

المحاضرة السادسة: مهارة العرض

إنَّ مهارة العرض الشفوي هي التجسيد العملي والحي لمقياس "التعبير الشفوي"؛ إذ تتجاوز الإلقاء العادي لتصبح عملية اتصال استراتيجية تتطلب دقة في التخطيط، وبراعة في الأداء، وقدرة فائقة على التفاعل. هي فنٌّ متكامل يقيّم قدرة الفرد على صياغة رسالته في قالب فكري ومنطقي سليم، وتقديمها بأسلوب لغوي راقٍ وجاذبية أدائية آسرة.

1 - بناء المحتوى

لا يوجد عرض جيد بدون تخطيط دقيق. يُعتبر هذا المحور هو المرحلة العقلية التي تُحدد مصير الرسالة قبل النطق بأول كلمة، ويخضع لمجموعة من الاعتبارات:

أ- تحديد الجمهور:

الخطوة الأولى هي تحليل الجمهور (سنهم، خلفيتهم العلمية، اهتماماتهم، ومستوى معرفتهم بالموضوع) وهو مفتاح تحديد مستوى اللغة وعمق التفاصيل التي يجب تقديمها، ولذلك يجب تكييف الرسالة لتلبية احتياجات الجمهور والتعاطي مع التوقعات المعرفية التي يحملونها وتحديد الهدف (إخباري، إقناعي، ترفيهي) لضمان تركيز المحتوى في اتجاه واحد لا يُشَتَّت المتلقي

ب - تحديد المحتوى

يجب أن يُبنى العرض على تصميم لا يقبل التجزئة، يضمن تدفقاً سلساً ومنطقياً للأفكار، يبنى على المقدمة الجاذبة: باستخدام وسائل جلب الانتباه كإحصاء معين أو سؤال بلاغي أو قصة ذات صلة ونختتمها بذكر الخطوات الأساسية التي سيتناولها العرض وهذا الأمر يشجع فضول المتلقين ويحمسهم في الآن ذاته.

العرض: هو العنصر الأساسي في الطرح ويجب أن يشغل الجزء الأكبر في العرض الوقت و يُقسَّم إلى محاور رئيسية، وتقوم بتدعيم كل محور ببراهين قوية وشواهد موثوقة (اقتباسات، بيانات علمية، آراء خبراء) و لكن شرط استخدام الكلمات بذلكاء لربط الأفكار بعضها ببعض .

الخاتمة : هي مجموع النتائج المقدمة في العرض تكون على شكل عناصر متتالية تدعو ضمناً الجمهور إلى التفكير في العرض أو تبني وجهة نظر المتحدث

خصائص لغة العرض:

*الابتعاد عن المفردات المكررة والسطحية، والاتجاه نحو الألفاظ الدقيقة والمناسبة للسياق.

استخدام الجمل المركبة التي تدل على قدرة تركيبية عالية، مع الحفاظ على وضوح المعنى

*

*سلامة الإعراب والتركيب: سلامة الجمل من الأخطاء النحوية و الصرفية عنصر أساسي في العروض الشفهية حيث يشترط أن تكون التراكيب اللغوية متماسكة ومتفقة مع قواعد اللغة الفصحى.

2 – التحكم في الأداء

يُمثل هذا المحور الجانب الحسي والمباشر للتعقيم، حيث تُقاس فعالية التواصل غير اللفظي عن طريق التحكم الصوتي و فن التنعيم حيث يشترط ما يلي:

1- **الجهارة وشدة الصوت**: يجب أن تكون شدة الصوت متغيرة حسب المساحة وعدد الجمهور، مع الحفاظ على الوضوح التام. تجنب التحدث بصوت خافت أو مرتفع جداً بشكل مزعج.

2- **السرعة والوقفات البلاغية**: يجب أن تكون سرعة الإلقاء معتدلة (غالباً حوالي 120-150 كلمة في الدقيقة) والأهم من ذلك هو استخدام الوقفات البلاغية؛ فالصمت القصير بعد طرح سؤال مهم أو قبل إعلان نتيجة حاسمة يُعطي الكلام وزناً ويُتيح للجمهور استيعاب المعنى والتفاعل معه ذهنياً.

3- **النبر والتعبير العاطفي**: يجب أن يتوافق نبر الصوت مع المشاعر المُعبَّر عنها. نبرة الحماس عند الإقناع، ونبرة الجدية عند طرح الحقائق، ونبرة التأمل عند الاستنتاج.

4 – **لغة الجسد** هي الترجمة البصرية للثقة والسيطرة على الموقف التواصل البصري الاستراتيجي فالنظر المباشر يُؤلِّد المصداقية وإحساس المتلقين بالعدل حيث يجب توزيع النظر على جميع الأفراد لعدة ثوانٍ بدلاً من مسح القاعة بسرعة، مما يُشعرهم بأن المتحدث يخاطبهم شخصياً، فحركة اليدين والإيماءات تلعب دوراً في التأثير إذ يجب أن تكون الإيماءات مفتوحة وكبيرة تعبيراً عن الصدق والانفتاح، وأن تكون متزامنة مع

الكلام لتعزيز المعنى (مثلاً: استخدام اليدين للدلالة على المقارنة أو تعداد النقاط) و تجنب إبقاء اليدين في الجيوب أو تشابكهما أمام الصدر، فهذا يدل على الانغلاق أو القلق أما الحركة المعتدلة على المسرح فتكسر الرتابة لذلك يجب أن تكون الحركة موجهة نحو هدف (كالانتقال إلى منطقة معينة عند الانتقال إلى نقطة جديدة) وتجنب الحركة العشوائية أو التملل.

ج - مرحلة المناقشة

هي القدرة على الرد على الأسئلة وهي اختبار حقيقي لعمق معرفة المتحدث حيث تتدرج من خطوة الاستماع الفعال إلى السؤال كاملاً، حتى لو كان اعتراضاً أو انتقاداً ثم إعادة الصياغة في بعض الأحيان، و يمكن إعادة صياغة السؤال قبل الإجابة ("إذا كنت أفهم سؤالك جيداً، فإنك تسأل عن...")، لكسب وقت للتفكير وتأكيد فهم المتحدث ثم الإجابة المركزة والمحايدة وتجنب الدخول في جدالات شخصية إذا كان السؤال خارج نطاق العرض، يجب الاعتراف بذلك بأدب مع وعد بتقديم الإجابة لاحقاً. ختاماً فإن النجاح في مهارة العرض الشفوي لا يتأتى إلا بالجمع بين كل العناصر السابقة، والمتحدث البارع هو من يُقدِّم محتوى عميقاً بلغة سليمة، مدعوماً بأداء صوتي وجسدي يزرع الثقة والمصداقية، مما يُحوِّل عملية العرض من مجرد واجب إلى فرصة للإقناع والتأثير الفعلي.