



منهاجي

متعة التعليم الهادف



الموضوع: مهارات العرض الناجحة.

الصف: السادس.

المبحث: التربية المهنية.

إعداد: شبكة منهاجي التعليمية.

السؤال الأول:

أختار الإجابة الصحيحة في الفقرات الآتية: 

(1) من مهارات العرض الناجح:

- أ- التحدث بسرعة شديدة.
- ب- تجاهل الجمهور.
- ج- ترتيب الأفكار وتنظيمها.
- د- الإكثار من التنقل أثناء الحديث.

(2) من عناصر العرض الجيد:

- أ- الصراخ لجذب الانتباه.
- ب- استخدام لغة الجسد.
- ج- تجاهل الأسئلة.
- د- قراءة من الورقة فقط.

(3) يعتمد نجاح العرض على:

أ- الحظ.

ب- المظهر فقط.

ج- التحضير الجيد.

د- سرعة الكلام.

(4) التواصل البصري مع الجمهور يُظهر:

أ- التوتر.

ب- الثقة بالنفس.

ج- الغضب.

د- التردد.

(5) في العرض الناجح، يفضل استخدام:

أ- كلمات غير مفهومة.

ب- لغة بسيطة وواضحة.

ج- عبارات طويلة جدًا.

د- المصطلحات الغامضة.

(6) من أهم المهارات الصوتية في العرض:

- أ- الهمس طوال الوقت.
 - ب- التحدث بنبرة واحدة.
 - ج- وضوح الصوت وتنوع النبرة.
 - د- خفض الصوت حتى لا يسمعك أحد.
-

(7) من فوائد التدريب قبل العرض:

- أ- إضاعة الوقت.
 - ب- زيادة القلق.
 - ج- تقوية الثقة وتحسين الأداء.
 - د- الاعتماد على الآخرين.
-

(8) يمكن تقوية العرض باستخدام:

- أ- مقاطع الفيديو والصور.
- ب- اللعب بالأدوات.
- ج- تجاهل الوسائل البصرية.
- د- القراءة فقط.

(9) لتجنب التوتر أثناء العرض:

- أ- لا تتنفس.
 - ب- تخيل الفشل.
 - ج- خذ نفسًا عميقًا وابتسم.
 - د- تجاهل الجمهور.
-

(10) العرض الجيد يحتوي على:

- أ- فكرة واحدة فقط.
 - ب- مقدمة وجسم وخاتمة.
 - ج- معلومات متكررة فقط.
 - د- عبارات غير مترابطة.
-

(11) في العرض الفعال، يجب التحدث:

- أ- بسرعة كبيرة.
 - ب- بلغة غامضة.
 - ج- بوضوح وتوازن.
 - د- بصوت منخفض.
-

(12) التواصل البصري يعني:

- أ- النظر إلى الأرض.
 - ب- تجاهل الجمهور.
 - ج- النظر إلى الحضور أثناء الحديث.
 - د- النظر إلى السقف.
-

(13) تنوع نبرة الصوت في العرض:

- أ- يشتمل الجمهور.
 - ب- يوضح الفكرة ويجذب الانتباه.
 - ج- يربك المتحدث.
 - د- يضعف الأداء.
-

(14) إذا كان صوتك غير واضح:

- أ- لا يهم.
 - ب- اصرخ.
 - ج- كرر الجمل نفسها.
 - د- لن يفهمك الجمهور.
-

(15) عند التحضير للعرض يجب:

- أ- حفظ النص كاملاً.
 - ب- فهم الموضوع وتنظيمه.
 - ج- الاعتماد على الصدفة.
 - د- البدء دون استعداد.
-

(16) الوسائل التعليمية تُستخدم ل:

- أ- التسلية.
 - ب- زيادة التوتر.
 - ج- توضيح الأفكار.
 - د- تشتيت الانتباه.
-

(17) لتقديم عرض متميز ينبغي:

- أ- تجاهل الملاحظات.
 - ب- تجاهل الجمهور.
 - ج- الثقة بالنفس.
 - د- الاستعجال في الكلام.
-

(18) من الأمور غير المناسبة في العرض:

- أ- تنظيم الوقت.
 - ب- استخدام الوسائل.
 - ج- رفع الصوت دون داعٍ.
 - د- التواصل البصري.
-

(19) تُعد المقدمة الجيدة:

- أ- غير ضرورية.
 - ب- مدخلاً لجذب الانتباه.
 - ج- مجرد ترحيب.
 - د- وقتاً ضائعاً.
-

(20) من المهارات الحركية أثناء العرض:

- أ- التجمّد في مكانك.
 - ب- التفاعل الطبيعي مع الحضور.
 - ج- الحركة العشوائية.
 - د- الهروب من المسرح.
-

(21) الثقة بالنفس أثناء العرض تساعد في:

- أ- نسيان المعلومات.
 - ب- جذب الانتباه.
 - ج- ارتباك الحضور.
 - د- تقليل جودة العرض.
-

(22) مهارة "الإنصات لأسئلة الجمهور" تُظهر:

- أ- ضعف المتحدث.
 - ب- اهتمامه وتقديره لهم.
 - ج- تجاهله للملاحظات.
 - د- التوتر.
-

(23) من النتائج السلبية لعدم تنظيم الأفكار:

- أ- عرض متماسك.
 - ب- فقدان التركيز لدى الجمهور.
 - ج- زيادة الفهم.
 - د- أداء احترافي.
-

(24) من السلوكيات غير المناسبة أثناء العرض:

أ- الابتسام.

ب- استخدام وسائل عرض.

ج- مقاطعة الآخرين.

د- التواصل البصري.

(25) قبل البدء في العرض يجب:

أ- التوتر والقلق.

ب- التحضير والتدريب.

ج- نسيان المادة.

د- ارتجال كل شيء.

(26) في العرض الجيد يُفضل استخدام:

أ- نبرة صوت واحدة.

ب- تنوع الصوت حسب المعنى.

ج- السرعة القصوى.

د- اللغة الأجنبية فقط.

(27) من العناصر التي تجذب الجمهور:

أ- الجمود.

ب- التكرار.

ج- التفاعل.

د- الغموض.

(28) العرض الناجح يتطلب:

أ- التركيز على الذات فقط.

ب- مخاطبة الحضور بلغة مناسبة.

ج- عدم النظر لأحد.

د- استخدام معلومات غير صحيحة.

(29) تنظيم الوقت في العرض يساعد على:

أ- الحشو الزائد.

ب- التكرار.

ج- الالتزام بالفكرة.

د- إرباك الجمهور.

(30) لغة الجسد في العرض تساعد على:

- أ- التشويش.
- ب- الإقناع والتأثير.
- ج- الحركات العشوائية.
- د- الانسحاب من الموضوع.

السؤال الثاني:

أضع إشارة (✓) للعبارة الصحيحة، وإشارة (X) للعبارة غير الصحيحة:

١. () العرض الجيد يتطلب تدريبًا مسبقًا.
٢. () من مهارات العرض الناجح التواصل البصري مع الجمهور.
٣. () يُفضل التحدث بسرعة كبيرة أثناء العرض.
٤. () وضوح الصوت مهم في إيصال المعلومة.
٥. () لا علاقة للثقة بالنفس بنجاح العرض.
٦. () استخدام الصور والوسائل يعزز فهم الجمهور.
٧. () يجب أن تكون الأفكار منظمة ومرتبطة.
٨. () لغة الجسد تُقلل من تأثير العرض.
٩. () من الأفضل التدرب أمام الآخرين قبل تقديم العرض.
١٠. () يُفضل تجاهل أسئلة الحضور وعدم التفاعل معها.

السؤال الثالث:

أفسر ما يأتي:

١. ضرورة ترتيب الأفكار في العرض؟
٢. أهمية التواصل البصري أثناء العرض؟
٣. لماذا يجب أن يتدرب الطالب على العرض قبل تقديمه؟
٤. أهمية استخدام وسائل تعليمية أثناء العرض؟

السؤال الرابع:

أصل بخط بين المهارة في العمود (أ) وما يناسبها في العمود (ب):

العمود (ب)	العمود (أ)
ترتيب المعلومات حسب تسلسل منطقي	التواصل البصري
تقليل التوتر وتحسين الأداء	وضوح الصوت
الإيماءات وتعابير الوجه المفيدة	تنظيم الأفكار
النظر إلى الجمهور أثناء التحدث	استخدام الوسائل البصرية
عرض صور أو مقاطع فيديو	التدريب المسبق
استخدام نبرة واضحة ومسموعة	لغة الجسد

تمنياتنا لكم بالتوفيق

إجابات الأسئلة

السؤال الأول:

🧠 أختار الإجابة الصحيحة في الفقرات الآتية:

(1) من مهارات العرض الناجح:

أ- التحدث بسرعة شديدة.

ب- تجاهل الجمهور.

ج- ترتيب الأفكار وتنظيمها.

د- الإكثار من التنقل أثناء الحديث.

(2) من عناصر العرض الجيد:

أ- الصراخ لجذب الانتباه.

ب- استخدام لغة الجسد.

ج- تجاهل الأسئلة.

د- قراءة من الورقة فقط.

(3) يعتمد نجاح العرض على:

أ- الحظ.

ب- المظهر فقط.

ج- التحضير الجيد.

د- سرعة الكلام.

(4) التواصل البصري مع الجمهور يُظهر:

أ- التوتر.

ب- الثقة بالنفس.

ج- الغضب.

د- التردد.

(5) في العرض الناجح، يفضل استخدام:

أ- كلمات غير مفهومة.

ب- لغة بسيطة وواضحة.

ج- عبارات طويلة جدًا.

د- المصطلحات الغامضة.

(6) من أهم المهارات الصوتية في العرض:

أ- الهمس طوال الوقت.

ب- التحدث بنبرة واحدة.

ج- وضوح الصوت وتنوع النبرة.

د- خفض الصوت حتى لا يسمعك أحد.

(7) من فوائد التدريب قبل العرض:

أ- إضاعة الوقت.

ب- زيادة القلق.

ج- تقوية الثقة وتحسين الأداء.

د- الاعتماد على الآخرين.

(8) يمكن تقوية العرض باستخدام:

أ- مقاطع الفيديو والصور.

ب- اللعب بالأدوات.

ج- تجاهل الوسائل البصرية.

د- القراءة فقط.

(9) لتجنب التوتر أثناء العرض:

أ- لا تتنفس.

ب- تخيل الفشل.

ج- خذ نفسًا عميقًا وابتسم.

د- تجاهل الجمهور.

(10) العرض الجيد يحتوي على:

أ- فكرة واحدة فقط.

ب- مقدمة وجسم وخاتمة.

ج- معلومات متكررة فقط.

د- عبارات غير مترابطة.

(11) في العرض الفعال، يجب التحدث:

أ- بسرعة كبيرة.

ب- بلغة غامضة.

ج- بوضوح وتوازن.

د- بصوت منخفض.

(12) التواصل البصري يعني:

أ- النظر إلى الأرض.

ب- تجاهل الجمهور.

ج- النظر إلى الحضور أثناء الحديث.

د- النظر إلى السقف.

(13) تنوع نبرة الصوت في العرض:

أ- يشنت الجمهور.

ب- يوضح الفكرة ويجذب الانتباه.

ج- يربك المتحدث.

د- يضعف الأداء.

(14) إذا كان صوتك غير واضح:

أ- لا يهم.

ب- اصرخ.

ج- كرر الجمل نفسها.

د- لن يفهمك الجمهور.

(15) عند التحضير للعرض يجب:

أ- حفظ النص كاملاً.

ب- فهم الموضوع وتنظيمه.

ج- الاعتماد على الصدفة.

د- البدء دون استعداد.

(16) الوسائل التعليمية تُستخدم ل:

أ- التسلية.

ب- زيادة التوتر.

ج- توضيح الأفكار.

د- تشتيت الانتباه.

(17) لتقديم عرض متميز ينبغي:

أ- تجاهل الملاحظات.

ب- تجاهل الجمهور.

ج- الثقة بالنفس.

د- الاستعجال في الكلام.

(18) من الأمور غير المناسبة في العرض:

أ- تنظيم الوقت.

ب- استخدام الوسائل.

ج- رفع الصوت دون داعٍ.

د- التواصل البصري.

(19) تُعد المقدمة الجيدة:

أ- غير ضرورية.

ب- مدخلاً لجذب الانتباه.

ج- مجرد ترحيب.

د- وقتاً ضائعاً.

(20) من المهارات الحركية أثناء العرض:

أ- التجمّد في مكانك.

ب- التفاعل الطبيعي مع الحضور.

ج- الحركة العشوائية.

د- الهروب من المسرح.

(21) الثقة بالنفس أثناء العرض تساعد في:

أ- نسيان المعلومات.

ب- جذب الانتباه.

ج- ارتباك الحضور.

د- تقليل جودة العرض.

(22) مهارة "الإنصات لأسئلة الجمهور" تُظهر:

أ- ضعف المتحدث.

ب- اهتمامه وتقديره لهم.

ج- تجاهله للملاحظات.

د- التوتر.

(23) من النتائج السلبية لعدم تنظيم الأفكار:

أ- عرض متماسك.

ب- فقدان التركيز لدى الجمهور.

ج- زيادة الفهم.

د- أداء احترافي.

(24) من السلوكيات غير المناسبة أثناء العرض:

أ- الابتسام.

ب- استخدام وسائل عرض.

ج- مقاطعة الآخرين.

د- التواصل البصري.

(25) قبل البدء في العرض يجب:

أ- التوتر والقلق.

ب- التحضير والتدريب.

ج- نسيان المادة.

د- ارتجال كل شيء.

(26) في العرض الجيد يُفضل استخدام:

أ- نبرة صوت واحدة.

ب- تنوع الصوت حسب المعنى.

ج- السرعة القصوى.

د- اللغة الأجنبية فقط.

(27) من العناصر التي تجذب الجمهور:

أ- الجمود.

ب- التكرار.

ج- التفاعل.

د- الغموض.

(28) العرض الناجح يتطلب:

أ- التركيز على الذات فقط.

ب- مخاطبة الحضور بلغة مناسبة.

ج- عدم النظر لأحد.

د- استخدام معلومات غير صحيحة.

(29) تنظيم الوقت في العرض يساعد على:

أ- الحشو الزائد.

ب- التكرار.

ج- الالتزام بالفكرة.

د- إرباك الجمهور.

(30) لغة الجسد في العرض تساعد على:

أ- التشويش.

ب- الإقناع والتأثير.

ج- الحركات العشوائية.

د- الانسحاب من الموضوع.

السؤال الثاني:

أضع إشارة (✓) للعبارة الصحيحة، وإشارة (X) للعبارة غير الصحيحة:

١. (✓) العرض الجيد يتطلب تدريبًا مسبقًا.
٢. (✓) من مهارات العرض الناجح التواصل البصري مع الجمهور.
٣. (X) يُفضل التحدث بسرعة كبيرة أثناء العرض.
٤. (✓) وضوح الصوت مهم في إيصال المعلومة.
٥. (X) لا علاقة للثقة بالنفس بنجاح العرض.
٦. (✓) استخدام الصور والوسائل يعزز فهم الجمهور.
٧. (✓) يجب أن تكون الأفكار منظمة ومرتبطة.
٨. (X) لغة الجسد تُقلل من تأثير العرض.
٩. (✓) من الأفضل التدرب أمام الآخرين قبل تقديم العرض.
١٠. (X) يُفضل تجاهل أسئلة الحضور وعدم التفاعل معها.

السؤال الثالث:

✦ أفسر ما يأتي:

١. ضرورة ترتيب الأفكار في العرض؟
لأن ترتيب الأفكار يساعد الجمهور على الفهم والتفاعل، ويمنح العرض وضوحًا وتسلسلاً منطقيًا.
٢. أهمية التواصل البصري أثناء العرض؟
لأنه يخلق علاقة مباشرة مع الجمهور ويعزز الثقة والانتباه.
٣. لماذا يجب أن يتدرب الطالب على العرض قبل تقديمه؟
لأن التدريب يُقلّل من التوتر ويحسن الأداء ويساعد في اكتشاف نقاط القوة والضعف.
٤. أهمية استخدام وسائل تعليمية أثناء العرض؟
لأنها تساهم في توضيح المعلومات وتثبيت المفاهيم وتجذب الانتباه.

السؤال الرابع:

✦ أصل بخط بين المهارة في العمود (أ) وما يناسبها في العمود (ب):

العمود (أ)	العمود (ب)
التواصل البصري	النظر إلى الجمهور أثناء التحدث
وضوح الصوت	استخدام نبرة واضحة ومسموعة
تنظيم الأفكار	ترتيب المعلومات حسب تسلسل منطقي
استخدام الوسائل البصرية	عرض صور أو مقاطع فيديو
التدريب المسبق	تقليل التوتر وتحسين الأداء
لغة الجسد	الإيماءات وتعابير الوجه المفيدة