

التفاوض لدى اطفال الروضة

زينب جاسب يوسف

**zainab.chasib2408m@coeduw.uobaghdad.ed
u.iq**

أ.م.د. جوري معين علي

juri.mueen@coeduw.uobaghdad.edu.iq

جامعة بغداد/ كلية التربية للبنات

الملخص

يهتم البحث بمشكلة التفاوض لدى اطفال الروضة من خلال التحقق من اهدافه في تعرف التفاوض لدى اطفال الروضة، والفروق بين الاطفال في متغير الجنس والمرحلة العمرية، وقد شمل مجتمع البحث اطفال الرياض الحكومية في محافظة بغداد بجانبها الكرخ والرصافة للعام الدراسي (٢٠٢٥ - ٢٠٢٦)، وبعد بناء مقياس التفاوض حسب الخطوات لبناء المقياس وبعد عرض الاختبار على مجموعة من الخبراء المتخصصين في مجال رياض الأطفال لبيان صلاحية فقرات المقياس وحساب تمييز وصعوبة الفقرات وثبات الاختبار تكون مقياس السلوك الاناني بصيغته النهائية (٤٢) فقرة واربع بدائل هما (تطبق عليه بدرجة عالية جدا، تنطبق عليه بدرجة عالية، تنطبق عليه بدرجة متوسطة، لا تنطبق) واربعه أوزان (١،٢،٣،٤) ، وتم تطبيق المقياس على عينة من (٣٠٠) طفل وطفلة من أطفال الرياض الحكومية اختيروا بالطريقة العشوائية متعددة المراحل ثم أوصت الباحثة بعدد من التوصيات والمقترحات. الكلمة المفتاحية: التفاوض، اطفال الروضة.

Negotiation among Kindergarten Children

Researcher: Zainab Jasib Yousif

Supervisor/ Prof. Dr. Jouri Muin Ali

**Kindergarten Department/ College of Education for Women/ University of
Baghdad**

Abstract

The research focuses on the issue of negotiation among kindergarten children by verifying its objectives in identifying negotiation levels and exploring differences based on gender and age variables. The research population consisted of children in public kindergartens within the Baghdad Governorate (Karkh and Rusafa districts) for the academic year (2025–2026). Following the standard procedures for instrument construction, a Negotiation Scale was developed. The instrument was presented to a panel of experts specialized in early childhood education to ensure face validity. Furthermore, item discrimination, item difficulty, and reliability coefficients were calculated. The final version of the Negotiation Scale comprised (42) items, utilizing a four–point Likert scale with the following alternatives: (Applies to a very high degree, Applies to a high degree, Applies to a moderate degree, and Does not apply), assigned weights of (4, 3, 2, 1) respectively. The scale was administered to a sample of (300) male and female children from public kindergartens, selected through a multi–stage random sampling method. Finally, the researcher proposed several recommendations and suggestions based on the findings.

Keywords: Negotiation, Kindergarten Children.

الفصل الاول**١.١ - مشكلة البحث :**

أن أطفالنا في حابه ماسه لأن يتسلحوا بمهارات متعددة، منها مهارات التفاوض، من حيث التواصل والإقناع، والقدرة على التعامل مع الآخرين، وقبول الاختلاف والعيش معهم في سلام، وتنمية قدراتهم على حل المشكلات وتقبل المتغيرات ومواجهتها والسيطرة عليها، واختيار الحل من بدائل الحلول، وتعلم مبدأ التشارك، فهم يتنازلون عن جزء مما يريدون، ويتنازل الطرف الآخر عن جزء للتلاقي على أرضيه المشتركة والوصول إلى اتفاق، وبذلك يحقق احتياجاته و أهدافه فيشعر بالنجاح والإنجاز والقدرة على حل مشكلاته دون نزاع أو صراع أو عنف. فالأطفال يحتاجون بعضهم إلى بعض لتحقيق احتياجات كل منهم للآخر ؛ بطريقة وديه يسودها التوافق والانسجام بمبدأ المكسب للجميع على أساس أنها عملية مشتركة بينهم. وإن شرط اقتحام

المستقبل يتضمن تدريب أطفالنا وتزويدهم ببعض المهارات التفاوضية والمهمة (حفني، ٢٠٠١: ٣) .

والتفاوض ضرورة حتمية لمواجهة المصاعب والمشكلات وتجنب الصدام من خلال الوصول إلى تحقيق مصالح مختلفة، أو مشتركة، أو فهم متبادل للأراء والأفكار، والدوافع التي تتحقق من خلال التفاوض، لذا فإن التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح أمام الأطراف المختلفة وهو أشد تأثيراً من الوسائل الأخرى لحل المشكلات والنزاعات (رشدي، ٢٠١٥ : ٥٥).

كما يوصي(عليوة، ٢٠٠٢) أنه يجب علينا أن نتسلح بمعطيات ثقافة التفاوض، حيث أن مشكلات المجتمع تفتقر إلى حد بعيد إلى مواصفات لغة الحوار والتفاوض الإيجابي التي ينبغي أن يوظفها المتحاورون كما تفتقد مقومات ومنطق الحوار السليم، وتتسم بكثير من الاشتباكات الخاطئة والتي لا بد أن نعمل جميعاً على حلها من منطلق معطيات ثقافة التفاوض (عليوة، ٢٠٠٢: ١٩) .

وبناء على ما سبق، تتمثل مشكلة البحث الحالي بالسؤال الآتي:

- هل هناك تفاوض لدى اطفال الروضة ؟

٢.١ - أهمية البحث :

الأطفال هم حياة الشعوب وشباب المستقبل القريب ومرأة صادقة لتطور المجتمع الذي يعيشون فيه اذا احسنت رعايتهم وتنشئتهم فان من المنتظر ان يعود ذلك بالخير على الامة كلها (علي وعيدان، ٢٠٢٥ : ٥)

لذا يُعدّ تعليم التفاوض وتعلمه للطفل من المسلمات التي يجب ان توليها التربية عنايتها الخاصة في العصر المتسارع والمتغير للتعامل مع كافة التحديات التي يفرضها القرن الحادي والعشرون حيث إنه يسهم في بناء شخصية الطفل وتشكيلها وإعداده لمواجهة الحياة اليومية ليكون إنساناً منتجاً وفاعلاً ومبدعاً (أبو طامع، ٢٠٠٩: ٧٦)، ويستمد التفاوض ضرورته من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه من خلال القضية التفاوضية، فقد أشار (Burnette) إلى أهمية التفاوض للأفراد في تنمية روح النقد والتأمل الفكري لديهم، عن طريق المناقشة والحوار بهدف تشكيل عقلية منظمة ودائمة التساؤل (Burnette, M, 2010,:505) .

كما يؤكد كل من (Zhiru. S, & Theussen. A, 2023) ان للتفاوض أهمية ، تتمثل في المشاركة الفعالة في التعلم التعاوني والتشاركي في المجموعات التعاونية، ولعب الأدوار (Zhiru. S, & Theussen, A, 2023: 230) .

وقد أجمع علماء التربية على إن مرحلة الطفولة من أفضل المراحل لتنمية مهارات الطفل المتنوعة حيث يعتبر التفاوض من المهارات الحياتية التي لها دور فعال في تحقيق المبادئ التربوية وتنمية الاستعداد الفطري للمتعلمين، وذلك لأنه يمثل ضرورة حتمية لجميع الافراد في

أي مجتمع فهو من المتطلبات الأساسية التي يحتاج إليها الفرد لكي يتوافق مع نفسه ومع المجتمع الذي يعيش فيه، ويساعده على مواجهة المشكلات اليومية (شحادة، ٢٠١٣: ٦٦)، يتضح مما سبق ان أهمية التفاوض تتبع من دوره في بناء الشخصية المتوازنة، إذ يعلم الطفل كيفية التعاون واحترام الآخرين والالتزام بالقواعد الاجتماعية. فالطفل الذي يتعلم أساليب التفاوض السليمة يكون أكثر قدرة على التعامل مع زملائه، واتخاذ مواقف عقلانية عند التعارض أو الخلاف. وتشير إلى أن ممارسة التفاوض ضمن أنشطة الروضة - من خلال اللعب الجماعي والمناقشات - تمثل بيئة مثالية لتدريب الأطفال على الحوار، وتنمية مهاراتهم الاجتماعية والانفعالية بشكل متكامل.

من ذلك تظهر أهمية البحث في جانبه النظري والعملية :

الأهمية النظرية:

- ١- تتمثل أهمية هذا البحث في انه يركز على شريحة مهمة في المجتمع متمثلة بأطفال الروضة.
 - ٢- قلة الدراسات السابقة التي تناولت مفهوم التفاوض لدى اطفال الروضة (على حد علم الباحثة).
 - ٣- تعد الدراسة الحالية اضافة للمكتبة العربية عامة وللمكتبة العراقية خاصة في تخصص رياض الاطفال والتي يمكن الاعتماد عليها في المستقبل في دراسات لاحقة.
- الأهمية التطبيقية:**

- ١- توفير مقياس للتفاوض لأطفال الروضة.
- ٢- توفير نتائج الدراسة الحالية التي يمكن الاستفادة منها في تطوير مناهج رياض الأطفال، وتطوير المعلمات في ميدان رياض الاطفال للاهتمام بالتفاوض ، فضلاً عن الاستفادة من النتائج في دراسات لاحقة.

٣.١- اهداف البحث : يهدف البحث التعرف الى:

- ١- التفاوض لدى اطفال الروضة .
- ٢- التفاوض وفقاً لمتغيري (الجنس : الذكور والاناث والمرحلة العمرية: روضة و تمهيدية).
- ٤.١- **حدود البحث:** يتحدد البحث الحالي ، بأطفال الرياض الحكومية التابعة للمديريات العامة التربية بغداد الكرخ الاولى ، الثانية ، الثالثة) والرصافة (الأولى، الثانية ، الثالثة) للعام الدراسي (٢٠٢٥-٢٠٢٦)

٥.١- تحديد المصطلحات :

اولا: التفاوض، عرفه كل من :

١- (Miburn, ٢٠٠٥) وسيله فعاله لوقف النزاعات وحلها ، والوصول الى الارتياح المتبادل بين طرفي الخلاف وذلك من خلال المناقشة العقلانية وصياغة مبادئ الثقة والتواصل الفعال وتحسين نوعية الحياة (١٠٩ : ٢٠٠٥، Milburn) .

3- (Raiffa , 2008) تواصل بين اثنين أو أكثر من الأفراد أو الجماعات بقصد التوصل إلى اتفاق تعاوني مثمر بينهم (Raiffa , 2008:1) .

التعريف النظري للباحثة: هو تفاعل اجتماعي - معرفي يستخدم فيه الطفل قدراته العقلية واللغوية والاجتماعية للتعبير عن رغباته وفهم الآخرين، بغية الوصول إلى اتفاق أو حل وسط، وهو سلوك يكتسب ويتطور .

التعريف الاجرائي: الدرجة الكلية التي يحصل عليها الطفل من خلال الاجابة على فقرات المقياس المعد لأغراض هذا البحث .

ثانيا: أطفال الروضة: وهم أطفال مرحلة ما قبل المدرسة الابتدائية الذين يكملون الرابعة من عمرهم ولا يتجاوزون السادسة من العمر، والههم ينقسمون الى مجموعتين في مرحلتين هما مرحلة الروضة ومرحلة التمهيدي وتهدف الروضة الى تمكين الأطفال من النمو السليم وتطوير شخصياتهم في جوانبها الجسمية والعقلية بما فيها النواحي الوجدانية والخلقية وفقا لحاجاتهم وخصائص مجتمعهم (عيدان و علي ، ٢٠٢٥ : ٤٨٠) .

الفصل الثاني**الاطار النظري ودراسات سابقة****اولا: الاطار النظري**

مفهوم التفاوض: يعني التفاوض تبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر بشأن موضوع معين، وتنتهي المفاوضات بالوصول إلى تسوية النزاع أو إبرام اتفاق بشأن المواضيع المشتركة (بدوى، ١٩٩٣ : ٢٨٢)، وينظر (إدريس، ٢٠٠١) إلى التفاوض على إنه عملية اجتماعية ونفسية تعتمد على التفاعل والتأثير النفسي والإقناع، من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر لديهما تباين في الآراء والأهداف، التي يسعى كل طرف لتحقيقها وتتعلق بقضية أو خلاف أو مشكلة معينة ترتبط مصالحها بها، وذلك بغرض التوصل الى حل أو اتفاق مقبول (إدريس، ٢٠٠١ : ٣٣) .

كما يرى (العفيفي، ١٩٨٦) التفاوض بأنه النشاط الذي يتضمن مشاركة طرفين أو أكثر، في إطار السعي لإيجاد حل مرضي غير عنيف لقضية تهم الطرفين مع الأخذ بعين الاعتبار واقع كل منهما (العفيفي، ١٩٨٦ : ٥٨) .

ان التفاوض عبارة عن عملية خاصة بجل الصراع والخلاف بين طرفين أو أكثر، والذي يقوم الطرفان بتعديل طلباتهم وذلك بهدف التوصل إلى تسوية مقبولة تحقق المصلحة لكل منهما (Kennedy, 1998: 25)

فالتفاوض حسب رأي (Fishree & Ury, 1991) بأنه أسلوب مميز في الحوار يهدف إلى الوصول إلى اتفاق في موقف يرتبط فيه طرفان ببعض المصالح التي منها ما هو مشترك، ومنها ما هو متعارض (Fishree & Ury, 1991: 123) .

والتفاوض هو أن تدخل في حوار أو نقاش مع طرف أو أطراف أخرى، بهدف الوصول إلى اتفاق يرضي الأطراف المتفاوضة، ويضمن لها الحد الأدنى المقبول من المكاسب (اندرسون، ٢٠٠٢: ١١).

انماط عملية التفاوض:

بدأ خبراء التفاوض منذ عدة سنوات، يصنفون الأنماط الأكثر شيوعاً للتعامل مع الصراعات ضمن أربع فئات :

١- المفاوضون الحازمون يعملون على تحقيق مصالحهم الخاصة، ويولون اهتماماً قليلاً نسبياً لمصالح الآخرين. إنهم غالباً مستبدون وانفعاليون، إنهم يريدون الحصول على ما يريدونه وبسرعة.

٢- المفاوضون المتساهلون: مستعدون للتضحية بمصالحهم الخاصة في سبيل مصالح الآخرين، ويهتمون بتقوية علاقاتهم أكثر من اهتمامهم بالعوائد التي سيحصلون عليها من النزاعات والمجادلات التي سيدخلون بها. يتعاطف هؤلاء المفاوضون مع أحاسيس الآخرين ويستسلمون في سبيل حماية علاقاتهم أو في سبيل الحصول على السلام بشكل مؤقت على الأقل.

٣- المفاوضون المتجنبون: يتفادون النزاعات كلياً عندما يستطيعون ذلك. وإن الضغط الناتج عن النزاعات يؤدي إلى إثارة ردود فعل تتمثل بالهرب عند هؤلاء الأشخاص، فهم يفضلون التضحية بمصالحهم الخاصة، وربما بعلاقاتهم أيضاً على مواجهة المشكلات.

٤- المفاوضون المتعاونون: يعملون بجد لحماية مصالحهم الخاصة، ولكنهم يرغبون أيضاً برؤية الآخرين يحققون مصالحهم الخاصة أيضاً. إنهم يدافعون بقوة عن مصالحهم؛ ولكنهم يعملون أيضاً بجد لتحسين علاقاتهم (براون، ٢٠٠٧: ١٥-١٦).

النظرية المفسرة لمفهوم التفاوض

النظرية البنائية الاجتماعية:

تحدد نظرية فيجوتسكي بسمتين:

السمة الأولى: هو ذلك التفاعل الاجتماعي الذي يلعب دوراً أساسياً في تطوير الإدراك، ويظهر مدى تطور الطفل الثقافي في مستويين الأول المستوى الاجتماعي ثم المستوى الفردي، فبدائية يظهر بين الناس (Intra psychological) وبعد ذلك داخل الطفل (Inter psychological) وهذا يعتمد على الانتباه الطوعي والذاكرة المنطقية وتشكيل المفاهيم والوظائف العليا التي تنشأ كعلاقات فردية.

السمة الثانية: فهي أن التطور الإدراكي للفرد يعتمد على منطقة النمو الوشيك منطقة النمو القريبة المركزية (ZPD) حيث إن مستوى التطوير يتقدم عند الأطفال عندما يتفاعلون مع المجتمع المحيط، أي أن التطوير يلزمه تفاعل اجتماعي كامل ومدى المهارة ينجز بتوجيه بالغ أو تعاون أقران، فالوعي لا يوجد في الدماغ بل في الممارسة اليومية فهذه الفرضية هي التي شكلت قاعدة عمل فيجوتسكي (Ryder, 1998).

المفاهيم الرئيسية في النظرية البنائية الاجتماعية:

هناك بعض المفاهيم والنقاط الرئيسة التي تتناولها النظرية البنائية الاجتماعية وتتمثل في اللغة، والبيئة الاجتماعية، والتفاعل الاجتماعي، والتفاوض، وحيز النمو الممكن (النجدي وراشد وعبد الهادي ٢٠٠٥ صالح ٢٠٠٩ عفيفي، ٢٠٠٤).

١- اللغة: تعتبر اللغة أحد الوسائط الاجتماعية للتعلم وأكثرها قوة. فهي تزيد من عملية التواصل الاجتماعي في التعبير ونقل الأفكار، واللغة كوسيلة تكون القدرة على التفكير وتنظيم المعاني بمختلف أشكالها أي تعمل كوسيط للتفكير، يشير (عبد العزيز، ٢٠٠٩) إلى أن اللغة هي إحدى أدوات التفكير، وهي وسيلة للتفاهم بين البشر وحفظ المعاني وتذكرها والتميز بينها وبين غيرها من المعاني. كما يؤكد (Georgiades, ٢٠٠٤) على أهمية استخدام اللغة كأداة لتدعيم التفكير في التعلم.

٢- البيئة الاجتماعية: حدد فيجوتسكي مصدرين لمعرفة الفرد الأول: التفاعل مع البيئة (المعرفة اليومية) وهو يتأثر بتفاعل الأقران واللغة والخبرات التي يحصل عليها الفرد والتي تساعد في نمو المستويات العليا من التفكير. والآخر هو الناتج من التنظيم الشكلي الذي يحدث في الفصول (المعرفة العلمية) وعن طريق هذين المصدرين يتم بناء المعنى ويبنى الفهم. ويكون ذلك من خلال البيئة الاجتماعية التي يشارك فيها الطلاب مع معلمهم والأنشطة التعليمية التي يمارسونها في الفصول الدراسية.

٣- **التفاوض:** تؤكد نظرية فيجوتسكي على دور المعلم في تشجيع الطلاب على المناقشة الحوارية التفاوضية؛ حيث أنها تركز على نقاط عديدة من خلال التفاعل المفتوح بين الطلاب بعضهم مع بعض وبين الطلاب ومعلمهم، وذلك يساهم في توليد المعنى المقصود ولكي يحدث هذا التفاوض لا بد من طرح الأسئلة المفتوحة وترك الفرصة للطلاب بطرح آرائهم وأفكارهم لتكون نقطة بداية تدير الضوء لفهم المعنى المقصود.

٤- **حيز النمو الممكن:** حيز النمو الممكن هو المسافة بين ما يمكن أن ينجزه الطالب بمفرده وبين ما يمكن أن ينجزه عندما يساعد بواسطة أفراد آخرين، فالطالب لديه مستويان من النمو هما مستوى النمو الفعلي وهو المستوى العقلي الحالي للفرد وقدرته على التعلم بنفسه، ومستوى النمو الكائن وهو المستوى الذي يستطيع الوصول إليه بمساعدة الآخرين، وهذا الفرق بين المستويين هو حيز النمو الممكن، وهو ما يطلق عليه منطقة النمو المركزي، أو منطقة النمو التقريبي، والتي يعرفها فيجوتسكي بأنها المسافة بين قدرة الفرد على حل المشكلات بمفرده باستخدام كل الطاقات الممكنة لديه (المستوى الأدنى) ومستوى نموه الكامن تحت رقابة أو مساعدة أستاذ أو خبير أو زميل ماهر (المستوى الأعلى) (العدوان وداود، ٢٠١٦: ٦٤-٦٧).

ثانياً: دراسات سابقة

١- الدراسات العربية

دراسة عبد الملاك (٢٠١١) : اساليب التفاوض لدى اطفال ما قبل المدرسة

هدفت الدراسة إلى: الكشف عن مكونات وأساليب عملية التفاوض الشائعة لدى أطفال ما قبل المدرسة، وقد أجريت الدراسة على عينة مكونة من (١٣٦) طفلاً وطفلة، في المرحلة العمرية من (٤٢) شهراً إلى (٧٩) شهراً، بلغ إجمالي عدد الإناث (٧٢) بنسبة (٥٢.٩) وعدد الذكور (٦٤) بنسبة (٤٧.١)، وقد تم أخذ العينات من ثلاث حضانات (حضانة إسلامية - حضانة مسيحية - حضانة مشتركة)، وقد استخدمت الباحثة الأدوات التالية:

١- الملاحظة ٢- تحليل المضمون

وقد كشفت النتائج عن وجود أشكال مختلفة من التفاعلات التي تحدث بين الأطفال مع بعضهم البعض، ومع المدرسة داخل الحضانات الثلاث، وقد ظهرت اختلافات خاصة بترتيب كل من النوع والعمر والحضانات، داخل كل شكل فرعي من أشكال التفاعلات التي تحدث بين الأطفال بعضهم البعض، وبين الأطفال والمدرسة،

٢- الدراسات الأجنبية

دراسة ديولف دونا **De Wolf Donna (١٩٩٩)** : تنمية المفاهيم الذاتية- لتفاوض اطفال ما قبل المدرسة من خلال اللعب البدني بلعبة الخام والسخطة.

هدف الدراسة: التعرف على تطور فهم الأطفال لمهارات التفاوض وتطور أساليب التفاوض والتواصل اثناء اللعب بين أطفال ما قبل المدرسة بألعاب جسدية تجعل الطفل في حالة التصاق أكثر سواء مع بعضهم البعض أو مع آبائهم ومعلميهم مثل: العاب الشد والجدب والمطاردة - العاب الشارع. وقد استخدم الباحث الملاحظة بالمشاركة، والتسجيل والوصف لتجارب الأطفال أثناء تفاوضهم خلال لعبهم مع أدوات للبحث.

نتائج الدراسة: أكدت النتائج وجود علاقة ارتباطية بين ظهور أساليب متطورة للتفاوض والتواصل كالتمهيد وطلب التوضيح، وبين ممارسة الألعاب البدنية الخشنة، وأشارت الدراسة إلى وجود تشابه بين هذه النوعية من الألعاب، ومستوى التفكير المشترك بين المشاركين مماثلة لأنواع أخرى الاجتماعي، وأكدت النتائج فاعلية الأنشطة الحركية في تنمية مهارة التواصل والتفاوض، كما أظهرت نتائجها تطور خبرة الأطفال ومستوى التفكير اللذين يتضحان معاً عند استخدام مهارات التفاوض للتواصل والإقناع أثناء اللعب للوصول لفهم مشترك بينهم.

الفصل الثالث

منهجية البحث وإجراءاته

أولاً: منهج البحث: اعتمدت الباحثة على المنهج الوصفي الارتباطي كونه أنسب المناهج لهذه الدراسة.

ثانياً: مجتمع البحث: يتكون مجتمع البحث من أطفال الرياض الحكومية التابعة للمديريات العامة للتربية في محافظة بغداد ممن هم بعمر (٤ - ٦) سنوات (مرحلتي الروضة والتمهيدي) من كلا الجنسين (الذكور، الإناث) للعام الدراسي (٢٠٢٥-٢٠٢٦) البالغ عددهم (٤٦٩٩١) موزعين على (١٩٤) روضة حكومية، ولقد تم الحصول على إحصائيات مجتمع البحث من قسم الإحصاء في وزارة التربية.

الجدول (١) مجتمع البحث

المديرية	عدد الرياض الكلي
الرصافة الاولى	٢٨
الرصافة الثانية	٥٨
الرصافة الثالثة	٢٣
الكرخ الاولى	٣٣
الكرخ الثانية	٣٠
الكرخ الثالثة	٢٢
المجموع	١٩٤

ثانياً: عينة البحث: يقصد بالعينة نموذج يشكل جزءاً من وحدات المجتمع الاصيلي المعني بالدراسة وممثلة له تمثيلاً حقيقياً بحيث تحمل جميع الصفات المشتركة (قندلجي، ١٩٩٣):

(١١٢) كما عُرفت بأنها مجموعة ممثلة لعناصر المجتمع افضل تمثيل، حيث يمكن تعميم النتائج لتلك العينة على المجتمع بأكمله (النبهان، ٢٠٠٤: ١٨٧) ويتطلب اختيار عينة لتكون ممثلة لمجتمع البحث مع مراعاة سماتها وخصائصها وطريقة اختيارها ودرجة مصداقيتها عند تطبيقها بدرجة فعلية (بدر، ١٩٧٨: ٢٢٤)، وعليه شملت عينة البحث (٣٠٠) طفلا وطفلة من اطفال الرياض الذين اختيروا بالطريقة العشوائية متعددة المراحل من مجتمع اطفال الرياض التابعة لمديريات تربية الكرخ (الأولى- الثانية - الثالثة) والرصافة (الأولى - الثانية - الثالثة) على وفق الخطوات الآتية:

- ١- حددت الباحثة اعداد رياض الاطفال في المديريات العامة لتربية محافظة بغداد بجانبها (الكرخ - الرصافة) وبلغ عددها (١٩٤) روضة .
- ٢- حددت الباحثة عشوائيا بنسبة ١٠% من رياض الاطفال من كل مديرية من المديريات العامة لتربية محافظة بغداد بجانبها (الكرخ والرصافة) وبلغ عددها (١٩) روضة.
- ٣- حددت الباحثة عشوائيا (١٦) طفل من اطفال كل روضة مختارة من رياض الاطفال في مديريات التربية بجانب الكرخ والرصافة ، وعليه تم حذف (٤) اطفال من عينة البحث بواقع (٢) من التمهيدي و (٢) من الروضة ذلك بسبب غيابهم المتكرر وعليه بلغت عينة البحث (٣٠٠) طفل وطفلة .

جدول (٢) توزيع افراد العينة

المديرية	عدد الرياض	%١٠ من الرياض	عدد اطفال الرياض	روضة	تمهيدي
الرصافة الاولى	٢٨	٣	٤٨	٢٤	٢٤
الرصافة الثانية	٥٨	٦	٩٦	٤٨	٤٨
الرصافة الثالثة	٢٣	٢	٣٢	١٦	١٦
الكرخ الاولى	٣٣	٣	٤٨	٢٤	٢٤
الكرخ الثانية	٣٠	٣	٤٨	٢٤	٢٤
الكرخ الثالثة	٢٢	٢	٣٢	١٦	١٦
المجموع	١٩٤	١٩	٣٠٤	١٥٢	١٥٢

تم حذف (٤) اطفال من عينة البحث بواقع (٢) من التمهيد (٢) من الروضة.

رابعا: اداتا البحث: تعرف استازي (Anastasi, ١٩٧٦) أداة البحث بأنها طريقة تتصف بالموضوعية والتقنين لقياس عينة من السلوك، وأن اختيار أداة القياس لها أهمية كبيرة في التعرف إلى الظاهرة المراد قياسها (Anastasi, 1976:15)، لغرض تحقيق أهداف البحث كان لا بد من توافر أداة لقياس متغير البحث الحالي وهو (التفاوض)، إذ قامت الباحثة ببناء مقياس التفاوض وذلك لعدم توفر مقاييس جاهزة للمتغير على حد علم الباحثة تتناسب عينة البحث وتحقق أهدافه وأن عملية بناء أي مقياس تتطلب اتباع خطوات أساسية هي:

- ١- تحديد الأهداف التي يراد قياسها ، صياغة فقرات المقياس بعبارات قابلة للقياس.
- ٢- تحديد التعليمات الخاصة بالقياس التي يجب أن توضح للمفحوص في كيفية الإجابة عن الفقرات أو الأسئلة(عطية، ٢٠٠٩: ٢٠٦).
- ٣- تنقيح المقياس استناداً إلى آراء المحكمين واخراج المقياس بصورته الأولية.
- ٤- تطبيق الصورة الأولية من المقياس على عينة صغيرة الحجم للتأكد من وضوح اللغة والتعليمات وطريقة الإجابة.
- ٥-تنقيح الصورة الأولية للمقياس ثم تطبيقه على عينة أخرى لاستخراج مؤشرات فعالية الفقرات كالقوة التمييزية وتنقيحه على وفق ذلك لبيان مؤشرات صدق وثبات المقياس (الشايب، ٢٠٠٩: ٩١).

واتبعت الباحثة في بناء المقياس الخطوات نفسها كما موضح :

- ١-**التخطيط للمقياس:** حددت الباحثة مفهوم المتغير كما هو موضح في الفصل الأول من البحث، وكان تعريف الباحثة النظري لـ :
التفاوض: هو تفاعل اجتماعي- معرفي يستخدم فيه الطفل قدراته العقلية واللغوية والاجتماعية للتعبير عن رغباته وفهم الآخرين، بغية الوصول إلى اتفاق أو حل وسط، وهو سلوك يكتسب ويتطور.
- ٢- **صياغة فقرات المقياس:** تعد هذه القاعدة إحدى الخطوات الرئيسية الواجب اتباعها عند الحاجة في بناء أي مقياس(الراوي، ١٩٨٦: ٤٧)، إذ اعتمدت الباحثة في إعداد فقرات المقياس على الإطار النظري والأدبيات والبحوث المنشورة والدراسات السابقة في المجال ولتحقيق أهداف البحث الحالي في قياس المتغيرات ولعدم وجود مقياس معد لأطفال الروضة على حد علم الباحثة اعتمدت الباحثة على النظريات والدراسات السابقة، فضلا عن اطلاعها على نتائج السؤال الاستطلاعي لمعلمات الروضة، إذ قامت الباحثة ببناء فقرات مقياس التفاوض وذلك بوضع تعريفاً نظرياً للمتغير وفقاً للنظرية التكاملية، وجرى التحديد على هذا الأساس مجالين للتفاوض، وعلى أساسه جرى بناء فقرات المقياس بصيغته الأولية، والمجالات هي :
أ- المجال الأول: تفاوض الطفل مع المعلمة، ويتكون من (١٨) فقرة.
ب- المجال الثاني: تفاوض الطفل مع أقرانه، ويتكون من (٢٤) فقرة.
كما وضعت الباحثة بعض الفقرات التي تصف عينة البحث التي قد تشكل أو تظهر بعض الفروق في متغير البحث.
- ٣- **صلاحية الفقرات الصدق الظاهري:** تشير هذه العملية إلى التحليل المنطقي لمحتوى المقياس أو التثبت من تمثيله للمحتوى المراد قياسه (Allen & Yen, ١٩٧٩: ٦٧)، إذ يفحص المقياس للكشف عن مدى تمثيل فقراته جوانب السمة التي يفترض أن يقيسها (عبد الرحمن،

١٩٩٨:١٨٥). وللتعرف على الصدق الظاهري عرضت الباحثة فقرات المقياس بصورتها الأولية على مجموعة من المحكمين في مجال التربية رياض الأطفال وعلم النفس بلغ عددهم (١٥) لفحص وتقدير صلاحية في قياس ما وضع لأجله، لأن هذا الفحص يتحقق من ارتباط الفقرة كما تبدو ظاهرياً بالسمة المقاسة، إذ يأخذ الباحث بالأحكام التي يتفق عليها %٨٠ من آراء المحكمين فأكثر، ولقد طلبت من المحكمين الحكم على صلاحية الفقرات، وقد تبين صلاحية الفقرات لمقياس البحث مع تعديل الفقرات (٧،١٠،١٤) من مقياس التفاوض والجدول (٣) يوضح ذلك:

جدول (٣) آراء المحكمين في الحكم على صلاحية مقياس التفاوض والتوعية التغذوية.

المقيا س	المجال	عدد الفقرات	عدد الخبر اء	الموافق ن	غير الموافق ن	النسبة المئو ية
التفاو ض	المجال الاول	١،٢،٣،٤،٥،٦،٨،٩،١١،١٢،١٣،١٥،١٦،١٧،١٨	١٥	١٣	٢	%٨٦
		٧،١٠،١٤	١٥	١٢	٣	%٨٠
	المجال الثاني	١،٢،٣،٤،٥،٦،٧،٨،٩،١٠،١١،١٢،١٣،١٤، ١٥،١٦،١٧،١٨،١٩،٢٠،٢١،٢٢،٢٣،٢٤،	١٥	١٤	١	%٩٣

جدول (٤) الفقرات التي عدلت في مقياس التفاوض

رقم الفقرة	الفقرة قبل التعديل	الفقرة بعد التعديل
٧	يسأل المعلمة لفهم الموقف بشكل اعمق	يسأل المعلمة لفهم موقف معين بشكل اعمق
١٠	يقترح تعديل على اقتراح المعلمة	يناقش المعلمة على اقتراحاتها
١٤	يشكر معلمته عندما يتوصل الى الحل	يفتخر بنفسه عندما يتوصل الى حل مشكلته

٤- التجربة الاستطلاعية للمقياس: للتعرف على وضوح فقرات المقياس من حيث الصياغة والتعليمات والصعوبة التي تواجه المجيبين عن المقياس وطريقة الإجابة عن البدائل، أجريت دراسة استطلاعية إذ طبقت الباحثة المقياس على عينة عشوائية بلغت (٣٠) طفلاً من أطفال الروضة، تم الاستعانة بمعلمات (١٥) روضة في الكرخ الثالثة و (١٥) روضة في الرصافة الأولى وتبين أن تعليمات وفقرات المقياس واضحة ومفهومة.

٥- التحليل الاحصائي لفقرات المقياس: إن الهدف من تحليل الفقرات احصائياً هو تحسين نوعية المقياس من خلال اكتشاف ضعف الفقرة ومن ثم العمل أما على إعادة صياغتها أو استبعادها إن لم تكن صالحة (إبراهيم ١٩٩٩:١٢٩)، كما اشارة (Anastasia) الى ان تحليل البيانات تعد الخطوة الاساسية في تحديد المقياس وان الهدف الاساسي من هذا الاجراء هو الابقاء على الفقرات الخاصة بالمقياس (الكبيسي ، ٢٠١٠ : ٥)، وفي ما يلي تفصيل ذلك :

حساب القوة التمييزية للمقياس : ان ابسط الطرق لحساب القوة التمييزية للفقرات تتم بترتيب درجات الاجابة تصاعدياً أو تنازلياً، ثم تحديد ما يعادل نسبة اعلى ٢٧% واقل ٢٧% من المجموعة (الكبيسي, ٢٠١٠ : ٢٧٠)، وعليه فأن ذلك يعطي للباحث مسوغ لسحب نسبة (٢٧%) من العينة اذا كان التوزيع اعتدالي، لحساب القوة التمييزية (النبهان, ٢٠٠٤ : ١٩٧) ولحساب القوة التمييزية لفقرات مقياس التفاوض، رتبت اجابات المعلمات على المقياس من أعلى درجة الى أقل درجة لعينة التحليل الاحصائي البالغة (٣٠٠) استمارة . ثم سحبت الباحثة اعلى ٢٧% كمجموعة عليا، وبلغت (٨١) استمارة، وادنى ٢٧% كمجموعة دنيا، وبلغت (٨١) استمارة ايضاً، وأستخدم الاختبار التائي لمعرفة دلالة الفرق في درجات كل فقرة من المجموعتين العليا والدنيا و حذفنا الفقرة (٢) من المجال الثاني للمقياس فقط، وأتضح ان جميع الفقرات الاخرى مميزة، حيث كانت قيمتها المحسوبة اكبر من القيمة الجدولية عند مستوى دلالة ٠.٠٥ ودرجة حرية (٨١ + ٨١ - ٢ = ١٦٠) ، وبالبالغة ١,٩٦ كما موضح في الجدول (٥) .

جدول (٥) تمييز فقرات مقياس (التفاوض)

الفقرات	المجموعة	العدد	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية المحسوبة
١	العليا	81	3.52	٠.635	11.835
	الدنيا	81	2.30	٠.679	
٢	العليا	81	3.31	٠.645	14.708
	الدنيا	81	1.99	٠.487	
٣	العليا	81	3.19	٠.709	13.047
	الدنيا	81	1.95	٠.472	
٤	العليا	81	3.28	٠.729	12.652
	الدنيا	81	2.01	٠.536	
٥	العليا	81	2.94	٠.966	7.845
	الدنيا	81	2.00	٠.474	
٦	العليا	81	3.37	٠.715	12.006
	الدنيا	81	2.17	٠.543	
٧	العليا	81	3.41	٠.648	14.693
	الدنيا	81	2.05	٠.522	
٨	العليا	81	2.95	٠.705	8.041
	الدنيا	81	2.12	٠.600	
٩	العليا	81	3.20	٠.813	11.761
	الدنيا	81	1.91	٠.552	
١٠	العليا	81	3.26	٠.721	12.911

	٠.587	1.93	81	الدنيا	
10.388	٠.884	3.23	81	العليا	١١
	٠.522	2.05	81	الدنيا	
10.793	٠.887	3.16	81	العليا	١٢
	٠.387	2.00	81	الدنيا	
13.598	٠.715	3.30	81	العليا	١٣
	٠.474	2.00	81	الدنيا	
14.823	٠.730	3.36	81	العليا	١٤
	٠.444	1.95	81	الدنيا	
14.093	٠.707	3.33	81	العليا	١٥
	٠.474	2.00	81	الدنيا	
18.303	٠.691	3.53	81	العليا	١٦
	٠.430	1.88	81	الدنيا	
14.342	٠.652	3.33	81	العليا	١٧
	٠.499	2.02	81	الدنيا	
12.869	٠.767	3.25	81	العليا	١٨
	٠.433	1.99	81	الدنيا	
18.121	٠.587	3.59	81	العليا	١٩
	٠.483	2.06	81	الدنيا	
15.285	٠.674	3.35	81	العليا	٢٠
	٠.403	2.01	81	الدنيا	
11.910	٠.792	3.15	81	العليا	٢١
	٠.354	2.00	81	الدنيا	
14.678	٠.648	3.17	81	العليا	22
	٠.447	1.89	81	الدنيا	
18.317	٠.592	3.44	81	العليا	23
	٠.403	1.99	81	الدنيا	
13.629	٠.703	3.26	81	العليا	24
	٠.474	1.98	81	الدنيا	
15.164	٠.660	3.37	81	العليا	25
	٠.487	1.99	81	الدنيا	
12.170	٠.764	3.06	81	العليا	26
	٠.430	1.88	81	الدنيا	
7.563	٠.946	2.93	81	العليا	27

	٠.536	2.01	81	الدنيا	
15.496	٠.667	3.41	81	العليا	28
	٠.533	1.94	81	الدنيا	
14.262	٠.734	3.25	81	العليا	29
	٠.458	1.88	81	الدنيا	
12.177	٠.781	3.20	81	العليا	30
	٠.570	1.89	81	الدنيا	
12.504	٠.812	3.12	81	العليا	٣١
	٠.560	1.75	81	الدنيا	
13.840	٠.765	3.20	81	العليا	٣٢
	٠.531	1.77	81	الدنيا	
18.300	٠.621	3.37	81	العليا	٣٣
	٠.467	1.79	81	الدنيا	
17.762	٠.635	3.48	81	العليا	٣٤
	٠.457	1.94	81	الدنيا	
15.767	٠.621	3.20	81	العليا	٣٥
	٠.333	1.96	81	الدنيا	
11.671	٠.748	3.12	81	العليا	٣٦
	٠.474	1.98	81	الدنيا	
14.510	٠.707	3.27	81	العليا	٣٧
	٠.429	1.94	81	الدنيا	
7.799	1.036	2.95	81	العليا	٣٨
	٠.403	1.99	81	الدنيا	
8.611	٠.953	2.94	81	العليا	٣٩
	٠.429	1.94	81	الدنيا	
13.584	٠.734	3.38	81	العليا	٤٠
	٠.548	2.00	81	الدنيا	
15.508	٠.658	3.36	81	العليا	٤١
	٠.565	1.86	81	الدنيا	
12.787	٠.742	3.46	81	العليا	٤٢
	٠.757	1.95	81	الدنيا	

- القيمة الجدولية (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (١٦٠) حساب علاقته درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس: ويقصد به معرفة العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للمقياس، ذا يعتبر هذا من ادق الاساليب حساب الاتساق الداخلي

لفقرات المقياس (الكبيسي، ٢٠١٠ : ٢٧٣)، واستخدمت الباحثة معامل الارتباط (بيرسون) لمعرفة العلاقة الارتباطية بين درجات كل فقرة والدرجة الكلية للمقياس وتم استخدام عينة التحليل ذاتها (٣٠٠) واتضح ان جميع الفقرات دالة احصائيا لمقياس التفاوض كما هو موضح في الجدول (٦).

جدول (٦) علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية لمقياس (التفاوض)

الفقرة	معامل ارتباط بيرسون	الفقرة	معامل ارتباط بيرسون
١	0.552	٢٢	0.612
٢	0.635	٢٣	0.664
٣	0.603	٢٤	0.591
٤	0.540	٢٥	0.639
٥	0.412	26	0.553
٦	0.524	27	0.424
٧	0.598	٢٨	0.688
٨	0.428	٢٩	0.637
٩	0.618	٣٠	0.625
١٠	0.596	٣١	0.646
١١	0.529	٣٢	0.658
١٢	0.511	٣٣	0.721
١٣	0.558	٣٤	0.693
١٤	0.5	٣٥	0.630
١٥	0.593	٣٦	0.600
١٦	0.704	٣٧	0.673
١٧	0.630	٣٨	0.472
١٨	0.579	٣٩	0.497
١٩	0.691	٤٠	0.653
٢٠	0.651	٤١	0.696
٢١	0.577	٤٢	0.627

• القيمة الجدولية (٠.١١٣) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٢٩٨)

الخصائص السيكومترية للمقياس:

الثبات (Reliability)

يشير مصطلح الثبات الى الدقة والاتساق في أداء الفرد ويعني أيضا الاستقرار في النتائج عبر الزمن ، فالثبات يعطي النتائج نفسها اذا طبق على المجموعة نفسها مرة ثانية (١٥٥ : ١٩٧٤)

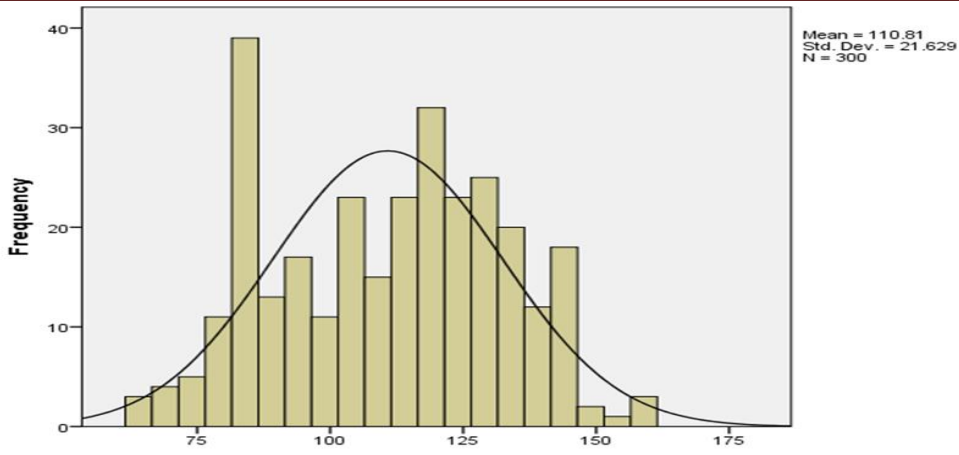
(Bergma)، ونعني به التوصل الى النتائج نفسها عند تطبيق الاختبار في مدتين مختلفتين وفي حدود زمن يتراوح أسبوع واسبوعين في الغالب (داود ، ١٩٩٠ : ١٢٢).
ولقد استخرج الثبات لمقياس التفاوض بطريقتين هما :

١- **طريقة إعادة الاختبار:** ويقصد به تطبيق الاختبار على عدد محدد من الأفراد ، ثم تكرار تطبيق الاختبار على الأفراد أنفسهم بعد مدة زمنية محددة ، وتحسب درجات المفحوصين على الاختبار في المرة الأولى وفي المرة الثانية ، ثم يحسب معامل الارتباط بين درجاتهم في المرتين فإذا كان معامل الارتباط عالياً أمكن القول ان الاختبار يتمتع بدرجة ثبات مناسبة (عبيدات وآخرون ، ١٩٩٦ : ١٥٥) ويسمى معامل الارتباط المستخرج بمعامل الاستقرار (الشايب، ٢٠٠٩ : ١٠٥). ولايجاد ثبات مقياس التفاوض بطريقة إعادة الاختبار قامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة مكونة (30) طفلاً وطفلة جرى اختيارهم بطريقة عشوائية طبقية ، وبعد مرور أسبوعين من التطبيق الأول تم أعيد التطبيق على العينة نفسها، وقد استعمل معامل ارتباط بيرسون بين درجات التطبيق الأول والتطبيق الثاني ، إذ بلغ معامل ثبات مقياس التفاوض (٠.٨٣٣)، اذ تشير النتائج الى معامل استقرار دال احصائياً، ومعاملات ثبات عالية تشير إلى تجانس المقياس .

٢- **معامل الفا كرونباخ:** بعد معامل الفا أنسب طريقة لحساب ثبات الأوزان المستخدمة في البحوث المسحية كالاستبيانات ومقاييس الاتجاه ، حيث انه يوجد مدى من الدرجات المحتملة لكل مفردة. (ابو علام، ٢٠٠٦ : ٤٧٥) تؤدي هذه الطريقة الى معامل اتساق داخلي للمقياس ، ويسمى أيضاً بمعامل التجانس ، وقد وجد كرونباخ ان هذا المعامل يعد مؤشراً للتكافؤ اي انه يعطي قيمة تقديرية جيدة لمعامل التكافؤ الى جانب الاتساق الداخلي والتجانس ، فإذا كانت قيمته مرتفعة ، فإن هذا يدل بالفعل على ثبات درجات الاختبار (علام ، ٢٠٠٠ : ١٦٥) ولاستخراج ثبات المقياس بهذه الطريقة طبقت معادلة الفا كرونباخ ، وتبين ثبات مقياس التفاوض وبلغ فيه معامل الف كرونباخ (٠.٨٦٦). كما موضح في الجدول (٧)

جدول (٧) ثبات مقياس (التفاوض)

المقياس	العينة	معامل ارتباط بيرسون	معامل الفا كرونباخ	الدلالة الاحصائية
الكلي	٣٠	٠.٨٣٣	٠.٨٦٦	دالة احصائياً



شكل (١) مقياس التفاوض

٣- الصورة النهائية لمقياس البحث: يتكون المقياس بصورته النهائية من (٤٢) فقرة وأربع بدائل (تتنطبق عليه بدرجة كبيرة جدا) (تنطبق عليه بدرجة كبيرة) (تنطبق عليه بدرجة متوسطة) (لا ينطبق) وبأوزان (١،٢،٣،٤) وتبلغ أعلى درجة للمقياس (١٦٨) وأقل درجة (٤٢) وبوسط فرضي (١٠٥).

٤- تطبيق مقياس البحث: طبقت الباحثة مقياس التفاوض بصورته النهائية على عينة البحث البالغة (٣٠٠) طفلاً وطفلة من مدينة بغداد بجانبها الكرخ والرصافة (حضورياً وليس إلكترونياً)، إذ قامت المعلمات بالإجابة عن مقياس التفاوض واستمرت مدة التطبيق (٣٤) يوم من تاريخ ٢٠٢٥/١٢/١٣ إلى ٢٠٢٦/١/١٥ مع الأخذ بالاعتبار أيام العطل الرسمية عند التطبيق.

٥- الوسائل الإحصائية: استعانت الباحثتان بالحقبة الإحصائية (spss) لتحليل البيانات.

١- الاختبار (t-test) لعينة واحدة .

٢- الاختبار (t-test) لعينتين مستقلتين .

٣- معامل الارتباط (بيرسون) .

٤- معادلة الفا كرونباخ لاستخراج الثبات .

٥- تحليل التباين الثنائي .

الفصل الرابع

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

الهدف الاول: تعرف التفاوض لدى اطفال الروضة .

الفرضية الصفرية: لا يوجد فرق دال احصائياً بين المتوسط الحسابي لعينة البحث والمتوسط الفرضي للمقياس عند مستوى دلالة (0.05)، قامت الباحثة باختبار الفرضية الصفرية اعلاه بعد معالجة البيانات إحصائياً لأفراد عينة البحث والبالغة (٣٠٠)، إذ بلغ المتوسط الحسابي (١١٠.٨١) والانحراف المعياري (٢١.٦٢٩)، وباستعمال الاختبار التائي (t-test) لعينة واحدة ومجتمع تبين أن القيمة التائية المحسوبة كانت (٤.٦٥٣)، وهي اكبر من القيمة التائية

الجدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (299) والبالغة (١,٩٦) ، مما يعني انه: توجد فروق ذات دلالة إحصائية ولصالح عينة البحث، وهذا يشير إلى أن: هناك تفاوض لدى اطفال الروضة وكذلك لمجالات المقياس، فكانت القيم التائية المحسوبة (٥.٥٥٤) و (٣.٦٠١) والجدول (٨) يوضح ذلك .

جدول (٨) قيمة الاختبار التائي لعينة البحث على مقياس التفاوض

الدلالة الاحصائية	القيمة التائية		المتوسط الفرضي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	المقياس
	الجدولية	المحسوبة					
دال احصائيا	١,٩٦	٤.٦٥٣	١٠٥	٢١.٦٢٩	١١٠.٨١	٣٠٠	التفاوض

مناقشة وتفسير نتائج الهدف الأول: أظهرت النتائج في الجدول اعلاه بأن أطفال الروضة يمتلكون مستوى ملحوظ من التفاوض، وهو ما يدل على أن التفاوض ليس غائبا في هذه المرحلة العمرية، بل يظهر لديهم في سياقات التفاعل الاجتماعي مع المعلمة وأقرانهم داخل بيئة الروضة، واتفقت هذه النتيجة مع نتائج الدراسات السابقة مثل دراسة (ابو سريع، ٢٠١٥) و دراسة (عبد الصادق، ٢٠١٩) التي هدفت الى اعداد برنامج التنمية مهارتي التفاوض التواصل والاقناع لدى طفل الروضة.

الهدف الثاني: تعرف التفاوض وفقا لمتغيري (الجنس : الذكور والاناث والمرحلة العمرية: روضة وتمهيدي).

الفرضية الصفرية: لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في متوسطات متغير التفاوض تبعا الى تأثير التفاعل بين مستويات متغير الجنس ومستويات متغير المرحلة العمرية عند مستوى دلالة (٠.٠٥)، فقد تم ايجاد الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لكل مجموعة ضمن المتغير الواحد وظهرت كما في الجدول (٩) :

جدول (٩) نتائج تحليل التباين الثنائي لمقياس التفاوض وفقا لمتغيري البحث (الجنس :الذكور والاناث والمرحلة العمرية :روضة وتمهيدي)

الدلالة الاحصائية	القيمة الجدولية	القيمة الفائية	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
غير دال احصائيا	3.86	2.088	925.763	1	925.763	الجنس: الذكور والاناث
غير دال احصائيا	3.86	٠.257	114.083	1	114.083	المرحلة العمرية: روضة وتمهيدي
دال احصائيا	3.86	17.167	7610.403	1	7610.403	التفاعل (الجنس: المرحلة العمرية)
			443.317	296	131221.9	الخطأ المتبقي

					20	
			300		3823529.	الخطأ الكلي
					000	

مناقشة وتفسير نتائج الهدف: يظهر من نتائج البحث ان الفرق نوعي فقد ظهر تفاعل بين المتغيرين وفقا لمتغيري الجنس (ذكور، اناث) والمرحلة العمرية (روضة، تمهيدي) وتفسر الباحثة ذلك إلى أن التفاوض في مرحلة الطفولة المبكرة يعد من المهارات الاجتماعية النمائية التي تتشكل في سياق التفاعل اليومي داخل الروضة، ولا يرتبط بطبيعته بالاختلافات البيولوجية بين الذكور والإناث، بقدر ارتباطه بفرص التفاعل الاجتماعي ونوعية الخبرات المقدمة للطفل. ففي ضوء نظرية التعلم الاجتماعي، يكتسب الأطفال السلوكيات الاجتماعية - ومنها التفاوض - من خلال الملاحظة والنمذجة والتعزيز، بغض النظر عن كون الطفل ذكرا أو أنثى، ما دامت البيئة التعليمية.

١- يوجد تفاوض لدى اطفال.

٢- لا توجد فروق ذات دلالة احصائية بين متغيري الجنس (ذكور - اناث) والمرحلة العمرية (روضة - تمهيدي) على مستوى التفاوض على مستوى اطفال الروضة.

التوصيات

استنادا إلى ما توصلت إليه الدراسة، توصي الباحثة بما يأتي:

١- تضمين التفاوض ضمن الأنشطة الصفية في رياض الأطفال بوصفه مهارة حياتية تسهم في تنمية السلوكيات الصحية والاجتماعية.

٢- إعداد برامج تدريبية لمعلمات رياض الأطفال تركز على تنمية التفاوض لدى الأطفال.

المقترحات

تقترح الباحثة إجراء الدراسات الآتية:

١- دراسة تجريبية لقياس أثر برنامج قائم على تنمية التفاوض في تحسين السلوك الغذائي لدى أطفال الروضة.

٢- دراسة فاعلية برنامج لتنمية مهارات التفاوض لدى معلمات الروضة .

المصادر

- ١- ابراهيم، مروان عبد المجيد، (١٩٩٩): الاسس العلمية والطرق الاحصائية للاختبارات والقياس في التربية الرياضية، دار الفكر للطباعة، ط١، عمان، الاردن.
- ٢- ابو علام، رجاء محمود، (٢٠٠٦): مناهج البحث العلمي في العلوم التربوية والنفسية، دار النشر للجامعات، ط٥، مصر.

- ٣- ابو طامع، بهجة حامد، (٢٠٠٩): مدى توظيف المهارات الحياتية في منهاج التربية الرياضية في الجامعة الفلسطينية بحسب رأي الطلبة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة خضوري.
- ٤- ادريس، ثابت، (٢٠٠١): التفاوض مهارات واستراتيجيات، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، بيروت .
- ٥- الراوي، خاشع محمود، (١٩٨٦): مبادئ الاحصاء، دار الكتب للطباعة والنشر، ط١، الموصل، العراق.
- ٦- الشايب، عبد الحافظ، (٢٠٠٩): اسس البحث التربوي، دار وائل للنشر والتوزيع، ط١، عمان، الاردن.
- ٧- العدوان، زيد و داود، احمد (٢٠١٦): النظرية البنائية الاجتماعية وتطبيقاتها في التدريس، ط١، مركز دبيونو لتعليم التفكير، عمان.
- ٨- العفيفي، صديق، (١٩٨٦): التفاوض الفعال في الحياة والاعمال، مكتبة عين شمس، القاهرة .
- ٩- الكبيسي، وهيب مجيد، (٢٠١٠): الاحصاء التطبيقي في العلوم الاجتماعية، طبع على نفقة جمعية الباحثين والاكاديميين العرب.
- ١٠- النبهان، موسى، (٢٠٠٤): اساسيات القياس في العلوم السلوكية، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- ١١- براون، سكوت، (٢٠٠٧): التفاوض مع الاطفال حتى عندما لا تراه ضروريا، ط١، دار الثقافة للجميع، سوريا، دمشق .
- ١٢- بدر، احمد، (١٩٧٨): اصول البحث العلمي ونماجه، وكالة المطبوعات للطباعة والنشر، الكويت.
- ١٣- بدوي، احمد زكي، (١٩٩٣): معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت.
- ١٤- حفني، قدرى محمود، (٢٠٠١): حول سيكولوجية التفاوض، المجلة المصرية للدراسات النفسية، القاهرة.
- ١٥- داود، عزيز حنه و العبيدي، ناظم، (١٩٩٠): منهاج البحث التربوي، دار الحكمة للطباعة والنشر، بغداد، العراق.
- ١٦- رشدي، هند، (٢٠١٥): التفاوض الفعال، دار الخلود للنشر والتوزيع، القاهرة .
- ١٧- شحاته، حسن، (٢٠١٣): رؤى مستقبلية في الاعداد التربوي لطفل الروضة، كلية رياض الاطفال، جامعة القاهرة.

- ١٨- عبيدات، ذوقان و عدس، عبد الرحمن، (١٩٩٦): البحث العلمي مفهومة وادواته واساليبه، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان، الاردن.
- ١٩- عليوة، السيد، (٢٠٠٢): مهارات التفاوض والعقود والتحكيم الدولي، الامين للنشر والتوزيع، القاهرة .
- ٢٠- علي، جوري و عيدان، شهد ثائر، (٢٠٢٥): السلوك الاناني لدى اطفال الروضة، مجلة البحوث التربوية والنفسية، العدد ٨٤، المجلد ٢٢.
- ٢١- علام، صلاح الدين محمود، (٢٠٠٠): القياس والتقويم التربوي والنفسي- اساسياته وتطبيقاته وتوجيهاته المعاصرة، دار الفكر العربي للطباعة والنشر، القاهرة، مصر.
- ٢٢- عيدان، شهد ثائر رحيم و علي، جوري معين، (٢٠٢٥): السلوك الاناني لدى اطفال الروضة، مجلة البحوث التربوية والنفسية، بحث منشور، العدد ٨٤، مجلد ٢٢، كلية التربية للبنات جامعة بغداد.
- ٢٣- قندلجي، عامر ابراهيم ، (١٩٩٣): البحث العلمي واستخدام مصادر المعلومات، دار البازوري العلمي للنشر والتوزيع، ط١، عمان، الاردن.

المصادر الاجنبية

- 1- Allen, M. J., & Yen, W. M. (1979): Introduction to Measurement Theory. Brook Cole, Publishing Company.
- 2- Anastasi, A. (1976): Psychological Macmied Testing, New york.
- 3- Burnette, M. (2010): Negotiation Tradiation the Politics Continuing Higher education Program Planning in Public Historically Black Colleges and universities, Jounal of Continuing Higher Education, Eric, data base, vol58, n1, p, p(3: H).
- 4- Fisher, R., & Ury, W. (1991): Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In Boston: Houghton Mifflin.
- 5- Milburn. (2005): bargaining for advantage, newyourk, ny: penguin books.
- 6- Raiffa. (2008): Colbal negotiation the new rules, palgravae Macmillan : newyork.
- 7- Kennedy, G. (1998): The New Negotiating Edge. London: Nicholas Brealey Publishing.