

المشاعر والأحاسيس، والعواطف الجياشة، والخيال المجنح بعبارات منتقاة بدقة تتسم بالجمال والسلامة والقدرة على الإثارة، وإحداث الأثر في القارئ أو السامع، وإثارة الرغبة لديه للتعامل مع موضوعه، وعلى هذا الأساس فإن التعبير الإبداعي يتطلب:

- تبيان المشاعر والأحاسيس والعواطف.
- جمال اللغة وسلامتها.
- جمال الفكرة وحدائتها.
- انتقاء الأساليب واختيار التراكيب المؤثرة.
- مطابقة الكلام مقتضى حال السامع أو القارئ بقصد إحداث الأثر فيه¹.

المحاضرة الرابعة: الإلقاء وفنائه

يعرّف الإلقاء بأنه توصيل ما يريده 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

¹ محسن علي عطية، تدريس اللغة العربية في ضوء الكفايات الأدائية، مرجع سابق، ص 229.

² عبد الواحد عسر، فن الإلقاء، ط1، الهيئة العامة المصرية للكتاب، مصر، 1993، ص5.

³ المرجع نفسه، ص6.

مواهبه ووضعها على مسارها الصحيح. بيد أن من الدارسين من يرى "أن الإلقاء علم بالإضافة إلى كونه فناً...فهو مزيج وخليط منهما"¹.

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

مجالات الإلقاء:

بحكم وظيفته التعبيرية التواصلية يأخذ الإلقاء عدة أشكال، وتتنوع باختلاف المجالات التي يوظف فيها، ومن هذه المجالات ما عرف قديماً، كفنون أدبية ووسيلة تواصلية تقوم على روعة التركيب وحسن 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 مسرحاً أم أداءً لأدوار تمثيلية أخرى... ومن مجالات توظيفه كذلك: المجال الإعلامي بكل تجلياته؛ في إذاعة الأنباء، ومجال الدعاية والإعلان... دون أن يغفل مجاله القديم- الجديد: الخطابة في مختلف المحافل، ويشكل الإلقاء كذلك دعامة أساسية في المجال الإبداعي؛ شعراً ورواية وقصة وملحمة..² فمجالات الإلقاء لا تقتصر على الخطابة المعروفة بل تتعداها إلى كل مقابلة للجمهور، وليس

¹ خالد توكال مرسي، فن الإلقاء والتحرير الكتابي، ط1، مكتبة الآداب، مصر، 2008، صص13-14.

² سعيد وعزوز، فن الإلقاء الشعري مقوماته ووظيفته، المركز التربوي الجهوي مراكش، شعبة اللغة العربية، 2008-2009، تحت إشراف د.محمد زوهير، ص04.

من الضسوبي أن يكون الإلقاء لغرض فني وإنما يتعداه إلى أغراض علمية وسياسية وتربوية وفكرية وغير ذلك.

مواصفات الملقى الجيد:

ومما يؤكد علم الاتصال حاجة الملقى والخطيب إلى طائفة من الصفات والقدرات التي إن توفرت فيه كان مؤثرا حقا وإلا فعليه التدريب على امتلاكها ومنها:

المواصفات النفسية:

" لكي يكون الملقى ناجحا لا بد أن يتمتع بالثقة بنفسه وبقدراته"¹؛ إذ إن كثيرا من الإخفاقات في التواصل عن طريق الإلقاء يكون مرده إلى عوائق نفسية تحول دون الراحة في ملاقاتة الجمهور، فتجد الخطيب متهيبا أو خائفا أو خجولا.

وهذه الحالات النفسية طبيعية إن تغلب عليها صاحبها بالتحضير اللازم لموضوعه والتدريب المتواصل على إلقاءه، "ولكن ينبغي أن يكون تواقا للحديث عنه؛ فالحماس يجعل المتحدث أكثر حيوية وحرارة في حديثه، أو أكثر ديناميكية، كما يقول الباحثان: (برلو) و (ميرتز). ويشيران بذلك إلى أن الملقى الذي يبدو في الظرف الاتصالي حيويا ونشيطا، يعتبر على درجة عالية من التصديق، بخلاف الذي قد يبدو متعبا. فإدراك الجمهور لتلك الخاصية وهو يتفاعل مع الملقى، من العوامل المؤثرة على فاعلية الإلقاء"²

¹ المرجع نفسه ، ص36.

² وليم ج، ماكولاف، فن التحدث والإقناع، تر: وفيق مازن، ط2، دار المعارف، د.ت، صص16-23. نقلا عن: خالد توكال مرسى، فن الإلقاء والتحرير الكتابي، ص33.

ولعل ما يبدأ به الطالب خصوصاً في مراحل التعليم الجامعي هو إلقاء العروض والمباحث الفرعية أمام زملائه، لذلك يجب عليه الاستعانة في هذا بالافتتاح بأن زملاءه ليسوا أفضل منه حالاً، بل إنه يفوقهم في كثير من المناحي؛ ف"الخطيب المتميز هو الخطيب الواثق من نفسه وبما يقول إلى درجة تظهر واضحة للناس ولكنها لا تصل إلى درجة الغرور"¹ فهو مطلع على موضوعه أكثر منهم، وهو حافظ لكثير من استشهادات الموضوع وأمثله، كما يفترض أنه قد تدرب على كيفية ترتيب العناصر والمباحث والفصول خارج حجرة الدرس. وعليه أن يسمع دائماً لتعليمات المتخصصين في هذا المجال وهم يقولون:

"لا تشك في نفسك ولا في قدرتك، ومما يساعد على ذلك أن تتذكر دوماً أنك متمكن من الموضوع أكثر من أي شخص آخر في القاعة"². إن هذه الاعتبارات تساعد الطالب الذي توكل إليه مهمة العرض والإلقاء إيجابياً على التحضير النفسي، وتبقى فقط بعض المهارات الأخرى ليتدرب عليها لامتلاكها مستقبلاً. ثم إنه من الواجب على من توكل إليه مهمة الإلقاء أن يكون بصيراً بنفسيات جمهوره، فيخاطبهم على قدر عقولهم، وبما يلائم مستوياتهم ونفسياتهم، فيخصّ كلّ منهم باهتمام خاص، إذ يطوف بعيونهم، ويستنطق مشاعرهم، فيلّم بدوافعهم ورغباتهم .

المواصفات الصوتية:

"لكلّ منّا صوته المميّز وطريقة حديثه الخاصة، وهذه تميزنا عن الآخرين (إن الصوت شيء فريد أكثر من البصمة. إنه يكشف عن

¹ طارق السويدان، فن الإلقاء الرائع، ط1، شركة الإبداع الفكري، الكويت، 2003، ص169.

² المرجع نفسه، ص169.

شخصيتك ومزاجك واتجاهك ومشاعرك، في كل مرة تفيح فيها فمك
للتحدث، فإنك تعرض نفسك وأفكارك...)

فلا تحاول تقليد أحد، بل تدرب ومارس حتى تحسن صوتك ليكون
أكثر تأثيراً وقبولاً لدى الجمهور، فإذا لم تخرج كلماتك في أفضل صورة فإن
الكلمات التي جمعتها بدقة تهبط على آذان صماء¹.

الصوت آلة الخطابة وأساس المشافهة فيجب أن يخلو من العيوب
النطقية كالحبسة واللثغة والتأتأة وهذا تجنباً للسخرية من الملقى أو
الانصراف عن المسموع، وتعذر بلوغ المعنى المقصود لعدم وضوح الكلام.
"ويعني الوضوح...النطق بطريقة واضحة"².

ويحسُن أن يكون صوت الخطيب واضحاً، مسموعاً، جميلاً، دافئاً،
معبراً، قوياً غير مزعج، قادراً على حمل المعاني، يحافظ على حرارة
العواطف ودفئ الكلمات، مطواعاً يعلو وينخفض ويزمجر 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
يسمعه آخر من في القاعة ولا تؤذي سمع الجالس أمامك"³ و"انتبه إلى أن
صوتك سيكون أعلى لديك مما هو لدى الجمهور (بسبب قرب أذنيك
وبسبب وجود أصوات أخرى حولهم)".⁴

¹ طارق السويدان، فن الإلقاء الرائع، ص182.

² خالد توكال مرسي، فن الإلقاء والتحرير الكتابي، ص32.

³ طارق السويدان، فن الإلقاء الرائع، ص183.

⁴ المرجع نفسه، ص183.

ومن العجيب أن الصمت أحياناً - إن جاء في وقته - يُعدُّ ، حقاً، من أرقى درجات التأثير؛ إذ يتجلل الخطيب بالمهابة وتذهب نفوس الناظرين كل مذهب، وتتعطش للاستماع وتتوق 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"¹.

و"حرصاً 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...لذا 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. "²

بيد أن العلامات سالفة الذكر رغم أهميتها في ضبط المنطوق إلا أنها لا تكفي وحدها لتحقيق الهدف ف"عند القراءة الجهرية يضطر القارئ إلى

¹ المرجع نفسه، ص190.

² فخري محمد صالح، اللغة العربية أداء ونطقاً وإملاء وكتابة، الطبعة الثانية، مطابع الوفاء للطباعة والنشر، 1986، ص47.

الوقوف عن القراءة تبعا لحال نفسه¹. وهنا وجب التنبيه إلى ضرورة معرفة الملقى والقارئ والخطيب ماهية الوقف وهل الوقوف على الكلمة يتم بطريقة عشوائية؟ وما الوقف بالنسبة للكلمة التي ينتهي الوقوف عليها؟ فالوقف: "هو قطع النطق عند آخر الكلمة."² 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 النثر³.
- وعند القراءة لا يبدأ بساكن، ولا يُوقف على متحرك، ويتم الوقف حسب القواعد الأساسية الآتية:

- 1- إذا كان آخر الكلمة ساكنا، بقي ساكنا عند الوقف. قال تعالى: ﴿وَرَبِّكَ فَكَبِّرْ. وَثِيَابَكَ فَطَهِّرْ﴾⁴
- 2- إذا كان آخر الكلمة متحركا -بالفتحة أو بالضمة أو بالكسرة - سَكَّنَ عند الوقف: قال الله تعالى⁵: ﴿إِذَا جَاءَ نَصْرُ اللَّهِ وَالْفَتْحُ﴾ .
﴿إِذَا جَاءَ نَصْرُ اللَّهِ وَالْفَتْحُ﴾ .

عَلَيْكَ نَفْسِكَ، عند الوقف : عَلَيْكَ نَفْسُكَ.

إِلْزَمَ أَدَبَ الطَّرِيقِ عند الوقف : اِلْزَمَ أَدَبَ الطَّرِيقِ.⁶

¹ المرجع نفسه ، ص 77.

² المرجع نفسه، ص 77.

³ فخري محمد صالح، مرجع سابق، ص 77.

⁴ الآيتان 3 و 4 ، سورة المدثر.

⁵ الآية 1، سورة النصر.

⁶ فخري محمد صالح، مرجع سابق، ص 78.

وللوقف تفصيلات حول الكلمة الموقوف عليها في حال التتوين وهاء الضمير في آخر الكلمة والأسماء المنقوصة والمقصورة وهاء السكّت¹.

ما تعلق بالقدرات اللغوية:

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

ما تعلق بالقدرات التمثيلية :

ونقصد بالقدرات التمثيلية ما له علاقة بحركة 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"². ولهذه والاستنتاجات ما يفسرها عمليًا ف"من المعلوم أن الناس يتذكرون ما يرونه أكثر مما يسمعونه ومن هنا كان الأثر العالي للحركة... والإشارات والحركات لها معان يميل الناس إلى تفسيرها بشكل طبيعي وتلقائي مما يجعل أثرا كبيرا للحركة"³.

واستجابة لكل هذه المعطيات يليق بالخطيب أن تتلاءم حركاته، وتعاير وجهه وصوته مع مضمون كلامه، وإنّ أهم ما يمكن أن يعزّز المعنى أو يوضحه أو يشرح المقصود، هي حركات أعضاء الجسم: كاليدين والرأس والشفنتين والعينين، فمن شأن كل تلك الأعضاء أن تسهم

¹ للاطلاع على ضوابط الوقف في الحالات المذكورة أعلاه، ارجع إلى كتاب: فخري محمد صالح، اللغة العربية أداءً ونطقاً وإملاءً وكتابةً، صص79-84.

² طارق السويدان، فن الإلقاء الرائع، ص194.

³ المرجع نفسه، ص194.

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.
- توقف بعينيك عند كل شخص ثلاثاً إلى أربع ثوان، ثم انتقل إلى غيره (أو انظر إليه لجملة كاملة أو فكرة قصيرة ثم انتقل إلى غيره).
- إذا كنت ستقرأ (ولا نحبذ القراءة) فالأفضل أن تقرأ لفترة ثم ترفع عينيك وتتنظر للجمهور لفترة بدلاً 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 بَعَيْنٍ يعكس ثققتك بنفسك ويزيد انتباه الجمهور ولا شيء يكسر التواصل معهم كعدم النظر إليهم.¹
- ولنا أن نتصور خطيباً يقول من درر الشعر والنثر ما شاء الله، إلا أنه لا يمثل للمعاني ولو بحركة خفيفة، فتراه مسمرًا في مكانه سادلاً ذراعيه مركزاً نظره في زاوية واحدة من الجمهور، والنتيجة طبعاً هو انصراف الجمهور عن الرسالة وانشغالهم بغيرها حتماً.

¹ طارق السويدان، فن الإلقاء الرائع، ص 199.

ما تعلق بالصفات الشكلية :

يستحسن بالخطيب أو الملقى عند مواجهة الناس أن يكون حسن الشكل والهندام، ظاهر الهيئة، نظيف المظهر، وذلك كله شرط لازم لأن توافر مثل هذه الصفات يساعد الخطيب على نيل احترام الناس ويسهل مهمة إقناعهم.

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"¹.

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 ونوادير المفاجآت.

والمقدرة الإقناعية من القدرات العقلية، والسمات الأساسية للملقي 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 والتوصل إلى معان معينة، تؤيد فكرته، وتحقق مزيداً من الإقناع.

¹ خالد توكال مرسي، فن الإلقاء والتحرير الكتابي، ص34.

ب-القدرة على العرض والتعبير: فأسلوب العرض يلعب دورا كبيرا لجذب الانتباه... وفي هذا المجال فإن 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 الحديث¹.

ما تعلق بالصفات الخُلقية :

ومن كمال تأثير الخطيب أن يكون حسن السيرة، مَرْضِيَّ الأخلاق، أفعاله صورة صادقة لأقواله، فلا يدعوهم إلى السماحة وهو شحيح، ولا يحثهم على التضحية والإيثار وهو عبد الأنانية والأثرة، ولا يستدرجهم بقوله إلى الفضائل وهو بفعله منغمس في الرذائل ، فما أمقت أن يقول الإنسان ما لا يفعل !

"ولعل هذا من أهم صفات الخطيب المتميز: فإنَّ تحسُّس المشاعر وصدقها، وأمانة النقل، وصدق الحديث والعاطفة، أمور لا بدَّ من توافرها لدى الخطيب الجيِّد"².

إنَّه المقت الذي أكبره الله سبحانه وتعالى وهو يشنَّع على عباده هذا الانفصام بين الأقوال والأفعال، إذ قال عزَّ من قائل:

يَتَّيِبُهُا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَمْ تَقُولُوا مَا لَمْ تَفْعَلُوا ۗ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَمْ تَفْعَلُوا ۗ³

¹ المرجع نفسه، صص 34-35.

² طارق السويدان، فن الإلقاء الرائع، ص 28.

³ سورة الصف، الآيتان 2 و3.