

## مهارات العرض الشفهي او المرئي :

كما فى أغلب المهارات الحياتية فإن الاتصال الشفهي لا يمكن تعلمه نظريا فالمدرّبون أو المحاضرون يستطيعون فقط توجيه الشخص ، لذلك فالتدريب مسألة حيوية وهامة لكى نحسن مهارتنا بصفة عامة ، ولكى يخرج كل عرض من عروضنا فى أفضل صورة فالممارسة هى المحك دائما .

ويجب علينا معرفة القواعد الأساسية للعرض الشفهي او المرئي فربما تحتاج لعمل عرض و التحدث أمام الجمهور، سواء عرض بحثك على أحد أساتذتك أو زملائك الطلاب أو عمل عرض تقديمي لتقنع عميل بفكرتك أو ربما عرض لتقنع مديرك بعمل تعديلات على استراتيجية الشركة و غيرها الكثير من المواقف التى تتطلب ذلك .

فى مثل هذه المواقف نتعرض لنوعين من التحديات أو الضغوط لعمل عرض تقديمي ناجح و مميز ومثمر :

### التحدي الأول :

هو طريقة تصميم العرض بشكل لائق على أي من البرامج المختلفة مثل بوربوينت PowerPoint أو بريزي Prezi أو أي بديل آخر من برامج تصميم العروض.

### التحدي الثاني :

هو كيفية تخطي التوتر و القلق عند تقديم العرض أمام الجمهور مع تقديمه بشكل مناسب لتوصيل الفكرة الأساسية المطلوبة من العرض.

فى هذا الصدد سوف نستعرض ٢٠ فكرة و نصيحة لتحسين مهارات العرض والتقديم و عمل عرض مميز بالتسلسل بداية من التفكير فى عمل العرض ، وخطوات عمله و حتى مهارة و طريقة تقديمه بشكل ناجح.

## ١- خطط للعرض على ورق أولاً :

لطالما كان التفكير على الورق فعال بشكل أفضل من التفكير على الحاسب أو البرامج نفسها و تعرف هذه العملية باسم Wire-framing او التخطيط العام للعرض.

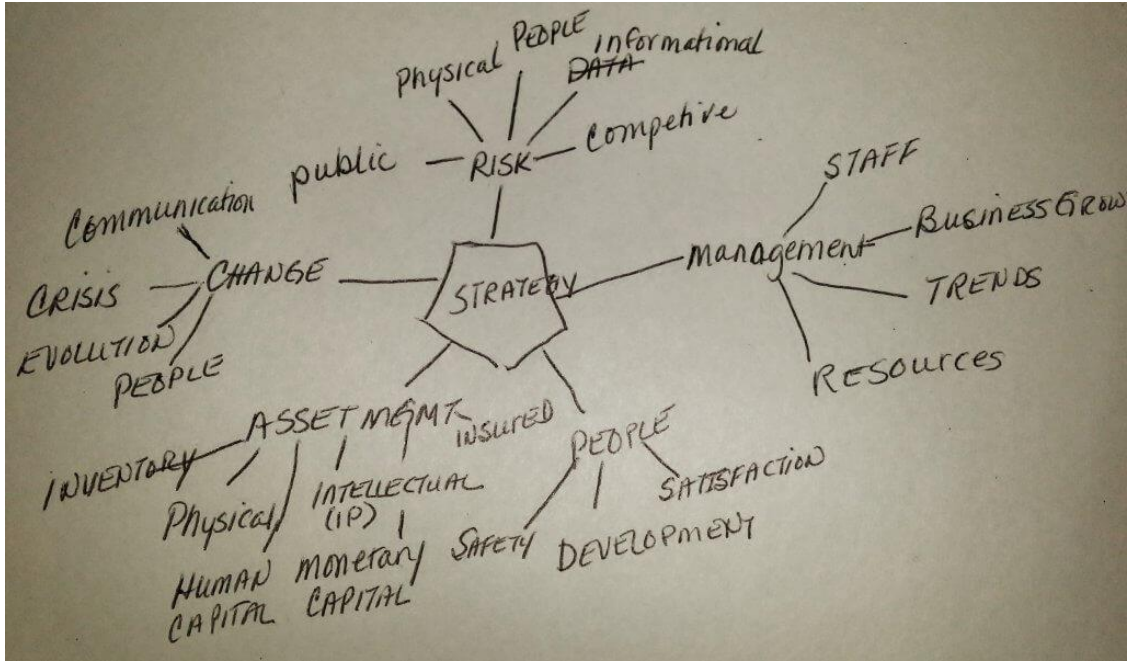
لذلك حاول استخدام الورق في عمل مخطط عام للعرض المطلوب قبل بدء العمل على البوربوينت مباشرة ، ويجب إعداد المحتوى الذى ستتحدث عنه بطريقة منظمة ومنطقية وباهتمام شديد تتمثل نقطة البداية فى مراعاة الآتي:

- التركيز على أهداف ما ستتحدث عنه.

- تسجيل النقاط الهامة التى تود التركيز عليها ثم كتابة العرض كمسودة ثم تراجع المسودة للتحقق من تماسك الموضوع ، وبعد ذلك تأكد من أن المضمون متسق ومتسلسل ، وإذا كانت هناك أمور لا تستطيع التعبير عنها بسبب عدم استيعابك أو فهمك لها فمن الأفضل تركها وعدم التطرق لها.

مع نهاية التخطيط يجب ان تصل لإجابات واضحة على بعض الاسئلة مثل:

—ما الهدف من العرض؟ هل الهدف واضح؟ على من سوف يعرض (الجمهور المستهدف)؟ و المدة المحدد للعرض؟



## ٢- فكر في الجمهور أولاً و ليس العرض :

من أهم مهارات العرض والتقديم هو قوة المحتوى نفسه ، ضع نفسك مكان الجمهور و اسأل نفسك سؤال بسيط : ماذا سوف أستفاد من هذا العرض؟ إن وجدت الإجابة واضحة إذا فهذا العرض ناجح ، حيث يغفل الكثير من العارضين الهدف الأساسي للعرض و بالتالي يخرج الحضور بدون أي إستفادة حقيقية مما تلقاه .

ويجب أن تبدأ بتحية الجمهور أو المتدربين أولاً ثم قم بتقديم نفسك ، بعد ذلك اتبع الآتي ليكون عرضك ناجحاً.

١. دع المتدربين يقدمون أنفسهم فالتعارف يذيب رهبة اللقاء.

٢. قدم للمتدربين نبذة سريعة عما ستعرضه لهم.

٣. ثم ابدأ العرض مباشرة.

٤. استخدم الوسائل السمعية والبصرية المناسبة.

٥. فى النهاية اختصر لهم ما عرضته لهم.

أى راجع معهم ما قلته باختصار، واسأل إذا ما كان هناك استفسارات أو أسئلة ، وإذا كان هناك مدرب آخر فمن الأفضل إعطاء فكرة عن الموضوع الذى سيعرضه لهم ثم

اشكرهم ،التزم بالوقت من الأفضل أن تنتهي عرضك قبل الوقت المحدد، التزم بخطة العرض ولا تنسى أن تطفئ الجهاز المستخدم فى العرض أثناء الشرح وتجنب أى عامل يجعلك تخرج عن خطة العرض لأن ذلك قد يؤدي إلى نفاذ الوقت اترك خمس دقائق للمناقشة لتوضيح بعض النقاط.

العمل الجماعي يشجع على المشاركة والتفاعل ، ويجب أن تشجع الحاضرين على تقسيم أنفسهم إلى مجموعات وتقوم كل مجموعة بمهمة معينة وعرضها ، ثم اطرح العرض للتقييم الجماعي بالإضافة إلى تعليقك على الأداء العام.



### ٣- تمرن بصوتك على العرض :

عندما تتمرن بصوت - خصوصا المحاولة الأولى- فإن ذلك يعزز تذكرك لنقاط العرض و ربط الصوت مع الصورة معاً ، ففي مرحلة تصميم العرض قد تفكر أن كل ما تكتبه مهم ولا يمكن حذفه و لكن عند تجربة العرض بالصوت فمن المحتمل أن تجد بعض المشكلات التي تحتاج لتعديل مثل الحشو الزائد او إعادة ترتيب بعض العناصر و الاختصار.



#### ٤- إعرض أمام مرآه :

قد يبدو الأمر ساذجاً و لكنه ليس كذلك عندما تتمرن بالعرض أمام مرآه فإنك ترى كل حركاتك و انفعالاتك بنفسك ، و هو بالطبع ما سيراه الجمهور ، لذلك فسوف يكون الحكم لك ، هل أداؤك متزن ؟ ممل ؟ ربما سريع ؟ بالطبع سوف تقوم بتقييم نفسك و حركاتك كلها و تحدد العيوب لمعالجتها قبل موعد بالعرض الأساسي.



## ٥- تواجد بمكان العرض مبكراً :

من الأمور الجيدة هو أن تصل لمكان العرض مبكراً قبل الحضور بوقت كافى لما في ذلك من فوائد كثيرة حيث يساعد هذا الأمر في التآلف و التعود على طبيعة المكان الذي سوف تقف فيه و تقوم بعمل العرض عليه.

أيضاً يساعد الوصول مبكراً لتحضير وتجهيز كل المعدات والادوات الخاصة بعملية العرض بدون توتر مثل توصيل اللابتوب و تجربة الميكروفون - إن وجد - و غيره من المعدات ، وينتج عن ذلك تقليل جزء كبير من القلق و كسر الخوف تدريجياً الذى

قد ينتج نتيجة لظهور أحد الأعطال الخاصة بوسائل العرض المساعدة وإمكانية تدارك ذلك إما بتغيير الجهاز أو تغيير القاعة نفسها .



## ٦- حوّل القلق و العصبية إلى حماس :

يؤثر الخوف و القلق أو ربما العصبية على أدائك في العرض بشكل كبير، هناك طرق مختلفة لتجنب هذه الأعراض السلبية بل و تحويلها الى حماس و طاقة خلال العرض .

الاستماع إلى الموسيقي بصوت مرتفع يساعد كثيراً لكنه أمر يختلف من شخص لآخر، ولكن هناك بالضرورة شئ يحفزك و يحول الخوف إلى دافع ايجابي يجب أن تبحث عنه قبل العرض حيث أثبتت دراسات مختلفة ان العرض الحماسي له نتائج



أفضل من العرض الفصيح الهادئ ، ولكن تذكر جيداً أن الحماس الزائد عن الحد أو الهدوء الزائد خلال العرض هما وجهان لعمله واحدة و نتائجهما عكسية ولا تحقق الهدف المرجو من العرض .



## ٧- إشرب الكثير من الماء :

يعتبر القلق سبب رئيسي في جفاف الفم و الجسم ككل ، و ما يترتب عليه من إلتصاق الشفتين و صعوبة الكلام بشكل واضح أمام الجمهور، لذلك حاول أن تشرب الكثير من الماء قبل العرض و احتفظ بزجاجة ماء قريبة منك خلال العرض .





## ٨- خذ نفس عميق :

مع إقتراب موعد العرض من الطبيعي أن تبدأ نبضات قلبك بالتسارع و يزداد التوتر و القلق و من الممكن أن يصل الأمر لدرجة أنك تقوم بحبس انفاسك لمواجهة التوتر. في الحقيقة تحتاج لفعل عكس ذلك تماماً بأخذ نفس عميق بمعدل بطيء حيث أن دخول الأوكسجين الى المخ يساعد في ارتخاء العضلات و تقليل التوتر بشكل ملحوظ .



## ٩- كوّن روابط ودية مع الحضور قبل العرض :

إن التفاعل مع الحضور قبل العرض سواء زملاؤك أو جمهور الحاضرين يساعد كثيراً في خلق رابط ودي بين العارض و المتلقي .

حيث يجب عليك اذا تثنى ذلك ان تتعرف على الجمهور و تتواصل معهم، إسألهم اسئلة بسيطة و كن ودوداً مبتسماً ، هذا الأمر يساعدك على التعرف على جمهورك و طبيعة تفكيرهم و ربما يلهمك لاستخدام بعض الأساليب المختلفة خلال العرض.



#### ١٠- قم بطرح أسئلة على الجمهور :

يحب الناس دائماً التعبير عن آرائهم الخاصة ، و لكن العروض التقديمية قد تبدو و كأنها من طرف واحد دائماً ، فأشرك الجمهور في العرض يساعد كثيراً في تحويل العرض الى مناقشة جماعية و يزيد من فرص تركيز الجمهور معك و تقليل التوتر لديك ، من الممكن ان تكون أسئلة بسيطة و لكنها تثير ذهن الحضور و تساعد على التعبير عن رأيهم حول هذا الموضوع كونهم جزء منه.



#### ١١- الجمهور متعاطف دائماً :