

**سابعاً. مهارة المناقشة :**

هي المهارة التي يتم فيها التفاعل بين المعلم والمتعلم ، عبر اشتراكهما في تحليل الأفكار ، ومناقشتها وتحليلها ، وتوضيح الآراء وتقبلها وتشجيع النقد والتعبير الحر عن الآراء ، والاقتراع بها ؛ بهدف الوصول الى الحقائق .

**أهميتها :**

١. تعمل على مشاركة المتعلم في عملية التعلم ، وزيادة إيجابيته في الموقف التعليمي . ٢. تعطي المتعلم الثقة بالنفس .
٣. تنمي لدى المتعلم قدرات واتجاهات وقيماً إيجابية ؛ مثل :أ- قدرات التفكير والنقد والبرهنة والمناظرة ، ودفع الرأي بالرأي ، وقرع الحجة بالحجة . قدرات التقويم والإبداع والابتكار . ج- احترام الرأي الآخر . د- تثبيت المعلومات وتعزيز الاتجاهات
- هـ- احترام العمل الجماعي ، ورأي الأغلبية والنزول على قوانين الجماعة و- تزرع قيم المودة والاحترام المتبادل وتقدير الآخرين والنظام ز- مهارات الاتصال . كالحديث ، والاستماع ، والنقد ، وإدارة الحوار ، وكسب الآخرين .. ٤- تعمل على توفير وقت المعلم وجهده ؛ حيث يكون المتعلم إيجابياً ، ويأخذ المعلم أدواراً أخرى ؛ كالإرشاد والتوجيه والضبط والحكم ٥- تعمل على حل المشكلات التي تقابل التلاميذ والمعلمين . ٦- تعمل على علاج المتعلمين الأقل نشاطاً وتفاعلاً والمهملين والمنبوذين ٧- تدرب المتعلمين على العيش في المجتمع القائم على الشورى والاندماج فيه بنجاح ٨- تبعد الرتابة والملل والاستبداد والخوف من الجو المدرسي . ٩ - اختبار الأفكار والمعلومات والاتجاهات لدى التلاميذ ١٠- تعديل الآراء وتطوير بنية التفكير .

**أنواعها :**

- المناقشة الجماعية :** وتكون بمشاركة الفصل كله ، ويقودها المعلم أو أحد المتعلمين ، وهناك كاتب للأفكار ، ويرتب المعلم المتعلمين في شكل دائري حول المتحدث ليروه ويبراهم ؛ أي يرى كل منهم الآخر .
- المناقشة التلقينية :** وهي تتبع أسلوب إلقاء سؤال ، ثم إجابته وفق نظام محدد ؛ لاسترجاع معلومات معينة ، أو تثبيتها ، أو اكتشاف نقاط الضعف ؛ فهي تدور حول المادة التعليمية والمحتوى الدراسي
- المناقشة الجدلية السقراطية:** فيها يعرض المعلم على تلاميذه أسئلة تعتمد الشك أسلوباً ، حتى يصل بها الى اليقين وهدفها إكساب المتعلم أسلوب التفكير الصحيح ، والوصول الى الحقائق بنفسه ، وي طرح المعلم المشكلة بحيث يتلقى حولها الاستفسارات ، ويدور الجدل ويتصاعد ، فتثري الجلسة ، وصولاً للحقائق والقوانين عن طريق الاستدلال المنطقي
- المناقشة الثنائية :** وفيها يتناقش المعلم والمتعلم ، أو متعلم ومتعلم آخر ، فيسأل أحدهما ويجيب الآخر ، وقد يتبادلان الأسئلة والأجابه

**نماذج لبعض المتناقشين وطرق التعامل معهم :**

**١- المناقش الذي لا يكف عن السؤال :** أبرز صفاته إنه يريد إحراجك ، أو يسعد بكسب رأيك الى جانبه. ولا يكف عن السؤال .

**كيفية التعامل معه:** رُد أسئلته الى أفراد الحلقة ، ولاتحل بنفسك مشكلاته ، ولكن لا تتحيز الى طرف .

**٢- المناقش الذي يهوى المنازعات دائماً:** أبرز صفاته: يحب أن يجرح الآخرين ، وربما كان على حق في شكواه لكنه يهوى المنازعات دائماً.

**كيفية التعامل معه:** كن هادئاً واجعل الآخرين يعزلونه وأظهر استعدادك لحل مشكلاته على انفراد ولكن اعتذر دائماً بعدم وجود الوقت المناسب

**٣- المناقش المجادل لمجرد المجادلة:** أبرز صفاته: يحب المجادلة ، ويعارض للمتعة ، وتُخرجه المجادلة عن طوره ، واهتمامه الشخصية .

**كيفية التعامل معه:** حاول استخلاص النواحي الطيبة من مدخلاته ، ثم تكلم عن شيء آخر دون اضطراب ، أكثر من إلقاء الأسئلة التي تريكه ، واصدمه برأي الآخرين المعارضين له ، وأخيراً تحدث معه على انفراد .

**٤- المناقش العنيد:** أبرز صفاته: يتجاهل بشكل متعمد رأيك ورأي الآخرين ، ولا يريد أن يتعلم شيئاً فهو مناقش عنيد .  
**كيفية التعامل معه :** جمع الآخرين ضده ، وأفهمه أنك مستعد لدراسة الموضوع معه منفرداً ، ولكن عليه أن يقبل الآن وجهة نظر الآخرين .

**٥- المناقش الذي يدعي معرفة كل شيء:** أبرز صفاته: يريد فرض رأيه على الجميع ، وربما يكون على غير علم بما يتحدث ، أو على العكس ثرثاراً ، ولكنه يدعي المعرفة

**كيفية التعامل معه :** أوقفه بأسئلة مركبة ، وادعم ثقة الجميع بأهمية الحوار ، حتى لا تتجرف الى حيث يريد هذا الدعي ، ولا تنتسى مثل هذه العبارة " هذه وجهة نظر خاصة ، وعلينا الآن أن نرى وجهات نظر الآخرين "

**٦- المناقش الصامت بإرادته :** أبرز صفاته: لا يهتم بشيء وقد يعتقد أنه فوق أو تحت مستوى الموضوعات المطروحة للمناقشة ويصمت بإرادته

**كيفية التعامل معه:** حاول إثارة انتباهه بطلب رأيه في موضوع يعرفه وأظهر الاحترام لما يملكه من خبرة دون مبالغة وأن تناقشه دائماً وتشجعه

**٧- المناقش البشوش المتعاون:** أبرز صفاته: مستعد دائماً لمعاونتك ..... واثق بنفسه ، وهو دائماً بشوش .

**كيفية التعامل معه :** استفد بمساعدته القيمة في المناقشات ، واشكره على ما يقدمه من آراء .

**٨- المناقش الثرثار المشتت:** أبرز صفاته: يتكلم في كل شيء إلا الموضوع الذي يناقشه الجميع . وهو دائماً ثرثار مشتت لك .

**كيفية التعامل معه :** اقطع عليه الحديث عندما يريد المواصلة في الكلام "يا سيد فلان ألم نبتعد قليلاً عن لب الموضوع " فإذا لم يتوقف ، أظهر له شيئاً من القلق بالنظر الى ساعتك من أن لآخر .

**٩- المناقش الخجول :** أبرز صفاته: قد تكون عنده بعض الأفكار ، ولكنه يجد صعوبة في صياغتها أو التعبير عنها ، لأنه شديد الخجل .

**كيفية التعامل معه :** وجه إليه بعض الأسئلة ، وعاونه ، وزد من ثقته بنفسه ، واجذب أنظار الآخرين الى ما قد يبديه من آراء جيدة

**١٠- المناقش المتعصب لرأيه :** أبرز صفاته: متعصب لآرائه ، ودائم الكلام عنها ، وينتصر لها ، ولا يقبل غيرها .

**كيفية التعامل معه :** اجذبه الى الموضوع واستفد من آرائه التي قد تبدو لها قيمة وحاول أن تفهمه وأبرز تناقضاته بلباقة، فإن لم يتحسن فاسأله أسئلة تعجيزية .

**١١- المناقش السرحان دائماً :** أبرز صفاته :دائم السرحان ، ويعيد عن الآخرين ، ويتكلم عن الموضوع أو عن شيء آخر .

**كيفية التعامل معه :** قاطعه بسؤال سهل ومباشر، واطلب رأيه بخصوص النقطة الأخيرة التي توصل إليها الآخرون في نقاشهم

**١٢- المناقش المتعال :** أبرز صفاته :يعامل الآخرين بطريقة متعالية ، وهو على علم ، لكنه يفتقد خلق التواضع .

**كيفية التعامل معه :** لا تثره ولا تخذش حساسيته ولا تنتقده ، وإذا ما أخطأ فاستخدم الأسلوب الرصين ( نعم ، ولكن .. ) وحاول أن توجهه بشكل رقيق غير مباشر الى التواضع ، وكأنك تحدث الجميع