**دروس الدعم البيداغوجي عن بعد**

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

**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 والإستفسارات 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 وإستفساره.

**ب\* العارض: ـ** حسن إختيار مادة العرض بإعتماد المراجع والمصادر والتأكد من صحتها والإلمام

الجيد بها.

**ـ** إلتزام الهدوء والتركيز أثناء الإلقاء والإجابة.

**ـ** الإحتفاظ ما أمكن بإنتباه الجمهور وذلك بإعتماد الأساليب المشوقة والتي لا تشعر

المستمعين بالملل.

**ـ** إعتماد ما أمكن الوسائل التكنولوجية الحديثة في العرض لضمان شد إنتباه الجمهور

خاصة البصرية منها.

**\*** وجودة الإلقاء مرتبطة بالحكم على قدرة صاحبها في التأثير.

**3/ أهمية مهارة العرض :** **ـ** تنمي العلاقات الإجتماعية.

**ـ** تفتح آفاقا جديدة في مجال عملك.

**ـ** تنمي الثقة بالنفس.

**ـ** ترفع مكانتك عند الناس.

1

**دروس الدعم البيداغوجي عن بعد**

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

**4/ وظيفة مهارة الإلقاء والعرض :**

**ـ** تطوير الصوت البشري من ناحية القوة والإيصال ومن ناحية الطبقات الصوتية المختلفة وتوسيع المدعى 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 سعرض (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 بالإستعداد الذهي 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 والإكتفاء بالنظر للعرض لمعرفة النقاط الموالية.

2

**دروس الدعم البيداغوجي عن بعد**

ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ

**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** إستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة السمعية البصرية لجذب إنتباه المستمعين طوال الوقت دون ملل.

**ـ** إستخدام المخططات الهيكلية والرسوم البيانية أثناء الشرح.

**ـ** الإستشهاد على الموضوع ما أمكن من أمثلة وشواهد متعدد.

**ـ** إستخدام لغة الجسد المناسبة للموضوع لتحسين مهارات العرض.

**د\* الخاتمة :**

تقديم إستنتاج كلي مع ضرورة إرتجال المقدمة والخاتمة والإستنتاج 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.

3