



**برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي
لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة**

إعداد

د/ وجيه المرسي أبو لبن

أستاذ المناهج وتعليم اللغة العربية المساعد
كلية الدراسات الإنسانية - جامعة الأزهر

د/ جمال سليمان عطية

أستاذ المناهج وتعليم اللغة العربية
المساعد
كلية التربية - جامعة بنها

برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة

إعداد

د/ وجيه المرسي أبو لبن	د/ جمال سليمان عطية
أستاذ المناهج وتعليم اللغة العربية المساعد	أستاذ المناهج وتعليم اللغة العربية
كلية الدراسات الإنسانية جامعة الأزهر	المساعد
	كلية التربية - جامعة بنها

المخلص

هدفت البحث إلى تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ الأول المتوسط بالمدينة المنورة باستخدام برنامج قائم على المدخل التفاوضي ولتحقيق ذلك الهدف تم تحديد مهارات التعبير الشفوي المناسبة لتلاميذ المرحلة المتوسطة و اختيار أعلاها أهمية نسبية لتلاميذ الصف الأول المتوسط ثم بناء اختبار وبطاقة تقدير التعبير الشفوي وبرنامج التعبير الشفوي قائم على المدخل التفاوضي، ثم تم تطبيق تلك الأدوات على مجموعة واحدة مع القياس القبلي والبعدي لاختبار التعبير الشفوي وقد أسفر البحث عن مجموعة من النتائج، من أهمها: فاعلية البرنامج المقترح في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ الصف الأول المتوسط بالمدينة المنورة على مستوى الدرجة الكلية وفي كل مهارة من مهارات التعبير الشفوي، واستناداً إلى هذه النتائج أوصى هذا البحث بعدد من التوصيات منها: ضرورة تفعيل استخدام المدخل التفاوضي في تعليم اللغة العربية بصفة عامة وفي تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المراحل الدراسية المختلفة بصفة خاصة .

المقدمة والإحساس بالمشكلة:

تعد اللغة وسيلة الإنسان في بناء فكرة وثقافته، فهي تمده بالرموز، وتحدد له المعنى، وتمكنه من أداء الأحكام، ومن تخريج الأفكار، وتكوين المقدمات، واستخراج النتائج، وبالتالي التمكن من التواصل مع غيره من بني جنسه والتفاعل معهم تفاعلاً إيجابياً بما يزيد من كفاءته في التعامل مع المواقف الحياتية.

واللغة منظومة متكاملة من المهارات تتمثل في الاستماع والتحدث والقراءة والكتابة، وتنمية أية مهارة لغوية تؤثر في المهارات الأخرى، وبقدر ما تكون لدى الفرد من ثروة لغوية قدرته على التعبير والتواصل، فالنمو اللغوي يؤثر في النمو الفكري، وبمقدار نمو اللغة عند الفرد تنمو عملية التفكير لدية، وذلك بما يتضمنه التعبير لديه من تخير للألفاظ وانتقاء التراكيب وترتيب الأفكار وحسن الصياغة وتنسيق الأسلوب واختيار الأدلة والبراهين كما أن كفاءة الطالب في التعبير تحدد قوة تفكيره، فالتفكير والتعبير عمليتان لا يمكن فصلهما (فتحي علي يونس، ١٩٩٧: ٣٤).

وتزداد أهمية التعبير الشفوي في هذا العصر لكونه وسيلة الاتصال الأساسية بين مختلف أفراد المجتمع، ومن خلاله تظهر ثقافة الإنسان وما لديه من معرفة وأفكار، فالتعبير الشفوي مهارة تكشف عن شخصية المتكلم وتعطي مؤشراً على العمق الفكري والنضج العقلي وقدرته على العرض والشرح والتفسير والتنسيق، فالتعبير الشفوي جزء حيوي من حياة الناس اليومية، وبدونه لا تقوم صلات فعالة بين جماعات المجتمع.

وتبدو أهمية التعبير الشفوي في أنه أداة الاتصال السريع بين الفرد وغيره، والنجاح فيه يحقق الكثير من الأغراض في شتى ميادين الحياة ودروبها. فالعصر الذي نعيشه يتسم بأنه عصر الانفجار المعرفي، فحجم المعرفة يتضاعف، كما يتسم بأنه عصر العلم وتطبيقاته التكنولوجية، كما يتسم بأنه عصر المد الديمقراطي، وكل هذا يتطلب من الإنسان أن يفكر فيما يقول، وأن ينتقي كلماته وأفكاره، ويعرض فكره بصورة منطقية معقولة، ويخطط لما سيقول، ولا يمكن أن يحدث كل هذا إلا بنوع من التعلم المنظم، ومن أجل هذا يوجد اهتمام بالغ في كثير من الدول المتقدمة بلغة الكلام، وبالشروط التي تساعد المتعلم على إتقان الحديث في المجالات الحيوية المختلفة (محمود عبد الحافظ خلف، ٢٠١٠: ٨٢).

ونظراً لأهمية التعبير الشفوي فقد ناله الاهتمام من قبل البحث العلمي، حيث أجريت العديد من الدراسات التي تناولته سواء من ناحية تحديد مهاراته أو تقويمها أو تنميتها، ومن هذه الدراسات دراسة **جمال مصطفى العيسوي (١٩٨٨)** التي هدفت تنمية مهارات بعض مجالات التعبير الشفوي لدى طلاب المرحلة الثانوية. وتوصلت إلى عدة نتائج منها: وضع قائمة بمهارات التعبير الشفوي ومجالاته التي تناسب كل صف من الصفوف الثلاثة بالتعليم الثانوي، بالإضافة إلى وجود ضعف كبير في مهارة مناقشة القضايا والآراء بحرية.

كما هدفت دراسة **نادية علي أبو سكينه (١٩٩٠)** تعرف أثر برنامج في تنمية التعبير الشفوي والاتجاهات الدينية لدى تلاميذ المرحلة الابتدائية، وأسفرت الدراسة عن عدة نتائج منها: فاعلية البرنامج

في تنمية مهارات إخراج الحروف من مخارجها الصحيحة، ووضوح الفكرة الرئيسية في الموضوع المتحدث فيه، تسلسل الأفكار التي يتحدث فيها.

أما دراسة **خالد محمود عرفان (٢٠٠٢)** التي هدفت تعرف أثر استخدام طريقتين من طرق التعليم والتعلم وهما (فرق الألعاب التعاونية، الطريقة الوظيفية) مقارنة بالطريقة السائدة في مهارات الأداء اللغوي الشفهي لدى تلاميذ الصف الخامس الابتدائي. وقد توصل البحث إلى عدة نتائج منها: تفوق فرق الألعاب والمباريات التعاونية في تنمية مهارات الأداء اللغوي الشفهي على الوظيفية والتقليدية. بالإضافة إلى تفوق الوظيفة على التقليدية.

أما دراسة **أحمد عثمان عفيفي (٢٠٠٣)** والتي حاولت تعرف مدى فاعلية مدخل الأحداث الجارية في تنمية بعض مهارات المناقشة باعتبارها مجالاً مهماً من مجالات التعبير الشفوي وذلك لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية.

كما هدفت دراسة **رانيا شاكر السيد (٢٠٠٤)** إلى تنمية مهارات التعبير الشفهي الخاصة بالمجالات التي تحتاجها الطالبة المعلمة في عملها المستقبلي معلمة للغة العربية، ولتحقيق هذا الهدف تم إعداد استبانة بمجالات التعبير الشفهي، وتطبيقها على ثمانين طالبة معلمة بالفرقتين الثالثة والرابعة بقسم اللغة العربية، وفي ضوء استجابتهن تم تحديد المجالات المناسبة لهن. وقد أوصت باستخدام إستراتيجيات ووسائل حديثة معينة على التدريس الفعال للتعبير الشفهي؛ تساعد على إتقان الطلاب لمهاراته.

وبالرغم من أهمية التعبير الشفوي وما ناله من اهتمام؛ فإنه يلاحظ أن هناك ضعفاً واضحاً في تملك المتعلمين للعديد من مهاراته في المراحل الدراسية المختلفة؛ فلا تخلو لغة معظمهم من علامات الإعياء، وقد يتوقف الواحد منهم فجأة قبل أن يفرغ مما يريد أن يقوله، بل أحياناً ما يلجأ إلى العامية ليتم ما عجز عن إتمامه بها، فهم يعانون من قلة الثروة اللغوية والفكرية، ولا يملكون القدرة على ترتيب أفكارهم والربط بينها، هذا مع اضطراب أسلوبهم (علي أحمد مذكور، ١٩٨٨، ٢٤؛ محمود عبد الحافظ خلف، ٢٠٠٥: ٦).

ويؤكد هذا الضعف ما توصلت إليه دراسة **بدرية الملا وفاطمة المطاوعة (١٩٩٧: ٤٣)** التي تشير إلى ضعف المهارات اللغوية لدى التلاميذ في التعبير، وأرجعت العديد منها هذا الضعف إلى مجموعة من العوامل، جاء في صدارتها معلمو اللغة العربية، حيث يقصرون موضوعاتهم على اللون التقليدي، كما أن طرائق تدريس التعبير الشفوي تحمل إكساب التلاميذ مهارات التعبير المختلفة، كما أنهم يقيدون التلاميذ بأفكار الموضوع وعناصره وتكرار الموضوعات في كل صف دراسي مع نفس التلاميذ مما يشعرهم بالملل.

كما دراسة توصلت دراسة جوسيك (Goosik, K., 1999) أن الطريقة التقليدية والتي تتبع عند تدريس التعبير بشقيه تدور في دائرة مغلقة - محوراً اختيار الموضوع ثم الحديث فيه ثم الكتابة عنه، وأن تدريس التعبير في الواقع يركز على المنتج، ويعتمد إليه مباشرة، ويتجاهل عمليات التعبير وتعليمها للمتعلمين أو تنمية وعيهم بها؛ مما أدى إلى ضعف مستوى الطلاب في مهارات التعبير المختلفة.

كما يؤكد محمد عبد الوهاب عطية (٢٠٠٠: ١٢٦) أن تدريس التعبير الشفوي في مدارسنا يتم بصورة شكلية دون أغراض واضحة؛ فحصة التعبير الشفوي هي الآن جزء من التعبير الكتابي، كما أن الموضوع الذي يطلب من التلاميذ الكلام فيه هو ذاته الموضوع الذي يطلب منهم الكتابة فيه وهذا أمر خطأ لأن أنشطة الكلام ومجالاته تختلف اختلافاً جذرياً عن أنشطة الكتابة ومجالاتها ويضيف أن الموضوعات التي تقدم للتلاميذ وبالطريقة التي تقدم بها غير قادرة على تخريج المتحدث الجيد الذي نصبو إليه، هذا بالإضافة إلى أن الموضوعات تتكرر مع التلاميذ في المراحل المختلفة؛ مما أدى إلى نفورهم من التعبير.

وتؤكد دراسة وحيد السيد حافظ (٢٠٠٦) أن واقع تعليم التعبير يعاني إهمالاً شديداً في جوانب عديدة من أهمها خلطهم بين التعبير الشفوي والتعبير التحريري؛ حيث يصل الأمر عند بعضهم إلى عدم القدرة على التمييز بين المجالات التي تصلح لتدريسهما، فهم يعتبرون حصة التعبير الشفوي مجرد إعداد وتمهيد للتعبير التحريري، بالإضافة إلى إهمالهم للأنشطة الصفية واللاصفية والتي تتيح للتلاميذ الفرصة لممارسة التعبير وإتقان مهاراته.

ومما سبق يتضح أن واقع تدريس التعبير الشفوي يعاني من مشكلات عديدة، يأتي في مقدمتها قصور الأداء التدريسي للمعلم نتيجة عدم إلمامه بالاتجاهات الحديثة في تدريس التعبير. وحددت الكثير من تلك الدراسات أسباب القصور في طريقة التدريس التي يتبعها المعلم، وأسلوب تقويم تعبير تلاميذه؛ حيث يتم التركيز عند تقويم التعبير على القواعد النحوية، أو الأساليب البلاغية، دون النظر إلى تملك التلاميذ مهارات التعبير الشفوي من عدمه.

ويعد المدخل التفاوضي Negotiation Approach أحد المداخل التي يمكن من استخدامها لتنمية مهارات التعبير الشفوي، حيث يؤكد هذا المدخل على إيجابية المتعلم ومشاركته مجموعة من المتعلمين حول وجهات نظر متعددة تتحمل رغباتهم وطموحاتهم ثم يتنافس الجميع للوصول إلى اتفاق يرضي الجميع، والتفاوض يكون على كيفية تحقيق وإتقان مهارة لغوية، وليس على أحد الأهداف من خلال بحث ونقاش فيما بين المتعلمين وبين المعلم (فايزة السيد عوض، ٢٠٠٩: ٥٧).

فالتفاوض Negotiation من أقدم مظاهر السلوك الإنساني الشائعة سواء على مستوى الأفراد أو الجماعات أو المنظمات أو الدول أو التكتلات العالمية السياسية والاقتصادية والعسكرية. فنحن نعيش عصر المفاوضات سواء بين الأفراد أو الشعوب حتى أن كافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية.

ويستمد التفاوض أهميته من كونه الطريق الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضايا الخلافية والوصول إلى حل المشكلة المتنازع عليها. فكل فرد مشارك في العملية التفاوضية لديه درجة معينة من السلطة والنفوذ لكنه في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة والنفوذ لإملاء إرادته على الطرف الآخر، ومن ثم يصبح التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح لكل الأطراف للوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها (أحمد أبو عايش، ٢٠٠٣م).

ونظراً لأهمية المدخل التفاوضي فقد أجريت فيه العديد من الدراسات منها: دراسة بومير (Boome, L., 1990) بعنوان التفاوض في المنهج التعليمي في مستقبل القرن العشرين، تناول فيها تحليل بعض مناهج الدراسية لتعرف مدى تناولها لمهارات التفاوض.

أما دراسة فيرنبرج وآخرون (Vernber? et al. 1994) فقد كشفت عن دور الإستراتيجيات التفاوضية في تكوين الصداقات بين الأفراد في مرحلة المراهقة بعد الانتقال إلى بيئة مدرسية جديدة. أجريت الدراسة على (٧٤) من المراهقين الذين بدءوا العام الدراسي في مدرسة جديدة بعد الانتقال إلى بيئة اجتماعية جديدة. ولقد لوحظ أن المراهقين ذوي الأداء المرتفع والمتوسط على مقياس المهارات التفاوضية بإمكانهم تكوين صداقات حميمة مع الآخرين خلال ثلاثة أشهر بينما لم يستطع المراهقون ذوي التقييم المنخفض من حيث القدرة التفاوضية على الاندماج بسهولة وسط البيئة الجديدة.

كما أجريت دراسة أرنسون وآخرون (Aronsson et al., 1996) لمناقشة المراحل العمرية المختلفة لأفراد العائلة الواحدة والمشاكل المتعددة الأطراف التي تثير أسئلة عديدة لدى الأولاد في سن المراهقة وظهور المشاكل الخاصة بهم في هذه المرحلة العمرية الهامة في حياة الفرد والتي تبدو عادة في صورة إدعاءاتهم بإلقاء اللوم على الكبار في ظهور العديد من المشاكل، كما يدرس دور أسلوب المفاوضات الذي يناقش تلك المشاكل العائلية بين الأجيال المختلفة. وكيف أن المرشد النفسي يلعب دور المايسترو في الجلسات التفاوضية من خلال إجراء المناقشات إعادة بلورة المشاكل ووضع منظور جديد بين الآباء والأبناء.

أما دراسة لانتييري (Lantieri, 1997) فقد اهتمت بالتعرف على أسس وإستراتيجيات التفاوض السلمية واستخدامها كأسلوب لفض المنازعات ما بين المراهقين وآبائهم خاصة أثناء المرحلة الدراسية الثانوية؛ حيث تساعد في الوصول إلى حل مقبول يلبي احتياجات الطرفين. كما يؤكد أيضاً على ضرورة تنمية المهارات التفاوضية لدى أفراد الأسرة والمبينة على أسس علمية سليمة.

وهدفت دراسة كاندلر (Candier 2002) إلى التعرف على دور المناقشات والتفاوض حول محتوى القصص المدرسية وذلك على عينة من التلاميذ تتراوح أعمارهم ما بين (٩-١٤) سنة. حيث تمت المقارنة بين طريقتين يتبعهما المعلم الطريقة الأولى بعيدة عن التفاوض؛ حيث يقوم المدرس بشرح وقراءة أجزاء من القصة مع التركيز على الكلمات وكتابتها ونطقها. أما الثانية فتتم عن طريق المناقشة والتفاوض بين التلاميذ وبعضهم البعض وبين المعلم الذي يقود ورشة القراءة والكتابة، ولقد توصل الباحثان إلى أفضلية الطريقة الثانية القائمة على المناقشة والتفاوض حيث تؤدي إلى فهم أكثر لأحداث القصة وعلاقة الشخصيات ببعضها البعض.

أما دراسة أوليفر (Oliver, 2002) بعنوان أنماط التفاوض المستخدمة في تفاعل الأطفال وذلك بهدف التعرف على العوامل المؤثرة على عملية التفاعل بين الأطفال وبعضهم البعض. أجريت الدراسة على مجموعة من الأطفال تتراوح أعمارهم الزمنية ٨-١٣ سنة وتم تقسيم المشاركين في هذه المجموعة إلى (٩٦) مجموعة ثنائية على أساس التشابه في السن أو الجنس أو المواطنة. وتوصل الباحث إلى أن أهم متغير يؤثر على طريقة التفاوض وتفاعل الأطفال **Child Interaction** هو متغير المواطنة.

أما دراسة ثناء عبد المنعم رجب (٢٠٠٥) فقد أكدت على فاعلية استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب الحافظة في تنمية مهارات التعبير الكتابي الإبداعي والاتجاه نحو المادة لدى طلاب الصف الأول الثانوي.

كما توصلت دراسة إبراهيم عبد الفتاح إبراهيم (٢٠٠٦) إلى فعالية استخدام المدخل التفاوضي ومهام الأداء في التاريخ على تنمية القيم الاستقصائية لدى طلاب المرحلة الثانوية.

وهدفت دراسة سلوى مصطفى عثمان ووهبة فتحي الدغدي (٢٠٠٧) إلى تعرف العلاقة بين تحقيق أغراض الحقبة الوثائقية والقدرة على الحوار والتفاوض الفكري لدى طلاب كلية التربية.

أما دراسة دانليويتش (Danielowich, R., 2007) فقد حاولت استخدام التفاوض لخلق صراع بين الأهداف والممارسات العقلية عن طريق وضع هذه الصراعات في سياقات متعددة في

مادة العلوم. كما استهدفت دراسة دانيش (Danish, J., 2007) تعرف فاعلية استخدام المدخل التفاوضي في مرحلة رياض الأطفال لتمثيل بعض الدروس في مادة العلوم.

أما دراسة ليلي عبد الله حسام الدين (٢٠٠٨) فاستهدفت تعرف فاعلية المدخل التفاوضي في تنمية طبيعة العلم وتقدير العلماء لدى الطالبة المعلمة بكلية البنات.

وبالرغم من أهمية المدخل التفاوضي والاهتمام الذي ناله فإنه لم يستخدم لتنمية مهارات التعبير الشفوي الأمر الذي يؤكد على إمكانية القيام بالبحث الحالي من إعادة صياغته في شكل إستراتيجية مناسبة لتدريس التعبير الشفوي بما له من أثر في التوصل إلى أفضل تعلم يمكن أن يحصل عليه المتعلم لأنه يحرر المتعلمين من الأساليب التقليدية في التفكير كما يشجعهم على الإبداع والابتكار، كما أنه جزء من عملية التفاعل الطبيعي في أية جماعة وبالتالي يجعل التعلم أكثر فاعلية، من خلال إنتاج الأفكار الجديدة وتوليدها لدى المتحدث.

تحديد المشكلة:

تحدد مشكلة الدراسة الحالية في قصور شديد في تدريس التعبير الشفوي وسيادة الطرق التقليدية الأمر الذي ترتب عليه ضعف في مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة، بالإضافة إلى الافتقار الشديد إلى إدخال إستراتيجيات جديدة تتواءم ومهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة، وللتصدي لهذه المشكلة يمكن الإجابة عن السؤال الرئيس الآتي:

*كيف يمكن بناء برنامج قائم على المدخل التفاوضي لتنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة؟

ويتفرع عن هذا السؤال الرئيسي مجموعة من الأسئلة الفرعية التالية:

- ١- ما مهارات التعبير الشفوي المناسبة لتلاميذ المرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة؟
- ٢- ما أسس بناء برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ الصف الأول المتوسط بالمدينة المنورة؟
- ٣- ما فاعلية برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي المناسبة لتلاميذ الصف الأول المتوسط بالمدينة المنورة؟

حدود الدراسة:

تقتصر الدراسة الحالية على:

- تلاميذ الصف الأول المتوسط: باعتبار أن هذا الصف أنسب الصفوف بالمرحلة المتوسطة لتنمية مهارات التعبير الشفوي، لأنه يعد بداية للمرحلة المتوسطة التي إن تمكن التلميذ من مهارات التعبير الشفهي فيه استطاع أن يعبر عن نفسه وحاجاته في الصفوف التالية.

- بعض مهارات التعبير الشفوي:

إذ أنه يصعب على أي برنامج أو إستراتيجية تنمية كل مهارات التعبير الشفوي، ولذا سيتم الاقتصار على بعض المهارات التي تكشف الدراسة عن أهميتها لتلاميذ الصف الأول المتوسط في إحداث التعبير الشفوي والتي تتوافق مع مدخل التفاوض.

تحديد المصطلحات:

المدخل التفاوضي Negotiation Approach:

مجموعة من الإجراءات التدريسية التعليمية التي يقوم بها المتعلمون في عملية تشاركية حوارية جدلية إقناعية مع بعضهم البعض في مجموعات متنوعة لتناول قضية أو موضوع ما تناولا شفويًا يوصل إلى تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى المتعلمين.

البرنامج القائم على المدخل التفاوضي:

مقرر دراسي له أهداف ومحتوى وأنشطة وتقويم يقوم على ميدان تعليم التعبير الشفوي ويتم تعليمه باستخدام مجموعة من الإجراءات التدريسية التعليمية التي يقوم بها المتعلمون في عملية تشاركية حوارية جدلية إقناعية مع بعضهم البعض في مجموعات متنوعة لتناول قضية أو موضوع ما تناولا شفويًا يوصل إلى تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى المتعلمين.

مهارات التعبير الشفوي:

ما يمتلكه المتعلم من الأداءات الشفوية من خلال فن نقل المشاعر والأحاسيس والأفكار والمعتقدات والآراء التي يبديها المتحدثون بحيث تقع من المتلقي موقع الاستحسان والقبول والتفاعل.

خطوات الدراسة وإجراءاتها:

تسير الدراسة وفقاً لمجموعة من الخطوات تتمثل في:

- ١- تحديد مهارات التعبير الشفوي المناسبة لتلاميذ المرحلة المتوسطة.
- ٢- تحديد أسس بناء البرنامج القائم على المدخل التفاوضي لتنمية مهارات التعبير الشفوي.
- ٣- بناء البرنامج القائم على المدخل التفاوضي لتنمية بعض مهارات التعبير الشفوي.
- ٤- بيان مدى فعالية البرنامج القائم على المدخل التفاوضي في تنمية بعض مهارات التعبير الشفوي.
- ٥- التوصل إلى نتائج البحث وتفسيرها.
- ٦- التوصيات والمقترحات.

أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها مما يمكن أن تسهم به في:

- مساعدة مخططي المناهج في تطوير تعليم التعبير الشفوي وصياغة أنشطته وفقاً لإستراتيجيات ومدخل حديثة يمكن أن تسهم في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المراحل الدراسية المختلفة، وبخاصة لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة.
- مساعدة معلمي اللغة العربية في تبني رؤى جديدة في تعليم التعبير الشفوي بما يمكنهم من تغيير طرقهم التقليدية وتحريك ما لديهم من خبرات في إطار المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى متعلميهم.
- مساعدة طلاب المرحلة الثانوية في استخدام مداخل علمية تقوم على المدخل التفاوضي الذي يفعل من إمكاناتهم ومشاركتهم في تنمية مهارات التعبير الشفوي لديهم.
- فتح المجال أمام دراسات مستقبلية تتناول توجه نحو بناء برامج وإستراتيجيات فاعلة تعتمد على الجدل والحوار والتفاوض لتعليم التعبير الشفوي وتنمية مهاراته لدى تلاميذ المراحل الدراسية المختلفة.

فروض الدراسة:

في ضوء ما تم عرضه من دراسات سابقة تم صياغة مجموعة من الفروض ترتبط بمتغيرات البحث وقد تمثلت فروض البحث الحالي فيما يلي:

١- توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطي درجات التطبيق القبلي والبعدي لاختبار التعبير الشفوي لدى التلاميذ (عينة البحث) على مستوى المهارات المرتبطة بالدرجة الكلية للاختبار لصالح التطبيق البعدي.

٢- توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطي درجات التطبيق القبلي والبعدي لاختبار التعبير الشفوي لدى التلاميذ (عينة البحث) على مستوى كل مهارة من مهارات التعبير الشفوي لصالح التطبيق البعدي.

الإطار النظري للبحث:

أ- مفهوم التعبير الشفوي (التحدث):

تعددت تعريفات التعبير الشفوي (التحدث)، ولعل من أهم التعريفات تعريف فتحي يونس وآخرون (١٩٨١: ١٤٠) بأنه: "فن نقل الاعتقادات، والعواطف والاتجاهات، والأفكار، والأحداث إلى الآخرين، وهو مزيج من العناصر التالية: التفكير بما يتضمنه من عمليات عقلية، واللغة بوصفها صياغة للأفكار والمشاعر، والصوت لحمل الكلمات والأفكار، والتعبير الملمحي. في حين عرفه أحمد زينهم أبو حجاج (١٩٩٣: ١٥) بأنه: "القدرة على استخدام الأصوات اللغوية في نقل الأفكار والمشاعر وتحقيق مختلف الأغراض الاتصالية، ويتضمن القدرة على التفكير واستخدام الإشارات المختلفة في توضيح المعنى".

أما محمود كامل الناقة (١٩٩٤: ٦٠١) فقد عرفه بأنه: "فن نقل المعلومات والمعارف والخبرات والمشاعر والأحاسيس والآراء والرؤى، والحقائق والمبادئ والمفاهيم والنظريات من شخص إلى آخر، بحيث يقع كل هذا من المستمع موقع القبول والتفاعل".

وبتأمل التعريفات السابقة نجد أن كلاً منها يكشف لنا جانباً مهماً من جوانب فن التحدث، حيث ركز التعريف الأول على أهمية استخدام الأصوات اللغوية والإرشادات الملحمية في تسهيل عملية الاتصال مع المستمعين، في حين ركز التعريف الثاني على أهمية المضمون في مهارة التعبير الشفوي. أما التعريف الثالث فقد جاء شاملاً لعدد من الجوانب الأساسية لفن التحدث، حيث ركز على مضمون

الحديث، واللغة المستخدمة، والأصوات والتعبيرات الملحمية. أما آخر التعريفات فقد ركز على جودة مضمون الحديث ودقة نقلة للمستمعين بالشكل الذي يضمن قوة التأثير فيهم وتأثرهم به وتفاعلهم معه. واعتماداً على التعريفات السابقة يمكن تعريف التعبير الشفوي (التحدث) في هذا البحث بأنه ذلك الفن اللغوي الذي يقوم فيه تلميذ المرحلة المتوسطة بنقل المشاعر والإحاسيس والأفكار والخبرات والمعلومات والحقائق والآراء، .. وكل ما يجول بعقله وخاطره، إلى المستمعين - نقلاً يتسم بالصحة والدقة في التعبير، والسلامة في الأداء وقوة التأثير، بحيث يقع كل ما يريد نقله، في نفوس المستمعين موقع القبول والتفاعل.

أهمية التعبير الشفوي:

تبدو أهمية التعبير الشفوي في أنه أداة الاتصال السريع بين الفرد وغيره، والنجاح فيه يحقق الكثير من الأغراض في شتى ميادين الحياة ودروبها. فالعصر الذي نعيشه يتسم بأنه عصر الانفجار المعرفي، فحجم المعرفة يتضاعف، كما يتسم بأنه عصر العلم وتطبيقاته التكنولوجية، كما يتسم بأنه عصر المد الديمقراطي، وكل هذا يتطلب من الإنسان أن يفكر فيما يقول، وأن ينتقي كلماته وأفكاره، ويعرض فكره بصورة منطقية معقولة، ويخطط لما سيقول، ولا يمكن أن يحدث كل هذا إلا بنوع من التعلم المنظم، ومن أجل هذا يوجد اهتمام بالغ في كثير من الدول المتقدمة بلغة الكلام، وبالشروط التي تساعد المتعلم على إتقان الحديث في المجالات الحيوية المختلفة (محمود عبد الحافظ خلف، ٢٠١٠: ٨٢).

وتمر التعبير الشفوي بثلاث مراحل مهمة وضرورية لنجاح عملية التعبير الشفوي لضمان استيفاء كافة جوانبه؛ حتى لا يبدو الحديث ناقصاً أو مبتوراً، وتمثل هذه المراحل فيما يلي:

- **الإعداد للحديث:** بما يتطلبه ذلك من إعداد جيد يساعد على خفض القلق، وبما يضمن عدم النسيان أو الخوض في حقائق لا تنتمي إلى الحديث.
 - **مرحلة توجيه الحديث:** وتتضمن حسن الاستهلال والعرض المنظم، واستخدام اللغة المناسبة للموضوع مع الاهتمام بالتواصل غير اللفظي مع المستمع، بالإضافة إلى الحرص على عدم الإطالة تجنباً للملل، وأخيراً الحرص على الخاتمة الجيدة التي توجز الموضوع.
 - **مرحلة تقويم الحديث:** وهذه المرحلة مهمة لوقوف المتحدث على مدى نجاح حديثه في تحقيق أهدافه، فهي توفر له تغذية مرتجعة تمكنه من تحسين حديثه (رانيا شاكر السيد، ٢٠٠٤ : ٩٠).
- ويرى إبراهيم محمد عطا (١٩٩٦ : ١١٣ - ١١٤) أن تعبير المتعلم عما في نفسه تعبيراً شفويّاً سليماً بلغة خالية من الغموض والتعقيد هدفاً رئيساً من أهداف تعليم اللغة، ولا يمكن أن يصل التعبير الشفوي إلى هذا المستوى إلا من خلال تحقيق عدة جوانب تسهم في تحقيق الهدف من

- تدريس هذا النوع من التعبير، وتحقيق الهدف في جانب اللغة يتأتى بكثرة التدريب، والممارسة الفعلية للحديث. وأبرز ما يحققه التعبير ما يلي:
- **الثقة في النفس:** وذلك من خلال المواقف المكررة المختلفة التي يقف فيها في مواجهة زملائه، وحينما يعتاد هذه المواجهة وتصبح أمراً مألوفاً يمكنه مواجهة مجموعة أخرى من الناس دون خوف أو تردد.
 - **التغلب على بعض أمراض النطق:** خصوصاً وأن الكثير منها يعود لأسباب نفسية أو مواقف اجتماعية أحبط فيها أثناء الكلام أو ووجه بالحرج أو القمع سواء في البيت أو في غيره، والتعبير الشفهي يساعد على تخطي ما يترتب على تلك المواقف.
 - **الرغبة في زيادة الخبرات الشخصية:** عن طريق منافذ المعرفة المختلفة؛ لأن هذه الخبرات تمنحه فرصة الحديث، وتلفت نظر الآخرين إليه، وتجعلهم ينظرون إليه نظرة احترام وتقدير.
 - **الجانب القيادي:** وينمو هذا الجانب لدى المتعلم من حيث أنه يشعر باستقلال شخصيته وقدرته على إثبات ذاته، كما يشعر بكيانه الاجتماعي وسط جماعة الرفاق.

مجالات التعبير الشفوي:

إذا كان الغرض من التعبير الشفوي اتصال الناس ببعضهم البعض لتنظيم حياتهم وقضاء حاجاتهم فهذا ما يسمى بالتعبير؛ مثل المحادثة والمناقشة، وقص الأخبار وكتابة التقارير، وإلقاء التعليمات والإرشادات، وعمل الإعلانات، وإعداد قوائم الكتب والمراجع، وكتابة المذكرات والرسائل والنشرات، وما إلى ذلك وتعدد مجالات التعبير الشفوي فيما يلي (على أحمد مذكور، ١٩٨٨: ٣٤):

- **المناقشة:** تعد المناقشة أهم مجالات التعبير الشفهي الحي الذي يجبه المتعلمون على مختلف مستوياتهم التعليمية ويميلون إليه. وينبغي أن تحظى المناقشة بمكانة كبيرة في المدرسة لما لها من أهمية كبيرة في حياتنا؛ حيث يرى البعض أن حياتنا الحديثة بما تقتضيه من تخطيط وانتخابات ومجالس إقليمية ونقابات وما إلى ذلك، تقتضي أن يكون كل فرد قادراً على المناقشة كي يستطيع أن يؤدي واجبه كعضو في مجتمع ديمقراطي.

- **المحادثة:** وهي النشاط اللغوي الشفهي الذي يستعمل بصورة أكثر تكراراً في حياة الإنسان، كما أنها أعظم نشاط كلامي يمارسه الصغار والكبار على السواء.

- **الحوار:** وهو حديث يجري بين شخصين أو أكثر في العمل القصصي. وقد يكون الحوار سلسلة من الأسئلة والأجوبة المختصرة بين فردين أو أكثر، ويختلف الحوار عن المناقشة في أن الهدف من

المناقشة يكون أكثر تحديداً وأكثر وضوحاً منذ البداية، والهدف في المحادثة يكون أقل تحديداً منه في الحوار.

- **إلقاء الخطب والكلمات:** تعد الخطابة فناً من فنون اللغة الشفهية، حيث يحتاج إليها الإنسان في كثير من المواقف الحياتية، كإلقاء كلمة أو خطبة في مناسبة معينة كالمناسبات الدينية، أو الاحتفالات الوطنية، أو عرض تقرير عن مؤتمر أو رحلة.

- **القصص والنوادر:** تمثل القصة عاملاً تربوياً مهماً ليس فقط في تعليم اللغة، ولكن أيضاً في تهذيب الأحاسيس وترقية الوجدان؛ حيث تمد المتعلم بألوان من الأدب الراقي في تعبيره وفكره وألفاظه وأساليبه. والقصة بما تحويه من فكرة وخيال ومغزى وحوادث ولغة لها أثرها في تكوين الناشئة.

- **المقابلات الشخصية:** وهي محادثة جادة موجهة نحو هدف محدد، يستطيع الطلاب أن يجدوا الفرص للتدريب عليها من خلال مدرستهم، فيمكن أن يوجهوا إلى عمل مقابلات مع مدير المدرسة حول الأنشطة المدرسية مثلاً أو إمكانية خدمة البيئة من خلال المدرسة.

- **إدارة الاجتماعات:** تعد إدارة الاجتماعات صورة من صور النشاط الاجتماعي الذي تبدو فيه الحاجة ملحة إلى الاستعمال اللغوي شفهياً. وهو نشاط يمارس باتساع وخاصة في المجتمعات التي أصبحت لها ركيزة من الديمقراطية واشتراك الشعب في تحمل المسؤوليات الخاصة به.

- **الوصف:** الحياة اليومية مليئة بالمواقف والأحداث التي تشكل مجالاً خصباً للتحدث حولها، يمكن للمعلم استغلالها كموضوعات يتحدث فيعها المتعلمون لوصفها؛ مما يساعد على تنمية لغتهم الشفهية. ومواقف الوصف هي المواقف التي تتطلب من المتعلم أن يصف شيئاً معيناً أعجبه أو أثار انتباهه.

- **المناظرات:** تؤدي المناظرات دوراً هاماً في تنمية اللغة الشفهية لدى المتعلمين، حيث أنها صورة من صور الجدل الجاد، تعتمد على العرض المثير للمزايا والعيوب لموضوعات علمية أو ثقافية أو فلسفية أو دينية أو اجتماعية أو غيرها.

- **التعارف والترحيب:** وهي من الأمور التي يجب أن يدرّب المعلم متعلميه عليها، خاصة وأن مواقف التعارف والترحيب تتكرر في حياة المتعلم في البيت والمدرسة والنادي إلى آخره.

مهارات التعبير الشفوي:

هناك العديد من التصنيفات التي تتصل بتصنيف مهارات التعبير الشفوي؛ حيث قسمتها بعض الدراسات إلى مهارات رئيسة تندرج تحتها مهارات فرعية، وكانت أهم المهارات التي انتهت إليها تلك الدراسات كما حددها البعض في: المقدمة، النطق الصحيح، الطلاقة، الوقفة المناسبة، الصوت المعبر، الأسلوب، والخاتمة وذكرها آخرون دون تصنيف لها (إبراهيم عطا، ١٩٩٦: ١١٢؛ فتحي يونس وآخرون، ١٩٩٦: ١٣٦؛ مصطفى رسلان، ٢٠٠٢: ١٠٦-١٠٧؛ رشدي طعيمة ومحمد مناع، ٢٠٠٠: ١٠٣).

ويرى كل من محمود كامل الناقة (٢٠٠٠: ٥٩٩؛ وعبد الحميد عبد الله عبد الحميد ٢٠٠٣: ٢١٠-٢١٣؛ وحيد السيد حافظ ٢٠٠٥: ٩) أن التصنيف الأمثل لتلك المهارات هو ما يرتبط بطبيعة عملية التعبير وبمكوناتها، ومن ثم فإن المكونات الأساسية لعملية التواصل الشفوي هي:

- **الجانب الفكري:** ويتضمن الاستهلال بمقدمة مشوقة، تقديم حلول ومقترحات، التعبير عن التفكير بوضوح، ترتيب الأفكار ترتيباً منطقياً، توليد فكرة من أخرى، واستخلاص النتائج.
 - **الجانب اللغوي:** ويتضمن استخدام كلمات مناسبة للسياق، التعبير بكلمات محددة الدلالة، استخدام جمل صحيحة في تراكيبيها، استخدام أنماط متنوعة للجمل، استخدام جمل تعبر عن المعنى، توظيف الصور البلاغية خدمة للمعنى.
 - **الجانب الصوتي:** ويتضمن: الحديث بصوت واضح، وثقة في النفس ودون ارتباك، استخدام طبقة صوتية مناسبة، التحدث بالسرعة المناسبة، مراعاة مواطن الفصل والوصل، والتمييز بين الظواهر الصوتية.
 - **الجانب الملمحي:** ويتضمن: تحريك أعضاء جسمه وفق المعنى، استخدام تعبيرات وجهه وفق المعنى المعبر عنه، استخدام الإيماءات المناسبة، مواجهة المستمعين وتحريك النظر في جميع الأركان، استخدام حركات وإشارات تسهم في جذب انتباه المستمعين.
 - **الجانب التفاعلي الإلقائي:** وفيه يكون التركيز على احترام المستمعين ومحاملتهم واستشارتهم للمشاركة في الحديث والحرص على التمتع بالثقة والحس الفكاهي.
- واستمراراً لتحديد مهارات التعبير الشفوي فإنه يمكن القول أنه قد تم تضمينها في أهداف تعليم التعبير الشفوي والتي حددها البعض (إبراهيم محمد عطا، ١٩٩٦، ١٠٨-١٠٩؛ علي أحمد مذكور، ٢٠٠٨، ١١٥) فيما يلي:

- تعويد المتعلم إجادة النطق وطلاقة اللسان وتمثيل المعاني.

- تعويد المتعلم التفكير المنطقي، وترتيب الأفكار، وربط بعضها ببعض.
 - تنمية الثقة بالنفس من خلال مواجهة زملائه في الفصل أو المدرسة أو خارج المدرسة.
 - تمكين المتعلم من التعبير عما يدور حوله من موضوعات ملائمة تتصل بحياته وتجاربه وأعماله داخل المدرسة وخارجها في عبارات سليمة.
 - تشجيع المتعلم على التلقائية والطلاقة والتعبير من غير تكلف.
 - التغلب على بعض العيوب النفسية التي قد تصيب المتعلم وهو صغير كالخجل أو اللجلجة في الكلام أو الانطواء.
 - زيادة نمو المهارات والقدرات التي بدأت تنمو عند المتعلم في فنون التعبير من مناقشة وعرض للأفكار والآراء وإلقاء الكلمات والخطب.
 - الكشف عن الموهوبين من التلاميذ في مجال الخطابة والارتجال وسرعة البيان في القول والسداد في الأداء.
 - تعزيز الجانب الآخر من التعبير وهو التعبير التحريري مما يكتسبه التلميذ من ثروة لغوية وتركيبات بلاغية ومأثورات أدبية.
 - تهذيب الوجدان والشعور لدى المتعلم ليصبح فرداً في جماعته القومية والإنسانية.
 - دفع المتعلم إلى ممارسة التخيل والابتكار.
 - إكساب المتعلم القدرة على قص القصص والحكايات.
 - إكساب المتعلم القدرة على مجالسة الناس ومجاملتهم بالحديث.
 - إكساب المتعلم القدرة على التعليق على الأخبار والأحداث.
 - إكساب المتعلم القدرة على البحث عن الحقائق والمعلومات والمفاهيم في مصادرها المختلفة والمتاحة.
 - توفير الفرصة للمتعلم للتعبير عن ذاته وإثباتها واستقلال الشخصية، والكشف عن الاستعدادات القيادية.
 - التغلب على بعض أمراض النطق كالفأفة والثأناة والهمهمة.
- وفي ضوء العرض السابق لمهارات التعبير الشفوي وأهدافه يمكن القول أن مهارات التعبير الشفوي يمكن تضمينها في خمسة جوانب من جوانب التعبير الشفوي وتتمثل تلك الجوانب في الجانب الفكري والجانب اللغوي والجانب الصوتي والجانب الملمحي والجانب التفاعلي ويتضمن كل جانب من هذه الجوانب مجموعة من المهارات التي تحققه وقد تم تضمين تلك المهارات في ملحق رقم ١.

المدخل التفاوضي Negotiation Approach:

يعد التفاوض شكلاً متطوراً من أشكال الاتصال البشري يقوم على نوع من الثقة بين طرفي المفاوضة لتبادل ونقل المعلومات والأفكار. ومن أهم معوقات التفاوض أن يدير الشخص حواراً مع نفسه أي يتحدث إلى نفسه، وهذا السلوك يؤثر على مهاراته في التفاوض بصورة سلبية، وعلى الفرد أن يسيطر على الحوار الداخلي لنفسه بالإضافة إلى مراقبة ذاتية لتعابير وجه ونبرات صوت الطرف الآخر حتى لا تفوته أي رسالة أو فكرة أو تعبير قد يساعد على الحوار حوله أو التفاهم فيه.

والتفاوض عملية يقوم بها الفرد منذ ولادته وحتى مماته، فنحن نتفاوض في اليوم عدة مرات على العديد من الموضوعات. إننا كأفراد نتفاوض في حياتنا اليومية سواء عند شراء السلع والخدمات اللازمة لإشباع احتياجاتنا أو عند التعامل مع رؤسائنا وزملائنا في العمل أو عند التعامل مع أفراد الأسرة وأحياناً نتفاوض مع أنفسنا عندما نعتزم اتخاذ القرارات الخاصة بنا. هذا بالإضافة إلى أن الجماعات على اختلاف أنواعها تتفاوض مع بعضها البعض لمواجهة المشكلات والخلافات فيما بينها والتوصل إلى حلول ترضي جميع الأطراف.

وهدف التفاوض هو الوصول بين الأطراف إلى حل مرضي لجميع الأطراف، وللتفاوض عناصر أساسية لا بد أن يلم بها الفرد (فاروق السيد عثمان، ١٩٩٨: ٢٣؛ أبو المجد إبراهيم الشوربجي، ٢٠٠٢: ١٩٩، ثابت إدريس ٢٠٠١):

- معرفة بذاته، فالقوة تنبع عادة من المعرفة.
- معرفة أهدافه وكيفية تحقيقها.
- معرفة نقاط قوته ونقاط ضعفه.
- معرفته بحدوده الزمنية.
- معرفته بالوقت أو الضغوط المتولدة عنه لإنجاز العمل.
- أن يكون قادراً على التحكم في وقته.
- معرفته بقدرته على التأثير في المفاوضين والأحداث والسيطرة عليها.

ويستمد التفاوض أهميته من كونه الطريق الوحيد الذي يمكن استخدامه لمعالجة القضايا الخلافية، والوصول إلى حل المشكلة المتنازع عليها. فكل فرد مشارك في العملية التفاوضية لديه درجة معينة من السلطة والنفوذ لكنه في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة والنفوذ لإملاء إرادته على الطرف الآخر، ومن ثم يصبح التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح لكل الأطراف للوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها (أحمد أبو عايش، ٢٠٠٣: ٤٥).

مفهوم التفاوض:

المفهوم اللغوي للتفاوض: يقال فاضه بآله الرأي بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، وفي الحديث بأدلة القول، وفي المال شاركه في تمييزه، وفوض الأمر إليه جعل له التصرف فيه، وفوضت زواجها: تزوجت بلا مهر. ويقال قوم فوضي، ليس لهم رئيس، وتفاوضاً فاض كلاً صاحبه، وتفاوض شريكان في المال أي اشتركا فيه أجمع، وهي شركة المفاوضة، وتفاوض القوم في الأمر أي فاض فيه بعضهم بعضاً. والمفاوضة تبادل الرأي مع ذوي الشأن فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق (عبد السلام هارون، ١٩٨٥: ٧٣٢؛ محمد أبو بكر الرازي: ١٩٧٦: ٤١٤، ١١٥).

ويعرف التفاوض في قاموس الخدمات الاجتماعية، بأنه: "عملية إحضار الأطراف المختلفين على قضية ما، وترتيب اتصال واضح وعادل وغير متحيز لكل منهم لكي يتباحث ويساوم ويقارن للوصول إلى اتفاقيات تحظى بالقبول المتبادل" (أحمد شفيق السكري: ٢٠٠٠: ٣٣٧). أما المقصود بالتفاوض في معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية فهو: "تبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر بشأن موضوع معين، وتنتهي للمفاوضة بالوصول إلى تسوية النزاع أو إبرام اتفاق بشأن المواضيع المشتركة" (أحمد زكي بدوي: ١٩٩٣: ٢٨٢).

ويعرفه أحمد أبو عايش (٢٠٠٣: ٣) بأنه: موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وموائمة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو الحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير.

ولقد سلك 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 قوتهم، ثم عادت وأرسلت رسلها مرة ثانية وثالثة للتعرف على قوة المسلمين وقيادتهم، وطال أمر المفاوضات بين وفود المسلمين ورجال قريش وانتهت المفاوضات بحقن دماء ما يربوا على ألف وأربعمائة من المسلمين، ووقف الحرب لمدة عشر سنوات، ولقد أبرزت تلك المفاوضات بعد نظر الرسول وحكمته وحنكته (محمد الصادق عفيفي: ١٩٨٤: ١٦٤).

ولعل المفاوضات التي تمت بين الرسول (صلى الله عليه وسلم) وبين اليهود بعد انتقاله إلى المدينة المنورة تعتبر من الاتفاقيات التفاوضية التي تلزم كل واحد 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 التي تمت بينهم وبين الرسول (صلى الله عليه وسلم) فقد فاوض الرسول اليهود وأقرهم على دينهم وأموالهم واشترط عليه وشرط لهم إلى آخر ما جاء في بعض المفاوضات، ولما أخذت بواعث الشر تطل برأسها في نفوس يهود بني قريظة على الرغم من معاهدتهم مع الرسول ونقضت عهدها واتفاقها التفاوضي وأقدمت على حرب المسلمين، وأصرت على إبادتهم فلم يكن بد و الأمر كذلك أن يقف الرسول منهم موقفاً حاسماً ويقرر محاربتهم امتثالاً لأمر الله تعالى: (الَّذِينَ عَاهَدتَّ مِنْهُمْ ثُمَّ يَنْفُضُونَ عَهْدَهُمْ فِي كُلِّ مَرَّةٍ وَهُمْ لَا يَتَّقُونَ فِيمَا تَشَقَّقْتَهُمْ فِي الْحَرْبِ فَشَرَّدْ بِهِمْ مَن خَلَفَهُمْ لَعَلَّهُمْ يَدْكُرُونَ) [سورة الأنفال : آيات ٥٦ - ٥٧].

ويرى قدرى حنفي (٢٠٠٠ : ٢١٨) أن الصراع بين الإسرائيليين وبين العرب هو قدرهم الآن، ولإدارته سبل شتى لعل أبرزها سبيلين: استخدام القوة البدنية والمادية وهذا السبل أخذ منا حظاً كبيراً إلا أن الموازين القوة ليست في صالح العرب، ولم يكن بد من إيجاد البديل وهو الانتفاضة الفلسطينية التي استطاعت أن تؤدي دوراً لا بأس به ونأمل ألا تجهض وأما السبيل الثاني: فهو التفاوض وما يندرج تحته من بناء التحالفات والجهات وإن كان التفاوض لا يستطيع أن نحصل من خلاله على أكثر مما تسمح به موازين القوى الفعلية، فمهارة التفاوض ليست قوة سحرية تمكن المتفاوض الماهر من الحصول على ما يريد كاملاً، ولا في كل وقت، ولعل حالة التفاوض المطروحة الآن أو التي من الممكن أن تطرح بين الفلسطينيين والإسرائيليين من موقع اختلال تلك الموازين تتجسد في حالة إدارة الفلسطينيين لهذا الصراع من أجل تحقيق رغباتهم التي نرجو أن تحقق.

ويؤكد ديل كارنيجي وآخرون (٢٠٠٢ : ٤٩ - ٥٣) ضرورة أن يتصف المتفاوض بالمرونة والمهارة للتكيف مع التغيير وفقاً لمتطلبات الموقف الذي يواجهه أثناء التفاوض فقد يقرر تغيير إستراتيجية تفاوضية قرر استخدامها مسبقاً وذلك بسبب تغيير ظروف الموقف التفاوضي.

وفي ضوء العرض السابق لمفهوم التفاوض يمكن تعريف الدخول التفاوضي بأنه مجموعة من الإجراءات التدريسية التعليمية التي يقوم بها المتعلمون في عملية تشاركية حوارية جدلية إقناعية مع بعضهم البعض في مجموعات متنوعة لتناول قضية أو موضوع ما تناولا شفويا يوصل إلى تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى المتعلمين.

أنماط التفاوض Negotiation Styles:

هناك أنماط مختلفة لشخصية المتفاوضين وكل نمط له خصائصه المميزة وانعكاساته على سلوك صاحب الشخصية، وبالتالي فهو يحتاج إلى طريقة ملائمة للتفاوض معه حتى لا يحدث صدام أو خلافات تؤثر بالسلب على عملية التفاوض؛ حيث إنه إذا توافرت للمتفاوض المعرفة الكافية بخصائص

نمط شخصية الطرف الآخر فسوف يساعده ذلك - إلى حد كبير - في التعامل والتعاون معه بنجاح وذلك من خلال اختيار الأساليب المناسبة للتعامل معه، وتتنوع أنماط التفاوض لتشمل (أبو المجد إبراهيم الشوريجي، ٢٠٠٢ : ٢٠١١ ؛ سهير محمود عبد الله ٢٠٠٣ : ١٥٦ - ١٥٩ ؛ Volkema, 1999 : 60 - 64):

أولاً: النمط التنافسي The Competing Style:

هذا النمط من المتفاوضين يحاول الحصول على أكبر قدر من المكاسب مع الحد من احتمالات تقديم تنازلات للطرف الآخر فهو يرغب في تحقيق أهدافه حتى ولو على حساب الآخرين ولهذا يتسم سلوكه بما يلي:

- التصلب والإصرار للحصول على ما يريد.
- تحقيق أكبر قدر من المكاسب حتى ولو على حساب الطرف الآخر.
- استخدام الصوت المرتفع للتأثير على سير المفاوضات لصالحه.
- استخدام الوثائق والمعلومات كدليل لتدعيم مركزه وإقناع الطرف الآخر بوجهة نظره.
- محاولة طرح الأسئلة التي تساعده على كشف نقاط الضعف لدى الطرف الآخر.

ثانياً: النمط التكيفي Accommodating style:

يعد هذا النمط عكس النمط التنافسي فهو منفتح على الآخرين ويميل إلى تأكيد الصداقة والمودة ولذا فهو يهتم بالعلاقات الاجتماعية وتكون دائماً لها الأولوية في سير المفاوضات، ويتسم سلوكه بما يلي:

- الاهتمام برغبات الطرف الآخر أكثر من اهتمامه بنفسه.
- إعطاؤه قدراً كبيراً من الأهمية لمقترحات الطرف الآخر حتى ولو أدى إلى التنازل عن جزء من مطالبه الشخصية من أجل تحقيق طيبة مع الآخرين.
- إرضاء الطرف الآخر من خلال تركيز الاهتمام على مقترحاته والعمل على تحقيقها.
- عدم إيذاء الآخرين أو جرح مشاعرهم فهو إنسان يتسم بالحساسية المفرطة.
- الاهتمام والتركيز على نقاط الاتفاق أكثر من نقاط الاختلاف حيث يكون شعاره "التفاوض على الممكن وليس المستحيل".

ثالثاً: النمط التعاوني The Collaboration Style:

يعمل المتفاوض المتعاون على اكتشاف اهتمامات الطرف الآخر بهدف تحقيق المصالح المتبادلة لكلا الطرفين وذلك من خلال السلوكيات التالية:

- التركيز والاهتمام بمصالح الطرف الآخر.
- محاولة البحث عن الحلول الإبداعية التي تعمل على تحقيق مصالح طرفي التفاوض بأفضل صورة ممكنة.
- الإنصات الجيد للطرف الآخر قبل أن يدلي بوجهة نظره في موضوع النقاش.
- إعطاء أهمية كبيرة لبناء الثقة المتبادلة بينه وبين الطرف الآخر على اعتبار أنها خطوة أساسية لتبادل المنافع المشتركة فيما بعد.

النمط التجنبي Avoiding Style:

يتسم هذا النوع من المتفاوضين بالقلق وعدم الثقة بالنفس؛ حيث أنه يتجنب الدخول في المناقشات الخاصة بالموضوعات التي تهم الطرف الآخر، ويبدو ذلك من خلال السلوكيات التالية:

- الخوف من الدخول في مناقشات مع المتفاوضين المتشددين.
- يجد صعوبة في مناقشة المواقف التي تتسم بالجدل الكثير.
- تجنب الدخول في المفاوضات التي تثير قدراً كبيراً من التوتر.
- تجنب الدخول في المناقشات ذات النهايات المفتوحة.
- تفضيل الانسحاب من المفاوضات ذات المواقف الصعبة.

رابعاً: النمط التوفيق The Compromising Style:

يسعى المتفاوض التوفيق لتحقيق قدر من مصالحه الشخصية بمعنى التوصل إلى حلول وسط للمشكلة المتنازع عليها، وتبلور صورة هذا النمط من خلال السلوكيات التالية:

- التنازل عن تحقيق جزء من مصالح الخاصة.
- تقدير ظروف الطرف الآخر والاستجابة لها من خلال التنازل عن شيء مقابل تحقيق آخر.
- تبني موقفاً وسطاً.
- تبني إستراتيجية الأخذ والعطاء.
- الميل إلى تحليل الأمور خاصة نقاط اختلاف بين أطراف التفاوض.

الاستراتيجيات المناسبة للمدخل التفاوضي:

عرض تيلور وود وآخرون (Tyler Wood et al, 1990 : 34) إستراتيجيات جديدة للتفاوض من أجل تقديم نماذج مدرسية تلائم القرن الواحد والعشرون؛ حيث يرى أن العضو المشترك في مجلس إدارة أحد المدارس سيجد نفسه مضطراً من خلال عمله إلى محاولة إقناع الآخرين، أو التأثير عليهم أو بمعنى آخر التفاوض مع الآخرين لإيضاح وجهات النظر مع المدرسين، أعضاء مجلس إدارة المدرسة التجاري (الموردين) الآباء، وعلى نطاق أكبر من المجتمع الذي يعيش فيه، وهنا تبرز بعض التساؤلات مثل:

- هل يتبع أسلوب التفاوض البناء القائم على التعاون أم يستخدم أسلوب المعارضة.
- هل تؤدي الاتفاقيات التي يتم التوصل إليها إلى تحقيق الأهداف التعليمية والاقتصادية.
- هل يمكن إقناع الطرف الآخر بوجهة نظره، ومن ثم يستحق الدعم والمساندة.

ومن الأسباب التي دعت المدارس إلى تغيير إستراتيجيات التفاوض فهي (سهير محمود عبد الله ٢٠٠٣ : ٢٤؛ وليم عبید ، ٢٠٠٤ : ٧٠):

أولاً: أساليب التفاوض التقليدية المستخدمة في العديد من المدارس والقائمة على مبدأ المعارضة والجدل لم تعد مفيدة خاصة في مجال المناقشات المتعددة الأطراف حيث أن كل طرف يتبنى موقفاً صلباً يفتقر إلى المرونة أو تقدم التنازلات والذي يمثل من وجهة نظره أو نظر الآخرين موقفاً ضعيفاً مما يجعل الفرد متمسكاً برأيه لإظهار قوته؛ مما يؤثر بالسلب على سير المفاوضات وبذلك نجد أن هذه الأساليب التقليدية غير مجدية من الناحية الاقتصادية لأنها تؤدي إلى إضاعة الوقت فيما لا فائدة وتدمير علاقات العمل فيؤدي ذلك في النهاية لاتفاقيات تفتقر إلى الإلتقان والكمال.

ثانياً: التحول الذي طرأ على أنظمة التعليم مثل تطوير الأنظمة المدرسية لإفساح المجال للاختيار والمشاركة وتحمل المسؤولية وتدعيم دور المعلم ورفع مستواه المادي وهذا يتطلب ما يلي:

- الفكر الجديد الذي يأخذ في الاعتبار المسائل الهامة والأخطر في مجال التعليم.
- الاهتمام بتنمية العلاقات بين أعضاء هيئة التدريس ومجالس الإدارة ومديري المدارس.

والأسلوب الأمثل للتفاوض هو ما يطلق عليه "الوصول إلى الاتفاق Getting to Yes" على أساس أنها عملية مشتركة بين الجميع. حيث لا يجب على أطراف التفاوض التركيز فقط على مصالحهم بقدر أكبر من الحفاظ على مصالح المؤسسة التعليمية.

وتتيح هذه الإستراتيجية الفرصة كل متفاوض لكي يستطيع إقناع الطرف الآخر بوجهة نظره لأنها منطقية وأقرب للمصالح العام من كونها وسيلة فقط لفرض الرأي بالقوة والتهديد.

كما أنها تجعل كل أطراف التفاوض قادرين على خلق البدائل للوصول إلى الاتفاق الذي يحقق المصالح العام وهو ما يجعل الفرد قادراً على اختيار وتقييم العرض الأفضل والأقرب إلى المنطق حيث أن هناك من أطلق على وصف علاقات العمل داخل المدرسة بأنها زواج أبدي لا طلاق فيه **Divorce is not possible**. فلا شك أن العلاقات السلمية في مجال العمل التي تستعمل وتتطور إلى الأفضل تعتبر أساسية وهامة في تطوير النظم المدرسية.

عرض البعض للعديد من الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في ضوء المدخل التفاوضي ما يلي (سهير محمود عبد الله ٢٠٠٣ ؛ ٢٤ ؛ ثابت إدريس ، ٢٠٠١ ، Kennedy et al., 1987, 183 : 180):

أولاً: الإستراتيجية الهجومية: تهدف هذه الإستراتيجية إلى محاولة الحصول على أكبر قدر من المكاسب مع الحد من احتمالات تقديم تنازلات للطرف الآخر، ويتخذ المتفاوض من خلال هذه الإستراتيجية موقف الهجوم؛ مما يعكس إصراره في الحصول على أفضل المزايا، ومن ثم يتسم سلوك المتفاوض بالثبوت والتصلب والعناد والتظاهر بعدم تقديم تنازلات للطرف الآخر مع التلميح بالقوة والتهديد بالمقاطعة وعدم التفاوض واستمرار الضغط لإجبار الطرف الآخر على القبول.

ثانياً: إستراتيجية القبول أو الرفض: يستخدم المتفاوض من خلال هذه إستراتيجية: "إما القبول وإما الرفض" بالكلمات التالية "هذا ما أعرضه عليك فإن لم تكن تريد هذا الحل على هذا الأساس فلنتهي الأمر كله". وعلى الطرف الآخر أن يتخذ بعض الخطوات لمواجهة هذا الموقف الصعب.

ثالثاً: المتفاوض المتشدد/ الطيب: تعد إستراتيجية المتفاوض المتشدد / الطيب من الإستراتيجيات التفاوضية الجيدة في التطبيق العملي إذا ما أحسن تطبيقها؛ حيث تتخلص في قيام المتفاوض بهجوم عنيف في بداية التفاوض، وقد يلجأ في هجومه إلى التهديد أو التلويح به، ثم يتبع ذلك مباشرة دور الشخص الطيب من خلال عرض شيء وسط أو معتدل أو تقديم الوعود لمعالجة المشكلة التي أثارها من خلال الهجوم.

رابعاً: الاستراتيجية الدفاعية Defensive Strategy: تعتمد على قيام المتفاوض بالدفاع عن موقفه أو حدوده بهدف تقليل حجم التنازلات المطلوبة. ويلجأ المتفاوض إلى هذه الطريقة عندما يكون في موقف ضعيف أو في حالة تقليل الخسائر إلى أقل حد ممكن، مع تقديم

المبررات الكافية والمقنعة باستخدام الحقائق والأرقام والتدرج أثناء الدفاع مع القدرة على ضبط الأعصاب وتحمل أي سخرية عند رفض مقترحاته.

خامساً: استراتيجية الحدود المغلقة Off-Limits: من خلال هذه الإستراتيجية يسعى المتفاوض إلى إثارة الانتباه وتركيز الاهتمام على بعض العناصر الفرعية المتعلقة بالقضية بأنها غير قابلة للتفاوض أو المناقشة.

سادساً: استراتيجية هدف عالي / هدف منخفض Aim high / Aim Low: في ظل هذه الإستراتيجية يحاول المتفاوض الضغط على الطرف الآخر ليدفعه إلى تقديم التنازلات الكبيرة حتى يكاد يقترب من الأوضاع المثالية؛ حيث يبدأ المتفاوض بطلب كبير ربما يفوق التوقعات، وعندئذ يواجه الطرف الآخر بصعوبة الموقف التي قد تؤدي به إلى التهديد بالانسحاب من التفاوض أو العمل على التكيف معه من خلال السعي إلى تعديل المطالب لتصل إلى الحدود المعقولة التي تسمح باستمرار ونجاح التفاوض.

سابعاً: استراتيجية فائز / فائزة أو يكسب / تكسب Win / Win: تؤكد هذه الإستراتيجية على تحقيق مصالح طرفي التفاوض بأفضل صورة من خلال العمل على تحديد وحل المشكلات، وهذا يعني أن المتفاوض يسعى لتحقيق مصالحه الخاصة مع إتاحة الفرصة للطرف الآخر حتى يعرض قضيته ويحقق أهدافه أيضاً.

ثامناً: استراتيجية الشرطي الطيب: يفترض المتفاوض الذي يطبق هذه الاستراتيجية أن مصلحة الطرف الآخر هي مصلحته، ويستغل كل الفرص المتاحة ليقنعه بهذا الافتراض.

ويضيف يونس يوسف عواد (٢٠١٠ : ٢٢٣) بعض الإستراتيجيات المناسبة للتفاوض منها:

- **استراتيجية متى:** وتعتمد على التأجيل أو الصمت أو الامتناع عن الرد الفوري، ثم مفاجئة الطرف الآخر للحصول على تنازلات.
- **استراتيجية كيف وأين:** وتعتمد على المشاركة والحصول على مساعدات يقتضيها الموقف التفاوضي مع التوصية بالتوصيات المسبقة من خلال وضع شروط يسبقها الآخر، والاعتماد على ملائمة الظروف للتفاوض.

ويلاحظ أن أغلب هذه الإستراتيجيات مستمدة من مجال التفاوض السياسي أو في مجال التنمية البشرية، ولا مانع من تطويرها والإفادة منها داخل حجرة الدراسة للإفادة منها.

خطوات تدريس التعبير الشفوي وفق المدخل التفاوضي:

هناك مجموعة من الإجراءات التي يمكن أن ينفذها معلم اللغة العربية أثناء تدريس حصة التعبير الشفوي وفق إستراتيجيات المدخل التفاوضي كما حددتها فاييزة السيد عوض (٢٠٠٩ : ٦٣) ويمكن الاستفادة منها عند تدريس التعبير الشفوي، وهي:

مرحلة التفاعل والاندماج: حيث يعرض المعلم فكرة موضوع الدرس (تحدث - كتابة) ثم يعرض الأهداف والمعايير وقواعد التفاوض، ويحدد الزمن والمكان إذا كان خارج الصف، مع مراعاة عرض الأهداف المنشودة (الإجرائية) للدرس، وتحديد المهارات المستهدفة ومعايير الجودة مع تشجيع المتعلمين علي التفاوض والمشاركة وإبراز حقوقهم وواجباتهم ، وتبصير المتعلمين ببعض المشكلات والصعوبات التي قد تواجههم وكيفية التعامل معها .

مرحلة الاستكشاف: في هذه المرحلة يكتشف المتعلمون طرائق التفاوض في مجموعات وأقران كاقترح مجموعة من الأفكار أو الموضوعات أو القصص ، وترتيب المقترحات وفقاً لأهميتها ، مع مراعاة توجيه الطلاب إلى المعايير ومنها معايير الشكل والمضمون المطلوب تحقيقها في كتابة موضوعات التعبير، أو أداء مهارات التحدث، مع توفير حرية المشاركة التعبير في مناخ صفّي يسوده التسامح ومبادئ الاحترام بين جميع المتفاوضين.

مرحلة تقييم النتائج: حيث يحاول المتعلمون التحقق من مدى بلوغهم النواتج المرجوة، ويمكن أن يتم ذلك من خلال أساليب متنوعة منها تقييم الذات، وتقييم القرين وتقييم المعلم بإجابة الأسئلة وعمل تطبيقات مرتبطة بالدرس. ويمكن مراعاة المعلم طلب عرض المتعلمين لما تعلموه من مهارات وخبرات، والتأكد من فهم الطلاب للخبرات الجديدة وتطبيقها، وإبراز التأمّلات الذاتية ووجهات نظر المتعلمين في هذه المرحلة.

إجراءات التجربة الميدانية للبحث:

تتناول الدراسة الميدانية إجراءات البحث من حيث؛ العينة، والأدوات، و مواد المعالجة التجريبية، وإجراءات التطبيق الميداني ووسائل المعالجة الإحصائية لتلك البيانات، ويمكن تفصيل ذلك فيما يلي:

عينة البحث:

تم اختيار عينة البحث بطريقة مقصودة من تلاميذ مدرسة كعب بن مالك المتوسطة بالمدينة المنورة؛ وذلك للتطبيق الميداني، وتنفيذ أدوات الدراسة، وبلغت العينة الأساسية التي أجريت عليها التجربة

(٣٦) تلميذاً. أما العينة الاستطلاعية فبلغت (٣٠) تلميذاً، تم اختيارهم من مدرسة الإمام الحسن البصري بالمدينة المنورة.

تحديد مهارات التعبير الشفوي المناسبة لتلاميذ الصف الأول بالمرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة:

تم تحديد مهارات التعبير الشفوي المناسبة لتلاميذ الصف الأول بالمرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة واللازمة لكل مجال من المجالات؛ لأن معرفة المهارات المكونة لكل مجال أمر ضروري لأهمية كل مهارة حتى يستطيع التلميذ أن يتعلمها وقد تم ذلك بالاعتماد على العديد من المصادر، أهمها:

- الدراسات السابقة، والبحوث التي تناولت مهارات التعبير الشفوي.
- الأدب التربوي المتعلق بمهارات التعبير الشفوي.
- المقابلات مع بعض المتخصصين في مجال المناهج وطرائق التدريس والاستفادة من آرائهم حول مهارات التعبير المناسبة لتلاميذ المرحلة المتوسطة.

وقد تم وضع المهارات التي تم التوصل إليها في صورة مبدئية ووضعها في شكل استبانة اشتملت على مهارات التعبير الشفوي والخاصة لكل جانب من جوانب التعبير الشفوي (ملحق ١).

وللتأكد من صلاحية تلك المهارات ومناسبتها لتلاميذ الصف المرحلة المتوسطة تم عرضها على مجموعة من المتخصصين في مجال المناهج وطرق التدريس، وقد طلب إبداء الرأي فيما يلي:

- دقة الصياغة للمهارات العامة والخاصة لكل مجال.
- مناسبة هذه المهارات للتلاميذ.
- الإضافة أو الحذف أو التعديل لما يرونه مناسباً لهذه المهارات.

وقد تم التوضيح للسادة المحكمين الهدف من إجراء البحث، وقد تم عرضها على عدد من المتخصصين (ملحق ٦)، وقد أبدى السادة المحكمون آراءهم في:

- مهارات التعبير الشفوي مناسبة لتلاميذ المرحلة المتوسطة.
- المهارات مناسبة للجانب المتضمنة فيه.
- تعديل صياغة بعض المهارات بالإضافة إلى تعديل مسميات بعض المهارات، كما تم حذف عدد قليل من المهارات لحصولها على نسبة أقل من ٥٠% من آراء السادة المحكمين. وقد أخذ البحث بما اتفق عليه المحكمون حتى صارت المهارات، (ملحق ٢) في صورتها النهائية.

تحديد الأهمية النسبية لمهارات التعبير الشفوي لتلاميذ الصف الأول المتوسط: تم تحديد الأهمية النسبية لمهارات التعبير الشفوي لتلاميذ الصف الأول المتوسط لاختيار أعلى المهارات أهمية نسبية لتنميتها باستخدام البرنامج القائم على المدخل التفاوضي وذلك من خلال عرض قائمة مهارات التعبير الشفوي على مجموعة من المحكمين، لوضع نسبة مئوية لكل مهارة من مهارات التعبير الشفوي حسب أهميتها لتلاميذ الصف الأول المتوسط^(٢).

- بناء اختبار التعبير الشفوي لتلاميذ الصف الأول المتوسط: يهدف هذا الاختبار إلى قياس مستوى أداء تلاميذ الصف الأول المتوسط في خمس مجموعة من مهارات التعبير الشفوي وهي المهارات التي حصلت على ٨٠% فأكثر من حيث أهميتها النسبية لتلاميذ الصف الأول المتوسط، ونظراً لأن مهارات التعبير الشفوي متداخلة ومتراطة يصعب قياس كل مهارة منها على حدة فإن هذا الاختبار يقيس تلك المهارات بشكل متكامل من خلال طلب التحدث في أحد الموضوعات التي تناسب مهارات التعبير الشفوي وما يرغبه التلاميذ من موضوعات يريدون التحدث فيها.

وقد تم وضع اختبار التعبير الشفوي في صورة أولية وهو عبارة عن صفحة الغلاف كتب عليها اسم الاختبار وبيانات الباحثين، ثم تضمنت الصفحة التالية كيفية التحكيم على ذلك الاختبار، ثم اتبعت بتعليمات للتلميذ لكيفية الإجابة على أسئلة الاختبار، ثم جاءت أسئلة الاختبار لتحديد للطالب التحدث في الموضوعات التي يرغب الحديث فيها، ثم تم عرض الاختبار على مجموعة من المحكمين لبيان مدى مناسبه تلاميذ الصف الأول المتوسط، ومدى وضوح التعليمات، وسلامة اللغة، وقد أبدى المحكمون آراءهم في أن اختبار التعبير الشفوي مناسب لتلاميذ الصف الأول المتوسط، وأن تعليمات الاختبار واضحة، واللغة سليمة، وقد أشار السادة المحكمون إلى ضرورة التنبيه على الطلاب إلى أن هذا الاختبار يترك لهم حرية التعبير عن آرائهم، وليس له أي صلة بدرجات الامتحان المرتبطة بمادة اللغة العربية، وقد أخذ الباحثان بهذا الرأي، فتم تضمين ذلك التنبيه في تعليمات الاختبار.

ولتصحيح الاختبار في ضوء مهارات التعبير الشفوي قام الباحثان بوضع قائمة مهارات التعبير الشفوي في شكل بطاقة لتقدير أداء التلميذ، مع وضع تقديرات لأداء التلاميذ في كل مهارة من المهارات، بحيث إذا كان الأداء جيداً في الإجابة على أسئلة الاختبار أعطى الطالب درجتين، وإذا كان الأداء متوسطاً أعطى الطالب درجة واحدة، وإذا لم يؤد الطالب أعطي صفراً في الأداء على كل مهارة من مهارات التعبير الشفوي.

ولحساب ثبات الاختبار قام الباحثان بتطبيق الاختبار على ٣٠ مدرسة الحسن البصري بالمدينة المنورة ثم أعيد تطبيقه بعد مرور أسبوعين وتم حساب معامل الارتباط باستخدام حزمة البرامج الإحصائية (SPSS) حيث معامل الارتباط باستخدام معادلة بيرسون وبلغ مقداره (٠.٨٤) ويعد ذلك مؤشراً جيداً على أن الاختبار على درجة عالية من الثبات، ومن ثم يمكن الوقوف والاطمئنان على النتائج التي يتم الحصول عليها عند التطبيق على عينة البحث الأساسية (ملحق رقم ٤).

بناء البرنامج المقترح لتنمية بعض مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ الصف الأول بالمرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة:

تم بناء البرنامج المقترح لتنمية مهارات التعبير الشفوي وفقاً للمدخل التفاوضي وقد تمثلت أهداف البرنامج في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ الصف الأول المتوسط باستخدام المدخل التفاوضي وقد اعتمد بناء البرنامج على استخدام مجموعة من الإستراتيجيات التفاوضية التي استخدمها المعلم والتلاميذ في التعامل مع مواقف التعبير الشفوي ومن هذه الإستراتيجيات الإستراتيجية الهجومية، إستراتيجية القبول أو الرفض، المتفاوض المتشدد / الطيب، الإستراتيجية الدفاعية، إستراتيجية هدف عالي / هدف منخفض - إستراتيجية فائز / فائزة أو يكسب / تكسب. وهي إستراتيجيات مستمدة من طبيعة المدخل التفاوضي؛ حيث تم اختيار الإستراتيجية المناسبة منها لكل موقف من مواقف التعبير الشفوي، وللتأكد من مدى مناسبة معالجات البرنامج لتلاميذ الصف الأول المتوسط وصحة إجراءات المدخل التفاوضي، ووضوح دور المعلم والتلاميذ خلال مواقف التعبير الشفوي تم عرض البرنامج على مجموعة من السادة المحكمين، وقد أبدى المحكمون آراءهم في أن معالجات البرنامج مناسبة لتلاميذ الصف الأول المتوسط، وقد أشار السادة المحكمون إلى صياغة بعض الجمل المتضمنة في البرنامج وقد قام الباحثان بتنفيذ إعادة صياغة تلك الجمل وتعديلها في ضوء آراء السادة المحكمين وأصبح البرنامج في صورته النهائية. (٥)

التطبيق القبلي لاختبار التعبير الشفوي:

تم تطبيق اختبار التعبير الشفوي على التلاميذ عينة البحث، وتم تصحيح درجاتهم القبلية في هذا الاختبار وفق المعيار المعد لذلك.

التطبيق الفعلي للبرنامج:

تم التطبيق الفعلي للبرنامج ابتداء من يوم الأحد الموافق (١-٣-٢٠١١) وتطلب إجراء التطبيق الفعلي للبرنامج عقد جلسة تمهيدية من قبل المدرب مع التلاميذ عينة البحث؛ وذلك بهدف:

- التعرف عليهم، وتعرفهم على المعلم.
- توزيع نسخ البرنامج عليهم.
- توضيح أهداف البرنامج وإعلامهم بها، وأهمية دراسة البرنامج بالنسبة لهم.
- كيفية دراسة البرنامج، والخطوات التي ينبغي أن يسير عليها المعلم أثناء دراسة البرنامج.

وأثناء دراسة موضوعات البرنامج تم عمل ما يلي:

- عرض الموضوعات بشكل منتظم على التلاميذ.
- عرض الأفكار والنماذج من قبل المعلم.
- الاهتمام بالأنشطة والوسائل التي تساعد المعلمين على الفهم، وتملك المهارة المطلوب تنميتها.
- الاهتمام بالجانب التطبيقي وتدريب التلاميذ على المهارات.

تسليم البرنامج المقترح للتلاميذ: تم تسليم البرنامج المقترح للتلاميذ في يوم الأحد الموافق (٨-٣-٢٠١١)، وفي ضوء الخطوات السابقة تمت دراسة البرنامج، وتم الانتهاء من دراسته في يوم الأربعاء الموافق (١٥/٥/٢٠١١)، وبهذا يكون التلاميذ قد استغرقوا في دراسة البرنامج تسعة أسابيع تقريباً تضمنت تلك الأسابيع التنفيذ الفعلي لما تم تعلمه من مهارات ومعلومات تضمنها البرنامج.

انطباعات التلاميذ على البرنامج: تضافرت أثناء التطبيق عدة عوامل ساعدت في عملية التطبيق للتجربة ومن أهمها التعاون الطيب الذي وجدته المعلم من جميع التلاميذ وسعادتهم بدراسة البرنامج؛ وذلك لما يأتي:

- اشتغال البرنامج على موضوعات حيوية تفيدهم.
- اشتغال البرنامج على العديد من مهارات التعبير التي هم في حاجة لاكتسابها.
- الطريقة السهلة التي اعتمدها عليها البرنامج في تناوله للموضوعات.

التطبيق البعدي لاختبار التعبير الشفوي:

بعد الانتهاء من تطبيق التجربة في المدة المخصصة لها، وهي فصل دراسي كامل (الفصل الدراسي الثاني ١٤٣١ هـ - ١٤٣٢ هـ أجرى القياس البعدي لاختبار التعبير الشفوي على التلاميذ عينة البحث وذلك يوم (٢٠-٥-٢٠١١).

نتائج البحث : مناقشتها وتفسيرها:

توصل البحث إلى مجموعة من النتائج ترتبط بمعرفة مدى فاعلية البرنامج القائم المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة بالمدينة المنورة يمكن عرضها فيما يلي:

(أ) نتائج البرنامج القائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي ككل:

تمت صياغة الفرض الخاص بهذا الجزء على النحو التالي: توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطي درجات التطبيق القبلي والبعدي لاختبار التعبير الشفوي لدى التلاميذ (عينة البحث) على مستوى المهارات المرتبطة بالدرجة الكلية للاختبار لصالح التطبيق البعدي، وقد تم اختبار هذا الفرض باستخدام اختبار (ت) للفروق بين المجموعات من خلال البرنامج الإحصائي SPSS، وقد أسفرت نتائج تطبيق هذا الاختبار عن البيانات المدونة في الجدول الآتي:

جدول (١)

دلالة الفروق بين متوسطات درجات القياسين القبلي، والبعدي على مستوى الدرجة الكلية لمهارات التعبير الشفوي لدى عينة البحث

التطبيق	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	قيمة "ت"	مستوى الدلالة
القبلي	٣٦	١٢.٩٧٢٢	٦.١٧١٣٠	٨.١٠٥	٠.٠٠١
البعدي	٣٦	٢٥.٢٧٧٨	٦.٧٠٠١٥		

يتضح من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠٠١) بين متوسطي أداء التلاميذ في التطبيق القبلي والتطبيق البعدي لاختبار التعبير الشفوي لصالح التطبيق البعدي، مما يشير إلى تحسن مستوى أداء التلاميذ في مهارات التعبير الشفوي نتيجة دراستهم للبرنامج القائم على المدخل التفاوضي، ويمكن تفسير تلك النتيجة فيما يأتي:

- أن البرنامج القائم على المدخل التفاوضي قد قدم مجموعة من الاستراتيجيات التي تعتمد على التفاعل بين المتعلمين للقيام بعملية التفاوض من حيث كيفية الدفاع عن وجهة نظره أو الهجوم على الشخص المتفاوض، الأمر الذي أسهم في بحث المتعلمين على الأدلة والشواهد التي يمكن أن تدعم وجهة نظرهم في القضية المطروحة للتفاوض.

- أن البرنامج القائم على المدخل التفاوضي قد قدم مجموعة من الأنشطة التعليمية التعليمية التي يقوم بها المتعلمون بالتعاون مع معلمهم للتوصل إلى كيفية دحض وجهة نظر الآخر لمحاولة إقناعه بوجهة نظره الأمر الذي دعم تعلم التلاميذ لأنشطة البرنامج وزاد من أدائهم في مهارات التعبير الشفوي.
- أن البرنامج القائم على المدخل التفاوضي قد قدم مجموعة من المداخل للتعامل مع موضوعات التعبير الشفوي مثل مرحلة الاندماج والتفاعل والتي تحاول إدماج المتعلمين في موضوع للمناقشة أو البحث ثم مرحلة الاستكشاف من خلال مجموعة المتعلمين الذين يقترحون مجموعة من الأفكار التي يمكن أن تسهم في حل موقف أو إقناع آخر ثم مرحلة التوصل إلى نتائج التفاوض وتقييمها، الأمر الذي أسهم في اكتساب التلاميذ الذين درسوا البرنامج مهارات التعبير الشفوي.
- أن البرنامج القائم على المدخل التفاوضي قد قدم للمتعلمين مجموعة من المهام التقييمية التي تساعدهم على التحدث بشكل يمكنهم من مراعاة معايير التعبير، الأمر الذي أسهم في اكتسابهم لمهارات التعبير الشفوي بعد دراستهم للبرنامج.

كل تلك الأمور تشير إلى فاعلية البرنامج القائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ الصف الأول المتوسط، الأمر الذي يوجب بيان مدى فاعلية البرنامج القائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي في كل مهارة من مهارات التعبير الشفوي فيما يأتي:

(ب) - نتائج البرنامج القائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي في كل مهارة من مهارات التعبير الشفوي:

تمت صياغة الفرض الخاص بهذا الجزء على النحو التالي: توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطي درجات التطبيق القبلي والبعدي لاختبار التعبير الشفوي لدى التلاميذ (عينة البحث) على مستوى كل مهارة من المهارات الفرعية للتعبير الشفوي لصالح التطبيق البعدي، وقد تم اختبار هذا الفرض باستخدام اختبار (ت) للفروق بين المجموعات من خلال البرنامج الإحصائي SPSS، وقد أسفرت نتائج تطبيق هذا الاختبار عن البيانات المدونة في الجدول الآتي:

جدول (٢)

دلالة الفروق بين متوسطات درجات القياسين القبلي، والبعدي على مستوى المهارات المرتبطة بكل مهارة من مهارات التعبير الشفوي لدى التلاميذ عينة البحث

مستوى الدلالة	قيمة "ت"	الانحراف المعياري	المتوسط	العدد	التطبيق	المجال	الجانب	
٠٠٠١	٥.٠١١	٠.٦٠٨٨٠	١.٠٢٧٨	٣٦	القبلي	يتحدث مبيناً فكرته الرئيسة	الجانب الفكري	
		٠.٥٦٦٢٥	١.٧٢٢٢	٣٦	البعدي			
٠٠٠١	٥.٩٤٦	٠.٤٦٤٦٢	٠.٨٨٨٩	٣٦	القبلي	يربط بين أفكاره في سهولة ويسر		
		٠.٦٣٢٤٦	١.٦٦٦٧	٣٦	البعدي			
٠٠٠١	٦.٤٧١	٠.٤٥٤٢٦	٠.٧٢٢٢	٣٦	القبلي	يعرض الأفكار الممتعة والشائقة		
		٠.٦٨٧٧٦	١.٦١١١	٣٦	البعدي			
٠٠٠١	٥.١٩٧	٠.٤٥٤٢٦	٠.٧٢٢٢	٣٦	القبلي	يلتمز بالفكرة التي يعرضها		
		٠.٧٧٤٦٠	١.٥٠٠٠	٣٦	البعدي			
٠٠٠١	٥.٦٢٦	٠.٤٢٤٤٥	٠.٨٦١١	٣٦	القبلي	يستخدم تراكيب لغوية متنوعة		الجانب اللغوي
		٠.٦٠٦٨٤	١.٥٥٥٦	٣٦	البعدي			
٠٠٠١	٢.٧٤٤	٠.٦٠٣٥٦	٠.٩١٦٧	٣٦	القبلي	يمتلك مفردات لغوية كثيرة		
		٠.٧٦١٦٨	١.٣٦١١	٣٦	البعدي			
٠٠٠١	٣.٤١٦	٠.٥٨٥٥٤	١.٠٠٠٠	٣٦	القبلي	يستخدم جملاً مفهومة وواضحة		
		٠.٦٥٤٦٥	١.٥٠٠٠	٣٦	البعدي			
غير دالة	٠.٩٩٣	٠.٦٠٣٥٦	١.٠٨٣٣	٣٦	القبلي	ينطلق الأصوات نطقاً صحيحاً	الجانب الصوتي	
		٠.٨٠٦٢٣	١.٢٥٠٠	٣٦	البعدي			
٠٠٠١	٦.٨٢٢	٠.٥٣٤٥٢	٠.٦٦٦٧	٣٦	القبلي	يخلو حديثه من اضطرابات النطق		

		٠.٦٠٣٥٦	١.٥٨٣٣	٣٦	البعدي		
٠.٠١	٥.٢١٢	٠.٥٧٦٦٦	٠.٨٠٥٦	٣٦	القبلي	يعبر بصوته عن المعاني	
		٠.٥٠٦٣١	١.٤٧٢٢	٣٦	البعدي		
٠.٠١	٣.٨٧٣	٠.٥٨٥٥٤	١.٠٠٠٠	٣٦	القبلي	يشرك جسمه في التعبير	
		٠.٥٠٧٠٩	١.٥٠٠٠	٣٦	البعدي		
٠.٠١	٨.٨٣٨	٠.٤٣٩١٦	٠.٧٥٠٠	٣٦	القبلي	يعبر بوجهه عن المشاعر المختلفة	الجانب الملحمي
		٠.٤٦٧١٨	١.٦٩٤٤	٣٦	البعدي		
٠.٠١	٧.٢١٨	٠.٥٦٦٢٥	٠.٧٢٢٢	٣٦	القبلي	تتوافر حركاته وإيماءاته مع مضمون حديثه	
		٠.٥٧٦٦٦	١.٦٩٤٤	٣٦	البعدي		
٠.٠١	٧.٣١٧	٠.٥٩٨٩٤	٠.٦١١١	٣٦	القبلي	يتقبل آراء الآخرين	
		٠.٥٩٢٩٥	١.٦٣٨٩	٣٦	البعدي		
٠.٠١	٩.٩٤٤	٠.٥٠٣٩٥	٠.٥٥٥٦	٣٦	القبلي	يثير الكلام والمناقشة في الوقت المناسب	الجانب التفاعلي
		٠.٤٦٧١٨	١.٦٩٤٤	٣٦	البعدي		
٠.٠١	١١.٦٢٣	٠.٤٨٧١٤	٠.٦٣٨٩	٣٦	القبلي	يختتم حديثه بصورة مريحة	
		٠.٣٧٧٩٦	١.٨٣٣٣	٣٦	البعدي		

يتضح من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠.١ بين متوسطي أداء التلاميذ في القياس القبلي والقياس البعدي في كل مهارة من مهارات التعبير الشفوي، ما عدا مهارة نطق الأصوات نطقاً صحيحاً التي لم توجد فروقاً فيها بين القياسين القبلي والبعدي، وهذه النتيجة تشير إلى تحسن مستوى أداء التلاميذ في مهارات التعبير الشفوي نتيجة دراستهم للبرنامج القائم على المدخل التفاوضي، ويمكن تفسير تلك النتيجة بما يأتي:

• أن البرنامج القائم على المدخل التفاوضي قد قدم للتلاميذ مجموعة من المناقشات والقصص والنوادر والمناظرات والمواقف التي درست باستخدام إستراتيجيات متنوعة أسهمت في تحليل تلك المواقف والمناقشات لبيان ما بها من تفاوضات وآراء يمكن أن يستخدمها المتعلمون في بيان ما بها من أدلة وشواهد للتدليل على صحة الأقوال الشفوية الأمر الذي أسهم في اكتساب المتعلمين لمهارات التعبير الشفوي المتضمنة في تلك المجالات.

• أن البرنامج القائم على المدخل التفاوضي قد قدم مجموعة من إستراتيجيات التفاوض للتعامل مع كل مجال من مجالات التعبير الشفوي؛ الأمر الذي أسهم في استخدامها من قبل المتعلمين بشكل فعال حيث إن هذه الإستراتيجيات تعتمد على المتعلم أكثر من المعلم، فمن خلال هذه الإستراتيجيات يتم الاعتماد على ذات المتعلم في التعامل مع القضايا أو المناقشات المطروحة للتعبير الشفوي الأمر الذي أكسب التلاميذ مهارات التعبير الشفوي نتيجة دراستهم البرنامج القائم على المدخل التفاوضي.

* أن البرنامج القائم على المدخل التفاوضي قد قدم مجموعة من أساليب التقويم التي تعتمد على تفعيل دور المتعلم في التعامل مع كل مجال من مجالات التعبير الشفوي الأمر الذي أسهم في اكتساب التلاميذ مهارات التعبير الشفوي نتيجة دراستهم البرنامج القائم على المدخل التفاوضي.

ومن خلال استقراء النتائج السابقة يتضح فاعلية استخدام البرنامج القائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير الشفوي لدى تلاميذ الصف الأول المتوسط.

توصيات البحث:

في ضوء ما أسفر عنه البحث من نتائج، يمكن تقديم التوصيات التالية:

- ضرورة تفعيل استخدام المدخل التفاوضي في التدريس؛ حيث إنها أثبتت فعالية في تنمية العديد من مهارات التعبير الشفوي، وذلك من خلال تدريب المعلمين عليه - قبل وأثناء الخدمة - وتوفير أدلة معلم لموضوعات التعبير يستفيد المعلم منها ويفعل تطبيقها مع التلاميذ داخل حصة التعبير.
- ينبغي تدريب المعلمين على الاتجاهات الحديثة في طرق تدريس التعبير، بما يرفع مستوى أدائهم التدريسي للتعبير؛ وذلك من خلال تحديد هذه الاتجاهات وتدريبهم عليها وذلك في دورات تعقد لهم أثناء الخدمة.
- ضرورة تضمين كتب طرق التدريس المقررة على طلاب كليات التربية أهم الاتجاهات الحديثة في طرق تدريس اللغة - بشكل عام - وطرق تدريس التعبير - بشكل خاص - بحيث يتعرفون

عليها ويتدربوا على استخدامها قبل عملهم في مجال التدريس، مما يكسبهم خبرات ميدانية وتربوية تفيد طلابهم وتفيد العملية التعليمية.

- أهمية إعداد أدلة معلم لموضوعات التعبير المقررة على التلاميذ وفق إجراءات المدخل التفاوضي، مع تقديم أنشطة مختلفة يمكن أن يستفيد منها المعلم أثناء تنفيذه لموضوعات التعبير.

مقترحات البحث:

لقد أثار البحث الحالي عدداً من المشكلات البحثية الجديرة بالاهتمام، والتي تصلح لأن تكون أبحاثاً مستقبلية، لذا يقترح الباحثان ضرورة إجراء البحوث التالية:

- القيام بدراسات مماثلة لتنمية مهارات التعبير الكتابي لدى طلاب المرحلة الدراسية الأخرى.
- دراسة فاعلية برنامج مقترح في ضوء المدخل التفاوضي في تنمية مهارات الفهم القرائي في مراحل تعليمية مختلفة.
- دراسة فاعلية برنامج مقترح في ضوء المدخل التفاوضي في تنمية الأداء التدريسي لمعلمي اللغة العربية في مراحل تعليمية مختلفة.

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

إبراهيم عبد الفتاح إبراهيم (٢٠٠٦). "أثر استخدام المدخل التفاوضي ومهام الأداء في التاريخ على

تنمية القيم الاستقصائية لدى طلاب المرحلة الثانوية"، *المجلة التربوية للدراسات الاجتماعية*،

الجمعية المصرية للدراسات الاجتماعية، العدد (٦) يناير.

إبراهيم محمد عطا (١٩٩٦). طرائق تدريس اللغة العربية والتربية الدينية، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية.

أبو المجد إبراهيم الشوربجي (٢٠٠٢). أساليب التفاوض من منظور تنظيم "ماسلو" للحاجات

الإنسانية لدى مديري ووكلاء التعليم الثانوي العام. مجلة كلية التربية (جامعة بنها) - مصر،

مج ١٢، ع ٥١، ص ص ١٩٠-٢٤٥.

أحمد زكي بدوي (١٩٩٣). معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية، بيروت: مكتبة لبنان.

أحمد زينهم أبو حجاج (١٩٩٣م): تنمية مهارات التعبير الشفهي والقراءة الجهرية لدى تلاميذ الصف

الخامس من مرحلة التعليم الأساسي، رسالة ماجستير، غير منشورة: كلية التربية بكفر الشيخ،

جامعة طنطا.

أحمد شفيق السكري (٢٠٠٠): قاموس الخدمات الاجتماعية، الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.

أحمد عبد الله أبو عايش (٢٠٠٣). التفاوض.

<http://www.damasmed.com/Dallylife/others/5.htm>

أحمد عثمان عفيفي (٢٠٠٣). فاعلية استخدام مدخل الأحداث الجارية في تنمية مهارات بعض

مجالات التعبير الشفوي لدى طلاب المرحلة الإعدادية. مجلة كلية التربية - جامعة طنطا -

مصر، ع ٣٢، مج ٢، ص ٣٠٢-٣٥٤.

بدرية الملا وفاطمة المطاوعة (١٩٩٧). دراسة لمجموعة من العوامل التي تعوق تعلم التعبير الإبداعي في

المرحلة الإعدادية، مجلة البحوث التربوية جامعة قطر، السنة السادسة، العدد (١٢)، يونية.

ثابت إدريس (٢٠٠١). التفاوض مهارات واستراتيجيات. القاهرة: الدار الجامعية.

ثناء عبد المنعم رجب (٢٠٠٥). 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 دراسات في المناهج وطرائق التدريس، كلية التربية جامعة عين

شمس العدد (٥٢).

جمال مصطفى العيسوي (١٩٨٨). برنامج مقترح لتنمية مهارات بعض مجالات التعبير الشفوي لدى

طلاب المرحلة الثانوية، ماجستير (غ.م) كلية التربية، جامعة طنطا.

حسن محمد وجيه (١٩٩٥). مباريات التفاوض الإداري وتقويم الأداء الجامعي: الجامعات المصرية

كنموذج. مستقبل التربية العربية - مصر، مج ١، ع ٣، ص ٦٩-٨٦.

حسن محمد وجيه (٢٠٠١). التفاوض وإدارة المقابلات، الرياض: مكتبة العبيكان.

خالد محمود عرفان (٢٠٠٢). أثر التفاعل بين طريقة التعليم ونمط الاختبار على مستوى الأداء اللغوي

الشفهي لدى تلاميذ الصف الخامس الابتدائي. رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية، جامعة

الأزهر.

دليل كارنيجي، ستيفرات آر. ليفاين، مايكل إيه. كروم، ترجمة مكتبة جرير (٢٠٠٢). اكتشف القائد الذي بداخلك (فن القيادة في العمل)، كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس في عالم متغير، الرياض: مكتبة جرير.

رانيا شاكر السيد أحمد (٢٠٠٤). برنامج مقترح لتنمية مهارات التعبير الشفوي لدى الطالبات المعلمات بقسم اللغة العربية في ضوء مدخل التواصل اللغوي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية البنات جامعة عين شمس.

رشدي أحمد طعيمة، ومحمد السيد مناع (٢٠٠٠). تدريس اللغة العربية في التعليم العام - نظريات وتجارب، القاهرة: دار الفكر العربي.

سلوى عثمان مصطفى، وهبة فتحي الدغدي (٢٠٠٧). العلاقة بين تحقيق أغراض الحقيبة الوثائقية (البورتفوليو) والقدرة على الحوار والتفاوض الفكري لدى طلاب الدراسات العليا بكلية التربية، مجلة دراسات في المناهج وطرق التدريس، العدد (١٢٠)، يناير، مصر، ع ١٢٠، ٢٠٠٧، ص ٩١ - ١٢٤.

سهير محمود عبد الله (٢٠٠٣). سيكولوجية التفاوض، مجلة دراسات تربوية واجتماعية، القاهرة، مجلد (٩)، عدد (٣) يوليو، ص ١٤١-٢١٥.

عبد الحميد عبد الله عبد الحميد (٢٠٠٣). دراسات وبحوث في تربويات اللغة. كلية التربية جامعة طنطا.

عبد السلام هارون (١٩٨٥). المعجم الوسيط، ط ٣، مجمع اللغة العربية: القاهرة.

علي أحمد مذكور (١٩٨٨). تدرّيس التعبير بين الموضوعات التقليدية والوظيفية . المجلة العربية للبحوث

التربوية - تونس ، مج ٨ ، ع ٢٤ ، (١٩٨٨) ، ص ص ٣٤-٦٥ .

علي أحمد مذكور (٢٠٠٨). تدرّيس فنون اللغة العربية، عمان: دار المسيرة.

علي سلام (١٩٩٤). خصائص اللغة العربية وطرائق تدرّيسها، الإسكندرية، مطبعة الشرق.

فاروق السيد عثمان (١٩٩٨). سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات، الإسكندرية: منشأة المعارف.

فايزة السيد عوض (٢٠٠٩). مداخل واتجاهات حديثة في تدرّيس اللغة العربية والتربية الإسلامية،

القاهرة: دار الجزيرة للطباعة والنشر.

فتحي علي يونس (١٩٩٧). تعليم اللغة العربية للمبتدئين (الصغار والكبار) القاهرة: مطبعة الكتاب

الحديث.

فتحي علي يونس، محمود كامل الناقة، علي أحمد مذكور (١٩٨١). أساسيات تعليم اللغة العربية. كلية

التربية جامعة عين شمس.

قدري حنفي (٢٠٠٠). لمحات من علم النفس، صورة الحاضر وجذور الماضي القاهرة: الهيئة المصرية

العامة للكتاب.

ليلي عبد الله حسام الدين (٢٠٠٨). فاعلية المدخل التفاوضي في تنمية طبيعة العلم وتقدير العلماء

لدى الطالبة المعلمة بكلية البنات. دراسات في المناهج وطرق التدرّيس - مصر، ع ١٥٤ ،

(٢٠١٠)، ص ص ٦٨-١٠٩ .

محمد الصادق عفيفي (١٩٨٤). الإسلام والعلاقات الدولية، مكة المكرمة، مكتبة الثقافة.

محمد بن أبي بكر الرازي، ترتيب محمود خاطر (١٩٧٦). مختار الصحاح، القاهرة: الهيئة المصرية للكتاب.

محمد عبد الوهاب عطية (٢٠٠٠). الاتجاهات المعاصرة في تعليم اللغة العربية، ج ١، القاهرة، كلية التربية، جامعة الأزهر.

محمود عبد الحافظ خلف الله (٢٠٠٥). فعالية برنامج مقترح لتنمية مهارات تدريس اللغة العربية للإبداع لدى معلمي المرحلة الابتدائية، رسالة دكتوراه غير منشورة كلية البنات، جامعة عين شمس.

محمود عبد الحافظ خلف الله (٢٠١٠). فعالية إستراتيجية مقترحة في ضوء المدخل الوظيفي في تنمية مهارات الكتابة الوظيفية لدى الناطقين بلغات أخرى كلية التربية جامعة الجوف السعودية. المؤتمر السنوي الدولي للدراسات العربية والإسلامية في الجامعة المصرية للثقافة الإسلامية في جمهورية كازاخستان الماطي يومي ٢٩-٣٠ نوفمبر.

محمود كامل الناقة (١٩٩٤). تعليم اللغة العربية والتحديات الثقافية التي تواجه مناهجنا الدراسية. القاهرة: كلية التربية، جامعة عين شمس.

محمود كامل الناقة (٢٠٠٢). الاختبار الشفوي. المؤتمر العلمي الرابع عشر للجمعية المصرية للمناهج وطرق التدريس بعنوان "مناهج التعليم في ضوء مفهوم الأداء، القاهرة: دار الضيافة بجامعة عين شمس (٢٤ - ٢٥ يوليو) المجلد الثاني، ص ٥٩٢-٦١٠.

مصطفى رسلان شليبي (٢٠٠٢). تعليم اللغة العربية، القاهرة: دار الثقافة للنشر والتوزيع.

د. جمال سليمان عطية، د. وجيه المرسي أبو لبن برنامج قائم على المدخل التفاوضي في تنمية مهارات التعبير

السنوي

نادية علي أبو سكينه (١٩٩٠). أثر برنامج مقترح على تنمية بعض المهارات اللغوية والاتجاهات الدينية

لدى تلاميذ الحلقة الأولى من التعليم الأساسي "دكتوراه (غير منشورة)، كلية التربية، جامعة

طنطا.

هاري مليز، ترجمة مكتبة جرير (٢٠٠٣). فن الإقناع، كيف تستدعي انتباه الآخرين وتغير آرائهم وتؤثر

عليهم، الرياض: مكتبة جرير.

٥٩ - وحيد إسماعيل حافظ (٢٠٠٥). المستويات المعيارية لمهارة التحدث وتقييم أداء تلاميذ المرحلة

الابتدائية في ضوءها، مجلة كلية التربية بكفر الشيخ، فرع جامعة طنطا، العدد السادس، السنة

الخامسة.

وليم عبيد (٢٠٠٤). المدخل المنظومي والمنهج التفاوضي. المؤتمر العربي الرابع - المدخل المنظومي في

التدريس والتعلم - مصر، ص ٦٧-٧٨.

يونس يوسف عواد (٢٠١٠). إدارة الموارد البشرية؛ مهارات الإشراف. الرياض، دار زدني للنشر

والتوزيع.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Aronsson, Karin; Cederborg, L.; Ann-Christin, A. (1996). Coming of Age in Family Therapy Talk: perspective Setting in Multiparty Problem Formulation. Journal of Discourse Processes, Vol. 21 (2) Mar-Apr. Pp. 191-212.
- Boome, L., (1990). Negotiating the curriculum, Education in the Twenty First century, The Flamer press, London, Washington, D.C.
- Breen, M., (1987). Learner contributions to task design, In. Candling and D. Murphy (Eds.) Language Learning Tasks. Englewood cliffs NJ: Prentic hall.
- Candler, K. (2002). Rethinking the Reading – Writing Workshop: Tensions and Negations, Reading Research Vol. 41 (4), Pp: 135-159.
- Danielowich, R., (2007): Negating the Conflicts: Reexamining The Structure and Function in Science Teacher Learning, Science Education. 91 (4), 629-663.
- Danish, a, & NOLEL Enyedy, (2007): Negotiated Representation Medistors: ow Young Children Decide What o Include In heir Scince Representation. Science Education 91(1). 1-35,
- Goosik, K., (1999). “The Process Approach to Teaching Writing Http/www.Dartmouthedu/compose/tutor/pedagogy/process

tm,college.

[http://www.ism.ws/resoureearticles/proceedings\(2002\)patternersonfi.pdf](http://www.ism.ws/resoureearticles/proceedings(2002)patternersonfi.pdf).

Lantieri, Linda, (1997). How To Wage peace: The Skills of Principied Negotiation. Reaching Today's Youth: The Community Circle of Caring jaring Journal; Vol. 1 (2) Win Pp. 43-46.

Oliver, Rhonda (2002). The patterns of Negotiation for Meaning in Child Interactions. Modern Language Journal; Vol. 86 (1) Spr. Pp. 97:111.

Tyler-Wood, Irma; Smith, Mark; Barke Charles (1990). A New Negotiation Process for 21st Century Schools: Three Models for Impleme?ing Chang.

Vernberg, Eric. M.; and Others (1994). Sophistication of Adolescent's Interpersonal Negotiation Strategies and Friendship formation After Relocation: A Naturally Occurring Experiment. Journal of Research on Adolescence, Vol. 4 (1) Pp. 5-19.

Volkema, Roger, J. (1999). Negotiation Tool Kit, How To Get Exactly What you Want In Any Business or Personal Situation, New York: American Management Association.