تصور مقترح لمواقف تعليمية لتنمية مهارات التفاوض من خلال مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية

بحث لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في فلسفة التربية
(تخصص مناهج وطرق تدريس التاريخ)

خالد صلاح أنور موسى سالم

"معلم أول دراسات اجتماعية "

أ.د/ أمير إبراهيم القرشي

أستاذ المناهج وطرق تدريس التاريخ

المتفرغ كلية التربية – جامعة حلوان

أ.د/ والي عبد الرحمن أحمد

أستاذ المناهج وطرق تدريس التاريخ

المتفرغ كلية التربية – جامعة حلوان

١٤٤٦هـ- ٢٠٢٤م

مستخلص البحث:

هدف البحث إلى إعداد تصور مقترح لمواقف تعليمية لتنمية مهارات التفاوض من خلال مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية؛ ولتحقيق هذا الهدف قام الباحث بتطبيق أداة البحث المتمثلة في: قائمة بمهارات التفاوض، والتي تم في ضوئها تحليل محتوى مناهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي، وفي ضوء نتائج التحليل تم وضع تصور مقترح لبعض المواقف التعليمية التي تستهدف تنمية مهارات التفاوض لدى التلاميذ لتكون عونًا للمعلمين أثناء عملية التدريس.

الكلمات الدالة: تصور مقترح – المواقف التعليمية– مهارات التفاوض.

A proposed vision for educational situations to develop of Negotiation Skills in through social studies curricula at the preparatory stage.

Abstract:

The aim of the research was to prepare a proposed vision for educational situations to develop of Negotiation Skills in through social studies curricula at the preparatory stage; To achieve this goal, the researcher applied the research tool represented by: a list of Negotiation Skills, in light which the content of social studies curricula for the second preparatory grade was analyzed. In light of the results of analyzing, a proposed vision was developed for some educational situations that aim to develop Negotiation Skills among students and to be a resource for teachers during the teaching process.

Key words: proposed conceptualization- Educational Situations- Negotiation Skills.

مقدمة:

يتميز العصر الحالي بالتغيرات السريعة والمتلاحقة في مجالات المعرفة والمعلومات في كافة المجالات، والتى تشكل عبئاً كبيراً على عاتق القائمين بالعملية التعليمية، ويُعد التعليم هو المصدر الأساسي لتقديم المعرفة، ومن ثمَّ اهتم التربويون باستخدام أساليب حديثة ومتطورة تواكب هذا التطور المعرفي المتلاحق.

ويواجه إنسان القرن الحادي والعشرين تحديات كثيرة في شتى مجالات الحياة، وفي إطار هذه التحديات يصبح من الطبيعي إعادة النظر في منظومة التعليم أهدافًا ومنهجًا وطريقةً؛ لتصبح مخرجاته قادرة على التكيف مع معطيات مجتمع الفرد، ومع قضاياه الملحة، ومع المهارات الحياتية التى يجب أن يكتسبها كمهارات التفاوض.

لذا أصبح تصميم مواقف تعليمية فى الآونة الأخيرة شعارًا تنادى به الأنظمة التربوية العالمية، بهدف إعداد وتدريب التلاميذ على التخطيط الجيد للأمور، وإعدادهم للتعامل السليم مع مشكلات المجتمع بطريقة واعية

ويعد تصميم المواقف التعليمية من أهم مجالات التربية التى تفرض ذاتها في العملية التعليمية خاصة في الآونة الأخيرة؛ حيث تبسط المستحدثات التعليمية الجديدة والتكنولوجيا تطورًا يشمل جميع أركان العملية التعليمية، (حسن زيتون، كمال زيتون،٢٠٠٣، ١١١) (*).

وتؤكد نجلاء سلام (٢٠١٥، ١٧٦:١٧٧)، على أسس تصميم المواقف التعليمية في تدريس الدراسات الاجتماعية، والتي تتمثل في ما يلي:

- تتطلب تحديد وصياغة الأهداف التعليمية العامة للمواقف التعليمية.
- تقدم خبرات تربوية متكاملة تحقق وحدة المعرفة.
- تعمل على النمو الشامل لجوانب التلاميذ.
- تتيح الفرصة لاتصال الخبرات السابقة بالخبرات الجديدة والمتلاحقة.
- تتلاءم مع إمكانيات المدرسة المادية والاجتماعية.
- تتطلب تنظيم الوقت المخصص للموقف التعليمي.
- التنوع من حيث الطرق والأساليب والوسائل والأدوات من نشاط لآخر؛ من أجل تحقيق الدافعية.

* الإصدار الخامس توثيق APA، يتم التوثيق كالتالي (اسم المؤلف أو الباحث، يليه سنة النشر، ثم رقم الصفحة أو الصفحات التي تم الرجوع إليها).

كما يمكن القول إن هناك علاقة وثيقة بين المواقف التعليمية ومهارات التفاوض، حيث يتطلب التفاوض العديد من المهارات بين المناهج الدراسية بصفة عامة ومناهج الدراسات الاجتماعية بصفة خاصة، التي تتطلب تنميتها لدى التلاميذ من خلال المواقف التعليمية.

إن التفاوض عملية مستمرة يقوم بها الفرد منذ ولادته وحتى مماته، فنحن نتفاوض في اليوم الواحد عدة مرات على العديد من الموضوعات، حيث إننا نتفاوض عند شراء السلع والخدمات اللازمة لإشباع احتياجاتنا، أو عند التعامل مع رؤسائنا وزملائنا فى العمل، أو عند التعامل مع أفراد الأسرة، وأحيانا نتفاوض مع أنفسنا عندما نعتزم اتخاذ القرارات الخاصة بنا، بالإضافة إلى ذلك تتفاوض الجماعات على اختلاف أنواعها مع بعضها البعض لمواجهة المشكلات والخلافات في ما بينهم، والتوصل إلى حلول ترضى جميع الأطراف، (سهير عبد الله، ٢٠٠٣، ٤٤:٤٥).

حيث أكدت العديد من الدراسات على أهمية مهارات التفاوض، ومنها: دراسة (إبراهيم عبد الفتاح ،٢٠٠٦)، ودراسة (حنان الدسوقى، ٢٠٠٨)، وأيضا دراسة آمال عبد الفتاح، ٢٠١٠)، ودراسة (Burnette ,M, 2010)، وكذلك دراسة (رجاء عبد العال، ٢٠١٣)، ودراسة (صفاء سلطان، ٢٠١٦)، وأيضا دراسة (Katia ,H & Patrick, L, & Ciaire,K, 2016)، وكذلك دراسة (Sotak, K, L and Steven, E 2021)، ودراسة (Ahmad, A & Masri, R & Shamsudin, M, 2022)، ودراسة (سلوى محمود،٢٠٢٤)، ودراسة (عفاف سليمان، ومحمد زيدان، وهند بيومي ٢٠٢٤)، ودراسة (Motoaki, S & Kazunori, T & Jonathan, G, 2024,)

إن هذه الأهمية تلقى بمسئولية كبيرة على جميع المناهج الدراسية عامة، ومناهج الدراسات الاجتماعية بصفة خاصة، حيث تتضمن مناهج الدراسات الاجتماعية كثيرًا من المشكلات والأحداث والنزاعات المحلية والدولية، التي تكون محل تفاوض ونزاع بين عدة أطراف، والتي تتطلب تناولها بالدراسة والتحليل وتقديم وجهات النظر والأدلة والبراهين التي تؤكد على الحقوق التاريخية والقانونية لأحد أطراف الحدث أو النزاع أو المشكلة التاريخية.

وبالرغم من أهمية مهارات التفاوض من خلال مناهج الدراسات الاجتماعية، إلا أن الواقع يؤكد على وجود فجوة كبيرة بين محتوى مناهج الدراسات الاجتماعية ومهارات التفاوض الواجب تنميتها لدى المتعلمين؛ ومن هنا ينبع الإحساس بمشكلة البحث.

مشكلة البحث:

تحددت مشكلة البحث الحالي في قلة المواقف التعليمية التي تتناول مهارات التفاوض بمحتوى الدراسات الاجتماعية بالصف الثاني الإعدادي، وللتصدى لتلك المشكلة في البحث الحالى تم تحديد الأسئلة البحثية الآتية:

س١: ما مهارات التفاوض الواجب تضمينها في محتوى مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية؟

س٢: إلى أي مدى يتضمن محتوى مناهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي مواقف تعليمية تنمي هذه المهارات؟

س٣: ما التصور المقترح لمواقف تعليمية بمحتوى منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي لتنمية مهارات التفاوض؟

هدف البحث:

يهدف البحث الحالي إلى: وضع تصور مقترح لمواقف تعليمية لتنمية مهارات التفاوض من خلال مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية.

أهمية البحث:

من المأمول أن يفيد البحث الحالي كل من :

١. مخططي وواضعي مناهج الدراسات الاجتماعية؛ لتزويدهم بقائمة: مهارات التفاوض المناسبة لتلاميذ المرحلة الإعدادية.
٢. معلمي الدراسات الاجتماعية؛ يمكنهم الاستنارة بقائمة مهارات التفاوض.
٣. الباحثين؛ حيث يتوقع الاستفادة من نتائج وتوصيات ومقترحات البحث في إجراء بحوث ودراسات أخرى في المناهج الدراسية والمراحل التعليمية المختلفة.

حدود البحث:

تمثلت حدود البحث الحالي في:

حدود موضوعية تتمثل في: محتوى منهج الدراسات الاجتماعية (للصف الثاني الإعدادي) للفصل الدراسي الثاني للعام الدراسي (٢٠٢٣/٢٠٢٤م).

منهج البحث:

اتبع البحث الحالي :

- **المنهج الوصفي:** لإعداد الإطار النظري للبحث، وبناء أداة البحث، وإعداد تصور مقترح لمواقف تعليمية لتنمية مهارات التفاوض من خلال مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية.

أداة البحث ومواده التعليمية.

- تمثلت أداة البحث ومواده التعليمية في:
- قائمة بمهارات التفاوض.
- تصور مقترح لمواقف تعليمية لتنمية مهارات التفاوض.

مصطلحات البحث.

تحددت مصطلحات البحث في المصطلحات التالية.

١. تصور مقترح: proposed conceptualization

يقصد به إجرائيًا بأنه: تغيير كيفي في أهداف ومحتوى وطرق التدريس وأنشطة ومصادر تعليم وتعلم وأساليب تقويم الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية في ضوء مهارات التفاوض؛ بهدف تزويد التلاميذ بالمعارف والمهارات والاتجاهات والقيم التي تنمي وعيهم بمهارات التفاوض.

٢. مواقف تعليمية: Educational Situations

التعريف الإجرائي للمواقف التعليمية: بأنها مجموعة من الإجراءات التي يشارك فيها تلاميذ المرحلة الإعدادية داخل الصف وخارجه، وذلك من خلال تجسيد بعض الأحداث الواقعية العيانية التى يعايشها تلاميذ الصف الثاني الإعدادي داخل المدرسة أو خارجها؛ وذلك لتنمية مهارات التفاوض كمهارات التخطيط، والتواصل، وحل المشكلات واتخاذ القرار، ومن خلال مادة الدراسات الاجتماعية

مهارات التفاوض: Negotiation Skills

ويعرف التفاوض إجرائيًا: بأنه مجموعة من الأداءات والسلوكيات القائمة على التواصل بين طرفين أو أكثر، وتتمثل في: التخطيط، والتوصل، وحل المشكلات واتخاذ القرار بين الأطراف أثناء المواقف التفاوضية المتضمنة في محتوى منهج الصف الثاني الإعدادي .

الإطار النظري للبحث:

يتناول المواقف التعليمية ودور مناهج الدراسات الاجتماعية في تنمية مهارات التفاوض، وأهمية المواقف التعليمية في تنمية مهارات التفاوض، وأدوار معلم الدراسات الاجتماعية في تنمية مهارات التفاوض.

المحور الأول: المواقف التعليمية:

أولًا: أنواع المواقف التعليمية:

تتعدد المواقف التعليمية في تدريس الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية، لتحقيق أهداف تربوية معينة لدى التلاميذ؛ بغية تسهيل عملية التعليم والتعلم.

حيث أشار حسن زيتون (٢٠٠٣، ١٣٥:١٣٨): إلى عدة أنواع للمواقف التعليمية، وتتمثل في ما يلي:

١. **مواقف حقيقية:** وهى أحداث واقعية عيانية يعايشها التلاميذ داخل المدرسة أو خارجها، وكما تسهم في تسهيل عملية التعليم والتعلم، من أمثلة ذلك: التجريب المعملي، والعروض التوضيحية، والزيارات الميدانية، والاجتماعات، والندوات".

٢. **المواقف التدريبية المحاكية:** هى مواقف لتعلم المهارات، وفيها يقلد التلاميذ نموذجًا جيدًا لأداء المهارة، مثل مواقف التدريب على أداء قيادة السيارات.

٣. **المواقف التعليمية القائمة على ذوي الخبرة:** حيث يؤتي بهم إلى الموقف التدريسي؛ بغية مساعدة التلاميذ على تعلم موضوعات محددة، من أمثلة هؤلاء الخبراء ضباط المرور الذي يوضح قواعد المرور.

٤. **المواقف التعليمية القائمة على النماذج المجسمة:** هى مواقف قائمة على محاكاة أو تقليد اصطناعي مجسم لشئ ما، بمعنى له طول وعرض وارتفاع كامل التفصيل أو مبسط.

٥. **المواقف التعليمية المسرحية:** هى تصوير حي لحوادث وخبرات ماضية، كما في التاريخ والسيرة السلفية، وقصص الأدب والشعر، أو الأحداث الجارية حاليًا في الحياة الاجتماعية.

٦. **مواقف اللعب التربوي:** هو نشاط منظم يتبع مجموعة من القواعد في اللعب، ويتم اللعب بين تلميذين أو أكثر، ويتفاعلون في ما بينهم بغرض الوصول لأهداف محددة وواضحة، وتعتبر المنافسة والحظ من عوامل التفاعل بينهم، على أن يكون هناك رابح في اللعبة.

٧. **مواقف تعليمية قائمة على تمثيل الأدوار:** وفيه يجسد أحد التلاميذ دور أحد الشخصيات مثل (القاضي أو القائد العسكري أو الشاعر أو المؤرخ)، ويتبنى سلوكه وأحاسيسه، ويعبر عنها بالألفاظ والحركات..إلخ.

٨. **مواقف تعليمية قائمة على الدمى التعليمية:** ويقصد بالدمى (العرائس) التي يستخدمها المعلم في تقديم بعض العروض التمثيلية، لتسهيل تعليم موضوع ما.

وهنا يبذل المعلم جهده وإرشاده للتلاميذ من خلال تنمية روح التعاون ومد يد المساعدة للآخرين، وكما يعطى التلاميذ الفرصة في تطبيق المعرفة النظرية لتلك المواقف الاجتماعية التي يمرون بها؛ وذلك بإثارة انتباهم ومعرفة رد فعلهم تجاه الأحداث المختلفة، باستخدام مهارات التفاوض في صناعة واتخاذ القرارات المناسبة لحياتهم.

ثانيًا: أهمية المواقف التعليمية في تعليم وتعلم الدراسات الاجتماعية:

إن استخدام المعلم للمواقف التعليمية في عملية التدريس يدُخل تلاميذ المرحلة الإعدادية إلى مدرسة الحياة، من خلال ربط التلاميذ بواقع حياتهم، من خلال تنمية مهارات التفاوض.

وتساهم المواقف التعليمية في مادة الدراسات الاجتماعية في توضيح المفاهيم بطريقة أعمق بدلاً من حفظها، بصورة أكثر وضوحاً وتفسيراً في أذهان التلاميذ، بالإضافة إلى أنها تعمل على بقاء أثر التعلم، من خلال توظيف المعلومات بالواقع، مع تنمية قدرة التلاميذ على التأمل والملاحظة والتحليل والاستنتاج، كما تعمل على إتاحة الفرصة للتلاميذ من أجل المشاركة الفعَالة في المواقف التعليمية المختلفة،(لمياء عبد العزيز،٢٠٢٢، ٧١).

من هنا يتضح أهمية المواقف التعليمية في تعليم وتعلم الدراسات الاجتماعية لتلاميذ المرحلة الإعدادية في إتاحة المشاركة الفعَالة في المواقف التعليمية المختلفة، ومواجهة الضغوط التى يتعرضون لها في دراستهم وحياتهم، وتكوين توقعات إيجابية للمستقبل، مع إعطاءهم الفرصة للتفكير في حلول جديدة ومبتكرة للمشكلات التي يواجهونها، ومع تقبل ذاتهم ومحاولة التطوير الدائم لها، من خلال استخدام أساليب فعَالة منها: التعلم في مجموعات صغيرة، والتعلم عن طريق المشاريع والنمذجة والمحاكاة، مما يتيح للتلميذ فرصة المشاركة، وتبادل الخبرات في ما بينهم، وزيادة مسئولية المتعلم نحو التعلم المستمر، ومما يربط التلاميذ بواقع الحياة، من خلال إعدادهم لمواجهة المواقف الحياتية المختلفة، واتخاذ القرار بأسلوب علمي.

المحور الثاني: مهارات التفاوض:

أولًا: مهارات التفاوض: مهارات التفاوض جزء رئيسي من المهارات المتضمنة في مناهج الدراسات الاجتماعية التي تقدمه كثير من المواقف التفاوضية السياسية والاقتصادية والاجتماعية، ويمكن استعراض تلك المهارات بشئ من التفصيل في ما يلي:

١. **مهارات التخطيط:** وهى قدرة المفاوض على التخطيط الجيد لعملية التفاوض؛ مما يؤدي إلى نجاحها في تحقيق أهداف التفاوض، كما تعد مهارة التخطيط خطة عمل مسبقة للمهام المراد القيام بها خلال خلال فترة زمنية معينة، وتتمثل مهارات التخطيط في (مهارة تحديد الهدف الرئيس، بالإضافة إلى الأهداف الفرعية)، ويسأل المفاوض نفسه العديد من الأسئلة منها: ما الشئ الذى أفاوض من أجله؟ ولماذا أتفاوض؟ وكيف أدير عملية التفاوض؟ كيف أرد الطرف الآخر؟ وكيف أقنعه؟ ومما يجعلني أحقق أهدافي من التفاوض، (رضى إسماعيل،٢٠١٧، ١١٠:١١١).

٢. **مهارات التواصل:** وهى من المهارات الأساسية، التي يحتاج إليها الفرد عند التعامل مع الآخرين، حيث يعد الإنسان كائن اجتماعي، لا يستطيع العيش بمعزل عن الآخرين، فهو دائمًا يحتاج إلى استقبال وتوجيه رسائل لفظية وغير لفظية أثناء تعامله مع الآخرين في المواقف المختلفة لحياته، حيث يؤدى ضعف مهارات التواصل إلى ضعف قدرته على التعبير، ويعد تعلم مهارات التواصل والتفاعل مع الآخرين ضرورة مهمة من أجل تحقيق النجاح في الحياة، وتتطلب مهارات التواصل (أن يتصل اتصالًا بصريًا جيدًا؛ ليبعث الطمأنينة في الثقة بالنفس، وأن يبتسم، ولا يطلق نظرات الاستهجان، وأن تتفق تعبيرات وجهه مع أقواله، وألا ينشغل عن محدثه بأى شئ، ولا ينقر بإصابعه على طاولة المفاوضات) ، (حميد الطائى، وبشير العلاق، ٢٠٢٠، ١٠٤:١٠٥).

٣. **مهارات حل المشكلات واتخاذ القرار:** وهى قدرة المفاوض على اتخاذ القرارات المناسبة والسليمة بكفاءة عالية عند التفاوض في حل المشكلات، ويتكون أسلوب حل المشكلات من عدة مراحل تتمثل في ما يلى، (سليمان يوسف، ٢٠١٥، ٤٠٣:٤٠٤):

أ- **مرحلة تحديد وصياغة المشكلة:** وتعنى قدرة المفاوض على تحديد المشكلة، وصياغتها، وتحليلها إلى عدة عناصر.

ب- **مرحلة إيجاد البدائل:** اعتمادًا على إستراتيجية العصف الذهني، من خلال إعداد قائمة بالحلول.

ت- ج- **مرحلة اتخاذ القرار:** تعنى تقويم البدائل من خلال النظرة الدقيقة للنتائج القريبة وبعيدة المدى، وتعرف بمعرفة التحقق والتقييم واستعراض النتائج؛ لاتخاذ القرار المناسب والسليم، وهذه المرحلة لا تكتسب بالتعليم فقط، بل من خلال الممارسة والتجربة، حيث إنها تحتاج إلى عقلية متفتحة ومرنة، كما يحتاج التنفيذ والمتابعة والتقويم لاختيار أفضل البدائل.

ثانيًا: الأهمية التربوية لتنمية مهارات التفاوض.

الإنسان كائن اجتماعي، فمنذ بداية حياة الإنسان على الأرض حتى يومنا هذا، لا يستطيع أى إنسان حي أن يوجد منفردًا، فلا بد له أن يتأثر بما يحيط به ويؤثر فيه ويتفاوض معه من أجل البقاء والاستمرار، فالإنسان في حاجة مستمرة للتفاوض في مختلف مجالات نشاطه؛ لذا تنشأ الأهمية من خلال ما يلي:

١- **ضرورة التفاوض:** أصبح التفاوض صفة ضرورية وملازمة لحياة الأفراد والجماعات والحكومات والدول والمنظمات؛ من كونه المخرج والمنفذ الوحيد الممكن استخدامه للمعالجة، والوصول إلى حل للمشكلات المختلف عليها، (إيهاب جلال، ٢٠٠٨، ٧)

لذا يستمد التفاوض ضرورته من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه من خلال القضية التفاوضية.

٢- **حتمية التفاوض:** التفاوض ضرورة حتمية لمواجهة المصاعب والمشكلات، وتجنب الصدام من خلال الوصول إلى تحقيق مصالح مختلفة، أو مشتركة، أو فهم متبادل للآراء والأفكار، والدوافع التي تتحقق من خلال التفاوض؛ لذا فإن التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح أمام الأطراف المختلفة وهو أشد تأثيرًا من الوسائل الأخرى لحل المشكلات والنزاعات، (هند رشدى، ٢٠١٥، ٥٥).

لذا يعد التفاوض ضرورة حتمية لحل الصراعات والنزاعات والمشكلات بين الأفراد والجماعات والدول بدلًا من الحروب.

وأشار (Burnette , M, 2010, 3:11)، إلى أهمية التفاوض للطلاب في تنمية روح النقد والتأمل الفكري لديهم، عن طريق المناقشة والحوار؛ بهدف تشكيل عقلية منظمة ودائمة التساؤل.

كما يؤكد كل من (Zhiru, S ,& , Theussen , A,2023,230:233)، أن للتفاوض أهمية ، تتمثل في المشاركة الفعَالة في التعلم التعاوني والتشاركي في المجموعات التعاونية، ولعب الأدوار.

ويتضح الأهمية التربوية لمهارات التفاوض في اكتساب تلاميذ المرحلة الإعدادية للمعارف التفاوضية، وأنواعها المختلفة، مما ينعكس على اتجاهات التلاميذ وتقديرهم لأهمية التفاوض، حيث تتيح للتلاميذ المشاركة الفعَالة في كافة المواقف الحياتية، من خلال إعطاء التعلم معناً ووضوحاً، وواقعيةً، ومواجهة الضغوط التى يتعرض لها أثناء دراسته وفي حياته، والتوازن في المطالب بعد كل عمليةٍ تفاوضية، والإحساس بالثقة بنفسه، ومجتمعه، وتكوين توقعات إيجابية للمستقبل بناءً على ما يمتلكه من مهارات؛ وذلك من أجل تحقيق التنمية المعرفية والمهارية والوجدانية للتلاميذ من خلال مادة الدراسات الاجتماعية، مما ينعكس على سلوكه، وأفعاله تجاه نفسه، وتجاه الآخرين، وتجاه مجتمعه.

ثالثًا: دور مناهج الدراسات الاجتماعية في تنمية مهارات التفاوض:

يتضح دور مناهج الدراسات الاجتماعية في إكساب التلاميذ المعارف والمهارات الحياتية التفاوضية، التى يحتاجون إليها؛ لمواجهة المواقف الحياتية المختلفة، والذى ينعكس بدوره على مجتمعهم، وتتمثل تلك الأدوار في إكسابه القدرة على:

١. أن يكون مواطنًا فعالًا ومتعاونًا محبًا ومفيدًا لمجتمعه وطنه.
٢. اتخاذ القرارات المناسبة والسليمة بكفاءة عالية عند التفاوض في حل المشكلات.
٣. الاحتفاظ بهدوئه عند التعرض للضغط، وأن يراعى الأدب في اللفظ والتحدث وعدم السخرية، وأن يتقبل النقد، وأن يكون متوازنًا في أقواله وأفعاله مع الطرف الآخر.

ومما يؤكد تلك الأدوار أن تاريخ العالم على مختلف العصور مليء بمواقف تفاوضية كثيرة، حيث لجأ الإنسان منذ القدم إلى التفاوض لحسم الصراعات، وتتمثل المواقف التفاوضية في ما يلي:

موقف ملك مصر (رمسيس الثاني)، مع ملك الحيثيين (مواتللي الثاني) في عقد أول معاهدة سلام في التاريخ عام (١٢٥٨ق.م)، والتي تمت بين مصر والحيثيين، بعد هزيمة الحيثيين في معركة قادش(١٢٧٤ق.م) عند نهر العاصي في سوريا، كذلك بيعة سقيفة بنى ساعدة عام (١١هـ) لسيدنا أبى بكر الصديق (رضى الله عنه) بالخلافة بعد وفاة الرسول صلى الله عليه وسلم وتعرف بالبيعة الخاصة للأنصار، والبيعة العامة للمسلمين

له بمسجد رسول صلى الله عليه وسلم، من خلال العملية التفاوضية بين المسلمين، وأيضا موقف قائد المسلمين (صلاح الدين الأيوبى) مع ملك إنجلتر (ريتشارد الأول قلب الأسد) بتوقيع صلح الرملة عام (٥٨٨هـ/١١٩٢م)، أثناء الحملة الصليبية الثالثة على بلاد الشام لاسترداد بيت المقدس من أيدي المسلمين بعد الهزيمة في معركة حطين (٥٨٣هـ/١١٨٧م)، وأيضا موقف رئيس مصر (أنور السادات)، ورئيس وزراء إسرائيل (مناحيم بيغن)عام (١٩٧٩م)، بعقد معاهدة سلام برعاية أمريكية بعد هزيمة القوات الإسرائيلية في أكتوبر (١٩٧٣م)، ويتمثل دور التلاميذ في تمثيل دور الشخصيات التاريخية في صناعة القرار من خلال العملية التفاوضية.

رابعًا: أهمية المواقف التعليمية في تنمية مهارات التفاوض:

للمواقف التعليمية أهمية في تنمية مهارات التفاوض، حيث يتطلب التفاوض العديد من المهارات بين المناهج الدراسية بصفة عامة ومناهج الدراسات الاجتماعية بصفة خاصة، التي تتطلب تنميتها لدى التلاميذ من خلال المواقف التعليمية، وتتمثل الأهمية في استعراض الخيارات والبدائل، مع تحديد الحجج المؤيدة لذلك، والمعارضة للمقترحات، وخلق وتهيئة الجو المناسب الذى يتسم بالثقة وتحديد الغايات والأهداف المنشودة للتفاوض، واستخدام استراتيجيات وتكتيات التفاوض مع المواقف التعليمية والحياتية المختلفة.

وتتضح أهمية المواقف التعليمية في تنمية مهارات التفاوض، حيث تعد مناهج الدراسات الاجتماعية غنية بالمواقف التاريخية، والظواهر الجغرافية المختلفة التي تتطلب التفاوض بأنواعه المختلفة، من خلال تصميم المواقف التعليمية، وتهيئة الجو المناسب الذي يتسم بالثقة، واستعراض الخيارات والبدائل، مع تحديد الحجج المؤيدة لذلك، والمعارضة للمقترحات، وأيضا تحديد الأهداف المنشودة لعملية للتفاوض، والذي ينعكس بدوره على أداء التلاميذ، في (حسن وجيه، ١٩٩٠، ٥٨:٦٤)، و (George, S, 2014, 10:12):

١- يوظف لغة الجسد توظيفًا مناسبًا أثناء التفاوض.

٢- يستخدم مفردات محددة وواضحة المعنى.

٣- يختار الوقت المناسب للرد على أدلة الطرف الآخر.

٤- ينوع في نبرات صوته ارتفاعًا وانخفاضًا.

٥- لا يقاطع الطرف الآخر في أثناء حديثه.

٦- يستمتع بإنصات للطرف الآخر.

٧- يرتب أفكاره قبل الرد على الطرف الآخر.

٨- يوجز في عرض وجهة نظره وأدلته.

٩- يطرح أثناء التفاوض أهدافًا أكبر من الأهداف التى يريدها.

١٠- يدعم موقفه التفاوضي بالأدلة والبراهين.

١١-يغير رأيه إذا اقتنع بوجهة نظر مخالفة.

١٢-يقدم حلولًا تفاوضية جديدة في صورة اقتراحات.

١٣-يستفسر عن المفهوم غير المفهوم في أدلة الآخر.

١٤- يتعامل مع الطرف الآخر بوصفه شريكًا لا خصمًا.

١٥-يقدم تنازلات بسيطة في الوصول إلى اتفاق.

بناء أداة البحث ومواده التعليمية:

أولًا: إعداد قائمة أولية بمهارات التفاوض وضبطها:

قام الباحث ببناء قائمة بمهارات التفاوض الواجب توافرها لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية من خلال مادة الدراسات الاجتماعية، وذلك وفقاً للخطوات التالية:

١- **الهدف من بناء القائمة:** تحديد مهارات التفاوض الواجب توافرها لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية من خلال مادة الدراسات الاجتماعية.

٢- **مصادر اشتقاق قائمة مهارات التفاوض:**

أ- المصدر الأول: الاطلاع على الأدبيات والدراسات والبحوث السابقة العربية والأجنبية التي اهتمت بمهارات التفاوض، وما توصلت إليه من نتائج.

ب-المصدر الثاني: طبيعة منهج الدراسات الاجتماعية في ضوء مهارات التفاوض.

المصدر الأول: الاطلاع على الأدبيات والدراسات والبحوث السابقة العربية والأجنبية التي اهتمت بمهارات التفاوض، وما توصلت إليه من نتائج، ومنها دراسة عبير عفيفي (٢٠١٥)، ودراسة إيمان خليدي(٢٠١٧)، ودراسة (Katia ,H & Patrick, L, & Ciaire,K, 2016)، ودراسة حسين أحمد (٢٠١٨)، ودراسة هالة جودة (٢٠١٨)، ودراسة (Sotak, K, L and Steven, E 2021)، ودراسة (Ahmad, A & Masri, R & Shamsudin, M, 2022)، والمهارات التي توصلوا إليها (مهارات التخطيط- ومهارات التواصل- مهارات حل المشكلة واتخاذ القرار).

المصدر الثاني: طبيعية منهج الدراسات الاجتماعية.

تعد الدراسات الاجتماعية ميدانًا مهمًا من الميادين الأساسية في مناهج التعليم الأساسي؛ حيث إنها تسهم بشكل كبير في تنميه دور المتعلم الاجتماعي، وبناء شخصيته بما تهيئه من معلومات، ومواقف تساعد المتعلم على إدراك الحقائق المختلفة السياسية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية لمجتمعه، ومن خلال تلك المواقف التعليمية التى تتيح له فرص التعلم بشكل أكثر تعمقاً وفاعلية، كما تتضمن مادة الدراسات الاجتماعية العديد من المعارف والمهارات والقيم والاتجاهات التى تسهم في بناء وإعداد التلميذ المشارك والناقد والمدرك والمحلل للظواهر الجغرافية والأحداث التاريخية المختلفة.

والتي تتطلب من المعلم استخدام عدد من الاستراتيجيات والطرق التي تمكن التلاميذ من تنظيم التفكير التاريخى، للمواقف والأحداث التاريخية، والظواهر الجغرافية، وربطها بحياته الحاضرة والمستقبلية من خلال المعلومات التى يدرسها.

وبالتالي تشكل مادة الدراسات الاجتماعية مجالًا خصبًا لتنمية التفاوض بمهاراته المختلفة، من خلال دراسة وإدراك العلاقات بين الإنسان وبيئته، وتفاعله معها، وتتمثل تلك المهارات في ما يلي:

- مهارة التخطيط.
- مهارة التواصل.
- مهارة حل المشكلات واتخاذ القرار.

٣- ضوابط بناء القائمة:

روعي عند بناء وصياغة مهارات القائمة مجموعة من الاعتبارات، كما يلي:

أ-الصياغة اللغوية الصحيحة، ووضوح الألفاظ بالقائمة.

ب-تقسيمها إلي مجموعة من المهارات الرئيسية وهم خمسة مهارات رئيسة.

ج-التعبير عن كل مهارة من المهارات من خلال مجموعة من المكونات الفرعية التي تعبر عن المهارة الرئيسة، وتوضيحها إجرائيا.

د-أن تناسب المهارات المتضمنة بالقائمة مستوي تلاميذ المرحلة الإعدادية.

هـ-أن ترتبط المهارات المتضمنة بالقائمة (المهارات الرئيسية – والمكونات) بمنهج الدراسات الاجتماعية.

٤- القائمة في صورتها الأولية:

تكونت قائمة مهارات التفاوض في صورتها الأولية من ثلاثة مهارات رئيسة هي:

- مهارة التخطيط: ويندرج تحتها ثمانية مكونات فرعية.
- مهارة التواصل: ويندرج تحتها أثنى عشر مكونة فرعية.
- مهارة حل المشكلات واتخاذ القرار: ويندرج تحتها عشر مكونات فرعية.

٥- ضبط القائمة:

للتأكد من صدق هذه القائمة وصلاحيتها في تحديد مهارات التفاوض الواجب تنميتها لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية من خلال مادة الدراسات الاجتماعية، تم عرضها على السادة الخبراء المحكمين متخصصي المناهج وطرق تدريس الدراسات الاجتماعية، حيث طلب منهم إبداء الرأي في العناصر التالية:

أ-الصياغة اللغوية الصحيحة لكل مهارة من مهارات التفاوض.

ب- مدى تعبير المهارات الرئيسة عن التفاوض.

ج- مدى ارتباط المكونات الفرعية بالمهارات الرئيسة للتفاوض.

د- مدى مناسبة المهارات والمكونات المرتبطة بها لمستوي تلاميذ المرحلة الإعدادية.

هـ- إضافة أية اقتراحات على المكونات الواردة بالقائمة ومهاراتها.

وقد تمثلت ملاحظات السادة المحكمين في ما يلى:

- اتفق جميع السادة المحكمين على المهارات الرئيسة الخمسة للتفاوض دون تعديل.
- اقترح معظم السادة المحكمين على حذف بعض العبارات، وإجراء تعديلات على البعض الآخر.

<u>القائمة في صورتها النهائية:</u>

وفي ضوء ملاحظات ومقترحات السادة المحكمين السابقة، تم إجراء التعديلات اللازمة على قائمة مهارات التفاوض، وبذلك تكونت قائمة مهارات التفاوض في صورتها النهائية من ثلاثة مهارات رئيسة هي (التخطيط – والتواصل – وحل المشكلات واتخاذ القرار)، ويتفرع من كل مهارة عدة مكونات، بإجمالي (١٢) مكونة فرعية.

وبذلك تم الإجابة عن السؤال الأول من البحث، ونصه: ما مهارات التفاوض الواجب تضمينها في محتوى مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية؟

ثانيًا: تحليل محتوى الدراسات الاجتماعية في ضوء قائمة مهارات التفاوض:

يعد تحليل المحتوى أسلوب أو أداة للبحث العلمي؛ لوصف المحتوى الظاهرى والمضمون الصريح للمادة المراد تحليها من خلال الشكل والمضمون؛ تلبية للاحتياجات البحثية المصوغة في أسئلة البحث (رشدي طعيمة،١٠٤،٢٠٠٤):

ولما كان من أهداف البحث تحليل محتوى مناهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي في ضوء مهارات التفاوض، وهو ما تم التعبير عنه في السؤال التاني، ونصه: إلى أي مدى يتضمن محتوى مناهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي مواقف تعليمية تنمي هذه المهارات؟

ولما كان أسلوب تحليل المحتوى يتسم بالموضوعية والفعالية والدقة، فقد أستخدم ذلك في تحليل منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي، وتمثلت إجراءات التحليل في ما يلي:

الهدف من التحليل: هدفت عملية التحليل إلى تحديد مستوى تناول مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية لمهارات التفاوض.

تحديد فئات التحليل: تتحدد فئات التحليل في مهارات التفاوض.

ج- **تحديد وحدة التحليل:** تحددت الفقرة كوحدة للتحليل، ويقصد بالفقرة بأنها" جملة أو أكثر تعبر عن فكرة واحدة، أو عدة أفكار في مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية.

د- **تحليل محتوى منهج الدراسات الاجتماعية:** بغرض تحليل أهداف الوحدات والدروس، والمحتوى، والأنشطة، والتدريبات الورادة بكتاب الوزارة بالمرحلة الإعدادية وفقاً لمهارات التفاوض، كالتالي: كتاب الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي، (وطننا العربي، ظواهر جغرافية، وحضارة إسلامية)، طبعة ٢٠٢٣/٢٠٢٤م.

هـ- تصميم بطاقة التحليل:

أعدت بطاقة تحليل محتوى منهج الدراسات الاجتماعية، حيث تكونت البطاقة من محورين:

- **محور أفقي:** خاص بتناول المؤشرات المتعلقة بعناصر المنهج، ونتائج تحليل محتوى الدراسات الاجتماعية في ضوء قائمة مهارات التفاوض.
- **محور رأسي:** خاص بمهارات التفاوض ومؤشراتها.

و- إجراء عملية التحليل:

- أجريت عملية التحليل لمنهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي، من خلال قراءة كل فقرة من فقرات والأهداف، والمحتوى والأنشطة، والتدريبات الخاصة بكل درس من دروس الوحدات؛ من أجل تحديد تناولها لمؤشرات مهارات التفاوض.
- حساب عدد المؤشرات المتضمنة في مهارة، وحساب نسبتها المئوية لكل درس من دروس الوحدة.
- حساب العدد الكلى للمؤشرات المتضمنة، ونسبتها المئوية لمنهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي ككل.

ز- صدق بطاقة التحليل:

للتأكد من صدق بطاقة التحليل تم عرضها على بعض السادة المحكمين، والذين أكدوا صلاحيتها لتحليل محتوى منهج، والحكم على مستوى تناولها لمهارات التفاوض.

ثبات التحليل:

- قام الباحث بإعادة تحليل منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي بعد ثلاثة أسابيع، وحساب ثبات أداة التحليل باستخدام معادلة هولستي لنسبة الاتفاق، وكانت ٠،٩٣.
- قام زميل آخر بتحليل نفس الوحدة، وحساب معدل الاتفاق بين التحليلين، وكانت النتيجة (٠،٨٧)، وهى قيمة مقبولة، حيث تشير إلى ثبات عملية التحليل.

ج-محتوي كتاب الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي يتمثل في ما يلي:

الوحدة الأولى: خيرات وطننا العربي.

الوحدة الثانية: ثروات وطننا العربي.

الوحدة الثالثة: الخلافة الإسلامية زمن الأمويين والعباسيين ونماذج من الدول المستقلة.

الوحدة الرابعة: روائع الحضارة الإسلامية.

الوحدة الخامسة: قيمنا الإسلامية والمواطنة الصالحة.

د – **نتائج تحليل** منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي في ضوء مهارات التفاوض:

تم تحليل محتوى منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي لتنمية مهارات التفاوض، من خلال الجدول التالي:

جدول (١)

نتائج تحليل منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي لتنمية مهارات التفاوض

المهارات الرئيسة للتفاوض	المهارات الرئيسة للتفاوض	عناصر منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي						التكرار	النسبة
		الأهداف	المحتوي	استراتيجيات التدريس	الوسائل المعينة	الأنشطة	التقويم		
مهارات التخطيط:	تحديد الأهداف الرئيسة والفرعية تحديداً دقيقاً.	–	٢	–	–	–	–	٢	%١،٣
	ترتيب الأفكار مسبقاً قبل التفاوض مع الآخرين.	–	١	–	–	–	–	١	%٠،٦
	جمع معلومات عن الأفكار المرتبطة بموضوع التحاور من مصادر متعددة.	–	١	–	–	–	–	١	%٠،٦
	وضع خطة لسيناريو التفاوض.	–	١	–	–	–	–	١	%٠،٦
مهارات التواصل:	تبادل المعلومات والبيانات مع الآخرين.	–	٢	–	–	–	–	٢	%١،٣
	احترم وجهات النظر المختلفة للآخرين.	–	١	–	–	–	–	١	%٠،٦
	مشاركة الزملاء أثناء أداء المهام.	–	٢	–	–	–	–	٢	%١،٣
	استخدام مفردات محددة وواضحة المعنى.	–	٢	–	–	–	–	٢	%١،٣
مهارات حل المشكلات واتخاذ القرار:	تحديد المشكلة بشكل واضح.	–	٢	–	–	–	–	٢	%١،٣
	تقديم حلولاً تفاوضية جديدة في صورة اقتراحات.	–	١	–	–	–	–	١	%٠،٦
	اختيار البديل المناسب الذى يرضى جميع الأطراف.	–	١	–	–	–	–	١	%٠،٦
		–	–	–	–	–	–	–	–

	تحديد الهدف من القرار قبل إتخاذه.								
الأجمالي		-	١٦	-	-	-	-	١٦	%١٠،٦

مجمـوع الأفكـار التـي تـرتبط بمهـارات التفـاوض المتضـمنة فـي المحتـوى
$= \frac{4+7+5}{13+33+50+25+29} = \frac{16}{150} =$ ١٠،٦%

ويتضح من الجداول السابقة تدنى مستوى تناول مهارات التفاوض بمنهج الداسات الاجتماعية بالصف الثاني الإعدادي، حيث تصل النسبة حوالى ١٠،٦%، حيث تركزت مهارات التفاوض بالوحدتين الثانية والثالثة وإهمال باقى الوحدات لتلك المهارات، لذا يلزم بمراجعة محتوى منهج الدراسات الاجتماعية، مما يتطلب ضرورة تضمين مهارات التفاوض من خلاله؛ مما يسهم في تشكيل شخصية تلميذ المرحلة الإعدادية في القدرة على التخطيط، والتواصل، حل المشكلات واتخاذ القرار الصحيح.

ثالثًا: إعداد تصور مقترح لمواقف تعليمية من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي لتنمية مهارات التفاوض:

في ضوء قائمة مهارات التفاوض، وتحليل المواقف التعليمية في ضوء قائمة مهارات التفاوض من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي، وتعرف دوره في تنمية هذه المهارات، تم إعداد التصور المقترح وفقاً للخطوات التالية:

أ-أسس التصور المقترح لمواقف تعليمية لتنمية مهارات التفاوض:

في ضوء ما توصل إليه البحث من تحديد لمهارات التفاوض، وتقويم مستوى تناول المواقف التعليمية في ضوء قائمة مهارات التفاوض بمنهج الدراسات الاجتماعية الحالي لها، دورها في تنميتها لدى التلاميذ، ومن مراجعة الأدبيات والدراسات والبحوث، أمكن تحديد أهم الأسس التي يستند إليها التصور المقترح لمواقف تعليمية في ضوء قائمة مهارات التفاوض بمحتوى منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي، في ما يلي:

- تنوع مهارات التفاوض، وتناول الدراسات الاجتماعية لها.
- طبيعة الدراسات الاجتماعية كمنبع للتعلم الاجتماعي، يمكن من خلاله دراسة القضايا الاجتماعية التي تتيح للفرد للدخول للحياة الاجتماعية، واكتساب مهارات التفاوض، مثل القدرة على حل المشكلات واتخاذ القرار.
- ارتباط الدراسات الاجتماعية بفلسفة المجتمع المصري، وما تتضمنه من مبادئ وأهداف وقيم توجه سلوك الأفراد.

ب-المواقف التعليمية المقترحة لتنمية مهارات التفاوض من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي:

تحقيقًا لأهداف المواقف التعليمية المقترحة لتنمية مهارات التفاوض من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي، تم تحديد المحتوى المناسب لها، وتم تنظيمه في صورة موضوعات أساسية، ويتفرع من كل موضوع أساسي بعض الموضوعات الفرعية التي تتناول جوانب الموضوع الرئيسي ومهاراته.

ج- طرق تدريس المواقف التعليمية المقترحة لتنمية مهارات التفاوض من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي:

تضمن التصور المقترح طرقاً متنوعة لتدريس الموضوعات، قائمة على أن المتعلم محور العملية التعليمية، حيث تتيح له المشاركة الفعالة في عمليات التعليم والتعلم، وما تتضمنه من قراءة واطلاع، ومناقشة، وممارسة مهارات التفكير، ومنها تمثيل الأدوار، وقبعات التفكير الست، وحل المشكلات واتخاذ القرار، واقرأ وفكر.

هـ- أنشطة تعليم وتعلم منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي:

تنوعت الأنشطة المقترحة ما بين أنشطة فردية وجماعية، وأنشطة صفية ولا صفية تساعد التلاميذ على التعاون، والمشاركة الفعالة في عمليات التعليم والتعلم، ومنها المشاركة في المؤتمرات، وإعداد التقارير، وتصميم المجلات، وجمع الصور والمعلومات، والنشاط التمثيلي، ورسم الخرائط، واستخدام الإنترنت.

و- مصادر التعليم والتعلم للمواقف التعليمية المقترحة لتنمية مهارات التفاوض من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي:

حيث ركز التصور المقترح على استخدام التلاميذ لمصادر تعليم وتعلم متنوعة، ومنها: مصادر البيئة المحلية، والصور، والفيديوهات، والقصص، والخرائط، وشبكة الإنترنت، والرسوم التخطيطية والتوضيحية والمجسمات والعينات.

ز- أساليب تقويم المواقف التعليمية المقترحة لتنمية مهارات التفاوض من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي: تنوعت أساليب وأدوات التقويم المقترحة التي تعمل على تنمية مهارات التفاوض، ومنها: الاختبارات التحريرية والشفوية.

ح-ضبط التصور المقترح:

تم عرض التصور المقترح على مجموعة من المحكمين؛ بهدف تعرف رأيهم في ما يلي:

- مناسبة الأهداف المقترحة للمواقف التعليمية في ضوء قائمة مهارات التفاوض بمنهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي.
- مناسبة التصور المقترح وشموله لمهارات التفاوض.
- اتساق محتوى الموضوعات الأساسية مع الفرعية مع أهداف التصور المقترح للمواقف التعليمية في ضوء قائمة مهارات التفاوض.
- مناسبة طرق التدريس والأنشطة والمصادر التعليمية.
- ملائمة أساليب التقويم للأهداف والتصور المقترح.
- واتفق المحكمون على مناسبة التصور المقترح لتناول مهارات اتفاوض.

ل- التصور المقترح للمواقف التعليمية لتنمية مهارات التفاوض اللازمة لتلاميذ الصف الثاني الإعدادي في صورته النهائية، وبذلك تم الإجابة عن السؤال الثالث ونصه: ما التصور المقترح لمواقف تعليمية بمحتوى منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي لتنمية مهارات التفاوض؟

فيما يلي جدول بالمواقف التعليمية المقترحة لتنمية مهارات التفاوض من خلال منهج الدراسات الاجتماعية للصف الثاني الإعدادي

جدول (٢)

التصور المقترح للمواقف التعليمية لتنمية مهارات التفاوض

الوحدة	الدرس	الموقف	الأهداف	الاستراتيجيات	الوسائل	الأنشطة	التقويم
التنمية: ثروات وطننا العربي	السياحة في وطننا العربي	تعاون مع معلمك وزملائك في عمل موقف تمثيلي للجنة اختيار المواقع التراثية العالمية، وطلب الوفد المصري رصد طريق الحج القديم على قائمة التراث العالمي.	يتوقع بعد الانتهاء من الدرس أن تكون قادراً على أن: - تعرف أهداف ومعايير لجنة اختيار المواقع التراثية العالمية. - تجسد الدور المكلف به أثناء تنفيذ الموقف التعليمي. - تستخلص مبارك التفاوض التي يتمتع بها صانعي القرار لاختيار المواقع التراثية العالمية.	تمثيل الأدوار	صور لطريق الحج القديم، خرائط لطريق الحج القديم.	عمل لوحة حائط بصور لطريق الحج القديم. عمل لوحة بمعايير اختيار المواقع التراثية العالمية. القيام بعمل نشرة إخبارية عن تفاصيل جلسة لاجتماع الوفد المصري ورئيس لجنة اختيار المواقع التراثية على مستوى العالم.	س١: ما القرارات التي تتوقع أن يصدرها رئيس لجنة اختيار المواقع التراثية على مستوى العالم بشأن المقترح المصري بضم طريق الحج القديم لقائمة التراث العالمي؟ س٢: ما القرارات التي سوف تتخذها لو كنت مكان رئيس لجنة اختيار المواقع التراثية؟ ولماذا؟
		موقف تفاوضي بين شركتين من شركات السياحة في مصر ودولة عربية	- تحدد أهداف التفاوض بين الشركات السياحية. - تشارك في تنفيذ الدور المكلف به أثناء تنفيذ الموقف التعليمي. - تستنتج مهارات التفاوض التي يتمتع بها صانعي القرار لتنشيط السياحة بين الشركتين.	تمثيل الأدوار	صور لغرف الإقامة والمجلة لفندق الشركة للبرامج السياحية لها، قائمة بأسعار الخدمات والبرامج التي تقدمها الشركة	عمل لوحة حائط بصور الفنادق. عمل لوحة بمعايير اختيار الشركات السياحية المناسبة. القيام بعمل نشرة إخبارية عن اجتماع لرئيسي الشركتين: لتحقيق التعاون في مجال السياحة البيئية.	س١: ما أهم بنود الاتفاق التي تتوقع أن يصدرها كل من رئيسي الشركتين؟ س٢: ماذا تفعل لو كنت مكان رئيس أحد الشركات السياحة ؟ ولماذا؟

الوحدة	الدرس	الموقف	الأهداف	الاستراتيجيات	الوسائل	الأنشطة	التقويم
الثانية: ثروات وطننا العربي	التكامل الاقتصادي العربي	شارك زملائك في القيام بإنشاء أحد القبعات الست، بحيث أن كل قبعة تعبر عن الدلالات الخاصة من أنماط التفكير لديك، من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي العربي، مع وضع حلول لمعوقات التكامل الاقتصادي العربي.	- تميز بين مقومات التكامل الاقتصادي. - توظف مهارات التفاوض أثناء تنفيذ الموقف التعليمي. - تحترم آراء زملائك في تحقيق التكامل الاقتصادي العربي.	قبعات التفكير الست	خريطة الوطن العربي.	نشاط (١): من خلال شبكة الانترنت: - شارك زملاءك في عمل قائمة بالمشكلات السياسية والاقتصادية في الدول العربية: - بعض الأمثلة الشائعة في مهارات التفاوض.	س١: أي المقومات الطبيعية التي ترى أنها أكثر تنشيطاً للتكامل الاقتصادي في وطننا العربي؟ س٢: ما مقترحك لتفعيل المقومات البشرية لتنشيط التكامل الاقتصادي العربي؟ س٣: ما مقترحاتك للتغلب على معوقات التكامل الاقتصادي بين البلدان العربية؟ س٤: ما هي أولى المحاولات لتحقيق التكامل العربي؟ لماذا تم إنشاؤه؟ س٥: ما هي أنواع التكامل التي يمكن أن تقترحها على الوحدة الاقتصادية العربية لإدخالها بين الدول العربية؟
		اجتماع مندوبي الدول العربية.	- تعرف أهداف التعاون الصناعي العربي. - تحلل النصوص التاريخية التي تدعم دورك أثناء تنفيذ الموقف	اتخاذ القرار	خريطة الوطن العربي.	عمل لوحة حائط عن أهم المقومات الطبيعية بالدول العربية. القيام بعمل سيناريو للتفاوض بينهم موضحاً من خلاله ما يلي:	س١: ما أهم بنود الاتفاق التي تتوقع أن تتم بين المندوبين؟ س٢: ماذا تفعل لو كنت مكان المندوب المصري؟

				التعليمي. - تستنتج أهمية التفاوض لمواجهة بعض المشكلات والأزمات لتحقيق التعاون العربي في مجال الصناعة.			س٣: باستخدام شبكة الإنترنت، أبحث عن تكتلات اقتصادية في العالم، ثم حدد ما يلي: - ما عوامل نجاح تلك التكتلات الاقتصادية؟ - كيف يمكن الاستفادة من تلك التجارب في إنشاء السوق العربي المشترك؟
الثالثة: الخلافة الإسلامية زمن الأمويين والعباسيين ونماذج من الدول المستقلة	الدولة الأموية (٤١-١٣٢هـ/ ٦٦١- ٧٥٠م)	تنازل الحسن بن علي للخلافة لمعاوية بن أبي سفيان		- نتذكر دور الحسن بن علي في الحفاظ على الدولة الإسلامية. - نقترح حلول للمشكلات السياسية القائمة لبعض الدول. - نقدر موقف الحسن بن علي أثناء تفاوضه مع معاوية بن أبي أبي سفيان.	اقرأ وفكر	خريطة الدولة الإسلامية	القيام بوضع سيناريو تفاوضي بين الحسن بن ومعاوية بن أبي سفيان، وكيف يتم التفاوض بينهم.	- ماذا كان يحدث: لو لم يتنازل الحسن بن علي عن الخلافة لمعاوية؟ - لو كنت مكان الحسن بن علي ماذا كنت تفعل؟ - ما القرار الذي يمكنك أن تفوضه على معاوية لو كنت مكان الحسن بن علي بن أبي طالب؟

الوحدة	الدرس	الموقف	الأهداف	الاستراتيجيات	الوسائل	الأنشطة	التقويم
الثالثة: الخلافة الإسلامية زمن الأمويين والعباسيين ونماذج من الدول المستقلة	الدولة العباسية (١٣٢-٦٥٦هـ/ ٧٥٠-١٢٥٨م)	مفاوضات هارون الرشيد مع الدولة البيزنطية	- توضح دور هارون الرشيد في الدولة الإسلامية. - تضع سيناريو تفاوضي لحل المشكلات بين الدول. - تستخلص مهارات التفاوض التي يتمتع بها هارون الرشيد مع الدولة البيزنطية.	تمثيل الأدوار	خريطة الدولة العباسية	تابع مع معلمك وضع سيناريو للتفاوض بين هارون الرشيد مع الدولة البيزنطية.	س١: فسر: يعد عصر الخليفة هارون الرشيد العصر الذهبي (الاقتصادي) للدولة العباسية؟ س٢: ماذا تفعل لو كنت مكان هارون الرشيد أقبل التفاوض وتضع بنودك تحقق لك الفوز فقط والخسارة للطرف الآخر، أم تستمر الحروب بين الدولتين؟ ولماذا؟ س٣: استنتج: أهمية التفاوض في حل المشكلات والنزاعات بين الدول؟
	الدولة الفاطمية بمصر (٣٥٨-٥٦٧هـ/ ٩٦٩-١١٧١م)	مفاوضات الدولة الفاطمية مع الصليبيين عهد الخليفة المستعلي بالله (٤٨٧:٤٩٥هـ). عهد الخليفة العاضد لدين الله (٥٥٥:٥٦٧هـ).	- تعرف أسباب تفاوض الخليفة المستعلي مع الصليبيين. - تقارن بين مفاوضات المستعلي والعاضد مع الصليبيين. - تقدر أهمية التفاوض بدلاً من الصراعات في حل المشكلات بين الدول.	حل المشكلات واتخاذ القرار	خريطة الدولة الفاطمية في مصر	تابع مع معلمك وضع سيناريو للتفاوض بين كل المستعلي والعاضد والصليبيين.	س١: حدد المشكلات التي تعرضت لها الدولة الإسلامية في عصر الدولة الفاطمية. س٢: حدد أهم البدائل لحل هذه المشكلات التي تعرضت لها الدولة الإسلامية في هذا العصر. س٣: ما العلاقة: بين ضعف الخلفاء وصراع الوزراء بالدولة الفاطمية.

الوحدة	الدرس	الموقف	الأهداف	الاستراتيجيات	الوسائل	الأنشطة	التقويم
الثالثة: الخلافة الإسلامية زمن الأيوبيين والعباسيين ونماذج من الدول المستقلة	درس الدولة الأيوبية (٥٦٩ - ٦٤٨هـ/١١٧٠- ١٢٥٠م)	مفاوضات ريتشارد قلب الأسد (ملك إنجلترا) مع صلاح الدين، صلح الرملة في شعبان عام (٥٨٨هـ/ ١١٩٢م).	- تحدد دور صلاح الدين الأيوبي في الدفاع عن الدولة الإسلامية. - تجسد الدور المكلف به أثناء تنفيذ الموقف التعليمي. - تستنتج مهارات التفاوض التي تمتع بها صلاح الدين مع الصليبيين.	حل المشكلات واتخاذ القرار	خريطة الدولة الأيوبية	القيام بوضع سيناريو تفاوضي بين صلاح الدين والصليبيين.	س١: حدد المشكلات التي تعرضت لها الدولة الإسلامية في عصر الدولة الأيوبية. س٢: ماذا تفعل: لو كنت مكان صلاح الدين الأيوبي أقبل التفاوض وتضع بنود لك تحقق لك الفوز فقط والخسارة للطرف الآخر، أم تستمر الحروب بين الدولتين؟ ولماذا؟
	دولة المماليك(٦٤٨- ٩٢٣هـ/ ١٢٥٠- ١٥١٧م)	مفاوضات هولاكو مع قطز.	- تعرف دور سيف الدين قطز في الدفاع عن الدولة الإسلامية. - تقارن بين موقف صلاح الدين الأيوبي وقطز مع الأعداء، أثناء التفاوض. - تقدر أهمية التفاوض في حل النزاعات الراهنة.	حل المشكلات واتخاذ القرار	خريطة لدولة المماليك في مصر وبلاد الشام والحجاز	قم بوضع قائمة بأهم مهارات التفاوض التي تعلمتها من خلال تنفيذ المواقف التعليمية مع زملائك.	س١: حدد المشكلات التي تعرضت لها الدولة الإسلامية في عصر الخلافة العباسية. س٢: حدد أهم البدائل لحل هذه المشكلات التي تعرضت لها الدولة الإسلامية في هذا العصر. س٣: ما العلاقة: بين ضعف الخلفاء العباسيين واستيلاء المغول على البلاد.

التوصيات والمقترحات:

التوصيات:

- تضمين أهداف منهج الدراسات الاجتماعية لكل صف من صفوف المرحلة الإعدادية في ضوء مهارات التفاوض.
- تعزيز محتوى منهج الدراسات الاجتماعية بموضوعات جغرافية وتاريخية واجتماعية تعمل على تنمية مهارات التفاوض.
- تزويد كتب الدراسات الاجتماعية بالمراحل التعليمية المختلفة بالأنشطة والأدوات والوسائل التي تعتمد بالأساس على تنمية مهارات التفاوض.

المقترحات:

- تطوير منهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية في ضوء مهارات التفاوض.
- تقويم مناهج الدراسات الاجتماعية بالمرحلة الإعدادية في ضوء مهارات التفاوض.
- تصور مقترح لمنهج التاريخ بالمرحلة الثانوية في ضوء مهارات التفاوض.
- تقويم منهج التاريخ بالمرحلة الثانوية في ضوء مهارات التفاوض.

المراجع:

المراجع العربية:

-إبراهيم عبد الفتاح إبراهيم (٢٠٠٦): أثر استخدام المدخل التفاوضي ومهام الأداء فى تدريس التاريخ على تنمية القيم الاستقصائية لدى طلاب المرحلة الثانوية، مجلة الجمعية التربوية للدراسات الإجتماعية، كلية التربية، جامعة عين شمس، العدد (٦)، يناير، (١٣٦:١٨٠).

-آمال جمعة عبد الفتاح (٢٠١٠): فاعلية إستراتيجية بناء توافق وجهات النظر في تدريس علم الاجتماع على التحصيل وتنمية بعض مهارات التفاوض الاجتماعي لدى طلاب المرحلة الثانوية، مجلة الجمعية التربوية للدراسات الإجتماعية، العدد (٢٧)، يوليو، (١٤:٦٨).

-إيمان عبد الحكيم أحمد عبد الله خليدي(٢٠١٧): فاعلية استخدام المدخل الإنساني في تدريس التاريخ لتنمية بعض المهارات الحياتية الوجدانية لدى الطالب معلم التاريخ، كلية البنات للآداب والعلوم والتربية، جامعة عين شمس.

-إيهاب جلال (٢٠٠٨): مهارات الإقناع ودبلوماسية التفاوض، مراجعة أحمد محمد صبرى، القاهرة، مكتبة هبة النيل.

-حسن حسين زيتون(٢٠٠٣): نموذج رحلة التدريس، القاهرة، عالم الكتب.

-حسن حسين زيتون، كمال عبد الحميد زيتون (٢٠٠٣): التعلم والتدريس من منظور النظرية البنائية، القاهرة، عالم الكتب.

-حسن محمد وجيه (١٩٩٠): مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، الكويت، مكتبة عالم المعرفة للنشر والتوزيع.

-حسين أحمد حج أحمد (٢٠١٨): فاعلية برنامج إرشادي في تنمية مهارات التفاوض لتحسين جودة الحياة لدى طلبة الجامعة السوريين بمصر، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية، جامعة عين شمس.

-حميد الطائى، وبشير العلاق (٢٠٢٠): أساسيات الإتصال، نماذج ومهارات، عمان، الأردن، دار اليازورى العلمية للنشر والتوزيع.

-حنان إبراهيم الدسوقى (٢٠٠٨): فاعلية برنامج نشاط مصاحب لمنهج الدراسات الاجتماعية فى تنمية مهارات التفاوض والوعي بطبيعة العلاقات الدولية لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة حلوان.

-رجاء محمد عبد الجليل عبد العال (٢٠١٣): فعالية برنامج تدريبي مقترح فى تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلم الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسى، دراسات عربية في التربية وعلم النفس، رابطة التربويين العرب، العدد (٣٧)، الجزء الرابع، مايو، (١٣٣:١٥٨).

-رشدي أحمد طعيمة (٢٠٠٤): تحليل المحتوى في العلوم الإنسانية، دار الفكر العربي، القاهرة.

-رضى السيد شعبان إسماعيل (٢٠١٧): برنامج مقترح في قضايا الأمن المائى العربى لطلاب الصف الثاني الثانوي لتنمية بعض مهارات التفكير الأخلاقي والتفاوض الدولى، مجلة الجمعية التربوية للدراسات الإجتماعية، كلية التربية، جامعة عين شمس، العدد (٩٦)، (١٠٧:١٧٨).

-سلوى محمود عبد الفتاح محمود (٢٠٢٤): فاعلية برنامج مقترح في الفلسفة التطبيقية قائم على مناهج التميز في تنمية مهارات التفاوض والتعايش مع الآخر لدى طلاب شعبة الفلسفة والاجتماع، مجلة جامعة جنوب الوادي الدولية للعلوم التربوية، جامعة جنوب الوادي، المجلد (٧)، العدد (١٢) يونيو، (٤٢٧:٥١٧).

-سليمان عبد الواحد يوسف (٢٠١٥): المهارات الحياتية، عمان، الأردن، دار المسيرة للنشر والتوزيع.

-سهير محمود أمين عبد الله (٢٠٠٣): سيكولوجية التفاوض، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، كلية التربية، جامعة حلوان، المجلد (٩)، العدد (٣)، يوليو، (١٤١:٢١٥).

-صفاء عبد العزيز محمد سلطان (٢٠١٦): برنامج إثرائي قائم على مواقف لغوية وتاريخية لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب المرحلة الإعدادية، دراسات عربية في التربية وعلم النفس، رابطة التربويين العرب، العدد (٧٣)، الجزء الثاني، مايو، (٢٧١:٣٠٢).

-عبير محمد عبد الله عفيفي (٢٠١٥): مهارات التفاوض وعلاقتها بأنماط الشخصية لدى تلاميذ التعليم الأساسى، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة عين شمس.

-عفاف عبده فزاع سليمان، محمد سعيد أحمد أحمد زيدان، هند محمد بيومي (٢٠٢٤): استخدام مدخل التفاوض في تدريس علم الاجتماع لتنمية مهارات المرونة العقلية لدى طلاب المرحلة الثانوية، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، كلية التربية، جامعة حلوان، المجلد (٣٠)، العدد (١)، يناير (٢٢٦:٢٦١).

-لمياء جمال عرابي عبد العزيز(٢٠٢٢): تصميم مواقف تعليمية لتنمية بعض مهارات مواجهة الأخطار البيئية من خلال مادة الدراسات الاجتماعية لتلاميذ المرحلة الإعدادية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة حلوان.

-نجلاء عبد الصمد مراد سلام (٢٠١٥): فاعلية مواقف تعليمية مقترحة في ضوء نموذج ويتلى للتعلم البنائى لتنمية بعض أساليب القياس والتقويم ومفهوم الذات الاكاديمي لدى الطلاب/ المعلمين تخصص التصميم والزخرفة بكلية التربية، جامعة حلوان، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، كلية التربية، جامعة حلوان، المجلد (٢١)، العدد (٣)، يوليو، (١٤٥:٢١٠).

-هالة محمد مصطفى جودة (٢٠١٨): فاعلية برنامج إرشادي معرفي سلوكي لتنمية مهارات التفاوض وثقافة الحوار مع الآخر لدى طلاب المرحلة الثانوية، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية، جامعة حلوان.

-هند رشدى (٢٠١٥): التفاوض الفعال، القاهرة، دار الخلود للنشر والتوزيع.

المراجع الأجنبية:

-Ahmad, A & Masri, R & Shamsudin, M (2022):How do Emotions in fluencr Negotators in Negotators? Conference Paper, January A vailable at:

https://w w w.redalyc.org.

-Burnette ,M (2010): Negotation Tradiation the Politics Continuing Higher Education Program Planning in Public Historically Black Colleges and Universities, Journal of Continuing Higher Education ,Eric, data base, vol 58,n 1, p.p (3:11).

-George, S (2014); Negotiating for Success: Essential Strategies and Skills, Michigan University.

-Katia ,H & Patrick, L, & Ciaire,K (2016) : Digital Storytelling for Histori-cal Understanding: Treaty Eduation for Reconciliation , Journal of Science Education , vol 15,n 1 .

-Motoaki, S & Kazunori, T & Jonathan, G (2024): Teaching Reverse Appraisal to Lmprove Negotation Skills, IEEE

Transactions on Affective Computing, vol 15,n 3 p.p (872:884).

-Sotak, K, L and Steven, E (2021): " NegotatE To Survive; An Exercise to Help Develop Students Understanding of Negotations" January of Education for Business, vol 9,n 4, p.p (269:273).

-Zhiru, S and Theussen , Amelie, (2023);" Assessing Negotiation Skill and its Development in an Online Collaborative Simulation Game: A Social Network Analysis Study", British Journal of Educational. vol 16,n 3, p.p (77:94).