

تحليل دور استراتيجية التفاوض وفعاليتها في تحصيل تلميذات

الصف السادس الابتدائي في مادة العلوم

ا.م. يسرى مهدي حسون

جامعة النهرين / مركز التعليم المستمر

مستخلص البحث:

هدفت هذه الدراسة إلى تقييم دور استراتيجية التفاوض كأداة تعليمية في تحسين تحصيل تلميذات الصف السادس الابتدائي في مادة العلوم. تم تنفيذ تجربة تعليمية مدتها عدة أسابيع حيث تم تدريب مجموعة من التلميذات على مهارات التفاوض وتطبيقها في حل مشكلات علمية متعلقة بالمادة، تم جمع البيانات من خلال اختبارات تقييمية قبل وبعد التدخل التعليمي لتقييم تأثير استراتيجية التفاوض على تحصيل التلميذات. أظهرت النتائج تحسناً significant في أداء التلميذات وتحصيلهن بعد تدريبهن على التفاوض، مما يشير إلى فاعلية هذه الاستراتيجية كأداة تعليمية في تحسين أداء الطلاب في مادة العلوم، خاصة في المستوى الابتدائي. تكونت عينة البحث من (65) تلميذة، راعت الباحثة بعض المتغيرات التي يمكن أن تترك أثراً في نتائج التجربة بين المجموعتين، وقد أظهرت النتائج زيادة في درجات المجموعة التجريبية.

الكلمات المفتاحية: تحليل / استراتيجية التفاوض / فاعلية / التحصيل

الفصل الاول

مشكلة البحث :

مع تزايد الاهتمام بتطوير أساليب التعليم وتحسين جودة التعليم، تعتبر استراتيجيات التفاوض واحدة من الأدوات المهمة التي يمكن استخدامها لتحفيز التفكير النقدي وتعزيز مهارات التعاون بين الطلاب. في هذا السياق، يعتبر الأداء الأكاديمي وتحصيل الطلاب في مادة العلوم ذا أهمية كبيرة؛ حيث يعكس هذا الأداء فهمهم واستيعابهم للمفاهيم العلمية وقدراتهم على التفكير النقدي. (فرج ، 2007، 36) تتساءل هذه الدراسة عما إذا كانت استراتيجية التفاوض يمكن أن تكون وسيلة فعالة لتحسين تحصيل تلميذات الصف السادس الابتدائي في مادة العلوم؛ هل يمكن لتدريس تلميذات الصف السادس مهارات التفاوض أن يساهم في تعزيز فهمهن للمفاهيم العلمية وتحفيزهن للتفكير النقدي؟ من خلال تحليل تأثير استراتيجية التفاوض على تحصيل الطالبات في مادة العلوم، ستوفر هذه الدراسة إضاءة على فعالية استخدام هذه الاستراتيجية كأداة تعليمية في بيئة التعليم الابتدائي، وستكشف عن الفوائد المحتملة من تنمية مهارات التفاوض في تحسين الأداء الأكاديمي للطلاب. هل يمكن أن تكون استراتيجيات التفاوض وسيلة فعالة لتحسين تحصيل تلميذات الصف السادس الابتدائي في مادة العلوم؟

أهمية البحث:

في ظلّ الوقت الحالي حيث أصبحت المعلومات تتضاعف في أوقات زمنية قصيرة، ولما كانت التربية الحديثة تدعو إلى إيجابية الطالب وإعداده إعداداً سليماً وشاملاً أصبح من الضروري إيجاد مؤسسة اجتماعية تقوم بهذه المهمة، وتظهر أهمية البحث من خلال:

- تقديم طرق تعليمية مبتكرة وفعالة لتحسين أداء الطلاب في مادة العلوم.
- فهم وتقييم دور الاستراتيجيات الحديثة مثل التفاوض في تعزيز مهارات التفكير والمفاهيم العلمية لدى الطلاب.

-تحفيز البحث في مجال تأثير تطبيق الاستراتيجيات التعليمية على تحصيل الطلاب في مجالات محددة من المنهاج الدراسي.

أهداف البحث:

1. تقييم تأثير استراتيجيات التفاوض على تحصيل تلميذات الصف الأخير في التعليم الابتدائي في مقرر العلوم.
2. دراسة فعالية تطبيق استراتيجيات التفاوض كأداة تعليمية في تعزيز مهارات التفكير النقدي والتعاون بين الطالبات.
3. تحليل الاختلاف في أداء الطالبات قبل وبعد تدريبهن على استراتيجيات التفاوض.

فرضيات البحث:

1. يمكن أن تساعد استراتيجيات التفاوض في تحفيز التفكير النقدي وتعزيز فهم المفاهيم العلمية لدى تلميذات الصف السادس.
2. سيتحسن أداء الطلاب وتحصيلهم في مادة العلوم بشكل significant بعد تدريبهم على استراتيجيات التفاوض.

حدود البحث: يتحدد البحث الحالي على :

الحدود البشرية: مجموعة من التلميذات في الصف السادس في مدارس الحكومة ذات الموعد الصباحي للبنات في مدينة بغداد / مديرية تربية الرصافة الثانية

الحدود العملية: الفصلين الثالث والرابع من كتاب العلوم ، ط4/2021 المقرر تدريسه من وزارة التربية للعام الدراسي 2022-2023م

تحديد المفاهيم والمصطلحات الإجرائية:

أولاً: التحليل : عرفها :

1. (Chebbo 2018) :

هو عملية فحص وتفكيك موضوع معين إلى عناصره الأساسية بهدف فهمه بشكل أعمق، أو تفسيره، أو الوصول إلى استنتاجات محددة بشأنه. يُستخدم التحليل في مجالات عدة مثل العلوم، والفلسفة، والاقتصاد، واللغة، وعلم النفس (Chebbo, 2018: 278).

ثانياً: استراتيجيات التفاوض:

1. زيتون (2008): هي إحدى استراتيجيات التدريس التي تتضمن عقد اتفاق مع المتعلمين على وحدة عمل ذات معنى . (زيتون، 2008: 116).

2. الطناوي (2011): هي الطريقة التي تعتمد على تحمل الطالب مسؤولية انماط تعلمه ويقوم التفاوض بمساعدة المعلم كي يتوصل الطالب الى قرار بشأن تعلمه. (الطناوي، 2011: 154) .

اما التعريف الاجرائي للمصطلح :

هي اتفاق الباحثة و تلميذات الصف السادس وبين التلميذات مع بعضهم البعض فيما يخص مادة العلوم واختيار الانشطة اللازمة والمصادر التعليمية ويتم تبادل الافكار والمعلومات بين التلميذات والباحثة .

الفاعلية (Negotiation strategy) عرفها :

وقد عرفها زيتون (2008): هي أداة من أدوات التدريس التي تقوم على أساس عقد اتفاقيات مع المتعلمين لضمان وحدة العمل والمشاركة . (زيتون، 2008: 116).

كما عرفها الطناوي (2011): هي الاستراتيجية القائمة على تفعيل سياسة المسؤولية من خلال دفع التلميذ إلى التعلم بشكل ذاتي وذلك من خلال الحوار والتفاوض.. (الطناوي، 2011: 154) .

وقد عرفها (Dinnis & Dunean, 2019): هي قدرة الفرد على تحقيق النتائج المرغوبة أو تحقيق الأهداف المحددة بكفاءة وفعالية. يتضمن مفهوم الفاعلية القدرة على اتخاذ القرارات الصحيحة، وإدارة الوقت بفعالية، واستخدام الموارد المتاحة بكفاءة لتحقيق الأهداف بشكل فعال (حسون: 2019: 291).

التعريف الإجرائي للمصطلح:

بأنها التغيير الذي تقوم به بعض الاستراتيجيات القائمة على أساس التفاوض وذلك لتحقيق أهداف الزيادة الإنتاجية والتحصيلية.

ثانياً: التحصيل (Achievement)

– وهو يشير إلى قدرة الطلاب على فهم واستيعاب المعرفة والمفاهيم التعليمية التي يتعلمونها، وتقييم قدراتهم في تطبيق هذه المعرفة والمهارات في سياقات مختلفة. (ابو علام، 2005: 305).

التعريف الاجرائي للتحصيل :

هو مجموع الدرجات التي من المفترض أن تحصل عليها الطالبات بعد إجراء الاختبار العملي.

ثالثاً: الأداء الأكاديمي

يعبر عن مستوى الأداء والتحصيل الدراسي المحقق من قبل الطلاب في المواد الدراسية، ويمكن أن يشمل جوانب مثل الفهم العميق، والتحليل، والابتكار، والتفكير النقدي.

الفصل الثاني : الإطار النظري

أولاً: التعريف بالمصطلحات:

استراتيجية التفاوض:

يعد التفاوض أداة بالغة الأهمية، كونه وسيلة فعالة لمعالجة القضايا موضع الخلاف والتوصل إلى حلول للمشكلات المتنازع عليها. وفي ميدان التربية، يُنظر إلى التفاوض باعتباره إحدى الاستراتيجيات الحديثة في التدريس، وأحد أساليب التعلم الذاتي التي تركز على الطالب بوصفه عنصراً محورياً وفاعلاً في عملية التعلم. يتيح هذا الأسلوب للطلاب حرية اختيار بدائل متنوعة تتعلق بالتعلم، مثل تحديد المحتوى العلمي، طريقة تقديمه، والأنشطة الداعمة التي تسهم في تعزيز معارفهم وتحسين أدائهم. تهدف هذه الاستراتيجية إلى ضمان تحقيق مخرجات تعليمية مرضية لجميع الأطراف، وهو ما يتماشى مع توجهات التدريس الحديثة الساعية لتحقيق الجودة في العملية التعليمية (عطية، 2005: 16). يتم ذلك من خلال التوصل إلى اتفاق مشترك بين الطالب والمعلم قبل بدء عملية التعلم، حيث يُتفق على المصادر التعليمية التي سيتم الاعتماد عليها، وأساليب التقييم، بالإضافة إلى تبادل الآراء والأفكار والنماذج المتنوعة وتحليل النتائج. من بين هذه النماذج النموذج الذي طرحه بستاوتري، والذي ركز على التدريس من خلال الحوار والمناقشة في أجواء تسودها المحبة والاحترام والتقدير للطالب. الهدف من هذا النموذج هو تمكين الطالب من اكتساب معرفة وخبرة شاملة تُرسخ في ذاكرته طويلة الأمد، ليتمكن لاحقاً من استخدامها بشكل نظري وعملي في حياته المستقبلية. (النوايسة، 2012: 289).

• المراحل التي تمر بها استراتيجية التفاوض:

1. مرحلة الاندماج

في هذه المرحلة، يدرك الطلاب الأهداف التي يسعون إلى تحقيقها ويفهمون الصعوبات والمعوقات التي قد تواجههم وكيفية التعامل معها. تتطلب هذه الخطوة إجراء تفاوض بين الطلاب للوصول إلى حلول مشتركة.

2. مرحلة الاستكشاف

يستكشف الطلاب خلال هذه المرحلة المسار الذي سيتبعونه لتحقيق أهدافهم التعليمية. يشمل ذلك الاطلاع على الموضوعات ذات الصلة واستخدام مصادر التعلم المختلفة، مثل الكتب المنهجية، الأقراص الرقمية، أو التجارب العملية في المختبرات. (قطامي، 2012، 48).

3. مرحلة التأمل

يتأكد الطالب في هذه المرحلة من وصوله إلى النتائج المطلوبة واستيعابه للجوانب المحددة مما تعلمه وحققه. تسهم هذه العملية في تعزيز دافعية التعلم المستمر لديه، بما يتوافق مع تطور بنيته المستقبلية. (فيشر، 2004، 123).

الدراسات السابقة :**1.دراسة علي وآخرون (2020)**

تهدف الدراسة إلى استقصاء فعالية الأسلوب التفاوضي في تحسين فهم طبيعة العلم وتعزيز التقدير للعلماء لدى الطالبة المعلمة في كلية البنات بمصر. شملت عينة الدراسة 35 طالبة، تم تقسيمهن إلى مجموعتين: مجموعة تجريبية ضمت 19 طالبة من شعبة التاريخ الطبيعي، ومجموعة ضابطة تألفت من 16 طالبة من شعبة العلوم. قامت الباحثة بإعداد اختبار لقياس طبيعة العلم ومقياس آخر لتقدير العلماء. وبعد تحليل البيانات، أظهرت النتائج وجود تحسن دال إحصائياً في أبعاد طبيعة العلم لدى المجموعة التجربة (علي وآخرون، 2020).

2.دراسة موزان (2020)

تم إجراء هذه الدراسة في العراق بهدف استكشاف تأثير استراتيجيات التفاوض على تعلم المفاهيم المتعلقة بالمصطلحات الاجتماعية لدى طلاب الصف الرابع الأدبي. ولتحقيق هذا الهدف، تم اعتماد تصميم تجريبي ذو ضبط جزئي يتضمن مجموعتين: المجموعة التجريبية التي درست باستخدام استراتيجية التفاوض، والمجموعة الضابطة التي درست بالطريقة التقليدية. قام الباحث بإعداد اختبار لقياس اكتساب المفاهيم الاجتماعية، وبلغ عدد أفراد عينة الدراسة 65 طالباً. أظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية لصالح المجموعة التجريبية التي تلقت التعليم باستخدام استراتيجية التفاوض. (موزان، 2020: ي-ك).

3.دراسة عبد الله وطلبة (2021):

في إطار تحقيق أهداف هذا البحث، قام الباحثان بإعداد قائمتين، إحداها تتعلق بمهارات التفاوض، والأخرى بمهارات الحس اللغوي. كما قاما بتطوير اختبار لقياس مهارات التفاوض الفكرية، إلى جانب بطاقة ملاحظة لقياس مهارات التفاوض اللغوية، بالإضافة إلى اختبار لقياس مهارات الحس اللغوي، فضلاً عن تصميم برنامج تعليمي قائم على مبادئ علم اللغة الاجتماعي. طبقت أدوات البحث على عينة بحثية تضم خمسة وثلاثين طالباً وطالبة من طلاب الفرقة الرابعة، شعبة اللغة العربية بكلية التربية، حيث أجريت الاختبارات والتقييمات قبلًا وبعدياً لقياس فاعلية البرنامج المقترح. أظهرت النتائج وجود فروقاً دالة بين متوسطي درجات الطلاب في التطبيق القبلي والبعدي لصالح التطبيق البعدي، وذلك في كل من اختبار مهارات التفاوض، وبطاقة ملاحظة مهارات التفاوض اللغوية، وكذلك في اختبار قياس مهارات الحس اللغوي، مما يؤكد فاعلية البرنامج في تنمية هذه المهارات، كما أوصى الباحثان بضرورة تطوير برامج واستراتيجيات تعليمية متنوعة تستند إلى علم اللغة الاجتماعي، بهدف تعزيز الفنون اللغوية، مع التركيز على مهارات الاستماع والتحدث في سياقات تواصلية. كما شددوا على أهمية دمج مهارات التفاوض ووضع إطار معياري لمهارات الحس اللغوي الملائمة لكل مرحلة تعليمية. (عبد الله وطلبة، 2021 : 359).

الفصل الثالث: الإطار العملي

أولاً: تصميم البحث :

تم الاعتماد على التصميم التجريبي بضبط جزئي نظراً لملاءمته مع المعطيات البحثية للدارسة الحالية، بهدف تحليل تأثير المتغير المستقل على المتغير التابع، المتمثل في التحصيل الدراسي، كما هو موضح في الجدول رقم (1)

جدول رقم (1) تصميم البحث

المجموعة	المتغير المستقل	الاختبار البعدي
التجريبية	استراتيجية التفاوض	الاختبار التحصيلي
الضابطة	-	

ثانياً: مجتمع البحث:

يتكون مجتمع البحث الحالي من التلميذات في الصف السادس الابتدائي في المدارس الصباحية التابعة للمديرية العامة لتربية الرصافة الثانية بمحافظة بغداد للعام الدراسي 2022-2023، وتم اختيار مدرسة الزينية الابتدائية للبنات في منطقة الجادرية بشكل مقصود

ثالثاً: عينة البحث:

تكونت العينة من خمس وستين تلميذة من تلميذات الصف السادس الابتدائي. قامت الباحثة باختيار الشعبة (أ) بطريقة السحب العشوائي لتمثل المجموعة التجريبية، والتي تضمنت 33 تلميذة ستلتقى تعليم مادة العلوم باستخدام استراتيجية التفاوض. أما الشعبة (ب)، فقد ضمت 32 تلميذة وشكلت المجموعة الضابطة التي ستدرس المادة نفسها باستخدام الطريقة التقليدية

رابعاً: تكافؤ مجموعتي البحث

قبل بدء تنفيذ التجربة، أجرت الباحثة عملية التكافؤ الإحصائي بين المجموعتين في بعض المتغيرات التي قد تؤثر على نتائج التجربة. ومن بين هذه المتغيرات كانت درجات التلميذات في الفصل الدراسي الأول لمادة العلوم. حصلت الباحثة على هذه الدرجات من سجلات إدارة المدرسة، واستخدمت اختبار (T-test) لعينة مستقلة لمقارنة الدرجات.

أظهرت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة 0.05 ودرجة حرية 63، حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة 0.725، وهي أقل من القيمة التائية الجدولية البالغة 2.012، مما يشير إلى تكافؤ المجموعتين في درجات الفصل الأول، كما هو موضح في جدول 1

جدول (1) تكافؤ مجموعتي البحث في درجات التلميذات في الفصل الدراسي الأول

المجموعة	عدد التلميذات	المتوسط الحسابي	طالبتاين	درجة الحرية	القيمة التائية	مستوى الدلالة (0,05)
التجريبية	33	70,46	67,66	63	المحسوبة	غير دالة إحصائياً
الضابطة	32	72,24	118,73		الجدولية	
					2,012	

أ. درجات اختبار مستوى الذكاء:

استندت الباحثة في تحقيق تكافؤ مجموعتي البحث في متغير مستوى الذكاء إلى اختبار رافن للمصفوفات المتتابعة. أظهرت النتائج حصول تلميذات المجموعة التجريبية على متوسط حسابي يبلغ 34.19 درجة، بينما بلغ المتوسط الحسابي لتلميذات المجموعة الضابطة 34.32 درجة. وعند تطبيق الاختبار التائي للعينات المستقلة، تبين عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المجموعتين في

درجات اختبار الذكاء عند مستوى دلالة 0.05 ودرجة حرية 63. حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة 0.116، وهي أقل من القيمة التائية الجدولية البالغة 2.013. وبناءً على ذلك، فإن مجموعتي البحث متكافئتان في متغير الذكاء جدول (2).

جدول (2) تكافؤ مجموعتي البحث في متغير الذكاء

المجموعة	عدد التلميذات	المتوسط الحسابي	التباين	درجة الحرية	القيمة التائية	مستوى الدلالة (0,05)
التجريبية	33	34,19	21,27	63	المحسوبة	غير دالة احصائياً
الضابطة	32	34,32	25,83		2,013	

صدق الاختبار:

صدق الاختبار يعبر عن قدرة الاختبار على قياس الظاهرة التي وُضع من أجلها. وفي هذا السياق، اتبعت الباحثة الخطوات التالية:

- الصدق الظاهري: عرضت الباحثة فقرات الاختبار مرتبطة بالأهداف السلوكية على مجموعة من المختصين في مجالي التربية وطرائق التدريس. الهدف كان التأكد من مدى ملاءمة كل فقرة للهدف السلوكي المخصص لها، بالإضافة إلى سلامة صياغتها. بناءً على ملاحظات المختصين، أجريت تعديلات على بعض الفقرات. كما تم اعتماد النسبة المئوية لتحديد مدى صلاحية الفقرات، بحيث تم قبول الفقرات التي حصلت على موافقة بنسبة 80% أو أكثر من المختصين، مما جعل الاختبار جاهزاً للتطبيق (ملحق 3).

- صدق المحتوى: يشير هذا النوع إلى التوافق الداخلي للاختبار، حيث أعدت الباحثة خريطة اختبارية وجدول مواصفات تهدف إلى مطابقة فقرات الاختبار مع المادة الدراسية. يُعد هذا الإجراء أحد مؤشرات صدق المحتوى، وفقاً لما أشار إليه الجابري (الجابري، 2015: 214).

التطبيق الاستطلاعي:

للتأكد من وضوح الفقرات المحددة في الاختبار وتقييم مستوى صعوبتها وقوتها التمييزية، بالإضافة إلى تحديد الوقت اللازم للإجابة عنها، تم إجراء الاختبار على عينة استطلاعية مكونة من 30 تلميذة من الصف السادس الابتدائي، تم اختيارهن عشوائياً من نفس مجتمع البحث. وأظهرت النتائج أن الفقرات كانت واضحة للعينة، بينما بلغ متوسط زمن الإجابة حوالي 40 دقيقة.

التحليل الاحصائي للفقرات :

معامل الصعوبة لفقرات الاختبار:

بعد حساب معامل الصعوبة لفقرات الاختبار باستخدام القانون المخصص، تبين أن قيمته تتراوح بين 0.34 و 0.69، مما يشير إلى أن الفقرات ذات نوعية جيدة ومعامل صعوبة ملائم. وفقاً لرؤية Bloom، تعتبر الفقرات جيدة وصالحة للتطبيق إذا كان مستوى صعوبتها يقع ضمن النطاق 0.20 إلى 0.80 (Bloom:1971: 65).

- قوة التمييز لفقرات الاختبار تشير إلى مدى قدرتها على التفريق بين التلاميذ ذوي المستوى الأعلى والتلاميذ ذوي المستويات الأدنى فيما يتعلق بالصفة التي يقيسها الاختبار. وبعد حساب قوة التمييز، تبين أنها تتراوح بين 0.34 و 0.71. وفقاً لما أشار إليه Ebel، تُعتبر الفقرة جيدة إذا كانت قدرتها التمييزية تبلغ 0.30 فما فوق.. (Ebel,1972: 108).

ثبات الاختبار:

لحساب ثبات الاختبار، تم استخدام طريقة التجزئة النصفية، حيث تم تقسيم فقرات الاختبار إلى قسمين: شمل القسم الأول الفقرات بأرقام فردية، بينما تضمن القسم الثاني الفقرات بأرقام زوجية، وذلك بالاستناد إلى درجات تلميذات العينة الاستطلاعية. بعد ذلك، تم حساب معامل الثبات باستخدام معامل ارتباط بيرسون، حيث بلغ 0.81. وتم تصحيح هذا المعامل باستخدام معادلة "Spearman - Brown"، ليصبح 0.86، مما يشير إلى أن معامل الثبات كان جيداً.

الفصل الرابع:

للتأكد من وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الاختبار التحصيلي للتلميذات اللواتي سُجِرى عليهن التجربة، تم استخدام اختبار (t-test) لعينتين مستقلتين. وقد أظهرت النتائج أن الفرق كان ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (63)، حيث بلغت القيمة التائية المحسوبة (9.061)، وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (2.012). بناءً على ذلك، تم رفض الفرضية الصفرية التي تفيد بأنه لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط درجات تلميذات المجموعة التجريبية اللواتي قمن بدراسة مادة العلوم باستخدام استراتيجية التفاوض، ومتوسط درجات تلميذات المجموعة الضابطة اللواتي درسن المادة نفسها بالطريقة التقليدية عند مستوى دلالة (0.05) كما موضح في جدول (4).

جدول (4) نتائج الاختبار التائي لدرجات تلميذات مجموعتي البحث

المجموعة	عدد التلميذات	المتوسط الحسابي	التباين	درجة الحرية	القيمة التائية	مستوى الدلالة (0,05)
التجريبية	33	34,19	21,27	63	المحسوبة	دالة احصائياً
الضابطة	32	34,32	25,83		الجدولية	
					9.061	2,012

أظهرت النتائج أن استعمال استراتيجية التفاوض كطريقة مبتكرة لتدريس مادة العلوم في المرحلة الابتدائية أثبت تفوقه على الطريقة التقليدية للتدريس. ويُعزى ذلك إلى أن استراتيجية التفاوض أسهمت في تعزيز التعاون والعمل الجماعي والمشاركة الإيجابية خلال عملية التعلم، مما حفّز الطالبات بشكل أكبر على التعلم. كما ساعدت هذه الاستراتيجية على تنمية ثقة الطالبات بأنفسهن والتغلب على مشاعر الخوف والخجل والتردد، وهي أمور قد تؤدي إلى عزوف بعض الطالبات عن المشاركة في الصف، وهو ما يصعب تحقيقه باستخدام الطرق التقليدية في التدريس. وتتفق هذه النتيجة مع ما أظهرته دراسة موزان (2020) التي أكدت فعالية هذه الاستراتيجية في رفع مستوى التحصيل الدراسي.

الاستنتاجات:

في ضوء نتائج البحث، لخصت الباحثة الاستنتاجات التالية:

1. ثبت أن استراتيجية التفاوض أظهرت فاعلية ملحوظة في التغلب على بعض الصعوبات التي تواجه الطلبة في مادة العلوم.
2. ساعدت هذه الاستراتيجية في تعزيز نشاط وتفاعل الطلبة نتيجة لاندماجهم وتعاونهم ضمن مجموعات تعليمية تعاونية.

التوصيات:

1. إدراج أسس استراتيجيات التعلم النشط، بما في ذلك استراتيجية التفاوض، ضمن مناهج إعداد طلبة كليات التربية لتعزيز أساليب التدريس الفعال.

2. العمل على تدريب معلمي المواد العلمية على استخدام وتطبيق استراتيجيات التفاوض بشكل منهجي وفعال.

المقترحات:

1. إجراء بحث مماثل للدراسة الحالية بهدف تقييم فاعلية استراتيجية التفاوض مع متغيرات تابعة أخرى.

2. تنفيذ دراسات مشابهة على مراحل تعليمية مختلفة وفي مواد دراسية متنوعة لتحليل أوسع لتطبيقات هذه الاستراتيجية .

المصادر

1. ابو علام، صلاح الدين محمود(2005): **القياس والتقويم التربوي والنفسي**، دار الفكر العربي، القاهرة

2. الجابري ، كاظم كريم ووداد ، صبري ، (2015): **مناهج البحث العلمي**، دار الكتب والوثائق ، بغداد.

3. حسون ، يسرى مهدي (2019): **فاعلية وحدة تعليمية وفق الاستراتيجية البنائية لتنمية بعض مهارات التفكير لتلاميذ الصف الخامس الابتدائي**، العدد (60)، مجلد (19)، بحث منشور في مجلة البحوث التربوية والنفسية ، بغداد.

4. زيتون ، عايش محمود (2008): **اساليب تدريس العلوم**، ط3 ، دار الشروق للنشر والتوزيع ، عمان.

5. الطناوي، عفت مصطفى (2011) : **اساليب التعليم والتعلم وتطبيقاتها في البحوث التربوية** ، مكتبة الانجلو المصرية ، القاهرة .

6. عبد الله ، سامية محمد محمود وطلبة ، خلف عبد المعطي عبد الرحمن (2021): **برنامج قائم على علم اللغة الاجتماعي لتنمية مهارات التفاوض والحس اللغوي لدى الطلاب المعلمين شعبة اللغة العربية بكلية التربية** ، مجلة كلية التربية في العلوم التربوية ، العدد (1)، المجلد (45) ، جامعة عين شمس ، مصر.

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

8. علي ، حسناء ناجي كامل (2020) : **استخدام المدخل التفاوضي في تدريس علم الاجتماع لتنمية مهارات التواصل والتكيف مع المواقف الاجتماعية لدى طلاب الصف الثاني الثانوي** ، المجلد 14، العدد 1، مجلة جامعة الفيوم للعلوم التربوية والنفسية.

9. فرج، عبد اللطيف حسين(2007): **التعليم الثانوي رؤية جديدة** ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، الاردن.

10. فيشر، ر.، يوري، و.، & باتون، ب : 2004 ، **فن التفاوض: كيف تحقق ما تريد في أي موقف** (ترجمة مكتبة جرير)، الرياض ، المملكة العربية السعودية .

11. قطامي ، يوسف محمود (2012) : **استراتيجيات التعليم المعرفية** ، ط1 ، دار المسيرة ، عمان.

12. موزان ، اسامة خالد (2020): **اثر استراتيجيات التفاوض في اكتساب المفاهيم الاجتماعية عند طلاب الصف الرابع الابتدائي** ، رسالة ماجستير ، كلية التربية بن رشد ، جامعة بغداد .

13. النوايسة، فاطمة عبد الرحيم (2012): **الاتصال الانساني بين المعلم والطالب** ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن .

14. Bloom, B. S. et.(1971): **Hand Book on Formative and Summative Evaluation of student Learning**. New York: grow – hill.

15. Chebbo, Mohamad. (2019). A content analysis study of five selected high school geography text book used in Oklahoma, Dissertation abstracts international.

16. Ebel, Robert L. (1972): **Essentials of Educational Measurement**, 2nd ed. New jersey, Englewood Cliffs, Printice- Hall, Inc.

ملحق (3) الاختبار التحصيلي بصيغته النهائية

ضع دائرة حول الاجابة الصحيحة لكل مما يأتي :

1. الجزء المسؤول عن حفظ توازن الجسم :
أ. الحبل الشوكي ب. المخ ج. المخيخ
2. ما اهمية الجمجمة للدماغ ؟
أ. نزويده بالدم ب. الحفاظ عليه من الصدمات ج. ارسال الايعاز العصبي
3. ان اكبر اجزاء الدماغ هو :
أ. المخ ب. المخيخ ج. الحبل الشوكي
4. الجهاز الذي يعمل على تنظيم عمل الجسم هو :
أ. الجهاز الهيكلي ب. الجهاز العضلي ج. الجهاز العصبي
5. يبلغ طول الحبل الشوكي للانسان البالغ :
أ. 42 سم ب. 46 سم ج. 48 سم
6. يسمى انتقال الاوامر من الدماغ الى اجزاء الجسم ب :
أ. الاعصاب ب. الايغاز العصبي ج. النخاع المستطيل
7. الجزء المسؤول عن تنظيم نبضات القلب هو :
أ. الحبل الشوكي ب. المخيخ ج. الدماغ
8. العظم الذي تتصل به الاضلاع من الامام هو عظم :
أ. الساعد ب. القصبة ج. القص
9. من امثلة المفاصل الثابتة في الجسم هي مفصل :
أ. القدم ب. الجمجمة ج. الساعد
10. يتكون العمود الفقري من :
أ. 33 فقرة ب. 30 فقرة ج. 28 فقرة
11. يتكون الهيكل الطرفي في الانسان من :
أ. العمود الفقري ب. حزام الكتف ج. عظم القص
12. ماذا يسمى الجزء الذي يحرك اجزاء الجسم ويعطيه الشكل والمرونة ؟
أ. الاورتار ب. العضلات ج. الذراع
13. تكون العضلات التي ترتبط بالعمود الفقري :
أ. عريضة ب. طويلة ج. قصيرة
14. من اي نوع تتكون عضلات الوجه ؟
أ. ارادية ب. لا ارادية ج. ثابتة
15. ما اطول عظام الجسم في الانسان ؟
أ. الساعد ب. القدم ج. الفخذ
16. ما العضو العضلي بين اعضاء جسم الانسان التالية :
أ. الكبد ب. المعدة ج. الرئة

17. ما العضو الذي يحتوي على اكبر عدد من العظام في الجسم ؟
أ. القدم ب. الجمجمة ج. اليد
18. تعد العضلة القلبية من انواع ؟
أ. العضلات اللاارادية ب. العضلات الارادية ج. الاثنين معاً
19. ماذا يسمى التركيب المرن الذي يغلف نهاية العظم ؟
أ. المفصل ب. الغضروف ج. الفقرات
20. تتكون الاذن الوسطى من :
أ. 6 عظام ب. 4 عظام ج. 3 عظام
21. ما شكل الصورة التي تتكون على الشبكية ؟
أ. مكبرة ب. مقلوبة ج. معتدلة
22. ما جزء الاذن الذي يهتز لينقل الصوت الى عظام الاذن الوسطى ؟
أ. الطبلة ب. الصيوان ج. العصب السمعي
23. تتكون العين من :
أ. طبقتين ب. ثلاث طبقات ج. اربع طبقات
24. تسمى طبقة العين التي تحتوي على اجسام حساسة للضوء ب :
أ. الشبكية ب. البؤبؤ ج. المشيمية
25. يطلق على جزء الاذن الذي يتصل بالعصب السمعي ب :
أ. الاذن الخارجية ب. الاذن الوسطى ج. الاذن الداخلية
26. التركيب الذي يمثل الجزء الملون من العين هو :
أ. القرنية ب. القرنية ج. الشبكية
27. من اهم وظائف الجلد ؟
أ. تعزيز مناعة الجسم ب. تنشيط الدورة الدموية ج. تنظيم درجة حرارة الجسم
28. الجزء الذي يمثل المحور في الجهاز الهيكلي هو :
أ. العمود الفقري ب. المفاصل ج. عظم الزند
- يبلغ عدد العظام في جسم الانسان البالغ :
أ. 210 عظمة ب. 206 عظمة ج. 200 عظمة
30. عظام العمود الفقري تحمي :
أ. الحبل الشوكي ب. القلب والرئتين ج. الدماغ
31. يتكون الهيكل المحوري من :
أ. جزئين ب. 3 أجزاء رئيسية ج. 4 أجزاء رئيسية
32. وظيفة العمود الفقري هي :
أ. حماية الحبل الشوكي ب. اعطاء الوضعية المنتصبه للانسان ج. كل ما ورد اعلاه
33. تسمى التراكيب العظمية القرصية الشكل ب :
أ. الفقرات ب. الاقراص ج. الاضلاع
34. يبلغ وزن الجلد في جسم الانسان البالغ نحو :
أ. 4 كغم ب. 3 كغم ج. 5 كغم
35. تسمى الطبقة الثانية من طبقات الجلد :
أ. الادمة ب. البشرة ج. المسامات
36. الوظيفة التي يقوم بها الجلد وتعمل على تنظيم درجة حرارة الجسم هي :

- أ. افراز الدهون ب. التعرق ج. اللمس
37. تسمى الاجزاء الصلبة التي تكونها البشرة وتحافظ على نهايات الاصابع من العوامل الخارجية بـ :
- أ. الاظافر ب. الشعر ج. الغدد العرقية
38. تسمى الطبقة التي تحفظ السوائل الحيوية داخل الجسم بـ :
- أ. الغدد الدهنية ب. الادمة ج. البشرة
39. تسمى الغدد المسؤولة عن ترطيب الجلد :
- أ. الاعصاب ب. الغدد الدهنية ج. المشيمية
40. تسمى الفتحات الصغيرة التي تنتشر على طبقة البشرة بـ :
- أ. المسامات ب. الشعر ج. الاظافر

Analyzing the role of negotiation strategy and its effectiveness in the achievement of female students

Sixth grade of primary school in science

Assistant Professor: Yusra Mahdi Hasoon

continuous teaching center- AL- Nahrain University

Yusra.mahdi2019@gmail.com

Abstract

This study aimed to evaluate the role of negotiation strategy as an educational tool in improving the achievement of sixth-grade female students in science. A multi-week educational experience was implemented in which a group of students were trained in negotiation skills and applied to solve scientific problems related to the subject. Data were collected through assessment tests before and after the educational intervention to evaluate the effect of the negotiation strategy on student achievement. The results showed a significant improvement in students' performance and achievement after training on negotiation, which indicates the effectiveness of this strategy as an educational tool in improving students' performance in science, especially at the primary level. The research sample consisted of (65) female students. The researcher took into account some variables that could have an impact on the results of the experiment between the two groups. The results showed an increase in the experimental group's scores.

Keywords: Analyzing, Negotiation strategy, effectiveness, achievement.