

تابع

تقنية العرض

Technique de l'exposé

عناصر المحاضرة 04

مقدمة

1- مفهوم العرض التقديمي

2- مبادئ تصميم العروض التقديمية

مقدمة:

تعتبر مهارات العرض والتقديم من المهارات الضرورية والتي نحتاجها في أكثر من مناسبة لعمل عرض تقديمي فعال، مميز وناجح، فالطالب يحتاج لعرض بحثه على الأستاذ وزملائك الطلبة، الشركة وغيرها الكثير من المواقف.

في مثل هذه المواقف نتعرض لنوعين من التحديات أو الضغوط لعمل (عرض) ناجح ومميز :

1- التحدي الأول: هو طريقة تصميم العرض بشكل لائق على أي من البرامج المختلفة مثل PowerPoint، أو أي بديل آخر من برامج تصميم العروض .

2- التحدي الثاني: هو كيفية تخطي التوتر والقلق عند تقديم العرض أمام الجمهور مع تقديمه بشكل مناسب لتوصيل الفكرة الأساسية المطلوبة من العرض .

1- مفهوم العرض التقديمي:

هو عبارة عن شرائح متتالية تتضمن نص أو صور أو تخطيط بياني أو تخطيط هيكلي أو غيره من العناصر، وتستخدم كوسيلة حديثة لعرض المعلومات، وتيسير الشرح والفهم من خلال عرض الشرائح بما تحويه من معلومات سبق إعدادها وتصميمها ومن أمثلة برامج العروض التقديمية:

Power Point – Flash – Director – Front Page – Switch – Drem Weaver -Photoshop

وهي أداة اتصال حديثة تسمح بالسيطرة على تدفق المعلومات، وتبسيط الضوء علة نقاط محددة.

2- مبادئ تصميم العروض التقديمية: تتمثل فيما يلي:

1- خطط للعرض على ورق أولاً: ماذا تريد من العرض؟

لطالما كان التفكير على الورق فعال بشكل أفضل من التفكير على الحاسب أو البرامج نفسها، وتعرف هذه العملية باسم Wire-framing أو التخطيط العام للعرض.. لذلك حاول استخدام الورق في عمل مخطط عام للعرض المطلوب قبل بدء العمل على البوربوينت مباشرة.

2- الإعداد الجيد للمحتوى.

من أهم مهارات العرض والتقديم هو قوة المحتوى نفسه. ضع نفسك مكان زملائك واسأل نفسك سؤال بسيط: ماذا سوف أستفيد من هذا العرض؟

إن وجدت الإجابة واضحة إذا فهذا العرض ناجح، حيث يغفل الكثير من الطلبة الهدف الأساسي للعرض وبالتالي يخرج الحضور بدون أي استفادة حقيقية.

3- تدرج عرض المحتوى من السهل إلى الصعب.

4- التسلسل المنطقي لعرض المعلومات مع. تجنّب إدراج كم مفرط من المعلومات في شريحة واحدة.

5- أن يتخلل العرض صور ورسوم بيانية ونماذج تسهم في توضيح المعلومة وترسيخها.

6- أن يكون الخط كبيراً وواضحاً يمكن رؤيته من أي مكان (ضمن قاعة العرض).

7- لا يتجاوز عدد الأسطر في الشريحة الواحدة ستة أسطر.

كما توجد اعتبارات أخرى يجب مراعاتها عند تصميم العروض التقديمية كما يلي:

8- استخدام تأثيرات الحركة على العناصر مما يتيح عرض العناصر تدريجياً وليس دفعة واحدة.

9- عدم عرض أكثر من جزئية أو موضوع في الشريحة الواحدة.

10- إبراز الكلمات المهمة بلون مميز وواضح.

11- الحرص على استخدام تصميم موحد في جميع الشرائح.

12- تجنب استخدام الخلفيات التي تحتوي على الكثير من الصور أو الأشكال أو الألوان.

13- الحرص على توفير تباين كافٍ بين ألوان الصورة وألوان الخلفية؛ وربط الصور بنص بديل يشرح مضمونها.

14- مراجعة المحتوى من حيث دقة المعلومات وصحتها، ومن حيث سلامتها اللغوية والإملائية.

15- اجعله متناسق:

الأفضل لعرضك أن يكون متناسقاً مع بعضه البعض أي يجب أن يكون له هوية خاصة به، ويأتي ذلك من خلال تناسق كل من لوحة الألوان، أنماط الصور، الاتجاه الخاص بالرسوم التوضيحية، الخطوط المستخدمة والخلفيات (استخدام مزائج ألوان للنصوص والخلفية تتسم بدرجة عالية من التباين) ... إلخ .

16- استخدم الصور بطريقة ذكية:

الصور من أفضل طرق التواصل وتبادل الأفكار، لتحقيق هدفها الأساسي عليك أن تستخدمها بطريقة مناسبة وذكية كي تضيف الأفضل إلى عرضك التقديمي ولا تقلل منه. يكون ذلك من خلال الاختيار الجيد للصور، الاهتمام بدقتها العالية وتنظيمها بشكل مناسب داخل العرض، وتجنب الصور الكبيرة جدًا والصغيرة جدًا.

17- لا تجعل العرض قصيرًا جدًا أو طويلًا جدًا:

اجعل العرض التقديمي ذا حجم مناسب، فلا يكون قصيرًا جدًا فيظنه الحاضرون أنه غير مهم مما يؤدي إلى إهماله في النهاية، أو طويلًا جدًا وبه الكثير من المعلومات والنصوص التي ترهقهم لاستيعابها وقراءتها.

ولتقديمه بشكل ناجح يجب مراعاة ما يلي:

1- تمرن بصوتك على العرض:

عندما تتمرن بصوت - خصوصًا المحاولة الأولى - فإن ذلك يعزز تذكرك لنقاط العرض وربط الصوت مع الصورة معاً.

في مرحلة تصميم العرض قد تفكر أن كل ما تكتبه مهم ولا يمكن حذفه ولكن عند تجربة العرض بالصوت فمن المحتمل أن تجد بعض المشكلات التي تحتاج لتعديل مثل الحشو الزائد أو إعادة ترتيب بعض العناصر والاختصار.

2- اعرض أمام مرآة:

قد يبدو الأمر ساذجاً ولكنه ليس كذلك! عندما تتمرن بالعرض أمام مرآة فإنك ترى كل حركاتك وانفعالاتك بنفسك، وهو بالطبع ما سيراه الجمهور.

لذلك فسوف يكون الحكم لك، هل أداؤك متزن؟ ممل؟ ربما سريع؟

بالطبع سوف تقوم بتقييم نفسك وحركاتك كلها وتحدد العيوب لمعالجتها قبل موعد العرض الأساسي.

3- تواجد بمكان العرض مبكراً:

من الأمور الجيدة هو أن تصل لمكان العرض مبكراً قبل الحضور لما في ذلك من فوائد كثيرة حيث يساعد هذا الأمر في التألف والتعود على المكان الذي سوف تقف فيه وتقوم بعمل العرض عليه.

أيضاً يساعد الوصول مبكراً لتحضير كل المعدات، ينتج عن ذلك تقليل جزء كبير من القلق وكسر الخوف تدريجياً.

4- حوّل القلق والعصبية إلى حماس!:

أثبتت دراسات مختلفة أن العرض الحماسي له نتائج أفضل من العرض الفصيح الهادئ.

تذكر جيداً: الحماس الزائد عن الحد أو الهدوء الزائد خلال العرض هما وجهان لعمله واحدة

ونتائجهما عكسية.

5 - إستخدام لغة الجسد لتحسين مهارات العرض:

- تعتبر لغة الجسد من أهم مهارات العرض الفعّالة والتي تساعد العارض على تقديم العرض بشكل ناجح.

- والتمارين على تطوير لغة الجسد يساعد كثيراً في تقليل التوتر، فعندما يكون الجسد جاهز، يكون العقل في أفضل حالة ذهنية قبل العرض وخلالها.

- وعلامات لغة الجسد الصحيحة خلال العرض تعزز ثقتك بنفسك وثقة الحاضرين في كلامك أو قد يحدث العكس بتكون صورة خاطئة عنك.

6 - تجنب استخدام شرائح تحتوي على محتوى نصّي مبالغ فيه:

العرض التقديمي له هدف واحد وهو إيصال رسالة أو هدف مع الحفاظ على تركيز الجمهور وتسهيل طريقة إيصال المعلومة إليهم.

وبالتالي فإن الجمهور ينتظر عرض شيق وممتع والأهم أن يكون واضح، حتى وإن كان العرض يتحدث عن معلومات معقدة.

7- مستويات صوتك هامة للغاية:

يعتبر التحكم في مستويات الصوت من أهم مهارات العرض والتقديم كونه الرابط الرئيسي لإيصال المعلومات للحضور بجانب العرض نفسه.

ما فائدة العرض إذا لم تستخدم صوتك بشكل فعّال؟

يجب أن تتحكم في مستويات الصوت والتمرن متى يمكن رفع الصوت للتأكيد على نقطة هامة ومتى يمكن الحديث بصوت هادئ عن أمر معين.

8- شاهد عروض تقديمية أخرى ودون ملاحظات:

- مهما كان مستوى مهارات العرض لديك سواء كنت مبتدئاً أو محترف، يظل حضور عروض مختلفة أمر صحي للغاية.

- يساعدك هذا الأمر في الاستفادة من العروض المختلفة حيث يختلف كل عارض في طريقة عرضه وأيضا في جودة ما يعرضه .

- قم بتدوين ملاحظات عما رأيته.

هل كان العرض جيداً؟

هل هناك أساليب ومهارات جديدة في العرض تحتاج لتجربتها والتمرن عليها؟

- في النهاية هي فرصة جيدة لتقييم نفسك ومستواك في العرض والتقديم .