



فَرُّ الْآبِدَانِ

ماذا نفعل وكيف، كي تحصل على ما تريد؟

المتحدث الجيد

إذا طرح عليك سؤال هل أنت متحدث جيد؟



-

-

-

استبيان



يختلف الناس في قدراتهم على
التحدّث والتعبير عن آرائهم،
بين يديك اختبار أسس على
مبادئ علمية فاختر نفسك
وحاول أن تكتشف من أي
الأشخاص أنت وصحّح
أخطاءك بنفسك.

يرجى الإجابة عن الأسئلة الآتية بـ "نعم" أو "لا".

هل أنت متحدث جيد؟

يختلف الناس في قدراتهم على التحدث والتعبير عن آرائهم، بين يدك اختبار أسس على مبادئ علمية. فاختر نفسك وحاول أن تكتشف من أي الأشخاص أنت وصحح أخطاءك بنفسك. يرجى الإجابة عن الأسئلة الآتية بـ " نعم " أو " لا".

م	أسئلة الاختبار	نعم	لا
١.	هل تقوم بالتحضير الجيد والتخطيط السليم قبل التحدث مع الآخرين؟		
٢.	عند محادثتك للآخرين، هل تحدد فكرتك وما تريد أن تقوله ضمن نقاط؟		
٣.	هل تحاول أثناء حديثك مع الآخرين أن تتقي الكلمات المناسبة والمعبرة؟		
٤.	عند حديثك مع الناس (في اجتماع أو ندوة) هل تقرأ عليهم ما كتبتة في أوراق فقط من دون أي تعديل أو تحويل منك يناسب الموقف؟		
٥.	هل تتحدث مع الناس بالسرعة التي تناسبهم؟		
٦.	هل تستخدم عبارات مفهومة وتشرح المصطلحات التي قد يصعب على الآخرين فهمها؟		
٧.	هل تغير من نغمة صوتك، حسب طبيعة الحديث، للتأثير في الآخرين؟		
٨.	إذا سألك أحد الحاضرين سؤالاً محرجاً أو سؤالاً بسيطاً جداً، أو سؤالاً تكرر من قبل، هل تجيب عنه؟		
٩.	عند حديثك مع الناس؛ هل تنظر إليهم جميعاً؟		
١٠.	هل رغبتك في التحدث والاسترسال في الكلام تشغلك عن الإصغاء التام للآخرين؟		
١١.	هل تستخدم لغة الجسم في التعبير عن أفكارك ومشاعرك؟		
١٢.	هل تمتدح الآخرين مندون مبالغة؟		
١٣.	هل تستخدم الفكاهات بحساب و عندما يستدعي الحديث ذلك؟		

		١٤. هل تقاطع المتحدث قبل استكمال كلامه؟
		١٥. هل تتفوه بكلمات مؤذية في الرد على من أساء إليك؟
		١٦. هل تراعي الوقت المحدد للحديث وتختصر في الكلام؟
		١٧. عند إنهاء الحديث هل تلخص للحاضرين النقاط الرئيسية التي تناولتها؟
		١٨. إذا ضحك الحاضرون على موقف أو سلوك ما، هل تسخر منذ لك؟
		١٩. إذا ساعدك أحد الحاضرين في شيء ما، هل تشكره على ذلك؟
		٢٠. إذا اختلف أحد الحاضرين معك في الرأي، هل تناقشه باهتمام؟
		٢١. هل تتقيد بلبسك بحيث تبدو أنيقاً أمام الآخرين؟
		٢٢. هل تتحدث مع الناس بكبر وعدم تواضع؟
		٢٣. في نهاية الاجتماع أو المقابلة، هل تصافح الحاضرين وتلقي السلام عليهم؟
		٢٤. هل تمتدح نفسك كثيراً أمام الناس؟
		المجموع

تعليمات الحل :

1. أعط لنفسك درجة واحدة عن كل سؤال في حالة الإجابة بـ " نعم " ما عدا الأسئلة ٤ ، ١٠ ، ١٤ ، ١٥ ، ١٨ ، ٢٢ ، ٢٤ ، فأعط لنفسك درجة واحدة في حالة الإجابة بـ " لا " .

2. إجمع جميع درجاتك عن جميع الأسئلة.

والآن اعرف نفسك:

أ . إذا حصلت على ١٧ درجة فأكثر، فأنت متحدث لبق بشكل كبير، وناجح في القدرة على الاتصال بالآخرين لأن قدرتك هذه تتغير تبعا للمناسبة وللشخص الذي تحدثه وللموقف الذي يواجهك، لديك صفات عدة جعلت منك شخصا مؤثرا عندما يتحدث مع الآخرين، وخطيبا ممتازا في الاجتماعات والندوات واللقاءات .

ب . إذا حصلت ما بين ٩ - ١٦ درجة فأنت متحدث لبق بدرجة متوسطة تراعي بعض قواعد التحدث مع الناس، ولا تراعي البعض الآخر، حاول أن تتفاعل بشكل جيد مع الورشة حتى تتعرف إلى هذه القواعد بشكل أكثر .

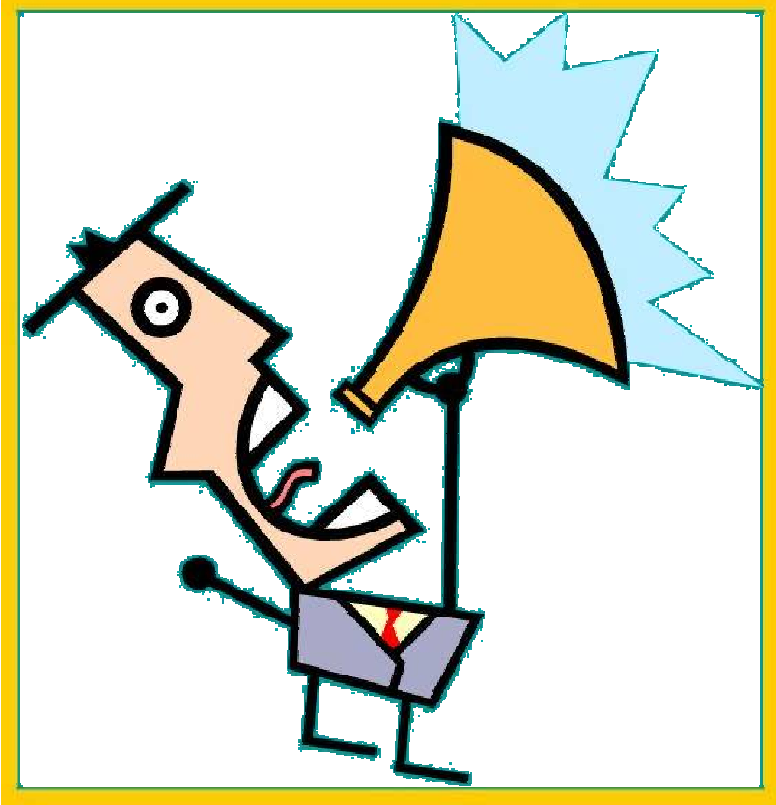
ج . إذا حصلت على ٨ درجات فأقل، فأنت متحدث غير لبق، لا تجيد الاتصال مع الآخرين، وبخاصة عندما يكونون في شكل جمعي، حديثك غالبا غير مؤثر وغير جذاب لدى الآخرين. حاول أن تكون أكثر هدوءا ولا تهتم كثيرا بحكم الآخرين على طريقة كلامك. ثق في نفسك و أعد نفسك في البداية للحوار وستجد أن قدرتك تتطور تدريجيا.

تمرين

تذكر أحد المتحدثين الذين
ترغب في التحدث معهم ،
أو الإنصات إليهم ،
وتذكر ما هي أبرز
سماته؟



صفات المتحدث اللبق



١- الموضوعية

٢- الصدق والإخلاص

٣- الوضوح

٤- الدقة

٥- الحماس مع الاتزان الانفعالي

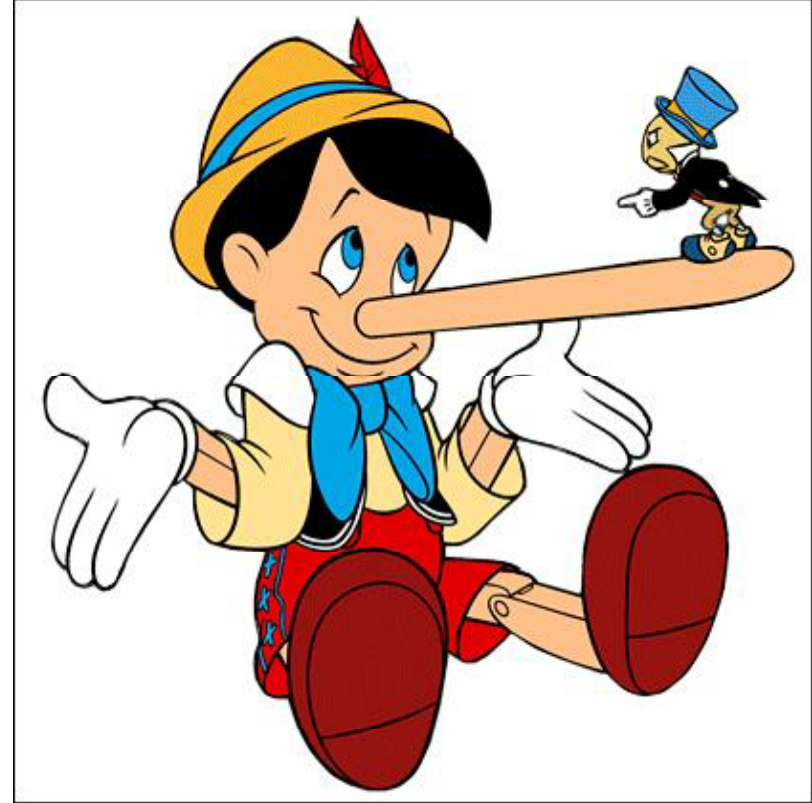
٦- المظهر

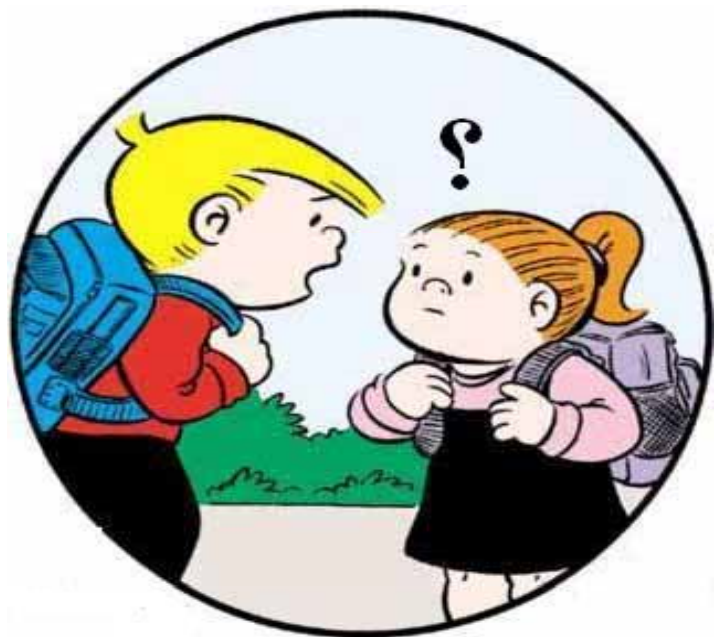
١- الموضوعية : عدم التحيز والعدالة فى الحكم
على الأشياء.



٢. الصدق والاخلاص

- الصدق والإيمان بما يتحدث عنه يجعل صوت المتحدث يفيض بالمشاعر والعواطف....





٣. الموضوع: اختيار
الأفكار وتنظيمها
والتدليل
والاستشهاد على
ما يقول.

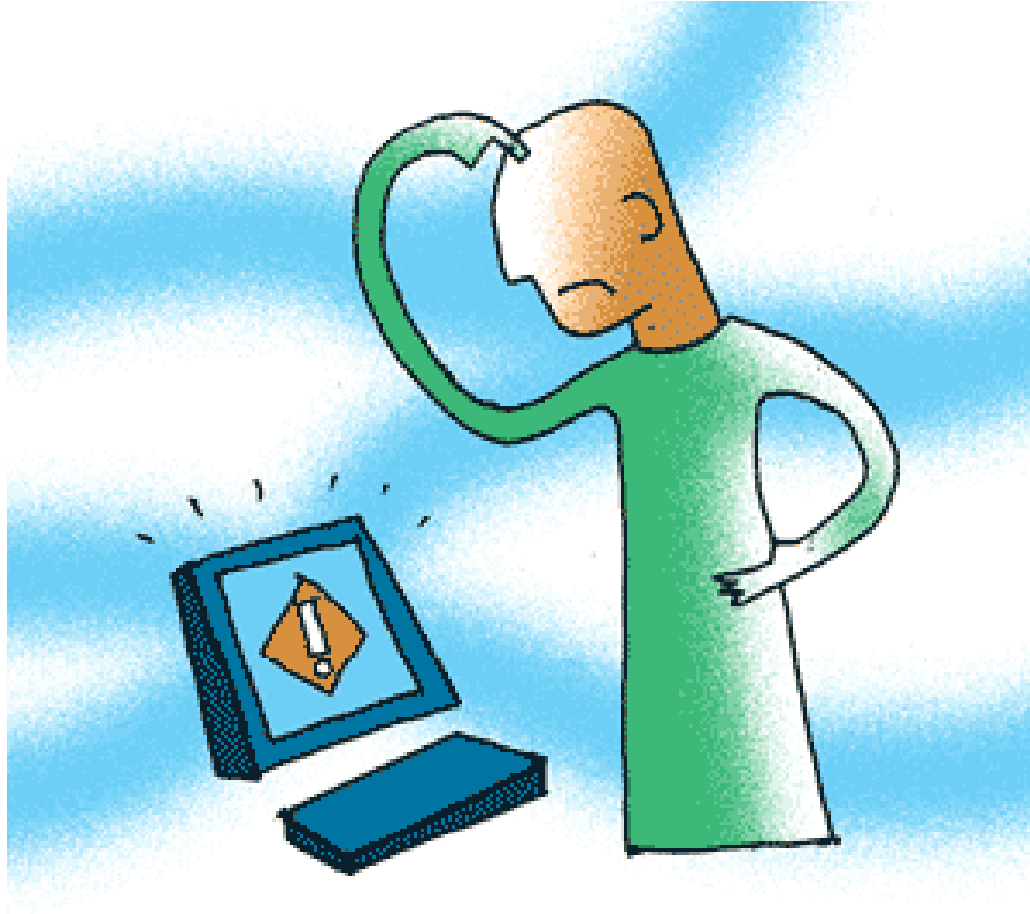
٤. الدقة

- قصد المعنى واستخدام الأرقام دليل على الدقة والاستشهاد برأي الخبراء يعطي مصداقية لدى المستمعين.



5. الحماس مع الاتزان الانفعالي:

على المتحدث إظهار انفعاله بالقدر الذي يتناسب مع الموقف وعليه أن يكون متحكماً في انفعالاته واثقاً بنفسه.



٦- المظهر :

بلا خوف ولا رهبة
وحسن المظهر العام
من النظافة والأناقة
الشخصية ، والملبس
والمظهر المناسب
مفاتيح إلى قلب
مستمعك.



مفهوم التحدّث



التحدّث عملية فسيولوجية وعقلية تتضمن نقل المعتقدات والمشاعر والأحاسيس والخبرات والمعلومات والمعارف والأفكار والآراء ووجهات النظر... من المتحدث إلى الآخرين (المستمعين أو المخاطبين) نقلاً يقع منهم موقع القبول والفهم والتفاعل والاستجابة مع طلاقة وانسياب في النطق وصحة في التعبير وسلامة في الأداء.

خصائص فن التحدّث

١- أنه عملية تفكير

٢- أنه عملية بنائية فعالة

٣- أنه عملية نفسية

٤- أنه عملية لغوية

٥- أنه عملية صوتية

٦- أنه فن له مجموعة من المؤشرات السلوكية الدالة عليه والقابلة للقياس قياساً موضوعياً

١. أنه عملية تفكير: هذا التفكير يتطلب من المتحدث أن يكون لديه ما يقوله للمستمع، ومن ثم يجب أن يحدّد التصورات العقلية العامة لهذه الأفكار ويرتبها ترتيباً منطقياً.

٢- أنه عملية بنائية فعّالة: المتحدّث هنا يقوم
ببناء المعنى أولاً، ثم يقوم بعد ذلك
باختيار الأوعية اللغويّة والصوتية الناقلة
لهذا المعنى.

٣- أن التحدث عملية نفسية: الباعث للتحدث حالات لا نلاحظها مباشرة من السلوك الصادر، ولكن نستنتجها من خلال المظهر العام للسلوك، فقد يكون هذا الدافع داخليا مثل الشعور بالألم أو بالفرح، أو بالتفاؤل، وقد يكون خارجياً مثل حدث الآخر للمتكلم على التحدث أو التوضيح.

٤- أن التحدث عملية لغوية: قوامها صب
التطورات العامة التي يريد المتحدث
إبلاغها إلى المستمعين في قوالب لغوية
صحيحة المعنى والمبنى.

هـ- أن التحدث عملية صوتية: الكتابة في أي لغة تعجز بطبيعتها عن تسجيل جملة الظواهر، والوظائف النطقية العامة، كالنبر والتنغيم، في حالات الاستفهام والنفي، والإنكار، والتعجب، والتحسر، وهي وظائف ذات دلالة مباشرة في الحديث اللغوي (الصوت).

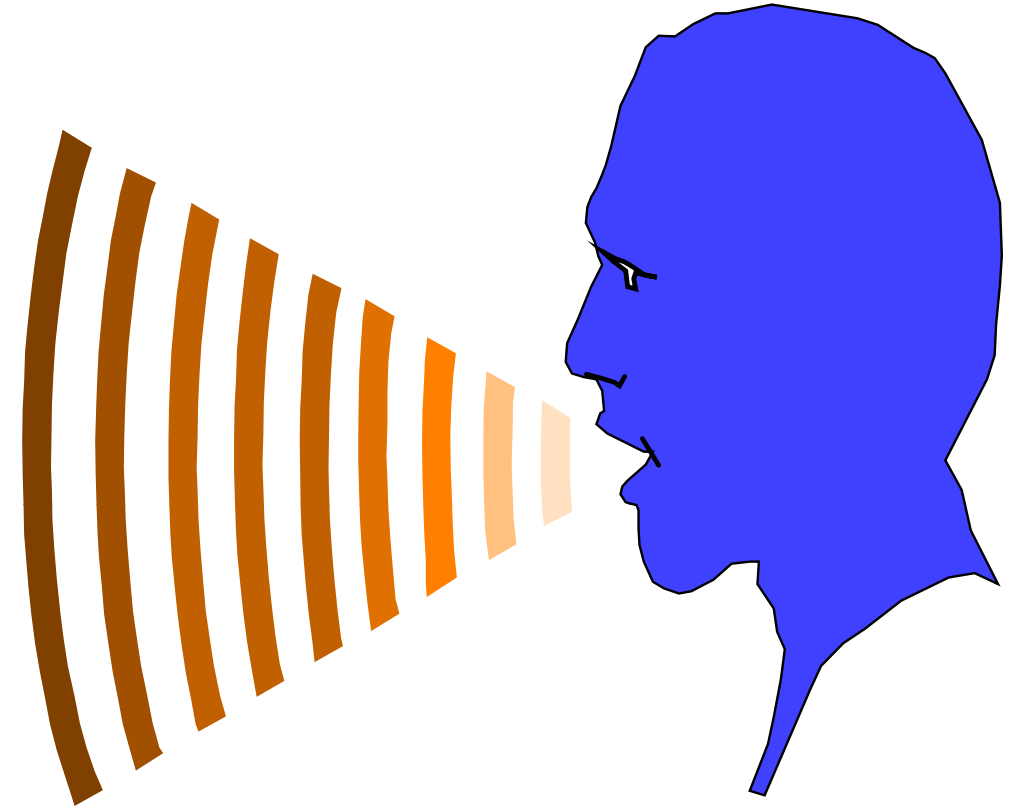
٦- من هذه المؤشرات ما يلي:

- ينطق كلماته بوضوح.
- ينطق الأصوات المتشابهة والمتجاورة نطقاً صحيحاً.
- يتحدث دون تردد أو خوف.
- ينوع في نبرات الصوت وفقاً للمعاني.
- يعبر بحركاته وإشاراته وإيماءاته عن معانيه.
- يتحدث متمثلاً المعنى الذي يريده.
- يراعي شأن المستمعين و خلفيتهم المعرفية حول الموضوع.
- يوظف فنية الصمت توظيفاً سليماً.
- يوظف القواعد النحوية توظيفاً جيداً.

أهمية التحدّث

تمرين

دراسة حالة



دراسة حالة

اعتدى ابن البيك سليم على أرض أبي غسان فقرر المواجهة ولجأ إلى عدّة وسائل إلى أن وصلت النوبة أن تدخل كبير البلدة فعقد لذلك اجتماعا دعا إليه الشهود وكبراء البلد.

علم جار أبو غسان بالقضية فزاره وطلب منه أن يسمح له بالحديث عنه في محضر الكبير قائلا له: "إنت يمكن ما تقدر تدافع عن حَقك وأنا معود على هالأمر من زمان". فرفض أبو غسان ذلك وأصرّ أنّه لا بدّ وأن يدافع عن حقه بنفسه.

حضر الجميع وأقفل الباب وطلب الكبير من كل خصم أن يتحدث بما لديه. مبتدئا بأبي غسان لأنه الأكبر سنًا ولكن رهبة الموقف أخذت أبو غسان فهو لم يعتد الحديث أمام الجميع فشعر بالضعف والخوف من أن تضيع أرضه فارتجّ لسانه ووقف عاجزًا أمامهم فخانتته أفاظه، وتلاشت جملة، حاول أن يتكلم ولكن صوته اختفى، فهنا تدخل ابن البيك ووقف منتفضا منتصرا: " شفتو جنابكم إنو الحق إلي ولو كان معو حق كان دافع عن حقو".

الأسئلة:

- ما هو تقييمك لهذه الحالة؟
- لماذا لم يستطع تحصيل حقه؟
- ماذا كان ينبغي أن يفعل؟
- على المجموعة كتابة أربع عبارات تبين فيها أهمية التحدّث على الصعيدين الفردي والاجتماعي؟

يصلح للمتعلّم وللأميّ

أول وأكبر وسيلة للتفاهم

يساعد في إقناع الآخرين

يُنمّي لدى المتحدثّ مهارات التفكير وسرعة البديهة

وسيلة الوصول إلى الجنة والخلاص من النار

عنصر أساسي للتعلم

يعكس مستوى ثقافة المتحدث

يساعد المتحدثّ على التكيف مع المجتمع

يتيح للمتحدث فرص التدريب على المناقشة

المراء
مخبوء
تحت

لحسانه

الإمام علي أمير
المؤمنين (عليه السلام)



إنَّه لیس (مجرّد کلام)



کلامک هو أنت

إن طريقة كلامك وحديثك مع الآخرين هي :

- التي تحدّد نظرة الناس إليك ومركزك الاجتماعي.

- الوسيلة الأكثر أهمية التي يتم تقييمك على أساسها.

- أساس التواصل بينك وبين الآخرين.

- الأداة الأساسية للجاذبية والإقناع.





ملاحظة هامة:

اللجاجة في الحديث

وعدم الدقة في التعبير

يترتب عليه فوات الفرص وضياع الفائدة.



آداب الحديث

١- تقوى الله:

“... فليتق الله العبد ولينظر ما يقول”.

٢- العلم بما يقول:

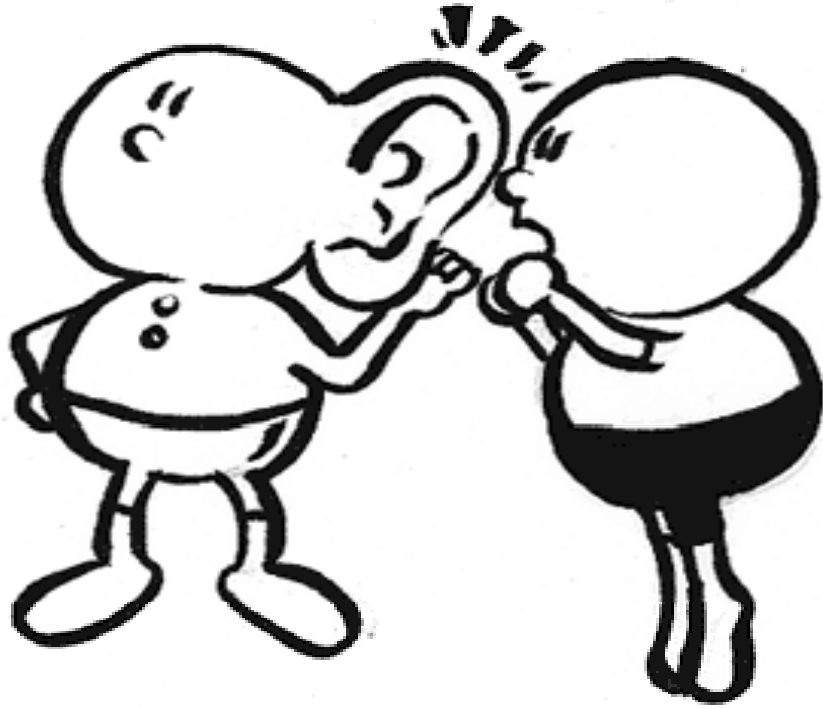
فليتق الله امرؤ وليعلم ما يقول.

٣- الصدق:

رُوي عن الرسول الأكرم (صلى الله عليه وآله): "لا تنظروا إلى كثرة صلاتهم وصومهم وكثرة الحج والمعروف وطننتهم بالليل، **ولكن انظروا إلى صدق الحديث وأداء الأمانة**"

٥- ترك اللغو:

قَدْ أَفْلَحَ الْمُؤْمِنُونَ (١) الَّذِينَ هُمْ فِي صَلَاتِهِمْ خَاشِعُونَ
(٢) وَالَّذِينَ هُمْ عَنِ اللَّغْوِ مُعْرِضُونَ (٣)



٤. ترك الغيبة والنميمة والظن:

قال تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ
بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ)

٦- ترك الفضول والتكلم بلجاجة

عن النبي (ص) قال: يا أبا ذر اترك فضول الكلام، وحسبك من الكلام ما تبلغ به حاجتك

٧- ترك الهدر والثرثرة:

عنه (ص)، قال: " إن أبغضكم إلي **الثرثرون** المتضيقون المتشدقون".

١- خفض الصوت عند الحديث.

يقول الله سبحانه { وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ } وَأَغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ
إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ {

٩- ترك القول القبيح:

ورد عن الإمام الصادق (ع): "قولوا للناس حسنا واحفظوا
أسنتكم وكفوها عن الفضول وقبيح القول".

فنون الحديث اللبق مع الآخرين

تمرين



١- حدِّد الوجوه التي تتفاعل مع حديثك

٢- ملِّ بجسمك إلى الأمام اتجاه هؤلاء المستمعين

المنصتين لك

٣- اجعل صوتك موافقا لما تقول ولا تلتزم في حديثك

أبدأً بنبرة صوت ثابتة

٤- أمزج حديثك دائما بخفة الظلِّ وروح السَّماحة

والابتسامة

٥- كن قويا في حديثك

٦- اجعل حديثك يستحق الاستماع

٧- راقب دائماً علامات الملل إن وجدت بين المستمعين إليك

٨- تحدث دائماً بلغة المستمعين وطبقاً لثقافة أغلبهم

٩- اعرف ما يريد أن يسمعه منك المستمع واعترف على هذه النعمة

١٠- اجعل لحديثك هدفاً محدداً

أنواع المتحدثين وأهدافهم

خلال خمس دقائق حاول أن تكتشف أهداف كل من الشخصيات التالية

العدواني

المتساهل

المخادع

المقنع

الصامت

المنكر

الأصمّ

العدواني: الذي يتحدث معك أو
يجيبك بلهجة الأمر المتسلط
بكلماته الجافة والجازمة.

المخادع: الذي يعطيك من حلو
الكلام المنمق ذي المعاني المبطنة
ويكون في حديثه كالحية الرقطاء
التي تنتظر الوقت المناسب لتقتل
ضحيتها.

المتساهل: يجاريك في الحديث
مهما كان نوعه واتجاهه
للتقرب إليك ولكسب ثقتك.

الصامت: الذي يقيّدك ويحيّرُك
بصمته وهو يتحاشى الاشتراك
في أبسط الأحاديث

المقنع: الذي يتكلم بطريفة
تضلك مع أفكارك ولا
يجعلك تعرف أين أنت من
الحديث فتعجز عن الإجابة

الأصم: الذي لا يكرّس وقتاً
لسماعك ولا يبالي بأرائك، تظنّ
أنه يسامعك ليقاطعك في
منتصف حديثك معلقاً بشيء لا
يتمّ لموضوعك بأي صلة.

المنكر: الذي يرفض الإقرار بوجود
مشكلة، قد يتشاجر معك وينكر
بعد لحظات وجود أي خلاف،
يخالفك الرأي في كثير من
الأمر، وقد يكذب عليك ليسرّ
على نفسه.



قواعد السلامة أثناء الحديث

تحدّث أقل

ابتسم

تجنّب النقاش والجدال

أظهر اهتمامك

لا تدعي امتلاك الحقيقة المطلقة

أصغ باهتمام

استمع أكثر

استخدم العبارات الرقيقة

اسمح للآخرين أن ينتحلوا أفكارك

استدرجه لقول "نعم"

اعترف بالخطأ

انظر إليه

قل "لا أعرف"

لا تسخر

دعه يتكلم

دعه ينقذ ماء وجهه

تكلم بأيجابية

لا تتعامى عن حقائق معلومة

لا تكرر

ماذا بشأن هذا التمرين هل
تعلم ما هو المطلوب منا؟

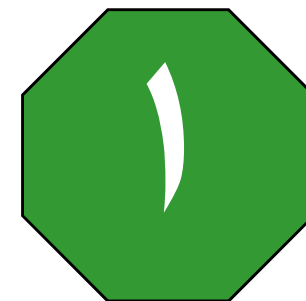
علينا أن نتذكر أكبر عدد ممكن من
القواعد الي عرضت الآن أمامنا.



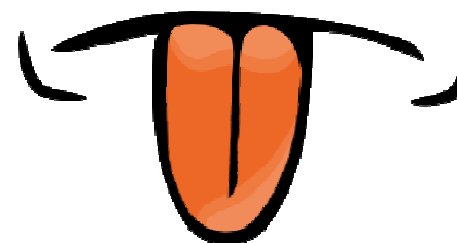
قواعد السلامة:

إليك بعض القواعد التي تساعدك
بوجه عام على إقامة حديث جيد
مع الأفراد والمجموعات:

تحدث أقل واستمع أكثر وأصغ باهتمام

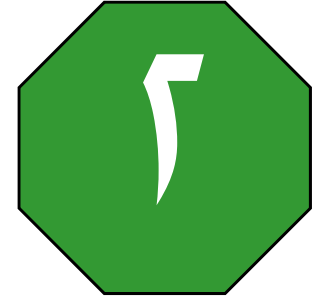


٢/٣



١/٣

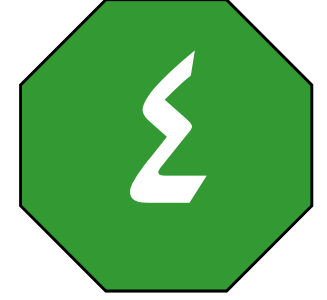
تجنب النقاش والجدال



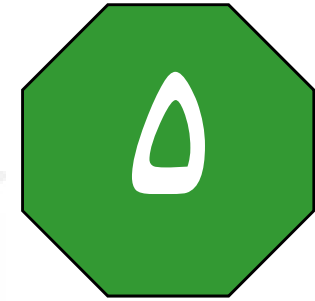
عدم ادعاء امتلاك الحقيقة المطلقة



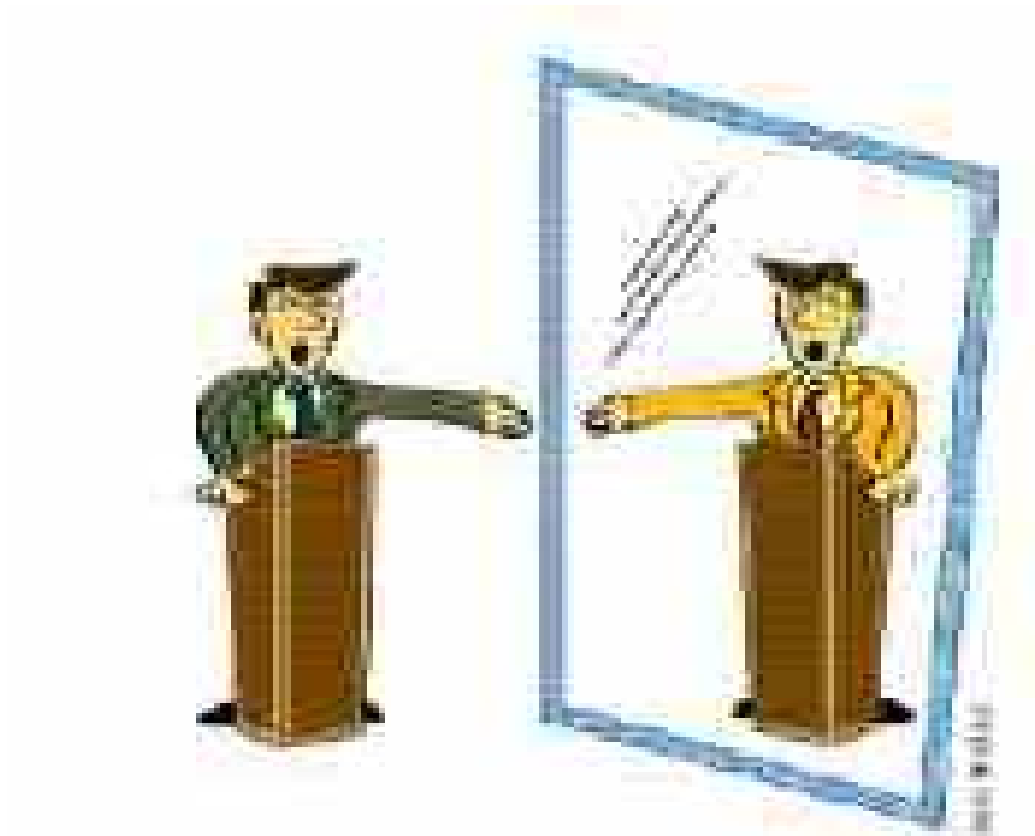
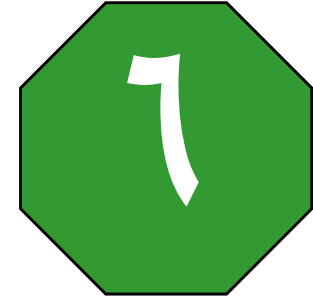
إستخدم العبارات الرقيقة



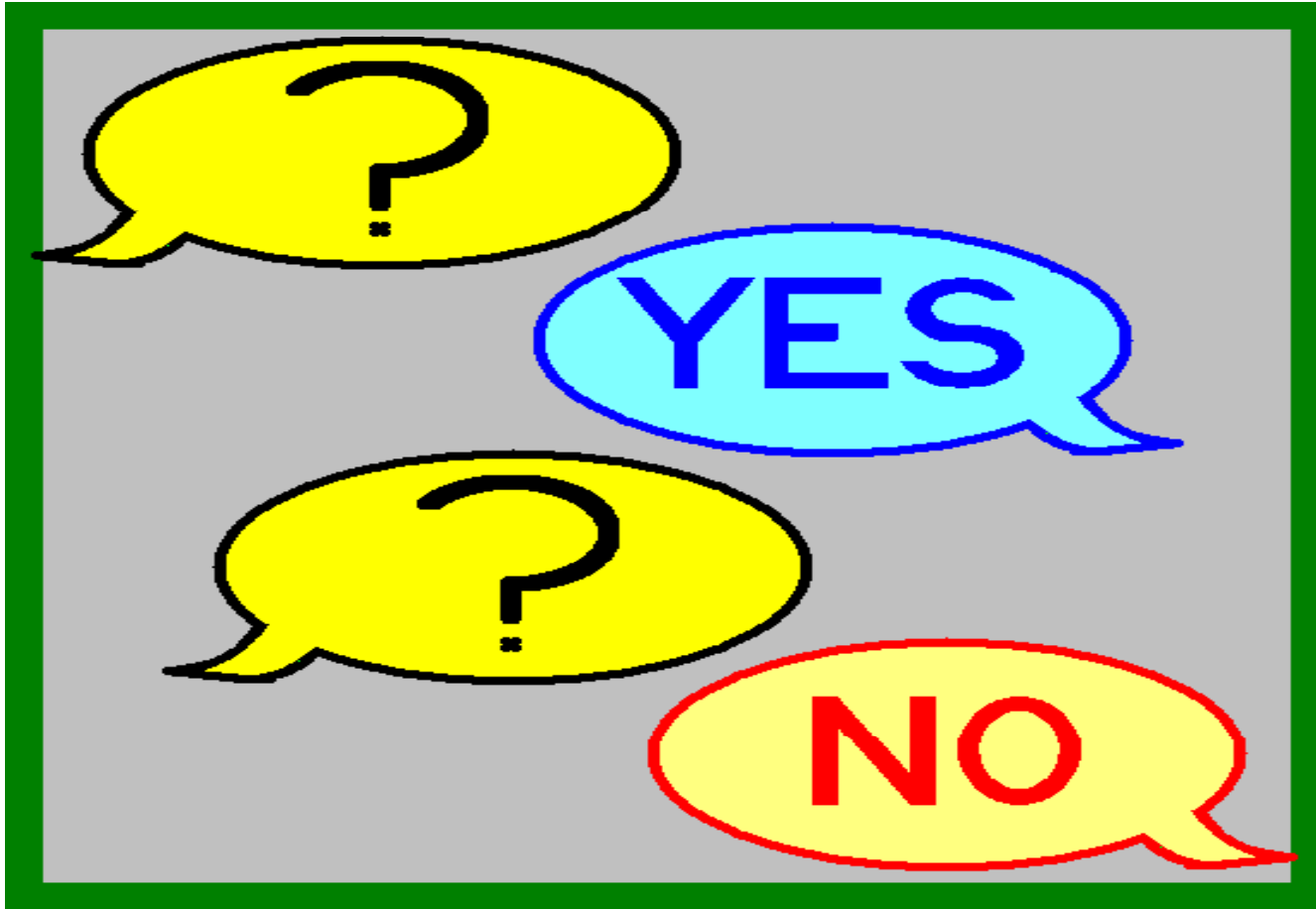
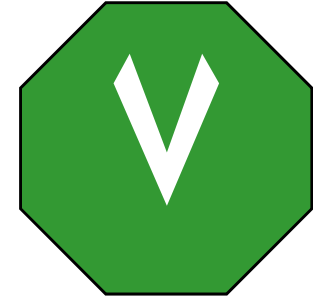
اسمح للآخرين أن ينتطوا أفكارك

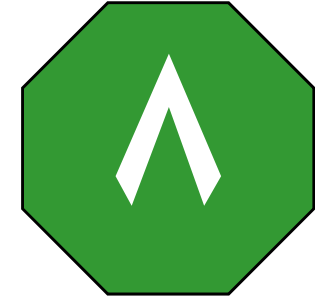


اعترف بأخطائك ولا تحاول التبرير



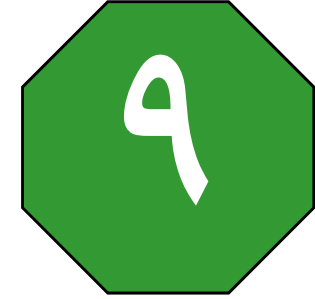
استدريج الطرف الآخر لكلمة (نعم)





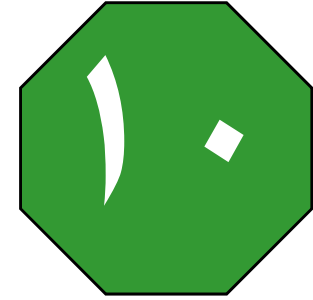
لا تقف ما ليس لك به علم

أظهر اهتمامك بالآخرين

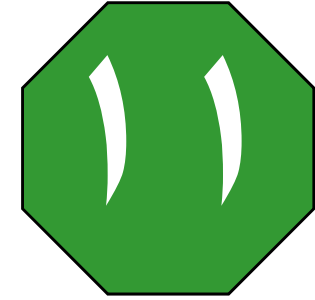


الدليل الأول لتطوير الذات
مهارات إقناع | مهارات استماع

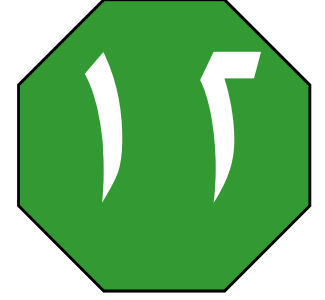
أرسم على وجهك ابتسامة



أ نظر إلى وجه محدثك جيدا



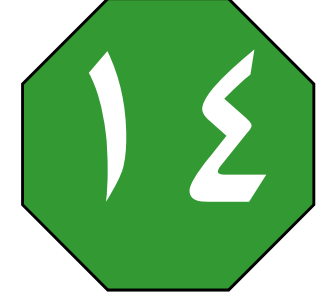
لا تحتكر الحديث لنفسك واترك فرصة للآخر
ولا تقاطعه أثناء حديثه



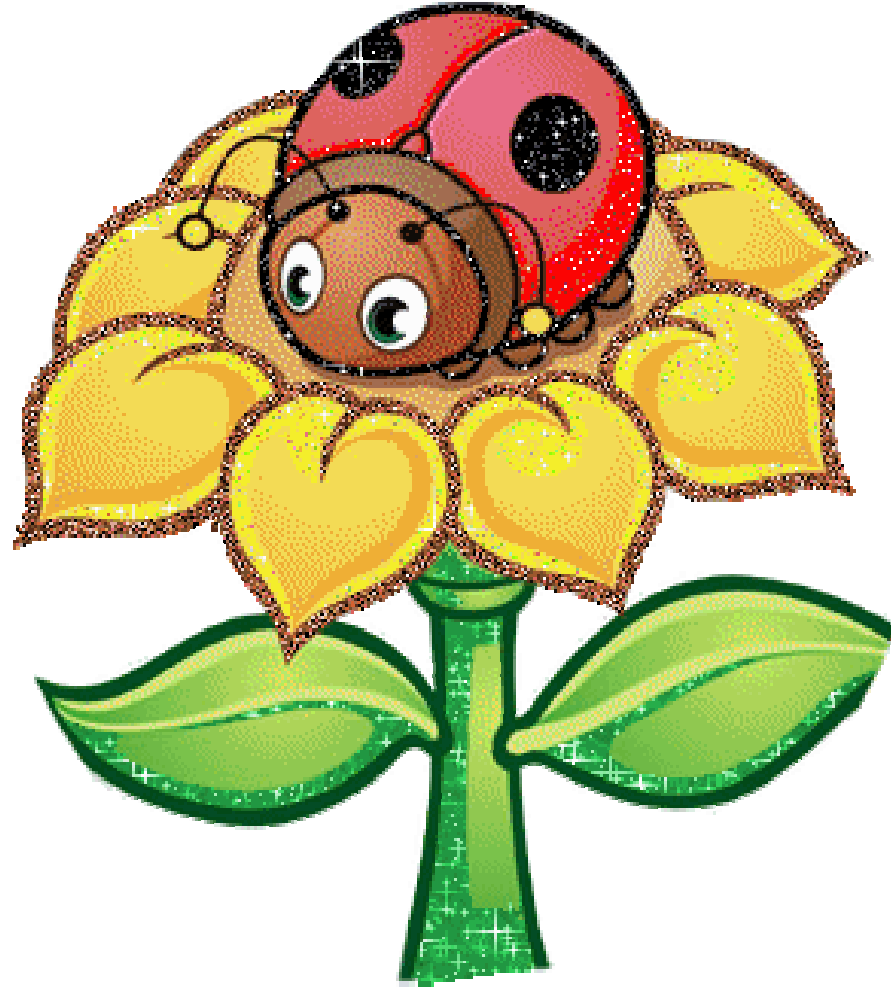
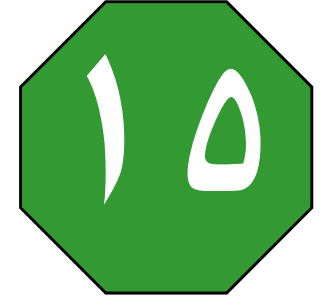
أعط الفرصة للآخر لينقذ ماء وجهه



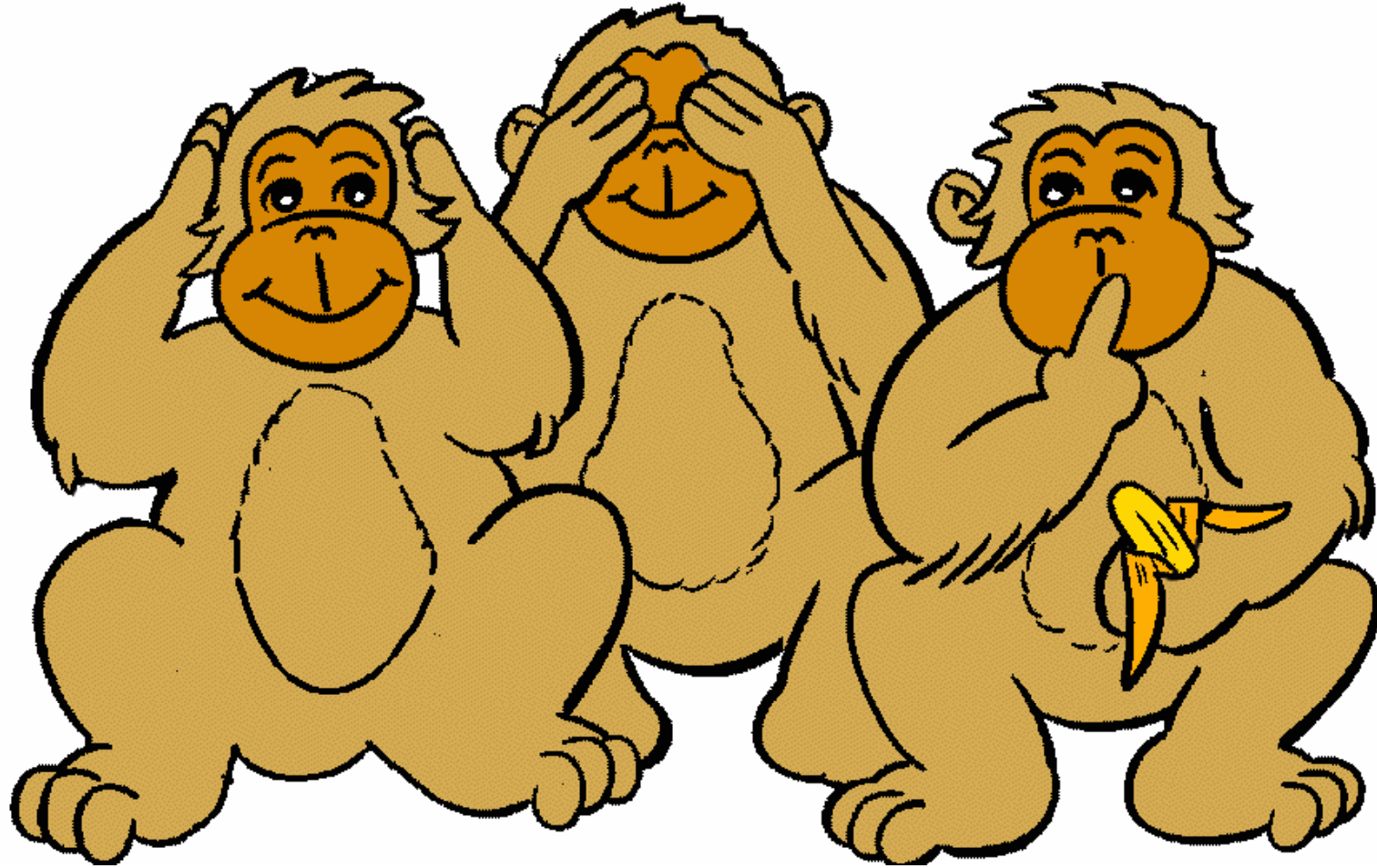
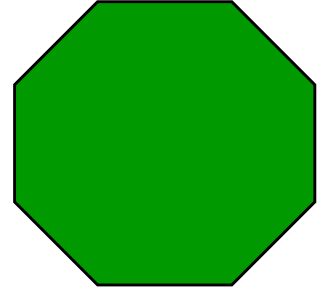
لا داعي للمزاح مع الأشخاص الجديّون



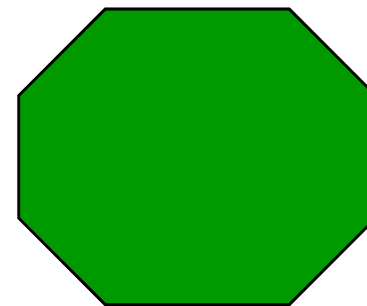
ضمّن كلامك مفردات إيجابية



لا تتعامى عن حقائق معلومة للجميع



لا تسترسل في التفاصيل والتكرار



خطط لحديثك...

١- الاستشارة:

قال أحد العلماء: ... وذلك من أجل أن شهوة النفوس
للكلام كثيرة والمحافظة عن آفاته عسيرة...

ما هو تعليقك على هذا الكلام؟



في لحظة معينة ولمثير داخلي أو خارجي تجد نفسك
مضطراً للكلام فهل تلجأ للكلام مباشرة لتفريغ حالة
التوتر التي خلقها المثير أم تنتظر؟

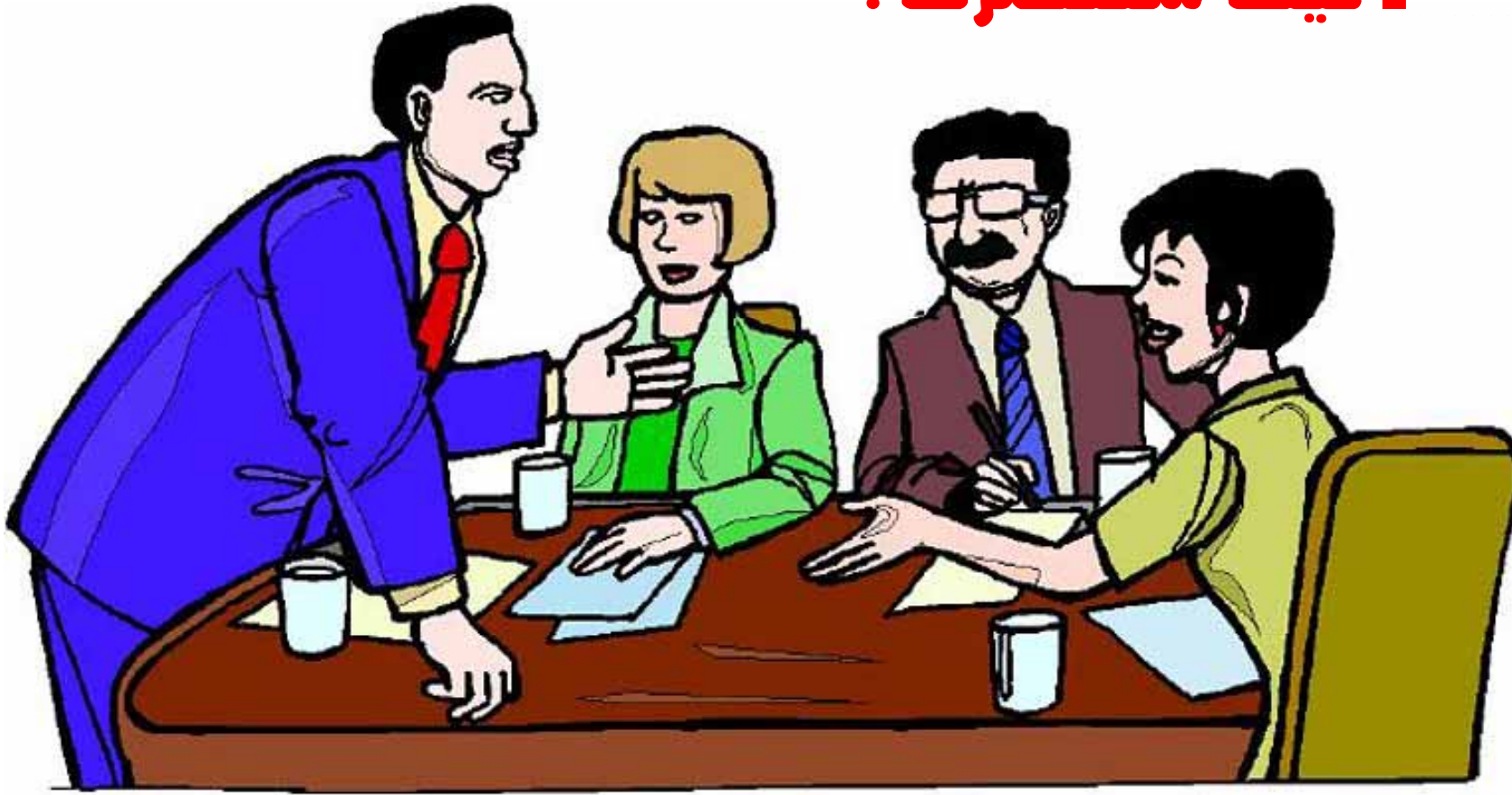


تمرين:

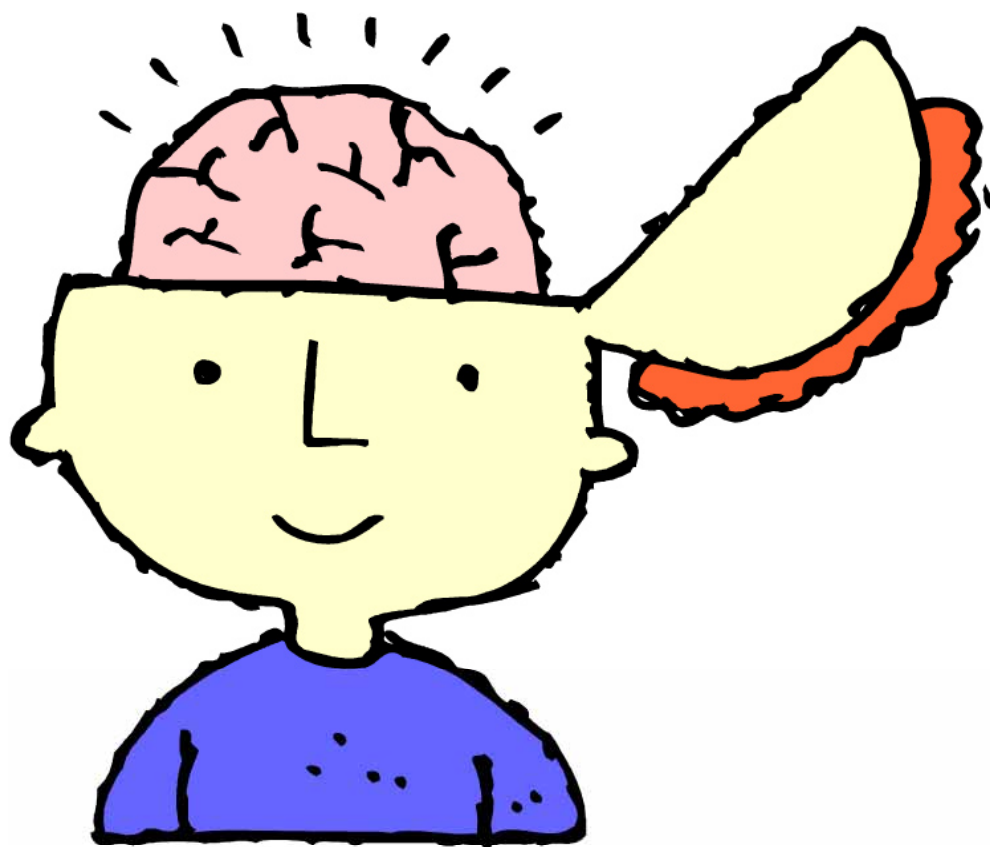
تخيل نفسك في اجتماع وتحدث أحدهم بكلام لم يقنعك ولديك ردّ جاهز لإبطال كلامه.

- ما هي الحال التي ستسيطر عليك؟

- كيف ستتصرف؟



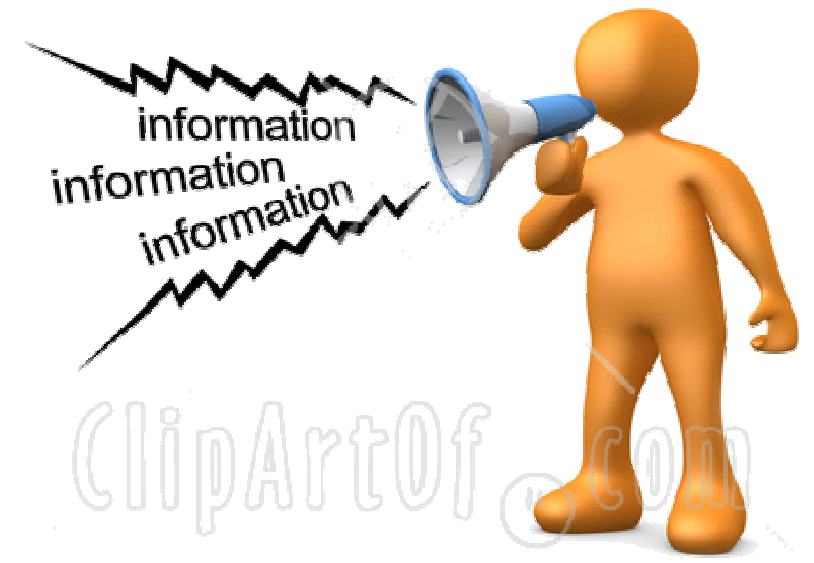
٢- التفكير:



المرء مخبوء تحت
لسانه، فزن كلامك
واعرضه على العقل، فإن
كان لله وفي الله
فتكلم به، وإن كان
غير ذلك فالسكوت
أولى.



الإمام علي أمير المؤمنين (عليه السلام)



ما هي القواعد التي حدّدها الإمام (عليه السلام) للتحدّث؟

- ١- حدّد هدفك من الكلام والفائدة منه.
- ٢- فكّر بمضمون كلامك وبالأثار المترتبة عليه.

عن أمير المؤمنين (عليه السلام) - في وصيته لمحمد بن الحنفية - قال : وما خلق الله عز وجل شيئاً أحسن من الكلام ولا أقبح منه، بالكلام ابيضت الوجوه وبالكلام اسودت الوجوه، اعلم أن الكلام في وثاقتك ما لم تتكلم به فإذا تكلمت به صرت في وثاقه ، فاخزن لسانك كما تخزن ذهبك وورقك ، فإن اللسان كلب عقور ، فإن أنت خليتة ، عقر ، ...

٣. الإعداد

- الإعداد الجيد لموضوع الحديث... فهو خير مصادر الثقة.
- تحديد الجهة وتكوين فكرة مسبقة عن الشخص الذي ستتحدث إليه.



عن رسول الله: إن عيسى بن مريم عليه
السلام قام في بني إسرائيل فقال: يا
بني إسرائيل **لا تحدثوا بالحكمة
الجهال فتظلموها، ولا تمنعوها أهلها
فتظلموهم.**

٤. الصياغة:

صمم رسالتك بما يتناسب مع المستمعين.
جهز مواد مساعدة تدعم حديثك.



5. النطق:

الآن أصبح بإمكانك أن توجه حديثك لجليسك أو لمخاطبك فقد اكتملت كل العناصر ولم يبق إلا النطق ولكن لا تنسى أن هناك صفات وسمات عليك أن تراعيها عند النطق نتعرف عليها لاحقاً في هذه الورشة.



عن أبي ذر، عن النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) - في وصيته له - قال : يا أبا ذر الذاكِر في الغافلِين كالمقاتل في الضارين في سبيل الله ، يا أبا ذر الجليس الصالح خير من الوحدة ، والوحدة خير من جليس السوء وإملاء الخير خير من السكوت ، والسكوت خير من إملاء الشر . **يا أبا ذر اترك فضول الكلام ، وحسبك من الكلام ما تبلغ به حاجتك** ، يا أبا ذر كفى بالمرء كذبا أن يحدث بكل ما سمع ، يا أبا ذر ، إنه ما من شئ أحق بطول السجن من اللسان ، يا أبا ذر إن الله عند لسان كل قائل : **فليتق الله امرء وليعلم ما يقول** .



**مسؤول ليس لديه مهارة التحدث،
ما هي العقبات التي يمكن أن تواجهه؟**

إقرأ و تأمل

إن مهارة وقدرة المسؤول على الإلقاء
والتحدث هي جوهر وروح عمله، ومن
خلالها يستطيع أن يكون أكثر إقناعاً لما
يقدمه من أفكار ومهارات وهي المهارة
الأساسية لممارسته فن إصدار الأوامر
والردّ على المنتقدين، وتغيير القناعات
وتحفيز القدرات.



تطبيقات ورشة مهارة التحدّث

تمرين

أولاً - كيف تصدر الأوامر لتنفيذ؟

ثانياً. كيف تردُّ على منتقديك بلباقة؟

ثالثا- كيف تقنع الآخرين بأرائك؟

رابعاً- كيف تحفّز القدرات؟

تذكر أنه إذا أردت أن تكون متحدثًا لبقًا ،
عليك أن تكون في نفس الوقت مستمعًا جيدًا ،
فالاستماع جزء من الحديث ، وعليك ألا
تقاطع أحد في حديثه وهو ما يزيد احترام
الناس لك .



تمرین

اختر متحدثا
تعتبره لبقا

شكرا لكم

النهائية