**المحاضرة السابعة**

**العرض**

 العرض هو نشاط لنقل المعلومات أو الآراء أو الأفكار أو المقترحات أو الأعمال من مرسِل إلى متلقي أو متلقين، يتم من خلاله تحقيق الهدف أو الأهداف من العرض.

**أهداف العرض:**

1. نقل الأفكار والمعلومات
2. التسويق أو البيع
3. التعليم والتثقيف
4. التوجيه وإرشاد المجتمع

**مراحل العرض:** يتم العرض عبر ثلاث مراحل أساسية هي: التخطيط، التقديم الفعلي، والتقييم.

**أ- مرحلة التخطيط:** وهي المرحلة التي تسبق تنفيذ العرض، وتعد مرحلة مهمة وحساسة، ففيها يتم تحديد الخطوط العريضة للعرض، وتتمثل هذه الخطوط عادة في:

- تحديد الهدف من العرض

- تحديد الأفكار التي يجب أن يحتويها العرض

- تصميم المحتوى (المقدمة- صلب الموضوع- الخاتمة)

- تحديد المعينات السمعية والبصرية المطلوبة

- تصميم أساليب التشويق وجذب انتباه الجمهور

- تجربة العرض خصوصا إذا كان بالغ الأهمية

ب- **مرحلة التقديم الفعلي:** وهي مرحلة تنفيذ ما خطط له مسبقا، وتتضمن هذه المرحلة ثلاث خطوات هي:

**ب-1- الافتتاحية:** وهي بداية العرض التقديمي، وتكمن أهميتها في كونها تمكن المتلقي من تكوين انطباع أولي عن الموضوع، وعن شخصية مقدم العرض.

و فيما يلي بعض الأفكار لبدء افتتاح العرض بشكل قوي وجذاب، بعد البسملة وحمد الله.

* الترحيب بالجمهور
* شكر المنظمين
* البدء بقصة جذابة غير مشهورة لها علاقة بالموضوع
* البدء بتساؤل يدعو للتفكير وتحريك الذهن
* عرض مختصر لمحاور الموضوع الذي سيتم التحدث عنه.

ب-2**- صلب الموضوع**: يشكل صلب الموضوع غالبية الوقت، وهذه بعض النصائح لصلب موضوع جيد:

* تقسيم صلب الموضوع إلى محاور رئيسية من ثلاثة إلى خمسة
* تقسيم كل محور رئيس إلى محاور فرعية من ثلاثة إلى خمسة
* استخدام العديد من الدعائم للموضوع كالقصص والأمثلة والشواهد
* المحافظة على التسلسل المنطقي للأفكار، من خلال الانتقال بسلاسة من المعلوم إلى المجهول، ومن الصورة الكلية إلى الأجزاء
* استخدام جمل بسيطة وقصيرة لضمان استيعاب المستمعين
* استخدام وسائل مرئية لزيادة الاستيعاب واختصار الوقت، والمقصود بالمرئيات، الرسوم البيانية، الخرائط، الصور الفوتوغرافية، الأفلام...
* استخدام اللغة غير اللفظية المناسبة

**ب-3- الخاتمة**: لا تقل الخاتمة أهمية عن الافتتاحية، لأنها آخر ما يرسخ في الذهن، فالنهاية القوية يسهل تذكرها.

وفيما يلي بعض الإرشادات لجعل الخاتمة فعالة:

* جعل الخاتمة بعد الاستماع إلى الأسئلة والإجابة عنها
* تلخيص ما تم الحديث عنه في نقاط
* الربط بين الموضوع واحتياجات الحاضرين
* ختم الخاتمة بعبارة قوية لها علاقة بالموضوع، يسهل حفظها.
1. **مرحلة التقييم**: وهي المرحلة التي تلي العرض الفعلي، وفيها يحاول مقدم العرض أن يستخلص مدى نجاعة عرضه من عدمه، ويعتمد في ذلك على ردود أفعال الحاضرين ووجهات نظرهم، التي قد تحمل دلالات ومؤشرات إيجابية، مما يحفز الملقي ويشجعه على الاستمرار، أو تكون لها دلالات سلبية، وفي هذه الحالة عليه أن يستفيد منها لتحسين عرضه في المرة الموالية.