



المحفل العلمي الدولي



المحفل العلمي الدولي

# كيف تقدم عرضاً متميزاً

المَحْفَلُ الْعِلْمِيُّ الدَّوْلِيُّ

اسطنبول - تركيا  
25<sup>th</sup> -29<sup>th</sup> April 2018



# الأخطاء الشائعة وسبل اجتنابها



# الأخطاء الشائعة وسبل اجتنابها

## التفاعل مع الحضور

من الأخطاء الشائعة قراءة ما هو مكتوب في الشرائح، تجنب هذا الأمر واكتف فقط بكتابة رؤوس الأقلام في الشرائح، لتذكيرك فقط بما تريد الحديث عنه.

وفي هذا السياق احرص على ألا تكون جامدا أثناء الإلقاء بل انظر تجاه الحضور وتفاعل معهم بالحركة والإيماءات دون تكلف ومن غير مبالغة.

الحديث بصوت مسموع للحضور، بلغة واضحة وسليمة خالية من الأخطاء.



# الأخطاء الشائعة وسبل اجتنابها

## المؤثرات الحركية

تجنب المؤثرات الحركية الكثيرة في العرض التقديمي، حيث إن كثرة الحركة تشتت انتباه الحضور فبدلاً من التركيز على المحتوى فإنهم يركزون على الحركات وبالتالي تفقد الرسالة التي تريد توصيلها معناها.

أضف إلى ذلك أن كثرة الحركة تفقد الموضوع رونقه وزخمه العلمي.



# الأخطاء الشائعة وسبل اجتنابها

## تباين الألوان

الانتباه على أن يكون هناك تباين بين لون الخلفية ولون الخط ويفضل أن تكون الألوان هادئة وليست صارخة أو مثيرة للأعصاب.

لذلك يجب استخدام الخلفية البيضاء لشرائح العرض واللون الأسود للنص الداخلي.



# الأخطاء الشائعة وسبل اجتنابها

## حجم الخط

الحرص على أن يكون الخط متناسقا ولا يقل حجم الخط عن 24 إن كنت تستخدم البوربوينت لأن أقل من ذلك لن يكون مقروءا.

نفس الملاحظة بالنسبة للرسومات والكتابات التوضيحية عليها.



# خطوات التميز في العرض



# خطوات التميز في العرض

## استهداف الحضور

فكر بنوعية الناس الذين ستخاطبهم أو تشرح لهم لأن ذلك يؤثر بشكل مباشر على طريقة توصيل المعلومات

«تذكر دوماً أن الهدف هو توصيل المعلومات للحضور بشكل يفهمونه وليس الهدف إبراز مهارتك العلمية وترك الحضور يتخبطون دون أن يفقهوا شيئاً»





# خطوات التميز في العرض

## تحديد الهدف من العرض

قبل البدء اطرح السؤال التالي وأجب عنه بدقة

ما هي الفكرة أو الخلاصة التي تريد من الحضور أن يخرجوا بها بعد انتهاء محاضرتك؟

الإجابة الدقيقة على هذا السؤال ستتمكنك من ترتيب الأفكار وتحضيرها بالشكل الذي يوصل

تلك الفكرة بما يتناسب مع مستوى الحضور العلمي.



# خطوات التميز في العرض

## التحكم في الوقت

تذكر دائما أن مدة عرض البحث 10 دقائق، ومدة فتح باب الأسئلة والأجوبة 5 دقائق.

وبالتالي يجب تحديد الشرائح وحساب الوقت اللازم لكل شريحة وعند اللزوم اختصار أو إضافة بعض الشرائح بحيث يتم التقيد بالوقت دون زيادة أو نقصان.



# خطوات التميز في العرض

## التمرين والممارسة

لا بد من ممارسة العرض أي عمل تمارين إلقاء قبل العرض بيوم على الأقل أمام الزملاء أو الأصدقاء لتلافي أية أخطاء قد لا تنتبه إليها وينبهك إليها الزملاء وأيضا لضبط التحكم في الوقت.

إن لم تجد زملاء أو أصدقاء فقم بعمل ذلك بينك وبين نفسك.



# خطوات التميز في العرض

## لغة الجسد والكاريزما

حاول أن تفرض وجودك داخل القاعة وأن تظهر هدوءاً وتمكناً من المحتوى وتصرف بشكل طبيعي، وناسق بين حركات جسدك والخطاب الذي توجهه.

تحرك بهدوء ومن غير تكلف واعتن بالهندام مع اختيار ألوان محايدة ومألوفة غير مثيرة أو لافتة للنظر.



# عناصر المقدمة والخاتمة



# عناصر المقدمة

تتكون المقدمة عادة من 3 إلى 4 شرائح تحتوي على المعلومات التالية:

- المحتويات: مثل فهرس لكل ما يحتويه العرض ويكون بشكل رؤوس أقلام
- الأهداف: وذلك لعرض الهدف من هذا الموضوع أو البحث الذي تريد الحديث عنه الأعمال السابقة ودواعي القيام بهذا البحث



# الخاتمة الجذابة

تحتوي الخاتمة عادة على نقاط أهمها:

- الملخص
  - الاستنتاجات
  - التوصيات
  - الأعمال المستقبلية
- ويفضل ألا تكون التوصيات طويلة وإنما تحتوي على بضع نقاط (أربع أو خمس نقاط فقط) وتكون مدعمة بما سبقها من صلب الموضوع.



# نصائح وتوجيهات عامة

- ألا تحتوي الشريحة على أكثر من خمسة سطور.
- ترك فراغات بين السطور.
- الاكتفاء بالكلمات الهامة واستعمال قوائم الكلمات بدل الجمل.
- وضع عنصر مرئي توضيحي واحد في وسط كل شريحة مثلا رسم بياني او صورة توضيحية.





حظا موفقا للجميع