

التقديم الشفوي واساليب تحسينه "دراسة نظرية"

Oral presentation and ways to improve it(Theoretical Study)

أ.م.د. رياض عزيز عباس

أ.د. هيثم ضياء عبد الامير

الجامعة المستنصرية-كلية الآداب- قسم علم النفس

الجامعة المستنصرية-كلية الآداب- قسم علم النفس

Asst. Prof Riyad Aziz Abbas,

Prof. Haitham Daa Abdel Amir

Al-Mustansiriya University-College of Arts-Department of Psychology.

Email: riadhAziz@uomustansiriyah.edu.iq, dr.haitham70@uomustansiriyah.edu.iq

المستخلص :

على الرغم من اهمية بعض متغيرات التواصل الاجتماعي وربما يأتي في مقدمتها متغير التقديم الشفوي إلا إن الدراسات النفسية والاجتماعية المعرفية لم توليه الاهتمام الكافي من حيث الدراسة والبحث العلمي بالشكل الذي يجسد هذه الاهمية ، ومن هذا المنطلق جاءت فكرة البحث الحالي في إظهار هذه المهارة بوصفها مشكلة تعاني منها معظم الشرائح الاجتماعية والتعليمية والمهنية وعلى نطاق العالم بالشكل الذي من الممكن ان يتسبب في اعاقة التواصل الاجتماعي وتشويهه ، فضلا عن إظهار ايجابيات وفوائد هذه المهارة على مستوى الفرد والجماعة وتيسير التواصل الاجتماعي وتبادل المعلومات وترسيخها لدى المتلقي وخصوصا في الميادين التعليمية ، مما تطلب البحث في هذا الموضوع من خلال طرح الدراسات النظرية والتطبيقية ومناقشتها ومن ثم اقتراح بعض اساليب تحسين هذه المهارة الاجتماعية المعرفية ضمن استراتيجيتين اشتقتا من الدراسات العلمية السابقة التي تناولت هذا الموضوع بشكل علمي ، واخيرا" توصل البحث الى بعض الاستنتاجات العلمية التي قد تسهم في تطوير الفهم الافضل للموضوع والتي أفضت الى بعض التوصيات والمقترحات .

الكلمات المفتاحية : الكلام – الاتصال ،مهارات الاتصال , التقديم الشفوي .

Abstract

Despite the importance of some variables of social communication, and perhaps the oral presentation variable comes at the forefront, psychological and social cognitive studies have not given them enough attention in terms of study and scientific research in a way that highlights this importance. From this standpoint, the idea of the current research comes to show this skill as a problem that most social, educational, and professional segments suffer from and at level of the world in a way that could cause disruption and distortion of social communication. As well as showing the positives and benefits of this skill at the individual and group levels, facilitating social communication and exchanging information and consolidating it among the audience, especially in the educational fields, Which required research on this subject by presenting and discussing theoretical and applied studies, then suggesting some methods for improving this cognitive social skill within two strategies derived from previous scientific studies that dealt with this topic scientifically, Finally the research reached some scientific conclusions that may contribute to developing a better understanding of the subject, which led to some recommendations and suggestions.

Keywords: *Speech , Communication , Communication skills , oral presentation.*

مشكلة البحث:

على الرغم من التأكيد على تعليم مهارات التقديم الشفوي في العديد من المناهج التعليمية والدراسية إلا ان هذا الموضوع لم يحظى إلا بانتباه قليل من قبل الابحاث العلمية والنفسية وخصوصا" في ميدان علم النفس المعرفي ، فوفقا" للمنظور الاجتماعي المعرفي social cognitive perspective (Bandura, 1997) فإن كلا" من عمليتي التغذية الراجعة feedback والتقييم assessment يلعبان دورا" مهما" في دائرة تعلم هذه المهارة إذ أكدت الدراسات الحديثة في ميدان التقييم (Nicol & Milligan, 2006) على التأثير المهم والخطير لعملية التقييم على عملية التعلم وإظهار التحول الملموس في مسؤوليات تقييم المتعلم من قبل المعلم ، إذ اظهرت احدى الدراسات الحديثة ان لتحسين قدرة المتعلم في تقييم تقديماته الشفوية فائدة كبرى (Cheng & Warren, 2005) إلا إنه يثير بعض التساؤلات كذلك بخصوص مدى ثبات وصدق هذا التقييم وقدرات المتعلم تجاه تقييم اقرانه .

ومن المعروف جيدا" على المستوى المعرفي ان مهارات التقديم الشفوي تحتاج الى مستوى عالي من الخبرة والمهنية إلا إن تعليم وتدريب مثل هذه المهارات لم تتناولها الابحاث العلمية (Levasseur, Dean, & Pfaff, 2004) مما ادى ببعض الدراسات الحديثة مثل دراسة (Zimmerman, 2000) الى التأكيد على الدور المركزي للمتعلم في عملية تعلمه الشخصي إذ إن مثل هذا الدور الذي يلعبه المتعلم يمكن ان يساعد في حل واحد من

المشكلات الخاصة في تطور مهارات التقديم الشفوي وهي العملية قد تستغرق الوقت اللازم لعملية التقييم والتغذية الراجعة ذلك ان للتغذية الراجعة اهمية بالغة في زيادة اتقان مهارات التقديم الشفوي في حين عملية الممارسة والتدريب Practice والتقييم الشكلي formative assessment ومدى ارتباطهما بالتغذية الراجعة سوف يكونان حاسمان في هذا السياق (Sadler, 1989) .

ومن الجدير بالذكر ان للتقديم الشفوي الجماعي فوائد اساسية من حيث تعزيز تقديم الجماعات إذ انه يشجع على العمل الجماعي ويساعد المتعلمين على الحصول على التغذية المعلوماتية الراجعة من خلال التعليقات المتبادلة فيما بينهم بواسطة تطوير هذه التقديمات ذلك ان بإمكان هذه المجاميع التهيؤ والتحضير سواء كان اثناء الدرس او خارج اطار الصف الدراسي ، اما بالنسبة للتقديم الشفوي الفردي فإنه ذا فوائد كبيرة للتقديمات الفردية إذ يشتمل على مساعدة المتعلمين على كسب الثقة بأنفسهم اثناء عن ما يمتلكونه من معلومات امام المجموعة الكبيرة او تحمل المسؤولية الشخصية الخاصة بالفهم النقدي للاسئلة والاجابة عليها ، وفي هذه العملية يصبح المتعلم في موقع الخبير في مواضيع معينة .

https://www.mtholyoke.edu/sites/default/files/saw/docs/evaluating_speaking_guidelines_spring2006.pdf

هذا وقد كشفت الابحاث المتعلقة بالشخصية ان كل فرد يمتلك مجموعة من مزيج مميز من سمات وخصائص الشخصية التي تؤثر في انفعالات ومدركات ومشاعر وافكار ودوافع المتلقين او الحضور وعلى وجه التحديد سمة الانبساطية والتي شخّصت على انها العامل الالهم في التأثير في جمهور المتلقين (Dewaele and Furnham 1999) كما اشارت الابحاث التجريبية الى ان سمة الانبساطية هي المتغير الاكثر دلالة واهمية في هذا النوع من الاداء المعرفي (Brown et al. 2001; Busch 1982; Ockey 2011).

كما وظف التقديم الشفوي ولفترات طويلة في ميدان التعليم العالي من قبل اساتذة الجامعة ولأغراض تعليمية متطورة بما في ذلك تطوير ثقة الطالب بنفسه من اجل التحدث والقاء الكلام المباشر امام الحضور المستمعين ومنحهم الفرصة لممارسة المهارات الخاصة بالتقديم الشفوي ونقل المعلومات الى افراد الصف الدراسي المتابعين والحصول على ملكية المادة الدراسية الصفية والمشاركة بالمعلومات المستمدة من الخبرة الشخصية والابحاث والكتب والمصادر المنهجية الاخرى ، وعلى الرغم من التأريخ الطويل لموضوع التقديم الشفوي وفوائده المتعددة للطالب والمتعلم إلا إن العديد منهم يتهربون من المشاركة نتيجة لاعتقادهم والذي ربما يكون خطأ والمتعلق بقدراتهم المحدودة والضعيفة على التقديم الشفوي المقبول من الاخرين وهو الاعتقاد الذي وصف بالمعنى الأوسع من قبل العالم باندورا (Bandura (1977, 1997 فيما اصطلح عليه بفاعلية الذات Self-efficacy.

وتعد مهارة التحدث Speaking skill واحدة من المهارات المهمة للطلبة بشكل عام بالإضافة الى العديد من المهن والتفاعلات الاجتماعية فضلا عن الاتصالات الانسانية بشكل خاص والتي ينبغي على كل فرد تطويرها إذ تعد قدرة خاصة تمكن الفرد من تقديم وإيصال رسائله او افكاره للاخرين بكل ثقة الامر الذي سوف يعكس مدى تقديره لذاته وكفائته الذاتية التي تعبر عن مدى ثقته بأفكاره ومعلوماته بالشكل الذي يكون اكثر تأثيرا بالآخرين مما يجعل من موضوع التقديم الشفوي موضوعا "بالغ الاهمية لكل فرد الامر الذي يدعو الى دراسة هذا الموضوع بشكل مفصل والتعمق في كل جوانبه والخوض في الاساليب التي تعمل على تحسينه نظرا لقلّة الدراسات التي خاضت فيه ومن هنا تتبع مشكلة البحث الحالي .

اهمية البحث:

تعد مهارات الاتصال الشفوي Oral communication skills مهمة جدا للطلبة بشكل خاص ولكل المتعلمين بشكل عام لأنها تلعب الدور المهم في العديد من المهن التي سوف يعمل بها المتخرجين مما يجعل من المهم على كل متعلم تحسين مهارات اتصاله الشفوي (American Psychological Association, 2011) لذا يكون التقديم الشفوي ذا اهمية بالغة عندما يصمم ويحضر بطريقة فعالة إذ انه خير مثال مركزية المتعلم وربما يجسد (King 2002) ذلك في قوله " على المعلم ان يبتعد عن دوره التقليدي بوصفه الخبير المرجعي والانتقال الى دور جديد يتمثل في تسهيل عملية التعلم " (p.207) علاوة على ذلك ينبغي على المعلم ان يساعد طلبته ليس من خلال تهيئتهم للاعمال المستقبلية والمهنية المحتملة فحسب وإنما من خلال مساعدتهم على الاداء بأفضل شكل في جميع السياقات المهنية إذ أن ومن اجل ان يكونوا عناصر فاعلين وكفؤين على مستوى التواصل يحتاجون الى الكثير من الممارسات والتدريبات والمعلومات التي ترشدهم من خلال تنفيذ التقديمات الشفوية في صفوفهم التعليمية وعلى نحو متكرر من قبل كل طالب داخل القاعة التعليمية وبشكل علني ، لذا تعد هذه القدرة من القدرات الاتصالية في ميدان علم نفس اللغة وهي الهدف الاكثر اهمية ضمن اهداف التعليم اللغوي الاتصالي communicative language teaching والذي ينبغي تحقيقه لتمكين المتعلم من الاداء بشكل فاعل في العالم الحقيقي (Hedge, 2000).

ولتحقيق ذلك يحتاج كل متعلم الى العديد من الفرص لهذه الممارسة اللغوية في المواقف التي تشجعه على إيصال حاجاته وافكاره ورائه في ظل نظام العولمة والذي يحتاج فيه المتعلم الى ان يكون بارعا في مهارات التواصل الشفوي من اجل الاداء بشكل فاعل في السياق المهني (Živković & Stojković, 2011) وفي العموم فإن الاتصال الشفوي الفاعل يعد عنصرا اساسيا ومهما للنجاح والارتقاء في ميدان العمل ولجميع المهن (Murphy and Hildebrand, 1997) ومن اجل تحقيق الاتصال الشفوي الناجح والفعال يحتاج المتعلمين

الى الخوض في بعض التدريبات والممارسات وربما افضل ممارسة تتمثل في منحه فرصة التقديم الشفوي إذ تعد مهارات التقديم الشفوي اساسية في ميدان التوظيف والدراسة الاكاديمية الحقيقية لانها تؤدي بالمتعلمين الى الدخول في النقاشات وتحفيز التفكير المستمر (Morley, 2001) كما انها تمكن المتعلم من المشاركة وبشكل كامل في تعلم وإيضاح قدرته على التواصل وتساعد على تطوير قابلياته في ميادين العمل المستقبلية إذ اظهرت انها احدى افضل الطرق نجاحا" في كسب انتباه المتعلم وتشجيعه وإثارة فضوله وخلق التحديات لديه (Hutchinson and Waters, 1987) .

وعلى هذا الاساس تعد دراسة تقنيات التقديم الشفوي فرصة للمتعلم في إكسابه نظرة ثاقبة في المعرفة والمهارات التي تجعل منه محاضرا" جيدا" والتي غالبا" ما تصبح مهنته الحقيقية لأن تمكنه من الطرح وبشكل جيد سوف يؤدي به الى التفاعل مع الاخرين الامر الذي سوف يسمح له بالمشاركة الممتعة وبشكل فعلي لمعرفته وبطريقة بناءة لكل من حضوره ومستمعيه ولذاته هو ايضا" مع امكانية التخطيط والتنظيم البناء ، الامر الذي يجعل عملية تعليم مبادئ التقديم الشفوي على مستوى الجامعة موضوعا" مهما" وجزءا" من المناهج ذات الصلة المباشرة بالتعليم الاكاديمي التي ينبغي الوصول اليها بوصفها هدفا" نهائيا" في تحقيق المعرفة المهنية التواصلية للاخرين ولغير المتخصصين في هذا الميدان (Živković & Stojković, 2013).

وعلى هذا الاساس اكد كلا" من (Rees and Harris (1992 على مكانة التقديم الشفوي للطلبة في فهم المناهج الدراسية واقترحا انه يقدم عددا" من الفوائد المختلفة وكلا" منها من المحتمل ان تعمل على الارتقاء بالتعلم المعمق إذ قامت (Curtis (1999 بإجراء مسحا" خاص بممارسة التقديم الشفوي في ميدان التعليم العالي وتوصلت الى استنتاجات متشابهة والتي اشتملت على الفوائد الآتية :

- ١- يقدم تنوعا" في طرق واساليب التعلم والتعليم .
- ٢- يوفر التحفيز والاثارة لمجموعة المتعلمين .
- ٣- تعزز تبادل المعلومات والحماس بين الاقران .
- ٤- يشجع على الاستقلالية والتعلم المستقل .
- ٥- يوفر فرصا" لتطوير مهارات الفريق ومهارات الاصغاء .
- ٦- يوفر زيادة في خبرة المتعلم الفردية ليس من حيث المعرفة فحسب وإنما في تقديم المهارات والثقة بالنفس وتقدير الذات .

٧- يسمح للمتعلم بأختبار المعرفة والفهم في الموقف الذي يجوز فيه للمعلم تقييم فيما إذا كان الطالب قادراً على تطبيق وتوسيع المعرفة المكتسبة مسبقاً على شكل مفاهيم ونظريات في ميدان الواقع العملي .

٨ - يزيد من احتمالية ان يعود المتعلم الى المصادر والمراجع الاصلية بدلاً من الاعتماد على الكتب المنهجية الامر الذي يجعله يألف طرق البحث ويشجعه على التقييم الناقد والذي يعني ان العمل في ميادين اخرى قد دخل في دائرة التحسن .

٩ - يؤدي الى التحسن في نوعية النقاش والمشاركة المتبادلان .

١٠ - بالنسبة للمشاريع الطلابية التي تشتمل على التقديم الشفوي فإنه يعمل على تحفيز الافكار ومواضيع المشاريع البحثية ويقترح طرقاً لجمع وتحليل البيانات .

١١ - يعزز من عملية التهيؤ (في العادة من خلال لعب الدور) بالنسبة لموقف حياة واقعية مهنية محددة وخاصة) .

١٢ - يقدم التهيؤ الاساسي لقابلية التوظيف من خلال تطوير عدداً من المهارات الحياتية والقابلة للتحويل.

وكما اشارت بعض الدراسات فإن الكفاءة الذاتية ما هي إلا بناء نفسي يرتبط الى حد كبير بالدافعية والثقة بالنفس وينبأ بالنجاح في كل مهمة حتى وإن كانت سابقة لعملية تعلم المهام ، وبالتالي فإن الافتقار الى الثقة بالنفس والمعتقدات الخاصة بفاعلية الذات يكونان اكثر وضوحاً عندما يطلب من المتعلم تقديم مهمة معينة امام حشد من الحضور ، لذا يعتقد الكثير من الباحثين ان جعل المتعلم محور انتباه الصف الدراسي ومشاركته المعلومات التي يمتلكها وتقديمها بشكل شفوي في الصف الدراسي بالاضافة الى تقديم الدور المساند والداعم للمعلم انما هي ممارسات فاعلة تتماشى مع التوجهات الحديثة في التعليم (Sundrarajun & Kiely, 2010) ولتحقيق هذا الهدف يعمل العديد من المعلمين على دمج التقديم الشفوي في مناهجهم الدراسية على الرغم من انهم يحتاجون الى الاخذ بنظر الاعتبار المتطلبات النفسية السابقة والتي يمكن ان تعمل على انجاح هذا التقديم .

ومن الجدير بالذكر ان كل ميدان من ميادين الاحتراف والخبرة يشتمل على بعض جوانب الاتصال التي تشتمل على جمع المعلومات العلمية والتقنية وتحليلها بشكل فعال ودقيق من اجل تقديمها لمستمعيه شفهاياً ، وبالتالي فإن تعليم الطلبة على تصميم تقديماتهم الشفهية الفعالة ينبغي ان يشتمل على تطوير استراتيجيات تفكيرهم الثاقبة وتدريبهم عليها بشكل جيد وهو ما يمكن ان ينتج وضوح في الاتصال الشفوي من دون المبالغة في شرح

تفاصيل المواضيع العلمية والمهنية انذاك سوف تكون النتائج باهرة الامر الذي يعني ان جودة التقديم الشفوي تتحسن بالفعل من خلال تحسين جودة التفكير والعكس صحيح إذ إن بإمكان المتعلمين ان يكسبوا المعرفة ليس من خلال عملية البحث وما يؤديه المتعلمين الاخرين فحسب وإنما من خلال ملاحظة نقاط قوة وضعف تقديم الاخرين الشفوي والذي يمكن ان ينعكس على تطوير مهارات تقديماتهم اللفظية والاتصالية الافضل (Girard & Trapp, 2011) مما يعني ان هناك فوائد محتملة من التقديمات الشفهية للمتعلمين والطلبة تتمثل بالاتي :

- ١- جعل التفاعل الصفي والمشاركة افضل .
 - ٢- زيادة وتحفيز اهتمام المتعلم بالمادة العلمية .
 - ٣- طرح وجهات نظر جديدة وطرق جديدة في اوصول المعلومة لم يتم التطرق لها في السابق .
 - ٤- تحسن من عملية الاتصال ومهارات التقديم .
- مما تقدم تتضح اهمية البحث الحالي من خلال ما يأتي :

- ١- حداثة متغير التقديم الشفوي في الادبيات النفسية وقلة الدراسات التي تناولته على المستوى النظري والتطبيقي .
- ٢- تأثر هذا المتغير بالعديد من المتغيرات المعرفية والاجتماعية وتأثيره عليها .
- ٣- اهمية الاستنتاجات العلمية المهمة التي سوف يخرج بها البحث الحالي والتي سوف تسهم في تطويره لدى المتعلمين .
- ٤- اهمية الدراسات التي سوف يقترحها هذا البحث للباحثين اللاحقين والتي سوف تفتح لهم افاق بحثية مستقبلية .

أهداف البحث

- ١- استعراض الادبيات (نظريات ودراسات) السابقة التي تناولت موضوع التقديم الشفوي .
- ٢- مناقشة الادبيات السابقة المتعلقة بالموضوع على اسس علمية وبشكل نظري.
- ٣- الخروج بجملته من الاستنتاجات العلمية التي تسهم في تطوير وتحسين عملية التقديم الشفوي لدى المتعلم.

حدود البحث

يتحدد البحث الحالي بالادبيات والدراسات السابقة التي تناولت موضوع التقديم الشفوي في العديد من السياقات والميادين النفسية والاجتماعية والمعرفية .

تحديد المصطلحات

ورد في البحث الحالي مصطلح التقديم الشفوي Oral presentation وفيما يأتي التعريفات التي توضح هذا المفهوم :

- عرفه (2000) baker على انه " أشبه بالخطاب الرسمي والحديث الى الجماعة بوصفه نشاطا" طبيعيا" " (baker,2000, p.15) .
- وعرفه (2000) Mandal على انه " الكلام الذي يقدم في بيئة العمل والخبرة والبيئة التقنية والعلمية حيث قد يكون المستمعين فيه من ذوي الاختصاص أكثر من أولئك الذين يصغون الى الكلام النمطي والتقليدي" (Mandal ,2000,p.8)
- ويعرفه (2000) Morita على انه " الجزء الروتيني والاكثر تكرارا" للحياة الصفية " (p. 258 Morita,2000,
- ويعرفه كلا" من (2007) Chivers and Shoolbred على انه " خبرة تعليمية جيدة جدا" بحيث يتم بنائها والتحضير لها بالطريقة التي يستفيد منها كلا" من المعلم والمتعلم " (Chivers and Shoolbred, 2007, p.5)
- عرفه (2011) Chen على انه " الطريقة الاكثر شيوعا" والتي ينبغي على طالب اللغة الانكليزية في الجامعة ان يمارسها في الصف نظرا" للدور الذي تلعبه اللغة الانكليزية في العالم حاليا" "
- كما عرفه على انه " الكلام الذي ينقله شخص ما في حضور الاخرين من المتلقين والمستمعين للتعبير عن افكاره وإيصال رسائله لفظيا" الى الحد الذي يمكن فيه اعتباره مهارة اتصال لفظي " (Chen,2011,p.6)
- وعرفه (2011) Mallete and Clare على انه " الطريقة الاكثر شيوعا" لتقديم المعلومات والتي عادة" ما تتم بأستعمال الحاسوب او جهاز عرض projector " (Mallete and Clare,2011,p.161)
- عرفه (2019) Abdellatif " على انه الحالة التي يستعرض فيها المقدم معرفته وافكاره عن موضوع محدد من خلال تقديم المعلومات الاكثر اهمية اولاً" تاركا" التفاصيل الى النهاية" (Abdellatif,2019,p36)

- ويعرف البحث الحالي التقديم الشفوي على انه (الموقف الذي يلعب فيه المتعلم دور المعلم في حين يلعب المعلم دور المتعلم والذي من خلاله يحشد فيه المقدم الشفوي جميع قدراته الاتصالية من اجل تجسيد هذا الدور المتمثل في اصال المعلومة للمتعلمين) .

الفصل الثاني:

أدبيات البحث:

تعد عملية الاتصال Communication من الوسائل المهمة في تحقيق العديد من الاهداف الشخصية والاجتماعية ، ففي الحياة اليومية يقوم الناس بأبصال المعلومات والافكار والمشاعر ، لذا يتمثل المبدأ التوجيهي في عملية الاتصال في تدريب المتعلم على استعمال اشكال اللغة بشكل مناسب في مختلف السياقات ولمختلف الاغراض ، وبالتالي فقد عرف (Revell 1979) عملية الاتصال على انها عملية تبادل المعلومات والمعرفة والافكار والاراء والمشاعر بين الناس (Revell ,1979,p.1) .

• انواع التقديمات الشفوية

قسم الباحثين في هذا الميدان انواع التقديمات الشفوية على اساس الهدف من التقديم وكما يأتي :-

اولاً: التقديم الشفوي الاخباري Informative oral presentation

يمتلك مثل هذا النوع من التقديم هدفاً اساسياً يتمثل في جعل المستمع يتعلم شيئاً ما جديد ، لذا فقد اكد كلا من (Chivers and Shoolber 2007) على ان هذا النوع من التقديم غالباً ما يستعمل في العديد من المؤسسات التي يتواجد فيها طلبة او موظفين من المتوقع منهم ان يحرزوا مراحل اساسية من المشروع المتقدمين له .

ثانياً: التقديم الشفوي المحكم Controlled oral presentation

يستعمل هذا النوع من التقديم الشفوي مع الطلبة الذين يتخصصون في ميدان تعلم اللغة وعلى جميع مستوياتها بدأً من مراحلها التمهيديّة والتي يقوم فيها المعلم بتعيين المواضيع المرتبطة بالكتاب المنهجي او أي مادة يرى انها قابلة للتقديم من قبل المتعلم او الطالب ، ومثل هذا النوع من التقديم يمكن ان يستعمل من اجل

اعطاء الفرصة للطلبة او المتعلمين الصغار من اجل تطوير ثقتهم بأنفسهم و تعزيز مشاركتهم الفاعلة في الصف الى اقصى حد .

ثالثا" : التقديم الشفوي الموجه Guided oral presentation

يستعمل هذا النوع من التقديم الشفوي مع المتعلمين في المستوى المتوسط من التعليم والمعرفة إذ يتم توجيههم من قبل معلمهم الى الخوض في المواضيع التي تتناسب مع مستواهم التعليمي والمعرفي ، ومن المتوقع انهم سوف لن يستعملوا المفردات اللفظية شديدة التعقيد او ذات المستوى اللغوي العالي ومع ذلك من المتوقع ان يرتكبوا المزيد من الازطاء اللغوية اثناء تقديمهم الشفوي ، ولكن بالرغم من ذلك فإنهم لا يحتاجون الى الضبط والتحكم بشكل كامل ويمكن ان يستعملوا بعض وسائل المساعدة المرئية البصرية إذ أظهرت الابحاث العلمية ان التقديم الشفوي الذي يستعمل المساعدات المرئية يكون اكثر اقناعا" وأكثر اثاره للمشاهد وأكثر مصداقية وحرافية مقارنة" بالتقديم الشفوي الذي لا يستعمل مثل هذه الوسائل (Abdellatif,2019,p37) .

رابعا" : التقديم الشفوي الاقناعي Persuasive oral presentation

يشارك هذا النوع من التقديم الشفوي في العديد من الصفات المشتركة مع النوع الاخباري ولكن بالرغم من ذلك فإنه لا يصمم من اجل تقديم معلومات عن موضوع ما وإنما لأيضاح رأي معين ومحاولة لأقناع المستمع بمصداقيته أي انه يدفع المستمع الى العمل على وقفه او الايمان به (Locker 2013, 608). لذا فإن الهدف من التقديم الشفوي الاقناعي هو اتخاذ قرار ولأقناع المستمع بأخذ هذا القرار على سبيل المثال العرض الشفوي الذي يطرح الباحث لأقناع لجنة السمنار بمشروع بحثه .

خامسا" : التقديم الشفوي الحر Free oral presentation

وهو النوع الاخير من التقديمات الشفوية والذي يستعمل من قبل المستويات العليا من الثقافة والتعلم والمعرفة والذين من المتوقع ان يقوموا بأختيار المواضيع التي سوف يقدمونها وما يريدون التحدث بخصوصه واللغة التي يريدون التحدث بها بالاضافة الى امتلاكهم هامشا" من الحرية في استعمال ما يجدونه مناسباً من المصادر العلمية لمعلوماتهم ومن ثم البدء بمناقشة ما يقدمونه من معلومات وبشكل حر .

سادسا: التقديم الشفوي ذي النية الحسنة Good will oral Presentation

يهدف هذا النوع من التقديم الشفوي الى تسلية المستمعين والغرض منه اعطاء الضمانات عن اعمال وانجازات الناس وتنشيط الاداء الناجح في المستقبل وتعزيز الالتزام والولاء تجاه المؤسسة من اجل ترفيهم ومساعدتهم على الاسترخاء وتعزيز وتقوية العلاقات الخاصة بين الاعضاء المشاركين (Locker 2013).

• وظائف التقديم الشفوي

للتقديم الشفوي العديد من الوظائف التي يؤديها للمتعلم ليس في ميدان الدراسة فحسب وإنما في كل ميادين الحياة الفعلية كذلك إذ من الممكن ان يعمل على تحسين قابلية المتعلم في التحدث بالاضافة الى انه يعمل على بناء عقلية mentality واسعة للمتعلم لأنه وعند التقديم الشفوي هناك العديد من الجوانب التي ينبغي على المتعلم إتقانها مثل بناء ثقة المتعلم بنفسه ومهارته في التحدث والاتصال البار ، كما يمكن ان يساعد المتعلم على ان يكون اكثر فاعلية في قاعة الصف ، ومن الجدير بالذكر ان التقديم الشفوي يستعمل في كلا من المكتب ومكان العمل وفي الاعلانات المسموعة والمرئية عند الترويج للمنتجات التجارية (Locker 2013) ومن الجدير بالذكر ان هناك العديد من النظريات التي فسرت التقديم الشفوي منها ما يأتي :

اولا: نظرية التفاعل والتصحيح Interaction and correction

توفر المدرسة وخصوصا " متعددة اللغات البيئة التعليمية الايجابية للمتعلمين وعلى وجه التحديد في مجال تعلم اللغة ، لذلك وضمن مثل هذه البيئة الساندة يتلقى المتعلمين التشجيع على التفاعل مع اللغة على النحو الامثل (Yi, 2007) لذا يعتقد الكثير من الباحثين ان بإمكان عملية التفاعل هذه من ان تعزز تعلم اللغة الثانية بعدة طرق ، فقد اشارت دراسة (Mackey,1999) والمنوه عنها في مصدر Mitchel et al, 2013 الى ان بإمكان المشاركة في التفاعل ان تسهل وتسرع من اكتساب اللغة الثانية وتطويرها وهذا ما اكدته دراسة Mackey (2007) and Goo والتي اشارت ايضا الى ان الانخراط في تفاعلات اللغة الثانوية يمكن ان يؤثر ايجابيا على تعلم هذه اللغة ويرجع السبب في ذلك الى ان بإمكان المتعلم الحصول على التغذية الراجعة من عملية التفاعل هذه على شكل تفاوض في المعنى مع معلمه وقرانه (Hadi, 2014) وعلى الرغم من هذه الفوائد إلا أننا نحتاج الى الاخذ بنظر الاعتبار نوعية وجودة التفاعل بمعنى اننا نحتاج الى تنوع في النشاطات التي ينبغي ان يتعرض لها المتعلمين الى اللغة المستهدفة اكثر فأكثر وان يتعرف على اهداف محددة وواضحة في كل تفاعل لغوي ، فمن خلال التفاعل اللفظي يتعرض المتعلمين الى فرص اكتساب المدخلات input (أي الصغاء الى اللغة المستهدفة) و انتاج المخرجات output او استعمال اللغة بشكل مثمر ، فعند انتاج اللغة المستهدفة ربما يواجه المتعلمين

مشكلات تؤدي بهم الى التعرف على ما لا يعرفوه او انهم يعرفونه بشكل جزئي (De Bot et al, 2006, p.168) لذا فقد اشارت دراسة (Swain (1993 الى احد وظائف هذه المخرجات والمتمثلة في دفع المتعلمين الى التحرك من عملية المعالجة الدلالية semantic processing والى المعالجة النحوية syntactic processing بمعنى ان انتاج المخرجات يسمح للمتعلمين بالتحرك من التركيز على عملية الفهم والاستيعاب comprehension للفكرة المطروحة والى التركيز على انتاج لغة وافكار جديدة .

ثانياً :- نظرية التغذية المرتدة والتقييم feedback and assessment

تسند هذه النظرية الى افكار ومفاهيم منظور المعرفة الاجتماعية والتي اكدت على مفهومي التغذية المرتدة والتقييم إذ إن ادوات التقييم الاكثر توافراً والمستعملة في ميدان التقديم الشفوي يمكن ان تنتظم على طول بعدين اما التركيز على المحتوى content او نقل وايصال delivery المعلومات (Carlson & Smith-Howell, 1995) وبالتالي تفترض هذه النظرية التي قدمها كلا من (De Greza , Valckeb & Beringsa (2010 ان هناك بعض الخصائص التي لا تؤثر في نوعية وجودة التقديم فحسب وإنما يمكن ان تؤثر في جودة التقييم كذلك مما دعاهم الى استنتاج ثلاث خصائص محتملة ذات صلة والتي تتمثل في فاعلية الذات self-efficacy ومستوى مهارات التقديم level of presentation skills وادراك عملية التعلم perception of the learning process مع تأكيدهم الخاص على الصعوبة المدركة لتقييم الشخص لأقرانه ، فعلى سبيل المثال تعرف فاعلية الذات على انها " المعتقدات التي يحملها الفرد عن قدراته وقابلياته في تنظيم وتنفيذ السلوك المطلوب منه من اجل تحقيق اهداف معينة " (Bandura, 1997, p.3) اذ يرى باندورا وجود علاقة تبادلية بين الاداء وفاعلية الذات ، لذا فقد اشارت العديد من نتائج الابحاث الى ان المتعلمين الذين يمتلكون فاعلية ذات ايجابية هم اكثر احتمالية على العمل الجاد والصعب وهم اكثر مواظبة ويحققون مستويات اعلى من الانجاز والتحصيل (Linnenbrink & Pintrich, 2002) وبالتالي تتوقع هذه النظرية وجود علاقة ارتباطية ايجابية بين فاعلية الذات واداء عملية التقديم الشفوي ، واستناداً الى دراسة (Kruger and Dunning (1999 تفترض هذه النظرية ان المقدم الشفوي الجيد هو الذي يعرف معايير التقديم الجيد وبشكل افضل من المقدم الشفوي الاضعف وإن مؤدين التقديم الشفوي هم ايضا" مقيمين أفضل لهذه العملية، وعلى العكس من ذلك فإن من المتوقع ان يتجنب المتعلمين الذين يجدون ان من الصعب تقييم مهارات التقديم الشفوي اعطاء درجات متطرفة للتقديم .

ثالثاً : نظرية النشاطات الشفهية oral activities theory

يشير كلا من (Morita and Kobayashi, 2008) الى ان هناك اهتمام متنامي جديد مؤخراً من حيث اختبار مدى تطور قدرات طالب الجامعة من خلال التركيز على النشاطات الشفهية إذ تتمثل الخاصية المهمة للتعليم العالي في اجزاء مختلفة من عالم اليوم في التقديمات الشفهية في سياقات التعليم العالي ، ومن المتعارف عليه جيداً ان دورات العمل تركز بشكل كبير على النشاطات الشفهية ايضاً مثل التقديمات الشفهية ، ولكن بالرغم من الانتشار المحدود للنشاطات الشفهية في الجامعة إلا ان هناك القليل نسبياً من الادبيات المنشورة والمتعلقة بالتقديمات الشفهية في صفوف اللغة الانكليزية (Morita, 2000; Otoshi & Heffernan, 2008) ومثل هذه الادبيات عادة ما ركزت على مناقشة الجوانب النظرية والتطبيقية المتعلقة بالتقديمات الشفهية في صفوف الدراسات العليا ، فقد تناولت الابحاث السابقة مواضيعاً مختلفة من بينها مفاهيم الطالب student conceptions (Joughin, 2007) وعمليات تهيؤ الطالب (Kobayashi, 2003) students' preparation process وبعض الدورات المصممة بالتحديد من اجل مساعدة الطلبة على تطوير مهارات تقديمهم (Hill & Storey, 2003) وبعض احدث الدراسات ركزت على وجهات نظر الطلبة عن التقديم الشفوي ، كما قامت عدد قليل من الدراسات النوعية بأختبار التحديات التي يواجهها الطالب وعمليات التنشئة الاجتماعية التي يتعرض لها الطالب في سياق النشاطات الشفهية في الكورسات النظرية على مستوى الدراسات العليا (Weissberg, 1993; Morita, 2000; Zappa-Hollman, 2007) ومثل هذه الدراسات اظهرت ان طلبة الدراسات العليا في تخصص اللغة الثانوية وجدوا ان التقديمات الشفهية مطلوبة جداً وضرورية لأنهم يفكرون الى التدريب والخبرة في ميدان التكلم في ميدان المحادثة باللغة الانكليزية ، وعند عرض التقديمات الشفهية مال الطلبة الذين كانوا اقل طلاقة في اللغة الانكليزية الى ان يكونوا مقيدين بعناصر تلقائية في خطاباتهم والتحدث من ذاكرتهم المتعلقة بالنص المكتوب (Weissberg, 1993) ومثل هذه الظاهرة كانت قد تجسدت لدى الطلبة المالبزين عندما كانوا يتحدثون بما يقرؤون في العادة من دون ان يفهموا المادة المكتوبة ، وبالتالي فإن مثل هؤلاء الطلبة سوف يواجهون مشكلة لاحقاً في التعامل مع الاسئلة المطروحة عليهم والاجابة عليها اثناء الجلسة اعتماداً على الملاحظات ، حتى ان بعض المتحدثين تجنبوا الاسئلة المطروحة عليهم من قبل الحضور من خلال العودة بسرعة الى مقاعدهم مباشرة بعد انتهاء التقديمات ، ولكن بالرغم من ذلك ولحسن الحظ فقد وجد العديد من هؤلاء الطلبة ان مثل هذه النشاطات الشفهية ايجابية وهي فرصة لهم لممارسة اللغة الانكليزية وتعلم القيم التي تطور قدراتهم في اللغة في الجامعة وتحسين مهاراتهم التقديمية (Zappa-Hollman, 2007) ومن الجدير بالذكر ان الطلبة الذين كانوا مدركين لأهمية مهارات التقديم الشفوي كافحوا من اجل تحسين مهاراتهم وكانوا ينظرون الى النشاطات الشفهية الصفية على انها واسطة او وسيلة لتدريبهم وتسمح لهم بالبحث عن المشورة والنصح من الاساتذة المحاضرين ، ولا بد من الاشارة الى ان عند اتمام

التقديمات الشفوية الفعالة في ميدان اللغة الانكليزية فإن ليس المهم هو تعلم اللغة واتباع التعليمات وإنما اكتساب المهارة الضرورية في معالجة الجوانب اللغوية الاجتماعية sociolinguistics aspects بالاضافة الى الفهم المعرفي cognitive understanding (Morita, 2000) من اجل تعلم مهارات التقديم الشفوي إذ إن من دونها لا يكون الطلبة قادرين على استعمال اللغة بشكل صحيح من اجل التفاعل مع الحضور بالشكل الانسب بالاضافة الى التفاعلات المشتركة بينهم ، وقد اظهرت الدراسات المسحية السابقة والدراسات النوعية الاخيرة ان النشاطات الاكاديمية الشفوية مهمة للغاية في عملية اعداد الطلبة في التخصصات الاكاديمية إذ يحتاج الطلبة الى التواصل الاجتماعي في مختلف السياقات المحيطة بهم عند اداء التقديمات الشفوية وخصوصاً عند التواصل مع الحضور والمستمعين لهم والاجابة على التساؤلات المطروحة عليهم والمتعلقة بالتقديم الشفوي الخاص بهم .

ثالثاً : المنظور السلوكي behavioral perspective

بالنظر الى التداخل المدعوم بالاطار النظري المقدم من قبل Illeris والذي يحدث بين المجاميع الكبيرة من الطلبة الذين يتعرضون لمختلف الخبرات والتوقعات فإن نظريات التعلم المختلفة ربما تساعدنا بنفس الوقت في تفسير كيف يطور الطلبة كلاً من المهارات والثقة المطلوبة في التقديم الشفوي ، فعلى سبيل المثال تعد عملية تغذية فاعلية الذات اساسية بالاضافة الى كونها مشكلة تستند الى عملية التعلم (Savin-Baden, 2000) الامر الذي يسهم في تعليم الطالب (Hassall et al., 2013) وتطوير التعلم الخبراتي experiential learning (Dennick, 2014) لديه إذ تسهم جميعها في تفسير التقديم الشفوي ، وبالتالي فإن هذا المنظور يؤكد على ان الطلبة يحملون معهم مدى واسع من الخبرات والمفاهيم الخاصة بالتقديم الشفوي ولذلك فإن في أي نشاط تعليمي من الممكن ان يحدث مثل هذا النشاط الشفوي ، وعند أخذ كل ذلك بنظر الاعتبار فإن التركيز سوف يكون على الكيفية التي تدعم فيها النظرية عمليات التنشئة المعززة لهذه النشاطات بهدف تقديم فرص اوسع للتعليم إذ انه وخلال العام الواحد يقوم الطالب بتهيئة العديد من المشاريع التي تتوج بالعروض التقديمية الشفهية امام الحضور والاقربان والمعلمين، إذ تهدف مثل هذه المشاريع الى محاكاة المواقف التي تحدث في عالم الواقع والحياة اليومية معززة بالتعلم القائم على المشكلة problem-based learning ، وكجزء من عمليات التحضير والتهيئة يتم تشجيع الطالب على هذه الممارسة الخاصة بالتقديم اما بمفرده او مع اقرانه او معلم المهارات الاكاديمية Academic Skills Tutor ومن خلال العمل مع المجموعات على التهيؤ والممارسة ربما يحسن المتدرب من فاعلية ذاته في هذا الميدان لأن هذا الشيء من الممكن ان يتحسن من خلال عملية صقل honing التقديم الشفوي وخبرة نقل التقديم الشفوي بنجاح وكذلك من خلال الحاجة الى تواصل المقدمين مع بعضهم البعض داخل المجاميع الامر الذي يمكن ان يؤدي الى استمرار ظهور مثل هذا السلوك (Ireland, 2016).

الفصل الثالث:

مناقشة واستنتاج:

على الرغم من ان المداخل النظرية التي سبق طرحها تمنح المتعلم فرصة التدريب وممارسة الكلام امام الحضور إلا انها تستلزم من الطالب ان يكون حاضرا " جسميا" وهذا قد يستغرق وقتا " طويلا" ولكن بالرغم من ذلك وفي ظل التعليم الالكتروني فقد ظهر بديل اخر يتمثل في التقديم الالكتروني سواء كان بالصوت او بالصوت والصورة او ما يسمى بالتقديمات في اليوتيوب YouTube presentations (Green, 2008) والتي تمتاز بخمس مزايا على التقديمات الشفوية الصفية والاعتيادية إذ انها يمكن ان تستوعب اعداد من المتلقين كبير جدا" يفوق اعداد الصفوف الدراسية الاعتيادية ، كما انها يمكن ان توفر وقتا" لممارسة وتقديم أنشطة اخرى ، ويمكن ان تسمح للمتعلم من مشاهدة ادائه بما في ذلك الجوانب غير اللفظية ، وتسمح للمتعلم بالتدرج السهل عن طريق المقدم المساعد من دون الاستعجال اثناء ما يكون الصف الالكتروني بأكمله في حالة الانتظار مع امكانية ملاحظة اجزاء من ذلك التقديم ولأكثر من مرة اذا ما تطلب الامر ، واخيرا" فإن هذا النوع من التقديم يوفر للمقدم الفرصة لتقديم "طريقة نفسية psychology away " لجمهور المستمعين (Miller (1969 في حين ان التقديم الشفوي يشبه تماما" الحديث او القراءة إلا انه يوفر المهارات الضرورية للتعلم وبالتالي يحتاج كل متعلم الى ممارسة اكثر في ميدان التقديم الشفوي من اجل التغلب على جميع القيود المحيطة به ، إلا ان لابد من الاشارة الى ان هناك خمس اسباب رئيسية والتي شخّصت في الادبيات النفسية والتي يمكننا مناقشتها في هذا السياق والتي تتمثل في الاتي :

اولا" : **الحداثة Novelty** ويقصد بها حداثة الخبرة في توقع الوقوع بالاطياء امام الحضور من المستمعين وهو ما يمكن ان يتسبب في القلق الامر الذي قد ينعكس سلبا" على الاداء التقديمي (Pribyl et al.,2001).

ثانيا" : الوضوح Conspicuousness يصف مصطلح وهم الشفافية 'illusion of transparency' الاحساس بالوضوح الذي يمكن ان يشعر به الشخص المقدم إذ ان وجود مستوى معين من القلق فيما يتعلق بأداء التقديم ليس بالضرورة امرا" طبيعيا" (Rawlins,1993) ولكنه امر مرغوبا" فيه (van Emden & Becker,2004) وعلاوة على ذلك فإن حتى المتحدثين الهادئين سوف يعانون من خبرة الاعراض الطفيفة للقلق على اقل تقدير (Motley, 1995) ومع ذلك عندما يدرك الشخص المقدم ان توتره مرثيا" لدى الحضور او المستمعين فإن ذلك من شأنه ان يرفع من مستوى قلقه (Savitsky & Gilovich,2003) .

ثالثاً: توجه الاداء Performance orientation

يمتلك الاشخاص الذين يؤدون التقديم الشفوي توجهها "معرفياً" cognitive orientation على مدرج توجه الاداء performance orientation حيث يكون فيه المتحدث قلقاً بشأن الخبرة الجمالية للمستمعين aesthetic experience for listeners والى توجه الاتصال communication orientation حيث يكون فيه المتحدث قلقاً من الرسائل المنقولة الى المستمعين من الحضور (McCarthy & Hatcher,2002) وعليه فإن المتحدثين ذوي توجه الاداء يؤمنون بأن مهارات التقديم رسمية ومصقولة اكثر من سياقات الاتصال الاخرى ، في حين إن المتحدثين من ذوي توجه الاتصال يفترضون ان الحضور المستمعين يتحملون ويتسامحون مع عيوب الاتصال النمطية (McCarthy & Hatcher,2002) وعليه فإن في الكثير من الحالات يكون لدى المتحدثين القلقين توجهات اداء (Motley, 1995) .

رابعاً : خصائص الحضور Audience characteristics

يمكن لخصائص الحضور ان تحدد مستوى القلق الذي يشعر به المقدم إذ يمكن ان يرتفع قلقه كلما ازداد حجم الحضور على الرغم من ان العكس يمكن ان يكون صحيح في بعض الاحيان (Finn,2007) كما يمكن التوصل الى بعض الاستنتاجات من خصائص الحضور إذ إن بعض المقدمين يفضلون ان يكون حضورهم من الاصدقاء في حين ان البعض الاخر يفضل الغرباء والبعض الاخر يفضل الخبراء في حين ان هناك من يفضل غير الخبراء . ولأن التقديم الشفوي يشتمل على العديد من المهارات ، لذا فإن التخطيط له وبناءه سوف يساعد في تطوير وجهات نظر المقدم عن هذه التقديمات، فعلى سبيل المثال من الممكن ان تؤدي عملية ادراج الاهداف التعليمية وتفسير الاسباب المؤدية الى هذا النشاط الى زيادة مشاركة المتعلم وربما يؤدي دائماً الى تعظيم رضاه وانجازه إذ إن الغرض الاساسي من الخطاب العلمي ليس مجرد تقديم المعلومات والافكار وإنما هو في الواقع اتصال فعلي (Gopen,1990) وفي الحقيقة ان التقديمات الشفهية هي اكثر بكثير من مجرد عملية نقل بسيط للمعرفة العلمية المهنية للفرد، وعليه هناك شروط اساسية عديدة للتقديمات الشفهية الجيدة والفعالة إذ إن مجرد تمكن المقدم من المعرفة المطلوبة هو غير كافي لوحده في هذه الحالة لأن النجاح يعتمد والى حد كبير على الحكم الدقيق على جميع محددات الموقف والاستجابة لها بشكل جيد والانطباع الخارق الذي يخلقه المقدم لدى الحضور ، لذلك ينبغي ان لا يكون التقديم الشفوي مجرد عملية محاكاة للاخرين وإنما هو حوار فعال لا يكون فيه الاتصال اللفظي هو المكون الوحيد لأن عنصر المحتوى في التقديم الشفوي يشتمل على الجوانب الضرورية التي ينبغي تقييمها من قبل الحضور مثل المعرفة المعروضة لهم والاستئناف المنطقي والتعامل مع معارضة الاخرين

والاعتراضات والاسئلة المطروحة وإرتجال الكلام والاستنتاجات (Carroll, 2005) كما تؤدي عملية تجزئة التقديم الشفوي الى اقسام ذات مغزى الى تحقيق بعض المعالجات المعرفية لدى المتلقين (Platow, 2002) .

ومن الجدير بالذكر ان الغرض الاساس من التقديم الشفوي يتطلب اعدادا "جادا" لكل من المحتوى واللغة بالاضافة الى انه يحتاج الى مخطط او هيكل منظم لكي يتمكن الحضور من فهم النقاط الاساسية منه وبشكل جيد ، فوفقا" لدراسة (Chivers and Shoolber (2007 فإن البناء الجيد للتقديم الشفوي غالبا" ما يساعد الحضور على كسب الفهم السريع للمحتوى الخاص بالتقديم الامر الذي يعني ان المحتوى ينبغي ان يكون مبني بشكل جيد لغرض مساعدة الحضور على الفهم بسهولة و إيلائهم انتباه اكبر واكثر للموضوع وعند بناء محتوى التقديم بشكل جيد فإن ذلك يجعل المستمع اكثر اهتماما" بالموضوع لأن البناء الجيد للتقديم يحتوي على عناصر اساسية والتي تشمل على المقدمة والهيكلة والاستنتاج .

• اساليب تحسين التقديم الشفوي

من اجل انشاء تقديم شفوي مناسب وكفوء هناك العديد من الاستراتيجيات التي يمكن اتباعها لتحقيق هذا الهدف وكما يأتي :

١- الاستراتيجية الاولى : وتشتمل على عدد من النقاط مثل :

أ - تشخيص الحضور Identify the audience

اول شيء ينبغي فعله عند التحضير للتقديم الشفوي هو تشخيص نوعية الحضور من المستمعين والمشاهدين للعرض بدقة وقدرة الامكان سواء كانوا خبراء او فنيين او مدراء او انهم من غير المختصين فإذا ما كان الحضور من خلفيات متعددة ومختلفة يحتاج المقدم الى تحضير كميات مختلفة من المعلومات وعميقة بخصوص من سوف يحضر تقديمه إذ يعتمد نجاح التقديم على المعرفة بهم مسبقا" .

ب - تحديد اهداف التقديم Determine the aims of presentation

قد يتضمن احد اهداف التقديم اما الاعلام او الاقناع او التدريس ، واستنادا" الى ذلك الهدف سوف يختلف بناء وهيكلة التقديم بشكل كبير .

ت - شكل التقديم Shape the presentation

ينبغي على الشخص التمكن من عملية تنظيم واختيار حججه او اجزاء المعلومات التي سوف يقدمها بالشكل الذي يتناسب والوقت المخصص له ، كما انه ولغرض تأكيد وجوده لابد من ان يألف نفسه ضمن المساحة المادية لعرضه وتقديمه وأن يتصور نفسه وحركاته ضمنها ، بالإضافة الى ان تنظيمه هذا سوف يعتمد على الغرض الكلي من حديثه والذي بالاساس ينبغي ان يصنف ضمن واحد من الانواع الاتية : التصنيفات ، السبب والنتيجة ، التحليل ، التجريب ... الخ .

ث - تقديم المساعدات او المعينات البصرية المناسبة Introduce appropriate visual aids

ينبغي تشجيع المقدم على الاستعانة بالمساعدات المادية والبصرية الساندة لحديثه إذ انه وعندما يتم استعمال المعينات البصرية ينبغي على المقدم التفكير ملياً بمدى تأثيرها على الحضور المتابعين للتقديم ، ومن الجيد في هذا السياق استعمال بعض المعينات البصرية مثل الشرائح واجهزة العرض LCD و DLP واجهزة اللابتوب Laptops واجهزة الفيديو Video والمؤشرات الليزرية Laser Pointers بالإضافة الى العديد من وسائل العرض المرئية الاخرى المتوفرة للمقدم والتي سوف تساعده في تقديمه حتى ان ابسط وسائل العرض المرئية يمكن ان توفر فهماً لبنية الحجة واتجاهها وتساعد المشاهد او المستمع على الفهم والتذكر (Turk, 1985) ومن الجدير بالذكر ان بعض مزايا استعمال المساعدات البصرية التي لخصتها دراسة (Walters and Walters, 2002) تتمثل في انها يمكن ان تحتوي على الكثير من التفاصيل التي من المحتمل إغفالها من قبل المقدم ، كما انها جيدة ومفيدة في تحفيز مشاركة الحضور ويمكن ان تظهر بعض الحركة التي تجذب انتباه الحضور ، ومن السهل انشائها وتعديلها ، كما انها تعمل على اضاءة مكان العرض وبالتالي يمكن ان تكون عامل مساهم وفعال في تذكير الحضور بالرسائل المعروضة.

ج - كسب انتباه الحضور Gain the audience's attention

ينبغي ان تكون مقدمة العرض الشفوي قادرة على جذب انتباه الحضور وتشخيص الموضوع وخلق التوقعات لدى الحضور والتي سوف ترضي المقدم في سياق تقديمه الشفوي ، وتتم عملية جذب انتباه المقدم من خلال الربط بين احتياجات الحضور وقيمهم ومعرفته وبين مفردات الموضوع المقدم .

ح - الفة الحضور Familiarise the audience

ينبغي على المقدم اطلاع الحضور على هدف ومحتوى وبناء التقديم إذ ينبغي عليهم معرفة كل ما هو متوقع وأقناعهم وبشكل مباشر بتلك التوقعات التي سوف يتم تحقيقها ، وهذا يتطلب بيانا " واضحا" بمحتوى تنظيم التقديم في وقت مبكر جدا" من التقديم .

خ - تحضير الملخص الختامي Prepare a closing summary

يتطور الاستنتاج الفعال للتقديم الشفوي وبشكل طبيعي من بنية ومحتوى المادة المعروضة وهي تؤكد من جديد على العلاقة ما بين الحضور والمادة المقدمة .

د - التواصل Delivery

يحتاج المقدم اثناء الخوض في تقديمه الشفوي الى النظر في وجوه الحضور وتأكيده التواصل بالنظر معهم قدر المستطاع وأستعمال حركات وإيماءات اليد الطبيعية والمظهر الانيق و أرتداء الملابس التي تتناسب وطبيعة تقديمه وفي العادة الزي الرسمي الدال على المستوى العالي من الاحتراف إذ إن المظهر يخبر الآخرين بالكثير من المعلومات عن شخصية الفرد وثقته بنفسه ، بالاضافة الى التحدث بصوت واضح ومسموع من اجل اوصول الكلام الى حتى أولئك الذين يجلسون بعيدا" عن المقدم مع التأكيد على بعض التوقعات المؤقتة من اجل اعطاء الحضور الفرصة لهضم المعلومات المقدمة كما يمنحهم الاذن بالمشاركة في الحوار ، ولا بد من ان يكون المقدم واع وعلى دراية كافية بأن الحضور على علم بالتوتر الذي يمكن ان يصيب المقدم مما يتطلب تحويله الى حماس من خلال شغل الحضور وطرح الاسئلة عليهم للتأكد من مدى فهمهم للموضوع واشراكهم بالمناقشة لجعل الحديث اكثر وضوحا" وازفاء البناء والتفسير المنطقي على الحوار من خلال التدرج من طرح مقدمة عن الموضوع والادبيات الساندة والمعززة له ومن ثم التوصل الى الاستنتاجات ، ولا بد من الاشارة الى ان الكلمات المفتاحية تسمح للمقدم بجذب انتباه الحضور الى ما يحتاجون اليه بالفعل ، ولا بد من الانتباه الى تنعيم الصوت ونبرة الصوت إذ ان وإذا ما تحدث المقدم بنفس النبرة والتنغيم طيلة مدة تقديمه فإن لا احد من حضوره سوف يعرف ما هو مهم من التقديم فعلا" ، مع التأكيد على ضرورة تقبل المقدم لكل أسئلة الحضور والاجابة عليها بكل ادب واحترام وبشكل موجز او مفصل بحسب طبيعة التساؤل اثناء التقديم ، والعمل على جعل المعينات البصرية واضحة وسهلة في تقديم المعلومات وفهمها ، وفي الختام ينبغي على المقدم تلخيص اهم النقاط الرئيسية في موضوع تقديمه واعطاء استنتاج قوي وملاحظة بارزة تعزز من قيمة المعلومات المطروحة في التقديم ومن ثم تحفيز الحضور على طرح الاسئلة

الخاصة بهذا الاستنتاج والتي سوف تشجعهم على التفكير بموضوع التقديم وهو ما يمنح التقديم الشفوي قيمته الحقيقية (Živković,2014) .

٢- الاستراتيجية الثانية

تشتمل هذه الاستراتيجية على جملة من الاجراءات والسلوكيات وهي على ما يأتي :

أ - **البداية Start** : وتشتمل على كتابة السيرة الذاتية للمقدم والتي ينبغي عدم السماح لأي شخص اخر كتابتها غير المقدم نفسه إذ ينبغي ان تحتوي على المعلومات الخاصة بالمقدم والحقائق المتعلقة بخلفيته التي يريد اخبار الحضور بها .

ب - **الرؤية See** استبطان المقدم لذاته قبل التحدث من خلال رؤية نفسه كونه انسان ناجح وأن الحضور يصفقون له وكيف يمكنه تحريك حضوره متى ما يشاء .

ت- **النوم والاسترخاء Sleep and relax** الليلة السابقة للتقديم مهمة جدا" للمقدم إذ ينبغي ان يأخذ فيها قسطا" من النوم والراحة ، وإن لم يتمكن من النوم والاسترخاء اللذان يعدان ضروريان في التهيؤ للتقديم لابد من تعلم تطوير قدرته على الاسترخاء الروتيني واستعماله في أي وقت .

ث - **اسلوب التواصل Style** ويقصد به تطوير الشخص المقدم لطريقة في التواصل مع الاخرين بالشكل الامثل والتي يتمكن من العمل عليها فيما بعد .

ج - **الاخلاص Sincerity** ويقصد به معرفة الشخص المقدم بموضوعه وحضوره وهذا ما سوف يسمح له بالتمكن والولوج ليس في الجانب المعرفي فحسب وإنما في الجانب الانفعالي التعاطفي كذلك .

ح - **الخوض في الحديث Over Speak/Spechtalk** ويقصد به ان يبقى المقدم ضمن حدود منظومته اللغوية بحيث يستعمل الكلمات التي يفهمها هو قبل الحاضرين ، وفي حال وجود حاجة الى اعادة صياغة الجمل والمفردات ينبغي تجنب اللغة العامية والتركيز على نطق الحروف الساكنة من دون تحريكها .

خ - **وضع الوقوف Stand up** ويقصد به ان وضع جسم المقدم تتحدث كثيرا" عن حالته النفسية من حيث حالته الانفعالية والمعرفية ودرجة قلقه وتوتره ، فعلى سبيل المثال ينبغي عدم الاتكاء على المنضدة لأن ذلك

من شأنه ان يفسد العلاقة مع الحضور وهو دليل على عدم احترامهم او الاستهزاء بالموضوع والذي هو محط اهتمامهم .

د - نقاط القوة Strengths ويقصد بها تركيز الشخص المقدم على نقاط القوة في شخصيته والتي جعلت منه متحدثا " افضل من اخر مرة مثل التواصل بالنظر مع الاخرين والسيطرة على تنغيم صوته واستعمال الایمائنات ووسائل المساعدة والایضاح والاستفادة من كل هذه التحسينات التي حدثت في تقديمه الحالي .

ذ - المرحلة Stage ويقصد بها ان يقوم المقدم بتدوين جميع الملاحظات بالاعتماد على نقاط القوة والضعف الخاصة بتقديمه للاستفادة منها في المراحل اللاحقة من تقديماته والتي سوف تنعكس ايجابيا" على تطوير وتحسين نوعية التقديم .

ر - المهارات Skills ويقصد بها انه مهما كان الشخص المقدم جيدا" في تقديمه الحالي ينبغي عليه ان يستمر في تطوير تقديماته اللاحقة من خلال التدريب والممارسة للظهور بالشكل الافضل لاحقا" .
<http://repository.uinbanten.ac.id/4426/5/rido%202.pdf>

الاستنتاجات النهائية:

بعد الطرح النظري الذي قدم في البحث الحالي ومناقشته على أسس علمية ومنطقية يمكن الخروج بمجموعة من الاستنتاجات العلمية وكما يأتي :

- ١- يعد التقديم الشفوي مهارة من مهارات التواصل الاجتماعي .
- ٢- يتأثر التقديم الشفوي ببعض المتغيرات النفسية لعل من أهمها مستوى القلق الاجتماعي لدى المقدم .
- ٣- تؤثر بعض المتغيرات الديمغرافية على مستوى كفاءة التقديم الشفوي مثل حجم الحضور ومستواهم التعليمي والثقافة ومدى مألوفيتهم لدى المقدم والخلفية الثقافية والتعليمية للمقدم .
- ٤- بالامكان تحسين التقديم الشفوي من خلال عملية التدريب والخبرة المكتسبة من تكرار التقديمات .
- ٥- تنعكس مستويات التقديمات الشفوية سلبيا" او ايجابيا" على بعض متغيرات الشخصية لعل من أهمها متغير الثقة بالنفس وتقييم الذات وتقدير الذات وكفاءة الذات .

التوصيات والمقترحات:

في ضوء الاستنتاجات التي خرج بها البحث الحالي يمكن وضع عدد من التوصيات والمقترحات وكما يأتي:

أ- التوصيات

- ١- ضرورة تضمين مادة التقديم الشفوي في المناهج الدراسي وفي مراحل دراسية مبكرة ليتمكن الطالب من اكتساب هذه المهارة قبل دخوله الجامعة والحياة العملية الفعلية .
- ٢- ضرورة تلقي الطفل تشجيع الاسرة والمدرسة على السلوكيات الدالة على المبادرة في ارتجال الكلام واللقاء الشفوي المباشر لما لهذا التشجيع من اثار ايجابية على تعزيز واستمرار هذا السلوك الذي يعد بذرة اكتساب مهارة التقديم الشفوي .
- ٣- اعتماد مهارة التقديم الشفوي معيارا" في التقديم لمعظم المهن والاعمال وخصوصا" تلك التي تتطلب من أعضائها الظهور والتواصل المباشر والتعبير المباشر كما هو الحال في ميدان الاعلام والتدريس والتعليم والتقديم للدراسات العليا .

ب- المقترحات

- ١- إجراء الدراسات التي تعمل على انشاء برامج تهدف الى تطوير مهارات التقديم الشفوي لدى شرائح مختلفة من طلبة المراحل الدراسية الاولية والعليا .
- ٢- إجراء الدراسات الوصفية التي تهدف الى بناء مقاييس لقياس التقديم الشفوي للتمكن من قياس هذه المهارة واعتمادها كأداة تشخيصية لدى الأفراد والجماعات .
- ٣- إجراء دراسات نفسية واجتماعية ومعرفية تتحرى طبيعة العلاقة الارتباطية بين متغير التقديم الشفوي ومجموعة من المتغيرات الأخرى من قبيل أنواع القلق الاجتماعي وتقدير الذات وتقييم الذات والخوف من التقييم الاجتماعي السلبي والطلاقة اللفظية والانفتاح العقلي والمرونة المعرفية .

المصادر:

- 1) Abdellatif. K (2019) The Effect of Oral presentation Technique on Students' self-esteem ,Dissertation , Department of Foreign Languages ,University of Biskra

- 2) American Psychological Association. (2011). Principles for quality undergraduate education in psychology. *American Psychologist*, 66, 850-856. <http://dx.doi.org/10.1037/a0025181>
- 3) Baker, A. (2000). *Improve Your Communication Skill*. Kogan Page.
- 4) Bandura, A. (1997). *Self efficacy: the exercise of control*. New-York: Freeman.
- 5) Carlson, R., & Smith-Howell, D. (1995). Classroom public speaking assessment: Reliability and validity of selected evaluation instruments. *Communication Education*, 44(2), 87-97.
- 6) Carroll, C. (2005). "Assessing Project-Based Learning: A case study of an undergraduate selling and sales management module at the University of Limerick" in Barrett, T., Mac Labhrainn, I., Fallon, H. (Eds). *Handbook of Enquiry and Problem-based Learning*. Galway: All Ireland Society for Higher Education, and Centre for Excellence in Learning and Teaching, NUI Galway, pp.95-102.
- 7) Chen, C.W.Y. (2011). Evaluating one's own oral academic oral presentation. *The Asian ESP Journal*, 7/3, 5-28. Retrieved from <http://www.spokenskills.com/index.cfm?type=11&TSCategoryID=4&TS-TopicID=640>
- 8) Cheng, W., & Warren, M. (2005). Peer assessment of language proficiency. *Language Testing*, 22(1), 93-121.
- 9) Chivers, B. and Shoolbred, M. (2007). *A Student's Guide to Presentations*. First published by SAGE Publications Ltd. 1, 16-137.
- 10) Curtis, J. (1999). *Using oral presentation to improve teaching, learning and assessment: A report into Higher Education practice*. Middlesex University.
- 11) De Bot, K., Lowie, W., Verspoor, M. (2006). *Second language acquisition*. Routledge, Canada.
- 12) De Grez, L., Valcke, M., & Roozen, I. (2009). The impact of goal orientation, self-reflection and personal characteristics on the acquisition of oral presentations skills. *European Journal for the Psychology of Education*, 24(3), 293-306.
- 13) Dennick, R. (2014). *Theories of learning*. In D. Matheson (Ed.). *An Introduction to the study of education* (3rd ed.). (pp.37-69). London: Routledge.
- 14) Finn, A. N. (2007). *Widening the lens: an interdisciplinary approach to examining the effect of exposure therapy on public speaking state anxiety* (Doctoral dissertation, University of North Texas).

- 15) Girard, T., Pinar, A. M., & Trapp, P. (2011). An exploratory study of class presentations and peer evaluations: Do students perceive the benefits? *Academy of Educational Leadership Journal*, 15(1), 77–93.
- 16) Gopen, G. D., & Swan J. A. (1990). The Science of Scientific Writing. *American Scientist*, Volume 78, 550-558.
- 17) Green, D. T. (2008). Using student video presentations in an online course. *Decision Sciences Journal of Innovative Education*, 6, 521-526. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-4609.2008.00193.x>
- 18) Hadi, M.J (2014) Critical Responses: Effective language learning environment. Assessment on EDGT984. Faculty of Social Sciences, University of Wollongong, Australia.
- 19) Hassall, T., Arquero, J. L., Joyce, J., & Gonzalez, J. (2013). Communication apprehension and communication self-efficacy in accounting students. *Asian Review of Accounting*, 21(2), pp.160-175.
- 20) Hedge, T. (2000). *Teaching and Learning in the Language Classroom*. Oxford: OUP.
- 21) Hill, M. and Storey, A. (2003). *SpeakEasy: Online Support for Oral Presentation Skills*. *ELT Journal* Volume, 57(4). Oxford University Press.
- 22) Hutchinson, T., & Waters, A. (1987). *English for specific purposes*. Cambridge: CUP.
- 23) Ireland, Chris (2016) Student oral presentations: developing the skills and reducing the apprehension. In: *Proceedings of 10th International Technology, Education and Development Conference Valencia, Spain*. 79 March, 2016. IATED (2016). IATED, Valencia, Spain, pp. 14741483. ISBN 9788460856177.
- 24) Joughin, G. (2007). Student Conceptions of Oral Presentation. *Studies in Higher Education*, 32, 323-336. <http://dx.doi.org/10.1080/03075070701346873>
- 25) King, J. (2002). Preparing EFL learners for oral presentations. *Dong Hwa Journal of Humanistic Studies*, 4, 401-418.
- 26) Kobayashi, M. (2003). The role of peer support in ESL students' accomplishment of oral academic tasks. *The Canadian Modern Language Review*, 59, 337–68.
- 27) Kruger J, Dunning D. (1999) Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*;77:1121–1134. [PubMed: 10626367]
- 28) Levasseur, D., Dean, K., & Pfaff, J.(2004). Speech pedagogy beyond the basics: a study of instructional methods in public speaking course. *Communication Education*, 53(3), 234-252.

- 29) Linnenbrink, E., & Pintrich, P. (2002). Motivation as an enabler for academic success. *School Psychology Review*, 31 (3), 313-327.
- 30) Locker, K. (2013). *Business and administrative communication*. 10th edition. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- 31) Mackey, A., & Goo, J. (2007). Interaction research in SLA: A meta-analysis and research synthesis. In Mackey, A. (Ed.), *Conversational interaction in second language acquisition: A collection of empirical studies* (pp. 407–452). Oxford: Oxford University Press. Google Scholar.
- 32) Malle, L., & Clare, B. (2011). *Writing for conferences: A handbook for graduate students and faculty*. U.S.A: Greenwood
- 33) Mandal, S. (2000). *Presentation Skills: A Practical Guide to Better Speaking*. Third Edition. California: Crisp Learning.
- 34) McCarthy, P., & Hatcher, C. (2002). *Presentation skills: The essential guide for students*. London: SAGE.
- 35) Miller, G. A. (1969). Psychology as a means of promoting human welfare. *American Psychologist*, 24, 1063-1075. <http://dx.doi.org/10.1037/h0028988>
- 36) Morita, N. (2000). Discourse socialization through oral classroom activities in a TESOL Graduate Program. *TESOL Quarterly*, 34/2, 279–310.
- 37) Morita, N., & Kobayashi, M. (2008). Academic Discourse Socialization in a Second Language. In P. A. Duff & N. H. Hornberger (Eds.), *Encyclopedia of Language and Education* (2nd Ed.), Volume 8: Language Socialization (pp. 243-255). Berkeley: Springer.
- 38) Morley, L. (2001). Producing New Workers: Quality, Equality and Employability in Higher Education. *Quality in Higher Education*, 7(2), pp.131-138.
- 39) Motley, M. T. (1995). *Overcoming your fear of public speaking: A proven method*. New York, N.Y: McGraw-Hill.
- 40) Murphy, H. A., Hildebrandt, H.W., & Thomas, J.P. (1997). *Effective Business Communications*. 7th Edition, New York: McGraw-Hill.
- 41) Nicol, D., & Milligan, C. (2006). Rethinking technology-supported assessment practices in relation to the seven principles of good feedback practice. In C. Bryan & K. Clegg (Eds.), *Innovative assessment in higher education*. London: Taylor and Francis Group.
- 42) Otsu, J. and Heffernan, N. (2008). Factors predicting effective oral presentations in EFL classrooms. *Asian EFL Journal* 10(1). Accessed at
- 43) www.asian-efl-journal.com/March_08_jo.php on 03/11/2008.
- 44) Platow, J. M. (2002). *Giving professional presentations in the behavioral sciences and related fields*. New York: Taylor & Francis Books, Inc.

- 45) Pribyl, C. B., Keaten, J., & Sakamoto, M. (2001). The effectiveness of a skills-based program in reducing public speaking anxiety. *Japanese Psychological Research*, 43(3), 148-155.
- 46) Rawlins, K. (1993). *Presentation and communication skills: A handbook for practitioners*. London: Macmillan.
- 47) Rees, C. & Harris, P. (1992). Using student seminar presentations as a learning method: Rationale and practical guidelines. *Group of Teachers of Psychology Newsletter*, 12, 20-28.
- 48) Revell, J. (1979). *Teaching Techniques for Communicative English*. London: Macmillan Press.
- 49) Sadler, D. (1989). Formative assessment and the design of instructional systems. *Instructional Science*, 18, 119-144.
- 50) Savin-Baden, M. (2008) "From Cognitive Capability to Social Reform? Shifting perceptions of learning in immersive virtual worlds." *ALT-J, Research in Learning Technology* 16 (3), pp.151–61.
- 51) Savitsky, K., & Gilovich, T. (2003). The illusion of transparency and the alleviation of speech anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(6), 618-625. doi:10.1016/S0022-1031(03)00056-8 .
- 52) Sundrarajun, C., & Kiely, R. (2010). The oral presentation as a context for learning and assessment. *Innovation in Language Learning and Teaching*, 4(2), 101–117.
- 53) Swain, M. (1993). The Output Hypothesis: Just Speaking and Writing Aren't Enough. *The Canadian Modern Language Review*, 50, 158-164.
- 54) Turk, C. (1985). *Effective Speaking: Communicating in Speech*. London: Spon Press.
- 55) van Emden, J., & Becker, L. M. (2004). *Presentation skills for students*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- 56) Yi, F. (2007). *EFL classroom management: Creating a positive climate for learning*. (Online) Accessed on April 1, 2014. Available at http://210.33.23.27/jpkc_nbu/daxueyingyu/download/013.pdf.
- 57) Walters, E. D., & Walters, G. C. (2002). *Scientists Must Speak: Bringing Presentations to Life*. London: Routledge Study Guide.
- 58) Weissberg, B. (1993). The graduate seminar: Another research-process genre. *English for Specific Purpose*, 12, 23–35.
- 59) Zappa-Hollman, S. (2007). Academic Presentations across Post-Secondary Contexts: The Discourse Socialization of Non-native English Speakers. *Canadian Modern Language Review* 63 (4): 455–485.

- 60) Zimmerman, B. (2000). Attaining self regulation: A social cognitive perspective. In M. Boekaerts, P. Pintrich, & M. Zeidner (Eds.), Handbook of self-regulation. (pp.13-39). San Diego, CA: Academic press.
- 61) Živković, S (2014) The importance of oral presentations for university students. Mediterranean Journal of Social Sciences 5(19): 468–75.
- 62) Živković, S., & Stojković, N. (2011). Modernization of English as Foreign Language Studies in University Education, in University.
- 63) Živković, S., & Stojković, N. (2013). To Modernize or not to Modernize - There is no Question. Academic Journal of Interdisciplinary Studies. Rome-Italy: MCSER Publishing.