



الدرس 3: كن مقدمًا جيدًا

الوحدة 2

				12/11/2024	اليوم والتاريخ
				7	الحصة
					الشعبة
				1	أرقام الأهداف / المخرجات

وصف الدرس

يهدف الدرس إلى تعريف التلاميذ كيفية إعداد، وتقديم عرض تقديمي بشكل جيد.

أهداف الدرس / المخرجات

1. تطبيق مهارات العرض التقديمي الجيد.

المصطلحات

اللغة الإنجليزية	اللغة العربية
Present	تقديم
Presentation	عرض تقديمي



التحديات المتوقعة

- < قد يصعب على بعض التلاميذ التعبير عن أنفسهم بسبب خجلهم. شجعهم على الاستعداد جيدًا والتدرّب بمفردهم أو مع أحد زملائهم في الصف، والتحدث بوضوح وبصوت عالٍ أثناء التقديم.
- < قد لا يستطيع بعض التلاميذ اتباع الخطوات المناسبة لتقديم أفكارهم في الصف، قدم لهم الدعم إذا احتاجوا إلى مساعدة إضافية.



التمهيد

- < قدم الغرض من الدرس وهو تطبيق مهارات العرض الجيد لتقديم عرض تقديمي بموضوع معين أمام الفصل.
- < يمكنك أن تطرح عليهم بعض الأسئلة مثل:

- هل لديكم موضوع تودون الحديث عنه أمام زملائكم في الصف؟
- كيف يمكنكم ترتيب أفكاركم وعرض الموضوع؟



استراتيجيات التدريس وآلية التنفيذ

- < يتضمن هذا الدرس مشروعًا يتيح للتلاميذ ممارسة وتعزيز قدراتهم في تنظيم وتقديم عرض تقديمي ناجح. يمكنك طرح بعض الأسئلة على التلاميذ مثل:

- هل تعتقدون أنكم مقدّمون جيدون؟
- ما المهارات التي تعتقدون بأنها مهمة عند تقديم عرض تقديمي؟ ابدأ باستراتيجية الحوار والمناقشة واطرح النصائح التي يحتوي عليها كتاب التلميذ لإنشاء عرض تقديمي جيد:
- أولاً، اشرح للتلاميذ أنه يجب أن يكونوا مستعدين جيدًا للموضوع الذي سيقدمونه، حيث أن هذا سيبقيهم واثقين من أنفسهم

وهادئين دون تلثم، كما يمكنهم التدرّب على العرض التقديمي عدة مرات؛ لأنّ المزيد من الممارسة يُكسب الثقة.

- هناك نصيحة مهمة للغاية وهي تعابير الوجه أثناء العرض التقديمي، فالابتسامة والطاقة الإيجابية تجعل العرض التقديمي ممتعًا للجميع وتُظهر الحماس حول موضوعك.

- ذكرهم أيضًا أنه من المهم النظر بثقة دون قلق، حيث أنّ النظر إلى الجمهور أثناء الحديث يساعد على إبقائهم منتبهين ويظهر مدى ثقتك بنفسك.

- النصيحة الأخيرة تتعلق بكيفية التحدث، فعند إلقاء خطاب، من الضروري أن يكون النطق واضحًا، وأن يكون التحدث بنبرة صوت مناسبة. ساعد التلاميذ على فهم أنه من الأفضل استخدام لغة وكلمات بسيطة يسهل على الجمهور فهمها.

< يمكنك أيضًا اقتراح بعض النصائح الإضافية لنهاية العرض التقديمي، حيث يمكن للمقدّم أن يطرح أسئلة على الجمهور تتعلق بالموضوع ويلخّص نقاط العرض التقديمي الرئيسة.

< اطلب من التلاميذ إعداد خطوات المشروع لهوايتهم المفضلة. شجعهم على تطوير أفكارهم بثقة ولا تجعلهم يخجلون من اختياراتهم، وإذا احتاجوا لمساعدة، أخبرهم ببعض الأفكار المتعلقة بالهوايات، مثل كتابة القصص، والرسم، والرياضة، والحرف الفنية. إذا كان لدى بعض التلاميذ نفس الهواية فيمكنهم العمل كفريق لإعداد المشروع، ولكن بعد ذلك يجب تقسيمهم من أجل ممارسة مهارة العرض التقديمي.

< استخدم استراتيجية تقييم الأقران، واطلب من التلاميذ تقييم زملائهم في أثناء تقديم العروض. سيساعدهم ذلك على التدرّب على الكتابة، والتحدث وبناء الثقة بالنفس. بالإضافة إلى ذلك، ستعمل ورقة التقييم على تطوير قدرتهم على تلقي التغذية الراجعة من أقرانهم في الصف حول عرضهم التقديمي وأدائهم، وكذلك قبول النقد.



استراتيجيات غلق الدرس والتقويم

< في نهاية الدرس تأكد من فهم التلاميذ لجميع أهداف الدرس وقيّم معرفتهم من خلال طرح بعض الاسئلة على سبيل المثال لا الحصر:

< هل تستطيع أن تتذكّر:

- ما مهارات تقديم عرض ناجح؟

- كيف يمكنكم تحضير عرض تقديمي؟

< ذكّر التلاميذ بالمصطلحات الهامة وكرّرها معهم.

< يمكنك الاستعانة بتدريبات كتاب التلميذ ضمن الاستراتيجيات التي ستستخدمها لغلق الدرس.

1

قَدِّمَ عَرْضًا شَفَوِيًّا أَمَامَ زَمَلَائِكَ فِي الصَّفِّ.

استمع بإمعانٍ إلى زملائك
في الصفِّ في أثناء العرض
وأكمل التَّقييم. قدِّم لهم
ملاحظاتك بصورة مكتوبة.

← اخترْ هوايةً مفضلةً لديك، واعرضها على زملائك في الصفِّ.

← يمكنُ أن تكونَ النقاطُ الرئيسةُ في عرضك التقديمي:

1. وصفَ الهواية.

2. متى تمارسها؟ وأين؟

3. كيف تنميها؟

← اكتب ملاحظاتك على الورق، وتدرب على كيفية تقديمها بطريقة مهذبة.

تلميح: وجّه التلاميذ لاختيار الهواية التي يريدونها، ثم الفت انتباههم إلى أن العرض الذي سيقدمونه سيكون شفهيًا، ولكن يمكنهم إحضار بعض الأدوات أو الصور التي تعزز عرضهم. أجب على استفساراتهم، وادعمهم بالتشجيع المستمر.

← ضع علامة ✓ أمام التَّقييم الذي تعتقد أنه يصفُ أداءَ زميلك لكلِّ من مهارات العرض الجيد.

← ناقش زملاءك حول ملاحظاتك.

