

الحقيبة التدريبية لبرنامج :

السلوك التوكيدي



العام الدراسي
١٤٣٥/١٤٣٦هـ

مقدمة

تعتبر تنمية مهارة السلوك التوكيدي من المهارات المهمة في وقاية الطالب وتبصيره من الوقوع في المشكلات التي تؤدي إلى الاضطراب النفسي والضعف في التفاعل الاجتماعي ويتسم الطالب المؤكد لذاته بقدر مرتفع من الضاعلية في علاقاته الاجتماعية ، ورضا اكبر في الحياة ، وقدرة على إنجاز الأهداف والشعور بالراحة والطمأنينة .

يُعد هذا البرنامج من البرامج الوقائية لتنمية مهارة السلوك التوكيدي ودليلاً عملياً لمن لديه الرغبة في الاستفادة منه سواء من المختصين من المرشدين والتربويين والعاملين في مجال التعليم والتوجيه والإرشاد وغير المختصين باعتبار إن بعض ما يحتويه من إجراءات يمكن للبعض من غير المختصين تطبيقها وهو ما قد يضيف في أسلوب تعامل الوالد مع ابنه والأخ مع أخيه والمعلم مع طلابه وكل من يهمله مصلحته فرد يرى فيه ضعف جوانب التوكيد .



اسم البرنامج	السلوك التوكيدي
الهدف العام:	تزويد المشارك بمعارف ومهارات تسهم في تنمية سلوكه التوكيدي بإيجابية في المواقف المختلفة التي يواجهها في حياته.
الأهداف التفصيلية:	<p>يتوقع من المتدرب في نهاية البرنامج أن يكون قادراً على :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. تقليل القلق المرتفع لدى الفرد في مواقف التفاعل الاجتماعي 2. تعريف الطالب بمفهوم التوكيد وتمييزه عن العدوان والخضوع ، وتبصيره بحقوقه التوكيدية . 3. تعديل البنية المعرفية للطالب بالتعرف على معوقات التوكيد والأفكار غير المنطقية المسؤولة عن انخفاضه . 4. التدريب على التلقائية في السلوك والأفكار والمشاعر . 5. إكسابه مهارة المبادأة في علاقاته ، واتصالاته وتفاعلاته المختلفة مع الآخرين . 6. تدريبه على الشجاعة الأدبية ، بمواجهة الآخرين وتقبل النقد والاعتذار عن الخطأ . 7. إكسابه الصلابة النفسية ، بمقاومة الضغوط والتخلص من المواقف المحرجة . 8. تشجيع الطالب على الإفصاح عن هويته وإعلان مواقفه بغض النظر عن اختلافها مع الآخرين .
الفترة المستهدفة:	طلاب التعليم العام
مدة البرنامج :	ثلاثة أيام (٣ ساعات تدريبية باليوم)
المنفذون	المدرسون المعتمدون
وسائل التدريب	جهاز عرض فوق الرأس - شفافيات - حاسب آلي - بروجكتر - أقلام - ورق - وغيرها على حسب طبيعة التدريب .



الزمن	الجلسة الثانية (٤٥ دقيقة)	راحة	الجلسة الأولى (٤٥ دقيقة)	اليوم التدريبي
٩٠ دقيقة	<p><u>السلوك التوكيدي</u> <u>الايجابي :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • السلوك التوكيدي • والسلوك العدواني • السلوك التوكيدي • والسلوك المذعن 	راحة ٣٠ د	<p><u>ماذا نعني بالتوكيديّة :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • مفهوم السلوك التوكيدي 	الأول
٩٠ دقيقة	<p><u>الجلسة الاجتماعية :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • مفهوم الجلسة الاجتماعية • تطبيق الجلسة الاجتماعية 	راحة ٣٠ د	<p><u>اطلب ولا تتردد :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • اطلب ولا تتردد" ضوابط وشروط تطبيق المهارة • تطبيقات عملية 	الثاني
٩٠ دقيقة	<p><u>الدفاع عن الحقوق الشخصية :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • مهارة الإفصاح عن المشاعر • مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية 	راحة ٣٠ د	<p><u>اتخاذ قرارات رشيدة:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • لا تقل : نعم .. وأنت تريد • ان تقول : لا • التعبير عن الآراء 	الثالث
٢٧٠ دقيقة	المجموع (٣ أيام)			



أخي المدرب الكريم :

إن نجاح التدريب في بلوغ أهدافه وغاياته مرهون بعوامل متعددة ، من أهمها ما يلي :

- وضوح الهدف من التدريب .
- مدرب كفاء .
- متدرب راغب في التدريب .
- المادة العلمية التدريبية والأنشطة التي تتضمنها .
- ويبقى دور المدرب الأكثر أهمية في العملية التدريبية ، والتأثير في المتدربين واستثمار قدراتهم ومهاراتهم وخبراتهم وتوظيفها التوظيف الأمثل بما يحقق أهداف البرنامج ، وللوصول إلى ذلك نأمل منك أخي المدرب الفاضل مراعاة ما يلي :
- الإعداد الجيد والإطلاع على حقيبة المدرب .
- التأكد من توفر جميع الأدوات اللازمة وجاهزية كل شيء قبل بدء الدورة ..
- توزيع المتدربين إلى مجموعات وفقاً لتخصصاتهم ما أمكن .
- تحدد كل مجموعة مقرراً لها لكتابة الإجابة الموحدة .
- اختيار بعض المتدربين عشوائياً لعرض المادة العلمية .
- توزيع شفافيات وأقلام ملونه لكتابة الإجابة الموحدة لعرضها على باقي المجموعات .
- يتم عرض المجموعات بعد نهاية كل نشاط .
- التجول بين المجموعات أثناء النشاط للإشراف والمتابعة .
- وزع المادة العلمية للنشاط بعد عرض المجموعات .
- احرص على الإعداد وحافظ على تنفيذ الخطة .
- ابدأ في الوقت المحدد وتعرف على المتدربين .
- وضح أهداف الدورة .
- ركز على احتياجات المتدربين .
- كن مبدعاً من بداية الدورة إلى نهايتها .
- اهتم بالعلاقات الإنسانية وكن متواضعاً ولا تدعي العلم وكن قدوة للمتدربين .
- اهتم بالتفاعل اللفظي وغير اللفظي .
- شجع المتدربين على الأسئلة وعلى تبادل الخبرات .
- حول المعارف إلى مهارات وابتعد عن التفاصيل وركز على النقاط الهامة .
- نوع الأساليب والوسائل التدريبية .
- لا تقرأ حرفياً من المذكرة .
- تقبل النقد وكن صبوراً وتصرف بذكاء في المواقف الحرجة .



أخي المشارك الكريم السلام عليكم ورحمة الله وبركاته وبعد :

هذا البرنامج التدريبي سيساعدك بتوفيق الله على تنمية مهارات الوعي الذاتي لديك. وقد صمم على شكل نشاطات علمية ، تباشرها بنفسك وبالتعاون مع زملائك حيث يحترم خبراتك وينطلق منها ، ويفسح المجال للحوار والمناقشة وإبداء الرأي والإنصات لرأي الآخرين وصولاً إلى تكامل الخبرات عند المشاركين وتحقيق الأهداف المأمولة من البرنامج .

فالمؤمل منك أن تكون جادا في مشاركتك ، تسأل عن الغامض من الأفكار ، وتسهم بخبراتك في النشاط ويرأيك في النقاش ، تبدي رأيك وتحترم الأفكار الأخرى ، وتعلم أن التدريب يقوم على جهد المتدرب وإرادته ، ولا يمكن لأي برنامج تدريبي مهما كان محكما ومجودا أن يحقق أهدافه في غياب إرادة المتدربين وعدم بذلهم الجهد المطلوب للتدريب .وأخيرا فإن الخبرات التي تكتسبها قوة تضاف إلى قوتك وسلاح يضاف إلى أسلحتك ، فاحرص على اكتسابها وتعلمها .

ولتحقيق ذلك لا بد من مراعاة ما يلي :

- كن مشاركا في جميع الأنشطة .
- احترم أفكار المدرب والزملاء .
- أنقد أفكار المدرب والزملاء بأدب إن كانت هناك حاجة .
- احرص على استثمار الوقت .
- تقبل الدور الذي يسند إليك في المجموعة .
- حفز أفراد مجموعتك في المشاركة في النشاطات .
- احرص على بناء علاقات طيبة مع المدرب والزملاء أثناء البرنامج التدريبي .
- احرص على ما تعلمته في البرنامج وطبقه في الميدان .



أهداف الوحدة :

- ١- أن يتعرف المتدرب على مفهوم التوكيديّة بدقّة.
- ٢- أن يحدد المتدرب الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك العدواني.
- ٣- أن يحدد المتدرب الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك المذعن.

البرنامج الزمني للوحدة :

الزمن	الجلسة الثانية (٤٥ دقيقة)	راحة	الجلسة الأولى (٤٥ دقيقة)	الوحدة
٩٠ دقيقة	<ul style="list-style-type: none"> ■ الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك العدواني. ■ الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك المذعن 	راحة ٣٠ د	<ul style="list-style-type: none"> ■ مفهوم التوكيديّة : -تدريب وعروض -مناقشة مفهوم السلوك التوكيدي. 	الأولى



أهداف الجلسة :

- يتوقع في نهاية الجلسة أن يكون المتدرب قادراً على :
- ١- معرفة مفهوم التوكيدي بدقة.
- ٢- ممارسة مهارة السلوك التوكيدي في قاعة التدريب.

موضوعات الجلسة

- تعارف + عرض أهداف البرنامج.
- تدريب عن مفهوم السلوك التوكيدي.
- عرض ومناقشة مفهوم السلوك التوكيدي.

خطة تنفيذ الجلسة :

الزمن	الأساليب والأنشطة التدريبية	م
١٠	يقوم المدرب بالترحيب بالمتدربين ويتعارف معهم	١
١٠	نشاط افتتاحي لجذب انتباه المتدربين	٢
١٠	استطلاع توقعات المتدربين لأهداف البرنامج	٣
١٠	تنفيذ النشاط (٢/١/١) " نشاط فردي " لتحديد مفهوم السلوك التوكيدي " مناقشة " .	٤
١٥	مناقشة وعرض المادة العلمية " مفهوم التوكيدي "	٥
١٥	تنفيذ النشاط (٣/١/١) " تعاوني - مجموعات " : تحديد مواقف اجتماعية وممارسة السلوك التوكيدي من خلالها	٦
٢٠	عرض نتائج مجموعات العمل ومناقشتها وأنموذجات تطبيقية للسلوك التوكيدي.	٧
٤٥ دقيقة	المجموع	

النشاط	افتتاحي	نوعه	فردى
الهدف : جذب انتباه واثارة المتدرب للتعلم والتدريب			

عزيزى المشارك : ماذا تعنى لك الصورة ؟



" هذا النشاط يساعد المدرب فى معرفة مبدئية لخصائص المشاركين وسماتهم الشخصية، واستبصار مستويات المعرفة والمهارية"

النشاط	(٢/١/١)	نوعه	فردى
الهدف : التعرف على مفهوم السلوك التوكيدى بدقت			

عزيزى المشاركون :

يرتكز برنامجنا التدرىبى على مهارة السلوك التوكيدى ومن المهم لتحقيق أهداف هذا البرنامج أن نحدد جميعاً التعريف الصحيح لمفهوم السلوك التوكيدى.

من خلال خبرتك وما لديك من معرفة وتجربة وفي (١٠) دقائق حدد مفهومك للسلوك التوكيدى..

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



السلوك التوكيدي

مهارة اجتماعية تمكن الفرد من الدفاع عن حقوقه الشخصية والتعبير عن آرائه ومشاعره الايجابية (الموافقة - المدح) والسلبية (المخالفة - العقاب) بصدق وتلقائية ورفض مطالب وضغوط الآخرين غير المنطقية. والسلوك التوكيدي عدم التردد في الطلب والمبادأة والاستمرار والإنهاء في العلاقات الشخصية والتفاعل الاجتماعي بصورة إيجابية وكل ذلك في إطار من الحكمة والالتزام بالقيم والمعايير الاجتماعية والأخلاقية. مفهوم تأكيد الذات :

تعنى التعبير عن الحاجات والانفعالات والمشاعر والمعتقدات

(لفظاً وسلوكاً) بحرية والتمسك بالحقوق الشخصية المشروعة بطرق مناسبة دون محاولة السيطرة على الآخر أو التحكم فيه أو التقليل من شأنه أو إهانته. أهمية تأكيد الذات :

- ١- الدفاع عن الحقوق الشخصية أو المهنية أو غيرها .
- ٢- التصرف من منطلقات نقاط القوة وليس نقاط الضعف .
- ٣- حماية الفرد من أن يكون ضحية لأخطاء الآخرين .
- ٤- التحرر من مشاعر الذنب غير المعقولة عند رفضنا لهذه المواقف.
- ٥- القدرة على اتخاذ قرارات مهمة وحاسمة وبكفاءة عالية .
- ٦- الشعور بالإيجابية .
- ٧- القدرة على قول " لا " عندما أريد أن أقولها
- ٨- مقاومة الضغوط الاجتماعية وما تفرضه مما لا يتلاءم مع قيمنا .
- ٩- تنمية مهارة التفاوض التي تؤدي إلى الاتصال الفعال
- ١٠- القدرة على تكوين علاقات دافئة ، والتعبير عن المشاعر الإيجابية

الوحدة الأولى الجلسة الثانية (٤٥) دقيقة



أهداف الجلسة :

- يتوقع في نهاية الجلسة أن يكون المتدرب قادراً على :
- ١ . معرفة السلوكيات التي تتم تنميتها بتنمية مهارة السلوك التوكيدي
 - ٢ . تحديد الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك العدواني.
 - ٣ . تحديد المتدرب الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك المذعن.

موضوعات الجلسة

- السلوكيات التي تتم تنميتها بتنمية مهارة السلوك التوكيدي
- السلوك التوكيدي والسلوك العدواني.
- السلوك التوكيدي والسلوك المذعن.

خطة تنفيذ الجلسة :

الزمن	الأساليب والأنشطة التدريبية	م
٢٠ دقيقة	نشاط (١/٢/١) : السلوكيات التي تتم تنميتها بتنمية مهارة السلوك التوكيدي وعرض المادة العلمية	١
١٥ دقيقة	نشاط (٢/٢/١) : الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك العدواني	٢
٢٠ دقيقة	عرض النتائج التي توصلت إليها المجموعات ومناقشتها من قبل جميع المتدربين وعرض المادة العلمية	٣
١٥ دقيقة	نشاط (٣/٢/١) : الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك المذعن	٤
٢٠ دقيقة	عرض النتائج التي توصلت إليها المجموعات ومناقشتها من قبل جميع المتدربين وعرض المادة العلمية	
٤٥ دقيقة	المجموع	



الانشاط	(١/٢/١)	نوعه	جماعي
الهدف : استنتاج السلوكيات التي تتم تنميتها بتنمية مهارة السلوك التوكيدي			

عزيزي المشارك :

في الجلسة الأولى تم تحديد مفهوم التوكيدية والسلوك التوكيدي، وشاهدتم وطبق بعضكم عمليا مهارة السلوك التوكيدي وقدمت لكم أنموذجات مميزة في تطبيق هذه المهارة. بالتعاون مع أعضاء المجموعة التي تنتمي إليها تكرمنا حدد السلوكيات التي يمكن تنميتها لديك ولدى زملائك بتنمية مهارة السلوك التوكيدي وممارستها في المواقف المختلفة التي تواجهك في حياتك.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

سلوكيات مهارة السلوك التوكيدي



السلوكيات التي يمكن تنميتها لديك ولدى زملائك بتنمية مهارة السلوك التوكيدي وممارستها في المواقف المختلفة التي تواجهك في حياتك.

- الثقة بالنفس
- الدفاع عن الحقوق الشخصية
- التعبير عن الآراء والمشاعر الإيجابية (الموافقة - المدح) والسلبية (المخالفة - العقاب) بصدق وتلقائية
- رفض مطالب وضغوط الآخرين غير المنطقية
- عدم التردد في الطلب
- المبادرة والاستمرار بصورة إيجابية

جماعي	نوعه	(٢/٢/١)	النشاط
الهدف : تحديد الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك العدواني			

عزيزي المشارك :

من خلال خبراتك التعاملية وبالتعاون مع زملائك في المجموعة حاول تحديد أكبر عدد من الفروق بين السلوك التوكيدي والسلوك العدواني.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



الفرق بين التوكيدية ، والعدوانية

تعني التوكيدية أن تخبر عن مشاعرك وآرائك واحتياجاتك ورغباتك بطريقة تحقق أهدافك ولا تؤذي ولا تتعدى على الآخرين.

العدوانية هي أن تحاول فرض مشاعرك وآرائك واحتياجاتك ورغباتك على الآخرين.

فعندما يتعرض الطالب لمضايقة من أحد الطلاب .. فالاستجابة السلوكية العدوانية هي أن تنهره بشدة من المرة الأولى التي يخطئ فيها ، أو تدفعه ..

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



النشاط	(٣/٢/١)	نوعه	جماعي
الهدف : تحديد الفرق بين السلوك التوكيدي والسلوك المذعن			

عزيزي المشارك :

حدد مع أعضاء مجموعتك مفهوم السلوك المذعن وما الذي يفرقه عن السلوك التوكيدي؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



الخضوع والسلبية ..

الخضوع والسلبية أن تسمح للآخرين بفرض مشاعرهم وآراءهم واحتياجاتهم ورغباتهم عليك.

ومن أمثلة انخفاض التوكيد :-

اعتقاد الطالب أن المعلم يتضايق من سؤاله ويعتبر من يسأل عن أمر ما دليل على قلة فهمه وغبائه ..
فيحجم الطالب عن سؤال معلمه .

والسلوك المذعن الخاضع يكون بأن لا تظهر أي سلوك لفظي أو غير لفظي يدل على تضايقك وعدم رضاك .. بينما يكون السلوك توكيدياً بأن توضح له عدم رضاك وتضايقك من تصرفه ورغبتك منه عدم تكرار مثل هذا السلوك.



أهداف الوحدة :

١. ممارسة مهارة الطلب الإيجابي دون تردد.
٢. التطبيق الإيجابي لمهارة الجسارة الاجتماعية في المواقف التي تواجهه في حياته.

البرنامج الزمني للوحدة :

الوحدة	الجلسة الأولى (٤٥ دقيقة)	راحة	الجلسة الثانية (٤٥ دقيقة)	الزمن
الأولى	<ul style="list-style-type: none"> • اطلب ولا تردد" ضوابط • وشروط تطبيق المهارة . • تطبيقات عملية . 	راحة ٣٠ د	<ul style="list-style-type: none"> • مفهوم الجسارة الاجتماعية. • تطبيق مهارة الجسارة • الاجتماعية في المواقف 	٩٠ دقيقة



أهداف الجلسة :

- يتوقع في نهاية الجلسة أن يكون المتدرب قادراً على :
- 1- معرفة ضوابط استخدام مهارة اطلب ولا تتردد.
 - 2- الممارسة الإيجابية لمهارة اطلب ولا تتردد.

موضوعات الجلسة

- اطلب ولا تتردد" ضوابط وشروط تطبيق المهارة.
- تطبيقات عملية لمهارة اطلب ولا تتردد.

خطة تنفيذ الجلسة :

الزمن	الأساليب والأنشطة التدريبية	م
١٥	نشاط (١/١/٢) : موقف وتعليق	١
٢٥	نشاط (٢/١/٢) : ضوابط تطبيق مهارة اطلب ولا تتردد. وعرض المادة العلمية.	٢
٢٥	نشاط (٣/١/٢) : تحديد مواقف تستخدم فيها مهارة اطلب ولا تتردد، وعرضها تمثيلاً من قبل بعض المتدربين في المجموعات	٣
٢٥	تطبيقات عملية لمهارة اطلب ولا تتردد.	٤
٤٥ دقيقة	المجموع	

النشاط	(١/١/٢)	نوعه	جماعي
الهدف : أن يستنتج المتدرب أهمية مهارة اطلب ولا تتردد			

عزيزي المشارك :

وزع المعلم الواجبات على الطلاب في صفك ضمن مجموعات، فوق اسمك مع مجموعة كثيرة الاستهزاء والسخرية وتصيد الأخطاء ولا يقومون بتأديتها ما يطلب منهم من الأعمال غالبا، أنت لا ترغب بأن تعمل مع هذه المجموعة إلا أنك تخشى أن يقوموا بإيذائك لفظيا وعمليا.

بالتعاون مع أفراد مجموعتك حدد نتائج موافقتك على الانضمام لهذه المجموعة في العمل، والنتائج إذا رفضت العمل معهم.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



- اطلب ولا تتردد مهارة سامية نحتاجها لإثبات ذواتنا وللمحافظة على ثرواتنا المادية والمعنوية وحتى تحقق أهدافها في بناء وتنمية شخصياتنا علينا أن نراعي ما يلي عندما نطلب طلبا من أحد:
- أن يكون طلبك لا يتعارض من الأحكام الشرعية والأنظمة ولا عادات والتقاليد.
 - أن تحقيقه واجبته لا يلحق الضرر بالآخرين.
 - أن يكون مفيدا نافعا لنا.
 - أن يكون أسلوبك في الطلب مراعيًا لخصائص عناصر الموقف.
 - التزام الشفافية المبطننة بحسن تعامل بعيدا عن أساليب التهجم والتجريح والوقاحة.
 - مراعاة التوقيت المناسب للطلب.
 - تحين الفرص الأنسب للطلاب واختيار الوقت المناسب.
 - الحرص على القيام بالواجبات فهي جزء من رسالتنا وعدم ربطها بضرورة تلبية الطلبات للقيام بها.
 - الإصرار والعزيمة في تكرار الطلب بأسلوب لا يدفع الآخرين للضجر والملل.



مهارة (اطلب ولا تتردد) تعني :

أن التقدم بطلب ما ليس عيباً ولا خطيئته ولا ينقص من قيمة الفرد ، المهم أن تتحقق من إمكانية ومشروعيتها طلبك .





أهداف الجلسة :

- يتوقع في نهاية الجلسة أن يكون المتدرب قادراً على :
- ١- التعرف على مفهوم الجسارة الاجتماعية.
 - ٢- تطبيق مهارة الجسارة الاجتماعية في المواقف التي تطلبها.

موضوعات الجلسة

- مفهوم الجسارة الاجتماعية.
- تطبيقات عملية لمهارة الجسارة الاجتماعية.

خطة تنفيذ الجلسة :

الزمن	الأساليب والأنشطة التدريبية	م
١٥ دقيقة	نشاط (١/٢/٢) : مفهوم الجسارة الاجتماعية	١
٢٥ دقيقة	مناقشة جماعية وعرض المادة العلمية : مفهوم الجسارة الاجتماعية	٢
٢٠ دقيقة	نشاط (٢/٢/٢) : تحديد مواقف تستخدم فيها مهارة الجسارة الاجتماعية في المواقف التي تناسبها	٣
٣٠ دقيقة	مناقشات وتطبيقات عملية للمتدربين لمهارة الجسارة الاجتماعية	٤
٤٥ دقيقة	المجموع	



النشاط	(١/٢/٢)	نوعه	جماعي
الهدف : أن يتعرف المتدرب مفهوم الجساره الاجتماعيه			

عزيمي المشارك :

أثناء الدرس يطلب منك المعلم أن تقف في الفصل وتقرأ موضوع الدرس بصوت واضح مسموع ماذا يكون موقفك ؟
من خلال هذا الموقف قدم تعريفا لمفهوم الجساره الاجتماعيه..

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



الجسرة الاجتماعية تعني:

أن من أهم صفات الشخص الإيجابي الفاعل .. أن يكون واثقاً من نفسه ، ويتصرف ويسلك في المواقف المختلفة كما يريد أن يتصرف .. دون تردد أو قلق وتوتر زائد أو شعور كبير بالهرج أو خوف غير مبرر لعواقب السلوك أو حرص زائد على إرضاء الآخرين .

النشاط	(٢/٢/٢)	نوعه	جماعي
الهدف : أن يعدد المتدرب ثلاثه مواقف مارس فيها الجساره الاجتماعيه			

عزيزي المشارك :

بعد إن تعرفت على الجساره الاجتماعيه وبالتعاون مع فريقك المجتهد حدد مجموعه من المواقف المشرفه التي استخدمت فيها مهاره الجساره الاجتماعيه بنجاح

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



يركز المدرب في هذا النشاط على عرض الأنموذجات المتميزة لاستخدام مهارة الجسرة الاجتماعية في المواقف المعروضة من قبل المتدربين، والتركيز على تمثيلها من قبلهم أمام زملائهم، واستنتاج آليات والحدود المقبولة لاستخدام الجسرة الاجتماعية في المواقف المختلفة.

الوحدة الثالثة (٩٠ دقيقة)



أهداف الوحدة :

١. ممارسة مهارة الرد بنعم أولاً حسب متطلبات المتدرب لا غيره.
٢. التطبيق الإيجابي لمهارة التعبير عن الآراء.
٣. استخدام مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية بإجادة.

البرنامج الزمني للوحدة :

الوحدة	الجلسة الأولى (٤٥ دقيقة)	راحة	الجلسة الثانية (٤٥ دقيقة)	الزمن
الأولى	<ul style="list-style-type: none">• مهارة لا تقل : نعم .. وأنت• تريد أن تقول : لا .• مهارة التعبير من الآراء	راحة ٣٠ د	<ul style="list-style-type: none">• مهارة الإفصاح عن المشاعر• مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية	٩٠ دقيقة



أهداف الجلسة :

- يتوقع في نهاية الجلسة أن يكون المتدرب قادراً على :
- ١- ممارسة مهارة الرد بنعم أولاً حسب متطلبات المتدرب لا غيره.
 - ٢- التطبيق الإيجابي لمهارة التعبير عن الآراء.

موضوعات الجلسة

- ١- مهارة لا تقل نعم وأنت تريد قول لا.
- ٢- مهارة التعبير عن الآراء.

خطة تنفيذ الجلسة :

الزمن	الأساليب والأنشطة التدريبية	م
٢٠ دقيقة	نشاط (١/١/٣) : مفهوم مهارة لا تقل : نعم .. وأنت تريد أن تقول : لا .	١
٢٥ دقيقة	مناقشة جماعية وعرض المادة العلمية : مفهوم مهارة لا تقل : نعم .. وأنت تريد أن تقول : لا .	٢
٢٠ دقيقة	نشاط (٢/١/٣) : مفهوم مهارة التعبير عن الآراء	٣
٢٥ دقيقة	مناقشة جماعية وعرض المادة العلمية : مفهوم مهارة التعبير عن الآراء.	٤
٤٥ دقيقة	المجموع	

الجماعي	نوعه	(١/١/٢)	النشاط
الهدف : أن يحدد المتدرب بدقة تعريف مهارة : لا تقل نعم وأنت تريد أن تقول لا			

عزيزي المشارك :

عندما يلح عليك أحد زملائك الطلاب لتتدخل معه وتسانده في خلافه مع أحد الطلاب وأنت لا ترغب في ذلك أو أنه قد يتسبب لك بضرر معين ، وتريد أن ترفض طلبه. كيف تتصرف؟؟
من خلال هذا الموقف حاول بالتعاون مع أفراد مجموعتك كتابة تعريف لمهارة : لا تقل نعم وأنت تريد أن تقول لا... .

قدم مع زملائك مجموعة من المواقف التي مرت بك وقرارك أن قلت لا وأنت تعنيها.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

مهارة لا تقل نعم وأنت تريد أن تقول لا



مهارة لا تقل نعم " نعم " .. وأنت تريد ان تقول "لا" تعني:

أن من حق كل إنسان أن يختار الإجابة التي يريد لها والسلوك الذي يرغبه في الموقف الذي يتعرض له مادامت هذه الاستجابة متناسب وقناعاته ومصالحه في إطار من الالتزام بالقيم والمبادئ العامة ، فيوافق أو يرفض ، يقول : نعم أو لا ، حسب رأيه هو - ونركز على كلمة هو - في كل موقف.

- أن يكون قراره مبنياً على قناعته المنطقية وفق أسس ومعايير منطقية محددة ، فهو كما أن من حقه أن يقول : نعم ، في أغلب الأوقات ويتقبل منه الآخرين ذلك ، فمن حقه أيضاً أن يقول : لا .
- يجب عليه الا يشعر بالذنب أو الندم وتأنيب الضمير ، ويكون راسخاً في رفضه لضغوط الآخرين والحاحهم .

- تبرز كلمة (لا) عندما يكون الموقف الذي يتطلب الاستجابة ، أمر لا يرغبه الشخص أو فيه ضرر عليه أو استغلال خاطئ له ، لا يقدر عليه ، فيعتذر عن الموافقة بكل بساطة وأريحية فالمطلوب إذن ..
- أن تقول ماتريد قوله فعلاً وليس غير ذلك .



النشاط	(٢/١/٣)	نوعه	جماعي
الهدف : أن يحدد المتدرب تعريف مهارة التعبير عن الآراء بدقة			

عزيمي المشاركون :

عندما يطلب منك الأستاذ رائد الفصل إبداء رأيك وترشيحك لأحد الطلاب ليكون عريفاً للفصل.. حدد موقفك وما يمكنك أن تفعله في تلك اللحظة .

من خلال الجهد المبذول في الإجابة عن السؤال السابق حدد تعريف مهارة التعبير عن الآراء.

من المتميزين الأفاضل يقدم لنا مواقف استطاع فيها التعبير عن آرائه رغم صعوبة تلك المواقف وظروفها.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



مهارة التعبير عن الآراء تعني:

التعبير الحر عن الرأي المعبر عن وجهة نظر الشخص الحقيقية ، فإذا كنت في موقف يتطلب منك إبداء رأيك .. فلتبده بصراحة ووضوح ، فإن كنت موافقا فالظهر موافقتك .. وإن كنت مخالفاً وغير موافقاً فوضح موقفك الرفض بغض النظر عن الرأي الآخرين ومواقفهم .
لا تقل لا تقول غير ما تريد قوله ، أو تتهيب من عواقب وتبعات رأيك ، ما دمت تتحدث في إطار من الحكمة والالتزام بالمبادئ العامة ، وأن تكون استقلالياً في رأيك دون في إطار من الحكمة والالتزام بالمبادئ العامة، وأن تكون استقلالياً في رأيك دون تعبيته ومسايرة للآخرين على حساب نفسك ومصالحك .

ليكن تعبيرك عن رأيك بنسبته إليك ، فتقول : أنا أرى ، باعتقادي ، في تصوري ، برأيي ، وهكذا .. ولا تهتم أو تخاف من ان تتهم بالتفرد بالرأي أو الغور أو الثقة الزائدة بالنفس .. لأن من سيتهمك بذلك هو من سيعتبرك ضعيفاً وامعته ولا رأي لك .. لو أنك تخيلت عن حقك في إبداء رأيك .

" وجميل من المدرب أن يختار أنموذجات تطبيقية لمهارة التعبير عن الآراء من خلال عروض المواقف من قبل المتدربين والتي يرون أنهم قد تميزوا فيها بتطبيق المهارة".



أهداف الجلسة :

- يتوقع في نهاية الجلسة أن يكون المتدرب قادراً على :
- ١- ممارسة مهارة الإفصاح عن المشاعر بإيجابية.
 - ٢- تطبيق مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية بإجادة..

موضوعات الجلسة

- ١- مهارة الإفصاح عن المشاعر.
- ٢- مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية.

خطة تنفيذ الجلسة :

الزمن	الأساليب والأنشطة التدريبية	م
٢٠ دقيقة	نشاط (١/٢/٣) : مفهوم مهارة الإفصاح عن المشاعر	١
٢٥ دقيقة	مناقشة جماعية وعرض المادة العلمية : مفهوم مهارة الإفصاح عن المشاعر بإيجابية.	٢
٢٠ دقيقة	نشاط (٢/٢/٣) : مفهوم مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية	٣
٢٥ دقيقة	مناقشة جماعية وعرض المادة العلمية : مفهوم مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية.	٤
٤٥ دقيقة	المجموع	



مهارة الإفصاح عن المشاعر تعني :

التعبير المتعمد التلقائي عن المشاعر والانفعالات بكلمات صريحة منطوقاً ، أي أن أقوم بتحويل المشاعر الداخلية إلى كلام منطوق ، سواء مشاعر الحب والاعجاب والثناء والشكر .. وهي ما يمكننا تسميتها بالمشاعر الايجابية أو تلك المشاعر المتعلقة بالغضب والعتاب واللوم والضيق والضجر .. وهي ما يمكننا تسميتها بالمشاعر السلبية .

ويكون التعبير منطلقاً من قاعدة أساسية هي الصدق والأمانة وبأسلوب أو شكل طبيعي اعتيادي لا تكلف فيه .. ولا قلق أو خوف لا مبرر له . فتعتبر عن حالتك الانفعالية الحقيقية .. إن كنت سعيداً تظهر سعادتك .. وإن كنت غاضباً عاتباً تبدي عتبك وتدمرك .

" يغتنم المدرب إجابات المتدربين في استنتاج الأنموذج الإيجابي لاستخدام مهارة الإفصاح عن المشاعر وممارستها في المواقف التي تواجه الطالب في المدرسة بصفة خاصة وفي الحياة بصفة عامة.

النشاط	(٢/٢/٣)	نوعه	جماعي
الهدف : أن يحدد المتدرب تعريف مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية			

عزيزي المشارك :

بسبب خطأ ارتكبه طالب أو مجموعة من الطلاب قرر المعلم أو إدارة المدرسة إيقاع عقوبة جماعية لكل طلاب الفصل وأنت واحد منهم رغم أنك لست ممن بدر منه الخطأ. كيف تتعامل مع هذا الموقف؟

من خلال إجابتك قدم تعريفا لمهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية.

بالتعاون مع فريق العمل الذي تنتمي إليه حدد أكبر عدد من المواقف التي ضاع فيها الحق بسبب ضعف

دفاع اصحابها عن حقهم فيها؟

ماذا توجه زملاءك في هذا الأمر؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية



مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية تعني:

أن لك حقوق وخصوصيات .. أنت الوحيد المعني بالمحافظة عليها والدفاع عنها ، وأول خطوة في طريق الدفاع عن الحقوق .. معرفة هذه الحقوق وسبل المحافظة عليها ، انطلاقاً من مبدأ أن تعبيرك عن آرائك واحتياجاتك ورغباتك .. كؤطراً بحدود لا تتعداها .. تحافظ فيها على عدم انتهاك حقوق الآخرين أن لا يتعدوا على حقوقك ومشاعرك وان لا يكون حقهم في التعبير عن آرائهم واحتياجاتهم ورغباتهم على حساب الآخرين .. لتحافظ و تدافع حقوقك دون تعد على حقوق الآخرين .

" يقوم المدرب ببحث المتدربين على استنتاج الأخطاء الشائعة في قصر تعامل الناس مع الآخرين في مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية من خلال إجاباتهم على الجزئية الأخيرة من النشاط.