

تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقران بوصفهما

استراتيجيتين حديثتين لتدريس اللغة العربية

الأستاذ الدكتور

ميسون علي جواد

الجامعة المستنصرية - كلية التربية الاساسية

Dr.meisoon@gmail.com

**Maximizing mutual benefit and peer learning as two
critical strategies for the dedication of the Arabic
language**

Prof. Dr.

Maysoon Ali Jwad Al- Timimi

College of Basic Education, Al-Mustansiriya University

Abstract:-

This research has adopted the strategies of maximizing mutual benefit and peer learning that stem from the discipline of negotiation in order to teach the Arabic language, which has a great educational value. Positively in increasing their acquisition of the material, and it can be used effectively at any stage during the teaching process, that is, the teacher can use it at the beginning of teaching, during it, and after completing the explanation of the lesson and giving the homework, in addition to the many roles that strategies can play Negotiation in the formation of good relations and friendships between educated individuals in adolescence in particular Especially after moving to a new school environment.

The researcher used the desk research method, in which she touched on the special research problem in the weakness of students in the Arabic language in general and grammar in particular, and touched on the importance and role of structured negotiation, its strategies, skills, steps and stages, and drew several conclusions and recommended several recommendations.

Keywords: maximizing mutual benefit, peer learning, teaching Arabic.

المخلص:-

اعتمد هذا البحث استراتيجيتي تعظيم الفائدة المتبادلة وتعلم الاقران المنبثقتان من علم التفاوض المنظم لتدريس اللغة العربية الذي له قيمة تربوية كبرى، فهو لا يعمل على ربط المعرفة السابقة بالمعرفة الجديدة بصورة فاعلة فحسب، بل يؤسس عليها، وإنه يعمل على تثبيت المعلومات في أذهان الطلبة، ويؤثر ايجابياً في زيادة تحصيلهم للمادة، ويمكن استعماله بفاعلية في أي مرحلة في أثناء عملية التدريس، أي أن المدرس يتمكن من استعماله في بداية التدريس، وفي إثنائه، وبعد الانتهاء من شرح الدرس وإعطاء الواجب البيتي، فضلاً عن أن العديد من الأدوار التي يمكن أن تؤديها الاستراتيجيات التفاوضية في تكوين العلاقات الطيبة والصدقات بين الأفراد المتعلمين في مرحلة المراهقة على وجه الخصوص بعد الانتقال إلى بيئة مدرسية جديدة.

استعملت الباحثة منهج البحث المكتبي الذي تطرقت فيه إلى مشكلة البحث الخاصة في ضعف الطلبة باللغة العربية عامة وبقواعد اللغة بخاصة وتطرقت إلى أهمية ودور التفاوض المنظم واستراتيجياته ومهاراته وخطواته ومراحلها واستنتجت استنتاجات عدة واوصت بتوصيات عدة.

الكلمات المفتاحية: تعظيم الفائدة المتبادلة، تعلم الاقران، تدريس اللغة العربية.

أولاً: مشكلة البحث:

هناك بعد ملحوظ بين ما تجري عليه القواعد من تعقيد وتجريد بعيدين عن الواقع وعن تفكير المتعلم، وبعضهم رد أسباب الضعف إلى طبيعة المادة، وبعضهم ردها إلى الكتب المقررة إذ وصفوها بالعقم والقصور، وهنالك من يراها في طرائق التدريس المتبعة، وأساليب التقويم (عاشور والحوامدة، ٢٠٠٧: ١٠٦)، وكذلك ما توصلت له العديد من الدراسات في شأنية ضعف الطلبة في تحصيل قواعد النحو، ومنها على سبيل المثال لا الحصر دراسة (كبة) إذ عزت الضعف في تدريس قواعد اللغة العربية إلى طريقة عرض محتوى الكتاب، وفنية تأليفه (كبة، ١٩٨٨: ص ٣)، ودراسة (الحمداني) التي عزت الضعف في النحو وكثرة الأخطاء النحوية لدى الطلبة إلى أسباب كثيرة منها: الخلل في محتوى المادة، والخلل في شخصية مدرّسها وطريقة إعدادها، والخلل في طرائق تدريس النحو، والأسباب هذه وغيرها جعلت الطلبة يقعون في الخطأ النحوي (الحمداني، ٢٠٠٠: ١١)، ودراسة (الزويني) التي أسندت ضعف الطلبة في مادة القواعد إلى أنهم لم يستوعبوا الموضوعات النحوية بشكل جيد، وعدم فهمهم لها، أو أنهم اعتمدوا على الحفظ من غير فهم؛ فأدى ذلك إلى نسيانهم ما حفظوه، وعدم رسوخ المعلومات في أذهانهم، صاحبه ضعف في تحصيلهم (الزويني، ٢٠٠٥: ٥٤).

ولحل مشكلة البحث، والإسهام في معالجة الضعف في تحصيل الطلبة لقواعد لغتهم - مما تقدّم الكلام عنه- ولمواكبة التطورات المجتمعية، والتداعيات التي تعصف بأذهان طلبتنا وتصرفها بعيداً عن مسارات التربية والتعليم، ومن خبرة الباحثة في تدريس اللغة العربية، وجدت في استعمال استراتيجية أو طريقة جديدة وحديثة في التدريس، أو توظيف بعض المهارات والأساليب التدريسية، أو تقويم كتاب منهجي أو حذف وإضافة بعض الموضوعات له، قد تجدي نفعاً وحجم الضرر الذي أصاب حجرتنا التدريسية، كونها تسائر واقعهم، وتزيد التحصيل، وذلك باستعمال الاستراتيجية والطريقة والأسلوب المتعاون المرن المكلّل بالترغيب فقط من دون الترهيب، والتفنن والتنوع بالمهارات التدريسية، وعرض القواعد النحوية بأسلوب شيق وممتع، والاستعانة بوسائل وأنشطة تعليمية تُدلل صعوبتها، مع الأخذ بالحسبان شخصية القائم بالتدريس ومدى سيطرته على مجريات التدريس؛ وهذا

(٢٥٠) تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين

ما جعل الباحثة تعرض نظريا استراتيجيتين حديثتين في تدريس اللغة العربية لعلهما ينفعان في زيادة التحصيل للطلبة في المرحلة الإعدادية وقد اتبعت في ذلك منهج البحث الوصفي التحليلي.

ثانياً: أهمية البحث:

يقول أبو منصور الثعالبي: "من أحب الله تعالى، أحب رسوله محمداً ﷺ، ومن أحب الرسول العربي، أحب العرب، ومن أحب العرب، أحب العربية، التي بها نزل أفضل الكتب على أفضل العجم والعرب، ومن أحب العربية عني بها، وثابر عليها، وصرف همته إليها" (الثعالبي، ١٩٥٤: ٢٣).

وهكذا وجدت اللغة العربية مجالها الحيوي في عالمية الدعوة الإسلامية بوصفها لغة القرآن الكريم، ولا شك أنه قد حافظ على هذه اللغة المباركة بألفاظها، وأصواتها، ومعانيها منذ اقتترانه بها وإلى يومنا هذا، فهي إلى اليوم لا زالت تتمتع بالعنفوان مع عمرها الكبير؛ كونها حملت رسالة السماء بأبهى صورها، وأجمل معانيها، وأدق أوصافها من دون خلل أو نقص، والله درّ الشاعر حافظ إبراهيم! في وصفه لها في معرض رده على مناوئها الذين وصفوها بالعقم وعدم مسaire الحداثة بقوله:

رموني بعقم في الشباب وليتني
عقمت فلم أجزع لقول عدا تي
وسعت كتاب الله لفظاً وغاية
وما ضقت عن أي به وعظات
فكيف أعجز اليوم عن وصف آلة
وتسويق أسماء لمخترعات؟

(إبراهيم، ١٩٨٠: ٢٥٥١)

وإن نزول القرآن الكريم بلسان عربي مبين، ألبس اللغة ثوب القداسة البهية، والمكانة العلية، وتوجها على اللغات البقية، وقد شعر العرب القدامى بأهميتها ومنزلتها إذ أشار السيوطي إلى قول الفارابي في ديوان الأدب: "هذا اللسان كلام أهل الجنة وهو المنزه من بين الألسنة من كل نقيصة والمعلى من كل خسيصة والمهذب مما يستهجن" (السيوطي، د.ت: ٣٤٢).

وقد أنصفها السوسولوجي الأمريكي رافائيل بتي في قوله: "إنني أشهد من خبرتي الذاتية، أنه ليس أثن من بين اللغات التي أعرفها، لغة تكاد تقرب من العربية، سواء في

طاقتها البيانية، أو في قدرتها على أن تخترق مستويات الفهم والإدراك، وأن تنفذ بشكل مباشر إلى المشاعر والأحاسيس، تاركة أعمق الأثر فيها، وفي هذا الصدد فليس للعربية أن تقارن إلا بالموسيقى" (خاطر، ١٩٨١: ٣٠٨)، فهي لغة موسيقية شاعرة، ذات جرس موسيقي، تطرب لسماعها، وتفهم بيانها، وترتاح لمعانيها، لها قانونها الخاص، المتمثل بالوزن والقافية (مدكور، ٢٠١٠: ١٦).

وإن أهمية القواعد النحوية لا تقل شأنًا عن أهمية اللغة ذاتها، فهي فرعها الرئيس المتصل ببناء الجملة السليمة، وبها تُتقن مهارات اللغة، ولا تتضح أي لغة وتفهم ما لم تُفهم قواعدها التي تحكم نظامها، وتمنحها الصيغة التي تؤدي بها المعنى المقصود؛ لأنها أكثر فروع اللغة اعتماداً على التفكير، ومنها ينطلق المتعلمون إلى بقية فنون الكلام وفروعه، إذ يتمكنون من القراءة السليمة والكتابة الصحيحة، ويكسبون بواسطتها رياضة لغوية ذهنية تعتمد القياس منهجاً والتحليل أصولاً والكشف والاستنتاج تحقيقاً؛ ليتوافر لهم بذلك حس لغوي يمكنهم من هضم اللغة واستيعابها والتعبير عنها (اللبيدي، ١٩٩٩: ٢٥٥)، ولم تبرز أهمية تعلم القواعد النحوية واثقانها عند العرب وحدهم بل برزت عند غيرهم أيضاً، فهذا عالم اللغويات الأمريكي تشومسكي يعبر عن الأهمية ذاتها بقوله: "النحو من اللغة بمنزلة القلب من جسم الإنسان، ولا يمكننا أن نتصور حياة لأي إنسان من غير قلب" (الهاشمي، ٢٠٠٨: ١٨).

إن تفهم القواعد النحوية واثقانها وتطبيقها من المتعلم وتحسين التحصيل فيها، لا يتم عن طريق حفظ القاعدة واستظهارها في أوقات الاختبارات؛ لأن دراسة النحو بحد ذاتها هي وسيلة لغاية التعبير والقراءة بلغة سليمة خالية من اللحن، وإذا لم تأخذ هذه الوسيلة مأخذ التدريب المتصل والممارسة المتكررة، والطرح الميسر بأساليب شيقة وقريبة من واقع المتعلمين، والاستعانة بأمثلة وأنشطة تحاكي نفوسهم وتزيد تفاعلهم مع المادة والقائمين على تدريسها، ضمن برامج معدة ومحكمة، فلن يستقيم اللسان ولن تجد هذه القوالب التعبيرية سبيلها إلى النطق، ومن ثم لا يكون للنحو أي مظهر من مظاهر الحياة (إبراهيم، د. ت: ط)، فإتقان هذه الوسيلة بما ذكر آنفاً سيني القدرة لدى المتعلم على التحليل والاستنباط ودقة الملاحظة، والموازنة بين التراكم، ويمرّنه على التفكير والقياس المنطقي (عطية، ٢٠٠٦: ٢٦٩)، وفي النتيجة سنحصل على دارسين يمتلكون ثراءً لغوياً، يمكنهم من فهم لغتهم واستيعابها، والتعبير بها والانطلاق منها (الجبوري وحمزة، ٢٠١٣: ٢١٣).

ترى الباحثة إلى أن اتقان قواعد اللغة العربية أمر حتمي وضروري للمتعلّم الذي يسعى إلى أن يفهم لغته، ويعبرَ بها عما تجيش به خواطره، وليكتسب القدرة على التواصل اللغوي الواضح السليم مع بيئته ومجتمعه، فلا تمكّن من قراءة ولا أدب ولا بلاغة ولا تعبير، وتبقى هذه الفروع عاجزة عن أداء رسالتها، فلا تُقرأ ولا تُكتب، ولا تُنطق بسلامة، إلّا بإتقان القواعد؛ لأن وجود القواعد بينها كوجود العمود الفقري في الجسم.

إن الوعي بأهميّة القواعد النحويّة وبتدريسها من جهة، وتزايد الاهتمام بالكيفيّة التي يتدارس بها المتعلّمون من جهة أخرى، دفعت إلى وضع برامج تعليميّة فعّالة، واستراتيجيات محكمة ومتعدّدة؛ لغرض مساعدة المتعلّمين في تحصيلهم للقواعد التي يدرسونها بيسر واتقان (ياسين، ١٩٩٩: ١٨).

وإنّ المسؤوليّة الكبرى والمهمة التي تقع على عاتق المدرّس، هي اختيار الاستراتيجيات التدريسيّة التي يتوخّى منها الوصول إلى الهدف المنشود المراد تحقيقه، إذ تزايدت العناية بها في الآونة الأخيرة، والتي أظهرت حالة المجتمع، ومدى التقدّم العلمي الحاصل في مراحل التعليم جميعها، لذا فإنّ اختيار المدرّس للاستراتيجيات التعليميّة الفاعلة ومحتوياتها، يتوقف على مدى ملاءمتها خصائص المتعلّمين وحاجاتهم، وطبيعة المحتوى الدراسي، والأهداف التعليميّة، والإمكانات الماديّة والبشريّة المتوافرة (سلامة، ٢٠٠٠: ٥٢).

والتّفاوض علم، تتمازج فيه علوم الاجتماع واللغويات، وعلم النفس والإدارة، والعلوم السياسيّة والعلاقات الدوليّة، وعلم الأجناس، وهو علم يتّصل بقضايا الانسان الحيويّة؛ بوصفه يهدف إلى إيجاد نوع من التفاهم الفاعل بين بني البشر، سواء أكان ذلك على مستوى الأفراد أم المؤسسات أو الدول، فضلاً عن أنه علم يرمي إلى وضع حدّ لسوء التفاهم، وتجنب الانسان ويلات التصادم والصراع مع أخيه الانسان، اعتماداً على ما يمكن أن يكون بينهما من أرضيّة مشتركة (أندرسون، ٢٠١٤: ٧).

وقد تطوّر هذا العلم على مرّ العصور، وأصبح في الوقت الراهن ضرورةً حتميّةً، فبه انتهت أيام التعسف والتسلط والتهديد والوعيد في فرض المطالب على الطرف الآخر، وصار لزاماً نشر الوعي بين الناس بأهميّة الحوار التفاوضي الإيجابي، باستعمال الأساليب العلميّة الحديثة، وتسخير المناهج الدراسيّة وتصميمها بما يهدف إليه؛ لتبدأ الأجيال حواراً

يوسّع مداركها، ويعدّد خياراتها في التعليم والتعلّم، وينضج عقولها، ويدفعها للتفاعل مع العالم الخارجي وفهمه، إذ تُصبح لغة التفاوض الإيجابي سمةً أصيلةً في حياتنا وشخصياتنا، ونزرع في أجيالنا الناشئة عن طريق مؤسساتنا المدرسية هذا العلم بقواعده الذهبية؛ ليتسنى لهم تبني قيم الحوار الإيجابي والتفاوض الحرّ مع بعضهم البعض ومن ثمّ مع أساتذتهم، ومع غيرهم؛ ليضيفوا بذلك إسهامات إضافية إلى النسق الأخلاقي لعالم يسوده السلام وتطلّله راية التفاوض وترانيم الحوار الناجح (هوفر وديانا، ٢٠١٣: ٨-٩).

إنّ التفاوض المنظّم له قيمة تربوية كبرى، فهو لا يعمل على ربط المعرفة السابقة بالمعرفة الجديدة بصورة فاعلة فحسب، بل يؤسّس عليها، وإنّه يعمل على تثبيت المعلومات في أذهان الطلبة، ويؤثر إيجابياً في زيادة تحصيلهم للمادة، ويمكن استعماله بفاعلية في أيّ مرحلة في أثناء عملية التدريس، أي أنّ المدرس يتمكّن من استعماله في بداية التدريس، وفي إثنائه، وبعد الانتهاء من شرح الدرس وإعطاء الواجب البيتي، فضلاً عن أنّ العديد من الأدوار التي يمكن أن تؤديها الاستراتيجيات التفاوضية في تكوين العلاقات الطيبة والصدقات بين الأفراد المتعلّمين في مرحلة المراهقة على وجه الخصوص بعد الانتقال إلى بيئة مدرسية جديدة (وجيه، ٢٠٠١: ٣٧).

ومن المسلمّ به إنّ ارتفاع تحصيل الطلبة في مادة دراسية معينة، مرتبط بمدى اقتناعهم بها وتقبلهم لها، والقناعة حالة من التهيؤ والتأهب العقلي والعصبي نظمتها الخبرة السابقة تعمل على توجيه استجابات الفرد للمثيرات المختلفة (الداهري، ٢٠١١: ٢٩٨)، فالطالب الذي يملك قناعة قبلية، عبر استراتيجيات نابعة من التفاوض مثل استراتيجيات تعظيم الفائدة والتعلم بالاقتران نحو مادة دراسية معينة يستجيب لها ويتعلّق بها، ويظهر مدى حبه لتأثيرها فيه، كصرف المزيد من الوقت في دراستها، أو الرجوع إلى بعض المصادر الأخرى غير الكتاب المدرسي، وهذه القناعة قد تكون نتيجة تفكير ومعرفة؛ لأنها تحقّق لصاحبها بعض الأهداف ذات العلاقة بمفهوم الذات لديه (نشواتي، ٢٠٠٢: ٤٧٣).

ومما سبق تتضح أهمية البحث الحالي، وتظهر الحاجة الماسة له؛ للحفاظ على قواعد اللغة العربية وتقريبها إلى أذهان الطلاب، بأساليب وطرائق واستراتيجيات شيّقة وممتعة، في ضوء استراتيجيات حديثة رصينة ومحكمة، تقوم على أسس علمية وتربوية، ومنها

(٢٥٤)..... تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين

استراتيجيتي هذا البحث اللتان تنبثقان من علم التفاوض المنظم، ويمكن لنا أن نوجز أهمية البحث بالنقاط الآتية:

١- اللغة العربية لغة القداسة والسمو والرفعة والابداع، واتقان قواعدها والتعبير بها يحفظها ويحفظنا.

٢- القواعد النحوية لا تقل شأنًا عن أهمية اللغة ذاتها، فهي فرعها الرئيس المتصل ببناء الجملة السليمة، وبها تُتقن مهارات اللغة.

٣- الاستراتيجيات التعليمية أهمية كبيرة في تحقيق أهداف التربية، وترجمة أهداف المنهج إلى المفاهيم المعرفية والاتجاهات والميول، وللإستزادة في تحصيل الطلبة، الذي تتطلّع المدرسة إلى تحقيقه.

٤- التحصيل مقدّم على غيره من المتغيرات الأخرى، لأنه أساس لما يتبعه من تفكير، وابداع، وتنمية ميول واتجاهات وغيرها، ففاقد الشيء لا يفكر بما يليه.

٥- التفاوض عملية يقوم بها الفرد منذ ولادته وحتى مماته، فنحن نتفاوض في اليوم عدّة مرات على العديد من القضايا والموضوعات، وهذا ما تشجع عليه التربية الحديثة وتؤيده، إذ من طريقه يتم تعليم المتعلم بواقعية -سهلة المثال- تربط المدرسة بالمجتمع.

٦- أهمية الدراسة الحالية بوصفها محاولة للانتقال من التدريس في ضوء المناهج التقليدية، إلى التدريس على وفق استراتيجيات تعليمية حديثة، استجابة للمناقشات المتكررة بضرورة تنوع طرائق التدريس والأنشطة التعليمية في الحجرة الدراسية؛ لإتاحة الفرصة للطلبة جميعهم للإفادة من مادة التعلّم في حياتهم العلمية والعملية.

٧- لا وجود لدراسة سابقة عربية أو محلية - في حدود علم الباحثة - اعتمدت استراتيجيتي تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران المنبثقة من علم التفاوض المنظم، في طرائق تدريس اللغة العربية بنحو عام، وفي زيادة تحصيل الطلبة لقواعد لغتهم بنحو خاص.

ثالثاً: هدف البحث:

يهدف البحث الحالي إلى التعرف على استراتيجيتي:

تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين لتدريس اللغة العربية

رابعاً: حدود البحث:

يتحدّد البحث الحالي باستراتيجيتين من استراتيجيات علم التفاوض المنظم كونهما من الاستراتيجيات الحديثة في تدريس اللغة العربية.

علم التفاوض المنظم:

أولاً: الجذور التاريخية لعلم التفاوض:

إنّ التفاوض بدأ منذ بدء الخليقة، ومنذ نشأة المجتمعات الصغيرة، وكان يأخذ صوراً مختلفة، تبدأ بالحوار وتنتهي إما بالوصول إلى نتائج تُرضي أطراف النزاع، أو التحاور بالسيف؛ لتنتهي عملية التفاوض لصالح أحد أطراف التفاوض واستسلام الطرف الآخر، وعرف الإنسان الخلاف وعاش الصراع مع غيره من بني البشر من خلال وجوده في تلك الجماعة البسيطة.

فقد ركّز القرآن الكريم تركيزاً بالغاً على الحوار والمفاوضة في نشر التعاليم السماوية، والأمر لا غرابة فيه أبداً؛ لأنّ التفاوض هو الطريق الأمثل للإقناع والاتفاق اللذان يضعان الحلول المناسبة للمشكلات القائمة، وسلك الإسلام هذا المسلك التفاوضي منذ السنوات الأولى لقيامه، ففي صلح الحديبية دارت مفاوضات بين المسلمين وقريش التي أرسلت رسلها أول الأمر إلى معسكر القيادة الإسلامية؛ للتعرف على عددهم وعدّتهم، ثم عادت وأرسلت رسلها مرة ثانية وثالثة؛ للتعرف على قوة المسلمين وقياداتهم، وطال أمر المفاوضات بين وفود المسلمين ورجالات قريش وانتهت المفاوضات بحقن دماء ما يربو على ألف وأربعمائة من المسلمين، ووقفت الحرب مدة عشر سنوات، ولقد أبرزت تلك المفاوضات بُعد نظر الرسول (صلى الله عليه وعلى آله وسلّم) وحكمته وحنكته (عفيفي، ٢٠٠٣: ١٦٤).

ولعلّ المفاوضات التي تمت بين الرسول (صلى الله عليه وعلى آله وسلم) وبين اليهود في المدينة المنورة، تُعد من الاتفاقيات التفاوضية التي تُلزمُ كلاً من الطرفين بشروط التفاوض، والتي يترتب عليها أن إخلال أحد الطرفين بها يؤدي إلى إلغاء الاتفاقية، وقد حدث هذا من اليهود في بعض الاتفاقيات التفاوضية، بعدما فاضهم الرسول (صلى الله عليه وعلى آله وسلم) وأقرهم على دينهم وأموالهم (حنفي، ٢٠٠٠: ٢١٨).

ثانياً: مفهوم علم التفاوض المنظم:

هو علم يرمي إلى وضع حدّ لسوء التفاهم، وتجنّب الإنسان ويلات التصادم والصراع مع أخيه الإنسان، اعتماداً على ما يمكن أن يكون بينهما من أرضية مشتركة، وفي عالمنا هذا أصبح تحقيق الحد الأدنى من التفاهم والاتفاق في ظل الاعتراف بوجود مصالح مشتركة يقتضي العمل على تعميق ما يمكن تعريفه بثقافة التفاوض، التي تشمل على وضع تصور نظري لماهيته، وتحديد وسائله وأساليبه واستراتيجياته، مع اتباع الوسائل الممكنة لتنمية مهاراته في المجتمع، ولا سيما التعليمي التربوي منه، وذلك من منطلق أن من الطبيعي أن تتعارض مصالح الطلبة ومدرسيهم فيما بينها، ولكن من الضروري السعي لتحويل التعارض إلى تفاهم واتفاق على قواسم ومصالح مشتركة، يمكن أن تُحقّق بتنازلات وتعويضات يُقدّمها الطرفان المعنيان (أندرسون، ٢٠١٤: ٧).

مهارات علم التفاوض:

- ١- الاعتقاد بأن كل شيء قابل للتفاوض.
- ٢- الاحتفاظ بالهدوء حين التعرض للضغط التفاوضي.
- ٣- التفكير بجدية عند محاولة البعض إثارة العواطف.
- ٤- إعادة صياغة الفكرة مجردة من العبارات الجارحة.
- ٥- الاعتقاد بأن الأطراف جميعها يجب أن تكسب في التفاوض.
- ٦- ابتكار خيارات تبادلية النفع والفائدة.
- ٧- استعمال أسئلة كثيرة ومثيرة للكشف عن المعلومات والخبرة السابقة.

- ٨- الاستماع للطرف الآخر مثلما يسمع مني وأكثر.
 - ٩- ملاحظة التعبيرات الجسدية في جلسات التفاوض والعمل على تفسيرها.
 - ١٠- التجهيز بعناية لكل مفاوضة ولكل موضوع.
 - ١١- السعي دائماً لإيجاد أرضية مشتركة وطرح بدائل ناجحة.
 - ١٢- الاعتقاد بأن التفاوض يمثل فرصة الوصول لاتفاق تعاوني تشاركي.
- (الشافعي، ٢٠١٠: ١٨٩-١٩١).

ثالثاً: استراتيجيات علم التفاوض المنظم وتكتيكاته:

- ١- استراتيجية التعاون المشترك (المصلحة المشتركة): تعمل على تفعيل دور الطرف الآخر - المتعلم - وإيجابيته من طريق تعاونه مع زملائه، ومع التفاوض - المعلم - في تحقيق المكاسب المشتركة، من معرفة الأهداف واختيار المحتوى وأخذ قرار بالشيء الذي يدرسه ويتعلمه وتشجيع الوعي بالذات كمتعلم مستقل، وتمد المتعلم بمتعة الامتلاك والتنظيم الذاتي، واتخاذ القرار والاستقلالية، وفيها تكون الغلبة للتعاون وأن المكسب للجميع.
- ٢- استراتيجية التدرج (الخطوة - خطوة): في ظل هذه الاستراتيجية يقوم التفاوض (المعلم) بتجزئة الموضوع إلى أجزاء حتى تتم مناقشة كل جزء على حدة، واتخاذ قرار بشأنه، ويكون بعد ذلك الانتقال إلى الجزء الآخر وهكذا. وهذه الاستراتيجية مفيدة في القضايا المعقدة والتي تحتاج إلى تفكير.
- ٣- استراتيجية تطوير التعاون الحالي: تقوم على أساس الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا، التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض، وتوثيق التعاون بينهما، وفيها يتم توسيع مجالات التعاون والارتقاء به إلى مرحلة التفهم المشترك، ومرحلة الاتفاق بالرأي، ومرحلة العمل على التنفيذ (حماية، ٢٠١٣: ٢٨).
- ٤- استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة: تسعى إلى إيجاد بدائل وحلول مقبولة لأطراف التفاوض، وتقوم على تطوير التعاون، وتعميق العلاقة القائمة، وتوسيع نطاق

التفاوض والتفاعل، ومدّه إلى مجالات جديدة عبر مراحل منتظمة، يبدي فيها المساعدة طرف ويجزيه الآخر على ما قدّمه له، سواء أكان مادياً أم معنوياً؛ ليحافظوا جميعهم على علاقة مستديمة ومستقبلية.

٥- استراتيجية الأخذ والعطاء والافئاع: تسعى إلى التفكير في أهداف التفاوض، وحلّ المشكلة المتفاوض من أجلها بحدود ما يريده طرفا التفاوض واحتياجاتهما الفعلية؛ لتحقيق ما يصبون وهناك الكثير من التكتيكات المختلفة التي يتم استعمالها من قبل أطراف التفاوض؛ وذلك للحصول على نقاط وتأثيرات معينة تخدم مصالحهم، وتُسهمُ نتيجهما في تحقيق بعض الإيجابيات التي تصبُّ في نهاية المطاف في ميزانهم التفاوضي، وللتفاوض المنظم تكتيكات عدة منها:

١- التحكم في لهجة المفاوضات: تؤثر لهجة أو (نغمة) المفاوضات في التوصل إلى اتفاق، فالمتفاوض الذي يمكنه التحكم في هذه اللهجة تكون لديه فرصة كبيرة للسيطرة على النتائج، وعموماً فإن اللهجة التي يستعملها المتفاوض - نستطيع القول: المعلن - ذات أثر كبير في تشجيع الطرف الآخر - المتعلم - على الاستمرار بالمفاوضات حتى تحقيق الأهداف المرسومة، وقد تكون هذه اللهجة ودية أو محل ثقة لدى الطرف الآخر، أو تكون تعاونية أو تنافسية، وليس من شك أنها على قدر كبير من الأهمية، ولا بد أن تكون مقبولة من الطرف الآخر (أبو شيخة، ٢٠١١: ٢٥٧).

٢- اللجوء إلى الصمت أو استعمال لغة الجسد: لا شك أنه في أثناء سريان الجولات التفاوضية، قد يصدر عن فريق تفاوضي ما كلاماً أو موقفاً معيناً، يحتاج إلى الرد من قبل الفريق الآخر، سواء أكان ذلك بالإثبات أم النفي أم السلب أم الإيجاب، ولكن قد يلجأ هذا الفريق إلى طريق ضمني آخر يستعين بموجه بدلاً عن الكلام بالإيماء، واستعمال لغة الجسد للتعبير عن موقفه أو ردة فعله إزاء ذلك الموقف، ومن هنا يستعمل الطرف التفاوضي حركات معينة تصدر عن جسمه سواء كان ذلك بشكل إرادي أم غير إرادي، وهذا ما أُصطلح على تسميته بـ "الإيماء" أي التعبير بطريق غير مباشر من طريق استعمال لغة الجسد أو أطراف الجسم (ماهر، ٢٠٠٥: ١٠٠).

٣- تقديم (أو تجنب تقديم) العرض الأول: يستعمل هذا التكتيك في أية استراتيجية،

ويقوم على مفهوم أساسي هو أن يتجنب المتفاوض تقديم العرض الأول، إننا إذا كان مجبراً على ذلك بحيث يتيح له الدخول في مفاوضات مع الطرف الآخر، فالأولى أن يقدم الطرف الآخر عرضاً أولاً، وبعدها يقدم المتفاوض عرضه المقابل؛ كي يكسب به وده وتعاونه.

٤- المطالب الكبيرة (أو الكثيرة): وهنا يتقدم المتفاوض خلال الجلسة التفاوضية بمطالب كبيرة أو كثيرة؛ لاستعمالها كتنازلات، وسبل لتقوية الأواصر مع الطرف الآخر، وقد يستمر المتفاوض بهذه المطالب حتى ما بعد المرحلة الافتتاحية من المفاوضات؛ ليزيد من تأثيرها وضغطها على الطرف الآخر، ولأجل تقوية تفاعله مع مادته التفاوضية وزيادة تحصيله لها (أبو شيخة، ٢٠١١: ٢٦٠-٢٦١).

٥- إظهار الجوانب الإيجابية للعرض وإخفاء سلبياته: تكتيك يستعمله الكثير من المتفاوضين، ويتمثل ذلك في أن هذا الطرف أو ذاك حينما يطرح عرضاً أو مقترحاً فإنه يقوم بتلميحه، بمعنى أنه يعمل على إظهار الجوانب الحسنة لهذا العرض أو المقترح، ويحاول قدر الإمكان الإكثار منها؛ لكي يقنع الطرف الآخر بأن الذي تقدم به له كثير من المزايا والإيجابيات (الدروبي، ٢٠٠٦: ٨٣).

سادساً: خطوات علم التفاوض المنظم ومراحله:

الخطوة الأولى (تحديد وتشخيص القضية التفاوضية): وهي أولى خطوات العملية التفاوضية، إذ يتعين فيها معرفة القضية المتفاوض بشأنها وتحديدتها وتشخيصها، ومعرفة عناصرها وعواملها المتغيرة ومركزاتها الثابتة كافة، وتحديد كل طرف من أطراف القضية والذين سيتم التفاوض معهم، وتحديد الموقف التفاوضي بدقة لكل طرف من أطراف التفاوض، ومعرفة ماذا يرغب أو يهدف من التفاوض؛ لذا يتعين إجراء مفاوضات أو مباحثات تمهيدية، لاستكشاف نوايا واتجاهات هذا الطرف وتحديد موقفه التفاوضي بدقة، وبعد هذا التحديد يتم التوصل إلى نقطة أو نقاط التقاء أو فهم مشترك (السمره، ٢٠٠٨: ٨٩).

الخطوة الثانية (تهيئة المناخ للتفاوض): خطوة تالية مستمرة، وممتدة تشمل وتغطي الخطوات الأخرى كافة، التي يتم الاتفاق النهائي عليها وجني المكاسب الناجمة عنها، وفيها يحاول كل من الطرفين المتفاوضين خلق جو من التجاوب والتفاهم مع الطرف الآخر؛

(٢٦٠) تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين

بهدف تكوين انطباع مبدئي عنه، واكتشاف استراتيجيته التي سوف يسير على هداها في المفاوضات، وما هي ردود أفعاله أمام ما يُطرح عليه، وعادة ما تكون هذه الخطوة قصيرة وبعيدة عن الرسميات وتقتصر عادة على لقاءات أولية يتم فيها التعارف وتبادل عبارات المجاملة والترحيب (تاج الدين، ٢٠١٣: ٢٥).

الخطوة الثالثة (قبول الطرف الآخر للتفاوض): عملية أساسية من عمليات وخطوات التفاوض لقبول الطرف الآخر بها، ومن ثم نجاح المفاوضات أو تيسيرها، وذلك من طريق اقتناعه بأن التفاوض هو الطريق الوحيد، بل والممكن لحل المشكلة القائمة والحصول على المنفعة المطلوبة، أو لجني المكاسب والمزايا التي يسعى للوصول إليها، وينبغي على المتفاوض أن يتأكد من صدق رغبة الطرف الآخر بالتفاوض وحقيقة نواياه (حماية، ٢٠١٣: ٢٢).

الخطوة الرابعة (التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها): وتتم هذه الخطوة على وفق ما يأتي:

• اختيار أطراف التفاوض الأخرى، وإعدادهم وتدريبهم على القيام بعملية التفاوض المطلوبة، وبث روح التعاون بينهم، والتفاعل مع المشكلات أو القضايا التفاوضية؛ من أجل الحصول على المنافع المشتركة.

• وضع الاستراتيجيات واختيار المهارات التفاوضية المناسبة، لكل مرحلة من مراحل التفاوض.

• الاتفاق على أجندة المفاوضات، وما تتضمنه من موضوعات، أو نقاط، أو عناصر، سيتم التفاوض بشأنها، وأولويات تناول كل منها بالتفاوض.

• اختيار مكان التفاوض وتجهيزه وإعداده، وجعله صالحاً ومناسباً للجلسات التفاوضية، وتوفير كافة التسهيلات الخاصة به (السمره، ٢٠٠٨: ٩١).

الخطوة الخامسة (التحضير لجلسات التفاوض الفعلية): حيث تشمل هذه الخطوة من العمليات الأساسية التي لا يتم التفاوض إلا بها:

• اختيار التكتيكات التفاوضية المناسبة، في أثناء التفاوض على المشكلة، وداخل كل جلسة من جلسات التفاوض.

تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين (٢٦١)

• الاستعانة بالأدوات التفاوضية المناسبة، وبصفة خاصة تجهيز المستندات والبيانات والحجج والأسانيد المؤيدة لوجهات نظر المتفاوض، والمعارضة لوجهات نظر الطرف الآخر.

• ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الآخر، سواء داخل جلسة التفاوض أو خارجها، وتشمل هذه الضغوط عوامل: كالوقت، والتكلفة، والجهد، وعدم الوصول إلى نتيجة مرضية، والضغط النفسي، وغيرها.

• تبادل الاقتراحات وعرض وجهات النظر في إطار الخطوط العريضة لعملية التفاوض وفي الوقت نفسه دراسة الخيارات المعروضة والانتقاء التفضيلي منها.

• استعمال كافة العوامل الأخرى المؤثرة على الطرف الآخر؛ لإجباره منطقياً إلى اتخاذ موقف معين أو القيام بسلوك معين، يتطلبه التغلب على المشكلة وحلها، أو إحراز نصر وتحقيق مصلحة ما، أو الوصول إلى اتفاق بشأنها، أو بشأن أحد عناصرها أو جزئياتها (هوفر وديانا، ٢٠١٣: ٩٧).

الخطوة السادسة (تحديد مواطن الاتفاق وتقويمها): وقد يأخذ ذلك شكل اتفاق مكتوب تُوقع عليه أطراف التفاوض، وقد يكون غير مكتوب، ولا قيمة لأي اتفاق إذا لم يكن على شكل اتفاقية ملزمة لعمل الطرفين بها، كما يجب الاهتمام بتقويم ومتابعة نتائج عملية التفاوض، واستعمال بعض المعايير والاختبارات للتأكد من تحقيق الأهداف المتبتغاة من العملية برمتها (أبو شيخة، ٢٠١١: ٢٥).

وهناك خمس مراحل عملية تنفيذية ينبغي أن تمر بها عملية التفاوض وهي:

١- مرحلة الاستكشاف Exploration.

وتشمل الأنشطة في مرحلة الاستكشاف ما يأتي:

- تحاول الأطراف تكوين نوع من الفهم لمطلبات كلٍّ منها من الآخر.
- تصل الأطراف إلى نوع من الإحساس المشترك بنوع الاتفاق الذي يمكنهم التوصل إليه.
- يحاول كل طرف أن يظهر اتجاه الآخر.

(٢٦٢)..... تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين

- تبدأ ملامح المشكلة المشتركة أو موضوع التفاوض في الظهور.
- ينمو التعرف على إدراك القضايا، التي ينبغي الاستقرار عليها أثناء مرحلة المساومة. (الدروبي، ٢٠٠٦: ٤٩).

٢- مرحلة تقديم العروض والمقترحات Bidding.

في مرحلة تقديم العروض والمقترحات يقوم أحد الأطراف أو كليهما معاً بتقديم عروضه ومقترحاته بالنسبة لكل قضية من القضايا في المشكلة المشتركة.

٣- مرحلة المساومة Bargaining.

في مرحلة المساومة كل فريق يفاوض الفريق الآخر من أجل تحقيق ميزة نسبية لصالحه، وكلما وصلت المرحلة إلى درجة النضج، تأتي لحظة يدرك فيها كل طرف أن الاتفاق بينهما قد أصبح في متناول اليد، وهنا تبدأ مرحلة التفاعل وتبادل المنافع؛ بغية الوصول إلى اتفاق (العلاق، ٢٠١٠: ١٤٥).

٤- التوصل إلى اتفاق أو تسوية Settling.

٥- مرحلة إقرار الاتفاق Ratifying.

وأخيراً يتم التوصل إلى اتفاق حكيم، يخدم مصلحة طرفي التفاوض، وعادة ما يكون بشكل مكتوب، وفي بعض الأحيان يشمل ذلك ذكر ملخص لتفاصيل ما تمّ بحثه والنقاش حوله؛ تذكيراً لهما بعقد توصلاً إليه سوية، وقطعا عهداً على أن يعملوا به ويلتزموا بتنفيذه، تحقيقاً للأهداف والمصالح المشتركة بينهما (عبد الواحد، ٢٠٠٧: ٤٥).

دراسات سابقة

أولاً: دراسة كاندلر (Candier) (٢٠٠٢):

أجريت هذه الدراسة في الولايات المتحدة الأمريكية، وهدفت إلى: معرفة (دور المناقشات والتفاوض - إعادة التفكير في القراءة - حول محتوى القصص المدرسية على عينة من التلاميذ تتراوح أعمارهم ما بين ٩-١٤ سنة).

تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين (٢٦٣)

١- دراسة أوليفر (Oliver) (٢٠٠٢):

أجريت هذه الدراسة في الولايات المتحدة الأمريكية - كاليفورنيا - في جامعة ستانفورد ضمن مقاطعة سان فرانسيسكو، وهدفت إلى: معرفة (أثر أنماط التفاوض من أجل المعنى في تفاعلات الطفل)

٢- دراسة رجب (٢٠٠٥):

أجريت هذه الدراسة في مصر - مصر الجديدة - في جامعة عين الشمس / كلية التربية- بنات، وهدفت إلى: معرفة (أثر استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب المحافظة في تنمية مهارات التعبير الابداعي والاتجاه نحو المادة لدى طلاب الصف الاول الثانوي).

٣- دراسة أبو لبن (٢٠١١):

أجريت هذه الدراسة في المملكة العربية السعودية -المدينة المنورة- في جامعة طيبة / كلية التربية، وهدفت إلى: معرفة (فاعلية برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية بعض مهارات التعبير الشفوي الوظيفي المناسبة لتلاميذ الصف الأول المتوسط بالمدينة المنورة).

٤- دراسة الجنابي (٢٠١٥):

أجريت هذه الدراسة في العراق - محافظة بابل - في جامعة بابل / كلية التربية الأساسية، وهدفت إلى: معرفة (أثر المدخل التفاوضي في الأداء التعبيري لدى طالبات الصف الرابع الأدبي).

الاستنتاجات:

١- إنَّ لعلم التفاوض المنظم واستراتيجياته التعاونية، أهمية كبيرة في تحفيز أذهان الطلبة، وزيادة تحصيلهم في موادهم الدراسية؛ إذ يُعدهم عن الملل والسلبية الناتجة من أساليب الرتابة والنمطية التي تعودوا عليها في التدريس.

٢- تدريس قواعد اللغة العربية على وفق علم التفاوض المنظم، يتطلّب من مدرّسها وقتاً مضاعفاً وجهداً، فضلاً عن المشاركة الفاعلة من قبل الطلاب أنفسهم في الدرس أكثر مما يكون في البرنامج التقليدي.

٣- تسهم استراتيجيتي تعظيم الفائدة المتبادلة وتعلم لاقتران في إعطاء الدرس دوراً جيداً وملحوظاً في إعادة تنظيم المحتوى، وبما يتناسب مع تحقيق الأهداف التعليمية المنشودة، ويرجع ذلك كله لجودة توظيفه بشكل حديث، من طريق وضع الأهداف، وتحليل المحتوى، واستعمال الأنشطة، ورسم الخطط التدريسية المعدة سلفاً.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: المصادر والمراجع العربية:

١. ابراهيم، حافظ، ديوان حافظ ابراهيم، ضبطه وصحّحه وشرحه ورتبه أحمد أمين وآخرون، ط٢، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، ١٩٨٠م.
٢. إبراهيم، عبد العليم، النحو الوظيفي، ط٩، دار المعارف، مصر، د.ت.
٣. أبو شيخة، نادر أحمد أسعد، أصول التفاوض، ط١، دار مجد لاوي للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ١٩٩٧م.
٤. أبو لبن، وجيه المرسي، فاعلية برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية بعض مهارات التعبير الشفوي الوظيفي المناسبة لتلاميذ الصف الأول المتوسط بالمدينة المنورة، مجلة كلية التربية بالمنصورة، العدد (٨٩)، ٢٠١١م.
٥. أندرسون، باربارا، التفاوض الفعال، مهارات التفاوض الاحترافي، إشراف: أحمد بهيج، مكتبة الهلال للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ٢٠١٤م.
٦. الثعالبي (ت، ٥٤٢٩هـ)، أبو منصور إسماعيل، فقه اللغة وسر العربية، ط٢، تحقيق: مصطفى السقا وآخرين، مكتبة ومطبعة مصطفى الحلبي وأولاده، مصر، ١٩٥٤م.
٧. الجبوري وحمزة، عمران جاسم، وحمزة هاشم السلطاني، المناهج وطرائق تدريس اللغة العربية، ط١، دار رضوان للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ٢٠١٣م.
٨. الجنابي، إيمان عبد السلام عبد الكاظم، أثر المدخل التفاوضي في الأداء التعبيري لدى طالبات الصف الرابع الأدبي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية الأساسية، جامعة بابل، العراق، ٢٠١٥م.
٩. الحمداني، انتصار كاظم جواد الأخطاء النحوية لدى طلبة المرحلة المتوسطة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، ابن رشد جامعة بغداد، العراق، ٢٠٠٠م.
١٠. حنفي، قدري، لمحات من علم النفس، صورة الحاضر وجذور الماضي، ط١، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، ٢٠٠٠م.

١١. خاطر، محمود شكري، طرق تدريس اللغة العربية والتربية الدينية في ضوء الاتجاهات التربوية الحديثة، دار المعرفة، القاهرة، مصر، ١٩٨١م.
١٢. الداھري، صالح حسن أحمد، أساسيات علم الاجتماع النفسي التربوي ونظرياته، ط١، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ٢٠١١م.
١٣. الدروبي، طه كاسب، فن التفاوض والإقناع، ط١، دار عالم الثقافة، عمان، الاردن، ٢٠٠٦م.
١٤. رجب، ثناء عبد المنعم، أثر استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب الحافظة في تنمية مهارات التعبير الإبداعي والاتجاه نحو المادة لدى طلاب الصف الأول الثانوي، الجمعية المصرية للمناهج وطرائق التدريس، مجلة الدراسات في المناهج وطرائق التدريس، كلية التربية، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠٠٥م.
١٥. الزويني، ابتسام صاحب، الأخطاء الاعرابية لدى طلبة كلية التربية الاساسية في الموضوعات النحوية المقررة للمرحلة الابتدائية تشخيصها وعلاجها، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية الاساسية، جامعة بابل، العراق، ٢٠٠٥.
١٦. زيتون وكمال، حسن حسين، وكمال عبد الحميد زيتون، البنائية منظور ابستمولوجي وتربوي، ط١، دار المعارف، الإسكندرية، مصر، ١٩٩٢م
١٧. سلامة، عبد الحافظ محمد، الوسائل التعليمية والمنهج، دار الفكر، عمان، الاردن، ٢٠٠٠م.
١٨. سلامة، عبد الحافظ محمد، تصميم التدريس، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ٢٠٠١م.
١٩. السمرة، زياد، فن التفاوض، ط١، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٨م.
٢٠. السيوطي، عبد الرحمن جلال الدين، المزهري في علوم اللغة وآدابها، ج١، دار احياء الكتب العربية، مطبعة عيسى وشركاؤه، (د.ت).
٢١. عاشور ومحمد، راتب قاسم، ومحمد فؤاد الحوامدة، أساليب تدريس اللغة العربية بين النظرية والتطبيق، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ٢٠٠٧م.
٢٢. عبد الواحد، ايمن محمد، التفاوض علم وفن، مطبعة زهران، الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ٢٠٠٧م.
٢٣. عطية، محسن علي، الكافي في أساليب تدريس اللغة العربية، ط١، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ٢٠٠٦م.
٢٤. عفيفي وجرمين، صديق محمد، وجرمين حزين سعد، التفاوض الفعّال في الحياة والأعمال، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، ١٩٨٦م.
٢٥. عفيفي، أحمد عثمان، فاعلية استخدام مدخل الاحداث الجارية في تنمية مهارات بعض مجالات التعبير الشفوي لدى طلاب المرحلة الإعدادية، بحث منشور في مجلة كلية التربية-جامعة طنطا-مصر، ٣٢٤، مج٢، ٢٠٠٣م.

(٢٦٦)..... تعظيم الفائدة المتبادلة والتعلم بالاقتران بوصفهما استراتيجيتين حديثتين

٢٦. العلاق، بشير، إدارة التفاوض، الطبعة العربية، دار اليازوردي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠١٠م.

٢٧. كبة، نجاح هادي جواد، مشكلات تدريس قواعد اللغة العربية في المرحلة المتوسطة من وجهة نظر مدرسيها وحلولهم المقترحة لها، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة بغداد، العراق، ١٩٨٨.

٢٨. اللبدي، محمد سمير، المتعلمون وقواعد النحو، مجلة المعلم والطالب، العدد (٤، ٣)، معهد التولية التابع للأنزوايونسكو، دائرة التولية والتعليم، عمان، الاردن، ١٩٩٩م.

٢٩. اللزام، إبراهيم محمد، التعلم البنائي، ط١، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، السعودية، ٢٠٠١م.

٣٠. مذكور، علي احمد، طرق تدريس اللغة العربية، ط٢، دار المسيرة، عمان، الاردن، ٢٠١٠م.

٣١. نشواتي، عبد الحميد، علم النفس التربوي، ط٩، مؤسسة الرسالة للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ٢٠٠٢م.

٣٢. نصر الله، عبد الرحيم، تدني مستوى التحصيل والانجاز المدرسي اسبابه وعلاجه، ط١، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، ٢٠٠٤م.

٣٣. الهاشمي، عبد الرحمن عبد علي، تعلم النحو والإملاء والترقيم، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ٢٠٠٨م.

٣٤. وجيه، حسن محمد، التفاوض وإدارة المقابلات، ط١، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، ٢٠٠١م.

٣٥. ياسين، واثق عبد الكريم، أثر تدريس المفاهيم الفيزيائية باستخدام خرائط المفاهيم ونموذج هيلدا تابا في التفضيل المعرفي لطلبة كلية المعلمين، اطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية/ ابن الهيثم، جامعة بغداد، العراق، ١٩٩٩م.

ثانياً: المصادر والمراجع الأجنبية:

1. Candier, K,R, The role of discussion, and negotiation, 2002.
2. Oliver, Rhonda, The patterns of Negotiation For Meaning in child Interactions, Modern Language, journal: Vol, 86 (1) spr, 2002.