

الخصائص السيكومترية لقائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى عينة من أطفال الحضانه إعداد أ/ آيه خالد أحمد محمد

المستخلص :

يهدف البحث الحالي إلى التحقق من الخصائص السيكومترية لقائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى أطفال الحضانه، حيث تكونت القائمة بصورتها الاولى من (٦٠) فقرة موزعة على ثمانية أبعاد رئيسية متمثلة في (البعد الاول : الاقناع ، البعد الثاني : الوكالة ، البعد الثالث : الانسحاب ، البعد الرابع: التغيرالمفاجئ ، البعد الخامس: ضبط انفعال الغضب، البعد السادس: المشاركة ، البعد السابع: الانصات ، البعد الثامن: التحدث) وتم التأكد من تحقق الخصائص السيكومترية للقائمة باستخدام الاساليب الاحصائية المناسبة للخروج بالصورة النهائية للقائمة، فقد استقر على (٥٣) فقره موزعة موزعة على ثمانية أبعاد رئيسية السابق ذكرهم متمتعه بخصائص سيكومترية مرتفعة جدا من حيث البناء والصدق والثبات فهي صالحة للتطبيق على عينة البحث الحالي.

الكلمات المفتاحية: السلوك التفاوضي- الخصائص السيكومترية- طفل الحضانه- الصدق والثبات

Psychometric properties of the negotiating behavior scale in a sample of Preschool children

Abstract:

The research has been aimed to verify the psychometric properties of the negotiation behavior list in nursery children. The list initially consisted of 60 items distributed on eight main dimensions: the first dimension persuasion, the second dimension agency, the third dimension withdrawal, the fourth dimension sudden change, the fifth dimension anger management, the sixth dimension participation, the seventh dimension listening, and the eighth dimension speaking. The psychometric properties of the list were confirmed by using appropriate statistical methods to arrive at the final version of the list. It was reduced to 53 items distributed on the previously mentioned eight main dimensions, demonstrating very high psychometric properties in terms of construct, validity, and reliability, it is suitable for application.

Key words: negotiating behavior – psychometric properties – preschool children– psychometric properties.

مقدمة:

تعتبر مرحلة الطفولة المبكرة من المراحل المهمة في حياة الفرد فهي من المراحل المؤثرة في تكوين شخصيته وترجع أهمية هذه المرحلة لكون الطفل هو الطرف المستجيب (المكتسب) لعمليات التفاعل من حوله فمن خلال هذه المرحلة يتم تزويد الطفل بالعادات والتقاليد والقيم والمعايير وأساليب التفكير وأنماط السلوك التي تسود المجتمع والتي أيضا تحدها ثقافة المجتمع الذي يعيش به ومن سمه كل ما يتعرض له الطفل في سنوات عمره الأولى يساهم في تشكيله وصياغة تفكيره وأنماط سلوكه فيما بعد. ويعد الاهتمام بخصائص أطفال الحضانة واحتياجاتهم متطلب ضروري جدا إذ يجب علينا أن نخطط له بشكل جيد وندقق في اختيار البيئة التربوية التي تشبع هذه الاحتياجات وترتقي بنموهم إلى أفضل مستوى، ومن أبرز احتياجات الاطفال في هذه المرحلة والتي تؤثر فيهم تأثيرا كبيرا وعلى نجاحهم في حياتهم وتوافق شخصياتهم في المستقبل هي تنمية الجانب الاجتماعي والانفعالي لديهم وهو ما يعزز أهمية متغير الدراسة الحالية وهو السلوك التفاوضي ومهاراته فهو يتكون من مهارات عديدة مثل مهارة التحدث والانصات ، حل المشكلات ،التحكم في الغضب ، الاقناع وغيرهم والتفاوض عملية مستمرة نقوم بها في اليوم عدة مرات وفي مواقف مختلفة والفرد منذ ولادته يمارس التفاوض فالطفل الرضيع يستخدم البكاء لتعبير عن ما يشعر به كالجوع مثلا والطفل الصغير يمكنه ان يقنع طفل اخر انه يبادل الادوار داخل اللعبة في مقابل استمرار اللعب لعدة مرات اضافية. وهذا يؤكد أهمية الالتفات لكشف وتنمية التفاوضي منذ الصغر لدى الاطفال في هذه المرحلة العمرية المبكرة.

مشكلة البحث:

تتلخص مشكلة البحث في التساؤل الرئيسي التالي:

ما معايير الصدق والثبات لقائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى عينة من اطفال الحضانة؟

ويتفرع عن هذا السؤال الى الاستئلة الفرعية التالية:

- ما مؤشرات الصدق لقائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى عينة البحث ؟
- ما مؤشرات الاتساق الداخلي لقائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى عينة البحث ؟
- ما مؤشرات الثبات لقائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى عينة البحث ؟

أهداف البحث

تحدد هدف البحث فيما يلي: -

إعداد وبناء قائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى أطفال الحضانة ثلاثم عينة البحث وتتميز بخصائص سيكومترية(صدق واتساق داخلي وثبات) مرتفعة .

أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في جانبين:

- جانب نظري: يقدم مفهوم السلوك التفاوضي، وأبعاده ومهاراته ومراحله وسمات الطفل المتفاوض الناجح.
- جانب تطبيقي: إعداد قائمة تقدير السلوك التفاوضي ذو خصائص سيكومترية مرتفعة كأداة علمية تساهم في الكشف عن مهارات السلوك التفاوضي الأكثر شيوعا لدى أطفال الحضانة.

مصطلحات البحث والمفاهيم الاجرائية :

(١)الخصائص السيكومترية :

- الاتساق الداخلي : عرفه(سعد عبدالرحمن،٢٠٠٨) بأنه مدى ارتباط الوحدات او البنود مع بعضها البعض داخل الاختبار ، وكذلك ارتباط كل وحدة او بند مع الاختبار ككل.

- ثبات المقياس: يعرف (فؤاد البهي،٢٠١٤) و(سعد عبدالرحمن،٢٠٠٨) بأنه اعطاء الاختبار نفس النتائج اذا اعيد تطبيقه على نفس المجموعة من الافراد.

- صدق المقياس: يعرف (فؤاد البهي،٢٠١٤) و(سعد عبدالرحمن،٢٠٠٨) بأنه قدرة المقياس على قياس ما وضع لقياسه.

(٢) السلوك التفاوضي:.

يعرفه (أبو المجد ابراهيم، نايف محمد، ٢٠١٣، ٨) التفاوض بأنه تفاعل بين طرفين أو أكثر، لديهما حاجات وأهداف يريدان تحقيقها، وهو عملية تعاونية يسعى من خلالها الطرفان إلى تحقيق حاجات مشتركة، وهو سلوك إنساني وليس مباراة، وكل الأطراف من خلاله يحققون أهدافهم ويشبعون حاجاتهم، يمكن أن يشبع الفرد عددا أكبر من حاجاته عندما يسعى الآخرين على تحقيق أكبر قدر من الأمن والسلامة والسعادة.

و يرى (أحمد عثمان، ٢٠١٨، ٣) أن التفاوض من الاساليب بالغة الاهمية في وقتنا الحالي، نظرا لكونه يتعلق بقضايا جوهرية ومهمة لبناء المجتمعات على نحو أفضل، فهو أسلوب حيوي للتشاور والتنوع الفكري بين أفراد المجتمع الواحد، والاستعداد لمواجهة تعدد أوجه النشاط الانساني والممارسات الحياتية المعاصرة من خلال نشر الثقافة التفاوضية والحوار المثمر مع الاخرين.

وكما عرف (Kenton، ٢٠٢١) التفاوض مناقشة إستراتيجية لحل مشكلة بين طرفين بطريقة يراها كل منهما مقبولة، وفيها يحاول كل طرف إقناع الطرف الاخر بوجهه نظره

ويعرف السلوك التفاوضي اجرائيا : بالدرجة الكلية التي يحصل عليها الطفل على مقياس التفاوض إعداد الباحثة، اضافة لدرجة كل مهارة من المهارات الفرعية المتمثلة في(التحدث ، الانصات، الاقناع، ضبط انفعال الغضب، الوكالة، الانسحاب، المشاركة، التغير المفاجئ)

حدود البحث:

تنقسم حدود البحث الى :

- حدود بشرية: سوف يتم تطبيق العملى للدراسة على عينة من أطفال الحضانة (٣-٤) سنوات وعددهم ٦٠ طفل.

حدود مكانية: سوف يتم التطبيق العملي للبحث في مرحلة الحضانة داخل مجموعة من المدارس التي بها حضانات بمحافظة الفيوم.

حدود زمانية: سوف يتم تطبيق الدراسة خلال شهر للعام الدراسي ٢٠٢١/٢٠٢٢

الاطار النظري:

التفاوض:

أشار (قدرى حفى ٢٠٠٠، ٢١٨) أنه لا يوجد فرد يستطيع تلبية احتياجاته بمعزل عن الآخر ، وأن الجميع في حاجة إلى الجميع، ومن ثم فإن الفرد يمارس التفاوض طيلة الوقت وطيلة الحياة. ولو نظرنا إلى العالم من حولنا لوجدناه عبارة عن مائدة مفاوضات لا حدود لها، فالفرد يتفاوض مع الأسرة ومع رؤسائه ومنافسيه ومع أصدقائه وغيرهم .

ويرى (٢٠١٤، ١٤، Graham&Lawrence) أن كل شئ تقريباً في الحياة يعتمد على التفاوض فالفرد منذ الصغر يستخدم التفاوض حول ماذا يريد أن يأكل وفي تحديد أوقات النوم، مشاهدة التلفزيون الواجبات المنزلية والأنشطة وعندما يصبح الشخص بالغاً فإنه ينفق ساعات في عملية التفاوض حول ماذا سيتناول في الغذاء أين سيذهب في العطلة من الذى سيقبل الأبناء من المدرسة ويحدث التفاوض أيضاً في العمل مع الزملاء وتحديد ساعات العمل والوقت الذى يمكن أن تبقى فى الاجتماع ومن الذى تريده في فريقك وهكذا .

فالتفاوض هو عبارة عن نشاط إجتماعي ينطوى على مواجهه . ويمكن استخدامه في مجموعة متنوعة من المجالات بما في ذلك الإدارة والاقتصاد والاتصالات بالإضافة إلى استخدامه فى الحياة اليومية حيث التفاوض مع الأزواج المديرين الزملاء والأشخاص المهمين في حياة الفرد كما أنه يساعد الفرد في تحقيق أهدافه الصعبة والمتعارضة (Jones, Alex, 2015, 40).

ويعرف (Filzmoser، 2010، 46) التفاوض بأنه هو عملية الجمع بين المواقف المتضاربة إلى موقف مشترك في ظل حكم حاسم بالإجماع من الطرفين ، وذلك من

خلال تبادل المقترحات والمناقشة مما يؤدي إلى تحقيق أكبر قدر من الفائدة والتوصل إلى اتفاق بين الطرفين.

فنحن نتفاوض في اليوم عدة مرات لإشباع احتياجاتنا أو التعامل مع الآخرين أو لمواجهة المشكلات والخلافات فيما بيننا، والتوصل إلى حلول ترضي جميع الأطراف ونحن بالتواصل نصل الإقناع الآخرين والتأثير في سلوكياتهم واتجاهاتهم.

ويمكن تلخيص التفاوض في عبارة (الفوز الفوز) (Win-Win) حيث يشير الفوز الأولى إلى الطرف الأول حيث شعوره بالفوز بأما الفوز الثانية فيشير إلى الطرف الثاني في التفاوض وهو يشعر أيضاً بأنه فائز في عملية المفاوضات. وهذا يدل على أن جميع الأطراف في التفاوض تحقق أفضل النتائج الممكنة، ولا تقتصر على فوز فرد واحد والآخر يخسر. كما أنها تترك نتيجة مرضية فيشعر كل من الطرفين بأنهم لم يتعرضوا للخطر أكثر من اللازم أو لم يشعروا بالتهديد أو الضغط دون داع أو تقديم التضحيات التي لا يريدونها. وهذا الفوز المشترك هو حافز مهم لكل من الطرفين على تنفيذ ما تم الوصول إليه من اتفاق (Bear Julia، 2010، 21)

ويتكون السلوك التفاوضي من عدة مهارات فرعية حيث عرفتها تعرف (سهير عبدالله، ٢٠١٠، ٩١) المهارات التفاوضية بأنها تلك المهارات التي يتميز بها المتفاوض الناجح، وهي تشمل: مهارات التواصل مهارات الإقناع ومهارات اتخاذ القرار وحل المشكلات مهارات الإنصات، مهارات التحكم في انفعال الغضب.

وتعرف (هبة، مختار، ٢٠١٠، ١٦٣) أنماط المهارات التفاوضية بأنها تشمل مهارة التعقل، عمارة التفهم مهارة التواصل مهارة بناء الثقة، مهارة الإقناع ومهارة التقبل.

كما يعرف (عبدالله الجنيدي، ٢٠١١، ١٧٧: ١٧٨) مهارات التفاوض بأنها تشمل مهارة حسن الحديث، مهارة طرح الأسئلة، مهارة الإنصات الجيد، مهارة ضبط الانفعال، ومهارة التواصل غير اللفظي.

ويعرف (ابو المجد ابراهيم، نايف محمد ٢٠١٣، ٩) مهارات التفاوض بأنها مجموعة من الأداءات السلوكية الملاحظة تصدر من المفاوض أثناء عملية التفاوض من أجل إشباع حاجاته وتحقيق أهداف التفاوض لديه ولدى الطرف الآخر، وتشمل مهارات التفاوض ثمانية مهارات رئيسية والتي تتمثل في التروي في اتخاذ القرار أو الصبر، المفاجأة أو التغيير المفاجئ، الأمر الواقع، الانسحاب، التدرج المشاركة أو الصداقة، الوكالة، والخداع أو التمويه.

ويتكون أبعاد السلوك التفاوضي في البحث الحالي من ثمانية أبعاد : (البعد الاول : الافئاع ،البعد الثاني : الوكالة ، البعد الثالث : الانسحاب ،البعد الرابع : التغييرالمفاجئ ، البعد الخامس: ضبط انفعال الغضب، البعد السادس: المشاركة ، البعد السابع: الانصات ،البعد الثامن: التحدث)

مراحل عملية التفاوض:

ذكر (أحمد ماهر ،٢٠٠٥، ٢٧) تمر عملية التفاوض بمراحل ست ، قد تعد خطوات للتفاوض هي:

1. الإعداد: وفيها يتم تحديد موضوعات التفاوض ، وتحديد الأهداف الواجب تحقيقها في كل موضوع من موضوعات التفاوض.
2. تحديد الاستراتيجية: وفيها يقوم كل طرف بتحديد استراتيجية تفاوضية، والأساليب التي سيتبعها في التفاوض.
3. البدء: وفيها يقوم كل طرف بتقديم طلباته المبدئية من الطرف الآخر ، أو تقديم أفكاره.
4. فهم الموقف: وفيها يقوم كل طرف بتبرير موقفه للطرف الآخر ، ويحاول أن يفهم موقف الطرف الآخر
5. التفاوض: وفيها يحاول الأطراف تقديم تنازلات.
6. النهاية: وفيها يتم التوصل إلى اتفاق نهائي ، أو التوقف المرحلي إلى حين.

تاسعا: سمات المفاوض الناجح

تشتمل الآراء الشائعة عن المفاوضين الناجحين على سمات مثل الثقة بالنفس والقوة، إضافة إلى عديد من الصفات الأخرى، أما التهديد والوعيد والتظاهر بالشجاعة لا تعد هي الأدوات الضرورية التي يحتاج إليها المفاوض الماهر ولكن أسس النجاح في التفاوض، هناك بعض السمات التي يركز عليها اعداد مفاوض ناجح حيث نقلت (منال أنور ،٢٠١٩) أن (فيليب روبنز ،٧١،٢٠١٠) يرى أن من الخصائص الشخصية التي لا بد أن يتمتع بها المفاوض الناجح ما يلي:

- **قوة التحمل ونضج الشخصية:** لا بد أن يتمتع المفاوض بشخصية قوية ناجحة وجذابة وأن يدرّب نفسه على أن يتحمل جهداً وضغطاً متواصلًا لمدة كبيرة.
- **الذكاء وحسن التصرف:** يرتبط الحوار التفاوضي بذكاء المفاوض في تحديد أوجه القصور والضعف لدى الطرف الآخر لاستغلالها، ومعرفة أوجه القوة لتجنبها.
- **إجادة فن الاستماع والانصات:** فالاستماع مصدر حيوي للحصول على البيانات والمعلومات التفاوضية.
- **اللباقة والكياسة :** وتعكس الاحترام والود والرغبة في الوصول إلى الحل التفاوضي.
- **سرعة الملاحظة والفتنة:** تساعد على إدراك ومعرفة الأشياء الصغيرة والاستفادة منها في جلسات التفاوض.
- **الإدراك الشامل والكامل:** يجب أن يتصف المفاوض بالقدرة على الرؤية الشاملة والمتكاملة للمشكلة التفاوضية إجمالاً.

فروض البحث :

الفرض الاول: قائمة تقدير السلوك التفاوضي الذي أعدتها الباحثة تتمتع بمعامل ثبات مرتفع.

الفرض الثاني: قائمة تقدير السلوك التفاوضي الذي أعدتها الباحثة تتمتع بمعامل صدق مرتفع.

الفرض الثالث: قائمة تقدير السلوك التفاوضي الذي أعدتها الباحثة تتمتع بمعاملات اتساق داخلي مرتفعه (بين المفردات والأبعاد) (وبين الأبعاد والدرجة الكلية).

منهج البحث

وتحدد طبيعة الدراسة الحالي استخدام المنهج الوصفي الارتباطي لما له من قدرة فائقة على التعمق في الظاهرة موضوع الدراسة، بالتعرف على مشكلة البحث وتحديد أهدافها، والقدرة على وصفها كما هي ثم يقوم بتفسيرها، كما يهتم بالظروف، والعلاقات التي توجد بين الوقائع وبعضها .

عينة البحث: قامت الباحثة بتطبيق أداة الدراسة على عينة استطلاعية روعي عند اختيارها أن يتوافر فيها خصائص العينة الأساسية للدراسة. وتكونت العينة الاستطلاعية من (٦٠) من الأطفال ، ممن تراوحت أعمارهم بين ٣٦-٤٨ شهراً بمتوسط قدره ٤٢.١٢ وياحرف معياري ٣.٧٦. وقد تم تطبيق الدراسة الاستطلاعية على أطفال المقيدين بمرحلة الحضانة (Baby Class) في مدرستين: مدرسة يوتوبيا الخاصة للغات بالفيوم، ومدرسة فيوتشر بايونيرز الخاصة للغات - دولي بالفيوم. ويعرض جدول (١) توزيع عينة الدراسة الاستطلاعية علي قسم الحضانة بالمدراس المذكورة سابقا.

جدول (١)

توزيع المشاركين في حساب الخصائص السيكومترية (ن = ٦٠)

العدد	الاناث	الذكور	الحضانات
٣٠	١٥	١٥	قسم الحضانة مدرسة يوتوبيا الخاصة للغات بالفيوم
٣٠	١٥	١٥	الحضانة مدرسة فيوتشر بايونيرز الخاصة للغات -دولي بالفيوم
٦٠	٣٠	٣٠	المجموع

[٢] عينة الدراسة النهائية (الأساسية):

تكونت عينة الدراسة الأساسية من (١٥٠) من الأطفال موزعين علي الحضانات التالية علي النحو التالي:

جدول (٢) توزيع المشاركين في حساب الخصائص السيكومترية (ن = ١٥٠)

العدد	الاناث	الذكور	الروضات
٣٨	٢٣	١٥	قسم الحضانة مدرسة يوتوبيا الخاصة للغات بالفيوم
٣٥	٢٠	١٥	
٤١	٢٥	١٦	قسم الحضانة مدرسة فيوتشربايونيرز الخاصة لغات -دولى بالفيوم
٣٦	٢٠	١٦	
١٥٠	٨٨	٦٢	المجموع

قد راعت الباحثة في اختيار العينة بعض الشروط :

- ١- التماثل في عدد الأطفال من حيث عدد الذكور والإناث.
- ٢- أن لا تقل نسبة ذكاء أى طفل في العينة عن المتوسط ١٠٠.
- ٣- الالتزام بالحضور والانتظام في الدراسة حتى يتسنى إجراء الدراسة.
- ٤- ألا يعانون من أي إعاقات ، عدم وجود أى إعاقة أو تشوهات ظاهرة لدى أطفال العينة. وتم ذلك من خلال سؤال القائمين علي رعايتهم، وملاحظة الباحثة الدقيقة للأطفال، ومن خلال المظهر العام .
- ٥- أن يكون جميع أطفال العينة من مرحلة عمرية واحدة.
- ٦- أن يوافق القائمين على الاطفال أو أسرهم علي الاشتراك في الدراسة.

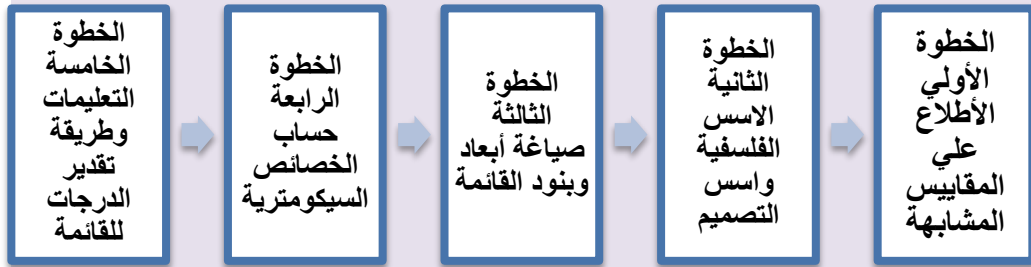
أداة المستخدمة في البحث:

قائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى اطفال الحضانة : اعداد الباحثة ، حيث تم التحقق من هدف البحث وهو اعداد وبناء قائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى عينة من اطفال الحضانة بالخطوات التالية:

[أ] مبررات تصميم قائمة تقدير: هناك العديد من الأسباب التي دعت إلي تصميم قائمة التقدير للسلوك التفاوضي منها قلة وجود بعض المقاييس المستخدمة لقياس السلوك التفاوضي لدي الأطفال في العمر من ٣-٤ سنوات وتفضيل الباحثة تصميم مقياس خاص بها للاستخدام في الدراسة الحالية.

[ب] اجراءات إعداد وتصميم قائمة تقدير للسلوك التفاوضي: تتكون عملية إعداد وتصميم قائمة التقدير المصممة للدراسة الحالية من (٥) خطوات كل خطوة من هذه الخطوات تشتق من الخطوة التي تسبقها وتمهد للخطوة التي تليها، حتي تترابط جميع الخطوات ويصبح العمل متكامل وفي صورته النهائية، ويمكن من خلال الشكل التالي توضيح تلك الخطوات:

شكل (١) يوضح خطوات اعداد قائمة تقدير السلوك التفاوضي



الخطوة الأولى : الاطلاع علي المقاييس المشابهة

اطلعت الباحثة على ما أتيح لها من إطار نظري ودراسات سابقة وبحوث ومراجع عربية وأجنبية والآراء والنظريات المتعلقة بموضوع الدراسة ومقاييس واختبارات التي تناولت السلوك التفاوضي من أجل التعرف على طرق والأدوات المستخدمة في

قياس السلوك التفاوضي والاستفادة من المقاييس العامة في صياغة العبارات التي تناسب كل بعد من الأبعاد وذلك وفقاً للخطوات التالية:

- الإطلاع على الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة والتي تم عرضها في الفصل الثاني من هذه الدراسة .
- تحليل النظريات والتعريفات التي تناولت مهارات السلوك التفاوضي

مثل : مقياس الوفاء عبد الجواد (٢٠١٥) ومقياس شادية أحمد (٢٠٠٢) ومقياس رجاء عبد الجليل (٢٠١٣) ومقياس وفاء محمد عبد الجواد (٢٠١٥) ومقياس فاطمة زكريا ، ومقياس بروك (٢٠١٢) ومقياس كيهوان (٢٠١٠) ومقياس وفاء محمد عبد الجواد (٢٠١٥) ومقياس أبو المجد ابراهيم ومحمد الحربى (٢٠١٣)

الخطوة الثانية: الأسس الفلسفية والنفسية لتصميم المقاييس:

راعت الباحثة طبيعة عينة الدراسة وما تواجهه من صعوبات وكذلك القائمين علي رعايتهم، كما حاولت أن يكون المقياس بسيط في محتواه ويعبر عن الامكانيات الحقيقية لهذه الفئة. كما راعت أن يكون عدد العبارات وطول المقياس ودقة عباراته سعت الباحثة في صياغة العبارات في صورتها الأولية أن تكون سهلة، وواضحة، وقصيرة، ولا تحمل أكثر من معنى وأن تقيس ما وضعت لقياسه دون غموض وأن تعبر عن وجهات النظر المختلفة، وأن تكون الاستجابة مفيدة وقصيرة.

الخطوة الثالثة: صياغة أبعاد وبنود القائمة:

بعد إطلاع الباحثة على المقاييس السابقة والإطار النظري واللقاءات والمقابلات التي عقدتها الباحثة مع الأطفال ومعلميهم ، قامت الباحثة بتحديد أبعاد المقياس وصياغة بنود المقياس: وفقا لمكونات السلوك التفاوضي وطبيعة المرحلة ، وقامت الباحثة ببناء الصورة المبدئية لقائمة تقدير السلوك التفاوضي وتتألف القائمة من ٦٠ عبارة موزعة علي ثمانية أبعاد (البعد الاول : الأفعال ،البعد الثاني : الوكالة، البعد الثالث : الانسحاب ،البعد الرابع : التغيير المفاجئ ، البعد الخامس: ضبط انفعال الغضب، البعد السادس: المشاركة ، البعد السابع: الانصات ،البعد الثامن: التحدث).

وفيما يلي عرض للتعريفات الاجرائية لكل بعد:

مهارة التحدث:

هي عبارة عن مجموعة من السلوكيات التي يستخدمها الطفل المتفاوض اثناء الحوار والنقاش او للتعبير عن اراءه وميوله واقتاره وذلك من خلال استخدام الكلمات والايماات والاشارات بهدف الحصول على منفعه او مصلحة مشتركة.

(Mashrabjonovich& Evelina, 2022,p 192:195)

مهارة الأنصات:

هي عملية عقلية مقصودة يقوم بها الطفل المتفاوض بهدف تركيز انتباه لمحاولة فهم وتحليل ونقد المادة المسموعة او الاخرين لتحسين مهاراته التواصلية بهدف الحصول على منفعه او مصلحة مشتركة .

(Bay & Seker, 2020,p 79:80)

مهارة الأقتناع:

هي قدرة الطفل المتفاوض على التواصل مع الاخرين والتأثير على اتجاهاتهم والافكارهم وميولهم مع تقديم الحجج والبراهين اللازمة لذلك بهدف الحصول على منفعه او مصلحة مشتركة

(Weiss& Sachs,1991 \McAlister & Cornwell,2009, p176:178)

مهارة المشاركة:

هي قدرة الطفل المتفاوض على التفاعل مع الآخرين والاندماج معهم وإقامة علاقات اجتماعية إيجابية في المواقف المختلفة ، و تتضمن : المشاركة في اللعب والعمل وحل المشكلات والمشاركة في الحديث و المشاركة الوجدانية .

(عبد المجيد،فايزة يوسف،البحيرى،محمد رزق،محمد ، هناء مصطفى،٢٠١١،ص ٣).

مهارة الانسحاب:

هي عبارة عن مجموعة من الاستجابات السلوكية التي تصدر من الطفل في المتفاوض في المواقف المختلفة وتتضمن: التراجع عن قرار تم اتخاذه بعد ان يكون الطفل المتفاوض حقق بعض المكاسب ،اختيار اللحظة الحاسمة للانسحاب بعد الحصول على منفعة .

(Skånfors, Löfdahl & Hägglund,2009 \Clark, Locke, Baxendale& Seifer,2022, p1:3)

مهارة الوساطة او الوساطة:

هي قدرة الطفل المتفاوض على اختيار الوسيط المناسب لتفويضه بدلا من في بعض المواقف المختلفة وتتضمن : تفويض زميل اخر اثناء اللعب لحل مشاكله او التحدث بالنيابة عنه عن ما يريد. (Mashford, Church &Church,2011, p16:17)

مهارة التغير المفاجئ:

هي عبارة عن مجموعة من الاستجابات التي تصدر من الطفل المتفاوض بشكل مفاجئ وغير متوقع منه في ذلك الوقت وتتضمن : تغيير طريقة الحديث والنقاش ، ادخال فكرة جديدة.

(أبو المجد ابراهيم ،نايف محمد ،٢٠١٣، ص ١٧)

مهارة ضبط انفعال الغضب:

هي قدرة الطفل المتفاوض على السيطرة على انفعالاته ومشاعره وردود افعاله اثناء غضبه في المواقف المختلفة او هي عملية عقلية يقوم بها الطفل المتفاوض بعد التفكير الدقيق للبدائل الممكنة والمناسبة لتحقيق الاهداف والمصالح المشتركة في المواقف المختلفة.

.(Valdez Aceves,2023, p 2:3)

وتعرف الباحثة السلوك التفاوضي اجرائيا:

بالدرجة الكلية التي يحصل عليها الطفل على مقياس التفاوض إعداد الباحثة، إضافة لدرجة كل مهارة من المهارات الفرعية المتمثلة في (التحدث ، الانصات، الاقناع، ضبط انفعال الغضب، الوكالة، الانسحاب، المشاركة، التغير المفاجئ)

نتائج البحث ومناقشتها : وهي تشتمل على الخطوة الرابعة: حساب الخصائص السيكومترية لقائمة تقدير السلوك التفاوضي على النحو التالي:

مناقشة الفرض الاول والذي ينص على : تتمتع قائمة تقدير السلوك التفاوضي بخصائص سيكومترية مرتفعة(الصدق) على عينة البحث .

أولاً: الصدق: استخدمت الباحثة عدة طرق للتأكد من صدق قائمة تقدير السلوك التفاوضي. وذلك على النحو التالي:

• الصدق المنطقي:

يهدف الصدق المنطقي (صدق التكوين الفرضي) إلى الحكم على مدى تمثيل المقياس للميدان الذي يقيسه، أي أن فكرة الصدق المنطقي تقوم في جوهرها على اختيار مفردات المقياس بالطريقة التطبيقية العشوائية التي تمثل ميدان القياس تمثيلاً صحيحاً، وقد قامت الباحثة ببناء مقياس (السلوك التفاوضي) بأبعاده ووضع مفردات مناسبة لمقياس كل مكون على حده من خلال حساب المتوسط والوزن النسبي لكل مكون، ويندرج تحت هذا النوع من الصدق ما يسمى صدق المحكمين، وذلك لتأكد من مدى وضوح المفردات وحسن صياغتها، ومدى مطابقتها للبعد الذي وُضعت لقياسه، تم عرض قائمة تقدير في صورتها الأولية على مجموعة من الأساتذة المتخصصين في مجال الصحة النفسية وعلم النفس والتربية الخاصة ورياض الأطفال، حيث تم تقديم قائمة تقدير مسبقة بتعليمات توضح لهم ماهية بعض المهارات ما قبل الأكاديمية وسبب استخدام قائمة تقدير السلوك التفاوضي، طبيعة العينة، وطلب من كل منهم توضيح ما يلي:

- ١- مدى انتماء كل مفردة للبعد الذي تنتمي إليه
 - ٢- تحديد اتجاه قياس كل مفردة للبعد الذي وضعت أسفله.
 - ٣- مدى اتفاق بنود المقياس مع الهدف الذي وضعت من أجله.
 - ٤- إرتباط المفردات بالأبعاد المرجو قياسها في ضوء التعريف الإجرائي لكل بعد.
 - ٥- مدى مناسبة العبارة لطبيعة العينة.
 - ٦- الحكم على مدى دقة صياغة العبارات ومدى ملاءمتها لأبعاد المقياس.
 - ٧- إبداء ما يقترحونه من ملاحظات حول تعديل أو إضافة أو حذف ما يلزم.
 - ٨- تغطية وشمول المقياس لقياس كل الأبعاد اللازمة للأطفال في هذه المرحلة.
 - ٩- وضوح التعليمات الخاصة بقائمة التقدير للمعلمات الحضانه.
- وتم حساب النسبة المئوية التي توضح نسبة اتفاق المحكمين على كل مفردة من مفردات قائمة تقدير السلوك التفاوضي حيث تراوحت نسب اتفاق السادة المحكمين بين ٨٠% ، ١٠٠% ، حيث أنه تم الإبقاء على معظم المفردات التي بلغت نسب اتفاقها ١٠٠% كما هي دون إجراء أي تعديل، وتم تعديل صياغة باقي المفردات بناءً على آراء السادة المحكمين. وتم حذف (٧) عبارات ليصبح المقياس في صورته النهائية (٥٣)

جدول (٣) بعض العبارات التي تم تعديلها على قائمة تقدير السلوك التفاوضي

م	العبارة قبل التعديل	العبارة بعد التعديل
١	يعبر عما يريد بوضوح.	يعبر عن ما يريد بوضوح أثناء اللعب للحصول على ما يريد. أمثلة: (عاوز اللعب بالعربية الحمراء، مش عاوز اتزحلق عاوز اركب المرجحية، عاوز الوانى يامس ، انا هنط الحبل الاول وأنت بعدى يا أحمد ، دا دورى انا يامس...وهكذا).
٢	يعبر عن مشاعره وآراءه دون إحراج زملائه.	يعبر عن غضبه بكلمات مناسبة أثناء اللعب. أمثلة: (أنا مش بحب كدا.... ، دا بيضايقنى او بيزعلنى)
٣	يغضب بشكل مفاجئ للتأثير فى زملائه.	يستخدم الغضب المفاجئ للتأثير على زملائه والحصول على ما يريد. أمثلة: (بيكى بشده ، رمى الألعاب،رمى نفسه على الارض)
٤	يمارس أدوارًا قيادية مؤثرًا فى أقرانه.	يمارس أدوارًا قيادية مؤثرًا فى أقرانه أثناء اللعب. أمثلة: (س: يلا الأول نتزحلق ا ص: لا نروح نلعب بالكره الأول...ع: احنا هنلعب كل الالعاب ايه رأيكم تعالوا نشوف نقدر نلعب بايه الأول ونسأل المس)
٥	ينصت جيدًا لتعليمات معلمته.	يتذكر سريعًا القصص وقواعد الالعاب سبق له سماعها.

يشير جدول (٣) الى العبارات التي تم تعديلها فى قائمة التقدير والخروج بتوصيات من السادة المحكمين.

وقد أوصى السادة المحكمين ببعض التعديلات على قائمة تقدير السلوك التفاوضي ومنها:

- إعادة صياغة بعض الأسئلة، لتصبح أكثر وضوحاً للمعلمين.
 - كتابة رأس السؤال بخط سميك، وترقيم صفحات المقياس.
 - وضع بعض الأمثلة حتى تتضح العبارة.
- ومن خلال ما سبق يتحقق الفرض الأول بأن مقياس السلوك التفاوضي يتمتع بدرجة مرتفعة من الصدق.
- مناقشة نتائج الفرض الثاني والذي ينص على: تتمتع قائمة تقدير السلوك التفاوضي بخصائص سيكومترية مرتفعة (الاتساق الداخلي) على عينة البحث .
- ثانياً : الاتساق الداخلي: قامت الباحثة بحساب الاتساق الداخلي لقائمة تقدير السلوك التفاوضي على النحو التالي:
- [أ] الاتساق الداخلي للعبارة:

قامت الباحثة بحساب معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي إليه هذه العبارة، كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول (٤) معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة والدرجة الكلية لكل بعد (ن=٦٠)

التغير المفاجيء		الانسحاب		الوكالة		الاقناع	
معامل الارتباط	م	معامل الارتباط	م	معامل الارتباط	م	معامل الارتباط	م
**٠,٥٩٠	١	**٠,٥١٦	١	**٠,٦٠٥	١	**٠,٥٢٧	١
**٠,٦٠٨	٢	**٠,٥٣٩	٢	**٠,٥٤٨	٢	**٠,٦٠٢	٢
**٠,٧٢٤	٣	**٠,٥٥٢	٣	**٠,٥٠٩	٣	**٠,٤٧٤	٣
**٠,٦٢٤	٤	**٠,٥٦٥	٤	**٠,٥٢٣	٤	**٠,٦٨٤	٤
**٠,٧٦٦	٥	**٠,٤٩٧	٥	**٠,٤٧٠	٥	**٠,٦٣٤	٥
						**٠,٦٥٥	٦
						**٠,٧١٢	٧
التحدث		الانصات		المشاركة		ضبط انفعال الغضب	
**٠,٧٩٠	١	**٠,٦٣٣	١	**٠,٥٦٦	١	**٠,٦٠١	١
**٠,٥٦٦	٢	**٠,٦٤٤	٢	**٠,٥٤٧	٢	**٠,٦٨١	٢
**٠,٨٣٣	٣	**٠,٦٦١	٣	**٠,٥٦٩	٣	**٠,٥٨٧	٣
**٠,٨١١	٤	**٠,٥٢٠	٤	**٠,٤٩٨	٤	**٠,٦٥١	٤
**٠,٧٨٨	٥	**٠,٥٨٢	٥	**٠,٥٧٢	٥	**٠,٦٢٧	٥
**٠,٧٦٥	٦	**٠,٧١٧	٦	**٠,٧٠٧	٦	**٠,٧١٠	٦
**٠,٧٥٧	٧	**٠,٨٣٩	٧			**٠,٥٧٦	٧
						**٠,٧٠٥	٨
						**٠,٥٩٠	٩
						**٠,٦٠٨	١٠

معامل الارتباط دال عند مستوى ٠.٠١ ن=٦٠ $\geq ٠,٤٤٩$ وعند مستوى ٠,٣٤٩ $\geq ٠,٠٥$

يتضح من الجدول السابق أن جميع معاملات ارتباط العبارات ترتبط ارتباطاً دالاً احصائياً بالبعد الذي تنتمي إليه وجميعها دالة احصائياً عند مستوى ٠,٠١.

{ب} الاتساق الداخلي لأبعاد القائمة: وذلك عن طريق حساب الارتباطات الداخلية للأبعاد الثمانية للمقياس، كما تم حساب ارتباطات الأبعاد الثمانية بالدرجة الكلية للقائمة كما هو موضح في الجدول التالي.

جدول (٥) الارتباطات الداخلية بين أبعاد قائمة تقدير السلوك التفاوضي، وبين درجة كل بعد

والدرجة الكلية للقائمة (ن=٦٠)

الأبعاد	الاقناع	الوكالة	الانسحاب	التغير المفاجيء	ضبط الغضب	المشاركة	الانصات	التحدث
الاقناع	-	-	-	-	-	-	-	-
الوكالة	*٠.٤٩٨	-	-	-	-	-	-	-
الانسحاب	*٠.٥٧٢	**٠.٦٩٠	-	-	-	-	-	-
التغير	*٠.٦٥١	**٠.٦٧٤	**٠.٧٤٢	-	-	-	-	-
ضبط	*٠.٥٣٨	**٠.٤٧٧	**٠.٦٣٢	**٠.٦٣٩	-	-	-	-
المشاركة	*٠.٤٧٨	**٠.٤٥٦	**٠.٤٧٢	**٠.٦١١	٠.٤١٦	-	-	-
الانصات	*٠.٤٢٥	**٠.٥٤١	**٠.٥٢٧	**٠.٤٥٧	٠.٤٢٧	*٠.٦٢٧	-	-
التحدث	*٠.٦٥٧	**٠.٦٣٤	**٠.٥٧١	**٠.٤٧٢	٠.٤٣٨	*٠.٤٧٢	٠.٥٧٢	-
المقياس	*٠.٦٨٧	**٠.٧١٢	**٠.٧٥٣	**٠.٧٤١	٠.٤٧١	*٠.٦٧٢	٠.٦٣٩	٠.٦٩٨

معامل الارتباط دال عند مستوى ٠,٠١ ن=٦٠ $\geq ٠,٤٤٩$ وعند مستوى ٠,٣٤٩ $\geq ٠,٠٥$

يتضح من الجدول السابق أن جميع معاملات ارتباط الأبعاد الثمانية لقائمة تقدير السلوك التفاوضي ترتبط ارتباطاً دالاً احصائياً بالدرجة الكلية وترتبط ببعضها البعض ارتباطاً احصائياً وهي دالة احصائياً عند مستوي $0,01$. وهذا يؤكد ان قائمة تقدير السلوك التفاوضي تتمتع بدرجة مرتفعة من الاتساق الداخلي بين عباراتها وابعادها لعينة البحث الحالي.

مناقشة نتائج الفرض الثالث والآخر: تتمتع قائمة تقدير السلوك التفاوضي بخصائص سيكومترية مرتفعة (الثبات) على عينة البحث .

ثالثاً: الثبات: قامت الباحثة بحساب ثبات قائمة تقدير السلوك التفاوضي باستخدام الطرق التالية:

(أ) معادلة ألفا كرونباخ: وذلك على عينة بلغت (٦٠) من المفحوصين، وكانت النتائج كما هي ملخصة في الجدول التالي:

جدول (٦) معاملات ثبات ألفا لكرونباخ (ن ٦٠)

الأبعاد	ألفا كرونباخ
الاقناع	٠,٧٨٠
الوكالة	٠,٧٢٢
الانسحاب	٠,٨١٠
التغير المفاجيء	٠,٧٩٧
ضبط الغضب	٠,٧٨٥
المشاركة	٠,٧٨٨
الانصات	٠,٧٤٥
التحدث	٠,٧٢٨
الدرجة الكلية	٠,٨٦٠

يتضح من الجدول السابق أن جميع معاملات ثبات الأبعاد الثمانية لقائمة تقدير السلوك التفاوضي كانت مرتفعة وهو ما يعزز الثقة في المقياس.

(ب) طريقة اعادة التطبيق:

قامت الباحثة بحساب معاملات ارتباط القياسين اللذان تما بفاصل زمني قدره أسبوعين على عينة الدراسة الاستطلاعية وكانت معاملات الارتباط كما هي موضحة في جدول (٧)

جدول (٧)

معاملات الثبات بطريقة اعادة التطبيق ن = ٦٠

الأبعاد	اعادة التطبيق
الاقناع	٠.٧٤٤
الوكالة	٠.٧٣٣
الانسحاب	٠.٧٨٦
التغير المفاجيء	٠.٧٥٣
ضبط الغضب	٠.٧٤٢
المشاركة	٠.٧٤٨
الانصات	٠.٧٩٦
التحدث	٠.٧٥٣
الدرجة الكلية	٠.٨٠٥

يتضح من الجدول السابق (٧) أن جميع معاملات ارتباط القائمة بين التطبيقين جاءت مرتفعة ومطمئنة للاستخدام في الدراسة الحالية.

خاتمة: من خلال مناقشة نتائج البحث تم التأكد من ان قائمة تقدير السلوك التفاوضي لدى عينة من اطفال الحضانة تتمتع بدرجة عالية ومرتفعه من الصدق والثبات وهي صالحة لاستخدامها مع عينة البحث وملائمة لخصائصها وقامت الباحثة بوضع التعليمات وطريقة تقدير الدرجات وهي الخطوة الاخيرة والخامسة من بناء القائمة على النحو التالي:

[١] التعليمات: أعطيت التعليمات التالية لمن يقوم بتطبيق القائمة (معلمات الحضانة):

- ملئ البيانات الخاصة بالمستجيب.
- قراءة القائمة أولاً قبل تطبيقها .
- لا توجد اجابة صحيحة وأخري خاطئة.
- لا تترك عبارات بدون اجابة.

[٢] طريقة تقدير الدرجات: تقدر الدرجة علي القائمة وفقا لميزان التصحيح الثلاثي وفقا للجدول التالي:

جدول (٨)

أبعاد وأرقام عبارات القائمة

الدرجة العظمى	الدرجة الصغرى	عدد العبارات	الأبعاد الأساسية
٢١	٧	٧	الاقناع
١٥	٥	٥	الوكالة
١٥	٥	٥	الانسحاب
١٥	٥	٥	التغير المفاجيء
٣٠	١٠	١٠	ضبط الغضب
٢١	٧	٧	المشاركة
١٨	٦	٦	الانصات
٢٤	٨	٨	التحدث
١٥٩	٥٣	٥٣	الدرجة الكلية

[٣] تفسير الدرجات: تفسر الدرجة المنخفضة بانخفاض مستوى السلوك التفاوضي لدي الطفل بينما تعني الدرجة المرتفعة ارتفاع مستوى السلوك التفاوضي لدي الطفل، حيث تتكون قائمة تقدير السلوك التفاوضي من ٥٣ عبارة وأمام كل عبارة ثلاثة اختيارات هما (تنطبق دائماً تأخذ(٣)، تنطبق أحياناً تأخذ(٢)، لا تنطبق تماماً تأخذ(١) بمعنى انه إذا كان السلوك يتكرر بشكل دائم يأخذ (٣) ، إذا كان يظهر السلوك في بعض المواقف ولا يتكرر كثيراً يأخذ (٢) ، وإذا كان لا يحدث على الإطلاق يأخذ (١) .

توصيات ومقترحات البحث

في ضوء ما أسفر عنه البحث الحالية من نتائج تم تقديم التوصيات والمقترحات التالية:

- البدء باستخدام قائمة التقدير الحالية في الكشف عن مهارات السلوك التفاوضي في هذه المرحلة النمائية.
- استخدام قائمة التقدير الحالية مع الاطفال في المرحلة العمرية الحالية للتعرف على بعض المتغيرات المرتبطة بالسلوك التفاوضي ذات صلة من مثل الجنس والمستوى الأكاديمي والمستوى الاقتصادي ونوع اللعب .
- بناء البرامج التنموية التي تهدف إلى تنمية مهارات السلوك التفاوضي في هذه المرحلة العمرية.
- الإهتمام بالخصائص السيكومترية للإختبارات والمقاييس النفسية في مجال علم النفس.

المراجع:

- شادية أحمد عبد الخالق (٢٠٠٢) فاعلية الارشاد الانتقائي عديد الطراز في تنمية مهارات التفاوض لدى عينة من طالبات الجامعة، المؤتمر السنوي السابع كلية التجارة جامعة عين شمس، ص ١٣٤-١٦٦
- أحمد ماهر (٢٠٠٥) مهارات التفاوض، الاسكندرية: الدار الجامعية.
- عبد الرحمن سعد (٢٠٠٨) القياس النفسي . النظرية والتطبيق، ط ٥ ،مصر : هبة النيل العربية للنشر والتوزيع .
- سهير محمود أمين (٢٠١٠) : فن التفاوض مع الأنبياء أنت تقول نعم، وأنا أقول لا)، القاهرة: دار الفكر العربي
- فيليب روبنز (٢٠١٠) : التفاوض لغة الفوز، ترجمة: وائل سمير- القاهرة دار الخلود للتراث.
- هبة مختار (٢٠١٠). برنامج إرشادي لتنمية المهارات التفاوضية لخفض سلوك تمرد الأبناء داخل الأسرة، رسالة ماجستير، جامعة طنطا، كلية التربية.
- عبدالله الجديد (٢٠١١) إستراتيجية مقترحة في تعليم القراءة قائمة على التعلم النشط لتنمية مهارات التفاوض لدى تلاميذ الصف الأول الثانوى في الجمهورية العربية السورية، رسالة ماجستير، جامعة القاهرة، معهد الدراسات التربوية.
- الشوريجي، أ. إ.، أبوالمجد إبراهيم، الحربي & نايف بن محمد. (٢٠١٣). إعداد مقياس مقنن لمهارات التفاوض باستخدام أسلوب التقرير الذاتي. دراسات تربوية ونفسية. مجلة كلية التربية بالزقازيق. 83-1، (80) 28 ,
- رجاء محمد عبد الجليل (٢٠١٣) فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات التفاوض والكفاءة الذاتية لدى معلمى الدراسات الاجتماعية بمرحلة التعليم الأساسي . دراسات عربية في التربية وعلم النفس - السعودية مجلد ٣ عدد ٣٧ ص ١٣٣-

فاطمة زكريا محمد عبد الرازق (٢٠١٣) بتطوير دور مدير المدرسة في إدارة الصراع التنظيمي بمدارس التعليم العام بإستخدام أسلوب التفاوض دراسات عربية في

التربية وعلم النفس السعودية مجلد ٣ عدد ٤٤ ص ص ٥٧-١٠٤
فؤاد البهي السيد (٢٠١٤) علم النفس الإحصائي وقياس العقل البشري. القاهرة: دار
الفكر العربي.

أحمد عثمان عبد الحافظ (٢٠١٨) فعالية نموذج أدى وشاير لتسريع النمو المعرفي
في تدريس العلوم لتنمية مهارات الحل الإبداعي للمشكلات والتفاوض الاجتماعي
لدى طلاب الصف الأول الثانوي"، مجلة التربية العلمية - مصر، مج ٢١، ع ١٤،
يناير، ص ص ١-٤٦

منال أنور (٢٠١٩) مهارات التفاوض وعلاقتها بالكفاءة الذاتية لدى عينة من
معلمات رياض الأطفال في ضوء بعض المتغيرات الديموجرافية - مجلة الطفولة -
كلية التربية للطفولة المبكرة - جامعة القاهرة

Bear, Julia (2010) Incongruence between Gender Role and
Topic Leads to Avoidance of Negotiation, PHD, Mellon
University.

Filzmoser Michael (2010) Simulation of Automated Negotiation,
New york.

Kim, Kihwan (2010). The Influence of Emotional Intelligence on
The Negotiation Out Comes and The Mediation Effects of
Rapport, Negotiation Strategy, and Judgment Accurac, PHD,
Southern Illinois University Carbondale

Foster, Elizabeth (2013) Negotiators at Work: Three Essays on
Employee Negotiation Skill Development and Exhibition PHD,
Georgia State University.

Graham, John & Lawrence, Lynda (2014) Inventive Negotiation
Getting Beyond Yes, United States.

Jones, Alex (2015) Critical Thinking And Leader Ship In Higher

Education The Effect Of Negotiation Role–Play on Critical Thinking Skills in The Team Leader Ship Style Of Business Major Students , PH.D. Alliant International University San Diego, California.

Wilson, Elizabeth (2015) Improving Knowledge Transfer in Negotiation,Ph D, North Western University.

Kinton. Will (2021). What Is a Negotiation ?. Investopedia. Available at :

<https://www.investopedia.com/terms/n/negotiation.asp>.