

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.

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

فالعرض هو إنتاج شفهي يتطلب دعماً مكتوباً.

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

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

- تفادي المستفسر الخروج عن موضوع البحث.

- يجب أن يكون سؤاله مركزاً وواضحاً.

- يجب أن يتحلى السائل بالأدب أثناء تساؤله واستفساره.

ب* العارض: - حسن اختيار مادة العرض باعتماد المراجع والمصادر والتأكد من صحتها والإلمام

الجيد بها.

- التزام الهدوء والتركيز أثناء الإلقاء والإجابة.

- الاحتفاظ ما أمكن بانتباه الجمهور وذلك باعتماد الأساليب المشوقة والتي لا تشعر

المستمعين بالملل.

- 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 : - تنمي العلاقات الاجتماعية.

- تفتح آفاقاً جديدة في مجال عملك.

- تنمي الثقة بالنفس.

- ترفع مكانتك عند الناس.

4/ وظيفة مهارة الإلقاء والعرض :

- تطوير الصوت البشري من ناحية القوة والإيصال ومن ناحية الطبقات الصوتية المختلفة وتوسيع المدعى الصوتي.
- تطوير التلفظ من ناحية الوضوح ومن ناحية سرعة الكلام.
- تطوير الإحساس بالكلام من أجل خلق جسر عاطفي بين الملقى والمتلقي ونقل تلك المشاعر إليه.
- تطوير شخصية المتكلم من ناحية الأداء الصوتي وتناسب أسلوب الإلقاء مع حالة المتلقي.
- 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:
 - ما الهدف من العرض ؟ هل الهدف واضح ؟ على من سيعرض (الجمهور أو الفئة المستهدفة) ؟ المدة المحددة للعرض ؟
 - قوة المحتوى : ماذا سأستفيد من هذا العرض ؟
 - إذا كانت الإجابة واضحة فالعرض سيكون فعالا وناجحا، وإذا كان دون مغزى فيخرج الحضور مشوشون.
 - التمرن الصوتي على العرض،
- *ب البداية :** وتبدأ بالاستعداد الذهني وذلك بـ :
 - التخلص من الخوف أمام الجمهور والوقفة الصحيحة مع أخذ نفس عميق قبل العرض للتخلص من القلق، والمشي قبل التقديم ثم التعريف بالنفس.
 - تكوين روابط ودية مع الحضور قبل العرض.
 - إثارة الموضوع بطرح أسئلة على الجمهور، وإشراكهم في العرض يساعد كثيرا في تحويل العرض إلى مناقشة جماعية لا من طرف واحد.
 - التحضير بشكل جيد حيث يكون نظرك دائما للجمهور والاكتفاء بالنظر للعرض لمعرفة النقاط الموالية.

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

- تقسيم الموضوع إلى محاور رئيسية وثانوية في شكل نقاط.
- يتسم المحتوى بالتسلسل المنطقي في عرض الأفكار.
- استخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة السمعية البصرية لجذب انتباه المستمعين طوال الوقت دون ملل.
- استخدام المخططات الهيكلية والرسوم البيانية أثناء الشرح.
- الاستشهاد على الموضوع ما أمكن من أمثلة وشواهد متعدد.
- 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.