المحاضرة السابعة : " العرض "

1 / مفهوم العرض (l'exposé): هو بحث مصغر حول قضية معينة يتقدم بها عارض معين إلى جمهور معين، ويتولى العارض مهمة الإجابة عن التساؤلات والاستفسارات الموجهة إليه من الحاضرين.

ـ ويعرف على أنه " تقنية ذات أهمية في تقديم معلومات منظمة ومهيكلة ... وهو قابل لأن يتلاءم بسهولة مع الوسائل البيداغوجية المتنوعة مثل : الوسائل السمعية ـ البصرية، كما يعتبر أنجح تقنية للتعامل مع الحضور الكبير، ويمكن أن يعوض الوثائق المكتوبة".

فالعرض هو إنتاج شفهي يتطلب دعما مكتوبا.

2/ ضوابط العرض الفعال : تخص جميع الأطراف المشاركة فيه وهي :

أ* الجمهور : ـ مطالب بالتفاعل مع العارض بشكل إيجابي.

ـ تفادي المستفسر الخروج عن موضوع البحث.

ـ يجب أن يكون سؤاله مركزا وواضحا.

ـ يجب أن يتحلى السائل بالأدب أثناء تساؤله واستفساره.

ب* العارض: ـ حسن اختيار مادة العرض باعتماد المراجع والمصادر والتأكد من صحتها والإلمام الجيد بها.

ـ التزام الهدوء والتركيز أثناء الإلقاء والإجابة.

ـ الاحتفاظ ما أمكن بانتباه الجمهور وذلك باعتماد الأساليب المشوقة والتي لا تشعر المستمعين بالملل.

ـ اعتماد ما أمكن الوسائل التكنولوجية الحديثة في العرض لضمان شد انتباه الجمهور خاصة البصرية منها.

* وجودة الإلقاء مرتبطة بالحكم على قدرة صاحبها في التأثير.

3/ أهمية مهارة العرض : ـ تنمي العلاقات الاجتماعية.

ـ تفتح آفاقا جديدة في مجال عملك.

ـ تنمي الثقة بالنفس.

ـ ترفع مكانتك عند الناس.

4/ وظيفة مهارة الإلقاء والعرض :

ـ تطوير الصوت البشري من ناحية القوة والإيصال ومن ناحية الطبقات الصوتية المختلفة وتوسيع المدى الصوتي.

ـ تطوير التلفظ من ناحية الوضوح ومن ناحية سرعة الكلام.

ـ تطوير الإحساس بالكلام من أجل خلق جسر عاطفي بين الملقي والمتلقي ونقل تلك المشاعر إليه.

ـ تطوير شخصية المتكلم من ناحية الأداء الصوتي وتناسب أسلوب الإلقاء مع حالة المتلقي.

ـ تنمية الثقة بالنفس التي تترسخ بتكرار عملية العرض.

5/ خطوات إنجاز العرض:

أ* التخطيط : وهو يسبق الفترة الفعلية للعرض ويتم فيه إنجاز مخطط عام للعرض، ومع نهاية التخطيط تستطيع أن تجيب عن الأسئلة التالية:

ـ ما الهدف من العرض **؟** هل الهدف واضح **؟** على من سيعرض (الجمهور أو الفئة المستهدفة) **؟** المدة المحددة للعرض**؟**

ـ قوة المحتوى : ماذا سأستفيد من هذا العرض ؟

ـ إذا كانت الإجابة واضحة فالعرض سيكون فعالا وناجحا، وإذا كان دون مغزى فيخرج الحضور مشوشون.

ـ التمرن الصوتي على العرض،

ب* البداية : وتبدأ بالاستعداد الذهني وذلك بـ :

ـ التخلص من الخوف أمام الجمهور والوقفة الصحيحة مع أخذ نفس عميق قبل العرض للتخلص من القلق، والمشي قبل التقديم ثم التعريف بالنفس.

ـ تكوين روابط ودية مع الحضور قبل العرض.

ـ إثارة الموضوع بطرح أسئلة على الجمهور، فإشراكهم في العرض يساعد كثيرا في تحويل العرض إلى مناقشة جماعية لا من طرف واحد.

ـ التحضير بشكل جيد حيث يكون نظرك دائما للجمهور والاكتفاء بالنظر للعرض لمعرفة النقاط الموالية.

ج* تقديم العرض : ويتمثل في عض المحتوى المستهدف بتوخي عدة أمور :

ـ تقسيم الموضوع إلى محاور رئيسية وثانوية في شكل نقاط.

ـ يتسم المحتوى بالتسلسل المنطقي في عرض الأفكار.

ـ استخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة السمعية البصرية لجذب انتباه المستمعين طوال الوقت دون ملل.

ـ استخدام المخططات الهيكلية والرسوم البيانية أثناء الشرح.

ـ الاستشهاد على الموضوع ما أمكن من أمثلة وشواهد متعدد.

ـ استخدام لغة الجسد المناسبة للموضوع لتحسين مهارات العرض.

د* الخاتمة :

تقديم استنتاج كلي مع ضرورة ارتجال المقدمة والخاتمة والاستنتاج ما أمكن، حيث يقوم العارض بتخليص عرضه في شكل رؤوس أقلام لترسيخها وتسهيل حفظها.

هـ* تقديم العرض :

بعد إنهاء مدة العرض، تظهر مدى فاعليته من عدمها بفتح النقاش وردود أفعال المستمعين، وكثرة النقاش تدل على فاعلية العرض من حيث المحتوى ومن حيث طريقة عرضه.