

وحدة مقترحة قائمة على المحاكاة التفاوضية لعلاج عُسْر الحوار  
لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية

إعداد

د / إبراهيم فريج حسين محمد

مدرس المناهج وطرق تدريس اللغة العربية  
والدراسات الإسلامية بكلية التربية - جامعة العريش

**المستخلص:**

استهدف البحث الحالي التعرف على فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالصف الثاني الثانوي، وتكوّنت عينة البحث من (٤٠) متعلّمًا من الصف الثاني الثانوي، ولتحقيق ذلك تم بناء قائمة بمهارات الحوار اللازم توافرها لهؤلاء المتعلمين، ووحدة معالجة تجريبية قائمة على المحاكاة التفاوضية، ومقياس القدرة على الحوار، وبطاقة لملاحظة أداء المتعلمين لمهارات الحوار المقصودة، تلى ذلك إجراء التطبيق القبلي لأدوات القياس، ثم التعرض لوحدّة المعالجة القائمة على المحاكاة التفاوضية، وبعد ذلك تم التطبيق البعدي لأدوات القياس، وأسفرت النتائج عن فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى أفراد عينة البحث؛ حيث جاءت الفروق دالة إحصائيًا عند مستوى دلالة (٠,٠٥) بين متوسطي درجات عينة البحث لصالح التطبيق البعدي سواء فيما يتعلق بالمجموع الكلي لمهارات الحوار، أو المهارات الفرعية لكل جانب من جوانب الحوار الخمسة، وبحجم تأثير كبير بلغت نسبته (٠,٧٤).

**الكلمات المفتاحية:** المحاكاة التفاوضية - عسر الحوار.

**Abstract:**

The current research aimed to identify the effectiveness of the negotiation simulation in the treatment of the deficiency of dialogue skills among learners in the Secondary stage learners. The research sample consisted of (٤٠) second grade secondary students. To achieve this, the following were constructed. ١) A list of dialogue skills needed for these learners. ٢) An Experimental Processing Unit based on Negotiation Simulation. ٣) Dialogue capacity scale. ٤) Observation card to observe learners' performance skills of the intended dialogue. Followed that the application of the measuring instruments post-test. Then the exposure to the Experimental Processing Unit based on Negotiation Simulation. Then the measuring instruments post-test was applied. The results showed that the differences were statistically significant at the level of (٠,٠٥) between the mean scores of the research sample in favor of the post-test, either in terms of the total score of dialogue skills, or the sub-skills for each of the five aspects of the dialogue. The effect size rate was (٠,٧٤) which is big.

**Key words:** Negotiation Simulation - Deficiency Of Dialogue skills

## ◀ مقدمة:

ميز الله تعالى الحوار بأن جعله المنهج الذي خاطب به سائر خلقه كما جاء ذلك واضحاً في كتبه السماوية، والذي يظهر بشكل جلي في القرآن الكريم عند مخاطبته لعالم الملائكة والجن تارة، ومخاطبته لعالم الإنس تارة أخرى؛ ليكون لهم منارة هداية في الحياة الدنيا ويصلوا إلى النجاة الأبدية في الآخرة، كما كان أيضاً السمة البارزة لمنهج الأنبياء والرسل- منذ الخليقة- في دعوتهم إلى الله مع أقوامهم.

وإذا كانت متعة الحياة الحقيقية وغايتها المنشودة، تكمن بشكل واضح في تواصل الإنسان الذي هو بطبيعة الحال كائن اجتماعي كما خلقه الله؛ ليتعارف ويتواصل مع الآخرين؛ فإن الحوار الذي يعد مجالاً خصباً للتواصل بين الأطراف في مواقف الحياة بصفة عامة، والمواقف التعليمية بصفة خاصة هو الطريق الذي يمكن أن يحقق تلك المتعة والغاية المنشودة؛ فالحوار أساس من أسس الحياة الاجتماعية، وضرورة عيش، ومن خلاله يعبر الإنسان عن حاجاته ورغباته، وما يجول بداخله من ميول وأحاسيس ومشكلات، بالإضافة إلى أنه أداة التعبير عن المواقف وطرق تصريف شئون حياته المختلفة (فضل الله، ٢٠١٠، ص١٤٩؛ الرومي، ٢٠١٤، ص٣٣٣).

وتظهر الأهمية الكبرى للحوار إذا وضعنا نصب أعيننا في بداية الأمر أن الاختلاف بين البشر مسلمة ينطلق منها الإنسان عند تعامله مع الآخرين، يقول تعالى: "وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً" (سورة المائدة، آية ٤٨)، ويقول أيضاً: "وَمَا كَانَ النَّاسُ إِلَّا أُمَّةً وَاحِدَةً فَاخْتَلَفُوا" (سورة يونس، آية ١٩)، فالتباين والاختلاف والتعدد هنا سنة إلهية، وليس بالضرورة أن يكون الاختلاف المشار إليه في الآيات نزاعاً أو صراعاً، وإنما هو لتبادل المنافع والخبرات والآراء والأفكار، يقول تعالى: "وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاهُمْ" (سورة الحجرات، آية ١٣).

فالحوار يكتسب أهميته الحقيقية من طبيعة الوجود الإنساني الذي يتصف بالاجتماعية؛ حيث لا يتحقق الحوار إلا بوجود الطرف الآخر المختلف؛ فالإنسان لا تكتمل الأفكار لديه، ولا ينتج المعرفة إلا من خلال الالتقاء والحوار، وكذلك التفاعل مع الطرف الآخر؛ إذ به تتولد الأفكار الجديدة في ذهن المتكلم، وبه تتضح المعاني.

وفي هذا الصدد يشير (عبد التواب، ٢٠٠٨، ص٤٧؛ السامرائي، ٢٠١٢، ص١٧٧٠) إلى أنه: على الرغم من أن الحوار يعد أحد أبرز أشكال التواصل اللغوي والاجتماعي، إلا أنه قانون العلاقات الاجتماعية، والوسيلة المناسبة لتحقيق التفاهم والتعاون بعيداً عن الصراعات التي قد تصيب طرفي الحوار، كما يُعد النافذة التي يطل منها طرفا الحوار على بعضهما البعض؛ فيكتشف كل طرف طبيعة شخصية الطرف الآخر، وطبيعة فكره وتطلعاته، وما همومه وتخوفاته، وربما بعض أسرارها، وكل ذلك يرجع بطبيعة الحال إلى أن الإنسان اجتماعي بطبعه، يأنس بمن حوله من بني جنسه، يحاورهم ويحاورونه؛ وصولاً للإفهام والتفاهم، ويمكن للإنسان أن يعالج

أوجه القصور لديه من خلال تبادل الآراء والأفكار والثقافات، ولا سيما أن هذا العصر يتسم بالانفجار المعرفي والثورة العلمية في جميع مناحيها المختلفة، وأن الحوار أصبح الأداة التي يستعين بها الإنسان نحو السمو الفكري الأخلاقي.

وفي هذا الصدد يضيف فضل الله (٢٠١٠، ص ١٥١)، قائلاً: "بالحوار يمكن للإنسان مواجهة المشكلات التي تواجهه، والبحث عن حلولها، ولا سيما هذا العصر؛ حيث الحاجة لأن يتعلم الجميع كيف يعملون سوياً، ولا سبيل إلى ذلك إلا بالحوار والتفاوض؛ فالحوار سلاح من أسلحة الوجود الثقافي، وهو وسيلة ناجحة من وسائل الدفاع عن المصالح العليا للأمة، وشرح قضاياها وإبراز اهتماماتها، وتبليغ رسالاتها وإسماع صوتها، وإظهار حقيقتها، وكسب الأنصار لها، وجلب المنافع إليها، ودرء المفاسد عنها".

وإذا كان الحوار قوة وسلاحاً من أسلحة الوجود الثقافي، ووسيلة من وسائل الدفاع عن المجتمع بجميع أفرادها عامة، فإنه أكثر أهمية لفئة المراهقين بشكل خاص؛ حيث إنها المرحلة التي تسبق مباشرة مرحلة الرشد؛ ففي العصر الحالي يعتمد نجاح الفرد في مختلف الميادين بشكل رئيس على مدى امتلاكه لمهارات الحوار، وفي ظل توجه مجتمعنا إلى الاهتمام بالشباب، والسير نحو المزيد من التقدم وإرساء مبدأ الديمقراطية، وحرية إبداء الرأي واحترام الرأي الآخر، واحترام الكلمة، والصحافة بكل أشكالها، أصبح لزاماً على الفرد أن يكون لديه القدرة على التعبير وكيفية إدارة الحوار الفعال سواء بينه وبين أفراد مجتمعه، أو بين المجتمعات الأخرى على اختلاف معتقداتها.

لذا أصبحت المؤسسات التعليمية المهتمة بتلك الفئة العمرية تحمل على عاتقها تحقيق هذا الأمر؛ وذلك من خلال تنمية مهارات الحوار الفعال لديهم؛ فمن المعلوم أن تلك الفئة تتميز بمجموعة من الخصائص العقلية والنفسية والاجتماعية دون غيرها من المراحل؛ حيث يصل الفرد بذكائه في تلك المرحلة إلى قمة النضج، وتتم العمليات العقلية مثل: التفكير المنطقي والابتكاري، والقدرة على فهم الألفاظ والتعبيرات اللغوية المختلفة، وتزداد قدرته على التواصل اللغوي مع الآخرين، هذا بالإضافة إلى أن هذه المرحلة تتسم بسرعة الاستجابة، والميل للكآبة، والشعور بالقلق والخجل والارتباك، ويرغب الفرد في الاستقلال عن سيطرة الأسرة، والرغبة في تأكيد الذات، ولفت نظر المحيطين إليه، وزيادة دائرة معارفه الاجتماعية بالأفراد.

ومن المعلوم أن مرحلة المراهقة هي المرحلة التي تتكوّن فيها الاتجاهات لدى المراهق في شتى مجالات الحياة لديه، سواء أكانت تجاه بعض الفئات من الناس، أو تجاه معتقداتهم. وقد يتكون لديه اتجاه وتزداد قوة هذا الاتجاه ليكون فيما بعد عقيدة ومبدأ يدافع عنه بكل قوة، علماً بأن تلك الاتجاهات تتكون لدى المراهق من خلال المواقف التي يمر بها، أو ما قد يسمعه أو يقرأه؛ لذا أصبح من الضروري الاهتمام بالحوار ومهاراته؛ فهو الوسيلة المناسبة لحماية المراهق وتعديل اتجاهاته وأفكاره التي قد تكون ضد المبادئ والقيم السائدة في المجتمع الذي يعيش فيه.

وفي هذا الصدد تؤكد الطيار (٢٠١٢)، أن المتعلمين في هذه المرحلة والتي تبدأ من سن (١٣-١٨) عاماً، يمرون بحالة من عدم الاستقرار في جوانب الشخصية لديهم، ومن أبرز تلك

التقلبات رفضهم للكثير من القيم والمبادئ المجتمعية والتي لا يقتنعون بها ذاتياً في بعض الأحيان، وأن من حقهم أن يعترف المحيطون بهم بنضجهم الذي يسمح لهم بقبول أو رفض ما يشاءون من الأمور، وأن عملية الإجماع في هذه المرحلة العمرية دون حوار وإقناع حقيقي تصبح من الأمور الخطيرة التي لا يحمد عقباها.

ومن هنا يمكن القول بأن الحوار إن لم يكن فعالاً ومقنعاً بين طرفيه؛ فهو أزمة، وحقبة الأمر أن أزمة الحوار هي أزمة عصر، وأزمة مجتمع، وأزمة نظام عام للتربية، ونظام خاص للتعليم؛ فإن لم يكن طرفا الحوار على نفس القدر من الجودة في الأداء؛ فالمؤكد هو التعسر في هذا الحوار أو ما يسمى بـ (عُسر الحوار).

ويُعرف عُسر الحوار بأنه: "عدم القدرة على محاوره الآخرين؛ لضعف اللغة أو الفكر أو الشخصية، وتعني - من ناحية أخرى - إقحام النفس في حوار يسبب أزمة لأحد طرفيه أو لكليهما أو للمتابعين أو للمجتمع كله" (فضل الله، ٢٠١٠، ١٤٩).

وعُسر الحوار هو الأزمة التي يجب الوقاية منها قبل أن تحدث، ومواجهتها عند حدوثها، والعمل الدعوب على إزالة أثارها إذا حدثت، وانتهت، وحتى لا تتكرر مرة ثانية؛ إذ ينبع الحل من الأسرة، وتؤكد المدرسة، وتدعمه كل مؤسسات التربية، ونظم التعليم.

وعلى الرغم من وجود العديد من الدراسات والبحوث التي تناولت موضوع الحوار، وأهميته، وضرورة تنميته والاعتناء بقيمه، بدءاً من مرحلة الناشئة وصولاً للمرحلة الجامعية مثل: دراسة (Mercer، ٢٠٠٨؛ العبيد، ٢٠٠٩؛ الباني، ٢٠٠٩؛ حارث، ٢٠١٠؛ بسبوني، ٢٠١١؛ ٢٠١١؛ Benus، ٢٠١١؛ الصباحي، ٢٠١٢؛ ٢٠١٢؛ Qhobela، ٢٠١٢؛ الطيار، ٢٠١٢؛ أحمد، ٢٠١٣؛ العليان، ٢٠١٣؛ الرومي، ٢٠١٤؛ أحمد، ٢٠١٥؛ الغصن، ٢٠١٧)، إلا أن الملاحظ أن هناك عُسرًا حوارياً لدى المتعلمين على اختلاف مراحلهم.

فقد أشارت دراسة (فضل الله، ٢٠١٠)، إلى ضرورة مواجهة أزمة الحوار لدى الناشئة؛ حيث أكدت الدراسة أن العسر في الحوار يرجع إلى أشكال التربية السائدة، ولاسيما التنشئة الاجتماعية جملة، والتي يصاحبها التربية اللغوية؛ حيث لا تولي اهتماماً لمهارتي الاستماع والتحدث بالقدر المطلوب، مؤكدة على ضرورة الاهتمام بالوسائط التربوية الأخرى: الإعلامية، والدينية، والمجتمعية؛ حيث إنها تقدم النموذج القدوة في المحاوره، الذي يستحق أن يكون قدوة لهم في حواراتهم المدرسية وغير المدرسية.

في حين سعت دراسة (إسماعيل، ٢٠١١)، إلى علاج عُسر الحوار لدى الطلاب المعلمين تخصص اللغة العربية، خلال برنامج تعليمي قائم على الدراما، مؤكدة على ضرورة الاهتمام بعلاج تلك الظاهرة، وما يترتب عليها من أمور قد تضر بمجتمعنا في ظل التقدم التقني والمعلوماتي السريع، وضرورة الاهتمام بتنمية مهارات الحوار لدى الطلاب المعلمين معلمي المستقبل؛ فهم المعنيون بتعليم أسس الحوار ومهاراته للتلاميذ، وضرورة تنويع الأساليب التعليمية التي تجعل المتعلم أكثر نضجاً وفهماً للحياة التي هي بمثابة مجموعة من الخبرات المكتسبة.

وتأسيساً على ما سبق يمكن القول أن عُسْر الحوار لا تخلو منه مرحلة تعليمية دون أخرى، وأن هذا العُسْر يمكن علاجه باستخدام استراتيجيات ومداخل تدريسية بعيدة عن الطرق التقليدية المستخدمة في تدريس اللغة وخاصة أن مجال الحوار يتضمن مهارتي (الاستماع، التحدث)؛ وذلك بهدف الحد من القصور الواضح الناتج عن طرق التدريس المعتادة، مع الأخذ في الاعتبار أن تكون تلك الطرق والمداخل من تلك التي تثير الدافعية لدى المتعلمين، وتعمل على تنمية قدرات المتعلمين على التفكير، وتربط اللغة بالهدف من تدريسها، وجعل التعلم أبقي أثراً لدى المتعلمين.

وظهر في الأونة الأخيرة على الساحة التربوية عدد من الاستراتيجيات التدريسية، في محاولة جادة للاستفادة منها في المجال التطبيقي، وأصبحت تلك الاستراتيجيات تمثل أدوات مهمة يمكن أن تسهم في رفع مستوى عمليتي التعليم والتعلم وحل مشكلاتها.

ومن هذه الاستراتيجيات استراتيجية المحاكاة التفاوضية ( Negotiation Simulation)، والتي تعتمد في فلسفتها على النظرية البنائية، وعلى إثر ذلك فقد سعت العديد من الدراسات والبحوث للكشف عن فاعليتها في مجال التعليم، مثل: ( Morten, ٢٠١٦؛ Baranowski & Weir, ٢٠١٥؛ Sexton, Dena M, ٢٠٠٨؛ M, ٢٠٠٨؛ Kallestrup, )، والتي أكدت على فاعلية هذه الاستراتيجية في زيادة فاعلية المتعلمين وتحفيزهم للمشاركة في العملية التعليمية؛ باعتبارهم محوراً لها، كما أنها تساعد على ترسيخ المعلومات واكتساب الكثير من المهارات بنسب أكثر ارتفاعاً منها في حالة التعلم بالطرق المعتادة؛ حيث تحرر هذه الاستراتيجية المتعلمين من الطرق التقليدية في التفكير أو التعبير عن أنفسهم، ولا يسمح بفرض رأي معين أو وجهة نظر خاصة، بل يترك الحرية لكي يعبر كل متعلم عن رأيه ووجهة نظره سواء مع أقرانه أو المعلم؛ لأنها تسمح للمتعلم بأن يحاكي دور المفاوض على دائرة التفاوض وتقمص دوره، الأمر الذي يشجع الوعي بالذات وحب الاستطلاع المعرفي لدى المتعلم، ويجعله أكثر قدرة على التعبير من خلال المحاوراة والمناقشة والمجادلة.

وتأسيساً على ما تقدم فإن البحث الحالي يهدف إلى الكشف عن فاعلية تلك الاستراتيجية الخاصة بمحاكاة عمليات التفاوض (Negotiation Simulation) في علاج عُسْر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية؛ حيث يعد التفاوض جزءاً من عملية التفاعل الطبيعي داخل أي مجموعة من الأفراد، وأداة للتعبير بشكل جيد، علماً بأنه في حدود علم الباحث لا توجد دراسات عربية قد تناولت تلك الاستراتيجية بالدراسة أو البحث.

### ◀ مشكلة البحث:

أ: الإحساس بالمشكلة:

تنامي الإحساس بالمشكلة من خلال:

- الاطلاع على بعض الدراسات والبحوث في ميدان تعليم اللغة بشكل عام، وعلاج عُسْر الحوار بشكل خاص، والتي أشارت إلى ضعف المتعلمين في مهارات الحوار، وشيوع

ظاهرة عُسر الحوار لديهم، مثل: دراسة (فضل الله، ٢٠١٠؛ إسماعيل، ٢٠١١؛ عطية؛ أبو لبن، ٢٠١٢).

- ما أسفرت عنه نتائج المقابلات الشخصية التي أجراها الباحث بهدف استطلاع آراء بعض المعلمين والمعلمات القائمين بالتدريس للمتعلمين بالمرحلة الثانوية (بنين-بنات)، وتمثل السؤال الرئيس الذي تم توجيهه أثناء المقابلات في الشكل التالي: ما مدى توافر قدرة المتعلمين بالمرحلة الثانوية على التحاور أثناء الحصة أو الندوات أو اللقاءات التي تقوم بها المدرسة؟ وقد أكد (٩٠%) من المعلمين والمعلمات بأن النسبة الأكبر من بين المتعلمين يعانون من ضعف واضح في تمكنهم من مهارات الحوار، ويظهر ذلك جلياً في رغبتهم المستمرة في التلقي السلبي للمعلومات، وعدم الرغبة في المناقشة أو الدخول في أي حوارات نقاشية سواء حول المادة التعليمية التي يدرسونها، أو حتى موضوعات حياتية تمس اهتماماتهم، كما أن الصفة الغالبة عليهم في الندوات هو الحضور كمستمعين فقط.

- ما أسفرت عنه نتائج ملاحظة بعض المواقف الحوارية التي تتم بين المتعلمين بالمرحلة الثانوية من ناحية، ومعلميهم (الطلبة المعلمين) من ناحية أخرى، والتي قام بها الباحث أثناء إشرافه على مجموعات التربية العملية؛ حيث كان يقوم بالإشراف على مجموعتين من مجموعات التربية العملية، وبينت النتائج أن هناك ضعفاً واضحاً وملحوظاً في مهارات الحوار لدى المتعلمين.

#### ب: تحديد المشكلة:

تحدد مشكلة البحث الحالي في ضعف مهارات الحوار لدى المتعلمين بالصف الثاني الثانوي، ويُرجح البحث الحالي أن سبب ذلك يرجع إلى طرق التدريس المعتادة والتي ما زالت تستخدم في تدريس الحوار الذي يتضمن بشكل واضح مهارتي (الاستماع - التحدث)، الأمر الذي أدى إلى ضعف مهارات الحوار لدى هؤلاء المتعلمين بشكل واضح، وإصابتهم بعُسر الحوار. ورأى البحث الحالي أنه من الممكن علاج هذا العسر من خلال استخدام بعض الاستراتيجيات التدريسية، والتي من أبرزها استراتيجية المحاكاة التفاوضية؛ مما دفع الباحث للتعرف على فاعليتها في علاج ظاهرة عُسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية. لذا حاول البحث الحالي الإجابة عن السؤال الرئيس التالي:

- ما فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عُسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية؟

وهذا السؤال الرئيس يتطلب الإجابة عن مجموعة الأسئلة الفرعية التالية:

١. ما مهارات الحوار اللازم توافرها لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوي؟
٢. ما درجة تمكن متعلمي المرحلة الثانوية من مهارات الحوار المناسبة لهم؟

٣. ما صورة الوحدة المقترحة القائمة على المحاكاة التفاوضية لعلاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوي؟
٤. ما فاعلية الوحدة القائمة على المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوي؟

### ◀ أهداف البحث:

#### هدف البحث الحالي إلى:

- بيان فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية.

### ◀ حدود البحث:

#### التزم البحث الحالي بالحدود التالية:

- ◀ **الحدود المكانية:** محافظة شمال سيناء - إدارة العريش التعليمية ( مدرسة عماد الدين الثانوية بنين) - الصف الثاني الثانوي، ومبرر ذلك:
  - أهمية تلك المرحلة ولاسيما أنها نقطة الانطلاق للمراحل التعليمية الأعلى وهي المرحلة الجامعية، وعلاج الخلل بها يجنبنا الوقوع في الكثير من المشكلات التعليمية فيما بعد، بالإضافة إلى أن المتعلمين في هذا السن يكونون قد وصلوا إلى حد يسمح لهم بممارسة النشاط اللغوي بأشكاله المختلفة، كما أن محاكاة المتعلم لعملية التفاوض قد تمكنه من بعض مهارات التفاوض التي قد يحتاجها فيما بعد وخاصة في المرحلة الجامعية والتي منها استراتيجيات التعلم بالتعاقد.

#### ◀ **الحدود الزمانية:** الفصل الدراسي الأول من العام الدراسي ٢٠١٧-٢٠١٨م.

- ◀ **الحدود الموضوعية:** اقتصر البحث الحالي على بعض مهارات الحوار المناسبة للمتعلمين في المرحلة الثانوية؛ إذ يصعب على أي برنامج أو استراتيجية تنمية أو علاج كل مهارات الحوار؛ لذا اقتصر البحث الحالي على المهارات الرئيسة التالية للحوار وبعض المهارات الفرعية المنبثقة منها والتي تتناسب مع طبيعة المحاكاة التفاوضية وهي: (مهارات الجانب الفكري، مهارات الجانب اللغوي، مهارات الجانب الصوتي، مهارات التفاعل غير اللفظي، مهارات عامة للحوار).

### ◀ مصطلحات البحث:

تضمن البحث المصطلحات التالية:

#### أ. المحاكاة:

- تُعرف المحاكاة أنها: "وضع المتعلم في مواقف مصطنعة شبيهة بالمواقف الحقيقية التي قد يتعرض لها فيما بعد، ويطلب منه أن يتصرف إزاء هذا الموقف كما لو كان حقيقياً، وهنا يتلقى المتعلم التغذية الراجعة من الموقف ذاته كما في الواقع" (الكسباني، ٢٠٠٨، ص١١٦).



**ب. التفاوض:**

يُعرف التفاوض بأنه: "عملية تبادل للأراء وعرض لوجهات النظر؛ سعياً لحل مشكلة معلقة حلًا مقبولًا من قبل جميع الأطراف المتفاوضة، وذلك خلال التنازل عن كل أو بعض القضايا غير الجوهرية أو قبول الحلول الوسطى بشأنها، مع التمسك في الوقت نفسه بالقضايا الجوهرية وعدم تقديم تنازلات في شأنها" (عثمان، ٢٠١٠، ص ٥١).

**ج. المحاكاة التفاوضية:**

ويُعرفها البحث الحالي إجرائيًا بأنها: تمثيل أو افتعال مواقف مشابهة يصنعها المعلم عادة لتقريب ما يحدث على دائرة التفاوض للمتعلمين، الأمر الذي يتطلب من المتعلمين بالصف الثاني الثانوي التفاعل مع هذا الموقف من خلال تقمص دور المتفاوض، وإجرائهم لعمليات المحاور، والمناظرة، وبناء الحجة؛ بهدف الوصول لحل مشكلة ما، حلًا يرضي جميع أطراف التفاوض.

**د. عُسر الحوار:**

عرفه (فضل الله، ٢٠١٠، ص ١٤٩) بأنه: ضعف القدرة على محاوره الآخرين؛ لضعف اللغة أو الفكر أو الشخصية، وتعني -من ناحية أخرى- إقحام النفس في حوار يسبب أزمة لأحد طرفيه أو لكليهما أو للمتابعين أو للمجتمع كله.

ويُعرف البحث الحالي عُسر الحوار بأنه: تلك الصعوبات التي يواجهها شخصان أو مجموعتان من المتعلمين بالصف الثاني الثانوي، أو بين هؤلاء المتعلمين ومعلميهم بتلك المرحلة، أثناء تبادل المعرفة أو مناقشة بعض الأمور المتنازع عليها بقصد الوصول إلى معرفة جديدة، ويرجع ذلك لضعف تمكنهم من المهارات الفكرية، واللغوية، وغير اللفظية وغيرها من المهارات العامة اللازمة لاستمرار الحوار بنجاح.

**إجراءات البحث:**

سار البحث الحالي للإجابة على أسئلته، والتحقق من صحة فروضه وفقاً للخطوات التالية:

١- لتحديد مفهوم عُسر الحوار وكيفية علاجه من خلال استخدام المحاكاة التفاوضية تم الرجوع إلى البحوث والدراسات المرتبطة بمتغيرات البحث ودراساتها، والتي تناولت: مفهوم عسر الحوار وأسبابه، والمحاكاة التفاوضية وكيفية استخدامها في التدريس.

٢- إعداد قائمة بمهارات الحوار اللازم توافرها للمتعلمين بالمرحلة الثانوية، وذلك ومن خلال: (الاطلاع على الكتب والدراسات والبحوث المرتبطة بتدريس مهارة التحدث بشكل عام ومهارة الحوار بشكل خاص، أخذ آراء المتخصصين في مجال اللغة العربية وطرق تدريسها).

٣- إعداد التجربة التشخيصية لقياس مدى تمكن المتعلم بالمرحلة الثانوية من المهارات اللازم توافرها لديهم، وذلك من خلال استخدام أحد المقاييس الخاص بالقدرة على الحوار، والوقوف على عدد المتعلمين المتعسرين في الحوار.

٤- بناء الوحدة المقترحة القائمة على المحاكاة التفاوضية في ضوء نتائج التجربة التشخيصية لدى المتعلمين عينة البحث، وإعداد دليل المعلم الخاص بتنفيذ تلك الوحدة لما تتضمنه من إجراءات خاصة بالمحاكاة التفاوضية، ثم عرضها على مجموعة من السادة المحكمين لإجراء التعديلات المناسبة، والتأكد من صلاحيتها للتطبيق.

٥- بناء بطاقة ملاحظة وتقنيها بالطرق العلمية السليمة، وذلك عن طريق حساب صدق وثبات البطاقة وإيجازتها من قبل المحكمين؛ بهدف التعرف على مواطن الضعف لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية، والحكم على مدى فاعلية الوحدة القائمة على المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار، ويتم ذلك من خلال تطبيق البطاقة قبلياً وبعدياً وحساب الفرق بين متوسط درجات التطبيقين.

٦- تدريس الوحدة المقترحة القائمة على المحاكاة التفاوضية للمتعلمين عينة البحث.

٧- التطبيق البعدي لبطاقة الملاحظة، ورصد البيانات، ومعالجتها إحصائياً بالأساليب الإحصائية المناسبة لنتائج التطبيق.

٨- عرض النتائج وتحليلها وتفسيرها، يلي ذلك التقدم بالتوصيات والمقترحات.

### كفروض البحث:

سعى البحث الحالي التحقق من صحة الفرض التالي:

تتصف المحاكاة التفاوضية بفاعلية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية -عينة البحث-.

ولتحقيق ذلك حاول البحث اختبار صحة الفرضين التاليين:

- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات عينة البحث، وذلك في القياسين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة مهارات الحوار ككل لصالح القياس البعدي.

- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات عينة البحث، وذلك في القياسين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة على مستوى كل مهارة من المهارات الفرعية لمهارات الحوار لصالح القياس البعدي.

### كأهمية البحث النظرية والتطبيقية:

قد يفيد البحث الحالي في:

▪ تحديد مهارات الحوار الواجب توافرها لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية وتقديم قائمة بها.

- الكشف عن مدى تمكن المتعلمين بالمرحلة الثانوية من مهارات الحوار اللازم توافرها لديهم.
- تقديم بطاقة ملاحظة للمواقف الحوارية تستخدم في الكشف عن ظاهرة عُسْر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية.
- إعداد دليل لمعلم اللغة العربية يمكن الاستعانة به في تدريس الحوار وفقاً للمحاكاة التفاوضية.
- تزويد المسؤولين عن مناهج اللغة العربية بالمقترحات التي قد تزيد من فاعلية استخدام المحاكاة التفاوضية في مناهج اللغة العربية، ومدى مناسبتها للمتعلمين بالمرحلة الثانوية.
- فتح الطريق أمام دراسات أخرى في علاج ظاهرة عسر الحوار في مراحل التعلم المختلفة.

### ◀ أدبيات البحث:

يُعد الحوار أحد أبرز أشكال التواصل اللغوي والاجتماعي على حد سواء؛ فمن المعلوم أنه في ظل التقدم السريع الذي يتعرض له العالم تزداد الحاجة إلى ضرورة فتح قنوات للحوار مع الجميع، الأمر الذي يتطلب ضرورة الاهتمام بمهارات حوار لدى الناشئة، فالعالم أصبح قرية صغيرة ومن السهل أن يتأثر سكانها وإن كانت تفصل بينهم المسافة، ويهدف هذا المحور إلى التعرف مفهوم عسر الحوار من خلال عرض تفصيلي للعناصر التالية: مفهوم عسر الحوار، الأسباب التي تؤدي إلى عسر الحوار، والتعرف على أنماط عسر الحوار، ثم الحديث عن طرق علاج عسر الحوار. ويمكن عرض ذلك تفصيلاً كما يلي:

#### • المحور الأول: عُسْر الحوار (المفهوم، الأسباب، الأنماط، طرق العلاج).

▪ **مفهوم عُسْر الحوار: Deficiency of Dialogue Skills**  
يعد الحوار أحد مجالات التعبير الشفهي للغة، فمن المعلوم أن الحوار وسيلة من وسائل التواصل ونقل الأفكار والآراء بين الأفراد داخل المجتمع الواحد أو بين المجتمعات المختلفة؛ بهدف تحقيق أهداف محددة. ويتوقف نجاح الحوار وتحقيق أهدافه على مجموعة من العوامل أبرزها: تمكن طرفي الحوار من المهارات التي تساعدهم في التعبير وإيصال آرائهم للطرف الآخر. وتعددت التعريفات التي تناولت مفهوم الحوار تعددًا كبيرًا من حيث الصياغة، ويظهر ذلك بشكل واضح في الكتابات والدراسات التي تناولت هذا المفهوم، أما من حيث المعنى يمكن القول بأن الدلالة واحدة لتلك التعريفات، ومن هذه التعريفات ما ذكره (فضل الله، ٢٠١٠، ص ١٤٩) الذي عرف الحوار بأنه: "شكل من أشكال التواصل الشفوي الذي يتم بطريقة منظمة بهدف

تحليل الأحداث، وتحقيق الفهم والإفهام للتوجهات والآراء، ومراجعة الأفكار والأقوال، وتداولها بحكمة بين الأطراف المشاركة فيه، تصل بنا -في النهاية- إلى قناعات ترضي جميع الأطراف، وذلك بالحجة والدليل، دون تعصب لوجهة نظر أو رأي مسبق".

وتعرفه (حسن، ٢٠١٠، ص ٨٦) بأنه: "التعرف على وجهات نظر الطرف أو الأطراف الأخرى، والتتقيب من أجل الاستقصاء والاستقراء في تنويع الرؤى والتصورات المتاحة، من أجل الوصول إلى نتائج أفضل في ضوء المعايير التي تحديدها وهي مهارات الحوار وآدابه". في حين عرفه (وادع، ٢٠١٢، ص ٢٥٠) بأنه: "الكلام بين طرفين أو أكثر على وجه المراجعة والمناقشة لتصحیح مفهوم، أو إظهار حجة وإثبات حق، أو رد قول فاسد، أو بث شكوى، ونحوها".

ويمكن أن نخلص من هذه التعريفات إلى أن:

- الحوار عملية عقلية منظمة تمر بثلاث مراحل:
    - أ. مرحلة التخطيط أو الإعداد للحوار.
    - ب. مرحلة تنفيذ الحوار وممارسته.
    - ج. مرحلة إنهاء الحوار.
  - الحوار نشاط اجتماعي لا يمكن الاستغناء عنه، يتسم بالاعتدال والبعد عن التعصب، ومن ثم يختلف عن مفهوم (المجادلة، والمناظرة، والمناقشة... إلخ).
  - يشمل الحوار عددًا من المهارات والآداب التي يجب أن يلتزم بها الطرف المحاور في كل مرحلة من مراحل الحوار، مثل: مهارات الجانب الفكري، ومهارات الجانب اللغوي، ومهارات الجانب الصوتي، ومهارات الجانب الشخصي، ومهارات الجانب غير اللفظي... إلخ.
- وبناء على ما سبق يمكن القول بأنه: في حالة حدوث أي خلل في امتلاك أحد طرفي الحوار لهذه المهارات والآداب يتعسر الحوار، الأمر الذي يطلق عليه ظاهر (عُسر الحوار). في هذا الصدد يُعرف (فضل الله، ٢٠١٠، ص ١٤٩) عُسر الحوار بأنه: عدم قدرة الفرد على محاوره الآخرين؛ ويرجع ذلك لضعف لغته أو فكره أو شخصيته، وتعني -من ناحية أخرى- أن يقحم الفرد نفسه في حوار يسبب أزمة لأحد طرفيه أو لكليهما أو للمتابعين أو للمجتمع كله.
- ويرى البحث الحالي أن عُسر الحوار يتمثل في: عدم قدرة المتعلمين على ممارسة الحوار بشكل فعال والذي يعد نشاطًا لغويًا اجتماعيًا لا غنى عنه، ويظهر ذلك من خلال عدم قدر المتعلم على التعبير نفسه أو تبادل الأحاديث بأسلوب لغوي جيد مع صعوبة الإنصات بشكل فعال للآخرين.

### ■ أسباب عسر الحوار.

يتعرض الحوار باعتباره عملاً فكرياً أو نشاطاً اجتماعياً لمعوقات تواجهه في بعض الأحيان قد يصنعها بعض المتحاورين، وقد يكون السبب فيها عائداً لعوامل خارجة عن طرفي الحوار، وفي تلك اللحظة يكون الحوار متعسراً، ومن أبرز تلك المعوقات ما يلي (فضل الله، ٢٠١٠، ص ١٥٤؛ دقاق، ٢٠١٢، ص ١٤٤):

- البدء في عملية الحوار بغرض الترتبة دون هدف محدد لعملية الحوار.
- اتسام أحد طرفي الحوار أو كليهما بصفة التعصب سواء أكان للآراء أو الأفكار أو حتى للأشخاص والمذاهب، والاعتماد على النظرة الأحادية لرأيه ورفض ما دون ذلك من آراء.
- الاختلاف في اللغة بين طرفي الحوار الذي يتبعه بطبيعة الحال اختلاف في المفاهيم.
- تعذر ظهور بعض الكلمات بشكل واضح؛ بسبب النطق غير السليم للكلمات.
- انخفاض الصوت أو عدم وضوحه.
- حاجة أحد طرفي الحوار أو كليهما للجدل ومحاولة الانتصار للنفس حتى ولو على حساب ذبح الحقيقة.
- التسرع في إصدار الأحكام.
- عدم الاستعداد النفسي لعملية الحوار.
- الغضب بدون مبرر، وخاصة عند افتقار الحجج والبراهين.
- التشويش وعدم ملاءمة المكان لعملية الحوار.
- الخلط بين الشخص والحوار؛ الأمر الذي يحول الحوار إلى عملية اختلاف وهجوم على شخص الطرف الآخر.
- استخدام أحد طرفي الحوار بعض المصطلحات الإنجليزية، أو الفرنسية، أو غيرها، والتي تعتبر غير مفهومة للطرف الآخر؛ الأمر الذي يؤدي إلى انقطاع الاتصال في عملية الحوار بين الطرفين.
- ويرى البحث الحالي أنه بجانب ما سبق ذكره من معوقات فإنه من الممكن إضافة بعض المعوقات الأخرى والتي تجعل الحوار مُعسراً، ومن أبرز تلك المعوقات:
- اختلاف المستوى الثقافي -بشكل عام- لطرفي الحوار أو لأحدهما دون الآخر، الأمر الذي يؤدي إلى العديد من المشكلات أثناء عملية الحوار.
- عدم تكافؤ طرفي الحوار في التمكن من الخلفية المعرفية عن موضوع الحوار.
- القراءة السطحية عن موضوع الحوار عبر مواقع الإنترنت دون التأكد من مصداقية تلك المعلومات أو مدى صحتها، وخاصة عندما ترتبط بأمور عقائدية؛ فهناك الكثير من

المعلومات والمفاهيم والأفكار المتطرفة التي تساق إلى عقول الأطفال والشباب والشيوخ، وما يترتب على ذلك أيضاً من تعصب ديني أو سياسي يجعل العقل مغلقاً على أفكار معينة قد تكون في معظمها خاطئة وسلبية.

- تعتمد أحد طرفي الحوار تضليل الطرف الآخر من خلال إخفاء جزء جوهري من الحقيقة، والعمل على إلهائه حتى لا يصل إليها.
- المبالغة في ظاهرة الصمت من أحد طرفي الحوار الأمر الذي يفقد الحوار فاعليته ويوحى للطرف الآخر بأن الحوار قد توقف وانقطع.

#### ■ أنماط عسر الحوار.

يمكن التعرف على أنماط عسر الحوار عند النظر إلى أنماط الحوار السلبي؛ الذي يؤدي بطبيعة الحال إلى حدوث الأزمة سواء أكانت الأزمة أثناء عملية الحوار أو بعد الانتهاء منها؛ فمن المعلوم أن الحوار إما أن يكون هادئاً يتصف بالعقلانية والمنطق، وإما حواراً متشنجاً يعتمد على الصراخ والعبث.

وتشير العديد من الكتابات والدراسات والبحوث مثل: (فضل الله، ٢٠١٠؛ دقاق، ٢٠١٢؛ وادع، ٢٠١٢؛ عبد العزيز، ٢٠١٣؛ عبدالله، ٢٠١٧)، إلى أن هناك مجموعة من المواقف والأنماط الحوارية التي تجعل من الحوار معسراً يمكن ذكر أبرزها فيما يلي:

- **نمط الحوار العدمي أو التبعيزي:** وفي هذا النمط يقف كل طرف من أطراف الحوار عند السلبيات والأخطاء التي يقع فيها المتحاور لينتهي الحوار بدون فائدة ليصل إلى طريق مسدود.
- **نمط الحوار الذي يعتمد على المناورة:** وفيه يعتمد الطرفان أو أحدهما على مبدأ (الكر والفر)؛ مستغلاً تفوقه اللفظي، ويكون الهدف هنا إثبات الذات والانتصار لها بغض النظر عن الثمرة الحقيقية لذلك الحوار.
- **نمط الحوار المزدوج:** وفيه يعتمد المحاور على إرباك الطرف الآخر من خلال استخدامه لكلام يختلف معناه الظاهري عن الباطني، وهو نوع من العدوان الخبيث.
- **نمط الحوار السلطوي:** وفيه يعتمد أحد طرفي الحوار على مبدأ (استمع واستجب)؛ حيث يلغي كيان الطرف الآخر في الحوار.
- **نمط الحوار المسدود:** وفيه يعلو شعار (لن ننفق)، حيث يعلن أحد طرفي الحوار منذ البداية تمسكه برأيه وعدم التنازل عنه مهما كانت الظروف.
- **نمط الحوار العاجي:** وغالباً ما ينحصر هذا النوع من الحوار على فئة بعض المثقفين حين تدور مناقشتهم حول مجموعة من القضايا الفلسفية مقطوعة الصلة بالحياة العامة التي يعيشها الأفراد، ويكون الغرض منها إظهار التفوق على العامة.
- **نمط الحوار المتعكس:** وفيه يأخذ طرف على عاتقه شعار (أنا عكسك دائماً).

### ▪ طرق علاج عُسر الحوار.

سعت العديد من الدراسات والبحوث منذ فترة كبيرة من الزمن إلى الكشف عن العوامل التي قد تؤدي إلى ظاهرة الضعف في مهارة الحوار، مثل: دراسة (إسماعيل، ٢٠١١؛ الطيار، ٢٠١٢؛ الرومي، ٢٠١٤؛ أحمد، ٢٠١٥؛ الغصن، ٢٠١٧)، وقد توصلوا إلى مجموعة من الأسس والمبادئ التي يجب اتباعها لتنمية مهارة الحوار لدى المتعلمين وعلاج الضعف فيها. وقد صنف البحث الحالي هذه الأسس والمبادئ بحسب موقفها في عملية الحوار إلى ثلاث مراحل، تظهر فيما يلي:

#### أ- أسس ومبادئ يجب مراعاتها عند التخطيط لعملية الحوار، وتتضمن:

- أن يدرك المتعلمون الأهداف العامة والخاصة المطالبين بتحقيقها، بالإضافة إلى معرفة الزمن المحدد لكل هدف بغرض السرعة والإنجاز لتحقيق تلك الأهداف.
- أن يقوم المعلم بخفض مستوى القلق لدى المتعلمين، من خلال العمل على إرخاء عضلات المتعلمين الجسدية، وأخذ نفس عميق قبل البدء في الحوار، بالإضافة إلى إدخال حس الفكاهة لكسر حدة الانفعالات في سياق الحوار.
- إتاحة الفرصة للمتعلمين بالمشاركة في عملية التخطيط والإعداد لعملية الحوار، وذلك من خلال تجميع المعلومات وتكوين الأفكار ذات الصلة بموضوع الحوار.

#### ب- أسس ومبادئ يجب مراعاتها عند تنفيذ عملية الحوار، وتتضمن:

- أن يتعاون المتعلمون مع بعضهم البعض أثناء عملية الحوار بهدف توحيد جهودهم لتحقيق الأهداف المنشودة.
- إتاحة الفرصة للمتعلمين بتبادل الأفكار والخبرات، ومناقشة المشكلات التي قد تواجههم أثناء الحوار.
- أن يراعي المتعلمون أثناء عملية الحوار مشاعر وأفكار بعضهم البعض، وذلك من خلال استنتاج المعاني والعبارات التي يقولها كل طرف.
- أن يطرح المتعلمون على بعضهم البعض الأسئلة بهدف استيضاح الأشياء المبهمة أو الغامضة؛ بهدف التأكد من أن كل متعلم قد أدى المهارة على الوجه الصحيح.

#### ج- أسس ومبادئ يجب مراعاتها عند الانتهاء من عملية الحوار، وتتضمن:

- المراجعة الذاتية، وذلك بأن يلحظ كل متعلم أداءه اللغوي أثناء الحوار، وما يقع فيه من أخطاء وصعوبات؛ للتغلب عليها فيما بعد، وقد يكون ذلك من خلال تسجيل الحوار ومقارنته بالنماذج الصوتية الصحيحة أو من خلال تفاعل واستجابة المستمعين للحوار.

- أن يكافئ المعلم المتعلمين بعد الانتهاء من عملية الحوار، وأن يكافئ المتعلمون أنفسهم عقب الانتهاء من الحوار مستخدمين عبارات التشجيع وممارسة الأشياء المحببة للنفس.

• **المحور الثاني: المحاكاة التفاوضية (مفهومها، أهميتها، عناصرها، مهاراتها، خطوات استخدامها في التدريس).**

يُعدّ التفاوض (Negotiation) من أبرز المظاهر السلوكية الإنسانية الشائعة في حياتنا اليومية، سواء أكان هذا الأمر على مستوى الأفراد أو الجماعات أو حتى الدول؛ وترجع أهمية التفاوض إلى كونه الطريق الوحيد الممكن استخدامها لعلاج القضايا المختلف فيها، والوصول إلى حل للمشكلات المتنازع عليها، الأمر الذي يلقي بظلاله على جميع المؤسسات التعليمية والغير تعليمية بضرورة الاهتمام بعملية التفاوض وكيفية التدريب عليها، بأسس علمية تحقق للتفاوض أكبر قدر من الفائدة له وللمن يعول، ويهدف هذا المحور الكشف عن مفهوم المحاكاة التفاوضية وأسس استخدامها في التدريس من خلال عرض تفصيلي للعناصر التالية: مفهوم المحاكاة التفاوضية، وأهميتها، وعناصرها، ومهاراتها، ثم الحديث عن خطوات استخدامها في التدريس ودور المعلم والمتعلم فيها.

ويمكن عرض ذلك تفصيلاً كما يلي:

■ **مفهوم المحاكاة التفاوضية: Negotiation Simulation**

تستمد المحاكاة التفاوضية قوتها من خلال قوة عملية التفاوض (Negotiation)؛ حيث يُعدّ التفاوض عملية شبه يومية إن لم يكن في حقيقة الأمر عملية يومية ومستمرة، بين أفراد الأسرة الواحدة، أو المجتمع على المستوى المحلي، أو حتى على المستوى الإقليمي والدولي بين زعماء الدول، سواء أكان ذلك في إطار الظروف الحسنة أو حتى في إطار الاختلاف في وجهات النظر في محاولة لتجاوز أوجه الصراعات والأزمات بهدف الوصول إلى سلام عادل ومتكافئ بين الطرفين، إلا أن هذا المعنى للتفاوض سرعان ما يختفي من عقول بعض الأفراد وتسيطر فكرة أخرى مجملها أن التفاوض ما هو إلا وسيلة للتنازل في معظم الأحيان؛ أي أنه عملية ربح وخسارة لطرفي التفاوض، وأن نجاح التفاوض مرهون بنجاح أحد طرفي التفاوض وخسارة الطرف الآخر، علمًا بأن الحقيقة على عكس ذلك؛ حيث يبني التفاوض على مبدأ الفائدة المتبادلة لأطراف التفاوض والتي تسمى (win-lose) (sscorp esol- niW).

وتُعرف المحاكاة في المعاجم العربية بالمدلول العام على أنها لفظة تدل على: (المماثلة والمشابهة في الفعل والقول)، ويعود أصل لفظ المحاكاة إلى الفعل (حكى)؛ فقد ورد في المعجم الوجيز: "حكى الشيء حكاية أي أتى بمثله وشابهه، وحكاه أي شابهه في القول والفعل أو غيرهما".

في حين وردت لفظة المحاكاة في المعاجم الأجنبية بمعنى (التقليد)؛ فقد جاءت في معجم أكسفورد بأنها: "أسلوب يتبع لتقليد سلوك أو نمط أو موقف أو نظام ما عن طريق استخدام نموذج



مشابه له، وذلك إما لجمع المعلومات المناسبة عن النظام أو لتدريب مجموعة من الأشخاص على هذا الموقف".

وتعددت التعريفات الخاصة بالمحاكاة (simulation) في مجال التدريس -بشكل عام- من حيث الصياغة اللفظية؛ إلا أن الملاحظ اتفاقها من حيث المعنى بشكل واضح؛ فقد عرفها (مقابلة، ٢٠١١، ص١٠٧) بأنها: "موقف ينفذ من خلاله المتعلم/ المتعلمون حواراً أو نقاشاً بكل ما يرافقه من حركات وإيماءات يتطلبها الدور في موقف يشبه موقفاً حياتياً حقيقياً لإظهار مهاراتهم المعرفية والأدائية".

وتُعرف المحاكاة التفاوضية كما أشار إليها (Baranowski & Weir, ٢٠١٥, p.٣٩٣) بأنها: طريقة يستخدمها المعلم بغرض تحفيز المتعلمين لعملية التعلم، ويكون ذلك من خلال خلق أو إيجاد موقف تفاوضي يُطلب من المتعلمين محاكاته؛ نتيجة الحاجة الفورية لمعرفة أحداث معينة تطرأ على المجتمع، ويعقبها إنتاج تغذية راجعة تحفز المتعلمين لتعلم المفردات المتخصصة، واكتساب مهارات تفاوضية جديدة بطريقة فريدة يمكن استخدامها في الحياة اليومية.

في حين عرفها (Morten Kallestrup, ٢٠١٦, p.٤) بأنها: فن إجراء محاكاة لعملية تفاوضية بين طرفين، يكون لدى كل طرف من أطراف التفاوض سلسلة من الأهداف التي يسعى لتحقيقها، وقيود قد تحد من ذلك، ويكون الهدف العام لكل طرف من أطراف التفاوض هو الحصول على الاتفاق الأكثر ملاءمة وقبولاً لديه.

ويرى البحث الحالي أن المقصود بالمحاكاة التفاوضية في التدريس بأنها: افتعال واقع تفاوضي افتراضي من قبل المعلم، تتشابه معطياته مع الواقع الفعلي لعملية التفاوض بعناصرها المختلفة، ويتطلب من المتعلم العمل مع أقرانه بشكل تعاوني لتمثيل دور أحد أطراف التفاوض؛ بغية مساعدة المتعلمين على فهم أنفسهم وتطوير حب التعرف على الآخرين، وإظهار مهاراتهم المعرفية والأدائية، من خلال الحوار البناء، وذلك من خلال ممارسة سلوك ما، ضمن ظروف تكاد تكون مطابقة لعملية التفاوض.

وفي هذا الصدد يجب الإشارة إلى أن هناك فرقاً بين مفهوم (استراتيجية المحاكاة التفاوضية) و (مدخل التفاوض)، في مجال التدريس؛ حيث ذكره (عبيد، ٢٠٠٩، ص٢٠٤) أن المقصود بالمدخل التفاوضي في التدريس هو: "أن يتفاوض الطلاب مع المعلم بشأن المنهج المستهدف أن يُعلمه المعلمون لهم دون إحساس من الطلاب بأنه مفروض عليهم".

وبمعنى آخر فهو اتفاق يتم بعد بحث ونقاش وجدال واسع بين المتعلمين بعضهم مع بعض، وفيما بينهم وبين معلمهم داخل الفصل؛ بهدف اختيار الموضوعات والمهام التي يرغبون في دراستها والقيام بالمهام بحرية تامة ودون ضغط أو فرض من المعلم، مؤكداً أن التفاوض باعتباره مدخلاً من مداخل التدريس لا يختلف في معناه عن التفاوض في مجال السياسة والاقتصاد والقضايا الاجتماعية؛ حيث يجتمع أطراف أصحاب المصلحة معاً ولكل طرف وجهة نظره والتي

تحمل رغباته وطموحاته وربما تُقابل برفض أو معيقات، ثم يعمل الجميع معاً للوصول إلى اتفاق يؤدي إلى نتائج مرضية للجميع، أما في مجالنا التربوي نرى أن التفاوض يركز على التوصل إلى أفضل تعلم يمكن أن يحصل عليه المتعلم من المعلم وما يوفره له من مصادر للتعلم. في حين نجد أن المحاكاة التفاوضية موقف افتراضي تفاوضي تمثيلي يصنعه المعلم الغرض منه إكساب المتعلمين بعض المهارات التفاوضية من خلال محاكاة عملية التفاوض التي قد يحتاجها في حياته العلمية والمهنية والاجتماعية... الخ.

كما فرق أيضاً (الكبيسي، ٢٠١١) بين استراتيجية المحاكاة ولعب الأدوار قائلاً: "المحاكاة أكثر تعقيداً من لعب الأدوار؛ حيث تتطلب مشاركة أكبر من المتعلمين، ويلعب فيها المتعلمون دور الفريق مثل فريق إيقاذ أو طوارئ حيث يلتقون معاً لحل مشكلات معينة، وفي نهاية نشاط المحاكاة يعرض المتعلمون ما توصلوا إليه أمام الجميع لمناقشته، وفي حال وجود عدد كبير من المتدربين يتم توزيعهم إلى مجموعات صغيرة لتقوم كل منها بممارسة نشاط المحاكاة، ويمكن أن يتم هذا النشاط بشكل فردي".

#### ■ أهمية المحاكاة التفاوضية:

ترتبط أهمية المحاكاة التفاوضية بأهمية عملية التفاوض في الحياة بشكل أساسي؛ حيث يكمن السر خلف أهمية التفاوض في حياتنا إذا علمنا أنه من أفضل الطرق الممكن استخدامها للحد من القضايا الخلافية بهدف الوصول إلى حل يرضي جميع أطراف العملية التفاوضية. علماً بأن كل فرد مشارك في عملية التفاوض لا يملك القوة التي تؤهله لفرض إرادته وإملاءاته على الطرف الآخر؛ كما أنه لو يملك تلك القوة لم يكن لعملية التفاوض وجود من الأساس، ولكنه يملك درجة معينة من السلطة والنفوذ تجبره على التفاوض، ومن ثم أصبح التفاوض هو المجال متاح لكل أطراف التفاوض للوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها.

ولأهمية التفاوض في شتى المجالات فقد دعت جامعة هارفارد الأمريكية إلى مشروعها "مشروع جامعة هارفارد للتفاوض"، والذي دعت إليه العديد من الأساتذة المهتمين بالتنظير للتفاوض، وكان الهدف منه تطوير طرق ووسائل ومهارات التفاوض المختلفة، ولم يكن مجال التدريس بمعزل عن ذلك الأمر فقد كان لمجال التدريس والتدريب نصيباً كبيراً منه؛ حيث عقدت العديد من الدورات الخاصة بفن التفاوض ومهاراته لتدريب طلاب الجامعات ومرحلة الدراسة الثانوية بالولايات المتحدة الأمريكية على إتقان تلك المهارات التفاوضية والتي من أبرز أشكالها محاكاة النماذج التفاوضية (حبيب، ٢٠١٥، ص ٦٢١).

وفي هذا الصدد يشير كل من (رجب، ٢٠٠٥، ص ١١١-١١٢؛ Leach & Philp, ٢٠٠٨؛ حسام الدين، ٢٠١٠) إلى أن هناك مجموعة من الأسباب التي دعت إلى ضرورة الاهتمام بالتفاوض في مجال التدريس، ومنها:

١- اتجاه أنظمة التعليم لتطوير أنظمتها المدرسية بما يضمن إفراح المجال في المشاركة وتحمل المسؤولية بين عناصر المثلث التعليمي (المتعلم - المعلم - الإدارة).

- ٢- الاتجاه نحو العمل على تنمية العلاقات بين المعلمين والمتعلمين وكذلك مديري المدارس.
- ٣- الفكر الجديد الذي يأخذ في الاعتبار المسائل المهمة والأخطر في مجال التعليم (العولمة، الغزو الثقافي، الأمن الفكري، الأمن المعلوماتي والشبكات، الفكر المنحرف...إلخ).
- ٤- أنه يؤكد على بناء المعرفة لدى المتعلم، وليس إعادة انتاجها لديه.
- ٥- يساعد المتعلم على إنشاء علاقات اجتماعية مع زملائه، وإدراك أكثر لمبدأ التأييد الأكاديمي مع أقرانه.
- ٦- العمل على زيادة تقدير الذات الأكاديمية.
- ٧- ينمي لدى المتعلم القدرة على اكتشاف الاستنتاجات والأدلة الزائفة وكيفية دحرها بقوة، مما يعزز لديه الثقة بالنفس.
- ويضيف شحاته (٢٠٠٨، ص١٦٠)، أن استخدام استراتيجية المحاكاة، يعزز مفهوم العمل الجماعي لدى المتعلمين؛ حيث يتدرب المتعلمون على كيفية العمل الجماعي، كما أنها تعمل على تنمية المناظرة وبناء الحجج لديهم، مع القدرة على الحديث باللغة الفصحى بشكل أفضل، بالإضافة إلى اتساع الأفق والقدرة على توليد الأفكار والنقاش الفعال، وإضفاء جو من البهجة والنشاط في الموقف التعليمي.
- وعلى ضوء ما سبق يمكن القول بأن أهمية المحاكاة التفاوضية يكمن في تمتعها بالعديد من المزايا والتي من أبرزها:
- تضع المتعلمين في مواقف تفاوضية تتطلب منهم العمل بشكل جماعي في فريق واحد، بهدف اتخاذ قرارات والعمل على حل مشكلات قد تواجههم.
  - يتم إجراء التعلم من خلال موقف عملي يمارسه المتعلم.
  - تساعد كل متعلم على استخدام خبراته السابقة وتوظيفها في مواقف عملية عند تنفيذ الأدوار .
  - تعزز الطابع الذاتي للمتعلم، وبالتالي فهي أكثر فائدة وأبقى أثراً من الطرائق الأخرى .
  - تساعد المتعلم على أن يتعايش مع عواطفه الإيجابية أو السلبية.
  - تحقق جواً من الحرية والأمان لدى المتعلم؛ الأمر الذي يمكنه من الأداء الحر دون خوف من الوقوع في الخطأ.
- وفي هذا الصدد كشفت دراسة (Sexton, Dena M, ٢٠٠٨)، والتي هدفت إلى تنمية مهارات التفكير لدى المتعلمين من خلال استخدام محاكاة نماذج التفاوض التي يتعرض لها

المتعلمون في حياتهم اليومية، وأثبتت تلك الدراسة أهمية هذا النمط من المحاكاة -المحاكاة التفاوضية- في تنمية مهارات التفكير وممارسته في المواقف المختلفة.

في حين أكدت دراسة (Vehkokoski, Tanja M, ٢٠٠٨)، على أن استخدام محاكاة المواقف التفاوضية، والتي منها محاكاة بروتوكولات الاتفاقيات الدولية التي ربطت العالم؛ حيث يتم وضع المتعلم على طاولة التفاوض وتقصصه لدور المفاوض، ومحاكاته لمجريات الأحداث أثناء عملية التفاوض؛ قد حققت فاعلية كبيرة في تنمية التحصيل والميل تجاه مادة التاريخ للتلاميذ متحدي الإعاقة، مؤكدة على ضرورة استخدامها بشكل واسع في التخصصات المختلفة.

#### ■ عناصر المحاكاة التفاوضية:

بما أن عملية المحاكاة التفاوضية تعتمد في الأصل على ماثلة مواقف التفاوض الحقيقية، ولمعرفة عناصرها فلا بد من التطرق للحديث عن عملية التفاوض التي تتم بين طرفين على دائرة التفاوض للكشف عن عناصرها؛ لذا فقد أشار كل من (كفافي، جعفر، سعد، ٢٠١٤، ص٥٥٨)، إلى أن عملية التفاوض التي تتم بين أطراف التفاوض تتكون من مجموعة من العناصر وهي:

- **الموقف التفاوضي:** وهو موقف مرن وديناميكي يقوم على (الحركة - الفعل - رد الفعل)، ويحتاج إلى قدر كبير من التكيف والتأقلم السريع مع جميع المتغيرات المحيطة بعملية التفاوض.
- **أطراف التفاوض:** ويقصد هنا أن عملية التفاوض تتم في العادة بين طرفين أو أكثر؛ فالأمر يتوقف على تشابك المصالح أو تعارضها بين أطراف التفاوض، مع الأخذ في الاعتبار بأن هناك أطرافاً مباشرة للتفاوض وهم الذين يجلسون على مائدة المفاوضات، أو أطرافاً غير مباشرة لا تجلس على دائرة المفاوضات ولكنها تمثل قوة ضاغطة بشكل كبير على طرفي التفاوض أو أحدهما.
- **القضية التفاوضية:** عملية التفاوض لا تقوم إلا على موضوع معين محل خلاف بين أطراف التفاوض بغض النظر عن طبيعتها سواء كانت (إنسانية، اجتماعية، اقتصادية، سياسية، أخلاقية... إلخ).
- **الهدف التفاوضي:** عملية التفاوض لا تتم بشكل عشوائي، وإنما تتم عملية التفاوض من أجل تحقيق هدف أساسي ويتم الحكم على مدى التقدم في عملية التفاوض على ضوء مدى تحقيق هذا الهدف.

#### ■ مهارات المحاكاة التفاوضية:

أكدت العديد من الكتابات والدراسات والبحوث العربية والأجنبية في مجال التفاوض بشكل عام، أن هناك مجموعة من المهارات التي يجب أن يتمتع بها أطراف التفاوض، وأن غياب تلك المهارات في عملية التفاوض قد يؤدي إلى انتهاء عملية التفاوض بالفشل، ومن أبرز تلك المهارات الواجب توافرها في الطرف المفاوض، والتي تسعى المحاكاة التفاوضية إلى تنميتها،

والتي أشار إليها كل من (وجيه، ٢٠٠٨؛ ٢٠٠٩، Elizabeth. I، الشهاوي، ٢٠١٠؛ عثمان، ٢٠١٠؛ الأمين، ٢٠١٠؛ كفاي وآخرون، ٢٠١٤)، هي:

◀ **مهارة التواصل:** ويقصد بها أن يكون الطرف المتفاوض قادراً على إنتاج وتبادل الأفكار والمعلومات بشكل بناء، سواء أكان ذلك من خلال التواصل اللفظي أو غير اللفظي، بجانب قدرته على المساندة الاجتماعية والتعبير عن المشاعر الإيجابية نحو الآخرين.

◀ **مهارة الإنصات:** وهي أن يركز المتفاوض بانتباه شديد للطرف الآخر على دائرة التفاوض، محاولاً أن يفسر ويستوعب كل ما يسمعه، ومبتعداً عن مقاطعته أثناء حديثه، مع توافر النية لقبول الحجج والبراهين.

◀ **مهارة الإقناع:** ويقصد بها القوة التي يمكن أن يستخدمها المتفاوض لإثناء الطرف الآخر عن رأيه، والإيمان بوجهة النظر الأخرى في بعض الأحيان عن طريق تقديم الأدلة والحجج والبراهين.

◀ **مهارة اتخاذ القرار وحل المشكلة:** وهي من أهم المهارات اللازم توافرها لدى الطرف المتفاوض؛ حيث إنها تتطلب قدرًا كبيراً من النشاط الذهني وسعة الأفق عند الاختيار بين بدليين أو أكثر لحل مشكلة ما، أو تحقيق هدف من الأهداف.

◀ **مهارة التحكم في انفعال الغضب:** ويقصد بها قدرة المتفاوض على كظم الغيظ والسيطرة على انفعالاته وغضبه عند التعرض للضغط أثناء التفاوض، وعدم ابداء أي ملامح للضجر مع القدرة على إظهار الترحيب بأوجه النقد والاعتراض أثناء التفاوض.

◀ **مهارة طرح السؤال:** وهي قدرة المتفاوض على طرح الأسئلة التي تستثير تفكير الطرف الآخر، مع القدرة على توجيههم نحو المسار الذي يضمن للمفاوض كسب أكبر قدر من المكاسب، وهي مهارة غير فطرية يمتلكها بعض الأفراد ويحرم منها البعض الآخر، وإنما يمكن تنميتها من خلال التدريب والممارسة ودراسة الاستراتيجيات الخاصة بفن طرح الأسئلة.

وفي هذا الصدد أكدت دراسة (Blanding, ٢٠١٤) أنه بجانب ما سبق من مهارات توجد مهارة أخرى يطلق عليه مهارة (التناغم الوجداني مع المتفاوضين)، فإنه ليس من الممكن أن مجرد المتفاوض مشاعره وينحيا جانباً عند القيام بعملية التفاوض؛ فالمتفاوض الجيد هو من يملك فهماً واضحاً عن مشاعر وانفعالات الطرف الآخر أثناء الجلوس على مائدة التفاوض، ويتعامل معها بشكل مقبول.

وقد فرقت دراسة (محمد، محمد، ٢٠١٦، ص ١٣٨-١٤٧)، بين نوعين من المهارات التفاوضية التي يجب توافرها لدى الشخص المتفاوض وهي:

- مهارات خاصة بإدارة جلسات التفاوض.
- مهارات خاصة باستخدام استراتيجيات وأساليب التفاوض.

#### ■ خطوات استخدام المحاكاة التفاوضية في التدريس:

على الرغم من التقارب اللفظي بين المصطلحين (المدخل التفاوضي، والمحاكاة التفاوضية)، الأمر الذي يترتب عليه في بعض الأحيان أن يخلط البعض بينهما، أو أن يجعل أحدهما مرادفًا للآخر؛ إلا أن هناك فرق كبير بينهما في مجال التدريس من حيث الاستخدام؛ فالباحث عن المدخل التفاوضي في مجال التعليم بشكل عام يجد أن التفاوض في التدريس هو: اتفاق يتم بين المعلم والمتعلمين من جانب أو بين المتعلمين وبعضهم البعض من جانب آخر داخل الفصل بعد ناقش وبحث لاختيار الموضوعات والمهام التي يرغبون في دراستها مع القيام بالمهام بحرية تامة دون ضغط أو فرض من قبل المعلم.

وعلى ضوء ذلك نجد أن مدخل التفاوض يمر بثلاث مراحل رئيسة عند استخدامه مجال التدريس؛ حيث تتضمن كل مرحلة من تلك المراحل خطوات فرعية تفاوضية لتحقيق أغراض معينة، وهذه المراحل كما ذكرها (عبيد، ٢٠٠٩، ص ٧٣)، هي:

١. مرحلة الاندماج (Engagement).

٢. مرحلة الاستكشاف (Exploration).

٣. مرحلة التأمل (Reflection).

وقد سعت العديد من الدراسات والبحوث إلى استخدام المدخل التفاوضي بمراحله الثلاث في التخصصات المختلفة؛ لبيان فاعليته وحجم تأثيره في التغلب على بعض أوجه الضعف في بعض المهارات لدى المتعلمين في مراحل التعليم المختلفة، ومن أبرز تلك الدراسات في مجال تعليم اللغة العربية: دراسة (رجب، ٢٠٠٥)، والتي كشفت عن فاعلية هذا المدخل بجانب أسلوب الحافظة في تنمية مهارات التعبير الإبداعي لدى المتعلمين بالصف الأول الثانوي، ودراسة (عطية، أبو لبن، ٢٠١٢) التي أكدت على فاعلية المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة.

وقد كشفت تلك الدراسات عن مجموعة من الإجراءات التي يمكن لمعلم اللغة العربية المرور بها عند استخدام المدخل التفاوضي في تدريس التعبير لدى المتعلمين، والتي يمكن للمعلمين الاستعانة بها، وهي:

- **مرحلة التفاعل والاندماج:** ويعرض فيها المعلم فكرة موضوع الدرس سواء بشكل شفهي أو مكتوب، موضحاً الأهداف المنشودة للدرس والمهارات المستهدفة بغرض حدوث المزج والاندماج بين أهداف المعلم والمتعلمين، وعرض بعض التوضيحات والمبادئ التي من المتوقع اعتماد المتعلمين عليها عند اختيارهم للموضوعات، ثم يتم عرض قواعد التفاوض ومعاييرها المتنوعة، مؤكداً على ضرورة التعاون والمشاركة في

عملية التفاوض وإبراز الحقوق والواجبات، مع لفت نظر المتعلمين للمعوقات التي قد تواجههم وكيفية التغلب عليها.

● **مرحلة الاستكشاف:** في هذه المرحلة يكتشف المتعلمون المسار الذي سيتحركون فيه عبر دراسة موضوعات المقرر، والمهارات المراد تتميتها وترتيبها حسب أهميتها ترتيباً تنازلياً لديهم.

وفي هذه المرحلة يحدث التفاوض بين المعلم والمتعلم في كيفية تحديد المصادر التي يمكن الرجوع إليها، والتدريب على المهارات المستهدفة، ويقوم المعلم هنا بإرشاد المتعلمين إلى ضرورة الاهتمام بالمهارات اللغوية والفكرية... إلخ، مع الحرص على العمل في جو ديمقراطي يسوده الحب والتسامح واحترام الآخر بين المعلم والمتعلمين من جهة، وبين المتعلمين أنفسهم من جهة أخرى.

● **مرحلة تقويم النتائج:** وفي هذه المرحلة يسعى المتعلمون إلى معرفة مدى ما تحقق من أهداف مستهدفة، مع الحرص على الوعي بما تم إنجازه من خلال التأملات الذاتية أو الجماعية، ومعرفة مدى أوجه الاستفادة التي تحصل عليها كل متعلم، ومن ثم يخضع نفسه لاختبار عن طريق التقييم الذاتي، أو من خلال خوض المناقشات مع زملائه ليوضح ما تعلمه من مهارات مستهدفة أو حل الأنشطة والتدريبات إن وجدت. في حين تمر المحاكاة التفاوضية في مجال التدريس بثلاث مراحل كما ذكرها (محمد، محمد، ٢٠١٦، ص ١٣٢):

أ- **مرحلة ما قبل التفاوض ويطلق عليها أيضاً مرحلة التخطيط للتفاوض (Pre-negotiation):** وفي هذه المرحلة يمارس المتعلم والذي يلعب دور المتفاوض مهارات التخطيط لعملية للتفاوض.

ب- **مرحلة تنفيذ التفاوض (face to face - negotiation):** وفي هذه المرحلة يمارس المتعلم مهارات إدارة جلسات التفاوض، ومهارات استخدام استراتيجيات وأساليب التفاوض.

وتتعدد الاستراتيجيات التفاوضية التي من الممكن استخدامها في هذه المرحلة، وتدريب المتعلمين عليها ومن أبرزها كما أشار إليها كل من (عطية، أبو لبن، ٢٠١٢، ص ٤١٦-٤١٧؛ إيريدان، ٢٠١٧، ص ١١)، ما يلي :

<ul style="list-style-type: none"> <li>● استراتيجية الهجومية.</li> <li>● استراتيجية القبول أو الرفض.</li> <li>● استراتيجية المتفاوض المتشدد/ الطيب.</li> <li>● الاستراتيجية الدفاعية.</li> <li>● استراتيجية الحدود المغلقة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● استراتيجية فائز/ فائزة.</li> <li>● استراتيجية الشرطي الطيب.</li> <li>● استراتيجية متى؟</li> <li>● استراتيجية كيف وأين؟</li> </ul>
--	--

ج- مرحلة ما بعد التفاوض (Post-negotiation): مرحلة الحصول على المكاسب واستكمال خبرات يكتسبها أطراف التفاوض. ويمكن التعرف على دور المعلم والمتعلم عند استخدام المحاكاة التفاوضية من وجهة نظر البحث الحالي من خلال التالي:

أولاً: دور المعلم:

ينفق دور المعلم في المحاكاة التفاوضية مع دور المعلم في معظم استراتيجيات التعلم النشط؛ فهو الميسر لعملية التعلم، ويعمل على تكوين علاقات شخصية مع المتعلمين حرصاً منه على تحقيق نموهم وتمييزهم، بالإضافة إلى أنه يعينهم على استكشاف أفكار جديدة، ويعمل بشكل مستمر على تهيئة الموقف التعليمي ومنظومته بالشكل الذي يستثير دوافع المتعلم نحو عملية التعلم.

ويمكن إبراز دور المعلم في المحاكاة التفاوضية في النقاط التالية:

#### ١. دور المعلم كمرشد وموجه:

حيث يقوم المعلم في المحاكاة التفاوضية بدور المرشد والموجه للمتعلمين في مواقف كثيرة منها:

- عند وضع شروط عملية المحاكاة التفاوضية المراد تنفيذها من قبل المتعلمين.
- عند تقديم المساعدة والعون ولفت نظر المتعلمين للعودة إلى المسار السليم في عملية التفاوض.

#### ٢. دور المعلم في إعداد المواد التعليمية وتطوير طرق العرض:

حيث يقع على عاتق المعلم إعداد المواد العلمية، وتجهيز البيئة الصفية، وكذلك الأنشطة المناسبة لعملية المحاكاة التفاوضية، والتخطيط لها، والتحديد الدقيق للمهارات التي سيتدرب المتعلمون عليها في موقف المحاكاة التفاوضية.

#### ٣. دور المعلم كمقوم ومقدم للتغذية الراجعة:

تقوم فكرة المحاكاة التفاوضية على أساس تقديم التغذية الراجعة والتقويم المستمر للمتعلمين بشكل مستمر، وذلك نقادياً للأخطاء التي قد يقع فيها المتعلمون أثناء محاكاة التفاوض؛ ومن ثم يقوم المعلم بدور المقوم والمعد لأدوات التقويم باستمرار وتعديل وتصويب أخطاء المتعلمين بشكل فوري، مقدماً تغذية راجعة فورية تساعد المتعلمين على تصحيح مساراتهم الفكرية واللغوية...إلخ، بالإضافة إلى إمكانية عمل مناقشة مفتوحة بعد الانتهاء من عملية المحاكاة التفاوضية مع المتعلمين المشاهدين بغية معرفة نقاط القوة والضعف في الأداء.

ثانياً: دور المتعلم:

ويمكن تلخيص الدور الذي يقوم به المتعلم في المحاكاة التفاوضية في النقاط التالية:



**١. دور المتعلم كمفاوض:**

حيث يتقصد المتعلم دور المفاوض في عملية التفاوض التي يتم محاكاتها مع زملائه؛ لذا يجب أن يكون المتعلم على وعي تام بقدراته الذهنية التي تؤهله إلى لعب هذا الدور، وأن يفهم توضيحات المعلم لمزايا وعيوب الأداء أثناء عملية التفاوض.

**٢. دور المتعلم في تنفيذ المحاكاة التفاوضية:**

حيث يقوم المتعلم بدور فاعل في تنفيذ الأدوار المطلوبة منه، والالتزام بالجدول الزمني المحدد لعملية التفاوض، كما عليه الالتزام بمواعيد الحضور، والخضوع للاختبارات، والاستفادة من التغذية الراجعة المقدمة له من قبل المعلم.

**٣. دور المتعلم في مساعدة زملائه:**

وفيها يتعهد المتعلم أن يقدم يد العون لزملائه في كل الأوقات، والتخلي بأداب الحوار معهم، وعليه الالتزام بالدور المنوط به دون التسفيه من آراء الزملاء، وعليه أيضاً أثناء تبديل الأدوار والانتقال إلى عملية مشاهدة المحاكاة التفاوضية التي ينفذها باقي الزملاء تقديم تحليلاً وافياً لهذا المشهد مضيئاً ووجهة نظره الخاصة دون التقيد بشروط.

**• تعقيب عام:**

من خلال العرض السابق للمحورين يمكن القول: إن الحوار باعتباره عملاً فكرياً أو نشاطاً اجتماعياً يتعرض لمجموعة من المعوقات التي قد تواجهه في بعض الأحيان قد يصنعها أحد طرفي الحوار أو قد تكون عوامل خارجية، وفي تلك اللحظة يكون الحوار متعسراً، وهناك أيضاً مجموعة من الأنماط الحوارية التي قد تؤدي إلى انتشار ظاهرة عُسر الحوار لدى المتعلمين، ومن خلال العرض السابق للمحاكاة التفاعلية نجد أنها تتناسب مع طبيعة مهارات الحوار بشكل مباشر، ومن ثم يمكن استخدامها في علاج عُسر الحوار لدى المتعلمين؛ حيث تساعد في تجسيد مواقف تفاوضية تتطلب من المتعلم استخدام الحوار بشكل عملي، كما أنها تقدم تقويماً مستمراً من قبل المعلم للمتعلمين، وذلك بهدف تصويب الأخطاء التي قد يقع فيها المتعلمون أثناء محاكاة التفاوض الأمر الذي قد يسهم في علاج عُسر الحوار لدى المتعلمين؛ كما أنها تعزز الطابع الذاتي للمتعلم، وبالتالي فهي أكثر فائدة وأبقى أثراً من الطرائق الأخرى من وجهة نظر البحث.

**• منهج البحث وإجراءاته.****أ- منهج البحث:**

جمع البحث الحالي بين المنهجين البحثيين التاليين:

**الأول: المنهج الوصفي التحليلي:** تم استخدام هذا المنهج للدراسة النظرية في البحث، وما تطلبت من إجراءات وصفية تحليلية.

**الثاني: المنهج شبه التجريبي:** تم استخدامه في إجراءات وإعداد تطبيق وحدة المعالجة التجريبية، وقياس فاعليتها، وما تطلبه ذلك من ضبط العينة، والقياسات القبليّة، والبعديّة، وإجراءات التنفيذ، واستخلاص النتائج، ورصد مدى فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية.

### ب- أدوات البحث.

اشتملت الإجراءات التجريبية للبحث الحالي على ما يلي:

١. بناء قائمة بمهارات الحوار اللازم توافرها للمتعلمين بالمرحلة الثانوية.
٢. القيام بتجربة تشخيصية باستخدام (مقياس القدرة على الحوار)؛ لتحديد مدى تمكن متعلمي المرحلة الثانوية من مهارات الحوار المناسبة لهم، وتحديد أفراد عينة البحث - المتعسرين في الحوار -.
٣. إعداد مواد البحث، وتشمل: (وحدة قائمة على المحاكاة التفاوضية- دليل المعلم الخاص بكيفية استخدام المحاكاة التفاوضية، ويتضمن: عرض تفصيلي لمواقف مصوغة وفقاً لخطوات المحاكاة التفاوضية).
٤. إعداد أدوات القياس، وتشمل: (بطاقة ملاحظة أداء المتعلمين بالصف الثاني الثانوي لمهارات الحوار المقصودة).
٥. تجربة البحث.

وفيما يلي عرض تفصيلي لتلك الإجراءات:

١. إعداد قائمة مهارات الحوار اللازم توافرها للمتعلمين بالمرحلة الثانوية. للإجابة عن السؤال الأول من أسئلة البحث والذي نصه: "ما مهارات الحوار اللازم توافرها لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية؟".
- فقد تم إعداد قائمة مبدئية لتلك المهارات، وسار إعداد هذه القائمة وفقاً للخطوات البحثية المتعارف عليها؛ بهدف الوصول إلى قائمة نهائية، ولتحقيق ذلك فقد قام الباحث بما يلي:
- **تحديد الهدف من القائمة:** حيث استهدفت القائمة تحديد مهارات الحوار اللازم توافرها لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية؛ حتى يتم بناء وحدة المعالجة التجريبية، وكذلك أدوات القياس وصولاً للنتائج البحثية.
  - **تحديد مصادر بناء القائمة:** تم الرجوع إلى مجموعة الكتابات والدراسات والبحوث العربية والأجنبية المرتبطة بمجال تنمية مهارات الحوار، مثل: (ماجيو، ٢٠٠٩؛ شحرور، ٢٠٠٩؛ مكتب التربية العربي لدول الخليج، ٢٠١٠؛ إسماعيل، ٢٠١١؛ عطية، أبو لين، ٢٠١٢؛ وادع، ٢٠١٢؛ دقاق، ٢٠١٢)؛ بهدف بناء تلك القائمة.

- تصميم أداة لرصد المهارات الحوارية: تم إعداد أداة للرصد -استبانة-؛ بهدف تحديد مهارات الحوار اللازم توافرها للمتعلمين بالمرحلة الثانوية.
- استخلاص نتائج الرصد: بعد الانتهاء من عملية رصد مهارات الحوار، اشتملت القائمة في صورتها المبدئية على خمس مهارات رئيسية، وتتضمن كل مهارة رئيسية مجموعة من المهارات الثانوية التابعة لها، وترك فراغ أسفل كل مهارة؛ لإضافة مهارات أخرى مناسبة لعينة البحث من وجهة نظر المحكمين. والجدول التالي يوضح القائمة المبدئية لتلك المهارات.

## جدول (١)

قائمة بمهارات الحوار اللازم توافرها لدى المتعلمين بالصف الثاني الثانوي في صورتها المبدئية

المهارات الثانوية	المهارة الرئيسية	مسلسل
خمس مهارات	الجانب الفكري.	١
خمس مهارات	الجانب اللغوي.	٢
أربع مهارات	الجانب الصوتي.	٣
خمس مهارات	الجانب التفاعلي غير اللفظي.	٤
أربع مهارات.	مهارات عامة للحوار.	٥
ثلاث وعشرون مهارة ثانوية	خمس مهارات رئيسية	المجموع

- التأكد من صحة القائمة: للتأكد من صحة القائمة الخاصة بالمهارات الحوارية اللازم توافرها لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية وضبطها، تم عرضها على مجموعة من السادة المحكمين بلغ عددهم تسعة محكمين في مجال تعليم اللغة العربية وطرق تدريسها؛ حيث تم توضيح هدف البحث والقائمة للسادة المحكمين، وطلب منهم قراءة المهارات الواردة بالقائمة وإبداء آرائهم فيما يلي:

▪ مدى ارتباط المهارات الثانوية بالمهارة الرئيسية.

▪ مدى أهمية تلك المهارة للمتعلم بالمرحلة الثانوية.  
 ▪ مدى سلامة الصياغة اللغوية لتلك المهارات.  
 ▪ مهارات يمكن إضافتها أو حذفها من وجهة نظرهم.

وقد أبدى بعض السادة المحكمين عدة ملاحظات منهجية واقتراحات، تم على ضوءها مراجعة القائمة المبدئية، وقد رأى الباحث أنها ملاحظات مهمة يجب الأخذ بها، فقد رأى البعض منهم حذف بعض المهارات في الجانب الفكري، واللغوي، والصوتي، والتفاعلي، مع تعديل بعض المهارات من حيث الصياغة والأسلوب.

• القائمة النهائية: تم تعديل القائمة على ضوء ملاحظات واقتراحات السادة المحكمين، وأصبحت قائمة مهارات الحوار في صورتها النهائية، وقد تكونت من (٥) مهارات رئيسية، تشمل عددًا من المهارات الثانوية بلغ عددها (١٨) مهارة، وجاءت على النحو التالي: (الجانب الفكري، ويتضمن أربع مهارات ثانوية - الجانب اللغوي ويتضمن أربع مهارات ثانوية - الجانب الصوتي ويتضمن ثلاث مهارات ثانوية - الجانب التفاعلي غير اللفظي ويتضمن ثلاث مهارات ثانوية - والمهارات العامة للحوار وتتضمن أربع مهارات ثانوية)، وهكذا يكون إجمالي المهارات الرئيسية خمس مهارات، والمهارات الثانوية ثمان عشرة مهارة (انظر ملحق، ١).

## ٢- التجربة الشخصية لتحديد المتعلمين المتعسرين في الحوار:

للإجابة على السؤال الثاني من أسئلة البحث والذي نصه: "ما درجة تمكن متعلمي المرحلة الثانوية من مهارات الحوار المناسبة لهم؟" كان لا بد من تحديد أفراد عينة البحث من خلال عمل تجربة تشخيصية لتحديد أفراد عينة البحث الذين يعانون من عسر في الحوار؛ لذا تم الاستعانة بأحد المقاييس المحكمة علمياً، والتي يمكن الاستعانة بها في هذا المجال؛ لتحديد عدد المتعلمين المتعسرين حوارياً، واستخدم الباحث مقياس الحوار لـ (أسعد، ٢٠١١، ص ٣٤-٣٧)؛ لمناسبته لطبيعة البحث الحالي وهدفه وسهولة استخدامه من قبل المتعلمين، واختار الباحث عينة البحث من متعلمي الصف الثاني الثانوي العام.

ويتضمن المقياس أربعين مفردة، كما أنه غير مقيد بزمن؛ حيث يترك للمتعلم الوقت الكافي لقراءة كل مفردة ثم يضع دائرة في إحدى الخانات الثلاث (دائماً ويقابلها ٣ درجات- أحياناً ويقابلها درجتين - نادراً ويقابلها درجة واحدة) على ضوء ما يراه مناسباً لطبيعته، ويتم حساب مستوى الأداء في هذا المقياس من خلال جمع ما حصل عليه المتعلم من درجات تقابل كل اختيار، ويتم تفسير درجات المتعلم وفقاً لما يلي:

- من ٤٠ - ٧٠ يحتاج المتعلم لجهد كبير وتدريب لتنمية الحوار لديه.
- من ٧١ - ٩٠ يكون المتعلم محاوراً مقتدرًا، ولكنه يحتاج إلى تدريب أكثر ومراجعة.
- من ٩١ - ١٢٠ يكون المتعلم محاوراً ممتازاً، وبإمكانه الرجوع إلى ما لديه من نقص حتى ينميه.

ومن ثم يمكن القول بأنه في حالة وقوع المتعلم في الفئة الثالثة التي تقع ما بين (٩١-١٢٠)، في هذا المقياس فهو لا يقع في فئة المتعسرين حوارياً، وما دون ذلك فهو من فئة المتعسرين حتى ولو وقع في الفئة ما بين (٧١-٩٠)؛ نظراً لحاجته للتدريب والمراجعة -من وجهة نظر الباحث-، وهذا ما يسعى إليه البحث، وقد تم تطبيق هذا المقياس بشكل قصدي على أحد فصول المتعلمين بالصف الثاني الثانوي بمدرسة عماد الدين الثانوية بنين بإدارة العريش التعليمية، والذين بلغ عددهم (٤٠) متعلماً، وأسفر التطبيق عن النسب المئوية التالية:

- حصل (٩) طلاب على مجموع درجات أقل من ٤٠ درجة.
  - حصل (٢٨) طالباً على مجموع درجات ما بين (٤١ - ٧٠) درجة.
  - حصل (٣) طلاب على مجموع درجات ما بين (٧١ - ٩٠) درجة.
  - لم يحصل أي طالب على مجموع درجات ما بين (٩١ - ١٢٠) درجة.
- وعلى ضوء ذلك لم يتم استبعاد أي متعلم من متعلمي الفصل؛ لأنهم وفقاً لهذه النتائج لم يصلوا لحد التمكن، ومن ثم فهم واقعون في فئة (المتعسرين).

◀ **ملحوظة:** قام الباحث بتحويل هذا المقياس إلكترونياً ببرنامج (Adobe Captivate)، وتحميله على كمبيوترات معمل الحاسب الآلي بالمدرسة؛ بغرض أن يقوم كل متعلم بالجلوس منفرداً على الحاسوب، ومبرر ذلك:

- إتاحة الفرصة الكاملة لكل متعلم؛ حتى يتسنى له قراءة مفردات المقياس دون التأثير باختيارات زملائه الجالسين بجواره في الفصل.
- إمكانية تعديل اختياراته بسهولة، دون المسح والكشط في ورقة المقياس.
- ظهور نتيجة المقياس مباشرة بعد الانتهاء من الاختيارات، ومعرفة كل متعلم إلى أي فئة ينتمي؛ تحفز المتعلم لضرورة تنمية مهارات الحوار لديه من خلال المشاركة بفاعلية في الجزء التطبيقي للبحث الحالي، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على تجربة البحث.

### ٣- إعداد مواد البحث:

أ- إعداد الوحدة المقترحة القائمة على المحاكاة التفاوضية:

سار إعداد الوحدة المقترحة وفقاً للخطوات التالية:

- مبررات بناء الوحدة: تم تحديد مبررات الوحدة في ضوء ما أكدته الدراسات السابقة بضرورة الاهتمام بعلاج ظاهرة العسر الحوارية من خلال استخدام الاستراتيجيات والطرق التي قد تؤدي إلى الحد من تلك الظاهرة، بالإضافة إلى الحاجة الملحة إلى ضرورة تمكن المتعلمين من فن التفاوض والتحاور الفعال.

- أهداف الوحدة المقترحة: تم اشتقاق أهداف الوحدة وصياغتها في ضوء احتياجات المتعلمين، وبما يحقق التوافق مع الأسس المعرفية لمناهج المرحلة الثانوية.
- محتوى الوحدة المقترحة وأنشطتها: تم بناء الوحدة المقترحة بما يحقق الخلفية النظرية عن فن الحوار الفعال ومتطلباته، وربطه بعملية التفاوض وعناصره المختلفة، وقد تضمنت الوحدة نماذج لأوراق العمل المتطلب تنفيذها مع أفراد العينة، وهي عبارة عن أوراق تتضمن مجموعة من الأنشطة التي تم التخطيط لها بشكل هادف ومنظم؛ بحيث يمر المتعلم بمجموعة من الخبرات التعليمية التي خطط لها مسبقاً، في صورة موضوعات تفاوضية يمكن محاكاتها؛ بهدف تنمية مهارات الحوار لدى هؤلاء المتعلمين-عينة البحث-، وقد اهتمت في صياغة أهداف أوراق العمل مراعاة حاجات المتعلمين في تلك المرحلة العمرية، وفي ضوء ما أسفرت عنه نتائج الدراسات السابقة ذات الصلة بالبحث الحالي، وتم إعداد محتوى تلك الأوراق بعد تحديد أهدافها وفقاً للمحاكاة التفاوضية، بحيث اشتملت على (٨) موضوعات تفاوضية، بحيث تتعرض كل مجموعة لمحاكاة موضوعين تفاوضيين مختلفين على الأقل.
- أساليب التقويم في الوحدة المقترحة: تكمن الغاية من عملية التقويم في الوقوف على مدى تحقيق الوحدة التعليمية للأهداف الموضوعية؛ لذا استخدم الباحث التقويم بمراحله الثلاث، وهي:
  - التقويم القبلي: وتم استخدام هذا النوع من التقويم في بداية كل لقاء؛ بهدف الوقوف على لديهم من خبرات سابقة عن الموضوع محل النقاش، والعمل على إثارتهم للتعلم الجديد.
  - التقويم التكويني: تم استخدام هذا النوع من التقويم على مدار اللقاء من خلال طرح الأسئلة؛ للكشف عن مدى ما تحقق من أهداف في كل جزء من أجزاء اللقاء، بجانب تفعيل وضمن المشاركة الإيجابية من المتعلمين في الموقف التعليمي.
  - التقويم الختامي: تم استخدام هذا النوع من التقويم في نهاية كل لقاء، وكذلك بعد الانتهاء من تدريس الوحدة ككل.
- ب- دليل المعلم : وتم مراعاة ما يلي أثناء إعداده:
  - الهدف من الدليل: هو توضيح الخطوات التي قد يهتدي بها معلم اللغة العربية عند قيامه بالتدريس؛ بهدف تنمية مهارات الحوار، باستخدام المحاكاة التفاوضية.
  - محتوى الدليل: ينقسم إلى جزأين كما يلي:
    - ١- الجانب النظري، وتضمن:
      - مقدمة توضح للمعلم أهمية تدريب المعلمين بالمرحلة الثانوية على مهارات الحوار.
      - إظهار مواطن الضعف لدى المتعلمين في تلك المهارات، من خلال الرجوع إلى نتائج الدراسات السابقة.

- عرض قائمة بمهارات الحوار المناسبة للمتعلمين بالمرحلة الثانوية.
- مقدمة عن ماهية المحاكاة التفاوضية، ولأسس التي تقوم عليها، والخطوات الواجب مراعاتها عند استخدامها في التدريس.

#### ٢- الجانب التطبيقي، وتضمن:

- عرض لمراحل التدريس التفصيلية، والتي يجب على المعلم اتباعها مع المتعلمين داخل الفصل أثناء تنفيذ جلسات المحاكاة التفاوضية؛ بغرض تنمية مهارات الحوار لديهم.
- إرشادات تنفيذ كل ورقة عمل مع توضيح دور كل من المعلم والمتعلم أثناء التنفيذ.
- ملحق يتضمن: بطاقة الملاحظة، مقياس القدرة على الحوار.

- عرض الوحدة والدليل على المحكمين: بعد الانتهاء من إعداد الوحدة والدليل في صورتها المبدئية، تم عرضها على مجموعة من المحكمين المختصين<sup>١</sup>، وبعد إجراء التعديلات والتي من أهمها ضرورة تحديد زمن مناسب لكل موقف تفاوضي يمكن محاكاته، بما لا يتجاوز (١٨٠) دقيقة لكل موضوع من موضوعات المحاكاة، مع ضرورة تقسيم جلسة المحاكاة إلى جلستين منفصلتين والحرص على لفت نظر المتعلمين إلى ضرورة الالتزام بالوقت، وبعد ذلك أصبحت الوحدة والدليل في صورتها النهائية.

#### ٣- إعداد أدوات القياس:

- بطاقة ملاحظة لمهارات الحوار الخاصة بمتعلمي الصف الثاني الثانوي.
- اتبع الباحث لبناء بطاقة الملاحظة الخاصة بأداء المتعلمين بالصف الثاني الثانوي لمهارات الحوار الخطوات التالية:

- ◀ **هدف البطاقة:** استهدفت بطاقة الملاحظة الخاصة بمهارات الحوار قياس مدى فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين- الذين يعانون من عسر في الحوار- بالبحث الحالي بالصف الثاني الثانوي، وذلك من خلال تطبيقها قبلًا قبل التعرض لوحدة المعالجة التجريبية، ثم بعدئذٍ لمعرفة هل هناك فروق دالة إحصائية تؤكد فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار أم لا.

#### ◀ وصف البطاقة:

- اعتمد في بناء تلك البطاقة على القائمة النهائية لمهارات الحوار اللازم توافرها لدى المتعلمين بالصف الثاني الثانوي التي تم إعدادها مسبقاً.

<sup>١</sup> بلغ عدد المحكمين تسعة من المختصين في مجال مناهج وطرق تدريس اللغة العربية، ومعلميها.

• تم تقسيم بطاقة الملاحظة إلى ثلاثة أجزاء؛ حيث حُصص الجزء العلوي للبطاقة لبيانات المتعلم، في حين شمل الجزء الأوسط من البطاقة مهارات الحوار محل التقييم، وقد تم تحويلها إلى عبارات إجرائية تبدأ بأفعال مضارعة؛ حتى يتم ملاحظتها وقياسها، وجاءت كل مهارة متبوعة بأربع خانات لتقييم مستوى أداء المتعلم ويتبع كل مستوى درجة وهي:

- مستوى متميز يحصل على ٤ درجات.
- مستوى جيد، يحصل على ٣ درجات.
- مستوى مرض يحصل على درجتين.
- مستوى متعسر يحصل على درجة واحدة.

في حين حُصص الجزء الأسفل لتسجيل نتيجة المتعلم من قبل المعلم؛ حيث بلغت الدرجة الكلية للبطاقة ٧٢ درجة.

• تم تقدير درجات كل متعلم في أدائه على كل مهارة من مهارات الحوار محل البحث من خلال تحديد معدل الخطأ حتى يتم رصدها كمياً، وبشكل يحقق مبدأ الموضوعية في الحكم على المتعلمين والبعد عن الأهواء الشخصية، وتم ذلك من خلال القواعد التالية:

- يحصل المتعلم على تقدير (متميز)، والذي يقابله ٤ درجات في أداء المهارة؛ إذا أخطأ المتعلم مرة أو مرتين على الأكثر في تلك المهارة أثناء الحوار.
- يحصل المتعلم على تقدير (جيد)، والذي يقابله ٣ درجات في أداء المهارة؛ إذا أخطأ المتعلم ثلاث مرات أو أربع مرات على الأكثر في تلك المهارة أثناء الحوار.
- يحصل المتعلم على تقدير (مرض)، والذي يقابله درجتين في أداء المهارة؛ إذا أخطأ المتعلم خمس مرات في تلك المهارة أثناء الحوار.
- يحصل المتعلم على تقدير (متعسر)، والذي يقابله درجة واحدة في أداء المهارة؛ إذا أخطأ المتعلم ست مرات أو أكثر في تلك المهارة أثناء الحوار.

### ◀ صدق البطاقة:

اعتمد الباحث على صدق المحكمين كمعيار لحساب صدق البطاقة؛ حيث عُرضت بطاقة الملاحظة في صورتها المبدئية على مجموعة من السادة المحكمين<sup>١</sup>؛ بهدف الوقوف على مدى صدقها، والتأكد من مدى تحقيقها للهدف الذي صممت من أجله، وإجراء التعديلات اللازمة بناءً على آرائهم وملاحظاتهم، وقد أرفق بهذه البطاقة قائمة بمهارات الحوار النهائية، وقد اتفق السادة المحكمون على سلامة البطاقة من حيث الشكل والصياغة والمضمون، وأنها تقيس ما وضعت من

<sup>١</sup> تم عرضها على تسعة محكمين من المختصين في المناهج وطرق تدريس اللغة العربية.



أجله من مهارات، ومن ثم تصبح البطاقة على قدر من الصدق يجعلها صالحة لقياس أداء المتعلمين -عينة البحث- للمهارات المقصودة.

### ◀ ثبات البطاقة:

بعد عرض البطاقة على السادة المحكمين والتأكد من صدقها، اعتمد الباحث على معادلة (Cooper)؛ لحساب نسبة الاتفاق والحكم على مدى ثبات البطاقة، ولتحقيق ذلك قام الباحث بالاتفاق مع زميل له في التخصص بتجريب البطاقة على عينة استطلاعية قوامها (٧) متعلمين من متعلمي الصف الثاني الثانوي في العام الدراسي ٢٠١٧-٢٠١٨م، وذلك بعد موافقة إدارة العريش التعليمية بالتجريب الاستطلاعي، والتنسيق مع إدارة مدرسة الثانوية العسكرية بنين التابعة لتلك الإدارة، وذلك يوم الثلاثاء الموافق ٧-١٢-٢٠١٧م؛ بهدف تطبيق البطاقة عليهم لقياس مدى ثباتها. وتم ذلك من خلال الإجراءات التالية:

- بعد تحديد العينة الاستطلاعية المكونة من (٧) متعلمين، تم التواصل والاتفاق مع هؤلاء المتعلمين أنه بإمكانهم اختيار موضوعاً لعقد جلسة حوارية دون فرض للموضوع الحوارية من قبل الباحث.
- بعد أن اختار المتعلمين موضوعاً للحوار وهو (الإدمان وخطره على الفرد والمجتمع)، قام الملاحظان بتقييم أداء المتعلمين في الحوار من خلال بطاقتين واحدة مع الباحث، والأخرى مع الملاحظ الآخر.
- بعد الانتهاء من تطبيق البطاقات وتفرغ الدرجات لكل طالب تم حساب عدد مرات الاتفاق والاختلاف بين الملاحظين، وحساب النسب المئوية لعدد مرات الاتفاق.
- بلغ مجموع نسب الاتفاق بين الملاحظين (٧٩,٢%)، وهي نسبة تدل على أن بطاقة الملاحظة تتمتع بقدر من الثبات الأمر الذي يجعلها صالحة للاستخدام في تقييم أداء المتعلمين -عينة البحث- في مهارات الحوار محل البحث.

### ◀ الصورة النهائية للبطاقة.

بعد إجراء التعديلات في ضوء ما أشار إليه المحكمون، وبعد التأكد من ثبات البطاقة وصدقها، أصبحت البطاقة في صورتها النهائية جاهزة للتطبيق على أفراد عينة البحث.

### ٥- تجربة البحث:

◀ **التطبيق القبلي لأدوات القياس:** تم تقسيم المتعلمين إلى ثماني مجموعات بشكل عشوائي من قائمة الأسماء؛ حيث بلغ عدد أفراد كل مجموعة خمسة متعلمين، وعرضت عليهم قائمة استرشادية ببعض الموضوعات يمكنهم الرجوع إليها واختيار أحد الموضوعات لعقد حوار تفاعلي يشترك فيه جميع أفراد المجموعة، ويحق لهم أيضاً اختيار أي موضوع من الموضوعات التي تنفق مع ميولهم ورغباتهم، وتم تسجيل حوار كل مجموعة بشكل مستقل؛ تمهيداً لتقدير أداء كل متعلم من خلال بطاقة الملاحظة المعدة لذلك؛ والوقوف على المستوى

المبدئي لأفراد عينة البحث في مهارات الحوار المستهدفة، وكذلك للمقارنة بين مستويات الأداء قبل التجربة وبعدها، وذلك يوم الأحد الموافق ٥-١١-٢٠١٧م حتى يوم الثلاثاء الموافق ٧-١١-٢٠١٧م.

◀ **تطبيق وحدة المعالجة التجريبية:** بعد الانتهاء من التطبيق القبلي لبطاقة الملاحظة ورصد نتائج التطبيق لكل متعلم، تم تطبيق وحدة المعالجة التجريبية على أفراد مجموعة البحث بهدف علاج عسر الحوار لديهم، وقام بالجزء التطبيقي معلم اللغة العربية بالصف المحدد، بعد تقديم التدريب الكافي لكيفية تنفيذ مواقف المحاكاة التفاوضية، وذلك يوم الأربعاء الموافق ٨-١١-٢٠١٧م واستمر حتى يوم الأحد الموافق ١٠-١٢-٢٠١٧م.

◀ **التطبيق البعدي لأدوات القياس:** بعد الانتهاء من تعرض مجموعة أفراد البحث لوحدة المعالجة التجريبية تم تطبيق بطاقة الملاحظة بعدئياً؛ بهدف المقارنة بين الدرجات التي حصل عليها المتعلمون في التطبيقين القبلي والبعدي من خلال المعالجات الإحصائية؛ وذلك لتعرف فاعلية المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى أفراد عينة البحث، وذلك يوم الإثنين الموافق ١١-١٢-٢٠١٧م حتى يوم الأربعاء ١٣-١٢-٢٠١٧م، وتم إجراء المعالجة الإحصائية باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS ١٨.

◀ **نتائج البحث وتفسيرها، ودلالاتها التربوية، والمقترحات:**

للإجابة على السؤال الرابع من أسئلة البحث، والذي نصه: ما فاعلية الوحدة المقترحة

القائمة على المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية؟

تم التوصل إلى الإجابة عن هذا السؤال من خلال اختبار صحة الفرضين التاليين:

- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات عينة البحث، وذلك في القياسين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة مهارات الحوار ككل لصالح القياس البعدي.
- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات عينة البحث، وذلك في القياسين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة مهارات الحوار على مستوى كل مهارة من المهارات الفرعية لصالح القياس البعدي.

وتم ذلك من خلال التجربة الميدانية للبحث؛ حيث تم تطبيق الأدوات قبل تقديم وحدة المعالجة التجريبية وبعده، ثم معالجة البيانات الإحصائية للتطبيقين القبلي والبعدي على مجموعة البحث ويتضح ذلك فيما يلي:

- ١- لاختبار صحة الفرض الأول فقد تم الاستعانة باختبار (ت) للفرق بين المتوسطات، وكشفت نتائج تطبيق بطاقة الملاحظة الخاصة بأداء المتعلمين في مهارات الحوار ككل عن النتائج كما موضحة بالجدول التالي:

#### جدول (٢)

قيمة "ت" لدلالة الفروق بين متوسطي التطبيقين القبلي والبعدي لبطاقة الملاحظة الخاصة بأداء المتعلمين بالصف الثاني الثانوي -عينة البحث- لمهارات الحوار ككل

التطبيق	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	ن	درجة الحرية	قيمة "ت"	مستوى الدلالة	حجم التأثير
القبلي	٢٦.١٧	٧.٩٧٣	٤٠	٣٩	١٥.٢١	دالة عند مستوى ٠.٠٥	.٧٤
البعدي	٥١.٩٧	٧.١٧٣					

يتضح من الجدول السابق وجود فرق بين متوسطي مجموع درجات مجموعة البحث في بطاقة الملاحظة للتطبيقين القبلي والبعدي لصالح التطبيق البعدي، حيث بلغ المتوسط في التطبيق القبلي للاختبار (٢٦,١٧)، بينما بلغ في التطبيق البعدي (٥١,٩٧)، وبلغ متوسط الفرق بينهما (٢٥,٨) لصالح التطبيق البعدي، مما يشير إلى تحسن واضح في مهارات الحوار لدى مجموعة البحث بعد التعرض لمحاكاة المواقف التفاوضية.

ويتضح من خلال حساب قيمة "ت" وجود فرق دال إحصائياً بين متوسطي درجات أفراد عينة البحث في التطبيقين القبلي والبعدي للاختبار لصالح التطبيق البعدي عند مستوى (٠,٠٥)، فقد بلغت قيمة "ت" المحسوبة (١٥,٢١) وهي دالة عند ذلك المستوى، وهذا يشير إلى أن هناك تقدماً كبيراً في أداء المتعلمين حوارياً، ومن ثم تم رفض الفرض الأول للبحث، والذي نصه: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطي درجات عينة البحث، وذلك في القياسين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة مهارات الحوار ككل لصالح القياس البعدي.

وللتعرف إلى حجم تأثير المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى أفراد عينة البحث المتعلمين؛ فقد تم استخدام معادلة مربع إيتنا؛ لإيجاد حجم الأثر؛ حيث بلغت درجة حجم الأثر (٠,٧٤)، وتدل هذه الدرجة على أن حجم تأثير المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار كبيراً وفقاً لتفسير نتائج تلك المعادلة.

**ومن خلال النتائج السابقة يعزو البحث الحالي فاعلية استخدام المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى المتعلمين بالصف الثاني الثانوي إلى مجموعة من العوامل، يمكن توضيحها فيما يلي:**

- عمدت المحاكاة التفاوضية إلى تفعيل دور المتعلم في العملية التعليمية؛ فهي تقوم في الأساس على أداء المتعلم وجعله المحور الأساسي؛ الأمر الذي انعكس إيجاباً على مشاركة المتعلمين في عملية المحاكاة بشكل يتسم بالمرح والسرور.

- ساعدت المحاكاة التفاوضية على تحويل الخبرة المعنوية لدى المتعلمين إلى خبرة محسوسة؛ حيث وضعت المتعلم في مواقف محاكاة حقيقية لعمليات التفاوض الحياتية التي قد يتعرض لها بشكل مستمر؛ الأمر الذي أدى إلى رغبة المتعلم في المشاركة بشكل فعال في المحاكاة حتى يمكنه توظيف ما تعلمه في المواقف .
  - ما تتميز به المحاكاة التفاوضية من خصائص تتطلب من المتعلم استخدام صوته بشكل يتسم بالطلاقة التعبيرية، وضرورة استخدام حركات جسمه، وكذلك تعابير الوجه أثناء محادثته مع الآخرين، الأمر الذي يميل إلى ممارسته المتعلمون بشكل ملحوظ في هذه المرحلة.
  - تناسبت موضوعات المحاكاة التفاوضية مع ميول المتعلمين في هذه المرحلة العمرية، ورغبتهم المستمرة في الخروج عن المألوف في التدريس.
  - عملت المحاكاة التفاوضية على تحقيق النمو المتكامل لدى المتعلم بشكل ملحوظ؛ فمحاكاة عمليات التفاوض بموضوعاتها المختلفة تشجع حاجات المتعلمين في تلك المرحلة سواء كانت نفسية، أو اجتماعية، أو علمية، وظهر ذلك جلياً في ردود أفعال المتعلمين أثناء المشاركة في عملية المحاكاة التفاوضية.
  - ساعدت المحاكاة التفاوضية على تحويل الفصل إلى منصة تربوية للمنافسة الإيجابية بين المتعلمين؛ وخاصة أن عملية محاكاة التفاوض تتم بين مجموعتين فقط، في حين تلتزم المجموعات الأخرى بالهدوء، والحرص على ملاحظة أداء المجموعتين لتجنب الوقوع في الذلل أو تكرار الأخطاء اللغوية، والمحاولة لاكتشاف مجموعة من الطرق لإقناع الآخرين أثناء عملية التفاوض.
- وتأسيساً على سبق ذكره فإن البحث الحالي يتفق مع نتائج الدراسات السابقة التي أكدت فاعلية المحاكاة التفاوضية في التدريس بصفة عامة، ومن هذه الدراسات: دراسة ( Sexton, Baranowski & Weir, Vehkokoski, Tanja M, ٢٠٠٨؛ Dena M, ٢٠٠٨ Morten Kallestrup, ٢٠١٦؛ ٢٠١٥).
- ٢- لاختبار صحة الفرض الثاني فقد تم الاستعانة باختبار (ت) للفرق بين المتوسطات من خلال برنامج spss ١٨، وكشفت نتائج تطبيق بطاقة الملاحظة الخاصة بأداء المتعلمين في كل مهارة فرعية من مهارات الحوار عن النتائج كما موضحة بالجدول التالي:

## جدول (٣)

قيمة "ت" لدلالة الفروق بين متوسطي التطبيقين القبلي والبعدي لبطاقة الملاحظة الخاصة بأداء المتعلمين بالصف الثاني الثانوي - عينة البحث - في كل مهارة فرعية من مهارات الحوار

مستوى الدلالة	درجة (ت) المحسوبة	الاحتراف المعياري	المتوسط	التطبيق	المهارة الفرعية	الجانب
دال عند ٠.٠٠٥	١٨.١٣٠	٠.٤٩٣٥٤	١.٢٥	القبلي	يلتزم بالفكرة الرئيسية لموضوع الحوار.	الجانب الفكري
		٠.٥٠٣٨٣	٢.٨٠	البعدي		
دال عند ٠.٠٠٥	١٢.٤٩٧	٠.٥٣٣٤٩	١.٣٥	القبلي	يربط بين الأفكار الفرعية للحوار بالفكرة الرئيسية.	
		٠.٥٠٣٨٣	٢.٨٠	البعدي		
دال عند ٠.٠٠٥	٩.٨٣٥	٠.٥٤٣٠٢	١.٧٥	القبلي	يعرض الأفكار بشكل متسلسل ومنطقي.	
		٠.٥٦٦٢٢	٢.٩٧	البعدي		
دال عند ٠.٠٠٥	٩.١١٥	٠.٤٨٣٠٤	١.٨٥	القبلي	يدعم كلامه بالأدلة البراهين المناسبة.	
		٠.٥٤٣٧٧	٢.٩٠	البعدي		
دال عند ٠.٠٠٥	٩.٩٩٢	٠.٥٥٢٣٨	١.٤٥	القبلي	ينوع بين الأساليب اللغوية أثناء حديثه.	الجانب اللغوي
		٠.٥٢١٣٣	٢.٦٥	البعدي		
غير دالة	٠.٠٢٢٥	٠.٢٩٣٦٩	٠.٨٧	القبلي	يلتزم بالقواعد النحوية بصورة واضحة.	
		٠.١٩٦١١	١	البعدي		
دال عند ٠.٠٠٥	٩.٩٩٢	٠.٥٥٢٣٨	١.٤٥	القبلي	يستخدم أدوات الربط بين الجمل.	
		٠.٥٢١٣٣	٢.٦٥	البعدي		
غير دالة	٢.٦٢٣	٠.٣٠٣٨٢	٠.٨٥	القبلي	يبدأ حديثه بمقدمة جذابة ومؤثرة لغوياً.	
		٠.١٩٦١١	١	البعدي		

غير دالة	٤.٩٣٧	٠.٢٥٣١٨	٠.٧٥	القبلي	يخرج أصوات الحروف من مخارجها الصحيحة.	الجانب الصوتي
		٠.١٩٦١١	١	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	١١.٤٢	٠.٥٥٢٣٨	١.٤٥	القبلي	يخلو حديثه من اضطرابات النطق والكلام.	
		٠.٥٠٣٨٣	٢.٨٥	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	١٠.٧٧٤	٠.٤٨٣٠٤	١.٦٥	القبلي	يراعي النبر والتنغيم في الكلمات والجمل المنطوقة.	
		٠.٥٧٩٥٦	٢.٩٠	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	٢٧.٦٩	٠.٤٦٤٠٩	١.٧٠	القبلي	يعبر بوجهه عن المعنى المقصود.	الجانب التفاعلي غير اللفظي
		٠.٢٢٠٧٢	٣.٩٥	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	٢٧.٦٩	٠.٤٦٤٠٩	١.٧٥	القبلي	يوظف إشارات اليدين لتوصيل المعنى المقصود.	
		٠.٢٢٠٧٢	٣.٩٥	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	٢١.٦٩٧	٠.٥٥٢٣٨	١.٤٥	القبلي	يوظف حركة العين لدعم المعنى المنطوق.	
		٠.٤٠٥٠٩	٣.٨٠	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	٢٧.١٥٤	٠.٥٥٢٣٨	١.٤٥	القبلي	يدون الملاحظات والنقاط ذات الأهمية أثناء الحوار.	جانب آداب الحوار
		٠.٣٠٣٨٢	٣.٩٠	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	١٩.٤٦٥	٠.٤٨٣٠٤	١.٨٥	القبلي	ينصت جيداً للمشاركين دون مقاطعتهم.	
		٠.٤٠٤٩٦	٣.٧٩	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	٢١.١٨٤	٠.٥٤٣٠٢	١.٧٥	القبلي	يلتزم بالموضوعية في الحوار.	
		٠.٣٢٥١٨	٣.٨٧	البعدي		
دال عند ٠.٠٥	١٦.٥٠٢	٠.٥٩٧٠٠	١.٥٥	القبلي	يقلل قدر المستطاع من اللزمات الحركية أثناء الحوار.	
		٠.٥٨٤٥٠	٣.٧٣	البعدي		

ويتضح من الجدول السابق وجود تباين في الفرق بين متوسطي درجات مجموعة البحث في بطاقة الملاحظة للتطبيقين القبلي والبعدي لصالح التطبيق البعدي في كل المهارات الفرعية، وجاء جانب آداب الحوار كأعلى جانب بمهاراته الفرعية- أحرز المتعلمون تقدماً فيه؛ حيث بلغ مجموع فرق المتوسطات في التطبيقين القبلي والبعدي لمهارته الفرعية (٨,٦٩)، ثم جاء في المرتبة الثانية جانب النفاعل غير اللفظي؛ حيث بلغ فرق المتوسطات (٦,٨)، ثم جاء الجانب الفكري في المرتبة الثالثة بفرق متوسطات بلغ (٥,٢٧)، ثم جاء في المرتبة الرابعة الجانب الصوتي بفرق متوسطات بلغ (٢,٨)، وجاء في المرتبة الأخيرة الجانب اللغوي؛ حيث بلغ متوسط الفرق (٢,٦)، وعلى مستوى المهارات الفرعية، وجاءت المهارات الفرعية التالية كأعلى مهارات حدث بها تقدم في مستوى أداء المتعلمين، وقد تم تحديدها من خلال إيجاد الفرق بين درجات المتوسطين القبلي والبعدي، فكانت كما يلي:

- يدون الملاحظات والنقاط ذات الأهمية أثناء الحوار بفارق (٢,٤٥)
- يوظف حركة العين لدعم المعنى المنطوق بفارق (٢,٣٥).
- يعبر بوجهه عن المعنى المقصود بفارق (٢,٢٥).

في حين حصلت المهارات الفرعية التالية على أدنى فرق بين المتوسطين القبلي والبعدي، وجاءت غير دالة إحصائياً، وهي:

- يلتزم بالقواعد النحوية بصورة واضحة بفارق (٠,١٣).
- يبدأ حديثه بمقدمة جذابة ومؤثرة لغوياً بفارق (٠,١٥).
- يخرج أصوات الحروف من مخارجها الصحيحة بفارق (٠,٢٥).

وتشير النتائج إلى تحسن واضح في مهارات الحوار بشكل إجمالي لدى مجموعة البحث بعد التعرض لمحاكاة المواقف التفاوضية، ومن ثم تم رفض الفرض الثاني للبحث، والذي نصه: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات عينة البحث، وذلك في القياسين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة مهارات الحوار على مستوى كل مهارة من المهارات الفرعية لصالح القياس البعدي.

ويعزو البحث الحالي فاعلية استخدام المحاكاة التفاوضية في علاج عسر الحوار لدى

المتعلمين بالصف الثاني الثانوي في المهارات الفرعية إلى ما يلي:

- ساعدت المحاكاة التفاوضية من خلال تعليماتها على إلزام المتعلمين بآداب الحوار وضروة احترام الآخر وعدم مقاطعته أثناء الحوار.
- عمدت المحاكاة التفاوضية إلى إلزام المتعلم بضرورة تدوين الملاحظات أثناء إنصاته لحديث الطرف الآخر في عملية التفاوض؛ الأمر الذي سهل عملية النقد بشكل متسلسل ومنظم، دون إغفال لأي جزء من أجزاء الحوار.

- ساهمت المحاكاة التفاوضية في توظيف لغة الجسد بشكل إيجابي أثناء الحوار، مع لفت النظر إلى ضرورة التخلص من اللزمات الجسدية أو اللفظية التي قد تكون سبباً من أسباب عدم احترام الطرف الآخر.
- لم تحقق المحاكاة التفاوضية القدر الكافي من التقدم في المهارات الثلاث سابقة الذكر؛ لأن طبيعة تلك المهارات تحتاج إلى الكثير من التدريب والتدخل المستمر؛ لعلاجها في مراحل عمرية مبكرة تبدأ منذ أن يبدأ الطفل الكلام؛ فالشكوة من الضعف فيها لا تزال مستمرة حتى يومنا هذا، بالإضافة إلى أن استخدام اللغة العامية بشكل مستمر داخل الفصول، واختلاف اللهجات؛ يلعب أيضاً دوراً مهماً في تدني تلك المهارات، بالإضافة إلى الإقتصار على المدخل الصريح في تعليم القواعد النحوية دون الاعتماد على المدخل الضمني في تعليمها؛ جعلها كمعلومات معرفية يمكن حفظها لتجاوز الاختبارات الصفية فقط، دون ممارسة حياتية فعلية لتلك القواعد في اللغة المستخدمة يومياً سواء أكانت شفوية أو مكتوبة.

#### ◀ توصيات البحث ومقترحاته.

على ضوء ما توصل إليه البحث الحالي من نتائج يمكن تقديم التوصيات التالية:

- التأكيد على ضرورة التنسيق بين وزارتي التربية والتعليم والتعليم العالي على إنشاء مركز للحوار المجتمعي يشترك فيه المتعلمين بدءاً من مرحلة الروضة حتى المرحلة الجامعية، ويشارك فيه كل المهتمين بهذا المجال؛ بهدف التغلب على عسر الحوار لدى الناشئة من جهة، ومواجهة التطرف الفكري من جهة أخرى.
- الإفادة من الأدوات التي أعدت في البحث الحالي، والبحوث المشابهة في هذا المجال؛ للكشف المبكر عن المتعلمين الذين يعانون من عسر في الحوار، والعمل على تقديم البرامج العلاجية إليهم في سن مبكرة.
- العمل على تفعيل بعض الأنشطة اللغوية التي غابت في الأونة الأخيرة عن مدارسنا مثل: المسرح المدرسي، المناظرات والمبارزات اللغوية، البرلمان المدرسي، مجلة الحائط...إلخ.
- استغلال مواقع الإنترنت والتطبيقات بالهواتف الذكية لنشر مفهوم الحوار وفتح قنوات لعمل حلقات حوارية؛ قد يلجأ إليها بعض المتعلمين الذين يعانون من الخجل والخوف من الحديث أمام العامة.
- إلزام معلمي اللغة العربية في مرحلتي (الروضة - الابتدائي) بالحديث مع المتعلمين داخل الفصل وخارجه باللغة العربية بقدر المستطاع؛ لما له من أهمية كبرى في علاج عسر الحوار لدى الناشئة.
- عقد برنامج تدريبي لمعلمي اللغة العربية لتنمية مهاراتهم لتوظيف المحاكاة التفاوضية في تدريس التعبير لدى المتعلمين.
- لفت نظر المعلمين إلى ضرورة عدم تجاوز الأخطاء اللغوية في حديث المتعلمين دون التنبيه إليها.



- التركيز على دور أولياء الأمور في تنفيذ الخطط العلاجية الخاصة بعسر الحوار لأبنائهم.
- واستكمالاً لهذا البحث يقترح الباحث إجراء البحوث التالية:
- فاعلية استخدام المحاكاة التفاوضية والبرلمان المدرسي في تنمية مهارات التعبير الشفهي لدى المتعلمين بالمرحلة الابتدائية.
- فاعلية استخدام المحاكاة التفاوضية والمسرح المدرسي في تنمية مهارات التعبير الشفهي لدى المتعلمين بالمرحلة الإعدادية.
- فاعلية المحاكاة التفاوضية في تنمية المهارات اللغوية الأساسية لدى التلاميذ ضعاف التحصيل بالمرحلة الابتدائية.
- فاعلية برنامج تدريبي لمعلمي اللغة العربية لكيفية استخدام المحاكاة التفاوضية وأثره على أدائهم التدريسي، ومستوى الأداء اللغوي لدى المتعلمين.
- فاعلية المحاكاة التفاوضية الإلكترونية في تنمية مهارات التحدث لدى المتعلمين بالمرحلة الثانوية.

### قائمة المراجع:

#### أولاً- المراجع العربية:

- إبريدان، رشاد نجيب. (٢٠١٧). مهارات التفاوض وبراعة الإقناع، المجلة الليبية العالمية، كلية التربية بالمرج، جامعة بنغازي بليبيا، ١٧، ١-٢٣.
- أحمد، فداء حسن. (٢٠١٥). أثر إثراء محتوى كتاب التربية المدنية في تنمية قيم الحوار لدى طلبة الصف الرابع الأساسي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة غزة الإسلامية.
- أحمد، محمد السيد. (٢٠١٣). فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات الحوار باللغة العربية لدى الطلاب المعلمين: تخصص الإعلام التربوي، مجلة القراءة والمعرفة، ١٤١، ٤٩-٨٢.
- أسعد، أحمد أبو. (٢٠١١). دليل المقاييس والاختبارات النفسية والتربوية، الجزء الثاني، (ط٢). الأردن: مركز دبيونو لتعليم التفكير.
- إسماعيل، سعيد عبد الله. (٢٠١١). كفاءة برنامج تعليمي قائم على الدراما في علاج عسر الحوار لدى الطلاب المعلمين. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة قناة السويس: كلية التربية بالسويس.
- الأمين، سهير محمد. (٢٠١٠). فن التفاوض مع الأبناء (أنت تقول نعم، وأنا أقول لا). القاهرة: دار الفكر العربي.

- الباني، ريم خليف. (٢٠٠٩). ثقافة الحوار لدى طالبات المرحلة الثانوية في مدينة الرياض ودورها في تعزيز بعض القيم الخلقية، مجلة مركز عبد العزيز للحوار الوطني: الرياض. المملكة العربية السعودية.
- بسبوني، محمد محمد. (٢٠١١). تصور مقترح لدور الأخصائي في تنمية ثقافة الحوار الإيجابي لدى جماعات الشباب الجامعي، المؤتمر العلمي الدولي الرابع والعشرون للخدمة الاجتماعية، مجلد ٣، جامعة حلوان: كلية الخدمة الاجتماعية.
- حارث، أحمد با. (٢٠١٠). مدى إسهام النشاط الطلابي في تنمية الحوار لدى طلاب المرحلة الثانوية من وجهة نظر رواد النشاط ومديري المدارس في محافظة الليث، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة أم القرى: مكة المكرمة.
- حبيب، مهدي جادر. (٢٠١٥). أثر استراتيجية التفاوض في تحصيل طلاب الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ الأوربي الحديث وتنمية تفكيرهم الشمولي، مجلة كلية التربية الأساسية للعلوم التربوية والإنسانية، جامعة بابل، ٢٢، ٦١٩-٦٤٣.
- حسام الدين، ليلي عبد الله. (٢٠١٠). فاعلية المدخل التفاوضي في تنمية طبيعة العلم وتقدير العلماء لدى الطالبة المعلمة بكلية البنات، مجلة دراسات في المناهج وطرق التدريس، الجمعية المصرية للمناهج وطرق التدريس، ١٥٤، ٦٨-١٠٩.
- حسن، سناء محمد. (٢٠١٠). مهارات الحوار اللازمة للطالبات كلية التربية بجامعة أم القرى في ضوء متغيرات العصر ومستجداته وقياس مدى تمكنهن من تلك المهارات، مجلة القراءة والمعرفة، ٩٩، ٧٨-١١١.
- دفاق، هيثم. (٢٠١٢). الحوار، مجلة الفكر السياسي، اتحاد الكتاب العرب بدمشق. ٤٥، ١٤٣-١٥٨.
- رجب، ثناء عبد المنعم. (٢٠٠٥). أثر استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب الحافظة على تنمية مهارات التعبير الإبداعي والاتجاه نحو المادة لدى طلاب الصف الأول الثانوي، مجلة دراسات في المناهج وطرق التدريس، الجمعية المصرية للمناهج وطرق التدريس، ١٠٠، ٨٨-١٥٠.
- الرومي، أحمد عبد العزيز. (٢٠١٤). الدواعي المعرفية والوطنية لتعزيز ثقافة الحوار لدى طلاب المرحلتين المتوسطة والثانوية من وجهة نظر المعلمين (دراسة ميدانية) مدينة الرياض، مجلة العلوم التربوية، ٤(١)، ٣٣٢-٣٨٢.
- السامرائي، رفيق حميد. (٢٠١٢). الحوار من منظور إسلامي، مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم، جامعة المنيا، ٢٦(٣)، ١٧٦٩-١٧٨٥.

- شحاته، حسن. (٢٠٠٨). استراتيجيات التعليم والتعلم الحديثة وصناعة العقل العربي. القاهرة: الدار المصرية اللبنانية.
- شحور، ليلي. (٢٠٠٩). فن التواصل والإقناع، دليلك إلى النجاح في العمل والمجتمع. لبنان: الدار العربية للعلوم.
- الشهاوي، إبراهيم. (٢٠١٠). ثقافة التفاوض والحوار. القاهرة: الشركة القومية للطبع والتوزيع.
- الصبحي، محمد معتق. (٢٠١٢). فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية بعض مهارات الحوار لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة، رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة طيبة: كلية التربية.
- الطيار، بسمة محمد. (٢٠١٢). الحوار في التربية والتعليم، مدى استخدام المعلمين والمعلمات للحوار الحر داخل المدرسة. مجلة الرسالة الخليج العربي، ١٢٢، ١٣٧-٢٠٧.
- عبد التواب، إسلام. (٢٠٠٨). الحوار في حياة الرسول (ص)، مجلة البيان، الجمعية الشرعية الرئيسية، السنة الخامسة، ٥١.
- عبد العزيز، عزة عبد الجليل. (٢٠١٣). استخدام برنامج إرشادي في طريقة خدمة الجماعة وتنمية مهارات الحوار لدى الأمهات، مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، ٣٤ (٢)، ١٥٧-٢٠١.
- عبدالله، إبراهيم عبد الرحيم. (٢٠١٧). درجة تضمن محتوى مقرر لغتي الخالدة مهارات الحوار المناسبة لطلاب المرحلة المتوسطة، مجلة كلية التربية بأسبوط، ٤ (٣٣)، ٣٣٥ - ٣٧٨.
- العبيد، إبراهيم عبدالله. (٢٠٠٩). تعزيز ثقافة الحوار ومهاراته لدى طلاب المرحلة الثانوية في المملكة العربية (صيغة مقترحة)، ورقة عمل مقترحة للملتقى الأول للتعليم الثانوي، الواقع وأفاق المستقبل اتجاهات جديدة لتعزيز مخرجات التعليم الثانوي، المنطقة الشرقية، الفترة ما بين ١٩-٢٢.
- عبيد، وليم. (٢٠٠٩). استراتيجيات التعليم والتعلم في سياق ثقافة الجودة. عمان: دار الميسرة للنشر والتوزيع.
- عثمان، فاروق السيد. (٢٠١٠). التفاوض وإدارة الأزمات. مؤسسة طيبة: القاهرة.
- عطية، جمال سليمان؛ أبو لبن، وجيه المرسي. (٢٠١٢). برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة، مجلة كلية التربية، ٩١، (٢٣)، ٣٩٥-٤٣٦.

- العليان، سري عبد الله. (٢٠١٣). دور رياض الأطفال في تنمية مهارات الحوار لدى الطفل دراسة ميدانية في محافظة عنيزة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية: كلية العلوم الاجتماعية بالرياض.
  - الغصن، إقبال صالح. (٢٠١٧). قيم الحوار المتضمنة في مقرر القراءة والتواصل اللغوي للمرحلة الثانوية (النظام الفصلي) وتصور مقترح لتنميتها لدى الطالبات، مجلة دراسات عربية في التربية وعلم النفس، السعودية، ٨٧، ٢٨١ - ٣١٥.
  - فضل الله، محمد رجب. (٢٠١٠). مواجهة أزمة عسر الحوار لدى الناشئة: رؤى تربوية. المؤتمر العلمي الدولي الثاني العربي الخامس (التعليم والأزمات المعاصرة - الفرص والتحديات)، ١٤٩-١٦١.
  - الكبيسي، عبدالمجيد حميد. (٢٠١١). التربية السكانية: المفاهيم، الأهداف، المحتوى، منحى النظم، المنهجية، التقويم. عمان: مكتبة المجتمع العربي للطباعة والنشر والتوزيع.
  - الكسباني، محمد السيد علي. (٢٠٠٨). التدريس : نماذج وتطبيقات في العلوم والرياضيات واللغة العربية والدراسات الاجتماعية. القاهرة: دار الفكر العربي.
  - كفاقي، علاء الدين أحمد؛ جعفر، علي؛ سعد، إبراهيم محمد. (٢٠١٤). التفاوض من منظور نفسي، مجلة العلوم التربوية، مصر، ٢ (٢٢)، ٥٤٧ - ٥٦٩.
  - ماجيو، روزالي. (٢٠٠٩). فن الحوار والحديث إلى أي شخص. السعودية: مكتبة جرير.
  - محمد، سمية علي؛ محمد، عيبر أحمد. (٢٠١٦). تنمية مهارات التفاوض لدى مديري المدارس الثانوية الفنية الصناعية، المجلة التربوية بمصر، ٤٦، ١١٣ - ٢١٨.
  - مقابلة، محمد قاسم. (٢٠١١). التدريب التربوي والأساليب القيادية الحديثة وتطبيقاتها التربوية، دار الشروق للنشر والتوزيع.
  - وادع، علي جابر. (٢٠١٢). الحوار، مجلة القراءة والمعرفة، ١٣٢، ٢٥٤ - ٢٨٤.
  - وجيه، حسن محمد. (٢٠٠٨). التفاوض في عصر الاستفزاز - كيف نتحاور وكيف نتفاوض. القاهرة: نهضة مصر للطباعة والتوزيع.
- ثانياً- المراجع الأجنبية:**
- Baranowski, M.K. & Weir K.A. (٢٠١٥). Political Simulations: What We Know, What We Think We Know, and What We Still Need to Know, *Journal of Political Science Education* (١١)٤، ٣٩١-٤٠٣.
  - Benus, M. J. (٢٠١١). *The teacher's role in the establishment of whole class dialogue in a fifth grade science classroom using argument-*

- based inquiry*. (Unpublished doctoral dissertation, University of Iowa). Retrieved from <https://www.mobtath.com/uplode/book/book-٢٣٧٣٢٢.pdf>
- Blanding, M. (٢٠١٤). *The Role of Emotions in Effect Negotiation*, Retrieved March ٢, ٢٠١٦, from <http://hbswk.hbs.edu>.
  - Morrison, E. L. (٢٠٠٩). *Negotiating Learner- Centeredness In An IEP ESL Classroom (A Critical Ethnographic Analysis)*. (Doctoral dissertation, University of Pennsylvania).
  - Bricker, L.A, & Bell, P. (٢٠٠٨). Conceptualizations of Argumentation from Science Studies and The Learning Sciences and Their Implications for The Practices of Science Education, *Science Education*, ٩٢ (٣), ٤٧٣ - ٤٩٨. [doi.org/10.1002/sce.20278](http://doi.org/10.1002/sce.20278)
  - Mercer , N. (٢٠٠٨). Talk and the development of Reasoning and understanding. *Human Development*, ١٥ , (١), ٩٠ - ١٠٠. doi:10.1159/000113158
  - Kallestrup, M. (٢٠١٦). *Learning Effects of Negotiation Simulations: Empirical evidence from different cohorts*, Retrieved from: <http://dpsa.dk/papers/Negotiation%20simulations%20-%20Empirical%20evidence%20across%20cohorts.%20DPSA%20version.pdf>
  - Qhobela, M. (٢٠١٢). Using argumentation as a strategy of promotion of talking science in a physics classroom: What are some of the challenges?, *US-China Education Review*, (٢), ١٦٣- ١٧٢.
  - Sexton, D. M. (٢٠٠٨). Student teachers negotiating Identity, role, and agency, *teacher education quarterly*, ٣٥ (٣), ٧٣ - ٨٨..
  - Vehkokoski, T. M. (٢٠٠٨). Inclusive education Ideal at the negotiating table : Accounts of educational possibilities for disabled children within interdisciplinary team meetings, *Scandinavian journal of educational research, eric data base*, ٥٢ (٥), ٤٩٥ - ٥١٢.