المحاضرة التمهيدية  
للقراءة والمحادثة

هذه المادة تعنى بتنمية مهارة القراءة والمحادثة:

تنمية هذه المهارة من الأمور المهمة لكل إنسان مثقف ، فتمَكُّنُ الشخص من مهارات القراءة والمحادثة يجعله قادراً على التأثر والتأثير ، وبدونها تضيع الأوقات الطويلة الغالية في تحصيل وتوصيل ضعيفين.

مقدمة:

الأمة القارئة هم أمة الريادة والسيادة ، ونحن في زمن الكلمة العليا فيه لمن يملك المعلومة ، وهي لا تأتي إلا عن طريق القراءة.

وشأن القراءة لدينا نحن المسلمين أعظم أليس أول ما نزل:

{اقرأ باسم ربك الذي خلق \* خلق الإنسان من علق \* اقرأ وربك الأكرم}العلق 1-4

وتكمل فائدة القراءة بالعلم الذي يحصله الفرد منها وتتجلى صورة العلم في ما يقدم عليه من حوارات ومحادثات.

*عناصر مادة القراءة والمحادثة*

الاستماع الكلام القراءة

*عناصر الاستماع*

أهمية الاستماع

لفرق بين السمع والاستماع والإنصات

أهداف الاستماع

أسس تعلم مهارة الاستماع

فن إيجاد الألفة

آداب الاستماع

*عناصر الكلام (الإلقاء)*

أهمية الكلام

صفات المتكلم المميز

الإعداد للكلام

من وسائل التدريب قبل الكلام

من وسائل الجذب والإثارة

نصائح وتنبيهات

ماذا تفعل عند الخوف والارتباك

*عناصر القراءة*

أهمية القراءة

أهداف القراءة

إرشادات ومراحل القراءة

مشاكل القراءة

تقنيات القراءة الذكية

القراءة السريعة

القراءة الدراسية

المحاضرة الأولى

كيفية تكوين المهارة

أهمية الاستماع

الفرق بين السمع والسماع والاستماع والإنصات

كيفية تكوين المهارة

إن تعلم المهارة ليس أمراً سهلاً بل يحتاج المتدرب إلى أربعة أشياء

ليكون صاحب مهارة

الأول: الرغبة في التعلم

الثاني: التخطيط المسبق

الثالث: المحاولات المتكررة

الرابع: ممارسة المهارة في النشاط الطبيعي تدريجياً

*أهمية الاستماع*

الإنسان يسمع أكثر مما يقرأ أو يتحدث أو يكتب

السمع أول حاسةٍ تعمل لدى الطفل

السمع يعمل في جميع الاتجاهات

السمع يعمل في اليقظة والمنام

خلق الله للإنسان أذنين وفماً واحداً

ذكر السمع في القرآن 19 مرة مقدماً على البصر

هدي النبي صلى الله عليه وسلم في الاستماع

*الفرق بين السمع والسماع والاستماع والإنصات*

السمع: يطلق على الحاسة

السماع: يطلق على سماع أي صوت بدون انتباه

الاستماع: هو قصد استقبال الصوت والانتباه له

الإنصات: هو الاستماع مع شدة الانتباه والتركيز

المحاضرة الثانية

أهداف الاستماع

أسس تعلم مهارة الاستماع

*أهداف الاستماع*

القدرة على الإصغاء بدون أن يتشتت الذهن

القدرة على تتبع المسموع ، وربط أجزاء الفكرة

القدرة على فهم المسموع بسرعة ودقة

القدرة على تحليل الكلام المسموع والحكم عليه

القدرة على معرفة الآخرين وفهم ما يريدون

زيادة محبة الناس لك ، وزيادة قدرتك على التأثير

*أسس تعلم مهارة الاستماع*

التمرين على الانتباه لمدة طويلة مع عدم الانشغال

محاولة إدراك الأفكار الأساسية والفرعية

محاولة الربط بين الأفكار المختلفة

التمرين على سرعة الفهم ودقته

التمرين على فهم معاني المفردات

التمرين على إصدار حكم على النص

التمرين على الاستماع لمن لم تكن تستمع لهم

*التمرين على الانتباه لمدة طويلة مع عدم الانشغال*

معظم الناس يتكلمون بمعدل 120 كلمة في الدقيقة ، ومتوسط قدرة الاستماع يبلغ حوالي 480 كلمة في الدقيقة ، وهذا الفرق يجعل عقولنا تسرح ، فإذا استطعنا أن نعطي المتحدث اهتماماً عن طريق تركيز أعيننا على المتحدث ؛ فإن عقولنا لن تسرح.

*محاولة إدراك الأفكار الأساسية والفرعية*

هيّئ نفسك للاستماع إلى الموضوع الذي سوف يتناوله المتكلم ، وحدد أهدافاً ترغب في تحقيقها عند الإنصات له.

*محاولة الربط بين الأفكار المختلفة*

حاول أن تدرك الفرق بين الأفكار الرئيسية والفرعية ، ثم حاول الربط بينها بأن ترسم خريطة في ذهنك للموضوع.

*التمرين على سرعة الفهم ودقته*

انتبه للإشارات التي تصدر عن المتكلم من عينه ، أو يده ، أو نبرة صوته ، أو حركة من جسده ؛ لأن في ذلك دلالات مهمة.

تجربة: حاول أن تجلس في مجلس وأن تضع أصبعيك في أذنيك وترى انفعالات المتحاورين وحركاتهم.

*التمرين على فهم معاني المفردات*

احرص على ربط ما تسمعه بما تراه من صور ومشاهد لتضافر السمع والبصر على استيعاب المعلومات.

دوّن الكلمات التي تحتاج لفهمها واسأل عنها المتكلم ، أو ابحث عنها في المعاجم.

*التمرين على إصدار حكم على النص*

لا تقاطع المتحدث وأعطه الفرصة ، ولا تجعل الحكم عليه إلا بعد أن ينتهي من حديثه ، واستوضح منه عما يبدو غامضاً لك.

لا تشغل نفسك بالرد على المتحدث أثناء كلامه ،لأن ذلك سيشتت الذهن ، ويجعل حكمك غير صحيح.

*التمرين على الاستماع لأشخاص لم تكن تستمع لهم*

أكثر الناس يفضلون المنصت الجيد على المتكلم الجيد ، ويستجيبون لمن يتمتع بهذه الصفة ، فالإنصات من أفضل الوسائل لإظهار الاحترام للآخرين ، ويقال إن كل شخص يولد وعلى جبهته علامة تقول: ((أناشدك أن تشعرني بأهميتي)) .

إذا أردت أن تؤثر في القريبين منك ما عليك أن تستمع لهم جيداً؛ فالاستماع لشخص ومعرفة رأيه غالباً ما يكون أفضل وسيلة لاستقطابه إلى طريقة تفكيرك.

*المحاضرة الثالثة*

فن إيجاد الألفة

آداب الاستماع

فن إيجاد الألفة

* أثبتت التجارب أنَّ 70% من المحادثات التي تتم بين الناس لا تعتمد على النطق.
* من خلال تعاملنا مع المقربين منا بمجرد النظر إليهم أو محادثتهم نعرف كثيراً من أحوالهم ، فنقول لماذا أنت حزين؟.
* لنتأمل حركة الأم مع وليدها لينام ، أو وهي تلاعبه ، أو تهدئه إذا غضب ، فللنوم حركةٌ وتنغيمٌ ، وكذلك للملاعبة ، وللتهدئة حركةٌ وتنغيمٌ.

طرق إيجاد الألفة

التوافق في التنفس

التوافق مع الصوت وطريقة الكلام

التوافق في الحركات ، والشكل

توافق تعبيرات الجسم

المرآة المتقاطعة

ماذا تفعل إذا كان معدل تنفسك يختلف كثيراً عن معدل تنفس جليسك وصعب عليك ضبط تنفسك مع تنفسه ، أو إذا كان جليسك معتاداً مثلاً على حكِّ أنفه بأصبعه أثناء كلامه؟

هناك أسلوب يسمى أسلوب المرآة المتقاطعة ، وهو أن لا تفعل مثل جليسك ولكن تقوم بفعل آخر ، كأن تضرب بأصبعك ضربات خفيفة على المنضدة ، أو بقدمك كلمَّا حك أنفه فتصبح ضربات أصبعك أو قدمك كأنها (صدى) لحك أنفه.

الانتقال من المجاراة إلى القيادة

يحتاج إيجاد الألفة إلى أمرين:

الأول: أن تكون قوي الملاحظة ، لترصد خصائص جليسك في تنفسه ، وطريقة كلامه ، وحركة أطرافه ، وتعبيرات جسمه.

الثاني: أن تكون لديك الخبرة والمهارة لتكييف نفسك وطريقة كلامك ، وحركاتك لتكون مرآة لجليسك.

يمكنك بعد ذلك أن تنتقل من المجاراة إلى القيادة ، وذلك بأن تأخذ أنت المبادرة بعد المجاراة ، فتقوم بتغييرٍٍ مقصودٍ في سلوكك ، وستجد أن المقابل يجاريك بدوره أو يتبعك

آداب الاستماع

استمع بإنصات حتى ولو كنت تعرف ما سيقول محدثك

يقول الأحنف بن قيس: (إن الرجل ليحدثني بالأمر أعرفه من قبل أن تلده أمه فأصغي إليه وأريه أني أسمعه لأول مرة).

فالمراد بالاستماع ليس فقط فهم الكلام ، وإنما له غايات أخرى كثيرة مثل: أن تستطيع التأثير في المتكم ، وأن تكسب وده ومحبته.

آداب الاستماع

استمع بهدف الفهم ، لا بهدف العثور على عثرات وأخطاء

* في الاستماع بفهم وإدراك استثمار للوقت ، وعود بفوائد عظيمة.
* وفي تتبع عثرات وأخطاء الآخرين قطع للعلاقات وجلب للخصومة ، وقطع لحبل التواصل.

آداب الاستماع

لا تفكر في الرد وأنت تستمع ، واحذر من المقاطعة

قارن بين من يملك فن الاستماع

الأول : إذا تكلمت بين يديه بقصه وقعت لك قاطعك في أولها وقال وأنا وقع لي شيء مشابه فتقول اصبر حتى أكمل فيسكت قليلا فإذا انسجمت في قصتك قاطعك

الثاني وأنت تتحدث معه ...يتلفت يمينا ويسارا وقد يخرج هاتفه ويقرا رسائله أو يلعب بالألعاب

الثالث: وأنت تتحدث إليه يركز عينيه برفق ينظر إليك وتشعر بمتابعته فهو يهز رأسه موافقا وتارة يبتسم وتارة يضم شفتيه متعجبا وربما ردد سبحان الله.

* انتبه من عبارات ممجوجة لترقيع المقاطعة مثل: كلامك موصول بالخير

آداب الاستماع

احذر من الحوار غير المنظم ؛ فإنه مظنة اختلاط المعاني

هل نتوقع أن نخرج من حوار تختلط فيه الأصوات وترتفع بمفيد.

إننا نرى كثيراً من الحوارات يعلو فيها الصوت والصراخ ، ثم لا يخرجون بفائدة. ثلاثة أو أكثر يتكلمون معاً ولا تجد مستمعاً كل منهم يريد أن يكون صوته الأعلى.

آداب الاستماع

ابتعد عن العشوائية ، فلا تستمع إلى مصادر متعددة معاً

احرص على ألا تشتت انتباهك عمن يحدثك ، فالقدرة على الإنصات عملة فريدة من نوعها.

لا تستمع لأكثر من جهة في وقت واحد ، وركز استماعك على جهة واحدة.

آداب الاستماع

احذر من التكبر ، سواء بتعبيرات وجهك أو إعراضك

* لا تسخر من أحد ، واحترم آراء الآخرين.
* قد تكون تعبيرات الوجه بالسخرية والاحتقار أشد من الكلام.
* لا تظهر الأستاذية على الآخرين بأنك تعرف كل شيء.
* ابتعد عن الانشغال بالنفس ، أو العبث بالأشياء أثناء الحديث.

آداب الاستماع

أشعر الشخص الذي يحدثك أنك تصغي إليه

* استعمل في ذلك الإشارة -لغة الجسم- ، والعبارات المناسبة ، مثل: هذا شيء عظيم ، إنها فكرة إبداعية ، جميل ، نعم...الخ.
* أظهر اهتمامك بالآخرين ، فليس هناك من هدية تقدم لشخص أثمن من أن تكون مهتماً به بصدق.
* عدم الاهتمام بالطرف الآخر يوحي بعدم الثقة والشعور بالإحباط.

المحاضرة الرابعة

أهمية الكلام

صفات الخطيب المتميز

أهمية الكلام

مقدمة:

الناس أصناف وألوان: فصنف إذا سمعتهم تود لو أنهم أطالوا الحديث وأفاضوا في الكلام، في حين أن صنفا آخر تود لو أنهم أغلقوا أفواههم بعد فتحها بدقائق معدودات ، بل ربما غلقها قبل فتحها وللأبد.

أهمية الكلام

* الكلام من العلامات المميزة للإنسان
* الكلام غاية لكل فروع اللغة
* بالكلام يستطيع المرء أن يعبر عن أفكاره
* بالكلام يستطيع الإنسان مواجهة الحياة

أهمية الكلام

مهارة المبدعين

* مهارة الكلام مهارة المبدعين المتميزين مهارة العظماء.
* يقول الخطيب المشهور (زج زجلر): (سواء رضينا أم أبينا .. فإن الذين يُحسنون الحديث أمام الناس يعتبرهم الآخرون أكثر ذكاء .. وإن لديهم مهارات قيادية متميزة عن غيرهم ).
* مهارة الإلقاء تحتاج أن نستحضر ما ذكرناه سابقاً في تكوين المهارة ، فتحتاج إلى قرارٍ ورغبة في التعلم ، ثم تخطيط ، ثم أن نمارس ونجرّب ونحاول مرةً وأخرى وثالثة ، حتى نتقن المهارة

أهمية الكلام

إن من البيان لسحراً

* هي ليست مهارة عادية بل منها السحر والبيان وكما في صحيح البخاري عن ابن عمر رضي الله عنهما قال: قدم رجلان من المشرق فخطبا فعجب الناس لبيانهما فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (إن من البيان لسحرا).

أهمية النقاش والمشاركة

* إن مما نعاني منه في تعليمنا: أنه قائم على التلقين ، ولو استخدمنا المشاركة والنقاش لوجدنا الفرق واضحاً.
* الإنسان لا يتذكر بعد شهر سوى 13% من المعلومات التي حصل عليها عن طريق البصر ، أما المعلومات التي حصل عليها عن طريق الحوار والنقاش والمشاركة فإنه يتذكر بعد شهر 95% منها.
* يقول الحكيم الصيني (قل وسوف أنسى ، ارني ولعلي أتذكر ، شاركني وسوف أتذكر).

صفات الخطيب المتميز

الثقافة العالية

* وذلك بالإطلاع الجيد على العلوم، والمعرفة بفنه الذي يتحدث فيه ..وإلا كان مناقضاً لنفسه فسيتضح ذلك للناس سريعاً .. وكما قيل: (كل إناء بما فيه ينضح ) فالخطيب المميز هو أولاً شخص مميز في ذاته ..فارفع من ثقافتك وحسن من أدائك ، وكن جاداً في إنجازك.

صفات الخطيب المتميز

الإعداد الجيد

* لابد للخطيب من تحضير وإعداد للموضوع الذي يتحدث عنه ، فإن ذلك أبلغ في الوصول إلى السامعين وشد انتباههم.

صفات الخطيب المتميز

التمكن من علوم اللغة

* بأن يمتلك الخطيب لمعجم واسع من المفردات التي تزوده بقدرة فائقة على التعبير عن المعنى بأروع طريقة وأبدع أداء.
* وأن يكون ملماً بالنحو فلا يحسن بالخطيب أن يجعل المرفوع منصوباً ، والمنصوب مجروراً ، و المجرور مرفوعاً.
* كذلك إلمامه الجيد بالتراكيب اللفظية ..وعلوم المعاني.

صفات الخطيب المتميز

أن يكون له هدف

* إن الخطب العامة التي ليس لها هدف غالباً ما تكون ضعيفة التأثير والإقناع ؛ فلا بد للخطيب من تحديد هدف رئيس يمس حياة المستمعين ، ويحوز على اهتمامهم.

صفات الخطيب المتميز

الثقة بالنفس

* عندما يكون الخطيب رابط الجأش لا شك أنه سيكون أكثر وصولاً إلى قلوب وعقول الجمهور.
* وصاحب الشخصية الثابتة يحقق أكثر النتائج والأهداف طموحاً

صفات الخطيب المتميز

الصدق والأمانة العلمية

* من أهم صفات الخطيب الصدق في الكلام والعاطفة.
* وكذلك أمانة النقل و عزو المعلومات إلى المصادر والمراجع ، فهذه أمانة أمام الله سبحانه تعالى.

*المحاضرة الخامسة*

*الإعداد للكلام*

من وسائل التدريب قبل الإلقاء

الإعداد للكلام

مقدمة:

الخطابة صعبة … والإلقاء مستحيل ..وأنا سيء في حديثي .. فهل يمكنني أن أجيد فن الإلقاء؟

أقول: نعم وبكل سهولة .. تستطيع أن تتعلم الإلقاء .. ولا يعني عزوفك أصلاً عن إلقاء الكلمات أنك لن تستطيع إجادتها ، أو أن إخفاقك في موقف سابق يجعلك تصد عن ذلك.

فالإلقاء والخطابة علمٌ وأمرٌ يمكن للإنسان أن يتعلمه إذا اتبع قواعده وسار على نهجه.

مرحلة ما قبل الإعداد

مقدمات وقواعد عامة

عندما يطلب منك إلقاء موضوع أو محاضرة ، فقم بهذه الأمور:

1. اعرف المنظمة الراعية واجمع ما يمكنك من معلومات عنها.
2. أسأل الداعمين لماذا اختاروك.
3. اسألهم هل ستكون المتحدث الوحيد.
4. اطلب معلومات عمن سيحضر ، واطلب معلومات عنهم.

مرحلة ما قبل الإعداد

هناك أمران مهمان للمتكلم قبل البدء في الإعداد للكلام هما:

الجمهور ، والهدف

على الخطيب أن يتعرف على جمهوره:

ما القيم والمبادئ التي يحملونها؟

وما مدى أهمية هذا الموضوع لديهم؟

وما الذي يريدون معرفته؟

وما هي المشاكل التي تواجههم فيه؟

*الجمهور*

لا تشكل انطباعاً مسبقاً عن الجمهور

لا يوجد جمهوران متشابهان

إذا كان الجمهور مخالفاً فحدد مدى اختلافهم وابدأ بالموافق

إذا كان الموضوع محدداً مسبقاً ، فابدأ به ثم انتقل لما يناسب الجمهور

عرف ما الذي يضايق الجمهور وعالجه بحذر

من تغطية احتياجات الجمهور قبل التركيز على نقاطك

*تأكد نماذج تشكيل الكلام حسب الجمهور*

عن أبي ذر رضي الله عنه قال : ........ قلت : يا رسول الله أوصني ,  
قال : (( أوصيك بتقوى الله ؛ فإنها زين لأمرك كله ((  
\* وعن أبي هريرة رضي الله عنه أن رجلا قال للنبي صلى الله عليه و سلم أوصني ؛ قال : (( لا تغضب فردد مرارا قال لا تغضب )) رواه البخاري  
\* وعن جرموذ الجهني رضي الله عنه قال : قلت يا رسول الله أوصني ! قال (( أوصيك ألا تكون لعانا (  
\* وعن أسود بن أصرم رضي الله عنه قال : قلت يا رسول الله أوصني قال : (( تملك يدك ((   
\*وعن أبي سعيد رضي الله عنه قال : جاء رجل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال : يا رسول الله أوصني !قال : (( عليك بتقوى الله فإنها جماع كل خير , وعليك بالجهاد في سبيل الله فإنها رهبانية المسلمين , وعليك بذكر الله وتلاوة كتابه فإنه نور لك في الأرض وذكر لك في السماء ))  
\* وعن معاذ رضي الله عنه قال يا رسول الله أوصني !قال : (( أُعبد الله كأنك تراه , واعدد نفسك في الموتى , وإن شئت أنبأتك بما هو أملك بك من هذا كله , قال هذا وأشار بيده إلى لسانه ((   
\* وعن معاذ بن جبل رضي الله عنه قال قلت يا رسول الله أوصني ! قال : (( عليك بتقوى الله ما استطعت , واذكر الله عند كل حجر وشجر , وما عملت من سوء فأحدث له توبة السر بالسر , والعلانية بالعلانية ((

* وعن عبد الله بن عمرو رضي الله عنهما أن معاذ بن جبل – رضي الله عنه - أراد سفراً فقال : يا رسول الله أوصني !قال : (( أُعبد الله ولا تشرك به شيئا ((  
  \* وعن أبي ذر رضي الله عنه - قال : قلت يا رسول الله أوصني ! قال : (( إذا عملت سيئة فأتبعها حسنة تمحها )) قال : قلت يا رسول الله أَمِن الحسنات لا إله إلا الله ؟ قال : (( هي أفضل الحسنات ))\*
* عن أميمة رضي الله عنها مولاة رسول الله صلى الله عليه وسلم قالت :   
  كنت أصب على رسول الله صلى الله عليه وسلم وضوءه , فدخل رجل فقال : أوصني ! فقال : (( لا تشرك بالله شيئاً وإن قُطِّعت وحُرِّقت بالنار , ولا تعص والديك , وإن أمراك أن تَخَلَّى من أهلك ودنياك فتخلَّ , ولا تشربن خمرا فإنها مفتاح كل شر , ولا تتركن صلاة متعمدا فمن فعل ذلك فقد برئت منه ذمة الله وذمة رسوله ((   
  \* وعن سعد بن أبي وقاص رضي الله عنه قال أتى النبي صلى الله عليه وسلم رجل فقال : يا رسول الله أوصني وأوجز ! فقال النبي صلى الله عليه وسلم : (( عليك بالإياس مما في أيدي الناس . . . وإياك وما يعتذر منه ((   
  \* قال صلى الله عليه وسلم (( أوصيك أن تستحي من الله عز وجل كما تستحي رجلا من صالحي قومك)).  
  \* قال صلى الله عليه وسلم((أوصيك بتقوى الله و التكبير على كل شرف ((

نموذج تشكيل الكلام حسب الجهور

*مرحلة ما قبل الإعداد*

*الجمهور*

القاعدة تقول : (شكل حديثك حسب جمهورك)

على الملقي أن يعرف كم عدد الحضور التقريبي؟ فإن كان جمهور صغيراً (أقل من 25) شخصاً فيعلم الملقي حينئذ أن الانتباه أكثر فالأمثلة أكثر والأسئلة والمناقشات ستكون مباشرة.

الجمهور كبيراً أكثر من ((25 شخصاً)) فسيحدث السَرَحان والهمس مع الجار والتشتت في الانتباه ، فعند ذلك يقوم الملقي بالربط والتلخيص ليحافظ على تركيز الجمهور وانتباهه.

مرحلة ما قبل الإعداد

*الهدف*

عملية الهدف تعد عملية سهلة ، وتجعل كل شيء بعدها ينساب سهلاً ويسيراً ، فأبدأ بها أولاً وستجد كل شيء بعدها سيغدو سلساً ، فلعل هدفك الرئيس هو أن تعرّف الجمهور على شيء جديد ، وتجعله يفكر فيه .. ويشعر به ويتذكره دائماً ..فكيف ستصل لهدفك؟ فكر في ذلك جيداً !!.

مرحلة ما قبل الإعداد

طريقة كتابة الهدف

اكتب جملة من 25 كلمة أو أقل تشرح موضوع حديثك مرتبطاً بهدفك.

إذا كنت أنت غير واضح في هدفك فكيف يستطيع المستمع أن يتبين هذا الهدف؟

*إعداد الكلام*

رتب العناوين والمعلومات التي تريد طرحها

سجل وجهة نظرك ولا تعتمد على أراء الآخرين

استشهد بالقرآن الكريم ، السنة

أكثر من: القصص ، الشعر ، الأقوال ، الحكم

اذكر الإحصائيات والأرقام ، وآخر المعلومات

ضع نقطة رئيسة لكل 15 دقيقة

اربط كل فقراتك بالموضوع الرئيس

*المحاضرة السادسة*

إعداد الكلام

مفاتيح لاختيار العنوان الجذاب

من وسائل التدريب قبل الإلقاء

الإعداد للكلام

تذكر هذه الأمور:

حدد الموضوع

حلل الجمهور

حدد الهدف

أبدع أفكاراً

الإعداد للكلام

قواعد لاختيار العنوان

اختر عنواناً يحدد الفكرة الرئيسية دون الفرعيات

* لا تحاول أن يشكمل العنوان جزئيات الموضوع ، بل ركز في عنوانك على الفكرة الأساسية في العنوان.

قواعد لاختيار العنوان

اختر عنواناً فيه إبداع

* العنوان دعاية للخطبة فأحسن اختياره.
* ومن المثير في العنوان استخدام الأسلوب الاستفهامي.
* أو الأعداد فلها جمال خاص.

اختصر في العنوان

* كلما كان العنوان مختصراً كان أفضل ، ومن الأحسن ألا يزيد العنوان عن ثلاث كلمات.

اختر عنواناً غير مكرر ولا مشهور فيه إبداع وحداثة

* كلما كان العنوان شاداً ، وليس مكرراً ولا مشهوراً.
* وكلما كان العنوان فيه ترغيب في الموضوع وإثارة في الفضول

كان جاذباً أكثر

اختر عنوانا ًمناسباً للجمهور

* العنوان هو اللوحة التي تضعها في مقدمة المحل تدل الزبائن على محلك.
* فكلما كنت مبدعاً في صياغة عنوان يجذب جمهورك ، ويناسب احتياجاتهم ولغتهم ومستواهم زاد جمهورك وتأثيرك.

أجعل العنوان آخر ما تكتبه

* إذا أخرت كتابة العنوان بعد نهاية موضوعك ستجده:
* سهلاً وممتعاً.
* دالاً على أهم ما تريد.

جرب أن تضع عناوين جذابة لمجموعة من أفكارك

التدريب قبل الإلقاء

كما يتدرب الممثلون كذلك يتدرب الخطباء ؛ فالتدرب مهم جداً ، وخاصة للمبتدئين وكذلك في حالة إلقاء موضوع جديد

وسائل التدريب قبل الإلقاء

الاستماع للخطبة من التسجيل

إلقاء الدرس أمام المرآة أو على الجمادات

إلقاء الدرس على شخصين أو أكثر بقليل

قياس مدة الحديث عند التدرب

لا تتوقف أثناء التدرب، وأترك الملاحظات للنهاية

تدرب بشدة في: المقدمة، القصص، النقلات، الخاتمة

لا مانع من وجود اختلافات بين التطبيق والتدريب

*المحاضرة السابعة*

الأسلوب

(الصوت ، التنوع ، الوقفات)

الأسلوب

مقدمة:

(( كان رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا خطب احمّرت عيناه ، وعلا صوته ، واشتد غضبه ، حتى كأنه منذر جيشٍ يقول صبَّحكم أو مساكم )).

وسنتطرق في الأسلوب إلى ثلاثة أمور:

الصوت ، والتنوع ، والوقات

الأسلوب (الصوت)

لكل منا صوته الذي يكشف شخصيته ويبين مزاجه ومشاعره

* بالصوت يمكن أن نحدد شخصية المتكلم.
* كما يمكن بالصوت أن ندرك مزاج الشخص هل غضبان ، أو فرح ، أو مهموم.
* ويمكننا بالصوت أن نتبين المشاعر من حب وكره ...إلخ.

الأسلوب (الصوت)

تدرب حتى تحسّن صوتك ليكون أكثر تأثيراً في الجمهور

انفعل مع الحديث: وليكن ذلك واضحاً في نبرات صوتك

حاول أن تتخيل الموقف الذي تتحدث عنه ، وحاك شخصياته

نوع سرعتك حسب طبيعة الحديث: (النقاط الرئيسية ،

والصعبة والجادة ببطء ، والمثيرة والنكات بسرعة )

الأسلوب (الصوت)

* الخطأ المتكرر والروتين القاتل هو الرتابة الصوتية لدى الملقي بحيث أنه يستمر على نبرة واحدة لا يغيرها إلا في النادر ..
* فمن المناسب لتجنب مثل هذه الرتابة أن تكثر من رفع صوتك وخفضه ..
* وأساس مهم في الإلقاء هو تغيير نبرات الصوت حسب ما يقتضيه الحال فمثلاً: عندما تتحدث عن الغرور فيلزمك أن تضخم صوتك لأن حال الغرور يقتضي ذلك ، وعند حديثك عن الألم تحتاج أن تخفض صوتك وتبطأه.

تحتاج أن يكون كلامك بطيئا في : الفكرة المعقدة ، الفكرة الجادة ، لنهاية النكتة ، للاثارة.

وتحتاج أن يكون كلامك سريعا عند بداية النكتة ، وعند ذكر حادثة سريعة ، وفي وسط أحداث معركة.

الأسلوب (التنوع)

أ- الفكاهة

* البدء بالفكاهة فيه إشعار للجمهور بأنك إنسان لطيف وسمح.
* تأكد من مناسبة الفكاهة للموقف ، والجمهور.
* لا بد في الفكاهة أن يكون لها هدف في الموضوع.
* استمتع بذكر الفكاهة ، وابتسم عند قولها.
* اصمت قليلاً بعد الفكاهة لتعطي للجمهور فرصة للضحك والحديث الجانبي.
* تكلم ببطء ووضوح خاصة عند نقطة الإضحاك حتى لا تفقد عنصر المفاجأة
* الفكاهة تعتمد بشكل كبير على أسلوب الإلقاء فاحرص عليه.

الأسلوب (التنوع)

* الأصل في كلمتك الجدية ، ولكن الكلمة الجادة تماماً تخلو من الروح.
* لكل مقام مقال ؛ فهناك مواضيع ليس من المناسب الإضحاك فيها مثل الكلام عن القبر ، أو الآخرة ، وهناك مواضيع الإضحاك فيها عنصر فعال مثل المواضيع الاجتماعية.
* لا تنتقل من الفكاهة إلى الجدية أو العكس لمجرد إضحاك الناس ، بل لا بد من وجود هدف ، وربط مناسب.
* الجدية لا تعنى العبوس فاجعل وجهك سمحاً طلقاً.

الأسلوب (التنوع)

ج- العامية

* الأصل في الحديث أن تتكلم بلغة سليمة واضحة ؛ فلا تلجأ للعامية إلا لهدف مثل: إلقاء الأمثال الشعبية ، أو لترطيب الحديث ، أو لإيجاد الألفة إذا كنت في بلد غير بلدك.

الأسلوب (الوقفات)

خلال حديثك يمر بك كلمات هامة جداً وتشعر أن هذه الكلمات مهمة ويجب التركيز عليها وفهمها جيداً ، فماذا تُراك تفعل في مثل هذه اللحظات؟

إن أفضل طريقة توصلك إلى أن يركّز الجمهور على مثل هذه الكلمات هو أن تقلل من سرعتك الإلقائية ثم تضغط بصوتك على هذه الكلمات حتى لا تكاد أن تخرجها من مخارجها .. وفي تلك اللحظات فسترى جميع المستمعين مشدودين إليك تماماً ..

الأسلوب (الوقفات)

الوقفات السحرية

تعلم كيف تستخدم قوة الصمت ولو لثوان ، وذلك بأن تكون منهمكاً في شرح موضوع معين ، ثم وفي لحظة مفاجئة تقف عن الكلام وتصمت لمدة خمس ثوان فقط .. فهذه اللحظات البسيطة تجعل الجميع مباشرة ينظر إليك .. فالنائم يستيقظ .. والسرحان ينتبه .. فالوقت مهيأ لأن تذكر شيئاً مهماً لديك بعد أن جذبت الأنظار.

وتذكر أن الوقفات الهامة تبدو لديك أطول مما تبدو للجمهور فلا تستعجل ، وهناك وقفات مهمة لابد منها:

الأسلوب (الوقفات)

مواضع الوقفات

1. بعد البدء.
2. قبل الكلام.
3. قبل أن تسأل.
4. قبل العنصر الجديد.
5. قبل وبعد كل ترقيم جديد.
6. عند التصفيق.
7. بعد الكلمة الأخير.
8. قبل قولك شكراً.