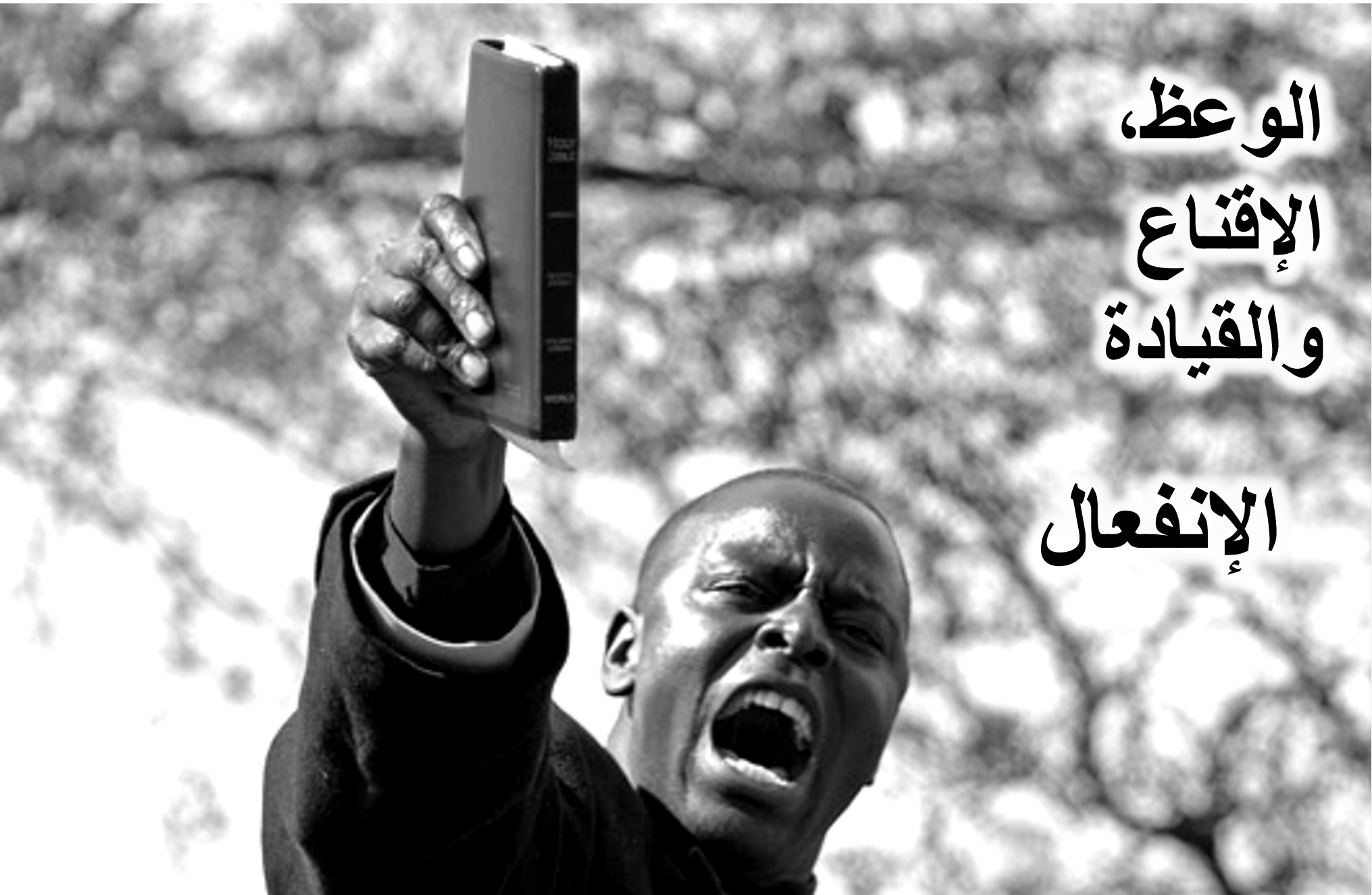




الوعظ،
الإقناع
والقيادة

الإنفعال

د. جيفري آرثرز، كلية غوردون كونييل اللاهوتية
كما تم تعليمها في كلية الكتاب المقدس سنغافورة في برنامج الدكتوراه في الخدمة، آذار 2016
تم تقديمها للتنزيل المجاني من قبل د. ريك جريفيث على BibleStudyDownloads.org

سيسيرو عن الإنفعال

يتخذ الإنسان قرارات أكثر بكثير من خلال الكراهية، أو الحب، أو الرغبة، أو الغضب، أو الحزن، أو الفرح، أو الأمل، أو الخوف. . . أو أي عاطفة ذهنية أخرى غير ما يتعلق بالحقيقة، أو أي مبدأ راسخ، أو مبدأ الحق.

سيسيرو، دي أوراتوري الثاني، 42.

ما هو الإنفعال؟

- دليل عاطفي
- إثارة وتوجيه **مشاعر** الجمهور للمساعدة على الإقناع.
- كل تلك المواد والأجهزة مصممة لوضع الجمهور في إطار ذهني مناسب لاستقبال أفكار المتحدث.

ثونسن وبيرد، نقد الكلام (نيويورك: مطبعة روناك، 1948) 358.

ما الذي يحفز أفعالنا ومعتقداتنا؟



ما هو الهدف الإقناعي
للمعلن؟
كيف يستخدم الإعلان
الإنفعال لتحقيق ذلك
الهدف؟

Why don't you settle back and
have a full-flavored smoke?

try
Marlboro

—the filter cigarette with
the unfiltered taste

If you think flavor went out when filters came in, you've got another smoke coming. Make it Marlboro. This one delivers the goods on flavor. Always has. That famous Marlboro Filter-Flavor recipe gives a man a lot of flavor to draw on—and mighty easy drawing it is.

Soet of nice to know a cigarette so good can be so comfortable to smoke through Marlboro's exclusive Selectrate filter. Make yourself comfortable—have a Marlboro.

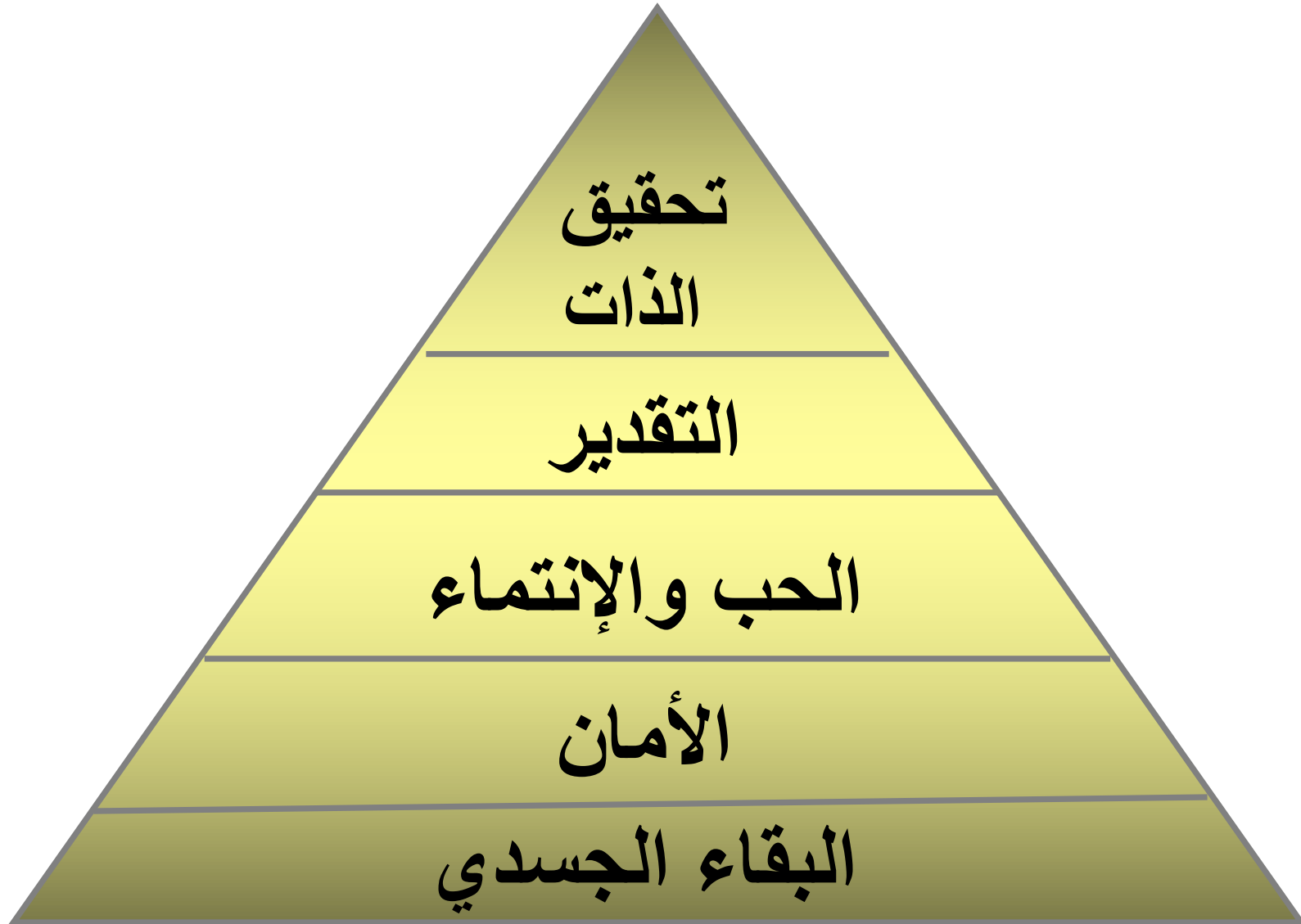
Roosevelt Brown
All-Star Lieutenant
New York Giants



You get a lot to like with a Marlboro

KING-SIZE SOFT PACK
or Flip-Top Box

سلم ماسلو





- هل يمكن الدفاع عن ماسلو كتابياً؟

الإنفعال في الكتاب المقدس

ماذا تقترح هذه الآيات عن لاهوت الإنفعال؟ ما الذي حفز بولس كخادم؟

- في 2: 16
- في 4: 1
- كو 3: 23-24
- 1 تس 2: 19-20
- 2 كو 1: 3-5
- 2 كو 2: 11-13
- 2 كو 5: 14

يعالج الكتاب المقدس المشاعر كجزء من القلب

كل ما يستحوذ على ثقة القلب ومحبه يتحكم أيضاً في المشاعر والسلوك. إن ما يريده القلب بشدة يجده العقل معقولاً، والعواطف تجده ذا قيمة والإرادة تجده قابلاً للتنفيذ. من المهم جداً إذن أن يدفع الوعظ القلب إلى التوقف عن الثقة ومحبة الأشياء الأخرى أكثر من الله.

تيموثي كيلر، الوعظ، 159

لا أستطيع أن أقول لا لهذا أو لا لذلك باستمرار، إلا إذا
كان هناك شيء أكثر جاذبية بعشر مرات للاختيار. إن
قول لا لشهوتي وجشعي واحتياجاتي، وقوى العالم
يتطلب قدراً هائلاً من الطاقة. الأمل الوحيد هو أن أجد
شيئاً حقيقياً وجذاباً بشكل واضح حتى أتمكن من
تكريس كل طاقاتي لقول نعم.

هنري نووين، مقتبس في تيري موك، سماع صوت الله وطاعة كلمته، مجلة القيادة (شتاء،
1982)، 16.

الحاجة إلى معالجة القلب

أوس جينيس

حديث الأغبياء: استعادة فن الإقناع المسيحي
(42-41)

الإقناع المسيحي عندما يخاطب العقل يجب أن يكون أميناً لمخاطبة القلب، بما في ذلك الأهواء والعواطف. منذ أرسطو فصاعداً تم الاعتراف بأن العواطف لها دور مهم في حياتنا البشرية، فسواء كان بشكل أفضل أو أسوأ هي تدفعنا إلى التفكير والعمل.

يتبع

في بعض الأحيان على سبيل المثال، يمكننا أن نخاطب
العواطف لتدفع الناس إلى البحث عن الله من خلال الرغبة
– الشوق لامتلاك شيء لا يملكونه أو من خلال الفرح –
الشوق لامتلاك ما يرغبون فيه. وأحياناً يمكننا معالجة
العواطف التي تدفع الناس إلى البحث عن الله من خلال
شغف الخوف الذي لا يقل قوة – النفور مما لا يريدونه أو
من خلال الحزن – الإدراك العميق لمكان الخطأ الذي
ارتكبوه أو ما فقدوه في حياتهم في رفض الله.

جوناثان إدواردز عن الوعظ والعواطف

يجب أن أفكر بنفسني في طريق القيام بواجبي المتمثل في
رفع عواطف سامعيّ إلى أعلى مستوى ممكن، بشرط ألا
يتأثروا إلا بالحقيقة وبـعواطف لا تتعارض مع طبيعة ما
يتأثرون به..

أعمال جوناثان إدواردز، المجلد 4، الصحوة الكبرى (إد. س. س. جوين، ملاذ
جديد: مطبعة جامعة يال، 1957-2008)، 387

اثنين من النداءات المثيرة للإنفعال: الفكاهة والخوف

➤ الوظائف البلاغية للفكاهة

1. نزع العداوة
2. نزع الخوف/القلق
3. تحويل الإنتباه
4. تركيز الإنتباه
5. تعزيز القدرة على التذكر
6. تعزيز الشخصية



اثنين من النداءات المثيرة للإنفعال: الفكاهة والخوف

➤ قوانين استخدام الفكاهة

1. مناسبة للمجموعات
2. طبيعية وتلقائية
3. مناسبة لجهود الإقناع



اثنين من النداءات المثيرة للإنفعال: الفكاهة والخوف

➤ كيف تستخدم الفكاهة؟

1. المبالغة

2. المفاجأة

3. التناقض

➤ الفكاهة عالية المخاطر (تحدد توقعات الجمهور)

سوف تحب هذا، ذهب تمساحان إلى الحانة ...

➤ دعاية منخفضة الخطورة (تستخدم

المواقف اليومية، وتحت على تحديد الهوية، وتسخر من الذات. لا مشكلة إذا لم يضحك أحد.)



دراسة حالة: جون أورتيرغ إقامة العدل

الوعظ اليوم رقم 253، المسارات 25-29

الحالة البلاغية: من هم جمهوره؟ ما هو موقفهم تجاه
موضوعه؟

الفكاهة:

- ما هو التأثير البلاغي لفكاهة الواعظ؟ إظهار الشخصية، جذب الإنتباه، خفض الدفاعيات، تعزيز القدرة على التذكر؟
- ما هو نوع الدعابة التي يستخدمها الواعظ – التناقض، المبالغة، المفاجأة؟
- كيف يجمع الواعظ بين الفكاهة والجدية؟ إلى أي مدى؟



اثنين من النداءات المثيرة للإنفعال: الفكاهة والخوف

1. الفكاهة

2. الخوف

➤ ما الذي يجعل نداء الخوف فعالاً؟

• قابلية التأثير

• الشدة

• الملاءمة

➤ ما الذي يجعل نداء الخوف أخلاقياً؟

نقطة الأفق

Archivio degli
Spot politici

<http://www.archivispolitici.it>

دراسة حالة: نقطة الأقحوان

• الحالة البلاغية

- متى تم بث هذا الإعلان التجاري؟
- ماذا تعرف عن السياسة العالمية في ذلك الوقت؟
- ماذا تعرف عن السياسة الأمريكية؟
- ما هي أفضل تفسيرات لقوة الإعلان التجاري: القابلية للتأثر، أو الشدة، أو الملاءمة المالية؟
- كيف يعد هذا الإعلان التجاري بالملاءمة؟ هل هذا الوعد علني أم خفي؟
- هل نداء الخوف قوي لدرجة أنه غير أخلاقي؟ دافع عن إجابتك.



النداء المثير للشفقة للترتيب:

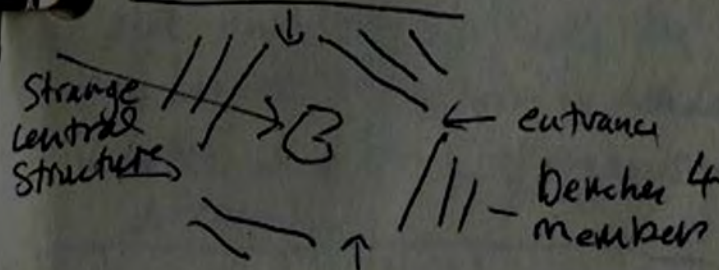
كيف يمكننا استخدام الشكل

للاستخدام قوة الإنفعال؟

but I have no memory
because I have never
experienced. I have only
the signs of the signs.

but I have no memory
because I have never
experienced. I have only
the signs of the signs.

I was a famous Polish writer
who was elected to
the British Parliament, along
with a French princess who
was my partner. The
Parliament is like a stage
set I once saw for a
production of Sam Shepard's
Lic of the Mind like so



نظرية الشكل لكينيث بيرك

التعريف:

الشكل هو خلق شهية في ذهن المستمع، وإشباع تلك الشهية بشكل كافٍ.

- البيان المضاد (1931: ر ب ت. يو من مطبعة سي آيه، 1968)، 31

الشكل في الأدب هو إثارة الرغبات وتحقيقها. إن العمل له شكل بقدر ما يدفع جزء منه القارئ إلى توقع جزء آخر ليكون سعيداً بالتسلسل.

- البيان المضاد، 124

كيف يعمل الشكل في عملية الإقناع؟

إن الاستسلام للنموذج يهيئ للموافقة على المسألة المرتبطة به... يمكن للعديد من الأنماط الرسمية البحتة أن توقظ فينا بسهولة موقفاً من التوقع التعاوني. على سبيل المثال تخيل مقطعاً مبنياً على مجموعة من المتعارضات (نحن نفعل هذا، لكنهم... يفعلون ذلك؛ نحن نبقي هنا لكنهم يذهبون إلى هناك؛ نحن ننظر إلى الأعلى لكنهم ينظرون إلى الأسفل. إلخ.) بمجرد أن تفهم اتجاه النموذج تجده يدعو للمشاركة بغض النظر عن الموضوع. من الناحية الرسمية ستجد نفسك تتأرجح مع سلسلة من الأضداد على الرغم من أنك قد لا توافق على الإقتراح الذي يتم تقديمه بهذا الشكل.

كينيث بيرك، بلاغة الدوافع (1950؛ بيركلي: جامعة كاليفورنيا، ص، 1969) 58-59.

أنواع الشكل



تكراري ➤

نوعي ➤

قياسي ➤

تقليدي ➤

الشكل التكراري

آرثرز حول خداع ملاحقة الحلم الأمريكي

أنت تعمل بجد في المدرسة الثانوية حتى تتمكن من الالتحاق بكلية أحلامك، ثم تدرس بجد في الكلية حتى تتمكن من الحصول إلى وظيفة أحلامك؛ ثم تعمل وقتاً إضافياً في وظيفة أحلامك حتى تتمكن من قيادة سيارة أحلامك، وهذا يساعدك على جذب شريك أحلامك؛ ثم لديك حفل زفاف أحلامك، وتنتقل إلى منزل الأحلام، وتنجب 1.7 طفل أحلام؛ ثم تقوم بتوفير المال لتأخذ إجازة الأحلام لتبتعد عن أطفال الأحلام؛ ثم تقوم بالذهاب بعيداً لبناء حلم 401 ألفاً حتى تتمكن من الحصول على تقاعد أحلامك. ثم تموت [وقفة] ويكون لديك جنازة الحلم مع نعش الحلم الذي يتم وضعه في حفرة الحلم في الأرض. أليس هناك ما هو أفضل من الحلم الأمريكي؟

دراسة حالة: الشكل التكراري والنوعي

آرثرز، مغطي أو مغطي

مزمور 32

- ماذا كان قصد المؤلف الكتابي؟
- يحاول آرثرز إعادة إنتاج تأثير النص من خلال بلاغة الشكل.
- ما هو نوع الشكل الذي يستخدمه آرثرز (تكراري، نوعي، قياسي، تقليدي)؟
- إلى أي مدى؟

دراسة حالة: آرثرز، مغطي أم مغطي

مزمور 32 (المسار 11، 0:45)

لقد ابتهجت بإفراط كما لو أن النفس قد كتبت في سفر الحياة، عندما فاز فريق الجوارب الحمراء.
تفاخر حول فريق الجوارب الحمراء.
رسائل البريد الإلكتروني الدنيئة المكتوبة للأصدقاء في نيويورك.
تظاهرت بأنني كنت من محبي فريق الجوارب الحمراء مدى الحياة.
صليت بحرارة لفريق الجوارب الحمراء أكثر من صلواتي من أجل القساوسة والسيوخ والقادة.
من سيعترف؟
هذا الشتاء لعنت الثلج.
في هذا الربيع لعنت الثلج.
في الخريف الماضي لعنت الثلج.
لقد دخلت في الديون لشراء منفاخ ثلج.
لقد ضحكت على جيراني الذين ليس لديهم منفاخ ثلج.
في شهر شباط قمت بسرقة صندوق تعليم أطفال الجامعي من أجل أخذ إجازة في فلوريدا.
ضميري محترق. سأفعل ذلك مرة أخرى في شباط المقبل.
من سيعترف؟

لقد اندفعت إلى مكان وقوف السيارات أمام شخص وصل إلى هناك قبل أن أفعل ذلك.
أنظر إلى نفسي في كل مرة أمر فيها بالمرآة.
أتمنى أن يصمت الآخرون حتى أتمكن من رواية قصتي.
لقد قاطعت المتحدث البطيء حتى أتمكن من قول ما أريد قوله.
لقد قمت بترقية نفسي في كل فرصة.
ولم أعتبر الآخرين أفضل مني.
من سيعترف؟

ḡũ ḥḅā Yīqī ḡḡōtāy ōũxt kḥ
ŪBḵ Pḏ ōNŷkḗḏ ḡḡḡḡy Pḏ pḡy ōḡḡ kḥ
ḡḡḡḡy ḡ ḡNōy qī ḡB ḡ || xī ōḡḡḡy ŷ ḡḡḡḡ ḡḡḡ ḡḡḡ kḥ
. ḡḡḡ kḥ
. ḡḡḡy kḥ
. ḡḡḡḡ kḥ
. ḡḡḡ kḥ
. ḡḡḡḡ kḥ
. ḡḡḡḡ kḥ
. ḡḡḡḡ kḥ
. ḡḡḡḡḡḡ ōḡḡ kḥ
ḡḡḡḡḡ ḡ

لقد وضعت أصدقائي.
لقد قاطعت أولئك الذين أحبهم.
لقد انفجرت في أولئك الذين يهتمونني أكثر.
لم أصلي.
لم أضحى.
ولم أدخر مال الله.
لقد تصرفت كما لو كانت أموالى.
لم ألعب دوري في الأمور العظمى.
أنا لا أهتم كثيرًا بالأمور العظمى.
لا أهتم كثيرًا بالفقراء والمشردين والسجناء والعجزة والأميين والمعاناة والأرامل والأيتام.
أنا أهتم بنفسى.
لقد رفعت ونزلت ورفعت صليبي ووضعته.
ولم أترك الجميع ليتبعوه.
نحن الخطاة نخطئ. نحن الخطاة نعتز.

دراسة حالة: الشكل التكراري في أمين

القس س. م. لوكريدج

- كيف يستخدم الواعظ التكرار في هيكل الجملة؟
- كيف يستخدم التكرار مع الصوت؟
- كيف يستخدم التكرار في المفهوم؟
- ما هو التأثير البلاغي؟



دراسة حالة: الشكل التكراري في البناء على الأساس الصحيح، توني إيفانز

- كيف يستخدم الواعظ العبارات المتكررة وحتى المؤثرات الصوتية؟
- ما هو التأثير؟

تمرين

كيف يمكنك أن تستخدم الشكل التكراري خلال الوعظ:

- 1 كو 13: 1-3

- في 4: 8-9

- 1 تي 3: 16

- مز 115: 9-11

نداء رسمي للترتيب على المستوى الكلي (تنظيم العظة بأكملها)

- حبكة العظة لوري.
- التسلسل المحفز لمونرو.

مؤامرة العظة لوري

1. اختلال التوازن

5. توقع العواقب

2. تحليل التناقض

4. اختبار الإنجيل

3. الكشف عن دليل الحل

التسلسل المحفز لمونرو

- كان آلان مونرو مدرساً للخطابة في جامعة بوردو في منتصف القرن العشرين.
- لقد طور طريقة لتنظيم الخطابات المقنعة (محادثات المبيعات) بناءً على نفسية الجمهور.
- أسلوبه شبيه بالحبكة في تأثيرها البلاغي أي أنها تأخذ المستمع من خلال تجربة مثل الإستماع إلى قصة مع تقديمها للصراع والتوتر /التعقيدات والحل. بهذه الطريقة فهي تشبه الحبكة الوعظية.
- تنطبق طريقته على الوعظ كما عدلها هادون روبنسون، الوعظ كما يحبه المستمعون. 15 نقطة رصيد إضافي للإستماع إلى هذه المحاضرة حيث تبدأ في الدقيقة 8 وتنتهي بسؤال وجواب.

التسلسل المحفز لمونرو

الخطوة 1: الإنتباه جذب الإنتباه		التأثير البلاغي اريد أن أستمع	
الخطوة 2: الحاجة إظهار الحاجة: وصف المشكلة		يجب إنجاز شيء ما	
الخطوة 3: الرضا إرضاء الحاجة: تقديم الحل		أنا أفهم ما يجب عمله لإرضاء الحاجة	
الخطوة 4: التصور تصوير النتائج		أستطيع أن أرى نفسي أستمع بفوائد مثل هذا الإجراء.	
الخطوة 5: العمل طلب العمل أو الموافقة		سوف أفعل هذا	حقوق الطبع محفوظة لشركة سكوت فورسمان وشركاه



دراسة حالة: جون أورتبيرغ تطوير القلوب الرحيمة

التسلسل المحفز:

- هل يمكنك تعريف الخطوات الخمسة؟

الشكل:

- كيف يبدأ أورتبيرج (ما المزاج)؟ وما الذي يساهم به هذا في إقناعه؟
- ماذا حدث بعد ذلك؟ ثم بعده؟ ما الذي يساهم به هذا الترتيب لتجربة الجمهور في إقناعه؟
- كيف يجمع الواعظ بين الفكاهة والجدية؟ إلى أي مدى؟

النداء المثير للإنفعال بخصوص اللغة: كيف يمكننا تحفيز المواقف والمشاعر؟



لا يكفي أن نعرف ما ينبغي أن نقوله
بل يجب علينا أيضًا أن نقوله كما ينبغي
ومن ثم يتم تقديم الكثير من المساعدة
لإنتاج الانطباع الصحيح عن الخطاب.

• *ŷ1403 Œε†ăŷ ŸBxHŷ*

الحق يجب أن يبهر

• إميلي ديكنسون

لغة مفعمة بالحيوية: جربها باستخدام مقطع من خمسة أسطر

لعبة البيسبول:

المضرب يحطم

الرمية ويسقطها

عاليا فوق السياج والمشجعين والهدافات.

هوميرون

تستطيع اللغة المفعمة بالحيوية أن تخلق الحضور

تصف قصة صينية قديمة ملكاً قوياً يرى ثوراً يُقاد إلى الذبح. ربما يشعر الثور بما سيحدث فيرتعد كالجرو. بدافع من الشفقة أمر الملك السعاة لاختيار خروف لاستخدامه مكانه. لاحقاً يواجه الملك تحدياً لكونه بخيلاً حيث يذبح شاة بدلاً من ثور. ويدافع عن نفسه بالإعتراف بأنه فعل ذلك لأنه يستطيع أن يرى الثور وليس الخروف.

هذا ما يمكن أن تفعله اللغة الحيوية أيضاً. إنها تثير العواطف.

تمتلك اللغة الحيوية التألق

جورج كامبل

فلسفة البلاغة

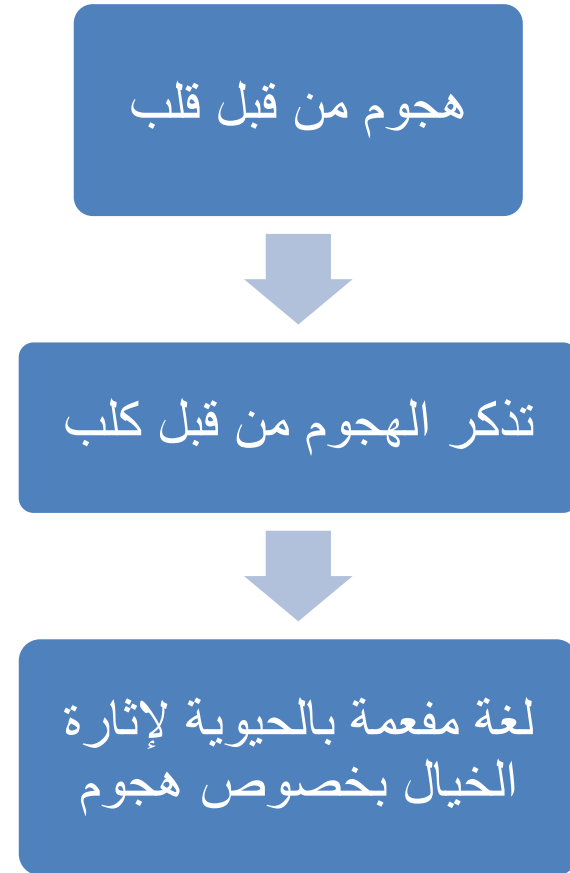
- تتمتع اللغة بالحيوية عندما تحتوي على الحياة والقوة والطاقة والسطوع والتألق واللمعان.
- الأفكار التي تفتقر إلى الحيوية هي باهتة وضعيفة وغير فعالة.
- اللغة الحية تجذب الإنتباه وتكسب الإيمان أفضل بكثير من اللغة المجردة. لماذا؟

الحيوية

أعمال العقل

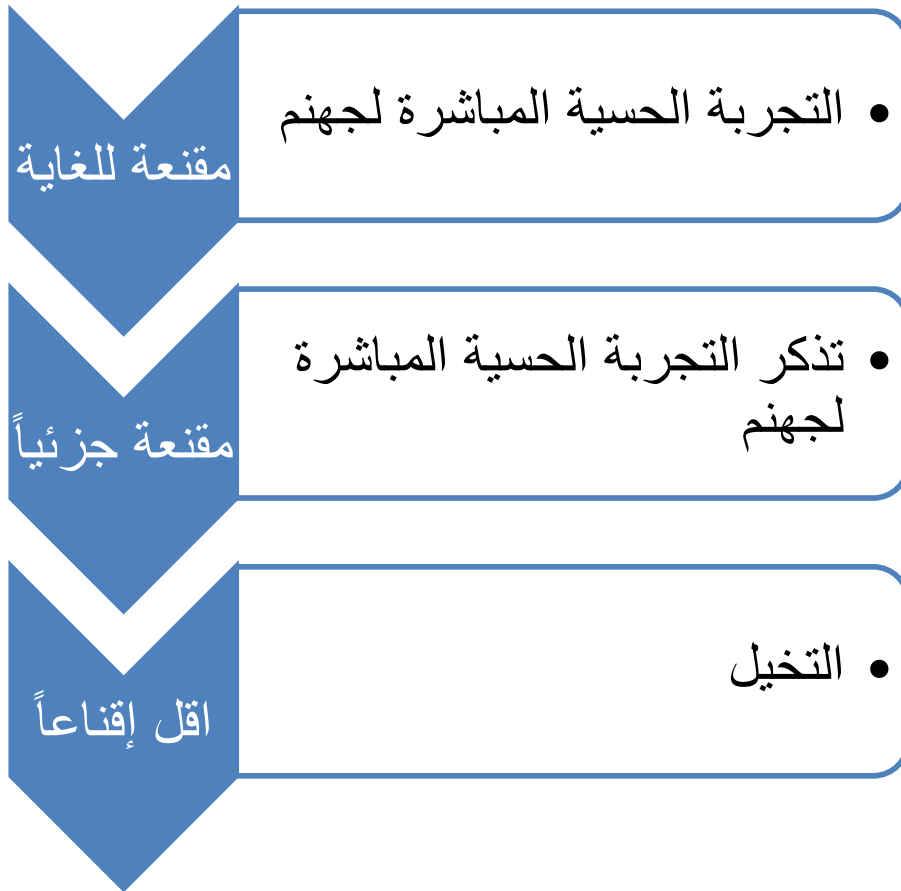


أعمال الفكر

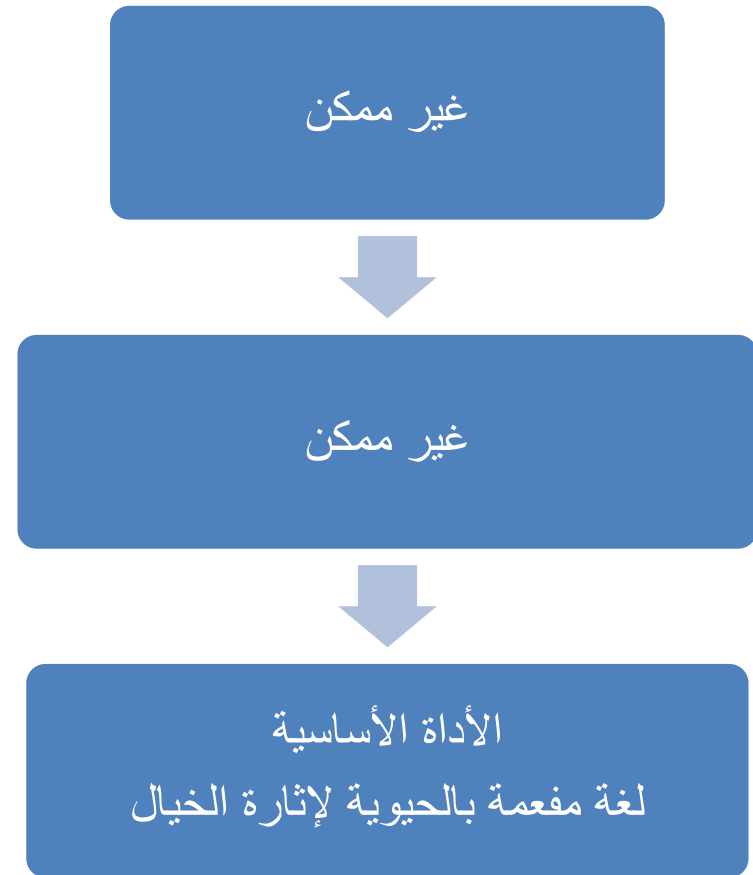


الحيوية

الخطاة بين يدي إله غاضب



استراتيجية جوناثان إدواردز



كيف تخلق اللغة تجربة غير مباشرة؟ النظرية اللاهوتية للغة:

- كلمة الله تصنع أشياء
- لقد فوض بعضاً من تلك القوة لنا لنتولى السلطة بالنيابة عنه
- التسمية توحى بالسلطة. عندما نسمي فإننا نمارس السلطة على الناس.

أمثال 18 : 21

الموت والحياة في يد اللسان وأحبائه يأكلون ثمره.

يد بالعبرية (Yad (Heb. יד

الموت والحياة في

يد اللسان

كيف تخلق اللغة تجربة غير مباشرة؟ النظرية البلاغية للغة

اللغة لديها القدرة على التأثير على الإدراك.

طريق الرؤية هي طريقة عدم الرؤية (كينيث بيرك)

شاشات المصطلحات (كينيث بيرك)

يؤدي الإدراك إلى الفكر (العواطف/المشاعر) والفكر يؤدي
إلى العمل

قوة اللغة في التأثير على الإدراك

قام أحد الباحثين بوضع علامة على حقيبتين تحتويان على
بتلات الورد:

الورد

قصاصات العشب



ثم طلب من المشاركين تقييم الروائح. فازت الورد بسهولة.

قوة اللغة هي التأثير على الإدراك، الفكر والعمل

- تم تلخيص التجربة في فيديو تعليمي بعنوان البيع النفسي
(38: 10)

النظرية البلاغية للغة

- تمتلك اللغة القوة للتأثير على الإدراك، يؤدي الإدراك إلى الفكر ويؤدي الفكر إلى العمل
➤ يؤثر التصنيف على المواقف تجاه الذات.

نموذج كينش

لكيفية تقاطع التواصل مع مفهوم الذات

إدراكنا لاستجاباتهم

استجابات الآخرين اللفظية وغير اللفظية تجاهنا

مفهوم الشخص عن الذات

سلوكنا

نظراً لأنه يُنظر إلى الوالدين على أنهما سلطة إلهية من قبل الأطفال الصغار، فإنه/إنها نادراً ما يشك في صحة آراء الوالدين.

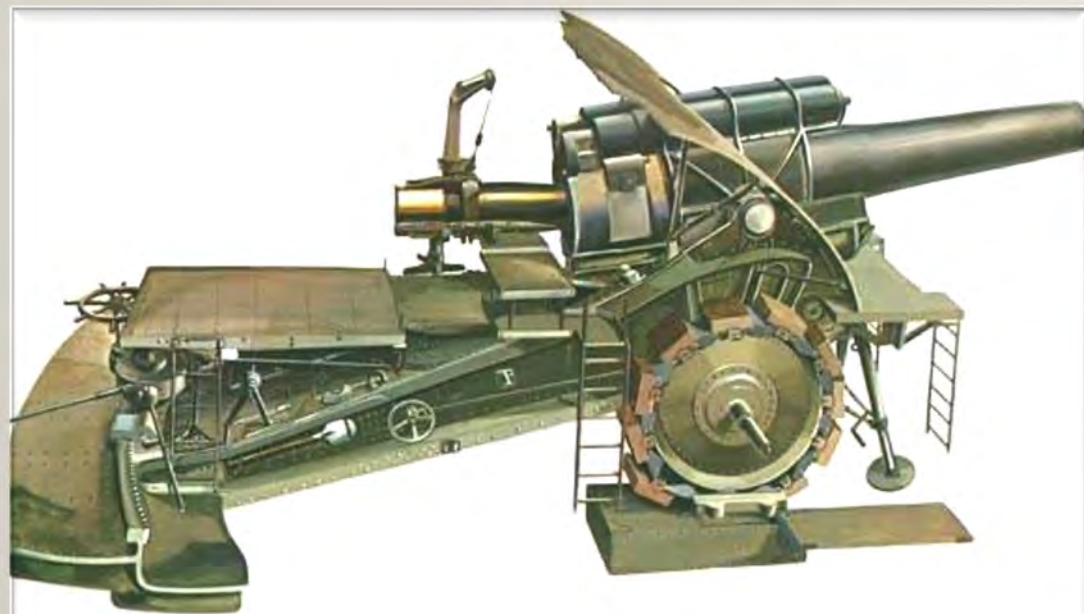
ترينهولم وجنسن، التواصل بين الأشخاص، الطبعة الثانية. (وادزورث: 1992)
127.

ادعُ رجلاً بالنص
وسوف يسرق



النظرية البلاغية للغة

- تمتلك اللغة القوة للتأثير على الإدراك، يؤدي الإدراك إلى الفكر ويؤدي الفكر إلى العمل
 - يؤثر التصنيف على المواقف تجاه الذات
 - يؤثر التصنيف على المواقف تجاه الأشخاص، الأشياء والأحداث الأخرى



تأثير التصنيف

في عام 1966 قام روزنتال بتقسيم فئران المختبر بشكل عشوائي إلى مجموعتين. أطلق عليهم اسم المتاهة الساطعة والمتاهة الباهتة. لقد جعل طلابه يهيئون الفئران لتشغيل متاهة. وبعد مئات التجارب لم يركض أي فأر من الفئة الباهتة بنفس سرعة أبطأ فأر ساطع. لماذا؟ توقع الطلاب المزيد من الفئران الساطعة وقاموا بمداعبتهم وإقناعهم وقضوا المزيد من الوقت معهم.

في عام 1968 أجرى روزنتال وجاكوبسن تجربة مماثلة. هذه المرة مع أطفال المدارس، وقد تم تصنيف بعضهم بشكل عشوائي على أنهم ذوي الدرجات العالية في اختبارات الذكاء. وبحلول نهاية العام حقق هؤلاء الطلاب زيادات حادة في اختبارات الذكاء. لماذا؟ تصرف المعلمون بناءً على هذه التصنيفات. لقد توقعوا المزيد من هؤلاء الطلاب وعاملوهم وفقاً لذلك.

حتى الإستعارات تؤثر على الإدراك

- كتب لأكوف وجونسون الإستعارات التي نعيش بها في الثمانينيات ليجادل بأن الطريقة التي نتحدث بها عن الأشياء تؤثر على معتقداتنا، ومواقفنا، وأفعالنا (مطبعة جامعة شيكاغو).
- على وجه الخصوص، تؤثر استعاراتنا التي لا نلاحظها في كثير من الأحيان علينا لأن جوهر الإستعارة هو فهم وتجربة نوع واحد من الأشياء من خلال شيء آخر (ص 5).
- على سبيل المثال: الحجة كالحرب
- على سبيل المثال: راجع بحث آرثرز القصير حول صورة العصابات في خطاب ألقاه فرانكلين روزفلت.

الحجة كالحرب

- لم أربح أي حجة معه مطلقاً
- إنها تهاجم كل نقطة ضعيفة
- لقد نظموا أفضل حججهم
- لقد أسقطت أفضل أفكارني

ماذا لو نظرنا إلى الحجة على أنها رقصة (واستخدمنا تسميات مناسبة توجه الإدراك بهذه الطريقة)؟ هل يمكنك الفوز برقصة مع شريكك؟

الإستعارة في الكتاب المقدس

طريقة أساسية نفهم بها الله وعهده

- يخرج فرع من جذع يسى
- الدخول من الباب الضيق
- لا يستطيع أحد أن يخدم سيدين
- إذا نسيت الله تكون السماء التي فوق رأسك نحاساً، والتراب الذي تحتك يكون حديداً.
- أنا الفخاري وأنتم الطين
- كل جسد كعشب
- من يستطيع أن يحتمل يوم مجيئه فإنه مثل نار الممحص.

A close-up photograph of a woman with dark hair, looking directly at the camera. Her hands are raised in front of her face, with fingers spread, partially obscuring her eyes and nose. The background is a plain, light color.

النداء الإنفعالي
للتواصل غير اللفظي

سيسيرو عن التقديم

كل هذه الأجزاء من الخطابة تنجح وفقاً لطريقة إلقاءها. إن التقديم له القوة الوحيدة والعليا في الخطابة. وبدونها لا يمكن تقدير المتحدث الذي يتمتع بأعلى القدرات العقلية في حين أن الشخص ذو القدرات المتوسطة بهذا المؤهل قد يتفوق حتى على أصحاب المواهب الأعلى.

عن الخطابة، الكتاب الثالث، الفصل 56

أهمية التقديم

وجد آلن هـ. مونرو أن أفراد الجمهور يفكرون في الخطابة الفعالة أمام الجمهور من حيث الإلقاء أكثر من المحتوى. وفي دراسة لاستجابات الطلاب للخطابات، اكتشف أن الخصائص الستة الأولى المرتبطة بالمتحدث غير الفعال كانت مرتبطة بالإلقاء:

الصوت المرتب	الصلابة
نقص التواصل البصري	التملل
نقص الحماس	الصوت الضعيف

أحب جمهور الطلاب التواصل البصري المباشر واليقظة والحماس والصوت اللطيف والحركة الجسدية. اكتشفت دراسة طلابية أخرى أنه بالنسبة للخطابات المقنعة، كان الإلقاء أكثر أهمية من المحتوى بثلاث مرات تقريباً من حيث الفعالية.

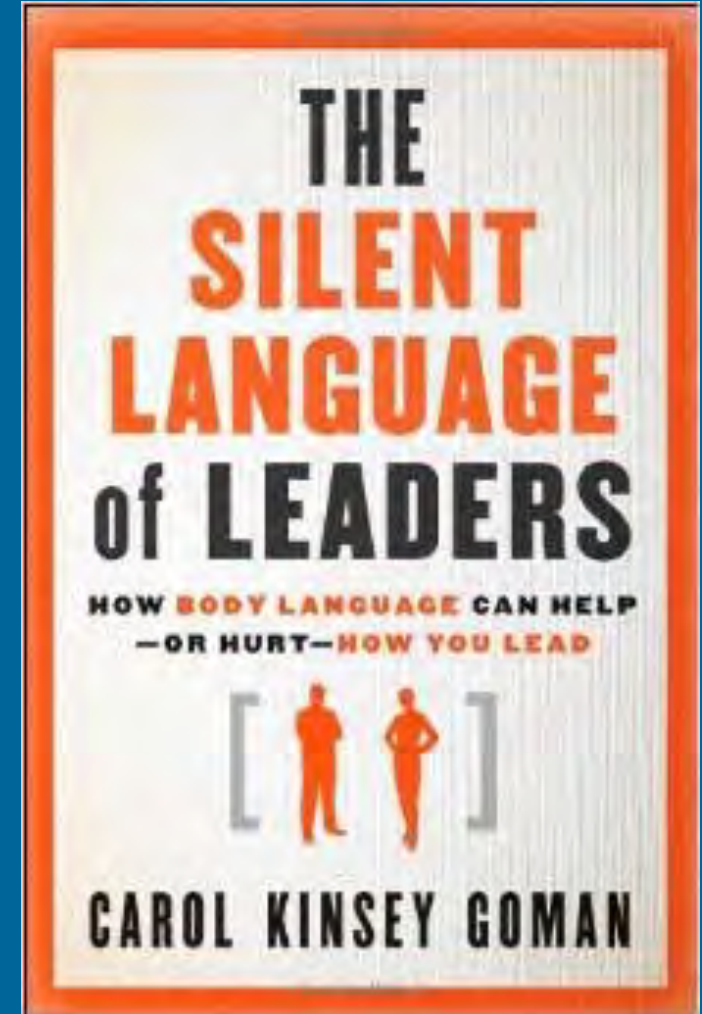
من بيكي وبيكي، المتحدث أمام الجمهور: نهج يتمحور حول الجمهور، 223

الحقيقة هي أن الناس العاديين يستمعون لمشاعر
الواعظ بقدر ما يستمعون لأفكاره وربما أكثر. هذا
ببساطة جزء من قوة الكلمة المنطوقة... إنه يعلن
عن شخصية المتكلم. إن نبرة الواعظ والتغيير في
صوته وقوته كلها علامات تشير إلى عوالم الشخصية
الخفية. كل ما يثير أو يحبط الواعظ عادة ما يعلن عن
جزء صغير ولكن مهم من شخصيته.

بروس شيلي، الفكرة الكبرى والموضوع الكبير للاهوت
الكتابي، في الفكرة الكبرى للوعظ الكتابي، ويلهايت
وجيبسون، محرران. ص 102.

لماذا يعد التسليم مهماً جداً في الإقناع والقيادة؟

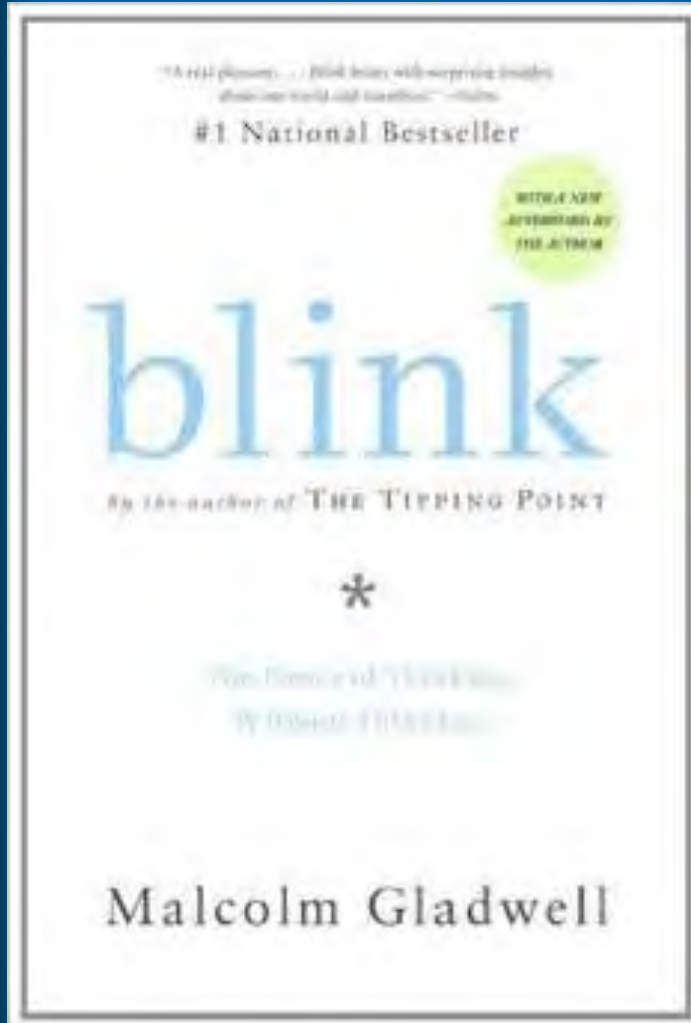
تقول كارول كينزي جومان
في كتابها اللغة الصامتة
للقيادة، إننا "مُصممون للغة
الجسد. وهذا يعني أننا
مجبرون على إعطائها
وتفسيرها بشكل حدسي في
الجهاز الحوفي للدماغ.



كيف يعمل التقديم في الإقناع؟

➤ لا ينفصل عن الشخصية فنحن نقرأ الناس على الفور.

نحن نقرأ الناس على الفور



- تتم هذه القراءة دون وعي
- نحن نعطي معنى لحركة الجسم ونبرة الصوت.
- تتم هذه القراءة بسرعة كبيرة
- لاحظ أن التسليم لدينا يؤثر علينا أيضاً. اتخذ موقف الثقة.

نصف دقيقة: التنبؤ بتقييمات المعلم من خلال شرائح صغيرة من الجاذبية غير اللفظية والجسدية

- تم عمل الدراسة في هارفارد في منتصف التسعينيات
- عرض الطلاب مقاطع فيديو مدتها 30 ثانية لمدرسين يقومون بالتدريس وطلبوا تقييم المعلم من حيث صفات مثل منتبه ومسيطر ومحترف ومحبوب. ملحوظة: الصوت معطل أو مشوش.
- تم تقييم نفس المعلمين من خلال تقييمات نهاية الفصل الدراسي.

نصف دقيقة: التنبؤ بتقييمات المعلم من خلال شرائح صغيرة من الجاذبية غير اللفظية والجسدية

ما مدى تطابق التقييمين؟

– جيد بشكل ملحوظ

– ملحوظة: كرر الباحثون تجربتهم مع شرائح فيديو أصغر وأصغر، بحيث تصل مدتها إلى ثانيتين. أظهرت النتائج ارتباطاً أقل بقليل.

ورد ذلك في الإنطباعات الأولى، مجلة بوسطن غلوب العدد 30 (يوليو 1995): 10-11.

كيف يعمل التقديم في الإقناع؟

- لا ينفصل عن الشخصية
- يعلن المواقف

يقدر علماء التواصل:

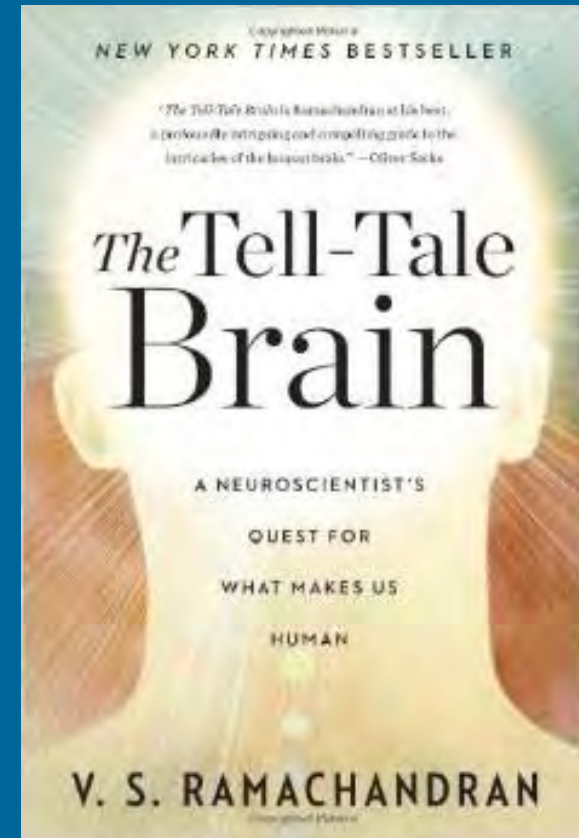
➤ 65% من المعاني الإجتماعية يتم توصيلها بشكل غير لفظي.

➤ 93% من المعنى العاطفي يأتي عبر القنائة غير اللفظية.



كيف يعمل التقديم في الإقناع؟

- لا ينفصل عن الشخصية
- يعلن المواقف
- يطلب التعاطف
- يعكس الخلايا العصبية
- نقوم بمزامنة أنماط الدماغ عند الإستماع (أفضل من القراءة).





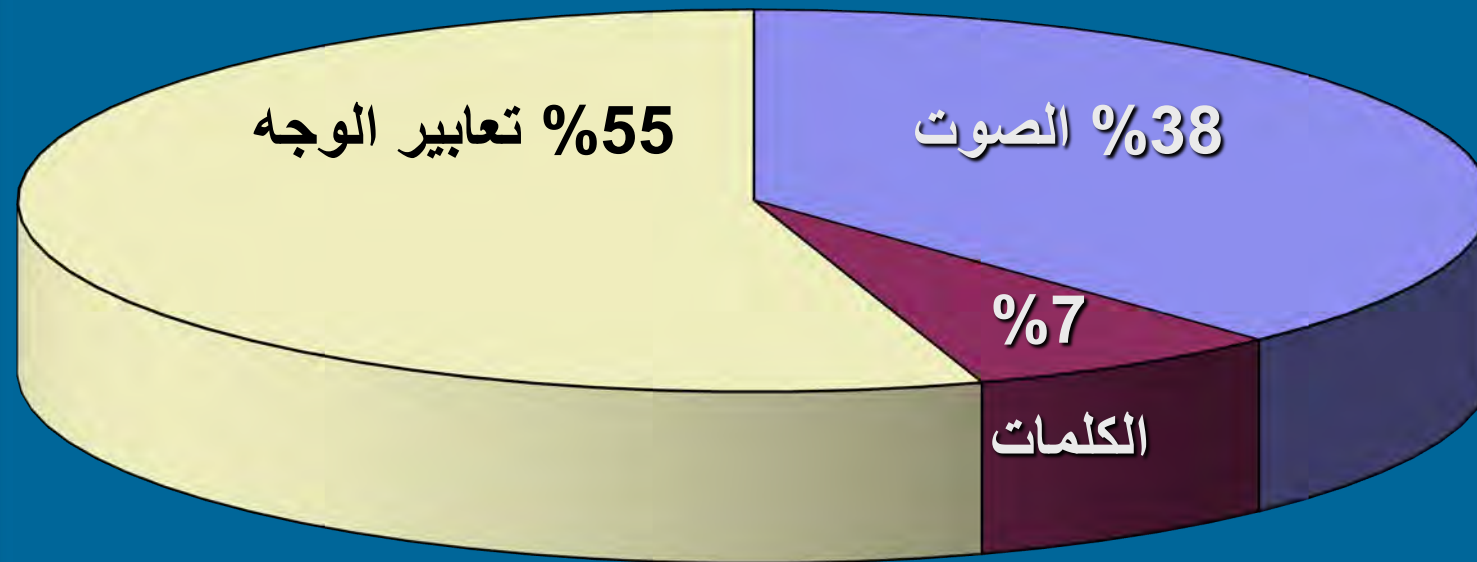
من الواضح أن هناك عدوى
بين العواطف.

هيو بلير، محاضرات في البلاغة والآداب الجميلة.

كيف يعمل التقديم في الإقناع

- لا ينفصل عن الشخصية
- يعلن المواقف
- يطالب بالتعاطف
- مكملات وبدائل للرسالة اللفظية.

عندما تتعارض رسالة لفظية مع الرسالة غير اللفظية كيف نقرر ما يعنيه المتحدث؟



المصدر: ألبرت مهابيان، التواصل بدون كلمات، علم النفس اليوم 2 (سبتمبر 1968)، ص 53.

كيف يعمل التقديم في الإقناع؟

- لا ينفصل عن الشخصية
- يعلن المواقف
- يطالب بالتعاطف
- مكملات وبدائل للرسالة اللفظية.
- يكتسب الإهتمام ويحافظ عليه.

الإهتمام والتقديم

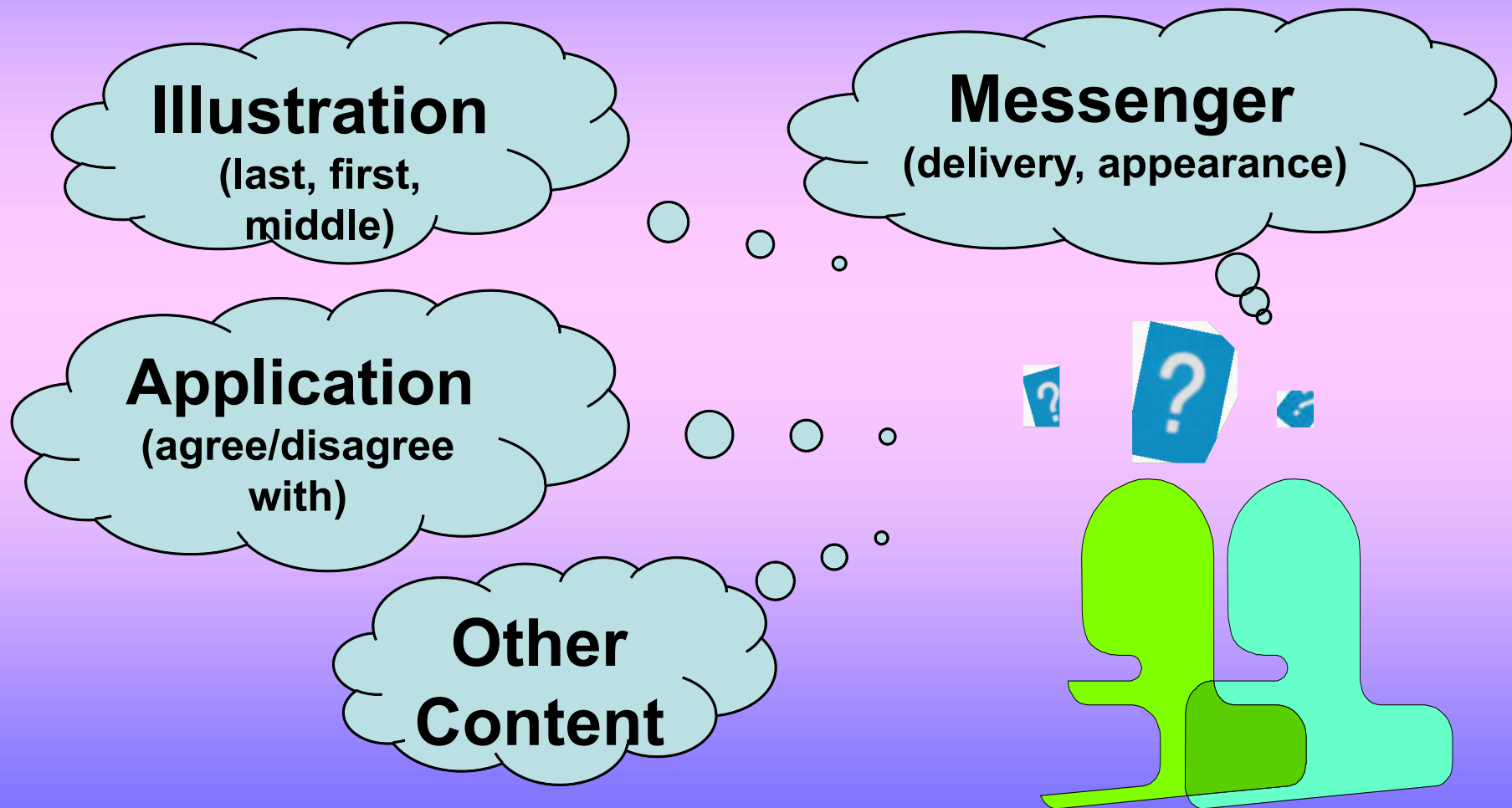
لن يتخلص الرجال من أعز متعهم بناءً على طلب نعلان
من شخص لا يبدو أنه يعني ما يقوله.

إن نبرة الكلام ونطق الوعظ أمر مهم. إن خير الأمور لن
تحرك الناس إلا إذا سلمت لهم بطريقة مؤثرة. لذا تحدث
بشكل متبادل وشخصي مع جمهورك. إن الافتقار إلى مثل
هذه اللهجة والتعبير المألوفين هو عيب كبير في الكثير من
وعظنا. الرجل الرتيب يشبه تلميذاً يلقي درسه؛ قليلون
سوف يتأثرون بما يقوله. استيقظ إلى عمل الرب وتحدث
إلى شعبك كما لو كانت حياتهم على المحك.

كيف يعمل التقديم في الإقناع؟

- لا ينفصل عن الشخصية
- يعلن المواقف
- يطالب بالتعاطف
- مكملات وبدائل للرسالة اللفظية.
- يكتسب الإهتمام ويحافظ عليه.
- يعزز الإحتفاظ

What is Most Memorable in Sermons?



Source : Bryan Chapell, EHS Conference, 2005

صفتان عامتان للتقديم الفعال للإقناع والقيادة

- الشغف

- الصدق

إذن فإن المتطلب الرئيسي لتحريك مشاعر
الآخرين هو . . . أن نتأثر نحن أنفسنا، لأن
افتراض الحزن والغضب والسخط سيكون على
الأغلب أمراً سخيلاً، إذا قمنا فقط بتكييف
كلماتنا ونظراتنا وليس عقولنا، مع تلك
المشاعر.

كوينتيليان، معاهد الخطابة

اكتب وكأنك تموت وفي الوقت نفسه افترض
أنك تكتب لجمهور يتكون فقط من مرضى في
المراحل النهائية وهذا هو الحال بعد كل شيء.
ما الذي ستبدأ كتابته إذا علمت أنك ستموت
قريباً؟ ماذا يمكنك أن تقول لشخص يحتضر ولا
يغضب من تفاهته؟

آني ديلارد، حياة الكتابة (نيويورك: هاربر ورو، 1989)، 68.

الشغف والصدق:

يسعى الكاتب إلى تحويل الدم إلى حبر؛ يسعى
الواعظ إلى تحويل الحبر إلى دم.
تشارلز بارتو

مطابقة تصوراتنا لطريقة تقديمنا مع تصورات المستمعين:

أي من الكلمات التالية تصف وعظ راعيكم بشكل
أفضل؟

	استجابة الرعاة	استجابة الرعية
نشيط	43%	29%
محاذثة	46%	22%

بعض مهارات التقديم المحددة المتعلقة بالإقناع والقيادة

- عمل جسدي يكشف عن الشغف والصدق.
– الوضعية، الإيماءات، تعبيرات الوجه، القرب،
التواصل البصري.

الوظائف البلاغية للتواصل البصري

- الحفاظ على الإهتمام
- مراقبة ردود الفعل
- التعويض عن البعد الجسدي
- الإشارة إلى طبيعة العلاقة.
- يشجع على الحوار



قوة التواصل البصري

اشرب لي بعينيك فقط، وأتعهد بعيني.

بن جونسون

فالتفت الرب ونظر إلى بطرس فتذكر بطرس فخرج بطرس
إلى خارج وبكى بكاء مرّاً.

لوقا 22: 61-62

بعض مهارات التقديم المحددة المتعلقة بالإقناع والقيادة

عمل جسدي يكشف عن الشغف والصدق.

– الوضعية، الإيماءات، تعبيرات الوجه، القرب،
التواصل البصري.

تنوع صوتي يكشف عن العاطفة والإخلاص.

- ب ب ب ب ب ب ب

الوظائف البلاغية للصمت

- يحصل على الإنتباه خصوصاً عندما لا يكون متوقعاً
- يظهر الإهتمام بتعليقات الجمهور.
- يظهر الإحترام للجمهور، الحدث، المكان
- يشجع التفاعل
- يخلق عدم اليقين أو الغموض.
- يعطي الوقت لإقناع الذات



كيف نطور التقديم؟

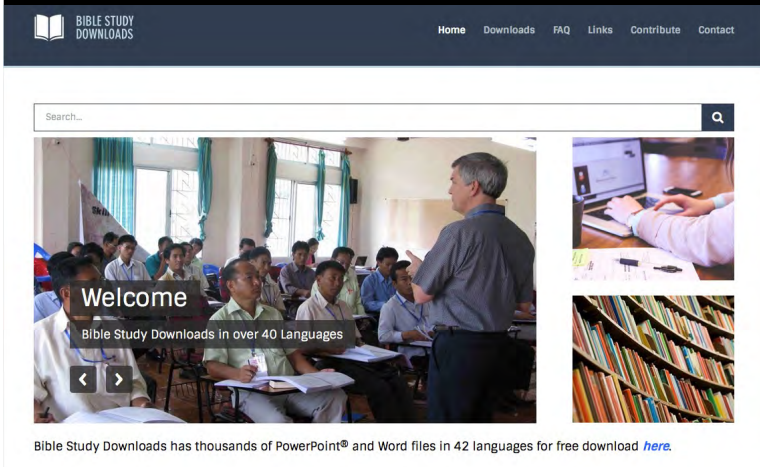
- راقب نفسك على الفيديو
- استمع لنفسك على تسجيل صوتي
- لاحظ (لكن لا تقلد) متكلمين جديرين
- أطلب رد فعل من شخص يحبك
- تدرب بصوتٍ عالٍ
- صلّ واطلب من الله أن يغير الإنسان الداخلي، تذكر من فضلة القلب يتكلم الفم

تدريب

- اقرأ بصوت عالٍ المقطع الذي يوزعه الدكتور آرثرز.
- استلم ردود الفعل من الصف
- اقرأ ثانية مع تضمين ردود الفعل

BibleStudyDownloads.org

استخدم رمز
الإستجابة السريعة
(QR Code)
للحصول على الرابط
الإلكتروني الخاص
بالمصادر



أحصل على هذا العرض التقديمي مجاناً



BIBLE STUDY
DOWNLOADS

[Home](#) [Downloads](#) [FAQ](#) [Links](#) [Contribute](#) [Contact](#)

Search...



Welcome

Bible Study Downloads in over 40 Languages



Bible Study Downloads has thousands of PowerPoint® and Word files in 42 languages for free download [here](#).

الرابط للعرض التقديمي "فن الوعظ" متاح على الموقع الإلكتروني:

BibleStudyDownloads.org