



المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف ميلة

معهد العلوم والتكنولوجيا

قسم العلوم والتكنولوجيا جذع مشترك



منهجية التقديم الفصل الثاني

MÉTHODOLOGIE DE PRÉSENTATION



[د. مرزوقي صورية]

2022/2021

المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف ميلة

منهجية التقديم (Méthodologie de présentation)

الفصل الثاني: تقديم عرض شفوي Présentation d'un exposé orale

مقدمة:

في الحياة الجامعية للطالب سيأتي بالتأكيد اليوم الذي يتحتم عليه تقديم عرض امام مجموعة من الأشخاص ولو لمرة واحدة على الأقل (رسالة نهاية الدراسة). التحضير للعرض يعد هو مفتاح النجاح للطالب، لذا من الضروري تحديد أهدافه وصياغتها وهي في الغالب كالآتي:

1. الإعلام.
2. شد الإنتباه.
3. الاقناع.
4. التأثير (جعله يعطي رد فعل).

I. تكوين العرض الشفوي Structure de l'exposé orale:

1.1. اختيار المخطط : Le choix d'un plan

اختيار المخطط او خطة العمل يجب ان تكون مبنية على عدة نقاط مهمة:

1. الهدف من العمل البحثي.
2. الموضوع المراد طرحه.
3. نوع الجمهور.
4. وميل الطالب حتى يكون مرتاحا في عرضه.

2.1. مكونات العرض Les constituants de l'exposé

حتى يكون العرض جيدا ومنظما يجب ان يحتوي على بداية، وسط ونهاية. يجب ان تعرض الحجج بشكل منظم ومنطقي حتى تكون مفهومة وغير مملة للجمهور؛ لذا المخطط يجب ان يتكون من مقدمة، عرض وخاتمة.

1.2.1. المقدمة L'introduction

بالرغم من ان المقدمة هي اول جزء في العرض الا انها تكتب بعد كتابة العرض و الخاتمة لان الدقائق الأولى للعرض مهمة جدا؛ لذا يجب ان تكتب بطريقة مختصرة بأن لا تتجاوز 10% من الوقت (في بضع اسطر).

ان الهدف من المقدمة هو جذب انتباه الجمهور خاصة هيئة الأساتذة وإثارة فضولهم حول ما ستقدمه من خلال:

1. تعريف عام بالموضوع وطبيعته.
2. صياغة المشكلة.
3. الإعلان عن الخطة المتبعة في العرض.
4. جذب انتباه الجمهور منذ الدقائق الأولى باستخدام صورة او سؤال او اقتباس...

2.2.I. العرض : Le développement

هو اول ما يكتب في الرسالة او في العرض، وفيه تعرض الأفكار الرئيسية وكذا الثانوية بوضوح وبطريقة بسيطة وملمة بكل جوانب البحث مع ابراز الحجج والبراهين وأيضا المراجع والاقتباسات التي تثبت وجهة نظر الطالب.

يجب إعطاء اهتمام كبير لترابط الأفكار فيما بينها ولطريقة الانتقال من فكرة لأخرى وذلك ب:

1. اعداد مخطط يساعد على تسلسل الأفكار بطريقة تساعد الطالب على تقوية حجته.
2. اجمع الأفكار الثانوية مع الافكار الأساسية المهمة واعرض كل فكرة أساسية في فصل واحد مكون من مقدمة وعرض وخاتمة.
3. الربط بين الأفكار او الفصول يكون في طرح موجز يلخص فيه ما قيل في الفصل السابق وما علاقته بالفصل الذي انت بصدد عرضه.

3.2.I. الخاتمة : la conclusion

هي أقصر جزء في العرض ولكنها مهمة جدا فهي ملخص شامل لأهم الأفكار المعروضة في الاجزاء السابقة حتى تتيح للمستمع تدارك نقاط فائتة او أفكار لم يفهمها جيدا او حتى لم يسمعها. و من الأفضل استعمال عبارات مثل "انهي ب" "je termine en.."، " في الختام..." " en conclusion ... " أو "لإنهاء هذا..." " en finissant ce.." للإشارة الى نيتك في انهاء عرضك الشفهي يمكن ان تنتهي بسؤال لفتح نقاش، لتحفيز الجمهور على التفكير او ذكر توصيات او اقتراحات يمكن اجراءها في المستقبل وتكمل موضوع بحثك وما الى ذلك.

يجب ان تتكون الخاتمة من النقاط التالية:

1. ملخص: تبدأ الخاتمة دائما بذكر اهم ما قيل سابقا بشكل موجز ودقيق.
2. الاستنتاج: وذلك بإثبات نظرية، إعطاء حل للمشكلة، طرح مشكلة أخرى أكبر، اقتراح رأي او نظرية، فتح افاق جديدة للبحث.
3. فتح النقاش: دعوة الأساتذة للتعبير عن اراءهم ووجهات نظرهم.

اثناء العرض الشفوي فان اختيار الكلمات المناسبة امر بالغ الأهمية خاصة عند الانتقال من فكرة لأخرى، اليكم بعض العبارات المستخدمة في العرض:

المقدمة: اود ان اكلّمكم عن (J'aimerais vous parler de...)، هذا العرض يتكلم عن (Cet exposé) (Je vais parler de...، على سبيل المقدمة (En guise d'introduction)، اود ان اخبركم (Je vais vous parler de...، قبل كل شيء... (Tout d'abord...)، الموضوع الذي اخترته هو... (Le sujet que j'ai choisi est...، ان هدفي هو ان ابين لكم... (Mon objectif est de vous démontrer...، السؤال الذي اريد ان اتطرق اليه هو... (La question que je souhaite aborder...، اود ان ابدأ ب... (J'ai choisi de vous parler...، اخترت ان اكلّمكم عن... (J'ai choisi de vous parler de...، موضوعي لهذا اليوم هو... (Mon sujet aujourd'hui est...، هذا العرض يعالج... (Cet exposé traite...، ما نقول في الوهلة الأولى هو... (Ce qu'il faut dire de prime abord...، اليوم اود ان اقدم لكم باختصار... (Aujourd'hui, j'aimerais vous présenter brièvement...، المشكل الذي اود مناقشته هو... (Le problème que j'aimerais aborder est...، لكي نبدأ... (Pour commencer...).

أجزاء أخرى:

في البداية... (Tout d'abord...)، في الأول... (En premier lieu...)، قبل كل شيء... (Avant... (tout... كما ذكرت سابقا... (Comme je l'ai déjà mentionné...)، قبل الدخول الى الفصل الثالث... (Avant de passer à la troisième partie...، هذا يقودنا الى التطرق الى النقطة الثانية... (Ceci nous amène... (à aborder le deuxième point...، في الجزء الثاني... (En second lieu...، سأتطرق الان الى النقطة الموالية... (je vais maintenant passer au point suivant...)، اريد ان اكمل الان ب... (Je voudrais maintenant continuer avec...، في المرحلة التالية... (Dans l'étape suivante...).

الخاتمة:

باختصار... (En somme...)، كخاتمة... (Pour résumer...)، باختصار... (En bref...)، أخيرا... (Finalement...، للتذكير بالنقاط الرئيسية... (Pour reprendre les points principaux...، نقطتي الأخيرة حول... (Mon dernier point porte sur...، في النهاية... (En fin de compte...، حتى نختم... (Pour conclure...، حتى ننهي... (Pour terminer ou Pour finir...، في الختام... (En conclusion...، نستطيع ان نستنتج ان... (On peut conclure... (que...، الشيء الرئيسي هو... (L'essentiel à retenir est...، اود ان انهي هذا العرض بالتكلم عن... (J'aimerais terminer cette présentation en parlant de...، وفي المرحلة الأخيرة... (En dernier lieu...).

II. تقديم العرض la présentation de l'exposé :**1.II. التحضير la préparation :**

"ان يكون مستعدا يوم المناقشة" من الاحسن والأفضل دائما ترك يومين على الأقل بين انتهاء العرض الكتابي والعرض وذلك من اجل التحضير للعرض الشفهي واختيار الكلمات المناسبة التي ستقولها لان العرض الكتابي يشكل فقط 10% مما سيعرض اثناء المناقشة، اما 90% من العرض مرهون بما ستقوله وبما هو موجود في عقلك. إذا نجاح العرض متعلق بنسبة كبيرة عليك فقط وليس بما هو مكتوب (لأنه مجرد مخطط للعرض فقط، مجرد أفكار)، مع اننا لا نستطيع التغلب على الخجل والقلق ولكن بالتحضير المتكرر والحفظ الجيد تتجنب التوتر والبحث عن المفردات والجمل. من الضروري جدا ترك الوقت اللازم للتدريب.

2.II. تقديم موضوع البحث présenter le sujet :

ان اليوم المنتظر قد أتى، الحضور المبكر يتيح للطالب التأقلم مع المكان والهدوء. ان الانطباع الأول مهم جدا لإنجاح العرض ولذلك على الطالب اتباع الخطوات التالية:

- ✚ عرف عن نفسك حتى وان كنت معروفا للجمهور.
- ✚ عرف عن الموضوع.
- ✚ عرف عن مخطط العرض.

3.II. استخدام الوسائل المرئية Utilisation des supports visuels :

الوسائل المرئية تساعد المتلقي او الجمهور على تتبع ما تقول، و لكن يجب ان لا يكون هو الغالب على العرض، بل هو مجرد أداة تساعد في العرض. ومهما كانت الوسيلة المستعملة هناك قواعد على الطالب الالتزام بها:

- ✚ لا تجمع بين الأفكار في نفس الصفحة بل توضع كل فكرة في صفحة واحدة على الأقل.
- ✚ ضع صورا تساعد على فهم الفكرة التي تتحدث عنها.
- ✚ قدم الصفحة أولا ثم اشرح مع اثناء عرضها.
- ✚ استعمل الألوان من اجل شد الانتباه للنقاط المهمة.
- ✚ استعمل الخط الكبير والواضح.

4.II. شد انتباه الجمهور attirer l'attention du public :

حتى يتمكن الجمهور من تتبع ما تقول بشكل جيد يجب:

- ✚ اعادة ذكر المعلومات الرئيسية ولكن بصيغ مختلفة.
- ✚ اتقان ما يسمى "الغة العروض" "langage exposés" مثل:

1. **صيغ *Des Formules***: اسمحوالي ان اعرض عليكم ... (Permettez-moi de vous)

... (présenter...)، انتقل الآن لدراسة ... (je passe maintenant à l'étude de...)، بالنسبة

الى... (pour ce qui est de...)، نلاحظ ان... (Remarquons que...)، نأخذ المثال...
 J'attire votre attention sur) (prenons l'exemple de...)، الفت انتباهكم الى حقيقة...
 (le fait que... الخ.

2. **بعض المفردات Un Certain Vocabulaire**: يجب الإشارة في حال انتهائك من فصل و
 انتقالك الى فصل اخر مثلا: بعد الانتهاء من التعرف على الأسباب... نتطرق الآن في الجزء الثاني
 الى عواقب ال... (après avoir envisagé les causes... examinons maintenant)
 (dans une deuxième partie les conséquences de... هذا يسمح للجنة الأساتذة و
 المتابعين تتبع تطور العرض.

3. **أدوات الربط المنطقية Des Connecteurs Logiques**: اختيار أدوات الربط المناسبة امر
 بالغ الأهمية فهي التي ترتب تسلسل الأفكار وكلما كان الاختيار صحيحا كان العرض سلسا
 ومنطقيا ونذكر على سبيل المثال:

- **تطور منطقي Progression logique**: أولا، ثم، أخيرا (d'abord, ensuite, enfin)
 في الأول، بعد ذلك، آخر (tout d'abord, puis, finalement) / بداية، ثانيا، في
 الأخير (en premier lieu, en second lieu, en dernier lieu) / في الوهلة الأولى،
 أولا قبل كل شيء، في نهاية المطاف (au premier abord, de prime abord,)
 / (avant tout, en fin de compte) / أولا، ثانيا (premièrement, deuxièmement)
 ليس فقط، لكن أيضا (non seulement, mais encore, mais aussi) / للبدء (pour)
 (commencer)، علاوة على ذلك (de plus, en outre)، مرة أخرى (de surcroit)،
 حتى ننهي (pour terminer)... الخ.

- **إضافة شيء ما: إضافة (de plus) / أيضا (de même) / علاوة على ذلك (par)**
 (ailleurs) / من جهة، ومن جهة أخرى (d'une part / d'autre part) / كذلك
 (également)... الخ.

- **المعارضة Pour une opposition**: لكن (mais، néanmoin) / ومع ذلك
 (toutefois، cependant) / بالرغم (pourtant) / بالرغم من كل شيء (malgré)
 / لم يبق غير (il n'en reste pas moins que) / ما يمنع ذلك (il n'empêche)
 / من ناحية أخرى (par ailleurs، en revanche) / على العكس تماما (au)
 / على الرغم من (par contre، à l'inverse، contraire) / على نقيض
 ذلك (par opposition، à l'opposé، à la différence de).

4. **الصياغة Une Syntaxe**: كما ذكرنا سابقا عند تقديم المخطط تستعمل المستقبل (Futur) لأنك بصدد تقديم العرض، اثناء العرض تستعمل الحاضر (Présent) وفي الخاتمة تستعمل الماضي (Passé composé) لأنك تلخص الان كل ما سبق ذكره في العرض.
5. **عبارات اللباقة Des Formules de Politesse**: يجب اختيار الألفاظ بعناية لأنك تخاطب هيئة علمية رفيعة المستوى وامام جمهور من النخبة؛ مثلا: اسمحو لي ان أقدم... (permettez- moi de vous présenter) /شكرا لانتباهكم (je vous remercie de votre attention) / إذا اردتم انا مستعد للإجابة على اسئلتكم (... si vous le voulez bien je suis prêt/prête (à répondre à vos questions
6. **أخطاء تجنب الوقوع فيها:**

ما لا يجب	ما يجب
القراءة من العرض الكتابي	كتابة فقط المخطط و عناوين الأفكار بالنسبة للمقدمة والخاتمة قدمها على شكل نقاط
النظر الى ما هو مكتوب فقط	تكلم بصوت واضح مع النظر الى الجمهور
التكلم بصوت ضعيف وخائف	يجب ان تظهر ثقك بنفسك للجمهور
اعرض المخطط في كتلة واحدة	اعرض المخطط مع استعمال أدوات الربط للانتقال من مرحلة الى اخرى
قراءة ما كتب في الرسالة او المذكرة	استعمل كلماتك الخاصة حتى تعكس افكارك ووجهة نظرك
تجاوز الوقت المحدد او على العكس التحدث في بضع دقائق	يجب ان تكون قد تدربت كثيرا على الوقت وع ذلك يستحسن وضع ساعة امامك وليس في يدك