

تمهيد: إنَّ ممَّا يلفت الانتباه في هذا العصر تنوع أساليب الدعاة في الدَّعوة إلى الله، إلَّا أن إلقاء المحاضرات والدروس والخطب والكلمات يبقى من أكثر الأساليب استخدامًا، ولذا فإن الإمام بفرِّ الإلقاء الجيد وطرقة وأساليبه؛ صار ضروريًا ليكون إلقاءهم أكثر جاذبية، وتكون كلماتهم أوقع في القلوب، فتؤتي أكلها كلَّ حينٍ بإذن ربِّها، لذا؛ وفيما يلي نتعرف على فن الإلقاء وأنواعه وطرق التأثير:

أولاً: تعريف الإلقاء وأنواعه: تعتبر كل محادثة بين اثنين فأكثر نوعٌ من أنواع الإلقاء، ولقد صُنِّفَ الإلقاء إلى ثلاثة أنواع:

1- فرديٌّ؛ أي: تتحدَّث مع شخص واحد فقط.

2- لمجموعة صغيرة، كما هو الحال في الدُّروس المنهجية في المدارس والمساجد ونحوها.

3- لمجموعة كبيرة، كما هو الحال في الخطب والمحاضرات العامة ونحوها.

ولعل ما يهتُنُّنا هو النوع الثاني والثالث؛ لكونهما يمثِّلان جلَّ مجالات الإلقاء المنظم، ولأنَّ القصور غالبًا ما يقع فيهما دون سواهما.

ثانياً: مجالات الإلقاء: إن مجالات الإلقاء كثيرةٌ جدًّا ويصعب حصرها، ولعل من أبرز أمثلتها: خطبة الجمعة، والدروس المنهجية؛ سواء في المدارس أو في المساجد، والمحاضرات العامة على تنوع موضوعاتها، والمواعظ، والمناسبات العامة، والاحتفالات، والمؤتمرات، والبرامج الإذاعية والتلفزيونية... وغيرها.

ثالثاً: عناصر الإلقاء: كل عملية إلقاء لابدَّ لها من ستة عناصر أو أركان، ينبغي مراعاتها إذا ما أُريدَ لها النجاح، وهذه العناصر هي:-

1- المصدر: وهو الملقِّي، فلا بدَّ أن يُلِمَّ بقواعد الإلقاء؛ ليكون إلقاءه مؤثراً.

2- المستقبِل: وهو المستمع؛ فلا بدَّ من التعرُّف على صفاته الشخصية؛ كعمره، ومستواه العلمي، ومستواه المعيشي، وعاداته وتقاليده وغيرها، وذلك لاختيار ما يناسبه من المواضيع، ومن طرق ووسائل وأساليب الإلقاء.

3- الرِّسالة: وهي الموضوع؛ فلا بد من إتقان تحضيره، ومراعاة كونه مناسباً للمستمعين وضمن دائرة اهتماماتهم.

4- القناة: وهي وسائل وأساليب الإلقاء، وأعني بها: الطبق الذي سيُقدَّم به الإلقاء، فقد يكون عن طريق إلقاء محاضرة من جانب واحد فقط، وقد يكون على شكل حلقة نقاش، يشارك فيها المستمعون بأرائهم ومقترحاتهم وأسئلتهم، وقد تُستخدم فيه (السَّبورة) أو عارضة الشرائح أو الشفافيات أو (الفيديو)، أو غيرها، وذلك لضمان فاعلية الإلقاء واستفادة المستمعين.

5- استجابة الجمهور: وأعني بها مدى استفادة الجمهور من الموضوع الذي أُلقيَ عليهم، إذ إن العناصر السابقة مهما كان الاهتمام بها ومهما رُوِّعيت؛ فإنه لا يكون لها أدنى فائدة إذا لم يَنْتُج عنها استفادة المستمعين، لذا كان لابدَّ من التأكد من استجابة الجمهور،

وذلك عن طريق فتح المجال لأسئلتهم، وإلقاء الأسئلة عليهم، واستقبال أجوبتهم، أو عن طريق الأسئلة المكتوبة؛ كالاختبار في نهاية الدرس أو بعد مجموعة من الدروس أو المحاضرات ... ونحو ذلك.

6- المؤثرات الخارجية: كضيق المكان، وحرارة الجو، وضعف الإضاءة، وكثرة الضوضاء الخارجية ... ونحوه، فلو أنّ جميع العناصر السابقة قد رُوِّعِيَتْ بدقّةٍ إلاّ أن مكان الدرس أو المحاضرة كان شديد الحرارة لتعطّل أجهزة التكييف - مثلاً - فإنّ المتوقّع هو عدم استفادة المستمعين، لذا كان من المهمّ جدًّا التأكّد من عدم وجود أي مؤثرات خارجية تؤثر سلبيًا على عملية الإلقاء.

وسنعرض في هذه الرسالة للعنصر الأول بشيءٍ من التفصيل، ولبقية العناصر بشكلٍ مُجْمَل.

رابعاً: أهداف الإلقاء: لا بدّ لكلِّ عملٍ من هدف وإلا كان هذا العمل فاشلاً، يتخبّط فيه صاحبه يميناً ويسرّةً ولا يصل إلى شيء، ولا بدّ لهذا الهدف من أن يكون واضحاً يمكن تحقيقه. وبشكل عام؛ فإن أهداف الإلقاء لا تخرج عن هذه الأهداف العامة التالية:-

1- زيادة العلم والمعرفة: مثال ذلك أن تُلقِي محاضرةً للتّعريف ببلد معيّن أو إنسان معيّن أو مبدأ معيّن ... أو نحو ذلك.

2- تعزيز وجهات النّظر السليمة: مثال ذلك أن تُلقِي محاضرةً على جمعٍ من المسلمين المصلّين عن فضائل الصّلاة؛ لتزيدهم محبّةً للصّلاة وتمسكاً بها.

3- تغيير وجهات النّظر الخاطئة: مثال ذلك أن تُلقِي محاضرةً على جمعٍ من الناس يعتقدون بجواز تطبيق القوانين الوضعيّة في ديار الإسلام؛ لإقناعهم بعدم جواز ذلك.

4- تعزيز السُّلوك العملي السليم: مثال ذلك أن تُلقِي محاضرةً على جمّعٍ من المحافظين على صلاة الجماعة، عن فضل المحافظة عليها؛ لتعزيز فيهم هذا المسلك.

5- تغيير السلوك العملي الخاطيء، وتبني السلوك السليم: مثال ذلك أن تُلقِي محاضرةً على جمّعٍ من المدخّنين، عن حرمة التدخين وأضراره؛ ليكفّوا عنه.

والحقيقة أنه بالرغم من أهمية جميع الأهداف المذكورة إلاّ أن الهدف الأخير يعتبر من أهمها ومن أصعبها تحقيقاً، ذلك لأنه يتطلّب تركّ ما اعتاده الإنسان لزمان طويل، وما يكون قد ورثه عن آبائه وأجداده، فيعزّ عليه تركّه، كما أن السلوك الخاطيء غالباً ما يكون موافقاً للهوى والشهوة، وفي تغييره وتبني السلوك السليم مشقّةٌ وتبعاتٌ ثقيلة، ولقد أخبر الرّسول صلّى الله عليه وسلّم عن ذلك؛ حيث قال: ((حُفَّتِ النار بالشّهوات، وحُفَّتِ الجنة بالمكاره))؛ (صحيح الجامع: 3142). ولا بد أن نعرف أن تغيير السلوك الخاطيء إلى آخر

صحيح لا يمكن أن يتحقّق إلا إذا شاء الله ذلك وأراد؛ حيث يقول سبحانه وتعالى مخاطباً نبيّه محمداً صلّى الله عليه وسلّم: ﴿إِنَّكَ لَا تَهْدِي مَنْ أَحْبَبْتَ وَلَكِنَّ اللَّهَ يَهْدِي مَنْ يَشَاءُ﴾ [القصص: 56].

ويقول في موضع آخر على لسان نبيّه نوح عليه السّلام: ﴿ وَلَا يَنْفَعُكُمْ نُصْحِي إِنْ أَرَدْتُ أَنْ أَنْصَحَ لَكُمْ إِنْ كَانَ اللَّهُ يُرِيدُ أَنْ يُغْوِيَكُمْ هُوَ رَبُّكُمْ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴾ [هود: 34]. إن هذا التغيير لا يأتي في الغالب فجأة بدون مقدمات، ولا دفعة واحدة بدون تدريج؛ بل لابد للإنسان من الانتقال عبر عدّة مراحل حتى يبلغ حدّ التغيير؛ لذا كان لزاماً على الملقّي أن يراعي جميع هذه المراحل قبل إلقائه وأثنائه وبعده.

خامساً: كيف يكون إلقاء مؤثراً؟: هناك أسسٌ لابدّ منها:

1- الإخلاص لله تعالى: يقول الله تعالى: ﴿ وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ حُنَفَاءَ ﴾ [البينة: 5]، ويقول - جلّ من قائل - : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴾ [الأحزاب: 70]، فأمر سبحانه بتقواه أولاً، ثم القول السديد المستقيم الموافق لهدي المصطفى صلى الله عليه وسلّم. وعن أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال: سمعتُ رسول الله صلى الله عليه وسلّم يقول: ((إنما الأعمال بالنيات، وإنما لكل امرئ ما نوى، فمن كانت هجرته إلى الله ورسوله؛ فهجرته إلى الله ورسوله، ومن كانت هجرته لدنيا يصيبها، أو امرأة ينكحها؛ فهجرته إلى ما هاجر إليه))؛ رواه البخاريّ.

2- القدوة: إن كلامك لن يكون مقبولاً إلا إذا صدّق فعلك قولك، يقول الله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ [الصف: 2]، ويقول سبحانه على لسان شعيب عليه السّلام: ﴿ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَا أَنْهَأَكُمُ عَنْهُ ﴾ [هود: 88]، ويقول أيضاً: ﴿ لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ ﴾ [الأحزاب: 21].

3- وضوح اللغة: يجب أن يكون الإلقاء باللغة التي تناسب المستمعين فبالنسبة لنا نحن العرب يجب أن يكون إلقاءنا باللغة العربية الفصحى، مع ضرورة تجنب اللهجات الدارجة إلا في أضيق الحدود. يقول الله تعالى: ﴿ إِنَّا أَنْزَلْنَاهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لَعَلَّكُمْ تَعْقِلُونَ ﴾ [يوسف: 2]، ويقول: ﴿ نَزَلَ بِهِ الرُّوحُ الْأَمِينُ * عَلَىٰ قَلْبِكَ لِتَكُونَ مِنَ الْمُنذِرِينَ * بِلِسَانٍ عَرَبِيٍّ مُبِينٍ ﴾ [الشعراء: 192-195]، ويقول جلّ من قائل: ﴿ وَلَوْ جَعَلْنَاهُ قُرْآنًا أَعْجَمِيًّا لَقَالُوا لَوْلَا فُصِّلَتْ آيَاتُهُ ﴾ [فصلت: 44].

إن مراعاة النطق السليم وقواعد اللغة له أكبر الأثر في تقبّل الجمهور لما يُلقى إليهم، كما أنّ استخدام المحسنات البديعية دونما مُبالغة يُضفي على الإلقاء جمالاً وقبولاً لدى المستمعين.

4- التوقيت المناسب: يقول ابن مسعود رضي الله عنه: كان النبيُّ صلى الله عليه وسلّم يتخوّلنا بالموعظة في الأيام؛ كراهة السّامة (علينا)؛ أي: كان يراعي الأوقات في تذكيرنا، كما نقله ابن حجر رحمه الله في "الفتح" عن الخطّابي "فتح الباري" (68/1).

فهذا يتضمّن اختيار الوقت المناسب للمحاضرة ابتداءً، كما يتضمّن عدم الإكثار في عدد مرات الإلقاء، ومراعاة الفارق الزمني بين كلّ محاضرةٍ وأخرى. أما بالنسبة لطول المحاضرة؛ فهو أمرٌ في منتهى الأهميّة؛ حيث ينبغي مراعاة الحال سواء بالنسبة لنوعية الإلقاء أو نوعية

المكان أو نوعية المستمعين. وعلى كلِّ حال؛ فإن الأصل هو عدم الإطالة والالتزام بوقت محدد، مما يضمن عدم تسرُّب الملل إلى المستمعين، ولعل المتخصِّصين في مجال التربية والتعليم يَحْدُونُ ألاَّ تطول المحاضرة أو الدرس أكثر من (45) دقيقة.

5- الوسائل المناسبة: السبورة - الشرائح - (الفيديو) - الحاسب الآلي ... الخ، مما يساعد على توضيح المعاني، ويؤدِّي إلى جذب انتباه المستمعين. ولعلَّ لاستخدام هذه الوسائل التعليمية أصلاً في الشريعة؛ حيث ثبت في "صحيح البخاري" أنَّ النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ خَطَّ خَطًّا مَرْتَبَعًا، وَخَطَّ خَطًّا فِي الْوَسْطِ خَارِجًا مِنْهُ، وَخَطَّ خَطًّا صَغِيرًا إِلَى هَذَا الَّذِي فِي الْوَسْطِ مِنْ جَانِبِهِ الَّذِي فِي الْوَسْطِ، وَقَالَ: ((هَذَا الْإِنْسَانُ؛ وَهَذَا أَجَلُهُ مَحِيْطٌ بِهِ - أَوْ: قَدْ أَحَاطَ بِهِ - وَهَذَا الَّذِي هُوَ خَارِجٌ أَمَلُهُ، وَهَذِهِ الْخُطُّطُ الصَّغَارُ الْأَعْرَاضُ، فَإِنْ أَخْطَأَ هَذَا نَحْشَهُ هَذَا، وَإِنْ أَخْطَأَ هَذَا نَحْشَهُ هَذَا))؛ "فتح الباري" (11/ 6417).

6- تنوع الأساليب: كالتقرير والاستفهام والتعجب، وكضرب الأمثال وقصِّ القصص، وغيرها مما يكثر استعماله في القرآن والسنة المطهرة. كما أن من أعظم الأساليب المؤثرة في المستمعين هو الاستدلال على أقوالك بنصوص القرآن وأحاديث المصطفى صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ما استطعت إلى ذلك سبيلاً.

7- مراعاة حاجة المستمعين للموضوع: فهذا هو القرآن يتنزل في مكة ثلاث عشرة سنة، لا يحدِّثهم - في الأعم الأغلب - إلا في موضوع العقيدة؛ لحاجة المسلمين الجُدُّ لهذا الموضوع دونما سواه، كما أن القرآن كان يتنزل طيلة حياة الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يعالج المواقف والوقائع التي كانت تقع آنذاك، وهذا هو الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يستغل وقوع الحوادث والمناسبات ليحدِّثهم عنها، كما حدث عند كسوف الشمس في عهده، وعند خوض نفرٍ من المسلمين في حادثة الإفك، وغير ذلك كثيرًا.

8- مشاركة الجمهور: وذلك عن طريق إلقاء الأسئلة عليهم واستقبالها منهم؛ ففي خطبة الوداع يسأل الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أصحابه فيقول: ((أتدرون أيُّ يومٍ هذا؟...)) الخ الحديث؛ "فتح الباري" (1/ 67). ويسألهم في حديث آخر فيقول: ((أتدرون من المفلِس؟...)) الخ الحديث "ترتيب أحاديث صحيح الجامع" (3/ 117). كما كان صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يستقبل الأسئلة منهم؛ حيث ورد في الحديث الذي رواه مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: ((قاربوا وسدِّدوا وأبشروا، واعلموا أنه لن ينجو أحد منكم بعمله))، قالوا: ولا أنت يا رسول الله؟ قال: ((ولا أنا، إلا أن يتعمدني الله برحمةٍ منه وفضلٍ))؛ "صحيح الجامع" (4173).

9- ابدأ بالمعلوم ثم انتقل للمجهول: من ذلك ضرب الأمثلة، وهو كثيرٌ في القرآن والسنة؛ ففي القرآن يقول تعالى: ﴿مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِئَةُ حَبَّةٍ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ﴾ [البقرة: 261]. أما من السنة؛ ففي خطبة الوداع بدأ رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بتقرير حرمة اليوم والشهر والبلد، وهي أمورٌ معلومةٌ لأصحابه، ثم انتقل إلى ما قد يجهلونه، وهو أن دماءهم وأموالهم حرامٌ عليهم كحرمة هذه الأمور؛ "فتح الباري" (1/ 67).

10- كن قياديًا: أحسن السيطرة على المستمعين لكيلا يُفِلت منك زمام المحاضرة؛ فقد يوجد بينهم مَنْ يُثير الشَّغب أو مَنْ يحبُّ الضحك والمزاح، أو مَنْ يهوى إخراج المحاضرين! ولعله يحضرنى في هذا المقام قصة طريفة لأحد الدعاة، عندما كان يحاضر في جمعٍ من النساء عن تعدُّد الزوجات في الإسلام، وأفاض في الحديث بموضوعيَّة وإتقان واستيعاب، واستعان بالأرقام والإحصاءات، وأورد الحجج العقلية والنقلية لإثبات فوائد تعدُّد الزوجات، إلا أن عددًا من الحاضرات لم يقتنعن وأخذن في اللجاج والجدل العقيم؛ فرأى المحاضر أن يسكتهنَّ بطريقةٍ أخرى؛ فقال لهنَّ: في الحقيقة أن المسؤول الحقيقي عن تعدُّد الزوجات هو المرأة لا الرجل. فلما استغربن ذلك وأنكرنَّ عليه قال لهنَّ: لو أنَّ كل امرأة رفضت أن تكون زوجة ثانية لرجلٍ؛ لما كان هناك تعدُّد زوجات!!.

وفي الختام: يتبيَّن مما سبق طرحه أن الإلقاء بات سلاحًا من أسلحة الدَّعوة إلى الله، ينبغي الاهتمام به، والإمام بفنونه؛ لكي نضمن بإذن الله وصول المعلومة الصَّحيحة إلى المدعوِّين، ومن ثمَّ يكون التغيير المراد في وجهات النظر وفي السلوك.

إنَّ مما ينبغي التنبيه إليه في هذه الخاتمة: هو أن الدَّعوة إلى الله عبر الكلمة المسموعة لا بدَّ أن تستمر ولا تتوقف بحجة ضرورة استكمال الإمام بفنون الإلقاء؛ بل لا بدَّ أن نتَّقِي الله ما استطعنا، فندعو إلى الله بما عندنا من العلم ومن مهارات الإلقاء، مع مواصلة تعلُّم مهارات أخرى والتدرُّب عليها؛ فربَّ كلمةٍ خرجت من قلبٍ مخلصٍ يكون لها أكبر الأثر في قلوب المستمعين.

مقدمة: لا يستطيع الإنسان أن يعيش بمعزل عن المجتمع فالإنسان اجتماعي بطبيعته، ولكن عند الاحتكاك بالآخرين تقف أمام الإنسان أمور لا يعرف أن يتصرف فيها ومن هنا كان لزاماً إكتساب المهارات الاجتماعية وغيرها من العادات الحسنة والقوانين التي يتبعها المجتمع ليحسن التواصل مع الآخرين

1-تعريف مهارة التحدث: وتعني مهارة التحدث مدى قدرة الشخص على اكتساب المواقف الايجابية عند اتصاله بالآخرين. ويتكون موقف الحديث دائماً من المتحدث الذي يحاول نقل فكرة معينة أو طرح رأياً محدداً أو موضوعاً بعينه وهو الطرف المعنى بالحديث، والمستمع له ثم الظروف المحيطة بموقف الحديث سواء كانت هذه الظروف مادية أو معنوية. وهو يعتبر أهم واسطة للاتصال بالآخرين والتأثير عليهم وقد يكون هو الوسطة الوحيدة لفعل ذلك في أغلب الأحوال .

في الحديث أربعة أنواع على النحو التالي :

أ-المتجنب:وهو الشخص الذي يتجنب أو يبتعد عن الأعمال والمهام التي تجبره على الحديث المنظم أو العام مع الآخرين .

ب-المتردد: وهو الشخص الذي يخاف ويرتبك عندما تتاح له فرصة الحديث .

ج-المرحب: وهو الشخص الذي يقدم الأحاديث .

د-الباحث: وهو الشخص الذي يبحث عن الفرص الملائمة للحديث .

ويذكر أن النوع الرابع (الباحث) هو أكثرهم تأثيراً في الآخرين ، ولكي يكون المدير مؤثراً في الآخرين فإنه لابد أن يصيغ رسالته بلغة واضحة حتى يسهل على الآخرين فهمها.

ويرى علماء التربية ان هذه المهارة لابد ان يتقدم تعلمها على المهارات القرائية لان مهارة تعلم أي لغة يمر في أربعة خطوات مرتبة منطقياً وهي : (الاستماع ، التحدث ، القراءة ، الكتابة) ، وان الانسان يتحدث قبل ان يتعلم القراءة لذل كان لابد ان يتم تعلمها قبل تعلم القراءة او مساير لها .

2-أهمية التحدث: يعد التحدث وجهاً أساسياً لعملية التواصل وتشمل متحدث (مرسل) ومستمع (مستقبل) ، فعن طريق التواصل الشفوي وبواسطته يعبر الانسان عن أفكاره وانفعالاته واتجاهاته وآرائه الى الآخرين وعن طريقه يتحقق التفاعل العلاقات بين الناس ، وتبين الدراسات ان الجانب الشفوي يشكل 95% من مجموع التواصل اللغوي ، ومهاراه التحدث تأتي في المرتبة الثانية بعد الاستمتاع من مهارات اللغة .

3-خطوات مهارة التحدث: الحقيقة طبيعة عملية التحدث معقدة جدا في مظاهرها التلقائي والعفوي ولكن في باطنها حقيقة امرها

يدل على انها لا تتم الا ضمن خطوات عديدة تحدث سريعة ومنتالية في وقت قصير جدا حسب طبيعة الانسان المتحدث وهذه الخطوات تمثل طبيعة عملية التحدث , ونذكرها فيما يأتي:

أ-الاستثارة: لابد من ان يكون المتحدث لديه داف للتحدث وهذا الدافع يوجده مثير خارجي او داخلي . فالمثير الخارجي كأن يوجه اليه سؤال ويطلب منه الإجابة عنه او ان يسمع من متحدث اخر معلومات خاطئة فينبغي للرد عليه وتصويب معلوماته ، والمثير الداخلي كأن تلح عليه فكرة داخلية يجب ان يخرجها الى حيز الوجود بالتعبير عنها بالصورة اللفظية المناسبة وهكذا فبداية عملية التحدث هي وجود المثير الذي يحفز الشخص للوقوف متحدثا .

ب-التفكير: اذا وجد المثير للكلام وبدأ الانسان في التفكير فيما سيقوله او يتحدث به ، وهذا باستخدام اللغة الصامتة لان عملية التفكير في جوهرها انما هي حديث الانسان مع نفسه لذا الراغب في التحدث سيجمع أفكاره ويحاول ان يرتبها ترتيبا سليما حتى لا يتحول حديثه الى هراء وهذيان لا نظام له ولا معنى فيه ولا فكر وبالتالي تمتاز شخصيته ويضعف موقفة وينصرف الناس عنه .

ج-الصياغة: ولما كانت الأفكار في حيز العقل لا يستطيع احد ان يطلع عليها فانه لابد من قالب تُصب فيه وتُصاغ من خلاله لتخرج الى حيز الوجود وتنتقل الى الآخرين ، وهذا القالب الصياغي او الصورة التعبيرية لابد للمتحدث ان يحسن اختيار العبارات المناسبة ذات الجمل المفيدة والسليمة والتراكيب السديدة الناقلة للأفكار والمعاني ، فالبلاغة مراعاة الكلام لمقتضى الحال ، ولكل حادث حديث ، ولكل فئة من الناس ما يناسبها من قوالب الكلام .

د-التحدث والنطق: وهذه المرحلة هي المرحلة الأخيرة فبعد ان يستثار المتحدث ويفكر ويعد العدة باختيار وسائل التعبير عن أفكاره ، وكل هذه هي عوامل داخلية فلا بد ان ينقل كل ذلك الى السامعين وهذا لا يتم الا بالنطق والبيان والافصاح وهذه الخطوة تستلزم سلامة مخارج الحروف والوضوح والخلو من الأخطاء على قدر الإمكان ، ومتى عليه ان يقف ومتى يصل أجزاء الكلام ببعضها ومتى يفصلها ، وهذه الخطوة هو المظهر البارز الخارجي الظاهر للسامعين من المتحدث .

4-ضرورات الحديث المؤثر: هناك أربعة عناصر أساسية تمثل ضرورات الحديث المؤثر وهى:

أ-المعرفة: وتعنى ضرورة معرفة الموضوع قبل التحدث فيه.

ب-الإخلاص: حيث ينبغي إن يكون المتحدث مؤمناً بموضوعه مما يولد لدى المستمع الاستجابة الايجابية.

ج-الحماس: حيث يجب أن يكون المتحدث تواقاً للحديث عن الموضوع ويعطى هذا الحماس انطباعاً لدى المستمع بأهمية الرسالة.

د-الممارسة: فالحديث المؤثر لا يختلف عن أية مهارة أخرى يجب إن تصقل من خلال الممارسة التي تزيل حاجز الرهبة والخوف وتكسب المتحدث مزيداً من الثقة تنعكس في درجة تأثيره في الآخرين.

5-الشروط الأولية لإلقاء الحديث المؤثر: نذكر هذه الشروط في الآتي:

أ- إيجاد موضوع جيد للحديث وتحديد اهتمامات المتحدث وأفكاره الذاتية والتعرف على رغبات الجمهور لاختيار الموضوع الملائم.

ب- تحليل طبيعة الجمهور لتحديد مستوى معرفة الجمهور بموضوع الحديث واتجاهاته ومعتقداته ولا بد أن يسبق إلقاء الحديث مرحلة إعداد تتضمن تحديد أهداف المتحدث وتحليل نوعية الجمهور بدقة وتعريف محتوى وبناء موضوع الحديث ومراجعة مكان إلقاء الحديث والعوامل البيئية المحيطة.

6-القواعد الفعالة في التحدث

أ- التعبير الواضح.

ب- استخدام النماذج والأمثلة.

ج- الانتباه إلى ردود أفعال الجمهور.

د- القدرة على الإجابة بفعالية على أسئلة الجمهور.

ويضع بعض الباحثين مجموعة من الإرشادات التي يمكن أن تساعد هؤلاء الذين يحتاجون إلى الحديث مع الآخرين ، ومن أهمها:

1. اختيار نغمة الصوت التي تناسب موضوع الحديث.

2. القدرة على التحكم في أسلوب نطق الكلمات والألفاظ.

3. تأمل موضوع الحديث والتعمق فيه.

4. تنقية الحديث من المعاني الصعبة التافهة والفارغة والتركيز على مضمونه وجوهره

5. تجنب الكلمات والمعاني الصعبة أو المعقدة.

6. مراعاة تعبيرات الوجه وحركة اليدين والجسم التي تتلاءم مع سياق الحديث.

7. استخدام الاستمالة العاطفية والاستمالة المنطقية وفقاً لطبيعة الجمهور المستهدف ومستواه الثقافي والاجتماعي.

8. تقديم الحجج المؤيدة والمعارضة لأفكار المتحدث وبخاصة في حالة ارتفاع المستوى التعليمي للجمهور.

6- السمات التي لا بد من توافرها في المتحدث المؤثر:

أ- السمات الشخصية وتضم:

-الموضوعية: و تعنى قدرة المتحدث على السلوك والتصرف وإصدار أحكام غير متحيزة لعنصر أو رأى أو سياسة أو العدالة في الحكم على الأشياء والتحدث بلسان مصالح المستحقين وليس المصالح الخاصة.

-الصدق: أن يعكس الحديث حقيقة مشاعر المتحدث أفكاره وآرائه كما يعنى أن تتطابق أحوال المتحدث مع أفعاله وتصرفاته.

-الوضوح: ويعنى القدرة على التعبير عن الأفكار بوضوح من خلال اللغة البسيطة والمادة المنظمة والمتسلسلة منطقياً.

-الدقة: وتعنى التأكد أن الكلمات التي يستخدمها المتحدث تؤدي المعنى الذي يقصده بعناية.

هـ-الاتزان الانفعالي: ويقصد به أن يظهر المتحدث انفعاله بالقدر الذي يتناسب مع الموقف وان يكون متحكماً في انفعالاته.

المظهر: ويعنى أن يعكس مظهر المتحدث مدى رؤيته لنفسه . كما يحدد الطريقة التي ينظر بها الآخرون إليه ويشكلون إحكامهم عنه . ويضم المظهر العام النظافة والأناقة الشخصية ، والملبس والمظهر المناسب للحالة وكذلك الصحة النفسية والبدنية.

2- السمات الصوتية: وقد تؤثر العوامل الخاصة بالنطق على مدى نجاح المتحدث مثل النطق بطريقة صحيحة ووضوح الصوت ، والسرعة الملائمة في النطق واستخدام الوقفات .

3- السمات الاقناعية: وتتضمن القدرة الاقناعية مجموعة من المهارات المتمثلة في القدرة على التحليل والابتكار والقدرة على العرض والتعبير والقدرة على الضبط الانفعالي وأيضا القدرة على تقبل النقد.

ويرى بعض الباحثين أن مهارات الاتصال المباشر تشتمل على نوعين آخرين هما:

أ-مهارة التعامل مع الآخرين : والتي تعتمد على قدرة الفرد في إدارة الموقف الاجتماعي بشكل عام من خلال القدرة على إدارة النفس ، إدارة الآخرين وكذلك إدارة الوقت والظروف والإمكانات.

ب- القيادة : عملية تفاعل بين قائد ومجموعة من الناس في موقف معين يترتب عليها تحقيق أهداف مشتركة والقيام بإجراءات فعالة لتحقيق تلك الأهداف " . وبذلك فإن القيادة لا تحدث من فراغ ولكن من علاقات الناس ومجتمعاتهم أي من خلال بناء اجتماعي.

