

الاستماع

2

لـ (كاريزما) أقوي،
وشخصية أكثر تأثيراً

نواتج التعلّم

1. تحلّل المادة المسموعة محدثاً الفِكر، والنقطة الرئيسة، وطبيعة الحجج المقدمة فيه.
2. يناقش ما ورد في النّص من أفكار، ويبيّن موقفه منها.

سيستغرق تنفيذ
هذا الدرس
حصة واحدة

و الآن ف : لنستمع إلى النص



		العبارة	م
لا يوجد	يوجد	تعريف محدد للكاريزما	1
غير اللفظي	اللفظي	يحت النص على التواصل	2
للطرف الآخر	لك	صنف أهمية ما ستقوله بالنسبة	3
الأخذ	العطاء	هو الطريقة الوحيدة لتأسيس تواصل حقيقي	4
الأدوات	الكلمات	التي تستخدمها تؤثر في الآخرين	5

أجب عن هذه الأسئلة بعد استماعك النص:

1. لا تقدم نصيحة إلا إذا طلب إليك ذلك. لماذا؟

لأن قيامك بالاستماع يظهر اهتماما أكثر من تقديم النصيحة. تجعل الحديث يدور عنك وليس عن الطرف الآخر

2. امنح قبل أن تأخذ. اشرح هذه العبارة، وبين موقفك منها.

لا تفكر فيما يمكن أن تحصل عليه وإنما فكر فيما يمكن أن تقدمه من العطاء

3. مهما يكن الشخص مميّزا، وذا (كاريزما) مميّزة، إلا أنه لا يستغني عن الآخرين. هذا ما يؤكد عليه النص، وقد قدمه من خلال عدّة أفكار. استمع إلى النص بعناية مرة أخرى، وسجل بعض هذه الأفكار.

امنح اهتمامك بالكامل - لا تضحك على الآخرين - سلط الضوء على الآخرين

4. عَبَّرَ عَمَّا تَفَعَّلُهُ بِعِبَارَاتٍ أَكْثَرَ إِيجَابِيَّةً. اذْكَرِ الْبَدَائِلَ الَّتِي سَمِعْتَهَا فِي النَّصِّ لَمَّا يَأْتِي:

❑ الاجتماعُ: أن تقول : إني ذاهب لمقابلة بعض الناس

❑ العرضُ التَّقْدِيمِيُّ: ستشارك أشياء جميلة مع الآخرين

❑ الصَّالَةُ الرِّيَاضِيَّةُ (Gym): تطوير صحتك ورشاقتك

5. التَّوَاضَعُ مِنْ صِفَاتِ النَّاجِحِينَ. كَيْفَ قَدَّمَ النَّصُّ هَذِهِ الْفِكْرَةَ؟

تحدث عن الأشياء التي أخفقت بها ، اعترف بأخطائك والدروس التي تعلمتها



عمل الطالب: شهاب الدين شوقي

تحت إشراف: أ. أحمد محمود زعرور

الصف: ٩/٢