

الوحدة التدريبية الخامسة





عنوان الوحدة

مهارات الخطابة والإلقاء

● ثلاثة أسابيع = ١٥ حصة.

مدة التنفيذ

- مفهوم الخطابة والإلقاء.
- مهارات بناء الخطبة: بناء المقدمة، أساليب العرض، إضفاء المتعة، بلاغة الخطاب، بناء الخاتمة.
- مهارات الإلقاء: مهارات الأداء، مهارات تفعيل المستمعين.

موضوعات
الوحدة

يُتوقع منك في نهاية هذه الوحدة أن :

- تحدد مفهوم الخطابة والإلقاء.
- تبني مقدمة جيدة لموضوعك.
- تستخدم أساليب عرض تثير الانتباه وتضمن الفهم.
- تضيف المتعة والجاذبية على حديثك.
- تستخدم أساليب بليغة لأداء رسالتك.
- تتمكن من مهارات الإلقاء: الجرأة، الطلاقة، سلامة الضبط، سلامة الوقفات، التنغيم وتلوين الصوت...
- تتبع استراتيجيات مناسبة لتفعيل المستمعين ودمجهم بروح الموضوع.

الأهداف
التدريبية

إرشادات المتعلم

- استعد لأداء النشاطات الشفهية، جهز أفكارك، ودون رؤوس أقلام حول الموضوع، تدرب على التحدث في منزلك ومع أصدقائك. كلما تمرست بالأداء الشفهي تحسن أدائك.
- اسأل نفسك دائماً: هل أتمتع بقدرة على الخطابة والإلقاء؟ هل أمتلك هذه المهارة؟ كيف يمكنني أن أطور قدراتي ومهاراتي؟... واعلم أن أحداً لن يتبرع بإيصالك للنجاح إن لم يكن النجاح طموحك الشخصي.
- عندما يمنعك الخجل من المشاركة في الحوارات والأحاديث الصفية، فتذكر أنه (من لم يصبر على ذل التعلم ساعة، صبر على ذل الجهل إلى قيام الساعة)، وتذكر أنك في ميدان التعلم، وأنت إن فوّت هذه الفرصة فسوف لن تتاح لك مرة أخرى. وقل لنفسك: ما الذي سأجنيه من الخجل والتردد؟
- استخدم بطاقات التقويم المعدة في هذه الوحدة لتوجيه أدائك، قوم نفسك ذاتياً، وأعن زملاءك بتقويم أدائهم وتقديم النصيحة والمشورة لهم، شارك في نشر المعرفة، وساهم في تطوير أداء زملائك.

مراجع المتعلم

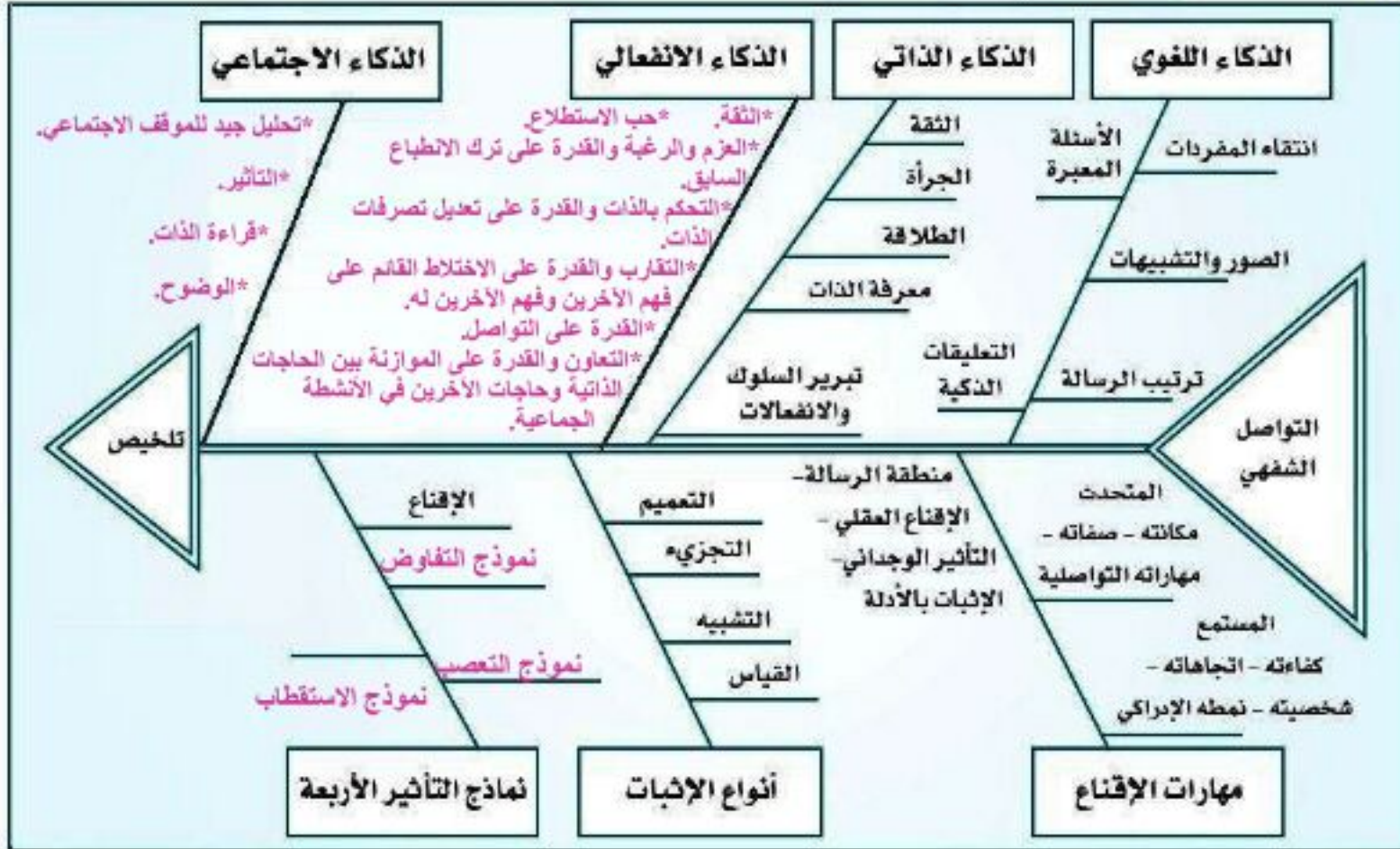
- حاول أن تقتني الكتابين التاليين وتحفظ بهما في مكتبتك المنزلية :
 - د. راكان عبدالكريم الحبيب، طرق الخطابة والإلقاء.
 - ميخائيل ستيفنز. كيف تنمي قدرتك على الإلقاء. أشرف على نقله إلى العربية، سامي تيسير سلمان.

النشاطات التمهيديّة



استعن بخبراتك الذاتية، ومراجعك العلمية، ثم أجب:

1 استكمل عناصر الشكل التالي:



النشاطات التمهيديّة



٢ مهارات الخطابة والإلقاء:

القدرات التواصلية، المهارات الإلقاءية التي يتمتع بها الفائز بمسابقة الإلقاء:

١. التعامل مع القلق الذي ينتابه عند المنصة بقوة حافظته.....
٢. دراسة الجمهور بدقة شديدة حتى يتأكد من كيفية تحفيزهم ودفعهم دفعا
للامتنان، لكي.....
٣. التمرن على الكلمة وراء نفس المنصة وفي نفس المكان الذي سيقبها فيه
عملياً.....
٤. افتتاح الكلمة بحماس يشد الجمهور، ويستحوذ على انتباهه،
ويعربب عما هو بصدد قوله لهم مبكراً.....
٥. المحافظة على التواصل البصري مع الجمهور.....
٦. تجنب الملهيات الشفهية مثل التعبيرات غير الضرورية ("أه"، و"مم"،
و"كما تعرفون!!") والنحرة والعبارات المتكررة، والاستخدام الخاطيء
للغة.....
٧. الحرص على نطق الكلمات بوضوح.....
٨. إضافة الاستشهاد المناسب في الوقت المناسب مصداقية لأفكارك.....
٩. تجنب اللغة العامية الموهلة.....
١٠. ختام الخطبة بملخص وخاتمة شديدة الحماس.....



٢ رتب المواقع التواصلية التالية بحسب مهارتك فيها:

- ٥ النقاشات العلمية حول القضايا التي تجيد ثقافتها.
- ١ الأحاديث اليومية مع الأصدقاء في الشؤون العادية.
- ٢ الحديث مع الأقارب وأفراد الأسرة.
- ٣ التعرف على أصدقاء جدد وتكوين علاقات ناجحة معهم.
- ٤ التحدث إلى جمهور من المستمعين في المناسبات العامة أو الخاصة.

٤ خطة للتطوير:

ما أحسنه من مهارات التواصل	ما لا أحسنه من مهارات التواصل	ما سأعمله لتحسين مهاراتي التواصلية
الخطابة	التميز في الخطابة	الاطلاع على مهارات الخطيب
الدرس	جذب الانتباه	دراسة مهارات التواصل
التحدث إلى الجمهور	اثبات أو نفي قضية معينة	الأدلة والبراهين العقلية والنقلية
التحدث مع الأصدقاء	التسامح	تنمية روح الدعابة والتسامح
الحديث مع الطلاب	التسلية	التسامح والتواضع
النقاش العلمي	الإقناع	الاطلاع على البراهين
الحديث مع الأقارب	الدعابة	تنمية روح الدعابة والتسلية

٥ دوّن ملحوظاتك وتعليقاتك على الموقف التواصلي التالي:

من الملاحظ من المشهد أن هناك قصور في التواصل بين المعلم وتلاميذه وذلك بسبب المؤثر الخارجي الذي جذب انتباه الطلاب فانشغلوا به وانصرفوا عن المعلم، وهذا يعد خطأ من المعلم، لأنه من المفترض تهينة قاعة الدرس قبل البدء.



٦ الإعداد للموقف التواصلي.

ما يجب أن يفعله المتحدث:

اختيار الألفاظ المناسبة، استخدام وسائل الإقناع المختلفة،
مراجعة الوقت المحدد له.

.....

.....

ما يجب أن يفعله المستمعون:

الإنصات وحضور الذهن.

.....

.....



٧ دراسة حالة:

لقد تم تعيين (عبدالرحمن) مديراً عاماً لإحدى أهم الإدارات في الوزارة، إنه يتمتع بعلم غزير، ومظهر جذاب، وحماس للعمل. في أول أسبوع عمل وجه خطاباً إلى موظفي الإدارة يشرح خطته في العمل وسياسته الإدارية، على غير عادة المديرين الذين يعقدون اجتماعاً لهذه المناسبة. وعندما طلب منه وكيل الوزارة إلقاء كلمة في إحدى المناسبات كلف أحد موظفيه بقراءتها نيابة عنه، فقد كانت كلمة رائعة استحسناها الحضور، وحين بدأت الوزارة إعداد برنامج تدريبي لكبار الموظفين كلفه الوزير بتقديم عدد من المحاضرات ولكنه حاول اختلاق الأعذار، ونجحت جهوده في إحلال شخص آخر مكانه يقدم المحاضرات التي أعدها بنفسه، لقد كانت أفضل المحاضرات التي تلقاها المتدربون في ذلك البرنامج وفي مناسبة أخرى كان عليه أن يناقش قضايا إدارية في أحد المؤتمرات العلمية، ولكنه تغيب دون عذر، وحتى البرنامج التلفزيوني الذي دعي له ليناقش التطويرات التي أحدثتها في إدارته لم يوافق على حضوره رغم إلحاح جميع المحيطين به. لقد أخرج الوزير كثيراً، وأنه ليفكر جدياً في إقالته من منصبه.

ما المشكلة التي يعاني منها عبدالرحمن؟ (مظاهرها وأسبابها)	ماذا عليه أن يعمل للتخلص من مشكلته؟
<p>عدم الثقة بالنفس.</p> <p>ومظاهرها: الانعزال عن الناس والخوف من مواجهتهم.</p> <p>أسبابها: التربية الخاطئة.</p>	<p>قراءة كتب في الثقة بالنفس والتعود على الكلام أمام النفس.</p>

٨ علق على النص التالي (بين رأيك في محتواه وتوجيهاته، وضح بأمثلة، أضف توجيهاتك...)

التعليق	النص
	<p>النفقش (الجدل) فن راق وحساس لا يجيده الجميع، وله أصول خاصة، فيجب ألا نكثر منه إلا إذا شعرنا بالحاجة لتوضيح وجهة نظر عامة حول موضوع مفيد، أما إذا كان حول موضوع تافه أو غير مهم وشعرت أن النفقش حوته لن يضيف شيئاً فالأولى تركه لقول الرسول ﷺ: «أنا زعيم بيت في ربض الجنة لمن ترك المراء ولو كان محقاً».</p> <p>وهذه النقاط الست ستساعدك - بإذن الله - على أن تكون مناقشاً عادلاً وقوياً، تستطيع إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك دون أن تسبب له جرحاً أو إحراجاً.</p> <p>١- دعه يتكلم ويعرض قضيته:</p> <p>لا تقاطع محدثك ودعه يعرض قضيته كاملة، حتى لا يشعر بأنك لم تفهمه؛ لأنك إذا قاطعته أثناء كلامه فإنك تحفزته نفسياً على عدم الاستماع إليك. كما أن سؤاليه عن أشياء ذكرها أو طلب إعادة بعض ما قال له أهمية كبيرة؛ لأنه يشعر الطرف الآخر بأنك تستمع إليه وتهتم بكلامه ووجهة نظره. وهذا يقلل الحافز العدائي لديه ويجعله يشعر بأنك عادل.</p> <p>٢- توقف قليلاً قبل أن تجيب:</p> <p>عندما يوجه إليك سؤال تطلع إليه وتوقف لبرهة قبل الرد؛ لأن ذلك يوضح أنك تفكر وتهتم بما قاله وتست متحفظاً للهجوم.</p> <p>٣- لا تصر على الفوز بنسبة مئة في المئة:</p> <p>لا تحاول أن تبرهن على صحة موقفك بالكامل، لتظهر أن الطرف الآخر مخطئ تماماً في كل ما يقول؛ إذا أردت الإقناع فأقر ببعض النقاط التي يوردها حتى ولو كانت بسيطة، ويبن له أنك تتفق معه فيها، لأنه سيصبح أكثر ميلاً للإقرار بوجهة نظرك. وحاول دائماً أن تكرر هذه العبارة (أنا أتفهم وجهة نظرك)، (أنا أقدر ما تقول وأشاركك في شعورك).</p> <p>٤- اعرض قضيتك بطريقة رقيقة ومعتدلة:</p> <p>أحياناً عند المعارضة قد تحاول عرض وجهة نظرك أو نقد وجهة محدثك بشيء من التهويل والانفعال، وهذا خطأ فادح، فالشواهد العلمية أثبتت أن الحقائق التي تعرض بهدوء أشد أثراً في إقناع الآخرين مما يفعله التهديد والانفعال في الكلام.</p> <p>٥- تحدث من خلال طرف آخر:</p> <p>إذا أردت استحضار دليل على وجهة نظرك فلا تذكر رأيك الخاص ولكن حاول ذكر آراء وتجارب بعض الأشخاص المشهورين، وبعض ما ورد في الكتب، والإحصائيات؛ لأنها أدلة أقوى بكثير.</p> <p>٦- اسمح له بالحفاظ على ماء وجهه:</p> <p>الأشخاص الماهرون الذين لديهم موهبة النفقش هم الذين يعرفون كيف يجعلون الطرف الآخر يقر بوجهة نظرك دون أن يشعر بالحرج أو الإهانة، ويتركون له مخرجاً لطيفاً من موقفه، إذا أردت أن يعترف الطرف الآخر بوجهة نظرك فاترك له مجالاً ليهرب من موقفه.</p> <p>(عن شبكة النجاح: ١٦/٧/٢٠٠٣م)</p>

اختبار قبلي



أولاً: فروق الأداء في المواقف التواصلية المختلفة:

المواقف التواصلية	محور الحديث	هدف المتحدث	المهارات التواصلية اللازمة
النقاش العلمي	قضية علمية أو فكرية	اثبات أو نفي قضية معينة	الأدلة والبراهين العقلية والنقلية
المحاضرة	موضوع معين	إيصال وجهة نظر المتحدث	الثقة بالنفس واستخدام الألفاظ المناسبة للمحاضرة
الحديث مع الأصدقاء	موضوعات مشتركة	التسلية	روح الدعابة والتسامح
الإصلاح بين خصمين	حرمة الخصام فوق ثلاثة أيام	الإصلاح بين خصمين	التذكير بالقرآن والسنة والمواقف المشتركة بينهم في الخير

ثانياً: حلل - ذهنياً - الشخصيتين في المشهد التالي، ثم اقترح الموضوع الذي يتناقشان حوله، دون ما دار بينهما من حوار.

يمثل المشهد شخصيتين:

الأولى: منظمة ورزينة ومنسقة.

الثانية: بلهاء يبدو عليها عدم الانضباط.

الموضوع: (المظهر العام)

الفيل: لا بد أن تهتم بالمظهر العام.

الحمارة: ولم اهتم بذلك؟

الفيل: لأن هذا يرفع من مكانتك ويشرفك في المجتمع.

الحمارة: أنا لا أبه لهذا المجتمع.

الفيل: ترو يا صديقي وفكر قليلاً.

الحمارة: حسناً سأخذ كلامك على محمل الاعتبار والجد.



ثالثاً: ترغب في تقديم محاضرة أو كلمة في الإذاعة الصباحية أمام زملائك، خطط لمحاضرتك:

اهتمام معظم الطلاب. الدراسات. بمطالعة الإنترنت.....
انتشار...شبكات. التواصل الاجتماعي.....
الثورة العلمية في مجال التعليم الإلكتروني.....
ما المناسبة؟

كيف سأعرض أفكاري؟
شرح مصطلح التعليم عن بعد.....
بيان بعض التجارب في هذا المجال.....
تطبيق عملي يوضح ذلك.....

الموضوع

ما أهميته؟
اتجاه كثير من البلدان إلى حوسبة العلوم.....
اعتماد المعلمين عامة على الأجهزة.....
الإلكترونية.....

ما الأفكار الجديدة لدي؟
عمل ورش لتضمين المواد العلمية في تطبيقات.....
إنشاء شبكات خاصة بالمدارس والجامعات.....

رابعاً: اقترح تشبيهاً أو قصة، تعرض الفكرة التالية، كما في المثال:

الفكرة	الصورة المعبرة
التعاون قوة، والفرقة ضعف	يروى أن ثلاثة من الثيران (أسود، وأبيض، وأحمر) كانت مجتمعة متألفة، وكلما هاجم الأسد أحدها اجتمعت عليه فطردته، فلما عجز عنها، عمد إلى الثورين الأحمر والأسود، وقال لهما: أنا أشبه بكما لوأنا من الثور الأبيض، ثم إنه ثور جشع لا يشبع، فلو تركتاني أكله لأرحكما منه. فسمعا كلامه وأطاعاه، فهجم عليه فأكله، وبعد أسبوع اقترب الأسد من الثور الأحمر، وقال له: إنك صديقي وأشبه بي من الثور الأسود، ألا ترى جشع هذا الثور وسوء منظره، لو أنك سمحت لي فأكلته، فأذن له، فهجم عليه فأكله، ثم جاء الأسد في الأسبوع الآخر، وقال للثور الأحمر: والآن جاء دورك يا صديقي! قال الثور الأحمر: نعم. لقد أكلت يوم أكل الثور الأبيض.
المثابرة طريقك إلى النجاح	يروى أنه عقدت مسابقة بين سلحفاة وبين أرنب أيهما يكون أسرع في الوصول إلى الهدف من الآخر، وبدأ السباق بينهما، السلحفاة شقت طريقها ببطء كما هو معهود عنها، وظل الأرنب يسخر من مشيها البطيء ويتكاسل أحياناً وساخر أحياناً أخرى بأنه سيسير في وقت قصير ما تسيره هي في وقت كثير وظل متكاسلاً حتى ضرب عليه النوم وعندما أفاق وجد السلحفاة قد سبقته فندم على تفريطه وكسله وكأته يقول تمشي الهوينى وتجن في الأول.

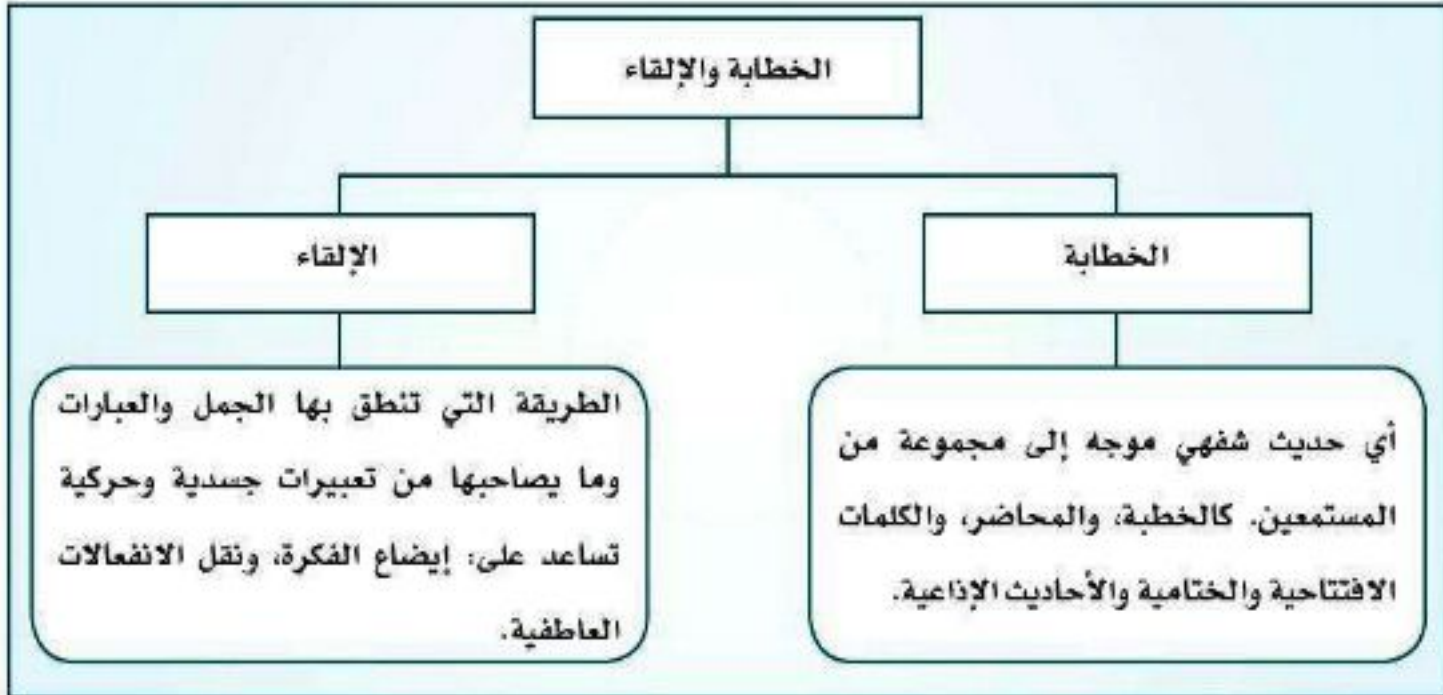
مهارات الخطابة والإلقاء

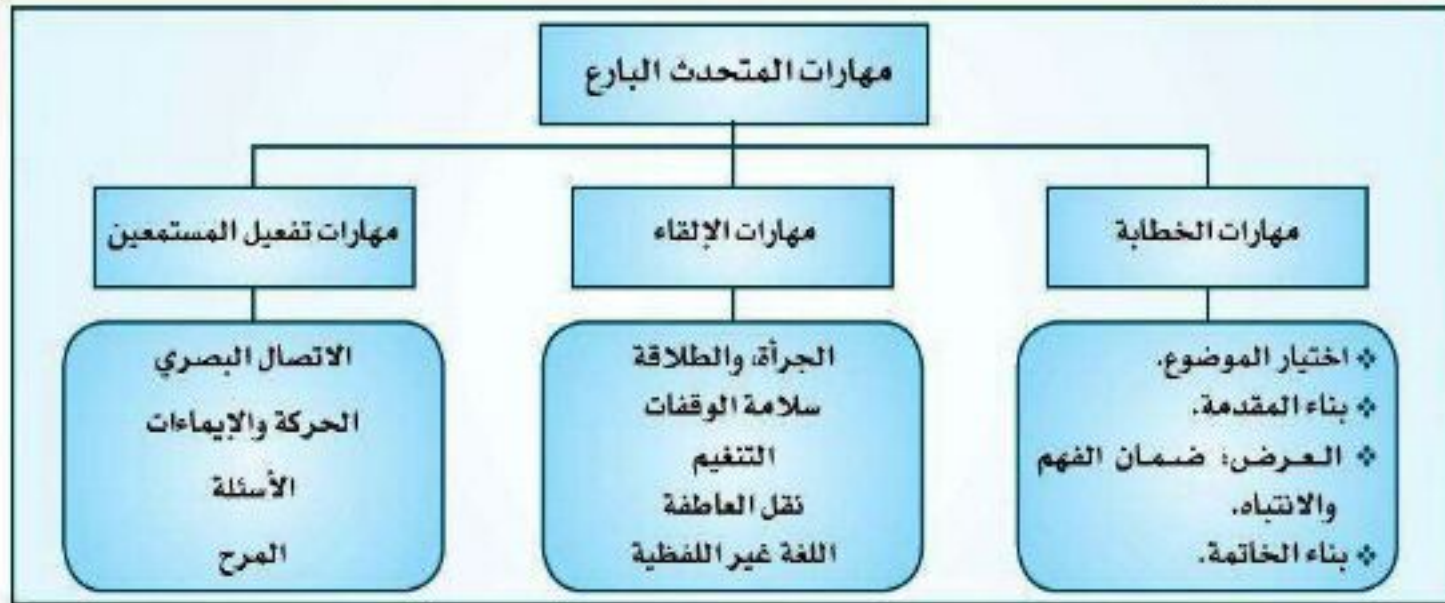


مواقف الإلقاء وخصائصه:

<p>تشارك المواقف الإلقائية جميعها في الخصائص التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ متحدث يواجه الجمهور. ❖ تعبيرات جسدية وحركية..... ❖ اختيار الألفاظ المناسبة..... ❖ مراعاة حال المستمعين..... 	<p>مواقف إلقائية أخرى</p> <p>الإذاعة المدرسية.</p> <p>محافل سياسية....</p> <p>مجلس الشورى....</p> <p>التكريم.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>الموقف الإلقائي</p> <p>محاضرة علمية</p>	
		<p>الموقف الإلقائي</p> <p>احتفال.....</p>	
		<p>الموقف الإلقائي</p> <p>ندوة.....</p>	

مفهوم الخطابة والإلقاء:





الاستنتاج



١ يمكن تقسيم مهارات الخطابة إلى ثلاثة أقسام:

مهارات كتابية، تتمثل في: اختيار الموضوع، بناء المقدمة، العرض، ضمان الفهم، الانتباه، بناء الخاتمة

مهارات صوتية، تتمثل في: الجرأة، والطلاقة، سلامة الوقفات، التنغيم، نقل العاطفة، اللغة غير اللفظية

♦ مهارات حركية، تتمثل في: الاتصال البصري، الحركة والإيماءات، الأسئلة، المرح،

٢ أعتقد أن أهم خمس مهارات تميز المتحدث البارِع: مرتبة حسب الأهمية، هي:

♦ الجرأة.....

♦ الطلاقة.....

♦ سلامة الوقفات.....

♦ التنغيم.....

♦ استخدام لغة الجسد.....

٣ أصدقاؤك الأربعة الذين يساعدونك في اختيار الموضوع وإلقائه:

الصديق	يساعدني على
من؟	تحليل المستمعين والتعرف على شخصياتهم وكفاءتهم في الموضوع واتجاهاتهم نحوه.
ماذا؟	معرفة الموضوع المناسب.
لماذا؟	معرفة سبب اختيار الموضوع.
كيف؟	معرفة كيفية إلقاء الموضوع.

نشاطات التعلم



١ اختيار موضوع الإلقاء:

عندما لا يكون موضوعك محددًا سلفًا، وحين يكون عليك أن تختار موضوعًا لخطبتك والقائك، استعن بالأسئلة التالية:

أ) ما الموضوع الذي أعتقد أن المستمعين بحاجة ماسة إليه الآن؟

ب) ما مدى كفاءتي في هذا الموضوع؟

ج) ما الأفكار الجديدة التي يمكنني تقديمها في هذا الموضوع؟

فكر في جوانب الموضوع، وابحث عن عنوان جذاب لموضوعك، اعمل على مخطط كالتالي:
(طبق على موضوع من اختيارك، ثم ناقش أفكارك مع زملائك)



٢ يختار المتحدث موضوع خطبته بحسب نوع جمهوره، فكر في موضوعات مناسبة.

المستمعون	الموضوع	الأفكار الجديدة التي أريد إيصالها
زملاؤك في المدرسة	احترام المعلم	تأثير احترام المعلم على تفوق الطلاب
عدد من المعلمين	الانصات إلى الطلاب	يزيد من درجة الفهم عند الطلاب
عدد من كبار المستثمرين	الاهتمام بالمشروعات الصغيرة	زيادة فرص العمل

- ٣ يختار المتحدث موضوع خطبته بحسب كفاءته العملية.
أجر بحثاً تتعرف من خلاله على قدرات زملائك وكفاءتهم العلمية.

اسم الزميل	الموضوع الذي يجيد الحديث فيه	ما لديه من أفكار جديدة حوله

- ٤ ليس الخطيب البارع هو من يقدم أفكاراً جديدة فقط، بل هو من يقدم أفكاراً جديدة بأسلوب جديد.
لاحظ كيف قدم هؤلاء أفكارهم، وزادوها قوة:

الفكرة	النص	أسلوب العرض
كثرة التكرار مضرّة بالحديث	كان ابن السماك يوماً يتكلم، وجارية له واقفة حيث تسمع كلامه، فلما انصرف إليها قال لها: كيف سمعت كلامي؟ قالت: ما أحسنه لولا أنك تكثر ترداده. قال أردده حتى يفهمه من لم يفهمه. قالت إلى أن يفهمه من لم يفهمه قد مله من فهمه. (الجاحظ، البيان والتبيين).	قصة واقعية من التراث
اهتمام صحافتنا بالتوافه، وإهمالها للعظام	ما وجه الشبه بين (عبدالباسط عبدالصمد) و(سلفادور دالي)؟ بالتأكيد هما مختلفان في الشكل والفكر والمعتقد والوظيفة فالأول قارئ للقرآن الكريم من مصر، والثاني رسام من إسبانيا، إذن أين العلاقة بينهما؟ عبدالباسط توفي ولم ينشر عنه إلا نعي قصير في بعض الصحف، أما سلفادور دالي فقد تابعت الصحافة العربية خبر وفاته قبل وقوعها، وقبل دخوله المستشفى، وتوسعت في نشر صورده وهو ميت، وتحدثت عن طريقة دفنه وحددته باليوم والساعة. (زاكان الحبيب، طرق الخطابة والإلقاء)	التشبيه والتحسر
الكوارث المرورية	(٣٧٨٩) قتيلاً و(٣١٠٣٣) جريحاً تلکم هي نتائج حوادث السيارات في المملكة عام (١٩٩٥م) حسب الإحصائية الصادرة من الإدارة العامة للمرور، وذكرت الإحصائية أن عدد حوادث السيارات (١٢٣٠٠٠) حادث وأن الحوادث المرورية في المملكة تكلف سنوياً أكثر من (١٨,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال) ... (من خطبة الشيخ عبدالرحمن السيس)	حقائق وإحصائيات

٥ خطط لموضوع إلقائي تطرح فيه إحدى الأفكار التالية: (التغيير وطريقك إلى النجاح، لا قيمة للعلم إن لم يتحول إلى عمل، إن لم يتسامح المجتمع من المذنبين التائبين فلن يتوب أحد، إذا كانت لديك الصحة والإرادة فسوف تجد عملاً مناسباً.. أو أي فكرة أخرى تختارها) دوّن أفكارك، ثم ناقشها مع زملائك.

القصص الخيالية والواقعية

المناسبة (أهميته للمستمعين)

.....

.....

.....

الموضوع

المناسبة (أهميته للمستمعين)

.....

.....

.....

الأسئلة (المباشرة / الغريبة / المثيرة للتفكير..)

.....

٦ العنوان وسيلة دعاية للموضوع اجعل العنوان قصيراً، جذاباً، دالاً على الموضوع، موحياً بالفوائد التي سيجندها المستمعون، اقترح عناوين للموضوعات التالية، ثم قارنها بعناوين زملائك.

العنوان، أو العناوين الممكنة	الموضوع
النظافة سلوك حضاري	مشكلة الباعة المتجولين في الشوارع
ألف صديق لا يكفي	اكتساب محبة الآخرين
نسيج الوطن	الوحدة الوطنية

٧ عل:

التعليل	المهارة
لفت الانتباه	اختيار عنوان جذاب للموضوع
إبداع	تقديم أفكار ومعلومات جديدة
مشاركة	اختيار الموضوع بحسب حاجة الجمهور
إثارة	عرض الأفكار باستخدام القصص والتشبهات والمقارنات

٨ بناء مقدمة الموضوع:

هل سيقدر الجمهور الاستماع إليك، أم سيقرون الانشغال عنك؟ هذا دور المقدمة لاحظ مكونات المقدمة الجيدة، ثم احكم في ضوئها على المقدمات في الحقلين اللاحقين، وفاضل بينهما:

المقدمة (٢)	المقدمة (١)	مكونات المقدمة
ربما كان بعضكم راضياً بما وصل إليه، فهو لا يشعر بالحاجة إلى التغيير، إنني أتحدث اليوم إلى من يرغب في تغيير ذاته وتطوير قدراته...	هل تشعرون بالحاجة إلى التغيير؟ من هنا لا يشعر بأن التغيير ضرورة من ضرورات الحياة؟ وحدهم الموتى والمجانين هم الذين لا يغيرون عقولهم...	أشعرهم بأهمية الموضوع
إنكم مقبلون على التخرج في المرحلة الثانوية، ولذا فإني أعتقد أنكم بحاجة إلى هذا الموضوع.	خلال سنوات الدراسة اكتسب كل منكم عادات خاصة، وأنماط تفكير معينة. إنها عادات وأنماط ربما كانت صالحة في حينها. ولكنها لن تكون مناسبة وأنتم مقبلون بعد أيام على مغادرة كراسي الدراسة إما إلى الجامعة وإما إلى سوق العمل...	عرف بالمناسبة بصورة مباشرة أو ضمنية
سوف تكون هذه المحاضرة مفيدة جداً، وسوف تلمسون ذلك بأنفسكم في النهاية.	سيزودكم هذا الموضوع بخطط وأفكار عملية تساعدكم على: تحليل شخصياتكم وأنماط تفكيركم، وصياغة أهدافكم، ووضع خططكم المستقبلية بأنفسكم...	بين فوائد الموضوع
قد لا أكون ضليعاً في هذا الموضوع، ولن أدعي أنني أحيط بجميع جوانبه، ولكنني سوف أعمل على إفادتكم، ويمكن لمن أراد أن أزوده ببعض المراجع للعودة إليها.	إن (قيادة التغيير) لتشغل اهتمامي دائماً، لقد قرأت عدداً ضخماً من الكتب حولها، وحضرت عدداً من الدورات التدريبية فيها، وأقيمت عدداً من الدورات لأنماط متنوعة من المتدربين... وها أنا أقدم لكم عصارة جهدي وتجاربي بكل محبة وسرور، إن نجاحكم في اكتساب هذه المهارة هو المكسب الذي أسعى لتحقيقه.	بناء المصداقية (المعرفة والثقة)
والآن، أريد منكم أن تستمعوا، وأن تدونوا أسئلتكم، وسوف نحاول الإجابة عنها في نهاية الوقت.	والآن هل نتفق على أن الموضوع هو قضيتنا جميعاً؟ ألا ترون أنه من الأفضل أن نتعاون في الوصول إلى الهدف...	أدمجهم مع روح الموضوع (أثر تفاعلهم)

٩ لقد سبق أن خططت لموضوع إلقاءي في النشاط الخامس، والآن عليك أن تخطط لبناء مقدمته.

(دون مقترحاتك، ثم قارنها بما يقترح زملاؤك)

الموضوع: الصدقة	
النص المقترح	مكونات المقدمة
ضروري لعدم استغناء الإنسان عن الغير	أهمية الموضوع
حفل ختام العام	المناسبة
تعميق روابط الصداقة	الفوائد
ضرب الأمثلة	بناء المصداقية
النقاش	إثارة التفاعل

١٠ علق على المقدمة التالية، مبيناً أوجه القوة والضعف فيها:

التعليقات	النص
استيفاء مكونات المقدمة: موجزة مهتدة للموضوع	كلامك هو أعظم قوة تمتلكها، فإن أحسنته وهذبته ظفرت بحب الناس وثقتهم، وأفسحت لنفسك طريقاً للنجاح. يقول علماء الاجتماع: إن قوة الكلمة تفوق أعظم قوة توصل لها الإنسان كالكهرباء أو الطاقة النووية. ويقول لنا التاريخ: إن أبرز الزعماء الذين أثروا في حياة شعوبهم هم من أجادوا فن الحديث. ولإجادة الحديث أهمية خاصة في مجال الحياة العملية، فإذا كنت شاباً تبحث عن وظيفة أو كنت طبيباً تعالج المرضى، أو محامياً للدفاع عن المظلومين... فإن حديثك اللبق يمكن أن يساعدك على كسب الوظيفة، ويمكن أن يثبت الارتياح في نفوس المرضى، ويمكن أن يساعدك على إنصاف المظلومين، وإجادة الحديث ضرورة لتحقيق النجاح في مختلف المهن والظروف.
جوانب القوة أمثلة واقعية الفاظ قوية	ولكن كيف يكون حديثك لبقاً مؤثراً في الناس بشكل يساعدك على النجاح وكسب الأصدقاء وإقامة علاقات اجتماعية قوية؟ هذا هو موضوعنا.. ففيه نتناول بأسلوب علمي كيفية إقامة حديث مع الآخرين خطوة بخطوة، وما يجب أن نلتزم به أثناء ذلك وأبرز العيوب التي يقع فيها الناس أثناء المحادثة، وأبرز الخصائص التي تزيد من لباقة الحديث وتأثيره.
جوانب الضعف التشعب	إن لإجادة الحديث إلى الآخرين أهمية كبيرة في حياتنا.. وأرجو أن يساعد هذا الكتاب على تحقيق هذا الغرض، وأيضاً على توافر اللباقة والاحترام في معاملاتنا بين بعضنا البعض. (أيمن أبو الروس من مقدمة كتاب، كيف تكون متحدلاً لبقاً وتأثر في الناس)

١١ ضمان الانتباه والفهم.

إن بعض المتحدثين يطرحون قضايا عادية، ولكنك تشعر بأنك لا تفهم ما يريدون قوله. وبالتأكيد فإنك عندما تتحدث لا تريد أن تكون من هذا الصنف، وسوف تساعدك الإجراءات التالية على إيضاح أفكارك.

أ انتقاء المفردات، استخدم ألفاظاً دقيقة الدلالة، مؤثرة في صيغة التأكيد.

التأكيد		التأثير	دقة الدلالة	
ألفاظ مؤكدة	ألفاظ متشككة		ألفاظ دقيقة	ألفاظ فضفاضة
من الثابت - بالتأكيد -	ربما - قد يكون - أظن -	جديد - سهل - سمعة -	يقول (فلان) - يوم	الناس - الجميع - كل -
حقاً - يقيناً - أو من.	لعله - يروي - أن -	شرف - حرية - تسامح -	(كنا) - مدينة الرياض -	العلماء - الدول -
.....	زعم	رابع	حرب الخليج الثالثة	النساء
.....
.....
.....


ب بلاغة الخطاب، استخدام الصور والتشبيهات والمقارنات، أسمع زملاءك ما كتبت.

الأفكار	الصور والتشبيهات والمقارنات
يمكننا الاقتداء بأي فرد من الصحابة	صحابه رسول الله ﷺ كالنجوم بأيهم اقتدينا اهتدينا.
اتساع المعرفة وتضاعف حجمها	بحر العلوم ليس له شاطئ.
الهدف هو الذي يوجه السلوك	الإنسان بلا هدف أعمى ضل الطريق.
الغيبة والنميمة تفسد القلوب	تنهش الغيبة والنميمة القلوب.

ج) إضفاء المتعة، استخدام الطرفية، والقصص، والمقارنات، والأمثلة الواقعية، والأسئلة المثيرة للتفكير..

أسلوب العرض	الأفكار
اعتدى أحد السفهاء على الحكيم اليوناني (ديسيموس) وأسمعه كلاماً غليظاً فاحشاً، فتحلم عنه (ديسيموس)، ولم يجبه، فقيل له: ما منعك من مكافأته وهو لك معرض؟ قال: رأيت لورمحك حماراً كنت ترمحه؟ قال: لا، قال: فإن ينبح عليك كلب تنبح عليه؟ قال: لا. قال: فإن السفية إما أن يكون حماراً، وإما أن يكون كلباً، لأنه لا يخلو من شرارة تكون فيه أو جهل وما أكثر ما يجتمعان فيه. (الجاحظ كتاب الحيوان)	الإعراض عن جواب الجاهل
ونحن أناس لا توسط عندنا لنا الصدر دون العالمين أو القبر	من المهم أن تبلغ القمة، ولكن من الأهم أن تبقى على القمة
الرفق لم يكن في شيء إلا زانه.	إن كل ما يمكن تحقيقه بالقوة والعنف، يمكن تحقيقه بالحوار.

د) هات أقوالاً مأثورة سهلة الحفظ، اعتمد على التوازن بين الجمل، وعلى صياغة جمل متضادة.

<p>ولكن قل ماذا تقدم أنت لوطنك ولا لينا فتعصر</p>		<p>لا تقل ماذا يقدم لك وطنك لا تكن صلباً فتكسر</p>
<p>.....الكذب ملهاة.....</p> <p>.....ولكن قل ها أنا ذا.....</p> <p>.....</p>	<p>.....الصدق منجاة.....</p> <p>.....لا تقل كان أبي.....</p> <p>.....</p>	

كفاية التواصل الشفهي

١٢ استخدم دلالة الصور التالية لتقديم استعارات وتشبيهات لإيصال أفكارك، ثم أسمع زملاءك ما كتبت:

النص ثم أتى مُبدعاً بمائدة..... عظمها جاهداً وكبرها..... محفوظة شهوة النفوس على..... أحسن نضج تروق مبصرها تخالها في الرواء من سعة..... كدابة البلر حين دورها.	الموضوع (الفكرة) الطعام	
النص هي أم النار والنور معاً..... هي أم الكون والكون جنين هي طلع الروض نوراً وجنن هي نشر الورد طيب الياسمين	الموضوع (الفكرة) الشمس	
النص وكان فيهم أرنب لبيب..... أذهب جن صوفه التجريب	الموضوع (الفكرة) الأرنب	
النص ولم تر مثل العلم زائداً مقدماً..... له محمل خف وإن كان عاصماً وعلنا من قبله بمناظر..... لهونا بها حتى نسينا المطاعما	الموضوع (الفكرة) العلم	

١٣ بناء الخاتمة، إذا كانت المقدمة تحدد شعور جمهورك، فإن الخاتمة تحدد ما ستحتفظ به عقول جمهورك:



أي هذه الخيارات تفضل؟ ولماذا؟

تلخيص الموضوع في نقاط محددة؛ لأن هذا ادعى لاستيعاب الموضوع كاملاً.

- ١٤ (نشاط منزلي) لقد تدرّبت إلى الآن على مهارات بناء الخطبة، اختيار الموضوع وعنوانه - بناء المقدمة - اختيار أسلوب العرض المناسب لضمان الانتباه والفهم - بناء الخاتمة. والآن عد إلى الموضوع الذي خطّطت لأسلوب عرضه في النشاط الخامس، وبنيت مقدمته في النشاط التاسع. اكتبه كاملاً، واهتم بمراجعته وتنقيحه بحسب الموجهات التالية:

- ١ انتقاء الألفاظ: الدقة، التأثير، التأكيد.
- ٢ بلاغة الخطاب: الصور والتشبيهات والمقارنات.
- ٣ إضفاء المتعة: الطرفة، القصص، الأمثلة الواقعية، إثارة التفكير.
- ٤ صياغة جمل محكمة يمكن حفظها وتذكرها.
- ٥ الاستشهاد بالأدلة وأقوال العلماء والمشاهير.
- ٦ الإثبات المنطقي: التعليل، التعميم، التجزيء، القياس...
- ٧ التسلسل والتنظيم المنطقي.

قدّم موضوعك لزملائك واستمع لموضوعاتهم، حكموا موضوعاتكم في ضوء الموجهات السابقة، ثم رشحوا أفضل خمسة موضوعات للإلقاء في الإذاعة المدرسية.

- ١٥ استخدم هذه البطاقة في تقويم الخطبة اللاحقة، لاحظ أنها إحدى خطب الجمعة، وبالتالي لن يضطر الخطيب إلى إشعار المستمعين بما سيجنونه من فائدة جراء الاستماع، كما أنه ليس بحاجة إلى إثارة تفاعلهم ودمجهم بروح الموضوع.

بطاقة تقويم خطبة

ضع درجة من (٥) لكل مهارة مما يلي، ودون تعليقاتك التي تبرر درجتك.

التعليقات والملاحظات	الدرجة	المهارة
جذب الأسماع	5	جودة المقدمة: اشتغالها على المكونات الأساسية.
الإفهام	4	انتقاء الألفاظ: الدقة، التأثير، التأكيد.
تقريب الصورة	4	بلاغة الخطاب: الصور والتشبيهات والمقارنات.
ربطها بالواقع	3	إضفاء المتعة: الطرفة، القصص، الأمثلة الواقعية، إثارة التفكير.
غرس قيمة	5	صياغة جمل محكمة يمكن حفظها وتذكرها.
البرهان	5	الاستشهاد بالأدلة وأقوال العلماء والمشاهير.
تدريب	4	الإثبات المنطقي: التعليل، التعميم، التجزيء، القياس...
ترابط الموضوع	5	التسلسل والتنظيم المنطقي.
تلخيص	5	جودة الخاتمة: قدرتها على ترسيخ ما ورد في الموضوع من أفكار.

وسطية الإسلام

فضيلة الشيخ: عبدالرحمن السديس

من الحقائق والمسلمات عند ذوي البصائر والحجى أنه بقدر تمسك الأمم بمميزات الحضارية والتزام المجتمعات بثوابتها وخصائصها القيمية - بقدر ما تحقق الأمجاد التاريخية والعطاءات الإنسانية. ومن أجل النظر في جوانب عظمة هذا الدين الذي أكرمنا الله به وهدانا إليه نجد أن هناك سمة بارزة ظاهرة كانت سبباً في تبوؤ هذه الأمة مكانتها المرموقة بين الأمم، ومنحها مؤهلات القيادة والريادة للبشرية، ومقومات الشهادة على الناس كافة. إنها سمعة الاعتدال والوسطية التي تجلّي صور سماحة الإسلام، وتبرز محاسن هذا الدين ورعايته للمثل الأخلاقية العليا والقيم الإنسانية الكبرى، يقوم الحق تبارك وتعالى: ﴿وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا لِتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ وَيَكُونَ الرَّسُولُ عَلَيْكُمْ شَهِيدًا﴾ البقرة: ١٤٣.

ولما كان من الضرورة بمكان تحديد هذا المصطلح على ضوء المصادر الشرعية منعاً للخلط في المفاهيم واللبس في التصور، وحتى نقف على حقيقة الوسطية ومجالاتها؛ نُظهر الصورة المشرفة لسماحة هذا الدين، في الوقت الذي اشتدت فيه الحملة على الإسلام، ورُمي أتباعه بمصطلحات موهومة وألفاظ مغرضة لتشويه صورته والتنفير منه، تُصيِّداً لأخطاء بعض المنتسبين إليه، في زمن انقلبت فيه الحقائق، وانتكست فيه المقاييس، وبُلي بعض أهل الإسلام بمجانبة هذا المنهج الوضوء، فعاشوا حياة الإفراط أو التفريط، وسلكوا مسالك الغلو أو الجفاء، ودين الله وسط بين الغالي فيه والجافي عنه، والمنبت لا أرضاً قطع ولا ظهراً أبقى.

لقد عني علماء الإسلام ببيان حقيقة الوسطية الواردة في آية البقرة، وهي لا تخرج عن معنيين مشهورين يؤديان معنى واحداً: أولهما: (وسطاً) أي: خياراً عدلاً، ومنه قوله: ﴿قَالَ أَوْسَطُكُمْ﴾ القلم: ٢٨، وهو قول جمهور المفسرين، والذي رجحه الإمامان الحافظان ابن جرير وابن كثير رحمهما الله. والثاني: أنهم وسط بين طرفي الإفراط والتفريط، جاء هذا في سياق الامتنان على هذه الأمة المحمدية.

والوسطية منهج سلف هذه الأمة، يقول شيخ الإسلام ابن تيمية - رحمه الله - : «فإن الفرقة الناجية أهل السنة والجماعة يؤمنون بما أخبر الله به في كتابه من غير تحريف ولا تعطيل ولا تكييف ولا تمثيل، بل هم وسط في فرق الأمة، كما أن الأمة هي الوسط في الأمم»، ويقول الإمام العز بن عبد السلام - رحمه الله - : «وعلى الجملة فالأولى بالمرء ألا يأتي من أقواله وأعماله إلا بما فيه جلب مصلحة أو درء مفسدة، مع الاعتقاد المتوسط بين الغلو والتقصير». ويقول الإمام العلامة ابن القيم - رحمه الله - : «ما من أمر إلا وللشيطان فيه نزعتان: إما إلى غلو، وإما إلى تقصير، والحق وسط بين ذلك».

تتجلى وسطية الإسلام في مجالاته كلها، ففي مجال الاعتقاد جاء الإسلام وسطاً بين الملل، فلا إحد ولا وثنية، بل عبودية خالصة لله، وفي مجال العبادة مراعاة مقتضيات الفطرة والتناسق البديع بين متطلبات الروح والجسد، بلا غلو في التجرد الروحي، ولا في الارتكاس المادي، فلا رهبانية ولا مادية، بل تناسق واعتدال، على ضوء قول الحق تبارك وتعالى: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الْبَاقِيَ وَلَا تُسِكِّمْ يَدَكَ مِنَ الدُّنْيَا﴾ القصص: ٧٧، وفي مجال الأخلاق والسلوك مظهر من مظاهر الوسطية في هذا الدين، بين الجنوح إلى المثالية والواقعية، ووسطية تُركي المشاعر، وتُهدب الضمائر، وتسمو بالتفكير والشعور، وتوازن بين متطلبات الفرد والمجتمع، وأعمال العقل

والعاطفة، في تربية متوازنة، وتنسيق متسق بديع، على ضوء المنهج النبوي: «إن لنفسك عليك حقاً، ولأهلك عليك حقاً، ولجسدك عليك حقاً، ولربك عليك حقاً، فأعط كل ذي حق حقه» (خرجه أحمد ومسلم). وفي النظام الاقتصادي وازن الإسلام بين حرية الفرد والمجتمع، فيحترم الملكية الفردية ويقرها ويهذبها بحيث لا تضر بمصلحة المجتمع، فجاء الإسلام وسطاً بين رأسمالية ترعى الفرد على حساب الجماعة، واشتراكية تلغي حقوق الأفراد وتملكهم بحجة مصلحة الجماعة. وفي مجال الإنفاق تتحقق الوسطية في قول الحق تبارك وتعالى: ﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا﴾ الفرقان: ٦٧. وهكذا في مجال الحرية بين الفرد والمجتمع، حرية الرأي والفكر والسلوك وغيرها، جعل الإسلام ضوابط شرعية لهذه الحرية؛ بحيث تكون ضمن دائرة المشروع ومجانبة المحذور الممنوع. وفي النظام السياسي جاء الإسلام وسطاً بين النظم، مبيناً حقوق الراعي والرعية، حاضاً على العدل والقسط، معلياً قيم الحق والأمن والسلام والسمع والطاعة بالمعروف، مترسماً المنهج الشوري المتكامل، سابقاً شعارات الديمقراطيات المعاصرة إلى تحقيق منافع البلاد والعباد، في بعد عن الاضطراب والفوضى، محاذراً الدكتاتوريات في الحكم والاستبداد في الرأي: ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ﴾ آل عمران: ١٥٩.

وقصارى القول أن وسطية الإسلام شاملة جامعة لكل أمور الدين والدنيا والآخرة، بل إنها وجه من وجوه الإعجاز فيه وصلاحيته لكل زمان ومكان، وهذه الوسطية تعظم مسؤولية الأمة الإسلامية ودورها العالمي، فهي أمة الوسطية والشهادة على الناس ﴿لِنَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ﴾ البقرة: ١٤٣، شهادة تُصان فيها الحقوق، وتتحقق العدالة، وتُحفظ الكرامة، ويُبسط السلام، وتُبني الحضارة المعاصرة، بعد أن شقي العالم بألوان الصراعات، وأنهكت البشرية بأنواع من الصدمات، وتقاذفت الإنسانية أمواج من الأنظمة والأهواء، ومُرقت كياناتها في رحلة منهكة من الضياع، وهوة سحيقة من الفناء، وبُور عميقة من التيه والعدم، وذلك بسبب ألوان من الصلف والتطرف والآحادية في الرأي والشطط في الرؤى والمواقف، ولئن آل حال العالم إلى ما نراه اليوم من تسلط وصراع حضاري خطير فإن الأمل - بعد الله - في أمة الوسطية والاعتدال أن تكبو من عثرتها وتضيّق من غفلتها وتجتمع من شتاتها، بعد أن عانت طويلاً من جراء تجاوزات بعض أبنائها والمحسوبين عليها عن منهج الوسطية في مجالات عقدية وفكرية وسلوكية، بل وثقافية وإعلامية، وأصبح بعض أبنائها يقات على فتات موائد الغرب في لون من ألوان التطرف الفكري، يقابله ردود أفعال مخالفة في الرأي، معاكسة في الاتجاه، فربما سلكت مسالك التجاوز والشطط في تضخيم إعلامي مفضوح، حتى وُصم الإسلام بأخطاء هذا، وتقصير ذاك.

فيا من تصمون الإسلام بالتطرف والإرهاب، هذا هو الإسلام في وسطيته وسماحته ويسره واعتداله، فأين هذا من الحملات المسعورة عبر وسائل إعلامية مأجورة؟ أين هذه السماح من التطرف الصهيوني والصلف اليهودي الذي يبرز من خلال شلالات الدم المسلم المتدفق على ثرى فلسطين المجاهدة؟ أين هذه السماح من التطرف الهندوسي الوثني على ربي كشمير الصامدة؟ أين هذا التيسير من التطرف الإلحادي على أرض (كوسوفا) والشيشان المسلمة؟ أين هذا من المتلاعبين بالمصطلحات والألفاظ الذين أصبح عندهم المتطرف في قتل المسلمين وظلمهم وإرهابهم رجل أمن وسلام، والمظلومون المطالبون بحقوقهم الشرعية المقاومون للاحتلال ضد عقيدتهم وبلادهم ومن يساندهم في حملات إغاثية وتبرعات مادية وعينية، إن هؤلاء في نظرهم إرهابيون متطرفون في «شنشنة معروفة من أخزم»، والله المستعان.

أ مهارات تتعلق بطريقة إلقاء الخطبة، أي زملائك يجيد المهارات الإلقاءية التالية؟

اسم الزميل الذي يجيدها	التعريف والإيضاح	مهارات الإلقاء
	القدرة على مواجهة الجمهور دون خوف أو خجل.	الجرأة
	انسياب الألفاظ والأفكار مع فصاحة النطق، ومناسبة درجة الصوت.	الطلاقة
	الوقفات القصيرة في نهايات الجمل، والطويلة في نهاية الفكرة.	سلامة الوقفات
	تلوين الصوت للدلالة على نوع التركيب اللغوي (استفهام، تعجب، توكيد، سخرية، وعيد، تمن، أمر، نهي،... إلخ).	التنغيم
	تلوين طبقة الصوت ودرجته بما يعبر عن الانفعالات العاطفية التي يعبر عنها المتحدث (حزن، غضب، قلق، سعادة،... إلخ).	نقل العاطفة
	تعبيرات الوجه، الإشارات والإيماءات، الوضعيات، المسافة المكانية.	استخدام لغة الجسد

ب مهارات تتعلق بتفادي غضب المستمعين (إذا كنت بصدد فكرة أو رأي تعتقد أنه يثير الجمهور ضدك) فيمكنك اللجوء إلى أحد الأساليب التالية:

مثال على العبارة المناسبة	الإيضاح	الأسلوب
قل مثلاً: هذه فكرة مطروحة ولست أتبتها بالضرورة	افصل نفسك عن الفكرة أو الرأي	الفصل
إنني ضد...، إنني أؤمن ب.....	أبرز سماتك التي تنافي الفكرة، أو تؤيد ما تقوله	الدعم
(اسمحوا لي أن... أعبر... عن وجهة نظري... المخالفة لـ... ... نقولون...)	استأذن المستمعين للانحراف عن بعض المعايير الاجتماعية	طلب الإذن
قل مثلاً: قد تستغربون ولكن سأقدم الدليل القاطع	تحدث بلهجة الواثق	الثقة
...أمهلوني حتى... أنهي فكرتي... لو سمحتم... ...	اطلب تأجيل الحكم حتى تنهي الفكرة	طلب تأجيل الحكم
...أرجو... من جميع الحضور... قبول... أسفي... عن... هذا... ... السلوك... ...	اعتذر بصدق عن الخطأ أو الأثر السلبي للحديث	الاعتذار

ج) مهارات تتعلق بإشراك المستمعين وضمان تفاعلهم، ما مدى إجادتك لكل مهارة منها؟

المهارة	الإجراءات	مدى إجادتي لها
الاتصال البصري	وزع نظرك على المستمعين بالتساوي، اتصل أطول بالأكثر انتباهًا، الأكثر شرويًا.	
الحركة والإيماءات	استخدم حركة الجسد (الانحناء للأمام، التقدم، تعبيرات الوجه، هز الرأس...) لتلقي التغذية الراجعة من المستمعين.	
الأسئلة	اطرح أسئلة لإثارة التفكير، وتحفيز الانتباه، ولا تنتظر إجابتها من المستمعين.	
المرح	استخدم أسلوب الطرفة والحكاية، تبادل التعليقات مع المستمعين ولا تخرج عن الحدود.	
أساليب أخرى	وسائل العرض (الفيديو، الحاسب الآلي، الشفافيات) - فتح الحوار مع المستمعين - الحماس والحيوية الشخصية...	

١٧ لكل مهارة خطابية فائدتها:

فائدتها : .. المحافظة على انتباه المستمعين	المهارة الخطابية إقامة علاقة جيدة بالجمهور	
فائدتها : .. ضمان الفهم	المهارة الخطابية استخدام الوسائل والإيضاحات	
فائدتها : .. السيب الألفاظ والأفكار، مع جهازة الصوت، وفصاحة النطق	المهارة الخطابية الطلاقة	
فائدتها : .. عزو المعلومات إلى المصادر والمراجع	المهارة الخطابية الأمانة العلمية	

آفات اللسان

الشيخ: عبدالرحمن الداغستاني

يقول الله عز وجل: ﴿إِذْ يَنْفَخُ الْمَوتَقِيَانِ عَنِ الْيَمِينِ وَعَنِ الشِّمَالِ قَيْدًا ﴿٧﴾ مَا يَلْفُظُ مِنْ قَوْلٍ إِلَّا لَدَيْهِ رَقِيبٌ عَيْنِدٌ﴾ ق: ١٧-١٨، في هذه الآية تذكير للمؤمن برفابة الله عز وجل التي لا تتركه لحظة من اللحظات، ولا تغفل عنه في حال من الأحوال، حتى فيما يصدر عنه من أقوال وما يخرج من فمه من كلمات؛ كل قول محسوب له أو عليه، وكل كلمة مرصودة في سجل أعماله: ﴿مَا يَلْفُظُ مِنْ قَوْلٍ إِلَّا لَدَيْهِ رَقِيبٌ عَيْنِدٌ﴾ ق: ١٨، يسجل الملكان في الدنيا، ويوم القيامة ينكشف الحساب ويكون الجزاء.

روى الإمام أحمد والترمذي عن بلال بن الحارث رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «إن الرجل ليتكلم بالكلمة من رضوان الله تعالى ما يظن أن تبلغ ما بلغت يكتب الله عز وجل له بها رضوانه إلى يوم القيامة، وإن الرجل ليتكلم بالكلمة من سخط الله تعالى ما يظن أن تبلغ ما بلغت يكتب الله تعالى بها عليه سخطه إلى يوم يلقاه» ولذلك كان علقمة - رحمه الله - وهو أحد رواة هذا الحديث يقول: «كم من كلام قد منعني حديث بلال بن الحارث، فكان يمتنع عن كثير من الكلام؛ حتى لا يسجل عليه قول، أو ترصد عليه كلمة من اللغو الذي لا فائدة فيه: ﴿قَدْ أَفْلَحَ الْمُؤْمِنُونَ ﴿١﴾ الَّذِينَ هُمْ فِي صَلَاتِهِمْ خَاشِعُونَ ﴿٢﴾ وَالَّذِينَ هُمْ عَنِ اللَّغْوِ مُعْرِضُونَ﴾ المؤمنون: ١-٣، ومن هناك كان حرياً بالمسلم أن يضبط لسانه ويسائل نفسه قبل أن يتحدث عن جدوى الحديث وفائدته، فإن كان خيراً تكلم وإلا سكت. والسكون في هذه الحال عبادة يؤجر عليها، وصدق رسول الله صلى الله عليه وسلم إذ يقول: «ومن كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خيراً أو ليصمت» رواه البخاري ومسلم.

إن كثيراً من الأمراض التي تصيب العلاقات الاجتماعية من غيبة، ونميمة، وسب، وشتم، وقذف، وخصام، وكذب، وزور وغيرها... للسان فيها أكبر النصيب، وإذا سمح الإنسان للسانه أن يلغو في هذه الأعراض وغيرها كان عرضة للنهية التعيسة والإفلاس في الآخرة، وشتان بين إفلاس الدنيا وإفلاس الآخرة. روى الترمذي عن معاذ بن جبل رضي الله عنه قال: قلت: يا نبي الله، وأنا لمؤاخذون بما نتكلم به؟ فقال: «تكلمت أمك يا معاذ، وهل يكب الناس في النار على مناخرهم إلا حصائد ألسنتهم؟» أي جزاء ما تكلموا به من الحرام.

وبالمقابل فإن ضبط المؤمن لسانه ومحافظة عليه وسيلة لضمان الجنة بإذن الله، وهذا وعد رسول الله صلى الله عليه وسلم: «من يضمن لي ما بين لحييه (يعني لسانه) وما بين رجليه (يعني فرجه) أضمن له الجنة». أخرجه البخاري. لقد كان خوف السلف من آفات اللسان عظيماً، فهذا عبدالله بن مسعود رضي الله عنه يقول: «ما من شيء أحوج إلى طول سجن من لسان» وكان أبو الدرداء رضي الله عنه يقول: «أنصف أذنك من فيك، فإنما جعلت أذنان وفم واحد لتسمع أكثر مما تكلم به»، وقال عمر رضي الله عنه: «من كثر كلامه كثر سقطه، ومن كثر سقطه كثرت ذنوبه، ومن كثرت ذنوبه كانت النار أولى به»، وكان ابن عباس رضي الله عنه يأخذ بلسانه ويقول: «ويحك قل خيراً تغنم، واسكت عن سوء تسلم، وإلا فاعلم أنك ستندم».



أبها

غازي القصيبي

أنت أحلى من الخيال وأبهى
كنت أذكى شذاً وأنضراً وجهاً
كنت في حلمنا أرق وأشهى
جميعاً... فغارت الأرض منها
وهي تأبي... لأنها منه أزهى
وهي تأبي... لأنها منه أزهى
يتلقى سر المفاتن عنها
فنون... وجدت عشقك أدهى
خلت أن الوجود للحب ملهى
نشوة قبل يومها لم أذقها
من قوافل قفلت يا شعر كنها،

يا عروس الربا الجميلة أبها
كلما حركت النفوس جمالاً
وإذا ما ارتمت على الجفن حلم
أي أرض هذي التي شأقت الأرض
يحلم النجم أن يمس يديها
يحلم النجم أن يمس يديها
ويود الربيع لو عاد طفلاً
يا عروس الربا الحبيبة.. والعشق
حين مسّت عينك بالحب قلبي
غبت في لجة اخضرار... طوتني
ضحكت لي الشفاء... ضجت وروود



٢٠ تخير نصاً أدبياً (شعر، خطبة، قصة قصيرة، مقالة...) من إحدى الصحف أو المجلات أو الكتب أو من شبكة الإنترنت.. تدرب على إلقائه، وتأكد من سلامة ضبط أو آخر كلماته، ثم ألقه أمام زملائك. تذكر أن زملاءك سيقومون أداءك بحسب بطاقة التقويم المستخدمة في النشاط السابق.

٢١ مارس دور المعلم / المدرب

تخير إحدى المهارات التي تجيدها في أي مجال شئت: تجربة كيميائية أو فيزيائية، مهارة قرائية، مهارة تواصلية، إحدى مهارات الحاسب الآلي أو مهارات الرياضيات...، اجمع المعلومات حولها، وفكر في طريقة مبتكرة لعرضها، ثم قدمها لزملائك، ودرّبهم على أدائها خلال (١٥) دقيقة.

بطاقة تقويم إلقاء درس

قوم إلقاء زملائك، ضع لكل منهم درجة من (٥) تحت كل مهارة إلقائية، ثم اجمع الدرجات، وحدد الفائز.

الاسم..... الموضوع:.....		الدرجة	المجال	العنصر	المهارات
			بناء الرسالة	المقدمة	بيان أهمية الموضوع، تحديد المناسبة، تعدد الفوائد، بناء المصداقية، إثارة التفاعل.
				العرض	انتقاء المفردات، بلاغة الخطاب، إضفاء المتعة.
				الخاتمة	قدرتها على ترسيخ ما ورد في الموضوع من أفكار.
			الإلقاء	المنطقية	الأدلة، الحجج والبراهين، الاقتباسات التسلسل المنطقي.
					الجرأة، الطلاقة، سلامة الوقفات، التنعيم، نقل العاطفة، استخدام لغة الجسد، الاتصال البصري.

نشاطات الغلق والتلخيص



- ١ لقد استخدمنا مصطلح الخطبة أو الخطابة للدلالة على أي حديث مسترسل يلقيه المتحدث بحضور جمهور من المستمعين بناء على هذا المفهوم صنف المواقف التالية إلى مواقف منتمة وغير منتمة:
 - معلم يشرح الدرس لطلابه.
 - طبيب يصف لمريض حالته المرضية وكيفية استخدام الدواء.
 - مدير المدرسة يناقش أحد الطلاب حول مستواه الدراسي.
 - أحد الخبراء يقدم ورقة عمل في مؤتمر علمي.
 - رئيس دولة يلقي كلمة بلاده في أحد مؤتمرات القمة.
 - مذيع تلفزيوني يقرأ نشرة الأخبار.
- ٢ ارسم شكلاً أو جدولاً يلخص مهارات الخطابة والإلقاء، حاول ابتكار تصنيف جديد.



- ٣ في ضوء مهارات الخطابة والإلقاء، حدد الأسباب التي تجعل دروس بعض المعلمين مملة قليلة النفع.

القيام بالعمل بشكل روتيني دون الشعور بأهميته للنفس.
 عدم تنظيم الوقت والأعمال في جدول.
 بالإضافة إلى عدم ترك وقت للراحة والاسترخاء.
 ترك الاستفادة من الطرق الحديثة في الدرس والاعتماد على الطرق التقليدية.
 ضحالة ثقافة الخطيب أو المعلم.

٤ اكتب وصفاً إرشادية لصديق يطمح أن يكون خطيباً ناجحاً.

تحية إليك أيها الأخ الموفق يا من جعل الله لكلماتك أذاناً صاغية أخي الخطيب قبل أي شيء أوصيك أن تجدد نيتك وتتفقد إخلاصك حتى تكون لكلماتك وخطبك أثراً في قلوب الناس وإليك أخي الخطيب صفات الخطيب المؤثر، أو العوامل التي تجعل الخطيب نافعا لأمتة ولمجتمعه ولنفسه أولاً، وهي كالتالي:

أولاً: الشعور بالمسؤولية: يجب أن يشعر الخطيب بأنه صاحب رسالة يؤديها، ويقصد من خلالها وجه الله.

ثانياً: الموهبة: الخطابة فن، ولذا ينبغي لمن يتصدى لها أن يكون ذا موهبة، يثقلها بالعلوم والمعارف المختلفة، ذات الصلة الوثيقة بعلم الخطابة، فسعة الإطلاع خير معين للخطيب في أداء خطبته بقوة وتأثير.

ثالثاً: الرصيد العلمي والزراد الثقافي: وهذا أساس لا بد منه حتى يجد الناس عند الخطيب إجابة التساؤلات، هو العدة التي بها يعلم الخطيب الداعية الناس أحكام الشرع، ويبصرهم بحقائق الواقع، وبه أيضاً يكون الخطيب قادراً على الإقناع وتفنيده الشبهات، ومتقناً في العرض، ومبدعاً في التوعية والتوجيه.

٥ هل تشعر بحاجة إلى مزيد من التعلم؟

ما أعرفه سابقاً	ما تعلمته	ما أريد معرفته
صياغة الخطبة	حسن الاستشهاد	مطابقة الكلام لمقتضى الحال

اختبار بعدي



أولاً: خطط لموضوع إلقائي ترغب في تقديمه لجمهور من المستمعين.



ثانياً: في ضوء المكونات الأساسية للمقدمة الجيدة، اكتب موضوعك الذي خططته.

كيف تصبح متحدثاً بارعاً ومحاوراً جيداً:

المتحدث هو الشخص الذي يحمل الموضوع أو الفكرة التي يريد إلقاءها على أسماع أشخاص معينين. ولكي تكتمل معادلة المتحدث البارع وبعد إن تحدثنا عن المادة أو الموضوع الذي هو بمثابة الرسالة التي يراد إيصالها للمتلقى الآن سننضيء بعض الجوانب فيما يتعلق بالمرسل لهذا الخطاب.

أولاً: المعرفة:

بمعنى الإلمام بالموضوع المراد إلقائه. وقلنا أنه لا بد للمتحدث أن يكون ملماً بالموضوع الذي يريد أن يتحدث عنه لأننا نجد أن بعض المتحدثين يلقون حديثاً مستكملاً كافة الشروط والعناصر ولكنه قد يكون نقله حرفياً من متحدث آخر وجاء قدمه كما حفظه .. وهذا نراه أحياناً في بعض خطباء المساجد فإنه يحفظ خطبة لخطيب معروف ومشهور فيأتي شخص عادي ويحفظ الخطبة بشكل حرفي ويلقيها أمام الجمهور فيعجبون بها .. ولكن لرجاء شخص وسأل هذا الخطيب عن فكرة لم ترد في ثنايا الموضوع فإن الناقل سيقف حائراً عاجزاً .. أو أنه سيجيب بما يكشف جهله ونقصه!! ولذلك على المتحدث أن يكون مثقفاً بشكل عام وهو أن يعرف شيئاً عن كل شيء عن شيء. كأن يكون المتحدث يبحث ويتحدث في الدين فعليه أن يعرف ويعلم بكل شيء عن الدين ولكن عليه كذلك يعرف شيئاً عن السياسة والأدب والعلوم الطبيعية والاجتماعية والقانون وهكذا .. الأمر الآخر أن يكون مطلقاً وعارفاً للآراء المختلفة في الموضوع الذي هو بصدده وعارفاً وملماً للردود المقنعة للآراء المناقضة لوجهة نظره المطروحة. فإن هذا سيعطيه قوة في الإلقاء وقوة في الرد والمحااجة.

كفاية التواصل الشفهي



ثالثاً: استخدم الطريقة / القصص / المقارنات / الأمثلة الواقعية / الأسئلة المثيرة للتفكير.. لعرض أفكارك.

الأفكار	العرض

رابعاً: تخير أحد النصوص الأدبية (خطبة، مقالة، قصيدة، قصة) من أي مصدر شئت، اضبطها بالشكل، وتدرب على إلقائها، ثم ألقها أمام زملائك، وتذكر أن زملاءك سيقومون أداءك بحسب البطاقة التالية:

بطاقة تقويم إلقاء نص مقروء

قوم إلقاء زملائك، ضع لكل منهم درجة من (5) تحت كل مهارة إلقائية، ثم اجمع الدرجات وحدد الفائز.

الاسم	الجرأة والطلاقة	سلامة الضبط	سلامة الوقفات	التعبير الصوتي عن العواطف والانفعالات	استخدام الحركة الجسدية وتعبيرات الوجه	مجموع الدرجات

تقويم الأداء



أخي الطالب:

انتهيت الآن من دراسة الوحدة، وقمت بأداء عدد من النشاطات والاختبارات، قوّم ذاتك في الجدول التالي:

موضوعات الوحدة	نسبة الإتقان	أرغب في زيادة نسبة الإتقان	خطة مقترحة لزيادة نسبة الإتقان
بناء مقدمة الخطبة			
ضمان الفهم والانتباه			
إضفاء المتعة			
بناء الخاتمة			
مهارات الإلقاء			
مهارات تفعيل المستمعين			



المادة التعليمية المبرمجة (احجب الإجابة ، ثم اقرأ)



<p>المتحدث</p>	<p>مهارات الخطابة والإلقاء</p> <p>يقصد بالخطابة هنا كل حديث شفهي موجه إلى مجموعة من المستمعين كبيرة كانت أو صغيرة، وهي بهذا تشمل الخطبة المعروفة، والمحاضرة، والكلمات الافتتاحية والختامية، والأحاديث الإذاعية، والبيانات والتقارير الشفهية... وغيرها.</p> <p>أما الإلقاء فيقصد به الطريقة التي تنطق بها الجمل والعبارات، وما يصاحبها من تعبيرات جسدية وحركية، تساعد على إيضاح الفكرة ونقل الانفعالات العاطفية.</p> <p>إن الخطابة هي اتصال شفهي يكون (... ..) فيه شخصاً واحداً بينما يكون دور المستمعين التواصل منحصراً في الاستماع وقليل من الأسئلة أو المداخلات والتعقيبات.</p> <p>وستحدث عن مهارات الخطابة والإلقاء انطلاقاً من المحورين التاليين:</p> <p>مهارات بناء الخطبة - مهارات إلقاء الخطبة</p> <p>أولاً: مهارات بناء الخطبة:</p> <p>❖ اختيار موضوع الخطبة:</p> <p>(كفاءة المتحدث في الموضوع - ما لديه من جديد فيه، قيمة الموضوع الذاتية، أهميته للمستمع - المناسبة الداعية للحديث).</p> <p>❖ المقدمة الواعية:</p> <p>(بين علاقة الجمهور بالموضوع - عرف بالمناسبة - بين فوائد الموضوع - أشعرهم بحاجتهم لأفكار جديدة - كون علاقة جيدة بالجمهور - اعمل على دمجهم بروح الموضوع).</p> <p>❖ اختيار أسلوب العرض المناسب:</p> <p>أساليب العرض: قصصي - الأسئلة (مباشرة/ غيرية) - التسلسل (زمني، مكاني، عام/ خاص، العكس) - الوصفي - الطرفة - الأشياء المشتركة بين المتحدث وجمهوره كالتذكيرات مثلاً.</p> <p>❖ ضمان الفهم:</p> <p>(الدقة في انتقاء المفردات - اللجوء إلى التصوير والتشبيه - استخدام الإحصائيات - استخدام الشواهد وأقوال العلماء والأمثلة الواقعية - عمل التباين أو التضاد - ربط الأفكار بأشياء مألوفة).</p> <p>❖ ضمان الانتباه:</p> <p>(كن واثقاً فيما تقول - تجنب التكرار وكثرة استدعاء الأفكار - لا تطل في المقدمة - المس مشاعرهم وأمانتهم وتطلعاتهم - أثر تفكيرهم).</p> <p>❖ الخاتمة الجيدة:</p> <p>(اختر: تلخيص الموضوع في نقاط محددة - تسليط الضوء على الفكرة المحورية أو الأكثر أهمية في الموضوع - استخدام دليل أو قول يؤيد الأفكار الأساسية للموضوع - فتح مجال التفكير أمام المستمعين...).</p> <p>لقد عدنا ست مهارات أساسية لبناء الخطبة هي: اختيار الموضوع، المقدمة الواعية، اختيار أسلوب..... ضمان الفهم، ضمان..... الخاتمة الجيدة.</p>
<p>العرض / الانتباه</p>	

	<p>ثانياً: مهارات الإلقاء:</p> <p>❖ الجرأة: القدرة على مواجهة الجمهور دون خوف أو خجل.</p> <p>❖ الطلاقة: انسياب الألفاظ والأفكار، مع جهازة الصوت، وفصاحة النطق.</p> <p>❖ سلامة الوقفات: الوقفات القصيرة في نهايات الجمل، والطويلة في نهاية الفكرة.</p> <p>❖ التنغيم: تلوين الصوت للدلالة على نوع التركيب اللغوي (استفهام، تعجب، توكيد، سخرية، وعيد، تمن، أمر، نهي... إلخ).</p> <p>❖ نقل العاطفة: تلوين طبقة الصوت ودرجته بما يعبر عن الانفعالات العاطفية التي يعبر عنها المتحدث (حزن، غضب، قلق، سعادة... إلخ).</p> <p>❖ استخدام لغة الجسد: تعبيرات الوجه، الإشارات والإيماءات، الوضعيات، المسافة المكانية.</p> <p>تتعلق هذه المهارات جميعها بالمتحدث، وطريقته في الخطبة.</p> <p>عوامل مؤثرة في نجاح الخطبة:</p> <p>❖ الكفاية اللغوية والاتصالية:</p> <p>(مهارات بناء الخطبة، مهارات الإلقاء).</p> <p>❖ الضجة:</p> <p>(الضجة البيئية، الإعاقة العضوية، مشكلات المعنى، اللغة الفنية، الإبهام، المشكلات النحوية، الالتباس التنظيمي، الضجة الاجتماعية، الضجة النفسية).</p> <p>❖ السياق:</p> <p>- المادي المتعلق بالمكان - الزمني: (الوقت، موقع الرسالة من الرسائل في الموقف) - الاجتماعي/النفسي: (مكانة المشاركين، المعايير الثقافية والاجتماعية السائدة، درجة الرسمية في الموقف...).</p> <p>❖ التغذية الراجعة:</p> <p>من المستمعين: جواب، استفسار، استنكار، هز الرأس... من الذات: المتحدث يسمع حديثه ويدرك حركاته ومدى ملاءمتها - القدرة على الانتباه للتغذية الراجعة والاستجابة لها.</p> <p>❖ الخبرة المشتركة بين الطرفين في الموضوع:</p> <p>تكون الخطبة أكثر نجاحاً إذا كان المتحدث يتمتع بقدرة جيدة في بناء الخطبة ومهارات الإلقاء، وإذا كان الموقف الاتصالي خالياً من وكان السياق المادي والزمن والنفسي والاجتماعي مناسباً، وإذا توافرت التغذية الراجعة المناسبة، وتوافرت خبرة..... في الموضوع بين المتحدث والمستمعين.</p>
إلقاء	
الضحية مشتركة	



مهارات توقي استثارة المستمعين

إذا كنت بصدد فكرة أو رأي تعتقد أنه يثير الجمهور ضدك، فيمكنك اللجوء إلى أحد الأساليب التالية:

❖ الفصل:

أفضل نفسك عن الفكرة أو الرأي، قل مثلاً: هذه فكرة مطروحة وليست أتيناها بالضرورة.

❖ الدعم:

أبرز سماتك التي تنافي الفكرة أو تؤيد ما تقوله (إنني ضد... إنني أؤمن ب...)

❖ طلب الإذن:

استأذن المستمعين للانحراف عن بعض المعايير الاجتماعية (اسمحوا لي أن...).

❖ الثقة:

تحدث بلهجة الواثق، قل مثلاً: قد تستغربون ولكني سأقدم الدليل القاطع...

❖ طلب تأجيل الحكم:

اطلب تأجيل الحكم حتى تنهي الفكرة.

❖ الاعتذار:

اعتذر بصدق عن الخطأ أو الأثر السلبي للحديث، إن هذه الأساليب يمكنها أن تعينك على تجنب غضب الجمهور إذا كنت بصدد عرض..... أو رأي تعتقد أن الجمهور (يوافق/ لا يوافق) عليه.

فكرة
لا يوافق

مهارات المحافظة على تفاعل المستمعين

❖ الاتصال البصري:

وزع نظرك على المستمعين بالتساوي، اتصل أطول بالأكثر انتباهاً، والأكثر شروداً.

❖ الحركة والإيماءات:

استخدم حركة الجسد (الانحناء للأمام، التقدم، تعبيرات الوجه، هز الرأس...) لتلقي التغذية الراجعة من المستمعين.

❖ الأسئلة:

اطرح أسئلة لإثارة التفكير، وتحفيز الانتباه، ولا تنتظر إجابتها من المستمعين.

❖ المرح:

استخدم أسلوب الطرفة والحكاية، تبادل التعليقات مع المستمعين، ولا تخرج عن الحدود، إنه بإمكانك استخدام أساليب أخرى: منها: الوسائل والأدوات، وفتح الحوار مع المستمعين، وحيويتك الشخصية... إلخ، والهدف النهائي الذي تسعى إليه هو المحافظة على.....

انتباه
المستمعين