

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي لمادة قواعد اللغة العربي

الاستاذ الدكتورة ميسون علي جواد التميمي

الجامعة المستنصرية - كلية التربية الأساسية

Dr.meisoon@gmail.com

المدرس المساعد مرسال عبد الحميد عودة

المديرية العامة للتربية في محافظة كربلاء المقدسة

g5g5.78m@gmail.com

**The effect of the strategy of maximizing mutual benefit on the
scientific achievement of fourth-grade students in Arabic grammar**

Prof. Dr. Maysoon Ali Jwad Al- Timimi

College of Basic Education, Al-Mustansiriya University

Assistant Lec. Mursal Abdul Hamid Awda

Karbala Directorate of Education Holy Karbala Governorate

Abstract:

The current research aims to know: (The effect of the strategy of maximizing mutual benefit on the scientific achievement of fourth-grade students in the Arabic language grammar subject.)

To achieve this, the researcher adopted an experimental design located in the field of experimental designs with partial control, and a final achievement test for the two research groups, one of them experimental and the other control.

The researcher intentionally chose (Al-Hindia Preparatory for Boys) located in Al-Hindiya district, in the holy Karbala governorate, and by random method, he chose the (e) class to represent the experimental group of (28) students, which will study the Arabic grammar subject according to the strategy of maximizing mutual benefit, and the division (B) to represent the control group of (27) students, who will study the same subject in the usual way.

The researcher conducted parity between students of the two groups in the following variables: (grades of the previous school year in Arabic language,

Keywords: language, Arabic grammar, strategy to maximize cooperation, achievement, organizer science.

الملخص :

يهدف البحث الحالي إلى معرفة: (أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي لمادة قواعد اللغة العربية)، ولتحقيق ذلك اعتمد الباحث تصميمًا تجريبيًا يقع في حقل التصاميم التجريبية ذوات الضبط الجزئي، واختبارًا تحصيليًا نهائيًا لمجموعتي البحث، إحداهما تجريبية والأخرى ضابطة.

اختار الباحث قصدًا (إعدادية الهندية للبنين) الواقعة في قضاء الهندية، التابع لمحافظة كربلاء المقدسة، وبالطريقة العشوائية اختبار شعبة (هـ) لتمثل المجموعة التجريبية البالغ عدد طلابها (٢٨) طالبًا، التي ستدرس مادة قواعد اللغة العربية على وفق استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة، وشعبة (ب) لتمثل المجموعة الضابطة البالغ عدد طلابها (٢٧) طالبًا، التي ستدرس المادة ذاتها بالطريقة الاعتيادية المتبعة.

أجرى الباحث تكافؤًا بين طلاب المجموعتين في المتغيرات الآتية: (درجات العام الدراسي السابق في مادة اللغة العربية، والعمر الزمني، وتحصيل الوالدين، واختبار الذكاء لدانليز).

الكلمات المفتاحية: اللغة، قواعد اللغة العربية، استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة، التحصيل، علم التفاوض المنظم.

الفصل الأول

أولاً/ مشكلة البحث:

إنّ الحديث عن مشكلات تدريس اللغة العربية بصورة عامّة لا ينحصر في محور واحد بل في محاور عدّة، إذ يرى بعض المتخصّصين أنّها تتأتّى من زيادة الاهتمام بها، مقابل قلة اهتمام القائمين وانصرافهم عن تدريس جميع فروعها، إلى تدريس فروع دون أخرى؛ مقدّمين لذلك مسوغات كثيرة منها: انتفاء الحاجة لها حالياً، أو عدم جدواها والانتفاع منها، أو أنّ المدة المقرّرة لتدريسها بفروعها كافة غير كافية، أو الأهمية البالغة لتدريس فرع دون آخر؛ فينتج عن ذلك ملل ورتابة في تلقّيها، وانعدام التفاعل من الطلبة لتحصيلها، وهذا ما جرى ويجري الآن للأسف الشديد في مدارسنا! فلاهتمام المفرط بتدريس قواعد لغتنا العربية، من دون غيرها من الفروع الأخرى ك(الأدب، والبلاغة، والمطالعة، والتعبير)؛ للمسوّغات المذكورة آنفاً، أدّى بالطلبة إلى العزوف عن تلقّي قواعد لغتهم، وغياب دافعيّتهم عن التحصيل فيها^(١).

وما تجدر الإشارة إليه تأكيد المتخصّصين بشأن قواعد اللغة العربيّة إذ قالوا: أنّ هناك بعداً ملحوظاً بين ما تجري عليه القواعد من تعقيد وتجريد بعيدين عن الواقع وعن تفكير المتعلّم، وبعضهم ردّ أسباب الضعف إلى طبيعة المادة، وبعضهم ردّها إلى الكتب المقرّرة إذ وصفوها بالعمق والقصور، وهنالك من يراها في طرائق التدريس المتبعة، وأساليب التقويم (عاشور والحوامدة، ٢٠٠٧: ١٠٦)، وكذلك ما توصّلت له العديد من الدراسات في شأنية ضعف الطلبة في تحصيل قواعد اللغة العربيّة.

وهذا ما جعل الباحث عازماً على استعمال استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة، التي هي إحدى استراتيجيات علم التفاوض المنظّم، وقياس أثرها في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي لمادة قواعد اللغة العربية، علّه يخدم طلبتنا في حلّ مشكلتهم مع قواعد لغتهم، ويُسهم في زيادة تحصيلهم، ويعمل على إفادتهم عند التحدث أو الكتابة، وللتصدي لهذه المشكلة ينبغي الإجابة عن السؤال الآتي:

هل لاستراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة، أثر في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي لمادة قواعد اللغة العربيّة؟

ثانياً/ أهمية البحث:

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

إن تفهم القواعد النحوية واتقانها وتطبيقها من قبل المتعلم وتحسين التحصيل فيها، لا يتم عن طريق حفظ القاعدة واستظهارها في أوقات الاختبارات؛ لأن دراسة النحو مجرد ذاتها هي وسيلة لغاية التعبير والقراءة بلغة سليمة خالية من اللحن، وإذا لم تأخذ هذه الوسيلة مأخذ التدريب المتصل والممارسة المتكررة، والطرح الميسر بأساليب شيقة وقرية من واقع المتعلمين، والاستعانة بأمثلة وأنشطة تحاكي نفوسهم وتزيد تفاعلهم مع المادة والقائمين على تدريسها، ضمن برامج معدة ومحكمة، فلن يستقيم اللسان ولن تجد هذه القوالب التعبيرية سبيلها إلى النطق، ومن ثم لا يكون للنحو أي مظهر من مظاهر الحياة (إبراهيم، د. ت: ط)، فإتقان هذه الوسيلة بما ذكر آنفاً سينمي القدرة لدى المتعلم على التحليل والاستنباط ودقة الملاحظة، والموازنة بين التراكيب، ويمرّنه على التفكير والقياس المنطقي (عطية، ٢٠٠٦: ٢٦٩).

لذلك عملت التربة الحديثة على توجيه القائمين بالعملية التدريسية، على استعمال الاستراتيجيات القريبة من واقع المتعلمين، واستراتيجيتنا هذه تنبع من واقع المتعلم وتبث روح التعاون بينه وبين أقرانه، ونظرت إليها على أنها حجر الزاوية في العملية التعليمية التربوية؛ لما لها من أهمية كبيرة في تحقيق أهدافها، وترجمة أهداف المنهج إلى المفاهيم

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي (61)

المعرفية والاتجاهات والميول التي تتطلع المدرسة إلى تحقيقها، ولها التأثير الواضح في مواقف الطلبة واتجاهاتهم نحو المادة الدراسية ونحو مدرّسيهم، فضلاً عن زيادة تحصيلهم للمادة، ويتوقف عليها نجاح المدرّس أو فشله في عمله (رزوقي، ٢٠٠٥: ٧).

وتما سبق تتضح أهمية البحث الحالي، وتظهر الحاجة الماسة له؛ للحفاظ على قواعد اللغة العربية وتقريبها إلى أذهان الطلاب، بأساليب وطرائق واستراتيجيات شيقة وممتعة، تقوم على أسس علمية وتربوية، ويمكن لنا أن نوجز أهمية البحث بالنقاط الآتية:

١- التربية هي الركيزة الأساسية لرقّي أي مجتمع، تأتي نتيجة تفاعل عفوي بين المعلم والمتعلم، وهي عملية التكيف أو التفاعل بين الفرد وبيئته.

٢- اللغة منهج ونظام للتفكير والتعبير والاتصال، والتقدم الفكري لا يمكن له أن ينمو ويتألق في أمة، إلّا إذا وُجد في اللغة المعتمدة قاعدة يستند إليها.

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

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

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

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

ثالثاً/ هدف البحث:

يهدف البحث الحالي إلى: تعرّف أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي لمادة قواعد اللغة العربية.

ولتحقيق هدف البحث صيغت الفرضية الصفرية الآتية:

(لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠,٠٥) بين متوسط درجات طلاب المجموعة التجريبية، الذين سيدرسون قواعد اللغة العربية على وفق استراتيجية

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي (62)

تعظيم الفائدة المتبادلة، وبين متوسط درجات طلاب المجموعة الضابطة، الذين سيدرسون المادة نفسها بالطريقة الاعتيادية المتبعة، في التحصيل).

رابعاً/ حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي بـ:

١. الحد البشري: عينة من طلاب الصف الرابع العلمي.
٢. الحد الموضوعي: الموضوعات المقرر تدريسها في الكورس الدراسي الأول للصف الرابع العلمي.
٣. الحد المكاني: إحدى الثانويات أو الاعداديات في محافظة كربلاء المقدسة.
٤. الحد الزمني: العام الدراسي ٢٠١٩ – ٢٠٢٠ م.

خامساً/ تحديد المصطلحات:

١- علم التفاوض المنظم:

❖ التفاوض لغة: "المفاوضة الاشتراك في كل شيء، كالتفاوض والمساواة والمجاراة في الأمر، وتفاوضوا في الأمر فافوض فيه بعضهم بعضاً" (الشيرازي، د.ت: ج ٢ / ٣٤٠ - ٣٤١).

❖ علم التفاوض المنظم اصطلاحاً:

عرفه كل من:

- أ- (كين) عن حسن بآته: "عملية نحاول من خلالها الوصول إلى أسس وشروط تتعلق بما نريد أن نحصل عليه من الآخرين، وما يحصلون عليه منا" (كين، ٢٠٠٢: ٢٠).
- ب- (أبو عايش) بآته: "موقف تعبيرى حركي، قائم بين طرفين أو أكثر، حول قضية من القضايا، يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر، واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو الحصول على منفعة جديدة" (أبو عايش، ٢٠٠٣: ٣).

٢- التحصيل:

❖ التحصيل لغة: الحاصل، من كل شيء ما بقي وثبت، وذهب ما سواه، حصل حصُولاً ومحصولاً، والتحصيل تمييز ما يحصل (الشيرازي، د.ت: ج ٣ / ٣٥٧).

❖ التحصيل اصطلاحاً:

عرّفه كلٌّ من:

- أ- (لجابلن) بأنّه: "مستوى محدد من الانجاز أو البراعة، في العمل المدرسي يقاس من قبل المعلمين أو عن طريق الاختبارات المقتنة أو كليهما" (زكار، ٢٠٠٣: ٧).
 - ب- (علّام) بأنّه: "درجة أو مستوى النجاح، الذي يحرزه الطالب في مجال دراسي واحد، فهو يمثل اكتساب المعارف والمهارات والقدرة على استخدامها في مواقف حالية، أو مستقبلية، وهو الناتج النهائي للتعلم" (علّام، ٢٠٠٦: ١٢٣).
- يتّضح ممّا تقدّم أنّ (التّحصيل) هو: الدرجة النهائيّة التي تبين مستوى الطالب بعد مروره بالمادة الدراسيّة للبرنامج التعليمي المقترح والمطلوب منه تعلمها.
- وبناءً على ذلك يُعرّف الباحث (التحصيل) بأنّه: "المستوى أو الناتج النهائي، أو مقدار ما يحصل عليه أفراد عينة البحث (المجموعة التجريبية، والضابطة) في مادة قواعد اللغة العربيّة، من معرفة ومهارات مكتسبة نتيجة لدراستهم المادة المشمولة بتجربة البحث، مقيسةً بالدرجات التي يحصلون عليها بعد مرورهم بالاختبار التحصيلي، الذي أعدّه الباحث ويطبّقه عليهم نهاية تجربة البحث".

الفصل الثاني

الإطار النظري والدراسات السابقة

المحور الأوّل / الإطار النظري:

إنّ استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة هي إحدى استراتيجيات علم التفاوض المنظّم، وكما أسلفنا سابقاً بأنّ التفاوض عملية يقوم بها الفرد منذ ولادته وحتى مماته، وإنّنا نتفاوض في اليوم عدّة مرات على العديد من القضايا والموضوعات، ونحن 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، فضلاً عن أنّ الجماعات على اختلاف أنواعها تتفاوض مع بعضها البعض لمواجهة المشكلات والخلافات فيما بينها والتوصل إلى حلول ترضي الأطراف جميعها، فالتفاوض هو الطريق الوحيد الذي

يمكن استعماله لمعالجة القضايا المستعصية، والوصول إلى حل المشكلة بأيسر السبل، 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 المشكلات (أبو عايش، ٢٠٠٣: ٤٥).

حينما يُذكر التفاوض أو أي متعلق به، سرعان ما يتم الربط بينه وبين عالم السياسة، أو الإدارة والاقتصاد، أو التجارة والأعمال، ولكن في الحقيقة إن نطاق التفاوض يتسع لما هو أبعد من ذلك بكثير، فهو المؤثر في العلاقات الأسرية، والحياة الشخصية، والتفاعلات الاجتماعية في داخل المؤسسات التعليمية وخارجها، فاستراتيجيات وأساليب إدارة الاختلاف وحلحلة المشكلات أكبر من أن تكون مقيدة ومنحسرة بالسياسة، والإدارة، والتجارة والأعمال؛ كونها استراتيجيات وأساليب أساسية للتعامل مع تحديات الحياة اليومية، ولا يوجد إنسان على هذه الأرض لا يسعى إليها ويحتاجها؛ طالما أنه يعيش مع غيره من البشر (تاج الدين، ٢٠١٣: ٥).

في ظل عصرنا هذا والواقع التفاوضي المعاش، اتجه كثير من المؤسسات والأكاديميين إلى محاولة وضع توصيف محدد لعلم التفاوض، يُعطيه الصبغة والصفة العلمية، ويوفر له الإطار النظري أو الخلفية النظرية للذات يضعانه في مصاف العلوم الاجتماعية الأخرى، استناداً إلى ما تراكم من خبرات عملية عبر العصور المختلفة، ولكن المفارقة تكمن في وجود تباين كبير بين فريق الممارسين والمنظرين له، فالممارسون يعرفونه بطريقة عملية ويفوتهم في كثير من الأحيان الجوانب النظرية لعلم التفاوض (الجابري، ٢٠١٤: ١٣٧)، وأكثرهم يباشر المفاوضات ولكنه لا يتوقف لكي يدرك طبيعتها، وطبيعة الأعمال التي يقوم بها في أثناء عملية التفاوض، وبعبارة أخرى الممارسون المطبقون لعلم التفاوض لا يكثرثون كثيراً بالنظريات، وإنما يعتبرونها مضيق للوقت، أو افتعالاً لمسائل لا أساس لها في الواقع، وعلى النقيض من ذلك تماماً يأتي فريق المنظرين، وقد يصدر عن الأحكام على الممارسات، من دون التعرف على وثائقها ودقائقها، وبالنظر إلى أهمية وضرورة الجمع بين الجانبين النظري والتطبيقي للمفاوضات تعين على المفاوض وبكل عناوينه في

الوقت الحاضر أن يلمَّ بالجانبين قدر الإمكان، وأن يتسلَّح بمعرفتهما بصورة دقيقة وشاملة، إذا أراد أن يكون مفاوضاً ناجحاً ومتميزاً (فولر، ٢٠١٢: ٢٤٣).

إنَّ الجُهدَ الذي يتمحور ويتعمَّق في الجمع بين المستويين النظري والتطبيقي، يحاول إيجاد علم يُعنى بالمفاوضات، بوصفها وسيلة مهمة لخلق مجتمع إنساني، تُعبدُ عقباتُ طريقه، وتُحلُّ مشكلاته بالسبل السلمية، لم يكن كافياً لوضع تعريف محدد لمفهوم التفاوض، وإذا جاز لنا أن نبدأ بالتعريف اللغوي له، فإننا نجد القاموس المحيط يُورد المفاوضة بمعنى "الاشتراك في كلِّ شيء، والمساواة والمجاراة في الأمر، وتفاوضوا في الأمر: فاضوا فيه بعضهم بعضاً" (الشيرازي، د.ت: ج/٢، ٣٤٠-٣٤١)، وأورد في المعجم الوسيط: "فاوضه في الأمر مفاوضة أي: بادلته الرأي؛ بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، وفاوضه في الحديث: بادلته القول. وفاوضه في المال: شاركه في تسميره. والمفاوضة: تبادل الرأي من ذوي الشأن فيه؛ بغية الوصول إلى تسوية واتفاق" (مصطفى وآخرون، ٢٠٠٨: ج/٣، ١٩٣)، وإذا عدنا إلى الموسوعات والمعاجم اللغوية في اللغات العربية، والفرنسية، والانكليزية وجدنا تعريفات متعددة للتفاوض، تطوّرت وتدرّجت بفنون علم التفاوض في مختلف الحقول والميادين، وفيما يلي أهمها:

- التفاوض لغة الحوار والمناقشة بين طرفين، حول موضوع محدد للوصول إلى اتفاق.
- التفاوض مرحلة من مراحل الحوار، قبل الوصول إلى اتفاق.
- التفاوض هو محادثات بين طرفين أو أكثر، حول موضوع معين أو مشكلة قائمة، قصد الوصول إلى اتفاق.
- التفاوض هو بحث موضوع أو مشكلة بين طرفين، لكلٍّ منهما مصلحة في الوصول إلى اتفاق، والحصول على مكاسب مشتركة.
- التفاوض هو أن تدخل في حوار أو نقاش مع طرف أو أطراف أخرى؛ بهدف الوصول إلى اتفاق يرضي الأطراف المتفاوضة، ويضمن لها الحد الأدنى المقبول من المكاسب. (أندرسون، ٢٠١٤: ١١).

إنَّ وجهة نظر منظري البنائية في بناء المعرفة ماهي إلّا عملية بحث عن المواءمة بين المعرفة والواقع، وليست بعملية مقابلة أو تطابق بينهما، فالمعرفة يُفترض أنها توائم الواقع

كما يوائم المفتاح القفل، فالقفل الواحد يمكن فتحه بواسطة عدة مفاتيح، الأمر الذي يعني أن كلاً منا يتعامل مع الواقع من خلال تنظيم داخلي لديه (زيتون وكمال، ١٩٩٢: ٢١)، علماً أن أهم الافتراضات التي تعكس ملامح النظرية البنائية المعرفية هي أن التعليم عملية نشطة ومستمرة وغرضية التوجه، كما وأن البنائية الاجتماعية تؤكد على أهمية ودور التفاعل الاجتماعي والتعلم التعاوني في تغذية بنية المتعلم وفي كلتي الناحيتين المعرفية والعاطفية للواقع (النجدي وآخرون، ٢٠٠٥: ٥٩).

* استراتيجيات علم التفاوض المنظم:

الاستراتيجية هي الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي، ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسة، وعادة ما تركز الاستراتيجية على تحقيق الأهداف بكل أنواعها ومراحلها، فهي نوع من التخطيط لوضع الخطط وبرامج العمل، وتمثل إجراء تنفيذياً أو أسلوباً لإكساب ميزة أو تفوق جزئي، ويمكن تصنيفها بحسب استعمال التفاوض لها وطبقاً لأسس مختلفة، فوفقاً للهدف ثمة استراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المنافع المشتركة للأطراف جميعها، وأخرى تهدف على تعظيم المكاسب الذاتية فقط، بالحصول على أكبر قدر من المنافع من الطرف الآخر، بل ربّما استهدفت إلحاق الضرر به، ووفقاً للسلوك التفاوضي ثمة استراتيجيات هجومية وأخرى دفاعية، كما أن هناك استراتيجيات التدرج (الخطوة خطوة) واستراتيجيات الصفقة الواحدة، وهناك استراتيجيات التعاون، واستراتيجيات المواجهة وغيرها (أبو شيخة، ٢٠١١: ٢٣٣)، وما يعيننا منها استراتيجيات التفاوض المنظم وهي على النحو الآتي:

- ١- استراتيجية التعاون المشترك (المصلحة المشتركة).
- ٢- استراتيجية التدرج (الخطوة - خطوة).
- ٣- استراتيجية تطوير التعاون الحالي.
- ٤- استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة: تسعى إلى إيجاد بدائل وحلول مقبولة لأطراف التفاوض، وتقوم على تطوير التعاون، وتعميق العلاقة القائمة، وتوسيع نطاق التفاوض والتفاعل، ومدّه إلى مجالات جديدة عبر مراحل منتظمة، يبدي فيها المساعدة طرف ويجزيه الآخر على ما قدمه له، سواء أكان مادياً أم معنوياً؛ ليحافظوا جميعهم على علاقة مستديرة ومستقبلية.

٥- استراتيجية الأخذ والعطاء والاقناع.

٦- استراتيجية التفاوض المتشدّد الطيّب (السمرة، ٢٠٠٨: ٧٢).

٧- استراتيجية دورة التعلّم الخماسية (زيتون، ١٩٩٢: ٥٤).

٨- استراتيجية التعلّم بالأقران (اللزّام، ٢٠٠١: ٢٨).

❖ خطوات علم التفاوض المنظم ومراحله:

للتفاوض العملي خطوات عملية تخطيطية يتعيّن القيام بها والسّير على هداها، إذ تُمثّل سلسلة تراكميّة منطقيّة، تتمّ كلّ منها بهدف تقديم نتائج محدّدة تُستعمل في إعداد وتحضير الخطوة التي تليها، وإنّ تراكمات كلّ مرحلة تُبنى على ما تمّ الحصول عليه من ناتج المرحلة السابقة، وما تمّ تشغيله بالتفاوض عليه واكتسابه خلال المرحلة الحاليّة ذاتها، قبل الانتقال إلى المرحلة التالية الجديدة، وبهذا الشكل تأخذ العملية التفاوضيّة طوراً جديداً يتمثّل بجهد تفاوضيّ تشغيليّ متراكم للتّائج، فتغدو مخرجات كلّ خطوة مدخلات للتي تليها وهكذا (تاج الدين، ٢٠١٣: ٢٤).

الخطوة الأولى (تحديد وتشخيص القضية التفاوضية) (السمرة، ٢٠٠٨: ٨٩)

الخطوة الثانية (تهيئة المناخ للتفاوض) (تاج الدين، ٢٠١٣: ٢٥).

الخطوة الثالثة (قبول الطرف الآخر للتفاوض) (حماية، ٢٠١٣: ٢٢).

الخطوة الرابعة (التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها) (السمرة، ٢٠٠٨: ٩١).

الخطوة الخامسة (التحضير لجلسات التفاوض الفعلية) (هوفر وديانا، ٢٠١٣: ٩٧).

الخطوة السادسة (تحديد مواطن الاتفاق وتوقيمها) (أبو شيخة، ٢٠١١: ٢٥).

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

١- مرحلة الاستكشاف Exploration.

٢- مرحلة تقديم العروض والمقترحات Bidding.

٣- مرحلة المساومة Bargaining.

٤- مرحلة التوصل إلى اتفاق أو تسوية Settling.

٥- مرحلة إقرار الاتفاق Ratifying.

❖ التفاوض والمراقبة:

أكد الكثير من المعنيين بعلم التفاوض وفنونه، على أن عدداً من الأدوار التي يمكن أن تؤديها الاستراتيجيات التفاوضية في تكوين الصداقات بين الأفراد في مرحلة المراهقة، والتي يكون فيها الطلاب بأمرس الحاجة إلى مدرس متفاوض يفهم متطلباتهم، ويبادلهم الود والاحترام وقبول آراءهم المكتوبة على بساطتها، بعد انتقالهم من بيئة مدرسية أولية وثانوية تطالبهم بالتنفيذ من دون نقاش وحوار، إلى بيئة جديدة يعتقدون أنها مرحلة الإعداد لإنسان واع يعتمد على نفسه ويمتلك زمام أمره (وجيه، ٢٠٠١: ٣٧)، كما وحدوا مجموعة من الخطوات الرئيسة التي يجب أن تمر بها وهي:

الخطوة الأولى الاستعداد.

الخطوة الثانية طرح السؤال.

الخطوة الثالثة مراعاة توابع السؤال (5: 1994, Vernberget al).

♦ براعة التدريسي الناجح، إلمامه بعلم التفاوض المنظم:

لا شك أن التفاوض المنظم علم وفن ومهارة، تكمن بين طياته وجهات نظر متباينة، يراد به الوصول إلى حل المشكلة المطروحة باتفاق حكيم ونافع يرضي الأطراف المتفاوضة، يتم عن طريق سبل تفاعلية تعاونية، عبر سلوك اتصالي ودي، يحتم على المتفاوض (التدريسي) امتلاك القدرة على عرض وجهة نظره بأسلوب مؤثر ومقنع، إذ لا يكفي أن يكون الحق معه حتى يكون مقنعاً للطرف الآخر، وإنما لا بد أن يكون قادراً على تنفيذ حجج المقابل بأسلوب موضوعي، يتناسب وطريقة تفكيره وقدراته الإدراكية وخلفياته الثقافية، كما أن عليه عرض تلك الواجهة من خلال أساليب ووسائل ملائمة، لا تكتفي بعملية توصيل المعلومات، بل تكون مؤثرة عاطفياً وقادرة على استمالة الطرف الآخر، ومن الأمور الغريبة المتعلقة بالتفاوض، أن الذكاء الحاد في حد ذاته، لا يعد دليلاً على الإطلاق على درجة المهارة المحتملة للشخص المتفاوض! وإنما المهم القدرة على التفكير السريع، وأن يدرك نقاطاً جديدة بصورة سريعة، وأن يستجيب لها بأسلوب مناسب، ويجب عليه ألا يغفل متطلبات الجانب الآخر، وألا ينحاز دوماً لمتطلباته، فإذا كان ملقياً بأوراقه وجب عليه أن يفتح المجال للآخرين بإلقاء أوراقهم أيضاً، وكما هو الحال بالنسبة إلى الذكاء، فإن منزلة الشخص في المجتمع والخلفية التعليمية الجيدة، لا تضمن النجاح في عملية التفاوض (أندرسون، ٢٠١٤: ٧٣).

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي..... (69)

فالتدريسي المتفاوض يتبنى النظرية البنائية كمنهج له في التدريس، إذ يتصف بجملة من الصفات ومنها:

- ✓ يشجع الاستقلال الذاتي للطلاب ومبادرته ويتقبلها.
- ✓ يستعمل البيانات الخام والمصادر الأولية مع مواد تفاعلية تناولية.
- ✓ يصوغ في مهامه مصطلحات معرفية مثل: يصنف، يحلل، يتنبأ.
- ✓ يتيح الوقت لاستجابات الطلاب أن تقود الموضوعات بحدود معينة، وأن تحول الاستراتيجيات التعليمية، وأن تغير المحتوى.
- ✓ يجذب فهم الطلاب للمفاهيم، من طريق تغذية ومراعاة الفضول الطبيعي وحب الاستطلاع.
- ✓ يعطي وقت انتظار بعد طرح الأسئلة.
- ✓ يدمج الطلاب في خبرات تولد تناقضات لفروضهم المبدئية، ثم يشجعهم على المناقشة. (جابر، ٢٠٠٤: ٣٦١).

❖ الأغلاط التي تجعل المتفاوض ضالاً طريقه إلى هدفه:

- الإعداد غير الجيد.
- إغفال مبدأ الأخذ والعطاء.
- استعمال أسلوب الترهيب.
- نفاد الصبر.
- ثورة الغضب.
- الكلام الكثير والإصغاء القليل.
- المجادلة بدلاً من التأثير (أندرسون، ٢٠١٤: ٧٤-٧٥).

الفصل الثالث

(منهج البحث وإجراءاته)

إجراءات تعرف أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة:

من أجل تعرف أثر الاستراتيجية، تمثلت إجراءات تطبيقه في اختيار التصميم شبه التجريبي، وتحديد مجتمع البحث وعينته، وتكافؤ مجموعتي البحث، فضلاً عن إعداد

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي (70)

مستلزماته وأداته، والوسائل الإحصائية المستعملة في إجراءاته وتحليل بياناته، وتفصيل ذلك على النحو الآتي:

١- اختيار التصميم التجريبي:

وفي هذا البحث اختار الباحث التصميم التجريبي ذا الضبط الجزئي (ذا المجموعتين التجريبية والضابطة، والاختبار البعدي) لكونه يتلاءم مع ظروف البحث الحالي كما هو موضح في الجدول:

جدول (١) التصميم التجريبي للبحث

المجموعة	المفرد المستقل	المفرد التابع	أداة البحث
التجريبية	استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة	تحصيل	الاختبار التحصيلي البعدي
الضابطة	الطريقة الاعتيادية		

٢- مجتمع البحث وعينته:

أ- مجتمع البحث:

يشتمل مجتمع البحث الحالي على المدارس الثانوية والإعدادية النهارية للبنين ضمن محافظة كربلاء المقدسة للعام الدراسي (٢٠١٩-٢٠٢٠)، والتي لا يقل عدد شعب الصف الرابع العلمي فيها عن شعبتين،

ب- عينة البحث:

العينة جزء من المجتمع الأصلي، ولها خصائص وأفراد المجتمع المسحوبة منه، ويتم اعتمادها؛ لصعوبة إجراء البحث على المجتمع الأصلي بكامله، وللتوصل إلى استنتاجات صحيحة (الدعيلج، ٢٠١٠: ٩١)؛ وبما أن مجتمع البحث الحالي كبير جداً ولا يمكن حصره والسيطرة عليه، فيكون من الواجب اختيار عينة صغيرة ممثلة للمجتمع بأكمله.

وإن نجاح الباحث في اختيار العينة الصحيحة، من حيث النوع والحجم وطريقة السحب، هو المفتاح السليم للوصول إلى النتائج وإمكانية تعميمها على المجتمع المبحوث (النجار وآخرون، ٢٠٠٩: ٨٥).

لذا تنقسم عينة البحث الحالي على ما يأتي:

❖ عينة المدارس:

اختار الباحث إعدادية الهندية النهارية للبنين بطريقة قصدية؛ لإجراء بحثه فيها، ولأسباب منها:

- إن الباحث هو أحد تدريسي الإعدادية المذكورة؛ مما أدى للحفاظ على سرية البحث، وتطبيق إجراءاته.
- إبداء إدارة المدرسة الرغبة في التعاون مع الباحث في إجراء تجربة بحثه على طلاب الصف الرابع العلمي في المدرسة.

٣- تكافؤ مجموعتي البحث التجريبية والضابطة:

حرص الباحث على تكافؤ طلاب مجموعتي البحث إحصائياً في عدد من المتغيرات، التي يعتقد أنها قد تؤثر على سلامة التجربة ودقة نتائجها، وهي:

- أ- العمر الزمني للطلاب محسوباً بالشهور.
- ب- التحصيل الدراسي للآباء.
- ت- التحصيل الدراسي للأمهات.
- ث- درجات اللغة العربية للعام الدراسي السابق (٢٠١٨-٢٠١٩).
- ج- درجات اختبار الذكاء.

٤- ضبط المتغيرات الدخيلة:

وفيما يأتي هذه المتغيرات الدخيلة وكيفية ضبطها:

- أ- الاندثار التجريبي: يقصد بالاندثار التجريبي الأثر الناتج عن ترك عدد من الطلاب (عينة البحث)، أو انقطاعهم في أثناء التجربة، مما يؤثر في النتائج، وقد تعرضت مجموعتي البحث الحالي لهذه الحالات، كحالة الانقطاع عن التجربة بشكل جماعي، وهذا النوع شمل معظم طلبة العراق؛ وذلك لما شهدته أغلب المحافظات والمدن من تصاعد لوتيرة الاحتجاجات، والحمد لله تعالى لم يدم الانقطاع الجماعي طويلاً في قضاء الهندية الذي تقع فيه الإعدادية آففة الذكر التي أجرى الباحث فيها تجربته، وبعد المباشرة بالدوام تمت إعادة شرح الموضوعين السابقين للانقطاع (الفعل الماضي، ورفع الفعل المضارع) لمجموعتي

البحث؛ خشية من فقدهم المعلومات أو نسيانها، وأما الحالة الأخرى فهي الغياب الفردي عن شرح محاضرة أو عن حل تمرينات فقد تعرضت لها مجموعتنا البحث، بنسب ضئيلة، ومتساوية تقريباً.

ب- ظروف التجربة والحوادث المصاحبة لها: لم يتعرض أي طالب من أفراد مجموعتي البحث الحالي، إلى أي حادث قد يخل بسير التجربة طوال مدة إجرائها، ويكون له أثر في المتغير التابع بجانب أثر المتغير المستقل، لذا أمكن تفادي أثر هذا العامل.

ت- أداة القياس: استعمل الباحث أداة موحدة؛ لقياس التحصيل في مادة قواعد اللغة العربية، إذ أعد بنفسه الاختبار التحصيلي، وتمّ تقويمه وتعديله بعد عرضه على مجموعة من الخبراء والمتخصصين في طرائق التدريس.

ث- الفروق الفردية في اختيار المجموعتين: حاول الباحث قدر المستطاع تفادي أثر هذا العامل في نتائج البحث عن طريق إجراء التكافؤ الإحصائي بين طلاب مجموعتي البحث في خمسة متغيرات؛ يمكن أن يكون لتداخلها مع المتغير المستقل أثر في المتغير التابع، زيادة على ذلك تجانس طلاب مجموعتي البحث في النواحي الاجتماعية والثقافية؛ لانتمائهم إلى بيئة اجتماعية واحدة.

ج- أثر الإجراءات التجريبية:

❖ سرية البحث: حرص الباحث على سرية البحث، بالاتفاق مع إدارة المدرسة على عدم إخبار الطلاب بطبيعة البحث، وهدفه كي لا يتغير نشاطهم أو تعاملهم مع التجربة مما قد يؤثر في سلامة التجربة ونتائجها، وكانت السرية تامة؛ إذ إن الباحث هو مدرّس اللغة العربية فيها.

❖ مدة التجربة: كانت مدة التجربة موحدة ومتساوية لطلاب مجموعتي البحث إذ بدأت يوم (الثلاثاء) الموافق ٢٠١٩/١٠/٨، وانتهت في يوم (الخميس) الموافق ٢٠٢٠/١/١٦.

❖ القائم بالتدريس: لما لهذا العامل من احتمال التأثير في نتائج التجربة؛ فقد درّس الباحث نفسه طلاب مجموعتي البحث؛ لتلافي أثر هذا المتغير؛ ولكي يضمن على نتائج التجربة درجة من الدقة؛ لأنه في حال تكليف أحد

المدرّسين بتدريس مجموعة من المجموعتين يمكن أن يكون له التأثير السلبي في نتائج البحث.

❖ **بناية المدرسة:** طَبّق الباحث تجربته في مدرسة واحدة وفي صفّين متجاورين ومتشابهين، من حيث المساحة، وعدد الشبايك والإنارة، والتهوية، وعدد المقاعد، ونوعها، وحجمها.

❖ **توزيع الحصص:** تمت السيطرة على هذا المتغير، عن طريق التوزيع المتساوي لخصص التدريس بين مجموعتي البحث، إذ كان الباحث يدرس درسين أسبوعياً، في كلّ مجموعة، على وفق منهج وزارة التربية لفروع اللغة العربية للصف الرابع العلمي، إذ اتفق الباحث مع إدارة المدرسة ومدرّس اللغة العربية في المدرسة على تنظيم جدول توزيع الدروس، بحيث تكون حصتا قواعد اللغة العربية يومي الثلاثاء والخميس

❖ **متطلبات البحث:**

أ- صياغة الأهداف السلوكية:

- ب- تحديد مهارات وتكتيكات علم التفاوض المنظم واستراتيجياته:
ت- إعداد الخطط التدريسية:

هـ- اختبار البحث ومعيّار التصحيح لحساب الدرجة:

بناء اختبار مناسب لقياس تحصيل طُلاب مجموعتي البحث في مادة قواعد اللغة العربية:

- أ- هدف الاختبار:
ب- أبعاد الاختبار:
ت- إعداد جدول المواصفات (الخريطة الاختبارية):
ث- صياغة فقرات الاختبار:
ج- صدق الاختبار:
ح- تعليمات الاختبار:
خ- التطبيق الاستطلاعي للاختبار من أجل احتساب الوقت المستغرق للإجابة عنه:
د- التحليل الإحصائي لفقرات الاختبار:
ذ- الصورة النهائية للاختبار: بعد إنهاء الإجراءات الإحصائية المتعلقة بالاختبار التحصيلي البعدي وفقراته، أصبح الاختبار بصورته النهائية يتكون من (٣٠)

فقرة، تضم كل فقرة أربعة بدائل اختيارية، ثلاثة منها مغلوبة وواحد صحيح، ومن كل ما تقدم من تفصيل أصبحت أداة البحث الحالي جاهزة للتنفيذ على طلاب عينته، أعني مجموعته (التجريبية، والضابطة).

٦- طريقة إجراء التجربة: بعد تحديد المجتمع، واختيار العينة وتوزيعها إلى مجموعتين متكافئتين، أولاهما تجريبية درست على وفق البرنامج التعليمي المقترح، وأخراهما درست بالطريقة المتبعة الاعتيادية من دون استعمال البرنامج المقترح، وصياغة الأهداف السلوكية، وتصميم البرنامج التعليمي القائم على علم التفاوض المنظم الخاص بالمجموعة التجريبية، وإعداد كتاب الطالب ودليل المدرس، وتصميم الخطط والطرائق التدريسية الخاصة بكل مجموعة وبناء أداة البحث ومستلزماته، وعرضها على نخبة من الخبراء والمتخصصين؛ من أجل التعديل والتقويم، وتوضيح الباحث كيفية التعامل مع طريقة التدريس فيما يخص كل مجموعة، باشر الباحث بتطبيق التجربة على طلاب مجموعتي البحث التجريبية، والضابطة، يوم الثلاثاء الموافق (٨ / ١٠ / ٢٠١٩) بتدريس درسين أسبوعياً لكل مجموعة، واستمر التدريس إلى يوم الثلاثاء الموافق (٧ / ١ / ٢٠٢٠).

وبعد الانتهاء من تطبيق تجربة البحث، قام الباحث بتطبيق أداة البحث وهي (الاختبار التحصيلي) على أفراد مجموعتي البحث في وقت واحد، يوم الخميس الموافق (١٦ / ١ / ٢٠٢٠)، في تمام الساعة (٩:٣٠) صباحاً؛ لغرض قياس التحصيل الدراسي.

٧- الوسائل الإحصائية:

الفصل الرابع

(عرض النتيجة وتفسيرها، والاستنتاجات والتوصيات والمقترحات)

يتضمن هذا الفصل عرضاً شاملاً لنتيجة البحث، التي تم التوصل إليها على وفق فرضية البحث الحالي، والتفسير العلمي لها، والاستنتاجات التي تمكن الباحث من استنتاجها، مع عدد من توصياته، ومقترحاته، وعلى النحو الآتي:

أولاً/ عرض النتيجة: لغرض التثبت من أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي.

١- رتب الباحث درجات طلاب مجموعتي البحث ترتيباً تنازلياً، جدول (٥):

جدول (٥)

درجات طلاب مجموعتي البحث في الاختبار التحصيلي النهائي مرتبة تنازلياً

الترتيب	الضابطة	ن	الترتيب	التجريبية	ن	الترتيب	الضابطة	ن	الترتيب	التجريبية	ن
١	٣٠	٢٩	١١	٢٣	١٦	٢١	١٧	١٠	٢	٢٨	٢٧
٢	٢٨	٢٧	١٢	٢٣	١٦	٢٢	١٧	١٠	٣	٢٨	٢٥
٣	٢٨	٢٥	١٣	٢٢	١٥	٢٣	١٦	١٠	٤	٢٦	٢٤
٤	٢٦	٢٤	١٤	٢٠	١٤	٢٤	١٥	٨	٥	٢٦	١٩
٥	٢٦	١٩	١٥	١٩	١٤	٢٥	١٥	٧	٦	٢٥	١٩
٦	٢٤	١٨	١٦	١٩	١٤	٢٦	١٣	٦	٧	٢٤	١٧
٧	٢٤	١٨	١٧	١٩	١٤	٢٧	١٢	٦	٨	٢٤	١٨
٨	٢٤	١٨	١٨	١٨	١٣	٢٨	٩		٩	٢٤	١٨
٩	٢٤	١٨	١٩	١٨	١٣	درجات الاختبار التحصيلي تنازلياً					
١٠	٢٣	١٨	٢٠	١٨	١١						

يتضح من الجدول (٥) أن أعلى درجة حصلوا عليها طلاب المجموعة التجريبية كانت (٣٠)، وأقل درجة كانت (٩)، أما المجموعة الضابطة، فكانت أعلى درجة حصلوا عليها طلابها (٢٩)، وأقل درجة كانت (٦).

٢- حسب الباحث متوسطي درجات الطلاب في المجموعتين (التجريبية والضابطة) في الاختبار التحصيلي النهائي، ثم وازن بينهما باستعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين؛ لمعرفة دلالة الفرق الإحصائي عند مستوى دلالة (٠,٠٥)، وبدرجة حرية (٥٣)، فكانت النتائج على ما مبين في جدول (٦):

جدول (٦) يبين المتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، والتباين، والقيمتان التائيتان:

مستوى دلالة عند (٠,٠٥)	القيمتان التائيتان		درجة الحرية	الانحراف المعياري	التباين	المتوسط الحسابي	عدد الطلاب	المجموع
	المحسوبة	الجدولية						
دالة إحصائية	٣,٣٨٨	٢,٠٠٠	٥٣	٥,٢	٢٧,٠٠٤	٢٠,٤٣	٢٨	التجريبية
				٦,١	٣٧,٢١	١٥,٢٦	٢٧	الضابطة

(المحسوبة والجدولية)

يتّضح من الجدول (٦)، أن متوسط درجات طلاب المجموعة التجريبية، كان (٢٠،٤٣) درجة، وتباينها (٢٧،٠٤)، ومتوسط درجات طلاب المجموعة الضابطة هو (١٥،٢٦) درجة، وتباينها (٣٧،٢١)، وأن القيمة التائية المحسوبة كانت (٣،٣٨٨)، وهي أعلى من القيمة التائية الجدولية البالغة (٢)، وهذا يدل على أن طلاب المجموعة التجريبية، الذين درسوا مادة قواعد اللغة العربية، على وفق البرنامج التعليمي القائم على علم التفاوض المنظم، قد تفوقوا على طلاب المجموعة الضابطة، الذين درسوا المادة نفسها بالطريقة الاعتيادية المتبعة

ثانياً/ تفسير النتيجة:

في ضوء النتيجة التي تم عرضها، يعتقد الباحث أن سبب تفوق طلاب المجموعة التجريبية، التي درست باستعمال استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة، على طلاب المجموعة الضابطة التي درست بالطريقة الاعتيادية المتبعة في التحصيل، لمادة قواعد اللغة العربية، يعود إلى ما يأتي:

١. اهتمت الاستراتيجية بالمتعلم (الطالب) ولم تلغ دوره، واهتمت بالمعلم (التدريسي) والطريقة التدريسية، وعناصر المنهج بنحو عام، مما أدى إلى تحقيق نتائج تعليمية جيدة لدى طلاب المجموعة التجريبية.

٢. إن اتقان استراتيجيات علم التفاوض المنظم وأساليبه من قبل التدريسين، أمر هام جداً؛ وذلك لما كان لها من أثر واضح وجلي على طلاب المجموعة التجريبية، إذ لوحظت من قبل الباحث في أثناء التجربة، باكتسابها لمبادئ الأخذ والعطاء والاقناع، التي بدورها ساعدت على زيادة تحصيلهم.

٣. تدريس طلاب المجموعة التجريبية قواعد لغتهم على وفق الاستراتيجية، مهدّ لدرس مليء بالحيوية والنشاط والتفاعل بين المدرس وطلابه.

ثالثاً/ الاستنتاجات:

في ضوء النتائج التي توصل إليها البحث الحالي، استنتج الباحث ما يأتي:

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي..... (77)

١. ضرورة تدريس قواعد اللغة العربية وتعلّمها ضمن أطر وممارسات واقعية تطبيقية بعيدة عن التكلّف والتصنع، يغلب عليها طابع التعاون والسلاسة، والقرب من احتياجات الطلبة.

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

٣. تدريس قواعد اللغة العربية على وفق استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة، يتطلب من مدرّسها وقتاً مضاعفاً وجهداً، فضلاً عن المشاركة الفاعلة من قبل الطلاب أنفسهم في الدرس أكثر ممّا يكون في الطريقة الاعتيادية المتبعة.

رابعاً/ التوصيات:

في ضوء النتائج والاستنتاجات التي توصّل إليها البحث الحالي، يوصي الباحث بما يأتي:

١. على مدرّس قواعد اللغة العربية، العناية بالمفاهيم والمعلومات السابقة والتمرس في طرحها، في أثناء التهيئة والتمهيد والعرض للموضوعات، مع العمل على ربطها وإيجاد نقاط الالتقاء مع المفاهيم والمعلومات التي ستقدّم في الدروس الجديدة.

٢. الاهتمام بالنظريات والعلوم والآراء التربوية العربية في التعليم؛ لأنها أقرب إلى شخصية المتعلّم العربي وأعرف بطبيعته، إذ تُعينه على التقدّم العلمي والعمل في الحياة العامة والخاصة على حدّ سواء؛ كونها جزءاً منه في محاكاة أخلاقه وأعرافه الاجتماعية.

٣. الاستفادة من استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في زيادة التحصيل واكتساب المعرفة، تتأتى من طريقين: الأول، على المستوى الاجتماعي من طريق تفاعل المتعلّم وتعاونه مع أقرانه، والآخر، على المستوى الفردي من طريق تفاعل حواراته الداخلية في عقله.

خامساً/ المقترحات:

استكمالاً لهذا البحث، يقترح الباحث ما يأتي:

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي..... (78)

١. إعادة تجريب الاستراتيجية على الطالبات، في تدريسهن مادة قواعد اللغة العربية.
٢. إجراء بحث مماثل للبحث الحالي على مراحل وصفوف دراسية أخرى.
٣. إجراء دراسة مماثلة للتعرف على أثر الاستراتيجية في مادة قواعد اللغة العربية، في متغيرات أخرى مثل: (الدافعية، أو الاتجاه والميول نحو المادة، أو التفكير الاستدلالي، والإبداعي، والناقد، أو الذكاءات المتعددة).

قائمة المصادر والمراجع

١. إبراهيم، عبد العليم، النحو الوظيفي، ط٩، دار المعارف، مصر، د.ت.
٢. أبو شيخة، نادر احمد، أصول التفاوض، ط٤، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، ٢٠١١م.
٣. أبو عايش، أحمد عبد الله، التفاوض، ط١، دار المعرفة للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ٢٠٠٣م.
٤. أندرسون، باربارا، التفاوض الفعال، مهارات التفاوض الاحترافي، إشراف: أحمد بهيج، مكتبة الهلال للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ٢٠١٤م.
٥. تاج الدين، أمير، التفاوض علم وفن ومهارة، كنوز للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ٢٠١٣م.
٦. جابر، عبد الحميد جابر، حجرة الدراسة الغارقة والبنائية، ط١، عالم الكتب، القاهرة، مصر، ٢٠٠٤م.
٧. الجابري، خالد نشأت، التفاوض، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، ٢٠١٤م.
٨. الجنابي، إيمان عبد السلام عبد الكاظم، أثر المدخل التفاوضي في الأداء التعبيري لدى طالبات الصف الرابع الأدبي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية الأساسية، جامعة بابل، العراق، ٢٠١٥م.
٩. حماية، ياسر، فن التفاوض، ط١، كنوز للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ٢٠١٣م.
١٠. الدجيلج، إبراهيم بن عبد العزيز، مناهج وطرق البحث العلمي، ط١، دار الصفاء، عمان، الأردن، ٢٠١٠م.
١١. رجب، ثناء عبد المنعم، أثر استخدام المدخل التفاوضي وأسلوب الحافظة في تنمية مهارات التعبير الإبداعي والاتجاه نحو المادة لدى طلاب الصف الأول الثانوي، الجمعية المصرية

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي..... (79)

- للمناهج وطرائق التدريس، مجلة الدراسات في المناهج وطرائق التدريس، كلية التربية، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠٠٥م.
١٢. رزوقي، رعد مهدي، طرائق ونماذج تعليمية في تدريس العلوم، بغداد، العراق، ٢٠٠٥م.
١٣. زكار، زاهر، القدرات العقلية وعلاقتها بالتحصيل العلمي، الشبكة الاستراتيجية، ٢٠٠٣م.
١٤. زيتون وكمال، حسن حسين، وكمال عبد الحميد زيتون، البنائية منظور ابستمولوجي وتربوي، ط١، دار المعارف، الإسكندرية، مصر، ١٩٩٢م.
١٥. سلامة، عبد الحافظ محمد، الوسائل التعليمية والمنهج، دار الفكر، عمان، الاردن، ٢٠٠٠م.
١٦. السمرة، زياد، فنّ التفاوض، ط١، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٨م.
١٧. الشيرازي، مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروزآبادي (ت١١٧٥هـ)، القاموس المحيط، ج ١/١-٢-٣-٤، عالم الكتب، بيروت، د. ت.
١٨. عاشور ومحمد، راتب قاسم، ومحمد فؤاد الحوامدة، أساليب تدريس اللغة العربية بين النظرية والتطبيق، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ٢٠٠٧م.
١٩. عطية، محسن علي، الكافي في أساليب تدريس اللغة العربية، ط١، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ٢٠٠٦م.
٢٠. علّام، صلاح الدين محمود، الاختبارات والمقاييس التربوية والنفسية، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٦م.
٢١. فولر، جورج، دليل المفاوض، ط٤، ترجمة: مكتبة جرير للنشر والتوزيع والطباعة، الرياض، السعودية، ٢٠١٢م.
٢٢. القمش، مصطفى نوري، مقدمة في المهوبة والتفوق العقلي، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠١١م.
٢٣. كين، كيفين، المفاوض المثالي، ترجمة: حسين وجيه، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، ٢٠٠٢م.
٢٤. اللبدي، محمد سمير، المتعلمون وقواعد النحو، مجلة المعلم والطالب، العدد (٤،٣)، معهد التولية التابع للأئمة اليونسكو، دائرة التولية والتعليم، عمان، الاردن، ١٩٩٩م.
٢٥. هوفر وديانا، ديفيس وديانا بيرند، قوة المفاوضات التجارية الناجحة، ترجمة: هند رشدي، كنوز للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ٢٠١٣م.
٢٦. وجيه، حسن محمد، التفاوض وإدارة المقابلات، ط١، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، ٢٠٠١م.

أثر استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة في تحصيل طلاب الصف الرابع العلمي..... (80)

- 1- Vernberg, Eric.M. and Others, Sophistication of Adolescent s Interpersonal Negotiation Strategies and Friendship Formation After Relocation: A Naturally Occurring Experiment, Jouvnal of Research on Adolescence, Vol 4 (1) 1994.
- 2- Oliver, Rhonda, The patterns of Negotiation For Meaning in child Interactions, Modern Language, journal: Vol, 86 (1) spr, 2002.
- 3- Kiess, H.O. Statistical Concepts For Behavioal science, London, Sidney, Toronto, Allyn and Bacon, 1996.

١- مقابلة أجراها الباحث مع مجموعة من المدرّسين والمدرّسات في المدارس الاعدادية (الفرات للبنين، الهندية للبنين، الفواطم للبنات) في يومي الأربعاء والخميس الموافق ٢٧-٢٨/٣/٢٠١٩ وأكدوا على هذه الأسباب في ضعف تحصيل الطلبة لمادة قواعد اللغة العربية.