

فنيات الإلقاء ومهارات التأثير اللغوي

Speaking Skills and Language Influence Techniques

د. مصطفى بن عطية / Benattia Mustapha *

مخبر الدراسات اللغوية النظرية والتطبيقية.

جامعة محمد بوضياف المسيلة (الجزائر)

university Mohamed Boudiaf Of Msila - Algeria

mustapha.benattia@univ-msila.dz

تاريخ النشر: 2022/06/02	تاريخ القبول: 2022/03/26	تاريخ الإرسال: 2022/02/24
-------------------------	--------------------------	---------------------------

ملخص البحث

يقدم هذا البحث توجيهات عملية وقواعد أساسية تحكم شكلا تعبيريا لغويا في مواقف خاصة، يحتاج فيها المرسل إلى تلك القواعد لتصل رسالته الكلامية بأقصر الطرق وفي أفضل حلّة ممكنة، فيكون ناقلا للمعارف ومؤثرا بواسطة اللغة المنطوقة في متلقين محتملين.

وتتلخّص التوجيهات والقواعد سالفة الذكر، في مواصفات نفسية وأخرى فكرية ومنهجية، تعضدها صفات تمثيلية وقدرات لغوية، تتيح التواصل بشكل أفضل لتحقيق الهدف من الإنشاء اللغوي بواسطة المشافهة.
الكلمات المفتاح : إلقاء، مشافهة، تواصل، تعبير.

Abstract :

This research presents practical guidelines and essential rules that control a form of language expression in a particular situations where the sender needs them so that his message passes through the shortest path and will be received in the best possible state.

Consequently and in this case, the sender can not only transmit knowledge but also influence by means of the spoken language on the likely addressees.

The above-mentioned guidelines and rules are summarized in psychic, intellectual and methodical specifications supported by representational qualities and language skills that allow a best communication for achieving by means of spoken language the language narration's objective.

* د. مصطفى بن عطية: mustapha.benattia@univ-msila.dz

Keywords: Recitation –spoken language –communication –expression.



مقدمة:

تقوم اللغة بوظائف كثيرة، حيث تعمل على تنظيم العلاقة بين المرسل والمتلقي وفق نسق من العلاقات. ويتحقق ذلك بنقل الفكر المختزن في الأذهان والأحاسيس الكامنة في نفس المتكلم. فالغاية من ممارسة اللغة هو تحقيق التواصل بين أفراد الجماعة اللغوية الواحدة.

وفي سبيل تحقيق هذا التواصل بشكل سليم، يستخر المتكلم مهارات اللغة الأساسية من استماع وتحدّث وقراءة وكتابة. وإذا كانت مهارة الاستماع مهارة إدخال وتخزين وتحليل للمعطيات اللغوية، فإنّ مهارة التحدّث مهارة إخراج، مما يوجب على المتكلم/الباطّ مراعاة جملة من القواعد تعين على تحقيق تواصل فعّال ومؤثّر. فالتحدّث مهارة يمكن قياسها بالنظر إلى المنتوج اللغوي (الكلام) والنتائج المتوقّعة حصوله وهو التأثير في المتلقي.

إنّ تمكّن متكلّم اللغة وإتقانه لها في الوضعيات التواصلية المختلفة، لا يتوقف على حفظ قواعدها وتراكيبها، بقدر ما يتوقف على الفرصة الكافية الممنوحة للممارسة والتدريب الفعليين على فنونها وأساليبها المتنوّعة. "وعلى هذا فاللغة في ضوء المدخل التواصليّ ينظر إليها على أنّها مهارات حيوية تستخدم عناصرها اللغوية، من أصوات، ومفردات، وتراكيب، وقواعد ككل متكامل دون الفصل بين هذه العناصر التي تستخدم في سياقات تواصلية حقيقية، بهدف الممارسة الحقيقية للغة وصولاً إلى اكتسابها وتعلّمها والقدرة على التواصل بها في مواقف الاتصال اللغوي التي يتعرض لها مستخدمو اللغة"¹.

ومن المواقف التي تواجه متكلّم اللغة عموماً والمتخصّصين والباحثين في مؤسسات التعليم العالي بشكل خاص أثناء تقديم بحوثهم واجتياز مناقشة أطروحاتهم ومدكراتهم وهو ما يعرف بالإلقاء. ومن الأسئلة التي يمكن طرحها فيما تعلق بهذا الموقف اللغوي هو: كيف يتحقق الإلقاء بصفة ناجحة؟ وهل تكفي القدرات الفطرية لتحقيق إلقاء وظيفيّ؟ وهل يتحقق الإلقاء الجيد باستغلال القدرات اللغوية وحدها؟

تستوجب الإجابة على هذه الأسئلة السير في الموضوع وفق منهجية وصفية لتحقيق أهداف البحث والحصول على إجابات حول أهم ما يتعين على معلمي منابر إلقاء البحوث وعرض الأطروحات وتقديم الدروس، أن يمتلكه من مهارات وفنيات وقدرات مختلفة تعينه في سبيل طرح موضوعه على جمهوره.

1. الإلقاء، مفهومه ومجالاته:

1.1- مفهوم الإلقاء:

يعرّف الإلقاء بأنه توصيل ما يريد المتكلم للآخرين مشافهة وإقناعهم واستمالتهم أو هو فن مشافهة الجمهور للتأثير عليهم أو استمالتهم وهو بذلك عدة فنون تهدف جميعا إلى الغاية نفسها كالخطابة وإلقاء الشعر وإعطاء الدروس وغير ذلك. "وكذلك نستطيع أن نقول أن فن الإلقاء هو فن النطق بالكلام على صورة توضح ألفاظه ومعانيه"² والإلقاء على هذه الصفة هو فن فطري يعتمد على الذوق ابتداء قبل أن يكون اعتماده على القواعد والقوانين "وما القواعد والقوانين إلا المادة التي يظهر فيها الأثر الفني"³ وإنما تأتي الخبرة لتدعم القدرات الفنية للملقي ويأتي العلم لإثراء مواهبه ووضعها على مسارها الصحيح. بيد أنّ من الدارسين من يرى "أنّ الإلقاء علم بالإضافة إلى كونه فنا... فهو مزيج وخليط منهما"⁴.

إنّ من ضعفت عنده قدرة مواجهة الجمهور كان لزاما عليه اللجوء إلى تعلم القواعد اللازمة التي أثبتتها علوم الاتصال والتي من شأنها قيادة الملقي إلى الكيفيات التي بواسطتها يستميل أذهان المتلقين، ويجذب انتباههم، ويؤثر في نفوسهم.

2.1- مجالات الإلقاء:

بحكم وظيفته التعبيرية التواصلية يأخذ الإلقاء عدة أشكال، وتنوع باختلاف المجالات التي يوظف فيها، ومن هذه المجالات ما عرف قديما، من فنون أدبية تقوم على روعة التركيب ومن وسائل تواصلية ترمي إلى حسن الإقناع وقوة التأثير.

بيد أن الإلقاء لم يعد يتخذ هذه الأشكال فحسب؛ بل "صار الإلقاء يرتاد مجالات عدّة، ويستعمل استعمالات مختلفة؛ فمجاله الأول هو التشخيص، على اختلاف أنواعه: سواء أكان مسرحا أم أداء لأدوار تمثيلية أخرى... ومن مجالات توظيفه كذلك: المجال الإعلامي بكل تجلياته؛ في إذاعة الأنباء، ومجال الدعاية والإعلان... دون أن نغفل مجاله القديم- الجديد: الخطابة في مختلف المحافل، ويشكل الإلقاء كذلك دعامة أساسية في المجال الإبداعي؛ شعرا ورواية وقصة وملحمة..."⁵.

فمجالات الإلقاء لا تقتصر على الخطابة الكلاسيكية المعروفة، بل تتعداها إلى كل مقابلة للجمهور، وليس من الضروري أن يكون الإلقاء لغرض فني كالقصة والرواية وإلقاء الشعر، وإنما يتعداه إلى أغراض علمية كالمحاضرات والدروس، وسياسية كالمقابلات والخطب السياسية وتربوية كالندوات وفكرية كالمناظرات وغير ذلك.

2. مواصفات الإلقاء :

مما ثبت في علم الاتصال حاجة الملقى والخطيب إلى طائفة من الصفات والقدرات التي إن توفرت فيه كان أكثر تأثيرا، وإلا فإنّ عليه التدريب على امتلاكها ومن تلك المواصفات:

1.2- المواصفات النفسية: وهي مهارات وقدرات وصفات تتعلق أساسا بالاستعداد الشخصي للمرسل، فالكي يكون الملقى ناجحا لا بد أن يتمتع بالثقة بنفسه وبقدراته⁶؛ إذ إنّ كثيرا من الإخفاقات في التواصل عن طريق الإلقاء يكون مردّه إلى عوائق نفسية تحول دون الراحة في ملاقات الجمهور، فتجد الخطيب متهيّبا أو خائفا أو حرجولا، مما ينقل للمتلقي تلك الحالات النفسية التي تؤدي في الغالب إلى شعور سلبى يمنع وصول الرسالة.

إنّ ما يطلق عليه بعض الباحثين مصطلح "إدارة العواطف"، أمر في غاية الأهمية فالتعامل مع المشاعر لتكون مشاعر ملائمة، قدرة تنبني على الوعي بالذات⁷. وإدارة العواطف هذه هي القدرة على تهدئة النفس، والتخلّص من القلق الجامح، والتهجّم، وسرعة الاستثارة⁸، وهذه الحالات النفسية طبيعية إنّ تغلب عليها صاحبها، خصوصا وهو يستعدّ لمقابلة جمهوره فأحسن إدارتها بالتحضير اللازم لموضوعه وبالتدريب المتواصل على إلقائه، "ولكن ينبغي أن يكون تّوفاً للحديث عنه؛ فالحماس يجعل المتحدث أكثر حيوية وحرارة في حديثه، أو أكثر ديناميكية، كما يقول الباحثان: (برلو) و (ميرتز). ويشيران بذلك إلى أنّ الملقى الذي يبدو في الظرف الاتصالي حيويًا ونشيطًا، يعتبر على درجة عالية من التصديق، بخلاف الذي قد يبدو متعبًا. فإدراك الجمهور لتلك الخاصية وهو يتفاعل مع الملقى، من العوامل المؤثرة على فاعلية الإلقاء"⁹ لأنها سبب لتحصيل جماهيرية أكبر.

وهذه "الجاذبية الجماهيرية تعني متحدّثًا مناسبًا وموضوعًا مناسبًا وجمهورًا مناسبًا في زمن مناسب. لكن البداية تبدأ من اللسان، وتوظيف الطاقات جميعًا لإنجاح عملية التحدث، والجاذبية الجماهيرية تعني أن مالكها لديه قضية تملك عليه مشاعره، ويعبّر عنها بصدق ونضال وهذا يفرضي بالمتحدث إلى تجاوز الذات، وبالتالي يحظى بالجماهيرية والتأييد"¹⁰. وإذا كان للثقة بالنفس تلك الأهمية البالغة لتحقيق ما

يعرف بالجادبية الجماهيرية، فإنّ المقبل على الإلقاء ملزم بالاستعداد نفسيا لكل لقاء مع الجمهور إلى غاية امتلاكه تلك الثقة.

ولعل ما يبدأ به الطالب من أعمال، خصوصا في مراحل التعليم الجامعي، وهو إلقاء العروض والأوراق البحثية أمام زملائه، يعتبر فرصة لذلك التدريب المطلوب. وعليه فإنّ من الواجب على الطالب الاستعداد نفسيا وذلك بالافتتاح بأن زملاءه ليسوا أفضل منه حالا، بل إنه يفوقهم في كثير من المناحي. وليعلم من سنحت له فرصة الإلقاء ومخاطبة الجمهور أنّ "الخطيب المتميّز هو الخطيب الواصل من نفسه وبما يقول إلى درجة تظهر واضحة للناس ولكنها لا تصل إلى درجة الغرور"¹¹، فصاحب العرض أو البحث مطلع على موضوعه أكثر من متلقّيه، وهو حافظ لكثير من استشهادات الموضوع وأمثله، كما يفترض أنه قد تدرب على كفاءات ترتيب العناصر والمباحث والفصول خارج حجرة الدرس، ومع كل ذلك وجب عليه أن يسمع دائما لتعليمات المتخصّصين في هذا المجال وهم يقولون:

"لا تشك في نفسك ولا في قدرتك، وما يساعد على ذلك أن تتذكّر دوما أنك متمكن من الموضوع أكثر من أيّ شخص آخر في القاعة"¹²، ويعد هذا الشعور دافعا قويا للانطلاق في الإلقاء دون عوائق نفسية.

إن هذه الاعتبارات تساعد الطالب الذي تُوكّل إليه مهمّة العرض والإلقاء إيجابيا على التحضير النفسي، وتبقى فقط بعض المهارات الأخرى ليتدرب عليها لامتلاكها مستقبلا. ثم إنه من الواجب على من توكل إليه مهمّة الإلقاء أن يكون بصيرا بنفسيات جمهوره، فيخاطبهم على قدر عقولهم، وبما يلائم مستوياتهم ونفسياتهم، فيخصّص كلاً منهم باهتمام خاص، إذ يطوف بغيوتهم، ويستنطق مشاعرهم، فيلمّ بدوافعهم ورغباتهم.

2.2- المواصفات الصوتية:

من المتعارف عليه بدهاءة أنّ "لكلّ متّا صوته المميّز وطريقة حديثه الخاصة، وهذه تميزنا عن الآخرين (إن الصوت شيء فريد أكثر من البصمة. إنه يكشف عن شخصيتك ومزاجك واتجاهك ومشاعرك، في كل مرة تفتح فيها فمك للتحدث، فإنّك تعرض نفسك وأفكارك...) فلا تحاول تقليد أحد، بل تدرب ومارس حتى تحسن صوتك ليكون أكثر تأثيرا وقبولا لدى الجمهور، فإذا لم تخرج كلماتك في أفضل صورة فإن الكلمات التي جمعتها بدقة تهبط على آذان صمّاء"¹³.

فالصوت آلة الخطابة وأساس المشافهة فيجب أن يخلو من العيوب النطقية كالحبسة والثغرة والتأتأة..... وهذا تجنباً للسخرية من الملقى أو الانصراف عن المسموع، وتعدّر بلوغ المعنى المقصود لعدم وضوح الكلام. " ويعني الوضوح... النطق بطريقة واضحة"¹⁴.

ويحسّن أن يكون صوت الخطيب واضحاً، مسموعاً، جميلاً، دافئاً، معبراً، قويا غير مزعج، قادراً على حمل المعاني، يحافظ على حرارة العواطف ودفع الكلمات، مطوعاً يعلو وينخفض ويزجر ويتهدج وفق مقتضيات المقام، ويلمّح في ذكاء متى يبدأ، ومتى ينتهي، متى يوجز، ومتى يطنب، متى يرفع صوته، ومتى يخفضه. فإذا أردت لصوتك أن يؤدي وظيفته في اتزان عليك أن تحترم القاعدة: "ارفع صوتك بحيث يسمعك آخر من في القاعة ولا تؤذي سمع الجالس أمامك"¹⁵ و"انتبه إلى أنّ صوتك سيكون أعلى لديك مما هو لدى الجمهور (بسبب قرب أذنيك وبسبب وجود أصوات أخرى حولهم)".¹⁶

إنّ عدم اهتمام الملقى بنبرة صوته قد يكون عائقاً لا يمكن تداركه إلا من الملقى نفسه بواسطة معرفة الخلل أولاً ثمّ " التدرّب على التغيّر الجيد في مقام الصوت والنبرة فذلك يشكل وسيلة لنقل المعنى، وظلال المعنى، ويعمل أحياناً على تغيير معاني الكلمات، فحريّ بالمتحدّث التدرّب على التحول بمهارة من نبرة الرجاء إلى التحذير إلى الحبّ إلى التساؤل إلى الغضب إلى الاحتقار إلى الإثارة وإلى التهذؤة. وهكذا تنعكس هذه المشاعر في صوته ليتمكّن من إثارة مستمعيه"¹⁷، فالصوت اللغوي وحده لا يكفي في كثير من الأحيان لحصول الفائدة وبلوغ المعاني، وعليه فاهتمام الملقى بما يصاحب صوته من أحوال وتلؤنات لبلوغ غايته وتحقيق مقصده من الكلام.

"ومن شأن الإشارات الصوتية المصاحبة للنطق أو طريقة التعبير الصوتي التي تتبدى في الإيقاع

والتأكيد بالنطق أن:

أ-تساعد على عمل وصلات لفظية للأبنية اللغوية.

ب-تكمل معاني الجمل الغامضة أو تؤكد معاني معيّنة.

ج-تنقل اتجاهات المتحدّث"¹⁸.

ومن العجيب أن الصمت أحياناً -إن جاء في وقته- يُعدّ حقاً، من أرقى درجات التأثير؛ إذ يتجلّل الخطيب بالمهابة وتذهب نفوس الناظرين كل مذهب، وتتعطّش للاستماع وتثوق لما قال، وتستيقظ في أعماقها المكامن فيكون بذلك ترك الكلام أبلغ من الكلام، ف"لا بد للخطيب من مراعاة التوقف في الحديث عند مواضع مناسبة ليهيئ ذهن السامع ويحافظ على ترابط الأفكار"¹⁹.

و"حرصا على الأداء الجيد، والنطق الصحيح، وإبراز معنى الكلمة في دقة، مع الحرص على الانسجام الصوتي بين الحروف وبعضها، وحتى بين الكلمات المكوّنة للجمل؛ حيث إنّ اللغة العربية ذات طابع موسيقي... فقد حرص العلماء بعد مشوار طويل من المعاناة المريرة على وضع علامات وإشارات تحقق الهدف المرجو، وحتى تبدو اللغة العربية على فطرتها الجميلة الشائقة، فحددوا العلامات التي تبيّن:

1- الحركات القصيرة.

2- الحركات الطويلة.

3- السكون.

4- التنوين.

5- الشدة. " 20

بيد أن العلامات سالفة الذكر رغم أهميتها في ضبط المنطوق إلا أنّها لا تكفي وحدها لتحقيق الهدف ف"عند القراءة الجهريّة يضطر القارئ إلى الوقوف عن القراءة تبعا لحال نفسه" ²¹. وهنا وجب التنبيه إلى ضرورة معرفة الملقى والقارئ والخطيب ماهية الوقف وهل الوقوف على الكلمة يتم بطريقة عشوائية؟ وما الوقف بالنسبة للكلمة التي ينتهي الوقف عليها؟

فالوقف: "هو قطع النطق عند آخر الكلمة." ²² وله ضوابط وقواعد ينتظم وفقها وهي:

1- انتهاء المتكلم من كلامه.

2- إتمام الجملة أو الفقرة.

3- انتهاء النفس براحته عند كلمة معينة بشرط إتمام الفكرة أو المعنى.

4- إتمام النظم في الشعر، أو السجع في النثر ²³.

وللوقف ضوابط أخرى نذكر منها:

1- إذا كان آخر الكلمة ساكنا، بقي ساكنا عند الوقف. قال تعالى: ﴿وَرَبُّكَ فَكَبِّرْ وَثِيَابُكَ

فطهّر﴾ (المدثر، الآيتان 3 و4).

2- إذا كان آخر الكلمة متحركا -بالفتحة أو بالضمّة أو بالكسرة -سُكّن عند الوقف: قال الله

تعالى:

﴿إِذَا جَاءَ نَصْرُ اللَّهِ وَالْفَتْحُ﴾ عند الوقف: ﴿إِذَا جَاءَ نَصْرُ اللَّهِ وَالْفَتْحُ﴾ (النصر، الآية 01)

عليك نفسك، عند الوقف: عليك نفسك.

الرّم أدب الطريق عند الوقف : الرّم أدب الطريق²⁴.

وللوقف تفصيلات حول الكلمة الموقوف عليها في حال التنوين وهاء الضمير في آخر الكلمة والأسماء المنقوصة والمقصورة وهاء السكّت²⁵.

وقد فصل فخري محمد صالح في ضوابط الوقف في الحالات المذكورة أعلاه في كتابه: اللغة العربية أداء ونطقا وإملاء وكتابة، ولزيادة الاطلاع ندعو القارئ للرجوع إليه .

3.2- ما تعلق بالقدرات اللغوية:

وهي أن يحسن المتكلم استعمال لغته نحوًا وصرفًا ومعجمًا وبلاغة كي لا تكون لغته سببا في انصراف الجمهور عن الموضوع للتعليق على أخطاء الخطيب وتصيّد عثراته من رفع لما وجب فيه النصب وجر ما لا يجز وتثنية على غير قياس صحيح وغير ذلك.

ولا تحصل قدرة الملقى على حسن استخدام اللغة وفق ضوابطها نحوًا وصرفًا ومعجمًا وبلاغة إلا بكثرة الاطلاع على تراث اللغة العربية من شعر ونثر وجميل قول مأثور، فإن كثرة القراءة والمطالعة، وحفظ ما تيسر من القرآن الكريم والحديث النبوي الشريف جدير لأن يكسب المتكلم قدرة لغوية تعينه على اعتلاء المنابر وجودة الخطابة والإلقاء.

وهذا ما أكّده العلامة ابن خلدون من أهمية الحفظ في تعلّم العربية، فقد وضع فصلا في مقدمته بعنوان: في أنّ حصول هذه الملكة بكثرة الحفظ، وجودتها بجودة المحفوظ، فقال: "قد قدّمنا أنّه لا بد من كثرة الحفظ لمن يروم تعلّم اللسان العربي، وعلى قدر جودّة المحفوظ وطبقته في جنسه، وكثرتة من قلّته، تكون جودّة الملكة الحاصلة عنده للحافظ.....وعلى مقدار جودة المحفوظ أو المسموع تكون جودّة الاستعمال من بعده، ثمّ إجادة الملكة من بعدهما. فبارتقاء المحفوظ في طبقته من الكلام ترتقي الملكة الحاصلة، لأنّ الطبع إنما ينسج على منوالها وتنمو قوى الملكة بتغذيتها"²⁶، ثم يضيف قائلا: "فملكة البلاغة العالية الطبقة في جنسها، إنما تحصل بحفظ العالي في طبقته من الكلام"²⁷.

4.2- ما تعلق بالقدرات التمثيلية :

ونقصد بالقدرات التمثيلية ما له علاقة بحركات الملقى وطريقة وقوفه ونظره، ف"الحركة أهم من محتوى الحديث أو حتى أسلوب الإلقاء". ولقد أثبتت الدراسات الحديثة "أنّ أثر الحركة يقدر بـ55% بينما الأسلوب له 38% والمحتوى ليس له سوى 7% فقط."²⁸ وهذا بلا شك أثر ذو قيمة لا ينبغي إغفاله، ف"كما أنّه في عالم الجمال الحركيّ يتبدّى الجمال من خلال المهارة الجسمانية دون كلام، فإنّ عالم

الإنسان العاطفي يتجاوز أيضا مدى اللغة والمعرفة²⁹، ومنه فلقدره المتكلم على استخدام حركته الجسمية بطريقة أكثر تأثيراً، أثر بالغ الأهمية في التأثير على عالم العواطف والتوجهات النفسية للمتلقين.

إنّ لهذه الاستنتاجات ما يفسرها عملياً ف"من المعلوم أن الناس يتذكرون ما يرونه أكثر مما يسمعون ومن هنا كان الأثر العالي للحركة... والإشارات والحركات لها معان يميل الناس إلى تفسيرها بشكل طبيعي وتلقائي مما يجعل أثرا كبيرا للحركة"³⁰.

واستجابة لكل هذه المعطيات يليق بالخطيب أن تتلاءم حركاته، وتعابير وجهه وصوته مع مضمون كلامه، وإنّ أهم ما يمكن أن يعزز المعنى أو يوضحه أو يشرح المقصود، هي حركات أعضاء الجسم: كاليدين والرأس والشفنتين والعينين، فمن شأن كل تلك الأعضاء أن تسهم جميعها في لفت انتباه المتلقي وربطه بالموضوع، وإشعاره بأهميته في حلقة التواصل، وبأنه مقصود بالرسالة، ولكي يكون التأثير في كل فرد من جمهورك على الصورة التي تحب عليك أن تلتزم بالنصائح الآتية:

- إذا كنت خائفاً فانظر إلى جباههم وليس إلى عيونهم.
- انظر إلى الجالسين في الأطراف وليس إلى الذين أمامك فقط.
- انظر إلى جميع الحضور ولا تركز على بعضهم.
- أشعر كل واحد منهم وكأنك تتحدث إليه شخصياً.
- توقّف بعينيك عند كل شخص ثلاثاً إلى أربع ثوان، ثم انتقل إلى غيره (أو انظر إليه بجملة كاملة أو فكرة قصيرة ثم انتقل إلى غيره).
- إذا كنت ستقرأ (ولا نجذب القراءة) فالأفضل أن تقرأ لفترة ثم ترفع عينيك وتنظر للجمهور لفترة بدلا من رفع النظر بين كلمة وأخرى).
- الابتسامة قبل بداية الحديث لها تأثير سحري في ارتياحك وارتياح الجمهور.
- لا تنظر إلى الأرض طويلاً.
- لا تنظر إلى السماء أو السقف طويلاً.
- تذكر أنّ نظرك للجمهور عَيْنًا يَعِينُ يعكس ثقتك بنفسك ويزيد انتباه الجمهور ولا شيء يكسر التواصل معهم كعدم النظر إليهم.³¹

ولنا أن تصوّر خطيباً يقول من درر الشعر والنثر ما شاء الله، إلا أنه لا يمثل للمعاني ولو بحركة خفيفة، فتراه مسمّراً في مكانه سادلاً ذراعيه مركزاً نظره في زاوية واحدة من الجمهور، والنتيجة طبعاً هو انصراف الجمهور عن الرسالة وانشغالهم بغيرها حتماً.

5.2- ما تعلق بالصفات الشكلية :

يستحسن بالنسبة للخطيب أو الملقى عند مواجهة الناس أن يكون حسن الشكل والهندام، ظاهر الهيئة، نظيف المظهر، وذلك كلّه شرط لازم، لأنّ توافر مثل هذه الصفات يساعد الخطيب على نيل احترام الناس، ويسهّل عليه مهمة إقناعهم. فمن كان هندامه غير لائق بوضعية التواصل، كان مدعاة للسخرية أو الاستخفاف، وربما صرف نظر المتلقين ومن ثمّ اهتمامهم عن الموضوع، ودفعهم للاهتمام بالتعليق أو إبداء الملاحظات حول الشكل، دون الاهتمام بجوهر الموضوع. وهذا أمر لا يكون أبداً في صالح الملقى.

6.2- ما تعلق بالقدرات العقلية :

يجمل بالخطيب أن يتمتع بذكاء عال، يسعفه في اختيار أكثر المواضيع تأثيراً وملاءمة لموقفه، وأقوى الأساليب وأفضلها مناسبة للموضوع. فالهدف الأساس من الإلقاء هو الإقناع الذي "هو كسب تأييد الأفراد لرأي أو موضوع أو وجهة نظر معينة، وذلك عن طريق تقديم الأدلة والبراهين المؤيدة لوجهة النظر، بما يحقق الاستجابة لدى الأفراد".³²

كما يعينه ذكائه على مواجهة الحشد، والتمالك أمامه، بقوة الحافظة وسعة الثقافة وروعة التمثيل والاستشهاد، مما يشحن فيه سرعة البديهة وقوة الردّ على شوارد الأسئلة ونوادر المفاجآت. والمقدرة الإقناعية من القدرات العقلية، والسمات الأساسية للملقى المؤثر. وتتضمن مجموعة من المهارات أو السمات نذكر منها:

أ- القدرة على التحليل والابتكار: وتعني أن يكون الملقى قادراً على إدراك العلاقات بين العناصر المكوّنة لفكرته، وأن يكون قادراً على تحليل هذه العلاقات؛ وذلك ليستطيع ابتكار مزيد من العلاقات والتوصّل إلى معاني معيّنة، تؤيد فكرته، وتحقق مزيداً من الإقناع.

ب- القدرة على العرض والتعبير: فأسلوب العرض يلعب دوراً كبيراً لجذب الانتباه... وفي هذا المجال فإنّ الملقى يمكنه أن يبدأ بطرح عدد من التساؤلات التي تغطي إجاباتها الموضوع المراد نقله للأفراد وإقناعهم به. وهذا الأسلوب يتيح للمستمعين الفرصة للتفكير والمشاركة في الحديث".³³

7.2- ما تعلق بالصفات الخُلُقِيَّة :

"ولعلّ هذا من أهم صفات الخطيب المتميّز: فإنّ تحسّس المشاعر وصدقها، وأمانة النقل، وصدق الحديث والعاطفة، أمور لا بدّ من توافرها لدى الخطيب الجيّد".³⁴

ومن كمال تأثير الخطيب في مستمعيه أن يكون حسنَ السيرة، مُرضيَ الأخلاق، حيث يكون الفعل منه صورة صادقة لأقواله؛ لا يدعّوهم إلى فضلٍ لا يأتيه ولا ينهاهم عن شرٍّ كلّه فيه. ومثال ذلك من يدعو إلى السماحة وهو شحيح، ومن يبحث على التضحية والإيثار وهو عبد الأنانية والأثرة، ومن يستدرج متلقّيه بقوله إلى الفضائل، وهو بفعله منغمس في الرذائل. فما أشدّ مقتّ من يحدّث الناس بما لا يفعل، ويحثّهم على ما لا يؤمن به.

إنّه المقتّ الذي أكبره الله سبحانه وتعالى وهو يشنّع على عباده هذا الانفصام بين الأقوال والأفعال، إذ قال عزّ من قائل: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ (الصف، الآيتان 2 و3).

خاتمة:

وخلاصة القول:

- إنّ التحكم في المواصفات المذكورة أعلاه يعدّ دعامة مهمّة في سبيل التأثير بواسطة اللغة ونقل المعارف والتحكم في المواقف المتنوعة في الحياة العلمية والمدرسية بصفة خاصة.
- على طلبة العلم، والمتدرّبين في المدارس العليا للأساتذة، والباحثين الجامعيين، الانتباه إلى هذه المواصفات وإيلائها الاهتمام البالغ قصد التمكن من أدوات الإقناع والإمتاع والتواصل الفعال.
- نرى من الضروري تدريب الطلبة على الإلقاء، ابتداء من السنة الجامعية الأولى، واستغلال حصص الأعمال الموجهة والأعمال التطبيقية وتقديم العروض في المواد المختلفة، وجعلها فرصة سانحة لتقديم التوجيهات والنصائح للطلبة ليتمكنوا من مواجهة الجمهور بتمكّن واقتدار.
- تعزيز المعارف النظرية حول الموضوع بتدريبات دورية على الإلقاء الممتع وذلك بتكليف الطلبة في أقسام اللغة العربية خصوصا بحفظ واستظهار نصوص مختارة من الشعر والنثر واستحسان الإلقاء الجيد وتثمينه بالعلامات الإضافية في الأعمال الموجهة.

هوامش:

- 1 هداية هداية الشيخ علي إبراهيم: الحاجات اللغوية لدى مستخدمي اللغة العربية في المواقف التواصلية الشفهية والكتابية، (1433هـ)، المعهد العربي للغة العربية، (المملكة العربية السعودية)، ص04.
- 2 عبد الواحد عسر: فن الإلقاء، (1993)، الهيئة العامة المصرية للكتاب، (مصر)، ص05.
- 3 المرجع نفسه، ص06.
- 4 خالد توكال مرسي: فن الإلقاء والتحرير الكتابي، (2008)، مكتبة الآداب، (مصر)، صص13-14.
- 5 سعيد وعزوز: فن الإلقاء الشعري مقوماته ووظيفته، (2008-2009)، المركز التربوي الجهوي، شعبة اللغة العربية، (مراكش، المغرب): ، تحت إشراف د.محمد زوهير، ص04.
- 6 المرجع نفسه، ص06.
- 7 دانييل جولمان، الذكاء العاطفي، تر:ليلي الجبالي، (2000)، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، ص68.
- 8 المرجع نفسه، ص64.
- 9 وليم ج، ماکولاف: (د.ت)، فن التحدث والإقناع، دار المعارف القاهرة، صص16-23.
- 10 الفقي، محمد أبو زيد، الحاجز النفسي: دراسة في الخطابة العملية، (2003)، دار البيان، القاهرة، ص08.
- 11 طارق السويدان: فن الإلقاء الرائع، (2003)، شركة الإبداع الفكري، الكويت، ص169.
- 12 المرجع نفسه، ص169.
- 13 المرجع نفسه، ص182.
- 14 خالد توكال مرسي، مرجع سابق، ص32.
- 15 طارق السويدان، مرجع سابق، ص183.
- 16 المرجع نفسه، ص183.
- 17 محمد الشريدة وفريال هديب: التحدث بين النظرية والتطبيق، (2010)، دراسات، العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد03، (العدد37)، ص643.
- 18 جمعة سيد يوسف، سيكولوجية اللغة والمرض العقلي، (1990)، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، ص26.
- 19 طارق السويدان، مرجع سابق، ص190.

- 20 فخري محمد صالح: اللغة العربية أداء ونطقا و إملاء وكتابة، (1994)، دار الوفاء للطباعة والنشر، المنصورة، القاهرة، (مصر)، ص47.
- 21 فخري محمد صالح، ص77.
- 22 المرجع نفسه، ص77.
- 23 المرجع نفسه، ص77.
- 24 المرجع نفسه، ص78.
- 25 المرجع نفسه، صص79-84.
- 26 ابن خلدون: المقدمة، (2004). دار البلخي، ط1، دمشق، (سوريا)، ج2، ص406.
- 27 المرجع نفسه، ص407.
- 28 طارق السويدان، مرجع سابق، ص194.
- 29 دانييل جولمان، الذكاء العاطفي، تر: ليلي الجبالي، (2000)، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، ص63.
- 30 المرجع نفسه، ص194.
- 31 المرجع نفسه، ص199.
- 32 خالد توكمال مرسي، مرجع سابق، ص34.
- 33 المرجع نفسه، صص34-35.
- 34 طارق السويدان، مرجع سابق، ص28.