

أندية "التوستماسترز"  
القطاع 79

---



أندية التوستماسترز  
إقليم 79

Toastmasters Clubs - District 79

# الدليل الأساسي لمهارات الاتصال والقيادة

## رسالة المنظمة

### التوستماسترز انترناشيونال

تسعى منظمة التوستماسترز لجعل التواصل الفعال واقعة عالمية، فمن خلال أنديةها تساعد المنظمة الجميع، رجالا ونساء، على تعلم فنون الحديث والإصغاء والتفكير، هذه المهارات المهمة التي تساعد على تنمية الشعور بتحقيق الذات وتطور الإمكانيات القيادية وتسهل التفاهم ما بين الناس وتساهم بشكل عام في تحسين الحياة البشرية. إن الرسالة الأساسية للمنظمة تتلخص في توسعة شبكة أنديةها حول العالم، وبالتالي توفير الفرصة لأكثر عدد ممكن من الناس للاستفادة من برامجها.

### رسالة نادي التوستماسترز

تسعى أندية التوستماسترز لتوفير البيئة الإيجابية والمساعدة على التعلم، حيث تتوفر الفرصة لكل عضو من أعضاء النادي لتطوير مهارات التواصل والمهارات القيادية، مما يؤدي بالتالي لرفع درجة الثقة بالنفس والنمو الشخصي.

## عهد التوستماسترز

يتعهد كل عضو من أعضاء أندية التوستماسترز بالالتزام بما يلي:

- ❖ المواظبة على حضور اجتماعات النادي بانتظام والمشاركة في أنشطته بفعالية.
- ❖ إعداد كل الخطب بأقصى مقدرته وحسب متطلبات البرنامج التدريبي للتوستماسترز.
- ❖ تجهيز متطلبات الاجتماعات المطلوبة منه والقيام بذلك متى طلب منه.
- ❖ إعطاء زملائه الأعضاء بالنادي تقييما بناء وإيجابيا يساعدهم على التطوير والتعلم.
- ❖ مساعدة ناديه على المحافظة على الجو الإيجابي البناء الازم لتطور الأعضاء وتعلمهم.
- ❖ خدمة ناديه بكل طواعية كأحد أعضاء الهيئة الإدارية متى ما تطلب منه الأمر ذلك.
- ❖ معاملة من يحضر اجتماعات النادي من الزملاء الأعضاء والضيوف بكل احترام ولباقة.
- ❖ إحضار ضيوف لاجتماعات النادي حتى يحصلوا على المزايا التي حصل عليها من خلال عضويته بأندية التوستماسترز.
- ❖ إتباع القوانين واللوائح المحددة في برامج التوستماسترز التدريبية وشروط الدرجات والامتيازات التي تقدمها هذه البرامج.
- ❖ المحافظة وبأمانة على المقاييس الأخلاقية المطلوبة خلال المساهمة في أي من أنشطة النادي على وجه الخصوص وأنشطة المنظمة أم على وجه العموم.

## أهداف خطب الكتاب الأساسي

للحصول على لقب (العرّيف المقتدر) يجب على نادي التوستماسترز أن ينفذ الخطب العشرة الموجودة في الكتاب الأساسي، وفيما يلي سرد للأهداف المنشود تحقيقها من كل خطبة من هذه الخطب.

الوقت	الأهداف	الرقم
4-6 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- البدء بالحديث أمام جمهور.</li> <li>- التعرف على النقاط المطلوب تطويرها من مهارات الحديث أمام الجمهور.</li> <li>- تعريف الخطيب بنفسه لأعضاء النادي.</li> </ul>	١.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- إقناع الجمهور بمصداقية وإخلاص الخطيب وقناعاته ومعرفته بموضوع الخطبة.</li> <li>- مواجهة أي قلق أو توتر بسبب الحديث أمام الجمهور.</li> </ul>	٢.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تنظيم الأفكار في سياق منطقي يقود الجمهور إلى هدف محدد وواضح.</li> <li>- بناء مخطط للخطبة يحتوي على مقدمة وموضوع (أو محتوى) وخاتمة.</li> </ul>	٣.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعلم فائدة استخدام حركة وإيماءات الجسم كجزء من إلقاء الخطاب.</li> <li>- استكشاف الطرق المختلفة لاستخدام لغة الجسم.</li> <li>- لتطوير القدرة على الإحساس بالوقت والحركة السلسة للجسم.</li> </ul>	٤.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعلم كيفية استخدام طبقات الصوت والتنويع في سرعة وجودة الصوت كعوامل مساعدة على الخطابة.</li> <li>- للحصول على صوت طبيعي يساعد الجمهور على التمتع بالخطبة.</li> </ul>	٥.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الاختيار الدقيق والصحيح للكلمات المناسبة لإيصال الرسالة بوضوح.</li> <li>- تحاشي الكلمات المطولة والعبارات المليئة بالمصطلحات.</li> </ul>	٦.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- استخدام المهارات التي تعلمها الخطيب من الخطب السابقة.</li> <li>- تنظيم أفكار الخطبة حسب أحد المخططات المقترحة في الكتاب الأساسي.</li> <li>- القيام بالبحث عن المعلومات المطلوبة لتدعيم موضوع الخطبة.</li> <li>- عمل تقييم شخصي لمدى ما قام الخطيب بتحقيقه حتى الآن.</li> </ul>	٧.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعلم فائدة استخدام الوسائل السمعية والبصرية في الخطابة.</li> <li>- تعلم كيفية استخدام هذه الوسائل بفعالية خلال الحديث.</li> </ul>	٨.
5-7 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تقديم خطبة تقنع الجمهور بموضوع الخطبة (كمقترح أو وجهة نظر).</li> <li>- إقناع الجمهور بالموضوع من خلال مخاطبة اهتماماتهم بأسلوب منطقي ومن خلال التعاطف المؤدي لالتزامهم بالموضوع.</li> </ul>	٩.
8-10 دقائق	<ul style="list-style-type: none"> <li>- فهم ومعرفة مزاج ومشاعر وتوجه الجمهور نحو مناسبة معينة.</li> <li>- صياغة هذه المشاعر في كلمات تلهم الجمهور، وذلك باستخدام كل المهارات التي تعلمها الخطيب حتى حينه.</li> </ul>	١٠.

## "سجل إنجاز الخطب المعدة مسبقاً"

اعتماد نائب الرئيس للشؤون التعليمية	التاريخ	عنوان الخطبة	الخطبة
			١. كسر الجمود
			٢. التحدث بصدق
			٣. نظم خطبتك
			٤. وضح ما تعني
			٥. التنوع الصوتي
			٦. التعامل مع الكلمات
			٧. ستخدم مهاراتك
			٨. دعم خطابك
			٩. أقم بقوة <sup>®</sup>
			١٠. ألهم جمهورك

### ملاحظة:

عندما تنتهي من تنفيذ الخطب العشرة المذكورة أعلاه قم بتعبئة النموذج الخاص بذلك وأرسله إلى المركز الرئيسي لمنظمة التوستماسترز إنترناشيونال للحصول على درجة العريف المقتدر (CTM).

## مشروع الخطبة الأولى "كسر الجمود"

### أهداف مشروع الخطبة:

- أن يبدأ الخطيب بالتحدث أمام جمهور.
- مساعدة الخطيب بالتعرف على النقاط التي تحتاج للتطوير في قدراته الخطابية.
- تعريف أعضاء النادي بالخطيب.

الوقت: 4-6 دقائق

لقد سمعت خطب أعضاء النادي، وقد تكون شاركت في مواضيع الساحة، والآن قد جائتك الفرصة لتقديم أول خطبة من خطبك المعدة مسبقاً، وهي خطبة "كسر الجمود".

إن أفضل طريقي للبدء في تجربة الخطابة هي التحدث عن مواضيع قريبة إلى نفسك، وفي خطبتك الأولى هذه ستقدم لزملائك أعضاء النادي وتعطيهم بعض المعلومات عن اهتماماتك وطموحاتك، وأثناء إعدادك وتقديمك لخطبتك ستدرك مهارات المحادثة لديك، وما يتطلب تطويره منها، كما أن زملائك أعضاء النادي سيساعدونك على فهم هذه المتطلبات كما يؤمنها من وجهة نظرهم، وأثناء قراءتك لمشروع الخطبة هذه قم بتسجيل الملاحظات على الهامش، وضع خطا تحت الجمل الرئيسية لتساعدك على مراجعة ما يتوقع منك بصورة سريعة، وقرأ هذا المشروع كاملاً قبل البدء في تحضير خطبتك. اختصار محتوى الموضوع:

المحور العام لهذه الخطبة هو انت، ولكن الموضوع واسع جداً لا يمكن تغطيته في وقت لا يقل عن 4 دقائق ولا يتجاوز 6 دقائق، لذلك يجب عليك أن تختصر الموضوع باختصار 3 أو 4 مجالات مهمة في حياتك، والتي تعطي زملائك أعضاء النادي فكرة عنك وفهما لذاتك كفرد، وقد تشمل هذه المجالات مكان ميلادك أو تعليمك أو أسرتك أو ما شابه، وبإمكانك أن توضح كيف حصلت على وظيفتك أو أن تحدث الجمهور عن طموحاتك، وإذا أردت تجنّب أن تصبح خطبتك سرداً لسيرتك الذاتية فيمكنك الحديث عن تجاربك أو هواياتك أو أي شيء متعلق بك كفرد، ومتى ما اتضحت النقاط الأساسية في ذهنك، حولها إلى قصة كأنك تسردها إلى أصدقائك على العشاء، وشاركهم تجربتك الشخصية المهمة، وكلما كان حديثك شخصياً كلما كانت العلاقة قريبة بينك وبين الجمهور.

### المقدمة والموضوع والخاتمة:

كأي قصة جيدة تحتاج إلى مقدمة وخاتمة واضحتين، أكتب جملة افتتاحية مشوقة تثير الانتباه وأحفظها عن ظهر قلب إذا تطلب الأمر، واستخدمها حتى لو طرأت لك فكرة أفضل منها قبل أن تبدأ بالحديث، ثم أكتب خاتمة جيدة وأحفظها في ذهنك. تزويد جمهورك بمعلومات كثيرة سيسرحهم فقط، إنما حفظ المقدمة والخاتمة عن ظهر قلب سيمكنك من بدء وإنهاء خطبتك بثقة وراحة، لذا فمن الأفضل في أي خطبة اختيار نقاط أساسية لا تزيد عن 3 أو 4 نقاط على الأكثر، والتركيز عليها من خلال استخدام الأمثلة والقصص والنوادر، لأنك إذا قمت بسرد حقيقة ما فقط ومن ثم أكملت خطبتك دون التأكيد عليها فستفقد انتباه الجمهور، لذا يجب أن تكتب النقطة وتقوم بصياغتها باستخدام مفردان متنوع، ثم قم بتوضيحها ومن ثم أعدها مرة أخرى حتى يتم فهمها بوضوح، فتلك هي إحدى المهارات الجيدة التي يجب تعلمها.

وإذا ما شعرت إنك بحاجة إلى نقاط تذكيرية، أكتب مخططاً مختصراً للخطبة على بطاقات قياس (3\*5) حيث يمكنك أن تضعها على المنصة، والجا لهذه البطاقات فقط إذا احتجت إليها، تذكر أنك تتحدث ولا تقرأ، فالكثير من الخطباء عادة ما يبدؤون بكتابة الخطبة كاملة ومن ثم تقسمها إلى أجزاء ثم يختارون كلمة رئيسية تعبر عن كل جزء منها، وفي النهاية يكتبون الكلمات الرئيسية فقط على بطاقة واحدة.

### أعد نفسك:

أصبحت الخطبة جاهزة الآن، ولكن هل أنت مستعد لإلقائها؟ ستحتاج إلى أن تتدرب عليها إلى أن تشعر بالراحة وأنت تلقياً، لست بحاجة إلى حفظ نص الخطبة بما أنك على علم بكل محتواها، وكما ذكرنا سابقاً يجب أن تحفظ المقدمة والخاتمة، ثم تعرض خطبتك على أفراد أسرتك وأصدقائك أو أحد زملائك أعضاء النادي، وتطلب منهم التعليق عليها فقد يزودونك ببعض الاقتراحات المفيدة، وإذا توفرت لك آلة تسجيل فسجل خطبتك واستمع إليها بدقة، مع إدخال التحسينات الضرورية عليها، علماً بأن استخدام آلة التسجيل هو من أفضل الوسائل لتطوير قدرات الخطابة لديك، وفكر بخطبتك على أنها حديث مع الأصدقاء لتبادل المعلومات والاهتمامات بدلاً من مجرد إلقاء خطبة، فلا تخف من الجمهور فقد مروا بنفس التجربة مع الأصدقاء ويريدونك أن تحقق النجاح وهم متحمسون لمساعدتك إن المظهر العام مهم لذا إهتم بمظهرك وملبسك عند تقديم خطبتك،

فعندنا يكون مظهرك لا ثقا فسوف تشعر بارتياح ينسبك التفكير بمظهرك ويجعلك تركز أكثر على خطبتك ويعزز ثقافتك بنفسك لإدراك بأنك أعطيت الجمهور انطبعا أولا حسنا.

### إلقاء الخطاب:

استرخ بمجرد الانتهاء من إعداد خطابك، فالتوتر أمر شائع لدى كل خطيب مهما كانت خبرته، في الواقع يمكنك أن توظف طاقة التوتر لديك لخدمتك ولتضيف الإثارة على خطبتك، إن الجمهور لن يلاحظ الرجة الخفيفة في صوتك التي سرعان ما تختفي عندما تسترسل وتندمج في خطابك.

عندما يتم تقديمك خذ نفسا عميقا وتهد ببطء، ذلك سيساعدك على جعل صوتك رنانا وطبيعيا، ثم توجه للتعريف وقل "السيد/السيدة عريف الاجتماع" ثم انظر للجمهور وقل " سيداتي سادتي " أو زملائي أعضاء النادي والضيوف الكرام" ومن ثم توقف قليلا بالجملة الافتتاحية، وانظر للجمهور عندما تتحدث أولا بالنظر مباشرة إلى شخص لثواني قليلة ثم انتقل بنظراتك إلى يخر وهكذا حتى لا يشعر أي أحد من الجمهور بأنه معزل عن خطبتك، وفي الوقت ذاته أنظر إلى الميقاتي بين الفينة والأخرى، فإذا ظهرت الإشارة الحمراء أثناء حديثك انتقل بسلاسة إلى الخاتمة وأنه خطبتك بسرعة مراعيًا الالتزام بوقت الخطبة المحدد، لا تقلق بشأن يديك، لذا اتركهما إلى جانبك إذا أردت حيث ستسمح لك العديد من الفرص لاحقا لممارسة اللغة الجسد". أخيرا لا تنه خطابك بقول "شكرا"، بل على الجمهور أن يشكرك لتبادل ذلك المعلومات معهم، وبدلا من استخدام كلمة "شكرا" أنه خطبتك بالخاتمة التي اعدتها مسبقا، ثم أوميء برأسك لعرف الاجتماع وقل "السيد/السيدة عريف الاجتماع" واستمتع بالتصفيق.

### تقييمك:

قد تبدأ بتقييم نفسك بعد أن تنتهي من إلقاء خطابك وقبل ان تعود لمقعدك، وقد تعتقد بأنه هناك بعض الأجزاء التي لم تتطرق إليها، لا تقلق فإن جميع الخطباء يعتقدون ذلك، ما عليك إلا أن تهنيء نفسك للإلقاءات الأولى ومن ثم اكتب النقاط التي أبلت بها بلاء حسنا والنقاط التي يجب التركيز عليها لتطويرها، وحاول ان تتفادى تكرار نفس الأخطاء في خطبتك الثانية، ولعدم تقييمك تم تعيين عضو من أعضاء ناديك ليقوم بتقييم جهودك حسب خبرته كأحد افراد الجمهور الذي استمع إليك، لذا قبل بداية الاجتماع بإعطاء هذا الدليل لهذا الشخص ليقوم بوضع ملاحظاته في صفحة التقييم، وتعتبر صفحة التقييم هذه سجلا دائما لتطورك، وإذا أن يعبر المقيم اهتماما خاصا لشيء معين تأكد من إبلاغه مسبقا. أما بعد الاجتماع فيمكنك أن تطلب من أعضاء النادي الآخرين إبداء ملاحظاتهم، قد ترى ان جميع تلك الملاحظات غير ذات فائدة لك، ولكن وضعها بعين الاعتبار على كل حال، وتذكر بأن التقييم هو مرآة للكيفية التي يراك فيها الجمهور ومدى استيعابهم لخطبتك، وهم عادة ما يكونون عوننا لك في تطوير ذاتك، ولكن ليس دائما.

### قائمة إعداد الخطيب:

- أحضر كتاب الخطب عندما تكون احد الخطباء في اجتماع النادي.
- راجع خطبتك مع مرشدك (متى ما توفر ذلك) أو مع احد أعضاء النادي من ذوي الخبرة.
- ناقش ما تراه ضروريا من النقاط مع مقيم خطبتك.
- أعط كتاب الخطب الخاص بك لمقيم خطبتك قبل أن تبدأ بالحديث أمام الجمهور، وذلك ليتسنى له كتابة التقييم على نموذج التقييم الخاص بكل خطبة .
- أطلب من نائب رئيس النادي للشؤون التعليمية بعد الإنتهاء من كل خطبة التوقي على نموذج إنجاز الخطب الخاص بك، مما سيسهل لك الحصول على درجة "العريف المقتر (CTM)" بعد الانتهاء من الخطب العشرة الأولى.
- لا تصب بالإحباط إذا ما أخطأ مقيم خطبتك في تقييمه، فعملية التقييم تختلف من شخص لآخر، وذلك حسب الخبرة والقدرات الشخصية لكل فرد، كما أن عملية التقييم في أنديةنا (كالخطابة تماما) تعتمد على مبدأ "التعلم بالممارسة".
- حاول في أقرب فرصة ممكنة ان تقرأ الكتيب الخاص بالتقييم، والذي استلمته ضمن الكتيبات الخاص بالأعضاء، حيث سيساعدك هذا الكتيب على فهم البرنامج التعليمي للتوستماسترز وكيفية تحقيق أقصى فائدة ممكنة.

## نموذج تقييم مشروع الخطبة الأولى "كسر الجمود"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
المقيم : \_\_\_\_\_  
التاريخ: // م

### ملاحظة للمقيم

الهدف من هذه الخطبة هو أن يحط العضو الجديد الحواجز والجمود بان يقدم نفسه او نفسها لأعضاء النادي ويبدأ بالحديث أمام الجمهور، ويجب ان تتسم مقدمة الخطبة والموضوع والخاتمة بالوضوح، وينصح باستخدام المذكرات إذا ما تطلب الامر ذلك وان ينسى لة الجسد، فدم ملاحظاتك للخطيب حول طرق التطوير ولكن لا تسرف في ذلك، وشجعه ليتطلع لتحضير للخطب التالية، اما الأهم من ذلك فهو ان تشجعه أيضا من خلال تقييمك وتشعره بالسعادة لانضمامه إلى اندية التوستماسترز وإلقائه لهذا الخطبة، وبالإضافة إلى تقييمك الشفهي. يرجى الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي نقاط القوة التي يملكها الخطيب؟
- إلى أي مدى عرف الجمهور الخطيب بعد إلقائه خطبته؟
- هل عكست الخطبة إعدادا كافيا لها؟
- هل تحدث الخطيب بصورة واضحة ومسموعة؟
- هل احتوت الخطبة على مقدمة وموضوع وخاتمة محددتين؟
- الرجاء التعليق على استخدام الخطيب للبطاقات التذكيرية.
- ما هو الاقتراح أو الاقتراحيين المحديين اللذين يمكنك تقديمهما للخطيب لكي يطور خطبته؟ (يرجى التركيز على الكيفية التي يمكن للخطيب ان يطور خطبته التالية بأفضل الطرق)
- ما الذي تميز به الخطيب؟



## مشروع الخطبة الثانية "التحدث بصدق"

### أهداف مشروع الخطبة:

- قيام الخطيب بإعطاء الجمهور الإحساس بمدى مصداقيته وقناعته حول موضوع يشعر بحوه بميل قوي.
- ان يقوم الخطيب بمواجهة أي انفعالات أو مشاعر عصبية والتغلب عليها.

الوقت: 5-7 دقائق

لقد ركزت في خطابك الأول على الوقوف أمام الجمهور وإلقاء خطابك، والآن وبعد ان "كسرت الجمود" فانت مستعد لمناقشة موضوع يهم الجميع، وهو موضوع تؤمن به بقوة، إن هدفك في هذا الخطاب هو ان تنقل إيمانك هذا بكل صدق إلى الجمهور ليفهموه (بل وربما ليشاركونك وجهة نظرك بحماس) وبينما تقوم بتحضير وإلقاء خطابك هذا، أبذل جهدا لمواجهة اي توتر قد تشعر به وحاول التخلص منه.

### الصدق والإيمان:

الخطاب الناجح هو الخطاب الذي يعطي الصدق والإيمان، والهدف من خطابك هذا هو التحدث عن موضوع تشعر بأنه يهيمن بقوة على تحضيرك وإلقائك، وهدفك الأساسي هو أن تتعلم كيف مشاعرك الصادقة إلى الجمهور، لذا كن طبيعيا ولكن فعالا، ويجب ان يكون خليط أفكارك مع مشاعرك قويا معبرا عن شخصيتك. تذكر، بما أن جمهور مستمعك قد تطوعوا بوقتهم لسماع خطابك فانت مدين لهم بأن تتدرب وتتمرن جيدا على الكلمات، وعندما يكون الموضوع ذو أهمية بالنسبة لك (وباستطاعتك أن تقنع مستمعك بذلك) فإنهم سيعيرونك الاهتمام وسيكونون مستعدين لأخذ وجهة نظرك بعين الاعتبار.

### تكلم بثقة:

عندما تتحدث عن موضوع ذو أهمية بالنسبة لك وتشعر بقوه تجاهه ستندمج بالحديث وستنسى التوتر، ولكن تذكر أن الشعور ببعض التوتر والخوف من المنصة هو رد فعل طبيعي لأي خطيب، فلا تقلق بمثل هذا الشعور. ولكن إذا ما كنا التوتر الشديد يسبب لك مشكلة فقد حان الوقت لمواجهة، ليس من المطلوب أن تكون هادئا تماما بشكل دائم لأنك بذلك ستجعل جمهورك ينام، بل يجب ان تفه وتتغلب على الشعور بالتوتر الذي يسبب لك المشاكل، لذا وجه توترك نحو أمرين: انت وموضوعك. أولا استخدم طاقة التوتر لديك لتضيف نوع من الإثارة إلى خطابك، وبذلك يدرك الجمهور حماسك ويتفاعل مع موضوعك، أما ثانيا فوجه طاقة التوتر لديك نحو البحث المكثف لموضوعك، حيث ستمنحك تغطيتك الشاملة للموضوع الثقة أثناء الحديث، وبمجرد ما ان تستعرض فهمك للموضوع للجمهور، وتظهر لهم حماسك، فلن يكون هناك مكان للتوتر.

### اختيار الموضوع:

اختر موضوعا ذو أهمية بالنسبة لك وتكون مقتنعا به اقتناعا تاما، وقد يتنوع موضوعك من الضرائب إلى السائقين الخطرين، ومن السيطرة على التسليح إلى أهمية الأسرة، فقط كن متأكدا من أن لديك وجهة نظر محددة، وعلى أساسها أعد مطالبة أو احتجاجا أو مناشدة لاتخاذ موقف يعزز وجهة نظرك. يجب أن يحدد هدفك كيفية ونوعية اختيارك للمادة المساعدة (الحقائق أو الصور التوضيحية أو غيرها)، كما يجب ان يحدد هدفك طريقة تنظيم أفكارك وتوصيلها، وكأي خطاب ليكن تقديمك مناسب للجمهور، فلتخاطب اهتماماتهم مباشرة، وفي هذا الخطاب افترض أن الجمهور يمثل الجهة التي ستنتظر في مطالبتك أو مناشدتك أو احتجاجك، وكن متأكدا من أن يقوم عريف الاجتماع بتوضيح الدور الذي تريد من الجمهور القيام به عند تقديمك.

### ارسم مخططا:

خطط لتكون مقدمة خطابك مثيرة لاهتمام الجمهور، واجعلهم يهتمون لموضوعك، ووضح لهم علاقته به، كما يجب أن يحتوي صلب خطابك على تعريف لمصدر اهتمامك، وتحدث عن كيفية معالجة المشكلة واجعل المستمعين يفهمون موقفك ويتعاطفون معه، وأخير يجب أن يثير استنتاجك استعداد الجمهور لمساندة أفكارك وتبني وجهة نظرك، وهناك طرق مختلفة للقيام بذلك، منها على سبيل المثال أن تقول لجمهورك:

١. هناك خطأ (وتصرح ما هو).
٢. لماذا حدث ذلك؟ ومن الملام؟ وما النتائج السلبية التي تترتب عليه؟
٣. كيفية تصحيح الخطأ؟ (ضع توصيات محددة لتغيير الأمور إلى الأفضل).
٤. ماذا يجب علينا ان نعمله؟ قل لمستمعك ما يجب عليهم بالتحديد أن يفعلوا أو يفكروا أو أن يشعروا (يجب أن ترفع حماسك للكمة وتظهر لهم مشاركتك بصدق).

### تمرن على الخطبة:

بالطبع أنت بحاجة إلى التمرن على خطابك، ويفضل أن تقوم بذلك مع شخص آخر حتى يعطيك ملاحظات تفيدك، ويمكن أن يكون هذا الشخص مرشدك أو معلمك (إذا كان قد خصص لك واحدا من أعضاء النادي المخضرمين)، والمطلوب منك أن توضح لذلك الشخص خطة خطابك، ثم حاول ان تحوز على تأييده بينما تكمل نقاط خطة خطابك، وضع العديد من الوسائل التوضيحية والمسببات لتحديد أفضلها وتخلص من الباقي، فكر بوضوح حول توجهك للموضوع وأمسح أية أفكار ليست ذات صلة بالموضوع، وإذا كان باستطاعتك ان تدخل في حوار أو جدل ودي مع مستمعك فستكتشف نقاط الضعف في موقفك، وبالتالي تستطيع ان تعالجها وتحولها إلى نقاط قوة.

كن متحمسا للموضوع، فلا يمكن ان تنجز أي شيء ذو قيمة إلا إذا كنت متحمسا تجاهه، وإذا افتقدت الحماس فقد تكون اخترت الموضوع الخطأ (أو غير المناسب لك).

### حاول أن تلقي خطابك دون مذكرات:

في هذه الخطوة حاول أن تلقي خطابك دون الرجوع إلى المذكرات (أو أوراق الملاحظات الخاصة بك) والتي تكون قد أعدتها عند تمرنك على خطابك هذا، فيما أنك تريد أن توصل صدق مشاركتك وأن تتقن الموضوع، يجب ان تحاكي مستمعك بموضوع تؤمن به بقوة بدلا من ان تقرأ لهم نصا حوله.

ضع بعين الاعتبار فعالية تقديم الخطاب إذا نظر الخبيب مباشرة إلى عينيك وتحدث إليك من قلبه بما يشعر به بالتحديد حول الموضوع، ثم قارن هذا الوضع مع وضع آخر كان فيه الخبيب واقفا بجمود خلف المنصة يقرأ نصا من مذكراته وينظر بين الفينة والأخرى إلى الجمهور، أيهما ذو تأثير أقوى؟

ولكن في هذه المرحلة من تطور الخطاب لديك، قد لا تكون مستعدا تماما للتخلص من الحاجة للجوء إلى المذكرات، وإذا كان هذا هو الوضع بالنسبة إليك حاول أن تقوم بهذه الخطوة للتخلص من المذكرات:

١. أكتب على بطاقة واحدة جملة بسيطة لكل نقطة من نقاط خطابك الأساسي.
٢. أكتب هذه الجملة بأحرف كبيرة حتى تتمكن من قراءة كل بطاقة على حدة بنظرة سريعة.
٣. لا تجعل مذكراتك تلهيك عن التواصل المباشر مع الجمهور.

### إلقاء خطابك:

اجعل مستمعك يندمجون معك منذ الوهلة الأولى، يجب ان توظفهم جملتك الافتتاحية وتجعلهم ينجسون لك باهتمام، ويجب أيضا أن تبين لهم جملتك الافتتاحية الموضوع بوضوح.

أكمل تقديم خطابك بمصادقية وأنه بمناسبة قوية، وأفترض بأنك أقنعت جمهورك بموقفك ووجهة نظرك، والآن أضف اللمسات الأخيرة، ولا تقلق بشأن اندماجك الكبير بالموضوع، فنادي التوستماسترز هو المكان الذي يمكنك أن تتحدث فيه براحتك، كما يجب أن ينصب اهتمامك على وضع قوة اعتقادك بالموضوع في كل شيء تقوله، وعلى إظهار قوة إيمانك الحقيقي به.

### تقييمك:

سيركز الشخص القائم على تقييم خطابك على الطريقة التي استعرضت بها صدق مشاركتك وإيمانك للجمهور، ويجب أن تتخذ العديد من الخطوات للتغلب على أي توتر.

إن جميع المهارات التي تتعلمها في الخطابة هي مهارات تراكمية، ويجب أن يشتمل عليها كل خطاب ناجح، ففي خطابك الأول تعلمت التخطيط (هدف، مقدمة، الأفكار الرئيسية، خاتمة)، وفي هذا الخطاب ستتعلم أهمية صدق مشاركتك، وإقناع الجمهور بأنك مدرك لموضوعك ومؤمن بما تقوله لهم، لذا خطط لأن تدرج هاتين المهارتين في خطبك المستقبلية، وتذكر بأنه إذا لم يكن لديك إيمانا قويا تستطيع ان تستعرضه بشكل منطقي إذا لا يوجد ما تقوله، لذا أظهر حماسك بمهارة وسيتبعك جمهورك.

تذكر أن تطلب من الأعضاء الآخرين ملاحظات إضافية بعد الاجتماع، قد ترى أن جميع هذه الملاحظات غير مفيدة بالنسبة لك، ولكن ضعها بعين الاعتبار على كل حال، وتذكر ان التقييم هو مريء للكيفية التي يراك فيها الجمهور واستيعابهم لخطابك، وهم عادة (وليس دائما) خير عون لتطوير ذاتك.

## نموذج تقييم مشروع الخطبة الثانية "التحدث بصدق"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
 التاريخ: // م / \_\_\_\_\_  
 المقيم : \_\_\_\_\_

## ملاحظة للمقيم:

في هذا الخطاب، تكمن أهداف الخطيب في إقناع الجمهور بمصداقيته وإيمانه بموضوع يدركه ويحيط بكافة جوانبه، وأن يواجه الخطيب وسيطر على أي توتر، وبإمكان الخطيب أن يستخدم المذكرات (أوراق الملاحظات الخاصة به) إذا ما لزم الأمر، وبالإضافة إلى تقييمك الشفهي الرجاء إكمال نموذج التقييم التالي:  
 ضع علامة في العمود المناسب لكل بند، ثم أضع تعليقك في المكان المخصص له - قم بالتعبير على كلا من النقاط القوية المطلوب بالمحافظة عليها والنقاط غير القوية المطلوب العمل على تطويرها.

ملاحظات	يجب تطويره	مرضي	ممتاز	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل عكس الخطاب إعدادا كافيا من قبل الخطيب له؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كان الخطيب ملما بموضوع الخطاب إماما شاملا؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كان الخطاب ذو صلة باحتياجات الجمهور واهتمامهم؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل سيطر الخطيب على التوتر؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل اتبع الخطيب تسلسلا منطقيا؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل أثارت المقدمة اهتمام الجمهور؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل احتوى صلب الموضوع دعما لوجهة نظر الخطيب؟ (حقائق وأرقام موثقة)
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل اختتم الخطيب خطابه بمناشدة قوية ومؤثرة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كان الخطيب متواصلا بالنظر مع الجمهور؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل أحرز الخطيب تحسنا في أدائه عن خطابه الأول؟
				أي ملاحظات أخرى:

## مشروع الخطبة الثالثة "نظم خطبتك"

### أهداف مشروع الخطبة:

- ترتيب أفكارك بتسلسل منطقي يقود الجمهور إلى هدف واضح محدد.
- بناء مخطط للخطبة يحتوي على مقدمة وموضوع وخاتمة.
- تعريف أعضاء النادي بالخطيب.

الوقت: 5-7 دقائق

لقد أقيمت حتى الآن خطبتين معدتين مسبقاً، وبدأت بتطوير مهارات الخطابة الارتجالية من خلال المشاركة في فقرة موضوعات الساحة وغيرها خلال اجتماعات النادي، وبما أنك خضت تجربة للتحدث أمام الجمهور فأنت نستعد للتركيز على بناء هيكل لخطبة فعالة، وذلك عن طريق تنظيم أفكارك واتباع خطة من البداية وحتى النهاية.

### لماذا تنظيم الأفكار؟

إذا كان الهدف من الخطبة هو أن تكون مفهومة للجمهور ويمكن تتبعها بسهولة، إذا يجب ترتيبها بتسلسل منطقي، والترتيب ما هو إلا تجميع أفكارك بعناية، يجب عليك أن تعرف بوضوح النقطة الأساسية لموضوعك للجمهور، ومن ثم قيادتهم بصورة منطقية نحو هذه النقطة، فعندما تدور حول الموضوع بصورة عشوائية فإن ذلك سيؤدي إلى تشويش أفكار الجمهور. لإقناع الجمهور، يجب أن نتحدث من خلال وجهة نظرهم، حيث لا يمكن أن تجعلهم يستمتعون بخطبتك إلا إذا كان الموضوع بهمهم بالدرجة الأولى، وفي الوقت الذي ترتب فيه خطبتك تذكر أن تحلل الأفكار التي تجعل الجمهور ووافقك الرأي ويفهمك، أو أن يتخذ خطوة نبيلة عنك، ثم قم بتطوير أفكارك لتعزز هذا الاستماع، حيث أن التنظيم الجيد هو المفتاح للنجاح.

### حدد مهمتك:

إن الخطوة الأولى في تكوين خطبتك هي أن تقرر ما هو الموضوع الذي تود أن تتحدث عنه، قم باختيار موضوع يهمك ويهم الجمهور، وتأكد من أن الموضوع غير متشعب، فعلى سبيل المثال بدلاً من الحديث عن الرياضة بصورة عامة، قلص الموضوع وتحدث عن رياضة الأطفال، أو أكثر تحديداً كرة قدم الأطفال، وتذكر أنك ستتحدث لدقائق معدودة، وستحتاج الوقت بالكامل للحديث عن جانب واحد من موضوع كبير.

تأكد من أن موضوعك حديث ومناسب للجمهور، موضوع يمكنك أن تتحدث فيه بدرجة من السلطة والتمكن، وأن تثبت في الجمهور من خلال روح الحماس والإقناع، وبمجرد أن تعرف موضوعك حدد المهمة التقييم، م الذي تريد تحقيقه من خطبتك، هل تريد إثارة الجمهور أو ترفيههم أو إقناعهم أو أن توصل إليهم معلومة؟ ماذا تريد من جمهورك ان يشعر أو أن يعرف أو يفعل بعد سماع خطبتك؟ ما هي النقطة التي تريد أن تركز عليها؟ ستحدد الإجابة عن هذه الأسئلة مهمة خطبتك وهدفها، فإذا كان الموضوع عن رياضة الأطفال على سبيل المثال، فهل تريد ان يثنؤ خطبتك الجمهور كي يدعموا رياضة الأطفال؟ هل تريد أن تقنع المستمعين بان الكبار يجعلون رياضة الأطفال حماسية للغاية؟ هل تريد أن تجعل الجمهور يستمتع من خلال سرد قصص مضحكة عن فريق كرة قدم الأطفال؟ أكتب مهمة خطبتك في جملة واضحة ومختصرة، وستكون هذه المهمة هي أسس بناء موضوعك.

### ارسم مخططك:

الخطوة الأولى في إعداد خطبتك هي تجميع الأفكار بصورة منطقية وبتسلسل يساعدك على تحقيق أهدافك، ويجب أن تحتوي خطبتك على مقدمة وموضوع وخاتمة، ولقد صممت مقدمة الخطبة لجذب انتباه الجمهور مباشرة، لذا يجب أن تثير اهتمام الجمهور في موضوع خطبتك، ويجب أن تقود المقدمة إلى موضوعك وتساعدك على تذكره وتذكر الفكرة الرئيسية التي يطرحتها.

### أمثلة الإفتاحية الجيدة:

- سؤال مثير أو جملة تحدي.
- اقتباس أو استخدام وسائل توضيحية أو قصة.
- عرض لشيء ملموس أو صورة.
- عبارة عامة تثير الانتباه متعلقة بموضوع الخطبة.

## تجنب الافتتاحيات الضعيفة الشائعة:

- جملة اعتذار.
- جملة أو نكتة لا تمت بصلة لموضوع الخطبة بصلة.
- تجنب استخدام كلمات أو إيماءات لا تليق بالحدود (نفاذي الملاحظات العامة).
- جملة أو قصة طويلة وبطيئة.
- سؤال مبتذل.

## يجب أن يحتوي موضوع خطابك على الحقائق:

إن كمية المعلومات التي سيشملها موضوع خطبتك ستحدد وفقا للوقت المسموح به لك، وتعتمد كذلك على قدرة الجمهور على التذكر، حيث يتذكر معظم الجمهور ما بين 3 - 5 حقائق أو أفكار أساسية، وفي خطبة تتراوح مدتها ما بين 5 - 7 دقائق فإن 3 أفكار من المحتمل أن تكون كثيرة.

ما هي الحقائق أو الأفكار التي تود أن تعرضها؟ من المفيد أن تكتب كل الأفكار المتعلقة بموضوع خطبتك على بطاقات صغيرة وذلك باستخدام بطاقة واحدة لكل فكرة، وقد تكون لديك أفكار قليلة، ثم ستحتاج لإلغاء بعض الأفكار والحقائق حتى يتبقى لك أفضل ثلاث منهم، وستكون هذه الأفكار الثلاث أهم الأفكار والحقائق التي ستشملها خطبتك، ثم قم بتنظيم وإعادة تنظيم البطاقات الثلاث كي تحدد الترتيب الأكثر فعالية لخطبتك.

الخطوة التالية هي توضيح كل فكرة وحقيقة، قم بشرحها في عدة جمل، ثم أضف عليها موقف أو قصة لتوضيحها، ويمكنك أن تقتبس أو أن تستخدم إحصائيات قصيرة لتدعيم فكرتك، ومن المناسب أيضا أن تشير إلى بعض الآراء المعارضة وتقنيدها. ويتذكر الجمهور جيدا وبشكل دائم آخر ما يسمعون، مما يعني أنه يجب أن تكون الخاتمة جديرة بأن تذكر، يجب أن تعزز أفكارك وأن تترك المستمعين بانطباع دائم، فإذا كانت مهمتك تزويد جمهورك بالمعلومات فقد تختم خطبتك بخلاصة للأفكار التي استعرضتها في الموضوع، وإذا كان هدفك هو إقناع الجمهور أو بث روح الحماس فيهم لاتخاذ الخطوات اللازمة فيجب أن تقترح عليهم مسارا للوصول إلى الهدف، ولا تطرح أي مواد أو أفكار جديدة في الخاتمة فإنك ستشوش تفكير الجمهور بذلك، ولا تعتذر عن أي شيء قلته أو لم تقله في خطبتك، وأنهى خطابك بقوة وثقة.

## أمثلة لخاتمة جيدة:

- مختصر للنقاط التي قمت بإثارتها والاستنتاج الذي يمكن أن يستخلص منها.
  - مناشدة لاتخاذ الخطوات المناسبة.
  - قصة أو اقتباس أو توضيح يؤكد النقطة التي أثرتا.
  - سؤال بلاغي (طرح سؤال للجمهور وترك الإجابة مفتوحة كل حسب تفسيره).
- تأكد من الانتقال بسلاسة من المقدمة إلى الموضوع ومن ثم إلى الخاتمة، حيث يحقق الانتقال الجيد الاستمرارية ويساعد الجمهور على تتبع خطبتك.

## مثال:

لنفترض أنك ستحدث عن أخطار حوادث المنازل، ومهمتك هي أن تزيد الوعي بالأمن والسلامة، يمكنك أن تثير اهتمام الجمهور بأن تقول "هناك احتمال كبير بأن تصاب في المنزل أكثر من أي مكان آخر" ومثل هذه الجملة تعكس اهتمام الجمهور، ومن ثم تتوسع بالشرح على أساس هذه الفكرة، ثم يمكنك أن تبدأ موضوع الخطاب بإعطاء مثال "لنفترض أن أحدا وقع من سلم المنزل، وهو بالضبط ما حدث في منزلك..." ولتحقيق التناظر يمكنك أن تقول "إن احتمال تعرضك للإصابة داخل منزلك وأنت تنزل من على سلم مظلم أعلى من احتمال تعرضك للإصابة أثناء سيرك في شوارع مزدحم"، ويمكنك أن تقتبس جملة شائعة مثل "يقول بعض الناس (أنا أعرف منزلي جيدا ويمكنني أن أنتقل فيه وأنا نعصوب العينين)" ثم قدم بعض الإحصائيات التي تؤكد بأن الكثير من الناس يصاب في المنزل أكثر من أي مكان آخر، وفي الختام، قم بإعادة المقدمة بصيغة أخرى، وناشد الجمهور لاتخاذ الحيطة بشكل أكبر في المنزل، وأنهى خطبتك بجملة قوية مثل "إذا كنت لا تخاف على نفسك فعلى الأقل كن مثالا جيدا لأمن وسلامة المنزل أمام أسرتك".

## تقييمك:

إن التركيز الأساسي في هذه الخطبة هو كيفية تنظيمها بصورة فعالة، ولكن مقيمك سيضع بعين الاعتبار استخدامك للمهارات التي تعلمتها من الخطب السابقة، مثل الحماس والإقناع وقدرتك على السيطرة على التوتر، ولنكون مؤثرا يجب أن يكون مخطط مفيدا ويساعدك على تنظيم أفكارك، ويجب أن يكون تنظيمك واضحا لمستمعيك حتى يتمكنوا من فهمك بسهولة ومعرفة هدفك.

## نموذج تقييم مشروع الخطبة الثالثة "نظم خطبتك"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
المقيم : \_\_\_\_\_ التاريخ: // م

## ملاحظة للمقيم:

إن أهداف الخطيب في هذه الخطبة هي إعداد خطبة تحتوي على مقدمة وموضوع وخاتمة، وأن يقود الجمهور إلى هدف محدد وواضح، وعلى الخطيب أن يتدرب على المهارات التي تعلمها في الخطبتين السابقتين، وتشمل هذه المهارات التحدث بإيمان وصدق والتحكم بالتوتر، وبإضافة إلى تقييمك الشفهي، يرجى ملء نموذج التقييم أدناه وذلك بوضع علامة (صح) في الخانة المناسبة:

(5) ممتاز

(4) فوق المعدل (حسب خبرة الخطيب)

(3) مرضي

(2) يفترض أن يقوم بالتحسين

(1) يجب ان يقوم بالتحسين (يتطلب اهتمام عاجل)

وفي المكان المخصص، اكتب ملاحظتك عن بعض النقاط التي تستحق ثناء خاصا، أو بعض الاقتراحات المحددة بشأن النواحي التي تحتاج إلى تحسين، ولا تعلق على كل نقطة بل قم باختيار النقاط التي تستوجب الإشارة إليها:

التصنيف	التقييم					ملاحظات / مقترحات
قيمة الخطبة (هل كانت ممتعة وذات معنى)	1	2	3	4	5	
الإعداد (البحث والتدريب المسبق)	1	2	3	4	5	
الأسلوب (مباشر وصادق وواثق)	1	2	3	4	5	
التنظيم (ذو هدف وواضح)	1	2	3	4	5	
الافتتاحية (مثيرة للانتباه وتقود للموضوع)	1	2	3	4	5	
الموضوع (ذو تسلسل منطقي والأفكار مدعمة بالحقائق)	1	2	3	4	5	
الخاتمة (فعالة وبلغت الذروة بالخطبة)	1	2	3	4	5	

ملاحظات إضافية:

## مشروع الخطبة الرابعة "وضح ما تعني"

### أهداف مشروع الخطبة:

- تعلم قيمة الإيماءات وحركة الجسم كجزء من الخطبة.
- تعلم ما الطرق المختلفة لاستخدام لغة الجسم.
- تطوير الإحساس بالوقت واستخدام حركة الجسم بصورة طبيعية وسلسة.

الوقت: 5-7 دقائق

إنك عندما تتحدث مع أحد أصدقائك أو زملائك في العمل فإنك على الأغلب تقوم بتحريك يديك وذراعيك وتتمشى وتنتظر في عين من تحدثه (التواصل البصري) أو تقوم بتغيير تعبيرات وجهك، هذه الحركات هي ما يطلق عليه "لغة الجسم"، فإن لغة الجسم مهمة في الخطب العامة كما هو الحال في الأحاديث اليومية، وتعلم استخدام لغة الجسم في خطبك لتدعيم وتوضيح النقاط التي تطرحها سيساعدك على زيادة فاعلية خطبك، كما ان للغة الجسم هدف وخر أيضا، يكمن في أن الإيماءات والتحريك وتعبيرات الوجه تساعد في تخفيف أي توتر عصبي قد ينتابك عندما تقف أمام الجمهور.

### نصدق عندما نرى:

كما تعلمت في الخطبة الثانية، فإن أفضل الخطب التي يمكن إلقاءها هي تلك التي تؤمن بموضوعها وتتحدث عنه بصدق، ولك ان تتخيل خطيبا يتحدث عن موضوعه بشعور صادق، إلا أنه يقف ثابتا (متصلبا) أمام الجمهور، لا يتحرك ولا حتى ينظر أثناء الحديث، إن الكلمات التي يقولها هذا الخطيب تعبر عن اهتمامه بالموضوع، إلا أن لغة الجسد تقول عكس ذلك، ومن سوء الحظ فإن الجمهور عادة ما يصدق معظم ما يرى، والنتيجة تكون بأن يعتقد الجمهور بان الخطيب غير صادق فيما يقول ويتجاهلون الرسالة التي أراد توصيلها (وتذهب رسالته أدراج الرياح)، فإن الخطيب الناجح هو ذلك الذي يقوم باستخدام الكلمات مصاحبة بلغة الجسد لإظهار الصدق فيما يقول ولتوصيل الرسالة التي يريدتها. وتتضمن لغة الجسم التحريك والإيماءات وتعبير الوجه والتواصل البصري.

### الحركة:

عندما يقف المتحدثون المبتدئون ثابتون بلا حراك في مكانهم عندما يلقون خطبهم، فإنهم غير متأكدين ولا يشعرون بالراحة ومضطربين، ولكن متابعة شخص يقف في مكانه لفترات طويلة تبعث على الشعور بالملل، حيث إنك عندما تتحرك فإنك تبدو نشطا وتظهر بعض التنوع للجمهور، فأعينهم ورؤوسهم تلاحقك في تحركاتك من مكان إلى آخر، والحركات قد تتنوع، فيمكنك أن تتقدم إلى الأمام نحو جمهورك عندما تريد ان تؤكد نقطة معينة، أو أن ترجع خطوة للخلف لتوضح أنك انتهيت من تلك النقطة، أو تتحرك بشكل مقاطع عندما تريد الانتقال إلى نقطة أخرى، لذا استخدم الحركة عندما تركز على نقطة معينة بأسلوب تعبيرية، فعلى سبيل المثال إذا كنت نصف تصرفا جسديا كالإمسك بكرة مثلا أو الجري في سباق الماراثون، استخدم الحركات المناسبة لتمثيل وصفك.

تفادي استخدام خطوة للأمام وأخرى للخلف، أو الأرجحة أو التمايل، حيث تعكس هذه الحركات انفعالات عصبية ولا تساعد خطبتك كثيرا، في الحقيقة، إن تلك الحركات ربما تؤدي إلى تشتيت انتباه الجمهور أو تسبب له الإزعاج، إن الحركات التي تقوم بها يجب أن تكون ذات مغزى وأن تضيف قوة إلى خطبتك.

### الإيماءات:

الإيماءات هي الجزء الأكثر تعبيريا في لغة الجسد عندما تتحدث أمام الجمهور، إنها حركة الأيدي والأذرع لتوضيح الكلمات التي تستخدمها.

بعض الإيماءات الأساسية توضح:

- (1) الحجم والوزن والشكل والاتجاه والمكان: تتطلب تلك الصفات الملموسة إيماءات الأيدي فمثلا عندما تقول "ذهب من هنا!" يمكنك ان ترفع صوتك قليلا في نفس الوقت الذي تشير فيه بيد إلى الاتجاه.
- (2) درجة الأهمية أو ضرورة الموضوع: أظهر لجمهورك أهمية النقطة التي تتكلم عنها، فاضرب بقبضتك على كفك الأخرى المفتوحة.
- (3) المقارنة والتضاد: حرك كلتا يديك بتناسق وانسجام لتوضيح المتشابهات، واستخدمها بحركات عكسية عندما تريد توضيح الاختلافات.



إن الإيماءات قد تعني الكثير من الأشياء، فعلى سبيل المثال لأن القبضة المغلقة بإحكام غالبا توحى بالقوة، فعلى سبيل المثال إذا أردت جمهورك أن يشاركك في محاربة الظلم فربما تحتاج لأن تعلق قبضتك بإحكام وأنت تناشدهم لذلك، أما الكفوف المفتوحة فهي تعني العطاء، فوصفك لجار طيب قام بمساعدة أحد المحتاجين يتطلب منك ان تفتح كفيك لتوحي بالكرم والاهتمام. إن توجيه السبابة نحو السقف يعني بأنك تريد من الناس أن ينتبهوا لما تقوله، أما ثني الذراعين أمام الصدر فيوحي بالقوة والتصميم، أما ضم الكفين معا مقابل الصدر فذلك يوحي بالاتحاد ويعتبر من الإيماءات الجيدة عندما تود تأكيد نقطة العمل الجماعي أو العمل على حل خلاف معين.

### تعايير الوجه:

يراقب الناس تعبيرات وجه المتحدث خلال الخطبة ويلتقطون منها إشارات عن كيفية ردة فعلهم وشعورهم من خلال النظر إلى وجهك، إن العينين وحركتهما والحاجبين والفم يلعبون دورا أساسيا في التعبير عن الحزن أو الخوف أو السعادة أو الغضب أو الإحباط أو التوتر أو البهجة أو الملل أو الاهتمام أو التعجب أو الإرهاق أو العدائية أو عدم الثقة أو عدم التأكد، وعندما تظهر هذه المشاعر فإن جمهورك سيتفاعل معها. بإمكانك توضيح مشاعر الحزن بخفض جفن العين قليلا أو تحريك الشفاه نحو الأسفل مع إحناء الرأس، كما أنه بالإمكان إظهار مشاعر الدهشة أو عدم التصديق بفتح العينين ورفع الحاجبين، اما لشرح مشاعر السعادة فابتسم فابتسم عريضة. فعندما تتكلم عن حادث مروري مع الاحتفاظ بابتسامتك، سينتاب جمهورك شعور بالتشويش، وليس بالحزن/ فإن تعبيرات الوجه يجب أن تكون متناعمة مع المشاعر أو المعلومات التي تحاول أن تعرضها على الجمهور، وإلا فإن الجمهور سيشعر بأنك غير صادق.

### التواصل البصري:

هل حدث أن تكلمت مع شخص لم ينظر إليك مباشرة؟ ربما نظروا فوق كتفك أو فوق رأسك أو نحو الأرض أو ربما نظروا لشخص آخر، ولكنهم لم ينظروا مباشرة إلى ينيك، ماذا خطر ببالك عندها؟ على الأغلب فإنه انتابك شعور بعدم صدقهم أو عدم اهتمامهم أو عدم مصداقيتهم، أو ربما شعرت بنفسك خارج الحديث أو النقاش الدائر، يلعب التواصل البصري دورا هاما في التعبير عن انطباعنا حول شخص معين، وكمتحدث يجب أن تعبر هذا الموضوع اهتماما خاصا. عندما تنظر مباشرة إلى الناس فإنك توصل إليهم شعورا بأنك تهتم بهم ويفتخرون بإخلاصك ومصداقيتك وبأنك ذو شخصية محببة وصداقة، إن تلك المشاعر لها تأثير كبير على خطبتك وعلى مدى استعداد الجمهور لتقبلها، لذا عندما تتحدث، انظر إلى جمهورك ولا تحرق في الغرفة من حولك بل انظر إلى شخص ما حتى نهاية النقطة التي تود طرحها ثم انتقل إلى شخص آخر وهكذا، وتجنب النظر باستمرار إلى نفس الشخص، أو تحريك رأسك يمنا ويسرة أو تحريك رأسك ببطء إلى الأمام والخلف كالمروحة المتأرجحة، لا تتبع نمطا محددًا ثابتًا بل استخدم التواصل البصري العشوائي، وإذا كان عدد الحضور كبيرا، فقم باختيار شخص أو اثنين من كل مجموعة وانظر مباشرة إليهم لتعطيهم الانطباع بأنك تتكلم معهم مباشرة.

### صمم خطبتك ببراعة:

طالما أن الهدف الأساسي من هذه الخطبة هة استخدام لغة الجسم، فضع هذا الهدف نصب عينيك عندما تختار موضوع الخطبة، واختر موضوعا يتطلب استخدام حركة الجسم والإيماءات وتعبيرات الوجه والتواصل البصري لإيصال فكرتك بفعالية، ومن ثم صمم خطبتك لتتضمن الحركات المناسبة. فعلى سبيل المثال، أحد الأعضاء يحب صيد السمك فقام بوصف كيفية اصطياده لسمكة كبيرة، واستخدم إيماءات اليد والذراع ليشرح كيق تمكن من الإمساك بالحبل وكيف سحبه ووضع حجم السمكة باستخدام ذراعيه واستخدم تعبيرات وجهه ليشرح مجهوده وبالتالي انتصاره. عضو آخر تمتهن الكتابة، شرحت المعوقات التي واجهتها عندما أرادت الإنتهاء من المسودة حسب الموعد الذي حددها لها الناشر ولقد قامت باستخدام تعبيرات الوجه والإيماءات خلال وصفها لتلك الحالة شارحة بأنها إضافة إلى عملها للإنتهاء من تلك المسودة كانت تعتني بطفليها المريضين وتتعامل مع بعض الجيران المزعجين، وكم من الليالي قضتها ساهرة لتتجز هذا العمل. ما تلك إلا بعض الأمثلة لبعض الأفكار التي يمكن أن تستخدمها في هذه الخطبة.

### أعمل على أن تتمرّن:

إن لغة الجسم المصطنعة أو التي تم التدريب عليها قد تدمر أكثر الخطب إعدادا، وإن أصعب جزء في استخدام لغة الجسم هو أن تجعل تلك اللغة تبدو تلقائية وطبيعية وفورية، فاستخدام هذه اللغة بهذا الشكل يتطلب تمرينا جيدا، لذا بعد الإنتهاء من مادة خطبتك، تمرن على عدة طرق لاستخدام يديك وذراعيك وتعبيرات وجهك لتوصيل رسالتك، ولا تقلق إذا شعرت في المرة الأولى بأن حركتك يشوبها نوع من التشنج أو الغرابة، فالبتمرن ستصبح حركاتك أكثر سلاسة وتبدو أكثر طبيعية.



وفق بين إيماءاتك وكلماتك، فمن المفروض عليك أن تقوم باستخدام الإيماءات وتعبيرات الوجه كلما تطلبت أفكارك ذلك، وتأكد من أنها متناغمة مع ما تقول ولا تقم بإنهاء كلامك ثم إيماءاتك وبالتالي التعبير الظاهر على وجهك بالتوالي، فجميعها يجب ان تتم أثناء كلامك وإلا فإنها ستبدو للجمهور زائفة وواهية.

إذا كانت لديك كاميرا فيديو فاستخدمها أثناء التمرين ثم اعرضها على نفسك فإن ذلك سيساعدك فس تحسين أدائك أثناء الخطبة، أو تمرن بوجود صديق واسأله عن ملاحظاته بالنسبة لاستخدامك للغة الجسم، وممكن أن يكون التمرين أمام المرأة ذا فائدة أيضا.

وأخيرا، حالما تحس بالراحة أكثر، فإن لغة الجسم ستثبث تلقائيا وطبيعيًا من خلال رسالتك، ويمكن الحصول على معلومات أكثر عن هذا الموضوع من كتب "الإيماءات: جسمك يتكلم" المرفق ضمن مجموعة كتيبات العضو الجديد.

### تقييمك:

إنك لن تتمكن من استخدام لغة الجسم ببراعة من خلال هذه الخطبة فقط، ولكنها ستكون البداية، استخدم لغة الجسم في كل خطبة تلقيها من الآن فصاعدا.

في هذه الخطبة عليك أنت والشخص المكلف بتقييمك بالانتباه إلى لغة الجسم، وما إذا كان استخدامها عمل على تبسيط وإثراء وتوضيح الرسالة التي تريد إيصالها نت خلال خطبتك، وسوف يركز المقيم على الإيماءات السلسة والتلقائية التي قمت باستخدامها في خطبتك، إن السالة التي يراها جمهورك يجب ان تكون هي نفسها التي يسمعاها.



## نموذج تقييم مشروع الخطبة الرابعة "وضح ما تعني"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
 التاريخ: // م \_\_\_\_\_  
 المقيم :

## ملاحظة للمقيم:

إن هدف المتحدث في هذه الخطبة هو استخدام حركة الجسم والإيماءات وتعبيرات الوجه والتواصل البصري الذي يدعم ويعزز الرسالة القوية، وفي تقييمك لهذه الخطبة، ركز على طريقة الإلقاء مع عدم إغفال المضمون، ويجب أن تتميز الحركات والإيماءات وتعبيرات الوجه إضافة إلى التواصل البصري بالسلاسة والتلقائية، إضافة إلى تقييمك الشفهي، يرجى ملء نموذج التقييم أدناه بإختيار ما تراه مناسباً في المكان المخصص لذلك، وأكتب ملاحظاتك عن بعض النقاط التي تستحق ثناء خاصاً، أو بعض الإقتراحات بشأن النواحي التي بحاجة للتحسين:

## ملاحظات / مقترحات

اختيار الموضوع	لغة الجسم سلسلة	مرضية	غير مناسبة
الإعداد	ممتاز	مرضي	غير كافي
الأسلوب	واثق، حماسي	مرضي	متوتر، عصبي
المظهر	مناسب، مرتب	مرضي	يفضل التحسين
وضعية الوقوف	متوازنة	مرضية	يستحسن التحسين
الإيماءات	طبيعية ومؤثرة	مرضية	مصطنعة أو مشتتة
حركة الجسم	ذات معنى، سلسلة	مرضية	غريبة أو عشوائية أو مشتتة
التواصل البصري	حقق الروابط البصرية	مرضي	يفضل التطوير
تعبير الوجه	طبيعية وتميزت بالحيوية والودية والصدق	مرضية	جامدة أو مصطنعة أو غير وودة
التنظيم	تسلسل منطقي للأفكار	مرضي	يفضل التطوير

## مشروع الخطبة الخامسة "نوع الصوت"

### أهداف مشروع الخطبة:

- لاكتشاف استخدامات طبقة الصوت ودرجة الصوت ومستوى ومستوى وجودة الصوت كمزايا لخطبتك.
- للحصول على صوت سار وطبيعي وذو جودة أثناء الحديث.

الوقت: 5-7 دقائق

ما هو نوع الصوت الذي تملكه؟ هل هو رنان، أم موسيقي ومن السهل الاستمتاع إليه، أم هو أجش، أم ممل، أم ضعيف؟ في الحقيقة أنه بمقدورك أن تغيره وتجعله كما تود شريطة أن تكون لديك الرغبة في ذلك. إن كل منا عندما يقوم بالمحادثة فإنه يستخدم جسمه وصوته لإيصال الرسالة التي يود ان ينقلها للمستمعين، ولكي تكون المحادثة فعالة فيجب أن نراعي مصداقية المحادثة والترتيب، أو لغة الجسم. لنلقي الضوء على الصلة الرئيسية بينك وبين جمهورك، انه الصوت ... صوتك.

إن المهارات التي ستطورها في هذا التمرين ستكون إحدى أهم العناصر لجذب انتباه المستمعين وللتأثير على الجمهور سواء كان هذا الجمهور شخص أو مجموعة من الأشخاص. أخي القارئ أحتي القارئ، يمكنكم الحصول على صوت مؤثر بإتباع خطوات معينة، أولها الإدراك، أي إدراك نوعية صوتك، لهذا يجب عليك تطوير صوتك يكون أسهل على السمع وذو طبقات صوتية مختلفة ويكون جزء فعال من حديثك.

### استخدام الصوت:

يقول عالم النفس ألبرت مهابين أننا نتأثر بصوت المتحدث خمس أضعاف ما نتأثر بكلماته المقروءة، فإننا نتأثر بالكيفية التي يتحدث بها الشخص أكثر مما نتأثر بما يقوله، فمن ميزات الصوت الفعال هو أن يكون عال لسمع وواضح ليفهم ومؤثر ليقنع وسار ليمتع المستمعين، فالصوت الفعال يجب أن يكون متوازن ما بين درجة الصوت ومعدل الصوت مع المحافظة على الجودة، فلنتعرف على هذه العناصر كل على حدة.

#### 1. مستوى الصوت:

هناك بعض الأشخاص بطبيعتهم يمتلكون صوت مرتفع، وقد يكون ذلك ناتج من أن الوالدين يتحدثون بهذه الطريقة أو لوجود العوامل الوراثية، وهذه الفئة من الأفراد يتطلب منهم جهد للتحدث بطريقة هادئة، وعلى العكس من ذلك فهناك أشخاص تكون أصواتهم بالكاد تسمع، فهؤلاء عليهم التركيز على إظهار الصوت بشكل أفضل، وعلى أي حال عليك أخي القارئ أن تغير من نبرة الصوت لزيادة قدرة التركيز والتأثير الدرامي للخطبة.

#### 2. درجة الصوت:

إن المتحدثين المتميزين والجيديين يغيرون من درجة أصواتهم بين الارتفاع والانخفاض لإيصال عواطفهم وإقناع الآخرين، لذا حاول ان تبعد عن درجة الصوت العالية لأنها قد تعني عدم احترام الآخرين، او قد تعني في بعض الأحيان الغضب، إن أفضل طريقة لذلك هو التحدث بشكل ودي مع الآخرين.

#### 3. معدل وسرعة الكلام:

إن أفضل معدل لسرعة الكلام هو الذي يتراوح ما بين 125-160 كلمة في الدقيقة، ويمكنك بسهولة البقاء بهذا المعدل عن طريق التحدث بطريقة معتدلة، لا هي سريعة جدا ولا بطيئة جدا، لذا نوع من سرعة حديثك حسب أحداث الخطبة.

#### 4. الجودة:

إن من أهم التوصيات التي نقدمها لك هي مراعاة جودة الصوت، وهذا يتم عن طريق إراحة الحنجرة أثناء الحديث، وحاول أن تجعل حديثك مريحا فيه نوع من الود والثقة، واجعله حديث متبادل.

### الصوت المتميز:

عند تطبيقك للمبادئ السابقة فإنك ستجد أن الصوت المتميز يتضمن العناصر التالية:

1. نبرة الصوت السارة توهي لك بالود.
2. صوت طبيعي يعكس لك صدق وإخلاص المتحدث.
3. الحيوية في الحديث تعطي انطباع بالقوة حتى وإن لم يكن الصوت مرتفع.

٤. الإيحاء بمعاني مختلفة جذابة وفي نفس الوقت لا توحى بالملل أو الضجر.
٥. يسمع بطريقة سهلة وهذا بالطبع نابع من مستوى ودرجة الصوت.
- يمكنك تمرين صوتك لتصبح ماهرا في العناصر المذكورة أعلاه، وذلك إذا ما أصغيت جيدا لطريقتك في الحديث وركزت على تطوير ذلك، ولزيادة معلوماتك عن كيفية بناء مهارات الصوت اقرأ الكتيب الخاص بالصوت المرفق بمجموعة الكتيبات الخاصة بالأعضاء، حيث أنه أيضا يتضمن تمارين لتطوير قدرتك للتحكم بصوتك.

### جرب صوتك:

- بدأ باختيار فقرات قصيرة لإكتشاف طرق متنوعة للتعبير عن معاني مختلفة وذلك باستخدام مختلف المعايير الصوتية، اقرأ الفقرات التالية عاليا واستحدث فقرات أخرى باستعمال نبرة صوت مناسبة لكل فقرة:
- إنني أقدر المعاملة اللطيفة التي قدمتموها لي وأتمنى أن أعيد هذا المعروف حين تحين الفرصة لذلك، (بسيطة - فقرة صادقة - أو قد تكون بسخرية).
  - بلطف، تسمى ذلك لطف؟ إنني لن أعامل أيا كان بالطريقة التي عوملت بها، (امتعاض - غضب - غير ودي).
  - لو إننا أظهرنا قليلا من اللطف وقليلا من الاهتمام باحتياجات الآخرين كما نهتم باحتياجاتنا فبإمكاننا أن نساهم في جعل العالم كما يجب أن يكون، (شعور عميق بالاهتمام والالتزام).
- لاحظ أن نبرة الصوت والتأثير تتغير بتغير الأفكار التي تعرضها للآخرين، ولاحظ كم هو سهل أن تغير المعنى بتغيير نبرة الصوت والتأثير تتغير بتغير الأفكار التي تعرضها للآخرين، ولاحظ كم هو سهل أن تغير المعنى بتغيير النبرة، وكتجربة أخرى اتصل بصديق عبر الهاتف وتحدث معه لبضع دقائق بموضوع يهم الطرفين، ثم غير من نبرة صوتك من حيث درجة ومعدل ومستوى الصوت.
- استخدم لحظات صمت أثناء الحديث لتأكيد فكرة معينة أو أظهر بعض الاهتمام لما سيقوله لاحقا، وفي نفس الوقت أبق على هذه التجربة الصوتية ضمن إطار المحادثة الطبيعية.

### موضوع خطبتك:

اختر موضوعا لهذه الخطبة يمكنك من استخدام نبرات صوتية مختلفة، موضوع ذو طبيعة قصصية أو وصفية، أو موضوع يتطلب إظهار وعرض للعواطف، فكرة أخرى بأن تختار موضوعا يمكنك من أن تمثل أو تقلد نبرات صوتية متغيرة أو استخدام طرق وأداب حديثة مختلفة، استخدم خيالك عندما تحضر للخطبة وتذكر استخدام المبادئ التي تعلمتها في الخطب الأربعة السابقة.

### التمرين على الخطبة:

تدرب إلى أن تتقن الأصوات التي ستستخدمها في الخطبة، وإبحث عن مكان تكون فيه لوحده، حيث يمكنك أن تقول خطبتك بدون أي مقاطعة من أحد، أخرج صوتك من الروتين اليومي وتعود على استخدام طبقات الصوت المختلفة الدرجة والمستوى، وإعمل بشكل خاص على تنويع مستوى الصوت، وتكلم بوضوح وأظهر صوتك جيدا.

بما أنك ستقيم على مستوى صوتك ونبراتك، فلا تنسى استعمالك للإيحاءات ولغة الجسم، ولعمل كل جزء من جسمك مع بعض لإظهار الصوت والصورة بانسجام تام وأنت تتكلم.

عامل مساعد قيم للتمرين على صوتك هو آلة التسجيل، لذا سجل صوتك وتمرن إلى أن ترضيك نبرته، كما يجب عليك الانتباه إلى تنظيمك وصدقتك وصوتك أيضا، وقد تستغرب لسماح صوتك المسجل لأول مرة، ولكن هذا الصوت مشابه للصوت الذي سيستمع له جمهورك وليس الصوت الذي اعتدت أنت على سماعه عندما تتكلم.

### تقييمك:

إن الشخص الذي سيقوم بتقييمك سيهتم أساسا بمدى مهارتك بتغيير صوتك أثناء الخطبة، إن صوتك يجب أن يكون سار ليسمع مع توازن في درجة ومستوى الصوت، كما أن الطريقة التي تتحدث بها تعكس الأفكار التي تود أن تطرحها مثلما تدعم لغة الجسم الرسالة التي تود توصيلها.

تأكد من أن ترتيبك وتحضيرك لمعنى الخطبة التي ستلقيها، إن المهارات الصوتية المختلفة التي تعلمتها من هذه الخطبة يجب أن تطور وتعديل من الخطب المستقبلية القادمة.



## مشروع الخطبة السادسة "التعامل مع الكلمات"

### أهداف مشروع الخطبة:

- اختيار الكلمات المناسبة لإيصال الأفكار بوضوح وحيوية.
- تجنب الكلمات والجمل الطويلة والمصطلحات التخصصية.

الوقت: 5-7 دقائق

عندما يصعب عليك أثناء القراءة فهم فقرة في كتاب أو مقالة في مجلة، فإنك تقرؤها عدة مرات إلى أن يصبح المعنى واضحا لديك، بينما عندما تتحدث، لا يتمتع مستمعوك بمثل هذه الميزة، فهم يسمعون كلماتك مرة واحدة فقط، وإذا أردتهم أن يفهموا رسالتك عند سماعها، فيجب عليك استخدام كلمات يفهمها جمهورك تنقل إليهم الرسالة بوضوح، ويجب أن تصيغ الجمل بحيث تكون بسيطة وواضحة.

تساعدك هذه الخطبة على فهم الاستخدامات الأساسية للكلمات في الحديث، كما تساعدك أيضا على اختيارها وترتيبها للتعبير عن رأيك تماما.

### أكتب لتسمع:

على الرغم من وجود الكثير من العناصر المشتركة بين الخطبة الجيدة والكتابة الجيدة، إلا أن كل منهما يركز على شيء مختلف.

يجب أن تستوعب الأذن اللغة الشفوية فورا، حيث لا يستطيع المستمعون أن يتمعنوا في الكلمات كما يفعلون أثناء القراءة، فتعتبر اللغة الشفوية أقل رسمية من اللغة المكتوبة، وعادة ما يغلب عليها التكرار ليتسنى للمستمعين تذكر بعض النقاط. إذا أردت أن يفهمك ويتقبلك جمهورك، يجب أن تتحدث بلغة غير رسمية، أي بنفس اللغة التي يتحدثون بها، فإذا استخدمت كلمات ومفاهيم مألوفة، فإنك تضمن إثارة انتباه واهتمام الجميع وفهمهم لرسالتك، لذا قم بصياغة خطبتك بأسلوب شفهي كي تساعد جمهورك على فهمها.

### استخدم كلمات قصيرة:

يعتقد بعض الناس أنه باستخدامهم لكلمات طويلة وبأسلوب متشدد فإنهم يبهرون الآخرين، ولكن هذا لا ينطبق على الكلمة المسموعة، حيث أن أكثر الكلمات التي يتذكرها المستمعين هي الكلمات البسيطة والغير مركبة. قم بمراجعة مسودة خطبتك والكلمات المستخدمة فيها، فإذا كانت معظم الكلمات طويلة أو معقدة أو مركبة فقد يواجه جمهورك صعوبة في فهم رسالتك، وهذا لا يعني أنه يجب أن تكون جميع الكلمات التي تستخدمها بسيطة، ولكن يستحسن أن يكون معظمها كذلك.

وفيما يلي بعض العبارات القصيرة والتي يمكن استبدالها بكلمات أقصر:

عبارات قصيرة كلمات

في الوقت الحالي حاليا

هاهن هنا

في وقت مضى سابقا

### لا تستخدم المصطلحات التخصصية:

لا بد أنك سمعت في أحد المرات متحدثين يستخدمون مصطلحات الرياضة عندما يتحدثون عن الأعمال التجارية أو الأساسية أو عن الفن والمسرح، تجنب المصطلحات التخصصية والتي وجدت لتستخدم في تخصص معين ما لم تكن تتحدث لأناس من نفس ذلك التخصص، وهناك بعض الكلمات التي تعتبر مصطلحات تخصصية حتى لو كانت لا تمت بصلة لأي تخصص.

### استخدم كلمات حية:

استخدم كلمات وصفية ومعبرة ترسم صورا يستطيع الجمهور أن يتخيلها، إن الكلمات الوصفية تنقل المشاعر والحركات مما تساعد في تحريك خيال الجمهور، وترسخ رسالتك في أذهانهم.

فبدلا من ان تقول "أمسكت فاطمة بالإناء ونظرت إليه" قل "أمسكت بالإناء المصنوع من البورسلان الأزرق ومررت أصابعها على سطحه الناعم".

**اقتصد في الكلمات:**

كمتحدث عليك أن تحاول التعبير عن الكثير في أقل قدر ممكن من الكلمات، إن استخدام الكثير من الكلمات هو أمر غير ضروري، أو تستخدم لملاء الفراغ، فعلى سبيل المثال، يمكنك أن تلغي الكلمات أو الجمل التالية أثناء حديثك "يعني" أو "أعتقد" أو "طبعاً" أو "أوكيه" أو "حقيقة" أو "بصراحة" أو "يس" أو ما شابه، وحاول أن تستبدل الكلمات والعبارات العمية المتداولة بكلمات أو جمل قصيرة مناسبة ووصفية.

يمكن أن تختصر بعض الجمل إلى كلمة أو كلمتين، فعلى سبيل المثال "عدد كبير من" تصبح "العديد" أو "في الوقت الحالي" تصبح "الآن" أو "في حالة" تصبح "إذا"، ولا تستخدم كلميتين أو أكثر لإذابة كانت الكلمة الواحدة نفي بالعرض.

**استخدم جمل قصيرة:**

يصعب على الجمهور تتبع أو فهم الجملة الطويلة والمعقدة، فما أن تصل إلى نهاية جملتك الطويلة حتى يتسنى مستمعوك ما قلته في بدايتها، وبذلك تضع منها الفكرة الأساسية، إن للجمل القصيرة قوة وتأثير كبيرين وستظل عالقة بأذهان الجمهور لفترة طويلة، ولكت عندما تكون الخطبة بأكملها مكونة من جمل قصيرة فإنها ستكون ممتعة ومتعبة، استخدم جمل طويلة بين الفينة والأخرى للتوزيع، ولكن كن متأكداً من ان الجمهور يتابعك بسهولة.

**استخدم صيغة المبني للمعلوم وليس صيغة المبني للمجهول:**

المبني للمعلوم والمبني للمجهول هما بعض الصيغ التي قد تستخدمها في خطبتك، فصيغة المبني للمعلوم هي أن يقوم الفاعل بفعل شيء ما، فعلى سبيل المثال "انتخب أعضاء النادي فهد رئيساً"، حيث نرى بأن هذه الصيغة تبين لنا من فعل ماذا، بينما في صيغة المبني للمجهول نرى أن شيئاً ما قد تم فعله للمفعول به، فعلى سبيل المثال "انتخب فهد رئيساً من قبل النادي"، نلاحظ أن صيغة المبني للمعلوم توظف كلمات أقل ويسهل تتبعها، كما انها أكثر قوة وإثارة للاهتمام، لذا استخدم صيغة المبني للمعلوم حيثما أمكن.

**استخدم الصور البلاغية:**

تضيف العديد من الأساليب الأدبية القوة إلى خطبتك وتجذب انتباه الجمهور، كما أنها توضح رسالتك، والتشبيه هو أحد هذه الأساليب، وما هو إلا مقارنة تستخدم فيه الكلمة "مثل"، فعلى سبيل المثال "إذا حررنا أطفالنا من التعليم، فسينتشر الجهل مثل السرطان"، أما الاستعارة فهي توحى بالمقارنة، فعلى سبيل المثال "الجهل سرطان يجب استئصاله"، أما السجع فهو تناغم نهاية الكلمات أو الجمل، فعلى سبيل المثال "كتاب الأغاني لأبي الفرج الأصفهاني"، مما يضيف أسلوباً ممتعاً ويمكن تذكره بسهولة. وهناك أسلوب آخر من الأساليب الأدبية وهو "المبدأ الثلاثي"، وهو استخدام مجموع من الأفكار أو الصفات أو الكلمات أو النقاط موزعة على ثلاث مقاطع، وبذلك فهي تضيف على الأفكار تناغماً سلساً مما يجعل تذكرها سهلاً، فعلى سبيل المثال "نحن نتعهد لبعضنا البعض بأرواحنا وبممتلكاتنا وبشرفنا"، أو "الله الوطن الأمير"، وللربط بين المقاطع الثلاث نرى هنا تكرار حرف العطف "و" وحرف الجر "ب" كما في المثال الأول حيث يؤديان إلى تجنب الانتباه، أو بدونها كما في المثال الثاني. تجنب وأنت تحضر لخطبتك الكلمات التي قد تثير ردود الفعل السلبية، فقد يرى البعض أن الألفاظ السوقية مهينة، ويرى البعض الآخر أن استخدام مصطلحات مثل "العالم الثالث" و "المستضعفين" تثير السخط، لذا تجنب استخدام الكلمات الغامضة فقد تثير غضب الجمهور، فعندما نقول: "وافق الخبراء على..." فإن الغموض في كلمة الخبراء مرتبط مباشرة في السلطة، فأنت لم تحدد أي خبراء، وتجنب أيضاً استخدام الكلمات التي تحمل عدة معاني مثل كلمة "رخيص"، فقد تعني غير باهظ الثمن أو مناسب للقدرة الشرائية أو صناعة رديئة، وكذلك بالنسبة للمصطلحين "محافظ" و "متحرر"، فما يعتبره البعض محافظاً قد لا يكون كذلك بالنسبة للبعض الآخر، حيث أن هذين المصطلحين ليس لهما معنى واضحاً.

**إعداد خطبتك:**

في هذه الخطبة، قم باختيار موضوع يسمح لك باستخدام الكلمات التي سبق شرحها، انتق كلماتك بعناية، وتأكد من وضوحها ودقتها وأن تكون نابضة بالحياة وقصيرة، وضع بعين اعتبار صياغة الجمل وطولها، وحلل كلماتك وجملك للتأكد بأنها تنقل المعنى للجمهور، وتمرن على إلقاء خطبتك امام أسرتك أو أمام أي عضو آخر في النادي، واطلب منهم التعليق على مدى عالية ووضوح رسالتك، ثم قم باختيار كلمات وجمل أفضل إذا لزم الأمر.

**تقييم خطبتك:**

يتوقع مقيم خطبتك أن تستخدم كلمات وجمل تنقل أفكارك بوضوح للجمهور، مع التركيز على طول الكلمة والجملة، وتجنب استخدام الكلمات غير الضرورية والمصطلحات التخصصية، والتركيز على استخدام الكلمات الوصفية وصيغة المبني للمعلوم، بالإضافة إلى استخدام الصور البلاغية، وتأكد من تنظيم حديثك واستخدام لغة الجسد وتنوع الصوت.

## نموذج تقييم مشروع الخطبة السادسة "التعامل مع الكلمات"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
 المقيم : \_\_\_\_\_  
 التاريخ: // م

## ملاحظة للمقيم:

إن هدف الخطيب هو استخدام الكلمات التي تنقل رسالته إلى الجمهور بفعالية، حيث يجب ان تكون كلمات الخطيب واضحة ووصفية وقصيرة، كما يجب عليه تفادي استخدام الجمل غير الواضحة، وأيضاً يجب أن يستخدم المبني للمعلوم والصور البلاغية في مكانها الصحيح مع تجنب استخدام المصطلحات التخصصية والكلمات غير الضرورية، إضافة إلى استخدام التنوع الصوتي ولغة الجسم.  
 يرجى ملء نموذج التقييم أدناه باختيار ما تراه مناسباً في المكان المخصص لذلك، وأكتب ملاحظتك عن بعض النقاط التي تستحق ثناء خاص أو بعض الاقتراحات المحددة بشأن النواحي التي تحتاج إلى تطوير.

ملاحظات وتوصيات	يجب التطوير	مرضي	ممتاز	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كان موضوع الخطبة متوافقاً مع أهدافها؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل استخدم الخطيب كلمات بسيطة وقصيرة ومألوفة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل استخدم الخطيب كلمات حية حركت خيال الجمهور؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل تفادى الخطيب استخدام كلمات يمكن إساءة فهمها؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كانت جمل الخطيب قصيرة وبسيطة ومفهومة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كانت كلمات الخطيب ملائمة لهذا الجمهور؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل أضافت الكلمات التي استخدمها الخطيب فعالية للخطب؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل طوع الخطيب التنوع الصوتي لتعزيز خطبته؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل استخدم الخطيب لغة الجسم لدعم رسالته؟

ملاحظات أخرى:



## مشروع الخطبة السابعة "استخدم مهاراتك"

### أهداف مشروع الخطبة:

- أن نقوم بتطبيق المهارات التي تعلمتها في الخطب السابقة.
- أن ننظم خطبتك بطريقة منطقية متبعا أحد الخطوط العريضة المقترحة.
- أن نقوم بالبحث عن المعلومات والأفكار التي تحتاجها لتدعيم خطبتك.
- أن نقوم بعمل تقييم شخصي لمدى تطورك في مهارات الخطبة.

الوقت: 5-7 دقائق

اكتسبت في الخطب السابقة العديد من مهارات الخطابة وتلقيت تقييما مفيدا لمجهودك، والآن أنت مطالب بان تجمع هذه الخبرات وأن تكتشف كم تعلمت من برنامج التواصل والقيادة. المطلوب منك في هذه الخطبة أن تستخدم جميع المهارات التي تعلمتها في نادي التوستماسترز وان تطبقها في خطبة جيدة الإعداد والإلقاء، يجب أن تتميز هذه الخطبة بالتنظيم الجيد كما هو موضح أدناه، ولضمان فعاليتها ستحتاج إلى أن تقوم بما تتطلبه الخطبة من أعمال بحث ودراسة لدعم عرضك.

### وضع الخطوط العريضة:

يجب أن تكون كل خطبة جيدة معدة ومرتبطة بشكل خاص، إنك حتما ستفقد فعاليتك ما لم تنظم خطبتك بشكل جيد حتى ولو استخدمت أفضل المواد المتاحة، سبق وتعرفنا على أساسيات تنظيم الخطبة في الخطبة الثالثة، والآن سنتبع أسلوبا أكثر تفصيلا. بإمكانك تنظيم الخطبة بعدة طرق حسب الموضوع والمناسبة، وعلى الرغم من ذلك فإن أي خطبة جيدة يجب ألا تخلو من ثلاثة أجزاء رئيسية:

1. المقدمة
2. الموضوع
3. الخاتمة

يتضمن البناء الأساسي للخطبة مجموعة من الأساليب والطرق، سنعرض بعضها الآن، كما أن هناك العديد غيرها مما هو مفيد أيضا، ومن المستحسن أن تستخدم معظمها في أوقات مختلفة عند صياغتك لخطبتك، إنها كلها جيدة كما يمكن تطويعها لمختلف الموضوعات، إن الميزة المشتركة لتلك الطرق والأساليب هي أنها تقود الجمهور خطوة بخطوة من عدم الإلمام بموضوع معين إلى الإلمام أشمل به، والتركيز الأساسي هنا هو على مبدأ "خطوة بخطوة".

الأسلوب الأول في طريقة (المقدمة - الموضوع - الخاتمة) هو أسلوب ما يسمى بـ (AIDA)، ويعتمد على أربعة مراحل تلخص بالكلمات التالية:

- أجدب الإنتباه (Attention)
- أثير الاهتمام (Interest)
- أخلق الرغبة (Desire)
- دعوة لاتخاذ موقف أو الحصول على موافقة (Action)

أما الأسلوب الثاني فقد تم تطويره من قبل ريتشارد بوردين، وهو أستاذ متخصص في مهارات الخطابة في جامعة نيويورك، وتمثل خطواته الأربعة ردود فعل الجمهور تجاه ما تقوله:

1. الانتظار بملل. هذا يعتمد على مقدمة خطبتك، فالجمهور يجلس باسترخاء ويتوقع أن يشعر بالملل، إنه دورك الان لتجعلهم يعتلون في جلستهم ونصتون إليك.
  2. لماذا هذا الموضوع؟ عليك أن تبني جسرا يصلك بالجمهور، بين أهمية موضوعك وأربطه مباشرة باهتمامات جمهورك.
  3. على سبيل المثال. أعط الجمهور دلائل راسخة مثل إيضاحات وحقائق وقصص، واجعل جمهورك يفكر.
  4. ما الذي تريد الوصول إليه؟ إنها دعوة لتبني موقف معين، أخبر جمهورك بما تريد أن يفعلوا كنتيجة لخطبتك، كن واضحا ومحددا في طلبك وانه موضوعك بحزم.
- أما الأسلوب الثالث فيطلق عليه (المشكلة - السبب - الحل)، وهذا الأسلوب يتناسب تماما مع الخطب التي تتعلق بالأمور الاجتماعية، وتستخدم الخطوط العريضة لهذا الأسلوب بالشكل التالي:

1. المشكلة هي .....
2. سبب المشكلة هو .....

٣. بعض الحلول هي .....

٤. أما أفضلها فهو .....

### أجر دراسة على الموضوع:

إن الخطوة الأولى في إعداد هذه الخطبة هو اختيار موضوع يكون ذا مغزى لجمهورك، ويجب أن يحمل هذا الموضوع عنوانا مشوقا وحيويا، وفي الخطوة التالية ركز جهودك على هدف محدد في خطبتك، وحدد كيف تريد للجمهور أن يتفاعل معك، وخطط خطبتك نحو تحقيق هذا الهدف.

ابدأ بدراسة موضوعك مع الاحتفاظ بالهدف الأساسي من خطبتك في ذهنك دائما، وقد تحتاج لبعض المعلومات من المكتبة أو الصحف أو من شخص ملم بهذا الموضوع، واجعل من هذه الدراسة أفضل دراسة شاملة كلفت بإعدادها، واحرص على أن تدعم جميع آرائك بالحقائق الثابتة والأمتلى المحددة ووسائل الإيضاح بدلا من مجرد طرح آرائك، وأخلق أساسا منطقيا وعقلانيا للتأثير الذي تريد أن تتركه هذه الخطبة على جمهورك، ولك الآن أن تختار بين الأساليب الثلاثة التي تم عرضها أعلاه، وهي أسلوب "أيدا" أو أسلوب "المشكلة - السبب - الحل"، واستخدم ما تراه مناسباً ليشكل إطاراً لخطبتك، ويمكنك اختيار أي من الأساليب الثلاثة في خطبك المستقبلية، ولكن حالياً استخدم أحد هذه الأساليب.

### تحضير خطبتك:

ابدأ بإعداد مقدمة الخطاب بشكل يجذب انتباه الجمهور مستخدماً الخطوط العريضة للأسلوب الذي اخترته، والتي من خلالها توجههم نحو تطور الأفكار الرئيسية، ومن بعض أساليب إعداد مقدمة الخطبة ما يلي:

اطرح سؤالاً أو جملة تشد انتباه الجمهور مباشرة لما تود أن تقول.

أرو لهم قصة مناسبة، أو استخدم توضيحاً أو قولاً مأثوراً.

الاستشهاد ببعض التجارب الشائعة للآخرين.

بعد المقدمة، رتب أفكار الموضوع ضمن الإطار المناسب الذي تم اختياره، هدفك في هذه الجزئية من الخطبة هو أن تطور ثلاث أو أربع أفكار رئيسية مدعومة بمعلومات موثقة وأمثلة (خطوة بخطوة) بطريقة تقود جمهورك إلى الخاتمة التي خطت لها.

وأخيراً، اعرض خاتمة الموضوع بحزم وثقة، ويجب أن توضح الخاتمة الهدف من خطبتك، وأن تؤكد على ما تريده تحديداً من جمهورك. وتتضمن خواتم الخطب القوية ما يلي:

- تلخيصاً للنقاط التي أوردتها في خطبتك، وموضحا الدعم الذي أضافته لهدفك.

- مناشدة الجمهور لأخذ موقف معين مدعماً طلبك هذا بالوسائل المناسبة لثقتهم على اتخاذ هذا الموقف.

- سرد قصة أو قول مأثور أو مثال يدعم ويقوي مناشدتك للجمهور.

### عرض الخطبة:

أنت الآن مستعد لتقديم خطبة لجمهورك قمت بإعدادها جيداً، فاحفظ المقدمة واستخدم الأسلوب التي اخترته كأداة تنظيمية تساعدك على الاحتفاظ بنقاط الموضوع في تسلسلها المناسب.

إذا كنت قد استخدمت البطاقات التذكيرية التي دونت عليها الملاحظات في خطبك السابقة، فإن الوقت قد حان لتلقي خطبتك بدونها، وطالما أن هذه الخطبة قد تم إعدادها مسبقاً ضمن إطار معرف وبتسلسل منطقي من البداية حتى النهاية، فإنك ستجد أنه من السهل التخلي عن هذه البطاقات.

أما إذا كان استخدام هذه البطاقات يمنحك شعوراً بالثقة فدون ملاحظاتك على بطاقة صغيرة وأقلبها على المنصة أمامك، لا تحاول أن تنظر إلى البطاقة أثناء حديثك مالم تكن مضطراً إلى ذلك، وربما قد تسعد وتفاجأ بفعاليتك دون استخدام هذه الملاحظات.

### تقييمك:

الهدف من مشروع هذه الخطبة هو أن تكون قفزة نوعية في تطور مهاراتك الخطابية، وعليك بتطبيق جميع ما اكتسبته من مهارات ومعرفة من نادي التوستماسترز، واجعل هذا المشروع أفضل ما تقدمه.

إن التركيز الأساسي لهذه الخطبة هو بناؤها، وبالإضافة إلى ذلك فإن الشخص الذي سيقوم بتقييمك سيركز على الطريقة التي ستعرض بها خطبتك واستخدامك للمهارات التي تم اكتسابها من الخطب السابقة.

ولكن لا تنغمس كلياً في الإعداد بشكل ينسبك أهمية الموضوع نفسه، تأكد من أن موضوع الخطبة ذو أهمية للجمهور قبل أن تهدر وقتك في البحث والتنظيم.

## نموذج تقييم مشروع الخطبة السابعة "استخدم مهاراتك"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
المقيم : \_\_\_\_\_  
التاريخ: // م

## ملاحظة للمقيم:

أهداف الخطيب في هذه الخطبة هو أن يراجع ويطبق المهارات التي تم تطويرها في الخطب الستة السابقة، حيث تضمنت مهارات ضبط الأعصاب والتحدث بإقاع وصدق وتنظيم الخطبة واستخدام لغة الجسم واستخدام وتنويع القدرات الصوتية واختيار الكلمات المناسبة في الخطبة لإيصال الرسالة التي يرغب الخطيب بتوصيلها للجمهور، والقيام ببحث متكامل في موضوع الخطبة.

بالإضافة للتقييم الشفهي يرجى تعبئة دليل التقييم أدناه وذلك باختيار الدرجة المناسبة لكل فئة:

- (5) ممتاز ( ) (4) فوق المتوسط (حسب خبرة الخطيب) ( ) (3) مقبول  
(2) يستحسن أن يطور مهاراته ( ) (1) يجب أن يطور مهاراته (بحاجة لتوجيه فوري)

أكتب ملاحظات في المكان المحدد ولكن ليس بالضرورة على كل نقطة، اختر من النقاط تلك التي تميز بها الخطيب ويستحق عليها ثناء خاصا، أو تلك التي تود أن تذكر فيها بعض الاقتراحات المحددة لتطوير مهارات الخطيب.

ملاحظات / مقترحات	التقييم					الفئة
	1	2	3	4	5	قيمة الخطبة (ممتعة - ذات معنى)
	1	2	3	4	5	التحضير (البحث - التمرين)
	1	2	3	4	5	الأسلوب (مباشر واثق - صادق)
	1	2	3	4	5	التنظيم (هادف - واضح ومفهوم)
	1	2	3	4	5	الافتتاحية (تجذب الانتباه - تفود نحو الموضوع الأساسي)
	1	2	3	4	5	موضوع الخطبة (تسلسل منطقي - تدعيم الأفكار بالحقائق)
	1	2	3	4	5	استخدام القدرات الصوتية (متنوعة محببة)
	1	2	3	4	5	اللغة (مناسبة للموضوع والجمهور)

## "قيم مدى تقدمك"

لقد أتممت سبعة خطب من الخطب المطلوبة في الكتاب الأساسي، وقمت بالإضافة إلى ذلك بالمشاركة في فقرات موضوعات الساحة خلال اجتماعات النادي، وسنحت لك العديد من الفرص للعديد من الأدوار القيادية المختلفة خلال هذه الاجتماعات، كما قمت بتقييم الأعضاء الآخرين عند قيامهم بتقديم خطبهم، وإذا ما كنت مثل العديد من أعضاء أندية التوستماسترز حول العالم فستجد أنك اكتسبت حتى الآن الكثير من المهارات القيادية مهارات التواصل من الآخرين، بل قد تكون حققت الأهداف التي كنت تريد تحقيقها عندما انضممت للنادي، ولكنك حتما تعلم بالحاجة المستمرة للتطور والنمو، وقد تكون تعرفت على نقاط لديك بحاجة للتطوير لم تكن تعلم عنها من قبل.

لذلك فإن الوقت الآن مناسب للقيام بتقييم مدى تقدمك ومراجعة ما حققته من أهداف وإعادة النظر في الأهداف المتبقية، بل وحتى وضع أهداف جديدة تشكل تحدياً لغيرك، لذا نود ان ندعوك لأن تقوم بتخصيص بعض الوقت لتعبئة التقييم الذاتي في الصفحة التالية، حيث ستجد بعض العبارات ومقابل كل منها ثلاث خانات فارغة، قم بتطبيق كل عبارة على نفسك من حيث كيف كنت عندما انضممت للنادي، ومن حيث وضعك الآن، ومن حيث كيف تريد ان تكون وإلى أي مدى تريد أن تصل في تحقيق أهدافك، و قم بتسجيل الدرجات في كل خانة حسب ما يلي:

- 5 نقطة - ممتاز نقطة قوة شخصية.
- 4 نقطة - جيد جدا هناك مجال بسيط للتطوير والنمو.
- 3 نقطة - مرضي من الممكن أن يتطور ويتحسن.
- 2 نقطة - يجب التطوير بحاجة لبذل بعض الجهد.
- 1 نقطة - ضعيف بحاجة ماسة للتطوير.

تستطيع بعد الانتهاء من تعبئة هذا التقييم ان تحدد كم حققت من التقدم، وذلك بالمقارنة ما بين الدرجات التي قمت بتسجيلها في كل خانة من الخانات الثلاث، كما يمكنك أيضا أن تحدد النقاط المطلوب بذل الجهد لتطويرها وتحقيق أهدافك الخاصة بها، وسيمنحك هذا التقييم صورة واضحة عن التوجه الذي تريد أن تتخذه لتحقيق أهدافك.

الوضع الذي أريد تحقيقه	وضعي الآن	عندما انضمت للنادي

- أشعر بالثقة والراحة عندما أقوم بتقديم خطبي.
- أستمتع بالحديث أمام الجمهور.
- لا أجد أي صعوبة في إيجاد موضوعات لخطبي.
- أحضر بشكل شامل لكل خطبة أقوم بتقديمها.
- دائما ما أخطط لخطبي ولدي هدف واضح ومحدد من كل خطبة.
- دائما ما أخذ بعين الاعتبار احتياجات واهتمامات الجمهور عندما أقوم بالتخطيط لخطبي.
- لدي القدرة على تنظيم أفكارى في مخطط واضح ومنطقي يسهل تتبعه.
- ألقى خطبي بصدق وحماس.
- مقدمات خطبي تحصل على انتباه الجمهور وتقدم لموضوع الخطبة بشكل أساسي.
- أدمع النقاط الرئيسية في خطبي بالبيانات اللازمة والأمثلة الواضحة ذات الصلة.
- أقوم بإنهاء خطبي بشكل محدد وواضح يسهل تذكره.
- أقوم بالانتقال ما بين المقدمة والموضوع والخاتمة في خطبي بشكل سلس.
- أستطيع تقديم خطبي بدون الاعتماد بشكل كبير على أوراق الملاحظات.
- يخلو تقديمي لخطبي من أصوات ملء الفراغ والكلمات غير المناسبة.
- يمكن سماع صوتي بشكل واضح بدون أن يكون عال.
- أستخدم التنوع في صوتي لزيادة التأكيد وإضافة المشاعر في خطبي.
- احرص على استخدام الكلمات التي توصل رسالتي للجمهور بوضوح.
- أتقبل بكل رحابة صدر تقييم الآخرين لخطبي وأحاول الاستفادة منها بأكبر قدر ممكن.
- أستطيع ان أستمتع بكل حرص لخب الآخرين وبشكل تحليلي.
- أستطيع تقديم التقييم الفعال للآخرين بشكل مناسب ولبق.
- لدي القدرة على التفكير بسرعة ووضوح في المواقف التي تتطلب ذلك (مثل موضوعات الساحة).

أندية "التوستماسترز"

## القطاع 79

سجل فيما يلي ما تود تحقيقه من خلال نشاطك في أندية التوستماسترز خلال الأشهر القليلة القادمة:

سجل فيما يلي أهدافك الخاصة بتطوير مهاراتك القيادية مهارات التواصل مع الآخرين، ولا تستغرب عندما تجد أن أهدافك هذه قد أصبحت أكبر وأكثر من أهدافك قبل انضمامك للتوستماسترز، فهذه من علامات الأشخاص الناجحين، فهم من يقومون دوماً بوضع أهداف أعلى وأكثر تحدياً ويسعون لتحقيقها.

## مشروع الخطبة الثامنة "دعم خطبتك"

### أهداف مشروع الخطبة:

- تعلم قيمة استخدام الوسائل المساندة أثناء الخطبة.
- تعلم كيفية استخدام الوسائل المساندة بشكل فعال أثناء إلقاء الخطبة.

الوقت: 5-7 دقائق

في الخطبة الرابعة تعلمت كيف تستخدم لغة الجسد لتصور وتؤكد النقطة التي تود طرحها، هناك طرق أخرى لتصوير وتأكيد الرسالة التي تود طرحها وهي الوسائل البصرية. إن من أكثر الوسائل البصرية انتشارا هي الشفافيات والفيديو والمنشورات ووسائل الإيضاح البصرية المختلفة، في هذه المرحلة سوف تتعلم كيف تستخدم إحدى هذه الوسائل، ألا وهي الوسائل المساندة.

### الوسائل المساندة:

الوسائل المساندة هي تلك الوسائل التي تدعم خطبتك، فقد تكون على شكل كتاب أو كرة أو حجر أو آلة أو أدوات مطبخ أو قبة أو حيوان أو أي شيء قد يساعدك في التعبير عن وجهة نظرك أو قد يساعد جمهورك في فهم وتذكر خطبتك. مثال على ذلك هو عندما تقوم إحدى السيدات بإلقاء 3 كرات في الهواء لكي تؤكد فكرة صعوبة الحياة التي تواجهها وكيفية التوافق بين العمل والمسؤوليات الأسرية، خاصة بوجود طفلين، في هذه الحالة الكرات هي الوسيلة المساندة. مثال آخر، الطباخ الذي يقوم بشرح كيفية استعمال خلط الأغذية، فالخلط عادة ما يكون على الطاولة ويقوم هو ببيان كيفية استعماله لتحضير المقادير لوجبه المفضلة، وهنا خلط الطعام هو الوسيلة المساندة بالنسبة للخطيب. الغرض من الوسائل المساندة هي:

- **تأكيد فكرتك:** يمكن استخدام الوسائل المساندة لترسيخ فكرة درامية تساهم في تذكر جمهورك للرسالة التي تود طرحها، فالخطيب المتمكن يستخدم الوسائل المساندة بشكل جيد.
- **إضافة فائدة بصرية:** لو أن الطباخ قام بشرح خطوات استخدام الخلط دون أن يعرض ذلك بصريا، فلن ستوعب مستمعيه الشرح وسيسترب إليهم الملل، في الحقيقة إن مشاهدة الخلط وطريقة تقطيعه وخلطه للمقادير أضافت عنصر الإثارة والتشويق للمستمعين وزادت من إدراكهم ومتابعتهم للتعليمات.
- **تركيز انتباهك:** من السهل أن يشوش الجمهور، لذا ابدأ خطبتك بعرض شيء يجذب انتباه الحضور، فحتى وإن كانوا منجذبين لرسالتك فإنهم بعد بضع دقائق سيسرح ذهنهم، فباستخدامك الوسائل المساندة في خطبتك يمكنك أن تشد انتباه الجمهور مرة أخرى وتعيد عنصر التشويق.
- **المجازفة:** عندما تستخدم الوسائل المساندة فإنك تجازف في خطبتك، حيث أن استخدامها بصورة خاطئة قد يؤثر عليها ويسبب للآخرين ويهدم الثقة بينك وبين الجمهور، لذا فإن اختيارك للوسائل المساندة بعناية سيجعل خطبتك ناجحة. تأكد من أن الوسائل المساندة المختارة هي:

### ملائمة للرسالة:

إن الخطباء المحترفين ينصحون الخطباء المبتدئين بأن يبدؤا خطبتهم بنكتة أو قصة لها صلة بموضوعها، وهذا ينطبق على الوسائل المساندة أيضا، يجب أن تلائم كل وسيلة مساندة تختارها موضوع الخطبة، وتعتبر عن نقطة رئيسية، فالاختيار الغير سليم للوسيلة المساندة قد يشوش ويشتت ذهن المستمعين.

### ملائمة للجمهور:

هل المستمعين هم كبار رؤساء الشركات أم كتاب أم خريجي جامعات أم متوسطي السن من الرجال أو النساء أم مزارعين أم مدرسين أم أغنياء؟ يجب أن تفصل الوسائل المساندة حسب اهتمامات المستمعين وخبراتهم وعقلياتهم.

### ملائمة للمناسبة:

هل ستكون خطبتك أثناء حفل عشاء رسمي أم اجتماع مبيعات أم رحلة جمعية أم اجتماع نادي خدمات أم اجتماع غرفة التجارة المحلية أم حفل تقاعد أم اجتماع أولياء الأمور في المدرسة؟ دائما ما تنتشر المناسبة والهدف منها في اختيارك للوسائل المساندة، على سبيل المثال من الطبيعي أن لا يكون ارتداء قبة مضحكة خلال اجتماع رسمي أمرا مقبولا من الحضور.

**الاعتدال في استخدام الوسائل المساندة:**

يجب أن تساهم الوسائل المساندة في نجاح خطبتك، وألا تطغي عليها، فعلى سبيل المثال قام خطيب بعرض خدعة سحرية للجمهور بغرض شرح نقطة معينة واستغرقت عرض الخدعة خمس دقائق بينما تحدث عن النقطة التي يود طرحها خلال 30 ثانية فقط، فنذكر الجمهور الخدعة ونسوا ما قاله، فلو كانت الخدعة بسيطة وسريعة لكان تأثيرها أفضل.

**واضحة للرؤية:**

إن استخدام وسائل مساندة صغيرة الحجم أو معقدة شوش على الحضور ويجعلهم يتسائلون، فيجب أن يكون لدى جمهورك القدرة على مشاهدة الوسيلة المساندة بسهولة، فبعض الوسائل المساندة قد تكون مرئية ومقروءة لجمهور قليل ولكنها بعيدة وصغيرة لجمهور كبير.

**مستخدمة بثقة:**

إن أي ارتباك أو حرج من استخدام الوسيلة يجب أن لا يكون واضحا للجمهور، فالسيدة التي تلاعبت بالكرات الثلاث أظهرت الثقة، وساهمت خدعتها فقي إبراز موضوع الخطبة، فعلى افتراض أنها قالت "أنا غير متأكدة بانني أستطيع القيام بذلك" أو "أرجوكم عدم الضحك إذا سقطت إحدى الكرات" لكانت رسالتها غير مؤثرة، فكلما تعاملت بثقة في عرض الوسيلة المساندة فإن جمهورك بلا شك سيحكم عليك بالثقة.

**تقنيات العرض:**

يجب عليك في كل الأحوال أن تستعرض الوسيلة المساندة عندما تكون جاهزا لاستخدامها، مما يعني إخفائها حتى اللحظة المناسبة في الخطبة، فعرض الوسيلة عند الحاجة لها يساهم بشكل كبير في نجاحها، كما يساهم بالتركيز على الرسالة التي تود طرحها.

على وجه العموم توقف برهة عندما تبدأ بعرض الوسيلة، ثم استمر بالحديث فهذا يعطي جمهورك وقت لمشاهدة الوسيلة المساندة، لا تمسك الوسيلة أمام جسمك فإن فعلت ذلك قد يستعصي على بعض الجمهور مشاهدتها، لذا امسكها على الجانب، وإذا كانت الوسيلة معروضة فوق الطاولة فقف بجانب الطاولة وأرجع خطوة للوراء، لا تكن حاجزا أمام الجمهور يمنعه من مشاهدة الوسيلة، وعند الإنتهاء منها أبعدا عن الأنظار إن أمكن أو تحرك بعيدا عنها لتجذب انتباه الجمهور لك مرة أخرى، تذكر أن تتحدث لجمهورك وليس للوسيلة المساندة.

لا تستغرق وقتا طويلا في تجهيز الوسيلة المساندة، فالجمهور عادة ما ينضايق عندما يلاحظ أن الخطيب قد استغرق وقتا طويلا في إعدادها، يتطلب الأمر أحيانا عدم إخفاء أو إبعاد الوسيلة المساندة عن نظر الجمهور، فعلى سبيل المثال لا يقوم الطباخ بوضع خلاط الطعام على الطاولة فقط، بل أنه يضع معه الخضراوات والبهارات وأدوات المطبخ، فبدلا من ان يخفيهم عن النظر فهو يضعهم على الجهة اليمنى من الطاولة، وعندما يبدأ بالشرح يقف على بضعة أقدام من أحد جانبي الطاولة ثم يتحرك خلفها ليشرح عن خلاط الأغذية المراد تسويقه.

أحذر من أن تكون الوسيلة المساندة أداة عكسية على خطبتك، فلو كان الطباخ يضرب بالمعلقة على الطاولة أثناء الشرح، أو كانت الأم العامل ترمي الكرات من يد لأخرى بدون انتباه خلال عرضها، فإن الوسيلة المساندة تكون أداة مشوشة بدلا من أن تكون وسيلة مساندة.

**التمرين:**

إن استعمال الوسيلة المساندة بنجاح يتطلب الممارسة، حيث أن القيام بعرضها قبل أو بعد الموعد المناسب يقلل من قوة تأثيرها، وقد تكون سلبية عندما تمسكها مقلوبة أو عندما تسقطها من يدك، تمرن على خطبتك بحذر، واحفظ ما ستقوله قبل وبعد عرض الوسيلة المساندة وتمرن على استخدامها، فهذا يؤكد ان وسيلتك المساندة ستساعدك على طرح وجهة نظرك بجدارة، إذا كنت تحتاج طاولة عرض لتعرض عليها وسيلتك المساندة فاحضر واحدة أو تأكد من وجود واحدة، وعند الضرورة أحضر مفرشا لتغطية الوسيلة المساندة عن الأنظار إلة أن تحتاجها.

تذكر أيضا بأن الأخطاء تحدث، فتخيل كيف يكون الطباخ محرجا إذا لم يعمل خلاط الطعام، أو ما هو شعور الأم العاملة عندما تكتشف بأن إحدى كراتها قد فقدت، لذا أحضر وسيلة مساندة بديلة خاصة عندما تكون قابلة للكسر، إذا كانت الوسيلة تحتاج للكهرباء فتأكد من وجود نقطة كهرباء وأحضر معك التمديدات اللازمة، خطط لكل حركة لها علاقة بالوسيلة المساندة، توقع وقوع المشاكل وخطط للسيطرة على كل واحدة منها.

**تقييمك:**

في هذه الخطبة ستختار موضوعا يسمح لك باستخدام وسيلة مساندة أو أكثر لزيادة تأثير رسالتك، فيجب أن تكون الوسائل المساندة التي تستخدمها متوافقة مع رسالتك وجمهورك، وان تعرض بشكل صحيح وبسهولة وثقة، وعليك أن تستعمل كل المهارات التي تعلمتها في الخطب السابقة.



## نموذج تقييم مشروع الخطبة الثامنة "دعم خطبتك"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
المقيم : \_\_\_\_\_ التاريخ: // م

## ملاحظة للمقيم:

إن من أهداف الخطيب إلقاء خطبة يستخدم فيها عدة وسائل مساندة ليدعم فيها خطبته، وفي هذه الخطبة سيختار موضوعا يسمح له باستخدام وسيلة مساندة أو أكثر لزيادة تأثير رسالته، يجب أن تكون الوسيلة التي سيستخدمها مناسبة لرسالته وجمهوره وتعرض بطريقة صحيحة وبسهولة وثقة، كما يجب على الخطيب أن يستخدم كل المهارات التي تعلمها في الخطب السابقة. بالإضافة إلى تقييمك الشفوي، يرجى تعبئة التقييم أدناه بوضع علامة بالفراغ المناسب لكل فقرة، وأضف ملاحظتك فقط عندما تكون هناك حاجة لرفع مستوى المهارة أو عندما يكون هناك مقترحات لتطويرها.

ملاحظات وتوصيات	يجب التطوير	مرضي	ممتاز	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كانت الوسيلة المساندة ملائمة للخطبة والرسالة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كانت الوسيلة المساندة ملائمة للجمهور والمناسبة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل ساهمت الوسيلة المساندة في دعم رسالة الخطيب؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل كانت الوسيلة المساندة واضحة ومرئية؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل استخدم الخطيب الوسيلة المساندة بسهولة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل قام الخطيب بعرض الوسيلة المناسبة بثقة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل استخدم الخطيب لغة الجسم لتدعيم وزيادة تأثير رسالته؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل قام الخطيب بانتقاء الكلمات المؤثرة والملائمة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ما مدى استخدام الخطيب لمهارة التنويع بالصوت لإيصال رسالته؟

ملاحظات أخرى:

## مشروع الخطبة التاسعة

### "أقنع بقوة"

#### أهداف مشروع الخطبة:

- تقديم خطبة تقنع بها الجمهور ليتقبل اقتراحك أو وجهة نظرك.
- الوصول إلى هذا التأثير المقنع من خلال مخاطبة اهتمام الجمهور الشخصي وبناء أساس منطقي للحصول على موافقتهم واستشارة الجانب العاطفي لدعم وجهة نظرك.

الوقت: 5-7 دقائق

شكلت الخطابة على مر التاريخ دورا رئيسيا في التأثير والتحكم الاجتماعي، وقد كان الناس يتسابقون ويتحلقون حول من كانوا يتميزون في خطبهم بالإقناع، والقدرة على الإقناع وحل الآخرين يفهمون ويقبلون ويتصرفون طبقا لأفكارك، مهم عندما يكون دورك متعلقا بالتواصل بالآخرين وقيادتهم في الحياة المهنية والخاصة، إن تطوير مهارات الإقناع لديك هي أفضل ما يمكن أن تستثمره من وقت ومجهود.

#### تعميم رسالة الإقناع:

إننا في الوقت الحاضر محاطون بجميع أشكال الرسائل التي تحاول إقناعنا، فالإعلانات تحاولنا بشراء منتج معين من المشروبات الغازية أو القهوة أو مضادات حموضة المعدة، ومندوبو المبيعات يحاولون لشراء سيارة أو كمبيوتر شخصي أو تلفون نقال.

نحن انفسنا نقوم بهذا الدور أيضا، نحاول أن نقنع أزواجنا أو زوجاتنا بقضاء عطلة في جزر البهاما مثلا، أو نقنع بائعا بإعادة ما دفعناه ثمنا لبضاعة نريد إرجاعها، أو نقنع مدراءنا بأنن نستحق زيادة في الراتب، أو نقنع أبناءنا بتنظيف وترتيب غرفهم. تكلمت في الخطبة الثانية عن موضوع تحمل تجاهه مفاهيم وقناعات صادقة وقوية، أما في هذه الخطبة فإنك ستحاول أن تؤثر على الحضور وأن تجعله يتقبل ويؤمن بمفاهيمك وقناعاتك، وحتى تتمكن من بلوغ هذا الهدف عليك أن تناشد وتتوجه إلى الاهتمامات الشخصية للحضور، محلا إياهم بدقة ومقدما من الدلائل ما يدعم وجهة نظرك، وأن تعمل على خلق التزام وجداني مع وجهة نظرك وآرائك.

ويتضمن هذا النوع من الخطب ثلاثة عناصر رئيسية هامة هي الخطيب نفسه والهدف من الخطبة والحضور.

#### الخطيب:

الانطباع الذي يتركه الخطيب له أثر كبير وخاصة في هذا النوع من الخطب، في الوقت الذي يتساوى فيه رأي الجمهور بالخطيب في درجة الأهمية مع الهدف من الخطبة، فيجب أن تلقى قبولا لدى من يستمع إليك، وأن تكسب ثقتهم واحترامهم قبل أن يتبنوا أفكارك، ويجب أن يراك الجمهور ويصنفوك كواحد منهم ولا تختلف في حاجاتك واهتماماتك عنهم، فهم يبنون رأيهم فيك على الأسس التالية:

- **المعرفة:** يجب أن تكون على قدر من المعرفة التي تسمح لك بمناقشة الموضوع الذي تطرحه وأن تقدم الدلائل التي تدعم وجهة نظرك، كما يجب أن تكون متمكنا من المادة التي تقدمها ولديك القدرة على عرض العديد من الأمثلة التي تقوي وتدعم رأيك.
- **السمعة الحسنة:** تعتمد سمعتك كخطيب على أدائك وإنجازاتك السابقة وشهرتك، وأحرص على أن يكون لدى الجمهور فكرة عن مؤهلاتك من خلال المقدمة أو التعريف المسبق أو من خلال الخطبة نفسها.
- **الصدق:** أطرغ أفكارك بإمان واعتقاد راسخ بها، وتأكد بأن ما تعرضه سيكون حتما ذا فائدة للجمهور، إن الجمهور بطبيعته ميال للشك في أي شخص يحاول أن يغير أو يؤثر في معتقداته أو تصرفاته أو سلوكه، لذا يجب أن توضح للجمهور بأنك لا تفعل ذلك إلا لمصلحتهم وليس من وراء ذلك أية أهداف شخصية أو أنانية.
- **طريقة التقديم:** إذا ظهرت بمظهر العصبي أو الخائف أو المتوتر أو الذي شعر بالملل فإن الحضور لن يتقبل آرائك بسهولة، لذا تكلم بثقة وثبات وبلغة الواثق مما يقول وأحرص على وجود التواصل البصري مع الجمهور دائما.

#### الهدف من الرسالة:

ما هو هدفك كخطيب؟ هل هو لجعل الجمهور يقوم بتصرف معين مثلا؟ أم العمل على تغيير موقفهم أو معتقداتهم؟ تشجيعهم وإثارة حماسهم وانفعالهم ومشاعرهم؟ متى أدركت هدفك من الخطبة يجب أن تبني أركانها على هذا الهدف وبذلك تخاطب

اهتمامات المستمعين إليك، إن الناس لا يقومون بشراء منتج معين لأن البائع يريد أن يشتروه، بل إنهم يشترونه لأنه يفيدهم ويرغبون باقتنائه، وحتى تكون مقتنعا يجب أن تفتح الحضور بان اهتماماتك لا تختلف عن اهتماماتهم.

### الحضور:

قبل البدء بتحضير خطبتك عليك القيام بالتعرف على جمهورك بدقة وعناية، إن أسلوب عرضك للخطبة الإقناعية يعتمد أساسا على نوعية الحاضرين والقنوات التي يحملونها تجاه الموضوع الذي ستقوم بطرحه، وما هي الوظائف التي يشغلونها واهتماماتهم ومستوياتهم التعليمية، كم من المعلومات التي يعرفونها عن الموضوع الذي ستقوم بعرضه؟ هل هم فعلا مهتمين بالموضوع الذي ستطرحه؟ هل يساندونك في وجهة نظرك؟ أم غير متأكدين؟ أم معارضين؟

### التوجه الإقناعي:

حالما تعتمد أهداف خطبتك باستطاعتك تحديد مسارها الإقناعي، حيث لا يمكن بأي حال من الأحوال أن تتشابه حالات الإقناع، وعليه فإنك ستجد هذه الإرشادات العامة مفيدة في معظم الحالات:

- إذا كان الجمهور يوافقك في وجهة نظرك، فإن الهدف من الخطبة هو تدعيم وتقوية هذه الموافقة، ففي العديد من الحالات لن تحتاج لطرح وجهتي نظر للموضوع عندما تكون واثقا من موافقة الجمهور لوجهة نظرك، ولكن إذا كان جمهورك لديه وجهة نظر مختلفة فما عليك إلا أن تعترف بالرأي الآخر المعارض وتعرض الدلائل التي تدعم وجهة نظرك أنت.
- أما إذا كان الجمهور حياديا وغير مبال فإن هدفك من الخطبة هو إقناع المستمعين بأن الموضوع موجه إليهم مباشرة وعلى جانب من الأهمية بالنسبة لهم، وإذا كنت تطرح مشكلة فوضح ارتباط هذه المشكلة بحياتهم وبعد أن ترسخ هذا الارتباط اعرض الحلول الممكنة، وضح تأثير كل منها وبين سبب اعتقادك بأن حلك هو البديل الأمثل.
- عندما يكون الجمهور معارضا لوجهة نظرك ورأيك فلا تتوقع أن تحصل على تغيير كبير في موقفهم، بل اعمل جاهدا على أن يقر الجمهور بجدارة موقفك وإعادة النظر بأرائهم، ابدأ بتريخ قاعدة مشتركة تعود بها الجمهور نحو المبادئ الأساسية والحقائق التي لا تقبل الجدل والتي تتفق بها معهم، واصل على تعزيز مفاهيمك الشخصية في سياق الخطبة بطريقة مقبولة بحيث لا تجعل الجمهور يشعر بأنك تهاجمهم في نقاشك، واطرح موضوعك بحيادية وموضوعية ولا تتجاهل مشاعر الآخرين.

### تنظيم وعرض الرسالة الإقناعية:

بعد الانتهاء من اختيار الموضوع وأسلوب طرحه، اكتب خطبتك بالطريقة التي تحقق هذه الأهداف، إن مفهوم التابع الصحيح لتحفيز الجمهور الذي طوره البروفيسور آلان هـ. مونرو يتكون من خمسة مراحل تتماشى مع طبيعة تفكير الأشخاص وحث الجمهور للتفاعل مع أهداف الخطيب، وهذا التسلسل يمكن تطبيقه على معظم الموضوعات والأساليب الإقناعية التي يقع اختيارك عليها:

- **جذب الانتباه:** يجب ان تعمل مقدمة الخطبة على جذب انتباه الجمهور وتوجيه هذا الانتباه إلى موضوعك وان تولد لديهم الرغبة في الاستماع لما تريد قوله، ومثال ممتاز على ذلك عندما افتتح طبيب مقالته بقوله "ثلاثة من خمسة أشخاص في هذه القاعة سيموتون بأمراض القلب".
- **الحاجة:** في هذه المرحلة عليك توضيح الحاجة أو المشكلة الحالية ومدى أهميتها بالنسبة للجمهور، واعتمادا على موضوعك وطريقة عرضك فإنه يمكنك أن تضمن بعض الحقائق والأمثلة والإيضاحات التي تصف هذه الحاجة وتعمل على بناء قاعدة منطقية صلبة للحلول التي ستقوم بطرحها.
- **الإرضاء:** هنا سوف تقوم بعرض حلولك ومقترحاتك بالنسبة لتلك الحاجة أو المشكلة، وبعد عرض مقترحاتك وشرحها بوضوح بين مدى مناسبتها لتلك الحاجة، دعم وجهة نظرك بالأدلة، واصل في حالة الضرورة على التغلب على وجهات النظر المعارضة والحلول المغايرة.
- **التخيل البصري:** في تلك المرحلة عليك أن ترسم صورة عن الأوضاع المستقبلية مع التركيز على أهمية دعم الجمهور لموقفك والتزامهم معك، وشرح كيف سيكون الوضع في حال تبني الجمهور لفكرتك وما الذي يمكن أن يحدث في حال معارضتهم لها.
- **المبادرة بالتصرف:** في المرحلة الأخيرة عليك أن تحول موافقة الجمهور التي حصلت عليها والتزامهم تجاه موقفك إلى مواقف وأفعال إيجابية من قلبهم.

### وفيما يلي مثلا يرسخ مفهوم "مونرو":

- **جذب الانتباه:** إن الارتفاع المطرد في أعداد مدمني المخدرات ينتج عنه ظهور الكثير من الظواهر السلبية في المجتمع.
- **الحاجة:** يجب أن نعمل على التخلص من أفة المخدرات لمعالجة هذه الظواهر والقضاء عليها.
- **الإرضاء:** المقترح بإنشاء مركز إعلامي لنشر الوعي عن مخاطر المخدرات ومركز لإعادة تأهيل مدمني المخدرات.

- التصور: إذا ما فشل هذا الاقتراح فمن المؤكد أن المدمنين سيزدادون مع تفشي الظواهر السلبية المصاحبة لهذه الزيادة.
- التصرف: البدء في استقطاب رعاة لبرنامج تأسيس المركزين وجمع التبرعات لإنشائهما.

### المناشدة الوجدانية:

كان تركيزنا حتى هذه المرحلة موجهًا نحو الجزء العقلاني من الخطبة الإقناعية، إلا أنه علينا ألا ننسى الجانب الوجداني فيها، فقليل من الأشخاص يمكن إقناعهم بالمنطق وحده، وعليه اعمل على استشارة مشاعر الجمهور لمصلحة الموضوع.

### التقييم:

لضمان نجاحك في مشروع الخطبة هذه، عليك تطبيق جميع المهارات التي تعلمتها حتى الآن، تكلم بشكل مباشر وعن قناعة راسخة، ورتب خطبتك جيدًا، لستخدم لغة الجسم والتنوع الصوتي لتضيف قوة إلى خطبتك، وأعط المزيد من الاهتمام للكلمات التي تستخدمها، تجنب استخدام البطاقات التذكيرية لأنها تقلل من شعور الجمهور بأنك متمكن من خطبتك. يتوقع منك مقيم خطبتك أن تظهر التزامك أنت بوجهة نظرك التي توصي بها، كما سيكون من المتوقع منك أن تخاطب احتياجات جمهورك الخاصة وأن تبين بأنك تعرفت على جمهورك بحرص من خلال مخاطبتهم منطقيًا وعدم إغفال الناحية الوجدانية لديهم.



## نموذج تقييم مشروع الخطبة التاسعة "أقنع بقوة"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
 التاريخ: // م \_\_\_\_\_  
 المقيم :

## ملاحظة للمقيم:

أهداف الخطيب هو أن يقوم بعرض خطبة إقناعية تتضمن تدعيماً منطقياً لوجهة نظره مع مخاطبة النواحي الوجدانية، ويجب أن تركز الخطبة على اهتمامات الجمهور الشخصية، كما أن الخطيب مطالب بعدم استخدام البطاقات التذكيرية إن أمكن، وبالإضافة لتقييمك الشفهي يرجى ملء نموذج التقييم باختيار المناسب منها، أكتب ملاحظتك فقط للنقاط التي تود أن تضيف فيها مديحا استثنائياً، أو أن تتقدم ببعض المقترحات لتحسين الأداء.

ملاحظات / مقترحات	يستحسن أن يطور أدائه	مرضي	ممتاز	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل تميزت الخطبة بالمباشرة والإقناع؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل شعرت بمصداقية الخطيب كمصدر للمعلومات في هذا الموضوع؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل صاغ الخطيب الجزء الوجداني من خطبته بما يتناسب مع اهتمامات الجمهور؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل أظهر الخطيب تفهما لمواقف الجمهور تجاه الموضوع؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل جذبت مقدمة الخطبة انتباه الجمهور لارتباطها بهم؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل قام الخطيب بعرض بعض الحقائق لدعم وجهة نظره؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل تم مناقشة الجمهور على مستوى وجداني؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل تم دمج العناصر المنطقية بالوجدانية في خاتمة الخطبة؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل قام الخطيب بالإعداد الفعال للتحدث بإقناع دون استخدام البطاقات التذكيرية؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	هل استخدم الخطيب بفعالية مفهوم التسلسل (جذب الانتباه - الحاجة - الأرضاء - التخيل البصري - وأخذ التصرف)؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	من وجهة نظرك هل اقتنع الجمهور بأراء الخطيب؟

ملاحظات أخرى:

## مشروع الخطبة العاشرة "ألهم جمهورك"

### أهداف مشروع الخطبة:

- فهم مزاج وشعور الجمهور وفقا للمناسبة.
  - ترجمة هذه المشاعر إلى كلمات وبالتالي إلهام الجمهور من خلال استخدام جميع المهارات التي تعلمتها.
- الوقت: 8-10 دقائق

بما أن هذه الخطبة هي أطول من الخطب السابقة، نسق مع نائب الرئيس للشؤون التعليمية في ناديك بشأن الوقت الإضافي للخطبة.

والآن وقد أصبح معروفا بأنك شخص يتحدث بفعالية، فالمطلوب منك هو تقديم خطبة حماسية ومثيرة تشجع المستمعين على تبني دوافع نبيلة، وتحقيق أسمى الأهداف.

فب هذه الخطبة، سنتعلم كيفية إلقاء هذا النوع من الخطب، ستختار موضوعا مهما بالنسبة لك وللجمهور، ثم رتب الأفكار والمعتقدات المشتركة بينك وبين الجمهور لتشكل خطبة حيوية ومثيرة.

### أهمية الإلهام:

كلنا يعيش الروتين، وعادة ما ننسى ما هو الدافع الأساسي وراء تحقيق هدف معين، بل إننا ننسى ما هي أهدافنا، ولهذا السبب نحتاج بين الفينة والأخرى إلى حوافز جديدة تساعدنا على كسر الروتين ووضع الأهداف وتحقيقها، وهذه الحاجة هي بمثابة تحد لكل خطيب، ويمكن أن تحقق ذلك من خلال فهم الطريقة التي تلهم بها جمهورك.

هدفك الأساسي في هذا النوع من الخطب هو بلورة أفكار مستمعيك ومشاعرهم، فأنت تتحدث للجمهور وترجم أحاسيسهم إلى كلمات تتماشى مع المناسبة، ويتوافق هذا التوجه مع الدوافع النبيلة والأهداف السامية.

### الخطب الشهيرة:

في عدة أزمات وفي العديد من الدول، تم التغلب على أزمات كبيرة بفضل قائد استطاع أن يلهم الناس بكلمات مناسبة ألقاها بطريقة صحيحة، وخير مثال على ذلك هو الاجتماع التأسيسي للولايات المتحدة عام 1798م، حيث كانت الوفود تسعى لوضع دستور للدولة الجديدة، ولكن قسمتهم الخلافات وثبتت من عزيمتهم، حتى أن العديد منهم أرادوا أن ينهوا الموضوع بتسوية رخيصة.

ولكن وقف رئيسهم جورج واشنطن وألقى إحدى أقصر الخطب في تاريخ رجال الدولة قائلا: "إذا قدمنا للناس شيئا لا نقبله نحن شخصيا، فكيف يمكننا أن ندافع عن عملنا لاحقا؟ دعونا نؤسس معيارا يمكن للحكام والمخلصين أن يصححوه بكل سرور، والأحداث بيد الله".

عم الصمت عندما أنهى خطابه، وتبادل الأعضاء النظرات فيما بينهم، كانت نظرات خزي في البداية، ثم غلب عليها الإصرار، ومن ثم باشروا عملهم، وأسسوا دستور الولايات المتحدة، أحد أعظم الوثائق في التاريخ.

### من تكون؟

سلطت الخطبة القصيرة لجورج واشنطن الضوء على العاملين الأساسيين للخطبة المثيرة: من تكون؟ وماذا نقول؟

لم يجد هذه الكلمات المحركة في كتاب، ولكنها نمت من شخصيته، وكانت نابعة من أهمية العمل بالنسبة له، ويجب عليك أنت كذلك أن تبحث عن المادة المناسبة للخطبة المثيرة، ولكي تكون الخطبة فعالة، يجب أن لا تكون سطحية، أنت هنا سيد الموقف، ويجب أن تظهر مقومات القيادة، فهذا النوع من الخطب يتطلب نوعا من السمو والامتياز في الأسلوب وتواصلًا وجدانيا مع الجمهور.

يجب أن تتبع القواعد الأربع الأساسية للقيادة أثناء إلقاء الخطبة:

1. كن واثقا، فيما أنك تعبر عن موضوع يشعر ويؤمن به جمهورك، فلا تعتمد إلى طرح التساؤلات أو إثارة الشكوك.
2. كن قويا وأظهر الحماس والحيوية، واستخدم لغة الجسم لترجمة أفكارك، واستخدم لغة تعبيرية حية ومصورة ترفعك وجمهورك إلى القمة.
3. كن إيجابيا، إن الجمل الصريحة التي تملئ على الجمهور ما يتوجب عليهم عمله تدفعهم للتحرك، بينما توجيه الانتقاد لهم وتقديم المبررات لما فشلوا في عمله لن يلهمهم إطلاقا.
4. كن محددا وواضحا، وقدم وسائل توضيحية ونتائج محددة، وزود جمهورك بمعلومات كافية لتضمن متابعتهم لك طوال الخطبة.

**خواص الخطبة المثيرة:**

بما أنك تترجم التطلعات والمشاعر والمعتقدات المشتركة مع جمهورك إلى كلمات، فلا يتوقع منك أن تقدم أفكارا جديدة، بل أن أهدافك هي:

١. نقل الجمهور إلى جو من الألفة والأمان المشتركة.

٢. بث الحماس في الجمهور وضمان استمراره.

٣. أعط جمهورك إحساسا واضحا بالهدف.

أن تلهم جمهورك هو أن تبعث فيهم الحيوية، يجب أن تحتوي خطبتك على وسائل توضيحية وأفكر تستلهم خيال الجمهور وتبث الحيوية في خطبتك، وستختلف الكلمات حسب الموضوع (مباراة كرة قدم، اجتماع سياسي، شعائر دينية) ولكن الهدف واحد، فمهمتك هي أن تبث الحماس في مستمعك وتلهمهم لتحقيق أهداف عظيمة.

**إعداد خطبتك:**

المبدأ الأساس لهذا النوع من الخطب هو أن تبني خطبتك وفقا للمناسبة التي ستقدمها بها، وللقيام بذلك، يجب أن تشعر بجمهورك وتوقعاتهم، وبما أن فهم الجمهور شيء ضروري، فأنت محظوظ لأنك تعرف أعضاء ناديك، لذا فإنه باستطاعتك إعداد خطبة تناسبهم، ولكن إذا أردت أن تعد خطبة لمناسبة خاصة افتراضية، فأخبر عريف الاجتماع عن موضوعك الافتراضي ليعلنه للجمهور، وقد تنتوع الخطب ومناسباتها من خطبة حماسية تلقى قبل لعبة من الألعاب أو خطبة لترويج سلعة معينة أو خطبة لحفلة تخرج.

مهما كان نوع الخطبة الملهمة التي تعدها، يجب أن تضع أولا في عين الاعتبار جمهورك الحقيقي أو الافتراضي وما قد يدور في أذهانهم، وكمثل لهذه المجموعة، فكر بما تريد أن تسمعه وفي المعلومات التي تملكها والتي قد تساهم في تعزيز هذه الخطبة، الخطوة التالية هي دعم خطبتك بالحقائق والاقتراسات والأفكار الملهمة من مصادر أخرى، ثم قم بنجمية الخطبة كاملة. باستطاعتك أيضا أن تتحكم في مشاعر الجماهير وتقودهم إلى اتجاه مختلف عما يتوقعونه طالما ان مزاجهم ومعتقداتهم الأساسية لم تمس، وفي الوقت الذي تتحدث فيه من خلال مشاعر الجمهور، يمكنك أن تحسن من نوعية هذه المشاعر وذلك من خلال استبدال دوافع الأنانية بأخرى أكثر سخاء، وعندما يتقبلك جمهورك كواحد منهم، فإنهم سيقبلون بامتنان محاولتك للارتقاء بمشاعرهم إلى مستوى أسمى.

**إلقاء الخطبة:**

ومتلما حددت محتوى خطبتك حسب المناسبة، يجب أن يكون التقديم مناسباً لمزاج الجمهور من حيث مشاركتهم في المشاعر والحماس والحزن والنشاط، ويجب أن تستعرض مظاهر شخصيتك هذه بحيث تتوافق مع مشاعر الجمهور، أكد توافقك مع الجمهور من خلال استخدام كلمات مثل "نحن" و "نا، ضمير الجماعة".

يعتمد هذا النوع من الخطب - أكثر من أي نوع آخر - على نوعية وأسلوب التقديم، فيجب أن يكون تقديمك مباشرا وفوري، وأن تظهر اهتمامك بردود فعل جمهورك، وفي الوقت الذي يجب أن تظهر فيه ثققتك وتحكمك في خطبتك يجب أيضا ألا تنتاسي الصدق والحماس، قدم لجمهورك سببا لاحترام حكمك المتوازن وفهمك العميق للموضوع.

ركز اعتمادك على الوسائل التوضيحية والاستعانة بالأمثلة حتى يبادللك الجمهور شعورك، وانتق كلماتك بعناية شديدة بحيث تخاطب القلب لا العقل.

**التقييم:**

يتوقع مقيمك ان تختار موضوعا ملائما للمناسبة سواء كانت حقيقة أم مفترضة، وعبر عن أسمى شعور للجمهور في تلك المناسبة، ومن خلال الاستعانة بالوسائل التوضيحية والأمثلة، أرتق بجمهورك إلى مستوى أعلى من الإيمان بالموضوع والعمل لتحقيق أهدافه، وأستخدم جميع المهارات التي تعلمتها بما فيها لغة الجسم والتحكم بالصوت والإقناع لتوصيل رسالة قوية ومناسبة.

## نموذج تقييم مشروع الخطبة العاشرة "أهم جمهورك"

عنوان الخطبة :

التاريخ: / / م

المقيم :

ملاحظة للمقيم:

يكمن هدف الخطيب في هذه الخطبة في التعبير عن مزاج ومشاعر الجمهور في حديث ملهم. ويجب أن تحتوي الخطبة على دوافع نبيلة وتخت الجمهور على تحقيق أعلى مستوى من الإيمان والإنجازات وحيث ان هذه الخطبة هي الأخيرة في الدليل، فهي تطالب الخطيب باستخدام جميع المهارات التي تعلمها في الخطب السابقة بما فيها لغة الجسم والتحك بالصوت وتنظيم الخطبة والإقناع. يجب أن لا يستخدم الخطيب البطاقات التذكيرية، بالإضافة إلى تقييمك الشفهي، الرجاء إكمال نموذج التقييم المرفق وذلك من خلال وضع علامة صح في الخانة المناسبة لكل بند، ضع ملاحظتك في المكان المخصص لذلك، ولكن لا تعلق على كل نقطة. قم باختيار النقاط التي تستوجب الإشارة إليها بصورة إيجابية أو النقاط التي باستطاعتك أن تقدم فيها مقترحات لتحسينها.

ملاحظات	يتطلب التطوير	مرضي	ممتاز
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

هل كان موضوع الخطبة ذو علاقة بالمناسبة والجمهور؟

هل تفهم الخطيب وعبر عن مشاعر ومزاج الجمهور؟

هل كان الخطيب قيادياً مقنعاً واثقاً بالنفس وإيجابياً؟

هل أوتحت كلمات الخطيب بصور ذهنية قوية وواضحة؟

هل استخدم الخطيب لغة الجسم والتنوع الصوتي والتواصل البصري ليكون إلقاءه قويا ومؤثراً؟

هل ألهمت الخطبة الجمهور؟

في رأيك ما هي نقاط القوة لدى هذا الخطيب؟

برأيك، ما هي عناصر الخطابة التي يجب على الخطيب أن يقوم بتطويرها؟ خاصة وأن الخطيب سيبدأ بتنفيذ الخطب المتقدمة.



## تهانينا

لقد أكملت الآن الخطبة العاشرة، وأنت الآن مخول للحصول على شهادة العريف المقتدر CTM.

إن تقديم الطلب للحصول على هذه الشهادة أمر سهل، فببساطة قم بتعبئة نموذج طلب "العريف المقتدر" المرفق في الصفحة التالية وأرسله مع "سجل إنجاز الخطب" بعد أن تتأكد من توقيع نائب الرئيس للشؤون التعليمية على نموذج الطلب وكل الخطب المدرجة في "سجل إنجاز الخطب"، ثم قم بإرسال هاتين الورقتين عبر البريد أو الفاكس إلى المركز الرئيسي للمنظمة الأم (العنوان ورقم الفاكس موجودين في نموذج طلب الشهادة) وستحصل على:

1. أدلة مجانية، فإذا كانت هذه هي شهادة العريف المقتدر الأولى التي تحصل عليها فيحق لك الحصول على دليلان من الأدلة التدريبية المتقدمة، تأكد من وضع علامة ( ✓ ) في نموذج طلب شهادة العريف المقتدر أمام الدليلين اللذين ترغب بالحصول عليهما.
2. رسالة إلى رئيسك بالعمل، حيث سيرسل المركز الرئيسي للمنظمة الأم عند حصولك على شهادة العريف المقتدر رسالة إلى رئيسك في العمل، وإذا أردت أن ترسل هذه الرسالة، فتأكد من كتابة المعلومات اللازمة في نموذج الطلب.
3. شهادة انيقة ستكون فخورا بعرضها في منزلك أو في عملك.

### ما زال هناك المزيد لتعلم:

لقد اكتسبت الأسس العامة للخطابة، وأنت الآن جاهز لصقل هذه المهارات لتصبح متحدثًا متمكنًا باستطاعته أن يتعامل مع أي نوع من الخطب.

يتكون البرنامج المتقدم لمنظمة التوستماسترز من سلسلة من الأدلة مكونة من خمسة عشر دليلًا تدريبيًا يحوي كل منها على خمسة خطب، ويمكنك الاطلاع على القائمة كاملة في آخر هذا الدليل، ابدأ بدعم مهاراتك الآن من خلال التحضير لأول خطبة في دليل الخطيب المتمتع المدرجة في هذا الدليل، وحالما تنتهي من إعداد هذه الخطبة سيكون الدليلان المجانيان قد وصلا إليك. ستسبح لك الفرصة أيضًا لتعلم مهارات القيادة وذلك بإكمال برنامج القيادة ذات الأداء العالي من خلال عملك كأحد أعضاء اللجنة التنفيذية على مستوى النادي أو المنطقة أو الإقليم، أو غيره من الأنشطة المتعلقة بالقيادة، حيث ستتعلم كيفية ممارسة المبادئ القيمة للقيادة والتي باستطاعتك تطبيقها في المنزل أو العمل أو في أي مجموعة.

### ستحصل على المزيد من الاعتراف:

تعتبر شهادة العريف المقتدر هي الخطوة الأولى في طريقك للتعلم، ويمكنك الحصول على المزيد من الاعتراف من خلال مشاركتك في برنامج التواصل والقيادة المتقدم، وللإطلاع على قائمة المتطلبات، أنظر الصفحات التالية.

لا تتوقف الآن، فالمرح قد بدأ للتو.

## "قيم ناديك"

إن السؤال المطروح الآن هو "لأي درجة ساعدك ناديك في تحقيق درجة العريف المقندر؟" فيما يلي تجدون استبياناً مخصصاً لمنح ناديك الفرصة لتطوير الخدمات التي يقدمها لأعضائه، يرجى التكرم بأخذ بعض الوقت للإجابة على هذا الاستبيان ومن ثم تسليمه لرئيس ناديك، مع جزيل الشكر لاهتمامك ومساعدتك.

١. عندما حضرت أول اجتماع لناديك، هل تم الترحيب بك بحفاوة من قبل أعضاء اللجنة التنفيذية للنادي وبقية الأعضاء؟  
نعم \_\_\_\_\_ كلا \_\_\_\_\_

٢. عندما انضمت للنادي، هل تم عمل برنامج خاص للترحيب بك كعضو بالنادي؟  
نعم \_\_\_\_\_ كلا \_\_\_\_\_

٣. هل تم تخصيص عضو متمرس من النادي للعمل معك على تحضير خطبك الأولي؟  
نعم \_\_\_\_\_ كلا \_\_\_\_\_

٤. هل قام نائب رئيس النادي للشؤون التعليمية بسؤالك عن احتياجاتك التعليمية عند انضمامك للنادي؟  
نعم \_\_\_\_\_ كلا \_\_\_\_\_

٥. هل تم اختيارك للعب أي دور من أدوار الاجتماع حال انضمامك للنادي؟  
نعم \_\_\_\_\_ كلا \_\_\_\_\_

٦. هل كانت تقايم خطبك مساعدة للتطوير وإيجابية؟  
دائماً \_\_\_\_\_ عادة \_\_\_\_\_ أحياناً \_\_\_\_\_ أبداً \_\_\_\_\_

٧. هل كانت اجتماعات ناديك مخططة بشكل جيد؟  
دائماً \_\_\_\_\_ عادة \_\_\_\_\_ أحياناً \_\_\_\_\_ أبداً \_\_\_\_\_

٨. هل كانت اجتماعات ناديك ممتعة؟  
دائماً \_\_\_\_\_ عادة \_\_\_\_\_ أحياناً \_\_\_\_\_ أبداً \_\_\_\_\_

٩. هل أتاحت لك الفرصة لخدمة ناديك بأحد الأدوار القيادية؟  
نعم \_\_\_\_\_ كلا \_\_\_\_\_

١٠. هل هناك ما تود تغييره في أنشطة ناديك؟

١١. ماذا يعجبك في ناديك؟

١٢. هل تنوي الإستمرار في ناديك الحالي؟

نعم \_\_\_\_\_ كلا \_\_\_\_\_

إذا كانت الإجابة (كلا) فلماذا؟

## مشروع الخطبة المتقدمة "الخطاب الممتع"

### أهداف مشروع الخطبة:

- إمتاع الجمهور من خلال استخدام الفكاهة أو مواقف مستمدة من حياتك الشخصية.
- تنظيم الخطبة الممتعة بحيث تحصل على أكبر قدر من التأثير على الجمهور.

الوقت: 5-7 دقائق

المتعة حاجة انسانية عالمية ومطلباها اليوم أكثر من السابق، كخطيب يطلب منك عادة أن توفر هذه الحاجة فهي مهارة قيمة يجب أن تتعلمها، فالكثير من الخطباء يعتقدون بأن خفة الدم أو الفكاهة أثناء إلقاء الخطبة شيء سهل، ولكن على النقيض من ذلك فقد يصيبون جمهورهم بالضجر إلى حد البكاء، تمهل في التدريب، وتعلم الأساسيات والقواعد، فالهدوء وخفة الدم شيء ينشده الجمهور.

### أهم جمهورك:

الحديث الممتع مثل وجبة اللحم الشهية المقدمة على طبق ساخن تفوح منه رائحة اللحم الزكية، إن المتعة ليست مهمة بحد ذاتها وليس المقصود منها أن تكون كذلك، فقيمتها تأتي من مدى سعادة وتمتع الجمهور، خاصة عندما تدعم بعناصر مساندة تساعد في التركيز على خطبتك.

إن المهارات المستخدمة في الحديث الممتع يمكن ويجب أن تدمج في كل أحاديثك، فالحكمة التي تذكرها في حديثك قد لا تضيف قيمة أو ثقل لخطبتك ولكن بإمكانها أن تثير شهية الجمهور لما ستقوله.

فبينما نجد أن معظم الخطب الممتعة تتضمن فكاهة إلا أنه ليس بالضرورة أن تكون الخطبة مضحكة حتى تكون ممتعة، فالتمثيلات الدرامية التي تشاهدها على التلفاز قد لا يكون عنصر الضحك أو التسلية موجود بها، ولكنك تجد نفسك مشدوداً إليها بتمعن وممتعة، وقد يكون جمهورك ممتع بعرضك لمجموعة من المعلومات المفيدة أو سردك لقصة عن رحلتك الأخيرة، فالاستماع إلى حوار درامي يكون ممتع مثله مثل الحديث مضحك.

مهما كانت الطريقة فعليك أن تدرك أنه ليس من أولوياتك أن تجعل جمهورك يفهم الموضوع بشكل عميق جداً وبتفاصيل، بل المطلوب منك هو أن تقدم موضوع ممتع وذو فائدة، وهذا لا يعني أن حديثك يجب أن يفعم بالمعاني والتفاصيل الدقيقة بل المقصود هنا ألا تجعل همك الأول هو مدى فهم الجمهور للمعاني التفصيلية.

### تمتع بوقتك:

ما دمت تود ان يتمتع جمهورك بالخطبة فمن الأولى أن تتمتع أنت بها، ولكن يجب أن لا تظهر هذه المتعة وكأنها مفروضة عليهم، وإلا فإنك ستفقد عنصر التأثير في خطبتك، كن متفائلاً وطبيعياً في حديثك وابتعد عن التدقيق في المشاكل المتوقعة، وإن حدثت فأضف إليها الدعابة، قد يتقبل الجمهور منك بعض الحقائق ولكنهم لا يريدون شخصا يجادلهم أو يقنعهم بشكل مفرط، إنهم ينشدون المتعة ويتوقعون منك أن تقودهم لقضاء ممتع.

عندما تقوم بإعداد الخطبة الممتعة فعليك أن تراعي الآتي:

1. التسلسل: يجب أن ينساب حديثك بتسلسل منطقي، ويؤدي إلى خاتمة واضحة، فإذا كنت تستخدم الضحك فلا تقم النكات في حديثك وكأنك مهرج، ولكن استخدم ذلك لكي توجه جمهورك إلى الغاية التي تنشدها من خطبتك، وإذا كنت تتبع الأسلوب الروائي فتأكد من أن الأحداث مترابطة منطقياً حتى يتسنى للجمهور متابعتك للنهاية.
2. البساطة: عادة لا يحب الجمهور أن يبذل جهداً لمتابعة أفكارك، لذا حدد الخطوط العريضة بنقطة أو نقطتين بسيطتين بحيث يمكن استيعابهما بسهولة، حيث يعتمد نجاح الخطبة على الطريقة التي تعد وتعرض بها خطبتك.

٣. **الحيوية:** سواء كان حديثك جدي أو فكاهي فإن كلماتك يجب أن تكون منتقاة بعناية لتأخذ الجمهور إلى الغاية التي تنشده، فعلى سبيل المثال بدلاً من أن تقول "وقف الرجل" استبدلها بالقول "قفز الرجل من على كرسيه والغضب يملأ وجهه"، كافح من أجل أن تكون الصورة في مخيلة الجمهور.

٤. **التعرج:** من الأساسيات التي تتبع ليكون الحديث ناجح، سواء كان هذا الحديث جدي أو فكاهي، هو استخدام التعرجات بمهني (كتابة - الصور الجمالية - توقع غير المتوقع - استعارة).

### اختيار الموضوع:

الحديث الممتع هو الحديث الذي يتناول فيه المتحدث موضوع هو أصلاً مولع به، لذلك فإن اختيارك للموضوع سيكون أصعب مما تتصور لأن كل موضوع تفكر به سيكون من المواضيع التي تكون انت مهتم بها، وكلما جعلت موضوعك ذو صلة مع الجمهور الذي تتحدث إليه كلما كانوا على استعداد للاستماع إليك.

تمعن في أوقات فراغك وفي ما تحب أن تقرأ، ما هي اهتماماتك وستجد الموضوع هنا، قم ببناء الموضوع بطريقة صحيحة وأضف عنصر الفكاهة والقصص المسلية حوله، وستكون لديك خطبة كاملة.

### ترتيب خطبتك:

- **المقدمة:** يجب أن تثير وتشد انتباه الجمهور مباشرة وتجعله في حالة استجابة تامة لما ستقوله، فالحديث الممتع يدور حول نقطة أساسية، ألا وهي إثارة انتباه واهتمام الجمهور، حاول أن تحقق ذلك في بداية حديثك وحافظ عليه.
- **الموضوع:** يجب أن يكون هناك ترابط وانسجام في التوجه العام لخطبتك وألا يقسم إلى نقاط ونقالات، اجعل الموضوع مبني على أسس متسلسلة للوصول إلى ذروة الموضوع، وأتبعها بوقفة قصيرة تعد بها الجمهور لاستقبال الأفكار التالية، قد يكون بناء الموضوع بسيطاً ولكن يجب ألا يكون ضعيفاً، وأبق الانتباه مشدوداً حتى النهاية.
- **الخاتمة:** يجب أن تكون موجزة وقاطعة، احتفظ بأفضل ما لديك للنهاية، يجب أن لا تخرج الخاتمة عن إطار الذروة الذي وصلت إليه، تقادى أن تعطي الانطباع بأنه فاجة لم يعد لديك ما تقوله، لذا نظم خطبتك بحيث تقود إلى تلك الخاتمة المحددة بدلاً من سرد سلسلة من القصص الغير مترابطة، ويجب أن يشعر الجمهور بأن مهمتك أنجزت ووصلت لنهاية طبيعية.

### مشروع الخطبة:

حضر لهذا المشروع وتدريب وألق خطبة ممتعة من 5-7 دقائق، قد تكون خطبتك فكاهية أو جادة أو مزيج من الاثنين، غرضك أن تجعل المستمعين يتمتعون بهذه الخطبة، يجب أن تظهر خطبتك اهتمامك بطريقة متسلسلة وبسيطة ومثيرة غير متوقع كما ذكرنا وترتيب واضح من سياق الحديث، وضمن بعض التجارب الشخصية المثيرة التي تتذكرها، ورتب العناصر الفكاهية أو الجادة لتجعل الجمهور يتمتع بذلك، وإذا رغبت افترض أن أعضاء ناديك يمثلون مجموع معينة وتدريب على قدرتك في ربط خطبتك بمصالحهم واهتماماتهم، وتأكد من أن تنسق مع عريف الاجتماع بهذا الخصوص.

## نموذج تقييم مشروع الخطبة المتقدمة "الخطاب الممتع"

عنوان الخطبة : \_\_\_\_\_  
المقيم : \_\_\_\_\_  
التاريخ: // م

ملاحظة للمقيم:

الغرض من هذه الخطبة هو أن يقوم المتحدث بإمتاع الجمهور من خلال استخدام الفكاهة أو الجد على مدى 5 إلى 7 دقائق، انتبه بتمعن لبناء الخطبة مع العلم أن ترتيب هذه الخطبة يختلف عن الخطب السابقة، ولكن يجب أن يكون التنظيم والترتيب واضح للعيان، بالإضافة لتقييمك الشفهي، يرجى الإجابة على الأسئلة أدناه:

١. ما هو المؤشر الذي من خلاله عرفت أن الجمهور كان مستمتعاً؟ (لا تتوقع ضحك من حديث جاد)

٢. أشرح باختصار تنظيم الخطبة وخطوطها العريضة كما استمعت إليها.

٣. ما هي الأساليب التي اعتمد عليها الخطيب وكانت ذا تأثير؟ هل هناك أساليب أخرى لم تكون مؤثرة؟

٤. كيف ارتبطت الخاتمة مع مجمل الخطبة؟

٥. دون ملاحظتك عن تمكن الخطيب من استخدام المهارات الأساسية للخطبة (الصوت، لغة الجسم، قواعد اللغة، الغرض .. الخ).

٦. من وجهة نظرك، ما هي أهم نقاط القوة التي يمتلكها الخطيب بالنسبة للخطبة الممتعة؟

## محتويات برنامج العريف المتقدم

يحتاج أعضاء التوستماسترز لتنفيذ الخطب الموجودة في الكتب التدريبية الخاصة بدرجات العريف المتقدم حالما يحصلون على درجة العريف المقدر، وهناك (15) كتابا يمكن الاختيار فيما بينها لتحقيق الدرجات الثلاث ضمن درجات العريف المتقدم (المستويات البرونزي والفضي والذهبي)، ويحتوي كل كتاب على خمسة مشاريع خطب، وتجودون فيما يلي ملخص لهذه الكتب التدريبية.

١. (The Entertaining Speaker): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية تقديم خطب ممتعة أو درامية، وكيفية الحصول على المواد اللازمة لتنفيذ مثل هذه الخطب التي تجعل جمهور المستمعين يضحك أو يبكي.
٢. (Speaking To Inform): يدرّب هذا الكتاب العضو على تقديم المعلومات لجمهور المستمعين بشكل مشوق، ويحتوي الكتاب على تمارين حول تقديم التقارير والمواضيع النظرية والحقائق وغيرها من الموضوعات الجافة.
٣. (Public Relations): يدرّب هذا الكتاب العضو على مهارات إعداد وتقديم خطب العلاقات العامة، وكيفية الحصول على الموارد اللازمة لمثل هذه الخطب.
٤. (The Discussion Leader): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية تقديم ورش العمل ومحاضرات المؤتمرات، وكيفية استخدام أسلوب لعب الأدوار وحل المشكلات، ومثل هذا الكتاب مهم جدا للمدراء والمدرّبين والمعلمين والإداريين.
٥. (Specialty Speeches): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية التصرف في العديد من المواقف، مثل الحديث دون إعداد مسبق وتقديم عروض المبيعات وتقديم الآخرين وخلافه.
٦. (Speeches By Management): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية التعامل مع العديد من المواقف التي تتطلب من المدراء الحديث، مثل تقديم المعلومات الفنية وتقديم التقارير للإدارة ومخاطبة الموظفين وخلافه.
٧. (The Professional Speaker): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية العمل كخطيب محترف.
٨. (Technical Presentations): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية تقديم المعلومات الفنية البحتة بشكل واضح ومشوق.
٩. (Persuasive Speaking): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية الحديث بأسلوب مقنع، مع تطوير مهارات التقديم بشكل أشمل.
١٠. (Communicating On Television): يجرب هذا الكتاب العضو على كيفية التعامل مع العديد من المواقف التي تتطلب الظهور على شاشة التلفزيون.
١١. (Storytelling): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية تقديم الأنواع المختلفة من القصص.
١٢. (Interpretive Reading): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية التعامل مع الموضوعات الأدبية، مثل تقديم الشعر والقصص الدرامية والمسرحيات وخلافه.
١٣. (Interpersonal Communications): يدرّب هذا الكتاب العضو على مهارات التعامل مع الآخرين، مثل مهارات التفاوض والتعامل مع النقد والتعبير عن المشاكل بشكل سلس وخلافه.
١٤. (Special occasion Speeches): يدرّب هذا الكتاب العضو على مهارات تقديم الآخرين وكيفية تقديم المدح ذو مصداقية ويخدم الطرف الآخر وكيفية تقديم أو قبول الجوائز وخلافه.
١٥. (Humorously Speaking): يدرّب هذا الكتاب العضو على كيفية الحديث بشكل ممتع يجعل جمهور المسمعين يضحك، وكيفية الحصول على انتباه المستمعين من البداية وحتى النهاية، مع تعلم كيفية الحصول على المواد اللازمة لمثل هذا النوع من الخطب.

## "أمور تتعلق بناديك"

يعتبر ناديك مركز تعليم خبرات التوستماسترز، وإذا أردت ان تتعلم المزيد عن ناديك وكيفية عمله فإن المعلومات التالية حول اجتماعات النادي وأدوار المشاركين فيها ومسؤولياتهم وقيادة النادي ستساعدك في ذلك.

### اجتماعات النادي:

تتكون اجتماعات نادي التوستماسترز من ثلاث فقرات أساسية:

(1) الخطب المعدة مسبقاً: يقدم العديد من أعضاء النادي خلال هذه الفقرة من الاجتماع خطاب من دليل برنامج التواصل والقيادة أو أحد ادلة التواصل المتقدمة أو أحد أدلة القيادة، وعادة ما يتم جدولة ثلاثة خطباء، ولكت قد يختلف العدد حسب برنامج الاجتماع ومدته.

(2) التقييم: يقوم أحد أعضاء النادي بإعطاء تقييماً شفهياً لكل خطبة معدة مسبقاً، وذلك بطريقة ايجابية وبناءة متبعاً بذلك مقاييس التقييم المزودة بعد كل خطبة، وإضافة إلى ذلك يجب أن يقدم المقيم تقييماً مكتوباً للخطيب، كما يقوم بقية الأعضاء بتقديم تقييم مختصر للخطيب.

(3) موضوعات الساحة: تمنح الفرصة في هذه الفقرة للأعضاء الذين ليس لديهم أية أدوار خلال الاجتماع للمشاركة في خطاب ارتجالي يقدم خلال فترة زمنية لا تقل عن دقيقة واحدة ولا تزيد عن دقيقتين.

تعقد بعض الأندية اجتماعات عمل مرة كل شهر على الأقل، وذلك لمناقشة شؤون النادي، ويمنح هذا النوع من الاجتماعات الفرصة لممارسة الإجراءات البرلمانية ومهارات القيادة، وقد يختلف ترتيب هذه الفقرات ومدتها حسب مدة الاجتماع، حيث تجتمع بعض الأندية لمدة ساعة أو أقل بينما تجتمع أندية أخرى لمدة 90 دقيقة أو أكثر، وفيما يلي جدول أعمال لاجتماع نادي التوستماسترز لمدة ساعة واحدة:

الوقت	الشخص المسؤول	البند
00	الرئيس	افتتاح الاجتماع. دعاء (اختياري). تقديم الضيوف. تقديم تعريف الاجتماع.
05	عريف الاجتماع	تقديم الأعضاء القائمين بأدوار الاجتماع (عداد ملء الفراغ والمدقق الإملائي - المقيم العام - الميقاتي - عداد الأصوات - إلخ).
10	عريف الاجتماع	تقديم الخطيب الأول. تقديم الخطيب الثاني. تقديم منسق موضوعات الساحة.
26	منسق موضوعات الساحة	شرح لفقرة موضوعات الساحة. تقديم الفقرة. تسليم المنصة لعريف الاجتماع.
43	عريف الاجتماع	تقديم المقيم العام.
45	المقيم العام	تقديم مقيمي الخطيب. طلب تقرير الميقاتي. طلب تقرير عداد ملء الفراغ والمدقق الإملائي. تقديم ملاحظات عامة عن الاجتماع. تسليم المنصة لعريف الاجتماع.
55	عريف الاجتماع	تقديم الشهادات أو الجوائز للفائزين في الاجتماع. تسليم المنصة للرئيس.
57	الرئيس	شكر الضيوف على حضورهم والسماح لهم بتقديم تعليقاتهم وملاحظاتهم. ملاحظات ختامية. رفع الاجتماع.

## أدوار الاجتماع ومسؤولياته

المشاركة هي أساس التعلم في أندية التوستماسترز، فستشارك خلال اجتماعات النادي في العديد من الأدوار، وكل منها تجربة تعليمية، وفيما يلي الأدوار التي يتطلب القيام بها ومعلومات مفيدة لأدائها بصورة جيدة، وقد تختلف الأدوار والمسؤوليات من ناد إلى آخر، ذا تأكد واستفسر عن دورك في الاجتماع القادم من نائب الرئيس للشؤون التعليمية أو من مرشدك الخاص.

### الخطيب

يتركز جزء كبير من الاجتماع حول ثلاثة خطباء أو أكثر، وتعد خطبهم وفقا للأهداف المذكورة في الدليل، وتتراوح مدة كل خطبة ما بين 5 إلى 7 دقائق بالنسبة للخطيب المدرجة في دليل برنامج التواصل والقيادة، و 8 دقائق أو أكثر بالنسبة للخطيب المدرجة في أدلة برامج التواصل المتقدمة وأدلة برامج القيادة، والتحضير المسبق ضروري لكي تكون خطيبا ناجحا.

### قبل الاجتماع:

اطلع على جدول الاجتماع لمعرفة متى يحين دورك، ولكي تحصل على أقصى فائدة من البرنامج قم بإعداد الخطبة بناء على الدليل وحسب ترتيب تسلسل الخطب فيه، حيث أن كل خطبة ستعتمد على المهارات التي تعلمتها في الخطب التي سبقتها، وأطلب اسم العضو الذي سيقدم خطبتك من المقيم العام قبل الاجتماع وتحدث معه حول خطبتك وناقش معه أهداف الخطبة واهتماماتك أو مخاوفك الشخصية، وألفت نظره إلى النقاط التي تحتاج إلى تقوية في خطبتك، وتذكر أن تحضر معك للاجتماع دليل الخطب الخاص بك.

### عندما تدخل الاجتماع:

احضر مبكرا وأفحص التجهيزات الصوتية والإضاءة وغيرها قبل أن يصل الجمهور، وأحم نفسك من أي مشكلة قد تقصد خطبتك، وأجلس فس المقاعد الأمامية حتى تصل بسرعة وبسهولة إلى المنصة، وخطط باهتمام كيفية اقترابك من المنصة وكيفية افتتاح خطبتك، وتأكد من تسليم دليل الخطب الخاص بك للعضو الذي سيقدم خطبتك قبل بدء الاجتماع، وإذا لم تكتب تقديمًا لخطبتك فتأكد من أن عريف الاجتماع قد أعد تقديمًا جيدا عنك.

### خلال الاجتماع:

أعط انتباهها كاملا للخطباء الواقفين خلف المنصة، وتجنب مراجعة خطبتك في الوقت الذي يخطب فيه شخص آخر، وعندما يتم تقديمك انهض من مقعدك بهدوء واتجه نحو المنصة كما خططت مسبقا، ثم رحب بالجمهور وأنت تبدأ خطبتك، وعندما تنتهي منها لا تشكر الجمهور أبدا سلم المنصة لعريف الاجتماع وانتظره حتى يصل للمنصة ثم غادرها إلى مقعدك، خلال فترة تقييم خطبتك استمع بتركيز إلى النقاط المفيدة التي ستساعدك على كتابة وتقديم خطب أفضل في المستقبل، وأنتبه إلى اقتراحات الأعضاء.

### بعد الاجتماع:

خذ الدليل الخاص بك من العضو الذي قام بتقييم خطبتك وناقش معه أي أسئلة متعلقة بالتقييم لتوضيح أي سوء فهم، ثم أطلب من نائب الرئيس للشؤون التعليمية أن يوقع على سجل إنجاز الخطب المرفق في الدليل.

### المصادر:

- موجود في (225) دليل برنامج التواصل والقيادة - كتالوج رقم Communication and Leadership Program حقيبة العضو الجديد.
- موجود في حقيبة العضو الجديد. (199) "صوتك كخطيب" - كتالوج رقم Your Speaking Voice
- موجود في حقيبة العضو الجديد. (201) "الإيماءات: لغة الجسم" - كتالوج رقم Gestures: Your Body Speaks
- (1616) "انهم جميعا حولنا" - كتالوج رقم They're All Around Us

### مقيم الخطبة

يستمتع الخطيب إلى تقييم بعد كل خطبة معدة مسبقا، وسيطلب منك أن تلعب دور المقيم بعد تقديمك لبعض الخطب حيث ستقوم بتقييم إحدى الخطب المعدة مسبقا في الاجتماع، وبالإضافة إلى تقييمك الشفهي ستقدم للخطيب تقييما تحريرا وفقا للإرشادات في الدليل، إن تقييمك سيوضح ما إذا كانت الخطبة ذات قيمة للخطيب أم لا، حيث أن الهدف من التقييم هو مساعدة الخطيب ليصبح أقل خجلا وأفضل أداء، ويتطلب ذلك أن تكون واعيا لمستوى مهارات الخطيب وطباعه وتصرفاته إضافة إلى تطور



أدائه حتى ذلك اليوم، وإذا ما استخدم الخطيب أسلوباً فنياً أو بعضاً من لغة الجسم وكان لذلك أثراً إيجابياً على الجمهور أخبره بذلك حتى يتشجع لاستخدامه مرة أخرى.

### قبل الاجتماع:

راجع بدقة دليل "تقييم الخطب الفعال" المرفق ضمن حقيبة العضو الجديد، وتحدث مع الخطيب لمعرفة الخطبة التي سيقدمها، ثم راجع أهداف الخطبة وما يتطلع الخطيب لتحقيقه، استطلع ما هي المهارات أو الأساليب الفنية التي يود الخطيب أن يعززها من خلال الخطبة، ويتطلب التقييم تحضيراً جيداً حتى تعم الفائدة على الخطيب، وقم بدراسة أهداف الخطبة ونموذج التقييم في الدليل، وتذكر أن الهدف من التقييم هو مساعدة الآخرين على تطوير مهاراتهم الخطابية في العديد من المواقف بما فيها الخطب الجماهيرية والمناقشات والاجتماعات، إن الإنجاز هو محصلة القدرة والدافع المبذولين، فأنت تحفز الأعضاء إذا كنت مستمعاً واعياً وتقديم النصيحة الفعالة، كما تدفعهم للعمل الجاد وتحقيق التطور، فعندما تبين طريق التطور فانت فتحت الباب لتعزيز قدراتهم.

### عندما تدخل قاعة الاجتماع:

ابحث عن الخطيب وأطلب منه دليل الخطب الخاص به، واجتمع مع المقيّم العام اجتماعاً مختصراً لمناقشة نظام فقرة التقييم، ثم اجتمع مع الخطيب مرة أخيرة لمعرفة ما إذا كانت هناك أمور يود منك أن تلاحظها أثناء إلقائه الخطبة.

### خلال الاجتماع:

سجل انطباعاتك حول الخطبة وأجب عن أسئلة التقييم في الدليل الخاص بالخطيب، وكن موضوعياً قدر المستطاع، وتذكر أن التقييم الجيد يضيف روحاً جديدة للأعضاء الغير متشجعين بينما التقييم السيء قد يثبط همّة الأعضاء المجتهدين، وتذكر دائماً أن تترك للخطيب طرقاتاً محددة للتطوير من أدائه، عندما يتم تقديمك قف وأعط تقييماً شفهياً، ابدأ وأنه تقييماً بجملة تشجيعية أو مديح، قد تكون كتبت إجابات طويلة لأسئلة التقييم فلا تقرأ الأسئلة أو إجابتك حيث أن لديك وقت محدد للتقييم، ولا تحاول أن تغطي الكثير من الأمور أثناء حديثك، بل حاول أن تغطي نقطة عن تنظيم الخطبة ونقطة عن طريقة التقديم ونقطة عن تحقيق أهداف الخطبة وجملة حول أهم نقطة إيجابية واقتراحاً لإحراز تطوراً في الخطب المستقبلية، امتدح الخطبة الناجحة وأذكر السبب، ولا تترك الخطيب دون معرفة نقاطه الإيجابية مثل ابتسامته أو روحه المرحة أو صوته الجيد، كما لا تتركه غير واعٍ بخطأ فادح ارتكبه أو سوء تصرف، فإذا كان الخطأ شخصياً فآكثبه على ورقة ولا تذكره بصوت عالٍ، وقدم للخطيب المديح الذي يستحقه واقتراحات المصاغة بأسلوب لبق كما تود أن تتلقاها أنت من غيرك عندما تكون خطيباً.

### بعد الاجتماع:

قم بإعادة الدليل الخاص بالخطيب له، وقل كلمة تشجيعية لم تذكر في التقييم الشفهي.

### المصادر:

- (202) "التقييم الفعال للخطب" - كاتلوج رقم Effective Speech Evaluation

### المبقيات

سيطلب منك تعريف الاجتماع شرح قواعد التوقيت، إن أحد الدروس التي تتعلمها هي التعبير عن فكرة خلال وقت محدد، إن المبقيات هو الشخص المسؤول عن المحافظة على مسار الوقت، حيث يتم توقيت كل فقرة من فقرات الاجتماع، يجب أن توضح دورك للنادي بوضوح ودقة، هذا التمرين فرصة ثمينة للتدريب على إيصال التعليمات، الأمر الذي نمارسه يوميا.

### قبل الاجتماع:

تأكد من المشاركين المجدولين مع تعريف الاجتماع والمقيّم العام، وتأكد من الوقت المطلوب لكل خطبة معدة مسبقاً مع الخطباء، أكتب شرحك بلغة واضحة وراجعها، قم بالتأكد على قواعد التوقيت وإشارته وذلك لمصلحة الجمهور.

### عندما تدخل قاعة الاجتماع:

احصل على معدات التوقيت من أمين المراسم، وتأكد من طريقة تشغيل ساعة التوقيت، وإشارات التوقيت وتأكد من عملها، اجلس بحيث يمكن رؤية إشارة التوقيت بوضوح من قبل الجميع.

### خلال الاجتماع:

قم بشرح قواعد التوقيت عندما يتم تقديمك، واستعرض إشارات التوقيت، على امتداد الاجتماع أعط إشارة لكل مشارك بالبرنامج كما هو موضح أدناه، إضافة إلى ذلك أعط إشارة نهاية الوقت (اللون الأحمر) للرئيس وعرّيف الاجتماع ومنسق

موضوعات الساحة عند وصولهم للوقت المسموح به، سجل اسم كل مشارك والوقت الذي استغرقه، عندما يطلب منك تقديم التقرير، من منسق موضوعات الساحة أو عريف الاجتماع أو المقيم العام، قف بمحاذاة مقعدك وأعلن اسم المشارك والوقت الذي استغرقه ثم حدد أسماء المشاركين المؤهلين الذين لم يتعدوا الوقت المسموح به للحصول على الشهادات أو المكافآت، بصفة عامة فإن فترة السماح لخطباء فقرة موضوعات الساحة هي 15 ثانية، أما فترة السماح للخطب المعدة مسبقاً فهي 30 ثانية، وفترة السماح لعداد ملأ الفراغ والمدقق الإملائي فهي 15 ثانية، أما فترة السماح لبقيّة المشاركين فهي 30 ثانية، ولكن قد تختلف مدة فترة السماح من نادٍ لآخر.

## منسق موضوعات الساحة

إن لبرنامج التوستماسترز التعليمي تقليداً يتيح لكل عضو الفرصة للتحدث خلال الاجتماع، إن فقرة موضوعات الساحة هي التي تؤكد هذا التقليد، والهدف من هذه الفقرة هو إتاحة الفرصة للأعضاء بالتحدث لمدة دقيقة أو ما شابه دون إعداد مسبق، ويقوم منسق موضوعات الساحة بإعداد الموضوعات وطرحها بحيث تكون مبتكرة قدر الإمكان، حيث يطلب من من العضو التحدث بموضوع محدد أو يعطى موضوعات عدة ليختار منها عشوائياً.

### المصادر:

- (1314) أنماط لبرامج الاجتماعات – كتالوج رقم Patterns in Programming
- دليل عن مهارات التعامل مع فقرة موضوعات الساحة. (1315) دليل فكر بسرعة – كتالوج رقم Think Fast
- (1316) لعبة خاصة بفقرة موضوعات الساحة – كتالوج رقم Stand Up and Speak! Table Topics Game
- (1317) كتالوج رقم- لعبة خاصة بفقرة موضوعات الساحة Stand Up and Speak II! Table Topics Game
- (1318) – كتالوج رقم Tabletalk

## المقيم العام:

إن دور المقيم العام هو بالضبط ما يوحي به الاسم، فهو من يقيم كل شيء وأي شيء يدور خلال الاجتماع، فالمسؤوليات كبيرة وكذلك هو المردود، زالمقيم العام مساعل من قبل عريف الاجتماع الذي سيقوم بتقديمك (من حيث التنسيق لما ستقوم به من دور)، على أن تعيد إليه قيادة الاجتماع عند الانتهاء من تقديم فقرتك، إنك مسؤول عن فريق المقيمين الذي يضم الميقاتي والمدقق النحوي وعداد ملأ الفراغ ومقيم موضوعات الساحة (إن وجد) في ناديك، إن الإجراء المعتاد هو أن يكون هناك مقيم لكل خطيب ولكن ليس بالضرورة، فلديك مطلق الحرية في تحديد الإجراء الذي تراه مناسباً على أن يكون التقييم مختصراً ومتكاملاً، إن أساليب طرح التقييم لا حدود لها ويمكنك الرجوع إلى كتيب "تقييم الخطب الفعال" للحصول على المزيد من الأفكار.

## قبل الاجتماع:

تأكد من عريف الاجتماع عن كيفية سير الاجتماع وما إذا كان أي تغييرات مخطط لها متعلقة بجدول الاجتماع، وتذكر بأنه يجب أن تكون مستعداً عند بدئ الاجتماع، واتصل بالمقيمين لتعريفهم بإيجاز عن ما يجب أن يقوموا به ومن الذي سيقومون بتقييمه وطريقة التقييم المتبعة، اقترح على كل من المقيمين الاتصال بالخطيب الذي سيقومونه لمناقشته بمتطلبات التقييم الموضحة في كتيب الخطب، وأكد خلال الاجتماع مع المقيمين على ضرورة أن يكون التقييم إيجابياً ومساعداً للخطيب، فعلى أعضاء نادس التوستماسترز الملتزمين مساعدة زملائهم الأعضاء الآخرين على تطوير مهاراتهم، مع التأكيد على أن يرفع التقييم من ثقة الخطباء بأنفسهم، أو على الأقل المحافظة عليها، واتصل بباقي أعضاء فريق التقييم وذكرهم بأدوارهم، وقم بتحضير مقدمة مختصرة ومتكاملة عن الغاية من التقييم وأساليبه وفوائده (لتعم الفائدة على الضيوف) فالتقييم تجربة إيجابية وضعت لتساعد الأفراد على تخطي العادات السيئة وتعزيز الجيد منها.

## عند الوصول لمكان الاجتماع:

تأكد من أن جميع المقيمين لديهم كتيب الخطب ومن أن كلا منهم قد اطلع على أهداف الخطبة وكيف سيقوم بتقييمها، رحّب بأعضاء فريق التقييم الموجودين وفي حالة تغيب أحدهم رتب لإيجاد البديل مع نائب الرئيس للشؤون التعليمية، وحدد وقت كل خطيب وأبلغ الميقاتي بذلك، وأجلس في آخر الغرفة مما يتيح لك رؤية جميعالمشاركين في الاجتماع ومراقبة ما يدور خلاله.

## خلال الاجتماع:

أكتب ملاحظتاك عن كل ما يدور في الاجتماع، أو ما لم يحدث وكان من المفروض أن يحدث، على سبيل المثال هل تم عرض عل مالنادي والكؤوس التي حصل عليها والمواد التدريبية المستخدمة فيه بطريقة مناسبة، وإذا لم يتم ذلك فما السبب؟

وهل كان هناك العديد من المقاطعات التي كان من الممكن نقادها؟ حضر قائمة بالنقاط التي تود متابعتها خلال الاجتماع، وهل بدأت فقرات الاجتماع وانتهت في وقتها المحدد، وأكتب ملاحظتك عن جميع المشاركين في الاجتماع وعن الأمثلة الجيدة أو الأمثلة الغير مقبولة من ناحية الإعداد والتنظيم والتقديم والحماس والملاحظة والأداء العام للأدوار، وتذكر بأنه لا يجب أن تعيد تقييم الخطباء ولكن بالإمكان أن تصيف شيئاً قد يكون المقيم أغفله، سيطلب منك قبل فقرة موضوعات الساحة أن توجز للحضور طرق وأساليب التقييم التي سيبثها فريقك وأشرح كيف سيقم الفريق الخطباء، عرف المدقق النحوي وعداد ملء الفراغ والميقاتي وأطلب منهم توضيح أدوارهم باختصار، أطلب كلمة اليوم من المدقق النحوي إذا كان ناديك يستخدمها. عندما يحين وقت تقديم فقرتك اتجه نحو المنصة وقدم كل مقيم، وبعد الانتهاء من كل تقييم أشكر المقيم على جهوده، وإذا أغفل عريف الاجتماع طلب تقرير الميقاتي أو التصويت لأحسن خطيب فقم أنت بذلك قبل إعطاء التقييم الفردي، إنه الفقرة بتقييمك العام عن الاجتماع وذلك باستخدام الملاحظات التي دونتها، وقد ترغب بالتعليق على نوعية التقييم ما إذا كان إيجابياً ومحفزاً ومساعداً، وهل تم ذكر نقاط للتطوير.

### خلال الاجتماع:

أكتب ملاحظتك عن كل ما يدور في الاجتماع، أو ما لم يحدث وكان من المفروض أن يحدث، على سبيل المثال هل تم عرض ملء الفراغ والكؤوس التي حصل عليها والمواد التدريبية المستخدمة فيه بطريقة مناسبة، وإذا لم يتم ذلك فما السبب؟ وهل كان هناك العديد من المقاطعات التي كان من الممكن نقادها؟ حضر قائمة بالنقاط التي تود متابعتها خلال الاجتماع، وهل بدأت فقرات الاجتماع وانتهت في وقتها المحدد، وأكتب ملاحظتك عن جميع المشاركين في الاجتماع وعن الأمثلة الجيدة أو الأمثلة الغير مقبولة من ناحية الإعداد والتنظيم والتقديم والحماس والملاحظة والأداء العام للأدوار، وتذكر بأنه لا يجب أن تعيد تقييم الخطباء ولكن بالإمكان أن تصيف شيئاً قد يكون المقيم أغفله، سيطلب منك قبل فقرة موضوعات الساحة أن توجز للحضور طرق وأساليب التقييم التي سيبثها فريقك وأشرح كيف سيقم الفريق الخطباء، عرف المدقق النحوي وعداد ملء الفراغ والميقاتي وأطلب منهم توضيح أدوارهم باختصار، أطلب كلمة اليوم من المدقق النحوي إذا كان ناديك يستخدمها. عندما يحين وقت تقديم فقرتك اتجه نحو المنصة وقدم كل مقيم، وبعد الانتهاء من كل تقييم أشكر المقيم على جهوده، وإذا أغفل عريف الاجتماع طلب تقرير الميقاتي أو التصويت لأحسن خطيب فقم أنت بذلك قبل إعطاء التقييم الفردي، إنه الفقرة بتقييمك العام عن الاجتماع وذلك باستخدام الملاحظات التي دونتها، وقد ترغب بالتعليق على نوعية التقييم ما إذا كان إيجابياً ومحفزاً ومساعداً، وهل تم ذكر نقاط للتطوير.

### عريف الاجتماع:

يقوم عريف الاجتماع بدور المضيف اللبق الذي يدير الاجتماع برمته، بما في ذلك تقديم المشاركين، وقد يبوء الاجتماع بأكمله بالفشل ما لم يتم عريف الاجتماع بواجباته على أكمل وجه، ولأسباب جلية عادة لا يعهد بهذا الدور إلا للأعضاء الذين اعتادوا وتعرفوا على النادي وإجراءاته بشكل تام، ويجب تقديم المشاركين في الاجتماع بطريقة تثير اهتمام الحضور وتحفزهم على الاستمتاع، فعلى عريف الاجتماع أن يخلق جواً من الاهتمام والترقب والتقبل.

### قبل الاجتماع:

تأكد من نائب الرئيس للشؤون التعليمية ما إذا كان هناك نهج خاص للاجتماع أو أي تغييرات في البرنامج، واتصل بمنسق موضوعات الساحة لمناقشة دوره وأعطه قائمة بأسماء المشاركين في البرنامج للتأكد من أن هؤلاء الأشخاص لن يتم دعوتهم للمشاركة في هذه الفقرة، واتصل بجميع الخطباء مسبقاً لتذكيرهم، وقابلهم لمعرفة عناوين خطبهم وأرقامها والهدف منها والوقت المسموح به، كما يمكنك إضافة معلومة مثيرة للاهتمام تتعلق بهم عند تقديمهم، مثل الوظيفة التي يشغلونها أو شيئاً يتعلق بعائلاتهم أو هواياتهم أو تحصيلهم العلمي أو لماذا اختاروا هذا الموضوع لهذا الجمهور بالذات وما شابه، واتصل بالمقيم العام لتأكيد مهام الاجتماع وأطلب منه الاتصال بأعضاء فريق التقييم (مقيمي الخطب ومنسق موضوعات الساحة والميقاتي والمدقق النحوي وعداد ملء الفراغ) وتذكيرهم بمسؤولياتهم، وحضر مقدمة عن كل خطيب بعناية لما لها من أهمية في نجاح تقديم الخطيب لخطبته، ودون بعض الملاحظات التي يمكن أن تستخدمها في ربط فقرات الاجتماع، قد لا تضطر لاستخدامها ولكن من الأفضل لك أن تكون مستعداً لنفاذي أي فترات صمت محرجة، وتذكر أن دور عريف الاجتماع هو من أكثر التجارب قيمة في أعمال ناديك، فتلك المهمة تتطلب إعداداً دقيقاً للتأكد من سير الاجتماع ببسر وسلامة.

### عند الوصول للاجتماع:

ضع "كلمة اليوم" التي أعددتها مسبقاً في مقدمة الغرفة ليتسنى للجميع مشاهدتها، احضر ورقة وقلم لتدوين ملاحظتك، أو احصل على نموذج المدقق النحوي من أمين المراسم إذا كان مستخدماً في ناديك.

**خلال الاجتماع:**

عندما يتم تقديمك قبل فقرة موضوعات الساحة، أعلن عن "كلمة اليوم" وأذكر مكانها في الخطبة مع تعريفها واستخدامها في جملة وشجع المشاركين على استخدامها.

أشرح باختصار دور المدقق النحوي، وانتبه لطريقة استخدام الكلمات من قبل المشاركين طوال الاجتماع، ودون ما قد تراه استخداما غريبا أو غير صحيح في اللغة - مثل جملة غير كاملة أو جملة تغير من مفهوم الفكرة أو أخطاء لغوية أو إساءة استعمال اللفظ وما شابه - مع الإشارة لمن وقع بهذا الخطأ، وسجل من هم المشاركين الذين استخدموا "كلمة اليوم" أو مشتقاتها، مع بيان من استخدمها بصورة صحيحة أو غير صحيحة.

عندما يطلب المقيم العام منك تقديم تقريرك خلال فترة التقييم، قف بجانب كرسيك وقدمه، وحاول أن تقدم الاستخدام الأمثل بكل موقع ورد به سوء استخدام بدلا من ذكر الخطأ فقط، وأذكر الإبداعات اللغوية التي تم استخدامها وأعلن عن المشاركين الذين استخدموا "كلمة اليوم" أو مشتقاتها سواء بشكل صحيح أو غير صحيح.

**بعد الاجتماع:**

أعط تقريراً كاملاً لأمين الخزانة لتحصيل الغرامات، إذا كان هذا الإجراء متبعاً في ناديك (بعض الأندية تقوم بتحصيل غرامات مالية رمزية من المشاركين عند ارتكابهم لبعض الأخطاء، وذلك بغرض تشجيعهم على تلافيها، ويتم استخدام هذه المبالغ لاحقاً لما فيه صالح النادي).

**المصادر:**

- Word of the Day رقم (1415) - كتالوج رقم
- Word of the Day II رقم (1416) - كتالوج رقم

**عداد ملء الفراغ:**

إن مهمة عداد ملء الفراغ هي أن يقوم بتدوين الكلمات أو الأصوات المستخدمة كدعامة أو وقفة من قبل الخطيب خلال الاجتماع - كلمات أو أصوات قد يكون إقحامها في سياق الحديث غير ملائم، على سبيل المثال كلمة "ولكن" وكلمة "يعني" وكلمة "طبعاً"، وأصوات مثل "أه" و "إم" وما شابه - ويجب أن تلاحظ مدى قيام الخطيب بتديد مثل هذه الكلمات أو الأصوات.

**قبل الاجتماع:**

قم بإعداد شرحاً مختصراً لمهام ملأ الفراغ لعرضه على الجمهور.

**عند الوصول للاجتماع:**

احضر ورقة وقلم لتدوين ملاحظاتك، أو احصل على نموذج عداد ملأ الفراغ من أمين المراسم إذا كان مستخدماً في ناديك.

**خلال الاجتماع:**

عندما يتم تقديمك قبل فقرة موضوعات الساحة، أشرح دور عداد ملأ الفراغ. في بعض الأندية تفرض غرامة مالية رمزية على الأعضاء الذين يرتكبون مخالفات لنظام النادي، على سبيل المثال استخدام الكلمات أو الأصوات الغير ملائمة أو عدم ارتداء هوية النادي أو ما شابه، فإذا كان ناديك يطبق مثل هذا النظام، قم بشرحه.

استمع لكل المشاركين ولاحظ كلمات وأصوات ملأ الفراغ، والتي هي ليست كلمات ضرورية أو رئيسية في سياق الجملة، وقم بتسجيلها، وسجل كذلك الوقفات الطويلة الغير ضرورية.

عندما يطلب المقيم العام منك تقديم تقريرك خلال فقرة التقييم، قف بجانب كرسيك وأعرضه.

**بعد الاجتماع:**

أعط تقريراً مفصلاً لأمين الخزانة لتحصيل الغرامات، إذا كان هذا الإجراء متبعاً في ناديك.

**أدوار أخرى اختيارية**

قد تكون هناك أدوار أخرى في ناديك مثل عريف النكتة أو المستشار البرلماني أو المستشار اللغوي، لذا تأكد من الهيئة الإدارية في ناديك بخصوص أي إرشادات حول هذه الأدوار.

## "قيادة النادي"

يلعب المشاركون في الاجتماع دوراً جوهرياً في خلق بيئة تعليمية وممتعة في النادي، ولكن هناك مجموعة أخرى من الأفراد لديهم مسؤوليات أكبر في المحافظة على جودة ونجاح النادي على المدى الطويل، هذه المجموعة تسمى اللجنة التنفيذية للنادي، فيما يلي مسميات ومهام كل فرد في تلك اللجنة:

### الرئيس

يعتبر الرئيس بمثابة العضو المنتدب للنادي المسؤول عن الإشراف العام على سير العمل في النادي.

#### المهام خارج اجتماعات النادي:

- التأكد من تطبيق أعضاء اللجنة التنفيذية لمعايير الخاصة بمهامهم والمعايير الخاصة بالاجتماع.
- يشرف على خطة لتحقيق أهداف "برنامج النادي المتميز" والتأكد من تميز النادي.
- يشجع على تطوير مهارات التواصل والمهارات القيادية من خلال الترويج للحصول على الدرجات المختلفة لبرنامج التوستماسترز التعليمي (العريف المقتدر والعريف المتقدم والقائد المقتدر والقائد المتقدم والعريف المتميز) والتأكد من وجود برنامج يضمن استمرارية انتساب أعضاء جدد في النادي.
- الحضور والتصويت ممثلاً للنادي في اجتماعات مجلس الإقليم، أو التأكد من حضور عضو من أعضاء النادي وتصويته في الاجتماعات الإقليمية والمؤتمرات الدولية، والتصويت كمثل للنادي أو تفويض لمحافظ الإقليم.
- الإشراف على العمليات الإدارية في النادي والتأكد من مطابقتها مع دستور النادي ولوائجه.
- المحافظة على العلاقات مع أندية التوستماسترز الدولية.
- جدولة ورئاسة اجتماعات اللجنة التنفيذية الشهرية.
- التنسيق لإيجاد بديل للرئيس في حالة عدم القدرة على الحضور لاجتماعات اللجنة التنفيذية للنادي.
- البحث عن قياديين والتأكد من شغل كل مناصب اللجنة التنفيذية للدورة القادمة.
- التأكد من إقامة الانتخابات في مواعيدها.
- تهيئة من سيخلفه لمنصب الرئاسة.
- حضور الدورات التدريبية الخاصة بأعضاء اللجنة التنفيذية والتي تقام برعاية قيادة الإقليم.

#### المهام أثناء اجتماع النادي هي:

- التأكد من أن الاجتماع يبدأ وينتهي في الوقت المحدد.
- التأكد من أن الضيوف قد تم استقبالهم بحماس وحفاوة.
- إعطاء وقت وفرصة للتحدث مع الضيوف قبل وبعد الاجتماع.
- قراءة أو عرض مهمة وأهداف النادي قبل كل اجتماع.
- مناقشة برنامج النادي المميز ومدى تطور النادي.
- ذكر إنجازات أعضاء النادي في أنشطة النادي وفي حياتهم الشخصية.
- إعطاء تقرير عن "اللحظات الحاسمة" التي حققها النادي (للمزيد من المعلومات عن "اللحظات الحاسمة" يرجى الرجوع للكتيب الخاص بهذا الموضوع).

### الرئيس السابق

يقدم رئيس النادي السابق خدماته ويكون مرجعاً للهيئة الإدارية وأعضاء النادي، كما يترأس اجتماعات لجنة الانتخابات ويساعد في إعداد الخطط المستقبلية للارتقاء بجهود النادي ليصبح نادياً مميزاً.

### نائب الرئيس للشؤون التعليمية

نائب الرئيس للشؤون التعليمية مسؤول عن التخطيط لاجتماعات ناجحة تمنح الفرصة لكل عضو لتحقيق أهدافه التعليمية، ويحتل ثاني أعلى منصب في النادي، حيث أنه يترأس اجتماعات الهيئة الإدارية في حال غياب الرئيس.

#### المهام خارج اجتماعات النادي هي:

- التخطيط لاجتماعات النادي وإعداد وتكملة جدول الاجتماع وتحديد المهام أو الأدوار بفترة لا تقل عن ثلاثة أسابيع قبل الاجتماع.
- التأكد من علة جدول الاجتماع خلال فترة تتراوح من خمسة إلى سبعة أيام قبل الاجتماع.

- تشجيع المشاركة بالبرامج التعليمية.
- أحصل على التزام من الأعضاء الجدد لتحقيق درجة "العريف المقندر" خلال سنة واحدة أو أقل، وبناء عليه قم بجدولتهم لتقديم خطبهم.
- أحصل على التزام من الأعضاء الحاصلين على درجة "العريف المقندر" للحصول على درجة "العريف المتقدم" المستوى البرونزي" خلال سنة واحدة.
- أحصل على التزام من الأعضاء الحاصلين على درجة "العريف المتقدم" بنختلف مستوياتها للحصول على الدرجات التي تليها.
- أحصل على التزام من الأعضاء للحصول على درجة "القائد المقندر".
- تابع تطور أعضاء تجاه تجاه حصولهم على هذه الدرجات.
- عرف الأعضاء الجدد ببرامج التوستماسترز خلال اجتماعين من تاريخ انضمامهم.
- عين لكل عضو جديد "مرشداً".
- حضر اجتماعات الهيئة الإدارية وترأسها عند غياب الرئيس.
- حضر اجتماعات مجلس المنطقة وصوت بالنيابة عن النادي.
- صوت في اجتماعات العمل الإقليمية والدولية.
- حضر البرامج التدريبية المقدمة من قبل إدارة الإقليم.
- رتب لبديل في حال عدم استطاعتك حضور اجتماع النادي.
- تهيئة عضو يخلفك في منصبك.

#### المهام خلال اجتماع النادي:

- تعيين كل عضو جديد للمشاركة في فقرة موضوعات الساحة بعد الانضمام، وإعطائهم دور في ثالث اجتماع أو قبله، وإعطائهم دور لإلقاء خطبة "كسر الجمود" في الاجتماع الرابع أو قبل ذلك.
- التأكد من أن عضو النادي ينفذ حلقات تعليمية من سلسلة "النادي الناجح" مرة واحدة على الأقل في السنة، وهي "قيم لتحفز" و "اللحظات الحاسمة" و "الإرشاد" و "البحث عن أعضاء جدد لناديك".
- راقب أداء النادي الربع سنوي بالتعاون مع رئيس النادي.
- وقع على سجل إنجاز الخطب لكل عضو، وتأكد من الأعضاء المؤهلين يقومون بملاء الاستثمارات اللازمة للحصول على الدرجات.
- ترأس الاجتماع عند غياب الرئيس.

#### نائب الرئيس لشؤون العضوية

منصب نائب الرئيس لشؤون العضوية هو ثالث أعلى منصب في الهيئة الإدارية بالنادي.

#### المهام خارج اجتماعات النادي هي:

- تنفيذ برامج مستمرة لتنمية وزيادة أعضاء النادي.
- الترويج لأهداف النادي في اجتذاب عضو جديد شهرياً، وإذا كان النادي لديه أقل من 20 عضواً، فاسعى للحصول على 20 قبل نهاية السنة.
- الترويج لبرامج العضوية في النادي وفي المنظمة الأم، وتنظيم برنامجين رسميين لعضوية النادي سنوياً على الأقل.
- متابعة الضيوف والأعضاء الجدد الذين لا يحضرون الاجتماعات.
- راسل الضيوف و اشرح البرنامج التعليمي لكل الأعضاء المحتملين، وأحصل على التزامهم للانتساب واجمع استثمارات العضوية.
- حضر استثمارات العضوية للنادي للتصويت عليها، وعند قبول الأعضاء في النادي اجنح الرسوم وسلمها لأمين الخزينة مع الاستثمارات.
- حضر اجتماعات مجلس المنطقة وصوت بالنيابة ع نالنادي.
- حضر البرامج التدريبية المقدمة من قبل إدارة الإقليم.
- رتب لبديل في حالة عدم استطاعتك حضور اجتماع النادي.
- تهيئة عضو يخلفك في منصبك.

## أندية "التوستماسترز" القطاع 79

### المهام خلال اجتماع النادي هي:

- رحب بالضيوف وتأكد من أنهم يقومون بملأ استمارات الضيوف.
- قدم تقريراً عن الوضع الحالي للعضوية في النادي.
- قم بالترويج لحملات العضوية ورحب الأعضاء الجدد.
- عمل مع الرئيس ونائب الرئيس للشؤون التعليمية للتأكد من أن كل عضو جديد قد تم تقديمه بصفة رسمية في أول اجتماع بعد التصويت له من قبل أعضاء النادي.
- مساعدة الضيوف الذين ينفون الانضمام في ملء استمارة العضوية.
- تواصل مع الزملاء أعضاء النادي للتأكد من أن احتياجاتهم ملبأة.

### نائب الرئيس لشؤون العلاقات العامة

منصب نائب الرئيس لشؤون العلاقات العامة هو رابع أعلى منصب في الهيئة الإدارية بالنادي.

### المهام خارج اجتماعات النادي:

- الترويج لنادي في وسائل الإعلام المحلية.
- إنتاج وتوزيع نشرة داخلية في النادي مرة واحدة شهرياً على الأقل.
- الترويج برامج تنمية العضوية.
- حضور اجتماعات الهيئة الإدارية.
- حضور اجتماعات وأنشطة أنجبية التوستماسترز الأخرى.
- احضر البرامج التدريبية المقدمة من قبل إدارة الإقليم.
- رتب لبدل في حالة عدم استطاعتك حضور اجتماع النادي.
- تهيئة عضو يخلفك في منصبك.

### المهام خلال الاجتماع هي:

- الإعلان عن الأنشطة والبرامج المستقبلية.
- حث الحضور على المساهمة في نشرة النادي الداخلية.
- رحب بالأعضاء والضيوف.

### أمين السر

منصب أمين السر هو خامس أعلى منصب في الهيئة الإدارية.

### المهام خارج اجتماع النادي هي:

- المحافظة على سجل دقيق للأعضاء وإعطائه لأمين الخزينة ليقدمه مع رسوم تجديد العضوية.
- إرسال قائمة بأعضاء الهيئة الإدارية إلى المركز الرئيسي بالمنظمة الأم خلال 10 أيام بعد الانتخابات.
- إدارة جميع المراسلات الخاصة بالنادي.
- الاحتفاظ بملفات النادي وبما فيها المستندات القانونية ودستور النادي ولوائحه ومحاضر الاجتماعات والقرارات والمراسلات.
- حضور اجتماعات الهيئة الإدارية.
- احضر البرامج التدريبية المقدمة من قبل إدارة الإقليم.
- رتب لبدل في حالة عدم استطاعتك حضور اجتماع النادي.
- تهيئة بعضو يخلفك في منصبك.

### المهام خلال الاجتماع هي:

- تدوين وقراءة محضر الاجتماع.
- الترحيب بالأعضاء والضيوف.



## أمين الخزينة

منصب أمين الخزينة هو سادس أعلى منصب في الهيئة الإدارية.

### المهام خارج اجتماع النادي هي:

- إعداد الميزانية ليتم التصديق عليها من الهيئة الإدارية والأعضاء بعد فترة شهر من استلامه المنصب.
- تزويد البنك ببطاقة بالتوقيع الجديد ببداية الأول من يوليو والأول من يناير (إذا كان ذلك مطابقاً في ناديك).
- إعداد وإرسال قائمة رسوم تجديد العضوية في الخامس عشر من أغسطس والخامس عشر من فبراير.
- جمع وإرسال رسوم تجديد العضوية إلى المركز الرئيسي بالمنظمة الأم في الأول من أكتوبر والأول من أبريل، والعمل مع نائب الرئيس لشؤون العضوية للاتصال بالأعضاء الذين لم يقوموا بسداد الرسوم.
- تقديم إستمارة الإعضاء الجدد والرسوم للمركز الرئيسي بالمنظمة الأم خلال 48 ساعة من الاستلام.
- دفع الفواتير عند تاريخ الاستحقاق.
- الاحتفاظ بسجل عن كل العمليات المالية.
- قدم تقرير شفهي وتحريري ربع سنوي (في الخامس عشر من أكتوبر والخامس عشر من يناير والخامس عشر من أبريل والخامس عشر من يوليو).
- قدم حساب النادي للتدقيق.
- حضور اجتماعات الهيئة الإدارية.
- احضر البرامج التدريبية المقدمة من قبل إدارة الإقليم.
- رتب لبديل في حالة عدم استطاعتك حضور اجتماع النادي.
- هيء لعضو يخلفك في منصبك.

### المهام خلال الاجتماع هي:

- هي استلام الاستمارات الكاملة للأعضاء الجدد والرسوم.
- إعلان متى تستحق الإنجازات المالية وشرح قواعد الاستحقاق.
- رحب بالأعضاء والضيوف.

## أمين المراسم:

منصب أمين المراسم هو سابع أعلى منصب في الهيئة الإدارية.

### المهام خارج اجتماعات النادي هي:

- الإعداد لمكان الاجتماع.
- المحافظة على أدوات النادي في وضع تشغيلي سليم والتأكد بعد كل اجتماع أن المواد اللازمة لعقد الاجتماع متوفرة.
- حضور اجتماعات الهيئة الإدارية.
- احضر البرامج التدريبية المقدمة من قبل إدارة الإقليم.
- رتب لبديل في حال عدم استطاعتك حضور اجتماع النادي.
- تهيئة عضو يخلفك في منصبك.

### المهام خلال الاجتماع هي:

- إعداد غرفة الاجتماعات عشر دقائق قبل بداية الاجتماع على الأقل.
- تأكد من وضع المنصة في مكانها الصحيح وعرض علم النادي وتوزيع استمارات التقييم والتصويت وعرض شهادات إنجازات النادي وكنالوج المنظمة الأم الخاص بالمواد المتوفرة للأعضاء وعرض لوحة تطور البرنامج التدريبي لأعضاء النادي وتنسيق وضعية البطاقات وتوفير بطاقات الأسماء.
- رحب بالأعضاء والضيوف ورتب أو نسق لجلوس الضيوف مع الأعضاء.
- رحب بمحاف ظالمنطقة وأعضاء الهيئة الإدارية بالأندية الأخرى ورافقهم إلى رئيس النادي.
- رتب التجهيزات الغذائية للاجتماعات.
- تأكد من أن الاجتماع يبدأ في الوقت المحدد.
- اجمع بطاقت التصويت واجمع الأصوات للجوائز.