



محاضرة افتتاحية منهجية تقديم العروض

إعداد: و. هدى بلقي

Houda.lasco@gmail.com

الأهداف الإجرائية

- ✓ تقديم تصور عام حول الأندراغوجيا وما ينبغي أن يعرفه المحاضر عن المتعلم الراشد.
- ✓ تقديم تصور مبسط حول سبل استثمار العرض كوسيلة بيداغوجية وفق المقاربة بالكفايات.
- ✓ تمكين المتعلم من المقتضيات الإجرائية التي تسم جودة العرض ونجاحته.

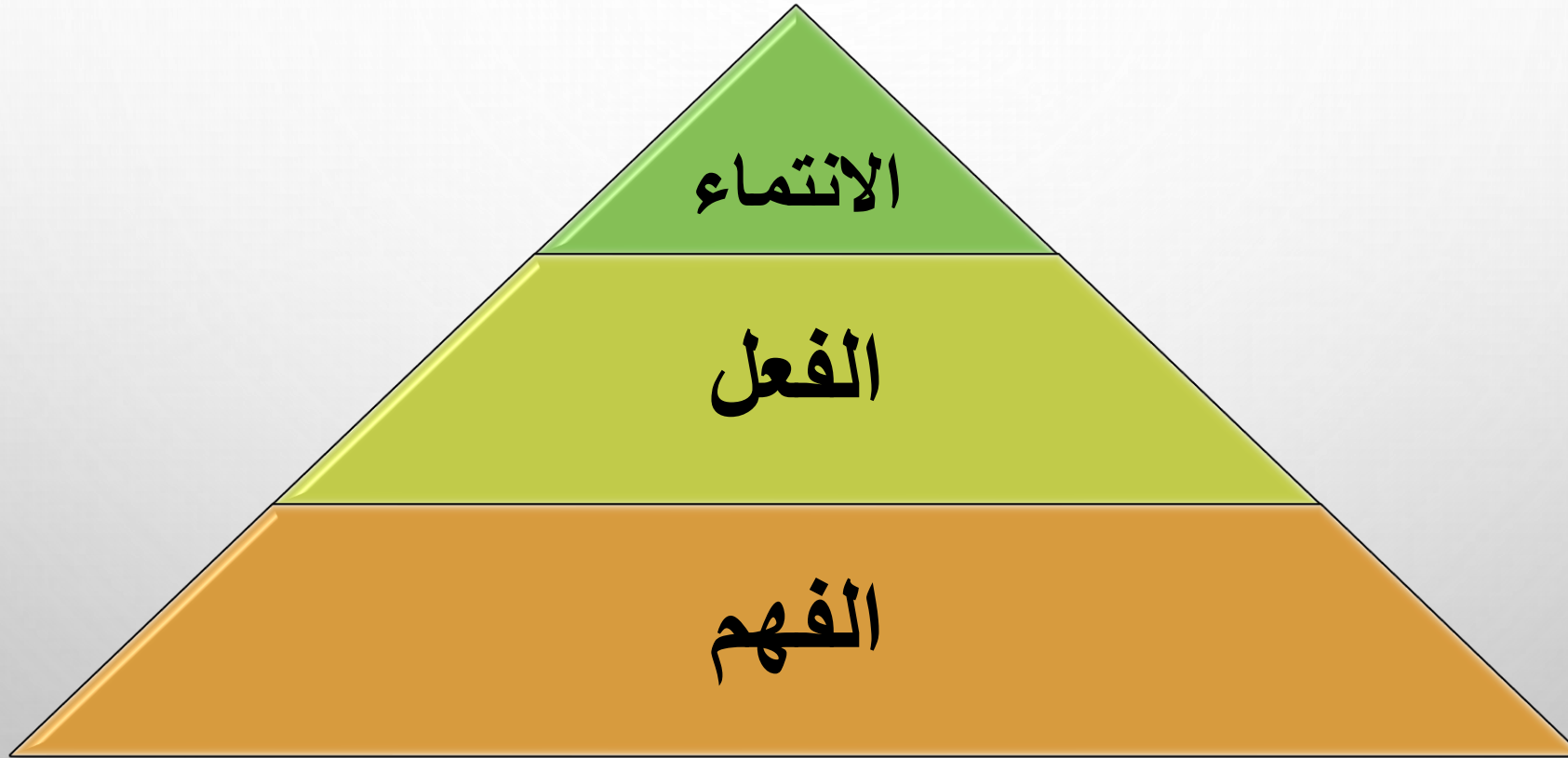
ما هي أفضل طريقة بيداغوجية للتعليم؟

ينبغي أن يعرف كل شخص مقبل على مباشرة عملية تعليمية تعلمية أنه لا وجود لتدخل بيداغوجي يقوم بكل شيء ويسمح بمواجهة جميع الوضعيات التعليمية، فكل طريقة تستجيب لهدف أو غرض معطى. إذ أن الأهداف أو الكفايات المستهدفة هي التي تتحكم في الاختيار الأول للطرق.

تحدد الصلاحية أو الملاءمة بالنسبة لدرجة التكيف مع الهدف، وهو الشرط الأساسي والأول في النجاعة وأي طريقة لا تقوم بهذا الدور علينا التخلي عنها، لأننا لا نختار قطارا بالنظر إلى لونه ولكن إلى وجهته.

بما أن الأهداف هي التي تتحكم اختيار الوسائل ينبغي إذن معرفة مكوناتها ومجالها ومستواها ونوعها وأنواع التعلم التي تستهدفها.

هرم الاحتياجات للفعل التعليمي للراشد



هرم الاحتياجات للفعل التعليمي للراشد معدل عن : بيداغوجيا الكفايات
(2004)

كيف يتعلم الراشد؟

□ **الحاجة إلى الفهم:** يتعلم الراشد إذا كانت المعلومة لها علاقة مباشرة به، ووجد فيها منفعة ومصلحة، ويتقبل الأهداف إذا استجابت لمنتظراته واهتماماته.

□ **الحاجة إلى الفعل:** لا يقبل الراشد تعليما مفروضا يجعله سلبيا صامتا مصغيا مسلحا بنظريات بدون أن تكون له سلطة تطبيق معارفه ومناقشتها. يحتاج الراشد إلى تعلم الأمر بالانخراط وإذا تمكن من استعمال وتطبيق ما تعلمه وإعطاء رأيه والتفكير مع الآخرين واستدعاء تجاربه السابقة.

□ **الحاجة إلى الانتماء:** يتعلم الراشد إذا شعر بأنه مندمج في جماعة، بحيث يسهل إقناعه من قبل نظرائه أكثر من مكوّنه.

كيف يتعلم الراشد؟ (الأندراغوجيا)

يؤكد مالكولم نولز (1913-1996):

"أن النموذج الأندراغوجي: هو نظام من العناصر التي يُمكن اعتمادها أو تعديلها كليًا، أو جزئيًا، ولا يُمكننا اعتبار "الأندراغوجيا" أيديولوجية يتحتم علينا تطبيقها بشكل كامل، ودون أيّ تعديلٍ، في الحقيقة تُعتبر المرنة أحد أهم سمات نموذج الأندراغوجي."



كيف يتعلم البالغون ؟

1 يحتاج البالغ لمعرفة أهمية تعلمه لأي شيء



2 يمتلك البالغ حاجة عميقة حتى يكون مقادراً ذاتياً

New-Educ.com

3 يمتلك البالغ خبرة أكبر وذات نوعية مختلفة عن خبرة المتعلم صغير السن

الصغير



البالغ

EXPERIENCE

ترجمة وتصميم النسخة العربية: Bryan Mader

موقع تعليم جديد new-educ.com

4 يصبح البالغ جاهزاً للتعلم ليقوم بالإنجاز بفعالية أكبر وبالشكل الأكثر إرضاءً



New-Educ.com

5 يدخل البالغ إلى تجربة التعلم بتوجيه متركز حول مشكلته ما يهدف تعلم الحلول المناسبة



6 يندفع البالغ نحو التعلم من خلال المحفزات الذاتية والمهنية

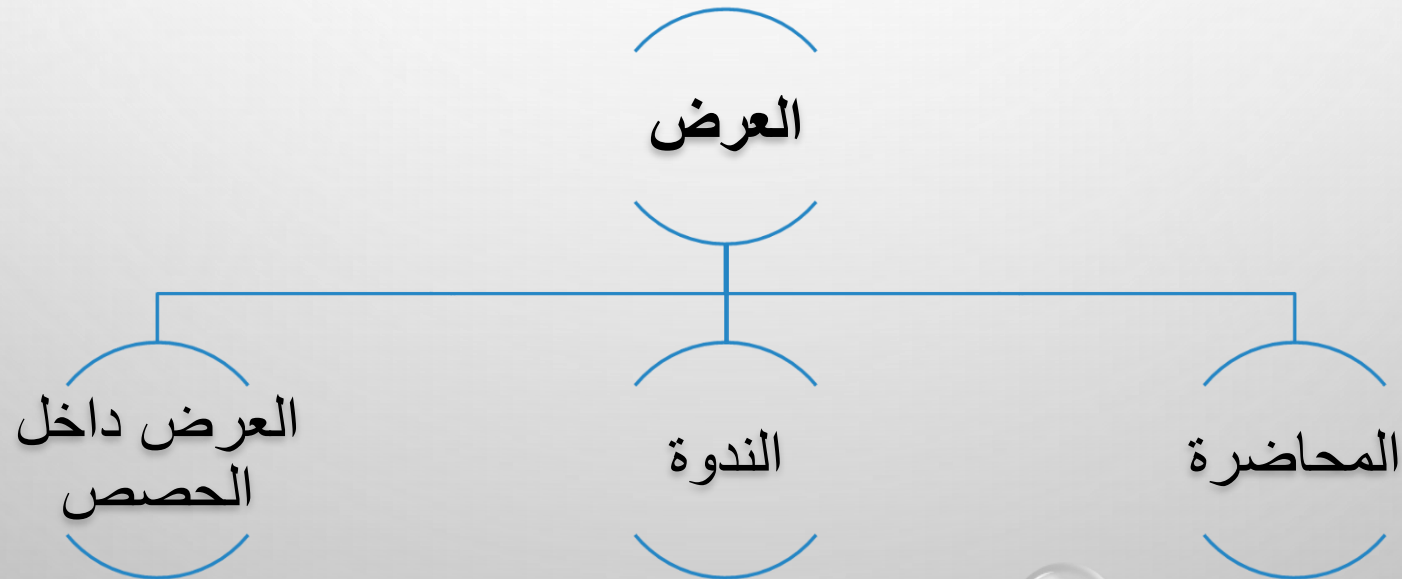
مثل:
- شريك أفضل للعمل
- زيادة في الأجور
- الترقية

مثل:
- الحاجة لاحترام الذات
- القوة والمسؤولية
- الإنجاز



التقنيات البيداغوجية: العرض نموذجا

يعتبر العرض المداخلة الأكثر شهرة، والأكثر ممارسة نظرا لخاصية الملامة، وهو غير مكلف على مستوى الموارد البشرية، يساعد أيضا على تقديم عدد كبير من المعلومات في وقت وجيز لعدد كبير من الأشخاص، وهو في ذلك يتخذ أشكالا متعددة:



المحاضرة



يمكن للتواصل خلالها
أن يكون ذو اتجاه
واحد أو اتجاهين، إذا
سمح للمتعلمين بطرح
الأسئلة وإبداء الرأي

تستهدف:
الشرح/ الإخبار
تحليل وضعيات
تركيب معطيات
استنتاج قضايا للتفكير

تبنى بطريقة
ديداكتيكية:
التخطيط
التدبير
التقويم

الندوة



يتخذ التواصل فيها
اتجاها واحدا، من
المحاضر إلى المستمعين
الذين لا يمكنهم التدخل
إلا بعد انتهاء العرض.

تستهدف:

تقديم موضوع جديد
تطوير فكرة أو نظرية
عرض نتائج بحث من
أجل الإقناع

عرض بشكل أقل
ديداكتيكية لكن
بمحتوى أشمل من
الدرس أو المحاضرة

العرض داخل الحصص

"إن طرقاً تضع الطالب في وضعية نشيطة من أجل التعلم يكون لها الحظ الأوفر لتكون ناجحة أكثر من تلك التي تضع الطالب في نفس الوضعية"

➤ يعتبر العرض الذي يقدمه الطالب داخل الفصل ضمن العملية التعليمية التعلمية التي تعتمد المقاربة بالكفايات وضعية مشكلة أي وضعية محددة في سياق تعليمي تعليمي ذات دلالة ومعنى للطالب تستهدف خلخلة بنيته المعرفية من أجل بناء تعلمات، كما أنها ترشده نحو إنجاز مهمة ذات دلالة تعليمية تعليمية.

➤ يستمد وصف العرض بالوضعية المشكلة مشروعيتها من كونه وضعا يستدعي استثمار الطالب للعديد من المعلومات التي اكتسبها سابقا (كاللغة)، وتخطي بعض الحواجز (التواصل الشفوي)، يؤدي فيها العرض وضعية تسمح بخلخلة البنية المعرفية للطالب، ويساهم في إعادة بناء تعلمات جديدة تتميز بالجودة.



العرض داخل الحصص

- يستدعي العرض باعتباره وضعية مشكلة ضرورة تحقيق كفايات محددة يمكنها وصفها بالكفايات الممتدة؛ لأنها غير مرتبطة بمجال دراسي معين بل تمتد لتشمل مجالات ومواد مختلفة، مثل امتلاك آليات التفكير العلمي أو القدرة على التحليل والتركيب.
- تتخذ الكفايات في المنهاج الدراسي طابعا استراتيجيا أو تواصليا أو منهجيا أو ثقافيا أو تكنولوجيا، وهو طابع متعدد الأبعاد، إلا أن التساؤل المطروح في هذا المستوى هو؛ إلى أي مدى يساهم العرض باعتباره وضعية مشكلة في تحقيق هذه الكفايات الممتدة؟

تحديد الكفايات الممتدة

الكفايات التواصلية



اتقان اللغات (العربية، الفرنسية، الانجليزية)

التمكن من مختلف أنواع التواصل داخل المؤسسة التعليمية وخارجها.

تدبير التواصل الأكاديمي وأدبيات التواصل البيداغوجي

الكفاية الاستراتيجية



التموقع في الزمان والمكان

التموقع بالنسبة للآخر (الأسرة، المؤسسة التعليمية، المجتمع)

تعديل الاتجاهات والسلوكيات الفردية وفق ما يفرضه تطور المعرفة والعمليات والمجتمع

تحديد الكفايات الممتدة

الكفاية التكنولوجية



- القدرة على تصور ورسم وإبداع وإنتاج المنتجات التقنية.
- التمكن من تقنيات التحليل والتقدير والمعايرة والقياس.
- التمكن من وسائل العمل اللازمة لتطوير المنتجات وتكييفها مع الحاجيات الجديدة والمتطلبات المتجددة؛

الكفايات الثقافية



- تنمية الرصيد الثقافي للمتعلم، وتوسيع دائرة رؤيته للعالم وللحضارة البشرية بتناغم مع تفتح شخصيه بكل مكوناتها.
- توسيع صلته بالمعرفة بصفة عامة.

الكفاية المنهجية



- اكساب المتعلم منهجية التفكير وتطوير مدارجه العقلية.
- منهجية العمل في الفصل وخارجه.
- منهجية تنظيم ذاته وشؤونه ووقته وتدبير تكوينه الذاتي ومشاريعه الشخصية.

تحسين نجاعة العرض

"لكي يفهمك الناس دون عناء، يجب أن تتحمل الكثير من العناء"

➤ إن إلقاء عرض جيد ليس أمراً سهلاً، فقد يقتنع المحاضر بجودة ما قدمه في الوقت الذي يكون فيه الأمر مختلفاً، لأنه ليس المطلوب أن نحسن القول لكي يدرك المشاركون ويحتفظون بما نحاول إيصاله فهناك نوع من ضياع الطاقة في كل تواصل بيداغوجي.

- يتطلب العرض أن تقرأ كثيراً، وأن تختار فقط ما يناسب الفئة المستهدفة، أي أن تعتمد في ذلك عملية النقل الديدانكتيكي الداخلي وفق ثلاث مراحل :
- انتقاء المعرفة وتبسيطها لجعلها مناسبة لمستوى المتعلمين الإدراكي.
 - اختيار لغة واصفة مفهومة من لدن المتعلمين.
 - عرض المحتوى التعليمي على المتعلمين والذي ينبغي ان يراعي مبادئ اثنين :
 - . الانتقال بالمتعلم من المعلوم الى المجهول.
 - . اعتماد مبدأ التدرج في الصعوبة مرورا بالمعرفة البسيطة فالمركبة ثم المعقدة.

1. تحديد الأهداف

عندما نقدم عرضاً نفكر دائماً في تحديد الموضوع لكننا نغفل حدوده، فنجد أننا نسعى أن يكون عرضنا شاملاً وأن نقول كل شيء، في حين أننا لا يمكن أن نلامس في عرض واحد كل ما يحيط بالموضوع.

ينبغي أن يطرح المحاضر على نفسه السؤال التالي: في نهاية العرض، إلى ماذا سينتهي الحاضرون؟ وعلى ماذا سيكونون قادرين؟ تساعد هذه الأسئلة على:

تحديد الفئة المستهدفة وحاجياتها واهتماماتها، وكذا معرفتها حول الموضوع.

تحديد الأفكار الأساسية والمفاهيم المفاتيح... وهذا يسمح بوضع حدود للمحتوى لكي يكون مختصراً لإظهار الأفكار القوية فقط وتبسيط الضوء عليها وتعزيزها بأمثلة من أجل تسهيل عملية ادماجها.

الخطوات
الأساسية لإعداد
عرض يتسم
بالجودة

الخطوات الأساسية لإعداد عرض يتسم بالجودة

2. بناء المحتوى

يدعو هذا الأمر إلى بلورة سيناريو معين، أي الطريقة التي سيعالج بها المحتوى لأن العرض البيداغوجي مثله مثل القصة، يمكن أن يقدم بطرق مختلفة غامضة أو واضحة، مشوقة أو مملة، بناء عليه يمكن اعتماد الخطوات التالية عموماً:

➤ بداية العرض:

➤ تقدم بداية العرض روح ما سيأتي، لأنها تعطي الرغبة في الاستماع وتحفز ولأنها تشرح للمتلقى أين سينتهي به العرض؟ وكيف سيتم تناوله.

➤ نتحفز للاستماع إلى خطاب حينما نعرف مسبقاً أنه سيكون نافعا.

➤ من السهل فهم الجزئيات حينما نفهم منطق الكل.

الخطوات الأساسية لإعداد عرض يتسم بالجودة

2. بناء المحتوى

- في البداية نأخذ المتعلم في حالته "الباردة" لإدخاله إلى الموضوع الحقيقي، لذلك ينبغي الانطلاق بإثارة انتباه المتلقي وإبراز أهمية الموضوع لديهم.
- **التصميم والأهداف:** وبعد ذلك يجب الإعلان عن:

➤ القيمة

➤ الأهداف

➤ التصميم

➤ قواعد اللعب

الخطوات الأساسية لإعداد عرض يتسم بالجودة

2. بناء المحتوى

➔ إنهاء العرض:

إنه آخر انطباع يترك عند الجمهور، وهو آخر لحظة لتخزين المفاهيم المفاتيح، وتنظيم تسلسلها، لذلك يجب الحرص على:

➔ تلخيص نقط التدخل وإبراز أقوى فكرة وجب الاحتفاظ بها في كل جزء تم تقديمه.

➔ الانتهاء ببعض النقط ذات الطابع الشمولي، والانفتاح على أسئلة وانشطة تطبيقية وشكر المتلقي.

تقديم العرض بطريقة ناجحة

- إذا كان لخطيب كارزماتي حظ ضئيل لتحقيق أهدافه بواسطة محتوى سيء البناء، فكذلك الأمر بالنسبة لخبير صاغ محتوى عرضه ببناء جيد، لكن طريقة تقديمه مملة أو غامضة، إذا ما هو الأسلوب الذي سيمرر بواسطته العرض بشكل حسن وكيف يكون ناجحا أكثر؟

1. احترام قواعد التواصل الشفوي الخمس:

1. القاعدة الأولى: تجنب قراءة النص والعمل على قوله.
2. القاعدة الثانية: تجنب الأفكار المعقدة وتعويضها بأخرى بسيطة وسهلة ومستقلة.
3. القاعدة الثالثة: استعمال الجمل التأكيدية أو الاستفسارية بدل الجمل السالبة.
4. القاعدة الرابعة: استعمال الصور والاستعارات من أجل المساعدة على الفهم، وتنويع المدخلات إلى سمعية وبصرية.
5. القاعدة الخامسة: التلخيص يساعد على الاحتفاظ بالأفكار الرئيسية المختلفة.

تقديم العرض بطريقة ناجحة

II. تسهيل الادراك

معلومات مهمة عن الادراك:

الانتباه مصفاة الادراك: يتأثر الانتباه بشكل جزئي كلما كان العرض طويلا؛ ففي وضعية الاستماع نركز انتباهنا 20 دقيقة وينخفض المستوى فيما عداها بشكل كبير/ لكن في وضعية التفاعل يمكن الحفاظ على الانتباه لمدة 45 دقيقة.

بينت الدراسات أنه في إدراك خطاب شفهي من طرف المستمعين نجد أن:

- الملفوظ (VERBAL) (الكلمات) تحتل 20 %

- الخارج لفظي (EXTRA VERBAL) (أي طريقة القول والايقاع، والنبرة...) 30 %

- ويحتل غير اللفظي (الحركات النظرات، الميول) نسبة 50 %

بناء على ما سبق، ينبغي التركيز اثناء القاء العرض على عوامل أخرى؛ كالنظر، والصوت، والمجال الحركي. (أنظر شبكة التقويم الخاصة بالتعبير الشفوي)