

المهارات الاتصالية المطلوبة في فن الإلقاء الناجح

تعد مهارات الإلقاء إحدى مهارات التحدث المهمة التي تستوجب إعدادا جيدا من قبل الشخص المتحدث ، وتهدف إلى التأثير على الجمهور واستمالته وإقناعه بالموضوع المراد

وللقيام بالإلقاء الجيد ينبغي أن يطبق الفرد المراحل التالية :

أولاً: مرحلة جمع المعلومات

- تعرف على مصادر جمع المعلومات المتنوعة كالمكتبات العامة والإلكترونية :

- ١- احرص على مصداقية جمع المعلومات.
- ٢- اجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات والبيانات والإحصاءات حول الموضوع الذي تريد التحدث عنه .
- ٣- صغ الموضوع بشكل متناسق خال من الأخطاء الإملائية واللغوية .
- ٤- احرص على ضبط وتشكيل الكلمات بشكل محكم قبل الإلقاء.

ثانياً: مرحلة التدريب المسبق على الإلقاء

- ١- احرص على قراءة الموضوع أكثر من مرة لمزيد من الإتقان والجودة
- ٢- تدرب على إلقاء الموضوع واستعن بزملائك في ذلك

٣- حدث نفسك بشكل إيجابي (أنا أستطيع أن ألقى الموضوع بتميز .. أنا لدي القدرة والموهبة التي تمكنني من الإلقاء .. سوف يكون إلقائي مميزا بإذن الله)

٤- تمرن على عملية الاسترخاء كالتنفس بعمق لدقيقة واحدة

٥- تدرب في بيئة مشابهة لمعرفة ردود الأفعال المتوقعة والاستفادة من الملاحظات لتعزيز الايجابيات والتقليل من السلبيات.

٦- راقب المميزين في الإلقاء للاستفادة من أساليبهم وقم بتصوير نفسك لمزيد من التجويد.

ثالثا: مرحلة لحظات ما قبل الإلقاء

تعد هذه اللحظات صعبة وخصوصا 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 إلى المكان المخصص قبل حضور الجمهور لأنك ستري أن الجمهور ليس وحدة واحدة إنما هم أشخاص جاءوا واحدا واحدا وبالتالي شكلوا هذا العدد.

٢- تحدث مع الأشخاص المحيطين حولك في أي موضوع

٣- ابتسم وثق بالإعداد المسبق.

٤- أد تدريبا استرخائيا سريعا.

٥- توكل على الله وثق أن الامور ستسير على ما يرام واستعن بالله

٦- ادخل بخطوات هادئة وانظر بعموم دون التركيز على شخص أو فئة معينة.

رابعاً: مرحلة الإلقاء

لكي تكون ملقياً بارعاً احرص على

- ١- ابتسم ... فالابتسامة قبل الحديث لها تأثير سحري في ارتياحك وارتياح الجمهور.
- ٢- نوع في تعبيرات صوتك لتتناسب مع الموقف
- ٣- قف باعتدال
- ٤- استخدم يديك بشكل صحيح بحيث تعبر عن الحركة المطلوبة كأن ترفع يديك للدعاء وتقبض يديك للقوة... الخ
- ٥- اهتم بمظهرك العام بحيث يكون متناسق الألوان مرتباً ونظيفاً .
- ٦- انظر إلى جباه المستمعين وليس إلى عيونهم ولا تركز على بعضهم في حالة خوفك من النظر إلى عيونهم.
- ٧- اشعر كل واحد من الحضور كأنك تتحدث إليه شخصياً.
- ٨- احرص على تطبيق مهارات الاتصال الشخصي بفعالية أثناء الإلقاء ومن أهمها :
 - ١- مهارة الاتصال بالعينين فهي تعبر عن المشاعر وتنقلها بصدق وبها يمكننا التعبير عن الاهتمام والملل، وفيها يجب مراعاة التركيز على المستقبل وتجنب التركيز على الأشياء الأخرى ، وتوزيع النظرات بلطف .

٢- مهارة الوضع والحركة : وهي خطوة رئيسية لتفعيل حركة الجسد ويجب فيها مراعاة الوقوف بوضع طبيعي ومريح وتجنب التراجع الى الخلف والميل من جنب الى اخر .

٣- مهارة ملامح وتعبيرات الوجه : ومن خلالها يتم التعبير عن الانفعالات المختلفة اليومية التي تمر بالإنسان ولاستخدامها بفعالية يتطلب ان يكون هناك توافق بين الموقف الاتصالي ولاماح الوجه.

٤- التنوع الصوتي : ذلك أن الصوت يعبر عن الحالة المزاجية للمتكلّم وبإمكانه ان يستنهض همّ المستمعين وحماسهم او يثبط عزائمهم ويجلب لهم الملل ، ويستخدم التنوع الصوتي من خلال رفع الصوت وخفضه او الاسراع والابطاء في طريقة الحديث وغير ذلك من متطلبات فهم الكلام .

٥- مهارة اللغة غير المنطوقة (الوقفات بين الكلمات والعبارات): فهو مفيد في إتمام المعنى المراد وبالتالي فهم المستمع له ، وكذلك إعطاء وقت للمتكلّم لأخذ نفس وجلب انتباه المستمعين ، وإعطاء فرصة للمستمع لاستيعاب ما يقال والخروج من الرتابة التي تقود للملل.

٦- مهارة اشراك المستمع: وهي من المهارات التي يجب مراعاتها بشكل فعال ، فمشاركة المستمع تؤدي الى المتابعة والاهتمام وأخذ التغذية الراجعة حول مدى وضوح الرسالة.

٧- طريقة الملبس والمظهر: فهي تترك انطباعات أولية لدى الآخرين عند اللقاء خلال الخمس ثواني الاولى وعليه يجب مراعاة:

- اختيار الملابس التي تتناسب مع الموقف

- ان يكون المظهر لائقا امام الاخرين

- الترتيب والنظافة

٨- مهارة استخدام المرح: وهي فعالة جدا في المساعدة على الاستمتاع بالموقف الاتصالي وتقضي على جوانب الملل كما تنشط العقول مما يمثل بيئة خصبة للتفاعل مع الاخرين وأفكارهم ومشاعرهم ولا ينحصر في رواية نكتة او داعبة انما يظهر من خلال الابتسامة وتقبل المزاح وتجنب السخرية من الاخرين والكذب عليهم

٩- الذات الطبيعية : وهي أن يظهر الفرد بشخصيته الطبيعية دون تكلف أو تصنع مما يجعله أكثر تواصلا مع الاخرين .