

شكراً لتحميلك هذا الملف من موقع المناهج القطرية



أوراق عمل منتصف الفصل مع الإجابة النموذجية

[موقع المناهج](#) ← [المناهج القطرية](#) ← [المستوى الرابع](#) ← [علوم الحاسب](#) ← [الفصل الثاني](#) ← [الملف](#)

تاريخ نشر الملف على موقع المناهج: 23:43:44 2024-01-30

التواصل الاجتماعي بحسب المستوى الرابع



روابط مواد المستوى الرابع على تلغرام

[الرياضيات](#)

[اللغة الانجليزية](#)

[اللغة العربية](#)

[التربية الاسلامية](#)

المزيد من الملفات بحسب المستوى الرابع والمادة علوم الحاسب في الفصل الثاني

[اوراق عمل منتصف الفصل غير محابة](#)

1

[حل تدريبات الكتاب المدرسي](#)

2

[إحابة تدريبات الفرقان الاثرائية نهاية الفصل](#)

3

[أوراق عمل اثرائية نهاية الفصل في وسائل التواصل الاجتماعي
محابة](#)

4

[أوراق عمل اثرائية نهاية الفصل في وسائل التواصل الاجتماعي](#)

5

مادة الحاسب الالى 2021-2022

منتصف الفصل الدراسي الثاني

تدريبات دعم وإثراء

اسم الطالب:

الشعبة:

((هذه التدريبات لا تغني عن الكتاب المدرسي))

س1 : ضع الكلمة المناسبة في الفراغ المناسب :

تواصل غير متزامن

تواصل متزامن

جودة الفيديو

جودة الصوت

❖ يحتاج المرسل والمستقبل أن يكونا متصلين في نفس اللحظة **تواصل متزامن**

❖ هي تقييم دقة ووضوح الإخراج الصوتي من جهاز إلكتروني **جودة الصوت**

❖ لا يحتاج المرسل والمستقبل أن يكونا متصلين في نفس اللحظة **تواصل غير متزامن**

❖ هي تقييم درجة دقة ووضوح عرض الصور في الفيديو **جودة الفيديو**

س2 : ضع الكلمة المناسبة في الفراغ المناسب :

البرنامج المدفوع

البرنامج المجاني

Messenger

WhatsApp

❖ برنامج يمكن لأي شخص استخدامه بدون مقابل **البرنامج المجاني**

❖ برنامج مراسلات فورية يتطلب رقم هاتف للتواصل مع الآخرين **WhatsApp**

❖ برنامج يجب علينا شراء رخصة لاستخدامه **البرنامج المدفوع**

❖ برنامج **Messenger** هو تطبيق تابع للـ Facebook.

س3 : ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة فيما يلي :

(1) - مثال على التواصل الغير متزامن

- (أ) - رسائل البريد الإلكتروني.
- (ب) - إجراء مكالمات فيديو .
- (ج) - إجراء مكالمات صوتية .
- (د) - اتصال مباشر .

(2) - برنامج يمكن لأي شخص استخدامه بدون مقابل

- (أ) - البرنامج المدفوع .
- (ب) - البرنامج المجاني .
- (ج) - برنامج لشراء رخصة لاستخدامه.
- (د) - برامج مستعمله .

(3) - omar@2017 تعتبر كلمة مرور :

- (أ) - قوية .
- (ب) - متوسطة .
- (ج) - ضعيفة .
- (د) - قديمة .

(4) - يعتبر أداة تواصل غير متزامنة لإرسال الرسائل الإلكترونية .

- (أ) - مكالمة الفيديو .
- (ب) - البريد الإلكتروني .
- (ج) - البريد العادي .
- (د) - مكالمة صوتية .

(5) - من خصائص إنشاء كلمة مرور قوية :

- (أ) - تحتوي على أرقام فقط .
- (ب) - كلمة المرور هي نفسها اسم المستخدم .
- (ج) - استخدام الكلمات الشائعة .
- (د) - تحتوي على حروف كبيرة أو صغيرة وأرقام ورموز .

(6) - من العوامل المؤثرة في نجاح عروض الوسائط .

- (أ) - أن تكون مدة العرض طويلة .
- (ب) - أن تتناسب مع الفئة المستهدفة من المشاهدين .
- (ج) - أن تتفق الأهداف مع موضوع العرض .
- (د) - (ب ، ج) معاً .

(7) - mhhhm تعتبر كلمة مرور :

- (أ) - قوية .
- (ب) - متوسطة .
- (ج) - ضعيفة .
- (د) - قديمة .

(8) - من قواعد استخدامات تطبيقات أدوات التواصل :

- (أ) - إضافة أشخاص لا تعرفهم .
- (ب) - ترك البيانات الشخصية متاحة للجميع .
- (ج) - مشاركة بياناتنا الشخصية مع الغرباء .
- (د) - يجب أن نتحدث إلى والدينا اذا تعرضنا لموقف مزعج .

(9) - saleh123 تعتبر كلمة مرور :

- (أ) - قوية .
- (ب) - متوسطة .
- (ج) - ضعيفة .
- (د) - قديمة .

(10) - مثال على التواصل المتزامن

- (أ) - رسائل البريد الإلكتروني .
- (ب) - رسائل نصية .
- (ج) - رسائل بريد العادي .
- (د) - اجراء مكالمة صوتية .

س4 : أجب عن الأسئلة التالية :

1- اذكر العوامل التي تعتمد عليها جودة الصوت والفيديو :

جودة الصوت والفيديو تعتمد على:

< المعدات المستخدمة في تسجيل مقاطع الصوت والفيديو.
< تطبيقات وبرمجيات تحرير الصوت والفيديو المستخدمة لإعادة إنتاج المقاطع المسجلة لتحسين وزيادة الجودة.

2- اذكر العوامل المؤثرة في نجاح عروض الوسائط المتعددة :

تتناسب مع الفئة المستهدفة من المشاهدين.



أن تكون مدة العرض مناسبة بما يكفي لإبقاء المشاهدين مندمجين.



أن تتفق مع أهداف موضوع العرض.



3- عدد ثلاث من الارشادات التي يجب مراعاتها لنجاح عرض تقديمي " مرحلة الإعداد " :

أولاً: مرحلة إعداد العرض.	
	ادرس الموضوع جيداً.
	استخدم نوعاً محدداً من الخطوط لتجنب تشويش المشاهد.
	استخدم أسطرًا قليلة وخطوطاً واضحة ذات حجم مناسب لكي يكون النص واضحاً للجميع.
	استخدم خلفية مناسبة لموضوع العرض، ولا تستخدم الكثير من الألوان.
	اجعل عرضك التقديمي قصيراً وموجهاً، وأظهر المعلومات المفيدة فقط.
	لا تستخدم الكثير من الصور فيبدو عرضك كقصة مصورة وليس عرضاً تقديمياً، فصورة أو صورتين في كل الشريحة تكفي.
	احرص على أن تتناسب نوعية وكمية الوسائط المتعددة في العرض مع الفئة المستهدفة من المشاهدين.
	ابق عرضك التقديمي بسيطاً ولا تفرط في استخدام ميزات PowerPoint، لتحافظ على اهتمام المشاهدين بموضوع العرض.
	تدرب على العرض بوجود ملاحظات وبدون ملاحظات.
	جذب العرض أمام صديق لبناء الثقة.

4- عدد ثلاث من الارشادات التي يجب مراعاتها لنجاح عرض تقديمي " مرحلة التقديم " :

ثانياً: مرحلة تقديم العرض	
	استعد جيداً واعرف طبيعة جمهورك.
	كن إيجابياً و نشيطاً و متحمساً.
	تأكد أن المشاهدين يسمعونك ويرونك بين وقت وآخر من خلال: - التحقق من الصوت. - التأكد من موقع جهاز العرض ومكان وقوفك.
	يمكنك تحسين تتابع وتناغم العرض من خلال تغيير نغمة الصوت ما بين مرتفعة و عادية.

5- اذكر ثلاث خصائص لكلمة المرور القوية :

خصائص كلمة المرور القوية:

- < يجب أن تحتوي كلمة المرور على الأقل على 8 أو 10 أحرف ورموز.
- < تجنب الكلمات الشائعة.
- < لا تستخدم نفس اسم المستخدم ككلمة مرور.
- < استخدم الأحرف الكبيرة والأحرف الصغيرة والرموز والأرقام، فمثلاً كلمة مرور CamelRace5to#!2019 أفضل من كلمة مرور camelrace.
- < قم بتغيير كلمة المرور الخاصة بك بعد كل فترة (كل ستة شهور أو سنة على الأكثر).

6- اذكر ثلاث من قواعد استخدام تطبيقات أدوات التواصل :

بعض "القواعد" للاستخدام الآمن لبرامج المراسلة الفورية:

- < يجب ألا نترك بياناتنا الشخصية متوافرة للجميع في الفضاء الإلكتروني.
- < يجب أن نقوم بإضافة الأشخاص الذين نعرفهم فقط.
- < يجب ألا نشارك بياناتنا الشخصية مع الغرباء مثل (الاسم الكامل، اسم المدرسة، عنوان المنزل، البريد الإلكتروني، أرقام الهاتف المحمول أو المنزلي أو الصور الشخصية).
- < يجب أن نتحدث إلى والدينا أو من ينوب عنهما قبل استخدام هذه التطبيقات، وأن نبليغهم فوراً إذا تعرضنا لأي موقف يشعرنا بالانزعاج أو القلق.