

رسائل سفراء العربية



فلدة وإعداد

بدوي زيدان ميادة أحمد





المقدمة

الحمد لله الذي أنزل على عبده الكتاب ليكون للعالمين نذيرًا والصلوة والسلام على من جعله الله هادياً وبشيراً وعلى آله وصحبه الطيبين ، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين وبعد : إن معظم طلاب مراحل التعليم المختلفة لا يستطيعون تحديد مواهيمهم وهو اياتهم ، وأنَّ دخول الكليات والجامعات يعتمد على العرف السائد وبعض المفاهيم المغلوطة في المجتمع العربي وليس كما يرغب الطلاب (كليات القمة مثلا) ، وأنَّ أغلب مراحل التعليم في العالم العربي وعلى رأسها الكليات والجامعات لا تؤهّل طلابها وطالباتها لسوق العمل.

قد يكتشف البعض مواهيمهم وهو اياتهم ويستطيعون تحديد رغباتهم العلمية بعد التخرج في الكليات والجامعات المختلفة فتجد مثلاً طبيباً أو مهندساً أو محاسباً لديه حب وكفاءة مرتبطة باللغة العربية أفضل من خريجي الكليات والأقسام المختصة بتدريس العربية . علينا أن نتعامل مع هذا الوضع إلى أن تتم معالجة هذه الكوارث في أنظمة التعليم وينصلح الحال للأفضل إن شاء الله .

جمعت هذه المادة – التي بين أيديكم - بعنوان سفراة العربية محاولة لنكون سفراء بحق اللغة القرآن فيستطيع كل من وجد في نفسه الكفاءة وحب مجال التربية والتعليم الالتحاق به ودخوله على بصيرة من أمره وأن يعمل على تأهيل وتدريب نفسه بشكل صحيح ودون تعجل وستجد أيضاً مع الحلقات المسجلة على اليوتيوب والفيسبوك بعنوان (سفراة العربية) روابط مهمة – مرئيات ومقالات وكتب- وستجد موضوعات الحلقات الآتية فيها :

١. شرح برنامج تأهيل وتدريب معلم الناطقين بغيرها في ضوء الكفايات.
٢. توضيحات مهمة حول مجال الناطقين بغيرها.
٣. المعلم المتميز والكافية الأخلاقية.
٤. الطريق إلى العمل المناسب.
٥. سؤال وجواب.



٦. تعليم العربية واللغة الوسيطة (الثانية).

٧. الدرس التجريبي واللقاء الأول (مباشرون عبر الشبكة الدولية).

٨. المستويات اللغوية (إطارها وأهدافها ونصائح عند تدريسيها).

٩. التحضير وخطوات إعداد الدرس للناطقين بغيرها.

١٠. التسويق (للمعلم أو المؤسسة)

وأسأل الله أن ينفع بهذا الكتاب ويجعله خالصاً لوجهه الكريم وأخر دعوانا أن الحمد لله الذي بنعمته تم الصالحات



الرسالة الأولى

شرح برنامج تأهيل وتدريب وتطوير معلم الناطقين بغيرها في ضوء الكماميات

الكتابات اللغوية						
الثقافية 20%		التربوية 20%		اللغوية 60%		
الوسائل	الهدف	م الموضوعات المقترنة	الهدف	الوسائل	الهدف	
البحث على الشبكة الدولية عن الدول وعاداتها وماذا يحبون ويكرهون ويتعلمون. ويتعرف الفرق بين ثقافته والآخرين	أن يتعرف على الثقافات الأخرى أن يجيد التعامل معها	كيفية تحضير الدروس الفروق الفردية طريق التدريس تكنولوجيا التعليم	أن يطلع على الكتب التربوية العامة والخاصة بال مجال أن يحضر دروس تدريس مصادر دروس حقيقة	الاستماع والقراءة لعلوم النحو والصرف والبلاغة يوميا حل تدريبات يوميا على ما استمع وقرأ امتحانات قصيرة أسبوعيا امتحانات شهرية موسعة	أن يتعرف ويتدرّب على علوم اللغة	١٢٣
القراءة والبحث عن المشكلات المتعلقة بالمعلمين في مجال تعليم العربية للناطقين بغيرها	أن يدرك أهمية معرفة اتجاهات الدارسين الثقافية	الجانب النفسي والاجتماعي للطلاب المナهج والمأودع التعليمية تحضير الدروس التهيئة العرض الإلقاء تدريس المبارات والعنانصر اللغوية طريق التدريس للأجانب	أن يركز على ما يخص تعليم العربية للناطقين بغيرها	التدقيق اللغوي القراءة في الماجام استبدال العامية بالفصحي استماع دروس الفصحي ممارسة الحديث بالدرج	أن يتدرّب على الحديث بالفصحي	٤٥٦
القراءة والبحث عن المشكلات التي تواجه المعلمين خارج بلادهم	أن يتعلم أليذنوب في الثقافات الأخرى	الحضور مع ذي الخبرة النقد العلمي للدروس التي حضرها ومناقشتها حولها التدريس المصادر للطلاب غير الحقيقةين التدريس لطلاب حقيقةين	أن يمارس تعليم العربية للناطقين بغيرها عمليا	الحوارات مع المعلمين تصحيح الأخطاء احذر الأخطاء الشائعة إلغاء درس مسجل بالفصحي ممارسة التدريس بالفصحي	أن يمارس الحديث بالفصحي بطلقة	٧٨٩



أولاً : الكفاية اللغوية :

وتمثل ٦٠٪ من الكفايات وهي تشمل إتقان وإجاده (الصرف والنحو والبلاغة والإملاء والتحدث بالفصحي إضافة إلى الأدب شعرا ونثرا) وستجد هذه الكفاية هنا مقسمة إلى مستويات (مبتدئ ومتوسط ومتقدم) ولكل منها أهداف ووسائل مقترحة

ونبدأ بالمستوى المبتدئ في الكفاية اللغوية:

الهدف من الكفاية اللغوية في المستوى المبتدئ أن يتعرف على علوم اللغة العربية ووسائل تحقيق هذا الهدف:

١. تحديد سلسلة معينة في علوم اللغة العربية (الصرف والنحو والبلاغة والإملاء والتحدث بالفصحي إضافة إلى الأدب شعرا ونثرا) ول يكن مثلًا سلسلة الكافي للدكتور أيمن أمين عبدالغنى
٢. الاستماع لقناة الأدب الجميل على اليوتيوب فتحوي شروحًا ممتازة بالفصحي وطريقة عرض مفيدة جدا
٣. حل التدريبات يوميا (فالتركيز هنا على الجودة والكيف وليس الكم والبحث عن الانتهاء من الكتاب)
٤. حل امتحانات أسبوعية وشهرية.
٥. ممارسة تدريس ما تعلمته لغيرك حتى تثبت المعلومة لديك .





الأهداف والوسائل المقترحة للمستوى المتوسط في الكفاية اللغوية: الهدف من الكفاية اللغوية في المستوى المتوسط

أن يتدرّب على الحديث بالفصحي ووسائل تحقّيق هذا الهدف :

١. التدقيق اللغوي
٢. القراءة في معاجم التضاد والتراوُف
٣. استبدال العامية بالفصحي
٤. الاستماع إلى دروس بالفصحي
٥. ممارسة الحديث بالفصحي (بالدرج)

الأهداف والوسائل المقترحة للمستوى المتقدم في الكفاية اللغوية: فالهدف من الكفاية اللغوية في المستوى المتقدم

أن يمارس الحديث بالفصحي (بطلاقة) ووسائل تحقّيق هذا الهدف :

١. الحوارات مع المعلمين.
٢. تصحيح الأخطاء.
٣. الحذر من الأخطاء الشائعة.
٤. إلقاء درس مسجل بالفصحي .
٥. ممارسة التدريس بالفصحي.



ثانياً : الكفايات التربوية



وتمثل ٢٠٪ من الكفايات وهي تشمل إتقان وإجادة (الجانب التربوي بكل مشتملاته) وستجد هذه الكفاية هنا مقسمة إلى مستويات (مبتدئ ومتوسط ومتقدم) ولكل منها أهداف ووسائل مقترحة

ونبدأ بالمستوى المبتدئ في الكفاية التربوية:

فالهدف من الكفاية التربوية في المستوى المبتدئ: (أن يطلع على الكتب التربوية العامة والخاصة ب مجال تعليم الناطقين بغيرها)

وسائل تحقيق هذا الهدف:

١. الاطلاع على الأمور التربوية العامة مثل (التحضير/ التهيئة/ العرض /....مهارة التلخيص والإغلاق)
٢. الاطلاع على طرائق التدريس العامة
٣. الفروق الفردية
٤. تكنولوجيا التعليم
٥. بحوث الميدان



الأهداف والوسائل المقترحة للمستوى المتوسط في الكفاية التربوية

فالهدف من الكفاية التربوية في المستوى المتوسط:
أن يركز على ما يخص تعليم الناطقين بغيرها نظرياً وعملياً (تدريباً).

وسائل تحقيق هذا الهدف:

١. معرفة الجانب النفسي والاجتماعي للطلاب
٢. الاطلاع على المحتويات الدراسية والمواد التعليمية
٣. الاطلاع على تدريس المهارات والعناصر اللغوية
٤. الاطلاع على طرائق التدريس للأجانب
٥. بحوث الميدان.

الأهداف والوسائل المقترحة للمستوى المتقدم في الكفاية التربوية

فالهدف من الكفاية التربوية في المستوى المتقدم:
أن يمارس تعليم الناطقين بغيرها

وسائل تحقيق هذا الهدف:

١. الحضور مع أصحاب الخبرة والكفاءة
٢. النقد العلمي للدروس والمناقشة حولها
٣. التدريس المصغر لطلاب غير حقيقين
٤. التدريس لطلاب حقيقين



ثالثاً: الكفاية الثقافية

وتمثل ٢٠٪ من الكفايات وهي تشمل إتقان وإجاده وستجد هذه الكفاية هنا مقسمة إلى مستويات: (مبتدئ ومتوسط ومتقدم) ولكل منها أهداف ووسائل مقتربة

ونبدأ بالمستوى المبتدئ في الكفاية الثقافية:

الهدف من الكفاية الثقافية في المستوى المبتدئ
أن يتعرف على الثقافات الأخرى.

وسائل تحقيق هذا الهدف:

١. البحث (على الشبكة / الكتب الورقية) في ثقافات طلابه المختلفة
٢. أن يعرف الفرق بين ثقافاتهم وثقافته هو
٣. الاستفادة مما عرف عنهم في التدريس

الأهداف والوسائل المقترنة للمستوى المتوسط في الكفاية الثقافية

فالهدف من الكفاية الثقافية في المستوى المتوسط

أن يجيد التعامل مع الثقافات الأخرى ووسائل تحقيق هذا الهدف :

١. البحث عن المشكلات التي تواجه المعلمين مع الناطقين بغيرها



الأهداف والوسائل المقترنة للمستوى المتقدم في الكفاية الثقافية

فالهدف من الكفاية الثقافية في المستوى المتقدم

أن يتعلم ألا يذوب في الثقافات الأخرى ووسائل تحقيق هذا الهدف :

١. البحث عن المشكلات التي تواجه المعلمين خارج بلادهم.

وإليك بعض النصائح العامة مع نهاية الموضوع الأول :

١. حاول أن تكتشف موهبتك وهو اتيك جيدا قبل دخول المرحلة الثانوية أو الجامعة
٢. اصبر على نفسك ويجب أن تتأهل قبل أن تتصدر لأي عمل.
٣. اعلم أنك ستتعلم وسترى جديدا كل فترة ولذلك لا تتعجل في إصدار الآراء والفتاوی دون بحث وثبت.
٤. الاهتمام باللغة الثانية عموما (والإنجليزية خصوصا)
٥. الاهتمام بمهارات الحاسوب والبرامج والتطبيقات عموما وللتدريس خصوصا
٦. اجعل تركيزك دائما على تحقيق الأهداف (أهداف الطلاب / أهداف المؤسسة / أهداف المحتوى...)
٧. وأخرا هذا المجال ليس قرآنا قطعي الثبوت قطعي الدلالة وليس سنة صحيحة بمعنى أنَّ الابتكار والإبداع مطلوبان وبشدة ودون مخالفات شرعية .

الأهداف



الرسالة الثانية

توضيحات مهمة حول مجال الناطقين بغيرها

تستطيع أن تقول أنَّ هذا المجال قديم حديث / حديث قديم، ولا غنى للاثنين عن بعض،
 فكيف بدأ هذا المجال قديماً؟



١. نزول القرآن بالعربية للعالمين (العرب والعجم)
٢. الفتوحات الإسلامية (حيث تقرب غير المسلمين من المسلمين بعد تمكنهم من سيادة العالم واحتلال العجم بالعرب)
٣. تيسير النحو العربي لغير العرب عن طريق (أبي الأسود الدؤلي وعبد القاهر الجرجاني)
٤. الاهتمام بالجانب الصوتي (الاهتمام بمخارج الحروف بسبب انتشار العجمة) على الألسن.
٥. الجهود في الرسم الإملائي لتعليم غير أبنائها النقط والتشكيل.
٦. أما الطريقة والوسيلة في التعليم في ذلك الوقت فربما (الاختلاط والانصهار) بين العرب والجم ما يسمى الآن (الانغماس اللغوي) أو قريباً منه وربما كانت عن طريق (المدارس والكتاتيب وحلقات العلم...)



والظاهرأن العرب حديثا لم يستفيدوا من كل خبرات السابقين من العرب والمسلمين

أما انطلاق المجال حديثا:

١. في ١٩٤٥ ولأسباب عسكرية واقتصادية بدأ الاهتمام الأمريكي بدراسة اللغات
٢. وفي ١٩٧٠ تم إنشاء المنظمة العربية للتربية والعلوم .
٣. وفي ١٩٧٣ قرار الأمم المتحدة برسمية اللغة العربية ضمن لغاتها.
٤. وفي ١٩٧٤ إنشاء معهد الخرطوم الدولي
٥. في ٢٠٠١ تقريراً بدأ الحديث عن الإطار المرجعي الأوروبي في ظل وجود معايير (أكتفل) الأمريكية لتعليم اللغات
٦. في ٢٠٠١ أتى الحادث - تفجير برج التجارة العالمي - الذي أثر كثيراً في هذا المجال :
 - حيث زاد عدد المقبولين على الإسلام لمعرفته
 - الاهتمام باللغة العربية أيضاً مما أدى إلى زيادة المؤسسات التي تهتم بإعداد المعلمين
 - والمعاهد التي تهتم بالتدريس
 - وفيها زاد الاهتمام بالتخصص في الأغراض التي من أجلها تتم الدراسة
 - وكذلك المؤلفات والكتب الجديدة والتي تعرض الفصحى والعامية ولغة الصحافة
 - والاقتصاد والطب والسياحة وغيرها...
٧. في ٢٠١٠ بدأ مايسى (ثورات الربيع العربي) مما أثر على وجود الأجانب في البلاد التي انطلقت فيها المظاهرات وتأثر المجال قليلاً إلى أن هدأت الأمور قليلاً بداية من ٢٠١٢-٢٠١١ ولكن تأتي الرياح بما لا تشتيت السفن فبدأ في ٢٠١٣ - ٢٠٢٠ مايسى (الانقلاب على هذه الثورات) ولكل وجهاً هو مولها مما أثر سلباً ولفترة طويلة على المجال عموماً دراسة وتدريساً داخل أغلب البلاد العربية فقد تم التضييق على دخول وخروج الطلاب وكذلك إجراءات الإقامة والتأشيرات إلى أن وصل الأمر إلى إغلاق العديد من المعاهد والمراكز (مصر مثلاً) وترحيل أغلب الطلاب إلى بلادهم كما حدث مع روسيا والصين.



أما الواقع الذي فرض نفسه:

بسبب ما سبق ذكره من ٢٠٢٠-٢٠١٣ بدأ المجال يتوجه إلى اتجاهات عديدة منها :



١. التدريس الخاص المباشر بين الطالب والمعلم في بيت الطالب.

٢. التدريس على الشبكة الدولية وهو ماعليه التركيز الآن وخصوصاً بعد انتشار الأوبئة (انفلونزا الخنازير من قبل وفيروس كورونا الآن) فزاد عدد المعاهد والشركات والمعلمين والمدربين كذلك.

٣. قام بعض الطلاب - أصحاب المستويات المتقدمة والمتميزة - بعد العودة إلى بلادهم بالتدريس الخاص في المساجد وفي البيوت للأطفال والكبار (فرنسا مثلاً)

٤. من الطلاب والمهتمين بالدعوة والمؤسسات الخيرية من قام بفتح معاهد ومراكز لتدريس الإسلام والعربية (بريطانيا مثلاً)

٥. بالإضافة إلى وجود بعض المعاهد التي تقوم بالتدريس عن طريق الترجمة

٦. انتشار المدارس العربية والمعاهد (تركيا ومالزيا وإندونيسيا مثلاً)

ومما سبق نخرج ببعض الفوائد:

١. دخول المجال وفتح شركات ومعاهد يحتاج الدراسة الدقيقة العميقه والاستخاره والاستشارة.

٢. لا تتصدر قبل أن تتأهل

٣. اللغة الثانية ومهارات الحاسوب أمران مهمان في الإدارة وال العلاقات والتسويق قبل التركيز على استخدامها في التدريس وخصوصاً في المستوى التمهيدي.



الرسالة الثالثة

المعلم المتميز والكمالية الأخلاقية



- وهنا نرجع إلى ما أردنا البدء به وهو الكفاية الضائعة / المفقودة - ميزان الكفايات
- وهنا لابد أن نعلم أنَّ أغلب الطلاب ينظرون إلى المعلم - حسب أهدافهم وفئاتهم العمرية -
على أنَّه:

١. الوالد بالابطة القلبية
٢. الأستاذ بالإفادة العلمية
٣. الشیخ بالتریة الروحیة والثقافیة والدعویة
٤. القائد لحیاته العملیة

وهذه النظرة لو كنا نعقل تضع فوق أكتافنا وظہورنا حمل الجبال حتى نقوم بعملنا مخلصين
للله على أكمل وجه وأتمّ حال.

صفات المعلم عموماً ومعلم العربية والقرآن خصوصاً:

١. صفات إيمانية ومنها (سليم العقيدة / صحيح العبادة / مثقف الفكر)
٢. صفات مهارية ومنها:

(قوي البدن / مجاهداً لنفسه / قادراً على الكسب / منظماً في شئونه / حريصاً على وقته / نافعاً
لغيره)

٣. صفات أخلاقية ومنها (متين الخلق)



أولاً: تعليقاً على الصفات الإيمانية

١. أعلم أنك معلم مرِّ وليست ناقل معلومات
٢. مجال التدريس يختلف عن مجال الإفتاء والخطابة والمناظرة وإنما عرض وتدريب وإنتاج وتقدير ومراجعة وتكرار
٣. لا مجال في التدريس لشحن الطلاب بالعصبيات حول المذاهب والفرق والجماعات المختلفة إلا في مكانها الخاص .
٤. حاول ربط الطلاب بالقرآن والسنة وليس ربطهم بالأشخاص.
٥. القرآن قراءة وفهم وحفظ وعمل وليس تفاخرا بتحويل الطالب أقراصا مدمجة تردد ولا تعي أي شيء.
٦. اقرأ واستمع كثيرا حول مجالك ثم كل ماله علاقة بمجالك من قريب أو بعيد أو يساعدك في تحقيق أهدافك وأهداف الطلاب والمحتويات الدراسية .
٧. الدعوة إلى الله عملياً أفضل بكثير من الكلام الكثير فلا يكن حالك مخالفًا لكلامك
٨. اجمع كل التفاصيل التي تخص أيَّ مسألة قبل أن تصدرأي حكم / رأي فيها(ففي العجلة الندامة)
٩. اجمع كل ما تستطيع عن مجالات الحياة (تنمية بشرية / سياسة / اقتصاد / استشارات أسرية وغيرها فستنفعك شخصياً وفي عملك أيضاً عاجلاً أو آجلاً).
١٠. اهتم بمتابعة قلبك وحاسب نفسك أولاً بأول ما يهلكك هو إعجابك بنفسك.





ثانياً: تعليقاً على الصفات المهنية

١. مع الوقت ستحتاج مجھوداً أكثر حتى توازن بين أمور حياتك (قوى البدن).
٢. ستعرض عليك الفتن الواحدة تلو الأخرى (جاهد نفسك)
٣. ليس هناك أفضل من أن تعمل بيديك حتى لو كنت مدیراً (قادراً على الكسب)
٤. تأهل لك وتدربك وتقديرك ودعواتك وحياتك كلها تعتمد على أن تكون
(منظماً في شئونك وحريصاً على وقتك)
٥. زکاة العلم تبسيطه ونشره وتعليمه (نافعاً لغيره)





ثالثاً: تعليقاً على الصفات الأخلاقية

ويجب عليك أن تكون (متين الخلق) عن طريق :

١. الفهم

(مادورك / ماذا ستعمل / كيف ستعمل / لماذا ومتى وأين وكم وبكم)

٢. حسن الاختيار

(للمكان والزملاء والأوقات)

٣. الاخلاص

٤. الصدق

(فلا تعيش على الخديعة والمدح الفارغ / اعتمد الصدق في كل تعاملاتك)

٥. متعاونا

(لا تكن جاسوساً ولا مفتاحاً ولا نماماً)

٦. الوفاء

(احترم العقود والالتزامات / اضبط كل شيء مع حدود الشريعة الإسلامية)

٧. الأمانة

(نفسك / حواسك / معهدك / طلابك ...) كلها أمانة معك

٨. الصبر الجميل

(لولا الاستعانة بالله ما كان الصبر جميلاً)

٩. سلامة الصدر

(اقتل وساوس الحقد والحسد أولاً بأول)

١٠. الأمر بالمعروف

(حاسب نفسك وراقبها / عيّل سلوكك وغلطاتك أولاً بأول)

(اسع إلى تغيير أي خطأ تراه بيده أو لسانك أو قلبك سواء مع الطالب أو الزملاء أو الإدارة)



رابعاً: تذكير

١. الأخلاق ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالعقائد والعبادات والمعاملات.
٢. فالعبادات التي شرعت في الإسلام واعتبرت أركاناً في الإيمان ليست طقوساً وأعمالاً غامضة وحركات لامعنى لها.
٣. الفرائض التي ألزم الإسلام بها كلَّ من تسبِّبُ إليه هي تمرين متكررة لتعويد المرأة أن يحيا بأخلاق صحيحة وأن يظلَّ مستمسكاً بهذه الأخلاق مهما تغيَّرت أمامه الحياة.
٤. إذا لم يستفد المرأة منها ما يُزكي قلبها وينقي لُبَّها ومهذب بالله وبالناس صلته فقد هو.
٥. بعض المنتسبين إلى الدين وللغة قد يستسلُّلون أداء العبادات المطلوبة ويظهرون في المجتمع بالحرص على إقامتها وهم في الوقت نفسه يرتكبون أعمالاً يأبها الخلق الكريم والإيمان الحق.

ذكير



الرسالة الرابعة

الطريق إلى العمل المناسب

وإن شاء الله سنتناول في هذا الموضوع الرابع :

١. المقابلة الشخصية
٢. المتقدم للوظيفة
٣. الإدارة
٤. ماذا بعد...





أولاً : المقابلة الشخصية

هي وسيلة لاتخاذ القرار بشأن المتقدم للوظيفة ومعرفة ما إذا كان صالحًا لها على المستويين الشخصي والفكري.



تهدف المقابلة الشخصية إلى:

- تحديد ذكاء المتقدم ودرجة حماسته وطموحه ونشأته
- بالإضافة إلى المهارات الشخصية الأخرى مثل الاتصال والعمل مع الفريق وإدارة الوقت والضغوطات.

أنواع المقابلات الشخصية

١. المقابلة الشخصية الفردية :

- بين صاحب العمل وطالب العمل مباشراً ووجهًا لوجه
- والهدف من هذه الطريقة هو التعرف عن قرب على القدرات التي يمتلكها الفرد،
- وعليك لكي تنجح في هذه المقابلة أن تنصت جيداً لمحدثك وتتعرف أكثر على طريقته وأسلوبه
- وحاول أن تُوجد نوعاً من الألفة والود بينك وبين محدثك الذي سريراً ما سيشعر برغبتك هذه ويعينك عليها خاصة إذا ما حاولت أن تحاكى.

٢. المقابلة الشخصية الجماعية :

- مقابلة لعدد كبير من المتقدمين لشغل نفس الوظيفة ويتم طرح موضوع معين لمناقشته خلال المقابلة
- ويكون الهدف من هذه المقابلة هو معرفة مدى قدرتك على التجاوب مع الآخرين
- والتفاعل مع البيئة المحيطة والقدرات الفردية التي تمتلكها، ثم يتم تحديد مقابلة أخرى لمن يجتاز هذه المقابلة .



٣. المقابلة الانتقائية

- وفيها يتم انتقاء بعض الأشخاص غير المرغوب فيهم نتيجة وجود تضارب في البيانات، التي تحتوي عليها السيرة الذاتية أو الأشخاص الأقل خبرة وكفاءة ويتم عمل مقابلة شخصية روتينية لهم.

أسئلة المقابلة



الأول الموجه

- يكون باستخدام أسئلة محددة الإجابات
- وعادة تنتهي بسؤال عن موقف ما إما من الخبرة الشخصية وإما بصيغة «كيف تتصرف إذا ...؟».

النوع الثاني وغير الموجه

- يكون غير موجه ويكون باستخدام أسئلة مفتوحة النهاية
- وقد يبدأ ذلك النوع بصيغة «كلمني عن خلفيتك التعليمية» ، أو «تحدث عن الخبرات التي حصلت عليها في العام الماضي».
- ذلك النوع من المقابلات يكون أصعب بعض الشيء وذلك لغياب النقطة المرجعية عند المقارنة بين المرشحين. كذلك قد تخرج المقابلة عن السيطرة والموضوعية إذا لم يكن المدير متعمراً وخبريراً بذلك النوع من المقابلات.



الأسئلة المعاادة (معهم لك)

هناك بعض الأسئلة المألوفة والتي غالباً ما يتم السؤال عنها خلال المقابلة يجب أن تعرفها وتدرب على الإجابة عليها مثل:

- لماذا تريد أن تعمل في شركتنا أو لماذا التحقت بهذا العمل؟

- الهدف من هذا السؤال هو معرفة مدى حرصك على هذه الوظيفة وإمكانياتك للفوز بها.
- حاول أن تبرز المعلومات التي حصلت عليها والمتعلقة بالشركة والمهارات التي تكتسبها والمزايا التي ستحصل عليها الشركة من عملك بها، واحذر أن تذكر أنك ترغب في تحسين دخلك أو أن الرواتب لديكم مرتفعة ... الخ

- تحدث عن نفسك ومواهبك وهوبياتك؟

- الهدف من السؤال كما ترى هو معرفة كيف ترى نفسك، وبالتالي كيف تتوقع أن يراك الآخر.
- استخدم عبارات موجزة لوصف نفسك والتعبير عن قدراتك وخبراتك العلمية والعملية ومهاراتك الخاصة وهوبياتك
- لاحظ أن بعض الهوبيات لها دلالات معينة مثل القراءة

أين عملت قبل ذلك؟

- الهدف من السؤال التعرف على خبراتك السابقة وقدراتك الخاصة.
- حاول أن تذكر الأعمال ذات العلاقة الوثيقة بالوظيفة التي تقدم لها أولاً فهي تعطي انطباعاً جيداً.



هل عملت أثناء الدراسة ولماذا؟

- هدف هذا السؤال هو معرفة الدوافع الحقيقية التي جعلتك تعمل أثناء الدراسة وهل هي دوافع مادية بحتة، أم دوافع عملية كاكتساب الخبرة والمهارة ما هو المرتب الذي كنت تحصل عليه من عملك السابق ؟
- يهدف هذا السؤال إلى التعرف على وضعك المادي في العمل السابق ومقارنة إجاباتك بأسباب تركك للعمل واكتشاف التناقض بينهما. كن أميناً وصادقاً دائماً.

لماذا تركت عملك السابق ؟

- من أهم الأسئلة التي تتعرض لها
- والهدف منه التعرف على ما إذا كانت هناك مشاكل وجدتها في عملك السابق وكيف تعاملت معها.
- كن صادقاً في تحديد الأسباب وركز على أسبابك المتعلقة بالطموحات مثل، عدم وجود فرصة للترقي، ولا مانع من أن تذكر أسباباً عامة.

كيف تعرفت على الوظيفة المعلن عنها؟

- يهدف هذا السؤال إلى معرفة مدى اهتمامك بالحصول على العمل، هل عرفت قدرًا أم من صديق
- أم من متابعة أخبار الشركة في وسائل الإعلام أو غير ذلك، وهنا تبرز أهمية المعلومات التي قمت بجمعها عن الشركة .



ما الراتب الذي تريد الحصول عليه من العمل معنا؟

- حاول ألا تجيب عن هذا السؤال بشكل مباشر، بل اجتمد لتحصل أنت على إجابته من صاحب العمل، لأن تسأله عن الراتب الذي يتلقاه أفضل الموظفين لديه أو أن تسعى في البحث عن متوسطات الرواتب في الوظائف المشابهة ثم حدد مدى أو متوسط يمكن أن يتحرك فيه المرتب المنتظر ولا تتجاوز في توقع المرتب.

الأسئلة المعتادة (منك لهم)

- هل تقومون بإعداد برنامج تدريبي للموظفين الجدد؟
- ما مدة هذا البرنامج؟
- ما المهام الوظيفية التي سيقوم بها الحاصل على هذه الوظيفة؟
- ما فرص الترقى الموجودة لديكم؟
- أحذر الأسئلة السلبية مثل (الانتقال بين الفروع / العمل أيام العطلات)

سؤال يجب أن تسأله لنفسك

ماذا يمكن أن أكون بعد مرور خمس سنوات من العمل؟



نهايتها : المعيار المطلوب

١. لا تتصدر قبل أي عمل قبل أن تتأهل (أخلاقيا ، لغويًا ، تربويا ، ثقافيا)
٢. أعلم أنك بدخولك هذا المجال تمثل دينا ولغة وثقافة ولذلك احرص أن تكون متين الخلق
٣. تجهيز سيرة ذاتية قوية حقيقية (صادقة) ولا تعتمد على الكذب والتجميل ولا تكتب إلا ماتتقنه.
٤. أجمع المعلومات عن المكان الذي ستلتحق به و تستطيع هذا من موقعها على الشبكة الدولية أو من المختصين.
٥. لا تقلق من المقابلة فمن يقوم باختبارك هو إنسان مثلك.
٦. حدد النقاط التي تريد الاستيضاح عنها واستفسر عنها قبل أن ينهي المختبر حديثه معك.
٧. اختر الألفاظ والكلمات بشكل دقيق خاصة إذا احتجت لمصطلح أجنبي .
٨. احرص على وجود ورقة وقلم ومفكرة صغيرة لكتابية أي معلومات مهمة.
٩. ارتداء ملابس مناسبة لك وللمقابلة ولا تتكلف فوق طاقتك .
١٠. الذهاب إلى مكان المقابلة قبل الموعد بفترة كافية .
١١. ابدأ بإلقاء التحية بصورة غير متكلفة ثم اجلس .
١٢. عليك بالابتسامة وحسن الإصغاء وكن واثقا من نفسك
١٣. لا تتحدث عن الراتب قبل أن يذكره المدير ولا تحدد رقما معينا للراتب في البداية
١٤. لا تبادر بمصافحة صاحب العمل إذا أردت الانصراف إلا إذا رغب هو في ذلك .
١٥. عند الانصراف تجنب الاصطدام بالكراسي (لو كانت المقابلة في مقر العمل)
١٦. الاستخارة قبل الذهاب
١٧. الاستشارة في الذهاب أم لا



فالثاً : الإلادرة

١. من الأفضل تحديد الوظائف التي تريدها
٢. يجب الالتزام بمواعيد
٣. يجب إعطاء الحرية للمتقدم للوظيفة ليتحدث ويستفسر
٤. أعد طرح السؤال أكثر من مرة لختبر صحة المعلومات عند المتقدم
٥. دون ملاحظاتك على كل متقدم
٦. لا تتأثر بترتيب المتقدمين عند الاختيار
٧. لا تحكم من الانطباع الأول
٨. لا للانحياز لمتقدم بعينه - صاحب القيم المتوافقة معك- دونأخذ التوافق مع الشركة في الحسبان.
٩. من الأحسن أن يقوم بعملية الاختيار أكثر من شخص ليكون الحكم على المرشحين أكثر إنصافاً وحيادية
١٠. اختر صاحب الكفاءة والأخلاق.





رآيـا : مـاذا بـعـد ...

١. الاستخارـة والـاستـشـارـة - إن لم تـفعـل من قـبـلـ.
٢. اعتمد الصـدق في كل إـجـابـاتـك ولا تحـاول التـجمـل بشـئـ ليسـ فـيـكـ.
٣. لا توافق ولا تعـطـ ردـاـ بالـموـافـقةـ فيـ نـفـسـ وـقـتـ المـقاـبـلـةـ ولكنـ ارجـعـ إـلـىـ بـيـتـكـ وـقـمـ بـتـقيـيمـ المـقاـبـلـةـ وـمـاـذاـ اـسـتـفـدـتـ وـهـلـ هـيـ منـاسـبـةـ لـأـهـدـافـكـ وـمـرـيـحةـ لـنـفـسـكـ وـتـسـتـطـعـ فـيـهـاـ وـمـنـهـاـ تـحـقـيقـ طـمـوـحـاتـكـ مـسـتـقـبـلاـ.
٤. أـقـرـأـ العـقـدـ /ـ الـلـائـحةـ أـكـثـرـ مـنـ مـرـةـ -ـ لـوـ كـانــ وـاـفـحـصـهـ فـحـصـاـ دـقـيقـاـ وـاـسـتـفـسـرـ عـنـ كـلـ مـاـفـيـهـ وـخـصـوصـاـ (ـ مـدـةـ الـعـمـلـ /ـ المـقـابـلـ المـادـيـ لـلـدـرـسـ التـجـريـبيـ /ـ تـجـيـزـأـعـمـالـ لـلـمـؤـسـسـةـ)....
٥. لـيـسـ مـعـنـيـ رـفـضـكـ فيـ مـقـابـلـةـ أـنـكـ أـخـفـقـتـ الطـرـيـقـ وـلـكـ اـسـتـفـدـ مـنـ كـلـ مـقـابـلـةـ فـرـبـماـ هـمـ مـنـ خـسـرـوكـ وـالـضـرـبةـ الـتـيـ لـاـتـقـصـمـ ظـهـرـكـ تـقوـيـكـ.



الرسالة الخامسة

سؤال وجواب

وهو مخصص للإجابة عن الأسئلة المتعلقة بالموضوعات السابقة وقد تم تقسيمها إلى :

١. النية والاستعداد
٢. اللوائح والعقود
٣. المعلمون
٤. الشركات والعلاقات
٥. طرائق التدريس

سؤال
جواب



تمهيد قبل الإجابة عن الأسئلة

أرجو أن تتفق على مجموعة من القواعد:

١. أنَّ برنامج التأهيل للعمل في مجالنا يعتمد على الكفايات (الأخلاقية واللغوية والتربوية والثقافية)
٢. أنَّ هذا المجال علمي اجتماعي
٣. أنك معلم ومربي ووجه داعية (شئت أم أبيت)
٤. هذا المجال يحتاج المبدعين والمبتكرین دون مخالفات شرعية وبعيداً عن أمراض القلوب.
٥. أنَّ تجربة غيرك هي تجربته وتجربتك هي تجربتك
٦. أنَّ التعميم في الأحكام ومحاولة فرض الرأي الواحد هي بداية الضياع الشخصي والتفرق والضرر بال المجال (إدارة وطلاباً ومعلمين) عموماً وعلى الشبكة الدولية خصوصاً .
٧. أنَّ اللغة الثانية ومهارات الحاسوب أمران مهمان في الإدارة والتسويق وال العلاقات وبعض مستويات التدريس.
٨. أنَّ الأمور والبحوث التربوية تتجدد كل فترة .
٩. أنك يجب أن تتأهل (أخلاقياً / لغويًا / تربوياً / ثقافياً) قبل التصدر للعمل .
١٠. أن الشركات والمؤسسات أنواع (المتطوعة والوسطية وصاحبة الهيكل الإداري الكامل).



أَمَا الْإِجَابَاتُ عَنِ الْأَسْئَلَاتِ الْمُتَعَلِّقَةِ بِالْمُوْضُوعَاتِ الْمُسَابِقَاتِ

(لن نذكر نص الأسئلة حتى تكون الإجابات عامة غير مقيدة بسؤال معين وأكثر نفعاً إن شاء الله)

أولاً : ما يخص النية والاستعداد

• (أسأل نفسك أولاً قبل أي عمل عموماً)

فما يكمن في قلبك ويدفعك بقوة إلى العمل والسعى إليه فهو نيتك الحقيقية ولذلك قف مع نفسك وجاهدها للتصحيح وتعديل النيات الصالحة من (رضا الله ثم نفع النفس ونفع الآخرين)

قال تعالى: (٣) فَوَزِيلُ لِلْمُصَلِّيْنَ (٤) الَّذِيْنَ هُمْ عَنِ الْمُلَائِكَةِ سَاهُوْنَ (٥) الَّذِيْنَ هُمْ يُرَاءُوْنَ (٦) إن الصلاة مع الرياء صارت جريمة وبعد ما فقدت الإخلاص باتت صورة ميته لا خير فيها ، فالقلب الفقير من الإخلاص لله لا ينبع فيه قبولاً كالحجر المكسوب بالتراب لا يخرج زرعاً .

• والأمراض الناشئة عن فقدان الإخلاص كثيرة فإذا استفحلت استأصلت الإيمان وإذا قلَّت تركت في القلب مداخل الشيطان ، وإنما يسخط الله على ذوي الأغراض والعلاقات والشهوات وشتان بين هؤلاء الذين يستهينون بالدنيا في سبيل الله وبين الذين يُسخرون الدين نفسه في التقرب للغير أو الاستحواذ على عرض حقير.



ثانياً: ما يخص اللوائح والعقود

بعد نجاحك في المقابلة الشخصية (مهارات ومتطلبات تدريس وكفاءة) يأتي دور الاتفاق وقراءة لائحة المعهد/ المؤسسة

ومن الأفضل أن يكون فيها:

١. الوصف الوظيفي فيوضح طبيعة العمل والدور بالضبط.
٢. الدورات التدريبية قبل / أثناء العمل والاجتماعات الدورية للمؤسسة.
٣. تحديد الأوقات وال ساعات المناسبة (لعملك) والتي تكون فيها بكمال قوتك لتعطي الطالب حقه.
٤. ضوابط الحضور والانصراف والغياب والاعتذارات (وهنا لو لديك ظروف خاصة فأخبرهم بها من البداية).
٥. معرفة كيف سيتم الدرس التجريبي وما المطلوب مني بالضبط فيه (المقابل المادي له)
٦. معرفة برامج المعهد/ المؤسسة وطريقة تدريسها.
٧. التعرف على السلم الوظيفي وكيفية تجاوز التقصير من أحد أفراد الإدارة حتى لا تضر المؤسسة
٨. شروط التواصل مع الطالب داخل الدروس أو بعدها أو بعد ترك الطالب المؤسسة.
٩. مدة العقد (الأفضل أن تكون مناسبة لكم) وكذلك بند الشرط الجزائي (التفكير فيه جيدا قبل التوقيع)
١٠. حاول أن تكون العمل الأولى ٦ أشهر أو سنة خصوصا في بداية حياتك العملية وكذلك حاول العمل في مؤسسة واحدة في البداية حتى تستطيع إثبات نفسك والاستفادة بشكل أوسع.
١١. حدد الراتب المناسب لظروفك من البداية واعلم أن الكفاءة (وليس عدد سنوات العمل) ترفع أقواما وتضع آخرين.
١٢. تحديد موعد استلام الراتب وطريقة الاستلام.



١٣. مادمت تعمل بنظام الساعات (دون مدة عقد) فأي عمل تعمله وتستفيد منه الشركة يجب أن يكون له مقابل مادي من حرقك أن تأخذه منهم مقابل جهدك ووقتك.
١٤. الاتفاق على العطلات وأ أيام العمل والأوقات الإضافية
(إن احتجت هذه التفاصيل في العقد وإن كان العمل كثيراً لديهم)
١٥. قبل أن توقع على أي لائحة أو عقد أقرأها جيداً واستشر (أهل الأمانة والخبرة) واتكتب تعليقاتك على العقد واستفسر عن كل شيء قبل بدء العمل ولا تتعجل خصوصاً (إن كنت مبتدئاً)

ثالثاً : ما يخص المعلمين

- وأغلب الإجابات هنا ستعتمد على نوعية العمل (خاص / مؤسسة على الشبكة الدولية / معهد مباشر...)
- وكذلك الجواب يختلف حسب الأشخاص والزمان والمكان والبيئة.
١. من الأفضل أن تبدأ حياتك بالعمل المباشر ووجهها لوجه مع الطلاب في مقر المعهد فسيكسبك خبراتك عديدة
 ٢. وإن لم تتوفر الفرصة الأنسب لك فابداً ماتراه مناسباً(مباشر / على الشبكة الدولية / عمل خاص) بعد استشارة أهل الخبرة في مجالك .
 ٣. مادمت تعمل في شركة وبعد غيره فيجب أن تطلب و تستأذن في عمل تريده له علاقة بها (مثال تسجيل الدروس / المواد التعليمية / وسائل تواصل الطلاب / استخدام الطلاب في عملك الخاص.....)
 ٤. العمل المباشر يعتمد على الوقت المناسب لمقر المؤسسة أما العمل على الشبكة الدولية فيعتمد على وقت الطالب وأوقات العطلات كذلك .
 ٥. الإدارة هي المسئولة أولاً وأخراً عن نجاح وإخفاق العملية التعليمية فهي الأصل هي أدرى بعملها وما يفيده - وإن كان البعض عكس ذلك- ولذلك عليك اتباعها وتنفيذ ماتطلبه - لكن إذا رأيت أي غلط - وأنت متأكد منه- فلا تمسك عنه وانصح بكل وسيلة تستطيعها ولا تكون إمعة لأحد .



٥. المزاح داخل الدرس مع الطلاب ميزة يفتقدها الكثيرون من المعلمين والمعلمات لكن مازاد عن الحد انقلب إلى الضد بالإضافة إلى المحافظة على وقت الطالب وحتى لاينتهي الوقت دون تحقيق الأهداف .
٦. الجانب النظري والمعرفي مهم جدا في كل شيء لكن الجانب العملي التطبيقي أهم في الدورات والمجتمعات .
٧. تستطيع الاستفادة من وسائل التواصل المختلفة في تحقيق أهدافك وأهداف الطلاب وخصوصا طلاب (الأون لاين) ومجموعات المعلمين متكررة يكفيك الانضمام للأشهر منها ولا تعلق إلا على مايفيدك ويفيد مجالك .
٨. قد تحتاج إلى إنشاء موقع (المعلم الخاص) وقد لا تحتاج فالوسائل متنوعة ومتعددة الأهم ما يحقق أهدافك فلاتسع إلى تقليد الآخرين دون تفكير ولو كنت تريد إنشاء موقع لشركة

فأقترح عليك قبله أن يكون لديك:

- هدف واضح
- إدارة واعية
- محتوى مميز
- دعم مميز
- معلم كفاء
- متابعة وتقييم



٩. هدايا الطلاب للمعلم الذي في مؤسسة يجب أن يخبر بها الشركة فإنه لم يحصل عليها ولم يعرفه الطالب إلا من الشركة.
١٠. الطلاب الذين يدرسون مع معلم معين وبعد فترة يريدون الدراسة الخاصة مع نفس المعلم / أو التحايل على الظروف والأحوال ليدرسوا معه بعيداً عن المؤسسة فرأي الشخصي أنه سوء تصرف وجهل من الطلاب بأدب التعامل فيجب على المعلم عموماً في مثل هذه الأمور أن ينصح الطلاب بالتواصل مع إدارة المعهد وأن يكون وسيط خيري بين المعهد والطلاب ولا يفرح بثناء الطلاب - فهذا فحٌ فليحذر أن يقع قلبـه فيه- ولا تركن إلى قلة المقابل المادي لاتبرر سرقة الطلاب (فالمبادئ لا تتجزأ)
١١. أمر تسجيل ساعات الدراسة في كشوف الطلاب قد يستغرق وقتاً طويلاً من المعلم لكن هو أمر ضروري جداً في العمل الخاص أو مع المؤسسة فمن الأفضل البحث عن طريقة سهلة متوافقة بين المعلم والطالب والمعهد.
١٢. لا تترك الطلاب / الأسر المتابعة في التعاملات المادية / الدراسة / المتابعة وعليك أن تتفق على كل شيء معهم من البداية وأن تشرح لهم دورهم من البداية وأن تبحث معهم ولهم عن حلول ولا تستبعد أن تكون المشكلة في شخصك أنت (فلو عرفت المشكلة عرفت نصف الحل)
١٣. ليس من حق المعلم أن يعرف كل التفاصيل المادية داخل مؤسسته لكن من حقه أن يأخذ ما يناسب جهده ووقته وعمله ولا يشغل باله بإدارة المؤسسة وليركز في تحقيق أهداف الطلاب وتطوير أدائهم والنصائح للمؤسسة بقدر استطاعته.
١٤. وبخصوص الدرس التجاري وبعد العمل فأنصحك لاتعمل دون الاتفاق على كل التفاصيل ولا تبدأ درساً دون الاستعداد الكامل له مثل (معرفة هدف الطالب / وماذا درس وسيدرس / عمره / تحضير المحتوى والوسائل...)
١٥. حاول في فترة التأهيل أن تؤهل نفسك لتكون معلماً لـ(القرآن واللغة والدراسات الإسلامية)، مع الاهتمام بمهارات الحاسوب واللغة الثانية وكل ذلك لتزيد فرص العمل أمامك .



وأيضاً : ما يخص الشركات والعلاقات

وأنصح هنا :

١. يجب أن يكون هناك نظام واضح للجميع وأن يعلم كل واحدٍ دوره وكيف يتخطى المشكلات
(ومن الأفضل الاعتماد على الكفاءات)
٢. العلاقات تقوم على الاحترام والتقدير والإعانة والمساعدة (والثقة) والأمانة والمتابعة
الصحيحة
٣. كل الهيكل الإداري دوره مهم وأهمهم (الدعم) الذي يتواصل مع الطلاب وينسق بينهم
والمعلمين والإدارة ثم (التسويق) ثم المتابعة من الإدارة للجميع.
٤. أهم وسائل التسويق :
 - الصدق في العرض والرد.
 - الالتزام بالوعد وعدم خيانة الأمانة مع الطلاب والمعلمين وأفراد الإدارة.
 - كفاءة العاملين
 - لا تخسر أحداً بسهولة ولكن لاتنافق ولا تداهن .
 - لا تنس أنَّ (مبدأ الزبون دائماً على حق) غير صحيح غالباً
 - أن يكون لدى العاملين أخلاق حسنة
 - كما أنَّ اللي مطلوب فالشدة مطلوبة أيضاً للحفاظ على الجميع
 - من الأفضل عرض سعر ثابت لساعات دروس الطلاب (أفراداً ومجموعات)، مع وجود عروض للدراسة بأسعار مختلفة مع كثرة المناسبات وذلك بدلاً من الاعتماد على التفاوض في الأسعار والتخفيض من لديه عذر مقبول.
٥. حاول توجيه الطلاب لكيفية طلب العلم وكيف يُحددون أهدافهم من الدراسة مع ضرورة الصبر (ومعرفة أنَّ العلم تراكمي)
٦. الدرس التجاري له سعر بالاتفاق مع الطلاب والمعلمين .





خامساً: ما يخص طرائق التدريس

١. الدرس التجاري / اللقاء الأول والدرس الأول من الأفضل أن تعطي معلمك :

- المعلومات الأساسية عن الطالب (اسمها/عمرها/ماذا درس/ماذا سيدرس/هدفه/هل لديه مشكلات صحية...)
- توفير معلومات التواصل مع الطالب (لو الدرس على الشبكة الدولية)
- لو كان مستوى الطالب صفر (لم يدرس شيئاً من قبل) فاختيار المحتوى للدرس التجاري سهل
- أخبر معلمك أن هناك فرق بين الدرس التجاري (المبني على معلومات غير مؤكدة) والدرس الأول (المبني على الدرس التجاري)
- اطلب من معلمك أن يتتأكد من (قوة الشبكة الدولية واستلام تفاصيل الطالب)
- أعلمه أن يكسر رهبة الطالب بحسن الترحيب (ورود - حلوي - لافتة - بالونات - التحفيز لأقل شيء...)
- امتحن معه وشجعه في الدرس .

٢. الكتاب والمحتوى المناسب

يتم تحديد الكتاب المناسب حسب هدف ومستوى وعمر الطالب (مع العلم أن الكتاب ليس كل شيء)

٣. الخبرة والكفاءة

الخبرة تساوي عدد سنوات العمل والكفاءة القدرة على تحقيق الأهداف والأفضل الجمع بينهما وإنما فالكفاءة مقدمة على الخبرة.



٤. أسلوب طريقة تدريس

- ضع نفسك مكان الطالب فماذا تريد من معلمك
- افعل ما اقترحته بنفسك
- اعرض (المهارات والعناصر اللغوية) ثم درّيّه ثم اجعله ينتج معك ثم أعطه تدريباً ماتعاً منوعاً.

(مع التركيز على تحقيق الأهداف ببساطة)

٥. كيف أطور نفسي

كما بدأنا بالكتفاليات (أخلاقيات - ثقافة - فنون - أدلة - خلاصات) اتباع نفس الترتيب من خلال:

القراءة

الاستماع

التلخيص

نشر وتعليم ما تعلمت



كيف فتتابع الدروس؟

أولاً : اختيار المعلم الكفاء وتدريبه على نظام العمل مع الطلاب يسهل كثيراً من المتابعة مستقبلاً

ثانياً: من الأفضل تسجيل درسین/ ثلاثة دروس وتصحيح ما فيها.

ثالثاً: حضور أحد زملاء المعلم معه (أسبوعياً/شهرياً) باستماراة تقييم والمناقشة حولها

رابعاً: معالجة سلبيات استماراة التقييم

خامساً: المكافآت لأفضل المعلمين



الرسالة السادسة

تعليم العربية واللغة الوسيطة (الثانية)

نحاول أن نتناوله معًا بشيء من التفصيل لعلَّ أن يكون فيه توضيح للمهتمين بالأمر دون
شحن ويهودة

وفيه :

١. تعريفات مهمة (بالرغم من تشابه بعضها)
٢. تاريخ الترجمة
٣. طريقة القواعد والترجمة
٤. طريقة تعلم اللغة
٥. استخدام اللغة الوسيطة





أولاً : تعريفات مهمة

١. اللغة الأم = اللغة الأم

هي اللغة التي يتعلمها الإنسان منذ ولادته

٢. اللغة الأولى

هي اللغة التي يتحدثها الشخص بشكل أفضل وبالتالي فإن لغته الثانية هي التي يتحدثها بجودة أقل من لغته الأولى.

٣. اللغة ثانية

هي اللغة التي يتحدثها غير الناطقين بها أو أي لغة تختلف عن اللغة الأم

٤. اللغة الرسمية:

هي اللغة المستخدمة من أي نظام حاكم لأي بلد

٥. اللغة أجنبية :

هي لغة السكان الأصليين لبلد آخر.

٦. اللغة مساعدة دولية / اللغة الدولية الإضافية

هي لغة تستخدم / أو ستستخدم في المستقبل للمراسلة بين الناس في الأمم مختلفة ولا يتحدثون نفس اللغة الأم وأحياناً تستخدم لتسهيل المراسلات العالمية.

٧. تعليم اللغات الأجنبية

هو تدريس لغة أجنبية أو أكثر مع اللغة الأم بقصد توسيع مفاهيم الطالب وإدراكه للعالم حوله ، وكل دولة لها طريقتها ونظامها التعليمي في تدريس اللغات الأجنبية ولكن تحمل اللغة الإنجليزية المرتبة الأولى عالمياً من حيث الدراسة كلغة أجنبية في أغلب دول العالم .



تانياً : تاريخ الترجمة

١. قديماً

٢. فجر الإسلام

٣. حديثاً

- الترجمة كانت ولا تزال هي أداة التواصل بين الأمم والشعوب التي تختلف لغاتها فقد استطاعت أن تخرج بالشعوب من حدودها للتفاعل مع جيرانها ، وكانت الترجمة الشفوية أول صور الترجمة نظراً لبساطة النظم اللغوية وعدم اختراع الكتابة .
- وفي العصور القديمة لعبت الترجمة دوراً مهماً في نشر التعاليم الدينية ومهماً من قال أنَّ الترجمة كانت تعتمد على فهم المترجم للنص الأصلي وقدرته على استخدام لغته الأم أو اللغة التي يترجم إليها
- أبدى العرب اهتماماً كبيراً بالترجمة منذ عصر فجر الإسلام والذي نشطت خلاله الدعوة واستمرت في تطور حتى عصر محمد علي.
- ويظهر مما سبق أن الترجمة بدأت شفهية ثم كتابية ثم الاعتماد على الاستماع والقراءة بالإضافة إلى استخدام المفردات والأصوات والتركيب النحوية بطريقة غير مباشرة.



ثالثاً : طريقة القواعد والترجمة

١. تعريف الطريقة

هي الوسيلة المستخدمة من المعلم لإلقاء المادة الدراسية

أما الطريقة التي نحن بصددها وهي طريقة النحو والترجمة :

- تُعدُّ أقدم طرائق تدريس اللغات الأجنبية

- وهي لاتبني على فكرة لغوية أو تربوية معينة

- ولا تستند إلى نظرية معينة

- ترجع جذورها إلى تعليم اللغة اللاتينية واليونانية الذي كان يتمحور حول تعليم القواعد اللغوية والترجمة ولا تزال مستخدمة حتى الآن.

٢. خطوات تطبيق الطريقة

- يبدأ المدرس بشرح تعريف موضوع القواعد ثم يعطي الأمثلة بالطريقة الاستقرائية

- يلقي المدرس الطلاب المفردات ويترجمها لهم

- يطلب منهم حفظها

- يطلب المدرس منهم فتح النصوص وأن يبدأوا الترجمة كلمة كلمة جملة جملة ويصحح الترجمة الخاطئة.

- يشرح لهم النحوية والصرفية والبلاغية .

- وبعد ذلك يطلب منهم أن يعربوا الكلمات أو الجمل المدرستة .



٣. مزايا هذه الطريقة

- مناسبة للأعداد الكبيرة
- استخدام الجملة كعنصر أساسي
- لا تتطلب جهداً وتخصر الوقت
- تساعد المتعلم المبتدئ
- تزيد من ترابط المعلم والمتعلم

٤. العيوب

- اهتمامها بالقواعد وال نحو فقط
- تعليم معلومات عن اللغة وليس اللغة نفسها
- تهمل مهارة الكلام
- إهمال الفهم
- الإكثار من استخدام اللغة الأم للطلاب وإهمال اللغة الهدف.
- لا يستطيع من درسها الإنتاج اللغوي الصحيح للغة الهدف.
- لا تصلح لتدريس الأطفال
- أساليب تقويمها تقليدية غير دقيقة وغير موضوعية
- لا تعطي نتائجها صورة واضحة عن الكفاية اللغوية



رأيًّا : طريقة تعلم اللغة

أَمَا مَا توصَّلَ إِلَيْهِ الْمُهْتَمِمُونَ فَهُوَ :

١. التركيز على الهدف من الدراسة
٢. الانسجام إلى برامج خاصة بتعليم اللغة
٣. الاستماع
٤. تحسين النطق وتجنب الخوف من الوقوع في الأخطاء عند التحدث
٥. الحرص على استخدام المفردات الجديدة
٦. قراءة الصحف والمجلات والروايات المشهورة بهذه اللغة
٧. استخدام قاموس خاص بمفردات اللغة
٨. مجالسة أشخاص ناطقين باللغة الهدف وقضاء وقت محدد معهم كل يوم
٩. تدوين الجمل الاصطلاحية المجازية في اللغة
١٠. التحدث بشكل يومي
١١. كتابة مذكرات يومية بهذه اللغة
١٢. تدريب الدماغ على التفكير باللغة الهدف





خامساً: استخدام اللغة الوسيطة

من / أين

- كل ما يكون داخل الدرس من الأفضل استخدام العربية الفصحى إلا في المستوى التمهيدي وأحياناً في المبتدئ

فلك أن تستخدم الترجمة أحياناً كوسيلة أخيرة لشرح المفردات أو لحل مشكلة داخل فصلك

كيف / متى

- كل من له علاقة تعامل مع الطلاب من الأفضل استخدام العربية معه ليمارس اللغة الجديدة

- كل من له علاقة إدارية وتنظيمية بالطلاب من الأفضل استخدام اللغة الثانية.

أي

- اللغة الأولى الآن هي الإنجليزية

- حاول استخدام اللغة حسب سوق العمل (الإسبانية / الفرنسية / الروسية / التركية ...)

- حاول أن تتعلم أكثر من لغة لمعرفة الثقافات المختلفة والتواصل وتوسيع فرص عمل أكثر

إرشادات

١. لاتنخدع بمهاراتك في اللغة الثانية فتحوّل درس الطالب العربية إلى درس لمارستك اللغة الثانية مع الطالب وفي النهاية تطلب نقود درسه لك «**تِلْكَ إِذَا قِسْمَةً ضِيزَى**»

٢. لاتتعامل مع الطالب وكأنه ماكينة صرف لسحب النقود

٣. انظر إلى تحقيق هدف الطالب من الدرس حتى لا تدخل دائرة الحرمة لأن أغلب الطلاب لا يعرفون كيف يطلبون العلم وكيف يتقنون العربية.

٤. معرفة أهداف الطالب والتحضير الممتاز قد تكفيك من اللجوء إلى اللغة الوسيطة في التدريس



الرسالة السابعة

الدرس التجريبي واللقاء الأول (مباشرون عبر الشبكة الدولية)

وفي هذا الموضوع نتناول العناصر الآتية:

١. طلب الالتحاق
٢. ما قبل أداء الدرس
٣. عند أداء الدرس
٤. بعد انتهاء الدرس
٥. تذكير





أولاً : طلب الالتحاق ومن أهم محتوياته

١. معلومات شخصية

الاسم / الأصل / الجنسية / العمل / العمر / الحالة الاجتماعية / الهوائيات / الصحة (ربما يكون مصاباً بمرض معين يؤثر على تحصيله وتعاملاته وإنماجه الدراسي) ...

٢. معلومات دراسية

ماهده من الدراسة / ماذا درس / ماذا سيدرس / الوقت المناسب / الأيام

٣. وسائل تواصلية (خاص بالشبكة الدولية)

الواتساب / البريد الإلكتروني / الرقم المستخدم معه / الفيس

كل هذه المعلومات ستفييك في درسك حيث التعرف على الطالب وثقافته ، وستحتاجها أيضاً في التسويق عاجلاً أو آجلاً ، وأنبه هنا من الأفضل أن يكون الدرس التجاري مدفوعاً ولو بثمن بخس ضماناً للجدية واحتراماً للدرس .



ثانياً : ما قبل أداء الدرس (خاص بالشبكة الدولية)

١. التأكد من صحة وسائل التواصل قبل الدرس
٢. حسن الترحيب بالطالب
٣. لا تتعجل في تحديد وقت الدرس التجريبي حتى تستطيع التحضير المناسب
٤. سرعة الشبكة وهدوء المكان
٥. جاهزية الحاسوب وأدوات الدرس
٦. فتح الملفات التي ستستخدمها في الدرس
٧. الالتزام بوقت بداية الدرس
٨. تجهيز اختبار تحديد المستوى المناسب للطالب
٩. المرونة والمساعدة ليستطيع الطالب التعامل مع الامتحان
١٠. التدرج مع الطالب من الأسهل إلى السهل ثم الصعب فالصعب
١١. فتح الكاميرا ليراك الطالب (من أسباب نشاط الدرس)
١٢. جهز بجوارك بعض الوسائل الحقيقة .
١٣. تجهيز بعض الأشكال المحفزة من الواتساب مثلاً عند الإجابة ...



ثالثاً: عند أداء الدرس فمن الأفضل بعد أن ترحب به وتعرفه بنفسك سريعاً أشرح له:

- هدف اللقاء
- برنامج اللقاء
- المدة

شرح رؤوس الأسئلة

تحديد موعد الاختبار الشفوي

طريقة تصحيح الاختبار

مراجعة الاختبار مع الطالب ليستفيد من الأخطاء

رابعاً : بعد انتهاء الدرس

١. كتابة تقرير عن مستوى الطالب بالفعل كما وجدت (حول المهارات والعناصر اللغوية)

٢. تحديد المستوى المناسب

٣. اختيار الكتاب المناسب للمهدف والمستوى

٤. من الأفضل لو كان المعلم يعمل في مؤسسة لا يخبر الطالب بأي تفاصيل هي من دور الإدارة فالنظام يشعر بالثقة وفي احترام الأدوار.

٥. من الأفضل أن يختتم المعلم اللقاء بختام مبشر وحسن وألا يكذب على الطالب بأي شيء

٦. الالتزام بالوقت المحدد للنهاية ويترك للطالب معرفة باقي التفاصيل عن الدرس والمستوى والاختبار من الإدارة.



خامساً : تذكير

١. لا تُسلِّم بكل ما يذكره الطالب عن دراسته ومستواه في طلب الالتحاق .
٢. تذَكِّر أن الاختبار في اللقاء الأول لا يمكنه تحديد المستوى بالضبط لذلك من الأفضل أن يكون تحديد المستوى مننا فلما اكتشفنا مستقبلاً قدُم الطالب أو تأخره فمن الأفضل وضعه في المكان المناسب.
٣. المسؤول عن تحديد المستوى في الدرس المباشر هو شئون التدريس أما على الشبكة فالمعلم الذي سيدرس معه الطالب مستقبلاً .
٤. هناك فارق بين لقاء اختبار تحديد المستوى والدرس التجريبي الذي من المفترض أن يتم في ظل معلومات حقيقة عن مستوى الطالب .
٥. كل ماتم ذكره كاملاً هو من أهم وسائل ثبات التسويق للمعلم والمؤسسة ، وهنا أيضاً دور مهم للإدارة في متابعة مسابق مع المعلم والتواصل مع الطالب بعد الدرس مباشرة.



الموضوع الثامن

المستويات اللغوية

(إطارها وأهدافها ونصائح عند تدريسها)

A1

A2

B1

B2

C1

C2

استخدام اساسي

A1
بدء

A2
المراحل الولي

استخدام متقدم

B1
محادثات بسيطة

B2
حوارات مستمرة

استخدام احترافي

C1
نصوص و حوارات تحرافية

C2
الاحتراف الكلي

وإن شاء الله سنعرض لهذا الموضوع من خلال :

- نظرة مختصرة حول الأطرا المرجعية العالمية
- أهداف عامة للمستويات اللغوية
- التدريس على الشبكة الدولية
- التدريس للأطفال



أولاً : نظرة مختصرة حول الأطر المرجعية العالمية

فننبدأ موضوعنا هذا من أعلى وهو الأطر المرجعية في تعليم اللغات وهي :

١. معايير الطاولة المستديرة

٢. معايير أستراليا

٣. معايير كندا

ولكن أشهرها على الإطلاق

٤. معايير المجلس الأمريكي

٥. الإطار المرجعي الأوروبي

ولعل من أهم أسباب الاعتماد على مثل هذه الأطر هو:

- تحديد مستوى اللغة بدقة لدى الطالب

- التقييم فيها حسب الموضوع والمستوى والوقت

• ومن خلال محتوى هذه الأطر سنحاول الخروج بتقسيم مبسط للمستويات اللغوية إلا وهو:

١. التمهيدي

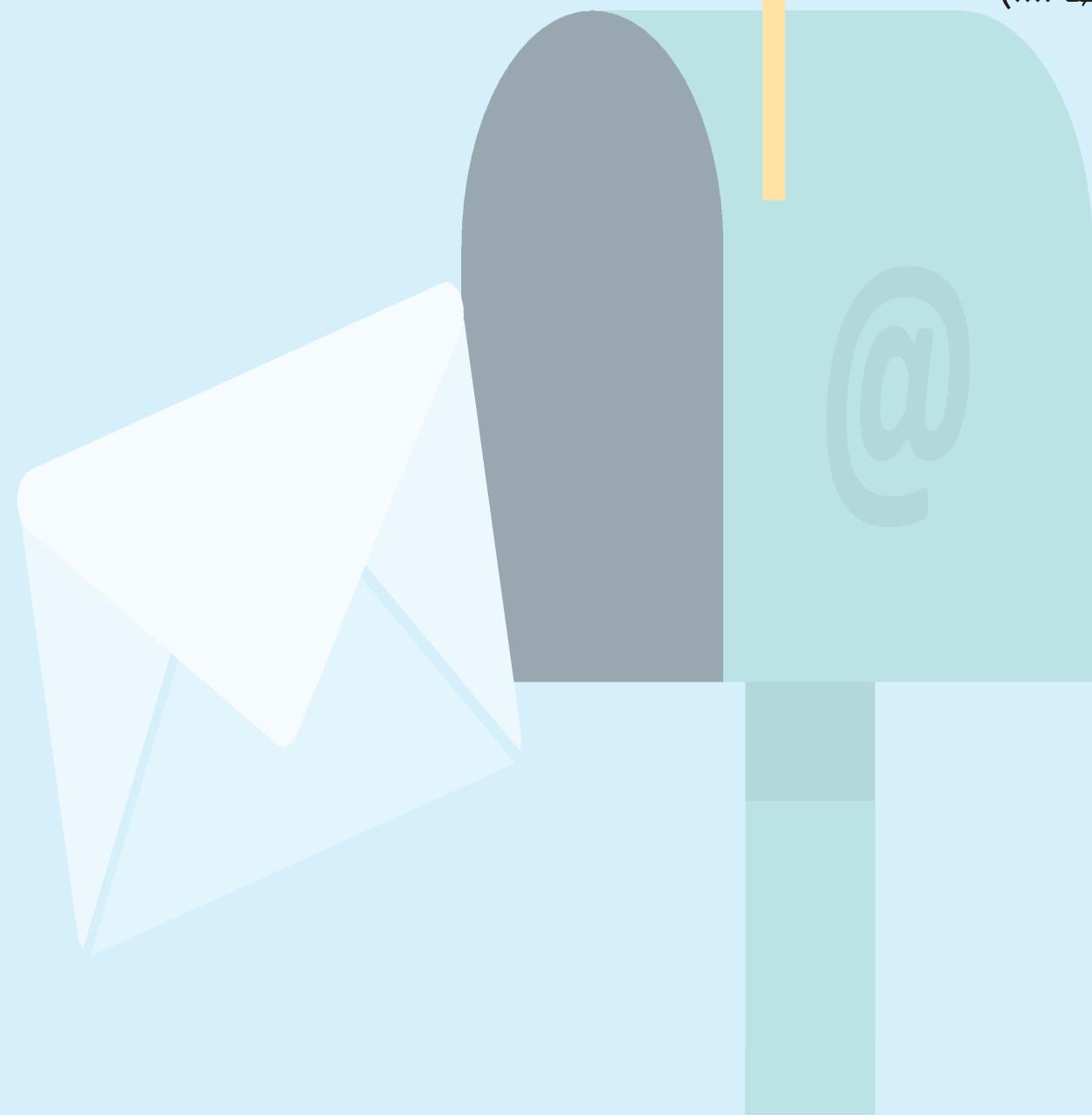
٢. المبتدئ

٣. المتوسط

٤. المتقدم



- ولكل مستوى من هذه المستويات أهداف خاصة يوصل بعضها البعض حتى نصل إلى مستوى (الكفاءة اللغوية) وهو القدرة على استخدام اللغة في توصيل المعلومات للآخرين (بكفاءة).
- ومن وسائل تحقيق الأهداف وأهمها هو (المحتوى) الذي يساعد في تحقيق هدف الطالب ومن الأفضل أن يركز المحتوى على (مهارات اللغة) استماع وتحدث وقراءة وكتابة ويركز أيضاً على (عناصر اللغة) أصوات ومفردات وتراتيب.
- ومن الأفضل أن يكون المحتوى مناسباً لسن الطالب (طفل / راشد / كبير / أغراض خاصة....)





١٩٦: أهداف عامة للمستويات اللغوية

وسنعرض هنا أهم تفاصيل أهداف المستويات مع بعض الملاحظات / النصائح

أهداف المستوى التمهيدي :

يستطيع الدارس بنهاية المستوى القيام بـ:

١. كيف يقرأ (مع التركيز على الخارج والأصوات)
٢. كيف يكتب
٣. كيف يُعرف نفسه
٤. كيف يُكون جملة بسيطة
٥. تحصيل مجموعة من المفردات والتعبيرات (ومن الأفضل التي حوله أو التي سيستخدمها بكثرة مع من حوله)
٦. التأهل للمستوى المبتدئ

إرشادات:

- معرفة هدف الطالب من البداية ومعرفة ثقافته جيداً واختبار المحتوى المناسب
- أنه يجب على المعلم الذي يتعامل مع المستويات الأولى أن يكون مطلعاً على كافة أهداف ومستويات اللغة الأعلى والعكس فيجب على معلمي المستويات الأعلى معرفة أهداف المستويات الأقل حتى يكمل ويتم بعضاً بعض .
- من الأفضل التركيز على استخدام الضمائر (أنا - هو - أنت - نحن) مع المضارع ومع بعض الأفعال المستخدمة كثيراً مثل (أكل - شرب - سمع - شاهد - نام - استيقظ - قرأ - كتب ...)
- يجب أن نساعد الطلاب في تحقيق أهدافهم بشكل متزن ومرح لهم .



أهداف المستوى المبتدئ:

يستطيع الدارس بنهاية المستوى القيام بـ:

١. التعبير عن الاحتياجات الضرورية بجمل بسيطة
٢. تقديم نفسه والآخرين وسؤالهم والرد على الأسئلة الشخصية
٣. خوض حوار بسيط بطيء
٤. فهم موضوعات رئيسة تتعلق ب مجالات متخصصة
٥. فهم المعلومات حول موضوعات شائعة
٦. التعبير عن الاحتياجات المباشرة والحديث عن نفسه ووصف بيئته المحيطة
٧. التأهل للمستوى المتوسط.

إرشادات

١. غالباً ما يدور هذا المستوى حول الموضوعات الآتية:

الأسرة	الصحة	التسوق	الدراسة		الحياة اليومية (الساعة)	التحية والتعارف
السفر	الأشخاص والأماكن	السكن	العمل		الجو	المهن
						العطلة

٢. وفي الغالب من الأفضل أن يحصل الطالب على ما يقرب (٣٠٪ /٥٠ فعل) باستخداماتها (ماضي ومضارع وأمر وقليلًا من المصادر) مع معرفة مهارة تحويل الفعل لاسم الفاعل والمفعول الثلاثي.



أهداف المستوى المتوسط:

يستطيع الدارس بنهاية المستوى القيام بـ:

١. فهم الفكر الرئيسية من الحوار والموضوع
٢. التواصل بنجاح مع أهل اللغة في المواقف المختلفة مادام الحوار بالفصحي وواضحا
٣. الإلقاء برأيه في الموضوعات المألوفة والتي تخصه.
٤. التعبير عن آرائه وأماله ويشرح موقفاً حدث له
٥. فهم الموضوع الرئيس للنصوص الواقعية المعقدة والأحاديث المتخصصة حول هذا الموضوع.
٦. التفاهم بتلقائية مع أهل اللغة ويخوض حواراً طبعياً معهم
٧. التعبير المفصل عن الموضوعات ويعبر عن رأيه في قضية معاصرة وينتقد الأشياء
٨. التأهل للمستوى المتقدم



إرشادات:

- مراجعة سريعة لأهم مفردات المستوى المتوسط واستخدامها في جمل مفيدة
- تعليم الطالب كيف يصنع اسم الفاعل / المفعول والمصدر غير الثلاثي (الأوزان العشرة) لأنه سيواجه هذا كثيراً في هذا المستوى فلنجعل المستوى مجالاً واسعاً لتقان هذا الأمر لهم في علم الصرف التطبيقي والمؤثر في فهم السياق المقصود والمسموع .
- هذا المستوى خصيصاً يحتاج كثرة المراجعة بعد كل وحدة وأثناء تدرسيها لأنه بين مستوى أقل وأخر أعلى .
- أسلوب التعامل مع الطالب والمحتوى مختلف تماماً عن المستوى التمهيدي والمبتدئ
- من أهم الأمور التي تعين المعلم على التعامل مع هذا المستوى هو تعريف الطالب بأهداف المستوى وطريقة التدريس فيه

أهداف المستوى المتقدم :

يستطيع الدارس بنهاية المستوى القيام بـ:

١. فهم النصوص المطولة المعقدة الأسلوب ، وفهم معانيها الفرعية(ضمنيا)
٢. التعبير بطلاقة دون تفكير
٣. استخدام اللغة في المجالات المختلفة بمرنة
٤. التحدث تفصيلاً في الأمور المعقدة مع الربط بين الفكر بسلسة ووضوح
٥. فهم كل ما يسمع ويقرأ بوضوح
٦. جمع المعلومات من المصادر المختلفة ويلخصها ويعيد شرحها
٧. التعبير بطلاقة متناهية وتوضح أدق المعاني في الأمور المعقدة .



إرشادات:

- توضيح أهداف المستوى للطلاب وكيفية تحقيقها وطريقة تدريسها
- مراجعة أهم ما في المستويات السابقة وتهيئة الطالب للمحتوى الجديد
- التدرج في عرض المستوى المتقدم وخصوصاً في بدايته حتى يتعود الطالب عليه
- التركيز عموماً على جودة الدرس وليس السرعة في الانتهاء





ثالثاً: التدريس على الشبكة الدولية

١. التدريس على الشبكة الدولية هو في الأصل بديل عن التدريس المباشر
٢. مكونات تأهيل معلم الشبكة الدولية هي نفسها مكونات تأهيل معلم التدريس المباشر بالإضافة إلى:
 - فهم شبه كامل للبرامج الإلكترونية خصوصاً المتعلقة بالتدريس والتي تساعده في تحقيق الأهداف
 - استخدام الأدوات التقنية
 - استخدام اللغة الوسيطة حسب المجتمع الذي يتعامل معه (روسي ، تركي ، فرنسي) والأشهر فيها الإنجليزية
٣. يجب على المعلم محاولة التقرير دروس الشبكة الدولية بصورة مقاربة للدرس المباشر
٤. تستطيع توفير مكان خاص للدرس في بيتك أو تأجير مكان مناسب واستخدام سبورة وكاميرا عالية الجودة ومنع الضوضاء قدر المستطاع
٥. على الطالب استخدام الكتاب الورقي .
٦. تثبيت نظام الدراسة في تقسيم الوحدات والامتحانات والمراجعة وإصدار شهادات حتى يشعر الطالب أنه في درس مباشر ويجهد في تحقيق الأهداف خصوصاً أنه في بيئه غير معينة على الدراسة غالباً .



وأيضاً: التدريس للأطفال فهو يتطلب:

١. معلم

- من أصحاب الكفاءات
- قارئ عن خصائص طبيعة المرحلة العمرية
- نشيط ومبعد
- متمكن من استخدام البرامج الإلكترونية خصوصاً
- متابع وصبور



٢. محتوى

- مناسب للأطفال
- متدرج
- كثير الأنشطة وكثير التدريبات
- متعاون مع البيت في تنفيذه

٣. طريقة تدريس

- لا ينسى تحقيق الهدف من الدرس
- التي تعتمد على المرح والضحك واللعب والجدية
- تعتمد على الثواب والعقاب



إرشادات:

١. ليس معنى هذا أن تكون الألعاب هي محور الدرس ولكنها وسيلة تنشيط ووسيلة تدريس ولن تكون هدفاً ولن تكون غاية
٢. الدرس يبدأ بعد الدرس بمعنى
- أكثر تدريس الأطفال يعتمد على متابعة ومشاركة البيت
- حب الأطفال للدرس فممكن يتبعون الواجبات مع المعلم على وسائل التواصل أيضا.
٣. إرسال روابط مرئيات مناسبة لهم للاستماع والمشاهدة
٤. الاتفاق مع الأسرة على هدايا التفوق
٥. الحرص على معرفة الأسرة لدورها مع أولادها ومعرفة كيف تربى أولادها وتتابعهم دراسيا



الرسالة التاسعة

التحضير وخطوات إعداد الدرس للناطقيين بغيرها

وهو من الموضوعات التربوية الأساسية في العملية التعليمية وإن شاء الله سنتناوله من خلال:

١. أهمية التحضير وإعداد الدرس
٢. أساسيات قبل التحضير
٣. خطوات إعداد الدرس
٤. تذكير





أولاً: أهمية التحضير وأعداد الدرس

١. تنظيم عرض المواد اللغوية
٢. ضبط أوقات الأنشطة
٣. تحديد الوسائل والمواد
٤. يساعد المعلم في تحديد الجوانب التي يجب التركيز عليها
٥. توفير الوقت مستقبلا حتى لا يضيع في التحضير مرة أخرى
٦. سهولة الربط بين هدف الطالب وهدف البرنامج وهدف المعهد وهدف الدرس

ثانياً: أساسيات قبل التحضير

- حدد لنفسك إطاراً مرجعياً مثل (أكتفل / الإطار المرجعي الأوروبي...) ولو أردت أن تعدل عليه حسب حاجاتك فلا بأس
- معرفة أهداف المستويات ومعاييرها ومستوى الطالب الحقيقي وهدفه من الدراسة
- قراءة مقدمة الكتاب الذي ستقوم بتدريسه ولا تنس أن اللغة (مهارات وعناصر) وكلها متداخلة ومتكلمة.
- معرفة أهداف الوحدات الدراسية



٣اً) خطوات إعداد الدرس (عملياً)

١. قراءة الدرس قراءة واعية وتحديد الأجزاء الرئيسية
٢. صياغة الأهداف السلوكية (معرفية / وجدانية / مهارية) باختصار ماذا سيتعلم الطالب؟
٣. تجهيز وإعداد المواد والوسائل التعليمية المناسبة للدرس والمحتوى من (كتب ، مراجع ، لوحات ، عروض ، أفلام ، موقع وروابط يمكن أن يرجع إليها الطالب ...)
٤. تحديد خبرات الطالب السابقة التي يمكن أن يستفيدوا بها في الدرس الجديد.
٥. اختيار التمهيد والتهيئة المناسبة للدرس
٦. عرض الدرس والتركيز على :
 - العرض السهل
 - تدريب الطلاب على مادرسوا
 - إنتاج الطلاب لما درسوا
 - تحديد القصور لدى كل طالب
٧. تحديد التقويم المناسب لكل هدف (شفوياً / كتابياً / عملياً...)
٨. تحديد الواجبات حسب القصور لدى الطلاب وليس شرطاً أن تكون الواجبات واحدة ومكررة لدى كل طالب.
٩. ملخص الدرس وغلق الدرس في الوقت المحدد دون زيادة أو نقصان .
١٠. مع التذكير بالمراجعة اليومية وال أسبوعية والشهرية.



رأيعاة نذكير

نذكير

- التركيز في المحتوى على تحقيق الأهداف.
- ما المحتوى إلا وسيلة فلاتتجبر نفسك بالانتهاء من كل صغيرة وكبيرة فيه.
- اشرح أهداف الكتاب والوحدات والدروس لكل الطلاب حتى يسيروا معك في نفس الاتجاه لتحقيق الأهداف
- الاعتماد على التكرار والمراجعة والأسئلة والاختبارات القصيرة
- من الأفضل تصميم برنامج على الشبكة الدولية لتابع الأسرة مستوى أولادها معك ومساعدتك في حل مشاكلهم.



الرسالة العاشرة

التسويق (للمعلم أو المؤسسة)

ونختم رسائل ومواضيع سفراء العربية بهذا العنوان المهم (التسويق) وإن شاء الله سنتناول فيه:

١. معنى التسويق
٢. وسائل تسويق مقترحة لمحالنا
٣. استراتيجيات حديثة في التسويق
٤. تأكيدات تسويقية.





أولاً : معنى التسويق

مجموعة من الأنشطة التي تعمل على :

- اكتشاف رغبات العملاء

- وتطوير مجموعة من المنتجات / الخدمات التي تشبع رغباتهم

- وتحقق للمؤسسة أرباحاً خلال فترة زمنية مناسبة .

(أو هوفن البيع المنضبط شرعاً)

ثانياً : وسائل تسويق مقتربة لـ المجال

ولتحقيق ما ورد في التعريف السابق والوصول إلى الهدف فأناقل إليك من خلال التجارب بعض الوسائل

(وهذه الوسائل لمن يريد العمل بمفرده أو من يريد تأسيس معهد / شركة في مجال الناطقين بغيرها)

١. وسائل تسويق غير مباشرة (وفي رأيي هي الأهم)

- التأهيل العلمي

(أخلاقيا ، لغويًا ، تربويًا ، ثقافيًا)

- التأهيل الشخصي

(قوي البدن ، مجاهدا لنفسك ، قادرا على الكسب ، منظما في شئونك ، حريصا على وقتك ، نافعا لغيرك)

- التأهيل المهاري

(مهارات استخدام الحاسوب icdl - استخدام اللغة الثانية)



- التأهيل الشرعي

* القرآن (قراءة / فهما / حفظا)

* السنة (فهمها / حفظها / عملا)

* فهم الفتاوى (الخاصة بمحالك وبالجانب التجاري والمعاملات المادية واستخدام وسائل التواصل في التسويق وحكمها الشرعي)

- التأهيل العملي

(حيث ممارسة المجال عملياً وفهم مداخله)

- التأهيل الإداري

الاعتماد على التنمية البشرية الصحيحة

(فن الإقناع دون كذب ، أساليب التأثير في الآخرين دون كذب ، إدارة الأزمات ، الأنماط الشخصية ، إدارة الوقت)

• ويجب هنا التكامل الإداري بين كل العاملين (الاعتماد على الكفاءة والجودة فهم الأدوار، حب العمل)



٢٠. وسائل تسويق مباشرة

- إنشاء واجهة إلكترونية على الشبكة الدولية

(موقع ، محتوى هادف ، سهولة العرض ، وسائل التواصل * الفيس/واتساب/تلغرام/
انستجرام/يوتيوب)

- التسويق من خلال :

(الاعتماد على الترويج المدفوع والترويج غير المدفوع)

ثالثاً : أسلوبات تسويق حديثة في التسويق

ومن خلالها تستطيع جذب العملاء حول العالم :

١. المدونة Blog

٢. تقنيات تحسين ترتيب الموقع ضمن محركات البحث SEO

٣. التسويق عبر البريد الإلكتروني (جي ميل/ياهو/هوتamil)

٤. وسائل التواصل الاجتماعي (الفيس/واتساب/تلغرام/انستجرام)

٥. قناة يوتيوب للمرئيات

٦. المذيع والتلفاز والمجلات والصحف

٧. وسائل الإعلام الخارجية

٨. الأخذ والمناسبات (الابتعاد عن المناسبات المخالفة للإسلام)

٩. العروض الترويجية

١٠. الشراكات مع (طلاب / معلمين / معاهد)

١١. الروابط المملوكة



رايحا : تأكيدات تسويقية

١. انشر على وسائل تواصلك شيئاً مفيداً جديداً - ابتعد عن التقليد.
٢. أعلن عن خدمات حقيقة تلبي رغبات العملاء وتحقق أهدافهم .
٣. تثبيت الأسعار المفيدة والمناسبة لك ولشركتك وأفراد مؤسستك وحاول الابتعاد عن التفاوض
٤. المتابعة المستمرة وتشجيع أفراد مؤسستك
٥. يجب أن تكون لك خطة ومن أهم عناصرها التغذية الراجعة وتقييمات الطلاب وشئون التدريس والعلاج المستمر والمكافآت
٦. اهتم دائماً بموظفي الدعم والمعلمين ومعرفة كل جديد في مجالك.
٧. المرونة في التعامل مع بعض حالات الطلاب
٨. احذر انحرافاتك المزاجية وكذلك انحرافات المعلمين والطلاب
٩. إيجاد طرق دفع سهلة للطلاب أو المشتركين في دوراتك وأعمالك (وهي نقطة فاصلة)
١٠. الاستعانة بالله أولاً وأخرا



خاتمة

سفراء العربية

هذه رسالة لإخواني وأخواتي من القدامى والجدد ومن سيبدأ مستقبلاً إن شاء الله

لا تصنعوا أصناماً في مجال تعليم العربية والقرآن

- تذَكَّرَ أَنَّ اللَّهَ مِيزَنَا بِالْعُقْلِ؛ فَلَا تَجْعَلْ أَحَدًا يُسِيِّطُ عَلَى عَقْلِكَ بِجُمِيلِ وَحِمَاسَةِ الْكَلَامِ.
- حَدَّدْ أَهْدَافَكَ وَمَوَاهِبَكَ وَإِمْكَانَاتَكَ وَاسْتَعْنْ بِاللَّهِ وَاسْتَخْرُجْ وَاسْتَشْرِ قَبْلَ اتِّخَادِ أَيِّ خَطْوَةٍ عَمَلٌ.
- التَّدْرِيسُ وَالْعَمَلُ لِهِمَا قَوَاعِدٌ وَأَطْرَاجٌ مَهَادِيَّةٌ (وَلَيْسَ قُرْآنًا قَطْعِيًّا وَلَا سُنَّةً صَحِيحَةً) وَلَذِلِكَ اجْتَهَدْ فَقْطَ فِي فَهِمِ مَا يُرِيدُهُ عَمَلُكَ وَكَيْفَ تُحَقِّقُهُ بِكَفَاءَةٍ وَإِنْجَازٍ.
- اعْلَمْ أَنَّ مَجَالَنَا امْتَلَأَ بِالْمَجَالَاتِ؛ وَلَذِلِكَ لَا تَسْلُمْ بِكُلِّ مَا تَسْمَعُ وَيُقَالُ (حَتَّى وَإِنْ سُبِّقَ بِالْقَابِ وَأَسْمَاءِ رَنَانَةٍ وَتَقْدِيمَاتٍ وَمَدْحٍ...) وَلَكِنَّ اعْرَضْهُ عَلَى الدِّينِ وَالْعُقْلِ أَوْلًا.
- لَا تَرْتَبِطْ بِالْأَشْخَاصِ وَلَا تَحْكُمْ بِالْعَاطِفَةِ وَلَكِنْ اتَّبِعْ الْحَقَّ وَالْتَّفْكِيرَ السَّلِيمَ.
- اعْلَمْ أَنَّ الْجَمِيعَ يُؤْخَذُ مِنْهُ وَيُرِدُ إِلَّا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
- انْقُدْ مَا تَقْرَأُ وَمَا تَسْمَعُ بِذَكْرِ (الْإِيجَابِيَّاتِ ثُمَّ السُّلْبِيَّاتِ وَمُقتَرَنَاتِ الْإِستِفَادَةِ مِنَ الْإِيجَابِيَّاتِ وَالْمُعَالَجَةِ السُّلْبِيَّاتِ)
- لَا تَدْخُلْ فِي نِيَاتِ الْآخِرِينَ وَالْتَّمَسْ لَهُمُ الْأَعْذَارَ وَادْعُ لَكَ وَلَهُمْ بِحُسْنِ الْفَهْمِ وَالْعَمَلِ، وَاحْتَرِمُ الْآرَاءَ كُلُّهَا وَخُذْهَا عَلَى مَحْمَلِ الْجَدِّ وَاسْتَفِدْ مِنْهَا لِتَتَقَدَّمَ
- اهْتَمْ دَائِمًا بِمَتَابِعَةِ وَتَطْوِيرِ ذَاتِكَ
- اعْلَمْ أَنَّ التَّعَاوُنَ وَحُبَّ الْخَيْرِ وَسَلَامَةَ الصَّدْرِ وَالنَّصْحِ وَاجِبَاتِ يَجِبُ عَلَيْكَ أَنْ تَؤْدِيهَا وَلَا تَنْتَظِرْ أَنْ تَرْضِيَ الْجَمِيعَ.

(تلك عشرة كاملة)

وَإِنْ شَاءَ اللَّهُ وَفَسَحَ سَبَحَانَهُ وَتَعَالَى فِي الْعُمَرِ فَسُوفَ نَتَّبِعُ هَذَا الْكِتَابَ (بِالْكَفَايَةِ الْأَخْلَاقِيَّةِ)

(وَالْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي بِنِعْمَتِهِ تَمَّ الصَّالَحَاتُ)



المصادر والمراجع

- أ. حامد حسين • دورة التربية
- الشيخ / محمد الغزالى • كتاب خلق المسلم
- دورة تأهيل معلم الناطقين بغيرها أ. سويفي فتحي • دورات تأهيل معلم الناطقين بغيرها
- مقال أ. حسام الدين مصطفى عن الترجمة - رئيس جمعية المترجمين واللغويين المصريين ()
- مرئيات د/ خالد أبو عمسمة • مرئيات د/ خالد أبو عمسمة
- مرئي الكفاية الثقافية مع د/ أحمد الرهبان • مرئي الكفاية الثقافية مع د/ أحمد الرهبان
- التحديات التي تواجه المراكز الخاصة لتعليم العربية للناطقين بغيرها في مصر د/ إسلام يسري • التحديات التي تواجه المراكز الخاصة لتعليم العربية للناطقين بغيرها في مصر د/ إسلام يسري
- موقع موضوع على الشبكة الدولية • موقع موضوع على الشبكة الدولية
- موقع تعليم جديد على الشبكة الدولية • موقع تعليم جديد على الشبكة الدولية
- موقع ويكيبيديا • موقع ويكيبيديا
- تقريب الإطار المرجعي الأوروبي (أ. شادي السيد وبديوي زيدان) • تقريب الإطار المرجعي الأوروبي (أ. شادي السيد وبديوي زيدان)

إِنَّ الْمُعَلَّمَ لِلنُّشُوبِ حَيَاةُهَا
وَدَلِيلُهَا وَعَطاؤُهَا الْمُتَفَانِي
فَإِذَا سَأَلْتَ عَنِ النُّشُوبِ فَلَا تَسْأَلْ
عَنْ غَيْرِ هَادِيهَا فَذَاكَ الْبَانِي

