

مهارات الإلقاء والتقديم
وإعداد العروض الفنية
الوحدة الثانية - الجزء الأول

مقدمة :

إن مهارات الإلقاء والقدرة على عرض الأفكار وتوصيلها للآخرين تعد من أهم متطلبات وعوامل نجاح الأفراد ، بل أنها أصبحت مطلباً هاماً وأساسياً للحصول على الوظيفة المتميزة ، وعقد الصفقات الناجحة وكذلك القدرة على التفاوض والحوار الفعال .

تعد مهارات الإلقاء إحدى مهارات التحدث المهمة التي تستوجب إعداداً جيداً من قبل الشخص المتحدث ، وتهدف إلى التأثير على الحضور واستمالاته وإقناعه بالموضوع المراد .

ويمكن تعريف المهارة : بأنها القدرة على تنفيذ أمر ما بدرجة إتقان مقبولة وتحدد درجة الإتقان المقبولة تبعاً للمستوى التعليمي للمتعلم ، والمهارة أمر تراكمي تبدأ بمهارات بسيطة وتبنى عليها مهارات أخرى وهي تحتاج لأمرين :

- ١- معرفة نظرية
- ٢- تدريب عملي

• مفهوم مهارة الإلقاء :

فن ومهارة مواجهة ومشاهدة الحضور ، حيث يهتم الإلقاء والعرض الفعال بعدد من العناصر والمهارات المهمة الأساسية التي يجب على الفرد إتقانها لجعل العرض أكثر تشويقاً وجاذبية للحضور.

• أهمية الإلقاء :

١. أنه يساعد في نجاحك الأكاديمي: فإذا نظرت إلى مفردات وكلمات أي مقال أو كتاب مثل : تحليل ، بحث ، تنظيم ، إعداد ، تقديم ، وهي المهارات التي يستخدمها المتحدث في ترتيب وإلقاء محاضراته ، وهي أيضاً مهارات مهمة ستساعدك في دراساتك الأكاديمية ، وبنفس الوقت ستساهم في نجاحك المهني.

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

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

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

أساسيات الملقى الجيد :

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

١. العلم .
٢. القدوة الحسنة .
٣. الاعداد الجيد.
٤. الاستماع الجيد.
٥. المهارة اللغوية.
٦. فن إيصال المعلومة.
٧. مراعاة الحضور.
٨. الثقة بالنفس.
٩. الصدق.

العلم :

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

الاعداد الجيد :

وهو ما يسمى بالتحضير حيث أن الإعداد المسبق للمادة يساعد الملقى على أن يكون قريبا من أجزاء موضوعه وأن يعرف كيف يبدأ وكيف ينتهي.

فن إيصال المعلومة وإدارة الوقت :

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

المهارة اللغوية :

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

الثقة بالنفس :

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

الصدق :

وهو من الصفات المهمة لأن صدقها المشاعر وأمانة النقل ودقة المعلومة والإجابة بصدق ،أمور مهمة لا بد من توافرها لدى الملقى .

مراعاة الحضور :

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

• الاستماع الجيد :

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

• القدوة الحسنة :

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

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

لاتنه عن خلق وتأتي بمثله عار عليك إذا فعلت عظيم

ابدأ بنفسك فاتهما عن غيرها فإذا انتهت عنه فأنت حكيم

• المحور الثاني : مراحل مهارة الإلقاء الجيد

وللقيام بالإلقاء شكل جيد ينبغي أن يطبق الفرد المراحل التالية :

١. مرحلة الإلقاء .
٢. مرحلة ما قبل الإلقاء .
٣. مرحلة التدريب المسبق على الإلقاء .

أولاً : مرحلة التدريب المسبق على الإلقاء :

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

• ثانياً : مرحلة لحظات ما قبل الإلقاء :

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

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

حقوق نسخ وطباعة هذا الملف محفوظة .

لا يجوز للمكتبات أو مراكز النسخ الطباعة دون الحصول على إذن من الناشر

لطلب الحصول عن هذا الاذن يرجى الاستفسار من الحساب الخاص بتويتر @e7sas_ud أو من صاحب موقع منتديات كوفي كوب

• ثالثاً : مرحلة الالتقاء :

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

أ- تعبيرات الوجه:

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

ب- وضع الجسم والحركة :

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

ج- الملبس والمظهر :

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

د- النظر بالعينين :

- انظر بحركة عين بطيئة ، ولا تنظر بالتفاتات مفاجئة .
- اذا كنت خائفا فانظر الى جباه المستمعين وليس الى عيونهم .
- انظر الى الحضور جميعهم ولا تركز على بعضهم .
- اشعر كل واحد من الحضور كأنك تتحدث اليه شخصيا .

هـ- الصوت و التنوع الصوتي :

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

و- الوقفات:

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

ي- الذات الطبيعية:

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

أ- المرح والفكاهة:

- استخدام الطرفة لكسر حاجز الملل وشدة انتباه الحضور.
- تأكد من مناسبة الطرفة للموقف.
- ابتعد عن الفكاهة التي تحتوي على اهانة أي شخص من المستمعين.
- قدم الطرفة بأسلوبك الخاص وليس تقليداً للآخرين.
- قدم الطرفة المختصرة والسهلة و الجديدة التي لا تحتاج لشرح.

الجنون هو أن تفعل نفس الشيء مرة بعد أخرى وتتوقع نتائج مختلفة

E7sas