

دورة مهارات الإلقاء والتقديم



إعداد:

د. أحمد بن علي الخليلي

عضو هيئة التدريس بالمعهد العالي للدعوة والاحتساب

كيف

تقدم عرضاً Presentation بكل ثقة؟



لماذا أنت هنا؟

ماذا ينمي التعود على الإلقاء في وقت مبكر؟

- يكسر حاجز الخوف
- يكسب الثقة بالنفس .
- ينمي فيه قدراته الشخصية .
- يضاعف الحصول على الثروة اللفظية .
- التعود على القراءة .
- مقابلة الجمهور .
- يساعد على تشغيل فكره وعقله من خلال اختيار المناسب .
- يمكنه من ترتيب الأفكار .
- يساعد على اختيار الألفاظ .
- يساعده على تطوير الإلقاء وتحسنه .

• قال الله تعالى

﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾

قال الله تعالى

• ﴿وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا﴾

• في الحديث أن النبي صلى الله عليه وسلم قال:

(إن من البيان لسحراً) .

قال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله :
" ليس كل من وجد العلم قدر على التعبير عنه، والاحتجاج له،
فالعلم شيء، وبيانه شيء آخر،
والمناظرة عنه وإقامة دليله شيء ثالث،
والجواب عن حجة مخالفه شيء
رابع "

يطيب لي أن أتقدم بالشكر لكل من ساهم في إقامة هذا البرنامج ، كما أحب أن أشير إلى أهمية هذه البرامج لنا جميعا إضافة إلى ضرورتها في رفع مستوى الطلاب وتطويرهم ، ولذا آمل أن تتكرر مثل هذه اللقاءات والبرامج...

وفقكم الله ،،، وسدد على دروب الخير خطاكم..

وإلى مزيد من التوفيق..



تذكر .. اعلم .. انتبه

- الإلقاء والخطابة مكتسبة وليست موروثة .
- من لا يخطئ لا يتعلم .
- إذن حاول .. وحاول .. وحاول .. وأبشر بما يسرك
وفقك الله

ماذا تعني هذه الصورة ؟



ماذا تعني هذه الصورة ؟



ماذا تعني هذه الصورة ؟



لماذا ???

النقطة الساخنة

Hot Point



المخاوف العشرة لدى الناس ..

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

لماذا تتعلم حسن الإلقاء والتقديم ؟

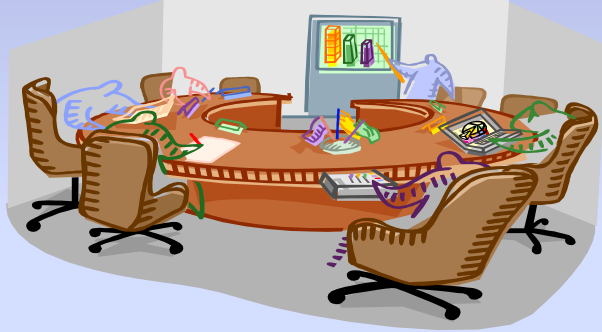
- من أجل التأثير بالمستمعين - المتلقين - الجمهور .

- إذن الإلقاء والتقديم **فن** يحتاج إلى تعلم

مهارات لتصل إلى هدفك

أنواع الإلقاء

متى تحتاج للإلقاء ؟



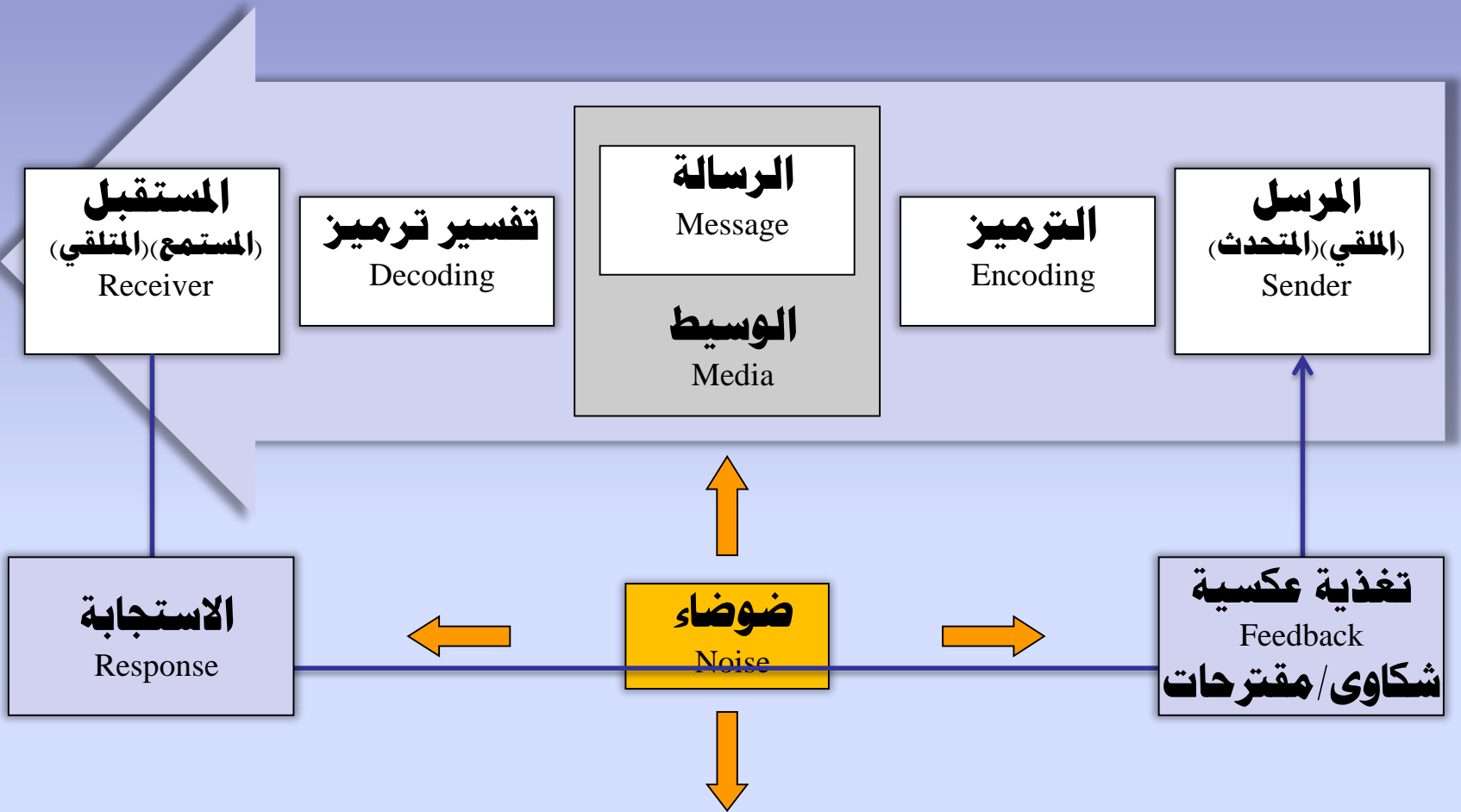
- ١ . الخطبة والكلمة
- ٢ . المحاضرة والندوة
- ٣ . التقديم
- ٤ . الدرس العلمي
- ٥ . المحاورة والنقاش .
- ٦ . حفلات .
- ٧ . عرض الفكرة (المحاماة- التسويق).
- ٨ . إلخ ...

(سنتحدث عن مهارات عامة يمكن أن تستخدمها لكل ذلك)

تعريف الإلقاء

- هو توصيل ما تريده للآخرين .
- هو فن مشافهة الجمهور وإقناعهم والتأثير عليهم واستمالتهم .
- وقيل : القدرة على النظر في كل ما يوصل إلى الإقناع في أي مسألة من المسائل.





المستمعون أعطوك من أوقاتهم فيجب أن تحترمهم

في البداية

اسأل نفسك

١. من الملقي؟ (المرسل ، المتحدث)
٢. لماذا سوف ألقى؟ (الهدف ، الغاية)
٣. من سيستمع؟ (الجمهور ، المستقبل ، المستمع)
٤. ماذا سألقى؟ (المحتوى ، المضمون)
٥. كيف سأقول؟ (طريقة العرض ، الأسلوب)
٦. متى سأحدث؟ (الزمن والوقت)
٧. استخدم للاقناع (ماذا لو؟)

/j' h' \

Î øÃ;2Δ

لغة الجسد

رمز

Î øÃ

مفهوم

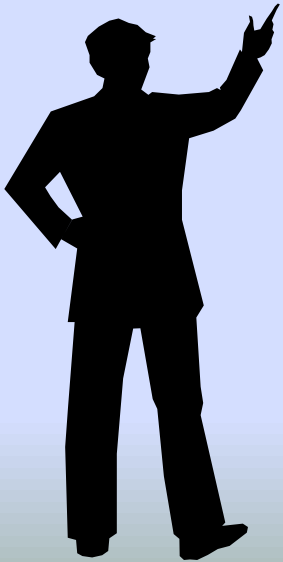
منطوق

مفهوم الموافقة

مفهوم المخالفة

لفظ يحتمل معنى واحد

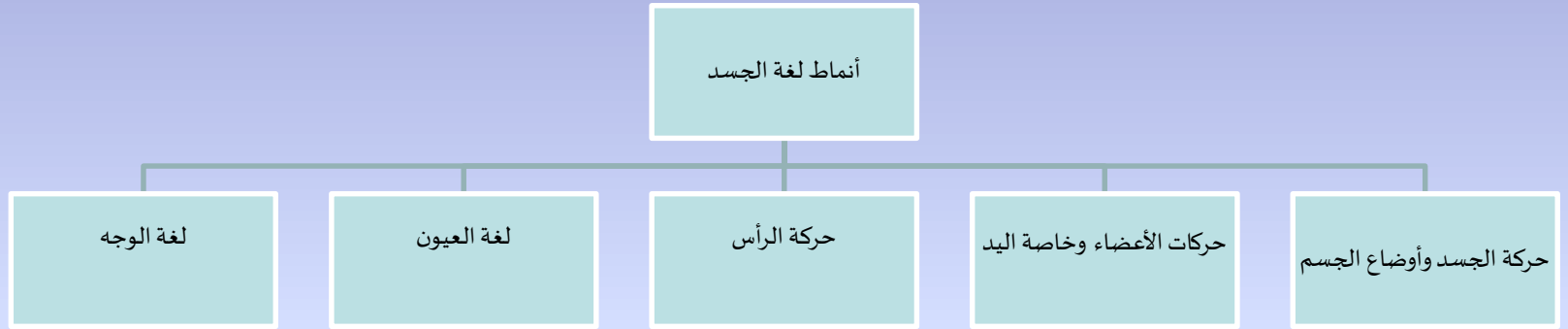
يحتمل أكثر من معنى



الاتصال اللفظي

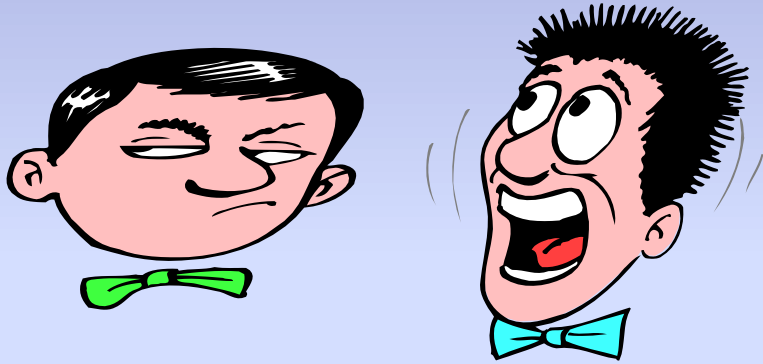
- هو الاتصال الذي يتم عبر الكلمات والألفاظ، بحيث يتم نقل الرسالة الصوتية من فم المرسل إلى أذن المستقبل. الاتصال اللفظي له واسع من المدلولات.
- حيث تلعب اللغة المستخدمة ودرجة الصوت ومخارج الألفاظ دوراً كبيراً في إضافة معاني أخرى للرسالة.
- في الواقع لا تظهر فواصل بين نوعي الاتصال، إذ أنهما يستخدمان معاً لدعم كل منهما الآخر في توصيل القيم والأحاسيس.





الاتصال غير اللفظي

هو الاتصال الذي لا تستخدم فيه الألفاظ أو الكلمات، وإنما يتم نقل الرسالة المراد إيصالها من خلال لغة الجسد مثل:



✓ - تعبيرات الوجه.

✓ حركة العينين والحاجبين ..

✓ اتجاه وطريقة النظر...

✓ حركة ووضع اليدين والكفين...

✓ حركة ووضع الرأس...

✓ حركة ووضع الأرجل...

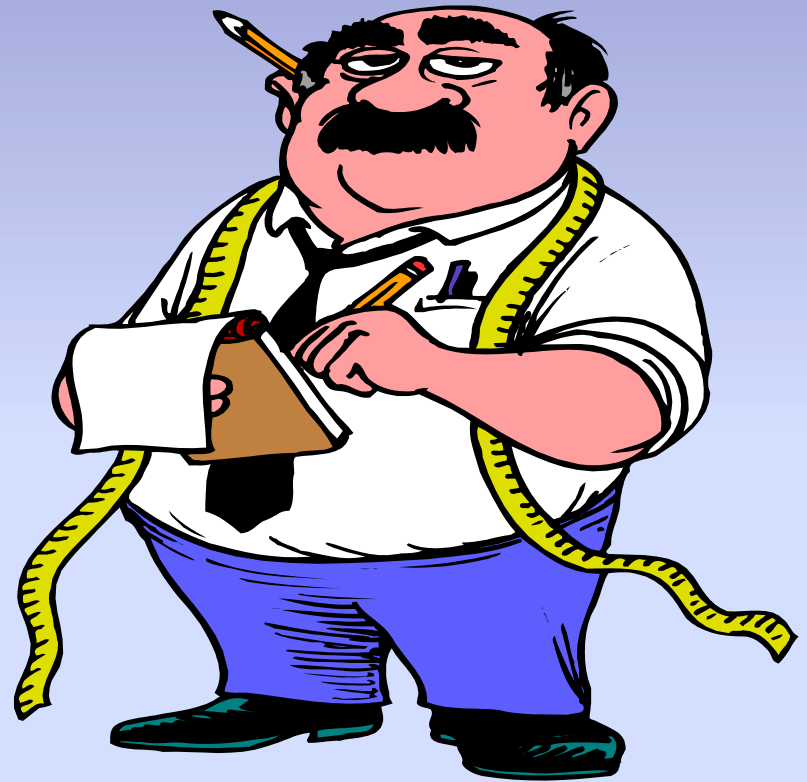
✓ حركة ووضع الشفاه والفم واللسان...

✓ وضع الجسم... إلخ...



البشاشة





مراعاة المتلقين



- ✓ مراعاة السن ..
- ✓ مراعاة المذهب ..
- ✓ مراعاة القناعات ..
- ✓ مراعاة النفسيات ..
- ✓ مراعاة الجو المحيط ..
- ✓ مراعاة ظروف البلد ..
- ✓ مراعاة شخص معين موجود ..

شروط الملقى والمقدم

- (١) سلامة اللغة .
- (٢) نبرة الصوت .
- (٣) استخدام لغة الجسد .
- (٤) الثقة – التهيئة النفسية.
- (٥) العلم .
- (٦) حسن المظهر .
- (٧) وضع البدن (طريقة الوقوف) .

ماذا نحتاج ؟

- قبل الإلقاء

- أثناء الإلقاء

- بعد الإلقاء

التغذية الراجعة

التفسير

التعزيز

التصحيح

الإعلام والإخبار

مراحل الإعداد

أولاً : مرحلة اختيار الموضوع

- تحديد الموضوع

يتم من خلال التفكير بالمناسب من الموضوعات
ومن خلال الاستشارة.
ومن خلال الموضوع الذي يفرض نفسه.

- تحديد الهدف من الموضوع.

ثانياً:مرحلة إعداد الموضوع

- القراءة بعمق حول الموضوع.
- الاطلاع على جوانب الموضوع وتدوين أهم النقاط.
- البحث عن جوانب الموضوع من خلال الانترنت والكتب.
- ترتيب الأفكار وتنسيقها واختيار المناسب منها.

- حسن الاستدلال بالنصوص الشرعية.
- التثبت من صحة النص الشرعي.
- التثبت في الفهم ووجه الاستدلال .
- التثبت من الأحكام الشرعية.
- التثبت من نقل الأخبار.

صياغة الموضوع بحيث تشمل على:

- المقدمة
- صلب الموضوع
- الخاتمة

ثالثا : مرحلة الإلقاء

- حسن العرض
- وضوح الصوت وجودة الإلقاء (عدم السرعة).
- استخدام لغة الجسد:
- تعبيرات الوجه وإيماءات الرأس.
- حسن الإشارة واتزان الحركة .
- تغيير نبرات الصوت .
- التكرار والتوكيد .

هناك دراسة تفيد بأن التأثير يكون كالآتي :



لغة الجسد
٥٥%

أصوات
٣٨%

كلمات وألفاظ
٧%

السرعة المناسبة في الإلقاء هي من ١٢٠ إلى ١٥٠ كلمة في الدقيقة، ولا تقل عن ٩٠ كلمة في الدقيقة.

بطئ سرعتك عند ذكر الإحصائيات

إضغط على الكلمات الهامة

مثل انفعالاتك بصوتك

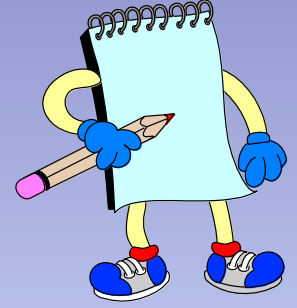
تكلم بوضوح

حدد نبرة صوتك وكن طبيعياً



انتبه!!!
حتى تكون مؤثراً

- ✓ حدد الهدف
- ✓ رتب العناوين والمعلومات من ذهنك أولاً .
- ✓ الاستشهاد يعطي الموضوع قوة .
- ✓ ابحث عن آخر المعلومات وأحدث الإحصاءات
- ✓ المراجعة النهائية



اختر متحدثاً بارعاً تعجبك طريقته
في الإلقاء والتقديم

ما هي أبرز جوانب تميّزه الإلقائي ؟
استفد من الآخرين....

أنت.. أنت..!!

بحسب اهتمامك ورغبتك واستعدادك
الشخصي

تكون كما أردت..!!

الأمر المعينة على التفوق في الإلقاء

أولاً: الرغبة: التحفيز الداخلي المصحب بمشاعر قوية .

ثانياً: الحماس: اهتمام المتحدث بموضوع حديثه .

ثالثاً: التركيز في عين الحضور: توزيع النظر على الجميع ومراقبة ردود أفعالهم.

رابعاً: التلقائية: رسوخ المادة في الذهن .. لاحفظها..!

خامساً: التدريب والتمرين: تعويد النفس على الإلقاء.

ما الذي تراعيه في الإعداد ؟

أولاً: وضوح الهدف والرسالة .

ثانياً : ثراء المعلومات وحسن انتقائها .

ثالثاً : جودة الربط وتسلسل الأفكار .

رابعاً : التوازن الدقيق بين ما تريد أن توصله وما يريد الجمهور أن يسمعه .

الخطأ الذي لا يغتفر هو تحدث الملقى عن الجانب الذي
يهمه ، وإهمال الجانب الآخر الذي يهم المستمعين .

لذلك في أثناء التحضير ادرس جمهورك
وفكر باحتياجاته... ورغباته .

أنماط المستمعين ..

الحسي المشاعري .. البصري .. السمعي ..



أنماط الملقين



من أساليب الإقناع

- أسلوب المقارنة .
- أسلوب المقابلة .
- أسلوب التوكيد .
- أسلوب تقمص الشخصية .
- أسلوب السبر والتقسيم .
- أسلوب التقرير .
- أسلوب الاستفهام .

استخدم نموذج أسئلة التحضير السبعة

هل هناك
نقاط اختلاف؟

هل توجد
تأثيرات
للمكان؟

ما خلفيتهم
عن محتويات
البرنامج؟

ما موقعي
بينهم؟

من
الحضور؟

ما الاحتمالات
والظروف التي
يجب
مراعاتها؟

كيف احصل
على معلومات
عنهم؟

أنواع التحدث والإلقاء

أولاً: الحديث التلقائي: الذي يكون وليد اللحظة دون إعداد مسبق

ثانياً: التحدث المقروء: القراءة من ورقة مكتوبة قراءة متصلة

ثالثاً: التحدث من الذاكرة: الإعداد المسبق لكن دون قراءة

رابعاً: الارتجال: الخطب والأحاديث في اللقاءات وأمام الجمهور، وهو على نوعين،

ما يكون بإعداد مسبق وما يكون بدون إعداد مسبق

حركات الجمهور.. ماذا تعني؟

✓ علامات جيدة



- هز الرأس بالموافقة (تأييد).
- ميل الجسد إلى الأمام (انتباه).
- النظر المستمر إليك (تركيز).
- ميل الرأس إلى أحد الجانبين مع النظر إليك (تفكير).
- الابتسامة والضحك (سرور وارتياح).
- الكتابة وتسجيل النقاط (تقدير للمادة).

حركة الجمهور

علامات سيئة ✖



- التملل وكثرة الحركة في المكان.
- كثرة الدخول والخروج.
- النظر إلى الساعة.
- النظر في أنحاء الغرفة أو إلى الخلف.
- كثرة التثاؤب.

تجنب الحركات التي لا معنى لها ، فمثلا

- لا تلعب في شعرك

-أو ملابسك

-أو أقدامك

-أو أوراقك

-أو حقيبتك

-أو نظارتك

إعداد الموضوع

- أن يكون للإلقاء هدف .
- أن يكون لديك حماس للموضوع .
- أن يكون للموضوع أهمية للجمهور .
- حدد الموضوع قبل إلقائه بوقت كافٍ .
- ناقشه مع أصدقائك واجعله همك وحديثك .
- اجعل نفسك؛ المتلقي وانظر ماذا تريد من هذا الموضوع .
- اقرأ ما كتبه الآخرون حول الموضوع .

الآن..

تستطيع أن تفعل ..

أنت قادر على أن تكون .. مبدعا .. متفوقا .. متميزا ..

فقط...

ابدأ ... وتوكل على الله

شكراً...

لإنصابتكم وتفاعلكم..

وفقكم الله ...

وإلى المزيد من التوفيق...