



مهارات عملية، ودراسات علمية.. خطوات فعالة وأساليب احترافية

المتحدث البارع

احترف الإلقاء واتقن الإقناع.. وتعلم أسرار التأثير



تصفحته قبل شرائه

المدرّب

ياسر بن بدر الحزيمي

للمدراء.. للمعلمين.. للدعاة.. للمدربين.. للإعلاميين.. لك أنت

ما لم تقرأه في كتاب آخر

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

إلى بدري سمائي والدي وولدي.

إلى الغاليتين والدي وزوجتي.

إلى أخي الأكبر رياض وأختي الكبرى الغالية.

إلى عمي الغالي محمد الحزيمي والخال الغالي عبد العزيز الحويل.

لك أنت.

أهدي هذا الكتاب.

شكر خاص

شكر خاص لكل من أبدى فإفاد أو عمل فأجاد وأخص بالشكر:

١. الأستاذ الفاضل: عبد الله بن عبد العزيز الرويشد.

٢. الأستاذ الفاضل: سعد بن عبد العزيز البريك.

٣. الأستاذ الفاضل: فهد بن محمد الوليعي

٤. الأستاذ الفاضل: إبراهيم بن محارب المحارب.

٥. الأستاذ الفاضل: عبد السلام بن محمد السليمان.

٦. الأستاذ الفاضل: سليمان بن محمد السالم.

٧. الأستاذ الفاضل: محمد بن رميح الرميح.

٨. الأستاذ الفاضل: ماجد بن عوض الرقاص.

٩. مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.

١٠. مركز تكوين للتدريب والاستشارات الطلابية.

١١. شركة الآن للتدريب والتعليم.

مقدمة الناشر

المتحدث البارع .. انضم هذا الكتاب الرائع ضمن منتجات قرطبة، وقد كتبه شاب يجمع بين جوانحه حماساً ووعياً ، وقد أشرف على تصميمه وإخراجه في طبعته الأولى على حسابه الخاص ، وقمنا نحن بدورنا في تسويقه ، وتكللت الجهود مجتمعة بالنجاح بحمد الله فقد نفذت نسخ الطبعة الأولى خلال خمسة أشهر من طرحه بالأسواق ثم تلتها الطبعة الثانية ونفذت نسخها كذلك بحمد الله.

وها نحن اليوم نضع بين أيديكم الطبعة الثالثة بعد أن أجرى كاتبها عليها تعديلاً وتطويراً جعلت الكتاب أكثر تكاملاً وإشراقاً..

تحية لمؤلف الكتاب الشاب الواعي ياسر الحزيمي الذي اجتهد وبذل في نشر ما يراه من فكر ومعاني، وتحية لك أيها القارئ الذي لم تثقلك الأسماء الرنانة مقابل العمل الفريد والمميز ، وتحية لكل من استفاد من هذا الكتاب بشكل رائع وفعال في خطبة أو درس أو دورة أو استشهاد..

إنها نبته مباركاً أنتم من يسقيها لتنمو شامخة.

رئيس مجموعة قرطبة

د. عبدالمحسن بن أحمد العصيمي



فهرس الكتاب

مقدمة

مقدمة

0

قبل الإلقاء

باب

1

مرحلة الإعداد

قبيل الإلقاء

باب

2

التهيئة النفسية

المتحدث البارع



أثناء الإلقاء
المهارات العملية

باب
3

بعد الإلقاء

باب
4

مهارات متقدمة

باب
5

مقدمة

تأثير وإقناع وإخبار وإمتاع حروب ومعارك تحديات
وتنازلات دماء ونماء كل ذلك بسبب.. كلمة....
تلك الكلمة التي إما أن تفجر الحروب، وإما أن تقرب
القلوب، فرحم الله أبا بكر يوم توفي النبي ﷺ، فألقى
خطابه الشهير، الذي أخذ الفتن وهون المحن:
(من كان يعبد محمداً فإن محمداً قد مات، ومن كان يعبد
الله فإن الله حي لا يموت).

ما أخرجنا إلى إتقان فن الإلقاء؛ لنكون أكثر إقناعاً،
وأعمق تأثيراً.

ثلاثون مليون عرض يومياً يلقي على الأسماع في العالم
بمعدل (٣٤٧) عرضاً في الثانية الواحدة.

انظر إلى هذا الكم الهائل من الإلقاء والتقديم
والخطابة؛ لترى العجب العُجاب؛ لترى من دس
رأسه بين أوراقه كالنعامة يجفل من صفير الصافر
وترى، كذلك صاحب الحجّة والبرهان والفصاحة
والبيان؛ ولكن صوته منسوج، بخيوط النعاس،
ومزخرف بلذات الكرى.



المؤلف:

ياسر الحزيمي

الرياض: ٦/١٢/١٤٢٨ هـ

وترى كذلك من علاصوته وتحركت يداه؛ لكنه ضحل
المادة، مشوش الفكر، مشتت الهدف.

تري كذلك خائف النظرات، متخبط الخطوات، رتيب
الصوت، تعهد خدمة الخجل، وملازمة الخوف، لا يكاد
يتكلم، وإن تكلم لا يسمع، فكيف يؤثر في الجموع من
يرهبها؟ وكيف يقودها من يتذيلها؟

أخي الكريم... أختي الكريمة... أردت من هذا الكتاب
أن ترتقي على ظهر معلوماته ومهاراته إلى أولئك المتحدثين
البارعين، الذين تهتز الجوامد بكلماتهم، إذا تكلموا شجع
الجبان، وبذل البخيل، وبادر الكسول، وتاب المذنب.

الملقي منهم يصف الليل في الظهيرة فتشعر أنك تحت أسمال
الدجى ونور القمر. ويصف النهار فترفع ثوبك خشية البلل.

هذا ما أردت من هذا الكتاب، أن تتقن أجلاً مهارة
وأعظم فن (فن التحدث والتأثير) ابتعدت فيه عن

التنظير، وركزت خلاله على التطبيق. إليك أهدي هذا
الكتاب.. مفتاحاً لباب النجاح، وعتبةً في سلم الفلاح.

ويبقى أن تتذكر أن الإلقاء فن تتقنه بالممارسة.

فن الإلقاء

الإلقاء: هو فن مشافهة الجمهور للتأثير عليهم واستمالتهم. فهو فن وعلم له قواعد وأصول وأساليب لا بد من تعلمها والتمرس عليها؛ ويكتمل عقد هذا الفن بمقدرة نفسية وموهبة إلهية.

الإلقاء: هو السبيل للتعبير عن الذات وكوامن النفس ونتاج الفكر وخلصمة التجارب، وهو الطريق للتأثير والتغيير، والإقناع، والإمتاع؛ فهو منطق اللسان وأداة البيان، من أخذ خطامه واستلم زمامه فقد اختصر الطريق نحو النجاح، واستطاع بموهبته تلك أن يسير على نهج الرسل والأنبياء داعياً إلى الله مستعيناً بسيف اللسان ومستتراً بدرع البيان، ينشر الخير ويصلح الأمة ويرفع الهمة وينير الظلماء المدلومة.

فهذا موسى عليه السلام يجعل القدرة على التحدث على رأس احتياجاته؛ فقدمها على العتاد والعدة عندما أراد أن يواجه أكبر جبابرة البشرية.

قال تعالى على لسان موسى: ﴿رب اشرح لي صدري ويسر لي أمري واحلل عقدة من لساني يفقهوا قولي﴾. وقال تعالى: ﴿وأخي هارون هو أفصح مني لساناً فأرسله معي ردءاً يصدقني﴾.



إضاءة

الإلقاء: علم وموهبة.

إضاءة

الإلقاء: أت تقول فلا تبطن وتصيب فلا تخطئ.

إضاءة

سواء رضينا أم أبينا فإن الذين يحسنون الحديث أمام الناس يحترهم الآخرون أكثر ذكاً.

الخطيب المشهور
زج زجلر

الإلقاء في الكتاب والسنة والشعر والحكم

إضاءة

يقول ابن سينا:
(وحسبها شرفاً أنها وظيفة
القادة - قادة الأمم -
من الأنبياء المرسلين ومن
شاكلهم من العلماء العاملين
وعظماها، الهلوك وكتاب السياسة) .

إضاءة

"أنا أفصح العرب بيد أبي
من قرينش" فهو أبلغ البلغاء
وأفصح المتكلمين عليه أفضل
الصلاة وأتم السلام .

إضاءة

الإلقاء، أو التأثير هو وسيلة
الأنبياء لإخراج الناس من
الظلمات إلى النور .



قال تعالى: ﴿ خلق الإنسان * علمه البيان ﴾

قال تعالى: ﴿ وآتيناها الحكمة وفصل الخطاب ﴾

وقال تعالى: ﴿ ويضيق صدري ولا ينطق لساني ﴾

قالت عائشة: (كان كلام رسول الله كلاماً فصلاً يفهمه كل من سمعه) رواه أبو داود.

وقالت: (كان النبي ﷺ يحدث حديثاً لو عدّه العادّ لأحصاه) رواه البخاري.

وأوصى أبو بكر يزيد بن أبي سفيان

حين أرسله إلى الشام فقال: "إذا

وعظت فأوجز فإن كثير الكلام

ينسي بعضه بعضاً".

وفي الحديث الصحيح عن

العرباض بن سارية: "وعظنا

النبي ﷺ موعظة وجلت

منها القلوب وذرفت منها

العيون".

ويقول الشاعر:

لسان الفتى نصف ونصف فؤاده

فلم يبق إلا صورة اللحم والدم

اللسان: قلم القلب، ورسول العقل،

فأطلق العنان له وعبر به عما تريد.



فن الإلقاء

علينا قبل البدء بالحديث عن مهارات الإلقاء أن نسلط الضوء ونستهل الحديث عما أشغل الناس وأرهب المتحدثين وقعد بالكثيرين عن الإلقاء وهو الخوف؛ فتعال معي لنندلف وإياك إلى معرفة أسبابه وعلاجه ومظاهره وأنواعه.

إضاءة

هل تعلم أن ٩٠٪ من المتحدثين والخطباء لديهم قلق وارتباك في بداية تحدثهم.

الخوف نعمة وهبها الله لنا، به ندافع عن أنفسنا، وبه نهرب، وبه نشعر بالخطر؛ والخوف طاقة تساعدنا على البقاء؛ وتولد هذه الطاقة من هرمون الأدرينالين Adrenaline الذي يصدره العقل بمجرد شعوره بوضع غير مريح، ويفرزهُ الجسم استجابة لأوامر العقل. فليمتلي قلبك سروراً أنك تملك مثل هذا الهرمون.

إضاءة

نسبة الخوف من الحديث أمام الآخرين في العالم ٧١٪

المخاوف العشر الكبرى في المجتمع الأمريكي :

- ١- الحديث أمام الناس.
- ٢- الارتفاعات.
- ٣- الحشرات.
- ٤- المشكلات المالية.
- ٥- المياه العميقة.
- ٦- المرض.
- ٧- الموت.
- ٨- الطيران.
- ٩- الوحدة.
- ١٠- الكلاب.

دراسة أجراها العالم ديفيد والشنسكي

10

هل الخوف قبل الإلقاء أمر إيجابي مفيد؟

الجواب: نعم، لا بد حتى تتميز ونؤثر أن نشعر بقليل من الخوف الذي يولد لدينا طاقة وحماس لتأدية المهمة؛ وليس ذلك الخوف الذي تجاوز الحد مما يجعلني أراجع أو أقف مهزوز الثقة.

إضاءة

الخوف طبيعي .. ومن غير الطبيعي الاتخاف.

كيف يحدث الارتباك والخوف؟

إضاءة

بداية الجهول قد تخيف
تكراره يجعله اليق
تقبل للخوف في البداية
سياسة الشجعان عن دراية
واعلم بأن الخوف في فرار
منى اقتنجه بعقر دار
د. صلاح الراشد



إضاءة

أي شخص يستطيع أن يهزم
الخوف وذلك بأن يفعل ما
يخاف منه بشرط أن يستمر
فيه حتى يحقق سجالاً من
النجاحات فيه.
روزفلت



إضاءة

حديثك سيكون
سطحياً ورتيباً وهو مؤثر إذا لم
تشعر بقدر من الخوف.

تظهر علينا علامات الارتباك والخوف حيث تتقلص العضلات، ينخفض الصوت، يتسارع التنفس، يخفق القلب بسرعة، يجف الفم، يصعب النطق.



٩٠٪ من المخاوف التي نخشاهما أوهاام لاتقع.

الخوف نوعان

قديم:

تجارب سلبية ماضية حدثت لنا أيام الطفولة وشكلت لدينا قناعات ما عن ذلك الشيء.

مستقبل:

خشية تكرار التجربة السلبية التي وقعت فيها أو حذرني منها من وقع فيها.

إضاءة

العقل كالقفل والفكرة كالبنزرة والتفكير فيها هو بمثابة الري ولن تحصده سوى مازرعت من أفكار سلبية أو إيجابية.

مثال:

أنا أخشى الحشرات

فربما لدغتنني حشرة ما فتولدت لدي تجربة سلبية جعلتني أخشى هذا النوع من الحشرات، وربما أعمم على الحشرات كلها.

وربما أخاف منها لأن أبي وأخي حذّراني من لسعتها وبالتالي أخافها رغم أنني لم أمر بتجربة سلبية معها، وكذلك الخوف من الإلقاء:

حقائق لابد من معرفتها

- الخوف نعمة إذ هو طاقة يمدنا بها الجسم.
- أن الرهبة من لقاء الجمهور شعور يحس به الجميع.
- خوفك من الحديث راجع إلى عدم اعتيادك الحديث أمام الآخرين.
- شعورك بالخوف دليل احترامك لجمهورك.

فإما أن تكون قد مررت

بتجربة سلبية جعلتك

تخشى الوقوف أو

الحديث أمام الآخرين

لخوفك من تجرّع مرارة

التجربة السابقة مرة

أخرى.

أوربما حذّرَكَ الآخرون،

وأرهبوك من الإلقاء وأنت لم تجرب مهارتك في ذلك، وتذكر أن (٩٠٪ من المخاوف أوهاام). وسنفضّل القول في مهارات التغلب على الخوف المصاحب للإلقاء في الباب الثاني بإذن الله.

إضاءة

أسباب رفض الحديث أمام الناس:

لا يوجد لدي ما أقوله

سأفشل ويضحك الناس عليّ

سوف أنسى كل شيء، عندما أقت

لم أتحدث جيداً في حياتي

أنا خجول

أنا خائف

ترجعت أهضالي.

مظاهر الخوف وطرق التعامل معها كما ذكرها د. طارق السويدان

الظاهرة	كيف تتصرف؟
العرق	أهمله - لن ينتبه له أحد - الأمر طبيعي - استخدم مزيل للعرق.
ازدياد نبضات القلب	تنفس بعمق - لا تنظر إلى الجمهور مباشرة - انظر إلى شيء جامد.
جفاف الفم	أبطئ الحديث - توقف بين الجمل - اشرب رشقات من الماء.
رجفة في الصوت	اضغط على بعض الكلمات - تكلم ببطء - نوع نبرات صوتك لا تكثر متزول سريعاً.
رجفة في اليد	استعمل بطاقات صغيرة - امسك شيئاً - لا تمسك يدك الأخرى لا تهتم لن يعلم الناس بها.
سرعة التنفس	تنفس من أنفك لا من فمك - تنفس بعمق - لا تسرع في حديثك.
ارتباك وقلق	حضر جيداً - توكل على الله - البس ملابس أنيقة انظر وركز على المستمعين.
برودة اليدين	افرك يديك جيداً ببعضهما - لن يشعر بها أحد - لن تستمر الحالة ولن تؤثر على أدائك.

إضاءة

يقول مالكولاف:

إذا لم تشعر بالتوتر عند
أدائك لعجل جديد فأنت أحد
شخصين:

- ١) إما أنك غبي جداً.
 - ٢) أو أنك لا تبالي أن يكون
عملك سيئاً.
- لذا شيء من التوتر الطبيعي
يجعلك أفضل.

إضاءة

الخوف الشديد من الإلقاء
يتلاشى بالممارسة، آتيا
الساخن الذي تشعر بسخونته
في لهساتك الأولى له إلى أن
تقول إن الهواء بارد، وهو ليس
بارد ولكنك استطعت أن
تتكيف معه بالتدرج.



قبل الإلقاء / مرحلة الإعداد

22 اختيار الموضوع

22 تحليل الجمهور 23 مراعاة المحيط 24 تحديد الهدف

العمر المكان إخبار إقناع

الجنس الزمان إمتاع

المهنة الحدث إمتاع

الخلقية

الثقافية

المستوى الاجتماعي





38

كيف تكتب الموضوع

طرق الإعداد

أسلوب الكتابة

الأنظمة التمثيلية

البرامج العقلية

أنواع الكلمات

الارتجال

ملخص الفصل

نصائح عند

الكتابة والتحضير

كيف تنظم وترتب

الأفكار داخل الكلمة

26

عناصر الكلمة

الاستهلال

متن الموضوع

الختام

ملخص الفصل

وسائل

الانتقال

المقدمة

نقاط الدعم

الإغلاق

نموذج

كولب



قبل الإلقاء

مرحلة الإعداد

لورجعت إلى الجامعة مرة أخرى لركزت على أمرين..

أولهما: فن الكتابة..

والثاني: فن الخطابة..

فلا شيء في الحياة أهم من القدرة على الاتصال

بالآخرين .

الرئيس الأمريكي السابق

فورد

كيف تختار موضوع كلمتك؟

قس مرتين واقطع مرة واحدة

إعدادك الجيد دليل
على احترامك لمستمعيك.

لا بد أن تراعي هذه المحاور عند اختيار موضوعك:

- (١) تحليل الجمهور.
- (٢) مراعاة المحيط.
- (٣) تحديد الهدف.

إضاءة



إني أحضر لكل درس أريد
أن ألقيه.

«الشيخ ابن عثيمين رحمه الله»

أولاً / تحليل الجمهور:

تعرف على جمهورك قبل أن تكتب له وتلقي أمامه:

العمر - الجنس - المهنة - الخلفية الثقافية - المستوى الاجتماعي - اهتماماتهم - تطلعاتهم - أبرز مشكلاتهم.
فمن الخطأ أن تتكلم في الأماكن الريفية عن أخطار الشبكة العنكبوتية، أو تخاطب طلاب المدارس عن تجربات القانون الدولي.

فمعرفة جمهورك تهيئك للاختيار الأمثل لموضوعك بل ولمفردات حديثك، فتجنب المصطلحات العلمية التي لا يفهمها إلا أصحاب الاختصاص أو النماذج المثالية جداً عند جمهور الشباب.

أسئلة مساعدة..

ما أعمارهم؟ ذكور أم أنثى أم مختلط؟ ما أعمالهم ووظائفهم؟ ماذا يعرفون عن الموضوع؟ ما حالتهم الاجتماعية؟ كم عدد الحضور؟ هل سبق أن طرح عليهم الموضوع؟ هل جاؤوا برغبتهم أم ملزمين؟

ألقي روسيل كونويل محاضرته الشهيرة (فداين من الألباس) أكثر من ٦ آلاف مرة
والعجيب في الأمر أن المحاضرة تختلف في صياغتها كل مرة، فسئل عن ذلك فقال (إن
الجمهور يختلف) فأنا أزور المدينة أنجول فيها قبل الإلقاء لرؤية ناظر
البريد وسائق العائلة والحلاق ومدير الفندق وأدخل المتاجر
وأخاطب الناس لأتعرّف إليهم ثم ألقى محاضرتي وفقاً
لنوعية جمهوري.

إضاءة



تذكرات بعض الكلمات
أو الحركات أو الأمثلة تُقبل في
مجموعات وتُرفض في أخرى
فاعرف مع من ستحدث.

إضاءة



أحد المتحدثين وقف متحدثاً عن
فضل الوالدين وأدع إليها إبداع
لكنه كان يجهل أنه يتحدث في
مخيم ترفيهي لجمعية ترمي الأبناء.
فلو عرف جمهوره لاختار موضوعه.

إضاءة



لا تكن عبقراً عند العامة أو
سطحياً عند المختصين.



إضاءة

كَلِّ لِكُلِّ عَبْدٍ بِهَقْدَارِ عَقْلَهُ،
وَزِنْ لَهُ بِبَيْرَاتِ فَهْمِهِ حَتَّى
تَسْلَمَ مِنْهُ وَيَنْتَفِعَ بِكَ، وَإِلَّا وَقَعَ
الْإِنْكَارُ لِتَفَاوُتِ الْهَيْبَارِ.
محمد الغزالي

إضاءة

أَحَدُهُمُ ألقى كَلِمَتَهُ فِي مَنَى
وَوَزَعَ النَّاسَ إِلَى مَجْبُوعَاتِ
لِيَجْعَلَ وَرَثَ عَمَلٍ... أ...
فَلَكِ أَنْ تَتَخَيَّلَ مَا حَدِثَ.

إضاءة

قال رسول الله ﷺ: «
مَا أَنْتَ بِمُحَدِّثٍ قَوْمًا حَدِيثًا
لَا تَبْلُغُهُ عَقُولُهُمْ إِلَّا كَانَتْ
لِبَعْضِهِمْ فَتْنَةً». رواه مسلم

إضاءة

حضورك في الوقت المناسب
وانتهائك في الوقت المحدد
لك، دليل على احترامك
للمستمعين.

آداب المحيطة:

العوامل المحيطة لها الأثر البالغ في استقبال الجمهور للرسالة من عدمها وكذلك في اختيار الموضوع.

ويشمل المحيط:



(١) **المكان:** إذا شعر المتحدث أن المكان غير ملائم للجمهور بسبب التهوية أو الإضاءة أو الازدحام فعليه عندها اختصار الكلمة، ونوع المكان يحتم عليك مواضيع معينة، فما يطرح في المسجد قد لا يحسن طرحه في مسرح أو نادٍ رياضي أو لقاء شبابي.



(٢) **الزمن:** احترم الآخرين بعدم تجاوز الوقت المحدد لك بل اختتم قبل وقتك المحدد، كذلك للزمن تأثير في اختيارك للموضوع فبعض الموضوعات لا تستطيع تغطيتها في وقت قصير والبعض الآخر لا يجذب أن تطرحه في وقت طويل. فلا تستطيع أن تطرح مشكلة الطلاق وطرق حلها وأسبابها وكل ما يتعلق بها إذا كان الوقت قصيراً.



(٣) **الحدث:** لا بد عند اختيار الموضوع من مراعاة الأحداث، وأقصد بها حديث الساعة فإذا حدث زلزال في منطقة معينة فمن الخطأ أن تتحدث عن أضرار التدخين أو فوائد السواك؛ والمتحدث البارع يهتم بمثل هذا العامل، فموسم الامتحانات جميل منك أن ترفع الهمم فيه وأن تهوّن المسألة وأن تعلق الطلاب بالله، وأن تحث الآباء على تهيئة الجو الدراسي المناسب لأبنائهم وأن تدعو للجميع بالتوفيق. أو تحدث عن موضوعك وأشر في بدايته إلى ذلك الحدث؛ وأنت بهذه الطريقة تمتص الأحاديث الجانبية التي تريد الاستزادة عن الحدث.

مثال: كلمتك عن (مهارات التواصل مع الأبناء) وكان الحدث المصاحب لحديثك أمطاراً عمت البلاد فجميل منك أن تبارك للأمة هذه الأمطار وأن تسأل الجمهور عن أخبارها، أو أن تقدم أنت الأخبار لهم ثم تبدأ بعد ذلك موضوعك.

لا بد أن تكون ملماً بموضوعك، وأن يكون موضوعك مهماً لجمهورك.

تحديد الهدف:

إن تحديدك لهدفك يؤثر في اختيارك للموضوع، و المحتوى، وطريقة العرض.
الهدف من الإلقاء: (١) إخبار. (٢) إقناع. (٣) إمتاع.

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إمتاع الجمهور	قصص الأعياء والحمقى طرائف شعرية مواقف مرحة مواقف مبعث شقاوة فتيات	فكاهة قصص مواقف تجارب شخصية وصف وتعليق ألغاز	مفردات بسيطة - لغة عامية - ابتسامه - ألفه عالية من البداية - كسر الحواجز قبل الحديث - استخدام لغة الجسد للوصف والتصوير - السماع للمداخلات والتعليقات السريعة - الاستعانة بأحد الحضور للتطبيق أو التمثيل - تقديم حوافز مادية - كتيبات - هدايا - اشتراكات.
إقناع الجمهور	أهمية التربية صلاة الفجر تغيير العادات السلبية خطر المعاكسات	أدلة دراسات قصص رمزية قصص واقعية تجارب شخصية نماذج ناجحة وأخرى فاشلة أقوال وأراء العلماء أدلة الكتاب والسنة عرض العوائد والعواقب وصف المشكلة وعرض الأسباب والآثار التركيز على الحلول ترغيب وترهيب	تكوين ألفه مع الجمهور - استخدام أسلوب الحوار والنقاش - استخدام نبرات صوت مختلفة - إثارة التأمل من خلال السؤال والصمت - تخفيف الهمم وملاسة القيم وتحريك المشاعر والربط بالأهداف الشخصية لهم - عرفهم بالحل ثم حفرهم إليه ثم كلفهم به - وبسط العمل وضخم النتيجة - اعط مساحة للاستشارة الشخصية - قدم لهم طرق الاتصال بك.

تذكرة



للكلام غاية

ولنشاط المستمعين نهاية.
«المحافظ»

إضاءة



خير الكلام ما قل وجل،
ودل ولم يدل... (السوي)
خير الكلام ما فهمته العامة
ورضيت به الخاصة.

إضاءة



ليست كل المواضيع تبثك
حق الحديث عنها.
«دبل كارنيجي»

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إخبار الجمهور	صفة الصلاة على النبي. كيف تختار تخصصك الجامعي. كيف تدير ميزانية أسرتك. الفرق بين الإدارة والقيادة. الزواجان حقوق وواجبات.	تعريفات شرح وتفصيل تقسيم الأفكار تقديم الأسباب والآثار والحلول والبدائل تقديم وتوضيح الخطوات العملية توضيح الأخطاء الشائعة وتصحيحها إبراز الفروقات ذكر المراجع	استخدام أسلوب المحاضرة الاستعانة بوسائل إيضاح كالجداول والصور والمجسمات والعروض المرئية تقديم خلاصة الموضوع إعادة وتكرير الأفكار المهمة فتح المجال في الجزء الأخير من الوقت للنقاش والتعليقات.

* وربما يكون هدفك خليطاً من هذه الأنواع وعند ذلك يكون موضوعك ومحتواه وطريقة عرضه تبعاً للهدف الأول والأهم مع مراعاة الأهداف الأخرى.

مزيداً من التحديد:

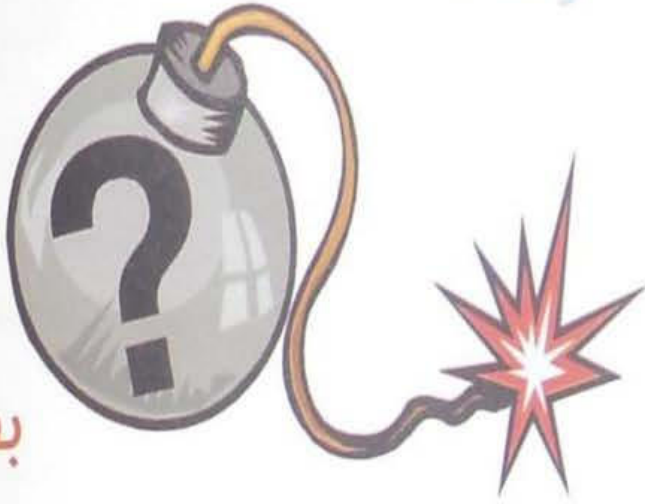
تحدثنا أن الهدف إما أن يكون للإمتاع أو الإقناع أو الإخبار أو لهم جميعاً ثم لاحظنا كيف تغير الموضوع والمحتوى الداخلي وطريقة العرض تبعاً للهدف من الحديث إليك مزيداً من الأهداف والتي كلما حددتها بدقة كنت قادراً على الوصول إليها بسرعة بإذن الله وهي:

أن يكون الموضوع قديماً فتحدثه أو حديثاً فتأصله أو مختصراً فتشرحه أو مشروحاً فتختصره أو عميقاً فتبسّطه أو سطحياً فتعمقه أو متفرقاً فتجمعه أو ناقصاً فتضيف إليه أو جديداً فتخبر عنه أو متشابهاً فتبرز فروقه أو مهماً فتشير إليه أو مشوهاً فتجلي صوابه أو عائماً فتقعد له أو نظرياً فتقدم أساليب عملية فيه أو منسياً فتذكر به أو جيداً فتدعو إليه أو سيئاً فتحذر منه ... **فيما إذا تريد بالضبط؟**

قبل أن تبدأ..
اعرف سبب وقوفك وتحدثك.

وسائل لمقدمة ناجحة:

ابدأ
بقنبلة



١- استخدم استشهداً:

(آية - حديث - شعر) ولا بد أن يكون مثيراً ومؤثراً وله علاقة بالموضوع ولا تكثر من الاستشهادات في المقدمة.

٢- ابدأ بتساؤل:

(أندرون من المفلس؟) (ما أسرع طريقة لكسب قلب ابنك؟).

٣- حقيقة أو بيان مذهل:

(نسبة الإبداع لدى الأطفال قبل المدرسة تصل إلى ٩٠٪ وبعد دخول المدرسة تصل إلى ١٠٪).
(مليوناً أنبوب في كُلى الإنسان لو جمعت على طول واحد لبلغت ١٠ آلاف كيلو متر بمعنى أنها تعادل ربع قطر الكرة الأرضية).

٤- إحصائيات مذهلة وتعطي معلومة:

تُصرف الدول العربية مجتمعة قرابة مليار دولار سنوياً من أجل التعليم، وإسرائيل وحدها ترصد ٩ مليار دولار سنوياً للتعليم.

٥- خبر جديد يمر بالناس:

اقرأ الصحف واستمع للأخبار ثم انتق ما يناسب موضوعك.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الختم

الإغلاق

إضاءة

لا نعتذر في مقدمتك فهناك ٨٥ من الحاضرين لا يريدون معرفة ما نعتذر منه و ١٥ من الباقي لا يريدون أن يتأثروا بهذا السبب. «د. عبد الرحمن نوحيق»

إضاءة

هل يرتل الإنسان أو يعبر صوته عند الاستشهاد بأية ما؟ يقول الشيخ د. سعود الشريم إمام وخطيب المسجد الحرام في كتابه (ومبعض من الحرم): "لا أعلم بعد التمتع ما يدل على أنه ﷺ كان يرتل الآية الواحدة أو الآيتين في استشهاده سواء في الخطبة أو في أثناء حديثه للصحابة رضي الله عنهم".

إضاءة

المتحدث البارح لا يفشي سره في أول حديثه.

«د. عبد الوهاب الطريري»

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

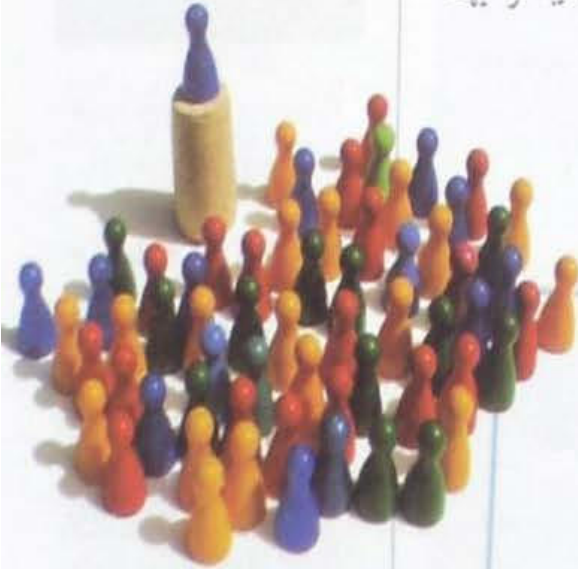
الختم

الإغلاق

إضاءة



طريقة (الوعد) من الطرق
الناجحة لجذب انتباه
المتسمعين إليك، قل لهم
(كيف يمكنهم الحصول على ما
يريدون بفعل ما تقترح؟)
اعدكم لو استبعتهم لـ عشر
دقائق بإعطائكم الطريقة
المثلى لتحقيق السعادة؟
اعدكم أن تخرجوا اليوم وفي
أذهانكم الكثير من الحلول لتربية
أبنائكم .



٦- تحدث عن تجربة شخصية حدثت لك:

(تخيلوا مشاعري عندما رأيته يسبح في دماثة) (لن أنسى ذلك الموقف عندما كنت...).

٧- معلومات تهمهم وتؤثر فيهم:

هل تعلمون كم غرام من الدهون تأكلون يوميا؟ كم من قارب لك مات بسبب حوادث المرور! هل تستطيعون إحصاء المنكرات التي تعصف بها بيوتنا، بل التي هي هنا في هذا المكان، بل التي الآن ربما في جيبيك؟

٩- الخروج عن المألوف:

وقف أحد الملقين وبعد الاستهلال أغلق إنارة المكان وبدأ يتحدث عن قصة ذلك الرجل الأعمى ومعاناته، وآخر مزق قطعة نقدية ورمى بها في سلة المهملات وقال هكذا نهدر أموالنا في... وبدأ بموضوعه، أحدهم وقف أمام الجمهور ثم صمت طويلاً ثم ابتسم وبدأ حديثه عن أهمية الصبر في التربية، وأحدهم مزق أوراقاً ورمها في الهواء ثم تكلم عن سلبيات الغضب والانديفاع، وآخر أمسك بكرة هوائية وضغطها حتى انفجرت ثم تكلم عن ضغوط العمل، وغير ذلك من الطرق التي يمكن لأمثالك أن يبدعوا فيها.

١٠- ابدأ بقصة:

وهي من أقدم وأقوى وسائل شد الانتباه والتأثير؛ اجعلها قصيرة ومتعلقة بالموضوع.

١- أنت مجهول بالنسبة لهم.

٢- التركيز فيها يكون عالياً.

٣- معظم الحضور ينظرون إليك بتفصيل.

٤- كل مستمع يبدأ بتقييمك في البداية.

٥- الانطباع الأول يصعب تغييره.

في
الـ ٣ دقائق
الأولى

لذلك اهتم بهقدمتك فالناس تتذكر جيداً البداية والنهاية .

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الخاتمة

الإغلاق

متن الموضوع

هو القلب النابض، وهو ما تريد قوله، وهو لب الكلام، ومن أجله وقفت للحديث



قسّم المتن من ٣-٥ نقاط رئيسة واجعل لكل نقطة رئيسة
من ٣-٥ نقاط فرعية وتنفرع من النقاط الفرعية
أفكار الموضوع والتي تعتمد على نقاط الدعم.

مثال

- < الفكرة الرئيسية هي أضرار التدخين.
- < الفكرة الفرعية هي أضراره الاجتماعية.
- < وتذكر أضراره الاجتماعية وتذكر معها نقاط دعم الموضوع.

والمقصود بنقاط الدعم هو:

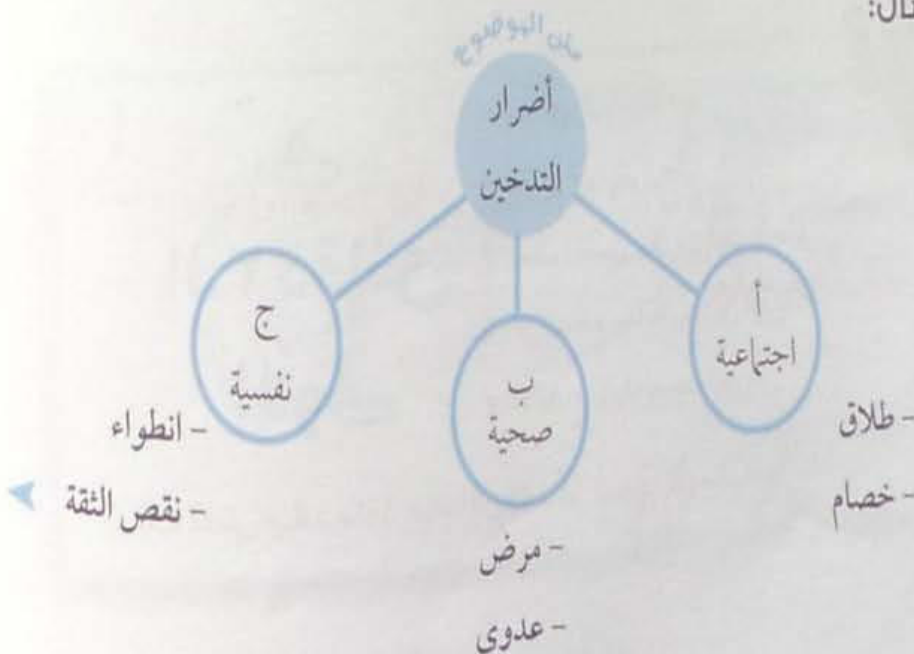
(آية - حديث - قصة - مقارنة وتشبيه - إحصاءات - أقوال - أمثال).

إضاءة



المصحف المهني من المراجع
الرائعة للبحث حيث يحتوي
على تفسير الآيات وأسباب النزول
بالإضافة إلى تفسيره لموضوعات
القرآن حيث يجد القارئ،
والباحث والمتحدث الآيات التي
تناسب الموضوع الذي يريد
التحدث عنه كالدين والحلق
والهجنم والسياسة والعلاقات
الإنسانية حيث يذكر الموضوع ثم
يورد أرقام الآيات الواردة فيها.

مثال:



عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الختم

الإغلاق

نقاط دعم الموضوع

إضاءة



موسوعة المكتبة الشاملة:
برنامج الكتروني يحوي ألف
الكتب وبه مميزات تيسر
للباحث جمع المعلومات مع ذكر
مراجعها وقائلها وهو متاح مجاناً
عبر موقع الموسوعة
www.islamport.com

إضاءة



المعلومات لها مدة صلاحية
فتأكد من عدم انتهائها.

إضاءة



إذا كانت الأفكار واضحة في
ذهنك فلا تفرض أن الجمهور
فهمها، لذا دعم حديثك
بالمثلة والتوضيحات.

النقاط	المميزات	لنتيجة أفضل
الآيات	تدعم موضوعك بقوة. تزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	احفظها جيداً - اقرأها مجودة - اقرأها قراءة صحيحة - فسر بعض معانيها - ركز على موضع الشاهد فيها.
الحديث	يدعم موضوعك بقوة. يزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	تأكد من صحة الحديث - احفظ المتن وانتقله بدقة فسر بعض الكلمات - حدد موضع الشاهد.
القصة	تشد الانتباه - تقرب المعنى إلى الذهن. تزيد من تفاعل الحضور.	جديدة ومثيرة - اذكر زمانها ومكانها - واقعية شخصية - لا تقلها بسرعة - اجعلها بسيطة ومباشرة - اترك تفاصيلها.
المقارنة والتشبيه	تقرب الصورة إلى الذهن. تبسط المعلومة.	قارن الغريب بالمألوف - قارن المجهول بالمعروف قارن المعنوي بشيء حسي.
الإحصاءات	تقوي فكرتك وتدعمها.	لا تكثر منها - اجعلها سهلة - اطرحها ببطء اطرح الجديد - قارن بما يشيء يعرفه الناس.
الأمثال	تساعد في كسر القناعات - تقرب الفكرة تدعم الحديث - توصل الفكرة.	اذكرها كما قيلت - تجنب الغريب منها اشرحها - اذكر قصتها ولو باختصار.
الأقوال	تعتبر عامل تأييد ودعم قوي للأفكار.	انقل الكلام بدقة - تأكد من القائل واذكره اذكر المصدر - تجنب الغريب منها - استعن بأقوال الصحابة والأئمة والمفكرين المعروفين تناول الجديد منها أو غير المشهور.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

مثنى الموضوع

الختام

الإغلاق

كيف تعرض الأرقام باحتراف؟

عند إيرادك لأرقام معينة حاول أن تجعلها أكثر تشويقاً وتأثيراً وذلك بمقارنتها بشيء محسوس أو مألوف، فبدلاً من أن تقول: سقط من ارتفاع ٩ أمتار، قل: سقط من ارتفاع منارة مسجد، وبدلاً من أن تقول: ١٢٠ حالة طلاق سنوياً، اقسم ١٢٠ على عدد أشهر السنة لتصبح النتيجة ١٠ حالات طلاق كل شهر؛ ثم لتجعلها أكثر تأثيراً اقسم ١٠ على عدد أيام الشهر لتصبح النتيجة كالتالي: طلاق كل ثلاثة أيام تحدث حالة طلاق؛ وقارنها بقولك ١٢٠ حالة طلاق في السنة، لا شك أن النتيجة واحدة ولكن طريقة عرضها جعلتها أكثر تشويقاً وتأثيراً.

مثال (١) ٣٠ مليون عرض يلتقي يومياً في العالم..

الاحتراف في ذكرها (اضرب كفاً بكف، وقل: الآن عرض ٣٤٧ عرضاً في العالم....)

وذلك بقسمة ٣٠ مليون على عدد الثواني في اليوم ليصبح الناتج ٣٤٧.

مثال (٢) في كل دقيقة يموت إنسان بسبب الحوادث المرورية..

عبر عنها باحتراف: (أشعل عود ثقاب وانتظر حتى ينتهي وقل بعد أن ملأت الدهشة

الجمهور: الآن بانتها نار هذا العود مات رجل أو امرأة بسبب حوادث السير.

(٣) ٤٠٪ من طلاب الجامعة يغيرون تخصصاتهم في السنة الأولى من دراستهم..

قل: اثنان من بين خمسة طلاب يغيرون تخصصاتهم كل سنة.

٣ العدد

مفعول السحر في نفوس المستمعين وله خصوصية في الكثير من الثقافات وكذلك

في شريعتنا السمحاء، وفي الحديث: «ثلاث جدهن جد...»، «ثلاث من كن فيه...»،

«ثلاثة لا يكلمهم الله»، «ثلاث حق على كل مسلم...».

والأمثلة أكثر من أن تحصر، فاستخدم هذا العدد في تسمياتك وتصنيفاتك ونقاطك.

إضاءة



اجعل الأرقام تنبض بالحياة.
«ماتولاف»

إضاءة



فن ذكر الإحصاءات
هل تشعر بالفرق الكبير بين
البيوت والبلبوت؟
دعني أشرح لك بذلك:
إن أحد عشر يوماً ونصف يوم
تعاادل مليون ثانية،
في حين أن ٣٢ سنة تعادل
بليون ثانية.
لأن الأرقام مجردة وعند
تشبيهها بشيء حسي يسهل
على العقل إدراكها وتصور
أبعادها.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الخاتمة

الإغلاق

إضاءة



إذا كان الإقلاع أخطر شيء، في الطيران فإن 117 من حوادث الطائرات تقع في آخر 10 دقائق. لذا اهتم بنهاية حديثك وختامك بكتبك.

الخاتمة

للخاتمة عدة طرق منها:

◀ لخص ما ذكرت في عدة نقاط.

◀ الطلب أو التوصيات: ماذا تريد منهم؟

بعد معرفتكم لأهمية التخطيط في حياتنا ومدى تأثيره على نجاحنا لعلكم تتساءلون متى وأين وكيف نبدأ؟ فإليك الطريقة.

◀ كرر النقاط المهمة مع إضافة العاطفة والحماس لتحصل على خاتمة رائعة.

◀ السؤال التوبيخي أو التشجيعي (بعد معرفتكم بفوائد مركز الإرشاد الأسري وأهدافه

النييلة لعلكم تسألون: كيف ندعم هذا المشروع الرائع؟).

وبعد ذلك كله إلى متى هذا الإسراف في العنف على أبنائنا؟! توبيخ.

◀ اختتم بقصة (مثيرة - قصيرة - ذات صلة بالموضوع).

◀ المقارنة بين ما ذكرت وضده؛ كالانتقال من الفشل إلى النجاح، من القلة إلى الكثرة، من حالة إلى

حالة أفضل (في عصور الإسلام الأولى انهمك الغرب في تقليد عظماء وعلماء المسلمين، أعجبوا

بهم؛ فصاح علماءؤهم ومفكروهم بالناس خشية أن يتأثروا بالإسلام والآن انقلبت الآية فأصبح

شبابنا يقلد سقلة الغرب).

◀ استشهاد: بأقوال وأشعار تخدم الموضوع أو تجارب ناجحة أو آيات وأحاديث.

◀ تكرار الكلمات: مثل: ألا هل بلغت اللهم فاشهد - احذر ثم احذر ثم احذر من الوقوع في

شراك الرذيلة !!



عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

اختتام

الإغلاق

وصايا



- كن محفراً لهم في ختام حديثك، أخبرهم بأنهم مؤثرون وأنهم قادرون.
- كن نشيطاً في ختامك وحاول ألا يظهر عليك التعب أو الإرهاق.
- أتقن الخاتمة فهي ما سيبقى في الأذهان.
- كن بارعاً في صياغة الخاتمة وازرع في عقول الناس ما شئت فإنك ستجد تربة خصبة بدأت في تخصيبها منذ المقدمة مروراً بمتن الموضوع ثم الختام.
- اجعل حديثك يُشعر بالانتهاء والختام.
- ليس المهم أن تقول كل ما لديك فإذا اضطررت الوقت إلى التوقف فلا تختصر اختصاراً مغللاً، أو تسرع في الحديث، وإنما توقف عن الكلام بعد نقطة معينة ثم أغلق الحديث.

إضاءة



قل لهم ماذا ستقول لهم .
ثم قل لهم ماذا تريد أن تقوله لهم .
ثم قل لهم ما فلتته لهم .
دوني والتر

• القصة الطويلة .

• النكتة الباردة .

• لا تقل هذا كل ما لدى .

• لا تعتذر كثيراً عن الإطالة أو التعب أو الملل الذي سببته .

• لا تذكر موضوعاً ثم تتوقف عنه معتذراً بضيق الوقت .

• لا تثبط الناس ولا تقلل من قدراتهم ولا تفقد هم الأمل .

• لا تقل ختاماً، أو وفي الختام، أو وأخيراً ثم لا تنتهي .

• لا تهزأ ببلد أو قبيلة أو دين أو نادٍ أو منظمة .

احذر

إضاءة



ليس المهم أن تقول كل ما
لديك ولكن المهم أن يكون
لديك ما يفهم .

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الختم

الإغلاق

إضاءة

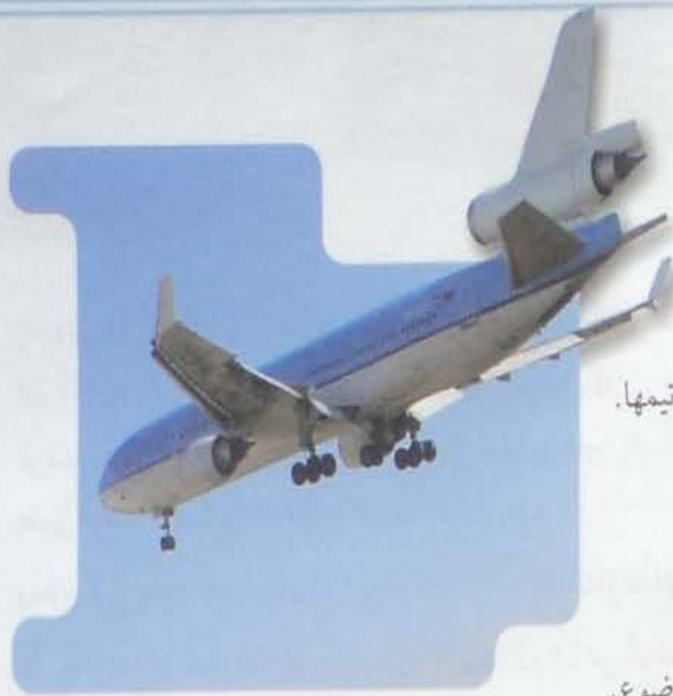


أحدكم قام بالتجول في مدينة الرياض كلها في ربح ساعة ثم توقف وسأل الركاب ما رأيكم في مدينة الرياض فلم يستطع أحد أن يجيبه .. فليس الغاية أن تقول كل ما لديك على حساب الفهم ولكن الغاية أن تقول أهم ما لديك في الوقت المخصص لك .

وصية



أحرص أن يكون الاستهلال جيداً حتى تعطي انطباعاً إيجابياً عنك .
واختم حديثك بطريقة جيدة فالناس تتذكر البداية والنهاية .



الإغلاق

- احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها .
- ليكن مختصراً .
- انتقِ ألفاظاً بلاغية .
- جدد أسلوب الإغلاق .
- لا بد أن يكون له علاقة بالموضوع .
- يشتمل على دعاء أو شكر للحضور على استماعهم ومشاعرك تجاههم .

مثال (١)

أسأل الله القادر بأن يعيد للأمة هيبته ومكانتها وأن يجعلها تقود الناس من الظلمات إلى النور، وأن يعيننا على أنفسنا فنصلحها وبذلك نصلح العالم بأسره .

مثال (٢)

ختاماً لا يسعني إلا أن أشكركم على حسن ذواتكم وحضوركم وتفاعلكم وإني لأرجو الله وكي أمل بأن تكونوا أئمة للإصلاح ودعاة للهدى تحملون راية الدين لتكون كلمة الله هي العليا .

مثال (٣)

وأخيراً سعدت بتواجدكم وتشرفت بالوقوف أمامكم فأثاب الله الحاضر والمحاضر .

مثال (٤)

شكراً لكم ، شكراً لحضوركم ، شكراً لاستماعكم ، شكراً لثقتكم ، شكراً لتفاعلكم
شكراً لمداخلاتكم شكراً لآرائكم .

الكلمات الأخيرة:

كلمات تستقر في القلوب وتلخص المطلوب



إدارة الوقت أثناء الإلقاء من أهم مهارات المتحدث البارِع

إدارة الوقت

إدارة الوقت تجعلك أكثر وعياً بفقرات حديثك وتمكنك من التركيز على المهم في أجزاء كلمتك وتجعلك قادراً على إعداد وتقديم عرضك بناءً على الوقت المتاح لك، فلا شيء أكثر إزعاجاً للمستمعين من تجاوز الوقت المحدد أو الإطالة في جزئيات معينة على حساب محاور رئيسة أو أن تقفز بعض الفقرات متعلاً بضيق الوقت أو أن تمنع المداخلات تعويضاً للوقت المهدر.

ولعلي أطرح عليك بعض النصائح التي تمكنك من بناء كلمتك وفقاً للوقت المخصص لك :

- < تعامل مع عرضك بلغة الأرقام
- < الاستهلال ٥٪ من الوقت
- < المقدمة ١٠٪ من الوقت
- < صلب الموضوع ٧٠٪ من الوقت
- < الختام ١٠٪ من الوقت
- < الإغلاق ٥٪ من الوقت
- < ١٪ من الوقت عادة لا يمكن السيطرة عليه كمشاكل التقنية أو التنظيم وغيرها.

فلو طلب منك أن تقدم عرضاً مدته ١٠ دقائق فلا تفترض - كما يفعل الكثيرون - أنك ستكلم ١٠ دقائق عن صلب الموضوع لأنك ستستغرق قرابة نصف دقيقة للوقوف أمامهم والسلام والترحيب، ثم ستستهلك بناءً على النسب السابقة دقيقة واحدة لمقدمة حديثك ثم ستختم وتغلق الموضوع في قرابة دقيقة ونصف وبالتالي لن يتبقى لصلب الموضوع سوى سبع دقائق فقط وحتى هذه السبع دقائق قد تضطر فيها إلى شرح نقطة ما أو إعادتها أو استقبال أسئلة عنها ليكون الوقت الفعلي لمحاور الموضوع خمس دقائق فقط، وعندها فإنك ستضطر إلى إعادة النظر في محاورك ولنفترض أنك ستستخدم ثلاث قصص وتعلق عليها وتذكر الفوائد منها وأن كل قصة ستستهلك عند إلقائها قرابة دقيقة ونصف فإن الوقت المخصص لك قد ينتهي تقريباً دون التعليق عليها واستخراج فوائدها.

ولعلاج الأمر من الجيد أن تلخص كلمتك وتركز حديثك وتقلص محاورك بما يناسب وقتك فبدلاً من سرد ثلاث قصص يجب الاكتفاء بواحدة وبدلاً من ذكر تفاصيلها اذكر أهم ما ورد فيها.

فإدارة وقت كلمتك لا يعني تغيير الكلمة وإنما إعادة بنائها بتقليل مستوى التفاصيل فيها والتركيز فيها على الأهم فالهم لذا كان التحضير للكلمات القصيرة يستهلك وقتاً أطول وجهداً أكبر في انتقاء الكلمات واختزال المعاني وتجاوز التفاصيل دون الإخلال بالمضمون.

ولتكون متحدثاً بارِعاً في التعامل مع الوقت ينبغي عليك أن تسجل كلمتك عند إلقائها ثم تستمع لها وتحب الوقت الذي استغرقته ثم تحاول أن تركز الحديث أكثر فأكثر وتقلص التفاصيل وتقلل من الاستهلال لا لتجعل وقتك يستوعب حديثك بل لتجعل حديثك متكاملًا في حدود الوقت المخصص لك.

إضاءة



قد يخصص لك ٦٠ دقيقة للحديث ولكن سوء التنظيم أو تعطل الأجهزة أو تأخر المتحدث الذي قبلك يقلص من وقتك المتاحة إلى ٣٠ دقيقة فقط لذا كن مستعداً لإعادة بناء كلمتك وفقاً للوقت المتاحة لك.

إضاءة



حتى ولو كنا سعداء بوجودك فتوقفت في الوقت المخصص لك

إضاءة



أنتب لكلمتك وقرأها لتعرف مدى الوقت الذي تستهلكه.

ملخص الفصل

١- جمهورك والوقت المحدد لك وطبيعة المكان والهدف من حديثك عناصر ضعها في اعتبارك عند اختيار الموضوع.

٢- عناصر الكلمة:

استهلال: (احفظه جيداً حتى تعطي انطباعاً إيجابياً عنك وحتى تزداد ثقتك بنفسك وتسيطر على توترك).

المقدمة: (ابدأ بقبلة لتشد انتباههم).

المتن: (هو ما تود قوله وإيصاله للمستمعين).

الختام: (أعد عليهم أهم ما قلته لهم واطلب ما تشاء منهم).

الإغلاق: (احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها- انتق أفضل العبارات وأجبر المستمعين على التصفيق لك).

٣- نقاط الدعم:

(آية- حديث- قصة- إحصاءات وأرقام- أمثلة وحكم- تجارب شخصية- أقوال- دراسات).



كيف تكتب الموضوع و تجمع المعلومات؟



إضاءة

يتعامل الهلقي في إعداد كلبته مع نربة غنية بالبعاد ولكن البحتف فقط من يستخرج منها شذرات الذهب الخالص.

إضاءة

اتعب في الاستعداد لتستريح في الإلقاء.

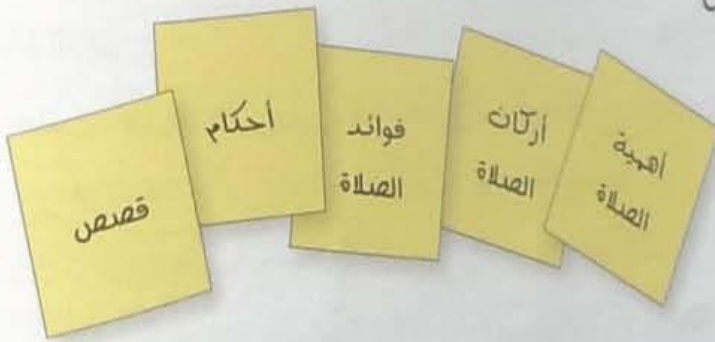
إضاءة

يقول الحسن البصري: (إن أقواماً قالوا: نحسن الظن بالله، كذبوا... لو أحسنوا الظن لأحسنوا العمل) لذا عليك بالاستعداد الجيد.

طريقة الأمانة طريقة الورق:

حدد عناصر أساسية لكتابة موضوعك الذي ستلقيه، ثم اجعل كل عنصر على ورقة خاصة به.

مثال



ثم بعد ذلك تجمع الكتب التي تخدمك في هذا الموضوع وتبدأ في تصفحها وكل معلومة تقرأها تضعها في العنصر المناسب لها، فإذا وجدت قصة ضعتها في ورقة القصص، وإذا وجدت معلومة عن الفوائد الصحية للصلاة فضعها في ورقة الفوائد.

وبعد ذلك اقرأ كل عنصر وما كتبت تحته وانتقِ الأفضل واحذف المكرر وادمج المشابه.

الطريقة الثانية: طريقة الشمس المشرقة:

بهذه الطريقة تستطيع أن ترى جميع العناصر أمامك وبالتالي تستطيع أن تختار منها ما يناسب هدفك وجمهورك ووقتك، فإذا كان جمهوري من الشباب فإنني سأحذف تاريخ التدخين وأضراره الاقتصادية والاجتماعية وركز مثلاً على القصص والحكم والأضرار الصحية والعلاج.



إضاءة

بعض المتحدثين يقود نفسه للفشل من خلال تأجيله للتحضير وعدم استعداده المسبق وعدم بذل الجهد في الإعداد حتى يحين موعد الإلقاء وهو لم يستعد، مما يجعل الإلقاء بالنسبة له عقبة كؤود أو وحشاً تأسراً، لذا حضر تحضيراً جيداً فذلك كفيل بهنك الثقة للوقوف أمام الآخرين وأفضل وقت للبدء في التحضير والإعداد هي لحظة ما يطلب منك ولو كان الموعد بعد شهر.. فابدأ الآن.

إضاءة

الخرطة الذهنية من الطرق الرائعة لكتابة عناصر الكلمة فهي تساعدك على تدفق الأفكار وعنصرتها وتفريعها وقرابها.
(راجع الخرائط الذهنية لتوني بوزات وغيره)

الطريقة الثالثة: طريقة العصف الذهني:

استعن بمجموعة من الأشخاص واطرح عليهم موضوعك وقم بتسجيل كل الآراء والأفكار بدون نقد للفكرة وبعد جمع الأفكار رتبها ونسقها بما يناسب كلمتك، «تستطيع عمل التمرين بمفردك»



نصائح عند الكتابة والتحضير:

- ركز على موضوع واحد ولا تخرج عنه.
- الناس تتذكر من 3-7 نقاط فقط.
- اجمع النقاط المتشابهة واجعلها في نقطة واحدة.
- لا تذكر كل شيء، فكثير الكلام ينسى بعضه بعضاً، ولكن اكتب الأهم فالمهم.
- حضر أكثر مما تحتاج فقد تُسأل وتحتاج إلى إجابة؛ فكن مستعداً.
- احترم جمهورك وابذل جهداً كبيراً في التحضير والاستعداد.
- استشر واكتب أي فكرة تطرأ عليك.
- استخدم العصف الذهني للخروج بأفكار مناسبة.

حدد موضوعك مبكراً وفكر فيه (وأنت بذلك تجعل لعقلك مساحة واسعة للتفكير والبحث) والعجيب في الأمر أنك ستري أفكاراً تحدم موضوعك في كل مكان؛ ستجدها وأنت تأكل وأنت تشاهد التلفاز، كذلك وأنت تقود سيارتك أو تطالع الصحف لأن عقلك اللاواعي لا يكل من البحث عما يريد حتى رغم انشغالك عن التفكير فيه.

فكر

إضاءة

احترم مستمعك وأرفع من شأن قولك ومنقولك فإن كانت نصف العلم (لا أدري) فنصفت الجهل (يقال واطن).

إضاءة

انتق مصطلحاتك جيداً.. فكلية هبيل في التجارة لها قدر، وفي السياسة لها قر.

إضاءة

يقول عليه السلام: «ما أنت بهدوت قوماً حديثاً لا تبلغه عقولهم، إلا كان لبعضهم فتنة».

رواه مسلم

كيف تنظم وترتب الأفكار داخل الكلمة؟

الترتيب الزمني:

اطرح الموضوع حسب تسلسله التاريخي من الأقدم إلى الأحدث أو العكس من الأحدث إلى الأقدم؛ أو الحديث عن الماضي والحاضر والمستقبل. ثم علق بعد كل حدث أو اترك التعليق والاستنتاج في نهاية الحديث، وهو أسلوب ممتع ومؤثر ويسهل على الجمهور متابعتك. **مثل:** (التطور الصناعي لدولة ماليزيا). (مرض الإيدز بين التفاؤل والتشاؤم).



الترتيب المكاني:

يستخدم في الحديث عن الانطلاق من نقطة معينة إلى أخرى عبر تسلسل مكاني

(فوق - غرب - تحت - يمين).

مثل: كيف حج النبي ﷺ؟

مثل: كيف تعمل عقولنا؟



الترتيب الموضوعي:

لكل موضوع تقسيمه الطبيعي وفي العادة يكون تقسيماً منطقياً واضحاً.

مثل: أهمية الموضوع - أنواع أو أسباب أو وظائف - النقاط المهمة - الحلول - العلاج

التوصيات المقترحة.

مثل: لمحة عن التدريب في المملكة:

• تاريخه. • نشأته.

• تطوره. • رواده.

• مستقبله.

إضاءة



قسم حديثك بناءً على هدفك ونوعية جمهورك ووقتك إلى:

- معلومات يجب عرضها.
- معلومات يستحسن عرضها.
- معلومات لا بأس في عرضها.

حتى تستطيع أن تتحكم في طرح أهم محاورك في الوقت المخصص لك.

الترتيب السببي:

وهو قائم على السبب والنتيجة فيذكر الملقى السبب ثم يذكر النتائج .
مثال ضعف الوعي الأسري نتج عنه ازدياد معدلات الطلاق في المملكة .

الترتيب العلاجي أو الترتيب بحل المشكلة:

وهو أن تذكر مشكلة ما ثم تشرع في وضع حلول لها وآلية لتنفيذ هذه الحلول .
مثال ظاهرة (التفحيط) يذكر الملقى بعض الحقائق والدراسات، ثم يبين أضرار تلك الظاهرة ومدى خطورتها، ثم يشرع في وضع حلول لها مثل: وضع أنظمة صارمة بحق المنحطين وغرامات مالية - عقوبات للمتفرجين - التوعية ونشر الثقافة .

الترتيب حسب الأهمية:

فتطرح النقاط حسب أهميتها لدى الجمهور
مثال كيف تجعل ابنك باراً بك ؟
كيف تجعله صالحاً في مجتمعه ؟
ما الرسائل والبدائل المفيدة للشباب ؟
نقاط يجب وأخرى يستحسن وأخرى لا بأس في طرحها

أسلوب المقارنات:

وهو ذكر أوجه الاتفاق والاختلاف بين أمرين أحدهما معروف لدى الجمهور .
مثال مقارنة التعليم في اليابان بالتعليم في دول الخليج .

إضاءة



المتحدث البارح هو من يختار الترتيب المناسب لموضوعه ولا يخرج أن يختار الآخر من ترتيب في موضوع واحد مثل: (القضايا) فيختار الترتيب الزمني ثم السببي ثم العلاجي .





واليك خطوات الكتابة:

حدد	حدد الموضوع بناءً على (الجمهور - الهدف - المكان - الوقت).
اجمع	من الإصدارات المسموعة والمرئية - عن طريق البحوث - الكتب المطويات الإنترنت - خبراء ومختصين .
اختر المعلومات	احذف المتكرر - ادمج المتشابهة - انتق الأهم - اختر المناسب لجمهورك ووقتك وهدفك.
اكتب	اكتب الموضوع كتابة أولية ولا تنس ترقيم الصفحات.
قيّم	قيّم وعدّل ما كتبت وتأكد من مناسبته للشرع والعرف.
تدرب	ألقه على مجموعة من الأقارب والأصدقاء الإيجابيين واستفد من توجيهاتهم.
طوّر	قم بتعديل الكلمة وفقاً لرؤيتك ورؤية من استمعوا لها أو اطلعوا عليها وتأكد من مناسبتها للوقت المتاح .
دقّق	تأكد من اللغة وصحح الأخطاء وتأكد من نطق الآيات والأحاديث والأشعار والأسماء بشكل صحيح.
اطمئن	راجعها وألق نظرة أخيرة عليها وتأكد من كل شيء.

احتفظ بنسخة إضافية منها

اكتب بعد ذلك المقدمة والختام واجعل بينهما ارتباط

إضاءة



اجمع ١٠٠ فكرة وتخلص من ٩٠.
«دبل تارنجي»

إضاءة



تذكر أن كل صفحة مكتوبة
تحتاج ٤ دقائق لقراءتها .

إضاءة



يقول تعالى: (وما أرسلنا من
رسول إلا بلسان قومه ليبين
لهم ...) . «إبراهيم - ٤٠»

س) أيها أفضل: الحديث

بالفصحى أم بالعامية؟

ج) الأمر يعود إليك وإليهم.

ف نوعية الجمهور تحتم

عليك اختيار اللغة المناسبة

للتواصل معهم.

وبالنسبة لك فإذا كنت تجيد

الحديث بالفصحى فذلك

رائع، وإن كنت لا تجيدها

فحدث بما يتناسب مع

مستوى لغتك ولا تتكلف.

وسائل الانتقال من نقطة إلى أخرى

ينتقل المتحدث البارع بسلاسة من مقطع إلى آخر وبشكل لا يضايق الجمهور أو يصرف أذهانهم أو يشتت انتباههم، بل يجب على الملقى أن يشير إلى الانتقال من فكرة إلى أخرى أو من موقف إلى آخر.

وبإليك بعض وسائل الانتقال:

الانتقال	الكلمات والجمل المناسبة
المكان	قريب من ذلك - إلى جانب ذلك - هنا ومن هذا المكان - الاتجاهات الأربعة.
الزمن	ثم - بعد - حين - من فوره - لاحقاً - مباشرة - في النهاية - حالياً - مؤخراً - أولاً وثانياً الخ.. في المستقبل.
النتيجة	لذلك - بناءً على ما سبق - وهكذا - ولهذا - وسبب ذلك - نتاج هذا وبالتالي - بإيجاز - ببساطة.
المقارنة	في المقابل - ولكن - وبشكل آخر - ومع ذلك - بالمقارنة - على النقيض - على عكس ذلك - وضد هذا - ومرادف ذلك - بالطريقة نفسها - على غرار ذلك.
التمثيل	على سبيل المثال - بالتحديد - مثلاً - للإيضاح - يشبه - محاكاة.
الإضافة	وأيضاً - وكذلك - أكثر من ذلك - فوق هذا - ومع هذا كله - وبالتالي - وأخيراً إضافة إلى - زيادة على - استكمالاً للموضوع - من نافلة القول.
الترقيم	أولاً - ثانياً.
التصريح	النقطة الأولى - النقطة الثانية.

إضاءة



أشعر الجمهور بانتقالك من نقطة إلى أخرى إما بكلمة أو بحركة، ولا تفترض أن الجمهور سيتعرف على التسلسل المنطقي للموضوع.

إضاءة



انقل المستمعين من السهل إلى الصعب، ومن المعروف إلى البهول، ومن البسيط إلى المعقد، ومن الحديث النظري إلى التطبيق العملي، ومن الوقت الآج إلى المستقبل الآتي.

حتى تفهم تفاعلهم معك واستيعابهم لحديثك.

وإن كانت الوسيلتان الأخيرتان تجعلان الكلام رتيباً غير مشوق.

نموذج كلمة

استهلال:

والصلاة والسلام على خير خلق الله محمد بن عبد الله، صلى عليه الله جل جلاله، ما لاح نور في البروق اللّمع.

استمالة:

(أحبتني في الله).

لفت انتباه:

(حديثي اليوم عن ذنب لا طعم له)..

(حديثي اليوم عن نصف ستيتمتر يبعدنا عن النار أميال)..

أخي الفاضل: (من منا لا يذنب؟! من منا لا يخطئ؟! من منا كمل ولم ينقص؟! إنها سنة الله في خلقه)..

مقدمة ممهدة للموضوع:

إيليس والدنيا ونفسي والهوى
أين المفر وكلهم أعدائي
ما من ذنب إلا وله متعة، وما من معصية إلا وخلفها شهوة، وما من مخالفة إلا وتدفعها مصلحة؛
فهذا ما يدفع الناس لفعل الذنوب. ولا عجب، فيإيليس تعهد بالأغواء. ولا عجب، والنفس أمارة
بالسوء ولا عجب، والهوى يقود جُلّ الناس. وقد لا نعجب ممن يزني ففيه متعة، وقد لا نعجب
ممن يراي ففيه المنفعة، وقد لا نعجب ممن يسمع الغناء ففيه الإمتاع.

متن الموضوع وفيه حديث كنقطة دعم:

(ولكن العجب كل العجب ممن يسبل ثوبه ناسياً أو متناسياً عظم الذنب وعظمة الرب..
أخي الحبيب: الإسبال ذنب لا طعم له، ولا فائدة منه سوى كنس الممرات والتقاط القاذورات ومساس
النجاسات.. أخي الحبيب: قال الحبيب عليه السلام: (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار).

إضاءة



إن مدة تركيز العقل على
فكرة ما لفترة متواصلة دون
توقف أو حوار أو وسيلة
إيضاح لن تزيد عن عشرين
دقيقة لمن هم فوق سن
السابعة عشر أما من هم دون
ذلك فالقاعدة هي:

تركيز العقل = عمر الإنسان ÷ ٣

فلو كانت متوسط أعمار الجمهور

هو ١٥ مثلاً فإن مدة التركيز

تعني $15 \div 3 = 5$ دقيقة.

لذا عليك إعداد كلفتك

وفقراتك بما يتناسب مع أعمار

جمهورك.

أخي الحبيب تأمل العقوبة! واتق الله؛ أنا لا أطلب منك أن ترفعه إلى نصف الساق لا وربي (وإن فعلت فطوبى لك).
ولكن أقول يكفي من القلادة ما أحاط بالعنق، ارفع ثوبك نصف سنتيمتر فقط اجعله على الكعب لأسفله).

متن الموضوع وفيه موقف عمر بن الخطاب كنقطة دعم:

(فقط سنتيمتر يبعدك عن النار أميلاً؛ أبعدنا الله وإياك عنها..
أخي الحبيب.. الدين ليس حصراً على أحد، وليس صفة مقصورة على فئة، ورفع الثوب لا يصنّفك إلى جماعة أو طائفة، رفع الثوب يقيك النار ويُرضي عنك الجبار.
دخل ذلك الغلام على عمر بن الخطاب رضي الله عنه في مرض موته فسلم الغلام على عمر ودعاه ثم انصرف؛ فرأى عمر إزاره فقال له: «يا غلام، ارفع ثوبك، فإنه أتقى لربك وأتقى لثوبك»، رحم الله عمر يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر وهو يصارع الموت، لم يترك الغلام لعلمه بعظم المعصية.

ختام وفيه وصية وسؤال تشجيعي وعرض لحل المشكلة:

أخي الحبيب: لا تنظر إلى صغر ما فعلت، ولكن إلى عظم من عصيت جل في ساء.
أخي في الله:

إذا لم يكن أنت فمن؟! إذا لم يكن الآن فمتى؟!
ابداً اليوم وأعلن توبتك من الأسباب (فما تدري فلربما قبضت وأنت تائب، وما أجملها من خاتمة).
أخي الحبيب: ما أجمل أن تبادر إلى أقرب خياط لترفع ثوبك سنتيمتراً واحداً فقط تدنوبه من الجنة آلاف الأميال بإذن الله، أخي الحبيب.

إغلاق:

شكراً لاستماعك وشكراً لتفاعلك وشكراً لمبادرتك إلى الخير، وأسأل الله أن تراحم الآخرين عند الخطيئين؛ وتذكر! لا تزدد عن سنتيمتر واحد، شكراً لك، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

إضاءة

استشهادك بأقوال الثقة وأهل الاختصاص يزيد من قبول المستمعين لفكرتك.

إضاءة

حاول أن تجمع المعلومات وتصنفها إلى ملفات محددة كملف القصص وملف الأشعار وملف التربية وملف الهجومات والاستهلال وملف الاحصاءات والأرقام حتى يسهل عليك الرجوع إليها متى شئت.

﴿ تكرر (أجني في الله - أخي الحبيب) فيه استمالة للأذان واستعطاف للقلوب (وهذا أسلوب رائع في التأثير؛ كما فعل إبراهيم مع والده عندما دعاه حيث كرر (يا أبتي)).

﴿ (من مثالا يلذب من مثالا)... (قد لا تعجب)... فيها إشعار من الملقى أنه جزء من كل وأنه يشاركهم المشكلة، فلا ينبغي له أن يقول: أنتم ولأنكم، ففيها علوٌ من جانب الملقى وفيها توجيه صريح لا تقبله القلوب؛ والملقى بأسلوبه هذا يُخرج نفسه ويلقي اللوم على الآخرين وكأنه أعلى شأنًا منهم.

﴿ (أخي الحبيب شكراً لاستماعك وشكراً لمبادرتك إلى الخير) فيها رسالة إيجابية وإحياء بالقبول.

﴿ (اسأل الله أن تراحم الآخرين) فيها افتراض إيجابي لاستجابة الآخرين والملقى بذلك يحفز المستمع أن يكون من بينهم.

﴿ (تذكرا لا تزد عن سنتي واحد) فيها زيادة حماس وإشارة أخيرة سريعة إلى متن الموضوع وتبسيط للحل، وإغلاق خدم الموضوع. هذه الكلمة جمعت بين العاطفة والمنطق.. العاطفة: في كون الذنب عظيم وعقوبته عظيمة.

المنطق: في كون الذنب لا طعم له ولا فائدة منه سوى كنس الممرات.

وكذلك الحل اشتمل على عاطفة ومنطق.. العاطفة في قوله: (أعلن توبتك من الأسباب فلربما قبضت وأنت تائب) وقوله: (تدنوبه من الجنة آلاف الأميال).

المنطق: أن الحل بسيط لا يكلف المرء سوى نصف سنتيتر فقط.

﴿ الكلمة خاطبت الناس بواقعهم في قوله: (الدين ليس حصراً على أحد- ورفع الثوب لا يصنّفك إلى جماعة أو طائفة) ■

إضاءة

من أسرار التأثير:

- بسط العمل.
- ضخمة النتيجة.
- وضوح الطريقة.

ليحدث الأثر بإذن الله

تعرف على نموذج كولب الرباعي

وهذا النموذج يقسم المستمعين إلى ٤ أصناف..
 بما لا يخفى عليك أن الناس يتعلمون بشكل مختلف، وحتى نساعدهم على التعلم لا بد أن نكيف
 أفكارنا وطريقة عرضنا لتناسب مع نمط تعلمهم.

الصنف الأول:

هم أولئك الذين يسألون «ماذا؟» فهم يحبون أن يعرفوا سبب طرح الموضوع، فهم يريدون
 التحفيز ويرغبون في معرفة الفائدة من الموضوع؛ فقدم لهم القصص والتجارب وحفزهم بإيجابيات
 الموضوع، وهذه الفئة تمثل ٣٥٪ من المستمعين (حزهم وخاطب عواطفهم).

الصنف الثاني:

هم أولئك الذين يسألون «ماذا؟» فهم يريدون المعلومات والمفاهيم ويحبون التوضيح والاستدلالات
 والعناصر والتعريفات، وهذا الصنف يمثل ٢٢٪ من المستمعين. (اشرح لهم وخاطب عقولهم).

الصنف الثالث:

هم الذين يسألون «كيف؟» فهم يريدون معرفة كيفية العمل وطرق الوصول للحل ويرغبون في
 معرفة الإجراءات وسبل التنفيذ ويمثلون ١٨٪ من المستمعين (اربيهم وبشر لهم).

الصنف الرابع:

مجموعة «ماذا لو؟» فهم دائماً يتساءلون ماذا لو استخدمنا هذه المعلومات وماذا لو لم نستخدمها؟
 يريدون معرفة أين ومتى يمكن استخدامها، وأين ومتى يتعذر استخدامها، وهذا الصنف يمثل
 ٢٥٪ من المستمعين (اجنبهم ووجه سلوكهم).

وبناءً على هذا النموذج ينبغي مراعاة هذه التقسيبات

وإعطاء كل حقه في حديثك، مثال: الموضوع من الحوار..

لماذا؟ ماذا لو؟

قصة أو تجربة شخصية - الحديث عن
 متى استخدم الحوار؟ - متى أمتنع عن
 الحوار؟ - هل أطبق الحوار مع كل شخص؟
 العواقب والآثار.

كيف؟

تعريف الحوار - شرح عملية الاتصال -
 طرق الحوار الناجح -
 أرقام وإحصاءات -
 ٣ طرق، لحاءة، أنثاءك.

إضاءة



بشكل تفصيلي..
 الصنف الأول (ماذا؟):

٢٥٪ من النساء

٢٠٪ من الرجال

الصنف الثاني (ماذا؟):

٢٧٪ من النساء

٣٧٪ من الرجال

الصنف الثالث (كيف؟):

١٥٪ من النساء

٢٣٪ من الرجال

الصنف الرابع (ماذا لو؟):

٣٣٪ من النساء

٢٠٪ من الرجال

4 Mat

لماذا اختلف تعبيرهم؟

زار ثلاثة إخوة (رعد - برق - مطر) حديقة واحدة وطلب منهم وصفها:

فقال رعد:

عندما دخلت الحديقة لم أصدق ما أسمع، وكأنني في غابات أفريقيا، سمعت حفيف الأشجار وتغريد الطيور الجميل، واستمتعت بخير جدولها الرقراق، هدوء جميل يختلط بأصوات الطبيعة الخلابة وأصوات الحيوانات الجذابة.

وقال برق:

عندما دخلت الحديقة رأيتها في أبهى صورة، وأبصرت أشعة الشمس تلمع في ذلك الجدول الصافي، والذي يعكس كل صورة تقع عليه وشاهدت تلك الطيور الجميلة بألوانها الغريبة، فسبحان مبدعها ومصورها! ورأيت بأم عيني الأسد لأول مرة، رأته وهو نائم والكل ينظر إليه بكل هيبة ووقار؛ حقاً إنه ملك الغابة.

وقال مطر:

أما أنا فأحسست عند دخولي بشيء غير عادي، نسيت كل همومي بمجرد أن اغتسلت من جدولها البارد وشربت من مائها العذب، غدوت أتجول بين أشجارها وأتلذذ بنسيم هوائها، تعجبت من تضحية اللبوة لابنها وحرصها عليه وعلى حمايته، بينما الأسد لا يهتم ولا يلقي بالأشبل المسكين.

أيهم أفضل تعبيراً؟

الأنظمة التمثيلية

ينقسم الناس في استقبالهم للمعلومات والتعبير عنها إلى ثلاثة أقسام:
أناس نظامهم التمثيلي التي يتشكون المعلومات من حوالم.



البصريون

وهم يعتمدون في استقبالهم للمعلومات والتعبير عما بأنفسهم على حاسة البصر، يهتمون بالصور والمشاهد والأحداث والألوان.

ولأنهم يرون الدنيا صوراً في عقولهم - والصورة بطبيعتها سريعة - فكلماتهم سريعة ونبراتهم مرتفعة وكلماتهم متتالية وحركاتهم سريعة، أنفاسهم سريعة، وحركاتهم مشدودة. يهتمون بالنظافة والشكل الخارجي، تجده مسرعاً في مشيته مشدود الظهر والكتفين.



السمعيون

يميلون إلى فهم العالم من خلال الأصوات، فهم يحبون أن يغيروا نبرات صوتهم؛ كلماتهم موزونة وذات وقع، ويحبون الاستماع، و عباراتهم ذات سجع وجرس؛ لأنهم يسمعون ويحبون أن يُسمعوا وهم أقل حركة من البصريين وأهدأ عند الحديث وعند الحركة.



الحسيون (الحركيون)

يستشعرون الكلمات ويحسون بدفء العبارة ويتكلمون وكلهم مشاعر؛ يصمتون ثم يستمرون في الحديث لأنهم يشعرون بالكلمة قبل أن يتكلموا بها. يطيلون الحديث لأن ترجمة المشاعر إلى كلمات أصعب من ترجمة الصور أو الأصوات إلى كلمات؛ يهتمون بالتفاصيل وحركاتهم تكون بطيئة وهادئة وأكتافهم مسترخية.



كيف تؤثر فيهم؟



لغة البصريين وما يناسبهم:

تكلم بسرعة - ارفع صوتك
- تحرك - مثل بصر وألوان.

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

أضواء في عقلي - لمعت فكرة - يظهر لي - تبين لي - أنا أرى أشرق في مستقبل - مشهد رائع - لون
- فجر - قمر - نجوم - تسليط الضوء - واضح جلي - دقق النظر - رأيت بأب عيني .
وهذا النمط من الناس تناسبه الأمثال والقصص.

لغة السمعيين وما يناسبهم:

غير في نبرات صوتك؛ أسرع ثم أبطئ في الكلام، اجعل كلامك موزوناً وله سجع.

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

صوت - سمعت - رنين - لهجة - غناء - نبرة - صراخ - بكاء - سؤال - نقاش - صياح -
صمت - إصغاء - همس - صهيل - تغريد - خريز - دعاء - صفارة - ألا تسمع - أقول لك
- صوتك واضح - ينصت باهتمام - صدى الكلمة يرن في أذني - حديث الآخرين .
وهذا النمط من البشر يهتم بتغيير نبرات الصوت وبالصمت وبالآيات وبالأسعار .

لغة الحسيين (الحركيين) وما يناسبهم:

تكلم ببطء - اخفض صوتك - تحرك بهدوء - أشعل حماسهم - أهب مشاعرهم - اهتم بالتفاصيل .

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

شعور - إحساس - ألم - ضيق - بهجة - سرور - حار - ساخن - ضغط - ثقل - أعلي من
الغضب - نار غاضباً - زجر مهدداً - صبر على المتاعب - خدش شعوره - جرح كرامته .
وهذا النمط من البشر يهتم بالمشاعر والأحاسيس والتأمل لذلك استخدم معه القصة والآية
والمشاهد المحملة بالمشاعر .

إضاءة



هذه الأنظمة الثلاثة موجودة في كل شخص ولكن الاعتبار عليها يختلف من شخص لآخر فبعض الأشخاص نظامه الغالب عليه سمعي ثم بعد ذلك بصري أو حسي وهكذا .

إضاءة



المتحدث يتمكن من يستطيع التنقل بين هذه الأنظمة في حديثه وبالتالي يسعد الجميع بالاستماع إليه ويسهل عليه التأثير فيهم .

إضاءة



خاطب الحسيين ثم البصريين ثم السمعيين ثم البصريين ليكون الكلام أشد تأثيراً واختم بمخاطبة الحسيين .

م. محمد عاشور

هل تساءلت يوماً:
لماذا يسمع شخص ما رسالتي
فيشعر بالهمة والنشاط بينما
الأخر لا تحرك فيه ساكناً.....!!

البرامج العقلية

البرامج العقلية من اكتشاف ريتشارد باتلر جون فرييدر
هي كيف يستقبل الناس المؤثرات الخارجية وكيف
يتعاملون معها؟ وما الذي يحفزهم للعمل؟

المرجعية الداخلية:

أصحاب هذا البرنامج عندما يتخذون القرار فإنهم يرجعون
إلى ذواتهم وأنفسهم لمعرفة صوابه من خطئه.
استخدم معه: أنت تعرف - أنتم تعلمون - كلكم متفهمون
كيف تستطيع أن تسكت؟ - أعلم بأنك قادر - هل قيمك
تسمح؟ هل شهامتك تقبل؟ - هل عزتك تغفل؟



المرجعية الخارجية:

يتخذ القرار متأثراً بالأراء الخارجية، فهو يلبس ما يعجب
الناس يهتم بنقدتهم وبيئتهم وبقواهم.
استخدم معه: ماذا سيقول الناس؟ ما أجمل أن ترى السعادة في
وجوه أولئك الأيتام! أتوقع منكم - أرى فيكم - أثق بقدرتكم
على تفهم الوضع (اذكر أقوال من يثق بهم وتجارب واقعية).



الإجمالي:

يدرك الدنيا بإجمال، ينظر إلى الأمور بلقطة جوية يرى فيها
أبعاد الموضوع، فهو لا يحب التفصيل والنقاط والتحديد هو
يريد الخلاصة والاختصار؛ يريد الفكرة مجملية؛ وهو بدوره
يكمل التفاصيل من بنيات أفكاره.



الرجال

- يغلب عليهم حب الاجمال في الطرح
- الاعتماد على الحقائق والبراهين.
- يهتمون أن يعطيهم الموضوع مزيداً
من الانجاز والسيطرة والتحكم
والاستقلال.
- ينزعجون عندما يكثر المتحدث عن
تجاربه الشخصية.
- يشعرون بالرضا عندما تستفيد من
تجاربهم وآرائهم.
- مزيداً من الألفة والمرح معهم قد
يفقدك السيطرة عليهم.
- استجابتهم بطيئة لما تطلبه منهم لذا
تحتاج إلى تحفيزهم.

النساء

- غالباً يجون التفصيل في الطرح.
- يهتمون برأي المتحدث وآراء
النقات حول الموضوع.
- يهتمون أن ينحهم الموضوع مزيداً
من الصداقة والقبول والتميز.
- يهتمون غالباً بمظهر وسمعة المتحدث.
- يتأثرون كثيراً بتجارب المتحدث
الشخصية.
- يشعرون بالرضا عندما تعلمهم
ما يجهلون.
- مزيداً من الألفة والمرح قد توفعه
في حرج

التفصيلي:



يجب أن يعرف كل شيء عن الشيء، يهتم بالتفاصيل والتحديد والدقة والنقاط والتوضيح، فهو يحتاج دائماً إلى أمثلة وشواهد وتكرار ويتساءل دائماً ويريد الإجابة محددة ودقيقة ومرتبطة.

الابتعادي:



يعملون الأشياء ويستجيبون للأوامر ويتحفزون للعمل رغبة منهم في الابتعاد عن وضع معين فهم يستجيبون للتهديد والتحذير من المخاطر والعواقب السلبية؛ فهم يتأثرون بالابتعاد عن الألم

وبالترهيب لا الترغيب؛ وهؤلاء لكي تؤثر فيهم فلا بد لنا من ذكر مخاطر ما نتحدث عنه ونتائج الوخيمة هؤلاء يؤثر فيهم الحديث عن النار وأهوالها وعن الأمراض وأسقامها وعن الخسائر المحتملة.

- يقول عمرو بن العاص (لم أقع في مشكلة إلا وجدت لها مخرجاً) فهو يقرب من الحلول.
- يقول معاوية (لم أضع نفسي في مشكلة أبداً) فهو يتبعد عن المشكلات.

اللاقتراضي:



يعملون الأشياء ويتحفزون للعمل رغبة منهم في الوصول إلى وضع معين فهم متحمسون لا يرون المخاطر أمامهم وليس لديهم وعي بالأضرار الممكن حدوثها.

لديهم صعوبة في رؤية الأخطار أو ما يجب أن يتعد عنه، فهم يرون الجانب المشرق من الموقف ولديهم استجابة ممتازة للترغيب ويبحثون دائماً عن المتعة، فهؤلاء تؤثر فيهم بذكر محاسن الموضوع وآثاره وفوائده

إضاءة



المراقبون المفحطون: اقترابيون فهم لا يرون المخاطر ولا يتوقعون الأسوأ وإنها هم يريدون أن يقربوا من التصفيق والشهرة والبهجة والبهجة لذا من الخطأ أن نستعمل معهم الترهيب وذكر المخاطر، والصواب أن نحدثهم أن البهجة والاحتراف والرقى في القيادة العادية.

إضاءة



الجزائي

إن الذكاء الاجتماعي يحقق لك المزيد من الإنجاز والنجاح الذي يسعى له كل إنسان.. فهل تريد أن تكون من الناجحين السعداء،

الاجتماعي

إن الذي لا يملك ذكاءً اجتماعياً إنسان خسِر الوقود الحقيقي للنجاح، وسلك الطريق الطويل للسعادة.. فالمرء لو حده ضعيف، واليد الواحدة أضعف من أن تصفق، فهل ستبقى هكذا تهدر الفرصة تلو الفرصة بسبب قلة ذكائك الاجتماعي.

خاطب العقل والعاطفة

بسم الله والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين الصادق الأمين محمد ﷺ .

إخواني الأفاضل أخواتي الفاضلات:

هنيئاً لي بالوقوف أمامكم، وشرف لي أن أتحدث إلى أسماعكم، وأنفذ بإذن الله إلى قلوبكم.

أحبي الأفاضل: ما رأيكم بهذين المنتجين (يرفع لهم جهازين) أيهما أفضل في رأيكم؟ أما الأول فله من

المميزات كذا وكذا (بذكر المميزات) وأما الثاني فهو أقل جودة وأكبر حجماً وأضعف تحملاً.

أحبي في الله.. المنتج الأول هو من إنتاج عقول بشرية يابانية، وأما الآخر فهو من إنتاج عقول بشرية صينية

ما رأيكم - أحبي الأفاضل - أي الشعين أذكى؟ وأيهم أعظم؟

لعلكم توافقوني أن الرجل الياباني يتفوق على الصيني، بدليل أن المنتج الياباني أفضل من نظيره الصيني.

وهذا يحتاج مقبول لأن الصنعة تدل على الصانع.

أحبي في الله.. بدا جلياً في الآونة الأخيرة استهزاء الناس ببعضهم البعض، فترى المسلم يسخر من أخيه

المسلم، من شكله أو صوته أو مشيته أو خلقته مما يثير الضغائن ويستتفر الكره ويثير العداوة.

أخي الحبيب تذكر قول الله تعالى (لا يسخر قومٌ من قومٍ....)؛ أخي الحبيب احذر أن تكون، وارفع نفسك

عن كل دون؛ أخي الحبيب أوصيك ونفسي بتقوى الله.

فإنك قد ترزق بولده ما كنت تهزأ منه، فاحمد الله على نعمه واحفظ لسانك وتذكر أن من سب الصنعة فقد

سب الصانع، تعالى الله وجل في سواه، فأبي ساء تظلك إن غضب الله عليك.

أحبي الأفاضل: شكراً لثفاغلكم وشكراً لثقتكم وشكراً لمنحي بعض وقتكم

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته ■

إضاءة



يقول أبو الحسن البوردي في كتابه أدب الدنيا والدين (إن لكل مطلوب باعثاً، والباعث على المطلوب شينات.. رغبة ورهبة)

إضاءة



إن حرارة العاطفة كقنبلة بإدابة صلابة الفكرة.



خلاصة ذلك:

اعلم أن الناس مختلفون وعقولهم متفاوتة ومداركهم متباينة فمنهم من يقتنع بالنقل وآخر بالعقل وثالث بالعاطفة وغيره بالتجربة والبرهان. فاجعل حديثك منوعاً لينفذ إلى عقول مستمعيك وعندها تستطيع إقناعهم والتأثير فيهم.

مزيداً من التعمق في تحليل الجمهور

موضوع مهم

3

هذه الفئة تحتاج إلى جرعات تحفيزية عالية فأكثر من ذكر الشواهد واطرح عليهم تجارب الآخرين وكيف استفاد من عملها ستقول؟ وماذا خسرت من ترك العمل؟ ارفع الوعي لديهم. وضخم لهم المكاسب وهول عليهم الخسائر وبسط لهم العمل. اربط الموضوع بأهدافه الشخصية وقيمه وعاداته. أكثر من سرد القصص وعبر بالأمثال واطرح لهم بالصورة واجعله يقدر ذاته ويستثمر قدراته.

مثال:

طالب متخرج من الثانوي تقام في مدرسته محاضرة عن تحديد التخصص الجامعي. أو محاضرة عن أضرار التدخين الصحية. أو دورة في مهارات التفوق.

لا يشعر
بأهمية
الموضوع

هذه الفئة قد تكون أصعب فئات الحضور فهي فئة لا تشعر بأهمية ماتقول وهي لا تحتاج حقيقة إلى ماتقول وهؤلاء عادة تجدهم مجبرون على الاستماع إليك كخطب الجمعة أو اجتماع عمل أو مؤتمر علمي وأقصى مايمكنك عمله هو أن تشعرهم بأهمية موضوعك لهم أو لمن حولهم وبأهميته الآن وأثاره في المستقبل وأن تنطرق إلى الموضوع من عدة جوانب فمثلاً: يمكن أن يتحدث الخطيب يوم الجمعة عن أهمية بر الوالدين ويكون في الحضور من لا يشعر بالأهمية لفقده والديه وعندها جدير بالخطيب أن يذكر أن البر لا ينتهي بموتها ثم يذكر أعمالاً للبر وفضل هذه الأعمال.

قد تكون المحاضرة عن تربية الأبناء ويكون في الحضور من لا ولد له بل من لم يتزوج بعد وعندها من الجيد أن توسع دائرة حديثك لتشمل التعامل مع الأطفال بشكل عام إذا كنت أباً أو أماً أو قريباً أو معلماً.

موضوع غير مهم

1

- هذه الفئة الأنسب لطرح موضوعك من بين الفئات الأربع - لديها قابلية عالية للتنفيذ وحماس مرتفع للتطبيق. - أعظمهم قليلاً من التحفيز والخيارات فيها والبدائل عنها - وأين ومتى يمكن تطبيقها وأين ومتى لا يمكن العمل بها... فهذه الفئة تحتاج إلى توجيه وتشجيع.

مثال:

طالب مبتعث يحضر محاضرة عن تأهيل المبتعثين فالموضوع مهم له وهو يشعر بأهميته له واحتياجه إليه.

يشعر
بأهمية
الموضوع

هذه الفئة من الحضور لديها الرغبة في تلقي الأفكار واستيعاب المعلومات وتشعر بأهمية الموضوع لهم وبحاجتها إليه رغم أن الحقيقة غير ذلك وهذا النوع من الناس يحتاجون إلى توجيه وإرشاد يناسب حاجاتهم وأن تعينهم على اكتشاف مشكلاتهم الحقيقية وحاجاتهم الأساسية وأن ترشدتهم إلى المواضيع المهمة لهم وأن تساعدتهم على ترتيب أولوياتهم، ويمكن توجيههم من خلال التسؤلات في بداية الحديث هل أنت ممن...؟ هل تشعر بكذا...؟ إذن فأنت بحاجة إلى سماع حديثي... هذه الأفكار تساعدك على كذا ولكنها لا تقدم لك الحلول لكذا. إن هذه الفئة لديها الرغبة في التغيير ولكنها فقدت الطريق المؤدي إليه فكن لها موجهاً ومرشداً ومعيناً.

2

أنواع الكلمات

كلمة مكتوبة - كلمة محفوفة عن ظهر قلب - كلمة مكتوبة على بطاقات مساندة - كلمة مرجلة

إضافة



عند اضطرارك لقراءة كلمتك
فصح خطوطاً تحت الكلمات
البهمة لتغير نبرة صوتك عند
نطقها وضح علامات للتوقف
وعلامات خفض الصوت، وهذه
الطريقة تجعلك أكثر تفاعلاً
مع النص، لأن القراءة تجعلك
تركز على الكلمات لا المعاني
وعلى نطقها لا التعبير عنها.

كلمة مكتوبة:

كلمة مكتوبة كاملة يقرأها على الجمهور مع رفع البصر إليهم، وذلك
يجعل الأداء رتيباً مملاً لا فتقاده للتواصل البصري مع الجمهور.
وعادة ما يصاحبه صوت ثابت على وتيرة واحدة.



كلمة محفوفة عن ظهر قلب:

وهذه طريقة لا ينصح باستخدامها إذ أنها تترك الملقى فيشعر المستمعون بارتباك
وكذلك تجعله متصلاً بنفسه باحثاً عن كلماته خاشياً فقدان كلمة أو فكرة،
وهذه الطريقة أشبه بسلسلة ذات حلقات تسقط وتنفصل بمجرد سقوط
حلقة واحدة منها.



البطاقات المساندة

وهي استخدام الأوراق عند الإلقاء وأنواعها:

الجمل الكاملة:

وهي كتابة الجملة كاملة ومعها استشهاداتها من الآيات والأشعار والأرقام وهي تناسب المبتدئين أو لمن لم يتمكن من المادة أو كان الموضوع معقداً وشائكاً.

الجملة الرئيسة:

كتابة مفاتيح ونقاط أو كلمات محددة تذكرك بالأفكار الرئيسة والفرعية وهي جيدة للمتمكن من المادة.

مهارات استخدام البطاقات المساندة:

- ✓ اكتب ما يصعب عليك حفظه أو ما تحتاج نقله بدقة كالآيات والتقسيمات والإحصاءات.
- ✓ لخص الحديث على بطاقات بأحجام مناسبة يسهل حملها.
- ✓ واكتب فيها العناصر الأساسية وكل ما يصعب عليك حفظه كالإحصاءات والمصطلحات العلمية وغيرها..

✓ اجعل حجم البطاقة متوسطاً لا صغيرة تُشغل، ولا كبيرة تُثقل.

✓ اكتب بخط كبير وواضح حتى تستطيع أن تلاحظها بعينيك دون عناء

✓ لا تنس أن ترقمها واجعلها متتابعة.

✓ اكتب على وجه واحد فقط.

✓ اترك سطرًا.

✓ استخدم أكثر من لون في الكتابة (الآيات بلون والأرقام بلون آخر وهكذا...).

✓ ليكن نظرك إليها خاطفًا.

✓ لا تعتمد عليها.

✓ لا تكثر الكلام فيها.



لا تكتب في السطور

الأولى، واترك هامشاً

يمين الصفحة ويسارها.

اتسم كلها قرأتها

لا تنس الترقيم

ابتسم ٤



نموذج للبطاقة المساندة

طريقة رائعة للتذكر

في الكلمات المحفوظة أو المرجلة ينصح باستخدام إحدى أقدم وأسهل الطرق لتذكر الكلمة وهي:

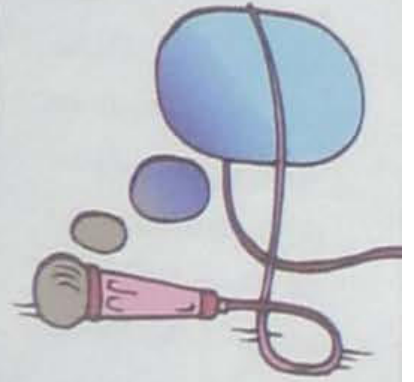
طريقة المكان:

حيث تضع الأفكار في أماكن من نسج خيالك ولكي تتذكر المعلومة عليك فقط أن تتذكر المكان الذي تركتها فيه باتباع الآتي:

١- دوّن النقاط الأساسية لكلماتك.

٢- اختر مكاناً مألوفاً لك تعرفه جيداً مثل بيتك.

٣- وزع الأفكار في البيت بحيث تكون النقطة الأولى عند باب المنزل الخارجي، والثانية عند الباب الداخلي، والثالثة في أول غرفة على اليمين، ثم تسير على اليمين ثم اليمين وتحميل هذه النقاط على شكل صور مبالغ فيها من حيث العدد أو الحجم مثلاً: إذا كنت تتكلم عن العنف لدى الأطفال: تخيل في الغرفة الخاصة بهذه الفكرة، تخيل وجود أطفال كثير يحملون أسلحة ويتقاتلون وهذه مبالغة من حيث العدد، أما الحجم فتخيل طفلاً كبيراً ولديه عصا كبيرة يحاول ضرب كل من يقرب منه.



طريقة الجسم:

وهي أن توزع الأفكار الرئيسة على أجزاء الجسم.

مثلاً: النقطة الأولى فوق الرأس والثانية على الأنف مثلاً والثالثة على الكتف الأيمن وهكذا. وكلا الطريقتين يعتمد الملقى فيهما على الخيال وهو بذلك يستغل قدرات الجانب الأيمن والأيسر من دماغه في حفظ كلمته.



عندما تقف لتلقي ما عليك سوى أن تتخيل أنك تقف عند باب منزلك حيث ستجد النقطة الأولى بانتظارك ثم تجول في منزلك لتجد جميع النقاط تنتظرك بإذن الله.

الارتجال

رابعاً الارتجال

الارتجال: «هو الحديث دون تحضير مسبق أو الحديث دون الاستعانة بزيادة مكتوبة سواء أكانت على ورقات أو بطاقات مساندة».

وورد في المعجم الوسيط (ارتجل) أي ابتدع الكلام بلا رويّة، وهذا الفن قد يضطر إليه أحدنا وخاصة عندما يطلب منه الحديث دون إعلام مسبق.

فكيف نجح المرتجلون؟ وما وسائلهم؟

أخي القارئ بعد النظر والتأمل في أحوال المرتجلين خلصت إلى قاعدة تفسر تقدم بعض الملقين في الأداء وتأخر بعضهم الآخر وهي: أن كل كلمة طالت أم قصرت تشتمل على عناصر الكلمة الخمسة (استهلال - مقدمة - متن - خاتمة - إغلاق).

فالملقي (المرتجل) عادة ما يكون قد حفظ (عدة نماذج يستهل بها حديثه)

ثم يدخل في المقدمة بطرق اعتاد عليها كأن يبدأ بقصة أن موقفاً حدث أو بالثناء على التنظيم.

ثم ينتقل إلى متن الموضوع (وهنا يكمن مربط الفرس) حيث تظهر مدى ثقافة وإلمام الملقى.

ثم بعد ذلك يختم بطريقة اعتاد عليها إما بتلخيص أو توصيات أو دعاء أو توجيه.

ثم بعد ذلك يعلق حديثه بنماذج محفوظة عنده سلفاً ■

استهلال	(يستخدم الاستهلال نفسه في عدة مواقف).
مقدمة	(يستخدم في المقدمة الطريقة نفسها إما قصة أو شكر المنظمين أو.....).
متن الموضوع	(هنا تبرز ثقافته وإلمامه بالموضوع واستخدامه لبعض الحيل التي ستطرق إليها).
الخاتمة	(يستخدم طريقة الختام نفسها إما توصيات أو توجيه أو إعادة مختصرة لما قال...).
الإغلاق	(يستخدم نموذج الإغلاق نفسه في أكثر من كلمة....).



قوارب النجاة



إذن حتى تتمكن من الارتجال بكل احتراف يتوجب عليك أن تكون مستعداً وذلك بحفظ الاستهلال والإغلاق وكذلك بإتقان طريقة للمقدمة والختام، وبذلك يكون الإناء الذي تستخدمه واحداً ولكن الخلطة بداخله تتغير بتغير موضوع الكلمة

ماذا عن متن الموضوع؟

إذا كنت ملماً بالموضوع فخلق كما تشاء مراعيًا الوقت المخصص لك ونوعية المستمعين أمامك.

أما إذا كنت غير ملم بموضوع الكلمة عندها ربما تكون في مأزق...

لا عليك، فإليك بعض الخيل ينجو بها الكثير من الملقين أسميتها **قوارب النجاة**.

أورد مثلاً أو تجربة أو قصة:

عندما تقف أمام الناس في موضوع لست ملماً به ربما تشعر بشيء من التوتر (الطبيعي). وأنت عندما تبدأ بذكر قصة أو تجربة فإنك تستطيع أن تزيل التوتر عنك والرهبة لأنها - أي القصة - سهلة التذكر، وكذلك فهي من أقوى وسائل شد الانتباه إليك.. واعلم أنك من خلال إيرادك للقصة ستمكن (بإذن الله) من الانطلاق من خلالها إلى الحديث عن الموضوع أو الدندنة حوله.

تحدث عما حولك:

من الوسائل الجميلة التي تزيل عنك الرهبة والتوتر الذي يعيق تفكيرك في مفردات حديثك هي أن تتحدث عما حولك: عن الجمهور وسعادتك بتواجده - عن نفسك وكيفية شعورك بالفخر لو قوفك أمامهم - عن جمال المكان والتنظيم أو حتى عن الطقس أو عن متحدث قبلك.

أنت تحتاج فقط إلى الانطلاق في البداية وعندها ستشعر بسهولة الحديث والإلقاء.

إضائة



عندما يمتلك المتحدث أدوات مختلفة وقوالب جاهزة ونهاج محفوظة فإنه سيكون قادراً على التواصل في كل ظرف ومع كل أحد



مثال

لقد تحدث الزميل قبلي وقد أجاد وأفاد ولا أضيف شيئاً، فلا عطر بعد عروس، وقد أتعب من بعده، ثم أشر إلى جزئية من كلامه أعجبتك وركز عليها واشكره عليها.

وتذكر أن وقوفك وحديثك أفضل من الانهماك والامتناع.

فالارتجال فن تتقنه بالممارسة (حاول ثم حاول وستنجح بإذن الله).

إضاءة



لا تنشغل بكلماتك، فإذا كانت أفكارك واضحة لك فإن كلماتك ستخرج بعفوية.
«دبل كارنيجي»

اطرح سؤالاً على الجمهور

وفائدة ذلك:

- لأخذ وقت ترتب فيه أفكارك.
- لإزالة الرهبة والخوف عنك.
- قد يكون من ضمن إجابات الجمهور ما يقدهم الفكرة في ذهنك فتنتقل من خلال تعليقك على الإجابة.



اطرح سؤالاً على نفسك وابحث له عن إجابة

فلو طلب منك أن تتحدث عن التمر مثلاً..

س/ ما فوائد التمر؟

س/ ما أجود أنواع التمور؟

س/ كيف تجعل الأطفال يحبونه؟

عند طرحك لمثل هذه الأسئلة ستتمكن من جمع

معلومات تستطيع تقديمها للآخرين. <





أحرف الموضوع إلى موضوع تعرفه:

وهذه أكثر الوسائل شيوعاً عند المتحدثين.
فإن كنت معلماً وطلب منك أن تتحدث عن الحاسوب مثلاً وأنت لا تعلم عن تقنية الحاسوب شيئاً فقل على سبيل المثال: إن الحاسب الآلي نقطة تحول للبشرية في شتى المجالات ففي مجال التربية أدى الحاسب إلى كذا وكذا... وفي مجال التعليم أصبح الحاسوب جزءاً لا يتجزأ عن التعلم والتعليم...

ولو طلب منك الحديث عن سلاح الحدود، وأنت لا تعرف أي معلومة عنه فيمكنك القول إن رجال سلاح الحدود وكل فرد من أفراد مجتمعنا وكل مواطن يخدم هذا الوطن هو نتاج تعليمنا فمتى استقام حال المعلم استقام حال الطبيب والجندي والمواطن والأب والابن فما أعظم تأثير مهنة المعلم! والذي يحتاجه نؤمن حدود بلادنا.

تحدث عن شعورك الحالي:

- إن المرء ليخجل ويفخر، يخجل بالوقوف أمام أمثالكم، ويفخر بتواجده بينكم، كيف لا وأنتم (الأطباء أو التربويون أو حماة الوطن) على حسب نوع الجمهور.
- سعدت لما سمعت عن هذا اللقاء فعزمت على حضوره والتواجد فيه والاستفادة منه، أقيمت على القاعة فإذا التنظيم وحسن الاستقبال وبشاشة الوجوه، وبعدها ستزول رهبة الموقف لتستطيع عندها الحديث بشكل أكثر فعالية.

أعد واستعد:

إذا نسيت ما تود قوله فأعد آخر كلمة قلتها وابدأ منها فكرتك وحديثك.

مثال:

لا بد لنا من التفكير في بناء أسرة سعيدة تخلو من المشاكل (وهنا حدث النسيان).
(تعيد آخر كلمة وتبدأ منها) المشاكل تلك أداة الهدم والتخريب التي تعصف بالبيوت...
قد يبدو الأمر سلساً مترابطاً وقد يبدو الكلام غير مترابط ولكن تذكر أن كلامك خير من صمتك واعتذارك.

فائدة



أحدهم لا يعرف شيئاً سوى الحديث عن الدودة فقيل له: تحدث عن الإنترنت، فقال: كانت لي تجربة عن الإنترنت فقد كنت أبحث قبل أيام عن صورة لدودة وقد تعجبون من ذلك فأنا أحب الدود والدود ذلك المخلوق العجيب الذي..... وبدأ يتحدث عن الدودة حتى ختم بمعلومة عن الإنترنت ثم أنهى حديثه.



إضاءة



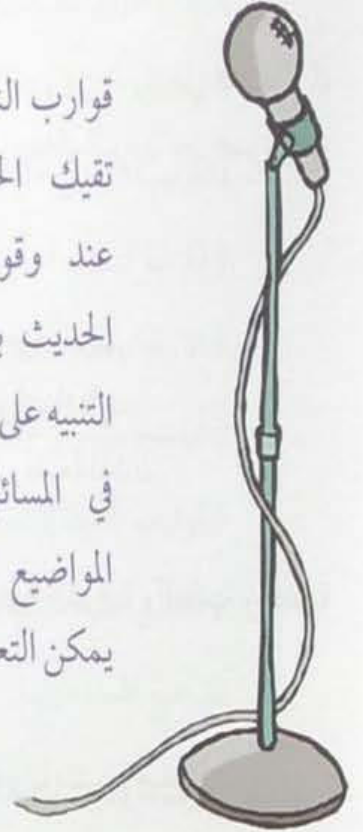
تذكر أن حديثك خير
من اعتذارك أو امتناعك لأن
الاعتذار هزيمة نفسية قد
تجعلك تخشى الارتجال كل مرة،
لذا أقدم وآسر الخوف الوهبي.
والاعتذار كذلك يعطي الجمهور
انطباعاً غير محمود عنك.

إضاءة



إذا كنت ملماً بالهوضوع ولكنك
لم تستعد للحديث فحل من
أيسر الطرق أن تتحدث عن
الهوضوع بناءً على الانتقال
من الهاضي ثم إلى الهاضر
ثم الهستقبل.

قوارب النجاة هي وسائل
تقنيك الحرج وتساعدك
عند وقوعك في مأزق
الحديث بلا استعداد مع
التنبه على عدم استخدامها
في المسائل الشرعية أو
المواضيع الدقيقة التي لا
يمكن التعميم فيها.



هل الارتجال أفضل أم القراءة من بطاقات مساندة؟

اختلف علماء الاتصال في ذلك وأرجؤوا الأمر إلى الحدث نفسه، فبعض المناسبات يكون
الارتجال أفضل وبعضها الآخر تكون البطاقات أنسب ولكن:
دعني أجيب عن هذا السؤال بتساؤل... ما الهدف من الوقوف أمام الآخرين؟
ولعلك تتفق معي أن الهدف هو التأثير فيهم وإقناعهم لذا أياً كانت الوسيلة المهم أن نصلى
إلى الهدف سواء ارتجالاً أم باستخدام البطاقات المساندة.

فلسفة المتحدث البارِع

إن النجاح عملية الاتصال بين المتحدث والمستمعين هو نتيجة لعملية تكاملية بين الطرفين ويبقى الدور الرئيس للمتحدث الذي غالباً يتحكم في مجريات الأمور ويحاول أن يصل في نهاية حديثه إلى الغاية المنشودة بأفضل السبل وأيسرها وأعمقها أثراً.

إن لدى الكثيرين القدرة على الوقوف والحديث ولكن القليل منهم من يجبرنا على التصفيق له والاستماع لحديثه ويكمن السر عند هؤلاء القلة في القدرة على إحداث التوازن بين مجموعة من المتطلبات بل والمتناقضات داخل عملية الاتصال ومنها:

التوازن:

- بين العمق في الطرح من جهة والمستوى العلمي للجمهور من جهة أخرى.
 - بين الالتزام بالوقت المحدد والسماح بالمداخلات والتعليقات والتساؤلات.
 - بين طريقة العرض والتقديم ومدى مناسبتها لنوعية المشاركين وطبيعة المكان.
 - بين حجم المادة المطروحة وبين الوقت المخصص لها.
 - بين اختيار المفردات والأمثلة المناسبة ومدى تناسبها مع الخلفية الشرعية والعلمية والثقافية والاجتماعية للجمهور.
 - بين أن يتحدث عما يحب وبين ما يحتاجون الاستماع إليه.
 - بين أن يكون ودوداً متعاوناً وأن يسيطر على الوقت المتاح والهدف المنشود والتشويش المتعمد.
 - بين أن يحافظ على ثقته ومشاعره وأن يراعي مشاعر الآخرين.
 - بين أن يركز على ترابط الأفكار في عقله وأن يتتبع للغة جسد جمهوره وردود أفعالهم تجاه حديثه.
- إن التوازن بين هذه المتطلبات كفيل بتحقيق الهدف وتحصيل الفائده والمتعة للمستمعين بإذن الله ولعل قول الشافعي رحمه الله يلخص الكثير ويختزل التعبير.
- يقول رحمه الله (من الحكمة أن نعرف متى نقول الكلمة وكيف نقولها ولمن؟ فليس كل ما يعلم يقال وليس كل ما يقال حضر أهله وليس كل ما حضر أهليه حان وقته).



المحترف فقط من يوفق لذلك



ملخص الباب

- ابذل مجهوداً مضاعفاً في الإعداد والتحضير.
- تستطيع أن ترتب الأفكار داخل الكلمة بعدة طرق منها:
(الترتيب الزمني - المكاني - الموضوعي - السببي - العلاجي - المقارنات - الكتابة)
- لكتابة كلمتك أسلوب ومهارات يجب أن تتعرف عليها.
- الارتجال مهارة تصنعها بثقافتك وسعة معارفك.
- أن تتحدث وتهزم الخوف خير من الانسحاب والصمت.
- قوارب النجاة لا تستخدم إلا في حالة الخطر فلا تلجأ إليها إلا في وقت الحاجة.
- للناس أنظمة تمثيلية وبرامج عقلية متنوعة والمتحدث البارع من ينوع أسلوبه ليتواصل مع جميع المستمعين.
- لا تقرأ كلمتك كاملة ولا تحفظها عن ظهر قلب.
- أتقن مهارات البطاقة المساندة لتكون متحدثاً بارعاً.
- استخدم طرق التذكر الواردة في الكتاب أو من مصادر أخرى وتأكد أنها فعّالة متى ما أحسنت استعمالها.

تحدد لك

- موضوعك.
- طريقة عرضك.
- نوعية كلماتك وأمثلةك.
- الوسائل المساندة.
- أسلوب طرحك (عميق - سطحي).
- مظهرك الخارجي.
- التمارين المناسبة.

- نوعية المستمعين وعددهم
- طبيعة المكان
- الوقت المخصص لك
- الإمكانية المتوفرة
- الهدف من الحديث
- ماذا يريد المستمعون

الإلقاء فن تتقنه بالممارسة



لدي لشغلة ثقيلة في نظقي - صوتي به غنة قوية - أنا أتلعثم كثيراً فماذا أفعل؟

إذا كنت تتلعثم في حديثك فلا تتوقف عن مسيرك.

صعوبة الكلام أو رداءة الصوت أو تلعثم النطق لا

يعني نهاية العالم فهناك الكثير من العظماء يشاركونك

في هذا.

فهذا كليم الله موسى عليه السلام لم تمنعه عقدة لسانه عن

مناظرة ودعوة أكبر جبابرة الكون فرعون الطاغية الظالم.

ملك بريطانيا جورج السادس ورئيس وزرائه ونستون

تشرشل قادا بريطانيا في الحرب العالمية الثانية وهما يتلعثمان في

كل كلمة، ديموستين.

خطيب أثينا كان يتلعثم.

أرسطو الفيلسوف الشهير كان خطيباً يتلعثم في حديثه **(لست وحدك)**.

روبرت بويل عالم الفيزياء الشهير وإسحاق نيوتن الفيزيائي الأشهر وتشارلز دارون عالم الأحياء

كلهم لديهم مشكلات في النطق **(لست وحدك)**.

أمير الشعراء أحمد شوقي يتلعثم ويتأنيء في حديثه **(لست وحدك)**.

عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه أحد العشر المبشرين بالجنة سقطت أسنانه في إحدى الغزوات

وتركت أثراً واضحاً في نطقه ولم يمنعه ذلك من النجاح في الدنيا والفلاح في الآخرة.

لك أن تستمع إلى غنة سباحة الشيخ عبد الله ابن جبرين رحمه الله التي تحولت إلى نغمة تطرب لها

الأذان وتحلق معها القلوب.

(لست وحدك) من يحدث له هذا فهل ستكون من الناجحين العظماء أم من المستسلمين الجبناء؟

قدر ذاتك واستثمر قدراتك وانفع أمتك واحسن الظن بربك .

فالرجل الناجح والمتحدث البارع من يترك أثر في القلوب لا صوتاً جميلاً في الأذان.



قبيل الإلقاء / التهيئة النفسية

73 لعبة العواقب

70 كيف تهتز الثقة

71

كيف ترفع مستوى
ثقتك بنفسك

75 تخيل نجاحاتك

74 إحياء النجاح

76

حوار مع النفس



قبيل الإلقاء

التهيئة النفسية

كل المتحدثين قبلك شعروا بما تشعر به لكنهم تجاهلوه
وانتصروا عليه..
فماذا ستفعل أنت؟

كيف تهتز الثقة؟

• تأكد أنه لا يوجد رجل رائع وبارع في كل شيء
فركز على ما تتميز به وأبدع فيه واسأل الله التوفيق
(فكل ميسر لما خلق له).

• تذكر أن كل شخص يتحدث إليه هو شخص
مثلك، بل أنت أفضل منه حيث وقفت ولم يقف.

• دائماً تذكر نجاحاتك وراجع ذكريات الفوز
والنجاح ولحظات الشاء والمدح وطعم الإنجاز؛
فإذا جاءت فكرة سلبية بأنك فاشل فناقشها؛
كيف أكون فاشلاً؟ وقد نجحت يوم كذا، وفزت
يوم كذا وتفوقت في كذا.

راجع وتأمل شهادتك وهداياك وكل ما حصلت
عليه لترفع الثقة بنفسك.

• لا شيء يهزم الخوف سوى أن تفعله وعندما
ستعلم أن الأمر كان مجرد وهم.

• "لقد خلقنا الإنسان في أحسن تقويم" أنت رائع
وتستطيع النجاح.

وتحسب أنك جرمٌ صغيرٌ

وفيك انطوى العالم الأكبر.

• حدد من يسلبك الثقة ومن يمنحك إياها؛ فتجنب

المبطين وحاول ألا تتصل بهم قبل أن تقوم بالإنفاء

أخبر المشجعين بأخبارك واستعدادك وبنجاحك.

• افتخر بإنجازاتك وبعملك ولا تقلل من شأنها

فهذا ليس من حَقك فإن لنفسك عليك حقاً.

يفكر أفكاراً سلبية عن الذات



يعتقد أن الآخرين يرون سلبياته



يقلق ويتبأ بالفشل



يخاف من هذا الإحساس ويتفاعل معه



يتصرف بسلوك ضعيف ليس من عاداته



يُنجل من هذا السلوك



تندم الثقة في نفسه



إضاءة



تفتك تتأثر بفكرتك عن
نفسك، فما رأيك بنفسك؟

إضاءة



إذا كنت تشعر أنك محبوب في
مكان ما.. كيف تتصرف؟
إذا كنت تشعر أنك غير
مرغوب فيه في مكان ما..
كيف تتصرف؟

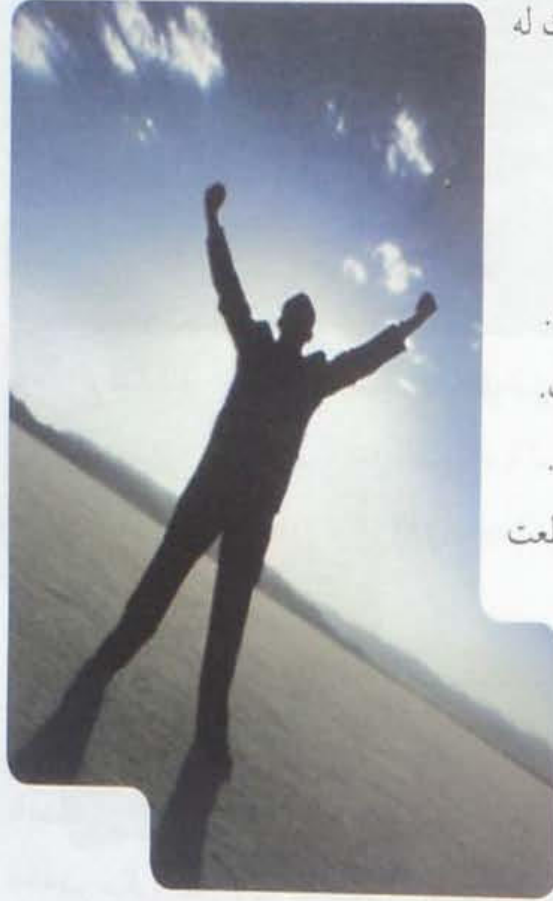
إضاءة



تحرك كما لو كنت جميلاً
وواقفاً وسوف تكون كذلك.

وبلغام حبيب

كيف ترفع مستوى ثقتك بنفسك؟



● استعن بالله عز وجل وأخلص عملك له
واسأله التوفيق واليسير.

● اقرأ شيئاً من كتاب الله قبيلاً الحديث.

● صلّ ركعتين وارفع يديك بالدعاء.

● اطلب الدعاء من والديك وأصدقائك.

● اطلب المغفرة واستغفر الله من الذنوب.

● حضرّ تحضيراً جيداً واستعد ثم استعد.

● تدرب على إلقاء كلمتك؛ وإن استطعت

الآتبدأ التدريب أمام من تربطك بهم

صلة وثيقة فافعل.

● احفظ الاستهلال جيداً وهذا من

أقوى أسلحتك في مواجهة الارتباك

لأن البداية الجيدة تقلل من آثار ارتفاع

الأدرنالين وتعيد التوازن للجسم.

● تنفس بعمق وطريقته **س** ← **نصف س** ← **٢ س**.

مثال: خذ نفساً عميقاً في ٦ ثوان ثم بعد ذلك احبسه لمدة ٣ ثوان ثم أخرج الهواء ببطء في ١٢ ثانية.

● تصدق بمالك الله عز وجل وأخلص نيتك وأحسن العمل.

● كن حسن المظهر طيب الرائحة فهذا يزيد ثقتك بنفسك.

● تجاهل الخوف الذي من الطبيعي أن يحضر.

● تخيل نجاحك، تخيل أنك قد أقيمت كلمتك بكل نجاح والجميع يصفق لك.

● لن يمنحك الأمان إلا الله عز وجل فأسأله التوفيق..

« وهو معكم أينما كنتم »

إضاءة

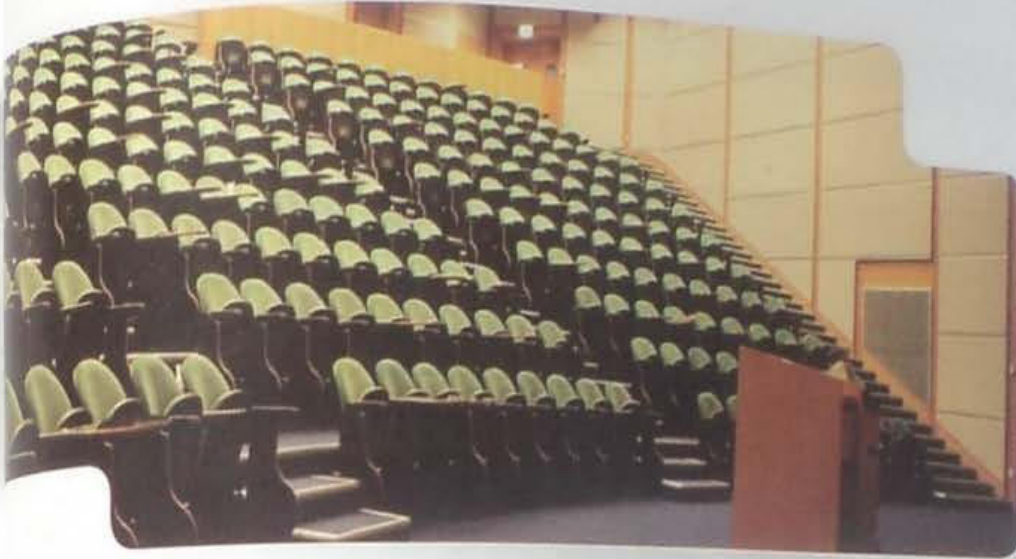


(مجرد التفكير في الخوف يثير الفص الجبهي للدماغ وهو بدوره يحفز الوطأة (اللوزة) أسفل الدماغ وهي أيضاً تحفز الغدة فوق الكلوية (الكظرية) وهي بدورها تفرز مادة الأدرينالين إلى الدم مما يؤدي إلى أعراض الخوف المعروفة).

إضاءة



تعامل مع نفسك كما لو كنت تتعامل مع صديق عزيز سامحها عند الخطأ وشجعها عند التقدم وساعدها عند التعثر، وكافئها عند النجاح.



إضاءة



- إننا نشعر بالخوف عندما:
- لا نعرف كيف نبدأ.
- لا نعرف كيف سنصرف.
- نتوقع الأسوأ.
- لا نسبح لأنفسنا بالتجربة.
- نعتقد أننا غير قادرين.
- لا نحسن الظن بالله.

• ماذا لو فشلت أو أخطأت ماذا سيحدث؟ كل البشر يخطئون..
 الخطأ حق مشروع لكل إنسان فاجعل الفشل تجربة تستفيد منها الكثير.

• لا تكن حساساً تجاه النقد فالنقد هو الذي سيجعلك تؤدي عملك بشكل أفضل والناقد يريد منك أن تكون أفضل.

• تذكر أن الله أعطاك من القدرات ما لم يعط غيرك، ومنح غيرك جوانب هم أفضل منك فيها.
 تتقف فالعلم يدعم ثقتك بنفسك.

• ابتسم.. ابتسم.. ابتسم.
 احضر مبكراً لخلق الألفة مع المكان.

• اعلم أن الجمهور في صفك ولا يريد فشلك.
 اعلم أن خوض التجربة أخف وطأة من تبعات التراجع عن الإلقاء والاعتذار عنه.

• تصنع الثقة في البداية وستشعر بها بإذن الله.

إضاءة



- من الخطأ الفادح أن نعتقد أن الحضور يحصون حركاتنا إحصاءً دقيقاً وأنهم يتصدون بنا النكبات ويتهمون إخفاقنا.

إضاءة



- محاولة إرضاء الجميع أقصر طريق للفشل فلن تكون أفضل شخص في كل وقت وفي عين كل شخص فلا تبحث عن المستحيل

معظم البشر يمارسون النقد فقد سبوا النبي ﷺ واحتقروه وحاربوه وفي النهاية انتصر عليهم وقاد البشرية خير قيادة، بل والأعظم من ذلك أنهم سبوا الله عز وجل فقالت اليهود (يد الله مغلولة)، وقالت النصارى: (المسيح ابن الله) فكيف تريد أن تسلم منهم أنت؟!

لعبة العواقب

من خلال تدريبي للعديد من الأشخاص الذين يعانون رهبة الإلقاء اتضح لي من خلال تعليقاتهم أو تطور مستواهم أن هذه الفكرة من أفضل الطرق للتقليل من الخوف والارتباك.

فكّر في أسوأ خوف أو إحراج يمكن أن تتعرض له وافترض أنك وقعت فيه؛ فماذا سيحدث؟ حاور نفسك حتى تصل إلى نهاية العواقب ثم انظر؛ هل هي تستحق كل هذا الخوف؟

< ماذا لو نسيت الكلمات (ستكون العاقبة أن أتجمد في مكاني).

< وعاقبة ذلك (سيعتقد الجمهور أنني نسيت وأنني لم أستعد جيداً).

< وعاقبة ذلك (سيسخر الناس مني).

< وعاقبة ذلك (سألوم نفسي).

< ثم ماذا؟ (أعلم أنني لم أستعد).

< وبالتالي (أستعد جيداً في المرة القادمة).

< ماذا لو لم تتح لك الفرصة للإلقاء لأنك فشلت؟

< أبحث عن مكان آخر أو أقنعهم بتجربتي مرة أخرى.

فقط هذا كل ما في الأمر، فأسوأ نتيجة يمكن الوصول لها لا تعادل تلك الرهبة التي نعيشها.

تمرين

استرخ واجلس في مكان هادئ لا يقاطعك فيه شيء؛ ثم تنفس بعمق وهدوء وأنت تعد عدداً تنازلياً ١٠-٩-٨-٧ ثم بعد ذلك تخيل ما تريد فقط واترك ما لا تريد؛ تخيل ما تريد بدقة وتركيز وتفصيل. أريد أن ألقى بثقة. أريد أن أكون مؤثراً. انظر في مخيلتك إلى الجمهور وهو يصفق لك ويبتسم لك انظر إلى نفسك وأنت تبذل في الإقائك، واستمتع بتلك الحظات الجميلة.

إضاءة



تذكر أنه مهما كانت النتيجة التي ستصل إليها فهي لا تستحق كل هذا الخوف.

إضاءة



مشكلة معظم الناس أنهم يفضلون الهدم على البناء.

إضاءة



ليس إلى السلامة من الناس سبيل فانظر الذي فيه صلاحك فالزمه.

(الشافعي)

إيحاء النجاح

حدّث نفسك بطريقة إيجابية بأنك ناجح وأرسل لها رسائل إيجابية قل :

أنا ناجح، أنا مبدع، أنا بارع في الإلقاء، أنا متحدث موفّو.

• حدّد ما تريد، لا ما لا تريد، وقل: أريد أن أنجح، ولا تقل: لا أريد أن أفسل.

• ما تركز عليه ستحصل عليه باذن الله فركز فقط على نجاحك وكيف تبدع؟

• لا تقل: أنا لا أريد أن يضحك علي الناس، لا تقل: أنا لا أريد أن أخطئ، أنا لا أريد أن أرتكب.

• فالعقل اللاواعي غالباً لا يفرق بين النفي والإثبات، قل: أنا أريد أن أكون متحدثاً بارعاً. ولكن

هذا هدفك الذي تسعى إليه في السر والعلانية.

• اكتب هدفك في ورقة وضعها في مكان تراه كل حين، ولتكن لديك الرغبة في تحقيقه.

• إن الهدف إذا لم يكتب فهو أمنية وليس هدفاً.

• لا بد أن يكون لديك رغبة في تحقيق هدفك، وثقة كاملة بأنك ستحصل عليه، وبالتالي فإن العجز

اللاواعي أو اللاشعور (العقل الباطن) تستقر فيه هذه الفكرة، بالتالي يعطيك شعوراً وطاقة

توجه السلوك لديك لتحقيق الهدف.

• انتبه من الأشخاص المشبطين وحاول الابتعاد عنهم ولا تصاحب إلا من يدفعك نحو هدفك

إضاءة



أنت ما تحتقده عن نفسك
فأعد النظر في معتقداتك
عن نفسك.



إضاءة



يقول سرجون ليوبوڤ
(إن ما نراه يعنهد بصورة
أساسية على ما نبحث عنه)
فابحث عن النجاح.



اكسر مخاوفك

تخيل نجاحاتك



إضاءة



يقول ابن القيم (مبدأ كل علم نظري وعمل اختياري هو الخواطر والأفكار فإنها توجب التصورات والتصورات تدعو إلى الإرادات والإرادات تقتضي وقوع الفعل ثم قال: فرُدّها إلى مبادئها أسهل من قطعها بعد قوتها وتبامها) لذا اجعل أفكارك ايجابية وخواطرك تفاؤلية.

احسن الظن بربك

تخيل ما تريد أن يحدث وتعايش معه بكل تفاصيله بأصواته ومشاعره ورائحته ولونه وصوره.

وتذكر أن ما يتكرر يتقرر استخدم الخيال دائما كرره واستمتع به.

• وأنسب الأوقات للتخيل: قبيل النوم وعند الاستيقاظ لأن العقل الواعي متنع عن الطريق والطرق مفتوحة أمام العقل اللاواعي ليكتسب المعلومة الجديدة دون مجادلة العقل الواعي.

• ردة الفعل هي بسبب الخارطة الذهنية التي في عقولنا وليس بسبب الواقع وبالتالي ارسـم صورة ذهنية رائعة لتكون ردة فعلك رائعة.

تخيل نجاحك وسيلة علمية

يقول الدكتور ماكسويل مالتزر: (إن جهازك العصبي لا يستطيع أن يفرق بين الخبرة الخيالية والحقيقية، وفي كلتا الحالتين تجده يستجيب ميكانيكيا للمعلومات التي يستقبلها من العقل ويستجيب استجابة تناسب ما تفكر به أو تتخيله).

إضاءة



ما من كلمة أقيتها على الناس إلا وقد أقيتها عليهم تخيلاً بيني وبين نفسي

«عبد الجبدر كاشك»

رحمة الله»



إن الثقة بالنفس تعد الركن الأساس في بناء النجاح وفي استغلال القدرات واستثمار الفرص، ومهارة الإلقاء باعتبارها إحدى أهم المهارات لا

تستغني بأي حال من الأحوال عن الثقة بالنفس فالخوف من الإلقاء والرهبة من لقاء الجماهير شعور يحس به الجميع ولكنه يتفاوت من شخص لآخر فيبلغ عند أحدهم الحد الذي يبيت فيه الخماس وهذا توتر إيجابي ويبلغ عند آخر درجة تجعله ينسحب من الموقف وهذا هو التوتر السلبي الذي جعل الكثير من الناس يصفون الإلقاء بالشيء المخيف وقعد بهم عن نفع أنفسهم وأمتهم، والمتأمل في معنى الثقة بالنفس سيجد معنى لطيفاً فمعنى وثق أي استوثق واعتمد وأمن فأنا عندما أثق بسيارتي فأني لن أتردد في السفر بها إلى حيث أريد ولو أنني بدأت التركيز على سلبيات السيارة وأعطاها التي حدثت أو التي ربما تحدث فأني أبدأ لن أتعتمد عليها ولن أسافر بها وكذلك ثقة الإنسان بنفسه، فإذا كنت تركز على إيجابياتك ونجاحاتك وقدراتك فإنك ستثق بنفسك وستعتمد

أبدالين أتعتمد عليها ولن أسافر بها وكذلك ثقة الإنسان بنفسه، فإذا كنت تركز على إيجابياتك ونجاحاتك وقدراتك فإنك ستثق بنفسك وستعتمد عليها وعليها ولو ركزت على سلبياتك وتجاربك الفاشلة فإنك لن تثق بها ولن تعتمد عليها وكذلك الحال في ثقة الإنسان بالله عز وجل هل نحن نحسن الظن به سبحانه هل نحن نرضى بقضائه وهل نؤمن بقدره وهل نتوكل عليه نحن التوكل، إن إجابة هذه التساؤلات من أهم مصادر الثقة فمن أيقن يقيناً أن الله معه فلن يخشى أحداً ومن أيقن يقيناً أن الله أرحم به وأعلم منه بما

يتفعله ويصلح له فإنه لن يفكر بالفشل ولن يتشاءم بالسوء ولن يحزن على العواقب فلنراجع أنفسنا ولننظر ... ما ظننا بربنا؟ ومن العوامل المؤثرة كذلك في ثقة الإنسان بنفسه هو الخشية من النقد فالكثير من الناس يخشى من النقد وهذه الخشية تجعله يبالغ في الاحتراز من الوقوع في الخطأ عند عمله لأمر ما وهذا الاحتراز يجعله يؤجل العمل خوفاً من الخطأ ويمتنع عن الحديث أمام الآخرين بحجة عدم الاستعداد ويترك الكثير من الأعمال بحجج واهية لا حقيقة لها إن تجربة الإلقاء بالنسبة لك تجربة غير مألوفة ومجهولة وكل مجهول محذور إن المسألة تحتاج إلى عمل وممارسة ليصبح الإلقاء مسألة وقت (إن خوفك راجع إلى عدم تجربتك لا إلى عدم مقدرتك).

أخي الفاضل إن رهبتك من الإلقاء يجب ألا تقعد بك عن نفع أمتك ونفع مجتمعتك ونفع نفسك وتحقيق ما تصبو إليه فكر معي ولو لحظة واحداً وتذكر هذا السؤال وتأمله إلى متى وأنا سأجنب الإلقاء؟ إلى متى؟ هذه حقيقة يجب أن أواجه نفسي بها وأن أضع حداً لذلك الخوف الذي قبلت بسلاسل الوهم وقيود الشاؤم وأسأل نفسك وهذه طريقة فعالة جداً لو ألقى ما الذي سيحدث؟ وما أسوأ ما يمكن أن يقع؟ ربما أتوتر أو

أنلعم أو أخطئ ثم ماذا؟ ما الذي سيحدث؟ سأسكت وقد يحمر وجهي ثم ماذا؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك ربما يضحك الناس مني ثم ماذا؟ سأخرج كثيراً ثم ماذا؟ سأنسحب وأحزن لذلك ثم ماذا؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك؟ هذا ما سيحدث فقط هذا كل ما في الأمر إن يقتلعوا رأسك ولن يصلبك الناس على رؤوس الشجر هذا كل ما في الأمر فأسوأ نتيجة يمكن الوصول إليها لا تعادل تلك الرهبة التي تعيشها

أخي الفاضل من حقا أن تخشى لأنك بشر من حقا الخطأ والمحاولة والاجتهاد أخي الفاضل لا يهزم الخوف سوى الاقتحام ولا يغلبه سوى التجربة وعندما ستكتشف أن الأمر لا يستحق كل هذا لأن ٩٠٪ من مخاوفنا أوهاام لا تقع إلا في عقولنا أخي الفاضل لو قلت لك أن في الغرفة المجاورة لغرفتك شبح مخيف.... فأنت أمام خيارين إما أن تصدق ما أقول فتصبح خائفاً طوال عمرك من تلك الغرفة وإما أن تقتحم الغرفة وتحاول إزالة الشك باليقين لتكتشف أنه لا يوجد شيء حقيقي يدعو للخوف **أخي الفاضل** إذا لم تحاول أن تثق أمام الناس ولو لليقين

وتتحدث فأنت قطعاً اخترت الخيار الأول وهو الخوف طول عمرك من تلك الغرفة وأقصد (الإلقاء) **أخي الفاضل** حاول وتدرّب واستعد وحضر جيداً ثم توكل على الله وألق كلمتك وانفع أمتك ولا تخش نقد الآخرين فالناس قد سبوا من هو خير مني ومنك فقد سبوا المصطفى عليه السلام ونقدوه وحاولوا تشبيطه بل والأعظم من ذلك سبوا الله عز وجل وهو يوزقهم ويعطيهم ويشفيهم ويهديهم لن يسلم أحد من النقد مهما سعى لذلك **أخي الفاضل** أقدم وتقدم واستعن بالله ولا تلتفت لنقد الآخرين ولا لتعليقاتهم فكل ناجح هو عرضة للمحاربة والتجريح.

أخي الفاضل اقتل الوحش وهو صغير قبل أن يكبر الخوف معك فيصل إلى مراحل يصعب فيها السيطرة عليه فيسيطر على حياتك

واليك بعض الخطوات: ● حضر تحضيراً جيداً ● اقرأ عن موضوع كلمتك أكثر مما تحتاج (لكي تكتسب الثقة في الحديث والعمق في الطرح) ● تدرّب على إلقائها لوحدك ثم حاول تصوير نفسك وأنت تلقي ثم شاهد أداءك وطور منه وتجنب بعض الأخطاء التي من الطبيعي أن تحدث في البدايات ● ضع لك جمهوراً متخيلاً وتحدث إليه (كراسي أعمدة أشجار وغيرها) ● تدرّب أمام بعض المقربين منك (بشرط أن يكونوا إيجابيين) ● تدرّب أمام مجموعة صغيرة ثم مجموعة أكبر وهكذا حتى تصبح المسألة أقل رهبة وأكثر تلقائية

أخي الفاضل: إن الليمون نشعر بحموضته في القضاة الأولى حتى تتلاشى تلك الحموضة فلا نشعر بها وهذا ليس بسبب أن الليمون فقد حموضته ولكننا اعتدنا عليها وكذلك الإلقاء.

أخي الفاضل لا تحكم على نفسك من خلال الأخطاء التي وقعت فيها ولكن احكم عليها من خلال مسيرة حياتك بشكل عام فأنت كل لا جزء وأنت حياة كاملة لا مجرد مواقف متفرقة ولو تأمل أحدنا في حياته لوجد فيها من الانجازات والأمر الإيجابية الشيء الكثير ولا يوجد رجل مهزوز الثقة إلا وتجده يحكم على نفسه من خلال أخطائه فيقول أنا لا أستطيع فعل كذا ولو سألته كيف حكمت على نفسك فيقول لأنني حاولت مرة ولم أستطع..... سبحان الله مرة واحدة تجعلك تحكم على ثقافتك بالإعدام وعلى قدراتك بالعجز

إذا خاطبتك نفسك وقالت: لا أعرف فقل لها يا نفس تعلمي وإن قالت لا أقدر فقل لها حاولي وإن قالت مستحيل فقل لها جربي وإن قالت جربت فقل استمري وواصلي وإن قالت لم ينفع فقل غيري واستبدلي وإن قالت أخاف أن ينتقدي الناس فقل لها وما الجديد فقد سبّ خير البشر محمد عليه السلام ولا يمكن أن يرضى عنك الناس كلهم فلا تطلبي المحال لن ينصفك أحد فالعدو مبالغ في الذم والصديق مجامل في الثناء، وإن قالت حاولت ففشلت وجربت فخسرت فقل إن كنت فشلت مرة فقد نجحت مرات ومرات وإن كنت خسرت يوماً فقد كسبت أياماً وأياماً وإن قالت أخاف أن أخطئ فقل ومن ذا الذي لم يخطئ؟ ولا معصوم بعد الرسل يا نفس اخطئي ثم اخطئي وتعلمي واستمعي يا نفس من حقا أن تتعلمي فلا تعلم بلا خطأ ولا نجاح بلا فشل وإن قالت صحيح ولكن انظر لفلان وفلان فقل لا لأن أنظر إليهم فكل إنسان يختلف عن الآخر

ولا يصح أن نقارن بين مختلفين بل انظر لك كيف كنت؟ وأين أصبحت؟

وإن قالت صدقت ولكن..... فقل عفوا اصمئي الأمر لك والقرار بيدك فاخترتي ما تريدن إما الفوز

أو الخسارة، لو استطعنا أن نحاور أنفسنا بهذه الطريقة لأعدنا توازننا لأنفسنا ورفعنا مستوى ثقافتنا

فأحسن الظن بربك وثق بنفسك واستمتع بحياتك وانطلق إلى حيث يجب أن تكون.

أثناء الإلقاء / المهارات العم

89 الصوت والأسلوب

82 جهاز حقيبتك

91 فن الوقفات

83 المظهر الخارجي

93 مهارات الفكاهة

84 هل أنت مستعد

95 المسح البصري

85 فن التنفس

97 لغة الجسد

86 حيل الثقة

105 مهارات الإرساء

88 مهارات التعامل مع المكبرات



110 مهارات العرض والتقديم

فوائد استخدام الصور

مواصفات الوسيلة

وسائل الايضاح

نصائح استعمال الوسائل

مهارات الملقى

الخططة السرية لإلقاء فاشل

109 مهارات الأسئلة

فوائد توجيه الأسئلة

مهارات توجيه الأسئلة

مهارات استقبال الأسئلة





أثناء الإلقاء

المهارات العملية

كان ﷺ إذا تكلم.. احمرت عيناه، وعلا صوته،
واشتد غضبه، حتى كأنه منذر حرب يقول صباحكم
ومساءكم.

أولاً / جهز حقيبتك :

حقيبة الملقى :

- ١- نسخة من المادة العلمية لموضوعك.
- ٢- مؤشر الليزر.
- ٣- نسخة إضافية من مادة عرضك على قرص مرن أو ذاكرة خارجية.
- ٤- بطارية (للمؤشر - للمهايك).
- ٥- شريط لاصق ومقص.
- ٦- بطاقات شخصية (كارت شخصي).
- ٧- وصلات وموصلات كهربائية (ثلاثية وثنائية وغير ذلك مما قد تحتاج ..).
- ٨- توقيعك منسوخ على قرص (إذا كان هناك شهادات لعدد كبير لا يمكنك توقيعها).
- ٩- أقلام سبورة من الحجم الكبير (لتوضيح الرؤية).
- ١٠- دواء مسكن (بانادول).
- ١١- سجلك الذهبي (إذا كان في الحضور من تريد تعليقه).
- ١٢- مادة علمية بديلة داخل قرص مرن أو ذاكرة خارجية.
- ١٣- مادة عطرية.
- ١٤- لبان لترطيب الفم الذي قد يجف بسبب التوتر أو كثرة الحديث.
- ١٥- استمارات تقييم خاصة بك (فربما غفل عنها المنظمون أو كانت الاستمارات الموزعة غير دقيقة المعايير).

إضاءة

كثيراً ما نخذلنا التقنية، فكن مستعداً وأحضر معك بدائل.. في إحدى دورات الدكتور طارق السويديان تعطلت اجهزة العرض وتعذر تشغيل الحاسوب ولم يعمل كرت الذاكرة فقال الدكتور طارق إذا لم يصلح الحاسوب نجرب الذاكرة الخارجية، وإذا لم يصلح نجرب القرص وإذا لم يصلح هذا ولا ذلك فلا تخافوا قلدي هذا وأشار الى عقله واستند الى ذاكرته في تقديم العرض .

قاعدة: أنت المسؤول فلا تعتمد على تجهيزات الآخرين .

ثانياً / المظهر الخارجي :

مظهرك الخارجي يعطي عنك انطباعاً أولياً لدى جمهورك وله أثر بالغ في تقبلهم لك...

وفي دراسة على مجموعة طلاب اكتشف الدكتور رومانو وبورد يدي من وجهة نظر الطلاب أن أساتذة الجامعة الذين يتمتعون بمظهر لائق وهندام جميل هم أكثر علمية وتأثيراً وجاذبية من الأساتذة الذين لا يتمتعون بمظهر جذاب (الأكثر جاذبية هم الأكثر علمية ...

ومن الدراسات الطريفة عن تأثير المظهر الخارجي دراسة أجرتها جامعة سان فرانسيسكو واتضح فيها: أن ٥٠٪ من قائدي السيارات ينتظرون مدة أطول عندما تضيء الإشارة الخضراء لا يستخدمون فيها التنبيه إذا كانت السيارة التي أمامهم فارغة وفخمة؛ و ١٥٪ منهم لا يستخدمون التنبيه إذا كانت السيارة التي أمامهم قديمة أو بالية.

ولعل أوضح الأمثلة وأقوى البراهين هو فعل الحبيب ﷺ فقد كان يُرَجَّل شعره ويتطيب عليه الصلاة والسلام قبل الخروج إلى وفود الحجاج لدعوتهم والتأثير فيهم.

وإليك بعض الوصايا :

- ١) لا تبالغ في الأناقة ولكن كن جذاباً.
- ٢) البس ما يناسب ثقافتك وطبيعة عملك.
- ٣) البس ما يناسب المكان فما يلبس في المسجد قد لا يلبس في ملتقى شبابي.
- ٤) تذكر أن الطقس مختلف من مكان إلى آخر فاختر ملابسك وفقاً للأجواء ودرجات الحرارة.
- ٥) ابتعد عن الملابس المملقة أو الألوان غير المتناسقة.
- ٦) تذكر أن شكلك الخارجي له تأثير على انطباعهم الأولي عنك.

فيل لإيلاس بن معاوية ما الهروءة؟

فقال: أما عند من يعرفك فالتقوى، وأما عند من لا يعرفك فاللباس.

ثالثاً / بقيت دقائق معدودات فهل أنت مستعد؟

تأكد من المكان:

- (١) تأكد من عدم وجود موانع للرؤية (أعمدة- لوحات- وسائل) تأكد أن الجميع يراك.
- (٢) تأكد من ملاءمة الإضاءة لطريقة عرضك (إضاءة خافتة للعرض المرئي - إضاءة قوية عند الكتابة على اللوح أو الورق أو عند حل التمارين).
- (٣) تأكد من التكييف والتهوية المناسبة.
- (٤) تأكد من نظافة المكان.
- (٥) تأكد من راحة المقاعد.
- (٦) تعرف على مخارج الطوارئ وأماكن الاستراحات والمصلى ودورات المياه والخدمات المساندة.
- (٧) تأكد من وجود وسائل العرض والمساعدات وصلاحيه استعمالها.
- (٨) تأكد من إزالة أي نوع من المشتتات في مكان الإلقاء.
- (٩) تأكد من وجود الاحتياجات التعليمية لكل مقعد (كالأقلام- والأوراق وغيرها...).
- (١٠) تحكم في توزيع المقاعد بما يناسب طريقة عرضك.
- (١١) اسأل الله التوفيق وتوكل عليه.



إضاءة

يقول ديل كارنجي:
(من الأفضل ألا تجلس أمام الجمهور قبل أن يأتي موعد البداية فإن كنت ولا بد فاجلس وانتبه لطريقة جلوسك وحررتك).

قاعدة

لا تقبل أن تتحدث وهناك ضيوف على المسرح فإن الناس سينقلون بصرهم منك إليهم.

إضاءة

اطلب من المنظمين عدم توزيع الاستمارات التقييم أو الفقرحات وأنت تتحدث واطلب منهم أن يجعلوها بعد نهاية حديثك، فحركة توزيع الاستمارات وانشغال الناس بها وسؤال البعض عنها يجعلك تتحدث لوحدك.

فن التنفس :

لا يخفى عليك أنك تستطيع العيش بدون طعام لمدة ٤٠ يوماً، وبدون ماء لمدة ٣ أيام؛ لكن لا تستطيع أن تعيش مدة ٤ دقائق بدون أكسجين وبدون هواء.

إن التنفس بشكل صحيح يجلب لنا طاقة هائلة كانت معطلة، فالكثير من الناس لا يستخدم من طاقة جهازه التنفسي سوى ٤٠٪.

بالتنفس العميق وليس السطحي سوف تؤثر على كل جانب من جوانب حياتك الجسدية والعقلية.

ستشعر بوخز في مختلف أنحاء جسمك، وهذا دليل على حركة الطاقة وارتفاع ذبذبة تردداتها. من الطبيعي أن تشعر بدوار بسبب تدفق كميات هائلة من الأكسجين إلى الدماغ لم يعتد عليها.

فوائده :

< يساعد على الاسترخاء لأن التنفس المثالي يحرك الحجاب الحاجز، والذي بدوره يعمل على تدليك القولون والمنطقة المحيطة به، مما يعطي الجسم نوعاً من الاسترخاء والثقة والهدوء.

< يساعدنا على التوازن.

< يزودنا بالطاقة.

< يقاوم لدينا الخوف والارتباك.

< يبني ثقتنا بأنفسنا.

< يحسن مظهرنا.

< يخفف الانزعاج والآلام.

< يساعدنا في السيطرة على الخجل.

إضاءة

تنفس قبل العرض لهدء إلى ١٠ دقائق والسنخ وتخييل نجاحك وتغال بالخير وأحسن الظن بالله.

إضاءة

قال تعالى لهوسى عليه السلام (واضهم اليك جناحك من الرهب) قال ابن عباس المعنى اضهم يدك إلى صدرك ليذهب عنك الخوف

وقال مجاهد كل من فرغ فضم يده إليه ذهب عنه الروح وقال ابن كثير وربها استعمل أحد ذلك اقتداءً فوضع يده على فؤاده فإنه يزول عنه ما يجد أو يخف إن شاء الله.

ضع يدك اليمنى على صدرك والبسرى على بطنك وتنفس كعادتك، فإن ارتفعت يدك البسرى فتنفسك مثالي، وإن ارتفعت اليمنى فأنت تستغل ٤٠٪ تقريباً من طاقة جهازك التنفسي.

كيف تعرف أن تنفسك مثالي؟

حيل الثقة :

- ابتسم فالابتسامة تغير كيمياء الجسم وتطلق هرمون الأدرينالين إلى المخ لإمداد الجسم بالتوازن والهدوء.
- فكر بشيء مضحك، قبل وقوفك أمامهم أو قبل الحديث إليهم.
- تأكد أنك أعلم الناس بموضوعك وأنهم جاؤوا ليستفيدوا منك.
- ابدأ حديثك بثقة وتخيل أن كل واحد منهم مدين لك بمبلغ من المال.
- أخف يديك إذا كانتا ترتجفان، أو أمسك بشيء صلب.
- انظر إلى أعينهم فإن لم تستطع فإلى جباههم أو انظر إلى الجوامد في القاعة.
- انظر إلى من يتسم ومن هو هاش باش.
- اجعل ظهرك منتصباً ورأسك مرفوعاً وعندها ستشعر بالثقة ويشعر الآخرون بها.
- احفظ الاستهلال جيداً وأبدع فيه ما استطعت، وبذلك تزداد ثقتك بنفسك.
- افتح يديك ولا تشبك ذراعيك حتى تزيل عنك مظاهر التوتر.
- لا تحاول لمس وجهك أو وضع يدك على فمك فهذا يشعرهم بعدم الثقة.
- تصرف وكأنك واثق.
- ارفع صوتك.
- اصمت ثم تكلم فالصمت قوة.
- وجه سؤالاً للجمهور وذلك يمكنك من استعادة توازنك.

إضاءة

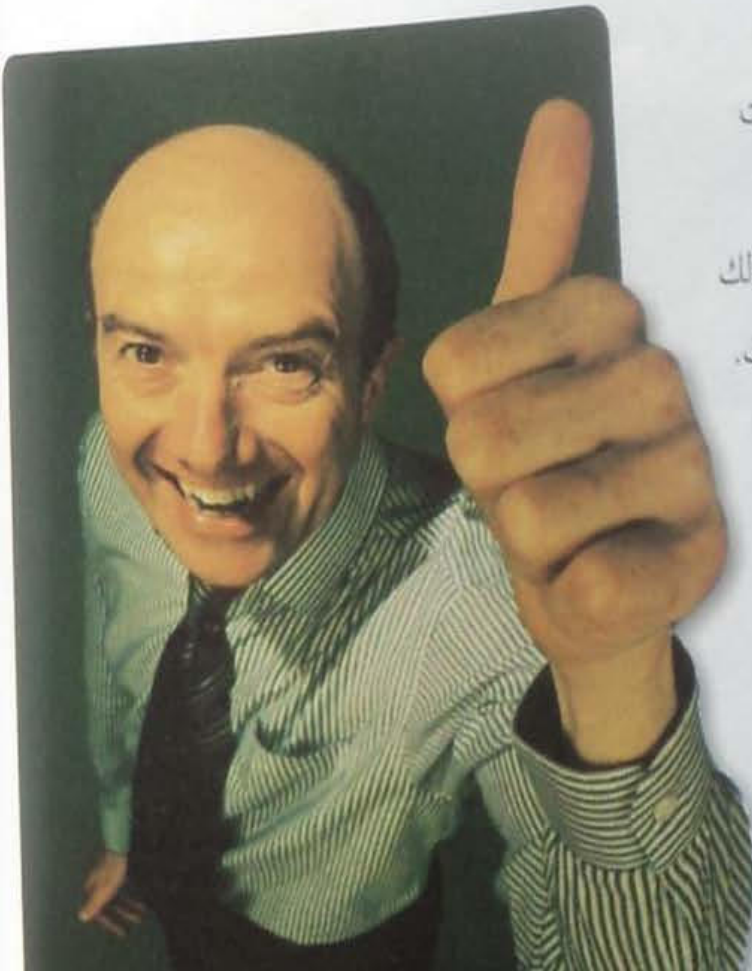
ما تشعر به أنت من الداخل ليس بالضرورة يكتشفه الآخرون.

إضاءة

تصرف كما
بتصرف
ويبشني
ويقفق الواثقون ..
تكن واثقاً.

إضاءة

قبل أن تخرج لهم قل كما
كأن بقول نبيك عليه السلام:
(يا حي يا قيوم برحمتك
استغيثك أصلح لي شأني كله
ولا تكلني إلى نفسي طرفة
عين) رواه الترمذي



لا شيء، يقضي على تفاعل مستهجنك وحباسهم كالفراغات الواسعة والبقاعد الخالية بينهم لأن الفرد داخل المجموعة يفقد نفردة واستقلاليتة فيصبح تفاعله وانسجامه تبعاً لغيره، لذا اطلب (بلطفة) منهم الاقتراب والتجسس في البقاعد الامامية كأت تقول: اقترابكم مني بشعري باللفة معكم - انتهى من الذين في الخلفه أن يقربوا لأستمتع بتعليقاتهم واستفيد من مداخلاتهم، سمعت أن أسداً يتجول في آخر القاعة وأنا أخشى على الأسد منكم فأمل أن تقربوا ليتنفس الأسد الصعداء، وغير ذلك وقد وجد عالم النفس هولوموت أول في بحثه عن التأثيرات 75 من الناس عند تفكيرهم في أمر ما بخالفون إدراآتهم ويتبعون رأي الأقلية أو رأي الجباعة.



وقفة



إذا بدأ المقدم بتقديمك للآخرين فاتب هذه المهارات:

- قف منتصباً.
- ابتسم.
- لا تكثر الحركة.
- لا تشغل عنه.
- لا تفرقع أصابعك أو تفرك يديك.
- استمع له.
- اشكره.
- رحب بجمهورك.
- وتذكر أن تقييم الجمهور لك يبدأ من النظرة الأولى.

إذا أردت تقديم المتحدث للجمهور فاتب المهارات التالية:

1. اجمع المعلومات الأساسية عنه (الاسم - الدرجة العلمية - التخصص - العمل - مناصب وخبرات - الحالة الاجتماعية).
2. اسأل المتحدث عما يريد إبرازه من معلومات في التقديم له.
3. تأكد من نطق اسمه.
4. تأكد من صحة المعلومات.
5. للتشويق ابدأ بالمعلومات ثم توقف قليلاً قبل نطق الاسم.
6. استخدم قاعدة (وقفة - فاصل - نبذة مختلفة) أي قف قليلاً قبل نطق الاسم ثم أفصل بين الاسم الأول والآخر ثم انطق الآخر بنبذة مختلفة).
- مثل: رحبوا معي بالدكتور (وقفة) زغلول (فاصل) النجار (نبذة عالية).
7. لا تظل في تقديمك له ولا تحرق موضوعه بالتفصيل فيه.
8. لا تستدر إلى المتحدث وأنت تنطق باسمه بل تواصل مع الجمهور حتى تنتهي من نطق اسمه ثم استدر ناحيته.
9. اشكره ورحب به ثم اترك المكان.

مهارات التعامل مع المكبرات والمنبر

تظهر مهارات الملقى منذ قدومه وقبل وقوفه أمام الناس، فإذا عزمتم على إلقاء كلمتك فامش بهدوء وثبات وابتسامة ناحية المنبر أو موضع الإلقاء؛ فإن كان هناك من يقدمك فاشكره على تقديمه لك، وابدأ بابتسامة صادقة تجاه جمهورك ثم باستهلال رائع حتى يكون الانطباع الأوَّلي عنك

إيجابياً.

وإن لم يكن هناك من يقدمك للجمهور فقدّم نفسك (إن لزم الأمر) ثم انطلق في كلمتك وتذكر أن الابتسامة مفتاح القلوب وجواز سفر إلى العقول.



مهارات التعامل مع مكبر الصوت والمنبر:

- ١- قف منتصف المنبر أو منصة التقديم.
- ٢- قف على كلتا قدميك ولا تتمايل أو تتكئ.
- ٣- لا تمسك المنبر بيدك حتى لا تعطل استخدامهما.
- ٣- لا تجعل المايكروفون أمامك حتى لا يفقدك التواصل مع الجمهور.
- ٤- قف منتصب الظهر ولا تشن للحديث في المايكروفون.
- ٥- ابتعد عن المنبر وكذلك المايكروفون بعداً مناسباً.
- ٦- نظم أوراقك وبطاقاتك المساندة وضعها أمامك قبل الحديث.
- ٧- عند شعورك بالتوتر (وهذا طبيعي) فاستخدم إحدى حيل الثقة، التي مرت بك.

إضاءة

إذا تعطل أو توقفت مكبر الصوت عن العمل أثناء حديثك فاغلقه واقرب من جمهورك وارفع صوتك وواصل حديثك حتى تنتهي الجزئية التي بدأتها ثم توقف وحاول إصلاح المكبر أو استبداله.



إضاءة

تدرب واستشر ومارس حتى تحسن من صوتك ليكون أكثر تأثيراً وقبولاً لدى الجمهور فإن لم تخرج كلماتك جيداً وفي أفضل صورة فإنها ستقع على أذات صماء.



إضاءة

لا تنزعج إذا سمعت صوتك عن طريق التسجيل، لأن ذبذبات صوتك انتقلت إلى المسجل عبر الهواء، بينما أنت تسمع جزء من صوتك عندما تتحدث عن طريق أذنك الداخلية، التي تصل إليها ذبذبات الصوت عن طريق العظام، وانتقال الصوت عبر الجوامد بلا شك يختلف عنه عبر الهواء.

وصايا لأسلوبك

- احذر أن تتكلم وكأنك تقرأ قراءة.
- احذر اللزمة اللفظية (أأإللل إل..).
- لا تنزعج إذا سمعت صوتك فقد يبدو مختلفاً بالنسبة لك.
- كن متحمساً في الإقائك فالحماس:
 ١. ينسيك الخوف.
 ٢. يؤثر ويقنع.
 ٣. يشد الانتباه.
- كن طبيعياً وتفاعل مع كلماتك وكأنك تتحدث أمام أصحابك.
- ما يخرج من القلب يلبح إلى القلب.

الصوت والأسلوب

- لكل منا صوت يميزه عن غيره وطريقة حديث خاصة به .
- إنه شيء فريد كالبصمة يكشف عن شخصيتك ومزاجك ومشاعرك.
- استعمالات الصوت:
- سرعة الصوت - نبرة الصوت .
- لا تجعلها واحدة واجعلها تعبر عن المعنى.
 - ارفع صوتك عند (الغضب - التهويل - التهديد - النداء...).
 - اخفض صوتك عند (التأمل - الوصف الجميل - التعب - النهاية - الحزن...).

سرعة الصوت

سريع .. بطيء .. وقوف

أسرع (في الجمل المعروفة «المملكة العربية السعودية، ﷻ» .

وفق السياق «سنمر بعد قليل بعاصفة سريعة خطيرة ويجب أن نرحل الآن وبسرعة من هذا المكان» الوصف المتكرر، ودخل رجل طويل القامة عريض المنكبين)

أبطئ (في الفكرة المعقدة، ووفق السياق، وفي موضع الشاهد؛ للإثارة، للدعاء، للتأمل، وفي الحزن).

مثال: «لقد قلت كلمة لو مزجت بماء البحر لمزجته».

قف (عند تفاعل الجمهور - عند نهاية القصة للتشويق - بعد انتهاء جزئية من الكلام - بعد

السؤال - بعد القول).

الصوت والأسلوب

- اجعل صوتك يناسب حجم المكان وموقع الجمهور.
- تكلم بوضوح.
- مثل انفعالاتك بصوتك.
- لا تقلد أحداً.
- اجعله مرناً يتوافق مع المعنى واللفظ.
- احذر التكرار اللفظي، آآآ أو يعني يعني أو أقول أقول.
- لا تستعجل.

تصريح

حاول أن تغير نبرات صوتك وأن تترجم مشاعرك من خلال صوتك.

ودخل الرجل الغريب مسرعاً غاضباً وقال: كيف تجرؤ على مثل هذا أيها الأحمق، فسكت الفتى ثم تأسف، وقال: لقد توفيت والدتي قبل قليل وهي بين يدي، وما أملك في الدنيا أعزَّ منها، عمَّ الصمت الموقف، وهدأ الرجل، ثم عاد وقد ملأ قلبه الندم والأسى.



إضاءة

تذكر... إن الحماس عدوى سريعة الانتقال منك إلى الجمهور، ولا تنس أن البرود عدوى كذلك.

إضاءة

تلقى جورج بوش تدريبات صوتية بعد فشله في انتخابات الرئاسة لعام ١٩٨٨م وذلك بسبب صوته العالي وأسلوبه العنيف.

إضاءة

فكرتها يفكر الحكماء، وتكلمتها يتكلم العامة.
أرسطو

إضاءة

يقول الشيخ الدكتور صالح بن حميد: (استمعت لكلمة للشيخ عبد الوهاب الطرييري فبكيت فطلبتها منه مكتوبة فلها قرانها لم أجد ما أبكاني).

فن الوقفات

فوائد الوقفة:

- تشد الانتباه.
- التهيو للمعنى المقبل.
- دفع اللبس.
- تساعدك على التنفس والاستراحة.
- تفادي الرتابة للتشويق.
- تساعدك على ربط أفكارك.

مواضع الوقف..

- بعد الاستهلال.
- قبل الختام.
- للتشويق.
- بعد القول.
- قبل وبعد الجمل الهامة.
- عند التشويش.
- بعد السؤال.
- عند نهاية القصة.
- بعد انتهاء جزئية من الكلام.
- عندما تبدأ الأحاديث الجانبية.
- عند التصفيق.
- عند الترقيم.



إضاءة

توقفت قبل الفكرة الهبة
وبعدھا، مثل:
توفيت الأم (وقفة) لتتبدل
حياة تلك الأسرة.

• اشرب ماءً معتدلاً.

- تنفس من الأنف، و تنفس بعمق.
- قلّد الأصوات واللهجات حتى تعطي صوتك مرونةً وتنوعاً.
- مرّن اللسان وعظام الفكين وعضلات الرقبة.
- تذكر أن الوقفة تبدو لديك أطول مما تبدو للجمهور فلا تستعجل.
- الوقفة في الحديث هي بمثابة الفاصلة في الكتابة.
- الوقفة لن تنسيك بل تساعدك على جمع أفكارك.
- أغمض عينيك اذا توقفت بعد جملة حزينة وانظر إليهم إذا توقفت بعد سؤال أو توبيخ أو اندهاش.

وصايا



• أن تتوقف وسط الكلام وبدون حاجة.

• أن تقول آآآ فهي مزعجة ومشتتة.

• أن تجعل مدة الوقفات متساوية.

• أن تجعلها طويلة فهي تدل على الارتباك والتردد.

إضاءة

تقول العرب: الخطابة فن الوقف
قال عليه السلام: «أي شهر هذا؟»
قلنا: الله ورسوله أعلم،
فسكت حتى ظننا أنه
سيسببه بغير الله...
رواه...



مهارات التقديم للحفلات والمناسبات

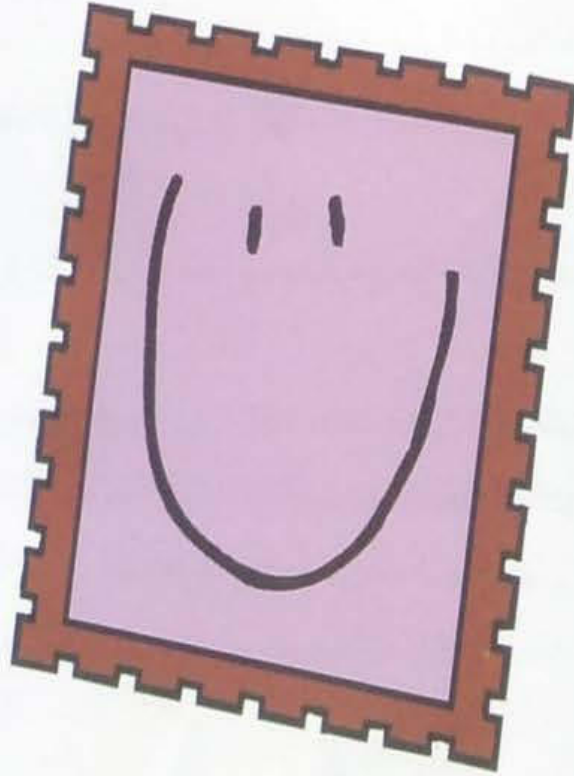
- ١- تعرف على مناسبة الحفل، واطلع على فقراته وبرامجه.
- ٢- اطلع على ماسيقدم من قصائد أو كلمات أو عروض واقتبس منها مايفيدك للتقديم لها.
- ٣- أكتب مقدمة للحفل لا تتجاوز ثلاث دقائق تشمل على (بسمله - حمد - صلاة على النبي عليه السلام - سلام - ترحيب).
- ٤- الترحيب المتعارف عليه في المناسبات الرسمية يخص فيه الضيف الرئيس باسمه ثم يذكر من معه على وجه العموم ثم الجمهور ابتداءً بالعلماء ثم الوجهاء ثم عموم الحاضرين. هذا متعارف عليه ولك عدم الالتزام به أو الاختصار منه.
- ٥- أكتب مقدمة الحفل تاركاً مساحة سطر بين كل سطرين حتى تتمكن من الاستدراك والاضافة والتعديل وتفادى المفاجآت والتغيرات التي عادة تحدث في مثل هذه المناسبات. (يقول الشيخ ابن عثيمين -رحمه الله- لا ينبغي أن يجعل ابتداء الحفلات بالقرآن دائماً)
- ٦- تجنب عبارات الثناء المبالغة في إطرائها وكذلك العبارات الدارجة المشهورة واجعل تقديمك جزءاً أساسياً في نجاح الحفل لا مجرد تقديم اعتيادي.
- ٧- ضع مقدمة صغيرة قبل كل فقرة ستقدم لها، تصف فيها ما سيأتي وتلمح إليه.
- ٨- إذا قدمت فقرة المتحدث الذي يليك ليقرأ كلمة أو قصيدة فلا تترك المنبر خالياً بل قف به حتى يصل المتحدث إليه فالمنبر في الحفل كالراية في المعركة إذا تركزت سقطت وهزم الجيش وعندما يصبح المنبر خالياً فإن الأحاديث الجانبية ستملاً أرجاء المكان.
- ٩- عندما تترك المنبر لمتحدث غيرك فلا تنس أوراقك فكثيراً ما يأخذها المتحدث مع أوراقه بعد انتهاء مشاركته لتجد نفسك عند وقوفك للتقديم في وضع لا تغبط عليه.
- ١٠- احذر فلاشات وأضواء المصورين أمامك فقد تؤذي عينيك وتفقدك القدرة على القراءة من الأوراق لمدة ثوانٍ قليلة في عددها ولكنها طويلة على صاحبها ومخرجة في حقيقتها.
- ١١- في حفلات التكريم والتي يكرم فيها أسماء كثيرة ينبغي فيها التنسيق مع المسؤول عن ترتيب الشهادات أو الهدايا بحيث تكون مرتبة بحسب القائمة التي ستلقاها أمام الحضور.
- ١٢- عند ذكر أسماء المكرمين تأكد من نطقها بشكل صحيح ويجدر بك أن تأخذ في اعتبارك أن كل مشارك يستغرق تقريباً ٣٠ ثانية عند إعلان اسمه وحتى وصوله للمنصة ولا تستعجل في سرد الأسماء فيختل الترتيب لوصل أحدهم قبل الآخر ويجتمع المكرمون بلا تنظيم كل يبحث عما يخصه لذا من الجيد أن تذكر ثلاثة أسماء ثم تتوقف حتى يسعهم الوقت للحضور ويتسع المكان لهم للتكريم ثم تذكر ثلاثة أسماء أخرى وهكذا.
- ١٣- اجعل ختام الحفل قصيراً ولا تنس أن تشكر الداعمين والداعين والمنظمين والحضور.
- ١٤- اضبط الوقت وكن مستعداً للاختصار.
- ١٥- لا تنس ترقيم وترتيب أوراق التقديم واحرص على اقتناء نسخة احتياطية منها.
- ١٦- استخدم الألوان وعلامات الترقيم لتعينك على التقديم باحتراف.
- ١٧- اكتب كلمة ابتسم في كل ورقة.
- ١٨- انظر إلى جمهورك لا إلى أوراقك وتواصل معهم بعينيك وابتسامة شديك.
- ١٩- انظر باتجاه الحضور لا إلى العرض أو التكريم أو المنظمين.
- ٢٠- يجب على المقدم التأكد من الصوت والإضاءة وزاوية التقديم قبل بداية الحفل والأينشغل بشيء منها أثناء التقديم فهي من مهام مهندس الصوت أو الديكور.



مهارات طرح الفكاهة

إضاءة

- الابتسامة الطبيعية تنسج تدريجياً ثم تختفي تدريجياً وهي متناسقة ومتساوية.
- الابتسامة غير الصادقة تكون غير متساوية وتختفي بسرعة.
- ابتسامة الغضب تستمر قليلاً ثم تختفي فجأة.
- الابتسامة الصادقة ارتفاع جانبي الشفتين وتفرقها وظهور الأسنان وارتفاع الحدين.
- لا تقدم طرائف مباشرة بقصد الاضحاك فقط ولكن التي عليهم طرائف تحبل معنى وتوصل رسالة لأنهم إن لم يضحكوا منها استفادوا من الرسالة التي فيها.



- ١) لا تعتذر بأنك لست ماهراً في سردها.
- ٢) لا تعدهم بأنهم سيستلقون على ظهورهم من الضحك.
- ٣) لا تحرقها (بعض المتحدثين يقول هذه النقطة ذكرتها بقول جحا وأنا كذلك أحب حماري؛ ثم يبدأ في سرد قصته بعد أن ذكر أجمل شيء فيها).
- ٤) تفاعل مع الطريقة.
- ٥) توقف بعدها قليلاً لتعطي فرصة للضحك أو التعليقات.
- ٦) لا تضحك على الجمهور أو تتندر على أحدهم.
- ٧) احذر الغيبة، كأن تضحك من قبيلة أو أهل بلد أو طائفة أو عاهة، أو لهجة.
- ٨) احرص أن تكون جديدة.
- ٩) المواقف الشخصية المضحكة أفضل أنواع الفكاهة.
- ١٠) إذا لم يضحك الجمهور فلا تأت بطريقة أخرى.

إضاءة

- إن القلوب تهل كما تهل الأبدان
فاطلبوا لها طرائف الحكمة.
- «عبد الله بن مسعود»

ابتسم

< ابتسم عند لقاء جمهورك.

< يقول أبو الدرداء: (ما حدثنا رسول الله ﷺ حديثاً إلا وهو يبتسم) رواه مسلم.

< فالابتسامة جواز سفر للقلوب ومفتاح لرتاح النفوس وهي فوق كل ذلك صدقة.

< الابتسامة ظاهرة معدية، ودين سريع الانقضاء، وأنت عندما تبتسم فإنك تقول لجمهورك مرحباً. واعلم أنك إذا كنت لطيفاً بشوشاً عند الحديث سيكون الناس كذلك معك عند الاستماع، فكم بسمة فتحت قلباً عجزت عن فتحه صرخات الشعر والخطب.



40

حديثاً
ورد في
النبسم

الابتسامة هي أرخص طريقة تجدد بها مظهرك

(تشارلز جوردن)

إضاءة

جمهورك مرارة لك فإن ظهر عليك التوتر فسيظهر عليهم وإن ابتسمت ابتسموا وإن عبست تجهبوا في وجهك.

إضاءة

اصحك مع جمهورك ولا تضحك عليهم.

إضاءة

5% من المتحدثين لديهم القدرة على إلقاء الطرائف باحتراف، فكن على قدر التحدي.

رب طرف أفصح من لسان.

إن كاتمونا القلى نمت عيونهم

والعين تظهر ما في القلب أو تصف

وقال ابن أمية :

إذا قلوب أظهت غير ما

تضمه أنباتك عنها العيون

وقال الشاعر حيص بيص العراقي :

العين تبدي الذي في نفس صاحبها

من المحبة أو بغضاً إذا كانا

والعين تنطق والأفواه صامتة

حتى ترى من ضمير القلب تبياناً

وقال الشاعر التعاويذي :

والعين تبدي من عيني صاحبها

إن كان من حزبها أو من أعادها

يتحدث الناس بنواظرهم، وحديثهم لا يحتاج إلى ترجمة متى قالت العين قولاً وقال اللسان قولاً آخر فالصادق هي لا هو، والعمدة على قولها لا قوله.

نعم إن العيون ليست وسيلة فقط لرؤية الخارج، بل هي وسيلة بليغة للتعبير عما في الداخل ونقله للخارج.

فهناك النظرات القلقة المضطربة، وغيرها المستغيثة المهزومة المستسلمة، وأخرى حاقدة ثائرة، وأخرى ساخرة، وأخرى مصممة، وأخرى سارحة لا مبالية، وأخرى مستفهمة وأخرى محبة، وهكذا تتعدد النظرات المعبرة.

والإنسان في تعامله مع لغة العيون يتعامل معها كوسيلة تعبير عما في نفسه للآخرين، وكذا يتعامل معها كوسيلة لفهم ما في نفوس الآخرين من خلالها.



العيون

بها نشرح، وبها نجرح، وبها نرفض، وبها نسبح.

بها نستعطف، وبها نهدد.

بها نعبّر، ونتواصل، ونهش.

بها يمكن أن نكشف عالمتنا

الداخلي لمن حولنا.

وبها نكتشف خفايا عالمهم.

التعبير الأمثل بالعيون

إذا أردت إيصال مرادك بعينيك فأحرص على الأمور الآتية :

- ١) أن تكون عينك مرتاحتين أثناء الكلام مما يُشعر الآخر بالاطمئنان إليك والثقة في سلامة موقفك وصحة أفكارك.
- ٢) تحدث إليه ورأسك مرتفع إلى الأعلى، لأن طأطأة الرأس أثناء الحديث وفقدان التواصل البصري، أولى مراتب الانفصال عن الجمهور.
- ٣) لا تطل التحديق بشكل مخرج فيمن تتحدث معه.
- ٤) احذر من كثرة الرمش بعينيك أثناء الحديث، لأن هذا يشعر بالقلق والاضطراب.

إضاءة

كلما زاد اتصالك البصري كلما زاد انتباه الناس إليك.

المسح البصري للجمهور

- لا تفقد تواصلك البصري معهم.
- انظر إليهم ولا تخف من كثرتهم.
- انظر إلى كل واحد منهم وكأنك تتحدث إليه.
- عند الخوف انظر إلى جباههم أو فوق رؤوسهم مباشرة.
- عند القراءة من ورقة اقرأ قليلاً ثم ارفع رأسك، وهذا أفضل من رفع البصر بعد كل كلمة.
- وزع نظراتك في كل جوانب الجمهور ولا تغفل جانباً وتركز على آخر.
- احذر النظر إلى المكفهر أو العابس فقد يؤدي إلى توترك.
- احذر النظر كذلك إلى المبتسم لأنه قد يأسرك فتواصل معه وتغفل الآخرين، وضابط ذلك أن توزع نظراتك.

إضاءة

احذر من النظرات الساخرة الباهتة أو المتعالية إلى من تتحدث إليه لأن ذلك ينسف جسور التفاهم والثقة بينك وبينه، ولا يشجعه على الاستمرار في التواصل معك ورب نظرة أورثت حسرة.

كن عادلاً في اللحظ واللفظ فمعظم الحضور يقرؤون ما بين السطور

لغة الجسد

تعتبر الحركة أكثر تأثيراً من محتوى الحديث وكذلك من الأسلوب فقد أثبتت دراسة البرفسور «ألبرت مهرايان» من جامعة كاليفورنيا أن ..



اعلم أن الناس يصدقون لغة جسدك أكثر من كلماتك

وقد اختلف علماء الاتصال على النسبة وأياً كان اختلافهم فقد أجمعوا أن تأثير الحركة أبلغ، ثم الصوت، ثم الكلمات.

فالعقل يرى ثم يسمع وبالتالي يحكم على ما يشاهد.

- الواعي يتتبع للمقصود لا الموجود، اللاواعي يتتبع للموجود لا المقصود. فإذا أردت أن تؤثر فلتتطابق كلمتك مع حركتك؛ ليكون المقصود والموجود متفقين. اللاواعي يتتبع لحركتك (الموجود) ولا يتتبع لكلامك (المقصود). الواعي يتتبع لكلماتك (المقصود) ولا يتتبع لحركاتك (الموجود).

لا تنس فالكثير يغفل عن هذا ..

أثبت العالم ألبرت مهرايان تفوق لغة الجسد في عملية الاتصال وأنها أكثر عناصر الاتصال تأثيراً إذا كانت الرسالة مشوشة أو متناقضة أو فاقدة للمصدقية، بمعنى: إذا حدث أي خلل في عملية الاتصال فإن العقل يصدق لغة الجسد ويتأثر بها، أما إذا كانت الرسالة واضحة أو غير متناقضة ومصدقتها عالية فإن عناصر الاتصال (الكلمات - الصوت - الحركات) تعمل بشكل متكافئ وتأثير متساو، فلو قال أحبكم وهو عابس الوجه فالعقل سيتأثر بلغة جسده لا بكلماته لأن لغة الجسد أقوى عند تناقض الرسالة.

إضاءة

أيها الناس (لا تضهروا لنا بخصاً فإنه والله من يضر لنا بخصاً ندرته في فلتنا كلامه وصفحات وجهه ولحات عينيه)

الحليفة الباموت

إضاءة

معرفة لغة جسد الجمهور ودلائلها تجعلك تشتم الدخات قبل وقوع الكارثة.

إضاءة

إذا أحسست بعدم وضوح فكرتك فإنك ستطيل الحديث وإذا أحسست بوضوح فكرتك وروعة أدائك فإنك ستطيل الحديث لذا كن واعياً بوقتك وهدفك ولغة جسد جمهورك.

تعلم لغة الجسد



قد تضطر إلى الإشارة
بإصبعك لتوجه المسؤولية الفردية.

- ١- كن طبيعياً في التعبير عن حديثك.
- ٢- اجعل حركتك لتوضيح حديثك.
- ٣- عدم تناسق الحركة
مع الكلمة يؤدي إلى
التشويش.
- ٤- لا تشر بإصبعك إلى
جمهورك فهي توحى
بالانتماء؛ فأشر براحة
يدك إلى جمهورك أو
بإصبعك ولكن إلى أعلى
أو إلى جانبي الجمهور.
- ٥- اجعلها تعكس مشاعرك.
- ٦- وظفها للتوضيح لا
للتشويش.

مزايا الحركة

- تعكس المشاعر.
- تشد الانتباه.
- تدعم الحديث.
- تساعد على الفهم.
- سهلة التعلم.
- يبدأ أثرها منذ قدومك ووقوفك
قبل الحديث وأثنائه وبعده.

د. طارق السويدان.

إضاءة



كلما زاد عدد الحواس زاد مدى
الاستقبال.

إضاءة



كلما استطعت أن تشغل
الحواس كلها كانت حديثك
مؤثراً ومشوقاً وأداؤك رائعاً.

إضاءة



يزداد اهتمام الآخرين لها برون
٢٥ ضعفاً لها يسعون.



تضعها على السرة
تعني الجمود



تضعها في الخلف
مواقفة و مستعمرة

لا

تضعها بيدك
فردود و محاسبة

تضعها في جيبك
ارتباك و شك

تمسك الأخرى
إيحاء بالتعب
و تعطل حركة اليدين



عند الإلقاء:

الوقوف خير من

الجلوس فقد أثبتت

الدراسات أن القدرة

على توصيل المعلومة

تصل إلى:

٥٢٪ عند حديثك

و أنت جالس.

٧٢٪ عند حديثك

و أنت واقف.

و المشي المتزن خير من

الوقوف.

ضع يديك بجوارك حتى
تجد نفسك غير قادر على
الاحتفاظ بهما بجوارك



تطويها أمام صدرك
عدم تأييد وتوتر



تنوياً أو تسند جسمك
تعالى ولا مبالاة



تسبك شيئاً بيدك
بشغلك وبشغليهم



تشر بأصبعك إلى الجمهور
يل أشتر بيدك
اتهام مباشر



تحك ولا تعبت
توتر أو عدم مبالاة



لغة الجسد عند الجمهور

استخدمها في التعبير واقرأ من خلالها جمهورك.
لغة الجسد هي مجموعة حركات تؤدي إلى معنى كالكلمات تؤدي إلى جملة.
تنقسم لغة الجسد إلى ثلاثة أقسام:
لغة سلبية (رفض - تشكيك - ملل - معارضة - توتر - لامبالاة).
لغة إيجابية (تأييد - انتباه - موافقة - حماس - قبول - ارتياح - اهتمام).
لغة محايدة (تأمل - دهشة - تفكير - حيرة).

إضاءة

قراءة لغة جسد المستمعين هي مهارة تستطيع من خلالها التنبؤ بحالتهم الشعورية أثناء حديثك.

إضاءة

عليك الاهتمام بقراءة لغة جسد المستمعين، فالتحدث البارع يغلق فيه قبل أن يغلق الناس أذانهم.

المعنى	الحركة
إيجابي	إمالة الرأس على أحد الجانبين
إيجابي	هز الرأس أعلى وأسفل
سلبى	هز الرأس بعنف أعلى وأسفل
محايد	حك الرأس
سلبى	اللعب بشعر الرأس
سلبى	اليدان متقاطعتان خلف الرأس
محايد	الإصبع على الخد
سلبى	هز الرجل
إيجابي	ميل الجسد إلى الأعلى
سلبى	شد الأذن
محايد	رفع الحاجب قليلا
سلبى	طرق الطاولة بإصبع أو قلم

المعنى	الحركة
سلبى	اليدين على الخنك
سلبى	اليدان متقاطعتان أمام الصدر
سلبى	العبوس في الوجه
سلبى	طأطأة الرأس للأرض في عبوس
سلبى	رفع الحاجبين مع ضم الشفتين
إيجابى	تقطيب الحاجبين مع ابتسامة خفيفة
محايد	إذا رفع حاجبه وأمال رأسه يمينا ويسارا
سلبى	حك الأنف أو مرر يديه على أذنيه أو فرك شحمة الأذن.
سلبى	إذا لمس أو حك ما بين الأنف والشفة العليا
سلبى	رمش العين بشكل متكرر
سلبى	كثرة الأحاديث الجانبية
سلبى	النظر إلى الساعة بكثرة
إيجابى	التسجيل والكتابة



كلمات اللغة الينطوفة تتكون من عدة كلمات تعطي معنى معين فكذلك لغة الجسد فهي عدة حركات تعطي معنى معين ولا يصح تفسير حركة واحدة والحزم بدالتها. مثلا: من وضع يديه أمام صدره (هذه حركة واحدة) هذا لا يدل على عدم التأيد ولو تبعها مثلا فز للرجل أو طرق بالقلم أو نظر إلى الساعة فعندها أجزم بنوتر من أمامي لوجود عدة حركات تدل على معنى معين.

اهتمامك بلغة جسد المستمعين ومقدرتك على فك رموزها تجعل منك قادراً على اختيار الوقت المناسب للدعابة أو التوقف أو الإيجاز أو الإطناب.

بعض مدلولات لغة الجسد

الأكتاف

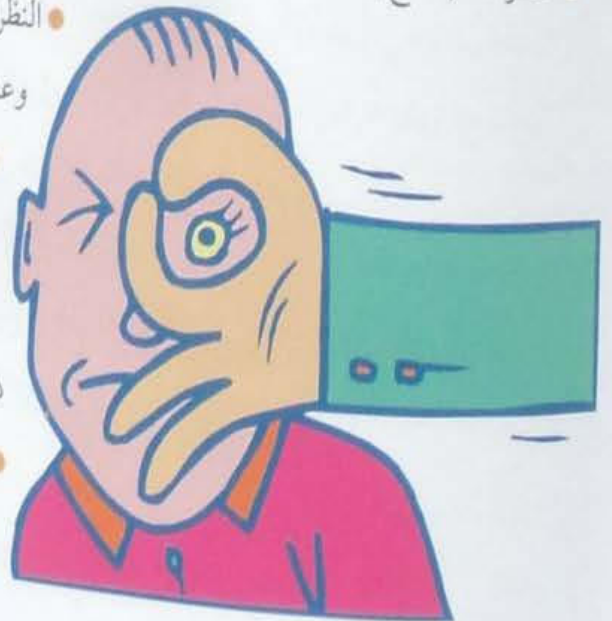
إذا أسدل يديه وأنزل أكتافه إلى أسفل فإن ذلك دلالة على أنه محبط ويشعر بالملل وغير متحفز. إذا انتصب ظهره وشد كتفيه دل ذلك على التحفز.

العينان

- النظرة الثابتة الهادئة تدل على الارتياح.
- سرق النظر إليك بحيث يصرف نظره عنك عندما تقع عينك عليه دليل على الخجل منك ودليل انجذابه إليك.
- اتساع العينين وارتخاء عضلات الوجه دليل الحب والإعجاب.
- المستمع المرأة الذي يقلدك يدل على أنه معجب بك أو يحبك.
- رفع الحاجب وتوسع العين وفتح الشفة قليلا دليل الانبهار والتعجب.
- التصاق الحاجبين وضم الشفتين واتساع العينين يدل على ارتباكك وترقب.
- تضيق العينين أو النظر من الأعلى يدل على عدم الارتياح والغضب والتعالي.
- النظرة الثابتة مع بشاشة الوجه تدل على الترحيب.

● النظرة الثابتة مع جمود الوجه يدل على الغضب وعدم الترحيب والتشكيك.

- رفع الذقن إلى الأعلى دليل على التكبر وحب الانتقاء.
- نزع النظارة ووضعها بسرعة على الطاولة دليل الغضب.
- النظرة من فوق النظارة تشير إلى التعالي وقد تشير إلى اختبار الكلام والتفكير الناقد فيه.



الساقان

- الساقان المتباعدتان عن بعضهما البعض عند الجلوس دليل على الانفتاح والثقة.
- اتجاه الساقين إلى الخارج حتى وإن كان الجزء الأعلى متجهاً إلى المتحدث فهذا دليل على الرغبة في الخروج.
- الساق فوق الأخرى دليل على الاستقلال وربما عدم الاكتراث وأنه غير مقيد بالشكليات والرسميات.
- بسط الساقين أمام صاحبهما سواء تقاطعا أم لا، يدل على الهيمنة ويدل على أن صاحبهما صعب المراس وقد يكون أنانياً.



القدمان

- إذا كانت قدما الشخص إلى جانب بعضها ووضعتا بثبات على الأرض وهو في مواجهتك دل على أنه متحفظ وصادق.
- التقرب بالقدم على الأرض أو هز أحدهما يدل على الملل والرغبة في الانصراف.
- مد الساقين إلى الأمام يدل على الملل.

اليدين

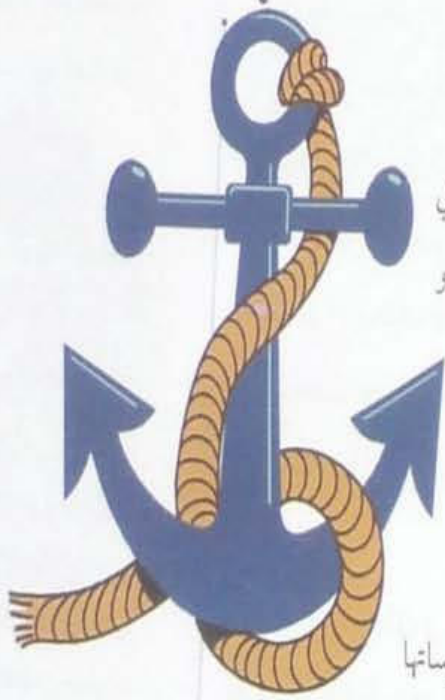
- إذا مرر إصبعه على خده وهو ينظر إلى أسفل دل على أنه يفكر تفكيراً عميقاً فيما تقول.
- وضع اليدين على الفخذين وإبراز المرفقين يدل على ثقة زائدة واستقلال وعدم الحميمة، كأنه يقول لا تتعامل معي الآن؛ وقد تدل على الرغبة في الرحيل والانصراف.
- قبض اليد وإخفاء الإبهام يدل على عدم الارتياح والقلق وإخفاء الغضب.
- الإمساك بشيء يدل على عدم الأمان مثل إمساك المقعد أو طرف الطاولة.
- إذا كانت اليدين مفتوحتين والأصابع ممدودة ومرتخية دل على الاهتمام والانفتاح وأنه يرحب بك.
- قبض إصبع الإبهام بينما الأصابع ممدودة أو العكس الأصابع منقبضة والإبهام ممدود ومشدود يدل على أن الشخص متوتر ومتصلب في رأيه (عنيد).
- العبث بشيء أمامه يدل على نفاذ الصبر - التوتر - الملل.
- قضم الأظافر وشد الجلد الميت وليّ اليدين يدل على الملل والقلق أو التوتر.
- شبك الأصابع ولف أصبعي الإبهام بحركة دائرية دليل الملل.
- تلامس أطراف اليد اليمنى بأطراف اليد اليسرى بطريقة هرمية دليل على الاعتزاز والثقة وربما الغرور.

نصائح

- ابتسم.
- قف على كلتا قدميك.
- حرّك يديك وعبرّ بهما عن الموصوفات (الارتفاع - الجهات - التعب - القوة - الزمان).
- استعمل أصابعك.
- استعمل تعابير وجهك.
- اجعل حركتك مكتملة لحديثك حتى لا تكون الحركة مشوشة.
- احذر من اللزجة الحركية كأن ترفع يدك اليمنى فقط وتكرر نفس الحركة رغم اختلاف المعنى.
- البس ما يناسب المكان والحديث.
- تجنب اللباس الغريب والمبالغة في الأناقة، فالاعتدال في كل شيء مطلوب.

مهارة الإرساء (الحركات الاحترافية عند الإلقاء)

من أقوى عمليات الاتصال غير المنطوق والتي يمكنك استخدامها أمام مستمعيك.



كيف تتحرك ويكون لحركتك معنى ولوقوفك معنى وخطواتك معنى؟

لقد أقام الممثل جوني كارسون عرضه التمثيلي لمدة ٢٧ عاماً وهو يقف دوماً في نفس المكان على خشبة المسرح؛ حيث كانت هناك نجمة معلقة في الاستوديو

لكي يحدد بها المكان الثابت الذي سيبدأ عرضه فيه، فعندما يذهب ويقف

في النجمة كان الجمهور يستعد للضحك حتى قبل أن يتكلم لأن الجمهور

تعلم أن الممثل إذا وقف تحت النجمة فإنه سيقول فكاهة.

لذا ارتبط هذا المكان بقول الفكاهة وهذا ما يسمى بالإرساء المكاني، أي

أن الفكاهة وضعت مرساتها لتقف في هذا المكان مثل السفينة التي تضع مرساتها

لتقف عند مكان معين، فكيف يستفيد الملقى من هذه الاستراتيجية؟

إضاءة



دعني أقدم لك مثالاً توضيحياً:

إذا أردت أن تقدم كلمة أو دورة أو عرض ما، فعليك اختيار ثلاثة أماكن أمام الجمهور لكي تتكلم فيها

المنطقة أ: حيث ستقوم بأداء معظم كلامك في هذه المنطقة ودعنا نسميها المنطقة المركزية أو المحايدة.

المنطقة ب: وهي المنطقة التي فيها ذكر الجوانب الإيجابية في الموضوع وكذلك الفوائد والفكاهة.

المنطقة ج: ويتم عرض الجانب السلبي للموضوع والأخبار السيئة.



هل سبق لك أن شجيت عطراً
فندكرت موقفاً ما، أو سمعت أنشودة
أو شريطاً فنذكرت بعض الأحداث؟
معظمنا يشعر بذلك والسبب أن
الوقوف والحدث ارتبط في ذهنك
وانتقل إلى ذاكرتك عبر مجموعة
من الارتباطات.

وبجرد أن تتعرض لأحد هذه
الارتباطات فإن عقلك يستدعي
كل ما يتعلق بهذا الارتباط،
فرائحة العطر مثلاً ارتباط بذكرتك
بهوقفت ما، وهذا ما يسمى بالهرس
أو الرابط.

حيث تبدأ حديثك - وأنت تقف في المنطقة (أ) - عن أهمية الإلقاء وتعريفه وأنواعه، ثم تنتقل إلى المنطقة (ج) لتذكر صفات الملقى السيئ وطرق الإلقاء الضعيف والأخطاء التي يقع فيها الكثير من المتحدثين. ثم تنتقل بسلاسة إلى النقطة (ب) لتذكر مهارات المتحدث البارِع وتبدأ بتحفيز المستمعين عن كيفية استخدام نبرات الصوت في التأثير على الآخرين؛ وعندما تريد أن توضح للناس أن الإلقاء ليس مجرد صراخ وهتاف فإنك تنتقل بكل سلاسة إلى النقطة (ج) وعندها يرتبط في أذهان المستمعين أن المتحدث هنا سيتكلم عن الجوانب السلبية وهناك عن الجوانب الإيجابية. أما النقطة (أ) فهي نقطة الحديث المحايد والشرح والتفصيل.

والجزء الممتع كذلك في هذه الاستراتيجية هو في موضوع الأسئلة..

فعندما يسألك أحدهم عن كثرة الإبياءات في الإلقاء فإنك تنتقل إلى النقطة (ج) وتبدأ بسليبات كثيرة الحركة ثم تقول: (ولكن المتحدث المحترف - تقولها وأنت تسير بهدوء إلى المنطقة (ب) - هو الذي يتحرك بحركات توافق السياق).

ولو سألت أحدهم عن رأيه في نقطة معينة ثم اتجهت إلى النقطة (ج) فإن الجميع سيعلمون أنها سيئة رغم أنك لم تقل شيئاً، لأن الأخبار السيئة ارتبطت في المنطقة (ج) كل هذا يحدث بطريقة تلقائية لا يشعر بها الجمهور، وهي من أقوى مهارات التواصل والتأثير في المستمعين ولا يلزم أن تكون (٣) مناطق؛ فلك ما شئت من تقسيم ولكن كثرة المراسي قد تشوش على المستمعين لذا ينصح باستخدام (٣) مناطق للإرساء.



ب

ج

أ

هندسة المسافة

- إن لكل مستمع مساحة خاصة له لا يسمح لأحد باقتحامها لذا يجدر بالمتحدث أن ينتبه لذلك.
- وازن بين العلاقة والمسافة.
- تقدم مع تقدم البرنامج.
- لا تقرب أو تلامس أحد المستمعين في الدقائق الأولى من حديثك.
- إذا أردت أن تصف شيئاً شيئاً فابتعد عنهم بخطوات إلى الخلف وعندما تريد ترغيبهم والنصح لهم والتعاطف معهم فأقرب منهم واخفض صوتك وابطئ حركتك.
- ارجع إلى الوراء وادفع صدرك إذا أردت أن تخاطب الذين في الخلف.
- من الجيد أن تكون على مسافة بعيدة نسبياً في المحاضرات الأكاديمية المتخصصة. فالناس عادة تزداد مساحتهم الخاصة بازدياد مكانتهم.

علامات جيدة تقرؤها في جمهورك

هناك عدة عوامل تساهم في استمتاع الجمهور من عدمه .

(كالإضاءة - والتكييف - والراحة في الجلوس - وضوح الصوت - شاشة العرض - ضيق المكان - التهوية وغيرها...) ولكن تذكر أنك تبقى العنصر الأكثر تأثيراً من بين تلك العوامل .

● هز الرأس وهو (دليل الموافقة والتأييد).

● ميل الجسد إلى الأمام مع عدم تقاطع يديه أو أصابعه (انتباه).

● النظر المستمر إليك وعدم التشاغل عنك (تركيز).

● ميل الرأس على أحد الجانبين مع النظر إليك (تفكير وتأمل).

● الابتسامة أو الضحك (قبول).

● ترديد كلماتك (تفاعل).

● الكتابة وتسجيل النقاط (تفاعل).

● طلب إعادة الحديث (اهتمام).

● التصفيق (تفاعل واستحسان).

● المشاركة في إكمال حديثك عند وقفاتك وبعد سؤالك (تفاعل).

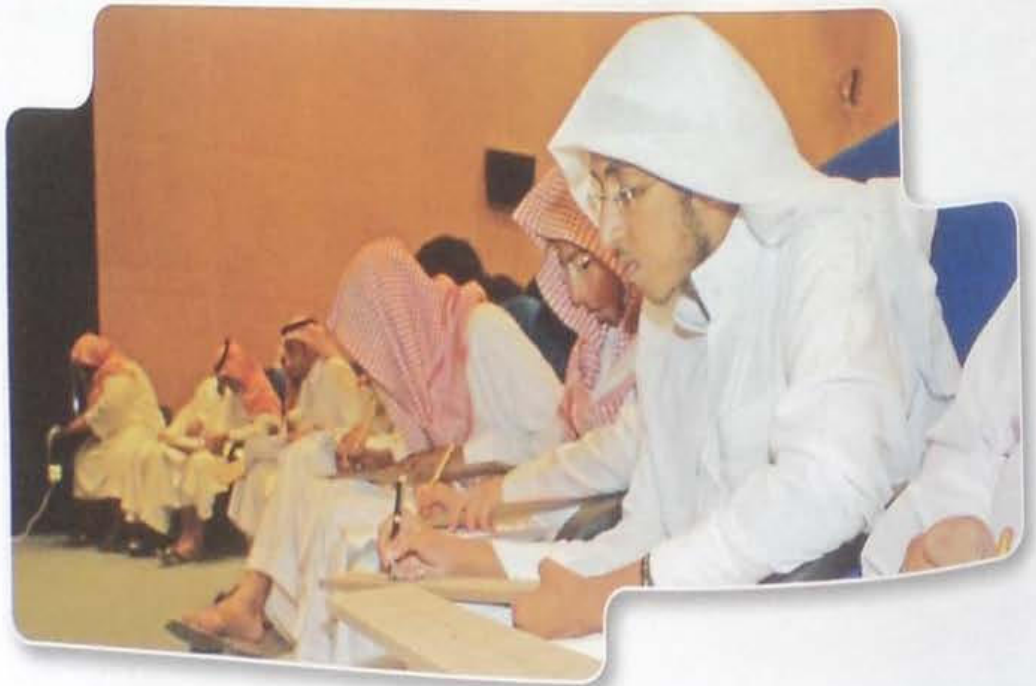
● الاستجابة الفورية لطلبك (العودة إلى المذكرة أو تغيير المكان أو مشاركتك في تمرين) (تفاعل).

إضاءة



(وَإِذَا زَاوَا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انْقَضُوا إِلَيْهَا
وَتَرَكُوا قُلُوبَهُمْ قَلِيلًا مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ
مِّنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ
الرَّازِقِينَ) (الجمعة: ١١).

انشغال الجمهور عنك ليس دليلاً
قاطعاً على ضعف أدائك بل قد
يكون هناك ما أشغلهم عنك .



علامات سيئة تقرؤها في جمهورك



- الملل وكثرة الحركة.
- كثرة الدخول والخروج.
- النظر إلى الساعة.
- عدم التفاعل أو قلة المداخلات أو الأسئلة.
- الجلوس واليدان خلف الرقبة وتقاطع الساقين.
- النظر في أنحاء الغرفة أو تقليب الصفحات أو التلوين والرسم في الأوراق.
- التأثؤب المستمر أو النعاس وربما النوم.
- هز الأرجل والحك المستمر دليل التوتر والملل.
- كثرة الأحاديث الجانبية.
- عدم الاستجابة أو عدم المبادرة.
- التشاغل بشيء يمكن إهماله (كلقط الخيوط - الأزرار - الجوال...).
- كثرة تقاطعات الجسد (كاليدين والقدمين والأصابع).
- الاستناد إلى الكرسي مع طي اليدين على الصدر وضم الشفتين.

إضاءة

المتحدث البارع هو الذي يجعلك تنصت إليه أثناء وجوده وتفكر فيه بعد خروجه.

إذا أردت أن تشرح قلوب الناس لحديثك فعليك بأمرين:

الأول: حدثهم فيما يعنيههم، وفيما يحبون.

الثاني: عليك بالإيجاز فهم قد أحسنوا إليك بالاستماع وعليك ألا تسيء إليهم بالإطالة.

(زكي الحريول)

فوائد توجيه الأسئلة

- < معرفة مدى الاستيعاب.
- < إعادة التوازن عند ارتباكك.
- < إثراء الحوار.
- < شد الانتباه.
- < تحديد مستوى المعرفة.
- < بناء التواصل مع المستمعين.
- < لازالة التوتر عند بعض المستمعين

إضاءة

إن قولك لا أعلم يوصل رسالة خفية بنفك وصدفك، وأن كل ما قلته سابقاً كنت فيه صادقاً.

مهارات توجيه الأسئلة

- < تجنب السخرية.
- < لا تقل: هل يوجد سؤال؟
- < وقل: ما أسئلتكم؟
- < تجنب الأسئلة المغلقة المبدوءة بـ (هل).
- < تجنب التحدي في أسئلتك.
- < لا تسأل من لم يتبرع بالإجابة.

إضاءة

هذا ما سألته الأستاذ أحمد...
وتعقبياً على سؤال الأخت فاطمة...
عندما تذكر اسمي فإنك
تشرعني بالأهية.

مهارات استقبال الأسئلة

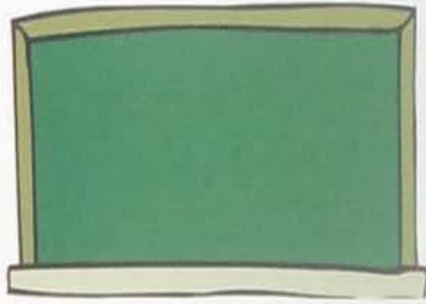
- 1- دقيقتان لكل مداخلة.
- 2- لا تقاطعه.
- 3- أثنِ على السائل.
- 4- أعد السؤال حتى تتأكد من فهمك له وحتى تُسمعه الآخرين.
- 5- أجّل الاجابة: إذا كانت مجهولة لديك أو تحتاج إلى تفصيل، أو فيها خصوصية أو قد تشوش على الآخرين.
- 6- اطلب رأيه إذا سألك عما لا تعرف أو في غير تخصصك.
- 7- حوّل الإجابة إلى الجمهور إذا سألك عما لا تعرف أو في غير تخصصك أو في غير موضوع حديثك.
- 8- تأكد من إصابة الإجابة وقل: هل أجبتك على سؤالك؟
- 9- إذا كنت لا تعرف الإجابة فقل: لا أعلم وبكل بساطة فقد قالتها الملائكة لربها فكيف لا نعرفها.

إضاءة

عن ابن عمر رضي الله عنه قال:
جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال:
يا رسول الله، أي البقاع خير؟
قال: لا أدري.
ويقول علي رضي الله عنه:
(ما أبردها على قلبي إذا قلت لا
أعرف، لشيء لا أرفقه)..
فإذا كان سيد الخلق وأعلمهم
وأعظمهم يقول لا أدري فمن
الطبيعي أن أقول لا أدري
لشيء جهله.

مهارات العرض والتقديم

أثبتت دراسة أجرتها جامعة مينيوسوتا أن الملقى الذي يستخدم وسائل إيضاح يكون أكثر إقناعاً بنسبة ٤٣٪ ممن لا يستخدمونها شيئاً.



السبورة
أو اللوح



عارض
الشفافيات



البروجيكتور
PROJECTOR



اللوحة الورقية
(FLIP CHART)



عن ابن مسعود قال: خط النبي ﷺ خطأ مربعاً وخط خطأ في الوسط خارجاً منه وخط خطوطاً صغاراً إلى هذا الذي في الوسط من جانبه الذي في الوسط وقال: «هذا الإنسان وهذا أجله محبط به، وهذا الذي خارج أمه، وهذه الخطوط الصغار الأعراض، فإن أخطأه هذا نهشه هذا وإن أخطأه هذا نهشه هذا».

رواه البخاري



وسيلة الإيضاح قد تكون أفضل وسيلة للتشويش ولغوض فكرتك ولتشتيت انتباه جمهورك إذا أسأت استخدامها.



الجمهور جاء لينظرك ويستمتع إليك لذا تخلص من كل شيء حولك يمكن أن يشاظر مع انتباه جمهورك.

فوائد وسائل الإيضاح:

- ممتعة.
- مذكرة.
- تساعد على الفهم.

تلف نتعلم؟

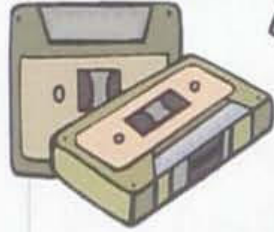
في دراسة أجرتها شركة IBM
- ٧٥٪ عن طريق الرؤيا
- ١٣٪ عن طريق السماع
- ١٢٪ عن طريق الحس

فوائد استخدام المعينات البصرية

١. أسلوب شيق ويلفت الانتباه.
٢. استيعاب أعلى واستثارة لخيال الجمهور.
٣. من السهل توضيح المعلومات المعقدة باستخدام الوسائل البصرية.
٤. الصورة تنقل المعلومة بدقة أعلى من الكلمات (ليس الخبر كالمعاينة).
٥. مدة تذكر الصور تفوق تذكر الكلمات بخمسة وعشرين ضعفاً.

إضاءة

كسبة المعلومات الفائقة
الوجودية حولنا وبوسائل
متعددة تلزم الملقى أن يكون
أكثر تشويقاً منها في طرح
الأفكار وإيصال الرسالة.

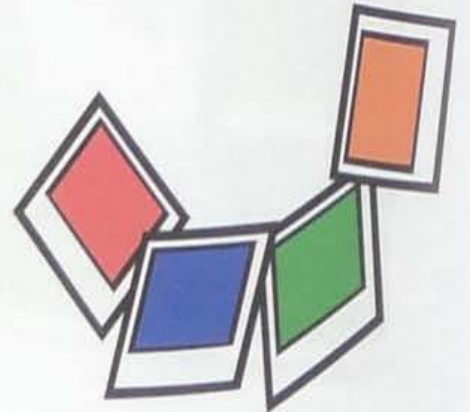
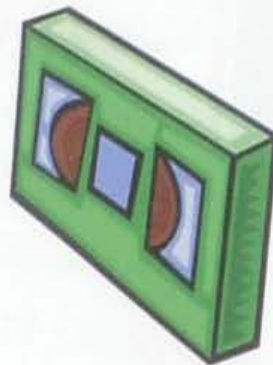


من وسائل الإيضاح عند الإلقاء.

١. شرائح العرض.
٢. رسومات بيانية.
٣. تسجيلات صوتية.
٤. صور مرئية أو أفلام.
٥. مجسمات ونماذج.
٦. اللوح أو السبورة.
٧. نشرات.
٨. معينات الإخراج السينمائي.
٩. تمثيل الأدوار.

إضاءة

الكلمات ترسم صوراً في ذهن
والصور تحفر كلمات في الذاكرة



عند اختيار وسيلة الإيضاح لا بد من مراعاة:

الهدف - الجمهور - المكان - الوقت المتاح - الموضوع - الإمكانيات - التكلفة - القدرة في التعامل معها.
فالمكان المفتوح في النهار لا تصلح معه بعض الوسائل كالبروجيكتور أو التلفاز، والأعداد الكبيرة لا تصلح معها اللوحة الورقية.

وصايا عند استخدام وسيلة الإيضاح:

- ١- أن تكون مناسبة للمكان والجمهور والموضوع والوقت.
- ٢- أن يستفيد منها الجميع.
- ٣- أن تكون جذابة ومتناسقة الألوان.
- ٤- الرسومات البيانية تنصر الكثير والصورة أبلغ في التعبير، والمجسمات أكثر تشويقاً.
- ٥- قاعدة (٥ X ٥) بمعنى ألا يزيد عدد الأسطر عن ٥ أسطر، وعدد الكلمات في السطر عن ٥ كلمات حتى لا تزدحم الكلمات وتتعدّر قراءتها.



لو كانت عدد جمهورك ثلاثين مشاركاً وكانت أوراق التمرين التي معك لا تكفي إلا لحصة وعشرين مشاركاً فنصيحتي لك ألا تبدأ التمرين قبل توفيره للجميع، والقاعدة في ذلك تقول: إذا كانت الوسيلة لا يستفيد منها الجميع فلا حاجة لها.

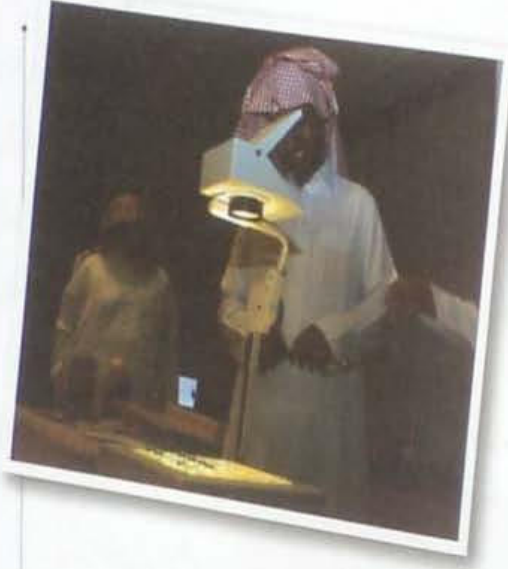
نصائح استعمال الأفلام:

- ١- لا بد أن تكون اللغة واضحة.
- ٢- ألا تزيد المدة عن ٢٠ دقيقة ولا تقل عن ٥ دقائق.
- ٣- أن تكون الإضاءة مناسبة.
- ٤- أن يتناسب حجم الشاشة مع عدد الحضور؛ ومعيّار ذلك أن تحدد بوصة لكل مشارك فإذا كان العدد ٢٥ مشاهد فاستخدم شاشة ٢٥

بوصة وهكذا، فإذا زاد العدد عن ٧٥ فيُفضّل استخدام شاشة البروجيكتور.



نصائح استعمال « عارض الشفافيات » «Over Head» :



- ١- اجعل الأوراق مرتبة ومرقمة.
- ٢- ضع الأوراق ثم ابدأ التشغيل.
- ٣- استخدم حجاباً عندما تعرض عدة نقاط لحجب المعلومات.
- ٤- تمرّس عليه قبل الاستخدام.
- ٥- ارفع الجهاز أو أمل الشاشة (زاوية ٩٠°).
- ٦- لا تقف أمام الضوء.
- ٧- اكتب بخط واضح وكبير.
- ٨- لا تكثر المعلومات فيه.
- ٩- اعرض على الحائط إذا كانت الشاشة المخصصة صغيرة.
- ١٠- لا تطل الحديث باستخدامه حتى لا يركن الجمهور إلى النوم في أجواء مظلمة.

إرشادات حول استخدام المؤشر

- ١- استخدم الليزر للتوضيح لا للتشويش.
- ٢- لا تعبت به في حالة عدم استخدامه.
- ٣- اتركه جانباً إذا انتهيت منه.
- ٤- وجوده في يدك يعطل من حركتها ويشغلك ويشغل جمهورك لذا ضعه في جيبك أو قريباً منك.
- ٥- أمسك المؤشر باليد الأقرب للشاشة.



نصائح استعمال « اللوحة الورقية » «Flip Shart» :

- ١- استخدمها للمجموعات الصغيرة، ولا تستخدمها مع الأعداد الكبيرة أو كانت بعيدة عنهم.
- ٢- اكتب بخط كبير وواضح، واستخدم الألوان.
- ٣- اكتب المعلومات مسبقاً إذا كانت كثيرة أو معقدة.
- ٤- ضع اللوحة يسار الجمهور وقف على الجانب الأيسر عند الكتابة عليها لكيلا تعطي ظهرك للجمهور.
- ٥- اكتب كلمات قليلة في ثوان معدودة ثم استدر وتحدث للجمهور.
- ٦- تراجع القهقري أي لا تعط ظهرك للجمهور.
- ٧- اترك هامشاً من اليسار والثلث الأسفل من الورق.
- ٨- الحيلة الخفية (استخدم قلم الرصاص لكتابة ما تحتاجه من معلومات بخط صغير لا يراه الآخرون).
- ٩- استعن بمن يعينك إذا كان خطك غير مقروء.

مهارات الملقى

• لا تعتمد في تجهيز أدواتك على أحد مهما كانت إمكانات الجهة المنظمة.

• لا تقف أمام العرض.

• لا تقرا كل ما في الشريحة.

• كن متوازناً بين ما تقول وما تعرض.

• كن مستعداً للطوارئ والأعطال.

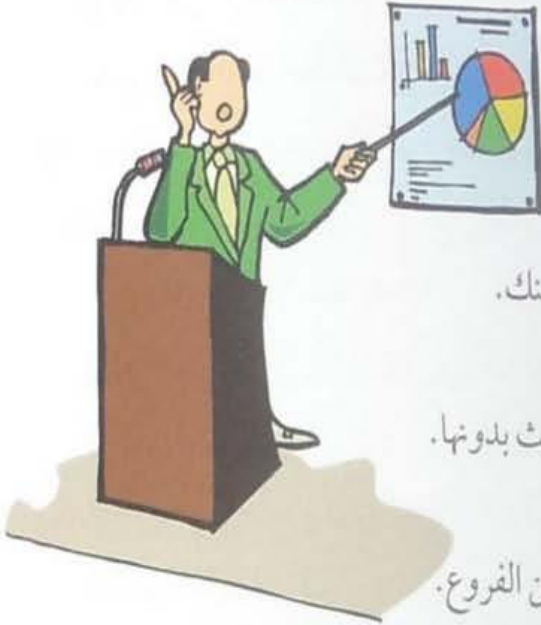
• لا تكتب كل شيء في الوسيلة فيستغني الجمهور عنك.

• لا تعط ظهرك لجمهورك.

• لا تعتمد على وسائل الإيضاح وكن جاهزاً للحديث بدونها.

• لا تترك الوسيلة بجانبك بعد الانتهاء منها.

• استخدم الألوان لتمييز المهم والجديد والأصول من الفروع.



إضاءة

• كن مستعداً للأعطال التقنية واحبل معك بدائل.

إضاءة

• لا تطل الحديث إذا كانت الضيف الذي بعدك هو العشاء.

أين تقف

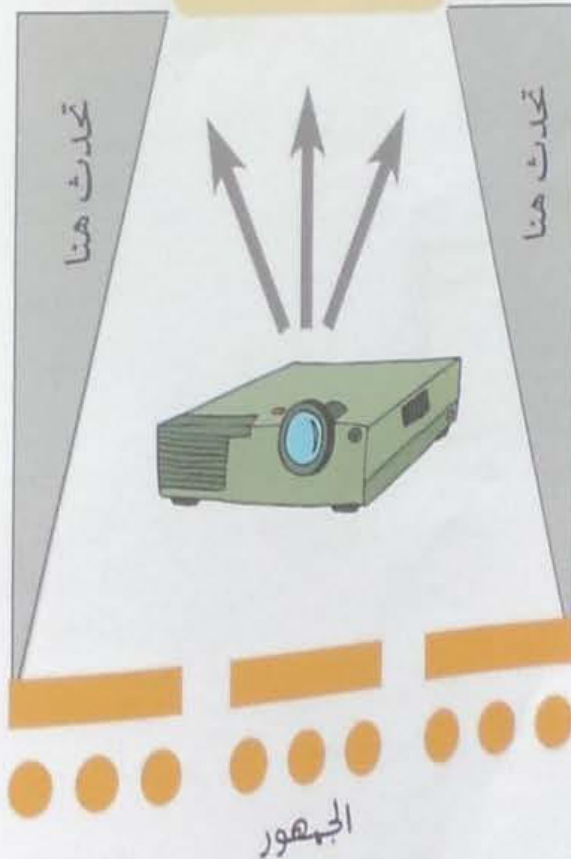
< قف في أحد المثلثين

يمين أو يسار الشاشة

إذا كان مرورك يجب

إضاءة العرض.

مثث أ شاشة العرض مثث ب



إضاءة

• لا تجمع بين اللونين الأحمر والأخضر فهناك 7% من البشر لا يستطيعون التمييز بينهما

إضاءة

• تذكر أنك محور الحديث لا الوسيلة المساندة.

الخاطئة السرية لإلقاء فاشل

هذه
طرق مختصرة
لنجعل الجميع
يستمتعون بنوم
هائى وأنت
تكلم.

إضاءة

الإلقاء السرى، كحطة إذاعة
مشوولة، لن نتوقف عندها
لنسهها.

- لا تبسم.
- إبدأ بداية غير ملفتة.
- تكلم بصوت واحد ونبرة واحدة.
- احذر أن تحرك يديك أو تظهر انفعالاتك على وجهك.
- لا تستخدم الفكاهة.
- لا تكن مستعداً.
- لا تنظر إليهم.
- قل ختاماً ولا تختم.
- لا تستخدم وسائل إيضاح والأفضل
منها استخدام وسائل سيئة.
- تكلم عن موضوع
يهمك أنت أولاً.



الردود الدبلوماسية

وتستخدم عادة عندما تواجه رداً أو سؤالاً أو اعتراضاً أو تشكيكاً في طرحك أو فكرتك ومن الطرق المتبعة في الرد على مثل هؤلاء ماييلي:

*** لا تسمح بالإهانة ولكن لا تنهن أحدًا:**

مثال: أنت كذاب... ومنافق

المتحدث: أسأل الله أن يعين من كان منا على حق وأن يهدي من كان منا على غير ذلك ثم التزم الصمت ثم قل أسأل الله أن يغفر لي ولك ثم اصرف بصرك عنه إلى الجمهور حتى لا تعطيه مجالاً للحديث فإن عاد فتوقف واسأل الحضور عن رأيهم وهم سيكفونك مؤونة الرد على أمثاله.

*** اجعلها وجهة نظر:**

مثال: هذا الكلام غير صحيح والصحيح هو كذا... (

المتحدث: رأي له وجاهته وأحترم صاحبه - احترم وجهة نظرك - إذا نظرنا لها من هذه الزاوية فيمكن أن ينطبق عليها جزء كبير من حديثك - اتفق معك في الكثير من طرحك ولكن ماذا لو فكرنا... قلنا... نظرنا.

*** ركز على المرغوب لا المرفوض:**

أنا لا أصدق أن هذه الطريقة فعالة فأنت تبالغ وهذا غير معقول.

المتحدث: أنا أحترم وجهة نظرك وأعتقد أنه من حقك أن تسأل عما يجعل حديثي يمكن تصديقه - أنا لم أفهم شيئاً!

المتحدث: أعتذر لك ولكن مالشيء الذي تود شرحه وتوضيحه؟

*** احترم المشاعر ولا تناقشها:**

المكان حار جداً وكلامك بارد جداً أشعرتني بالملل.

المتحدث: أعتذر عن حرارة الجو وأعدك أن أجعل حرارة المكان والكلام تناسب رغبتك.

*** قاوم الافتراضات والتعميمات:**

نحن لم نستفد شيئاً من كلامك.

المتحدث: هل تقصد أن كل ما ذكرته من كلام الله عز وجل وأحاديث نبيه عليه السلام وأقوال العلماء لم تستفد منه شيء؟

إذن مالشيء الذي تظن أنه مفيد لو تحدثنا عنه؟ ثم يلتفت إلى الجمهور ويقول هل توافقون أخي الفاضل في أنكم لم تستفيدو شيئاً وأن ما طرحه أهم مما تحدثنا عنه...؟

وهذا السؤال الموجه سيجعل الرحي تدور بيد غيرك وتندك حجارة الاعتراض وأشواك التشكيك.

* اجعلها مشكله شخصية:

كلامك غير مفهوم ولم نستفد منه شيئاً
المتحدث: أظن أننا فهمنا جزءاً كبيراً مما طرح اليوم فما الذي لم تفهمه أنت؟
المكان غير مريح أبداً.

المتحدث: أشعر انه جيد فما المشكلة بالنسبه لك أنت؟

* إعادة صياغة:

هذا الكلام طبقته كثيراً ولم ينفع هذا الكلام هراء..

المتحدث: أفهم من كلامك أنك تود طرقاً عملية أكثر فعالية!

- هذا الكلام ليس من ثقافتنا وهو من فلسفة الغرب.

المتحدث: هل تقصد أن أي علم ليس من ثقافتنا لا يجب الاستفادة منه.

هذه الأساليب لا بد أن يلجأ إليها المتحدث عند الضرورة وألا يشعر المحاور الآخر بالعداوة أو الاستهانة فالمستمع

المعارض عادة ما يكون على ثلاثة أصناف:

1- أنه لا يصف الحقيقة وأن حكمه خاص به.

2- أنه يصف الحقيقة ولكنه أخطأ الأسلوب في التعبير عنها.

3- أنه يصف الحقيقة بأسلوب لبق لطيف.

فالأول يمكن استخدام الأساليب السابقة معه.

والثاني يمكن أن نقره على وجهة نظره ونشعره بعدم رضانا عن أسلوبه.

ومثاله: أن يقول: لقد ضاع من الوقت ساعتين ولو نتطرق إلا إلى محور واحد. أنت غير منضبط في أوقاتك ووعودك

وهذه من علامات المنافقين...!

المتحدث: تنبيه أسأل الله أن يجزيك به وأسلوب أسأله ألا يجازيك عليه.

أو يقول والله لقد أرسل الله من هو خير منك إلى من هو شر مني فقال له (فقولاً له قولاً لنا لعله يتذكر أو يخشى).

أما الصنف الثالث فاسأل الله أن يزيد من أعدادهم ويطيل أعمارهم فهم مصابيح الدجى وبهم يتطور الأداء وتقبل

النصيحة وينتفع بها وهؤلاء قل لمن نبهك منهم أو اعترض عليك.

إضافة تشكر عليها وأعدك بتبعتها والاعتناء بها - تنبيه تشكر عليه ولولا أمثالك لنا أمثالي - كل يؤخذ من قوله ويرد

إلا النبي الهاشمي محمد - تنبيه أكبره وأسلوب لا أستغربه.

وخلاصته القول أن كل متحدث مهما بلغ من البيان والتأثير لا بد وأن يواجه مثل هذه المواقف لذا جدير به أن يلزم

الابتسامه والإنصات الجيد وعدم الانفعال واحتواء الموقف وأن يبحث عن الحق لا عن هوى نفسه وأن يقترب من

المعارض حتى يضطر لخفض صوته وبالتالي تهدأ انفعالاته وتلين حدة طرحه.

بعد الإلقاء

122 مهارات
تنمية اللغة

121 كيف وأين
تتدرب على
الإلقاء؟

120 بعد الإلقاء

128 استمارة
نقد الأداء

125 ماذا تفعل
في الحالات
التالية

123 لغة
المتحدث
البارع





باب

4

بعد الإلقاء تقييم وتطوير

إذا بُذِلَ المجهود..

فارض بالموجود.

ياسر الخزيمي

بعد الإلقاء

- اشكر المنظمين.
- ابتسم وغادر المكان ببطء.
- لا تستعجل الخروج، أعط فرصة لمن يريد الحديث معك.
- لا تتحدث مع من بجانبك، أو تشغل بهاتفك، أو لجيبك فالجمهور ما زال ينظر لك.
- احمد الله.
- استفت قلبك وإن أفتاك الناس، لذا اكتب انطباعاتك ومشاعرك تجاه أدائك بعد انتهائك من الحديث وألق عليه نظرة بعد عودتك إلى المنزل.
- اطلب رأي الخبراء أو من تثق بهم.
- تواجد المستمعين حولك واستفساراتهم مؤشر إيجابي لحسن أدائك.
- نوعية أسئلة المستمعين تعطيك تصوراً عن وضوح رسالتك وحديثك.
- البريد الإلكتروني وسيلة فعالة لقياس الأثر فلا تبخل به.
- تدرّب باستمرار.
- استفد من التقييم لتحسين أدائك.
- تجنب أخطاءك في المرات القادمة.
- جرب وسائل جديدة.
- راقب المتحدثين المتميزين واستفد منهم.
- ادعُ الله التوفيق واسأله الإخلاص في العمل.



وَلِدْنَا نَقُولُ: أَمْسِمْ، أَلَأَب. وَلَمْ نَقُلْ أَمَا بَعْدَ فَتَدْرِبُ
فَالِإِلْقَاءِ فَن تَقْنَهُ بِالْمَهَارِسَةِ.

إضاءة



تذكر أنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء، بدقة وإتقان.

إضاءة



ربما لا تكون رائعاً دائماً ولكن لن تكون خاسراً دائماً مادمت تحاول.

إضاءة



تعلم من الخبراء فحياتك أقصر من أن تتعلم كل شيء بنفسك.

إضاءة



إن استطعت فاجعلهم يضحكون قبل أن تقول وداعاً.

(جورج توفان)

كيف و أين تتدرب على الإلقاء؟

إضاءة



لا تقارن بداياتك
بنهايات الآخرين.



- ابدأ بتطبيق كل ما تعلمته هنا، واطلب المزيد من المعلومات، وابحث عنها.
- ألق كلمة في غرفة لوحيدك، وحاول أن تستعمل كل تقنيات الإلقاء.
- ضع لك جمهوراً متخيلاً (أحدهم وضع مساند الظهر وآخر أخذ يتحدث أمام مجموعة من الأغنام، وآخر وضع مرآة وأخذ يتكلم).
- صوّر نفسك ثم ابدأ بتقييمها.
- ألق كلمتك أمام مجموعة من الأقارب أو الأصدقاء المشجعين واطلب تقييمهم.
- ابدأ بتوسيع النطاق وألق كلمتك في أحد المساجد النائية، أو التي يكثر فيها الأجانب غير الناطقين بلغتك.
- ألق في فصلك أو مدرستك أو عملك أو بيتك.
- انتهز أية فرصة للإلقاء وبادر بالإلقاء والتقديم في كل وقت وكل مكان.
- اقرأ بصوت مرتفع وغير من نبرات صوتك.
- استخدم الفكاهة في التدريب خاطب السيارات، وألق كلمة عليهم وأنت تقود سيارتك - ولكن احذر وانتبه لطريقك - خاطب الأحجار أو الأشجار وتدريب (جرها فهي مفيدة ووظيفة).
- ألق أمام المرأة أو الكاميرا.
- ألق أمام الإيجابيين واحذر المثبطين.

لا تقارن نفسك بأفضل المتحدثين؛ بل بنفسك في الماضي انظر: أين كنت؟ وأين أصبحت؟

وقارن نفسك بما أنت عليه بما تستطيع أن تكون عليه
من الطبيعي أن تشعر برهبة الإلقاء؛ لذا احرص في بداياتك وتجاربك الأولى في الإلقاء أن
تحدث عن أسرتك أو مدينتك أو طبيعة عملك ولا تهتم بالمقدمة والتمن ولغة الجسد.
فقط قف لتتكلم لتتدرب لكي تكسر حاجز الرهبة وتحطم أسوار الخوف.
وارفع شعار (الحديث من أجل الحديث).

تدرب

كل ملق محترف
هو قارئ مثقف.



مهارات تنمية اللغة

ابحث عن المعاني الجميلة



اقتنِ المعاجم



صحح الأخطاء الشائعة



اقرأ ثم اقرأ ثم اقرأ



احفظ جميل الألفاظ والحكم والمعاني



ابحث عن ألفاظ معانيك لكي يكون

لديك وفرة من الألفاظ للمعنى

الواحد، مثال: لمعنى (الكرم)

الألفاظ: جواد- محسن- معطاء-

باذل- له أيادي بيضاء- بحر- سحابة-

رفيع العمامد- مغدق.

إضاءة



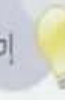
الكتاب والسنة خير المصادر
لتنمية اللغة.

إضاءة



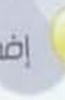
اقرأ التعليقات وكتب العلماء
والأدباء كتاب القيم ويحيى بن معاذ
والرافعي والشافعي وأحمد شوقي
ومقامات الحريري والطنطاوي
وعائض القرخي وغيرهم.

إضاءة



احذر على نفسك أن تنزع
على البروز قبل استكمال
الؤهلات المطلوبة أو أن
تستكمل هذه الؤهلات لتلفت
بها أنظار الناس إليك.
(محمد الغزالي)

إضاءة



استمع للبلغاء والفصحاء
وحاكي طريقتهم واحفظ جميل
الفاظهم.

يقول الدكتور عبد الكريم بكار
(إذا قرأ الواحد منا ربع ساعة كل
يوم فإنه يضمن قراءة عشرين كتاباً
كل سنة ومن قرأ في علم من العلوم
نصف ساعة في اليوم صار بعد خمس
سنوات أستاذاً فيه)، فاقرأ ثم اقرأ ثم
اقرأ فالتحدث البارع واسع المعرفة
كثير الاطلاع.

لغة المتحدث البارِع



إضاءة

من اراد ان يكون عالماً
فليطلب فناً واحداً، ومن اراد
ان يكون اديباً فليتنسح لكثير
من العلوم والفنون.
(ابن قتيبة)

إضاءة

ينبغي البعد عن استخدام
صيغ التكلم أفراداً أو جمعاً،
فلا تقل قلت وفعلت وفي رأيي
ودرسنا وفي تجربتنا، فهذا تقبل
على النفوس وعنوان الاعجاب
بالنفس والناس تشبه من
التهالم والتهالي، ومن اللائق
ان تبداها بصيغ الغيبة فتقول:
يبدو للدارس، وتدل تجارب
العاملين، ويقول المختصون،
وفي رأي اهل الشان.
د. صالح بن حميد

إضاءة

ينبغي ان يكون لديك:
ثقافة شرعية وثقافة عامة
وثقافة متخصصة، وليكن
شعارك (خذ من كل شيء،
شيء، وخذ كل شيء، عن شيء)،
فالإلهام بالفنون مندوب ولكن
العشق في التخصص مطلوب.

استعمل	تجنب
نحن - كثير منا - أحياناً - بعض	أنتم - جميعاً - دائماً - كل
إذا تكرمتم - فضلاً لا أمراً	استمعوا - اجلسوا
هل عندك إضافة أو إجابة أخرى؟	هل هناك إجابة أفضل من هذه الإجابة؟
الإشارة براحة اليد	الإشارة بالإصبع
يقول العالم فلان	يقول أحد العلماء
قل: (في نظري) هذه من أحسن ومن أجمل ومن أفضل	هذه أفضل أو أجمل أو أحسن
التلميحات (ما رأيكم أن نقرأ - أن نستمع)	الأوامر المباشرة (اقرأ - استمع)
يحتاج هذا الكلام إلى توضيح وتدليل	هذا الكلام هراء ولا يقبل به عاقل
اذكرها مع التوضيح	المصطلحات الغامضة
لغة بلاغية ومفردات فصيحة	الأخطاء اللغوية الشائعة

قل .. ولا تقل

إضاءة



انتقي كلماتك، واختر عباراتك، وتناول من المفردات أجملها ومن الهجاء أجزلها، وراقب ما تقول وكيف تقول ومتى تقول وأين تقول فالتناس تعرف من أنت بها ابنت وتكتشف ما فيك بها يخرج من فيك .

إضاءة



للتحدث بفعالية أمام الآخرين عليك الانغماس في موضوعك وليس مجرد الاطلاع أو المعرفة .

قل	لا تقل
رئيسة	رئيسية
حديث شائق	حديث شيق
أحيط بكم علماً	أحيطكم علماً
هذا أمر ينذر بالخطر لأن معنى خطير الشرف والسمو	هذا أمر خطير
أفكار صناعية لأن اصطنع بمعنى اخترع	أفكار اصطناعية
اختصاصي	أخصائي
جلسة (بكسر الجيم)	جلسة (بفتح الجيم)
متفوق - نشيط لأن معنى شاطر الحث والتحايل أو البعد	شاطر
لن تنجح مادمت كسولاً لأن معنى طالما تعني (كثيراً ما)	لن تنجح طالما أنت كسول
هذه كأس وفأس وبئر ودرع لأنها أسماء مؤنثة	هذا كأس - فأس - بئر - درع
أمر اعتيادي لأن عادي نسبة إلى عاد واعتيادي نسبة إلى اعتياد	أمر عادي
سيأتي فلان من فوره	سيأتي فلان فوراً
هذا كتاب نادر نفيس لأن معنى قيم (مستقيم)	هذا كتاب نادر قيم
لا وشكراً - لا جزاك الله خيراً	هل تريد شيئاً؟ لا شكراً - لا جزاك الله خيراً
ما زال مريضاً لأن (لا زال) تعني الدعاء عليه	لا زال فلان مريضاً
مبارك النجاح	مبروك النجاح
أنا شاكرٌ لك لأن ممنون بمعنى مقطوع	أنا ممنون لك
نفذ المال لأن معنى نفذ أي اخترق	نفذ المال
تأخير التوكيد عن المؤكد (جاء في الوقت نفسه - جاء الرجل نفسه)	جاء في نفس الوقت ونفس الرجل
نصاري	مسيحيون
وعد للعقاب والثواب - وعيد للعقاب فقط	استخدام وعد - وعيد الاستخدام نفسه
فقاً محمد عين جاره	فقع محمد عين جاره
رجل معيب ومهيب	رجل مُعاب ومُهَاب
شاء الله - لأن المشيئة لله وحده عز وجل	شاءت الأقدار
لا قدر الله	لا سمح الله
غير المعقول وغير الصحي لأن غير لا تعرف بال	الغير معقول الغير صحي

ماذا تفعل في الحالات التالية؟

تلعثمت أو أخطأت

- لا تعتذر.
- صحح الخطأ واستمر.



معارضة وتشكيك

- استمع لوجهات النظر.
- اقترب منه لتعزله.
- اسأل الجمهور عن رأيهم في كلامه.
- اسأله عن البدائل.
- أجب الإجابة إلى وقت آخر أو اجعلها فردية.



إزعاج في المكان

- ارفع صوتك.
- اعتذر عن الإزعاج وأكمل.
- توقف عن الكلام ثم أكمل.
- اعتذر ثم انصرف.



نوم أحد المستمعين

- ارفع صوتك وغير في نبراته.
- توقف عن الحديث ثم انطلق.
- اطلب مساعدة جاره.
- اتركه فربما كان متعباً أو مريضاً.

إضاعة

إذا سقط كتاب أحدهم أو خرج شخص ما أو صدر صوت ما فات أنظار المستمعين ستتحول منك إلى ذلك البهتة وأفضل شيء تفعله في هذه الحالة ألا تفعل شيئاً.

إضاعة

إذا كانت في الحضور شخصية مرموقة أو رجل معروف أو أستاذ لك فمن أدبيات الحديث الإشارة إليه بشكر أو ترحيب والحديث معه قبل وبعد اللقاء كلبتك.

إضاعة

أحدهم سقط على الأرض فصرع الناس لجدته فقال لا عليكم كنت أختبر نفسي هل أنا مقاوم للكسرات لا.

بينما أنت تتحدث إذ دخل أو وقعت عينك في الجمهور على عالم أو أستاذ يستمع لحديثك.

وهذا ما حدث لي بالفعل عندما دعيت لإلقاء محاضرة عن إعجاز القرآن في جامعة ما؛ وإذا بالمنسقين يزفون لي البشري بحضور البرفسور الذي لتوه انتهى من تأليف كتاب عن إعجاز القرآن، استغرق جمعه وإعداده قرابة ١٥ سنة.

وسيطر في السوق بعد ثلاثة أيام، بحوي أكثر من ٣٠٠ صفحة، ياله من موقف. وبالفعل بدأت المحاضرة ونجحت بشهادة البرفسور نفسه في إقناعها وذلك بعد توفيق الله، ثم استخدام استراتيجيات حيل الثقة التي ذكرناها واستخدمت هذه الرسائل الإيجابية:

- ١) لا أحد معها بلغ قد أحاط بكل شيء.
- ٢) استعدادي وتحضيري يؤهلني لطرح المفيد.
- ٣) ليس المهم أن يرضى عني الجميع.

بدأت المحاضرة بحمد الله ثم بشكر المنضمين ثم بالترحيب بالبرفسور وذكرت أنه لتوه انتهى من تأليف كتابه وطلبت منه الحديث وإثراء الموضوع وأنا بذلك أنزلته منزله وكسبته لصفي، وفعلاً بدأت المحاضرة بقولي: قد تجدون في النهر ما لا تجدون في البحر فلما انتهيت قام البرفسور وعرض على الجميع أكثر من عشرين معلومة جديدة تعلمها اليوم وكان يبحث عنها.

الوقت لا يكفي

- اختصر كلمتك اختصاراً غير مخل.
- انتق منها المهم لجمهورك.
- لا تحاول أن تسرع في إلقائها لتعرض أكثر ما عندك.
- تذكر أنه ليس المهم ماذا قيل فقط وإنما ماذا قيل وكيف قيل كذلك؟
- طمئنتهم بعرض أهم المحاور والتزامك بالوقت.



أكثر من متكلم حول الموضوع

- حاول التنسيق معهم لتغطية جوانب الموضوع.
- آخر المتحدثين عادة يكون تقسيم الجمهور له أكثر إيجابية من الأوائل لذا كن آخر من يتحدث.
- اشكر المتحدثين السابقين ولا تُعد ما قالوا أو تخالف كلامهم، وإن كان لا بد فلتكن بطريقة مهذبة.
- احترم الوقت المخصص لك.
- راجع مادتك وانتق منها الأهم.
- تحدث عن نقطة واحدة وركز على أهميتها وكيفية العمل بها.
- أعط المستمعين مصادر للاستزادة عن الموضوع.



موضوعك لا يناسب نوعية الجمهور

- لا بد أن تحلل جمهورك قبل أن تختار موضوعك.
- اعرض موضوعك بطريقة يتفهمها الجمهور.
- كن مرناً وغير موضوعك بما يناسب جمهورك.
- ألق سؤالاً إجابته مفتوحة، وابدأ النقاش معهم من خلال إجاباتهم.



لانعطين الرأي من لا يريد
فلا أنت محمود ولا الرأي نادم

ماذا تفعل في

كثرة الشكوى من المكان أو سوء التنظيم

- حاول إصلاح الوضع ما استطعت.
- عدهم بأنك ستلبي مطالبهم على قدر استطاعتك.
- أشعرهم بتفهم مشاعرهم.
- تحدث عن شعورك تجاه ما يحدث وأنت أول المتضررين.
- اطلب من المنظمين التصرف.
- اجعل أحد المنظمين يخاطب الحضور ويعتذر لهم ويعدهم بتلبية مطالبهم.
- لا تظهر استياءك من المنظمين أو المستضيفين ولا تعاتبهم أمام الجمهور.
- أعطهم الحرية في إنهاء اللقاء أو استكمالها؛ وأنت بذلك تجعل القرار بيدهم وتبعاته مسؤوليتهم.



غداً موعد إلقاءك ولكنك لم تستعد لنسيانك أو لعدم اهتمامك

- اتصل بالمنظمين واستفسر عن إمكانية التأجيل.
- أعطهم بدائل لتدارك الوضع كأسماء بعض الملقين.
- اعرض عليهم موضوعاً آخر لديك القدرة بالتحدث عنه.
- أما إذا لم تتمكن من التأجيل ورفض المنظمون تغيير المتحدث أو الموضوع بحجة الإعلانات والدعوات، فأنصحك ألا تقفل هاتفك المحمول وأن تصلح ما أفسدت وتدارك الوضع وضاعف الجهد في الاستعداد والتحضير واستعن بالله والتزم بوعدهك.
- حاول التركيز على نقاط معينة وأكثر من المناقشات واسمح بالمداخلات والإثراء واستمع لتجارب الآخرين حتى ينتهي الوقت على خير.

الحالات التالية؟

استمارة

استفد من هذه الاستمارة في نقدك لأدائك ..

وقيم نفسك بعد تسجيلك أو تصويرك لأدائك أو اجعل الآخرين يقيمونك ..

استفد منها عند إلقاءك أو خلال تدريبك على الإلقاء ..

إضاءة



أد النصيحة على أهل حال
واقبلها على أبة حال حتى
تستفيد من النقد وتطور من
أدائك .

يحتاج للتطوير	لا بأس	جيد	رائع	العنصر
				الاستهلال الذي بدأ به المتحدث كان
				المقدمة شددت الحاضرين وأثارهم وكانت
				صلب الموضوع شمل الإثباتات والأدلة وكان
				إلمام المتحدث بالموضوع كان
				ترابط الحديث كان
				تحمس المتحدث وتفاعله كان
				تحكم المتحدث في الخوف والارتباك كان
				التعامل مع مكبر الصوت كان
				المسح البصري للجمهور كان
				نبرات صوت المتحدث كانت
				استخدام الوقفات أثناء الإلقاء كان

استنهارات النقييم مرآة تعكس لك الحسن والقبيح ، فعزز إيجابياتك
وتلافى سلبياتك ، وطور من أدائك .



نقد الأداء

إذا كان أداؤك سيئاً في نظرك

- فلا تبك على الماضي وركز على المستقبل واجعل الفشل تجربة تدفعك نحو النجاح.
- تعرف على نقاط ضعفك وحاول تحسينها ونقاط قوتك واسع لتطويرها.
- لا تضخم الأمور ولا تعمم فشلك على بقية حياتك وحمد الله على كل حال.
- واجه الأسباب وكن شجاعاً ولا تسقط أخطاءك على الآخرين.
- اعلم أن تقييم الجمهور لك أفضل بكثير مما تتخيل.
- تدرّب تدرّب تدرّب.

إضاءة

(قد يتقبل الآخرون
النصح لكن الحكباء هم الذين
يستفيدون منه)

بابليوس سروس

العنصر	رائع	جيد	لا بأس	يحتاج للتطوير
وقفة الملقى وتحركاته كانت				
توظيف حركات الجسد بما يتناسب مع الكلام كان				
إبتسامة الملقى ونظراته كانت				
توجيه الأسئلة (إن وجد) كان				
عرض الشرائح (إن وجد) كان				
استخدام المتحدث للوسائل التوضيحية (إن وجد) كان				
تعامل المتحدث مع المواقف الطارئة (إن وجد) كان				
ختام الموضوع كان				
الإغلاق كان				
التزام المتحدث بالوقت المخصص كان				
كلمات متكررة مثل (أأأ، يعني، في الحقيقة)				

إضاءة

صوّر أداؤك أثناء الإلقاء وشاهده
عدة مرات:
المرّة الأولى: شاهده وأنت ملحوظاً
المرّة الثانية: شاهده بلا صوت
وقم لغة جسدك
المرّة الثالثة: استمع له صوتك
بدون مشاهدة وقيم صوتك
واجمع الملاحظات وحلّول
تطويرها مستقبلاً.

مهارات متقدمة

138 فن الإقناع وأسرار التأثير

- أسباب عدم الإقناع
- خصائص العقل الواعي واللاواعي

134 أنواع الجمهور

- جمهور مؤيد
- جمهور معارض
- جمهور محايد
- جمهور غير مهتم بالموضوع
- جمهور مختلط
- جمهور المختصين
- جمهور غير المختصين
- جمهور الفئات المتجانسة



أسرار التأثير في العقل اللاواعي

154

• القصص

• الوقفات

• التكرار

• الإيحاء

• اللغة الرمزية

• فنون البديع

• استشراف المستقبل

• ملخص الباب



استراتيجيات مخاطبة الوعي

142

• سلسلة التحفيز

• بيان السبب

• دعهم يقولون نعم

• اذكر الفائدة

• اهمس في آذانهم

• بسط الحلول

• صياغة الأفكار

• حصن فكرتك

مهارات متقدمة

يقول أرسطو: إن المصدقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد الرسالة الإقناعية .

لذا حتى تقنع خاطب المنطق والعاطفة واصنع لنفسك مصداقية في أذهان مستمعيك .

وتتأثر المصدقية بعدة عوامل منها :

- (١) صدق المتكلم .
- (٢) أمانته .
- (٣) سمعته .
- (٤) مظهره .
- (٥) جودة إلقاءه .
- (٦) تخصصه .
- (٧) معرفته .
- (٨) خبراته .

المهارات المتقدمة : أولاً أنواع الجماهير

- (١) جمهور مؤيد. (٢) محايد. (٣) معارض.
- (٤) مختلط. (٥) غير مهتم. (٦) جمهور العامة.
- (٧) جمهور المختصين. (٨) جمهور الفئات المتجانسة.

إضاءة

إذا كانت الجمهور جاء برغبته ليستبح لك فحاول أن تعرف أهدافه لتحلق به إليها. أما إذا كانت ملزماً بالاستماع إليك فآثر من التحفيز واذكر فوائد الموضوع ولطفت حديثك بالدعابة واجعله مشوقاً بالقصة.

١) الجمهور المؤيد

هو الجمهور المؤيد لفكرتك وموضوعك، مثلاً: عندما تخاطب المسلمين عن أهمية نصرته النبي ﷺ. والجمهور من هذا النوع، ستجد جسور التواصل ممدودة إليهم والطريق مهيأة تجاههم. لذا ابدأ باستشارة عواطفهم وتعزيز موقفهم وتذكيرهم بأهمية الموضوع مع طرح القليل من الشواهد والإثباتات، والكثير من القصص والتجارب، ثم قدم لهم الحلول والإجراءات ولا تنس أن تحسن جمهورك ضد الأفكار المخالفة وذلك بذكرها وتوضيحها وتقديم الحجج والبراهين لتفنيدها وردّها.

٢) الجمهور المعارض

هو جمهور يعارض فكرتك أو منهجك. وتكون المعارضة والرفض في أوجها وأعلى مستوياتها عند بداية الحديث؛ لذا عليك أن تبدأ بداية مشوقة وحاول أن تترك انطباعاً إيجابياً عنك، ثم حاول أن تمد جسور التواصل معهم من خلال الحديث عن نقاط الاتفاق والالتقاء معهم، والحديث عن الأصول العامة المسلم بها، ثم بعد ذلك انتقل إلى موضوعك مبتدئاً بمخاطبة عقولهم بالحقائق والبراهين والإثباتات، ثم استمالة قلوبهم واستشارة مشاعرهم بالقصص والتجارب. لا تبالغ في جودة فكرتك، بل اذكر نقاط ضعفها وركز على الفائدة المرجوة منها عند تطبيقها. اذكر آراء وأقوال شخصيات يثق بها الجمهور المعارض لدعم فكرتك. وتذكر: أنت تحت عدسة مكبرة يلاحظ منك كل شيء فكن حذراً في كلماتك وحركاتك، وحضر جيداً لتفادي الكثير من المشكلات، واحذر أن تذكر رأياً بلا برهان قوي أو حجة دامغة، وأخيراً لا تتوقع أن تحدث تغييراً كبيراً في توجههم فإن استطعت على الأقل أن تحولهم من جمهور معارض إلى جمهور محايد فقد نجحت.

إضاءة

يقول الله عز وجل: (يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَيْرِ وَالْإِحْسَانِ قُلْ فِيهَا إِيمٌ كَثِيرٌ وَمَنَافِعٌ لِلنَّاسِ وَإِنَّهَا آتٍ مِّنْ نَّفْسِهَا) (١١٩) سورة البقرة
فلا تباليخ في مميزات فكرتك ولا تكن مثالياً في طرحها بعيداً عن واقعها بل كن صادقاً ودقيقاً وواقعياً، واذكر سلبياتها وفضل القول في إيجابياتها.

٣ الجمهور المحايد :

جمهور لا يؤيد ولا يعارض الفكرة، ولكنه يحتاج إلى إقناع وتوجيه وإثبات؛ لذا اذكر له فوائد فكرتك وماذا لو عملوا بها، وماذا لو لم يعملوا بها. ودعم حديثك بالحقائق والقصص والتجارب واذكر الآراء الأخرى ووجهات النظر المخالفة ثم اذكر جوانب التميز في فكرتك.

٤ جمهور غير مهتم بالموضوع

إذا كان الجمهور غير مهتم بالموضوع فأفضل طريقة لجذب انتباههم هي القصة؛ فابدأ بقصة تكون بمثابة المدخل لموضوعك، ثم الفت نظرهم لأهمية الموضوع بالنسبة لهم عزز حديثك بالحقائق والإحصاءات.

فإذا استشعر المستمعون أهمية الموضوع وعرفوا نتائج الشخصية عليهم وحاجتهم إليه عندها سيتحولون إلى جمهور مهتم بما تقول.

٥ جمهور مختلط

ما بين مؤيد ومعارض ومهتم وغير مهتم، وهذا النوع من الجماهير يعد أكثر الأنواع انتشاراً بسبب الانفتاح العلمي وتقنيات التواصل المتقدمة لذا ينبغي عليك المزاجية بين الأنواع والخلط بين الأساليب.

اطرح جميع الآراء بحيادية، ناقشها ورجح أحدها وادعم ترجيحك بالبراهين والأدلة. وحاول أن تعطي كل فئة ما تريد.

مثلاً: إن كان في الحضور آباء وأبناء تحدث للأبناء عن غذاء يعطيهم القوة والنشاط والسرعة وفي الوقت نفسه اذكر فوائده الصحية للآباء.

إضاءة

يمكن معرفة احتياجات الناس من خلال الصحف - المجلات البحوث والدراسات الحديث العام - وأفضل طريقة هي سؤالهم عن حاجاتهم .

إضاءة

من أراد الإنصاف فليتوهم نفسه مكان خصمه فإنه يلوح له وجه تعسفه
ابن خزم

إضاءة

كن صادقاً وادكر نقاط الصحف في فكرتك، فإنك إن تكشفها أنت خير، من أن يكتشفها الآخرون .

٦ جمهور المختصين

ويقصد به جمهور ذو ثقافة عالية أو متخصص في مجال معين، كجمهور المؤتمرات العلمية والمحاضرات الأكاديمية وللتحدث معه يقول الدكتور عبد الكريم بكار:-

- (١) اعتمد على الإقناع العقلي بدلاً من التأثير العاطفي.
- (٢) اطرح الموضوع بمنطقية وأكثر من الإحصاءات والبراهين واذكر مصادرها.
- (٣) ابتعد عن القطع والجزم في طرحك.
- (٤) استعد للأسئلة وأوجد مساحة للنقاش.
- (٥) اطرح وجهات النظر المتباينة.

٧ جمهور العامة أو غير المختصين

ويقصد به جمهور متعلم وغير متعلم أو غير متخصص أو متوسط الثقافة. وللتحدث مع مثل هذه الجماهير:

- (١) أكثر من التشبيهات والقصص والأمثلة لتوضيح فكرتك.
- (٢) اجعل حديثك واضحاً لتجنب الفهم الخاطئ.
- (٣) حرّك عواطفهم.
- (٤) ابتعد عن المعلومات المعقدة والمصطلحات غير المفهومة.
- (٥) احذر الفكرة الجديدة التي تخالف ثقافتهم أو معتقداتهم.

٨ جمهور الفئات المتجانسة

وهم أولئك المستمعون الذين تجمعهم مهنة معينة أو هواية محددة (كالعسكريين والمعلمين والمهندسين والسباحين والصيادين).

وأفضل طريقة - في نظري - للتواصل معهم والتأثير فيهم هي أن تخاطبهم بمفرداتهم، وتحاول أن تمثل وتستدل من بيئتهم وإليك هذه الأمثلة:

إضاءة



يقول الدكتور صالح بن حميد:
من غاية الأدب واللباقة في القول ألا يفترض العالم في سامعه الذكاء المفرط فيكلمه بعبارات مختزلة والشارات بعيدة ومن ثم لا يفهم لها يجب ألا يفترض فيه الغباء والسناجدة فيبالغ في شرح ما لا يحتاج إلى شرح وتبسيط ما لا يحتاج إلى بسط.

إضاءة



يجب أن نُعلم الرجال بحيث لا يشعرون أنهم يتعلمون. ويجب أن تقدم لهم الأشياء البهولة على أنها معروفة ولكنها أصبحت منسية.
«الأكسندر سينسر»

عند خطاب العسكريين مثلاً نقول :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تسف صحة المرء، وتدمر أخلاقيات القدوة لديه، وخروج الدخان من فم المدخن دليل على ما خلفته تلك السيجارة من أضرار جسيمة داخل الجسم، وكأنها دخان معركة اعتلى ألسنة اللهب المحرقة.

عند خطاب المعلمين :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تعيق الفكر، وتوقف مسيرة التقدم والرفي؛ ذلك الدخان الخارج من فم المدخن يعلو وجهه، ويطمس بصره و**بصيرته**، ويشوش **فكره**؛ فأنى لنا بجيل واع يربو بنفسه عن كل دون؟

عند خطاب المهندسين :

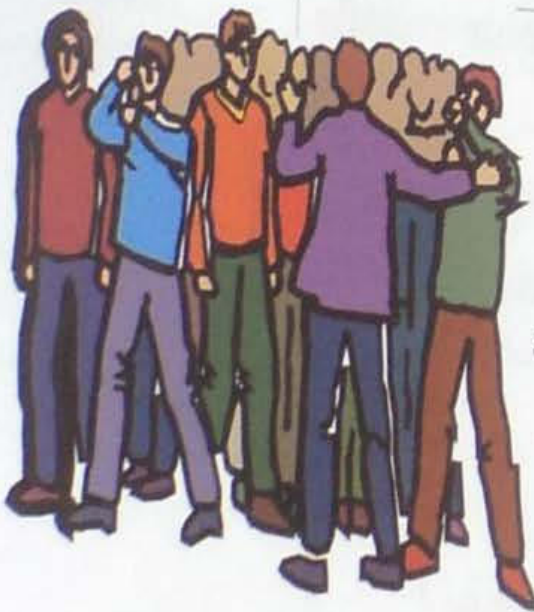
ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تجعل الجسم ضعيف البنية قليل المقاومة للصدمات، تحيط به الصدوع من كل جانب. وما هي إلا مسألة وقت لينهار بعدها ذلك الصرح الشامخ، وأنى له أن يبني ومعاول الهدم تثلم كل أمل؟

خطاب رجال الأعمال :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تسبب الخسائر المؤلمة والنكبات المتوالية على الجسم والعقل، ما العائد منها؟ من المستفيد؟ بالتأكيد لا يوجد في المعادلة رابح، هدر للأموال وإتلاف للصحة.

إضاءة

معظم الناس يتفقدون في العواطف ويختلفون في الأفكار والآراء، فخاطب عواطفهم قبل أن تناقش أفكارهم.



فن الإقناع وأسرار التأثير

كيف تكون مؤثراً؟ وكيف يصبح حديثك مقنعاً؟

كيف يقتنع الآخرون؟ وكيف تتفق معهم؟

كيف تتم عملية الإقناع؟ وماذا يحدث داخل عقولنا؟ هذا ما سنتعلمه في هذا الباب.

ما الإقناع؟

الإقناع هو اتصال يهدف إلى التأثير في أفكار ومعتقدات وسلوك شخص ما لتجعله يقوم بعمل معين، أو هو تحويل آراء المستمعين نحو رأي مستهدف.

وقد يتمتع المستمعون عن الاقتناع بفكرة ما لعدة أمور منها:

(١) فقدان الثقة بصاحب الفكرة (المتحدث).

(٢) عدم وضوح المقصود.

(٣) الحالة الذهنية والنفسية للمستمعين.

(٤) أن تكون الفكرة في ذاتها غير مقنعة وغير مقبولة، فلو أتى أعظم مقنع ليقول أن الكون خلق

صدفة أمام جمهور من المسلمين فلن يصدقه أحد.

(٥) عدم استخدام وسائل الإقناع وأساليب التأثير.

١) فقدان الثقة في المتحدث

الناس عادة لا يفرقون بين الفكرة وقائلها فربما ترفض الفكرة لأن قائلها فلان، وتقبل رغم مخالفتها للرأي لأنها فكرة فلان.

لذا ينبغي عليك أن تكسب مودة مستمعك وتعطي انطباعاً إيجابياً عنك وتصنع لنفسك سمعة تتمكنك من الوصول إلى قلوب الآخرين.

يقول أرسطو: إن المصدقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد قبول الرسالة الإقناعية.

إضاءة

كن مثلاً حياً لها تقول .
يقول أيبيرسون: (إن ما أنت عليه يصبح في أذني بصوت يمنعني أن أسبح ما تقول) فابدأ بنفسك.

كيف تصنع
المصدقية؟

تأثر مصداقتك بصورتك الذهنية عند المستمعين، فهم يهتمون بـ:
عقيدتك - أمانتك - صدقك - مظهرك - جودة إلقاءك - احترامك لهم -
خبرتك عن الموضوع - عملك ومكانتك الاجتماعية والعلمية.

٢) عدم وضوح المقصود

على المتحدث أن يقرب الفكرة إلى أذهان مستمعيه بزيادة طرحه للأمثلة والتشبيهات ووسائل الإيضاح، وهو ما تحدثنا عنه من قبل وما سنتعمق فيه في هذا الباب.

٣) الحالة الذهنية والنفسية

لا بد من تهيئة المكان المناسب، واختيار الوقت المناسب، مع إبعاد المشتتات وكل ما من شأنه تعطيل عملية الاتصال معهم؛ فالمقاعد غير المريحة أو حرارة المكان، أو كثرة الأحاديث الجانبية أو الأصوات الخارجية أو تقرب فترة الطعام، أو الجلوس طويلاً دون استخدام دورات المياه؛ كل ذلك من شأنه تقليل نسبة اقتناع المتحدثين بحديثك.

٤) أن تكون الفكرة غير مقنعة في أصلها

كمن يلقي موضوعاً إحدائياً أمام جمهور المسلمين، أو يتحدث عن الخيال العلمي في منطقة ريفية.

٥) عدم استخدام وسائل الإقناع

يخفق الكثير من المتحدثين في إقناع جمهورهم، ولعل من بين أهم الأسباب هو اقتصار كلماتهم على مخاطبة العقل الواعي، وعدم محاولة إقناعه لإيصال رسالتهم، وإهمال أو عدم التركيز على التأثير في العقل اللاواعي.

وقبل أن نفصل القول في طرق الخطاب المؤثرة دعنا نلقي نظرة سريعة على خصائص العقلين (الواعي - اللاواعي) ما الفروق بينهما؟ وكيف نتعامل معهما؟

الشيخ علي الطنطاوي



قد لا تحتاج حتى تكون مقنعاً ومؤثراً سوى العفوية والبصداقية.

إضاءة

ما يخرج من القلب يصل إلى القلب وما يخرج من اللسان فإن الريح تنتعبد به قبل وصوله للأذن.

(الشيخ عبد الله العبادي)

إضاءة

حتى نفتح
لابد أن نفتح أولاً.

لكل منا عقلان يعملان في خدمتنا ولكل واحد منها خصائص ووظائف تختلف عن الآخر.



العقل اللاواعي	العقل الواعي
(١) يقود مشاعرنا وانفعالاتنا.	(١) يدرك ويعي ما حوله ويقود أحاديثنا وحواراتنا.
(٢) يتعلّق بالذات ولا يتعامل بمنطقية.	(٢) يتعلّق بالموضوع والمنطق.
(٣) يقبل كل شيء على أنه صواب.	(٣) يحلّل ويستنتج ويستقرئ.
(٤) بمثابة محركات الطائرة.	(٤) يعمل كقائد للطائرة.
(٥) بمثابة المنفذ المطيع لأوامر العقل الواعي.	(٥) بمثابة المرشد والموجه الذي يقبل الفكرة أو يرفضها.

إضاءة



أخبرهم بسهولة التنفيذ
واستشهد بتجارب الآخرين.
لندعم حديثك.

الفروق بينهما كثيرة ولعلنا نكتفي هنا بما يخدم موضوعنا.
ولو تأملنا الفروق بين العقليين لا تضح لك أن المشاعر والتنفيذ والانقياد تكمن في العقل اللاواعي؛
لذلك إذا أردنا أن نقنع شخصاً ما فلا بد من إيصال الفكرة إلى عقله اللاواعي.
والسؤال هنا:

كيف نوصل أفكارنا إلى العقل اللاواعي؟

تصل الفكرة إلى العقل اللاواعي عن طريق منفذ واحد فقط وهو العقل الواعي.
فإذا تمكنا من إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه بدوره يمررها إلى العقل اللاواعي والذي بدوره
يتقبلها بلا نقاش ويجعلها حيز التنفيذ؛ وإذا لم نستطع إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه يرفض
مرورها إلى العقل اللاواعي وبالتالي لن تحدث الاستجابة المرغوبة.



في حالة تقبل العقل الواعي للفكرة



إضائة

الناس ينفقون في العواطف
ويخلفون في الأفكار لذا حتى
تصل الى العقول اسلك
طريق القلوب .



في حالة رفض العقل الواعي للفكرة لا يسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي

فإذا قال أحدهم: أنت لا تفهم، فإن هذه الفكرة تصل إلى عقلك الواعي فإذا رفضها ولم يصدقها فلن تؤثر فيك، أما إذا قبلها وصدقها فإنه يسمح لها بالمرور إلى عقلك اللاواعي والذي يتقبلها كما هي بلا رفض ولا تعديل ويبدأ بالتفاعل معها، وبالتالي فإن مشاعرك وطاقتك وسلوكك تستجيب للفكرة وتتأثر بها.

وثر الفكرة عند تلقيها عبر أحد المسارات الأربعة:

- ١- تعرض على الواعي فإن قبلها تلقاها وعمل بها وحدث الاقتناع.
- ٢- تعرض على الواعي فلا يرفضها ولكنه يشكك في صحتها ويقدر شكه يكون قبوله ورفضه
- ٣- تعرض على الواعي فيرفضها ولا يتأثر بها بل ربما كان التأثير بها عكسياً.
- ٤- تعرض على الواعي فلا ينتبه لها ولا يتحقق منها وعندها تنفذ إلى عقله اللاواعي ويحدث الأثر وتبدأ الاستجابة.

يجب علينا إذا أردنا أن نكون مؤثرين ومتحدثين بارعين أن نحاول إقناع العقل الواعي ليقبل الفكرة ويسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي، والذي دوره التنفيذ والتصديق، ولكي نقنع العقل الواعي لا بد لنا من معرفة استراتيجيات الإقناع ومهارات مخاطبة الواعي. (في الصفحات التالية)

وختاماً ذلك

استراتيجيات مخاطبة الوعي

إن عملية الإقناع عملية منظمة ومترابطة تكون نتيجتها النهائية إقناع الطرف المقابل بقبول فكرة ما. فإذا تمكنا من معرفة تلك العملية واكتشفنا مساراتها وطريقة عملها؛ فإننا سنصبح قادرين على الإقناع والتأثير بكل احتراف.

وقد طور العالم آلان موندو (سلسلة لتحفيز الآخرين وإقناعهم). واعتمد فيها على أساس الطريقة التي يفكر بها العقل عندما نحاول إقناعه ويمكن تلخيص هذه الطريقة بالتالي:

- (١) لفت الانتباه لما تقول.
- (٢) مدى الحاجة لما تقول.
- (٣) التأكيد على ما تقول.
- (٤) الاحتمالات والنتائج.
- (٥) العمل.

١- لفت الانتباه لما تقول :

إذا أردت أن تقنع الآخرين بفكرتك، لا بد أولاً أن تجعلهم يستمعون لك وينتبهون لحديثك. وقد فصلنا القول في طرق لفت الانتباه في الباب الأول؛ ولكن ما يجدر ذكره هنا أن العقل الواعي يثار ببعض العبارات، ويركز على بعض المعاني، وينتبه لبعض الكلمات التي تجعله في أعلى مستويات الانتباه والتركيز ومن هذه المنبهات:

(١) الزمان :

ينتبه العقل الواعي لزمن الفكرة ووقت الحدوث فالمتحدث عندما يقول: بالأمس. أو ية. ل: حدث يوم الأربعاء الماضي، أو بعد خمس دقائق من الآن سأذكر لكم، أو بعد أربع سنوات من تطبيقك لهذا العمل، أو في عام ١٤١٩ هـ وبعد صلاة العيد مباشرة؛ يثير العقل الواعي ويشد انتباهه. وهي بلا شك أفضل من قولك: حدث ذات مرة، أو قولك في يوم من الأيام، أو قولك بعد مدة من الزمن، أو بعد عدة سنوات.



٢) المكان :

ويتبته العقل الواعي كذلك للأماكن والبقاع فقولك: بالأمس كنت في طريق الملك فهد، تشد انتباه المستمعين أكثر بكثير من قولك في يوم من الأيام وفي إحدى الطرق. وقولك: دولة الإمارات خير من قولك في إحدى دول الخليج. لذا إذا أردت الوصول إلى أعلى درجات الوعي والتركيز عند مستمعك فاذكر مكان الحدث، اذكره بالتفصيل لأن ذلك يدعم حديثك ويرفع من مستوى خبرك وينقل المستمعين إلى حيث أردت.

٣) الاختيار :

مما يلتفت انتباه الوعي ويرفع من تركيز المستمعين هو حرية الاختيار فقولك: ما رأيكم في كذا؟ ما وجهة نظركم في هذا الموضوع؟ كل هذه الأسئلة والتي تتيح مساحة من حرية الرأي والاختيار تحفز العقل وتشد من انتباه الآخرين لكلامك؛ لذلك لا تستغرب إذا قلت ما رأيكم في كذا؟ ورأيت المستمعين يغيرون من جلساتهم ويركزون النظر إليك؛ لأن سؤا لهم عن رأيهم وتخييرهم إشعار لهم بالأهمية.

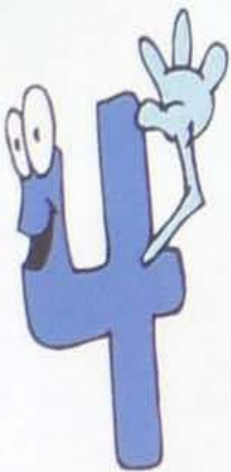
٤) التقسيم والترتيب والتسلسل :

خمسة أشياء تساعدك على التذكر - عشرة أخطاء يجب أن تتجنبها.

إليك أربع طرق للنجاح - أولاً وثانياً..

التقسيمات والترتيب من الطرق الفاعلة في شد الانتباه واستمالة العقول، وكلما كنت محددًا أكثر كان التركيز تجاه حديثك أعلى، فإذا ذكرت رأياً معيناً أو قصة قد حدثت، فلا تنس أن العقل يبحث عن أجوبة لهذه الأسئلة: مع من؟ (الأشخاص) / أين؟ (المكان) / متى؟ (الزمن) / ماذا حدث؟ (الحدث) / لماذا حدث؟ (السبب).

فاذكر اسم الشخص ووظيفته ومكان الحدث وزمانه وسبب وقوعه مثال: (ذهبت أنا وأحمد وهو رجل إطفاء متقاعد إلى مدينة دبي يوم الخميس الماضي؛ لحضور مؤتمر يتحدث عن أهمية نشر ثقافة الحوار). تلك إذن بعض الطرق التي من خلالها تستطيع أن تلفت انتباه مستمعك وتوجه وعيهم إلى حديثك إذا أحسنت استخدامها، أحسن الناس الاستماع إلى حديثك.





ب- مدى الحاجة لما تقول :

بعد أن تلفت انتباههم لحديثك يبقى عليك أن تحافظ على تركيزهم معك وتواصلك معهم؛ وذلك بذكر أهمية الموضوع بالنسبة لهم وما مدى حاجتهم له وافتقارهم إليه وفائدتهم منه. فالمتحدث البارع يركز على منافع فكرته أكثر من الفكرة نفسها.

إضاءة



شجّع على التجربة لأن (التغيير يهابه الجبج) فإذا ما جرب الفرد فإن الخوف الوهبي سيسقط بإذن الله لذا شجعه على التجربة وله الحرية بالتوقف إذا لم يقتنع، فالقناعة تولد الفعل والفعل يولد القناعة، لذا حاول إقناعه حتى يجرب أو اطلب منه أن يجرب حتى يقتنع.

ج- التأكيد على ما تقول :

وذلك بذكر القصص والحقائق والاستشهادات الداعمة لحديثك لتخاطب العقل وتستثير العاطفة وتؤكد لهم مدى أهمية حديثك وتحفزهم لتقبل فكرتك.

د- الاحتمالات والنتائج :

وهي أن ترسم لهم رؤية توضح لهم كيف سيكون المستقبل مشرقاً والنتائج إيجابية إذا قبلوا فكرتك، وما هي العواقب والنتائج السلبية إذا لم يعملوا بها؛ أي اذكر نتائج القبول والرفض، ماذا لو فعلتم؟ وماذا لو لم تفعلوا؟

هـ- العمل :

والمتحدث في هذه المرحلة قد أوصل مستمعيه إلى أعلى درجات التحفيز؛ فقد لفت انتباههم لحديثه، وأخبرهم بمدى حاجتهم للموضوع، وأكد على كلامه، وبرهن عليه ثم ذكر النتيجة منه. ليصل بمستمعيه إلى مرحلة التنفيذ وهنا يجدر به أن يذكر لهم ماذا يجب؟ وما العمل المحدد للوصول للنتائج المرجوة؟ اذكر لهم الإجراءات، وقدم لهم الخيارات، ثم ذكرهم بأهمية التطبيق والعمل.



تطبيق لاستخدام «سلسلة التحفيز والإقناع»:

أن تبدأ بقصة تذكر فيها مكان وزمان حدوثها. (لقت انبهاه)

قصة ذلك الابن الذي وجد مجموعة من العقاقير الطبية في خزانة والده، والتهتم الكثير منها مما أدى إلى فقدانه للبصر، واختلال في الوظائف العقلية، ثم تذكر بعد ذلك المأساة التي عاشها ذلك الابن وعائلته.

ثم تبيّن إلى تساهل الكثيرين في حفظ الأدوية وإهمالهم لها وتركها في متناول الأطفال (مدى الحاجة).

وتذكر عدد حالات الوفاة وخطورة الأعراض وبعض الأرقام والإحصاءات. (ناكيدات)

ثم اذكر لهم ماذا يمكن أن يحدث إذا لم يتدارك الموقف؟ (الاحتمالات والنتائج)

ثم اذكر لهم الطريقة المثلى لحفظ الأدوية والتصرف الأمثل في حالة الطوارئ. (العمل)

إضاءة

اربط بين النتائج المرجوة
وتكلفة الطلب.
إذا فعلت هذا الأمر فستحصل
على....

هذه هي (سلسلة آلان موندو للتحفيز والإقناع)

وهي أولى الاستراتيجيات الفاعلة والمؤثرة في إقناع الآخرين، وإليك الوسيلة الثانية.

سلسلة التحفيز والإقناع

ومن وسائل الإقناع وطرق التأثير عند مخاطبة الوعي

ثانياً / بيان السبب :

الناس تعشق اكتشاف سبب ما يقوله أو يفعله الآخرون، والعقل ينتبه للتعليل ويستجيب للتحليل.

أجرت عالمة النفس إين لانجر بجامعة هارفارد تجربة على طلاب اصطفوا أمام آلة للتصوير الورقي..

وعندما قالت لهم : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها، أجاب ٦٠٪ من الطلاب بالموافقة فيما رفض ٤٠٪ منهم، فأعدت السؤال بعد (بيان لسبب الطلب) حيث قالت : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها لأنني على عجلة من أمري.. فأجاب ٩٤٪ من الطلاب بالموافقة لها.

حتى الأطفال يستجيبون للأوامر المعللة أكثر من الأوامر الخالصة..

فرق بين قولك له: لا تتكلم واصمت، وقولك: لا تتكلم واصمت حتى لا يستيقظ أحد.

ورحم الله عمر بن الخطاب -رضي الله عنه- عندما قال : «يا غلام ارفع ثوبك فإنه أتقى لربك وأتقى لثوبك» والأمثلة في الكتاب والسنة كثيرة ومعلومة.

لذا علل كلامك واذكر السبب من وقوفك أمامهم والتحدث إليهم.

فالناس تقاوم الفكرة حتى تجد سبباً لقبولها، فالعقل الواعي ينظر في النتائج ويبحث عن

الأسباب، وكلما زادت الأسباب زاد مستوى التقبل لدى الناس، وكلما كانت الأسباب

منطقية كان الحديث أكثر إقناعاً.

ثالثاً / دعهم يقولون نعم نعم نعم :

المتحدث البارع هو من يتمكن في بداية حديثه من الحصول على إجابات بنعم.

وهو بهذه الطريقة يوجه العمليات العقلية والاستجابات النفسية لدى مستمعيه كي تتحرك

ناحية الإيجاب؛ حيث تقل مقاومة ما سيطرحه عليهم بعد استجاباتهم الإيجابية؛ وفي المقابل لو

بدأ المتحدث مباشرة بفكرته التي يريد إقناعهم بها فإن الاحتمال كبير في الحصول على الرفض



والإجابة بلا، وهذه الكلمة ليست مجرد حرفين فقط فالمستمع عندما يقول: لا، فإن نظامه بأكمله العصبي والعقلي يتحد في حالة من الرفض والانغلاق والمقاومة.

لذا يجدر بك أن تذكر حقائق يتفق عليها الجميع، وأن تبدأ بذكر نقاط الالتقاء والاتفاق معهم لتحصل على استجابات بـ (نعم) وتربط فكرتك بأفكار يؤمن بها المتلقي ومحبها، وعندها يصبح النظام في موقف متفتح ومتقبل أو -على الأقل- أقل مقاومة ورفضاً.
يقول لنكولن وهو من أشهر المتحدثين المقنعين: (إن طريقي لفتح أي مناقشة وكسبها هي أن أوجد أولاً أرضية مشتركة للاتفاق).

مثال :

التدخين يقتل الملايين، وينهك الجسم، ويضعف الصحة، ويهدر المال، ويغضب الرب.
أخي المدخن: قد تقول أنك تجد فيه المتعة وأنه يصعب عليك تركه وقد أتفق معك في ذلك؛ ولكن دعني أسألك ألا تريد أن تعيش بصحة جيدة؟ ألا يستحق ذلك الوجه أن يكون مشرقاً؟ ألا تريد هواءً نقياً؟ وأسناناً بيضاء؟ ألا يجدر بأبنائك، وطلابك، وإخوانك أن يفخروا بك؟
هذه المقدمة قادرة على الحصول على استجابات إيجابية، فهي تحوي حقائق متفق عليها وتساؤلات إجاباتها (نعم) ونقاط التقاء واتفاق.

إضاءة

عندما يكون الحضور متعدد الديانات فلا تنتقد ديانة ما، وأبداً بهشوات إنسانية ونقاط التقاء دينية ثم اطرح فكرتك مدعوماً بالآيات والأحاديث، ولا تكثر منها.

إضاءة

من الهم أن يقنع الناس برأيك لكن الأهم أن تقول للناس ما نعتقد أنه حق.



رابعاً / اذكر الفائدة المرجوة من حديثك :

تنجح الدعايات في إقناعنا؛ لأنها تقدم لنا قائمة من المميزات والفوائد التي سنحصل عليها عند استخدامها لهذا المنتج.

إن الناس لا يتناولون الدواء إلا عند حاجتهم إليه؛ فإذا ما شعر المستمعون بحاجتهم إلى حديثك، وإلا فإنهم لن يكلفوا أنفسهم عناء الاستماع إليك. والمتحدث البارع من يذكر الفائدة التي تعود عليهم أنفسهم وماذا سيقدم حديثه لهم في حياتهم اليومية، وفي أعمالهم، وتعاملاتهم.

فإذا ذكرت فكرة ما فلا تنس أن تذكر فائدتها وإيجابياتها عليهم، فأنا عندما أقول:

(يحتوي التفاح على الفيتامينات والسكر الطبيعي النافع)

فأنا أتحدث عن التفاح واهتم به..

وعندما أقول:

(إن تناولك لتفاحة واحدة يومياً يبعدك عن الطبيب شهراً)

فأنا اهتم بك وأتحدث إليك.



خامساً / اهمس في أذنه:

إن الناس يحبون الأسرار فأنت عندما تهمس فإنك تقول شيئاً مهماً وعندما تقول سأقول لكم سرّاً فكأنك تقول انتبهوا..

فنحن تعلمنا منذ الصغر أن الهمس يشعرنا بالأهمية والخصوصية؛ وأن الأسرار تكشف المجهول وتقدم لنا الجديد.

فالحديث بصوت منخفض يشد الانتباه ويوحى بالأهمية وفيه رسالة من المتحدث أنه يثق فيهم).

فإذا أردت أن تؤثر فأخفض صوتك، أو قل سأفشي لكم سرّاً.



إضاءة

تلبس احتياجات الناس وأتبع رغباتهم، وتكلم عن أمورهم واهتماماتهم، فالناس تذهب للطبيب عند الحاجة وللشوق لحاجة وتأتي لتستبح إليك حاجة وإلا لن يكون لوقوفك حاجة.

إضاءة

المتحدث البارع من يقدم لجمهوره منافع فكرته حتى يقتنعوا بحديثه.

بساط الحلول وهون التنفيذ:



قد يكون كلامك جميلاً وحديثك مقبولاً دون أن يكون له أثر في نفوس المستمعين وقد تكمن المشكلة في صعوبة الحل؛ فلربما ذكرت لي الحقائق؛ وذكرت مدى أهمية الموضوع والفوائد التي سأحصل عليها عند تطبيقي واقتناعي؛ ولكن الحل الذي قدمته أو طريقة التنفيذ التي طرحتها أصبحت عائقاً بالنسبة لي.

وهذه المشكلة كثيراً ما يقع فيها الدعاة عندما يعظون الناس ويقدمون تلك النهاذج التي يصعب أو قد يستحيل محاكاتها.

الأمر الذي يجعل السامع يشعر بالبنون الشاسع بين حاله وحال تلك النهاذج؛ مما يجعله يعيش في حالة من اليأس والتشيط لمحاكاة تلك النهاذج؛ فيقعد عن العمل ويرفض التطبيق.

ف نجد بعض الدعاة يذكر فضل القرآن وفضل قراءته وحفظه ويستشهد بأحوال السلف الصالح ويقول عن الشافعي أنه كان يختم

ستين ختمة في رمضان، وأن عثمان رضي الله عنه ختم القرآن في ركعة، وكل ذلك جميل إذا كان من باب التحفيز، أما إذا كان من باب طلب المحاكاة فإني

أعتقد أن عقول العامة تقصر عن قبول ذلك.

فبسط الحل وهون التنفيذ وقل: إذا قرأت صفحتين يومياً عند كل صلاة، فإنك تختم القرآن كل شهر.

إذا رفعت ثوبك نصف سنتيمتر فإنك لن تدخل في حديث (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار). وبدلاً من أن تقول جدد علاقتك مع زوجتك واجعل حياتك سعيدة هائلة.

قل (لعلك بعد حديثي هذا أن تذهب إلى أقرب دكان لبيع الهدايا وتشتري هدية صغيرة لزوجتك ولا تنس أن تكتب عليها بعض العبارات الجميلة، ولا أجمل من كلمة زوجتي أحبك واجعل هذا عادة لك كل شهر)..

إضاءة

- استعن بالله ثم
- بسط العمل.
- ضخم النتيجة.
- وضح الطريقة
- لتحصل على الاستجابة
- بإذن الله.



سريعاً / صياغة الأفكار :

إن طريقة تقديم بعض الأطعمة وسط تلك الأواني المزينة لها تجعلنا لا نقاوم الرائحة ولا نحتمل الانتظار.

إن صياغتك لأفكارك واختيارك لألفاظ معانيك وطريقة عرضك لفكرتك، له الأثر البالغ في اقتناع الآخرين بها أو امتناعهم عنها.

واسمح لي أن أقدم لك هذا التمرين لبيان أهمية صياغة الأفكار :

تصور معي - حفظك الله - أننا أمام مرض خطر ومُعْدٍ، ومن المتوقع أن يقتل ٦٠٠ فرد، ولنفاذي المشكلة فمننا يعمل عدة برامج وقائية وعلاجية للتصدي لهذا المرض.

البرنامج (أ) وسيتم إنقاذه ٢٠٠ فرد بإذن الله.

البرنامج (ب) هناك احتمال بنسبة الثلث لإنقاذه ٦٠٠ فرد جميعاً، وبنسبة الثلثين بموتهم جميعاً. فماذا ستختار أنت:

أ أم ب ؟

واليك برنامجين آخرين :

البرنامج (ج) سيموت فيه ٤٠٠ شخص عند تنفيذه.

البرنامج (د) هناك احتمال بنسبة الثلث ألا يموت أي فرد، وبنسبة الثلثين أن يموت الجميع. فماذا ستختار أنت:

ج أم د ؟

وقد أجرى الدكتور كانيان ونفرسكي هذا التمرين على مجموعة من الأطباء فاختر ٧٢٪ البرنامج أ ..

ولما أجرى عليهم التمرين وأعطاهم برنامجي (ج - د) فضل ٧٨٪ البرنامج (د) ..

ولوتأملت في نتائج البرامج الأربعة لأدركت أن (أ) يساوي (ج) وأن (ب) يساوي (د) ..

وأن من المنطقي والبهدي أن من اختار (أ) سيختار (ج) ومن اختار (ب) سيختار (د) .. وهذا ما لم يحدث في اختيار الأطباء، وربما في اختيارك أنت كذلك!

إضاءة



أحسن اختيار ألفاظك
وتذكر أنها كلمات
وليست لكلمات.

أ. عبد الله عبد العزيز الرويشد

إضاءة



يقول عليها، اللغة: (الكلام له
سباق وسباق وطاق).

فالسباق قبله، والسباق معه،
واللاحق بعده. فإن كان سباق
حديثك متعلقاً بما قبله ومؤدياً
لها بعده كان حديثك مفهوماً
وقصدك معلوماً.



فلماذا حدث هذا؟ هل تساءلت؟

إنها أسرار صياغة الأفكار .

فاحرص عند تقديم فكرتك على طريقة صياغتها وكتابتها وانتقاء ألفاظها، وفكر كما يفكر الآخرون، وناقش الموضوع من وجهة نظرهم وتصورهم لا من وجهة نظرك أنت، انطلق من حاجاتهم وواقعهم ولا مس تطلعاتهم.

فإذا أردت أن تلقي أمام طلاب المرحلة المتوسطة، فارجع بنفسك إلى الوراء وانظر كيف كنت تفكر؟ وبم كنت تطمح؟

ففي تجربة الدكتور كاينمان نلاحظ أنه انطلق من تطلع الأطباء ورغبتهم لإنقاذ حياة الآخرين وحرصهم على حدوث أقل خسائر ممكنة، ومن هنا استطاع أن يصوغ الأسئلة بناء على معرفته برغبات الأطباء فجاءت النتيجة كما رأيت.

ففي فرنسا مثلاً، أصدر أحد ملوكها في وقت مضى قانوناً يمنع النساء من ارتداء الذهب ولكن النساء لم يستجبن لذلك، وامتنعن عن التنفيذ رغم العقوبات التي فرضها الملك.

احترار الملك في هذا الأمر وبعد استشارته لأحد الحكماء قال له: فكر بما يهيم الناس، لا بما تريده منهم فأصدر قرار يمنع النساء من ارتداء الذهب باستثناء العجائز والقييحات اللاتي يحتجن للزينة.

فكانت النتيجة أن جميع النساء امتنعن عن لبس الذهب.

فقد علم الحكيم بأن النساء تريد لبس الذهب للزينة، ولإبراز جمالهن فانطلق من هذه الرغبة فصاغ قانون الملك بناء على تلك الرغبة.

واليك مثال آخر يكشف لك عن أهمية الأسلوب وتأثير قوة الصياغة:

فيل: أن أحد الأمراء رأى في منامه أن أسنانه سقطت، فقال: علي بمن يعبرون الرؤيا، حتى يعبروها لي الفجيء بمعبر، فقال له: إنني رأيت في المنام أن أسناني سقطت، فقال: يموت أولادك كلهم وأنت حي، فغضب عليه

الأمير وأمر بجلده على سوء تفسيره وشؤم تأويله، وقال: علي بمعبر آخر الفجيء له بمعبر آخر حكيم فقص عليه رؤياه! فقال له هذا المعبر: يا أيها الأمير أنت أطول أهلك عمراً، فاستحسن تفسيره وأمر له بجائزة ..

وقد لا يخفى عليك أن النتيجة واحدة؛ ولكن طريقة طرحها وأسلوب تقديمها كان مختلفاً ..

إضاءة

حركة عواطفهم

وخاطب قلوبهم

في خطبة للشيخ علي

الطنطاوي قال فيها «بعد

أن سكنت سكتة طويلة»: لم

يبق إلا أن ننكح بناتكم أمام

أعينكم.....

ويقول الشيخ علي معلقاً على

تلك الجملة: هل تريدون أن

أحلف لكم أبي لها وصلت في

الخطبة إلى هذه الجملة كانت

قلوب الحاضرين كلها في يدي

فلو دعوتهم الهجوم على

البوت لهجوا ولو اعترضتهم

النار فاضوا لهب النار

لا لبلاغة كلامي بل لأن

نفوسهم فيها من الخيرة على

الأعراض ما فيها.

ونحن قوم لا يكاد يهزنا شيء

كالعرض وما يمس العرض.

وأذكر أنني دخلت ذات مرة على فصل يضحج بالأصوات التي عجز عن إسكاتها المعلم المتواجد داخل الفصل؛ فطلبت من الجميع أن يلزم الهدوء، ولكن الأمر لم يتحسن كثيراً فقد كان هناك الكثير من الهمس والأحاديث الجانبية.

فقلت لهم أتمنى من الرجال فقط أن يلزموا الصمت فسكت الجميع، ولا عجب، فقد فكرت بعقولهم، وانطلقت من حاجاتهم.

وقد أجريت تجربة بسيطة على مدى تأثير الأسلوب في التأثير على الآخرين، حيث كتب على سلعة أن هناك حسم ٥٠٪ من قيمتها، وكتب على السلعة نفسها في مكان آخر اشتر واحدة واحصل على الأخرى مجاناً، فكانت النتيجة أن أقبل الناس بكثرة على السلعة متأثرين بالعبارة الثانية رغم أن النتيجة واحدة، فالعبارة الثانية خاطبت رغبة الناس الجائعة في الحصول على شيء مجاني.

ثامنًا / حصن فكرتك ضد الهجمات المعادية :

من أسباب عدم تقبل الآخرين للفكرة وجود أفكار أخرى تخالفها، سواء كانت هذه الأفكار داخلية من عند أنفسهم أو خارجية من عوامل أخرى، كالأراء المخالفة، أو الأفراد المعارضين، أو الإعلام، أو المجتمع، أو غير ذلك..).

فإذا ذكرت فكرتك ودعمتها بالحجج والبراهين والقصص والحقائق، فاذا ذكر الشبهات حولها، وما يمكن أن يقال ضدها وطرق الرد عليها وتفنيدها، وكأنك بذلك (تعطي مستمعك جرعة مخففة من المرض لتتمكن عقولهم من التحصن ضدها مستقبلاً).

وخذ مثلاً يوضح لك ذلك :

كنت أتكلم في إحدى المحاضرات عن نظرية في علم الاتصال، وبعد الشرح والتفصيل فيها قلت لهم ولعل من يسمع بهذا الكلام سيقول: هذا غير ممكن وغير مقبول، وأن هذه العلوم مردودة لأنها واردة علينا من بلاد الكفار وهذا ما لا نعتد به ولا نقبله.

فإذا قال أحدهم ذلك فقل له: (الحكمة ضالة المؤمن، أئني وجدها فهو أحق الناس بها).



إضاءة

إن من الناس من تنقصه
البحرقة فعلبه .
ومنهم من تنقصه الإرادة
فحفره .
ومنهم من تنقصه الطريقة
فوجهه .
ومنهم من يقاوم التغيير ،
ويرضى بالقليل وهذا كبر
عليه أربعاً ولا تذهب نفسك
عليه حسرات .

واللييب من ينظر إلى العمل لا إلى صاحب العمل فقد استفاد أبو هريرة رضي الله عنه من الشيطان حين علّمه آية الكرسي، فقال عليه السلام: صدقك وهو كذوب. فإذا كان أبو هريرة استفاد من الشيطان. فنحن قادرون أن نستفيد من كل إنسان شريطة ألا يخالف عقيدتنا وما نص عليه ديننا. وبهذه الطريقة قمت بإقناعه من الداخل وتحصينه من الخارج وهذا ما حدث بالفعل؛ حيث اتصل بي أحدهم بعد يومين وقال لي: صدقت فقد كان ما قلت، فقلت له: وما كان؟ قال: رفض صديقي تلك الفكرة وعارضها لأنها مستوردة؛ فأجبت بإجابتك فغير موقفه ورجع عن رأيه، وأنا أمل منك الآن أن تزودني بالمراجع لأتعلم المزيد عنها.

هذه بعض أهم استراتيجيات مخاطبة العقل الواعي ومحاولة إقناعه لكي يقبل الفكرة ويسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي والذي بدوره يترجمها إلى سلوك وعمل.
ويبقى السؤال الجدير بالطرح :

ماذا لو رفض العقل الواعي الفكرة، رغم ما قدمته له من حجج وأدلة؟!

ولعلنا نحاول الإجابة عن هذا التساؤل من خلال هذا الموقف :
هَبْ أنك عدت ذا مساء إلى بيتك؛ وإذ بك تفاجأ بوجود أسد مفترس أمام فناء المنزل يمنعك من الدخول، فماذا عساك أن تفعل لكي تدخل البيت؟ بكامل أعضائك وبدون أضرار؟
ولعل من أفضل الحلول المتاحة، هو أن تحاول إشغال الأسد وتشيت انتباهه بقطعة لحم مثلاً؛ لينشغل عنك بها فتستطيع أن تتسلل إلى داخل البيت.
وكذلك تفعل إذا منع العقل الواعي دخول فكرتك إلى اللاواعي، لتسلل إلى اللاواعي وتؤثر فيه لحظة انشغال الواعي عنه.

واليك بعض الاستراتيجيات التي تمكنك من إشغال الواعي، وتقليل مقاومته ورفضه للفكرة:

أسرار التأثير في العقل اللاواعي :

ينشغل العقل الواعي بعدة أمور :

القصص - التكرار - الرسائل الإيجابية - الوقفات - التشبيه والاستعارات - فنون البديع .

إضاءة



إماتة نفتح الواعي لنحصل على التأثير، أو أن نشغله ونشتت تركيزه لتؤثر على العقل اللاواعي .

أولاً: القصص

يقول مجاهد: (القصص من جنود الله) والقصة تعتبر من أقوى وأقدم وأسهل الأساليب لإقناع الآخرين، وتقريب المفاهيم وإيصال الأفكار، إن تعلق العقل الواعي بأحداث القصة وشخصياتها وتوقع الحلول فيها والقطع بنهايتها كغيل ياشغله عن اللاواعي؛ ولذلك فإن القصة تتيح لك زرع ما تشاء من مفاهيم وقناعات داخل عقول المستمعين.

ولمزيد من الاحتراف في إلقاء القصص :-

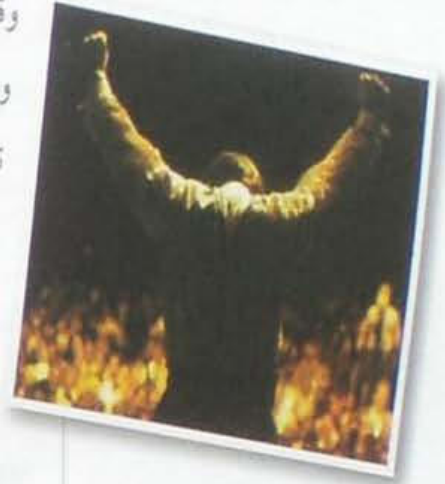
تناول قبل أن تلقي موضوعك أكثر من قصة، على أن تبدأ القصة ثم تشرع في الأخرى قبل انتهاء الأولى، ثم تناول قصة ثالثة قبل أن نختم الثانية، وهكذا. وهذا ما يسمى (بتداخل القصص).

مثال :

مثال على القصص المتداخلة :-

خرج أحمد ذات ليلة من بيته ليقود سيارته كعادته إلى العمل، وعندما فتح أحمد باب سيارته سمع صوتاً غريباً وبهرة ضعيفة خائفة؛ التفت أحمد إلى مصدر الصوت ونظر إلى المقعد الخلفي ليرى ذلك المنظر المحزن، منظرًا لا يتمناه لألد أعدائك، ولكن كم هي المواقف التي يبدو ظاهرها الشر ويكتب الله فيها خيراً كثيراً، فأتذكر مرة أن والدتي طلبت مني أن أحضر لها بعض الطلبات من السوق، فما إن دخلت السوق حتى رأيت ذلك الولد الذي يجري ويصرخ بأعلى صوته وقد بدا عليه الخوف والهلع، فأسرعت إليه وأمسكته وهذأت من روعه وسألته عن خبره وعن اسمه، فقال: اسمي محمد ابن خطيب المدينة، فقلت: أنت ابن الشيخ عبد الرحمن؟، قال: نعم، فتعجبت لذلك، لما رأيت من حاله وهندامه فقد كان الشيخ مثلاً للمسلم الإيجابي والعالم الرباني، وكان مما يروى عن الشيخ عبد الرحمن أنه في كل ليلة كان ... هل أتعبتك؟ ماذا حدث هنا؟ وماذا أريد من ذلك؟

الذي حدث هنا أن عقلك الواعي قد وصل إلى أعلى مستويات التركيز، وانشغل تماماً بتتبع أحداث القصة



القصص المتداخلة

وانشغل عقلك اللاواعي كذلك بتوقع نهايات كل قصة، وفائدة ذلك :

- (١) زيادة التشويش على العقل الواعي وبالتالي تقل مقاومته للأفكار، وترتفع نسبة التأثير والإقناع.
- (٢) شد الانتباه وزيادة التشويق.

(٣) ومن فوائدها كذلك أنك تستطيع من خلال عدم إنبائك للقصة أن تلتفت انتباههم إليها متى شئت، فعندما تشعر أثناء كلمتك أو درسك أو دورتك أن المستمعين بدؤوا بالملل أو السرحان، فما عليك سوى أن تقول: ولعلكم تتساءلون عن ذلك المنظر المحزن الذي رآه أحمد في المقعد الخلفي وبالتالي سيتبته الجميع إليك، وسيتجدد نشاطهم.

وكذلك تستطيع أن تستخدم ذلك بعد العودة من الاستراحة، فبدأ حديثك بقولك لعلنا نعود إلى ابن خطيب المدينة ونسأله عن خبره، ولماذا هو خائف. وهذا أفضل من قولك انتبهوا أرجو الاستماع. وخلاصة ذلك أنك تستطيع أن تستثمر نهايات القصص في شد الانتباه إليك، وفي تجديد النشاط، وبعد الاستراحات أو التوقف، وعند انشغال الجمهور عنك كأنشغالهم بتمرين معين أو أوراق وزعت عليهم وغير ذلك من المشتتات.

ونستطيع أن ترسل ما تشاء من رسائل وأفكار ونصائح وأنت تروي القصص المتداخلة وهذه الرسائل والأفكار ستشق طريقها إلى العقل اللاواعي، ولن تجد مقاومة كبيرة من العقل الواعي. أملاً قصتك بالتفاصيل الزمانية والمكانية المتعلقة بالموضوع وصيف الشخصيات والأحداث وكأنها تحدث الآن أمام المستمعين. وكلما ازدادت التفاصيل ازداد وضوح الصورة في الأذهان.

مثال :

كان في القاعة مئة وعشرون عيناً تحديق بي.	كان في القاعة ستون رجلاً ينظرون إليّ.
ارتجفت يداي وازدادت نبضات قلبي وتصبب جبينني عرقاً.	فازددت خوفاً.
فقال رجل ضخم الجثة أصلع الرأس عابس الوجه لا تبدو عليه ملامح الرحمة قد بدا الاعتراض في عينيه قبل حديثه.	فقال أحدهم.



إضاءة

إن كل أداة يمكن لها أن تؤثر في عقل الطفل قادرة على التأثير في عقل الناضج إذا طورناها وأحسننا استخدامها. وأفضل أداة هي القصة حيث يسقط الناس حياتهم على أحداثها وينشغل الواعي وتستنفر الشاعر وتحرر الكثير من الأفكار مستترة بلباس العاطفة ومتخفية بين أسطر الأحداث وكثافة الصور.

ثانياً: الوقفات

للوقفات أثر بالغ في إيصال المعنى للعقل اللاواعي. فنحن عندما نقرأ نعطي أهمية خاصة لما كُتب بخط مختلف عن بقية النص، أو لما تحته خط أو كتب بلون آخر، وهذا ما تفعله الوقفات، فالوقفة بمثابة المنبه أن ما بعدها مهم أو مختلف عن بقية الحديث، وكذلك فإن العقل الواعي ينشغل بتوقع المعنى التالي للوقفة، وفي لحظة انشغاله نستطيع تمرير أفكارنا.

إضاءة



من قواعد التسويق

(لا تتكلم عن أكثر من شيء، كل مرة وتكلم عن شيء واحد أكثر من مرة) وذلك أدعى لقبول الرسالة وفهها .

مثال :

إن حياتك هي من صنع (وقفة) أفكارك.
إن المستفيد من تطبيق هذه الاستراتيجيات هو... أنت... أنت وحدك.

ثالثاً: التكرار

يقول علماء التفكير أن التكرار يزيد من سهاكة الخلية المسؤولة عن تلك المعلومة المكررة مما يسهل تذكرها واسترجاعها. ويقول علماء النفس: إن التكرار يعطي إيجاء بالأهمية. ويقول علماء اللغة: إن التكرار يؤدي إلى توكيد المعنى وإبراز أهميته.

وفي البرمجة اللغوية العصبية يقولون (ما يتكرر يتقرر). وما نقصده بالتكرار هنا هو تكرار لفظ معين، أو تكرار المعنى بألفاظ مختلفة، فالعقل الواعي ينشغل بالتكرار، وتقل مقاومته للأشياء المتكررة من حوله .

لذا فإن العادات والتقاليد والأشياء المتكررة في بيئتنا لا يقاومها الوعي ويُسلم بها رغم أنها قد تكون خاطئة أو غير مقبولة.



< نستطيع أن نؤثر من خلال تكرار الكلمة مثال :

كرر هذه الكلمة بصوت مسموع وتخيلها في عقلك ثم تابع القراءة وأجب عن السؤال

دم دم دم دم دم دم دم دم

س) ما لون إشارة المرور التي تجعلك تسير؟

هل قلت أحمر؟ عد إلى السؤال وانظر إليه جيداً.

إذا قلت أخضر فربما التكرار هنا لم يشغل عقلك الواعي.

أما إذا قلت أحمر (كما يفعل الكثيرون) فإن عقلك الواعي انشغل بالتكرار، ليدخل السؤال إلى عقلك اللاواعي الذي يتأثر بالألوان والصور فكانت إجابته (أحمر) متأثراً بلون الكلمة المكررة.

< وكذلك الحال عندما يتكرر المعنى بأكثر من لفظ ومثال ذلك :

تأمل العبارات التالية وأجب عن كل سؤال بصوت مسموع :

س) ما لون السحب؟

س) ما لون القمر؟

س) ما لون الأسنان الجميلة؟

المنغائير تطلق على الجمال البيضاء

س) ما لون الحليب؟

س) ما لون الثلج؟

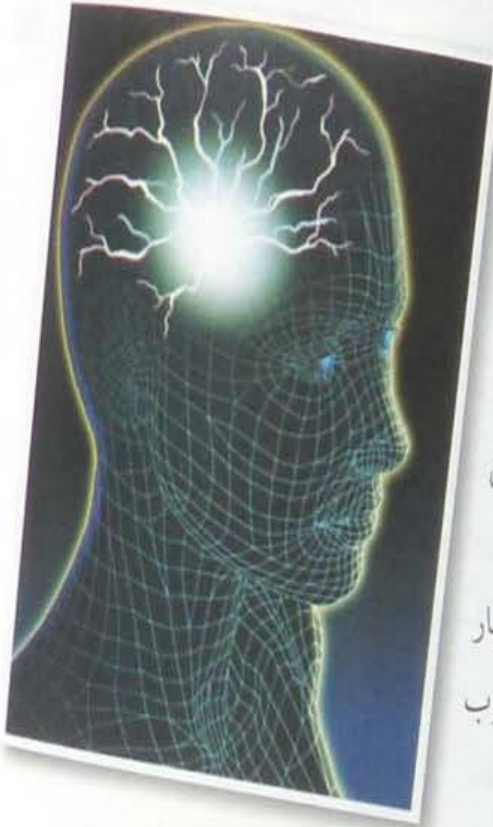
س) ما لون القطن؟

س) ماذا تشرب الناقة؟

هل قلت حليب؟! أعد النظر إلى السؤال الأخير لتعلم مدى تأثير التكرار اللفظي أو المعنوي

على العقل اللاواعي والتأثير فيه. «جرب هذا على أحدهم لتعرف مدى تأثيره».

رابعا: الإيحاء



والمقصود بالإيحاء هو التأثير في النفس بدون تصريح مباشر أو توجيه معلن.

ولك أن تقارن بين العبارتين لترى أن الإيحاء يؤثر في النفس:

أ - هل تريد عصيراً؟

ب - هل تريد العصير بسكر، أم بدون سكر؟

ففي العبارة الأولى تصريح مباشر لرغبتني في توجيهك إلى ما أريد؛ لذا فمستوى المقاومة فيها سيكون أعلى.

أما الثانية فلم يكن الأمر مباشراً ولكن العقل فهم أن الخيار له في شربه بسكر أو بدون، وليس له الخيار في رفض الشرب أو قبوله لأن السؤال افترض أنك تريد العصير.

لذا تكمن قوة الرسالة الإيجابية في تأثيرها علينا بلا وعي منا.

وكل العقول لديها قابلية للإيحاء ولكن مدى تأثيره فيها يختلف من عقل إلى عقل.

وإليك بعض الاستراتيجيات المستخدمة في الرسائل الإيجابية:

(1) الافتراضات المسبقة:

وفيها يضع المتحدث في حديثه بعض الافتراضات التي تقودنا إلى التسليم بها والتفاعل معها كقوله: واصلوا استمتاعكم بهذه المحاضرة؛ فالتحدث هنا افترض أننا مستمتعون.

وكقوله: شكراً لثقتكم بي، وحرصكم على الاستفادة.

وهنا افترض المتحدث ثقة الجمهور به وحرصهم على الاستفادة منه.

وقوله: ولا أدري متى سندرك خطورة الموقف وفيها افتراض أننا لم ندرك الخطورة.

وقوله: ولعلي أتساءل هل ستقلع عن التدخين الآن بعد كل هذه المعلومات المثيرة أم ستكون

إضاءة



بعض المتحدثين يخرج عن الموضوع ويبدأ بذكر بعض الآيات أو الأحاديث ثم يقول: الهم... نعود لموضوعنا. وهذا مما لا ينبغي، فكلية الهم تُشعر بأن ما سبق غير مهم.



بداية إقلاصك غداً والغد قريب.

وهنا افتراض أنه سترك التدخين، ولكن المسألة مسألة وقت.

فلا تقل: أريد أن تتبهدوا لي الآن، لأن فيها افتراض أنهم غير متبهدين، والأفضل من ذلك أن تقول:

أريد أن يزداد انتباهكم لما سأقول لكم الآن.

(٢) اجعل الرغبة داخلية:

ربما تريد المزيد عن الرسائل الإيجابية وقوة تأثيرها في المستمعين.

ربما تريد الآن أن تتعلم فن الإلقاء.

يمكنك الآن أن تحدد هدفك، إذا أردت ذلك.

فالرسالة الإيجابية جعلت الرغبة داخلية.

ولست بسبب طلب المتحدث من المستمعين فعل شيء ما.

وكلمة كانت الرغبة نابعة من الشخص ومن ذاته كانت أكثر تأثيراً وأقوى تحفيزاً.

(٣) السبب والنتيجة:

ووصفها: إن الملقى يركز على أن سبباً ما سيؤدي إلى نتيجة معينة.

ومثال ذلك:

حرصكم على الحضور مبكراً دليل على أنكم جمهور مثالي.

١- أسئلتكم العميقة تؤكد لي أنني أمام جمهور غير اعتيادي.

٢- تعدد الفئات العمرية للحضور يعكس مدى وعي الجميع بأهمية الموضوع.

٣- مجرد تطبيقك لتمرين التنفس يشعرك بالتحسن كثيراً.

هذه بعض الاستراتيجيات المتبعة في صياغة الرسائل الإيجابية، والتي كان

يستخدمها (ميلتون أريكسون) مع مراجعته في جلسات التنويم الإيجابي،

وتطورت حتى أصبحت منهجاً ولغة سميت باسمه (اللغة الملتونية)

وتستخدم في التأثير والإقناع وعلاج بعض المواقف والحالات.

إضاءة

احترف الإيحاء،

- استخدم عبارات إيحابية

تجسج بين كثافة الصورة وقوة

التركيبة اللغوية.

- يزداد تأثير الإيحاء في الجماهير

الهنقاربة والهنقارورة لانخفاض

التصورات الخاصة والاستقلال

الفكري للفرد.

- الإيحاء الهقم بالعاطفة

يشق طريقه بسهولة للعقل.

- تنوع نبرات الصوت والوقفات

وتكرار بعض الكلمات طرق

فعالة لزيادة أثر الإيحاء.

الإيحاء لا يعني الكذب والخداع

وقلب الحقائق.

خامساً: اللغة الرمزية

ويقصد بها اللغة ذات الدلالات المتعددة والمعاني الضمنية (المبطنة) كالاستعارة والتشبيه والمجاز والكناية، وتكمن قوتها في أنها تحمل معاني عديدة تتيح للسامع خيارات متعددة لتحديد المعنى ومعرفة المغزى، فينشغل الواعي في البحث بين هذه الخيارات عن المعنى المراد أو المغزى المقصود، وبالتالي تنكشف البوابة أمام المتحدث لزراعة فكرته في العقل اللاواعي.

وينسب تقعيد هذا الأسلوب واكتشاف مدى قوته وتأثيره إلى المعالج النفسي (مليتون أريكسون) ولعل من الحق أن نقول أن (سيد قطب) قد أشار إلى هذا الأسلوب في تفسيره للقرآن وحديثه عن أسلوبه قبل مليتون أريكسون؛ حيث ذكر أن التعبير باللغة إما أن يكون (تجريبياً) أو (تشخيصياً) ويقصد بذلك إيراد الصور الحسية والتشبيهات البلاغية والأمثال القصصية. ويقول إن التعبير التجريدي يخاطب الذهن والوعي، بينما التعبير التشخيصي فإنه يصل إلى النفس من منافذ شتى ولا يكون الوعي المنفذ الوحيد إليها (للاستزادة اقرأ كتاب آفاق بلا حدود للدكتور محمد التكريتي).

وخلاصة ذلك أن التشبيه والتمثيل القصصي من شأنه أن يمد الجسور نحو العقل اللاواعي للمستمعين لتزداد إمكانية إقناعك لهم.

ولغة القرآن وكلمات النبي ﷺ مملوءة بالتشبيهات والأمثال والقصص، ودعنا نركز القول هنا على أثر التشبيه في عملية التأثير والإقناع وإليك هذا المثال:

" إن المتكبر الذي لا يهتم بالآخرين ويتقصص من قدرهم، لا يعلم أن الآخرين لا يهتمون به ويتقصصون من قدره، ومثله كمثل من كان على قمة جبل فيرى الناس صغاراً ويروونه صغيراً " فالمثال هنا وضح الفكرة، وقرب المعنى، وأكد المقصود حتى بدا للمستمع أنه أمر مسلم لا جدال فيه لأن التشبيه حصر تفكيره في المثال المنطقي المذكور.

وإليك مثال آخر: (وليس كل من سبقك في المنصب هو أفضل منك، فالنار يسبق ظهورها الدخان، والغبار يعلو عمائم الفرسان، فليس كل من كان أعلى منك دل على فضله وتقدمه عليك).



وهذا ما قصده الشاعر في قوله :

إن يدعوا سبقي بغير جدارة
وعلو مرتبة وعزم كان
فالنار يعلوها الدخان وربها
يعلو الغبار عائم الفرسان

وهذا الأسلوب يسمى بالتشبيه الضمني، وقد استخدمه الشعراء كثيراً في أشعارهم لرد شبهات وادعاءات منافسيهم، وكسب ثقة ومدحهم، كقول أبي الطيب المتنبي (وتأمل قوة تأثير التشبيه...)

ومن الخير ببطء سيبك عني
أسرع السحب في المسير الجهم

وشرح ذلك: يقول المتنبي معللاً تأخر عطاء ومدوحه له: إن هذا التأخر دليل على أن العطاء كبير، وشبه ذلك بقوله إن السحاب الذي لا ماء فيه (الجهم) سريع في تحركه وقدمه؛ لذا فتأخر عطائك خيرٌ لي، ودليل على كثرته. وكقوله يمدح سيف الدولة:

فإن تفق الآنام وأنت منهم
فإن المسك بعض دم الغزال

فقد أراد الشاعر أن يبين قدر ومدوحه وعلو شأنه رغم أنه يعيش بين الناس فأورد مثلاً مقنعاً بقوله: أن المسك على علو شأنه قد استخراج من دم الغزال. وأختم بقصة أبي تمام عندما قال يمدح الأمير الواثق بالله:

أقدام عمرو في سماحة حاتم
في حلم أحنف في ذكاء إياس

إضاءة

حات وقت التجديد

(إذا كان الدين بحاجة في كل
ملة سنة إلى من يجده لها
جاء في السنة فكيف بالخطاب
الدعوي الذي هو عبارة عن
وسيلة لإبصال هذا الدين
والدعوة إليه.

فينبغي أن تتطور هذه
الوسيلة نظراً لمتطلبات
العصر ومستجداته.)

د. إبراهيم الدويش

وقد كان عمرو بن معد يكرب مشهوراً بالقوة والشجاعة. وحاتم الطائي معروفاً بالكرم والجود. والأحنف بن قيس عالماً في الحلم وسعة الصدر. وإياس القاضي الذكي الأملعي عادلاً تقياً... فجمع للوائق صفاتهم جميعاً في البيت السابق.

فقال الشاعر الكندي (واشياً به): والله ما أحسنت إذ شبهته بصناديد العرب، إذ أن الأمير خيرٌ منهم فكيف تشبهه بمن هو أقل منه؛ فأورد أبو تمام مثلاً مقنعاً أفحم به الجميع عندما قال:

لا تعجبوا ضربي له من دونه
مثلاً شروداً في الندى والبأس
فإن الله قد ضرب الأقل لنوره
مثلاً من المشكاة والنيبراس

فيا له من رد مقنع وقول بليغ مؤثر!

والأمثلة كثيرة في إفحام الخصوم وإقناع العقول ورد الشبهات من خلال التشبيهات والأمثال والقصص في سير العلماء والأئمة والشعراء والأدباء.

جاء الزنادقة يوماً إلى الإمام أبي حنيفة وقد ملأ الشك عقولهم فشككوا في وجود الله عز وجل، وأن هذا الكون وجد هكذا صدفة، فقال لهم الإمام: دعوني فإني أفكر في أمر أخبرت عنه، قالوا: وما هو؟! قال أخبرت أن سفينة في البحر موقرة تسير وتخرق الأمواج دون قائد أو حارس، فقالوا: من قال هذا لا شك أنه مجنون. فقال لهم الإمام: فكيف بالسماوات والأرض وهذا الكون أن يسير بلا قائد أو حارس؟ فقالوا: صدقت، نشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله.
(إنها قوة التشبيه والتمثيل).

وقد جاء رجل إلى النبي ﷺ يستغني في امرأته وقد ولدت غلاماً أسوداً فأنكر عليها ذلك. فقال له النبي ﷺ: (ألك إبل؟)، قال: نعم، قال: (فما لوئها؟)، قال: سود، قال: (هل فيها من أورك)، قال: نعم، قال: (فأني له ذلك؟)، قال: عسى أن يكون نزع عرق، قال: (وهذا عسى أن يكون نزع عرق). أخرجه البخاري ومسلم.

إضاءة



في القران

بضعة وأربعون مثلاً.

إضاءة



الأمثال

تشهد الانتباه.

تحقق المعنى.

يتأثر بها المنطقي مهما كان

مستواه الفكري.

توضح المقصود بنقل الجرد إلى

الحسوس.

وقال ابن القيم معلقاً على الحديث: وهذه من أصح المناظرات، والإرشاد إلى اعتبار ما يجب اعتباره من الأوصاف وأن حكم الشيء حكم نظيره.

وبخلاصة ذلك: أن التشبيه والتمثيل من أقوى وسائل الإقناع وطرق الإيضاح. ومتى أحسن المتحدث استخدامها، استطاع أن يصل بالمستمعين إلى حيث يريد، فادعم فكرتك المعنوية بصورة حسنة تكن بالغ التأثير.



مادامنا: فنون البديع

وهي فنون يقصد بها تحسين الكلام وتوضيح المراد بالفاظ تبهج العقل وتطرب لها الأذان ومنها الجناس، والسجع، والطباق، وغيرها.

والجناس هو تماثل الكلمتين في اللفظ واختلافهما في المعنى، كقول البليغ:

(١) يقيني بالله من النار يقيني.

(٢) لقمة من العيش تكفيني إلى يوم تكفيني.

وقول علي رضي الله عنه في زوجته فاطمة عندما رآها تستاك:

حظيت يا عود الأراك بثغرها

أما خفت يا عود الأراك أراك

لو كنت من أهل القتال قتلتك

ما حاز منها يا سواك سواك

ومثله قول البليغ: (دَارِهِمْ مَا دُمَّتْ فِي دَارِهِمْ، وَأَرْضِهِمْ مَا دُمَّتْ فِي أَرْضِهِمْ)

وقول الآخر: (قُبُورُنَا تُبْنَى، وَنَحْنُ مَا تُبْنَا).

وجمالية الجناس تكمن في أن العقل يخلق في المعنيين ويندهش من اختلاف المعنى رغم اتفاق اللفظ وهذا الاندهاش والتأمل تحصل الفائدة؛ حيث تتسلل الأفكار إلى العقل اللاواعي وتستقر فيه.

إضالة

(إن من البيات لسحراً)

والبيات يذم إذا قلب الحقائق

أو تفعر صاحبه وتكلف في

النطق.

أما إذا كانت البيات لإظهار الحق

فهذا هو السحر الخال... كما

قال عمر بن عبد العزيز رضي

الله عنه.

إضالة

يقول ابن مسعود رضي الله عنه

بيات اللسان وخطابه بحمد

منه البلاغ ويذم منه التشويق

والتفهيق.



* الطباق والمقابلة:

وهي أن تذكر في الجملة لفظين أو أكثر وتأتي بها يضادها في المعنى.
كقولك: احذر أن تُرى عند المعصية، وتفقد عند الطاعة.
افعل الخير فإن صغيره كبير، وقليله كثير.

فاجتماع المتضادين يسهم في تجلية المعنى (والضد يظهر حسنه الضد).

وتوضيحه وتثبيته في ذهن المتلقي؛ ومن شأن التضاد إشغال الواعي، وإيصال الفكرة إلى العقل اللاواعي.

وقد خلد (أسلوب التضاد) خطاب الرئيس الأمريكي جون كيندي الذي ألقاه في يناير ١٩٦١ م عندما قال مخاطباً الشعب الأمريكي:

(لا تقل ماذا يقدم إليك وطنك؟ وقل ماذا تقدم أنت لوطنك؟)

وهذا الأسلوب في التعامل مع الألفاظ سحر العقول. وأثر في النفوس على مر العصور والثقافات.

وأمثله ذلك (لا تقل كل ما تعرف، ولكن اعرف كل ما تقول).

الفشل في التخطيط تخطيط للفشل - كل لتعيش ولا تعش لتأكل.

السعادة هي أن تحب ما تعمل حتى تعمل ما تحب.

وغيرها من المعاني التي سلّمت بصحتها العقول، وتناقلتها الأجيال بلا جدال بسبب قوة صياغتها وبديع تراكيبيها.

* السجع

ومعناها اتفاق أو آخر الجمل على حرف واحد.

كقول النبي ﷺ: (كلمتان خفيفتان على اللسان ثقيلتان في الميزان حبيبتان إلى

الرحمن، سبحان الله وبحمده سبحان الله العظيم) رواه البخاري.

وكقول أحمد شوقي: الصوم حرمان مشروع، وتأديب بالجوع، وخشوع لله وخضوع.

إضاءة



معظم مشكلاتنا تقع بسبب الفجوة بين ما أقصده أنا وما فهمته أنت لنا كن متحدثاً بارعاً ومستنعباً واهياً تقول عائشة رضي الله عنها عن النبي عليه السلام: (كأن كلامه فصلاً يفهمه كل من سمعه).

رواه أبو داود



وقيل في وصف القرآن: (القرآن: جبل الله الممدود، وعهده المعهود، وظله العميم، وصراطه المستقيم، به يعلم الجاهل، ويعمل العامل، ويتبته الساهي، ويتذكر اللاهي).
فهذا الاتفاق في أواخر الجمل قد أحدث في الكلام إيقاعاً صوتياً جميلاً ساعد على الإصغاء ويسر الحفظ لمن أراد.

والسجع من شأنه إشغال الذهن بما يستعد له من توافق أواخر الكلمات، فتجده يسابق المتحدث في إيجاد الكلمة المناسبة، ولا يكمل في البحث والتوقع لما سيقال.

وقد شبه الدكتور عيسى عاكوب حالة الذهن عند استماعه للجمل المسجوعة واعتياده على توافقها وتوقعه لها؛ بحالة ذهن الماشي على الدرج صعوداً أو هبوطاً وقد أعد قدمه لتقع على مسافة معينة ألفتها وتوقعتها؛ فإذا ما صادفت قدمه حجراً أو شيئاً ما قبل وصولها، فإنه سيتعثر أو سيحس بكثير من الضيق أو الامتعاض لاختلاف ما اعتاد عليه ولإحباط توقعه.

وخلاصة ذلك:

إن استخدام المتحدث لفنون البديع وإتقانه لسحر الكلمات، يجعل حديثه أكثر إقناعاً وأشد تأثيراً وأكثر إيضاحاً.

وتكمن قوة هذه الفنون (الجناس - التضاد - السجع) في كون معظم الناس يتعاملون معها على أنها مسلمات لا جدال فيها، أو حقائق لا ريب فيها، ولكونها كذلك مثيرة للذهن جميلة على الأذن؛ وأن العقل يتذكرها بشكل أفضل والنفس تستمع لها بدون ملل.

ولك أن تلاحظ الفرق:

(أ) اصبر واحتسب، واعلم أن الأمور إذا تأزمت انفرجت، والفرج قريب منك بإذن الله.

(ب) اصبر واحتسب فإذا اشتد الحبل انقطع، وإذا أظلم الليل انقشع.

(أ) اعمل واجتهد واتعب واسهر حتى تبلغ هدفك وتصل إليه.

(ب) لا بد أن تألف العرق وتصاحب الأرق وتتابع العمل لتبلغ الأمل.

يقول الأستاذ فهد الوليعي (السجع أداة حادة والكثير من العقول سهلة القطع).



رسالة: استشراف المستقبل

وهي أن تنقل المستمعين من التفكير في اللحظة إلى التفكير في المستقبل ومن النظر في الفكرة إلى النظر في عواقبها وآثارها.

وهذا من شأنه أن يدعم فكرتك بتسليط الضوء على آثارها.

وتأمل رد النبي ﷺ على عمر رضي الله عنه عندما قال عمر: دعني أضرب عنقه.

(يقصد عبد الله بن أبي بن سلول) فقال له النبي ﷺ: (فكيف يا عمر إذا تحدث الناس أن محمداً يقتل أصحابه).

فسيد المتعنين وإمام المتحدثين أبان لعمر بن الخطاب آثار وعواقب العمل بفكرته.

وتأمل إن شئت في قصة أم عمارة رضي الله عنها عندما قطعت يدها في إحدى المعارك ضد المرتدين

وقد أبلت رضي الله عنها بلاءً حسناً في المعركة، بل وطعنت رأس المرتدين مسيلمة الكذاب، فأتاها

سيف من أحدهم فقطع ذراعها، وكانت أم عمارة رضي الله عنها بعد ذلك تحجل من يدها المقطوعة

وتتوارى عن النساء ولا تحضر مجالسهن.

فبلغ ذلك عمر بن الخطاب فقال وهو يكلم الناس: أين أم عمارة، فقالت: ها أنا يا أمير المؤمنين،

فقال: بلغني أنك تحجلين من ذراع قطعت في سبيل الله. قالت: نعم يا أمير المؤمنين. فقال: أبشري

يا أم عمارة جزء منك سبقتك إلى الجنة، أبشري وتبهي على النساء، فحركت أم عمارة يدها المقطوعة

وقالت الآن أتبه على النساء جزء مني سبقتني إلى الجنة.

فإذا أردت التحدث عن أمر ما فانتقل إلى المستقبل وسلط الضوء على العواقب.

مثال: دعونا ننظر إلى رجل مدخن ماذا سيحدث له بعد عشر سنوات من التدخين؟

أو تقول: تعال معي لنرى ماذا ستكون حالنا بدون تخطيط بعد عشرين سنة؟ ثم تذكر

العواقب والآثار.

وماذا سيحدث لو انعدم الحوار داخل بيوتنا، ونشأ أولادنا على ذلك؟ كيف سيعيشون

وكيف ستستقيم بيوتهم بدون حوار؟

إضاءة



مجازة المستقبل (اجعلهم يعيشون في المستقبل) فل لهم: تصور المكاسب التي ستحصل عليها بعد التنفيذ.



ملخص الباب

حتى تكون متحدثاً بارعاً كن:

- عميقاً في علمك.
- سهلاً في طرحك.
- مشوقاً في عرضك.
- مستعينا بربك.

فالأولى تمنحك التكامل والثانية التواصل
والثالثة التفاعل والرابعة كل شيء.

وهذه الوصفه المختصرة هي نتاج
بحث وتأمل في سير البلغاء وخطب
الفصحاء قرأت عنهم كثيراً وأبحرت
إليهم بعيداً وتناولت منهم القديم
والحديث فما وجدتها واضحة جلية إلا
في حديث الداعية الأعظم والمتحدث
الأربع سيد المؤثرين محمد عليه أفضل
الصلاة والتسليم.

فقد كان حديثه يفهمه كل من سمعه
سهلاً واضحاً من خلال التشبيه
والتمثيل والتقريب ومشوقاً من
خلال التساؤل والصمت والقصة.
فخذ من طريقته ما تصلح به طريقتك.

إن المتحدث البارع يجب عليه أن يخاطب العقل والقلب، وأن يستخدم
الأسلوب الأمثل وفقاً لحال المستمعين وطبيعة الموضوع؛ وأن يسعى لأن يكون
حديثه مقنعاً وكلماته مؤثرة.

أخي القارئ الكريم: قد قرأت ما قرأت في هذا الكتاب وفي غيره عن قوة
الإقناع وأسرار التأثير، ولعلك تدرك الكثير مما قيل في ذلك، بل وسبق لك
استخدام الكثير من هذه الوسائل قبل قراءتك لهذا الباب..

ويبقى أن أذكرك بأن تؤجل الحكم على هذه المعلومات إلى ما بعد التجربة،
فالاستراتيجية في شرحها تبدو لك واضحة وسهلة بل ومكشوفة ولكنها غير
ذلك في تلقي المستمع لها، ولا شك أنها مؤثرة، وبالغة الأثر، وعسيرة المقاومة إذا
ما استخدمتها بين سطور حديثك وتحت طيات كلامك..

هذه الأساليب والاستراتيجيات ليست على سبيل الحصر، بل هناك الكثير من
وسائل الإقناع منها ما هو مدموم وقد اجتنبته، ومنها ما هو ممدوح وقد أوردت
منه ما يقيم الصلب، ويروي الظمان ولعله يكفي من القلادة ما أحاط بالعنق.

خاتمة

أخي القارئ أختي القارئة
ها أنت تنهي قراءة هذا الكتاب فهنيئاً لك ما أتممت و نفعك الله بها قرأت.

أخي الفاضل:

مهها بلغت من العلم وأتقنت من المهارات، فاحرص على طريقة عرضك وأسلوب طرحك، قال تعالى: «ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك» آل عمران ١٥٩. فاللين والبشاشة تجذب القلوب لقولك وتفتح العقول لفكرك. والرفق والابتسامة تدك حصون الإعراض، وتمد جسور التواصل، وترفع راية التأثير.

أخي القارئ:

وصولك لهذه الورقة شهادة لامتلاكك علوماً ومعارف تعينك على الاحتراف في الإلقاء والبراعة في التحدث؛ ولكن تذكر أن الإلقاء فن تتقنه بالممارسة، فمهها قرأت عن السباحة فلن تتقن الغوص بلا مسبح تبتلع في بداياتك نصف مائه.

أخي القارئ الكريم:

أردت فيما كتبت أن أخلق وإياك في سماء أجل المهارات وأنفس القدرات لتكون دعاء حق، وأيادي بناء، ورواد تغيير في مجتمع يحتاج لأمثالك. فاعف واصفح عن كل زلل وتجاوز و غرض الطرف عن كل خلل. فمن كتب ونشر ما هو إلا بشر.

أيها المتحدث البارع:

بضاعتك الكلمات وتجاركت الحديث فلا تقل إلا خيراً يقول عليه السلام (إن الرجل ليتكلم بالكلمة من سخط الله لا يرى بها بأساً فيهوي بها في نار جهنم سبعين خريفاً)

رواه ابن ماجه

فقل لهم إذا وقفت أمامهم ما يشفع لك إذا وقفت بين يدي الله عز وجل يوم القيامة ... واحذر أن تدعو الناس إلى الجنة ثم لا يجدوك فيها وتحذر العصاة من النار ثم تسبقهم إليها، واحذر إن تخالفهم إلى ما تدعوهم إليه، واحذر أن تقول ما لا تفعل وأن تدعي ما لا تعلم. واغرس بلسانك ما ترجو حصاده في الجنة.

سبحانك اللهم وبحمدك أشهد أنه لا إله إلا أنت، استغفرُكَ وأتوبُ إليك.



رسالة أخيرة

لا أحد أقل من
أن يفيد ولا أكبر
من أن يستفيد.
فانطلق فالأمة
بحاجتك.

المؤلف

المراجع

الإمام مسلم بن حجاج النيسابوري	صحيح مسلم
أم. جيه. راين.	الثقة بالنفس
د. أحمد بن راشد بن سعيد.	فن الكلام
دليل كارنيجي.	كيف تتعامل مع الناس؟
عبد الرحمن المصطاوي.	مرشد الخطيب
أ.د. فالح العجمي.	اللغة والسحر
روس تايلور.	الكامل في حيل الثقة
توني بوزان.	استخدم ذاكرتك
د. جوديت كرافيتز	التنفس
حسين محمد حسنين	كسر الجمود
د. ابراهيم بن محمد الحارثي	التفكير والتعلم والذاكرة
د. أسامة صالح حريري	التطوير الذاتي
محمد أحمد عبد الجواد	هل تسمعي
توني بوزان	قوة الذكاء الكلامي
جيل لند نفيلد	الثقة العاطفية
آلن بيز	لغة الجسد
بيتر كليتون	لغة الجسد
د. ابراهيم بن محمد العقيد	العادات العشر للشخصية الناجحة
سارة ليتفينوف	خطة الثقة

أ.د. عبد الله بن سلطان السبيعي	إن كنت خجولاً..
د. دينيس إف بيكفيلد	كيف تسيطر على خوفك؟
د. موري بي شتاين وأ. جون آر. ووكر	التغلب على الخجل
د. علي الحمادي	٣٣٣ تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر
وزارة التربية والتعليم - السعودية	الدليل الفني لعناصر العرض المسرحي
توني بوزان	كيف ترسم خريطة في العقل؟
مختار السويفي	فن الإلقاء بين النظرية والتطبيق
وزارة التربية والتعليم - السعودية	الحركات في المسرح
د. بيني بوف	١٠١ طريقة فورية لتنمية مهارات التخاطب
رانيا دعمش	الانطباع الأول
آن ريباري	الانطباعات الأولى
روبرت ب ملير	الطرق الخمس للإقناع
كيفين هوجان	هو إلى القمة، حديثك هو طريقك
روزالي ماجيو	فن الحوار والحديث
جيمس ك	قوة المحادثة
محمد ديباس	فنون الحوار والإقناع
د. طارق السويدان	فن الإلقاء الرائع
د. عبدالله باهمام	سوق فكريك
جون تاونسيند	العروض التقديمية

هاري ميلز	فن الإقناع
كيفين هوجان	علم التأثير
نيكولاس بوثنان	كيف تجعل الناس تحبك؟
دايل كارنجي	فن الخطابة
نجوى خباز	قوة الإقناع
فيفان بوكان	كيف تتحدث بثقة أمام الناس؟
جيرى ويسمان مع بيل كازوبسكي	دليل المبتدئين للفوز في العروض التقديمية
دايل كارنجي	طريقة سهلة وسريعة للحديث الفعال
د. عبد الرحمن العشماوي	برنامج فن الإلقاء والتأثير
د. محمد تكرتي	برنامج تدريب المتدربين
د. طارق السويدان	برنامج مهارات الإلقاء
مركز الباطين للإلقاء	برنامج فن الإلقاء
د. سعود الشريم	وميض من الحرم
د. محمد تكرتي	آفاق بلا حدود
د. عائض القرني	مملكة البيان
د. عبد الكريم بكار	مجموعة صوتية (الخطاب الدعوي)
نادين كمت	قراءة لغة الجسد
تحقيق سعد كريم الفقي	ديوان الإمام الشافعي
على الشبكة العنكبوتية	موقع المنبر

معلومات عن المؤلف

- بكالوريوس لغة عربية (جامعة الملك سعود)
- مدير وحدة (قياس وتحليل الشخصية) بمركز التدريب والاستشارات
- مرخص دولياً لتدريب المدربين من الأكاديمية العالمية للتدريب والاستشارات البريطانية (GATC)
- دبلوم تدريب مدربين من كلية أمير الد البريطانية
- دبلوم عالي في الإرشاد الأسري من جامعة الملك فيصل
- مدرب مدربين معتمد من مركز الملك عبدالعزيز
- مدرب معتمد من الأكاديمية البريطانية HRD Academy
- مدرب معتمد من الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- مدرب معتمد في (HBDI) مقياس هيرمان للمهمنة الدماغية
- مدرب معتمد في التعلم المتسارع من البورد الأمريكي ومرخص من مؤسس العلم ديف ماير
- استشاري معتمد من مؤسسة إدارة العقل البريطانية
- مدرب معتمد من المركز الوطني للتدريب والتنمية البشرية
- مدرب معتمد من مركز ديونو لتعليم التفكير في برنامج الكورت
- مدرب معتمد في برنامج (TRIZ) (الحل الإبداعي للمشكلات)
- مستشار في تحليل الشخصية
- ممارس متقدم (NLP) معتمد من البورد الأمريكي
- ممارس التنويم الإيحائي المعتمد من البورد الأمريكي
- ممارس العلاج بخط الزمن المعتمد من جمعية العلاج بخط الزمن
- عضو الأكاديمية البريطانية للتنمية البشرية والتدريب HRD Academy
- عضو المركز الوطني المصري للتدريب والتنمية البشرية
- عضو الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- عضو مركز ديونو لتنمية التفكير
- مستشار في تطوير الذات بمراكز اجتماعية
- مقدم برامج تلفزيونية في تطوير الذات
- مستشار متعاون في عدد من البرامج الإعلامية

أسعد بمقرحاتكم وتواصلكم

www.y-hozaimy.com

Y.Hozaimy@Gmail.com

ص.ب ٨٣٨

الرمز البريدي ١١٩٥٢

منطقة الرياض - محافظة المجمعة

كما تسعدني رسائلكم على جوال الكتاب رقم

٠٠٩٦٦٥٠٥٥٢٩٩٥٧