

المحاضرة الخامسة: مهارات الإلقاء والتقديم واعداد العروض الفنية

(الجزء الاول)

مقدمة :

إن مهارات الإلقاء والقدرة على عرض الأفكار وتوصيلها للآخرين تعد من أهم متطلبات و عوامل نجاح الأفراد ، بل إنها أصبحت مطلباً هاماً و أساسياً للحصول على الوظيفة المتميزة ، و عقد الصفقات الناجحة و كذلك القدرة على التفاوض و الحوار الفعال .

تعد مهارات الإلقاء إحدى مهارات التحدث المهمة التي تستوجب إعداداً جيداً من قبل الشخص المتحدث ، و تهدف ال التأثير على الحضور و استماليته و اقناعه بالموضوع المراد .

ويمكن تعريف المهارة بأنها : القدرة على تنفيذ امر ما بدرجة اتقان مقبولة و تحدد درجة الاتقان المقبولة تبعاً للمستوى التعليمي للمتعلّم و المهارة أمر تراكمي تبدأ بمهارات بسيطة و تبني عليها مهارات اخرى و هي تحتاج لأمرين :

١. معرفة نظرية
٢. تدريب عملي

• مفهوم مهارة الإلقاء :

فن و مهارة و مواجهة و مشافهة الحضور ، حيث يهتم الإلقاء و العرض الفعال بعدد من العناصر و المهارات المهمة الأساسية التي يجب على الفرد اتقانها ليحجز العرض أكثر تشويقاً و جاذبية للحضور .

• أهمية الإلقاء:

١. أنه يساعدك في نجاحك الأكاديمي : فإذا نظرت إلى مفردات و كلمات أي مقال أو كتاب ستجد كلمات مثل تحليل، بحث، تنظيم إعداد، تقديم، وهي المهارات التي يستخدمها المتحدث في ترتيب و إلقاء محاضراته، وهي أيضاً مهارات مهمة ستساعدك في دراستك الأكاديمية ، و بنفس الوقت ستساهم في نجاحك المهني .

٢. الإلقاء يُمكنك من زيادة معارفك : فاعتماداً على إحدى الدراسات، فإننا نتذكر : ١٠% مما نقرأ، و ٢٠% مما نسمع ، و ٣٠% مما نراه ، و ٧٠% مما نتكلمه .

٣. أن الإلقاء سيساعدك في بناء قوة ثقتك بنفسك ، و تقديرك لنفسك في معظم دورات الإلقاء و دورات إعداد الملقين يتم تخصيص جزء من الدورة لمناقشة " الخوف من التكلم أمام مجموعة من الناس " حيث يتم التدريب على تحويل مفهوم "الخوف" إلى "ثقة بالنفس" و يتم ذلك من خلال التطبيق العملي فقط . هذه "الثقة بالنفس" التي سترحبها ستساعدك في تقديم أي تقرير صوتي أمام أية جهة أو عندما يطلب منك ألقاء بضعة كلمات قبل استلامك لجائزة أو مكافأة ما في عملك .

٤. للإلقاء فوائد كثيرة على مستوى المجتمع : فهو يساعدك في لعب دورك في المجتمع ، فهو التواصل الذي يربطنا ببعضنا بعضاً، ويعد جزءاً مهماً في خلق أو تشكيل مجتمع من المواطنين النشيطين. وفي تاريخنا الكثير من الشخصيات التي تستطيع تذكرها الآن والتي كان لها تأثير كبير على مجتمعاتنا.. حيث استخدموا قوة الكلمة ليحصلوا على الإجابة المناسبة من مستمعهم .

• أساسيات المُلقي الجيد

تتوقف فعالية العرض على شخصية القائم بالعرض ومهاراته الشخصية في أثناء العرض، ولكي يكون المُلقي ذو إلقاء جيد وفعال يجب أن يتدرب على عدد من المهارات المهمة، ويتصف بعدد من الصفات التي تساعده على أداء العرض بطريقة جيدة، ومن أهم الصفات التي يجب أن يلم بها الشخص المُلقي وتتوافر فيه ما يلي :



➤ العلم:

حيث ينبغي للمُلقي أن يتصف بمعرفة ما يقول وأن يحيط بما يتحدث عنه، حتى يتمكن من الإجابة على الأسئلة الموجهة له، وهنا ينبغي عليه أن يتبحر في المادة التي يقدمها .

➤ الإعداد الجيد:

وهو ما يسمى بالتحضير حيث أن الإعداد المسبق للمادة يساعد المُلقي على أن يكون قريباً من أجزاء موضوعه و أن يعرف كيف يبدأ وكيف ينتهي .

➤ فن إيصال المعلومة وإدارة الوقت:

وهو قدرة المُلقي على إيصال المعلومة المطلوبة بالشكل المطلوب في الوقت المناسب، وهي تمكنك من الوعي بفقرات حديثك من التركيز على المهم في أجزاء كلماتك بحيث تكون قادراً على أعداد وتقديم عرضك بناءً على الوقت المتاح لك .

➤ المهارة اللغوية:

وهو امتلاك الملقى لمعجم واسع من الألفاظ يزوده بقدرة فائقة على التعبير عن المعنى بأفضل أداء، يقول الرسول صل الله عليه وسلم "أوتيت جوامع الكلم".

➤ الثقة بالنفس:

فالملقى الواثق من نفسه سيكون أقدر على تسيير دفة موضوعه داخل القاعة بكل اقتدار، وأن يكون ذا شخصية ثابتة ليحقق النتيجة المطلوبة بأفضل الطرق.

➤ الصدق:

وهو من الصفات المهمة لأن صدق المشاعر وأمانة النقل ودقة المعلومة الإجابة بصدق، أمور مهمة لا بد من نوافرها لدى الملقى .

➤ مراعاة الحضور:

وهو أن نخاطب الحضور على قدر عقولهم، لا أن نستخدم لغة أعلى منهم، ولا أدنى منهم، ولذا يجب على الملقى أن يكون ثاقب النظر وأن يختار الأسلوب المناسب واللفظ المناسب .

➤ الاستماع الجيد:

إن الإلقاء الجيد دليل على الاستماع الجيد، وهو دليل على رغبة الملقى في أن يلبي احتياج الحضور و أن يعزز ثقتهم بأنفسهم بالإنصات لهم .

➤ القدوة الحسنة:

يجب أن يكون الملقى قدوة للحضور فيما يقول، حيث يجب أن يكون أول المقتنعين والمنفذين لما يقول.

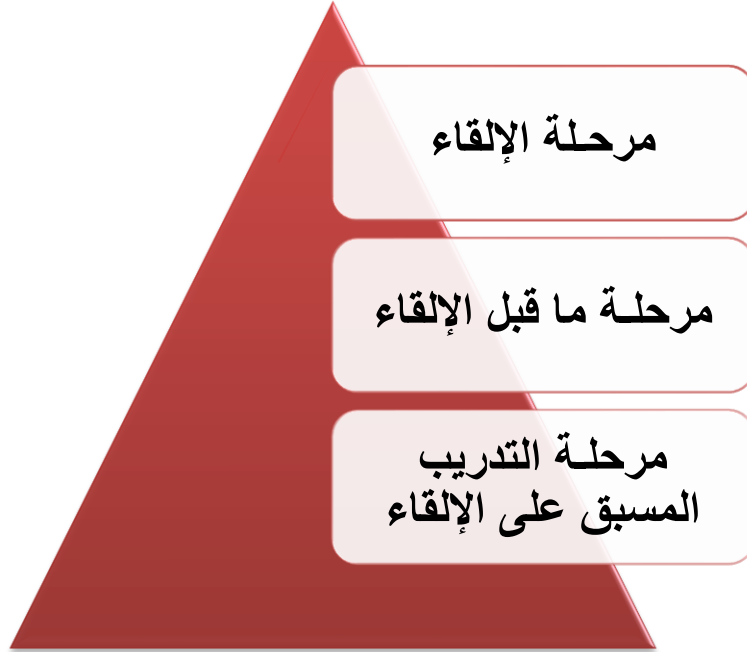
يقول طارق بن زياد في خطبته المشهورة: "اعملوا أني أول مجيب لما دعوتكم إليه " .

لاتنه عن خلق وتأتي بمثله عار عليك إذا فعلت عظيم

ابدأ بنفسك فانها عن غيرها فإذا انتهت عنه فأنت حكيم

• المحور الثاني : مراحل مهارة الإلقاء الجيد

وللقيام بالإلقاء بشكل جيد ينبغي أن يطبق الفرد المراحل التالية :



أولاً: مرحلة التدريب المسبق على الإلقاء

- ١) احرص على قراءة الموضوع أكثر من مرة لمزيد من الاتقان و الجودة ، تدرب على إلقاء الموضوع و استعن بزملائك في ذلك .
- ٢) حدث نفسك بشكل إيجابي (أنا سوف أستطيع ان ألقى الموضوع بتميز....أنا لدي القدرة والموهبة التي تمكنني من الإلقاء.... سوف يكون القاني متميز بإذن الله) .
- ٣) تمرن على عملية الاسترخاء كالتنفس بعمق لدقيقة واحدة .
- ٤) تدرب في بيئة مشابهة لمعرفة ردود الأفعال المتوقعة والاستفادة من الملاحظات لتعزيز الإيجابيات.

ثانياً: مرحلة لحظات ما قبل الإلقاء

تعد هذه اللحظات صعبة وخصوصا على الشخص الذي لم يخض التجربة من قبل ، حيث يظن أن الآخرين يعرفون ما يدور بداخله من توتر فيخاف من التعثر أمامهم فيسخرون منه ويستخفون به ، وللتخلص من هذا الخوف ينبغي على الفرد القيام بما يلي:

١. احرص على الحضور للمكان المخصص مبكراً لأنك ستري أن الحضور ليس وحدة واحدة انما هم اشخاص جاءوا واحداً واحداً وبالتالي شكلوا هذا العدد .
٢. تحدث مع الاشخاص المحيطين حولك في أي موضوع .
٣. ابتسم وثق بالإعداد المسبق .
٤. أد تدريباً استرخائياً سريعاً .
٥. توكل على الله وثق ان الامور ستسير على ما يرام واستعن بالله .
٦. ادخل بخطوات هادئة وانظر بعموم دون التركيز على شخص أو فئة معينة .

ثالثاً: مرحلة الإلقاء

لكي تكون ملقياً بارعاً احرص على تطبيق مهارات الاتصال الشخصي بفاعلية اثناء الإلقاء وهي كالتالي :

أ- تعبيرات الوجه:

- ابتسم فالابتسامة قبل بداية الحديث لها تأثير سحري في ارتياحك و ارتياح الحضور .
- نوع تعبيرات وجهك بحيث تتناسب مع الموقف .

ب- وضع الجسم والحركة:

- الوقوف الطبيعي بحيث يراعي (تجنب الميل للأمام أو الخلف بحيث تكون احدى قدميك متقدمة عن الأولى بنصف خطوة ،رفع الرأس بشكل مناسب ، الحركة الهادئة المتزنة، الوقوف المستقيم)
- حركة اليدين السليمة بحيث يراعي إذا كان بيدك قلم أو أي شيء اخر فلا تعبت به ، استخدم يديك للتعبير عن الاحجام والارتفاعات ، واستخدام الحركات المشهورة كفتح اليدين للدعاء او التلويح بباطن اليد للوداع ، اذا شعرت ان يديك ترتجفان امسك بشيء امامك لفترة وجيزة كالمنصة او وضعها خلفك لفترة وجيزة.

ج- الملابس والمظهر:

- ارتد ملابس مناسبة للموقف .
- تأكد من النظافة والترتيب .
- تأكد من تناسق الألوان .
- اختار حذائك بعناية ليتناسب مع ملابسك .
- اغلق جميع ازرار ملابسك.
- استعمل الطيب و تأكد من طيب رائحة الفم .

د- النظر بالعينين:

- انظر بحركة بطيئة، ولا تنظر بالتفاتات مفاجئة.
- اذا كنت خائفاً فانظر إلى جباه المستمعين وليس إلى عيونهم .
- انظر إلى الحضور جميعهم ولاتركز على بعضهم .
- أشعر كل واحد من الحضور كأنك تتحدث اليه شخصياً .

هـ - الصوت والتنوع الصوتي:

- انطق الكلمات بوضوح ولا تجعلها متداخلة .
- نوع سرعتك حسب الحديث .
- اظهر انفعالاتك بما يتناسب مع الموقف (غضب ، ضحك ،سرور).
- استخدم طبقة الصوت المريحة لك والمناسبة لأدائك .
- نوع نبرات الصوت بما يتناسب مع الموقف .
- لا تكرر بعض الكلمات بكثرة والتي تسمى اللزمة مثل في الحقيقة... أو يعني ... الخ .

و- الوقفات:

- ركز على الكلمات المهمة و اضغط عليها .
- قف قبل وبعد كل جملة مهمة ، لأن الوقفات في بعض المواقف اهم من الكلام نفسه .
- لا تستعجل لأن الوقفات تبدو لديك اطول مما تبدو للجمهور .
- قف عند حدوث أي ازعاج .
- قف عند التصفيق .

ز- الذات الطبيعية:

- لا تقلد غيرك في صوته أو لبسه أو طريقة حركته .
- لا تبالغ في حركة اليدين لأنها ستبدو للآخرين غير طبيعية .
- لا تتصنع الضحك .
- لا تتكلف في استعمال الفصحى أو البلاغة أو السجع

ح- المرح والفكاهة:

- استخدم الطرفة لكسر حاجز الملل وشدة انتباه الحضور .
- تأكد من مناسبة الطرفة للموقف .
- ابتعد عن الفكاهة التي تحتوي على اهانة أي شخص من المستمعين.
- قدم الطرفة المختصرة و السهلة والجديدة التي لا تحتاج لشرح .

اللهم إني أسالك فهم النبیین، وحفظ المرسلین والملائكة المقربین، اللهم
اجعل ألسنتنا عامرةً بذكرك، وقلوبنا بخشيتك، وأسرارنا بطاعتك، إنك
على كلّ شيء قدير، وحسبنا الله ونعم الوكيل

تلخيص:

&lolo&

تمنياتي للجميع بالتوفيق