



كلية التربية

قسم علم النفس التربوي

مهارات التفاوض وعلاقتها بأنماط الشخصية لدى تلاميذ

التعليم الأساسي

رسالة ماجستير في التربية

(علم نفس التربوي)

إعداد

عبير محمد عبد الله عفيفي

إشراف

أ . د سهير أنور محفوظ

أستاذ علم النفس التربوي

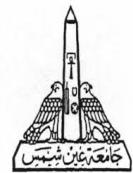
كلية التربية جامعة عين شمس

د . صبرين صلاح تعليب

مدرس علم النفس التربوي

كلية التربية جامعة عين شمس

١٤٣٦ - ١٥٢٠ م



كلية التربية

قسم علم النفس التربوي

صفحة العنوان

اسم الباحث : عبير محمد عبد الله عفيفي

الدرجة العلمية : ماجستير في التربية تخصص "علم نفس تربوي"

القسم التابع له : قسم علم النفس التربوي

اسم الكلية : كلية التربية

الجامعة: جامعة عين شمس

سنة التخرج : البكالوريوس ١٩٩٦ م

سنة المنح : ٢٠١٥



كلية التربية

قسم علم النفس التربوي

إجازة الرسالة

اسم الطالب : عبير محمد عبد الله عفيفي

عنوان الرسالة : مهارات التفاوض وعلاقتها بأنماط الشخصية لدى تلاميذ التعليم الأساسي

الدرجة : ماجستير في التربية تخصص "علم نفس تربوي"

لجنة الإشراف :

أستاذ علم النفس التربوي - كلية التربية

١ - أ.د. سهير أنور محفوظ

جامعة عين شمس

مدرس علم النفس التربوي - كلية التربية

٢ - زينب شعبان رزق

جامعة عين شمس

مدرس علم النفس التربوي - كلية التربية

٣ - صبرين صلاح تعلب

جامعة عين شمس

تاريخ المناقشة / / ٢٠

الدراسات العليا :

أجازت الرسالة بتاريخ :

ختم الإجازة :

٢٠ / /

٢٠ / /

موافقة مجلس الجامعة :

موافقة مجلس الكلية :

٢٠ / /

٢٠ / /

شكر

أشكر الأساتذة الذين قاموا بالإشراف على الدراسة وهم :

١ - أ.د. سهير أنور محفوظ
أستاذ علم النفس التربوي - كلية التربية

جامعة عين شمس

٢ - زينب شعبان رزق
مدرس علم النفس التربوي - كلية التربية

جامعة عين شمس

٣ - صبرين صلاح تعلب
مدرس علم النفس التربوي - كلية التربية

جامعة عين شمس

كما أشكر السادة الأساتذة المناقشين وهم :

- أ.د. نادية عبده أبو دنيا أستاذ علم النفس التربوي

كلية التربية جامعة حلوان

- أ.د. حافظ عبد الستار حافظ أستاذ علم النفس التربوي

كلية التربية جامعة عين شمس

وكذلك الهيئات الآتية:

- الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء .

- الأمن بمديرية التربية و التعليم بالقاهرة .

- أمن إدارة عين شمس التعليمية .

- مدرسة الشهيد مصطفى حافظ الإبتدائية .

شكر و تقدير

الحمد لله سبحانه و تعالى على إتمام هذا العمل ، وأتوجه بخالص الشكر و التقدير إلى أستاذتي و معلمتي الأستاذة الدكتورة / سهير أنور محفوظ أستاذ علم النفس التربوي بكلية التربية جامعة عين شمس علي تواضعها و تفضلها بالإشراف علي هذا العمل المتواضع ، فقد كان لإشرافها ورعايتها و متابعتها الجادة ، و دعمها المستمر أثر بالغ في إنجاز هذا العمل فلها مني جزيل الشكر و التقدير .

كما أتوجه بالشكر و التقدير لأستاذتي الفاضلة الدكتورة/ زينب شعبان رزق مدرس علم النفس التربوي بكلية التربية جامعة عين شمس، والتي لم تدخل علي بالتوجيه و الإرشاد و الدعم النفسي و العلمي فقد كان لها الفضل في إتمام هذه الرسالة .

كما أتوجه بشكر خاص للدكتورة /صبرين صلاح تعلب مدرس علم النفس التربوي بكلية التربية جامعة عين شمس، والتي لو لا دعمها لم تم هذا العمل .

كما أتوجه بجزيل الشكر و التقدير للأستاذة الدكتورة/ نادية عبده عواض أبو دنيا أستاذ علم النفس التربوي بكلية التربية جامعة حلوان، والتي شرفت بقبولها مناقشة الرسالة مما سيثرى البحث ويفيد الباحثة بأرائها القيمة ، فلها مني الشكر والعرفان وجزاها الله عنى خير الجزاء .

كما يشرفني تفضل الأستاذ الدكتور/حافظ عبد الستار حافظ أستاذ علم النفس التربوي

كلية التربية جامعة عين شمس علي تفضله بمناقشة هذه الرسالة رغم أعبائه مما سيفيد الباحثة من نصحه وتوجيهه وليجزه الله عنى خير الجزاء .

وأحب أن أهدي هذا العمل إلي روح أبي رحمة الله و إلي أمي الحبيبة و إلي جميع أشقائي .

وأخيراً أتوجه بالشكر و التقدير إلي زوجي الحبيب وأبنائي الذين تحملوا معى تعبي في سبيل إتمام هذا العمل .

مستخلص البحث باللغة العربية

مهارات التفاوض و علاقتها بأنماط الشخصية لدى تلاميذ التعليم الأساسي

هدف البحث الحالي إلى دراسة العلاقة بين مهارات التفاوض و أنماط الشخصية لدى تلاميذ الصف الخامس الإبتدائي والتعرف على توزيع أنماط الشخصية في ضوء النوع وكل من التصنيفين الثنائي و الدينامي لأنماط الشخصية ثم الكشف عن العلاقة بين مهارات التفاوض و نمط الشخصية الدينامي الأكثر شيوعاً لدى أفراد العينة ، و ذلك على عينة قوامها ٢٠٠ تلميذ و تلميذه بإحدى المدارس الإبتدائية و باستخدام مؤشر أنماط الشخصية للأطفال و إستبيان مهارات التفاوض بجزئيه المعرفي و الاجتماعي و كلاهما من إعداد الباحثه . و حللت البيانات بالأساليب الإحصائية التالية: التحليل العاملی و تحلیل التجمع و التحلیل التميیزی، و اسفرت النتائج عن أن أنماط الشخصية الشائعة لدى تلاميذ و تلميذات المرحلة الإبتدائية و فقاً للتقسيم الثنائي للنمط هي: الإنبساط E والحس S والتفكير T و الحكم L . وقد فاقت نسبة تفضيلات الإناث نسبة الذكور لأنماط الإنبساط E و الحس N و التفكير T و الحكم L بينما فاقت نسبة تفضيلات الذكور نسبة الإناث لأنماط الإنطواء و الحس S و الوجدان F و الإدراك P، ووجدت فروق دالة إحصائياً في نمط الإنبساط / الإنطواء I فقط. أما الأنماط الدينامية الشائعة للشخصية (١٦ نمط) فكانت : (مفكر منبسط و حسي منطوي ESTJ) و (وجداني منبسط و حسي منطوي ESFJ) و (حسي منطوي و مفكر منبسط ISTJ) و (حسي منبسط و مفكر منطوي ESTP) ووجدت فروق دالة إحصائياً لصالح الذكور في أنماط ESTP , ISTJ , ESFJ كما وجدت فروق لصالح الإناث في نمط J .

وقد تميزت أفراد العينة داخل نمط الشخصية الأكثر شيوعاً لدى العينة (مفكر منبسط و حسي منطوي ESTJ) إلى ثلاثة بروفيلات متباعدة تبايناً ملحوظاً في مدى تمعهم بالمهارات التفاوضية ، ووجدت فروق دالة إحصائياً بين متوسطات البروفيلات في متغيرات البروفيلات من مهارات التفاوض ، مما يؤيد الوجود الطبيعي لهذه البروفيلات عند المفحوصين . وقد نوقشت النتائج في ضوء الاطار النظري والأدبيات ذات الصلة.

الكلمات المفتاحية : مهارات التفاوض ، أنماط الشخصية ، تلاميذ المرحلة الإبتدائية

مستخلص البحث باللغة الانجليزية

Negotiation Skills and Its Relation to Personality Types for Basic Education Pupils

The current study sought to investigate the negotiation skills in its relation to the common personality types (PT) for fifth graders. It also aimed at investigating the distribution of (PT) according to: gender and both of the binary and the interactive dynamic classification of personality types. Finally, discovering the relation of the negotiation to the most dominant (PT). The study was carried out on a sample of 200 pupils at a primary school, using Personality Type Indicator for Children and Negotiation Skills Questionnaire for Children, prepared by the researcher. The following statistical techniques were used in manipulating data: Chi-square, Factor Analysis, Cluster Analysis and Discriminant Analysis. Results have shown that the dominant (PT) according to the binary classification were: E, S, F, and P.; the percentage of males' preferences was greater for I, S, F, P in comparison to females, but the percentage of females' preferences was greater for E, N, T, and J in comparison to males. There were statistically significant differences for E/I but there were no statistically significant differences for S/N, T/F, and J/P. The dominant (PT) according to the interactive dynamic classification were (ESTJ, ESFJ, ISTJ, and ESTP). The percentage of females' preferences was greater for the ESTJ in comparison to males. Within the most dominant dynamic personality type "ESTJ", there were three significantly differentiated profiles according to the negotiation skills. There were statistically significant differences between the profiles means in the negotiation skills. These results are discussed in light of the theoretical framework .

Key Words: Negotiation Skills, Personality Types, Primary school.

قائمة الموضوعات

الصفحة	الموضوع
١٣ - ٢	الفصل الأول مدخل إلى البحث
٢	مقدمة
٨-٣	مشكلة البحث
٨	أسئلة البحث
٨	أهداف البحث
١٠-٩	أهمية البحث
١٣-١٠	مصطلحات البحث
٦٢ - ١٥	الفصل الثاني الإطار النظري و الأبحاث السابقة
١٥	مقدمة
٣٥ - ١٥	المotor الأول : التفاوض
١٨-١٥	- مفهوم التفاوض
٢٠	- أنواع التفاوض
٢٢ - ٢١	- عناصر التفاوض
٢٧-٢٢	- نظريات التفاوض
٣١-٢٧	- مهارات التفاوض
٣٣-٣١	- استراتيجيات و تكتيكات التفاوض
٣٥ - ٣٣	- أنواع استراتيجيات التفاوض
٥٣ - ٣٥	المotor الثاني : أنماط الشخصية
٣٧ - ٣٥	- مفهوم الشخصية وتعريفاتها
٣٩ - ٣٧	- السمة Trait و النمط Type
٥٣ - ٣٩	- نظريات الشخصية
٤٧-٣٩	- نظرية كارل ينج

٥٣ - ٤٨	- مؤشر مايرز بريجز لأنماط
٦٢ - ٥٤	المحور الثالث : العلاقة بين التفاوض و أنماط الشخصية
٨٢ - ٦٤	الفصل الثالث الطريقة و الإجراءات
٦٤	مقدمة
٦٤	منهج البحث
٦٤	أولاً : العينة
٨٨ - ٦٤	ثانياً : الأدوات :
٧٥ - ٦٥	١ - إستبيان مهارات التفاوض
٨١ - ٧٥	٢ - مؤشر أنماط الشخصية
٨٢ - ٨١	ثالثاً : الإجراءات
٨٢	رابعاً : المعالجة الإحصائية
١١٠ - ٨٤	الفصل الرابع نتائج البحث و مناقشتها
٨٤	مقدمة
٩٩ - ٨٤	نتائج السؤال الأول بقسميه
١١٠ - ١٠٠	نتائج السؤال الثاني
١١٠	توصيات البحث
١١٠	الأبحاث المقترنة
١٣٧ - ١١٢	مراجعة البحث الملاحق
١١٥ - ١١٢	أولاً : المراجع العربية .
١٢٣ - ١١٥	ثانياً : المراجع الأجنبية .
١٣٧ - ١٢٥	الملاحق .
١٤١ - ١٣٩	ملخصات البحث
١٤١ - ١٣٩	أولاً : ملخص البحث باللغة العربية .
٤ - ٢	ثانياً : ملخص البحث باللغة الإنجليزية .

قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
٢٠	أنواع التفاوض	١
٣٤	إستراتيجيات التفاوض و التكتيك المناسب لكل إستراتيجية	٢
٣٥	مناهي التفاوض و الإستراتيجية المناسبة لكل منحي	٣
٥٣ - ٥٢	أنماط الشخصية الدينامية الستة عشر	٤
٥٥	توصيف النمط الثنائي أثناء التفاوض	٥
٥٨ - ٥٦	توصيف نقاط القوة و الضعف للنمط الثنائي أثناء التفاوض عند تشابه طرفي التفاوض في نمط الشخصية	٦
٥٩	أثناء التفاوض JEST نقاط القوة و الضعف لدى نمط	٧
٦٠	أثناء التفاوض JESFJ نقاط القوة و الضعف لدى نمط	٨
٦١	أثناء التفاوض JISTJ نقاط القوة و الضعف لدى نمط	٩
٦٢	أثناء التفاوض ESTP نقاط القوة و الضعف لدى نمط	١٠
٦٧	أمثلة لأسئلة المرونة و الطلاقة وإجاباتها من أفراد العينة الاستطلاعية	١١
٦٩ - ٦٨	أمثلة لحلول وأسباب المشكلات المقترحة و الإستراتيجيات المستخدمة في الحل	١٢
٧٠	أمثلة من مفردات إستبيان مهارات التفاوض وتعديلات المحكمين	١٣
٧٠	الإتساق الداخلي بين موافق استبيان مهارات التفاوض و الدرجة الكلية	١٤
٧٣	تشبعات مفردات إستبيان مهارات التفاوض على العوامل النهائية بعد التدوير	١٥
٧٧	توزيع مفردات مؤشر أنماط الشخصية على الأنماط	١٦
٧٨	تعديلات المحكمين على مؤشر الأنماط	١٧

٧٩	نتائج حساب ثبات مؤشر أنماط الشخصية	١٨
٨٠	نتائج حساب الثبات للمؤشر الأصلي للأنماط	١٩
٨٤	التقسيم الثنائي للنمط في العينة الأساسية	٢٠
٨٦	التصنيف الثنائي للنمط في ضوء النوع	٢١
٨٨	تصنيف الأنماط وفقاً لتفاعل الدينامي في العينة الأساسية	٢٢
٩٨	نسب الذكور و الإناث في كل نمط من أنماط الشخصية الдинامية الشائعة لدى أفراد العينة	٢٣
١٠١	الإحصاءات الوصفية لبروفيلات عينة الدراسة الأساسية وفقاً لدرجاتهم في JEST لنمط الشخصية الأكثر شيوعاً متغيرات التجمع	٢٤
١٠٤	JEST تميز البروفيلات الناتجة في نمط الشخصية	٢٥
١٠٦	الفروق بين متوسطات درجات متغيرات التجمع لمفهومي بروفيلات نمط الشخصية الأكثر شيوعاً LSD بإستخدام اختبار أفل فرق دال	٢٦
١٠٧	خصائص بروفيلات مهارات التفاوض داخل نمط الشخصية ESTJ	٢٧
١٠٨	نتائج التحليل التمييزي لتجمعات (بروفيلات) عينة الدراسة في JEST الأساسية لنمط الشخصية الأكثر شيوعاً مهارات التفاوض	٢٨

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
١	أنماط الشخصية الثانية	١٢
٢	مخطط التفاوض في البحث الحالي	١٩
٣	عناصر التفاوض	٢١
٤	الوظائف العقلانية و اللاعقلانية لـ Jung	٤٤
٥	تصنيف الانماط الثمانية الناتجة عن تفاعل الإتجاهين (الانبساط / الانطواء) مع الوظائف الأربع (العقلانية و غير العقلانية)	٤٧
٦	أنماط الشخصية عند مايرز بريجز - ميرفي ماسيجير	٥١
٧	مخطط الانتشار لاستبيان مهارات التفاوض في البحث الحالي	٧٢
٨	التصنيف الثنائي لأنماط العينة الأساسية	٨٥
٩	التقسيم الثنائي للنمط في ضوء النوع	٨٧
١٠	أنماط الشخصية الشائعة لدى أفراد العينة مقارنة بباقي الأنماط	٩٧
١١	نسب الذكور و الإناث في كل نمط من أنماط الشخصية الشائعة لدى أفراد العينة	٩٩

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
١	قائمة بأسماء السادة المحكمين	١٢٥
٢	إستبيان مهارات التفاوض في صورته النهائية	١٣١ - ١٢٦
٣	مؤشر أنماط الشخصية في صورته النهائية	١٣٧ - ١٣٢

الفصل الأول

مدخل البحث

مقدمة.

مشكلة البحث .

أهداف البحث .

أهمية البحث .

مصطلحات البحث .

الفصل الأول

مدخل الى البحث

مقدمة :

يغلب التفاوض على كافة جوانب حياة الفرد ، و لا يقتصر على فئات من الناس دون غيرها ، فكل فرد فينا يولد مزوداً بإستعدادات تمكنه من التفاوض ، وتعد عملية التفاوض وسيلة لاتمام الاتفاques في شكل ودي و موضوعي يحققان رضا لجميع الأطراف ، كما أنها تحسن الخلافات و النزاعات المتوقعة حول مطلب ما قبل حدوثها ، وتولد أيضاً بدائل جديدة قد لا يعلم عنها أطراف التفاوض شيئاً مسبقاً ، والتي قد تكون أنسنة الحلول للمواقف محل الصراع ، وهي تكسب أطراف الصراع خبرات تتفعّل و تخدمهم في مواجهة المواقف المشابهة ، و تمنح المفاوضات المرونة اللازمة لتحقيق أعلى مكاسب يسعى إليه ، مع المحافظة على العلاقات الجيدة مع الطرف الآخر . كما تساعده على حسن إستغلال تأثيره الشخصي في مختلف المواقف و تقديم للتنازلات المناسبة في الوقت المناسب ، و تعلم المفاوضات وضع الإستراتيجية المناسبة في الوقت المناسب و الموقف المناسب.

يحقق التفاوض النجاح في الحياة و اقامة علاقات إنسانية يسودها التوافق و الإنعام، مما يحقق جودة الحياة؛ فمن خلاله يتعلم الفرد كيف يوازن بين شخصيته و مصالحه و بين شخصيات و مصالح الآخرين (جون أخن ، ٢٠٠٠ ، ١٩) كما يتم التفاوض للضرورة؛ فهو الأسلوب الوحيد المتاح أمام الأطراف التي لها علاقة بالقضية التفاوضية و تريد الوصول إلى حل لها (محمد فتحي ، ٢٠٠٨ ، ٩) ونظراً لأهمية التفاوض و دوره الإيجابي في علاقات التواصل اهتمت الجامعات و المعاهد العلمية بتدريسه و إفراد مساحات واسعة له في الخطط الدراسية (محمود علي ، ٢٠١١ ، ٧) ، و توفير الوقت و الجهد الذي يستنفذ في غير الصالح العام (روي ، ديفيد ، بروس ، جون ، ٢٠١١ ، ٢٩) ، و يمكن القول بوجه عام أن التفاوض يولد الوسائل و يشكل الأرضيات المشتركة للتفاهم بين بني البشر رغم اختلاف ثقافتهم و عقائدهم .

ومن ناحية أخرى ، وضعت نظريات الشخصية بهدف وصف البنية العامة للشخصية و التي تدل على تفرد الشخص (Clinebell&Stecher,2003,362)، و لا يوجد إنسان جيد في كل جوانبه و بتطوير نقاط قوي الفرد و حمايته من نقاط ضعفه المعروفة، و تقديره لنقط القوة لدى الأنماط