

## فاعلية استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري

إعداد

أ.م.د/ حنان السيد عبد الرحمن الحجري

أستاذ مساعد المناهج وطرق التدريس

كلية التربية - جامعة حلوان

### المستخلص:

هدف البحث إلى قياس فاعلية استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري، واستخدم البحث المنهج الوصفي والمنهج شبه التجريبي، وقد تم إعداد دروس وحدتي التأمين المؤقت والتأمين لمدي الحياة وفقاً لاستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب، وتم إعداد اختبار عمق المعرفة لقياس مستويات عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص، وإعداد مقياس لقياس مهارات التفاوض لدى الطلاب، وتم التطبيق على عينة عددها (٨٠) طالبة قسمت عشوائياً إلى مجموعة ضابطة وأخري تجريبية، وطبقت أدوات القياس قبلياً وبعدياً على المجموعتين، وأسفرت نتائج البحث عن تفوق المجموعة التجريبية على المجموعة الضابطة في كل من اختبار عمق المعرفة البعدي ومقياس مهارات التفاوض البعدي؛ مما يدل على فاعلية استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم التجاري.

**كلمات مفتاحية:** التعلم القائم على المشروعات عبر الويب، عمق المعرفة، تأمينات الأشخاص، مهارات التفاوض.

## The Effectiveness of Web-Based Project-Based Learning Strategy on Developing Depth of Knowledge of Life Insurance and Negotiation Skills for Commercial High school Students

### Summary:

The study investigated the effectiveness of web-based project-based learning strategy on developing depth of knowledge of Life insurance and negotiation skills for Commercial high school Students. The researcher used the descriptive and quasi-experimental approach. The tools used were depth of knowledge for persons insurance test and Negotiation Skills scale. The Sample consisted of (80) students divided into experimental group and control group. The tools of the study were administered after and before the experiment. Results showed there was a statistically significant difference between the mean scores of the experimental group students and control group students on the post depth of knowledge for persons insurance test and Negotiation Skills scale in favour of the experimental group. Finally, the study recommended re-directing and re-organizing the different curricula and subjects in education with the aim of developing depth of knowledge of persons insurance and negotiation skills and using different strategies to develop them.

**Key words:** Web-based project-based learning strategy, Depth of Knowledge, Life Insurance Negotiation Skills.

## المقدمة:

يشهد العالم اليوم تسابقاً محموماً بين الدول، من أجل اللحاق بركب التطور والتقدم والحضارة، وفي ظل التدفق المعرفي والتطور التكنولوجي، أصبحت الأنظمة التربوية أمام تحديات جمة، تستوجب إحداث تغييرات جذرية في المناهج الدراسية التي تتضمن المحتوى والأهداف التعليمية وطرائق التعليم، للوصول إلى المتعلم القادر على مواجهة تلك التحديات، ومواكبة مستجدات الحياة.

وتعتبر المناهج الحديثة المتعلم هو محور العملية التربوية، وهي تسعى لإكسابه مهارات القرن الحادي والعشرين ومساعدته على اكتساب مهارات الحياة التي تنمي الشخصية وتكسبه التوازن والقدرة على حل المشكلات واتخاذ القرارات الصحيحة وتعزز قدراته على التوافق مع متطلبات العصر الحديث.

منهج تأمينات الأشخاص من المناهج الدراسية التي تدرس لطلاب مدارس التعليم التجاري سواء المدرسة الثانوية التجارية نظام الثلاث سنوات شعبة تأمينات بالصف الثالث الثانوي التجاري أو المدرسة الفنية المتقدمة التجارية نظام الخمس سنوات شعبة تأمينات بالصف الثالث، وتساهم تأمينات الأشخاص في إعداد الكوادر البشرية الفنية القادرة على الالتحاق بسوق العمل في مجال التأمينات بصفة عامة وتأمينات الأشخاص بصفة خاصة. (وزارة التربية والتعليم، ٢٠١٦)

وتعتبر تأمينات الأشخاص من أهم أنواع التأمينات لكونها واسعة الانتشار وتخدم قطاع عريض من المجتمع، وقد تطورت تأمينات الأشخاص لتناسب احتياجات الأفراد باختلاف البيئة والدخول والهدف وقد نشأت في سوق التأمين أنواع جديدة بخلاف المتعارف عليه من التأمينات الفردية لحال الحياة والمؤقت والمختلط فقد ظهر التأمين الذي يناسب ذوي الدخل المحدودة والتأمين التكافلي الذي أصبح أكثر انتشاراً وهو تكافل الأفراد بعضهم البعض إلى جانب تكافل شركة التأمين معهم. (زيدان، ٢٠٢١، ص ٢) <sup>١</sup>

ويعتبر القرن الحادي والعشرون قرن المعرفة العميقة، فقد أحدثت ثورة الاتصالات والتكنولوجيا تغييرات سريعة ومذهلة، مما كان لها الأثر على تزايد أعباء المعلم فلم يعد مطلوباً منه الاكتفاء بنقل المعرفة للطالب، بل تنمية قدراتهم للوصول إلى المعرفة من

\* اتبعت الباحثة نظام توثيق الجمعية الأمريكية (APA) الإصدار السابع.

مصادرها المختلفة والاستفادة القصوى منها من خلال البحث عن طرق ناجحة لزيادة العمق المعرفي لديهم. (فرج الله، ٢٠١٨، ص ٤٥٥)

ويرجع ظهور مصطلح عمق المعرفة إلى العالم التربوي "نورمان ويب (Norman Webb, 1997) كنموذج تطويري يتطلب تصميم أنشطة ومهام تعليمية/تدريبية وفق معايير موجهة لتحليل المعرفة وإدراكها وفق مستويات أكثر تعقيداً، مع توظيف أساليب التقييم والتقويم الملائمة لهذه المستويات المعرفية المتقدمة. (Karuguti, et al, 2017, p.530)

ويرى الفيل (٢٠١٨، ص٦) أن مستويات عمق المعرفة الأربعة لنورمان ويب ظهرت نتيجة للنقد الذي وجه لتصنيف بلوم السداسي، وهي مستويات متتابعة تبدأ بالتذكر وتنتهي بالتفكير الممتد وتتمثل في التوقعات المعرفية التي يجب أن يقوم بها الطالب في أي مجال وأي صف دراسي، وتختلف نسبة العمق المطلوب في كل مستوي من المستويات الأربعة تبعاً لاختلاف الصف الدراسي وطبيعة المادة الدراسية، وتهدف إلى تحسين التعلم وتنمية مهارات التفكير وتؤكد على بقاء أثر التعلم لديهم.

ويعرفه الغامدي (٢٠١٩، ص ٥٥) بأنه مستويات عقلية لاكتساب المعرفة تعتمد على درجة تعقد العمليات العقلية المستخدمة ويشمل الاستدعاء، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، يقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب في الاختبار المعد لذلك.

كما يعرف عمق المعرفة بأنه مستويات عقلية لاكتساب المعرفة العلمية تعتمد على درجة تعقد العمليات العقلية المستخدمة ويشمل مستويات الاستدعاء، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي ويقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب في الاختبار المعد لذلك. (حسين، ٢٠٢٠، ص١٠)

وترجع أهمية تنمية عمق المعرفة إلي أنها تمكن المتعلم من الربط بين الخبرات والأفكار السابقة والجديدة، وتساعد المتعلم على استخدام أساليب تنظيمية أثناء التعلم، وتنظيم عملية التعلم بالشكل الذي يتيح للمتعلم تكوين بنيته المعرفية بنفسه، وذلك من خلال مواقف تعليمية تثير التفكير، وتسهم في بقاء أثر التعلم لفترة طويلة ونقل من أثر تعرض المعرفة للنسيان، وتعزز الاستقلالية في التعلم، وتنمية القدرة على الفحص الناقد

للأفكار والحقائق الجديدة، وتوفير بيئة تعليمية من شأنها أن تنمي مهارات اتخاذ القرار وحل المشكلات التي يتعرض لها المتعلم في حياته داخل الفصل والمدرسة وخارجها حتى يستطيع التكيف مع البيئة. (محمد، ٢٠٢١، ص ٩٣)

وقد أكدت العديد من الدراسات على ضرورة الاهتمام بتنمية عمق المعرفة لدي الطلاب باستخدام استراتيجيات التدريس الحديثة والتي تعتمد على نشاط وإيجابية المتعلم ومنها: (Hung, et.al,2014؛ Hasan & Shabdin,2016؛ الفيل، ٢٠١٨؛ فرج الله، ٢٠١٨؛ الباز، ٢٠١٨؛ التمساح، ٢٠٢٠؛ محمد، ٢٠٢١؛ علي، ٢٠٢١؛ إسماعيل، ٢٠٢١)؛ ونظراً لأهمية تنمية عمق المعرفة، فقد اهتمت الباحثة من خلال هذا البحث بالعمل على تنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص لدي طلاب التعليم التجاري.

يعد التفاوض من أقدم مظاهر السلوك الإنساني الشائعة سواء على مستوى الأفراد، أو الجماعات أو المنظمات أو الدول أو التكتلات العالمية السياسية والاقتصادية والعسكرية، فنحن نعيش عصر المفاوضات سواء بين الأفراد أو الشعوب حتي أن كافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية، و التفاوض عملية مستديمة يقوم بها الفرد منذ ولادته وحتى مماته، فنحن نتفاوض في اليوم عدة مرات على عدد من الموضوعات، سواء عند شراء السلع والخدمات اللازمة لإشباع احتياجاتنا أو عند التعامل مع رؤسائنا وزملائنا في العمل أو عند التعامل مع أفراد الأسرة وأحياناً نتفاوض مع أنفسنا عندما نعتزم اتخاذ القرارات الخاصة بنا. (عبد المعطي، ٢٠١٥، ص ٥٣٥)

والتفاوض من المواضيع التي عني التربويون بدراستها، سواء أكان ذلك على مستوى المدارس أم الجامعات؛ وذلك لأن التفاوض يعد أساساً للنقاش والحوار بين المدرسين، وبين الطلبة والمدرسين، وبين الطلبة مع بعضهم، عوضاً على أهمية التفاوض في إعداد المناهج الدراسية وأساليب التدريس المناسبة، وتحسين مهارات التفكير الناقد، والثقة بالنفس. (قدومي، ٢٠١٧، ص ١١)

ويعرف التفاوض بأنه عملية اجتماعية ونفسية ومنطقية تعتمد على التفاعل والتأثير النفسي والإقناع والحث من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر الهادفة بين طرفين أو أكثر لديهما تباين في الآراء والأهداف التي يسعى كل منهما لتحقيقها وذلك بغرض التوصل إلى حل مقبول ومرضي لجميع الأطراف. (صالح وآخرون، ٢٠١٥، ص ٢٠)

كما يُعرف على أنه عملية تواصل تشاركية بين التلميذ وأقرانه ومعلمه لحل مشكلات تقوم على التفاعل والاقناع من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر والأفكار الهادفة بين طرفين أو أكثر (تلميذ- تلميذ قرين- معلم) لديهما تبادل في الآراء والأهداف التي يسعى كل منهما لتحقيقها، وتتعلق بموقف أو مسألة معينة ترتبط بهما، وذلك بغرض التوصل إلى حل أو اتفاق مرضي لجمع الأطراف ويحقق مكاسب مشتركة. (حمادة ، ٢٠١٩، ص ٩٣).

وحيث أن التفاوض يدخل في الكثير من مناحي الحياة، فوجب علينا أن نتقن أهم مهارات التفاوض التي تساعدنا على تحقيق النجاح، والحصول على ما نريد لأنفسنا بإنصاف وذكاء في وقت واحد. (أنور، ٢٠٢١)

وتتمثل أهمية مهارات التفاوض في تحقيق التواصل الجيد والتفاهم الفعال، وتكوين الأرضيات المشتركة، وتجنب تفجير الصراعات والجدل العقيم، والوصول للحل الأمثل للمشكلات والنزاعات. (منتصر، ٢٠١٨، ص ٦٩٩)

وأكدت العديد من الدراسات على أهمية تنمية مهارات التفاوض لدى الطلاب في المراحل التعليمية المختلفة ومنها: (Musa, et al.,2012؛ Riabkova, & Che 2016؛ سلطان، ٢٠١٦؛ المصري، ٢٠١٨؛ عبد الكريم، ٢٠١٩؛ حمادة، ٢٠١٩؛ Stel, et al.2020؛ يسن وطلبة، ٢٠٢١)

ونظراً لما يتمتع به التفاوض من أهمية كبيرة في الحياة لحل كثير من المواقف والنزاعات وما يقوم به من دعم وتنمية ثقافة الحوار وتقبل آراء الآخرين، وفهم وجهه نظرهم، والقدرة على إقناع الآخرين، وكسب ودهم، والوصول إلى الحلول المرضية للجميع والمحقة لأهدافهم؛ فقد اهتمت الباحثة من خلال هذا البحث بالعمل على تنمية مهارات التفاوض لدى طلاب التعليم التجاري.

ورغم أهمية عمق المعرفة ومهارات التفاوض وضرورة تنميتها لدى الطلاب؛ إلا أن الواقع الفعلي لتدريس هذه المادة لا يحقق ذلك نتيجة إتباع الأساليب التعليمية التقليدية التي تركز على الحفظ والاستظهار والتي تصيب الطلاب بالملل، وضعف القدرة على تطبيق ما تعلموه في المواقف الحياتية المختلفة.

ونظراً لأهمية مادة تأمينات الأشخاص كان لابد من الاهتمام بتدريس تلك المادة وعرضها على الطلاب بأسلوب شائق وجذاب، يضمن تفاعلهم ومشاركتهم الإيجابية التعاونية، والبعد عن أسلوب الحفظ والتلقين، ويتحقق ذلك من خلال استخدام استراتيجيات التدريس الحديثة التي أكدت على إيجابية الطالب وجعله محور العملية التعليمية واستخدام الوسائل التكنولوجية المتعددة في التدريس. (العدوان وداوود، ٢٠١٦، ص ٢٧)

وقد حظيت استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات باهتمام الباحثين في مجال طرق التدريس الحديثة بشكل كبير؛ وذلك لدورها الكبير في تعميق التعلم لدى الطلاب وقدرتها على منحهم الفرصة لمواجهة مشكلات معقدة ومثيرة للتحدي، وأحياناً أكثرها تعقيداً، والتي تشبه الحياة اليومية بشكل كبير، وتنمي لديهم التعلم التوليدي وتوصلهم بكفاءة وفاعلية لمراحل عليا في التفكير والتحليل والتركيب والتقويم لما يتم تعلمه.

والتعلم القائم على المشروعات (PBL) شكل تعليمي نشط يركز على الطالب ويتميز باستقلالية الطلاب، والتحقيقات البناءة، وتحديد الأهداف، والتعاون، والتواصل والتفكير من خلال ممارسات العالم الحقيقي وتم تطبيقه ونجاحه في مناهج مختلفة وفي مراحل مختلفة من التعليم الابتدائي إلى التعليم العالي، ومن الأفضل تنفيذها باستخدام الأساليب التكنولوجية للتغلب على معوقات تطبيقها. (Kokotsaki, et al,2016,p.267)

ويرى إسلام (٢٠١٦، ص ٥٨) أنها استراتيجية تدريس ينشرك فيها الطلاب في تعلم المعارف والمهارات الأساسية للحياة وذلك بتوجيه من المعلم من أجل تحقيق الأهداف المحددة، ويقوم الطلاب بتطبيق وتوظيف ما تم اكتسابه من معارف ومهارات سواء كانت معرفية أو أدائية أو وجدانية في مواقف تعليمية حقيقية بأنفسهم وبرغبة صادقة منهم بدلاً من الاعتماد على المعلم.

ويتم تنفيذ استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب حيث تتسم هذه البيئة بتوافر أدوات وتقنيات التفاعل التي تمكن الطلاب من المشاركة والتفاعل إلكترونياً سواء في مناقشة الأفكار وتبادل المعلومات وتسمى بأدوات التفاعل عبر الويب. (المولد، ٢٠١٩، ص ٣٩) وتعرف استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب على أنها إستراتيجية للتعلم قائمة على الويب، تتمركز حول الطالب وتعتمد على التفاعل،

والمشاركة والعمل الجماعي من خلال الأنشطة المتاحة عبر الموقع التعليمي؛ وذلك لإنجاز مشاريع معدة من قبل المعلم الذي يلعب دور المشرف والموجه في تصميم وتنفيذ هذه المشاريع، مما يسمح لهم بمزيد من التعلم وتوسيع دائرة معارفهم من المجرّد إلى التطبيق. (مبارز، ٢٠١٤، ص ٢٤٧)

ويري فارس (٢٠١٨، ص ٦٤٦) أنه تعلم يعتمد على العمل الجماعي عبر الويب، وتوظف فيه جميع الأدوات، والخدمات الإلكترونية، التي من شأنها إتاحة الفرصة للطلاب للتشارك والتفاعل، والعمل جنباً إلى جنب لإنجاز مهام التعلم واكتساب الخبرات بشكل جماعي وإنتاج مشروعات جماعية إبداعية بقدر من المثابرة والحماس.

كما تعرف استراتيجية التعلم القائم على المشروعات على أنها سلسلة من الخطوات والإجراءات التي يقوم بها الطالب فعلياً سواء بشكل فردي أو جماعي بهدف الوصول إلى تحقيق هدف معين والحصول على منتج مثمر، ومن خلال قيامه بهذه الإجراءات فإنه يكتسب العديد من المهارات والخبرات والتي تفيده في المستقبل، واستراتيجية التعلم القائم على المشروعات تنمي المعرفة والمهارات التي تتعلق بمجال المحتوى التعليمي بما يحقق مساعدة الطلبة على التمييز بين المعرفة والقيام بالعمل، وممارسة المهارات في حل المشكلات والتواصل وإدارة الذات، وسد احتياجات المتعلمين من ذوي المستويات المختلفة من المهارات وأساليب التعلم؛ فالتعلم القائم على المشاريع وسيلة فعالة لدمج التكنولوجيا في عملية التعلم وتوظيفها في العملية التعليمية. (عبد الغني، ٢٠١٩، ص ١٩)

كما تعد استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب من أنسب الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في تدريب وإعداد الطلاب، حيث تتميز هذه الإستراتيجية بإمكانية توظيف واستخدام أدوات التفاعل الإلكتروني عبر الويب لتحقيق التعاون والمشاركة في تنفيذ هذه المشروعات، والاستفادة من كافة المصادر الإلكترونية المتاحة عبر الويب في الحصول على المعلومات وتبادلها إلكترونياً بين الطلاب وبعضهم البعض، دون اللجوء للمعلم المشرف على المشروعات. (CARMENADO&0thers,2015, p.186)



وأكدت العديد من الدراسات على أهمية وفاعلية استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب ومنها: دراسة (الأعصر، ٢٠١٤، ص ٢٠٢) التي أكدت على فاعلية استراتيجيات التعلم الإلكتروني القائم على المشروعات في ضوء النظريات البنائية وتأثيرها على أداء الطلاب لمهارات إدارة المقررات الإلكترونية واتجاهاتهم نحو التعلم. وأشارت دراسة (Voronchenkoa, et al,2015) إلى نجاح استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات في تنمية ثقافة التسامح وإتقان ثقافة الاتصال المهني والتغلب على حواجز التواصل والاستعداد للعيش والعمل في مجتمع متعدد الثقافات عند تطبيقها على الطلاب المتنوعين ثقافياً. مجموعات الطلاب الروسية والصينية والمنغولية والبلغارية، المشاركين في برامج متعددة الثقافات لطلاب الماجستير والدكتوراه في دراسات الأدب العالمي، وأكدت دراسة (أمين والداوود، ٢٠١٨) على فاعلية استخدام التعلم القائم على المشروعات وأثره على كفاءة التمثيل المعرفي للمعلومات لدى طالبات جامعة الملك فيصل، كما أشارت دراسة (المولد، ٢٠١٩، ص ٣٨) إلى فاعلية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تنمية التحصيل ومهارات التنظيم الذاتي في مادة الفيزياء لدى طالبات المرحلة الثانوية، ودراسة (الشمراي، ٢٠٢٠، ص ١٥٢) توصلت إلى فاعلية استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات في تدريس الفيزياء على تنمية مهارات القرن الواحد والعشرون لدى طالبات الصف الأول الثانوي، وأكدت دراسة (التعبان وناجي، ٢٠٢٠) على فاعلية استراتيجيات التعلم القائم المشروع في تنمية مهارات التفكير المنظومي وإنتاج المشروعات الإلكترونية لدى طلبة كلية التربية بجامعة الأقصى، وأشارت دراسة (Yustina, et al,2020,408) إلى الأثر الكبير للتدريس باستخدام استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات والتعلم المدمج على تنمية التفكير الإبداعي لمعلمي ما قبل الخدمة في تعلم الأحياء.

ولما يتمتع به التعلم القائم على المشكلات عبر الويب من أهمية وفاعلية كما تحقق من الدراسات السابقة، فقد تم استخدامه في هذا البحث لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الشخصا ومهارات التفاوض لدي طلاب التعليم التجاري.

## الإحساس بالمشكلة: شعرت الباحثة بوجود مشكلة البحث من خلال:

### أولاً: الدراسات السابقة:

• أكدت العديد من الدراسات السابقة على وجود صعوبات يعاني منها الطلاب وضعف الرغبة لديهم في الدراسة نظراً لعدم قدرتهم على اكتساب المفاهيم والمهارات والقدرة علي تطبيق ما درسوه في المواقف المختلفة سواء على المستوي الدراسي أو على المستوي الشخصي؛ ويرجع ذلك إلي استخدام الأساليب التقليدية التي تعتمد علي الحفظ والتلقين، وعدم إيجابية ومشاركة المتعلم وضرورة استخدام الأساليب التدريسية الحديثة القائمة علي استخدام الأساليب التكنولوجية التي تضمن إيجابية المتعلم ومشاركته الفعالة مثل استراتيجية التعلم القائم علي المشروعات عبر الويب ومن هذه الدراسات: (محمد، ٢٠١٨؛ حجاب، ٢٠١٨؛ عبد الغني، ٢٠١٩؛ الشمراني، ٢٠٢٠؛ حمادة، ٢٠٢٠)

• أكدت العديد من الدراسات على أهمية تنمية عمق المعرفة في المواد الدراسية المختلفة لدي الطلاب لما له من أهمية في المساعدة علي تمكن المتعلم من الربط بين الخبرات والأفكار السابقة والجديدة، وتسهم في بقاء أثر التعلم لفترة طويلة وتعزز الاستقلالية في التعلم، وتنمية القدرة على الفحص الناقد للأفكار والحقائق الجديدة، ومن هذه الدراسات: (فرج الله، ٢٠١٨؛ حسين، ٢٠١٩؛ سلام، ٢٠١٩؛ تمساح، ٢٠٢٠؛ عبد الرؤف، ٢٠٢٠؛ علي، ٢٠٢١؛ الدوسري، ٢٠٢١؛ أبو مغنم، محمد، ٢٠٢١)

• أكدت العديد من الدراسات على أهمية تنمية مهارات التفاوض لدي الطلاب لما له من دور في تحقيق التواصل الجيد والتفاهم الفعال، وتكوين الأرضيات المشتركة، ودعم وتنمية ثقافة الحوار وتقبل آراء الآخرين، ومن هذه الدراسات:

( Musa, et. al,2012؛ منتصر، ٢٠١٨؛ جودة، ٢٠١٨، عبد المقصود وآخرون،

٢٠١٩؛ Stel, et al.2020؛ عبد الجواد، ٢٠٢١؛ Gentile, 2021؛ علي؛ ٢٠٢١).

ثانياً: لاحظت الباحثة أثناء تواجدها مع طلاب التدريب الميداني بمدارس التعليم التجاري انخفاض مستوى طلاب الصف الثالث لثانوي التجاري، ووجود قصور في عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص، ومهارات التفاوض؛ وذلك من خلال الاطلاع على درجات الطلاب

في الاختبارات الخاصة بالمادة، كما لاحظت أن طرق التدريس التي يستخدمها المعلم هي الطرق المعتادة (التقليدية)؛ مما أدى إلى ضعف مستوى الطلاب في تأمينات الأشخاص. ثالثاً: إجراء مقابلة مفتوحة مع بعض معلمي المواد التجارية بإدارة مصر القديمة أشارت نتائجها إلى إحجام الطالبات عن دخول شعبة التأمينات نظراً لصعوبة المواد المقررة بها وشكوي زميلاتهن السابقات من عدم الفهم وعدم الحصول علي درجات مرتفعة بها في الاختبارات.

رابعاً: الدراسة الاستطلاعية: قامت الباحثة بدراسة استطلاعية لتحديد مستوى الطلاب في عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص من خلال إعداد اختبار لتحديد مستويات عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص في مستويات (التذكر واستدعاء المعلومات، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، والتفكير الممتد) ، وتم تطبيقه علي عدد (٢٥) طالبة من طالبات مدرسة الثانوية التجارية للعام الدراسي ٢٠٢٠/٢٠٢١ وقد بلغت النسبة المئوية لمتوسط استجاباتهن (٣٧%) وهو متوسط منخفض يدل علي ضعف عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص لدي الطلاب.

#### مشكلة البحث:

تحدد مشكلة البحث في ضعف مستوى طلاب التعليم الثانوي التجاري في التمكن من مستويات عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص؛ مما ينعكس بالسلب علي أدائهم ومستوياتهم المعرفية في تأمينات الأشخاص، وكذلك عدم تمكنهم من مهارات التفاوض التي تؤثر علي تفاعلهم ونشاطهم خلال العملية التعليمية وكذلك علي مستقبلهم المهني بعد تخرجهم والتحاقهم بسوق العمل؛ ويرجع ذلك إلي استخدام طرق وأساليب تدريس لا تتفق وطبيعة المادة مما يتطلب تحديد فاعلية استراتيجية التعلم القائم علي المشروعات عبر الويب في تنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدي الطلاب.

#### تساؤلات البحث: يحاول البحث الإجابة على التساؤلات الآتية:

١- ما التصور المقترح لاستخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدي طلاب التعليم الثانوي التجاري؟

- ٢- ما فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري؟
- ٣- ما فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري؟

### فروض البحث:

- ١- يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوي (٠.٠٥) بين متوسطي درجات طلاب المجموعة التجريبية (التي تدرس تأمينات الأشخاص باستخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب)، والمجموعة الضابطة (التي تدرس تأمينات الأشخاص بالطريقة التقليدية العادية)، في درجات اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص البعدي لصالح المجموعة التجريبية.
- ٢- يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوي (٠.٠٥) بين متوسطي درجات طلاب المجموعة التجريبية (التي تدرس تأمينات الأشخاص باستخدام استراتيجية المشروعات عبر الويب)، والمجموعة الضابطة (التي تدرس تأمينات الأشخاص بالطريقة التقليدية العادية)، في درجات مقياس مهارات التفاوض البعدي لصالح المجموعة التجريبية.

### أهداف البحث: يهدف البحث إلى:

- قياس فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري
- أهمية البحث: قد يفيد هذا البحث من ناحية:

- الطلاب: تحديد وتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض.
- المعلمين: توفير ما يساعدهم في تدريس تأمينات الأشخاص مثل: تقديم دليل للمعلم لاستخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب، وتقديم أدوات لقياس عمق المعرفة يمكن استخدامها في تقويم تعلم الطلاب، وتقديم مقياس لمهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري.

- **مخططي البرامج والمناهج:** توجيه اهتمام القائمين على العملية التعليمية من مخططي ومنفذي المناهج والبرامج التعليمية في التعليم التجاري إلى ضرورة وأهمية الاهتمام بتضمين المستحدثات المعاصرة والمستقبلية من مفاهيم ومعلومات ومهارات في البرامج التعليمية المقدمة للطلاب؛ مما يساعد على تحسن المستوي المعرفي للطلاب وتهيئتهم للحاضر والمستقبل.
- **الباحثون:** - قد يفيد هذا البحث الباحث في فتح مجالات لبحوث أخرى حيث إنها تقدم إطاراً نظرياً عن استراتيجية التعلم القائم على المشروعات وعمق المعرفة لتأمينات الأشخاص، ومهارات التفاوض، وخطوات إعداد وتقنين بعض الأدوات البحثية.

#### **حدود البحث: أقتصر البحث على الحدود الآتية:**

- **حدود بشرية:** طلاب الصف الثالث الثانوي التجاري بالمدرسة الثانوية التجارية.
- **حدود زمانية:** تم إجراء البحث في الفصل الدراسي الثاني ٢٠٢١/٢٠٢٢.
- **حدود مكانية:** مدرسة النيل الثانوية التجارية.
- **حدود موضوعية:** أقتصر التطبيق على وحدة (التأمين المؤقت الفردي)، ووحدة (التأمين لمدي الحياة).

#### **منهج البحث: استخدم البحث المنهجين التاليين:**

- **المنهج الوصفي التحليلي:** من خلال دراسة وتحليل الدراسات والبحوث العلمية العربية والأجنبية المرتبطة بمحاور البحث وهي: استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب، وعمق المعرفة، وتأمينات الأشخاص، ومهارات التفاوض
- **المنهج شبه التجريبي:** من خلال قياس فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية مستويات عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري.

#### **مجتمع وعينة البحث:**

تكون مجتمع البحث من طالبات الصف الثالث التجاري، وتكونت مجموعة الدراسة من (٨٠) طالبة وتم تقسيمهم إلى مجموعتين تجريبية وضابطة.

**التصميم التجريبي للبحث:** - استخدم البحث التصميم التجريبي ذو المجموعتين التجريبية والضابطة كما في الجدول التالي:

جدول (1) التصميم التجريبي المستخدم في البحث

التطبيق البعدي	المعالجة التجريبية	التطبيق القبلي	تنفيذ التجربة مجموعات البحث
اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص. - مقياس مهارات التفاوض.	دراسة تأمينات الأشخاص باستخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب.	اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص. - مقياس مهارات التفاوض.	التجريبية
	دراسة تأمينات الأشخاص بالطريقة التقليدية العادية.		الضابطة

#### إجراءات البحث:

- للإجابة على أسئلة البحث واختبار مدى صحة فروضه، اتبع البحث الخطوات التالية:
- 1- دراسة وتحليل الدراسات والأدبيات العربية والأجنبية المرتبطة بمحاور البحث وهي: استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب، عمق المعرفة، تأمينات الأشخاص، مهارات التفاوض.
  - 2- إعداد موضوعات تأمينات الأشخاص، وفقاً لاستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتطبيقها على المجموعة التجريبية، وعرضها على السادة المحكمين وإجراء التعديلات المطلوبة ووضعها في صورتها النهائية.
  - 3- إعداد اختبار لقياس مدي نمو عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص لدي الطلاب، وعرضه على السادة المحكمين ووضعها في صورته النهائية.
  - 4- إعداد مقياس مهارات التفاوض، وعرضه على السادة المحكمين ووضعها في صورته النهائية.

٥- اختيار عينة البحث من طلاب الصف الثالث التجاري وتقسيمها عشوائياً إلى مجموعتين تجريبية التي تدرس تأمينات الأشخاص باستخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب وضابطة التي تدرس تأمينات الأشخاص بالطريقة التقليدية العادية.

٦- تطبيق أدوات القياس (اختبار عمق المعرفة، ومقياس مهارات التفاوض) قبلياً على عينة البحث.

٧- التدريس لمجموعتي البحث.

٨- تطبيق أدوات القياس بعدياً.

٩- تسجيل النتائج ومعالجتها إحصائياً وتفسيرها.

١٠- تقديم التوصيات والمقترحات.

### مصطلحات البحث:

#### Life Insurance: تأمينات الأشخاص

تعرف تأمينات الأشخاص إجرائياً في هذا البحث على إنها تغطية المخاطر المتعلقة بالأفراد مثل الحوادث الجسدية، أو المرض، أو الوفاة، أو العجز، ويمكن أن يكون بشكل فردي أو جماعي.

#### عمق المعرفة: Depth of Knowledge

عمق المعرفة هو تنظيم منطقي محكم للمعارف والمهارات التي يجب أن يتمكن فيها الطالب في أي مجال دراسي، وفقاً لدرجة عمقها وقوتها في أربعة مستويات تبدأ بأقلها عمقاً وقوة وهو مستوى التذكر، ثم مستوى التطبيق، ثم التفكير الاستراتيجي، وأخيراً التفكير الممتد وهو المستوى الأكثر عمقاً وقوة. (الفيل، ٢٠١٨، ص ١١)

كما يعرف بأنه تصنيفاً للمعرفة وضعه Webb حسب عمقها، وحدده في أربعة مستويات تتمثل في التذكر وإعادة الإنتاج وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، والتفكير الممتد. (سلام، ٢٠١٩، ص ١٩٩)

ويتم تعريف عمق المعرفة إجرائياً في هذا البحث على إنها مستوي المعالجة أو العمليات العقلية التي يمارسها طلاب الصف الثالث الثانوي التجاري للمعلومات

والمعارف التي تقدم لهم في محتوى تأمينات الأشخاص للوصول إلى فهم أعمق لهذه المعلومات، وتشمل أربعة مستويات هي الاستدعاء وتذكر المعلومات، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، والتفكير الممتد وتقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب في اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص.

### مهارات التفاوض: Negotiation Skills

يتم تعريفها إجرائياً في هذا البحث بأنها مجموعة من الأداءات السلوكية الملاحظة، تصدر من طلاب التعليم التجاري أثناء عملية التفاوض والمتمثلة في: (مهارة التخطيط، ومهارة الإقناع والتأثير على الآخرين، ومهارة التواصل الإيجابي الفعال، ومهارة الثبات الانفعالي، ومهارة التفكير الاستراتيجي) ويعبر عنها بالدرجة التي يحصل عليها الطالب في مقياس مهارات التفاوض.

### استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب:

تعرف استراتيجية التعلم القائم على المشروعات بأنها إستراتيجية تعليمية يشترك فيها المتعلمين لحل مشكلة معينة من خلال قيام المتعلم بعمل مشروعات من مهام وأنشطة للوصول إلى هدف معين، وهذا ما يساعد المتعلمين على زيادة دافعيتهم للتعلم . (الجندي، ٢٠١٥، ص ٤٣٢)

كما يشير التعلم القائم على المشروعات إلى أسلوب تعليمي قائم على الاستفسار يشرك المتعلمين في بناء المعرفة من خلال جعلهم ينجزون مشاريع ذات مغزى ويطورون منتجات حقيقية، والتركيز على أهداف التعلم والمشاركة في الأنشطة التعليمية، والتعاون بين الطلاب. (Guo, et al.,2020,p.2).

وتعرف استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب إجرائياً في هذا البحث بأنها مجموعة من الإجراءات والخطوات المنظمة والمتابعة يتم من خلالها توزيع الأدوار والمهام على الطلاب، سواء بشكل فردي أو جماعي من خلال الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص، ومن خلال وسائل التواصل الإلكتروني الأخرى لتنفيذ مشروعات معينة معدة من قبل المعلم وتحت إشرافه وتوجيهه لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري.



## الإطار النظري للبحث

يتناول الإطار النظري للبحث المحاور الآتية: تأمينات الأشخاص، وعمق المعرفة، ومهارات التفاوض، واستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب، وفقاً لما يلي:

### المحور الأول: تأمينات الأشخاص Life Insurance :

#### أولاً: مفهوم التأمين:

يحتل قطاع التأمين موقعاً إستراتيجياً بين القطاعات الاقتصادية الأخرى، حيث إنه يوفر الحماية الاقتصادية المناسبة لموارد المجتمع البشرية والمادية، وبذلك يعتبر الدرع الواقي من أية هزات قد تواجه الاقتصاد القومي، ويؤدي دوراً رئيسياً في نمو واستقرار القطاعات الاقتصادية المختلفة، كما يساهم بصورة فعالة في تحقيق أهداف خطط التنمية الاقتصادية. (أوبكر وحافظ، ٢٠٢٠، ص ٦٣٢)

ويعرف التأمين في المفهوم البسيط علي أنه فكرة تعاونية أساسها أن مجموعة من الناس معرضين لأن تلحق ببعضهم خسارة يتعاونون بالاشتراك في تحمل هذه الخسارة التي قد تقع لذلك البعض، أما في المفهوم التجاري فهو تحويل الآثار المالية للأخطار التي قد يتعرض لها الأشخاص أو الوحدات إلى منشآت متخصصة مقابل سداد التزامات معينة، فالمؤمن له يدفع مبلغاً معيناً في مقابل ألا يتحمل أية خسائر أو أخطار من المحتمل أن تقع في المستقبل، وتقوم شركات التأمين بتقليل هذا الخطر في حالة تحققه، فهي تجمع عدداً كبيراً من الأشخاص أو المنشآت التي تتعرض لنفس النوع من الخطر وتوزع الآثار المالية عليهم، وذلك عن طريق المبالغ التي تجمعها منهم في شكل أقساط، وبهذه الطريقة يشترك الجميع في تحمل الخطر. (الغنيمي، ٢٠١٠، ص ٥٠٢)

كما يُعرف التأمين على أنه نظام يهدف إلى تخفيض الخطر الذي يواجه الفرد أو المنشأة وفيه يحصل المؤمن له على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر وهو المؤمن والذي يدفع بمقتضاه مبلغ معين عند تحقق الخطر وذلك نظير سداد قسط التأمين على أن يقوم المؤمن بتجميع الأخطار المشابهة والتنبؤ بقيمة الالتزامات المالية المترتبة على تحققها. (James,2013,p2)

## ثانياً: أهمية التأمين:

تتضح أهمية التأمين فيما يلي : (مسلم، ٢٠١٥، ص ٢٢-٢٥؛ أبو بكر والسيفو، ٢٠٢٠، ص ١١٣؛ الطائي والموسوي، ٢٠٢٠، ص ٢٨؛ Ignace, et al., 2020)

### ١- زيادة الكفاية الإنتاجية:

التأمين يبعث الأمان والطمأنينة في نفوس المستأمنين سواء بالنسبة لأصحاب المشروعات أو بالنسبة للعاملين بهذه المشروعات، فقيام هيئة التأمين بتحمل الخسائر الناتجة عن التحقق الأخطار البحتة المحولة إليها يساعد أصحاب المشروعات والقائمين بإدارتها على الاهتمام بتطوير الإنتاج وابتكار الوسائل التي تعمل على زيادة الإنتاج وتحسين جودته مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج.

### ٢- ضمان استمرار المشروعات الاقتصادية:

إن الحماية التأمينية التي يقدمها عقد التأمين للمؤمن له والتي تتمثل في ضمان تعويضه عن الخسائر المحتملة التي تصيب الشيء موضوع التأمين نتيجة تحقق خطر معين خير ضمان لاستمرار المشروع وعدم توقفه عن العمل بسبب ما يلحق به من خسارة.

### ٣- منع التقلبات العنيفة في ناتج المشروعات الاقتصادية:

إن التأمين يمكن المشروعات من معرفة الخسائر التي ستحملها مقدماً، وهي الأقساط التي تدفعها في مقابل تحويل الأخطار إلى المؤمن، ويؤدي هذا إلى تثبيت الخسائر مدة بعد أخرى وبالتالي تثبيت نفقة الإنتاج. وينتج عن ذلك في النهاية تثبيت الأرباح أو منع التقلبات العنيفة فيها.

### ٤- التأمين على الحياة وسيلة من وسائل الادخار:

إن التأمين على الحياة وسيلة من وسائل ادخار الأموال، حيث يغلب على تأمينات الحياة العنصر الادخاري وتتصف بالاستمرارية لمدة طويلة نسبياً، ويعتبر تأمين العجز والشيخوخة والوفاء وعاءً ادخارياً هاماً لأن اشتراك التأمين يتضمن جزء لتغطية الخطر التأميني (العجز أو الوفاة)، وجزء آخر ادخار يستحق عند بلوغ المؤمن عليه سن التقاعد.

**٥- تمويل خطط التنمية الاقتصادية:**

تمثل هيئات التأمين بصفة عامة، وهيئات التأمين على الحياة بصفة خاصة، مصدرًا هاماً من مصادر التمويل التي يسعى إليها الأفراد والهيئات للحصول على القروض اللازمة لهم، ولا يفوق دورها في هذا المجال إلا البنوك التجارية فقط.

**٦- تدعم الائتمان (الاقتراض):**

يعتبر التأمين وسيلة مهمة من وسائل توسيع نطاق الائتمان (الاقتراض)، حيث يقدم تأمين الائتمان (الاقتراض) خدمة جلية للمقرضين والبائعين بالتقسيط وذلك عن طريق ضمان حصولهم على مستحقاتهم كاملة في حالة وفاة المدين أو المشتري، وهو بذلك يشجع على التوسع في الإقراض ويسهل عملية البيع بالتقسيط.

**٧-التأمين يؤدي وظائف اجتماعية مهمة بالمجتمع:**

يؤدي التأمين العديد من الوظائف الاجتماعية للمجتمع من أهمها: حماية الطبقات الضعيفة في المجتمع من الأخطار التي يتعرضون لها دون أن يكون لديهم المقدرة على حماية أنفسهم منها، والمساهمة في القضاء على ظاهرة البطالة وذلك نظراً لزيادة عدد شركات التأمين وانتشارها وكبر حجمها فإنها تمتص جانب كبير من العمالة المتاحة.

**ثالثاً: أنواع التأمين في مصر:**

يحدد القانون رقم (١٠) لسنة ١٩٨١ المعدل بالقانون رقم ٩١ لسنة ١٩٩٥ الخاص بالإشراف والرقابة على قطاع التأمين في مصر في مادته الأولى الفروع المختلفة للتأمين على النحو التالي: (البكري، ٢٠١٨، ص ٣٠)

**١- تأمينات الأشخاص وعمليات تكوين الأموال وتشمل الفروع التالية:**

١/١- تأمين الحياة بجميع أنواعها.

٢/١- تأمينات الحوادث الشخصية والعلاج الطبي طويل الأجل.

٣/١- عمليات تكوين الأموال.

**٢- تأمينات الممتلكات والمسئوليات.**

يتم تناول تأمينات الأشخاص بشيء من التفصيل لأنها ترتبط بالبحث وفقاً للتالي:

#### رابعاً: تأمينات الأشخاص:

يقصد بهذه التأمينات جميع عمليات التأمين التي يكون فيها الخطر المؤمن ضده يتعلق بحياة الأشخاص ويكون الغرض منها دفع مبالغ بسبب وفاة شخص معين، أو عجزه عجزاً كلياً، أو جزئياً دائماً، أو مؤقتاً، أو بلوغه سنّاً معينة، أو ضمان معاش يدفع له أو للمستفيدين منه مدى الحياة أو خلال فترة محددة كما تشمل أيضاً تأمينات الحياة التي ترتبط المزايا الخاصة بها باستثمارات في أوراق مالية. (نجيب، ٢٠٠٨، ص ١٧)

وتعد تأمينات الأشخاص نظام اقتصادي اجتماعي يعمل على تعاون وتضامن وتكاتف وتكافل بين الأعضاء المشتركين، وذلك عن طريق تجميع المخاطر وإعادة توزيعها في نظام علمي سليم لتخفيف عبء الخسارة عن الفرد الذي يلحق به الضرر، أيضاً هي وسيلة منظمه للادخار تعمل على تنمية مدخرات الفرد. وهو نظام أشبه بنظام ادخاري منظم حيث أن وسيلة الفرد للتوقف عن أداء الأقساط تربطها أحكام وقواعد منظمه مما يجعل هذه المدخرات أقل عرضه للخطر، وبذلك تعمل تأمينات الأشخاص على تنمية وتقوية عناصر الأمان وتوفير الحماية الطويلة الأجل والمستمرة وهذا ما يجعلها تختلف عن الادخار في المصارف أو البنوك. (الاتحاد المصري للتأمين، ٢٠٢١)

وتعرف تأمينات الأشخاص إجرائياً في هذا البحث على إنها تغطية المخاطر المتعلقة بالأفراد مثل الحوادث الجسدية، أو المرض أو الوفاة أو العجز، ويمكن أن يكون بشكل فردي أو جماعي.

#### خامساً: أهمية تأمينات الأشخاص:

قطاع التأمين مثل البنوك والمصارف يتكون لديها أموال طائلة من مدخرات أصحاب الوثائق وهذه الأموال متاحة للاستثمار وتعمل دوراً هاماً في اقتصاد البلاد حيث يمكن استثمار أموال حملة الوثائق في أغراض عديدة للتنمية وينتج من استثمار هذه الأموال أرباحاً لحقوق حملة الوثائق تصرف لهم على مدى امتداد مده التأمين؛ ولذلك فإن لتأمينات الأشخاص أو تأمينات الحياة أهمية اقتصادية واجتماعية من الناحية الاقتصادية. وتأمينات الأشخاص تعمل على مواجهة التضخم ونقص القوى الشرائية للعملة حيث تعمل الأرباح التي تصرف إلى حملة الوثائق إلى تعويض المؤمن لهم عن النقص الذي ينشأ من انخفاض قيمة العملة.

وقد أكدت العديد من الدراسات على أهمية تأمينات الأشخاص والدور الاجتماعي والاقتصادي الذي تؤديه في المجتمع ومنها: (الغنيمي، ٢٠١٠؛ علي وفهمي، ٢٠٢٠؛ محمد، ٢٠٢٠).  
سادساً: سمات تأمينات الأشخاص:

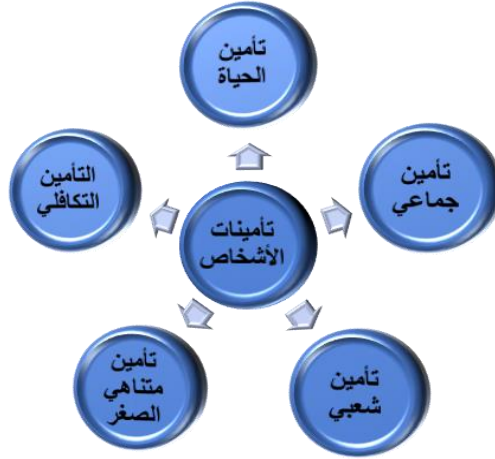
تتمثل سمات تأمينات الأشخاص فيما يلي: (جمعة، ٢٠١٥، ص ٩؛ أبوبكر وحافظ، ٢٠٢٠، ص ٥٣٣)

- طول مدة العقد
- تعاطف أهمية الاستثمار
- تكاليف الحصول على العمليات.
- طبيعة القسط المتساوي.
- إمكانية إنهاء التعاقد من جانب المؤمن له.
- التباين الكبير في طبيعة الوثائق.

سابعاً: أنواع تأمينات الأشخاص:

(زيدان، ٢٠١٣، ص ١٧٠؛ الاتحاد المصري للتأمين، ٢٠٢١)

تنقسم تأمينات الأشخاص إلى قسمين رئيسيين وهما تأمينات الحياة الفردية وتأمينات الحياة الجماعية ولكل من هذين القسمين خصائصه وأنواعه ومميزاته إلا أن كل منهما يؤدي نفس الغرض وهو توفير الحماية التأمينية للفرد في حالة انخفاض الدخل أو انقطاعه وذلك في حالات الوفاة، أو المرض، أو العجز، أو الشيخوخة، كما أن كل منهما يعمل على تكوين المدخرات المالية التي يحتاج إليها الشخص في المناسبات الخاصة كحالات الزواج وأداء المصاريف الدراسية وأداء مصاريف العلاج أو المرض، ويمكن توضيح أنواع تأمينات الأشخاص وفقاً للشكل التالي:



شكل (١) أنواع تأمينات الأشخاص

والأنواع السابقة لتأمينات الأشخاص هي ما تم التركيز عليه ودراسته في مقرر تأمينات الأشخاص المقرر على طلاب الصف الثالث بالتعليم التجاري.

### المحور الثاني: عمق المعرفة: Depth of Knowledge

أولاً: مفهوم عمق المعرفة:

في ظل الانتقادات التي وجهت لتصنيف بلوم السداسي للمعرفة ابتكر نورمان ويب (1999) تصنيفاً لعمق المعرفة للمواءمة بين المعايير والمحتوى والتقييم، ومن خلاله يتم تصنيف المعرفة حسب مستويات عمقها، وذلك حتى يتحقق التعلم ذو المعنى، وربط المعرفة الجديدة بالسابقة الموجودة في بنية المتعلم المعرفية مما يؤدي إلى أفكار مترابطة ومتكاملة بما يسهم في زيادة قدرة المتعلم على المقارنة والتمييز وفهم الأفكار المتناقضة. (سلام، ٢٠١٩، ص ١٩١)

يعرف عمق المعرفة بأنه: مستوى المعالجة أو العمليات العقلية التي يمارسها تلميذ الصف الرابع الابتدائي للمعلومات والمعارف التي تقدم له في محتوى العلوم للوصول إلى فهم أعمق لهذه المعلومات، وتشمل ثلاث مستويات هي الاستدعاء وتذكر المعلومات، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي. (تمساح، ٢٠٢٠، ص ١٢٣١)

كما يعرف بأنه مستويات للمعالجة العقلية المتنوعة تحفز عمليات التفكير المركب التي من شأنها أن تحقق العمق المعرفي للمحتوى العلمي للجغرافيا، بما ينطوي على عددٍ من الخصائص الحرجة، مثل: البحث والاستكشاف، والتأمل الدقيق، القرائية المحتوى الجغرافي، والتفكير الاستراتيجي، ورسم الخطط المستقبلية. (أبو مغنم وأحمد، ٢٠٢١، ص ٣٩).

ويرتبط عمق المعرفة بمستوى التفكير وعدد الروابط بين المفاهيم والأفكار التي يحتاج الطلاب إلى إجرائها، والتفكير فيما وراء المعرفة التي اكتسبها والقدرة على استخدام مجموعة متنوعة من التمثيلات (مكتوبة، ولفظية، وبصرية، وإظهار فهمهم وتطبيقه في سياقات أصيلة) فهي درجة تعقيد المحتوى وليس صعوبته. ولعمق المعرفة أربعة مستويات رئيسية هي: مستوى التعقيد المعرفي للمعلومات، مقدار المعرفة السابقة لدى الطلاب، إلى أي مدى ينبغي أن يكون الطلاب قادرين على نقل معرفتهم إلى سياقات مختلفة، وإلى أي مدى ينبغي أن يكون الطلاب قادرين على تكوين التعميمات. (الدوسري، ٢٠٢١)

والفرد الذي يتسم بعمق المعرفة تكون لديه القدرة على التحليل والتقييم للمعارف الجديدة وربطها بما لديه من معارف سابقة ووضعها في إطار مفاهيمي، الأمر الذي يؤدي إلى عمق المعرفة والاحتفاظ بالمفاهيم، وتنمية القدرة على حل المشكلات، وتفسير المعلومات بعمق والتمييز والمقارنة وطرح الأسئلة، وتطبيق المعرفة في مواقف جديدة. (Brewer& Lubienski,2019,p57)

يتضح مما سبق أن عمق المعرفة يهتم بمعالجة المعارف من خلال ربط المعرفة الجديدة التي يكتسبها الطلاب بالمعارف السابقة لديه، ومعالجتها من خلال إطار مفاهيمي يحدث الترابط فيما بينها، واستخدام المعرفة السابقة وتطبيقها في المواقف الحياتية؛ مما يجعل التعلم ذي معنى، ويترتب على ذلك تنمية مهارات التحليل والتقييم والتمييز والمقارنة، وتفسير المعلومات بعمق وموضوعية لدى الطلاب.

وفي ضوء ذلك يتم تعريف عمق المعرفة إجرائياً في هذا البحث على إنه مستوي المعالجة أو العمليات العقلية التي يمارسها طلاب الصف الثالث الثانوي التجاري للمعلومات والمعارف التي تقدم لهم في محتوى تأمينات الأشخاص للوصول إلى فهم

أعمق لهذه المعلومات، وتشمل أربعة مستويات هي الاستدعاء وتذكر المعلومات، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، والتفكير الممتد وتقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب في اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص.

ثانياً: مستويات عمق المعرفة:

تعتبر كلمة DOK عن عمق المعرفة الذي يتضمن عمق الفهم المطلوب للإجابة أو شرح أحد العناصر المرتبطة بالتقييم أو نشاط الفصل الدراسي، وتناولت العديد من الكتابات مستويات عمق المعرفة ومنها: (Nicholls,2016,p.54؛ الفيل، ٢٠١٨، ص٦؛ الهوش، ٢٠٢٠، ص ص ١٥٣-١٦٤؛ تمساح، ٢٠٢٠؛ محمد، ٢٠٢١، ص٩٢؛ أبو مغنم وأحمد، ٢٠٢١، ص ص ٣٩-٤٣) ويمكن توضيحها فيما يلي:

١- التذكر واستدعاء المعلومات: **DOK1** يتمثل في تذكر حقيقة أو مصطلح أو مبدأ، وفي هذا المستوى من العمق يعتمد على استرجاع الحقائق وتعريفات ومعلومات سابقة ويستخدم إجراءات بسيطة تدرّب عليها مسبقاً وتنفيذ المهام البسيطة، وهو مكون أساسي في التعلم بدون أساس قوي من المعرفة الأساسية. ومن أمثلة الأسئلة في هذا المستوى:

- أذكر أسباب اقتصار التأمين المؤقت على مدة لا تزيد عن سنة؟

- حدد الالتزامات على المؤمن عليّة والمؤمن؟

- أذكر أسباب زيادة أسعار وثائق التأمين المؤقت التي تضمن حق التجديد؟

٢- تطبيق المفاهيم والمهارات: **DOK2** يتمثل في استخدام المعلومات لحل المشكلات، وفي هذا المستوى يتبع المتعلم إجراءات معينة تتجاوز مستوى التذكر، وتتطلب القدرة على استخراج المعلومات، وتحديد كيفية استخدامها والتصنيف والمقارنة، ويتطلب هذا المستوى الاندماج في عمليات عقلية أبعد من مجرد الاستدعاء أو إعادة تقديم استجابات ويوظف أكثر من عملية إدراكية عقلية. ومن أمثلة الأسئلة في هذا المستوى:

- قارن بين وثائق التأمين المؤقت قصيرة الأجل والطويلة نسبياً؟

- أشرح وثائق التأمين المؤقت المتزايدة القيمة؟

- فرق بين القيمة الادخارية وقيمة التصفية لوثيقة التأمين لمدي الحياة؟

- بين العلاقة بين عدد مرات التجديد للمؤمن لهم وبين تكلفة التأمين؟



٣- التفكير الاستراتيجي **DOK3**: يتمثل في وضع خطة لحل المشكلات غير الروتينية، وتوظيف بعض القرارات، ويتطلب من المتعلم فهماً عميقاً والذي يتطلب استخدام عمليات التفكير العليا كالتحليل والتقويم واستخلاص النتائج والدعم مع الأدلة والتعميم والابتكار، كما يتطلب التخطيط لعمل ما وتقديم الأدلة والبراهين، وهو مستوى معقد ويحتاج إلى مهارات عقلية متقدمة تسهم في حل المشكلات متعددة الخطوات، وتقديم الأدلة المنطقية للبرهنة على سلامة الحل. ومن أمثلة الأسئلة في هذا المستوي:

- قدم الدلائل على أن أهم شروط وثائق التأمين المؤقت هي شرط التجديد والتحويل؟

- أعرض وجهه نظرك الشخصية بشأن تفضيل وثائق التأمين المؤقت متزايدة القيمة أم متناقصة القيمة؟

- حلل الرسم البياني الخاص بالقسط المطلوب والقسط الثابت لوثيقة التأمين لمدي الحياة؟

- أقتراح علاج لمشكلة وفاة المؤمن عليه خلال مدة التأمين؟

٤- التفكير الممتد **DOK4**: يتمثل في إجراء الاستقصاءات وتطبيق المهارات على العالم الحقيقي، ويتطلب من المتعلم مستوى إدراكي عال ومعقد، ويتطلب التوسع في استخدام عمليات التفكير العليا الأكثر تقدماً كالتركيب والتأمل والتقويم، فالمتعلم في هذا المستوى مطالب بأجراء ربط بين المعلومات والأفكار، ويختار منحى معين من بين بدائل عديدة وبين كيفية التعامل مع المواقف المعقدة، كما يحتاج إلى وقت إضافي لإنجاز المهمة. ومن أمثلة الأسئلة في هذا المستوي:

- تنبأ بأنواع الوثائق التي يمكن تحويلها إلى أخرى وفي أي وقت؟

- أعد بحث عن نظام التأمين لمدي الحياة المتبع في مصر سواء القطاع العام أو القطاع الخاص؟

- ضع مقترح لزيادة جذب شراء وثائق التأمين المؤقت في مصر؟

### ثالثاً: أهمية تنمية مستويات عمق المعرفة:

تناولت العديد من الكتابات والدراسات أهمية تنمية مستويات عمق المعرفة مثل:  
(Sizemore,2015؛ حسين، ٢٠١٩، ص١٧؛ Joseph, et. al.,2020؛ محمد، ٢٠٢٠،  
ص ١٠٧٣؛ محمد، ٢٠٢١، ص ٩٣؛ أبو مغنم وأحمد، ٢٠٢١، ص ص ٤٣-٤٥) ويمكن  
توضيحها فيما يلي:

- ١- تساعد المتعلم على استخدام أساليب تنظيمية أثناء التعلم.
- ٢- تسهم في بقاء أثر التعلم لفترة طويلة وتقلل من أثر تعرض المعرفة للنسيان.
- ٣- تساعد على تنمية مهارات الإبداع وتوليد أفكار جديدة وإيجاد حلول ذكية للمشاكل التي كانت في السابق لا يمكن التغلب عليها.
- ٤- تساعد على تنمية التفكير التحليلي الذي يساعد على تحليل المعلومات وعلى اتخاذ القرار الجيد.
- ٥- تكسب المتعلم رؤية واسعة لربط الأفكار بعضها ببعض، وتساعده على تحقيق فضوله العلمي وتنمية مهارات البحث والنقد والتقييم.
- ٦- تمكن الطلاب من العمل بشكل تعاوني وحل المشكلات والعمل دون إشراف المعلم، والتواصل الاجتماعي فيما بينهم.
- ٧- مكن المتعلم من الربط بين الخبرات والأفكار السابقة والجديدة.
- ٨- تنظيم عملية التعلم بالشكل الذي يتيح للمتعلم تكوين بنيته المعرفية بنفسه، وذلك من خلال مواقف تعليمية تنير التفكير.
- ٩- تعزز الاستقلالية في التعلم.
- ١٠- تنمية القدرة على الفحص الناقد للأفكار والحقائق الجديدة.
- ١١- توفير بيئة تعليمية من شأنها أن تنمي مهارات اتخاذ القرار وحل المشكلات التي يتعرض لها المتعلم في حياته داخل الفصل والمدرسة وخارجها حتى يستطيع التكيف مع البيئة.

وترى الباحثة أن تنمية عمق المعرفة يساعد الطلاب على ربط المعارف الجديدة والسابقة في تأميمات الأشخاص، كما أنه يحقق تكامل المعرفة، وتنمية مهارات التفكير بأنواعه المختلفة، ومهارات اتخاذ القرار، وتنمية مهارات التفاوض في تأميمات الأشخاص التي قد تسهم في مساعدة الطلاب عند تخرجهم والتحاقهم بسوق العمل. وقد أكدت العديد من الدراسات على ضرورة الاهتمام بتنمية عمق المعرفة لدى الطلاب باستخدام استراتيجيات التدريس الحديثة والتي تعتمد على نشاط وإيجابية المتعلم ومنها:

- دراسة (الفيل، ٢٠١٨) التي توصلت إلى فاعلية برنامج مقترح لتوظيف نموذج التعلم القائم على السيناريو (SBL) في التدريس وتأثيره في تنمية مستويات عمق المعرفة وخفض التجول العقلي لدى طلاب كلية التربية النوعية جامعة الإسكندرية، وأوصت بضرورة إعادة النظر في المناهج التعليمية التي تعتمد على تصنيف بلوم، وتطوير مناهج التعليم بمختلف المراحل لإدخال تصنيف عمق المعرفة وتنميتها لدى الطلاب.
- أشارت دراسة (فرج الله، ٢٠١٨) إلى كبر الأثر الناتج عن استخدام بنك أسئلة الكروني في تدريس الجغرافيا على تنمية الأعماق المعرفية وخفض قلق الاختبار لدى الطالبات منخفضات التحصيل بقسم الجغرافيا.
- توصلت دراسة (Mannucci & Yong, 2018) إلى أن عمق المعرفة (زيادة تعقيد وصلابة المخططات المعرفية) ستكون أكثر فائدة في المراحل الأولى من الحياة المهنية للفرد، عندما تكون المخططات المعرفية أقل تعقيدًا وأكثر مرونة؛ واتساع المعرفة (زيادة مرونة مخططات المعرفة) سيكون أكثر فائدة في المراحل اللاحقة من المهنة، عندما تصبح المخططات المعرفية جامدة بشكل متزايد وتحتاج إلى "تخفيف" من أجل توليد الأفكار.
- أكدت دراسة (الباز، ٢٠١٨) على فاعلية برنامج تدريبي في تعليم STEM لتنمية عمق المعرفة والممارسات التدريسية والتفكير التصميمي لدى معلمي العلوم أثناء الخدمة.
- توصلت دراسة (التمساح، ٢٠٢٠) إلى فاعلية تنظيم محتوى وحدة في العلوم وفق نموذج VARK في تنمية مستويات عمق المعرفة (DOK) والتصور الخيالي لدى تلاميذ المرحلة الابتدائية ذوي أنماط التعلم المختلفة.

- أشارت دراسة (Mtallo& Kimambo, 2020) إلى العلاقة بين اتساع وعمق مفردات المعرفة بين المتعلمين الترنانيين الذين يستخدمون اللغة الإنجليزية كلغة أجنبية، ويشير معامل الارتباط إلى وجود علاقة إيجابية بين درجات الاتساع ودرجات العمق، كما تشير النتائج إلى أن اتساع وعمق معرفة المفردات يشبهان وجهين لعملة لا يمكن فصلها.
  - أوصت دراسة (محمد، ٢٠٢١) بضرورة الاهتمام بأسئلة الامتحانات التي تقيس جميع مستويات عمق المعرفة، وخاصة التي تقيس مستويات التفكير العليا، وضرورة اهتمام المناهج بتنمية مستويات عمق المعرفة بكافة المراحل التعليمية، وتدريب المعلمين والطلاب عليها، وضرورة تهيئة الموجهين والمعلمين والطلاب بأسئلة الامتحانات من خلال إعداد ورش عمل مستمرة لتعريفهم به وكيفية التعامل معه.
  - توصلت دراسة (علي، ٢٠٢١) إلى الأثر الفعال لاستخدام استراتيجية التدريس التبادلي القائمة على منصة الموودل Moodle في تنمية مهارات تصميم المواقف التعليمية ومستويات عمق المعرفة لطلاب تكنولوجيا التعليم بكليات التربية النوعية.
  - أكدت دراسة (إسماعيل، ٢٠٢١) على أهمية تنمية عمق المعرفة لدى طلاب كلية التربية وقد توصلت إلى فاعلية استخدام تطبيقات التعلم النقال في تدريس مقرر طرق التدريس لتنمية عمق المعرفة والتقبل التكنولوجي والصمود الأكاديمي لدى طلاب الفرقة الثانية شعبة الجغرافيا بكلية التربية.
- ينضح من الدراسات السابقة أنها تناولت أساليب واستراتيجيات تدريس عديدة ومتنوعة مثل: أنموذج التعلم القائم على السيناريو (SBL) ، وبنك أسئلة الكتروني ، وبرنامج تدريبي في تعليم STEM، واستراتيجية التدريس التبادلي القائمة علي منصة الموودل Moodle لتنمية عمق المعرفة في مجالات تعليمية مختلفة كعلم النفس والجغرافيا والعلوم، وتكنولوجيا التعليم، وطرق التدريس وغيرها.

## المحور الثالث: مهارات التفاوض Negotiation Skills :

### أولاً: مفهوم مهارات التفاوض:

إن عملية التفاوض بدأت منذ بدء الخليقة ومنذ نشأة المجتمعات الصغيرة، وكان يأخذ صوراً مختلفة تبدأ بالحوار وتنتهي بالوصول إلى نتائج ترضي أطراف النزاع أو التحاور، لتنتهي عملية التفاوض لصالح أحد أطراف التفاوض واستسلام الطرف الآخر؛ ولذلك أصبحت المفاوضات من أهم الأنشطة الفعالة لتسوية الخلافات، وقد تناولت العديد من الكتابات مفهوم عملية التفاوض ومنها:

يعرف التفاوض بأنه تفاعل بين طرفين أو أكثر، لديهما حاجات وأهداف يريدان تحقيقها، وهو عملية تعاونية تسعى من خلالها إلى حاجات مشتركة، وهو سلوك إنساني وليس مباراة، والكل يحقق أهدافه ويشبع حاجاته، والإنسان يمكن أن يشبع عدداً من حاجاته عندما يساعد الآخرين على تحقيق أكبر قدر من الأمن والسلامة والسعادة. (الشوربجي والحربي، ٢٠١٣، ص ١٠)

ويشير عبد المعطي (٢٠١٥، ص ٥٥٣) إلى أنه تفاعل بين طرفين يسعيان لتحقيق أهداف خاصة بهما، ولديهما الاستعداد والسمات الشخصية والخبرات التي تؤهلها للدخول في حوار يستخدم فيه أسلوب التفاوض التربوي من أجل التوصل إلى تحقيق الأهداف التربوية وحسن سير العملية التعليمية.

كما يعرف علي أنه عبارة عن عملية ديناميكية تعتمد غالباً على مهارات فنية من خلال التعلم الأكاديمي، وأخرى سلوكية و منها ما هو فطري أو مكتسب والتي عادة لا يؤسس النجاح فيها على إتباع طرفي التفاوض لأساليب و فنون التفاوض، بل إن نجاحها مرهون بمهارة كل مفاوض وهذا قد يدل على أن مكاسب وفرص طرفي التفاوض ليست متعادلة أو متوازنة في جميع الحالات، إذ قد تأتي نتائجها بمكاسب أكبر لطرف ما على حساب الطرف الآخر، ومرجع ذلك هو ما يملكه كل مفاوض من مهارات وتكتيكات تحقق له نجاح أكبر من نجاح منافسه. (ابريدان، ٢٠١٧، ص ٧)

ويعرف التفاوض بأنه عملية عقلية اجتماعية نفسية تتم بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى حلول ترضي الطرفين حول قضية خلافية معينة، وذلك باستخدام أساليب الحوار والإقناع المناسبين. (قدومي، ٢٠١٧، ص ١٤)

كما يعرف التفاوض بأنه فن الاتصال الفعال الذي يسعى إلى إشباع الحاجات الإنسانية وإلى التواصل وتبادل الأفكار والآراء والمشاعر والمعلومات مع تنقيتها من أخطار التحريف والتشويه، ويشكل عنصر الوقت عاملاً ضاغطاً على أطراف عملية التفاوض وبخاصة إذا كان هناك موعد نهائي. (علي، ٢٠٢١، ص ٤٦٨).

كما أن التفاوض هو طريقة يعتمد عليها الناس في تسوية ما بينهم من خلافات أو نزاعات، هذه التسوية تتضمن المساومة أو الوصول إلى حل وسط يُرضي جميع الأطراف. (أنور، ٢٠٢١)

كما يعرف بأنه حوار متبادل بين طرفين، أو أكثر بشأن موضوع، أو قضية، أو مشكلة ما، ويهدف إلى تحقيق مصلحة مشتركة، واتفاق بين أطرافه. (عبد الجواد، ٢٠٢١، ص ٣٧)

من خلال استعراض التعريفات السابقة يتضح أنها اتفقت على أن التفاوض:

- عملية تفاعل وحوار واتصال ديناميكي تتم بين طرفين.
  - هناك هدف موحد يتفق عليه طرفي التفاوض ويسعى لتحقيقه.
  - يستخدم الطرفين مجموعة من أساليب وفنون ومهارات التفاوض.
  - يتم الوصول إلى نتيجة مرضية ومناسبة لكلا الطرفين في نهاية التفاوض.
- والتفاوض الناجح يتطلب استعداداً وتحضيراً مسبقاً إلى جانب المهارات الشخصية. وطبقاً لحديث الخبراء في ذلك علينا قبل الشروع في عملية التفاوض أن نحدد النتيجة المرجوة من العملية، والحد الأدنى الذي سنوافق عليه، وما هو مقبول أو غير مقبول بالنسبة لنا. إذا كنا لا نعرف وجهتنا، فإننا سنجد أنفسنا في مكان لا نريده. كما أن علينا أن نكون مستعدين على المستوى الشخصي من حيث مظهرنا وملبسننا، والأهم في هذا أن تكون مقاربتنا لعملية التفاوض متسمة بالثقة وبموقف إيجابي ينشد حلاً مقبولاً للطرفين (حافظ، ٢٠١٦، ص ١٣).

## ثانياً: أهمية التفاوض:

- ١- تعمل المفاوضات الفعّالة على نجاح الأعمال وهذا لأنها تبني علاقات جيدة بين الأشخاص، وتقدم حلولاً دائمة طويلة الأجل تلبي احتياجات الأطراف. تؤدي إلى تجنب المشاكل والصراعات بين الأطراف (عديل، ٢٠١٩)
  - ٢- التفاوض عملية إنسانية واجتماعية تنطوي على علاقات ومصالح مشتركة تستخدم في مختلف مواقف الحياة لحل المشكلات الخلافية؛ لما له من قيم وآثار نفسية وميكانيكية تفوق الدبلوماسية المباشرة فهو أكثر مرونة وسرعة وعلى مستوى الأفراد والمؤسسات. (صالح وآخرون، ٢٠١٥، ص ٢٠)
  - ٣- كما أن التفاوض يكسب الطالب مهارات التعاطف وتفهم وجهه نظر الطرف الآخر، والتدريب على كسب ود الآخرين، وتكوين الصداقات، ودعم التواصل الإنساني، ودعم ثقافة الحوار، واحترام الآخر وتقبل الرأي والرأي الآخر، ومحاولة الوصول إلى القواسم المشتركة، وهي مهارات ضرورية ولا بد منها في ظل الثورة المعرفية والتكنولوجية المتصّفة بها العصر الحالي. (عبد الله وطلبة، ٢٢١، ص ٣٨٢).
  - ٤- ويحقق التفاوض التواصل الجيد وتكوين الأرضيات المشتركة، وتجنب تفجير الصراعات والجدل العقيم، وهو الحل الأمثل للمشكلات والنزاعات، وتحسن الإنجازات وعقد الصفقات والتغلب عليها. (ألياس، ٢٠١٧، ص ١٧)
- وتري الباحثة ان أهمية التفاوض لدي طلاب التعليم التجاري تتمثل في أنه وسيلة اتصال رائعة تحقق التواصل الإيجابي مع الطلاب وبعضهم البعض ومع الطلاب والمعلمين ومع الطلاب والعملاء عند تخرجهم والتحاقهم بسوق العمل، كما أنه من أقوى وأرقى وسائل الإقناع وحل المشكلات في شتى المجالات سواء كانت تعليمية أو حياتية أو تجارية، ومن خلال التفاوض تتحقق أفضل النتائج المرضية لجميع الأطراف والجميع فائز ولا يوجد خاسر؛ مما يساعد على تنمية روح العمل الجماعي.

## ثالثاً: مراحل عملية لتفاوض:

تناولت العديد من الكتابات والدراسات مراحل عملية التفاوض ومنها: (صالح وآخرون، ٢٠١٥، ص ٢١؛ منتصر، ٢٠١٨، ص ٧٠١؛ الزعبي والعنزي، ٢٠١٩، ص

٦٣؛ العلاق، ٢٠٢٠، ص ٦٥؛ عبد الرحمن، ٢٠٢١، ص ٨٣)، ويكون ذلك في ضوء استراتيجية المشروعات عبر الويب من خلال التالي:

١- **مرحلة التحضير (الإعداد والتهيئة):** في هذه المرحلة يتم تحضير كل ما يلزم من أجل إجراء المفاوضات الخاصة بالمشروع (مكان - وقت محدد - معلومات - شروط مسبقة) ويتطلب ذلك من أعضاء المجموعة: تحديد الهدف من عملية التفاوض الخاصة بالمشروع، وتحديد المعلومات المطلوبة، وتحديد الأدوار والمهام وتوزيعها على أفراد المجموعة، وتحديد فترة زمنية محددة لكل عضو في المجموعة: لأداء دورة وفقاً لهذا الدور.

٢- **مرحلة إجراء المفاوضات:** في هذه المرحلة يقدم كل طرف ما لديه للطرف الآخر حتى تصبح الصورة كاملة، وحتى يرى كل طرف النقاط التي لا يوافق عليها الطرف الآخر. ويتطلب ذلك من أعضاء المجموعة: إدارة الحوار بهدوء واحترام، وترتيب الأفكار قبل التحدث عنها، والإنصات جيداً للآخرين وتقبل النقد بصدق ورحب، والقدرة على إقناع الآخرين، وذكر دليل علي صحة ما تقدم، والتعاون على إنجاز المهام المطلوبة أو حل المشكلات.

٣- **مرحلة الوصول إلى اتفاق:** هنا يبدأ التفاوض، فكل طرف أصبح يعرف ما يريده الآخر، وبالتالي على كل طرف تقديم بعض التنازلات أو الاقتراحات البديلة حتى يتفق الطرفين على شكل اتفاق.

٤- **مرحلة تنفيذ الاتفاق:** في هذه المرحلة يقوم كل طرف بتنفيذ ما عليه من واجبات نحو الاتفاق، والذي يتضمن بعض الشروط والضمانات التي إن خالفها الطرف الآخر ستتم محاسبته.

٥- **مرحلة تقويم الاتفاق:** في هذه المرحلة يتم تقييم النتائج التي تم الوصول إليها بعد انتهاء أعضاء كل المجموعة من أداء المهام والأدوار المسندة إليهم؛ وذلك بهدف التعرف على نقاط القوة والضعف وتحسين الأداء في المرات القادمة، ويتطلب ذلك الانتباه للتعليمات والتعاون والحب والاحترام السائد.

وتم مراعاة هذه المراحل الشروط الخاصة بها عند إعداد وتنفيذ استراتيجية المشروعات عبر الويب في تأمينات الأشخاص لطلاب التعليم التجاري.



## رابعاً: مهارات التفاوض:

جميع أمور الحياة تحتاج إلى التفاوض، ومن الضروري أن يتم توافر مجموعة من المهارات المهمة في جميع مجالات الحياة اليومية إذا كانت رسمية وغير رسمية. ينظر لمهارات التفاوض بأنها مجموعة من الأداءات السلوكية الملاحظة، تصدر من المفاوض أثناء عملية التفاوض من أجل إشباع حاجاته وتحقيق أهداف التفاوض له وللطرف الآخر. (الشوربجي والحربي، ٢٠١٣، ص ١٠)

كما تعرف بالدرجة التي يحصل عليها المستجيب على مقياس مهارات التفاوض والمتمثلة في مهارات: (التروي في اتخاذ القرار، ومهارة المفاجأة، ومهارة الأمر الواقع، ومهارة الانسحاب، ومهارة الوكالة، ومهارة المشاركة، ومهارة التمويه). (قدومي، ٢٠١٧، ص ١٩)

وتُرى على أنها مجموعة من السمات التي تتيح لطرفين أو أكثر الوصول إلى تسوية حول نزاع ما. غالباً ما تتضمن مهارات التفاوض مجموعة من المهارات الناعمة والقدرات مثل: التواصل، الإقناع، التخطيط، التفكير الاستراتيجي. العمل الجماعي والتعاون. (أنور، ٢٠٢١)

وقد اختلفت الكتابات التي تناولت مهارات التفاوض فيما بينها في تحديد هذه المهارات حيث اتفق كل من: (الشوربجي والحربي، ٢٠١٣؛ الكندري، ٢٠٢٠؛ يسن وخلف، ٢٠٢١) على ان مهارات التفاوض هي: التروي، والواقع، والانسحاب، والتمويه، والمشاركة، والأمر الواقع، والوكالة، والتدرج المفاجأة؛ بينما اتفق كل من: (سلطان، ٢٠١٦؛ أمين، ٢٠١٦؛ المصري، ٢٠١٨؛ عبد الكريم وآخرون، ٢٠١٩؛ عبد الله وخلف، ٢٠٢١؛ سليمان، ٢٠٢٢) على أن مهارات التفاوض هي: مهارة حل المشكلة واتخاذ القرار، ومهارة التخطيط، ومهارة الاقناع، ومهارة الإنصات، ومهارة إدارة الحوار، ومهارة التحكم في الانفعالات، ومهارة التواصل الإيجابي، والمهارة التوكيدية.

وبدراسة وتحليل هذه المهارات تبين سبب الاختلاف يرجع إلى اختلاف الهدف وإلي اختلاف المجال الذي تنمي فيه مهارات التفاوض؛ ووفقاً لذلك فقد أهتم البحث بتنمية بعض مهارات التفاوض التي تتناسب مع هدف البحث الحالي وهو تنمية عمق المعرفة ومهارات التفاوض لدي طلاب التعليم الثانوي التجاري، والمهارات التي يجب أن يكتسبها

الطلاب عند العمل في مجال التأمينات من التخطيط للبرنامج التأميني المناسب للعملاء، وامتلاك مهارة إقناع العملاء والتأثير عليهم في نوع تأمين معين، ومهارة التواصل الإيجابي والفعال مع الزملاء والمعلمين والعملاء، ومهارة الثبات الانفعالي عند التعرض للمواقف الصعبة والمحرجة، ومهارة التفكير الاستراتيجي لما يجب أن يكون ويستعدوا له في المستقبل القريب خلال حياتهم العلمية والعملية. ويتم تناول هذه المهارات بالتفصيل كما يلي:

١- **مهارة التخطيط:** فكرة التخطيط تعتمد على التخيل، أن تضع نفسك مكان الطرف الآخر وتتحيل ما يريده وكيف سيعبر عن ذلك بأسلوبه، وهنا ترتب نفسك وطلباتك بشكل سليم، وهي مهارات تحديد الهدف الرئيس والأهداف الفرعية من التفاوض، وهنا يسأل المفاوض نفسه ما الذي أتفاوض من أجله؟، ولماذا أتفاوض؟، وكيف أدير عملية التفاوض؟ كيف أurd على الطرف الآخر واقعه؟

٢- **مهارة الإقناع والتأثير على الآخرين:** هي بلا شك مهارة مهمة وضرورية في عملية التفاوض. حيث تساعدك على توضيح السبب الذي يجعل من اقتراحك الحل الأمثل لجميع الأطراف، وبالتالي كسب تأييدهم، وتعنى أن يكون المفاوض قادراً على عرض البراهين والأدلة التي تدعم موقفه، وعدم اللجوء إلى الكلام المرسل.

٣- **مهارة التواصل الإيجابي الفعال:** تتضمن مهارات التواصل الفعال القدرة على تحديد الإشارات غير اللفظية من الآخرين وفهمها، بالإضافة إلى التعبير عن نفسك بأسلوب تفاعلي جذاب، ومن المهم أيضاً امتلاك القدرة على فهم التدفق المنطقي والطبيعي للحوارات المختلفة والسعي للحصول على التغذية الراجعة. ليس هذا وحسب، فمهارات الاستماع تعد هي الأخرى جزءاً مهماً من عملية التواصل الفعالة التي تجنبك سوء الفهم وتساعدك للوصول إلى التسويات المرغوبة.

٤- **مهارة الثبات الانفعالي:** المشاعر قد تكون عقبة كبيرة أثناء عملية التفاوض؛ لهذا واحدة من مهارات التفاوض الضرورية التي قد يجهلها الكثيرين هي الثبات الانفعالي، والثبات الانفعالي هو أن تتحكم في مشاعرك أياً كانت أمام الآخرين بعدم إظهارها أو إظهار عكسها إن لزم الأمر، وألا تجعل هذه المشاعر تؤثر على قراراتك أو ردود أفعالك.

٥- مهارة التفكير الاستراتيجي: التفكير الاستراتيجي إن أفضل المتفاوضين يدخلون نقاشاتهم ومفاوضاتهم مع خطة بديلة واحدة على الأقل، وعادة أكثر من ذلك. إنهم يمتلكون مهارات التفكير الاستراتيجي التي تتيح لهم أخذ جميع المخرجات المحتملة بعين الاعتبار ودراسة جميع السيناريوهات المحتملة.

وفي ضوء العرض السابق لمهارات التفاوض يتم تعريفها إجرائياً في هذا البحث بأنها مجموعة من الأداءات السلوكية الملاحظة، تصدر من طلاب التعليم الثانوي التجاري أثناء عملية التفاوض والمتمثلة في: (مهارة التخطيط، ومهارة الإقناع والتأثير على الآخرين، ومهارة التواصل الإيجابي الفعال، ومهارة الثبات الانفعالي، ومهارة التفكير الاستراتيجي) ويعبر عنها بالدرجة التي يحصل عليها الطالب في مقياس مهارات التفاوض.

وأكدت العديد من الدراسات على أهمية مهارات والتفاوض وضرورة الاهتمام بها وتميئتها لدي الطلاب مثل:

- دراسة ( Musa, et al.,2012) أشارت إلى أن استخدام التغذية الراجعة أمر أساسي في العملية التعليمية لتطوير تعلم الطلاب خاصة في مهارات الكتابة والتحدث والتفاوض، ويجب معرفة خصائص التغذية الراجعة للمعلم وكيفية استخدامها كاستراتيجية إدخال في التعليق على تقدم الطلاب في التعلم، من أجل الحصول على فهم راسخ للموضوع قيد المناقشة، ومن أجل مفاوضات ناجحة، وتقوية أداء الطلاب في الفصل الدراسي.

- دراسة(سلطان، ٢٠١٦) أكدت علي فاعلية برنامج إثرائي قائم على مواقف لغوية تاريخية لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب المرحلة الإعدادية.

- دراسة (أحمد وآخرون، ٢٠١٦) أثبتت فاعلية برنامج لتنمية حل الصراع لدى عينة من أطفال مرحلة الطفولة المتأخرة باستخدام مهارات التفاوض.

- دراسة (Riabkova & Che 2016) توصلت إلي أنه يجب أن يتم التركيز على تطوير مهارات التفاوض لدى الطلاب من خلال تعليم خصوصيات التواصل المهني والتجاري والثقافي بين ممثلي الثقافات المختلفة في عملية التفاوض.

- دراسة (قدومي، ٢٠١٧، ص ٨) أكدت على ضرورة الاهتمام بتنمية مهارات التفاوض في المحاضرات بين الطلبة والمدرسين، والطلبة مع بعضهم بعضاً، إضافة إلى الاهتمام في الأنشطة المساندة للمناهج الدراسية والتي تشجع التفاوض والحوار والمناقشة لدى الطلبة.
- دراسة (منتصر، ٢٠١٨) أكدت على تصميم مواقف حياتية قائمة على استراتيجيات عادات العقل لتنمية مهارات التفاوض وأبعاد جودة الحياة لدى تلميذات الصف الأول الإعدادي من خلال مادة الاقتصاد المنزلي.
- دراسة (المصري، ٢٠١٨) توصلت إلى وجود علاقة ارتباطية بين مهارات التفاوض والعوامل الخمسة للشخصية، كما يمكن التنبؤ بمهارات التفاوض من العوامل الخمسة للشخصية.
- دراسة (جودة، ٢٠١٨) توصلت إلى وجود علاقة ارتباطية بين مهارات التفاوض والصلابة النفسية لدى عينة من طلاب الجامعة، وأوصت بضرورة تمتيتها بالأساليب التدريسية المختلفة.
- دراسة (عبد المقصود وآخرون، ٢٠١٩). أكدت على فاعلية برنامج لتنمية مهارتي التفاوض (التواصل والافتتاح) لدى طفل الروضة، وأوصت بضرورة الاهتمام داخل المناهج بمهارات التفاوض والعمل على تنميتها.
- دراسة (عبد الكريم، ٢٠١٩) توصلت إلى وجود علاقة ارتباطية بين مهارات التفاوض والثقة بالنفس لدى طلاب الدراسات العليا بكلية التربية جامعة حلوان، وأوصت الدراسة بأهمية تنمية وتعليم ومهارات التفاوض خاصة في مواد ومراحل الدراسات العليا؛ وذلك لما لها من أهمية في زيادة ثقة الفرد في نفسه، وكلما زادت ثقة الفرد في نفسه تجعله يبدع ويخرج طاقاته بشكل أفضل.
- دراسة (حمادة، ٢٠١٩). توصلت إلى فاعلية التفاعل بين إستراتيجيات التعلم المنظم ذاتياً وأنماط التغذية الراجعة في تنمية البراعة الرياضية ومهارات التفاوض المعرفي لتلاميذ الصف الأول الإعدادي.

- دراسة (يسن وطلبة، ٢٠٢١) توصلت إلى وجود علاقة ارتباطية بين مهارات التفاوض وأبعاد الذكاء الاجتماعي لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل.
  - دراسة (عبد الجواد، ٢٠٢١) توصلت إلى فاعلية استخدام حلقات الأدب في تنمية التذوق الأدبي ومهارات التفاوض الاجتماعي لدى تلاميذ الصف الخامس الابتدائي.
  - دراسة (عبد الله وطلبة، ٢٠٢١) أكدت على فاعلية برنامج قائم على علم اللغة الاجتماعي لتنمية مهارات التفاوض والحس اللغوي لدى الطلاب المعلمين شعبة اللغة العربية بكلية التربية.
  - دراسة (علي، ٢٠٢١) توصلت إلى فاعلية خلية التعلم في تنمية مهارات القراءة المكثفة ومهارات التفاوض لدى طلاب المرحلة الثانوية.
- يتضح من الدراسات السابقة أن بعضها قد استخدم أساليب وطرق تدريس مختلفة مثل برنامج إثرائي قائم على مواقف لغوية تاريخية، ومواقف حياتية قائمة على استراتيجيات عادات العقل، وبرنامج مقترح، وإستراتيجيات التعلم المنظم ذاتيا وأنماط التغذية الراجعة، وحلقات الأدب، وبرنامج قائم على علم اللغة الاجتماعي لتنمية مهارات التفاوض لدى الطلاب في مراحل تعليمية مختلفة مثل دراسة: (Musa, et al., 2012)؛ Riabkova, & Che 2016؛ سلطان، ٢٠١٦؛ ؛ منتصر، ٢٠١٨؛ عبد المقصود وآخرون، ٢٠١٩؛ حمادة، ٢٠١٩؛ Stel, et al. 2020؛ ٢٠١٩؛ عبد الجواد، ٢٠٢١؛ عبد الله وطلبة، ٢٠٢١)، والبعض الآخر قد تناول العلاقة بين مهارات التفاوض وعوامل أخرى مثل: العوامل الخمسة للشخصية، والتفاوض والصلابة النفسية، والثقة بالنفس، وأبعاد الذكاء الاجتماعي، ومن هذه الدراسات: (المصري، ٢٠١٨؛ جودة، ٢٠١٨؛ عبد الكريم، ٢٠١٩؛ يسن وطلبة، ٢٠٢١)

#### المحور الرابع: استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب:

أولاً: مفهوم استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب:

تناولت العديد من الكتابات والدراسات مفهوم استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات حيث عرفها سليمان (٢٠١٣، ص ٨) على أنها طريقة تعلم تقوم على فكرة توزيع الأدوار في إطار من العمل التعاوني، وذلك للوصول إلى هدف عام موحد، ويتم ذلك من خلال ممارسة تجارب عملية واقعية ومعالجة مشكلات حقيقية، يقوم فيها الطالب ببناء معرفته بنفسه بالتفاعل مع أفراد فريق عمله، والمصادر المتاحة، وأيضاً أستاذ

المقرر وفرق العمل الأخرى. والفكرة الأساسية للتعلم القائم على المشروع هي أن مشاكل العالم الحقيقي تجذب اهتمام الطلاب وتثير التفكير الجاد حيث يكتسب الطلاب المعرفة الجديدة ويطبونها في سياق حل المشكلات.

ويلعب المعلم دور الميسر، ويعمل مع الطلاب على صياغة أسئلة جديدة بالاهتمام، وتنظيم المهام ذات المعنى؛ لتنمية المعرفة والمهارات الاجتماعية على حد سواء، والتقييم الدقيق لما تعلمه الطلاب من الخبرة الفعلية ويمكن أن يتم داخل الفصول الدراسية أو خارجها. (Efstratia,2014, p.1257)

ويري محمد (٢٠١٨، ص ١٨٧) أنها استراتيجية تعلم تتيح للطلاب المشاركة بإيجابية في الموقف التعليمي من خلال ما يقومون به من بحث وتطبيق وتوظيف لما تم اكتسابه من معارف ومهارات في مواقف حقيقية تحت إشراف المعلم وتوجيهه، لذلك فهو يمد الطلاب بمعرفة أعمق بالمواد التي يدرسونها.

كما يعد وسيلة فعالة لدمج التكنولوجيا في العملية التعليمية لبناء التواصل الإيجابي والعلاقات التعاونية بين الطلاب. كما يعرف التعلم القائم على المشروعات بأنه نموذج تعليمي يتم من خلاله توزيع الأدوار على الطلاب ليؤدي كل منهم دورة والمهام المكلف بها من تصميم وحل المشكلات والتحقيق في الحوادث واتخاذ القرار من أجل الوصول إلى المخرجات النهائية. (Muna, & Aziz, 2020, p3)

وتطبيق استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب يساعد في التغلب على الكثير من معوقات التطبيق في البيئة التقليدية إلى جانب إتاحة فرصة لتتبع الأساليب والموارد التي يستخدمها المتعلمون في تنفيذ مشروعاتهم وتحقيق التفاوض فيما بينهم للوصول إلى الأفضل.

ينضح من تناول التعريفات السابقة أن استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب من استراتيجيات التعلم الهامة المستخدمة في التعليم؛ حيث إنها تدفع الطلاب إلى العمل والتعاون واكتساب المعلومات والخبرات التعليمية، كما أنها تتيح الفرصة للمتعلمين لتحقيق ذاتهم من خلال تنفيذ المتعلمين لمشروعات تعليمية عبر الويب، ويعتمد تنفيذ هذه المشروعات على العمل في مجموعات صغيرة يتبادل فيها الطلاب المعلومات والآراء وتمكنهم من التواصل مع زملاء وخبراء لهم نفس الاهتمامات، وتقع عليهم مسؤولية بحثهم عن المعلومات وصياغتها وتمكنهم من معرفة موضوعات تهمهم، وبما ينمي

مهارات التفكير لديهم، وتعد استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب من أهم الأنشطة والأساليب التعليمية التي تستخدم إمكانات الويب كاملة، والتي تمكن الطلاب من المشاركة والتفاعل إلكترونياً وأهمها تحقيق الاتصال مع الآخرين والتعامل مع المعلومات تعرف استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب إجرائياً في هذا البحث بأنها مجموعة من الإجراءات والخطوات المنظمة والمتابعة يتم من خلالها توزيع الأدوار والمهام على الطلاب، سواء بشكل فردي أو جماعي من خلال الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص، ومن خلال وسائل التواصل الإلكتروني الأخرى لتنفيذ مشروعات معينة معدة من قبل المعلم وتحت إشرافه وتوجيهه؛ لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري.

ثانياً: استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب والنظريات القائمة عليها:

تناولت العديد من الكتابات النظريات التي تقوم عليها استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب منها: (سليمان، ٢٠١٣، ص ١٣؛ فارس، ٢٠١٨، ص ٦٤٩؛ عبد الغني، ٢٠١٩، ص ص ١٩-٢١؛ Wurdinger, 2016, p14)

- **النظرية البنائية:** فهي تقوم على فكرة أن الطالب يبني معرفته من خلال التجارب الخاصة به، ويتعلم بشكل أفضل عندما يشارك في أنشطة تعليمية بدلاً من تلقي المعلومة بطريقة سلبية، والتعلم القائم على المشروعات هو إحدى الطرق التي تمكن الطالب من بناء معرفته الشخصية من خلال الممارسة الذاتية، ومعالجة مشاكل حقيقية.
- **النظرية البنائية الاجتماعية:** حيث يلاحظ أنه يطبق من خلال التعلم القائم على المشروعات مبادئ النظرية البنائية الاجتماعية عن طريق اشتراك الطلاب في هدف واحد وهو إنجاز مشروع تعليمي والسعي وراء تحقيق هذا الهدف من خلال تبادل الخبرات، وتقاسم المسؤوليات، وبناء المعرفة الجماعية لدى الطلاب من خلال العمل الجماعي فهو تعلم يحدث في سياقات اجتماعية.
- **النظرية الاتصالية:** فهي تقوم على دعم أسلوب التعلم من خلال التواصل الاجتماعي بين الطلاب، وذلك يطبق من خلال التعلم القائم على المشروعات حيث يتواصل الطلاب ويتعاونوا لإنجاز المهام والمشروعات بشكل تعاوني جماعي في الحصول على المعرفة المطلوبة من خلال المصادر الرقمية المتاحة عبر الويب.

### ثالثاً: خصائص التعلم القائم على المشروعات عبر الويب:

تناولت العديد من الكتابات خصائص التعلم القائم على المشروعات عبر الويب ومنها: (السيد، ٢٠١٣، ص ٣٧٢؛ مبارز، ٢٠١٤، ص ٢٥١؛ الجندي، ٢٠١٥، ص ٤٣٧؛ Mergendoller, et al, 2015, p132) ويمكن تلخيص خصائص التعلم القائم على المشروعات عبر الويب فيما يلي:

- ١- يعد المتعلم محور العملية التعليمية، حيث تعطي الحرية للمتعلم لإيجاد الحلول للعقبات التي تواجهه، وذلك من خلال توفير أنشطة ومهام تساعده على حل هذه العقبات؛ وبالتالي يكون المشروع الذي تم الوصول إليه ناتج ممارسة المتعلم لهذه المهام طبقاً لخصائصه الشخصية.
- ٢- تحفيز الطلاب على المشاركة في المهام الواقعية ذات النهايات اللامحدودة؛ مما يتيح الوصول إلى حلول مبتكرة ونتائج متنوعة، ويكون دور المعلم هو الموجه والمرشد في عملية تصميم وتنفيذ هذه المشاريع، ويعمل الطلاب عادة في مجموعات تعاونية يتم فيها تقسيم الأدوار بشكل يضمن الاستفادة من قدراتهم الفردية بأفضل قدر ممكن.
- ٣- تنوع مصادر التعلم وتوظيف الوسائل التكنولوجية التي تستهدف تنمية مهارات التعاون والمشاركة والتفكير مثل: استخدام تقنيات وتطبيقات الويب أو البريد الإلكتروني.
- ٤- تقديم مهام حقيقية وواقعية ترتبط بحياة الطلاب العملية وتترك لهم حرية اختيار المشروعات والمهام بحسب رغبتهم واهتماماتهم.
- ٥- الطلاب هم المسؤولون عن الوصول إلى المعلومات وإدارتها، ويساعد المتعلمين على حل المشاكل بأنفسهم، والإدارة الذاتية، وتعزيز معرفتهم، وتقييم تقدمهم من خلال تقييمهم الذاتي لأنفسهم.
- ٦- تقييم أداء الطلاب باستخدام معايير واضحة ومحددة لقياس مدى فهم الطلاب للهدف المطلوب؛ مما يساعدهم على إتمام العمل بجودة عالية.
- ٧- تقديم أسئلة تتطلب التعمق في المحتوى، وإدراك العلاقات، وطرح الأفكار، وتدعيم مهارات التفكير العليا.



ويتضح من هذه الخصائص أنها تركز على نشاط وإيجابية المتعلم وتعاونيه ومشاركته في اختيار وتنفيذ المشروعات التي تتناسب مع خصائصه وقدراته، مما يكون له الدور الأساسي في قيام المتعلم بالبحث عن المعرفة المطلوبة من مصادر عدة متنوعة، واستخدام خبراته السابقة وربطها بالخبرات الجديدة في بيئة تعاونية تفاعلية من أجل الوصول إلى منتج نهائي في أفضل صورته.

#### رابعاً: أهداف التعلم القائم على المشروعات عبر الويب:

أشارت دراسة كل من (السيد، ٢٠١٣، ص ٣٧٣) و (عبد الغني، ٢٠١٩، ص ٢٤) إلى أن أهداف التعلم القائم على المشروعات عبر الويب تتمثل في: تنمية معرفة الطلبة بموضوعات الحياة لمواجهة المشكلات المختلفة خلال العملية التعليمية، وتطوير أداء الطلبة العقلي والأدائي، وتعزيز قدرات الطلبة في التعلم الذاتي وحل المشكلات، ومساعدة الطلاب على التمييز بين المعرفة والقيام بالعمل، وتعزيز قيم ومهارات حياتية للطلبة (قيم العمل التعاوني، والنجاح التشاركي، ومهارات إدارة الوقت والتخطيط والقيادة)، وتشجيع الطلبة على عملية البحث والتأمل، وتشجيع تطوير مستويات التفكير الذهنية المرتبطة بالتعلم مدى الحياة، وبالمسؤولية المدنية، والنجاح في المسار المهني أو الفردي، ودعم الطلاب في التعلم، وممارسة المهارات في حل المشكلات، والتواصل، وإدارة الذات.

ويتضح من أهداف التعلم القائم على المشروعات عبر الويب انها تتفق مع أهداف هذا البحث الذي يسعى لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص من خلال تشجيع الطلبة على عملية البحث والتأمل وحل المشكلات، والتمييز بين المعرفة والقيام بالعمل، إلى جانب تنمية مهارات التفاوض من خلال التخطيط، والاقناع والتأثير على الآخرين، والتواصل الإيجابي الفعال، والثبات الانفعالي، والتفكير الاستراتيجي.

#### خامساً: مميزات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب:

أشارت العديد من الدراسات إلى مميزات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب منها: (السيد، ٢٠١٣، ص ٣٧٥؛ الجندي، ٢٠١٥، ص ٤٣٨؛

(Stanley,2021,p 13؛ Wurdinger,2016,p15)

١- يتيح الفرصة للطلاب لكي يتعلموا ويقوموا بتطبيق ما تعلموه من خلال مهارات الاتصال بالآخرين بناء على العمل داخل مجموعات دراسية. أو إذا أتاحت لهم فرصة العمل مع أفراد خارج نطاق المجتمع المدرسي.

- ٢- يعمل على إعداد الطلاب لسوق العمل وإكسابهم خبرات تساعدهم على التعرف عليه قبل الدخول فيه.
- ٣- يوفر للطلاب بعض المهارات مثل القدرة على طرح الأسئلة والبحث عن المصادر والتخطيط السليم والتفكير الناقد وحل المشكلات.
- ٤- يشجع الطلاب على تنمية التفكير النقدي والإبداع من خلال تغيير ما كانوا يقومون به أوتوماتيكياً دون وعي أو هدف.
- ٥- يعتمد على تشجيع الطلاب على التقصي والاستكشاف والمساءلة والبحث عن الحلول، ويشجعهم على إظهار كفاءات ذهنية تسمح بتوسيع دائرة معارفهم من المجرى إلى التطبيق، كما يشجع روح التعاون بينهم لتنفيذ مشاريعهم، ويلعب المعلم دور الموجه والمرشد في عملية تصميم وتنفيذ هذه المشاريع.
- ٦- تشجيع الطلاب على استخدام التكنولوجيا الحديثة من خلال توظيف واستخدام أدوات التفاعل الإلكتروني عبر الويب لتحقيق التعاون والمشاركة في تنفيذ هذه المشروعات، والاستفادة من كافة المصادر الإلكترونية المتاحة عبر الويب في الحصول على المعلومات وتبادلها إلكترونياً بين الطلاب وبعضهم البعض، دون اللجوء للمعلم المشرف على المشروعات.
- ٧- يساعد الطلاب على تطوير مهاراتهم الاجتماعية من خلال التواصل مع غيرهم من المتعلمين.
- ٨- عرض المنتج النهائي الذي يظهر من خلاله ما تعلمه الطلاب حتى تتم عملية التقييم للمشروع والتي يمكن أن يقوم الطلاب أنفسهم بالتقييم طبقاً لمعايير يضعونها بأنفسهم.
- ٩- يعتمد التعلم القائم على المشروعات على تقديم مهام حقيقية وواقعية ترتبط بحياة الطلاب العملية وتترك لهم حرية اختيار المشروعات والمهام بحسب رغبتهم واهتماماتهم.
- ١٠- يتضمن أنواع متعددة لقياس مدى فهم الطلاب للهدف المطلوب، وتساعدهم على إتقان العمل بجودة عالية، ويقوم الطلاب باستعراض ما تعلموه وتوصلوا إليه باستخدام العروض التقديمية أو مستندات مكتوبة.
- ١١- يساعد المعلمين على التعرف على قدرات كل طالب على حدة وقدرات الطلاب على العمل تحت ضغط كفريق واحد، ومراقبتهم بشكل فردي أو جماعي أثناء تبادلهم للمعرفة وتوضيح العلاقات بينهم.

ولما يتميز به التعلم القائم على المشروعات عبر الويب من اتاحة الفرصة للطلاب بتطبيق ما تعلموه، واشترك الطلاب في مشكلات حياتية واقعية، والاعتماد علي أنفسهم في والنقصي والاستكشاف والمساءلة والبحث عن الحلول، واستخدام التكنولوجيا الحديثة، وتطوير مهاراتهم الاجتماعية، وتشجيع روح التعاون، وتوظيف الوسائل التكنولوجية التي تستهدف تنمية مهارات التعاون، والمشاركة والتفكير مثل: استخدام تقنيات وتطبيقات الويب أو البريد الالكتروني، وإعطاء الفرصة للمتعلمين لتحقيق ذاتهم سواء كانت مشروعات فردية أو جزء من نشاط مجموعة العمل؛ مما دفع الباحثة إلى استخدامه في تنمية عمق المعرفة لتأهينات الأشخاص ومهارات التفاوض.

سادساً: مراحل التعلم القائم على المشروعات عبر الويب: أتقتت العديد من الدراسات والكتابات على أن التعلم القائم على المشروعات عبر الويب يمر بالعديد من المراحل هي كالتالي: (السيد، ٢٠١٣، ص ٣٧٨؛ محمد، ٢٠١٨، ص ١٩٠؛ عبد الغني، ٢٠١٩، ص ٢٩؛ حمادة، ٢٠٢٠، ص ١٢٣؛ Mergendoller ,et. al,p24)

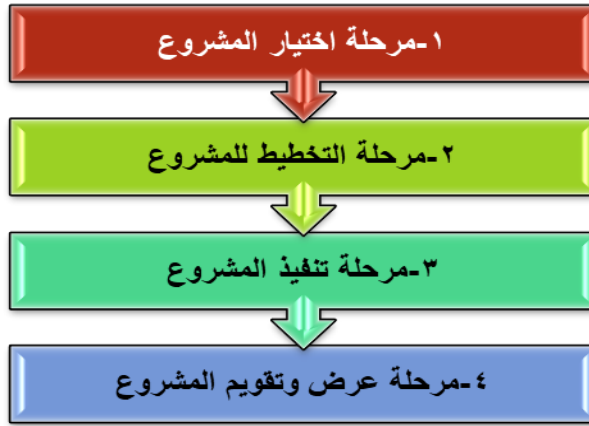
١- مرحلة اختيار المشروع: هي أهم مرحلة من مراحل المشروع إذ يتوقف عليها مدى نجاح المشروع، ولذلك يجب أن يكون المشروع متفقاً مع ميول الطلاب، وأن يعالج ناحية مهمة في حياة الطلاب، وأن يكون مناسباً لمستوى الطلاب، وأن يكون قابل للتنفيذ ويحقق أهداف المادة العلمية.

٢- مرحلة التخطيط للمشروع: يقوم الطلاب تحت إشراف المعلم بوضع مخطط لتنفيذ المشروع وصياغة أهدافه وإجراءات تنفيذه، ويترك لهم المعلم حرية توزيع أدوارهم ومسئولياتهم التي ينبغي القيام بها من تجميع معلومات، وتصميم خطة المشروع ومراحله، وتحديد متطلبات العمل في كل مرحلة، وعرضها على المعلم لتعديلها والموافقة على تنفيذها.

٣- مرحلة تنفيذ المشروع: يقوم الطلاب بالحركة والعمل، ويقوم كل طالب بما هو مطلوب منه، وتسجيل النتائج التي توصل إليها الفريق وتحديد المشكلات التي واجهتهم، ودور المعلم هنا تهيئة الظروف وتذليل الصعوبات كما يقوم بعملية

التوجيه التربوي، ويلاحظهم أثناء التنفيذ ويشجعهم على العمل ويجتمع معهم لمناقشة بعض الصعوبات ويقوم بالتعديل في سير الموضوع .

٤- **مرحلة عرض وتقويم المشروع**: التقويم عملية مستمرة مع سير المشروع منذ البداية وأثناء المراحل السابقة، وفي نهاية المشروع يستعرض كل طالب ما قام به من عمل، والفوائد التي عادت عليه من هذا المشروع، ويتم عرض المشروع النهائي الذي يظهر من خلاله ما تعلمه الطلاب، وتتم عملية التقييم للمشروع من قبل المعلم والأقران كما يمكن أن يقوم الطلاب أنفسهم بها طبقاً لمعايير موضوعه. ويمكن تلخيص هذه المراحل في الشكل التالي:



شكل (٢) مراحل استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب

ووفقاً لاستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب يتم تشكيل مجموعات العمل بحيث يتم تكليف كل مجموعة بمشروع معين يتم تنفيذه، ويتم تقسيم العمل داخل المجموعة الواحدة بحيث يقوم كل فرد فيها بدور محدد، ومن ثم يتفاعل كل أعضاء المجموعة سوياً بعد فترة محددة لتجميع العمل وتداول الآراء حوله، ولا بد من وجود قائد لكل مجموعة يتم انتخابه من قبل أفرادها ويكون مسؤول عن الوصول إلى القرارات الجماعية ومستوًى عن تنظيم النقاش وتبادل المعلومات وتنظيم التفاعل والتواصل إلكترونياً بين الأعضاء من خلال الموقع التعليمي الإلكتروني الذي تم تصميمه لعرض المشروعات المقترحة وتنفيذها من قبل الطلاب، وإيضاً من خلال التواصل عبر البريد الإلكتروني والواتساب والفيس بوك.

وقد أكدت العديد من الدراسات العربية والأجنبية علي نجاح وتميز استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في كثير من المجالات والمراحل التعليمية المختلفة ومنها: دراسة (سليمان، ٢٠١٣) التي أكدت على ضرورة استخدام وتطبيق استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات والتي تعزز قدرات الطلاب على التعلم الذاتي وحثهم على التعلم التعاوني، وذلك من خلال تصميم بيئات تعلم تعتمد بشكل كبير على الويب وتطبيقاته الاجتماعية، لما لها من تأثير بالغ في زيادة دافعية الطالب للتعلم وتحسين اتجاهاته نحو التعلم عبر الويب، وأوضحت دراسة (حجاب، ٢٠١٨) الأثر الفعال لاستخدام التعلم القائم على المشروعات في بيئة التعلم الإلكتروني (الفردية/ التشاركية) على تنمية بعض مهارات برمجة الروبوت لدى طلاب تكنولوجيا التعليم، كما توصلت دراسة (المطوع، ٢٠١٨) إلى فاعلية التعلم القائم على المشروعات في تنمية مهارات التفكير الناقد والتحصيل الدراسي في الرياضيات لدى طالبات المرحلة المتوسطة، وأكدت دراسة (حمادة، ٢٠٢٠) فاعلية برنامج قائم على استراتيجيات التعلم بالمشروعات لتنمية الوعي المهني في الطفولة المبكرة، وأشارت دراسة (عبد العزيز، ٢٠٢٠) إلى الأثر الفعال لاستراتيجية مقترحة للتعلم الإلكتروني القائم على المشروعات في ضوء نموذج أبعاد التعلم في تنمية التحصيل ومهارات تطوير وحدات التعلم الرقمية لدى طلاب تكنولوجيا التعليم وفقاً للأسلوب المعرفي، وتوصلت دراسة (Muna, & Aziz, 2020) إلى فاعلية التعلم بالاستقصاء القائم على المشروعات عبر الانترنت في نمو مهارات التواصل وزيادة الثقة في التحدث بالتعبير عن أفكارهم وآرائهم الأخرى بصوت مرتفع، ونمو مهارات التفكير لحل المشكلات، وأكدت دراسة (Guo, et al., ,2020,p.2) أن التعلم القائم على المشروعات نهج واعد يحسن مستوي نتائج الطلاب في التعليم العالي سواء النتائج المعرفية أو السلوكية والمهارية، والمشاركات الجماعية، وأسلوب التفكير، وجودة المخرجات النهائية للطلاب ويجب أن تجري البحوث المستقبلية حول قياس فوائده في المجالات والمراحل التعليمية المختلفة.

ينضح من الدراسات السابقة أهمية الدور الفعال الذي تلعبه استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في زيادة دافعية التعلم وتحسين الاتجاه وتنمية مهارات التفكير الناقد والتفكير الإبداعي والتفكير المنطومي، وتحسين التحصيل في المواد الدراسية المختلفة، وتطوير الأداء والمهارات، ومهارات التواصل وزيادة الثقة بالنفس ومهارات الاتصال المهني والتسامح، والتنظيم الذاتي.

وفي حدود علم الباحثة لا توجد دراسة تناولت فاعلية استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم التجاري.

### إجراءات البحث:

أولاً إعداد وحدتي (التأمين المؤقت الفردي، والتأمين لمدى الحياة) وفقاً لاستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب:

تم الاطلاع على العديد من التصميمات التعليمية الخاصة باستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب والتي تم استخدامها في العديد من الأبحاث والدراسات منها: (Hess,2013؛ محمد ٢٠١٣؛ عبد العال، ٢٠١٤؛ الأعصر، ٢٠١٤؛ الجندي، ٢٠١٥؛ أنور ٢٠٢٠) وثبتت فاعليتها وقد استفادت الباحثة من هذه الدراسات بعد دراستها، وتحليلها لتحديد خطوات تصميم استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في خمس مراحل يتم عرضها فيما يلي:

#### ١- مرحلة التحليل: وقد اشتملت هذه المرحلة على الخطوات التالية:

١/تحليل وتحديد المشكلة: تتحدد مشكلة البحث في ضعف مستوي طلاب التعليم التجاري في التمكن من مستويات عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص، مما ينعكس بالسلب علي أدائهم ومستوياتهم المعرفية في تأمينات الأشخاص، وكذلك عدم تمكنهم من مهارات التفاوض التي تؤثر علي تفاعلهم ونشاطهم خلال العملية التعليمية، وكذلك علي مستقبلهم المهني بعد تخرجهم والتحاقهم بسوق العمل؛ ويرجع ذلك إلي عدم مراعاة الفروق الفردية، وعدم اتباع الأساليب التكنولوجية الحديثة التي تمثل عنصر حفز وإثارة وتشويق للطلاب، وعدم وجود تفاعل ونشاط وإيجابية بين المتعلمين وبعضهم والبعض وبين المعلمين.

٢/١ تحليل الأهداف العامة: تم تحديد الهدف العام للبحث الحالي في تنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري من خلال استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب، كما تم تحديد الأهداف العامة لوحدي تأمينات الأشخاص في تنمية مستويات عمق المعرفة الأربعة (التذكر واستدعاء المعلومات، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، والتفكير الممتد) للتأمين المؤقت الفردي، والتأمين لمدي الحياة.

٣/١ تحليل خصائص المتعلمين: تم تحديد العينة المستهدفة للبحث، وقد روعي خصائص الطالبات من خلال ما يلي: جميع الطالبات في الصف الثالث التجاري، ممن يدرسون مقرر تأمينات الأشخاص شعبة تأمينات، وقد تمت مقابلة بعض من هؤلاء الطالبات، لمناقشتهن في بعض الموضوعات التي لها علاقة بالبحث الحالي، وقد أشارت نتائج هذه المقابلات إلى أن الطالبات يمتلكن حساب على شبكة التواصل الاجتماعي فيس بوك خاص بهن، ويملكون هواتف ذكية، وأجهزة حاسوب خاصة بهن، وحساب على الواتساب.

٤/١ تحليل خصائص بيئة التعلم: يعتمد البحث الحالي على إستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب؛ لذلك تم إنشاء موقع تعليمي يتم من خلاله تقديم المشروعات ومصادر التعلم المختلفة والمرتبطة بموضوع البحث، وتؤكد للباحثة افتناء جمع الطالبات جهاز حاسوب، وهواتف ذكية متصلة بالإنترنت.

## ٢- مرحلة التصميم: وقد اشتملت على الخطوات التالية:

١/٢ تحديد الأهداف الإجرائية: وقد تم صياغة الأهداف في صورة عبارات سلوكية تحدد بدقة التغيير المطلوب إحداثه في سلوك المتعلم، بحيث تكون قابلة للملاحظة والقياس.

٢/٢ تحديد المحتوى العلمي: تم اختيار وحدتي (التأمين المؤقت الفردي)، و(التأمين لمدي الحياة) لاحتوائهما على العديد من المفاهيم والمعلومات التي يجب إكسابها للطلاب، وتتصف بالصعوبة والتداخل فيما بينها، وقد تبين ذلك من خلال الدراسة الاستطلاعية التي تم إجراؤها علي الطلاب، وقد ضم المحتوى ثمانية دروس هي: بعض الملامح والشروط الخاصة بالتأمين المؤقت، وأنواع وثائق التأمين المؤقت، وأهمية واستخدامات التأمين المؤقت، ومفهوم وطبيعة وثيقة التأمين لمدي الحياة،

وأنواع وثائق التأمين لمدي الحياة، والأنواع الأخرى لوثائق التأمين لمدي الحياة، ومقارنة التأمين المؤقت والتأمين لمدي الحياة.

٣ / ٢ تحديد مؤشرات عمق المعرفة: بعد تحديد وحدتي (التأمين المؤقت، والتأمين لمدي الحياة) تم وضع مؤشرات عمق المعرفة التي ترتبط بدروس الودعتين بحيث تمثل مستويات المعرفة الأربعة لتأمينات الأشخاص وهي: (التذكر واستدعاء المعلومات، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، التفكير الممتد)، وتم عرضها على السادة المحكمين للتأكد من السلامة اللغوية، ومناسبتها لطالبات الصف الثالث الثانوي التجاري، ومناسبتها للمحتوي العلمي، وتحقيقها لمستويات عمق المعرفة، وتم إجراء التعديلات المطلوبة وأصبحت في صورتها النهائية تشمل (٨٧) مؤشر. ملحق (٤)

٤/٢ تحديد استراتيجية التعلم: تم تحديد استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لما تتميز به من مزايا عديدة تسهم في تحقيق هدف البحث، وقد روعي المتطلبات الخاصة بكل خطوة من خطواتها وفقاً للتالي:

• **الخطوة الأولى: اختيار المشروع:** تم تقسيم الطالبات إلى مجموعات صغيرة تتكون كل مجموعة من (٥) طالبات، ولكل مجموعة لها قائدة تعمل على تنظيم المهام بين أفراد المجموعة، وتم التفاعل بين أعضاء المجموعة من خلال الموقع التعليمي وموقع التواصل Facebook، والواتساب والبريد الإلكتروني، وتم تهيئة الطالبات وتعريفهن بالهدف العام المرجو تحقيقه، وإتاحة الفرصة لكل مجموعه باختيار المشروع المناسب لمبولهن وما يرغبون ففي تنفيذه من خلال الموقع. والمشروعات المقترحة كانت كالتالي:

- إعداد عرض تقديمي عن مفهوم وطبيعة التأمين المؤقت.
- إعداد تقرير عن الملامح والشروط الخاصة بالتأمين المؤقت.
- إعداد خريطة ذهنية عن أنواع وثائق التأمين المؤقت.
- إعداد ملخص بحثي عن أهمية واستخدامات التأمين المؤقت.
- إعداد عرض تقديمي عن وثيقة التأمين لمدي الحياة.
- إعداد جدول مقارنة بين أنواع وثائق التأمين لمدي الحياة.



- جمع وتحليل بيانات عن وثائق التأمين لمدي الحياة الموجودة بشركات التأمين المصرية.
- إعداد مناظرة لمؤيدي التأمين المؤقت ومؤيدي التأمين لمدي الحياة.
- **الخطوة الثانية: مرحلة التخطيط للمشروع:** وفيها تقوم الطالبات بوضع خطة المشروع ويجب أن تكون خطواتها واضحة ومحددة، حيث يشترك أفراد مجموعة المشروع في وضع هذه الخطة وإبداء آرائهن ووجهات نظرهن ويتم تحديد دور كل طالبة في المجموعة (قائد للمشروع، منسق تكنولوجي، باحث، كاتب للمشروع، مقدم للمشروع) ويكون دور الباحثة استشاري حيث تستمع إلى آراء الطالبات ووجهات نظرهن وتقوم بتوجيههن ومساعدتهن، والرد على استفساراتهن من خلال طرق التواصل المحددة بالموقع.
- **الخطوة الثالثة: مرحلة تنفيذ المشروع:** حيث يقوم طالبات كل مجموعة بتنفيذ خطة العمل، وتقوم كل طالبة بالمهام المكلفة بها، ويتم تنفيذ بنود خطة المشروع تحت مراقبة الباحثة وإشرافها وتوجيهاتها، وهنا يتم تقييم المهام التي يؤديها الطالبات أثناء المشروع، وتقديم التغذية الراجعة أولاً بأول والإجابة عن استفسارات الطالبات، وتوجيه الطالبات نحو مساعدة بعضهن البعض في تنفيذ المشروع، وتزويد الطالبات بكافة المعلومات والمواقع التي تدعمهم في تنفيذ المشروع من خلال الموقع التعليمي.
- **الخطوة الرابعة: تقييم المشروع:** وهي مرحلة متابعة ما تم تنفيذه من خلال: تقييم بنائي ويتم أثناء تنفيذ المشروع عن طريق تزويد الطالبات بالمعلومات والمصادر الإثرائية التي تساعدهم على إنجاز المشروع، وتقييم نهائي بعد الانتهاء من المشروع وتسليمه عبر الموقع.

٥/٢ **تصميم الموقع التعليمي:** تم تصميم الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص واحتوي الموقع على الأهداف العامة والاجرائية، وأسماء الدروس، والمشروعات المقترحة المطلوب الاختيار منها، والمهام المطلوب تنفيذها، والتقييم للمشروعات، والتواصل من خلال الواتس أو الفيس أو البريد الإلكتروني. ثم تم تجهيز البرامج التي سيتم بها كتابة النصوص وتحريرها، كذلك معالجة الصور المحملة من الانترنت؛ حيث تم استخدام

برنامج Microsoft Word في كتابة النصوص، وجوجل كروم، وبرنامج power Point وتم تحميل بعض الصور للإعلانات والفيديوهات من الانترنت لتدعيم الدروس، وتم إجراء بعض التعديلات عليها، وتم تصميم بعض الرسومات والأشكال.

٦/٢ إعداد دليل المعلم: تم إعداد دليل المعلم لتوضيح كيفية تدريس الـوحدتين باستخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب. وقد روعي عند إعداد الدليل بالنسبة لكل وحدة ما يلي:

- مقدمة الوحدة وأهميتها.
- الأهداف العامة لتدريس الوحدة.
- دروس الوحدة والزمن المقترح لتدريسها.
- مخطط لدروس الوحدة يحتوي على أهداف كل درس، والمشروع المقترح، ودور المتعلم، ودور المعلم.
- المراجع التي يمكن للمعلم أن يرجع إليها عند تدريس الوحدة.
- عرض دليل المعلم علي السادة للمحكمين وإجراء التعديلات المطلوبة، ووضعه في صورته النهائية. (ملحق ٥).

٧/٢- إعداد دليل الطالب: تم إعداد دليل الطالب حيث يوضح للطالبات كيفية السير في دراسة الدروس وتنفيذ المشروعات المكلفين بها موضحاً جميع الإرشادات والتعليمات التي تمكنهن من دخول الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص والتنقل بين صفحاته وتنفيذ المهام المطلوبة واختيار المشروع وتنفيذه، ثم تقديم المشروع النهائي، وتم عرضه على السادة المحكمين للتعرف على رأيهم فيه، وإجراء التعديلات المطلوبة، ووضعه في صورته النهائية. (ملحق ٦)

### ٣- مرحلة الإنتاج والتطوير:

في هذه المرحلة تم إعداد العناصر التي تم تحديدها من خلال الخطوات السابقة، وهي مرحلة يتم فيها إنتاج الموقع تمهيداً لاستخدامه من قبل عينة البحث، وقد تم استخدام "Google sites" في إنشاء الموقع؛ فهو يتيح تصميمات جاهزة لإنشاء المواقع ويتسم بالمرونة من حيث إمكانية التعديل فيه بالإضافة أو الحذف للصفحات، واحتوي الموقع

علي الصفحة الرئيسية، وتتضمن العنوان وأيقونات الأهداف والدليل الإرشادي والمشروعات، ومؤشرات تقييم المشروعات وكيفية التواصل معنا، ثم صفحة الأهداف، ثم صفحة الدليل الإرشادي للمشروعات، ثم صفحة المشروعات المقترحة، ثم صفحة كل مشروع علي حدي وتحتوي علي المهام والإجراءات التي يجب أن تتبعها الطالبات لتنفيذ تلك المهام، ثم صفحة مؤشرات التقييم للمشروعات وتحتوي على معايير تقييم كل مشروع على حده سواء كان تقييماً لعمليات المشروع أو تقييماً للمنتج النهائي للمشروع أو كليهما، ثم صفحة طرق التواصل من خلال رابط الفيس بوك، والواتساب، والبريد الالكتروني. وقد روعي سهولة التنقل والتحكم من خلال النقر على الماوس أو من خلال الروابط الفائقة أو الاختيار من القوائم بحيث يتيح للطالبة الدخول على أي عنصر في أي وقت، كما تم تحديد الميعاد النهائي لتسليم وعرض المشروع.

#### ٤- مرحلة التطبيق:

في هذه المرحلة بعد الانتهاء من إعداد الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص وفقاً لاستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب تم نشرها من خلال Google site، ثم تم تجريبه بشكل مبدئي من خلال الدخول عليه من الحاسب الآلي والهاتف الذكي والتأكد من صحته وسلامة الانتقال من خلال الروابط، وسهولة التواصل وعدم وجود مشكلات امام الطالبات.

#### ٥- مرحلة التقييم:

في هذه المرحلة تم التقييم بعدة طرق قبل إجراء عملية التطبيق وبعدها، وهي على النحو الآتي:

-تم عرض الموقع التعليمي بكل محتوياته على مجموعة من السادة المحكمين في المناهج وطرق التدريس تخصص العلوم التجارية، وكذلك تخصص تكنولوجيا التعليم. للتأكد من مناسبة المشروعات وعناصر المحتوى التعليمي وجودتها، وتم إجراء التعديلات المقترحة في ضوء آراء السادة المحكمين، كما تم اختيار (٢٠) طالبة من الطالبات من غير عينة البحث لإجراء التجربة الاستطلاعية، والتقييم البنائي وقد تم التوصل لصلاحية الموقع التعليمي بشكله الحالي للتطبيق النهائي. ملحق (٨)

عنوان الموقع: <https://sites.google.com/view/persons-insurance>



بعض صور الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص

- تم عرض المشروعات على مجموعة من السادة المحكمين في المناهج وطرق التدريس تخصص العلوم التجارية، وكذلك تخصص تكنولوجيا التعليم، وقد أسفرت عملية التحكيم عن بعض الملاحظات، منها: التعديل في صياغة بعض الأسئلة، وتعديل في صياغة بعض المشروعات لكي تتناسب مع طبيعة البحث والعمل على تنمية عمق المعرفة وتحفيز المشاركة الإيجابية والتعاون، وتم إجراء التعديلات اللازمة، ثم إعداد الوجدتين في صورتيهما النهائية وتجهيزهما من خلال دليل المعلم. ملحق (٦)

- مرحلة التقويم النهائي: سيتم تناول الخطوات الخاصة بهذه المرحلة بشكل تفصيلي في الجزء الخاص ببناء أدوات القياس (اختبار عمق المعرفة، ومقياس مهارات التفاوض) وإجراء تجربة البحث الأساسية.

وبذلك تكون تمت الإجابة على السؤال الأول للبحث وهو: ما التصور المقترح لاستخدام استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري؟

### ثانياً إعداد أدوات القياس

تتمثل أدوات القياس في هذا البحث في: اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص، ومقياس مهارات التفاوض.

### أ- إعداد اختبار عمق المعرفة:

١/أ- الهدف من الاختبار: هدف الاختبار إلى قياس مستويات عمق المعرفة التي يجب تلميتها لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري في تأمينات الأشخاص.

٢/أ- تحديد مستويات عمق المعرفة المتضمنة في الاختبار: يقيس الاختبار مستويات: التذكر واستدعاء المعلومات، وتطبيق المفاهيم والمهارات، والتفكير الاستراتيجي، والتفكير الممتد.

٣/أ- إعداد جدول المواصفات: تم إعداد جدول المواصفات الذي يربط بين المحتوى ومستويات عمق المعرفة ومفردات الاختبار وقد تم تحديد الأهمية النسبية لكل درس من الدروس حسب مؤشرات مستويات عمق المعرفة التي يتم تلميتها والموجودة بكل درس من دروس الوجدتين، وتم تحديد الوزن النسبي للمؤشرات

وفقاً لعدد المؤشرات في كل مستوي من مستويات العمق المعرفي المحددة، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (٢) جدول المواصفات اختبار عمق المعرفة لتأمينات الإحصاء

النسبة المئوية للمؤشرات	مجموع الأسئلة	التفكير الممتد	التفكير الاستراتيجي	تطبيق المفاهيم والمهارات	التذكر واستدعاء المعلومات	المؤشرات الدروس
١٥%	٦	١	١	٢	٢	الدرس الأول
١٨%	٦	١	١	٢	٢	الدرس الثاني
١٨%	٦	١	١	٢	٢	الدرس الثالث
٦%	٢	٠	٠	١	١	الدرس الرابع
٨%	٣	٠	١	١	١	الدرس الخامس
١٤%	٤	١	١	١	١	الدرس السادس
١٥%	٦	١	١	٢	٢	الدرس السابع
٦%	٢	٠	٠	١	١	الدرس الثامن
١٠٠	٣٥	٥	٦	١٢	١٢	مجموع الأسئلة
	١٠٠	%١٨	%٢١	%٣٠	%٣١	النسبة المئوية لمستويات عمق المعرفة

٤/أ- بناء مفردات الاختبار: روعي عند صياغة مفردات الاختبار الأوزان النسبية المحددة في جدول المواصفات، وكذلك مستويات عمق المعرفة المحددة، وشمل الاختبار (٣٥) مفردة وضم ثلاثة أنواع من أسئلة الاختبارات، وهي أسئلة الإكمال، وأسئلة الاختيار من متعدد، لقياس مستوي التذكر واستدعاء المعلومات، ومستوي تطبيق المفاهيم والمهارات، والأسئلة المقالية لقياس مستوي التفكير الاستراتيجي، ومستوي التفكير الممتد، وقد روعي الشروط الخاصة بكل نوع من هذه الأنواع عند صياغة مفردات الاختبار.

٥/أ- تعليمات الاختبار: تم إعداد تعليمات الاختبار واتسمت بالسهولة في الألفاظ والدقة والوضوح، وتوضح الهدف منه، ونوعيات أسئلته وكيفية الإجابة عنها.

٦/أ - طريقة تصحيح الاختبار: تم تقدير درجات مفردات الإجابة عن أسئلة الاختبار درجة واحدة لكل سؤال من الأسئلة الموضوعية، وخمس درجات لكل سؤال من الأسئلة المقالية تحصل الطالبة على درجات متدرجة حسب إجاباتها.

٧/أ - صدق الاختبار: يقصد بصدق الاختبار أن يقيس الاختبار ما وضع من أجله، ولتحقيق الصدق تم عرض الاختبار على السادة المحكمين للتعرف على رأيهم في الاختبار من حيث: مدي وضوح ودقة تعليمات الاختبار، ومدي مناسبة مفردات الاختبار لمستويات عمق المعرفة المتضمنة في الاختبار، ومدي مناسبة المفردات للطلاب، ومدي شمول الاختبار للمحتوي، وتم إجراء التعديلات المطلوبة في ضوء توجيهاتهم.

٨/أ - حساب ثبات الاختبار: بعد التأكد من صدق الاختبار كان لا بد أن يقاس ثباته، وثبات الاختبار يقصد به أن يعطي الاختبار نفس الدرجات إذا أعيد تطبيقه مرة أخرى على نفس المجموعة، وقد تم تطبيق الاختبار على عينة استطلاعية عددها (٢٠) طالبة من طالبات المدرسة الثانوية التجارية غير عينة البحث في ٢٠/٢/٢٠٢٢ وإعادة تطبيقه بعد أسبوعين في ٢٠/٣/٢٠٢١، وبتطبيق معادلة الارتباط (لبيرسون) لحساب ثبات الاختبار عن طريق إعادة الاختبار - Test - Re Test، وبإجراء العمليات الإحصائية كانت النتائج كما في الجدول التالي:

جدول (٣) حساب الثبات لاختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص

معامل الثبات	مج (س ص)	مج (ص <sup>٢</sup> )	مج (س <sup>٢</sup> )	مج الدرجات في التطبيق الثاني (ص)	مج الدرجات في التطبيق الأول (س)
٠.٨٨	٣٩٤٠.٣	٣٩٢٥٩	٣٩٥٩٤	٨٤٩	٨٥٤

يتضح من الجدول السابق أن الاختبار يتمتع بدرجة ثبات مقبولة ويمكن استخدامه في البحث الحالي.

٩/أ - تحديد زمن الاختبار: تم حساب زمن الاختبار من خلال التجربة الاستطلاعية عن طريق تسجيل الزمن الذي استغرقه كل طالبة في الامتحان وتحديد الزمن عن طريق متوسط مجموع الأزمنة المستغرقة من جميع الطالبات.

$$\text{زمن الاختبار} = \frac{\text{مج الزمن المستغرق لجميع الطالبات}}{\text{عدد الطالبات}} = \frac{1150}{20} = 57,50$$

$$= 60 + 10 \text{ دقائق لقراءة التعليمات} = 70 \text{ دقيقة}$$

أ/١٠- معامل الصعوبة: تم حساب معامل الصعوبة لكل مفردة من مفردات الاختبار، وجاءت جميع أسئلة الاختبار مناسبة من حيث درجة صعوبتها، حيث تراوحت ما بين (٠,٤٢)، و(٠,٧٣)، وهي نسبة مقبولة.

أ/١١- معامل التمييز لمفردات الاختبار: تم حساب معامل التمييز لكل مفردة من مفردات الاختبار، وجاءت جميع أسئلة الاختبار مناسبة من حيث درجة تمييزها، والتي تراوحت ما بين (٠,٣٥) و(٠,٧٧)، فيما بلغ معامل التمييز للاختبار ككل (٠,٦٨)؛ ومن ثم تشير تلك النتائج إلى صلاحية الاختبار للاستخدام.

أ/١٢- الصورة النهائية للاختبار: في ضوء النتائج السابقة تم وضع الاختبار في صورته النهائية، مكوناً من (٣٥) مفردة، بواقع عدد (١٠) مفردة إكمال، وعدد (١٥) مفردة اختيار من متعدد، وعدد (١٠) مفردات أسئلة مقالية خمس مفردات تقيس مستوى التفكير الاستراتيجي، وخمس مفردات تقيس مستوى التفكير الممتد ودرجته الكلية (٧٥) درجة. (ملحق ٩)

#### ب- إعداد مقياس مهارات التفاوض

بالرجوع إلى العديد من الدراسات والكتابات التي تناولت إعداد مقياس مهارات التفاوض والاستفادة منها: (الشوربجي ونايف، ٢٠١٣؛ عبد المعطي، ٢٠١٥؛ قدومي، ٢٠١٧؛ المصري، ٢٠١٨، الكندري، ٢٠٢٠؛ عبد الله وطلبة ٢٠٢١). قد تم بناء المقياس وفقاً للخطوات التالية:

ب/١- الهدف من المقياس: هدف المقياس إلى قياس مهارات التفاوض لدى طالبات الصف الثالث بالمدرسة الثانوية التجارية نتيجة لدراستهم مادة تأمينات الأشخاص، ونقاس بالدرجة التي تحصل عليها الطالبة في المقياس.



ب/٢- صياغة المقياس والتعليمات: تم صياغة المقياس في صورة عبارات تقريرية تصف سلوك الطالبات عند تعرضهم لمواقف حياتية سواء داخل المدرسة أو خارجها، وذلك لإعداد الصورة المبدئية للمقياس، وضم المقياس عبارات لقياس مهارات: التخطيط، والاقناع والتأثير على الآخرين، والتواصل الإيجابي الفعال، والثبات الانفعالي، والتفكير الاستراتيجي، وكان المقياس مكون من (٣٥) عبارة، وبعد ذلك تم وضع تعليمات المقياس. ويتم توضيح المفردات التي تقيس كل مهارة من خلال الجدول التالي:

جدول (٤) مفردات مقياس مهارات التفاوض والمهارة الذي تقيسها

م	المهارات	أرقام المفردات في المقياس
١	التخطيط.	٣-٨-١٤-٢١-٢٨-٣٠-٣٤
٢	الاقناع والتأثير على الآخرين.	٧-١٣-١٥-١٩-٢٥-٢٩-٣١
٣	التواصل الإيجابي الفعال.	٢-٦-١٠-١٦-١٨-٢٣-٣٣
٤	الثبات الانفعالي.	١-٤-٩-١٢-٢٠-٢٦-٣٥
٥	التفكير الاستراتيجي.	٥-١١-١٧-٢٢-٢٤-٣٢-٢٧

ب/٣- تصحيح المقياس: تم استخدام سلم إجابة مكون من أربع فئات هي: (تتطبق على تماماً، وتطبق على كثيراً، وتطبق على قليلاً، ولا تتطبق على) وكانت درجات الاستجابات وفقاً للترتيب السابق هي: (٢، ٤، ١، ٣)، وبالتالي الدرجة المرتفعة تشير إلى توافر مهارات التفاوض لدى الطالبة، أي أنه كلما اقتربت الدرجة من درجة النهاية العظمي كلما أشار ذلك إلى ارتفاع مستوى مهارات التفاوض لدى الطالبة.

#### ب/٤- صدق المقياس:

ب/٤/١- الصدق الظاهري: تم تقدير الصدق الظاهري من خلال عرض المقياس في صورته الأولية على مجموعة من السادة المحكمين في مجال علم النفس لإبداء الرأي في سلامة صياغة عبارات المقياس، وصلاحيته لقياس مهارات التفاوض وملائمتها لمستوى الطالبات، ومدى وضوح تعليمات المقياس وتم تعديل المقياس في ضوء آراء السادة المحكمين، حيث تم

صياغة بعض العبارات غير الواضحة، وحذف بعض العبارات، وتم إجراء التعديلات المطلوبة في ضوء توجيهاتهم، وأصبح عدد مفردات المقياس (٣٠) مفردة.

ب/٤/٢-الصدق الداخلي: تم حساب صدق الاتساق الداخلي من خلال حساب معامل الارتباط بين درجة المفردة ودرجة المهارة الذي تنتمي إليها، كذلك حساب معامل الارتباط بين درجة كل مهارة ودرجة المقياس ككل، كما يتضح من الجدول التالي:

جدول (٥) معاملات الارتباط بين درجة المفردة ودرجة المهارة ودرجة المقياس.

المهارة	رقم المفردة	معامل الارتباط بالمهارة	معامل الارتباط بالمقياس	رقم المفردة	معامل الارتباط بالمهارة
التخطيط	٣	٠.٧٤٥	٠.٦٤٨	٢١	٠.٧١١
	٨	٠.٥٩١		٢٨	٠.٥٧٦
	١٤	٠.٥٥٧		٣٠	٠.٧٣٥
الافتناع والتأثير على الآخرين	٧	٠.٦٦٣	٠.٥٧٢	١٩	٠.٥٦٩
	١٣	٠.٨٨٢		٢٥	٠.٦٤٩
	١٥	٠.٧٢٦		٢٩	٠.٤٤٧
التواصل الإيجابي الفعال	٢	٠.٥٨٩	٠.٦٦٩	١٦	٠.٦٥٩
	٦	٠.٧٥٤		١٨	٠.٧١٤
	١٠	٠.٥٦٩		٢٣	٠.٤٩٦
الثبات الانفعالي.	١	٠.٥٤٧	٠.٧٦٥	١٢	٠.٧٤٤
	٤	٠.٥٩٣		٢٠	٠.٥٩١
	٩	٠.٧٦٥		٢٦	٠.٧٨٥
التفكير الاستراتيجي	٥	٠.٤٥٨	٠.٨١٣	٢٢	٠.٤٩٧
	١١	٠.٥٧٧		٢٤	٠.٥٤٦
	١٧	٠.٥٤٢		٢٧	٠.٧٢٧

مستوي الدلالة (٠,٠٥)

يتضح من الجدول السابق أن معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة من مفردات المقياس ودرجة المهارة الذي تنتمي إليها تتسم بارتباط موجب تختلف قوته من عبارة لأخرى عند مستوي (٠,٠٥)، حيث يتراوح (من ٠,٤٤٧ إلى ٠,٨٨٢) لكل مهارات المقياس، وبالنسبة لمفردات مهارة التخطيط يتراوح (من ٠,٥٥٧ إلى ٠,٧٤٥)، وبالنسبة لمفردات مهارة الافناع والتأثير علي الآخرين يتراوح (من ٠,٤٤٧ إلى ٠,٨٨٢)، وبالنسبة لمفردات مهارة التواصل الإيجابي الفعال يتراوح (من ٠,٤٩٦ إلى ٠,٧٥٤)، و بالنسبة لمفردات مهارة الثبات الانفعالي يتراوح (من ٠,٥٤٧ إلى ٠,٧٨٥)، وبالنسبة لمفردات مهارة التفكير الاستراتيجي يتراوح (من ٠,٤٥٨ إلى ٠,٧٢٧)، كذلك تحققت معاملات ارتباط بمقدار (٠,٥٧٢، ٠,٦٤٨، ٠,٦٦٩، ٠,٧٦٥، ٠,٨١٣) للمهارات الخمسة على الترتيب بين درجات كل مهارة، والدرجة الكلية للمقياس، مما يدل أيضاً على صدق الاتساق الداخلي للمقياس.

ب/٥- حساب ثبات المقياس: تم حساب ثبات المقياس من خلال التطبيق على عينة عددها (٢٠) طالبة غير عينة البحث في ٢٠/٢/٢٠٢٢ وإعادة تطبيقه بعد أسبوعين في ٢٠٢١/٣/٦، وبتطبيق معادلة الارتباط (ليبرسون) لحساب ثبات المقياس عن طريق إعادة التطبيق، وبإجراء العمليات الإحصائية كانت قيمة معامل الثبات (٠,٨٧)، كما تم استخدام طريقة التجزئة النصفية، وكانت قيمة معامل الثبات (٠,٨٥)، وتشير تلك النتائج إلى أن المقياس يتمتع بدرجة ثبات عالية بحيث يمكن استخدامه في البحث الحالي.

ب/٦- الصورة النهائية للمقياس: في ضوء النتائج السابقة تم وضع المقياس في صورته النهائية مكوناً من (٣٠) مفردة، وكانت الدرجة الكلية للمقياس في حالة أن جميع العبارات "تنطبق على تماماً" تكون الدرجة (١٢٠) درجة، وكانت الدرجة في حالة أن العبارات جميعها "تنطبق على كثيراً" (٩٠) درجة، أما في حالة أن العبارات جميعها "تنطبق على قليلاً" فتكون الدرجة (٦٠) درجة، وكانت الدرجة في حالة أن العبارات جميعها "لا تنطبق علي" (٣٠). ملحق (١١)

## ثالثاً: إجراء تجربة البحث

### ١- هدف تجربة البحث:

قياس فاعلية استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري.

### ٢- عينة البحث:

تم اختيار عينة البحث من طلاب الصف الثالث الثانوي التجاري بمدرسة النيل الثانوية التجارية، حيث يسهل التطبيق عليها لأنها تتبع نطاق إشراف الباحثة في التربية العملية وعددها (٨٠) طالبة، وتم تقسيمهم عشوائياً إلى مجموعتين، المجموعة التجريبية وعددها (٤٠) طالبة وهي: (التي تدرس تأمينات الأشخاص وفقاً لاستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب)، والمجموعة الضابطة هي: (التي تدرس تأمينات الأشخاص وفقاً للطريقة التقليدية)، وعددها (٤٠) طالبة.

### ٣- التطبيق القبلي لأدوات البحث:

تم تطبيق اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومقياس مهارات التفاوض قبلياً على عينة البحث، يوم الأحد الموافق ٢٠٢٢/٢/٢٤ وتم تصحيح الاختبار ورصد النتائج ومعالجتها احصائياً باستخدام برنامج (SPSS) الإصدار الثالث والعشرون، وكانت النتائج كالتالي:

### جدول (٦)

نتائج التطبيق القبلي على المجموعتين التجريبية والضابطة في اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص

مستوي الدلالة ...٥	درجات الحرية	قيمة ت المحسوبة	الاحتراف المعياري		المتوسط الحسابي		مستويات عمق المعرفة
			المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	
غير دالة	٧٨	٠,٦٣٥	١,٠٩	١,٠٨	٣,٦٢	٣,٢٥	التذكر واستدعاء المعلومات
غير دالة	٧٨	٠,٥٨٤	١,٣٥	١,٤٧	٥,٠٥	٥,٢	تطبيق المفاهيم والمهارات
غير دالة	٧٨	٠,٦٧٩	١,٥٨	١,٦٢	٢,٩٢	٢,٧٥	التفكير الاستراتيجي
غير دالة	٧٨	٠,٥٩٩	١,٢٩	١,٣٦	٣,٦٧	٣,٨	التفكير الممتد
غير دالة	٧٨	٠,٧٧٤	١,٨٥	١,٩٧	١٠,٢٥	١٢,٦٥	الاختبار ككل.

\*\* يتضح من الجدول السابق أن جميع قيم (ت) المحسوبة لمستويات عمق المعرفة أقل من قيمة ت الجدولية (٢,٠٠)، أي أنه لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات طالبات المجموعتين التجريبية والضابطة في التطبيق القبلي لاختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص؛ مما يدل على تكافؤ المجموعتين في المستوي التحصيلي.

### جدول (٧)

نتائج التطبيق القبلي على المجموعتين التجريبية والضابطة في مقياس مهارات التفاوض

مستوي الدلالة ٠٠٥	درجات الحرية	قيمة ت المحسوبة	الانحراف المعياري		المتوسط الحسابي		مهارات التفاوض
			المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	
غير دالة	٧٨	٠.٩٩٢	٢.٢٤	٢.٤٤	٨.٢٢٥	٨.٧٥	التخطيط
غير دالة	٧٨	١.٠٥	١.٨٦٧	٢.٢٣٥	٨.٥	٩.٢٢٥	الافئاع والتأثير على الآخرين
غير دالة	٧٨	٠.١٧٤	١.٧٥	١.٨١	٨.٨٥	٨.٦٥	التواصل الإيجابي الفعال
غير دالة	٧٨	٠.٤٨	٢.٠٠٧	٢.١٣	٨.٥٨	٩.٠٧٥	الثبات الانفعالي
غير دالة	٧٨	٠.٤٠٤	٢.٢٣	٢.٤٦	٨.٣	٨.١	التفكير الاستراتيجي
غير دالة	٧٨	٠.٩٩٨	٥.٣٤	٦.٤٥	٤٣.٨	٤٢.٤٥	المقياس ككل

\*\* يتضح من الجدول السابق أن جميع قيم (ت) المحسوبة لجميع أبعاد مقياس مهارات التفاوض أقل من قيمة ت الجدولية (٢,٠٠)، أي لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات طالب المجموعتين التجريبية والضابطة في التطبيق القبلي لمقياس مهارات التفاوض، مما يدل على تكافؤ المجموعتين في مهارات التفاوض.

#### ٤- تدريس الوجدتين:

- تم التدريس لعينة البحث في الفصل الدراسي الثاني للعام الدراسي ٢٠٢١/٢٠٢٢، بواقع مرتين أسبوعياً، واستغرق زمن الدراسة ثمانية أسابيع، وقد درست الوجدتين بالطريقة العادية لطلاب المجموعة الضابطة؛ بينما المجموعة التجريبية فقد درست الوجدتين وفقاً لاستراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب؛ حيث كان اللقاء لمرتين في الأسبوع الأول مع الطالبات تمهيداً لبعض الأمور الخاصة بالتطبيق.

- تم تقسيم الطالبات إلى ثماني مجموعات عدد كل منها خمس طالبات. كما تم تقسيم العمل داخل المجموعة الواحدة بحيث تقوم كل طالبة فيها بدور محدد، وتم تحديد فائدة لكل مجموعة لتكون مسئولة عن الوصول إلى القرارات الجماعية ومسئولة عن تنظيم النقاش وتنظيم التفاعل والتواصل إلكترونياً بين الأعضاء والباحثة، وتم الاتفاق على أن يشترك جميع أعضاء المجموعة معا في تنفيذ المشروع طبقاً للخطة التي سيتم وضعها وإرسالها للباحثة.
- التأكد من أن جميع الطالبات لديها حاسوب أو تابلت أو هاتف محمول وأن لديها إنترنت متوفر يمكنها استخدامه عند الدراسة.
- تم توزيع مشروعات تأمينات الأشخاص على المجموعات المكونة.
- تم تعريفهن بكيفية دراسة الوجدتين من خلال الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص والتأكد من سهولة الدخول عليه والتصفح من خلاله، وتم الإجابة على الأسئلة الخاصة بهن ومحاولة حل الصعوبات التي واجهت بعضهن مثل العودة إلى الصفحة الرئيسية والدخول عي المشروع وكيفية إرساله عند الانتهاء منه.
- تم تكوين مجموعات عبر الواتس والفيس بوك خاصة بالمشروعات وتبادل الحوار وتم إضافة الباحثة إليها لتوجيههن وارشادهن.
- تم تعريفهن بالأهداف التعليمية، وتحديد نطاق التعلم، وأنشطة التعلم، وطرق التعلم بالمشروعات عبر الويب، وتعريفهن بأدوات التواصل عبر الإنترنت، ومحركات البحث، وتقييم المشروعات، وتقييم التعلم.
- قامت طالبات المجموعة الواحدة بمناقشة تفاصيل إجراءات تنفيذ المشروع الخاص بها، وعندما وصلن إلى الفهم الكامل بدأت في تنفيذ المشروع وجمع المعلومات معاً أثناء التنفيذ، وعند اكتمال تنفيذ المشروع تم عرض هذا المشروع على شبكة الإنترنت من خلال الموقع؛ للمناقشة والتحليل واستخلاص النتائج من تجربتهم في تنفيذ المشروع ثم قام أعضاء المجموعة بكتابة تقرير عن تجربة المشروع وأرسلن التقرير وما استخلصوه من معلومات إلى الباحثة عبر الإنترنت.
- وقد تم تحديد ميعاد لتقديم المشروع وميعاد لعرضه، ثم تقييمه بناء على معايير التقييم المحددة لكل مشروع.

وقد واجه التطبيق العديد من الصعوبات تمثلت في: أن بعض الطالبات ليس لديها خبرة كافية في التعامل مع الانترنت من خلال الموقع التعليمي، تخاذل بعض طالبات المجموعة عن المساهمة بإيجابية في تنفيذ المشروع، وتأخر بعض المجموعات عن التسليم في الميعاد المحدد، وضعف شبكة الانترنت في كثير من الأحيان في العديد من الأماكن؛ مما مثل صعوبة لبعض الطالبات من التواصل معنا في الوقت المحدد.

#### ٥- التطبيق البعدي لأدوات البحث:

تم تطبيق أدوات البحث على عينة البحث، وتم تصحيح اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص ومقياس مهارات التفاوض ورصد النتائج ومعالجتها إحصائياً.

#### ٦- نتائج التجربة وتفسيرها:

تمت الإجابة على السؤال الأول للبحث ضمن الإجراءات السابقة ويتم الإجابة على باقي الأسئلة وفقاً للتالي:

**السؤال الثاني:** للإجابة عن السؤال الثاني للبحث ونصه ما يلي: ما فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص لدي طلاب التعليم الثانوي التجاري؟

تم التحقق من صحة الفرض الأول من فروض البحث ونصه ما يلي " يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوي (٠.٠٥) بين متوسطي درجات طلاب المجموعة التجريبية (التي تدرس تأمينات الأشخاص باستخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب)، والمجموعة الضابطة (التي تدرس تأمينات الأشخاص بالطريقة التقليدية العادية)، في درجات اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص البعدي لصالح المجموعة التجريبية. باستخدام اختبار (ت) لمتوسطين مستقلين، للتعرف على دلالة الفرق بين متوسطي درجات طلاب المجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة في اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص البعدي، وكانت النتائج كالتالي:

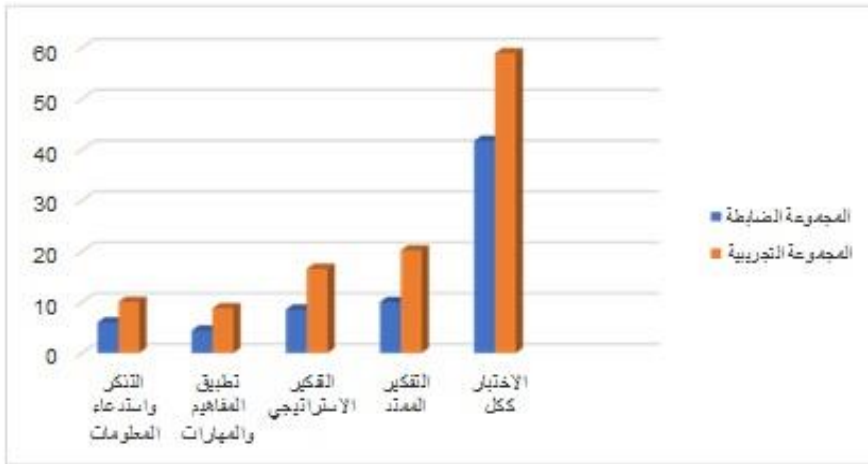
## جدول (٨)

قيمة "ت" للفرق بين متوسطي درجات المجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة في اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص البعدي

الترتيب	$\eta^2$	مستوى الدلالة ٠.٠٥	درجات الحرية	قيمة ت المحسوبة	الانحراف المعياري		المتوسط الحسابي		مستويات عمق المعرفة
					المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	
١	٠,٦٤	دالة	٧٨	١١,٧٩	٢,٣٥	٢,٦٧	١٠,١	٦,٠٥	التذكر واستدعاء المعلومات
٢	٠,٦٧	دالة	٧٨	١٢,٦٨	٣,٩	٢,٦	١٠,٨٣	٦,٤٣	تطبيق المفاهيم والمهارات
٣	٠,٦٤	دالة	٧٨	١١,٩٦	٢,٧٥	٢,٨٩	١٦,٥٨	٨,٥٥	التفكير الاستراتيجي
٤	٠,٦٧	دالة	٧٨	١٢,٦٤	٣,٧٦	٢,٣٥	٢٠,٢	١٠,١	التفكير الممتد
٥	٠,٩٥	دالة	٧٨	٤٣,٢٤	٦,٦٩	٧,١٥	٥٨,٩٨	٤١,٧٥١	الاختبار ككل.

يتضح من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة احصائية عند مستوى (٠.٠٥) بين متوسطي درجات المجموعة الضابطة والمجموعة التجريبية في اختبار عمق المعرفة ككل ومستوياته (التذكر واستدعاء المعلومات - تطبيق المفاهيم والمهارات - التفكير الاستراتيجي - التفكير الممتد - الاختبار ككل) حيث إن قيمة ت المحسوبة بالترتيب كالتالي: (١١,٧٩، ١٢,٦٨، ١١,٩٦، ١٢,٦٤، ٤٣,٢٤) أكبر من قيمة ت الجدولية (٢,٠٠) أي أنها دالة إحصائياً، كما تشير النتائج إلى أن قيمة (مربع إيتا) هو (٠,٩٥) وهي تعبر عن حجم تأثير كبير، وهذا يدل على تحقق الفرض الأول للبحث؛ حيث تفوقت المجموعة التجريبية على المجموعة الضابطة في اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص البعدي؛ ويعزى ذلك إلى استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب ويمكن تمثيل النتيجة بيانياً كالتالي:





شكل (٣) التمثيل البياني لمتوسط درجات طلاب المجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة في التطبيق البعدي لاختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص

مناقشة النتائج الخاصة بعمق المعرفة لتأمينات الأشخاص وتفسيرها:

بتحقق الفرض الأول تكون تمت الإجابة عن السؤال الثاني للبحث ما فاعلية استخدام استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص لدي طلاب التعليم التجاري؟ حيث ثبتت فاعلية استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب وتفوقت المجموعة التجريبية على المجموعة الضابطة في اختبار عمق المعرفة لتأمينات الأشخاص، ويمكن تفسير ذلك بأنه يرجع إلى أن استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب قد ساعدت علي:

- تشجيع الطالبات على استخدام التكنولوجيا الحديثة من خلال توظيف واستخدام أدوات التفاعل الإلكتروني عبر الويب مثل الموقع التعليمي لتأمينات الأشخاص والواتس والفيس بوك واليوتيوب لتحقيق التعاون والمشاركة في تنفيذ هذه المشروعات، والاستفادة من كافة المصادر الإلكترونية المتاحة عبر الويب في الحصول على المعلومات وتبادلها إلكترونياً بين الطالبات وبعضهن البعض.
- يمد الطالبات بمعرفة أعمق بالمواد التي تدرس، مقارنة بالمعلومة التي يتم الحصول عليها بالطريقة التقليدية القائمة على التلقين، ويساعد الطالبات على اكتساب مهارات العمل التعاوني ضمن مجموعات والمشاركة والإيجابية والتعلم النشط.

- تشجيع الطالبات على التقصي والاستكشاف والمساءلة والبحث عن الحلول، ويشجعهن على إظهار كفاءات ذهنية تسمح بتوسيع دائرة معارفهم من المجرّد إلى التطبيق، كما يشجع روح التعاون بينهم لتنفيذ مشاريعهم، ويلعب المعلم دور الموجه والمرشد في عملية تصميم وتنفيذ هذه المشاريع.
- تتيح الفرصة للطالبات لكي يتعلمن ويقومن بتطبيق ما تعلموه من خلال مهارات الاتصال بالآخرين بناء على العمل داخل مجموعات دراسية. أو إذا أُتيحت لهن فرصة العمل مع أفراد خارج نطاق المجتمع المدرسي.
- إعداد الطالبات لسوق العمل وإكسابهن خبرات تساعدن على التعرف عليه قبل الدخول فيه من خلال المشروعات التي ساعدت على تدريب الطالبات على التعرف على أنواع التأمين في مصر وشركات التأمين وأشهر أنواع التأمين الموجودة بها.
- تقديم مهام حقيقية وواقعية ترتبط بحياة الطالبات العملية وطبيعة عملهن بعد التخرج للعمل بمجال التأمين، ويساعد على اكتشاف مشاكل وتحديات حقيقية في العالم المحيط بها.
- تتضمن أنواع متعددة لقياس مدى فهم الطالبات للهدف المطلوب، والمساعدة في إتمام العمل بجودة عالية، واستعراض ما تم تعلمه وتوصلن إليه باستخدام العروض التقديمية، أو الأبحاث، أو الملخصات، أو المناظرات.
- ساعد على التعرف على قدرات كل طالبة على حدة وقدرات الطالبات على العمل تحت ضغط كفريق واحد، ومراقبتهم بشكل فردي أو جماعي أثناء تبادلهم للمعرفة وتوضيح العلاقات بينهم. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة كل من:  
(Asri, et. al,2017؛ محمد، ٢٠١٦؛ CARMENADO, et. al,2015؛ الجندي، ٢٠١٥؛  
حجاب، ٢٠١٨؛ أمين والداود، ٢٠١٨؛ Lin,2018؛ Mannucci& Yong,2018 ؛  
فارس، ٢٠١٨؛ عبد الغني، ٢٠١٩؛ عبد العزيز، ٢٠٢٠ )  
التي أكدت على فاعلية استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تنمية مهارات إدارة الأعمال، ومهارات المقررات الإلكترونية، ومهارات الرسم، ومهارات برمجة الروبوت، وكفاءة التمثيل المعرفي للمعلومات، والمثابرة الأكاديمية ومهارة إنتاج

المشروعات الجماعية الإبداعية، ومهارات التفكير الرياضي، والتحصيل، كما تنفق النتيجة مع ما أكدت عليه النظرية البنائية والنظرية البنائية الاجتماعية والنظرية الاتصالية السؤال الثالث: للإجابة عن السؤال الثالث للبحث ونصه ما يلي: ما فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري؟

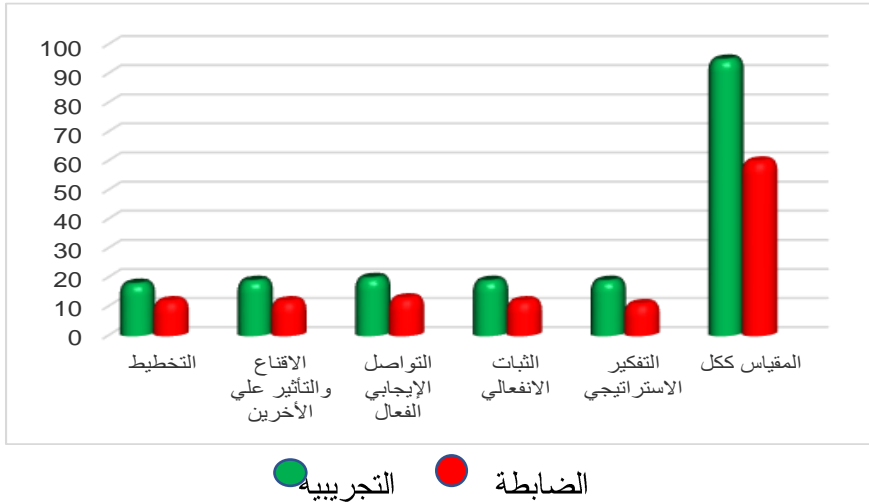
تم التحقق من صحة الفرض الثاني للبحث ونصه يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوي (٠.٠٥) بين متوسطي درجات طلاب المجموعة التجريبية (التي تدرس تأمينات الأشخاص باستخدام استراتيجية المشروعات عبر الويب)، والمجموعة الضابطة (التي تدرس تأمينات الأشخاص بالطريقة التقليدية العادية) في درجات مقياس مهارات التفاوض البعدي لصالح المجموعة التجريبية. باستخدام اختبار (ت) لمتوسطين مستقلين، للتعرف على دلالة الفرق بين متوسطي درجات طلاب المجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة في مقياس مهارات التفاوض البعدي، وكانت النتائج كالتالي:

جدول (٩) قيمة "ت" للفرق بين متوسطي درجات المجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة

في مقياس مهارات التفاوض البعدي

حجم التأثير	$\eta^2$	مستوي الدلالة .٠٠٥	درجات الحرية	قيمة ت المحسوبة	الانحراف المعياري		المتوسط الحسابي		مهارات التفاوض
					المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	المجموعة التجريبية	المجموعة الضابطة	
كبير	٠.٣٦	دالة	٧٨	٦.٦٩	٢.٥٧	٢.٥٤	١٨.٢٥	١٤.٢٢	التخطيط
كبير	٠.٦٤	دالة	٧٨	١١.٦٧	٢.١٢	٢.٠٧	١٩	١٣.٤٥	الافئاع والتأثير على الآخرين
كبير	٠.٥٥	دالة	٧٨	٩.٧٥	١.٦	١.٩٢	٢٠	١٦.١	التواصل الإيجابي
كبير	٠.٣٨	دالة	٧٨	٦.٩٦	١.٨٥	٢.١٤	١٩.١٥	١٦	الثبات الانفعالي
كبير	٠.٥٨	دالة	٧٨	١٠.٤١	١.٩٢	٢.٢١	١٩.١٨	١٤.٣	التفكير الاستراتيجي
كبير	٠.٧٨	دالة	٧٨	١٦.٨٤	٥.٢٩	٥.٩٦	٩٥.٥٨	٧٤.٠٦	المقياس ككل.

ينتضح من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠٥) بين متوسطي درجات المجموعة الضابطة والمجموعة التجريبية في مقياس مهارات التفاوض ككل وأبعاده (التخطيط - الإقناع والتأثير على الآخرين - التواصل الإيجابي - الثبات الانفعالي - التفكير الاستراتيجي، المقياس ككل) حيث إن قيمة ت المحسوبة بالترتيب كالتالي: (٦.٦٩ ، ١١.٦٧ ، ٩.٧٥ ، ٦.٩٦ ، ١٠.٤١ ، ١٦,٨٤) أكبر من قيمة ت الجدولية (٢,٠٠) أي انها دالة إحصائياً، كما تشير النتائج إلى أن قيمة (مربع إيتا) هو (٠.٧٨) وهي تعبر عن حجم تأثير كبير، وهذا يدل علي تحقق الفرض الثاني للبحث؛ حيث تفوقت المجموعة التجريبية علي المجموعة الضابطة في مقياس مهارات التفاوض البعدي ؛ ويعزي ذلك إلي استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب ويمكن تمثيل النتيجة بيانياً كالتالي:



شكل (٤) التمثيل البياني لمتوسط درجات طلاب المجموعة التجريبية والمجموعة الضابطة في التطبيق البعدي لمقياس مهارات التفاوض

مناقشة النتائج الخاصة بمهارات التفاوض وتفسيرها:

بتحقق الفرض الثاني تكون تمت الإجابة عن السؤال الثالث للبحث ما فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري؟ حيث ثبتت فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم

- على المشروعات عبر الويب وتفوقت المجموعة التجريبية على المجموعة الضابطة في مقياس مهارات التفاوض؛ وقد يرجع ذلك إلى أن:
- ١- ملائمة استراتيجيات التعلم القائم على المشروعات عبر الويب لمهارات التفاوض؛ مما أدى إلى زيادة فاعلية الاستراتيجية.
  - ٢- قيام طالبات كل مجموعة بتحديد الإجراءات والخطوات اللازمة لتنفيذ المشروع في الوقت المحدد وتحديد الهدف الرئيسي والأهداف الفرعية، وتنمية القدرة على طرح الأسئلة والبحث عن المصادر؛ ساعد على تنمية مهارة التخطيط لديهن.
  - ٣- توزيع المهام والأدوار داخل المجموعات بشكل منتظم، يؤدي إلى المشاركة الإيجابية لجميع الطالبات في جميع المهام المسندة إليهم لتنفيذ المشروع، والتواصل المستمر بين أعضاء كل مجموعة عبر الويب لمتابعة تنفيذ هذه الأدوار وفقاً للخطة المحددة لتنفيذ المشروع، وامتلاكهن القدرة على فهمهن لبعضهن البعض من خلال الحوار والمناقشات التي تتم بينهن عبر الواتس والفيس بوك؛ ساعد على تنمية مهارة التواصل الإيجابي الفعال.
  - ٤- قيام كل طالبة داخل المجموعة بإقناع الآخرين بأهمية ما توصلت إليه من نتائج وتحقيقه للأهداف الموضوعية للمشروع، ومحاولة التأثير عليهم فيما يتعلق بنوع التأمين الأفضل والأفضل للمجتمع المصري وتقديم الأدلة والبراهين التي تؤكد ذلك؛ ساعد على تنمية مهارة الإقناع والتأثير على الآخرين.
  - ٥- قيام الطالبات بتنفيذ المشروع المطلوب وعرضه على المجموعات الأخرى وتقبلهن النقد ومناقشة ما توصلوا إليه، وتقديم التغذية الراجعة من طالبات باقي المجموعات، ومن المعلمة التي تدعم الأفكار الصحيحة وتصحح الأفكار والاجراءات الخاطئة، وقبولهم آراء الآخرين بصدق والعمل على تطوير مشروعاتهم؛ ساعد على تنمية مهارة الثبات الانفعالي لديهن.
  - ٦- قيام طالبات المجموعة بتقديم مقترحات بديلة لتنفيذ المشروع المسند إليهم، مع أخذ جميع المخرجات المحتملة بعين الاعتبار، ودراسة جميع السيناريوهات المحتملة؛ ساعد على تنمية مهارة التفكير الاستراتيجي.

٧- وتتفق هذه النتيجة مع دراسة كل من: (سليمان، ٢٠١٣؛ عبد العال، ٢٠١٤؛ الأعصر، ٢٠١٤؛ محمد، ٢٠١٨؛ المطوع، ٢٠١٨؛ المولد، ٢٠١٩؛ حمادة، ٢٠٢٠؛ التبعان، ٢٠٢٠؛ بهجات، ٢٠٢١) التي أكدت على فاعلية استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تنمية دافعية الإنجاز، ومهارة حل لمشكلات وقوة السيطرة المعرفية، والاتجاه نحو التعلم، وخفض القلق التدريسي، والتفكير الناقد، ومهارات التنظيم الذاتي؛ والوعي المهني، ومهارات التفكير المنطومي، ومهارات الحل الإبداعي.

#### **التوصيات: في ضوء ما أسفرت عنه نتائج البحث يوصي البحث بما يلي: -**

- ١- الاهتمام بتنمية مهارات التفاوض لدى الطلاب في أي مرحلة دراسية لما لها من تأثير إيجابي على قدرة الطلاب على التفاعل والإيجابية والقدرة على التأثير والإقناع والثبات الانفعالي والتفكير الاستراتيجي.
- ٢- استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تدريس التأمينات بصفة خاصة والمواد الدراسية المختلفة بصفة عامة لما لها من دور في تنمية عمق المعرفة ومهارات التفاوض.
- ٣- تدريب المعلمين وأعضاء هيئة التدريس على استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب أثناء العملية التعليمية.
- ٤- الاستفادة من الأدوات والمواد البحثية التي أعدت في هذا البحث في تعليم الطلاب تأمينات الأشخاص لتنمية عمق المعرفة ومهارات التفاوض.

#### **بحوث مقترحة: - في ضوء نتائج البحث يمكن اقتراح البحوث المستقبلية التالية:**

- ١- أثر استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تدريس التأمين البحري والجوي على تنمية قوة السيطرة العرفية والاتجاه نحو التعلم لدى طلاب المدارس الفنية المتقدمة.
- ٢- فاعلية استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تنمية المثابرة الأكاديمية ومهارات الدعاية والإعلان لدى طلاب التعليم التجاري.
- ٣- أثر استراتيجية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب على تنمية المهارات المحاسبية وخفض القلق التدريسي لدى طلاب التعليم الثانوي التجاري.

## المراجع

## أولاً: المراجع العربية:

ابريدان، رشاد نجيب. (٢٠١٧). مهارات التفاوض وبراعة الإقناع، المجلة الليبية العالمية، جامعة بني غازي، كلية التربية بالمرج، (١٧)، ٢٣-١.

أبو مغنم، كرامي محمد بدوي وأحمد، محمد بخيت. (٢٠٢١). فاعلية وحدة مطورة من مقرر الجغرافيا في ضوء نموذج "تيدهام البنائي" لتنمية عمق المعرفة الجغرافية وقيم التنوع الثقافي لدى طالب الصف الثالث الإعدادي، مجلة العلوم التربوية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، (٢٦)، ٩٠-١٥.

أبو بكر، عيد أحمد و السيفو، وليد إسماعيل. (٢٠٢٠). إدارة الخطر والتأمين، الأردن، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.

أبو بكر، عيد أحمد وحافظ، محمد محمد (٢٠٢٠). استخدام أسلوب البوتستراب ونماذج تحليل البيانات المغلفة على مرحلتين في تقدير الكفاءة النسبية لشركات تأمينات الأشخاص في السوق المصري، مجلة البحوث المالية والتجارية، ٢١(٣)، ٦٢٩-٦٨٠.

أحمد، جمال شفيق والسرسي، أسماء محمد ومصطفى، نرمين سمير. (٢٠١٦). فاعلية برنامج لتنمية حل الصراع لدى عينة من أطفال مرحلة الطفولة المتأخرة باستخدام مهارات التفاوض، مجلة دراسات الطفولة، جامعة عين شمس، كلية الدراسات العليا للطفولة، ١٩(٧٢)، ٨٩-٩٦.

أحمد، ريهام. (٢٠٢١). مهارات التفاوض الناجح بالأمثلة، متاح على :

<https://www.almrsal.com/post/1035356>

إسماعيل، رضى السيد شعبان. (٢٠٢١). استخدام تطبيقات التعلم النقال في تدريس مقرر طرق التدريس لتنمية العمق المعرفي والتقبل التكنولوجي والسمود الأكاديمي لدى طلاب الفرقة الثانية شعبة الجغرافيا بكلية التربية، مجلة جامعة الفيوم للعلوم التربوية والنفسية، ١٥(١٢)، ٨٣٤-٩٤٥.

الاتحاد المصري للتأمين. (٢٠٢١). نشرة الاتحاد المصري للتأمين عدد أسبوعي (٩٩).

متاح علي [https://www.ifegypt.org/News.aspx?Page\\_Id=1244](https://www.ifegypt.org/News.aspx?Page_Id=1244)

الأعصر، سعيد عبد الموجود. (٢٠١٤). استراتيجية مقترحة للتعلم الإلكتروني القائم على المشروعات في ضوء النظريات البنائية وتأثيرها على أداء الطلاب لمهارات إدارة المقررات الإلكترونية واتجاهاتهم نحو التعلم، مجلة تكنولوجيا التعليم، الجمعية المصرية لتكنولوجيا التعليم، ٢٤(٣)، ٢٠١-٢٧٥.

الباز، مروة محمد. (٢٠١٨). فعالية برنامج تدريبي في تعليم STEM لتنمية عمق المعرفة والممارسات التدريسية والتفكير التصميمي لدى معلمي العلوم أثناء الخدمة، مجلة كلية التربية، جامعة أسيوط، ٣٤(١٢)، ١-٥٠.

البكري، محمد عزمي. (٢٠١٨). موسوعة الفقه والقضاء والتشريع في القانون المدني الجديد - المجلد العاشر، مصر، دار محمود للنشر والتوزيع .

التعبان، مهدي عبد الله وناجي، انتصار محمود. (٢٠٢٠). فاعلية استراتيجية التعلم القائم المشروع في تنمية مهارات التفكير المنظومي وإنتاج المشروعات الإلكترونية لدى طلبة كلية التربية بجامعة الأقصى، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات التربوية والنفسية، ٢٨(٢)، ٤٠٠-٤٢٣.

الجندي، هبة عادل عبد الغني. (٢٠١٥). فاعلية التعلم الإلكتروني القائم على المشروعات في تنمية مهارات المقررات الإلكترونية لدى طلاب تكنولوجيا التعليم، مجلة دراسات في التعليم الجامعي، مركز تطوير التعليم الجامعي، (٣١)، ٤٢٣-٤٦٨. الدوسري، مشاعل عبدالله. (٢٠٢١). تصنيف ويب لمستويات عمق المعرفة، مركز التميز البحثي في تطوير العلوم والرياضيات، متاح على:

<https://ecsme.ksu.edu.sa/ar/node/1891>

الزعيبي، علي فلاح، العنزي و عادل عبد الله. (٢٠١٩). الأسس والأصول العلمية في إدارة الأعمال، الأردن، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.

الشمراي، صالحه سعيد محمد. (٢٠٢٠). أثر استخدام استراتيجية التعلم القائم على المشروعات في تدريس الفيزياء على تنمية مهارات القرن الواحد والعشرون لدى طالبات الصف الأول الثانوي، مجلة دراسات عربية في التربية وعلم النفس، رابطة التربويين العرب، (١٢٤)، ١٥١-١٧٠.



الشوربجي، أبو المجد إبراهيم والحربي، نايف بن محمد. (٢٠١٣). إعداد مقياس مقنن لمهارات التفاوض باستخدام أسلوب التقرير الذاتي، مجلة دراسات تربوية ونفسية، كلية التربية الزقازيق، (٨٠)، ١-٨٠.

الطائي، حجيم والموسوي، سنان كاظم. (٢٠٢٠). إدارة التأمين والمخاطر، الأردن، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.

العدوان، سليمان وداود، أحمد. (٢٠١٦). أساليب التدريس الحديثة، ط١، الأردن، مركز دبيونو لتعليم التفكير.

العلاق، بشير. (٢٠٢٠). إدارة التفاوض، الأردن، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع. الغامدي، ماجد شباب سعد. (٢٠١٩). نموذج مقترح لتدريس العلوم قائم على التكامل بين التعلم البنائي والنمذجة المفاهيمية وأثره على عمق المعرفة العلمية لدى طالب السادس الابتدائي بمحافظة الباحة، مجلة العلوم التربوية والنفسية، ٣(٢٥)، ٤٩-٧٣.

الغنيمي، امل محمود. (٢٠١٠). دراسة اتجاه العملاء نحو فاعلية عناصر المزيج التسويقي المستخدم في تسويق كل من وثائق تأمينات الممتلكات ووثائق تأمينات الأشخاص في مصر، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، (٣)، ٤٩٣-٥١٧.

الفيل، حلمى محمد. (٢٠١٨). برنامج مقترح لتوظيف أنموذج التعلم القائم على السيناريو في التدريس وتأثيره في تنمية مستويات عمق المعرفة وخفض التجول العقلي لدى طالب كلية التربية النوعية جامعة الإسكندرية، مجلة كلية التربية، جامعة المنوفية، ٣٣(٢)، ٢-٦٦.

الكندري، يوسف محمد عبد الله. (٢٠٢٠). مهارات التفاوض وعلاقتها بتحقيق الفوز في المنافسات الرياضية لدى عينة من لاعبي كرة اليد بدولة الكويت، مجلة أسبوط لعلوم وفنون التربية الرياضية، جامعة أسبوط - كلية التربية الرياضية، ٢(٥٤)، ٤٢١-٤٥٢.

المصري، فاطمة الزهراء محمد. (٢٠١٨). العوامل الخمسة للشخصية كمتغيرات منبئة بمهارات التفاوض لدى طلاب المرحلة الثانوية، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، جامعة حلوان - كلية التربية، ٢٤(٤)، ٢٧١٧-٢٧٩٢.

المطوع، انتصار عبد العزيز. (٢٠١٨). فاعلية التعلم القائم على المشروعات في تنمية مهارات التفكير الناقد والتحصيل الدراسي في الرياضيات لدى طالبات المرحلة المتوسطة، المجلة التربوية، جامعة الكويت-مجلس النشر العلمي، ٣٢(١٢٦)، ٢٢٧-١٦٩.

المولد، نبيله عاتق نومي. (٢٠١٩). فاعلية التعلم القائم على المشروعات عبر الويب في تنمية التحصيل ومهارات التنظيم الذاتي في مادة الفيزياء لدى طالبات المرحلة الثانوية، المجلة العربية للتربية النوعية، ٨(٣٧)، ٦٨-٣٧.

الهوش، أبو بكر. (٢٠٢٠). استراتيجيات إدارة المعرفة، ط١، مصر، مجموعة النيل العربية. ألياس، طارق. (٢٠١٧). التفاوض: أحصل على ما تريد، ط١، مصر، مركز الخبرات المهنية للإدارة (بميك).

أمين، سهير محمود. (٢٠١٦). مقياس مهارات التفاوض، مصر، مكتبة الانجلو.

أمين، منال محمد والداود، هياء عبد الله. (٢٠١٨). فاعلية استخدام التعلم القائم على المشروعات وأثره على كفاءة التمثيل المعرفي للمعلومات لدى طالبات جامعة الملك فيصل، مجلة البحوث في مجالات التربية النوعية، جامعة المنيا - كلية التربية النوعية، ١٦(١)، ١٦١-٢٠٣.

أنور، محمد. (٢٠٢١). أهم مهارات التفاوض الأكثر فاعلية للحصول على ما تريد بذكاء، متاح علي: <https://www.alrab7on.com/top-effective-negotiation-skills/>

بهجات، ريم محمد بهيج فريد. (٢٠٢١). فعالية برنامج قائم على استراتيجية التعلم بالمشروعات في تنمية مهارات الحل الإبداعي للمشكلات لدى طفل الروضة، مجلة الطفولة والتربية، جامعة الإسكندرية - كلية رياض الأطفال، ١٣(٤٦)، ٣٧٤-٣٠١.

تمساح، ابتسام على أحمد. (٢٠٢٠). فاعلية تنظيم محتوى وحدة في العلوم وفق نموذج VARK في تنمية مستويات عمق المعرفة (DOK) والتصور الخيالي لدي تلاميذ المرحلة الابتدائية ذوي أنماط التعلم المختلفة، المجلة التربوية جامعة سوهاج، كلية التربية، ٧٤، ١١٢١-١٢٧٦.

جمعة، نصر هارون. (٢٠١٥). *التأمين على الحياة، الأردن، دار أمجد للنشر والتوزيع*. جودة، هالة أحمد وآخرون. (٢٠١٨). *مهارات التفاوض وعلاقتها بالصلاية النفسية لدى عينة من طلاب الجامعة، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، جامعة حلوان - كلية التربية، ٢٤(٤)، ١٨٩١-١٩٢٨*.

حافظ، كريم علي. (٢٠١٦). *إدارة الحوار والتفاوض، الأردن، الجنادرية للنشر والتوزيع*. حجاب، عادل عرفه وآخرون. (٢٠١٨). *أثر استخدام التعلم القائم على المشروعات في بيئة التعلم الإلكتروني (الفردية/ التشاركية) على تنمية بعض مهارات برمجة الروبوت لدى طلاب تكنولوجيا التعليم، مجلة دراسات عربية في التربية وعلم النفس، رابطة التربويين العرب، (١٠٢)، ١١٣-١٣٤*.

حسين، أشرف عبد المنعم. (٢٠١٩). *أثر تدريس العلوم باستخدام مدخل حل المشكلات مفتوحة النهاية على التحصيل وتنمية عمق المعرفة العلمية لدي طلاب الصف الأول المتوسط، المجلة المصرية للتربية العلمية، الجمعية المصرية للتربية العلمية، ٢٢(٧)، ١-٣٢*.

حمادة، سلوى علي. (٢٠٢٠). *فاعلية برنامج قائم على استراتيجيات التعلم بالمشروعات لتنمية الوعي المهني في الطفولة المبكرة، المجلة التربوية، جامعة سوهاج كلية التربية، (٧٤)، ١٠١-١٧٤*.

حمادة، محمد محمود. (٢٠١٩). *التفاعل بين إستراتيجيات التعلم المنظم ذاتيا وأنماط التغذية الراجعة في تنمية البراعة الرياضية ومهارات التفاوض المعرفي لتلاميذ الصف الأول الإعدادي، مجلة تربويات الرياضيات، الجمعية المصرية لتربويات الرياضيات، ٢٢(٣)، ٧٠-١٢٦*.

زيدان، سلمان. (٢٠١٣). *إدارة الخطر والتأمين، الأردن، دار المناهج للنشر والتوزيع*. زيدان، محي الدين محمود. (٢٠٢١). *تأمينات الأشخاص، وزارة التربية والتعليم، ج.م.ع. سلام، باسم صبري محمد. (٢٠١٩). تأثير التعلم الخبراتي في الجغرافيا على تنمية عمق المعرفة الجغرافية والدافعية العقلية لدى طلاب المرحلة الثانوية، مجلة كلية التربية، جامعة أسيوط، ٣٥(٥)، ١٣٩-٢٣٣*.

سلطان، صفاء عبد العزيز. (٢٠١٦). برنامج إثرائي قائم على مواقف لغوية تاريخية لتنمية مهارات التفاوض لدى طلاب المرحلة الإعدادية. مجلة دراسات عربية في التربية وعلم النفس، رابطة التربويين العرب، (٧٣)، ٢٧١-٣٠٢.

سليمان، أمل نصرالدين. (٢٠١٣). تصور مقترح لتوظيف شبكات التواصل الاجتماعي في التعلم القائم على المشروعات وأثره في زيادة دافعية الإنجاز والاتجاه نحو التعلم عبر الويب، المؤتمر الدولي الثالث للتعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد، الرياض، ١-٣٠.

سليمان، خالد. (٢٠٢٢). *التسويق فن التحدث والتفاوض والإقناع*، وكالة الصحافة العربية. صالح، رجاء و زايد، سناء وعطوة ، إيمان ومحروس ، سامية وإبراهيم ، سعاد . (٢٠١٥). كيف تكون مفاوضاً متميزاً؟، مجلة التنمية الإدارية، الجهاز المركزي المصري للتنظيم والإدارة، ٣٢ (١٤٩)، ٢٠-٢٦.

عبد الجواد، الشيماء السيد محمد. (٢٠٢١) استخدام حلقات الأدب في تنمية التنوع الأدبي ومهارات التفاوض الاجتماعي لدى تلاميذ الصف الخامس الابتدائي، مجلة القراءة والمعرفة، جامعة عين شمس - كلية التربية، (٢٣٥)، ١٥-٧٣.

عبد الرحمن، عبد القادر. (٢٠٢١). *مهارات الحياة*، ط١، لندن، E-Kutub Ltd.

عبد الرؤف، مصطفى محمد الشيخ. (٢٠٢٠). برنامج تدريبي قائم على الدمج بين بحوث الفعل وإطار التعليم من أجل التنمية المستدامة ESD وأثره في تنمية عمق المعرفة والكفاءة البحثية وممارسات التدريس المستدام لدى معلمي العلوم بالمرحلة الإعدادية، مجلة كلية التربية، جامعة بنها، ٣١ (١٢٣)، ١٥٥-٢٧٦.

عبد الصادق، أماني جودة وفائق، نائلة حسن وخلف، أمل السيد. (٢٠١٩). برنامج لتنمية مهارتي التفاوض (التواصل والافتتاح) لدى طفل الروضة، مجلة البحث العلمي في التربية، جامعة عين شمس - كلية البنات، ٦ (٢٠)، ٢٣٩-٢٥٨.

عبد العزيز، محمد أنور. (٢٠٢٠). تصميم استراتيجية مقترحة للتعلم الإلكتروني القائم على المشروعات في ضوء نموذج أبعاد التعلم وأثرها في تنمية التحصيل ومهارات تطوير وحدات التعلم الرقمية لدى طلاب تكنولوجيا التعليم وفقاً للأسلوب المعرفي، مجلة تكنولوجيا التربية، دراسات وبحوث، الجمعية العربية لتكنولوجيا التربية، (٤٥)، ٢١٩-٣١٩.

عبد الغني، ولاء عبد الفتاح. (٢٠١٩). فاعلية برنامج تعليمي قائم على المشاريع (PBL) لتنمية مهارات التفكير الرياضي لدى طالبات الصف التاسع الأساسي بغزة، رسالة ماجستير، منشورة، الجامعة الإسلامية بغزة، كلية التربية.

عبد المعطي، أحمد حسين. (٢٠١٥). شبكات التواصل الاجتماعي وتأثيرها على مهارتي التفاوض التربوي والعلاقات التبادلية البيئشخصية لدى معلمات رياض الأطفال بكلية التربية: دراسة تقويمية، مجلة كلية التربية، جامعة أسيوط، ٣١(١)، ٥٣٢-٦٧٦.

عبدالله، سامية محمد وطلبة، خلف عبد المعطي. (٢٠٢١). برنامج قائم على علم اللغة الاجتماعي لتنمية مهارات التفاوض والحس اللغوي لدى الطلاب المعلمين شعبة اللغة العربية بكلية التربية، مجلة كلية التربية في العلوم التربوية، جامعة عين شمس - كلية التربية، ٤٥(١)، ٣٥٧-٤٥٠.

عبدالعال، منال مبارز. (٢٠١٤). اختلاف نوع التقويم القائم على الأداء باستراتيجية التعلم بالمشروعات القائم على الويب وأثره على تنمية مهارات حل المشكلات وقوة السيطرة المعرفية في مقرر الكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات لدى طلاب المرحلة الإعدادية، مجلة تكنولوجيا التعليم، لجمعية المصرية لتكنولوجيا التعليم، ٢٤(١)، ٢٣٩-٢٧٩.

عبدالكريم، شروق صلاح ومحمد، مروة سعيد وفراج، وهمان همام. (٢٠١٩). مهارات التفاوض وعلاقتها بالثقة بالنفس لدى عينة من طلاب الدراسات العليا بكلية التربية جامعة حلوان، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، جامعة حلوان - كلية التربية، ٢٥(٢)، ٢٠٩-٢٤٠.

عديل، حنين. (٢٠١٩). ما هو التفاوض، متاح علي

[https://mawdoo3.com/%D9%85%D8%A7\\_%D9%87%D9%88\\_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%81%D8%A7%D9%88%D8%B6](https://mawdoo3.com/%D9%85%D8%A7_%D9%87%D9%88_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%81%D8%A7%D9%88%D8%B6)

علي، صباح عبدالحكم محمد. (٢٠٢١). استخدام استراتيجيات التدريس التبادلي القائمة علي منصة الموودل Moodle وأثرها في تنمية مهارات تصميم المواقف التعليمية ومستويات عمق المعرفة لطالب تكنولوجيا التعليم بكليات التربية النوعية، مجلة كلية التربية في العلوم التربوية، ٤٥(١)، ٣٧٩-٤٢٨.

علي، عبد الحكم عبد السميع وفهمي، إبراهيم معزوز.(٢٠٢٠). معدل فائض النشاط التأميني كمتغير وسيط في علاقة بعض المتغيرات المالية والتنظيمية بعائد الاستثمار بشركات تأمينات الأشخاص وتكوين الأموال، مجلة البحوث المالية والتجارية، ٢١(٤)، ٤٨-٤٨.

علي، عبير أحمد.(٢٠٢١). فاعلية خلية التعلم في تنمية مهارات القراءة المكثفة ومهارات التفاوض لدى طلاب المرحلة الثانوية، مجلة كلية التربية، جامعة بني سويف - كلية التربية، ١٨(١٠٦)، ٤٦٠-٤٩٤.

فارس، نجلاء محمد.(٢٠١٨). استخدام التعلم القائم على المشروعات عبر نظم إدارة التعلم الاجتماعية وأثره على المثابرة الأكاديمية وتنمية مهارات إنتاج مشروعات جماعية إبداعية لدى طلاب كلية التربية النوعية، مجلة كلية التربية، جامعة أسيوط، ٣٤(٣)، ٦٤٠-٦٧٧.

فرج الله، وليد محمد خليفة.(٢٠١٨). أثر استخدام بنك أسئلة الكتروني في تدريس الجغرافيا على تنمية الأعماق المعرفية وخفض قلق الاختبار لدى الطالبات منخفضات التحصيل بقسم الجغرافيا، مجلة العلوم التربوية، جامعة جنوب الوادي، كلية التربية بقنا، (٣٥)، ٤٥١-٤٩٥.

قدومي، عبدالناصر عبدالرحيم.(٢٠١٧). مستوى مهارات التفاوض لدى طلبة العلوم العسكرية والأمنية والشرطية في جامعة الاستقلال، مجلة جامعة المستقبل، ٧-٤٦. محمد، إسلام حسن.(٢٠١٦). فاعلية نمط التعلم القائم على المشروعات لتنمية مهارات الرسم لدى طالبات الصف الثاني الثانوي الفني، مجلة البحوث في مجالات التربية النوعية، (٤)، ٥١-٧٦.

محمد، رشا هاشم عبد الحميد.(٢٠١٨). برنامج مقترح في البحوث الإجرائية قائم على التعلم بالمشروعات عبر الويب لتنمية الوعي البحثي وخفض القلق التدريسي لدى الطالبات معلمات الرياضيات، مجلة تربويات الرياضيات، الجمعية المصرية لتربويات الرياضيات، ٢١(٤)، ١٦٨-٢٢٣.

محمد، عبدالحميد مصطفى.(٢٠٢٠). محددات التأثير على ربحية قطاع تأمينات الأشخاص وتكوين الأموال: دراسة تطبيقية على قطاع التأمين بالسوق المصري، المجلة العلمية للبحوث التجارية، ٧(١)، ٦٥-٣٩.

محمد، عيد فارس محمد. (٢٠٢١). مستويات عمق المعرفة الجغرافية بأسئلة امتحانات الجغرافيا بالصف الثالث الثانوي وفق النظامين(القديم-الحديث)، مجلة جامعة جنوب الوادي الدولية للعلوم التربوية، ٧(٧)، ٨٤-١٢١.

محمد، كريمة عبد اللاه.(٢٠٢٠). استخدام نموذج نيدهام البنائي في تدريس العلوم لتنمية عمق المعرفة العلمية ومهارات التفكير عالي الرتبة لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية، المجلة التربوية جامعة سوهاج، كلية التربية، ٧٦، ١٠٤٧-١١٢٦.

محمد، نبيل السيد. (٢٠١٣). تصميم حقيبة إلكترونية وفق التعلم القائم على المشروعات لتنمية مهارات حل المشكلات لدى طلاب تكنولوجيا التعليم، مجلة كلية التربية، جامعة بنها، ٢٤(٩٦)، ٣٥٣-٤٠٨.

مسلم، عبد الله حسن. (٢٠١٥). *إدارة التأمين والمخاطر*، ط١، الأردن.، دار المعترف للنشر والتوزيع

منتصر، أماني عبد الوهاب.(٢٠١٨). تصميم مواقف حياتية قائمة على استراتيجيات عادات العقل لتنمية مهارات التفاوض وأبعاد جودة الحياة لدى تلميذات الصف الأول الإعدادي من خلال مادة الاقتصاد المنزلي، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، ٢٤(٤)، ٦٦٩-٧٤٣.

نجيب، سامي.(٢٠٠٨). *تأمينات الأشخاص*، مصر، دار التأمين.

وزارة التربية والتعليم. (٢٠١٦). خطة الدراسة بالمدارس الثانوية الفنية التجارية نظام الثلاث والخمس سنوات للعام الدراسي ٢٠١٥/٢٠١٦م، القاهرة، قطاع التعليم الفني.

يسن، محمود محمد وخلف، محمد محجوب. (٢٠٢١). الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات التفاوض لدى عينة من طلاب جامعة الملك فيصل، المجلة العلمية جامعة الملك فيصل، ٢٢ عدد خاص، ٧٠-٧٧.

### ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Asri, D. N., Setyosari, p., Hitipeuw,I.& Chusniyah, T.(2017). The Influence of Project-based Learning Strategy and Self-regulated Learning on Academic Procrastination of Junior High School Students' Mathematics, Learning American Journal of Educational Research 5(1),88-96.
- Brewer, T. J. & Lubienski, C. A, (2019). *Learning to Teach in an Era of Privatization: Global Trends in Teacher Preparation*, London, Teachers College Press x.
- Budhathoki, Dwarika. (2018). A Study On Financial Performance of Nepalese Non- life insurance industry, Master dissertation., Tribhuvan University.
- CARMENADO, I.L.R., LO´ PEZ, F.R.& GARCI´A, C.P.(2015). Promoting Professional Project Management Skills in Engineering Higher Education: Project-Based Learning (PBL) Strategy, International Journal of Engineering Education, 3 (1), 184–198.
- Chiang, C. N. (2018). Principles for Deep Knowledge and its Relationships with Integrative Orientation, Motivational Intensity and English Learning Achievement, Linguistics and Literature Studies, 6(5), 219-227.
- Efstratia ,D.(2014). Experiential education through project based learning, Procedia - Social and Behavioral Sciences, (152) , 1256 – 1260.
- Gentile,A.,J.(2021). An experimental study to evaluate the effectiveness of applied methodologies on personal development, Master dissertation, Università Ca' Foscari Venezia.
- Giri, M.(2018). *A Behavioral Study of Life Insurance Purchase Decisions*, Doctoral dissertation, Indian Institute of Technology Kanpur.
- Guo, P., Saab,N., Post,L.S.,& Admiraal,w.(2020). A review of project-based learning in higher education: Student outcomes and measures, International Journal of Educational Research, (102),1-13.



- Hasan, M. K. & Shabdin, A.A.(2016). Conceptualization of Depth of Vocabulary Knowledge with Academic Reading Comprehension, PASAA, 51,235-268.
- Hess, K.(2013). *A Guide for Using Webb's Depth of Knowledge*, New York, Common Core Institute.
- Hung, M.L., Hung, M.H. & Hung, W.C.(2014). The Learning Feature of Deep Knowledge and Its Relationship with Exercise, SAGE Open, 1-9.
- Ignace, P., Kweilin, B., Jonathan, E., Bernhard, G. & Reich, A.(2020). *The future of life insurance*, McKinsey & Company.
- Insurance Information Institute. (2010). *Insurance Handbook A guide to insurance: what it does and how it works*, New York, Singer.
- James, R.(2013). *Life Insurance Basics*, Associates, Inc.
- Joseph, D., Colby, R. & Hess, K.(2020). *Deeper Competency-Based Learning: Making Equitable, Student-Centered, Sustainable Shifts*, U.S.A, Corwin Press.
- Karuguti, W., Phillips, J. & Barr, H.(2017). Analyzing the cognitive rigor of interprofessional curriculum using the Depth of Knowledge framework. JOURNAL OF INTERPROFESSIONAL CARE, 31(4), 529-532.
- Kokotsaki, D., Menzies, V. & Wiggin,.(2016). Project-based learning: A review of the literature, *Improving Schools*, 19(3), 267-277.
- Lin, C. L.(2018). The Development of an Instrument to Measure the Project Competences of College Students in Online Project-Based Learning, *J Sci Educ Technol*, (27), 57-69.
- Mannucci, P, V. & Yong, K.(2018). The Differential Impact of Knowledge Depth and Knowledge Breadth on Creativity Over Individual Careers, *Academy of Management Journal*, 61 (5), 1741-1763.
- Mergendoller, J., Boss, S. & Larmer, J. (2015). *Setting the Standard for Project Based U.S.A, Learning*, Congress Library.

- Mountain, T. (2015). *Life Insurance and Financial Vulnerability*, Doctoral dissertation, The Ohio State University.
- Mtallo,G.R.& Kimambo, G.(2020). Acquisition of Breadth and Depth of Vocabulary Knowledge by Secondary School Learners of English in the Multilingual Context: A Case of Dodoma, Tanzania, *East African Journal of Education and Social Sciences*,3(1),38-48.
- Muna, F. & Aziz, I. N. (2020). Mastering Students' Speaking Skill using Inquiry Online Project-based Strategy, *Indonesian Journal of Instructional Media and Model*, 2(2) 1-8.
- Musa, F., Mansor, A.Z., Mansor,N., Abdullah,N.A.& Kasim,F.D.(2012). Negotiation skills: teachers' feedback as input strategy, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 59 ,221 – 226.
- Nicholls,K. S.(2016). *Becoming an Outstanding English Teacher*, London, *Routledge*.
- Riabkova, E., & Che, N. (2016). Development the Students Negotiation Skills in the Process of Teaching Professional English, In *Professional English Use*, 112-113.
- Sizemore, J. M, (2015). *Intentional Depth of Knowledge and its Effects on K-12 Student Engagement*, Doctoral dissertation, Bellarmine University.
- Stanley, T.(2021). *Project-Based Learning for Gifted Students A Step-by-Step Guide to PBL and Inquiry in the Classroom*,2<sup>nd</sup>, U.S.A, Congress Library.
- Stel, F., Hayashi, Y., Momotani, K., Kusakai, K., De Jong, R., Baber, W., & Sigurdardottir, A. (2020). Are you a great negotiator? game-based learning of 21st century negotiation skills in the Netherlands and Japan. In *European Conference on Games Based Learning (828-XIX)*. Academic Conferences International Limited.

- Voronchenkoa, T., Klimenko, T. & Kostina I. (2015). Learning To Live in A Global World: Project-Based Learning In Multicultural Student Groups As A Pedagogy Of Tolerance Strategy, Social and Behavioral Sciences, (191),1489-1495.
- Wurdinger, S. D. (2016). *The Power of Project-Based Learning Helping Students Develop Important Life Skills*, U.S.A., Congress Library.
- Yustina, S, W. & Vebrianto, R. (2020). The Effects of Blended Learning and Project-Based Learning on Pre-Service Biology Teachers' Creative Thinking Skills through Online Learning in the Covid-19 Pandemic, Jurnal Pendidikan IPA Indonesia,9(3),408-420.