

تخطيط وحدة دراسية (التعلم النشط - بالتخطيط للفهم)

| المنطقة | جهة العمل | الوظيفة | الاسم |
|---|-----------|------------------|--------------------------|
| الأحساء | ث ٣ م | معلمة علم اجتماع | دلال الخميس |
| العنوان: الوحدة الرابعة | | | المادة: التربية المهنية |
| الموضوع: السلوك الوظيفي | | | الصف: ثالث ثانوي |
| الفترة الزمنية: ٢٠ حصة دراسية | | | |
| الخطوة ١ : تحديد نتائج التعلم المرغوبة | | | |
| الأهداف الرسمية : | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • اكتساب مهارة الانضباط الذاتي. • إكتساب مهارات الاتصال بأنواعها المختلفة. • إكتساب مهارات التفويض . • تنمية مهارة العمل في فريق . | | | |
| الأفكار الكبرى (الأفهام الباقية) | | | الأسئلة الأساسية: |
| سيفهم المتعلمون : | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • الانضباط الذاتي. • مهارات الاتصال. • مهارات التفويض. • مهارة العمل في فريق . | | | |
| المعرفة والمهارات الرئيسة التي سيكتسبها المتعلمون بعد تعلم الوحدة ؟ | | | |
| سيكون المتعلمون قادرين على : | | | سيعرف المتعلمون : |
| <ul style="list-style-type: none"> • إدراك الفرق بين الانضباط الذاتي والانضباط العام. • التعرف على ماهية الانضباط الذاتي. • إعداد لائحة قواعد لتنظيم كتابة التقرير النهائي لمقرر التربية المهنية. • التعرف على أهم عناصر الانضباط الذاتي . • ممارسة مهارات طرح وجهات النظر في مواقف مختلفة من الحياة اليومية. • تحديد أهمية الاتصال في حياتنا اليومية. • تحليل أشكال الاتصال. • الوعي بأن التفاوض مهارة من مهارات النجاح في العمل. • الوعي بأن العمل من خلال فريق يخفف ضغوط العمل. • تمييز بين التفاوض و الإقناع. • مهارة كتابة ميثاق. • مهارة التحدث و الحوار. • مهارة الاتصال الفعال. • مهارة العصف الذهني. • مهارة العمل الجماعي. • مهارة التطبيق وتسجيل البيانات. • مهارة التفاوض. • مهارة التفويض. • مهارة القيادة . • مهارة احترام آراء الآخرين. • مهارة تمثيل الأدوار و المحاكاة. • مهارة إبداء وجهات النظر و حل المشكلات. • مهارة جمع و تصنيف المعلومات. | | | |

- مهارة الكتابة (كتابة لائحة تنظيم عمل ما+ وضع خطة مشروع جماعي + كتابة خطاب تفويض رسمي).

الخطوة ٢ : تحديد البراهين والأدلة على تحقق نواتج التعلم

المهمة الأدائية :

تتمثل مهمتك في التفاوض مع تاجر حول شراء ألفي مصباح بثمان مناسب (بغرض تطبيق مهارات التفاوض بصورة عملية) فكرة المهمة: التفاوض مع تاجر حول شراء ألفي مصباح بثمان مناسب للحصول على عرض مناسب. المطلوب تنفيذه: تحديد فريق التفاوض، تحديد نوعية الاتصال الذي ترغب في استخدامها في أثناء التفاوض، تحديد مهام فريق التفاوض، القيام بوضع خطة التفاوض، البدء في التفاوض، استخلاص نتائج التفاوض (الحصول على عرض مناسب). عرض النتائج على معلمة المادة.

المحكات الرئيسية:

تحديد الموضوع، تحديد الأهداف، دراسة الموضوع و معرفة الطرف الآخر ، الاستعداد النفسي والذهني، طرح الأسئلة ، الضغط على المنافس باستعمال إحدى الخيارات البديلة، توظيف تقنية تنازلي مقابل تنازلك.

أدلة أخرى:

- ملف الإنجاز (نماذج للمشاريع الجماعية، الاتصال، الميثاق، لائحة تنظيم، خطاب تفويض، المعلومات الإثرائية، الصور، عروض فيديو و مقاطع صوتية).
- نماذج ورقية لخطابات تفويض ، وتوزيع اللجان و فرق العمل.
- نماذج إلكترونية لرسائل تحفيزية عبر (Whatsapp)
- الملاحظة المنظمة لتقويم أداء المتعلمات أثناء تنفيذ الأنشطة مهارية.
- عروض إيضاحية (فيديو) لمهارات السلوك الوظيفي.
- صور إيضاحية لمهارات السلوك الوظيفي.
- أوراق عمل و أنشطة صفية.
- أنشطة صفية يتم انتقائها من مراجع ومواقع إلكترونية و كتاب الطالبة وكتاب المهارات الحياتية لتنفيذها لتحقيق من مدى فهم الطالبة للمفاهيم الأساسية بالوحدة.
- زيارة المواقع الإلكترونية للاطلاع على المهارات المتعلقة بالوحدة.

الخطوة ٣ : خبرات التعلم والتعليم والتعلم

الأنشطة التعليمية التعليمية:

سيقوم المتعلمون بالآتي :

- الحوار وتبادل وجهات النظر من خلال (الصالون الحواري).
- مشاهدة "فيلم مهارات الاتصال" ثم تحليل الممارسات الناجحة و الممارسات الخاطئة من خلال الإجابة على ورقة عمل تمهيدية للاتصال .
- (تعلم ذاتي) من خلال ممارسة أنواع الاتصال و مهام التفاوض و التخطيط للمشاريع.
- مناظرة علمية.
- يقوم المتعلمين بتحليل عناصر الاتصال من خلال مواقف حياتية.
- تطبيق مهارات التفاوض في مواقف حياتية.
- التخطيط لرحلة مدرسية داخلية و تشكيل اللجان التنظيمية.
- كتابة ميثاق، كتابة خطاب تفويض.
- تقييم ذاتي من خلال الإجابة على المقاييس التالية (ثقة بالنفس/ العمل في فريق/ مهارة الاتصال).
- تنفيذ مهارة التفاوض كما (سبق تفصيلها في المهمة الأدائية).

سيقوم المعلم بالآتي :

- تقديم الأسئلة الأساسية و مناقشتها مع المتعلمين.
- تنفيذ (صالون حواري).
- تنفيذ (تعلم ذاتي) من خلال حث المتعلمين على ممارسة أنواع الاتصال و مهام التفاوض و التخطيط للمشاريع.
- إعداد قاموس للمصطلحات و المفاهيم الجديدة لكل وحدة .
- متابعة المهمات الأدائية .
- تصميم أنشطة و أساليب تدريبية مناسبة.
- تدريب الطالبات على العمل في فريق.
- تدريب الطالبات على كتابة خطاب تفويض و إعداد لائحة تنظيم و ميثاق للضبط الذاتي.
- تصميم أوراق عمل و بنك معلومات و واجبات لكل وحدة دراسية .
- إعداد عروض إيضاحية للدروس و البحث عن عروض لمقاطع فيديو و صوت لإيضاح مفاهيم جزئية بالدروس.

جدول تنظيم التدريس على عدد الحصص

| | | | | | | | |
|----|---|---|----------------------|----|----------------------|----|---|
| ١ | الانضباط الذاتي | ٢ | تابع الانضباط الذاتي | ٣ | تابع الانضباط الذاتي | ٤ | تنفيذ مهمة جماعية كتابة لائحة قواعد تنظيم |
| ٥ | مهمة أدائية (كتابة ميثاق) | يتم البدء بالعمل على المهمة الأدائية خلال الحصة بشكل جماعي وفق زمن متفق عليه، ومحكات معلنة للمتعلمين. | | | | | |
| ٦ | مهارات الاتصال تنفيذ الدرس في أسلوب برنامج تدريبي | ٧ | تابع مهارات الاتصال | ٨ | تابع مهارات الاتصال | ٩ | اكساب الطالبة بعض مهارات الاتصال |
| ١٠ | مهمة أدائية (كتابة تقرير) | تسليم ملف الانجاز + البدء في التحضير لكتابة التقرير النهائي لمقرر التربية المهنية و وضع خطة له. | | | | | |
| ١١ | مهارات التفاوض | ١٢ | تابع مهارات التفاوض | ١٣ | تابع مهارات التفاوض | ١٤ | تدريب الطالبة على مهارة كتابة خطاب تفويض |
| ١٥ | مهمة أدائية (التفاوض) | يتم البدء بالعمل على المهمة الأدائية خلال الحصة بشكل جماعي ثم فردي وفق زمن متفق عليه، ومحكات معلنة للمتعلمين. | | | | | |
| ١٦ | العمل في فريق تنفيذ الدرس في أسلوب برنامج انتل و المشاريع | ١٧ | تابع العمل في فريق | ١٨ | تابع العمل في فريق | ١٩ | تدريب الطالبة على مهارة التخطيط للبرامج و المشاريع الجماعية |
| ٢٠ | مهمة أدائية | التخطيط لرحلة مدرسية داخلية و تشكيل اللجان التنظيمية. | | | | | |

المهمة الأدائية

ش/٣ م

| | |
|---|---|
| <p>تتمثل مهمتك في التفاوض مع تاجر حول شراء ألفي مصباح بثمان مناسب (بغرض تطبيق مهارات التفاوض بصورة عملية) فكرة المهمة: التفاوض مع تاجر حول شراء ألفي مصباح بثمان مناسب للحصول على عرض مناسب. المطلوب تنفيذه: تحديد فريق التفاوض، تحديد نوعية الاتصال الذي ترغب في استخدامها في أثناء التفاوض، تحديد مهام فريق التفاوض، القيام بوضع خطة التفاوض، البدء في التفاوض، استخلاص نتائج التفاوض (الحصول على عرض مناسب). عرض النتائج على معلمة المادة.</p> | |
| ف | <p>الهدف: <u>مهمتك:</u> التفاوض مع تاجر حول شراء ألفي مصباح بثمان مناسب . <u>الهدف:</u> أن تتدربي على مهارة التفاوض. <u>المشكلة و التحدي:</u> الحصول على عرض مناسب.</p> |
| ر | <p>الدور: أنت متفاوضة مع تاجر حول شراء ألفي مصباح بثمان مناسب . لقد طلب منك أن تتقمصي دور مفاوض ؛ للحصول على عرض مناسب من تاجر مصباح. <u>وظيفتك:</u> البدء في تحديد فريق التفاوض، تحديد نوعية الاتصال الذي ترغب في استخدامها في أثناء التفاوض، تحديد مهام فريق التفاوض، القيام بوضع خطة التفاوض، البدء في التفاوض، استخلاص نتائج التفاوض (الحصول على عرض مناسب). عرض النتائج على معلمة المادة.</p> |
| و | <p>الجمهور: طالبات الصف <u>تحتاج إلى:</u> تحديد نوعية الاتصال الذي ترغب في استخدامها في أثناء التفاوض، تحديد مهام فريق التفاوض، القيام بوضع خطة التفاوض، البدء في التفاوض، استخلاص نتائج التفاوض.</p> |
| ق | <p>الموقف: السياق الذي تجد نفسك فيه هو: مفاوضة. <u>التحدي:</u> أن الحصول على أفضل عرض مناسب.</p> |
| ا | <p>النتائج والأداء والغرض: • خطاب تفويض ، اتفاقية بين الطرفين (عقد اتفاق).</p> |
| ع | <p>معايير ومحكات النجاح:</p> |

نموذج معايير ومحكات النجاح

| التقييم | | | | | البنود | م |
|-----------|------------|----------|---------------|------------|--|---|
| ضعيف ٠ | مقبول ١ | جيد ٢ | جيد جداً ٣ | ممتاز ٤ | | |
| | | | | | تحديد الموضوع | ١ |
| | | | | | تحديد الأهداف | ٢ |
| | | | | | دراسة الموضوع | ٣ |
| | | | | | معرفة الطرف الآخر | ٤ |
| | | | | | الاستعداد النفسي والذهني | ٥ |
| | | | | | طرح الأسئلة | ٦ |
| | | | | | الضغط على المنافس باستعمال إحدى الخيارات البديلة | ٧ |
| | | | | | توظيف تقنية تنازلي مقابل تنازلك. | ٨ |

