



YOUTH ACTIVISM FOR
LEBANESE ACCOUNTABILITY

الوحدة الرابعة: المناظرة والحوار الدرس السادس: مخاطبة الجمهور

مخاطبة الجمهور

الهدف من الدرس: فهم العناصر المكوّنة لكيفية مخاطبة الجمهور بأسلوب ناجح

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- معرفة جمهورك؛
- كيف تجعل الأفكار تبقى في الذاكرة؛
- كسب الثقة؛
- التغلب على المخاوف؛
- حضورك.

اعرف جمهورك

لماذا من المهم معرفة جمهورك قبل مخاطبته؟



- الإمام بالأحوال الراهنة
- تكييف الحجج على نحو ملائم
- معرفة ما يحقّز الجمهور
- جمع المعلومات حول مواقفه الراهنة

كيف تجعل الأفكار تبقى في الذاكرة

المتحدّث الجيّد:

- يجذبك بنبرة صوته وأسلوبه أو كلماته.
- يعبّر عن موقفه من خلال سرد رواية أو خبر.
- يحكيك الوقائع والأدلة في عرضه.
- يستخدم المنطق البسيط الذي يسهل فهمه وتذكره.



إرشادات مفيدة لتعزيز ثقتك بنفسك قبل تناول الكلام أمام العامة:



- توسيع معرفتك؛
- التفكير بشكلٍ إيجابي؛
- الظهور بإطلاقة لائقة؛
- التحدث ببطء؛
- تحديد هدف صغير؛
- التنفس فحسب.

التغلب على الخوف

إرشادات تفيدك في التغلب على الخوف عند تناول الكلام أمام العامة؛

F.E.A.R.
has two meanings:
Forget Everything and Run
OR
Face Everything and Rise
The Choice is Yours

- التكلّم بنبرة صوت هادئة؛
- التمرّن؛
- تقبّل إمكانية ارتكاب خطأ؛
- عدم حفظ الكلمة التي ستلقّيها؛
- التركيز على شخص واحد؛
- التحكم بيدك

للخوف معنيان:
إما أن تنسى كلّ شيء وتهرب
أو تواجه كلّ شيء وتنطلق
الخيار خيارك.

طريقة تقديم العرض مهمة

فيما تعتبر الكلمات التي تستخدمها مهمة، إلا أنها ليست على قدر من الأهمية التي تعتقد. فقد أثبتت الدراسات ما يلي:

- 7% من أي رسالة توجّه بالكلمات.
- 38% من أي رسالة ينقلها الصوت (النبرة، اللهجة، علو الصوت، النغمة)
- 55% تنقلها لغة الجسد بغير الكلام.

يؤدي صوتك ونظراتك ولغة جسدك دوراً مهماً تماماً مثل الكلمات التي تستخدمها.





**YOUTH ACTIVISM FOR
LEBANESE ACCOUNTABILITY**