



كلية التربية

قسم علم النفس التربوي

مهارات التفاوض وعلاقتها بأنماط الشخصية لدى تلاميذ

التعليم الأساسي

رسالة ماجستير في التربية

(علم نفس التربوي)

اعداد

عبير محمد عبد الله عفيفي

إشراف

د . زينب شعبان رزق

أ . د سهير أنور محفوظ

مدرس علم النفس التربوي

أستاذ علم النفس التربوي

كلية التربية جامعة عين شمس

كلية التربية جامعة عين شمس

د . صبرين صلاح تعلب

مدرس علم النفس التربوي

كلية التربية جامعة عين شمس

٢٠١٥-١٤٣٦ هـ 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 الطالبه : عبير محمد عبد الله عفيفي

عنوان الرسالة : مهارات التفاوض وعلاقتها بأنماط الشخصية لدي 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 تعلق

جامعة عين شمس

تاريخ المناقشة / / ٢٠

الدراسات العليا :

أجيزت الرسالة بتاريخ :

ختم الإجازة :

/ / ٢٠

/ / ٢٠

موافقة مجلس الجامعة :

موافقة مجلس الكلية :

/ / ٢٠

/ / ٢٠

شكر

أشكر الأساتذة الذين قاموا بالإشراف علي 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 تغلب مدرس علم النفس التربوي - كلية التربية

جامعة عين شمس

كما أشكر السادة الأساتذة المناقشين وهما :

- 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 و الإحصاء .

- الأمن ب مديرية التربية و التعليم بالقاهرة .

- أمن إدارة عين شمس التعليمية .

- مدرسة الشهيد مصطفى حافظ الابتدائية .

شكر و تقدير

الحمد لله سبحانه و تعالي علي إتمام هذا العمل ، وأتوجه بخالص الشكر و التقدير إلي 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 تبخل علي بالتوجيه و الإرشاد و الدعم النفسي و العلمي فقد كان لها الفضل في إتمام هذه الرسالة .

كما أتوجه بشكر خاص للدكتورة /صبرين صلاح تغلب مدرس علم النفس التربوي بكلية التربية جامعة عين شمس، والتي لولا 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 يشرفنى 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 رحمه الله و إلي أمي الحبيبة و إلي جميع أشقائي .

وأخيراً أتوجه بالشكر و التقدير إلي زوجي الحبيب وأبنائي الذين تحملوا معي تعبى 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 الابتدائي والتعرف علي 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 علي عينة قوامها ٢٠٠ تلميذ و تلميذه بإحدى المدارس الابتدائية و بإستخدام مؤشر أنماط الشخصية للأطفال و إستبيان مهارات التفاوض بجزئيه المعرفي و الإجتماعي و كلاهما من إعداد الباحثه . و حلت البيانات بالأساليب الإحصائية التالية: التحليل العاملي وتحليل التجمع و التحليل التمييزي، وأسفرت النتائج عن أن أنماط الشخصية الشائعة لدى تلاميذ و تلميذات المرحلة الابتدائية و وفقاً للتقسيم الثنائي للنمط هي: الإنبساط E والحس S والتفكير T و الحكم J . وقد فاقت نسبة تفضيلات الإناث نسبة الذكور لأنماط الإنبساط E و الحدس N و التفكير T و الحكم J بينما فاقت نسبة تفضيلات الذكور نسبة الإناث لأنماط الإنطواء I والحس S و الوجدان F و الإدراك P، ووجدت فروق دالة إحصائياً في نمط الإنبساط /الإنطواء E/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 ESTJ .

وقد تمايز أفراد العينة داخل نمط الشخصية الأكثر شيوعاً لدى العينة (مفكر منبسط و حسي منطوي ESTJ) إلى ثلاثة بروفيلات متباينة تبايناً ملحوظاً في مدي تمتعهم 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 الابتدائية

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 إلي 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	المحور 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 تكنيكات التفاوض
٣٥ - ٣٣	- أنواع استراتيجيات التفاوض
٥٣ - ٣٥	المحور 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 للأنماط
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 المقترحة
١٣٧ - ١١٢	مراجع البحث والملاحق
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 التكنيك المناسب لكل إستراتيجية	٢
٣٥	مناحي 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 ESTJ نقاط القوة و الضعف لدي نمط	٧
٦٠	أثناء التفاوض ESFJ نقاط القوة و الضعف لدي نمط	٨
٦١	أثناء التفاوض STJ نقاط القوة و الضعف لدي نمط	٩
٦٢	أثناء التفاوض ESTP نقاط القوة و الضعف لدي نمط	١٠
٦٧	أمثلة لأسئلة المرونة و الطلاقة وإجاباتها من أفراد العينة الإستطلاعية	١١
٦٩ - ٦٨	أمثلة لحلول و أسباب المشكلات المقترحة و الإستراتيجيات المستخدمه في الحل	١٢
٧٠	أمثلة من مفردات إستبيان مهارات التفاوض وتعديلات المحكمين	١٣
٧٠	الإتساق الداخلي بين مواقف استبيان مهارات التفاوض و الدرجة الكلية	١٤
٧٣	تشبعات مفردات إستبيان مهارات التفاوض علي العوامل النهائية بعد التدوير	١٥
٧٧	توزيع مفردات مؤشر أنماط الشخصية علي الأنماط	١٦
٧٨	تعديلات المحكمين علي مؤشر الأنماط	١٧

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

قائمة الأشكال

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

قائمة الملحق

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

الفصل الأول

مدخل البحث

مقدمة.

مشكلة البحث .

أهداف البحث .

أهمية البحث .

مصطلحات البحث .

الفصل الأول

مدخل الي البحث

مقدمه :

يغلب التفاوض علي كافة جوانب حياة الفرد ، و لا يقتصر علي فئات من الناس دون غيرها ، فكل فرد فينا يولد مزوداً بإستعدادات تمكنه من التفاوض ،وتعد عملية التفاوض وسيلة لآتمام الاتفاقات في شكل ودي و موضوعي يحقق الرضا لجميع الأطراف ، كما أنها تحسم الخلافات و النزاعات المتوقعة حول مطلب ما قبل حدوثها ، وتولد أيضاً بدائل جديدة قد لا يعلم عنها أطراف التفاوض شيئاً مسبقاً ، والتي قد تكون أنسب الحلول للمواقف محل الصراع ، وهي تكسب أطراف الصراع خبرات تتفعهم و تخدمهم في مواجهة المواقف المشابهه ، و تمنح المفاوض المرونة اللازمه لتحقيق أعلى مكسب يسعى إليه ، مع المحافظة علي العلاقات الجيدة مع الطرف الآخر . كما تساعده علي حسن إستغلال تأثيره الشخصي في مختلف المواقف و تقديمه للتنازلات المناسبة في الوقت المناسب ، و تعلم المفاوض وضع الإستراتيجية المناسبة في الوقت المناسب و الموقف المناسب.

يحقق التفاوض النجاح في الحياة و إقامة علاقات إنسانية يسودها التوافق و الإنسجام، مما يحقق جودة الحياة؛ فمن خلاله يتعلم الفرد كيف يوازن بين شخصيته و مصالحه و بين شخصيات و مصالح الآخرين (جون ألخ ، ٢٠٠٠ ، ١٩) كما يتم التفاوض للضرورة؛ فهو الأسلوب الوحيد المتاح أمام الأطراف التي لها علاقة بالقضية التفاوضية و تريد الوصول إلي حل لها (محمد فتحي، ٢٠٠٨ ، ٩) ونظراً لأهمية التفاوض و دوره الإيجابي في علاقات التواصل اهتمت الجامعات و المعاهد العلمية بتدريسه و إفرا د مساحات واسعة له في الخطط الدراسية (محمود علي، ٢٠١١ ، ٧)، وتوفير الوقت و الجهد الذي يستنفذ في غير الصالح العام (روي ، ديقيد ، 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 علي 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 لنقاط القوة لدي الأنماط