعية المتضمنة بمهارة التفاوض .
٥) تنمية مهارة التفاوض كأحد المهارات الواجب تنميتها لدى أطفال الروضة وهذا يتفق مع دراسة (نيفين كامل، ٢٠١١) والتي أشارت إلى إمتلاك الطفل العديد من أساليب التفاوض والتي يلجأ إلى استعمالها في مواقف مختلفة، ودراسة (نيرمين سمير،٢٠١٦) والتي استخدمت مهارات الأطفال التفاوضية في تنمية حل الصراع بينهم من خلال برنامج أنشطة.
٦) تنمية مهارة التفاوض كأحد مهارات القيادة استناداً إلى أسلوب التفاوض القائم على الحوار مع الطرف الآخر وهذا يتفق مع دراسة (فاتن عبد اللطيف وآخرون، ٢٠٠٧) والتي أشارت نتائجها إلى إمكانية تنمية مهارات التفاوض لدى الطفل من خلال تدريبه على عدد المهام والأنشطة ضمن مشروعاً تعليمياً.

اختبار الفرض الثاني

ينص الفرض الثاني من الفروض التنبؤية للبحث على أن " البرنامج القائم على طريقة المشروع فعال في تنمية بعض مهارات التفاوض لدى طفل الروضة كما تقاس بنسبة الكسب المعدل لبليك Blake " .

بعد التأكد من أن الفرق بين متوسطات درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي على مقياس مهارات التفاوض المصور فرق جوهري، تم التأكد من فعالية البرنامج المعد من خلال حساب الفرق بين متوسطي درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي لمقياس مهارات التفاوض المصور لحساب نسبة الكسب المعدل لبليك والجدول التالي يوضح النتائج التي تم التوصل إليها.

جدول (٣) نسبة بليك لفعالية البرنامج في تنمية مهارات التفاوض

المتغير التابع	متوسط التطبيق القبلي	متوسط التطبيق البعدي	الدرجة الكلية	نسبة بليك
مهارات االتفاوض	٣٧.٠٦	٥٦.٨٦	٨٥	١.٤

أشارت نتائج جدول (٣) إلى أن نسبة الكسب المعدل لتنمية بعض مهارات التفاوض تساوي (١.٤) وهي أكبر من القيمة المعيارية التي حددها بليك وهي (١.٢) مما يدل على أن استخدام البرنامج يتصف بدرجة مناسبة من الفعالية.

تفسير ومناقشة النتيجة المتعلقة بالفرض الثاني

أظهرت نتيجة اختبار صحة الفرض الثاني فعالية استخدام البرنامج القائم على طريقة المشروع في تنمية بعض مهارات القيادة لدى طفل الروضة، فبالإضافة إلى ما تم عرضه من نتائج صحة الفروض السابقة والمتعلقة بوجود فرق جوهري بين متوسطي درجات أفراد العينة في التطبيقين القبلي والبعدي لمقياس مهارات القيادة المصور لصالح التطبيق البعدي فإنه يمكن تفسير نتيجة فعالية البرنامج وفقاً لما يلي:

١) ارتباط مهارات التفاوض التي تناولتها الدراسة الحالية بحاجة الطفل إلى تحقيق التواصل الفعال مع أقرانه ومعلمته، وبرغبته في فهم أهدافه والعمل على تحقيقها.
٢) مهارات االتفاوض التي تناولتها الدراسة الحالية تساعد الطفل على حل مشكلاته مع أقرانه والتقريب من الآراء وتقليص الصراعات بينهم، كما أنها تدعم الجوانب الإيجابية في شخصية الطفل وتساعده على أن يكون صاحب شخصية قوية قادرة على اتخاذ القرارات.
٣) البرنامج القائم على طريقة المشروع أتاح للطفل فرص الممارسة الفعالة والمشاركة الإيجابية في عملية التعلم وفي عملية التقويم مما كان له الأثر في بقاء أثر التعلم.

هذا وأوضحت نتائج الدراسة أن البرنامج القائم على طريقة المشروع (كمتغير مستقل) له تأثير كبير على بعض مهارات القيادة (كمتغير تابع)، وتتفق تلك النتيجة مع ما توصلت إليه دراسات أخرى من تأثير طريقة المشروع على متغيرات أخرى مثل دراسة (فاتن عبد اللطيف وآخرون، ٢٠٠٧) التي أظهرت نتائجها تأثير برنامج قائم على طريقة المشروع على إكساب أطفال الروضة مهارات السلام، ودراسة (Burns & Lewis, 2016) والتي أشارت إلى تأثير طريقة المشروع في تحدي قدرات الأطفال.

توصيات الدراسة:

في ضوء نتائج الدراسة الحالية توصي الباحثة بما يلي:

١) تضمين تعليم مهارات التفاوض للطفل في مناهج الأنشطة بمرحلة رياض الأطفال بجمهورية مصر العربية.
٢) وضع تصور مقترح لطرق واستراتيجيات تعليم مهارات التفاوض ضمن منهج رياض الأطفال.
٣) التركيز على طرق تعليم طفل الروضة مهارات االتفاوض ضمن المقررات الدراسية التي تدرس بكليات رياض الأطفال حتى تتمكن الطالبة المعلمة من ممارستها ومن ثم تنميتها لدى الطفل.
٤) توفير دةرات تدريبية لمعلمات رياض الأطفال لتدريبهن على كيفية تنمية مهارات الطفل االتفاوضية أثناء ممارسة الأنشطة المختلفة معهم.
٥) الاهتمام بتفعيل طريقة التدريس بالمشروع داخل الروضات؛ لما لها من دور كبير في تحقيق مبدأ التعلم الذاتي والفعال للطفل.

البحوث المقترحة:

تقترح الباحثة بعض البحوث المستقبلية كما يلي:

١) تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة باستخدام حقيبة تعليمية في المفاهيم الاجتماعية.
٢) برنامج إثرائي لتنمية بعض مهارات التفاوض لدى أطفال الروضة باستخدام طريقة المشروع.
٣) أثر استخدام المحاكاة في تنمية مهارات التفاوض لدى طفل الروضة.
٤) أثر برنامج مشروعات قائم على الخرائط المفاهيمية في تنمية التفكير الإيجابي لدى طفل الروضة.

قائمة المراجع

أولاً : المراجع العربية

١ أحمد أبو عايش. (٢٠٠٣). التفاوض. متاح على:
http://www.damasmed.com/Dailylife/ others/5.htm

٢ بطرس حافظ بطرس. (٢٠٠٧). تنمية المفاهيم العلمية والرياضية لطفل الروضة. عمان: دار المسيرة

٣ ثابت عبد الرحمن إدريس. (٢٠٠١). التفاوض مهارات واستراتيجيات. الأسكندرية: الدار الجامعية

٤ جنات عبد الغني البكاتوشي. (٢٠٠٣). فاعلية استخدام بعض الأنشطة (أسلوب المشروع) كمدخل للتربية البيئية في رياض الأطفال. جامعة عين شمس. رسالة دكتوراه: معهد الدراسات العليا للطفولة

٥ حامد عبد السلام زهران. (٢٠٠٣). علم النفس الاجتماعي. القاهرة: عالم الكتب

٦ حسام عزب. (٢٠٠٢). فاعلية برنامج علاجي تفاوضي تكاملي في التغلب على سلوكيات العنف لدى عينة من المراهقين. المؤتمر السنوي التاسع للإرشاد النفسي. جامعة عين شمس. مركز الإرشاد النفسي. المجلد الثاني: ١ – ٨١

٧ خلود عبد الله حمد المغلوث. (٢٠١٢). أثر برنامج الجسور في تحسين مهارات التفاوض والإبداع لدى طالبات المرحلة الثانوية في المملكة العربية السعودية. جامعة الخليج العربي. رسالة ماجستير. كلية الدراسات العليا: البحرين

٨ داليا محمد همام محمد. (٢٠١٢). فاعلية برنامج قائم على طريقة المشروع في تنمية بعض مهارات ما وراء المعرفة لدى أطفال الروضة. جامعة القاهرة. رسالة دكتوراه: معهد الدراسات التربوية

٩ دافيد وهيتبريد. ترجمة. هالة إبراهيم الجرواني . إنشراح إبراهيم المشرفي. (٢٠١٠). التعليم والتعلم في السنوات المبكرة. الرياض: دار الزهراء

١٠ رشدى أحمد طعيمة، محمد السيد مناع. (٢٠٠٠). تدريس العربية في التعليم العام. القاهرة: دار الفكر العربي

١١ سعدية بهادر. (٢٠٠٢). المرجع في برامج تربية أطفال ما قبل المدرسة. ط٣. القاهرة: مطابع الطوبجي

١٢ سهير محمود أمين. (٢٠٠٣). سيكولوجية التفاوض. مجلة الدراسات التربوية والاجتماعية. مجلد ٩: العدد ٣

١٣ فاتن إبراهيم عبد اللطيف، هالة إبراهيم الجرواني، جنات عبد الغني البكاتوشي. (٢٠٠٧). مشروع إكساب مهارات السلام لطفل الروضة.المرصد الدولي أطلنتيس للسلام والدبلوماسية الموازية. متاح على:
http://atlantisworld.org/

١٤ فتحي أحمد عواد (٢٠١٣). إدارة الأعمال الحديثة. عمان. الأردن: دار صفاء للنشر والتوزيع

١٥ فرماوي محمد فرماوي، حياة المجادي (٢٠٠٤). مناهج وبرامج وطرق تدريس رياض الأطفال وتطبيقاتها العملية. القاهرة: مكتبة الفلاح للنشر والتوزيع

١٦ فهيم مصطفى (٢٠٠٥). الطفل والمهارات الحياتية في رياض الأطفال والمدرسة الابتدائية. القاهرة: دار الفكر العربي

١٧ قدري حفني. (٢٠٠١). الطفل والإدارة الذكية للصراع. القاهرة. مجلة خطوة:العدد ١١

١٨ محمد أحمد هيكل (٢٠٠٦). مهارات التعامل مع الناس. القاهرة: مجموعة النيل العربية

١٩ مصطفى رضا عبد الرحمن. (١٩٩٣). مهارات وأبعاد التفاوض.القاهرة. مجلة البحوث الإدارية. مجلد ٥: العدد٣-٤.

٢٠ منى محمد علي جاد. (٢٠٠٧). مناهج رياض الأطفال. عمان. الأردن: دار المسيرة

٢١ نجيب محمود نصر. (٢٠١٠). مهارات إدارة التفاوض الفعال.القاهرة. مجلة التنمية الإدارية. مجلد ٢٨: العدد ١٢٨

٢٢ نيرمين سمير زكي. (٢٠١٦). فاعلية برنامج لتنمية حل الصراع لدى عينة من أطفال مرحلة الطفولة المتأخرة باستخدام مهارات التفاوض. جامعة عين شمس رسالة دكتوراه: معهد الدراسات التربوية

٢٣ نيفين كامل عبد الملاك.(٢٠١١). أساليب التفاوض لدى أطفال ماقبل المدرسة. . جامعة عين شمس.رسالة دكتوراه: معهد الدراسات التربوية

٢٤ وزارة التربية والتعليم. (٢٠٠٨) . المعايير القومية لرياض الأطفال في مصر : القاهرة

٢٥ يحيى حسين أبو حرب. (٢٠٠٨). المناهج التربوية لمرحلة ما قبل المدرسة. أسسها، عناصرها، تنظيماتها، أساليب تنظيمها . القاهرة : مكتبة الفلاح

ثانياً : المراجع الأجنبية :

26 Burns, M. V., & Lewis, A. L. (2016). How the Project Approach Challenges Young Children. Gifted Child Today, 39(3), 140-144

27 Douns, L (2008). Negotiation Skills Training. Virginia: American Society for training & Development

28 DuCharme, C. C. (1993). Historical Roots of the Project Approach in the United States: 1850-1930

29 Fells, R. (2016). Effective negotiation: From research to results: Cambridge University Press

30 Gallick, B., & Lee, L. (2009). " Cheesy Pizza": The Pizza Project. Early Childhood Research & Practice, 11(2), n2

31 Gallick, B., & Lee, L. (2010). What Happens at a Car Wash? Early Childhood Research & Practice, 12(2), n2

32 Gutwirth, V. (1997). A Multicultural Family Project for Primary. Young Children, 52(2), 72-78

33 Hake, S., & Shah, T. (2011). Negotiation skills for clinical research professionals. Perspectives in clinical research, 2(3), 105

34 Ho, R. (2001). Implementing Project Approach in Hong Kong. Preschool: ERIC

35 Katz, L., & Chard, S. C. (2000). Engaging children's minds: The project approach: Greenwood Publishing Group

36 Oliver, R. (1998). Negotiation of meaning in child interactions. The Modern Language Journal, 82(3), 372-386

37 Schuler, D. (2000). The Project Approach: Meeting the State Standards. Early Childhood Research & Practice, 2(1), n1.

38 Schultz, F. M. (2001). Sources: Notable selections in education: third edition