

بسم الله الرحمن الرحيم

روش کلاسداری ویژه مبلغین دبیرستانهای کشور

تفاوت روش کلاسداری با روش سخنرانی در این است که روش کلاسداری اجرایی دوطرفه دارد یعنی با مخاطب سر کلاس، صحبت می کنی برخلاف سخنرانی که یک طرفه اجرا می شود. لذا تمامی مباحث روش سخنرانی در کلاس مطرح است اما یک چیزهایی مختص کلاس است و تحت عنوان روش کلاسداری است. نکته مهم: بحث های مذکور ما حاصل تجربه استاد و ساعات فراوانی فکرواندیشه و مطالعه است در خلال بحث هم پشتوانه علمی بحث واضح خواهد شد. بحث حاضر دارای ۱۰ فصل می باشد که ما در اینجا تنها به فصل دوم از این مباحث می پردازیم.

فصل دوم: مهارت های آغازین تدریس.

درس اول، مهارت تغییر نگرش:

یکی از دلایل مهم عدم موفقیت و یا کمی موفقیت مبلغین دبیرستانی، این است که آغاز کلاشان اصلا فنی نیست. اولین درس این فصل اختصاص دارد به مهارت تغییر نگرش. قبول دارید که در اکثر مدارس، غالب دانش آموزها و محصلین نگرش خوبی به روحانیت ندارند، یعنی غالب دانش آموزها نگرش مثبتی به آخوندها ندارند اگر نگوییم که نگرش منفی دارند. لذا بحث تغییر نگرش از جهات مختلفی حائز اهمیت است:

- یکی از دلایل غالب اختلالات کلاس این است که نگرش منفی به آخوند دارد و با این نگرش نمی تواند شما را تحمل کند.

- اساسا آدم ها نسبت به کسی که نگرش منفی دارند گارد دارند، اصلا راه نمی دهند نه از راه اندیشه و نه از راه احساس .

اگر در این مهارت وارد باشی می توانی در پنج دقیقه اول کلاس نگرشها را عوض کنی، خیلی که بخواهی وقت بگذاری و نگرشها را مثبت کنی ۱۵ دقیقه وقت می گیری می ارزد که در یک کلاس دبیرستان ۱۰ دقیقه شروع کلاس را به تغییر نگرش اختصاص بدهی تا بتوانی ۵۰ دقیقه حرف بزنی .

بحث نگرش در (روانشناسی اجتماعی) خیلی مفصل بحث شده من ارجاع می دهم به کلاسهای روانشناسی تبلیغ خودم و یا حداقل (کتاب روانشناسی اجتماعی) - جمعی از مؤلفان - چاپ و نشر پژوهشکده حوزه و دانشگاه . (زیرزمین مدرسه معصومیه) ابتدا تعریف نگرش را بیان می کنیم، تعریف ذیل از شخصی به نام [لمپرت] است. وی می گوید نگرش عبارت است از یک روش نسبتا پایدار در فکر و احساس و رفتار نسبت به افراد، گروهها و موضوعهای اجتماعی یا قدری وسیع تر، هر حادثه ای در محیط فرد

نگرش جمع حاضر به تبلیغ اینگونه است که آن را فضیلت می دانید این نگرش شما یک پایه احساسی هم دارد علاقه به تبلیغ دارید. این نگرش در رفتار شما هم اثر می گذارد لذا سختی های تبلیغ را هم به جان می خرید.

هر نگرشی غالبا سه مؤلفه [اندیشه]، [احساس] و [رفتار] را دارد. به مثال توجه فرمائید: نگرش منفی دبیرستانی به روحانی:

در حوزه اندیشه: آخوند ها را افرادی عقب مانده، خشک و نصیحت کن می داند.

در حوزه احساس: از آخوندها بدش می آید و حوصله آنها را ندارد.

در حوزه رفتار: سر کلاس شلوغ کرده و گاهی توهین هم می کند .

نکته: منظور ما از مؤلفه رفتار در نگرش، آمادگی انجام آن است نه خود رفتار .

ویژگی های نگرشها:

۱) اکتسابی و تدریجی الحصول است (غالبا)

۲) گاهی فردی است و گاهی گروهی

۳) مؤلفه های شناختی، عاطفی، رفتاری دارد (کما مریانه)

۴) ارتباط مؤلفه ها با یکدیگر: یعنی مثلا اگر اندیشه اش سطحی باشد (مثلا زیاد از آخوندها خوشش نیاید) عاطفه اش هم سطحی است (حالت بغض شدید و حب شدید ندارد) رفتارش هم سطحی است (خیلی شلوغ کاری نمی کند و اذیت کمی دارد).

۵) نگرش اصلی، نگرش فرعی (مثلا نگرش به اصول دین از اصلیها هستند)

۶) تاثیر گذاری نگرش اصلی بر فرعی.

۷) نگرش، سازه ای فرضی است نه عینی.

۸) نگرش اصلی، قابل رویت است.

نکته: نگرش های اصلی بر کوچکترین نگرش های فرعی هم تاثیر گذارند (لذا اگر اصلیها عوض شوند خیلی چیزها خودبه خود درست می شود) مثلا نگرش عالی به خدا داشتن حتی بر روی رنگ لباس هم اثر دارد و می گوییم مستحب است که لباس سفید بپوشیم.

مهارت های تغییر نگرش

برای تغییر نگرش، سه فرآیند در روانشناسی مطرح است :

۱. رویکرد سستی (معروف به رویکرد ییل)

۲. رویکرد شناختی

۳. رویکرد ناهماهنگی شناختی

در رویکرد شناختی، دو مسیر مرکزی و مسیر پیرامونی تعریف شده است که باید این دو مسیر طی شود تا نگرش تغییر کند.

مسیر مرکزی یعنی آن مسیری که پیام در آن مسیر برای مخاطب خیلی جالب و جذاب است ولی در مسیر پیرامونی پیام خیلی جذابیت برای مخاطب ندارد لذا باید ابتدا با استفاده مناسب از امور پیرامونی انتقال پیام استفاده کنیم تا پیام، جالب و جذاب

شود

ما برای تغییر نگرش منفی یک محصل دبیرستانی باید از هر دو مسیر استفاده کنیم اما در ده دقیقه ابتدا کلاس باید از مسیر پیرامونی استفاده کرد تا مخاطب خود به مسیر مرکزی هدایت شود یعنی پیام برایش جالب شود. لذا ابتدای کلاس باید خیلی با اخلاق و مؤدب و با آرامش و... شروع کرد (توضیح مفصل مسیر پیرامونی خواهد آمد و اصلا چند مثال مذکور، هیچ گویای آن مسیر نیست چون هر مخاطب با مخاطب دیگر در این مسیر فرق دارد. دخترها یک جور و پسرها یک جور، شلوغ ها یک جور و...) سپس می توانید در ۵۰ دقیقه باقیمانده کلاس تغییر نگرش را در مسیر مرکزی پی بگیرید. تغییر نگرش از مسیر مرکزی هم پایدارتر است و هم مقاوم تر (در مقابل افرادی که می خواهند نگرش او را دوباره تغییر دهند) و هم رفتار سازتر نسبت به مسیر پیرامونی.

با توضیحات مذکور واضح شد که ما در ده دقیقه اول کلاس نمی توانیم نگرش مخاطب را که در طی چند سال حاصل شده است تغییر دهیم بلکه در آن ده دقیقه با استفاده از مسیر پیرامونی بستر سازی، تغییر نگرش چنین فردی را آماده می کنیم تا پیام برای او جالب شود و بعد از طی مسیر مرکزی (در ادامه کلاس) تغییر نگرش در مخاطب حاصل شود ان شاء الله. گذشته از اینکه غالب نگرش های منفی جوانان به روحانیت بر اساس شنیده هاست و کم افرادی هستند که خودشان یک روحانی بد را تجربه کرده باشند لذا چه بسا با همان ده دقیقه اول کلاس تغییر نگرش حاصل شود. مهارت تغییر نگرش برای هر مبلغی ضرورت دارد خصوصا برای مبلغ دبیرستان و مهم تر از آن برای مبلغ دانشگاه.

شبهه: یک عده از دوستان طلبه به ما ایراد می گرفتند که این تبلیغ های شما اثر ندارد تبلیغی که فقط یک ساعت سر یک کلاس باشی، چه تاثیر گذاری ای دارد؟
جواب ها: حداقل فایده تبلیغ در دبیرستانها این است که ما در مخاطب تغییر نگرش نسبت به روحانیت ایجاد کردیم گذشته از اینکه به گونه ای سخنرانی می کنیم که رفتار ساز هم هست یعنی مخاطب را وارد عمل می کند؛ و صرف تغییر نگرش هم چیز کمی نیست، مخاطب من فردا روزی می رود سراغ ۴ تا روحانی دیگر و سوآلش را می

پرسد. البته چون ممکن است مخاطب ما به روحانی ای مراجعه کند که دوباره نگرش منفی او را نسبت به روحانیت زنده کند در لایه صحبت‌های مان یک تذکراتی هم می‌دهیم. مثلا در اوج صحبت که تغییر نگرش حاصل شده می‌گوییم: البته بچه‌ها حالا که ما باهم رفیق شدیم، صمیمی شدیم یک نکته هم بگوییم، اگر یک وقت رفتی سراغ روحانی ای که بد اخلاق بود احتمال بده یک مشکلی دارد خسته است زودی حمل بر بدی نکن و... (در روایت داریم که فعل برادر مؤمنت را تا هفتاد بار حمل بر صحت کن).

در رویکرد ناهماهنگی شناختی که بخش قابل توجهی از تغییر نگرش از این رویکرد حاصل می‌شود و بخش بسیار مهمی هم می‌باشد داریم: «ناماهنگی شناختی یعنی رابطه سازش نیافته میان دو عنصر از باورها یا رفتارها، حالتی است نامطبوع که شخص در رفع آن می‌کوشد و شخص را تحت فشار قرار می‌دهد.» تعریف مذکور از [فستینگر] است که در سال ۱۹۵۹ میلادی مطرح شده است و خوب هم تعریف کرده است. ممکن است برای مخاطب، رابطه سازش نیافته میان (دوباور) یا (یک باور و یک رفتار) و یا (دورفتار) ایجاد شود که عکس العمل حاصل از ناهماهنگی شناختی سه حالت بیشتر ندارد:

۱. تغییر نگرش

۲. تغییر رفتار

۳. ناچیز شمردن رابطه سازش نیافته

چرا جوانهای خوب و مذهبی وقتی می‌روند دانشگاه سریع تغییراتی در رفتار و یا باورشان حاصل می‌شود؟ این بدین خاطر است که او دچار ناهماهنگی شناختی شده است. یک استاد لامذهبی پیدا شده و گفته مرجع تقلید به چه دردی می‌خورد و... شروع به شبهه افکنی کرده. آن استاد از این فرآیند تغییر نگرش (یعنی ناهماهنگی شناختی) سوءاستفاده می‌کند، ولی ما باید از این فرآیند استفاده مثبت کنیم.

الگوی اساسی تغییر نگرش

شما برای تغییر هر نگرشی ابتدا باید نگرشهای منفی موجود را در مخاطب بیابید سپس برطبق آن، راهکارها و عوامل تغییر نگرشها را پیدا کنید. در بحث خودمان نگرشهای یک مخاطب دبیرستانی اعم از پسر و دختر در فضاهای شهری کشورمان (نه فضاهای شهرستانی و روستایی) به روحانیت و روحانی به شرح ذیل است:

۱. اطلاعات روحانی را کهنه، تکراری و بی فایده تلقی می کنند.

۲. روحانی را فردی می دانند که تو باغ جامعه نیست نه اینکه فقط فضای دنیای زندگی من جوان را نمی فهمد بلکه اساسا از فضای خراب جامعه بی خبر است و احساس می کند که ما همیشه روزگار، در گوشه حجره و کتابخانه و... هستیم و بی خبر از دنیاییم.

۳. روحانی ها بیشتر شعار می دهند و کمتر عمل می کنند.

۴. روحانی فردی خشک و بی مزه است.

۵. نگرش منفی کلیدی که مانع برقراری ارتباط ما با آنها می شود و روحانی ها به روز نیستند (با مورد دوم تفاوت دارد) اصلا همراه با تکنولوژی روز نیستند.

۶. مدام نصیحت می کنند و خودشان را از همه بهتر می دانند.

ذیلا ۱۴ عامل و راهکار برای تغییر نگرش منفی مخاطب مذکور نسبت به روحانی ارائه می شود انشاءالله.

راهکار ۱: کیفیت وضع ظاهر (لباس، کیف، کفش، عطر و...)

بچه ها! زرنگ باشید قبل از اینکه حرف بزنید، حرف بزنید. برای یک جوان خیلی مهم است که عبا و قبا و شلوار شما همه شان یک رنگ و ست باشد. بعضی روحانی ها آن قدر به خودشان فواکه یا گل محمدی و یا تیروز زده اند که بوی غلیظ آن ها برای جوان غیر قابل تحمل است. جوانی که چهل هزار تومان پول ادکلن می دهد این بوهای غلیظ برای او حال به هم زن است. ذیلا چند ادکلن خوشبو معرفی می شود: «ادکلن لئوین، ۱۰۰ میلیس گران است شاید حدود ۵۰ هزار تومان است ولی اشانتیون این ادکلن ۴-۵ هزار تومان است. ادکلن دی وی دُف (بوی ملایم و سرد) - جک وار (بوی گرم و سنگین) - کارلس مویا (۱۰۰ میلیس، ۱۱ هزار تومان است به صرفه

تر است ولی به کیفیت قبلی ها نیست) تو وان تو (۲۱۲) که ۱۰۰ میلش ۵۰-۶۰ هزار تومان است. «بین پسرها در اوقات غیر عزا و یا اوقات شادی تیپ یک دست سفید وسطش یک چفیه مشکی (خود این تعارض رنگ حائز اهمیت است) بین دخترها ست طوسی، ایام عزا: ست سرمه ای یا مشکی با چفیه سفید. اگر از من بپرسند چرا چفیه می اندازی (سؤال از طرف مخاطب دبیرستانی طرح شود) می گویم اولاً این جووری خوش تیپ تر می شوم ثانیاً شبیه شهدا می شوم ثالثاً یک استادی داشتم که خیلی دوستش دارم و با چفیه شبیه او می شوم (منظورم استاد حاج آقا ضابط است) خلاصه اینکه وضع ظاهر برای جوانها خیلی مهم است.

راهکار ۲: حالت ورود و شروع کلاس (ژست پشت میز، حالت صورت در لحظات ابتدایی)

بعضی از حاج آقاها سربزه زیر وارد کلاس می شوند و اصلاً به مخاطب نگاه نمی کنند در بین پسرها هنگام ورود، نگاه به سمت مخاطب باشد سلام کنیم و به نشانه احترام دست بر سینه بگذاریم و چهره ای متبسم داشته باشیم (بین دخترها محدودیت هایی داریم) یک نمونه از ژست راه رفتن برایتان بگویم تا به اهمیت آن بیشتر پی ببرید. تابستان امسال در فرودگاه مهرآباد رفتم تیپ یک دست سفید خیلی شیک و خاص با یک کیف سامسونت از نماز خانه بیرون آمدم و خیلی با صلابت سربالا حرکت می کردم (نه اینکه تکبر القاء کنم) تا نشستم روی صندلی انتظار سه تا جوان پسر از جوانهای ژیکول آمدند پیش من تا سؤال بپرسند نه اینکه سؤال بپرسند تا من را بیپچانند، نه واقعا سؤال داشتند. بعدش چند تا دختر ژیکول آمدند و خلاصه در عرض یک ربع ۴۰ تا جوان دور من جمع شدند و همه سوالات مذهبی داشتند به گونه ای بود که پاسدارهای فرودگاه فکر کردند برای من اتفاقی افتاده آمدند جلو و گفتند مزاحمتی که ایجاد نکردند ببینید یک تیپ و ژست چقدر بر روی جوان تأثیر گذار است آن هم جوانهایی در فرودگاه مهرآباد. نکته دیگر اینکه هیچ وقت نگاهت را از جوان نندزد من گاهی اوقات که در محله مان در تهران راه می روم بعضی از جوانها چنان خیره می شوند به آدم که اصطلاحاً می خواهند آدم را بخورند. من هم

نزدیکشان که می شوم همان طور خیره نگاهشان می کنم و به راهم ادامه می دهم و وقتی به آنها میرسم بالحنی سلام می کنم که یعنی فرمایشی بود؟ جوان فکر نکند که شما از او می ترسی، در جو دبیرستانی به دانش آموزها نگاه کن نگاهی با محبت و سلام. یک جایی در زنجان مدرسه ای رفته بودم یک جوانی یک نگاه خیلی بدی به من کرد به او که نزدیک شدم سلامی با محبت کردم این قدر جاخورد و با تواضع سلام من را جواب داد. منظورم این بود که بعضی موارد محبت کارساز است و بعضی موارد ابهت. نوروز آینه ای

در جمع دخترها بعد از ورود به کلاس و سلام کردن به جمع حتما بنشینید ژست پشت میزتان را قشنگ بگیرید مثلا تکیه و یا احيانا لم به صندلی ندهید بلکه فی المثل دستهایتان را بر روی آرنج هایتان عمود بر میز کرده وانگشتان هر دست را داخل در دست دیگر کنید، البته یک موقعی چانه تان را روی دست ها نگذارید بلکه خیلی صاف نشسته و اگر میز نامرتب و شلوغ است مرتب کنید و اگر احيانا وسایل اضافی روی میز است بدهید ببرند اگر گلی روی میز است نگاهی به آن بکنید و بگویند چه خوش سلیقه اید! با یک تبسم که گوشه لبتان است و با آرامش. وبدون استرس و عصبانیت وبدون اینکه القاء کنید که عجله دارید، خیلی آرام به جمعیت نگاه کنید می فهمند که منتظر هستید ساکت شوند با چنین حالتی مطمئن باشید ۸۰ درصد کلاسها ساکت می شوند. عبارت آنا کتیه

راهکار ۳: معرفی ویژگی های خاص مثبت (به ویژه متخصص جلوه دادن خود)
طبق تحقیقات آقای به نام [هاولند] در سال ۱۹۵۱ میلادی ثابت شد که معمول آدمها از آدم های متخصص سریع تر تاثیر پذیرفته و تغییر نگرش میدهند نسبت به آدم هایی که می گویند متخصص نیستند. رفتی داخل کلاس بعد از بسم الله اول کلاس، شروع به صحبت نکن خودت را معرفی کن ویژگی های مثبت خودت را بگو تا شما را بشناسند. مثلا من می گویم: بسم الله الرحمن الرحیم قبل از شروع بحث، خودم را معرفی کنم تا بیشتر آشنا شویم هادی

پور هستم اهل تهران سابقه سه تا رشته دانشگاهی دارم الان هم در قم در سطح ۳ کارشناسی ارشد تخصصی تبلیغ مشغول هستم.

نکته مهم: فرمود المؤمن کتیس، من در سه تا رشته دانشگاهی در هر سه که لیسانس ندارم مثلا در رشته روانشناسی فقط یک ترم گذراندم. توجه کنید من دروغ هم نگفتم گفتم سابقه سه رشته را دارم نگفتم که تحصیل کردم یا لیسانس دارم. خلاصه توجه کنید گفتن بعضی چیزها و خود را متخصص جلوه دادن بعضی وقتها لازم است و تغییر نگرش ایجاد می کند ممکن است در مؤسسه ای فقط دوروز رفته باشی هیچ چیز نداری همان را بگو. برای رضای خدا از بعضی از ویژگیهای خوبمان بگوییم.

راهکار ۴: بیان چند موضوع متنوع بدون نمایش جهت

اجرای این راهکار برای تغییر نگرش در بین دخترها خیلی بهتر جواب می دهد. درمیان پسران در صورتی قابل اجراست که پسرهای شلوغی نباشند زیرا اگر شلوغ باشند باید با روش دیگری که از سرعت بیشتری برخوردار است استفاده کرد و اصطلاحا شلوغ هارا باید سریع غلاف کنید. مثلا در بین پسرهای شلوغ که فکر می کنند ما آخوندها خیلی بچه مستی هستیم ومی توانند مارا بیبچانند من اینجوری شروع می کنم ده دقیقه اول بحثم را با چهره ای جدی ولحن لاتی (کمی) اما در عین حال محکم آغاز می کنم وبعد بسم الله الرحمن الرحیم می گویم: همه شما شیعه مرتضی علی هستید(در بین سنی ها می گویم همه شما پیرو دین محمد هستید) اگر یکی به شما بگوید یک جمله راجع به مولا بگو چه می گویی؟ بعد اشاره می کنم به سردسته شلوغ ها (گنده لات کلاس) ومی گویم: شما جواب بده ببینم. او هم از این سؤال غیر منتظره جا می خورد وبه تته پته می افتد. از یک طرف نمی خواهد جلو رفیقانش ضایع شود و از یک طرف نمی داند چه بگوید فرصت را ازش می گیرم ومی گویم: نمی توانی بگی؟ ایالا زود باش یک جمله بگو.

توجه کنید من با این نحوه شروع به طور غیر مستقیم تسلط روانی خودم را نشان دادم وفهماندم که هرکسی نطق بکشد حالش را می گیرم این مقتضای کار با شلوغ هاست. اما دخترها معمولا به خاطر اینکه خیلی آرام اند همین که ببینند با کلاس وارد

شدی و آرامش روانی داری و استرس نداری جذب می شوند اما برای شروع بحثم از این راهکار استفاده می کنم و می گویم: من ۴ تا موضوع را (حداقل سه موضوع بگویند. و حداکثر ۶ تا) برای شما می نویسم خودتان انتخاب کنید. این طور شروع و طرح بحث موجب می شود که مخاطب بگوید چقدر مسلط است. موضوع اول (درحالی که روی تخته می نویسم) رابطه دختر و پسر است در مورد این موضوع یک توضیح مختصری می دهم البته به گونه ای جلوه می دهم که دید من باز است و نگاه جدید دارم مثلاً می گویم اگر این موضوع را انتخاب کنید اگر جنبه اش را داشته باشید می خواهم یک نظریه ای را مطرح کنم (همه می گویند بگویند): در جامعه ما تا چند سال گذشته یک نظریه ای مطرح بود که می گفت یکی از راههای ازدواج موفق این است که قبل از شرعی و قانونی شدن ازدواج، دختر و پسر یک مدتی باهم رابطه داشته باشند تا نسبت به هم شناخت پیدا کنند و ببینند می توانند باهم زندگی کنند یا نه، و روی تخته به صورت فرمولی و آکادمیک می نویسم: «رابطه - شناخت - موفقیت در ازدواج» که خود این طرز نوشتن خیلی اثر دارد. (نکته پراتزی اینکه خیلی از دخترها واقعا به خاطر رسیدن به همین شناخت، رابطه دارند و گول می خورند) سپس ادامه می دهم: بعد از طرح این نظریه بعضی از اساتید بررسی میدانی ای انجام دادند و آماري ارائه دادند که ۹۵٪ افرادی که رابطه دارند به ازدواج ختم نمی شود چرایی اش را اگر این موضوع را انتخاب کردید می گویم و آن ۵٪ باقیمانده هم از زندگی شان راضی نیستند و اگر این موضوع را خواستید این هم می گویم که کجای آن نظریه ایراد دارد که با آمار تفاوت فاحشی دارد یعنی دور از واقعیت است. (نکته پراتزی: من چون می دانم آن طوری که من در طرح موضوعات انگیزه سازی می کنم، مخاطب من این موضوع را انتخاب نمی کند لذا اجمالا یک توضیحی هم دادم که نظریه طرح شده غلط است تا مبادا شبهه افکنی بشود).

موضوع دومی که می شود گفت بحث موسیقی است (روی تخته هم می نویسم) اگر این موضوع را انتخاب کنید مطمئن باشید نمی خواهم بگویم که موسیقی چیزه، اخه، چیز خوبی نیست (من با همین دو کلمه چیزه و اخه به مخاطبم فهماندم که

من آخوند خشکی نیستم، یک پیام دیگر هم دادم که من از آن آخوندهایی نیستم که بچه گونه حرف می زنند و می گویند این کار را بکنید آن کار را نکنید) من یک اعتقادی دارم که یقین دارم شما هم همان اعتقاد را دارید (با این عبارت خودم را به آنها نزدیک کردم) و آن اعتقاد این است که خدا الکی به کسی گیر نمی دهد به نظر شما الکی گیر می دهد؟ خودشان میگویند: نمی دهد. حالا آن خدایی که ۴ تا آیه فرستاده، امامان مان هم ۷۰ تا روایت راجع به حرمت موسیقی دارند، الکی نیست. اگر این موضوع را انتخاب کنید می گویم که کدام موسیقی ها حرامه و کدامش حلال است و می گویم که خدا خیلی نوکرتم آن قدر دوست دارم که اگر بگی گوش نده گوش نمی دهم اما می شود بپرسم چرا حرام کردی؟ (با این نوع طرز سؤال هم محبت مخاطب را به خدا تقویت کردم و هم به او مؤدبانه حرف زدن با خدا را یاد دادم که گستاخانه نپرسد چرا خدا حرام کرده؟) (نکته پرانتزی: من با طرح این موضوعات، به مخاطبم می فهمانم که من آخوندی نیستم که فقط یک بحث آماده کرده باشم و نیز با چنین نحوه طرح موضوع، در مخاطب انگیزه ادامه جلسات بعدی را ایجاد می کنم)

موضوع سوم و چهارم را چون می خواهم انتخاب کنند با قدرت ویژه ای مطرح می کنم به گونه ای که برای انتخاب انگیزه سازی شود. در ضمن نام موضوع سوم (مرگ و قیامت) و موضوع چهارم (علاقه به خدا) را ابتدا روی تخته نمی نویسم چون اگر بنویسم می گویند: اوه، دوباره حرفهای تکراری که همه اش را می دانیم لذا این جوروی ادامه می دهم: موضوع سوم - یک موضوع وحشت انگیزناک است، اکشنه (با گفتن کلمه اکشن القاء این می کنم که من هم به روزم) آن هم موضوع عوارض مهم بعد از مرگ است من نمی خواهم تکراری صحبت کنم بعضی چیزها را اگر بدانید خیلی می توانید به خودتان کمک کنید مثلا در روایات داریم فشار قبر به قدری سخت است که شیری که از مادر خورده از استخوانهایش می زند بیرون و سه کار فشار قبر می آورد ... و توضیحات داغ می دهم تا انگیزه ایجاد کند و ادامه می دهم: من بهت می گویم که عذاب بعضی گناه ها در قیامت چه جوروی است تا آنجا تو

سر خودت نرنی که ای کاش می دانستم ونمی کردم من می گویم عذاب رابطه با نامحرم چیست؟ می گم که دقیقا بی حجاب را چه جوری عذاب می کنند تو بدان، خودت می دانی! خواستی گناه کنی آگاهانه گناه کن. اگر این موضوع را انتخاب کردید اینهارا می گویم. موضوع چهارم و آخرین موضوع یک موضع رماتیک است همچنین عشقولانه است اگر این موضوع را انتخاب کنید راجع به کسی حرف می زنیم که خیلی در حقیقت نامردی کردیم (صدایم را آهسته کرده و اینها را می گویم تا فضا احساسی بشود) می خواهم راجع به عشق خدا صحبت کنم و فضا سازی در این زمینه می کنم. بعد ادامه می دهم: ببینید بچه ها خودتان می دانید! تا اینجا ۴ موضوع را مطرح کردم موضوع ۴و۳ انصافا حرف دارد دوتای دیگر را می توانید خودتان پیدا کنید حالا کدام موضوع ها را بگویم. اگر دیدم که باز هم موضع ۴و۳ را انتخاب نکردند می گویم: باشد ولی گفته باشم که من موضوع ۴و۳ را در دبیرستانهای دیگر گفتم خیلی گرفت و خوششان آمد تا این را بگویم همه شان می گویند نه حاج آقا همان ۴و۳ را بگو. دوستان! این فقط یک نمونه بود خودتان تمرین کنید.

راهکار ۵. ویژگی های اولین مواد بحث :

چه در بین پسران و چه دختران اولین مواد بحث باید جدید (لذا اگر ماده ای را که همه شنیدند داری اول نگو) به روز، کم یاب (گرچه جدید بودن و به روز بودن در کم یاب هست) باشد. مثلا می خواهم در موضوع [خوشبختی و دینداری] صحبت کنم این طوری شروع می کنم: چند وقت پیش کتابی را مطالعه کردم که آماری از مجله اکونومیست چاپ آمریکا مربوط به یکی از مؤسسات تحقیقی آمریکا به نام ماساچوست (نام مؤسسه تحقیقی را در دبیرستان نگو... اما در دانشگاه بگو) را نقل کرده بود که : هر شب در آمریکا، سی میلیون قرص خواب آور مصرف می شود مقدار این قرصها در طول یک سال معدل میزان قرصهایی است که می تواند تمام مردم دنیا را به مدت هشت شبانه روز به خواب ببرد شما بگوید آدمی که خیلی خوش است اینقدر قرص خواب می خورد؟! یا آمار وزارت بهداشت ایتالیا، آلمان، سوئیس نشان می دهد که عامل دوم مرگ و میر در این کشورها

خودکشی است آدمهای خوشبخت این همه خودکشی دارند؟! فکر نکنیم آنها خوشبخت هستند (نکته: من در یک سخنرانی این همه آمار هم خرج نمی کنم یک آمار کافی است) بعد وقتی من برای این جوان آیات قران بخوانم می گیرد و آخرین ویژگی اولین مواد بحث این است که بیانگر توان شما باشد مانند همین آمار که سطح اطلاعاتی شما را گسترده نشان می دهد.

راهکار ۶ استفاده از تکنولوژیهای جدید آموزشی:
استفاده از این راهکار مقدور همه نیست مثلا قسمتی از برنامه را بوسیله نوت بوک اجرا کنید توجه داشته باشید که حواستان باشد استفاده مصنوعی از تکنولوژی جدید اثر عکس دارد می گویند می خواهد بگوید که ما هم بلد هستیم طوری نباشد که نوت بوک را ببرید والکی روشن کنید واقعا استفاده کنید مثلا در بحث قمه زنی بگو: من عکسهایی را که از سایت های اینترنت گرفتم به شما نشان می دهم.
راهکار ۷. خندان همراه با قاطعیت در اول جلسه:

اوایل بحث یک مطلب شیرین بگذارید البته مراقب باشید که اول جلسه خنداندن زیاد به مخاطب چنین القا می کند که حاج آقا از آن حاج آقا های جلف است و می شود تا آخر ساعت با او خندید و کنترل کلاس را از دست شما خارج کرده و جسارتا شما دلچک آنها می شوی تعادل را حفظ کنید و دیگر اینکه در همان چند دقیقه اول شروع کلاس این کار را نکنید که مخاطب فکر نکند شما همه اش می خندانید لذا مثلا بعد از اینکه یک موضوع علمی را گفتی بخندانی خوب است.

راهکار ۷. بیان خاطرات جلسات موفق قبلی یا ارائه سی دی های آن جلسات:
نکته بسیار مهم در استفاده از این راهکار این است که باید به صورت غیر مستقیم باشد تا القاء غرور و از خود راضی بودن نشود. [کیسلر] در سال ۱۹۶۹ میلادی تحقیقاتی انجام داده که می گوید همیشه پیامهای غیر مستقیم شانس بیشتری در تغییر نگرش دارند تا پیامهای مستقیم. (نکته پراتزی: هدف ما از بیان تحقیقات روانشناسان غربی افه گذاشتن نیست بلکه به خاطر این است که در بعضی محافل مثلا معلم های آموزش و پرورش استفاده از این آمار و تحقیقات لازم است این اولاً، و ثانياً اینکه ما

برای اثبات علمی بودن بحث خودناچار از ارائه بعضی تحقیقات هستیم و به قطع و یقین بدانید اگر این تحقیقات از جانب علمای خودی و مسلمان مطرح می شد ما حتماً آن تحقیقات را ارائه می کردیم. مثلاً یک دفعه حاج علیرضا در صحبت هایش می گفت: اخیراً با بچه های نخبه صنعتی شریف جلسه ای داشتیم که آنجا یکی بلند شد و گفت: نانو تکنولوژی ... در اینجا آقای پناهیان موضوع جلسه را نانو تکنولوژی قرار داد ولی به طور غیر مستقیم به مخاطب پیام جلسات موفق خود را می دهد. مثلاً برای بیان غیر مستقیم می توانی نام شهرهای با کلاسی که در آنها جلسه داشتی. ببری مثلاً من می گویم: یک جلسه تو کیش بودم کنار دریا یکی از بچه ها پرسید: ... و یا می گویم: من خیلی جاها برنامه داشتم: تهران، اصفهان، و... اما انصافاً شما شیرازیها یک گرمای دیگری دارید... یکی دیگر از روشهای بیان غیر مستقیم این است که از یک هفته قبل از اینکه بروی در آن مدرسه به رابط استان بگویی که چند تا از سی دی های موفق شما را که لیبر خورده وقاب هم شده بدهد به مدرسه مزبور که خود این کار موجب می شود بچه ها بگویند: آ... این حاج آقا معروفه. راهکار ۹. ایجاد رابطه عاطفی:

رفقا، خیلی وقتها شده که ما می خواهیم! بچه ها راحت باشیم اما احساس می کنیم یک چیزی نمی گذارد، یک مانعی هست، بچه ها به دید یک آدم غریبه به شمل نگاه می کنند برخلاف نگاههایی که تو اردوها دارند. لذا باید بتوانی راحت و صمیمانه حرف ^{طبیعی} بزنی که تأثیر گذاری خیلی بیشتری دارد برای این کار استفاده از این راهکار از جهاتی در میان پسرها راحت تر از دخترهاست، خلافاً للمشهور که همه می گویند کار با دبیرستانهای دخترانه راحت تر است مثلاً من می توانم به پسرها بگویم: داداش های من ... (در بحث ایجاد صمیمیت آقای حورانی کتابی دارند به نام [صمیمیت، نفوذ، تأثیرگذاری در ده دقیقه] که نکاتی پیرامون ایجاد رابطه صمیمی چهره به چهره ذکر شده خواندن این کتاب خالی از لطف نیست لکن آن نکات به درد ایجاد رابطه عاطفی سخنران در کلاس درس نمی خورد. خب اکنون سؤال این است که من

سپهر هستم - ضمیر!
۱۴
کلاس قبلی رفتم دستشویی رفتم! خاطره

در چند دقیقه اول صحبت‌م چه جوری حرف بزنم تا رابطه عاطفی ایجاد شود؟ ذیلاً پنج طریق پیشنهاد می‌شود:

۱. استفاده از خطابه‌های مناسب و عاطفی؛ ما باید از قرآن یاد بگیریم ببینید خدا در قرآن چقدر قشنگ بنده هایش را صدا می‌زند؛ یا عبادی الذین اسرفوا علی انفسهم خدا می‌توانست بگوید: یا عباد، یا ایها الناس و.... اما خدا می‌خواهد مطلب عاطفی بگوید، عبادی خدا خیلی محبت در خود دارد خدا می‌گوید بنده های من بعد هم می‌گوید به خودتان اسراف کردید به من که ضرر نزدید، مثلاً در بین پسرها به جای اینکه بگویی (دانش آموزان عزیز) بگو: داداش های من، بابا ما با هم رفیق هستیم اگر نبودیم هم، شدیم پس بذار من یک چیزی بگویم در بین دخترها قدری محدودیم اما با رعایت محدودیت ها می‌توانیم نزدیک بشویم مثلاً بگویم (خواهران بزرگوار من) البته اگر زیادی هم بگویی خواهرهای من دست می‌گیرند پس باید ده تا خطاب پیدا کنی تا تکراری نباشد که دست بگیرند. من خودم بین دخترها کمتر خطاب می‌کنم می‌گویم: من وشما ... ای کاش ماها هم ... اگر شما در این موقعیت بودید چه می‌کردید؟

۲. استفاده از دعا برای مخاطب: دعا کردن از سیستم های غیر مستقیم است که مخاطب احساس می‌کند شما خیرخواه او و دوست او هستی لذا دعاهایی کن که از ته دل مخاطب باشد اگر دعا باب میل آنها باشد خیلی بیشتر اثر دارد مثلاً اگر موضوع صحبت‌م [عاشقی خداست] می‌گویم یک دعا می‌کنم از ته دل آمین بگویند خدا همین الان یک عنایت ویژه از آن نگاه های خاصی که به بنده هایش می‌کند به جمع ما داشته باشد بعدش هم می‌گویم هر کسی دلش برای خدا تنگ شده بلند صلوات بفرستد و اگر مثلاً دبیرستانی هایی هستند که خیلی برای کنکور اهمیت می‌دهند برای کنکور شان دعا کنید.

۳. گذشتن از خطاهای مخاطب: استفاده از این راه خیلی اثر دارد و خیلی هم مصداق دارد من همیشه قبل از اینکه بروم در دبیرستانی می‌گویم خدایا ممکن است اینها اذیت کنند ما برای رضای تو آماده شدیم جان بدهیم کتک بخوریم اذیت که چیزی

نیست کاملاً روح خودم را آماده اذیت دیدن می‌کنم. معمولاً اول کلاس شلوغ می‌کنند به قصد اذیت، خیلی با آرامش نگاهشان می‌کنم (نگاهی آرام) نه نگاهی برافروخته و عصبانی و یا نگاه عاقل‌اندر سفیه). آدم بزرگ مثل دریاست هرچه سنگ هم داخلش بیاندازی تلاطمی در آن ایجاد نمی‌شود جوان‌های دبیرستانی توقع دارند ما آدم‌های بزرگی باشیم از باب نمونه: ما یک مرتبه رفتیم یک دبیرستان دخترانه اینها به قدری شر بودند که قبل از ورود ما به کلاس کلی مدیرشان التماس می‌کرد که این یک ساعت را ساکت باشید حالا بماند که من خیلی بهم برخورد خلاصه رفتیم داخل کلاس و تمام راهکارهای تغییر نگرش را پیاده کردیم ولی اثری نکرد یکسره نگاهشان کردیم و... ولی اثری نکرد من بلند شدم وسط کلاس ایستادم داشتم فکر می‌کردم که چه کنم اینها را ساکت کنم که یکی از گنده لاته‌اشان با حالت لاتی و طعنه پرسید: حاج آقا از اینکه تو این لباسی چه احساسی دارید؟ همه زدند زیر خنده خوب سوژه‌ای پیدا کردم (نکته: همیشه بعد از یک خنده انفجاری یک ثانیه سکوت طلایی وجود دارد) من هم سریع گفتم اتفاقاً خیلی خوشحالم آخر این لباس نوکری اقام است همان آقایی که شما هم محبت به او را دارید به عشق همان آقا از شما یک درخواستی دارم: هر چه می‌خواهید من را اذیت کنید ولی بعدش به من ده دقیقه فرصت بدهید که از خداتان بگویم همه شان گفتند نه بگو حاج آقا و... گفتم: من یک ربع حرف می‌زنم اگر خوشتان نیامد بعدش می‌گذارم تا آخر زنگ آزاد باشید. آقا ما یک ساعت حرف زدیم و کسی هم از یک ربع حرفی نزد.

۵۴. ابراز محبت مستقیم (و تعریف از مخاطب): وجه مشترک راه ۵۴ در این است که در عین حالیکه اگر درست اجرا بشود اثر می‌گذارد ولی باید مواظب بود که اگر فکر کنند هندوانه زیر بغل می‌گذاری اثر عکس می‌دهد. حواستان باشد تعریفات کلیشه‌ای حال به هم زن است مثل اینکه: خوشحالم که در جمع بچه‌های خوب این مدرسه ام. مثلاً یک بار من مدرسه نمونه دولتی‌ای دعوت شدم که سال قبلش صد درصد قبولی دانشگاه داشتند من در تعریف آن بچه‌ها این جور می‌گفتم: تو راه که می‌آمد مدیرتان می‌گفت بابا بچه‌های ما عند درس خوندن اند و پارسال

صد درصد قبولی دانشگاه داشتند حالا ما یک تست هوش از شما می گیریم تا ببینیم هندوانه زیر بغلتان دادند یا راست است؟ همه به دلہاتان نگاه کنید! همه به پائین نگاه کردند می گویم: مگر دلہاتان پایین است؟ خندیدند و به هم نگاه کردند می گویم: بلند نیستید به دلہاتان نگاه کنید؟ در بالا به دلہاتان نگاه کنید باز دوباره به هم نگاه کردند آخرش می گم هر کسی تو دلش احساس می کند آقایش را دوست دارد یک صلوات بلند بفرستد. بعد می گویم همچنین هم تیزهوش تیز هوش نیستید اما هی همچنین بَدک هم نیستید. با این تعریف من، هم غرور نگرفتشان و هم هندوانه زیر بغل نشد. نمونه ای دیگر: یک بار ما را هنرستانی در کرمان دعوت کردند هنرستانی که معلوم بود جوانهای سیگاری ولات و بعضا معتاد هم بینشان دیده می شد ما رفتیم سر کلاس و بعد بسم الله گفتیم (با لحنی لاتی) بعضی ها تا می رسند به یک کسی که می بینند همچنین یک خورده لوطی و لاقید است می گویند اینکه آدم نیست ولی مرام شما می ارزد به آن پولدارهای با کلاسی که یه ذره مرام ندارد، مرامتان را عشق است، سلامتی آقاتان صلوات. آقا اینها همچنین به وجد آمدند و صلواتی فرستادند و بعدش هم گفتند دمت گرم حاج آقا ... در هر دو مثال مذکور در ضمن تعریف از مخاطب ابراز محبت مستقیم هم بود و علیک بامثاله.

راهکار ۱۰. استفاده از غیر منتظره های جالب:

این روش کاملا به خلاقیت های شما بستگی دارد برای لذت بردن خودتان هم که شده خلاقیت به خرج دهید. مثلا اول کلاس بعد از بسم الله یک عکس از جیبش در آورد و گفت: این را می شناسید این را می شناسید عکس شهید برونسی بود همه جا خورده بودند... نمونه ای دیگر: اول کلاس روی تخته یک چیزی می کشی که معلوم نیست چیست یا مثلا همان مثال قبلی که گفتم همه به دلہاتان نگاه کنید یا مثلا یک جا ما رفتیم اول خیلی با صدای آرام حرف زدیم همه سعی می کردند بشنوند من گفتم مگر نمی شنوید بلندتر بگویم. توصیه می کنم روی این مورد به طور ویژه فکر کنید خیلی روی کلاس کار شما اثر دارد ممکن است از بین ده تا دوتا هم ضایع بشود ولی عیبی ندارد می ارزد.

شخصی به نام [میلر] طبق تحقیقات خود در سال ۱۹۷۶ میلادی اعلام کرد که غالباً آدم‌ها نسبت به کسانی که با سرعت سخن می‌گویند (سرعت ناشی از تسلط) خیلی زودتر تأثیر می‌پذیرند (زیرا سرعت بالا فرصت فکر کردن را از مخاطب می‌گیرد و همان‌جا حرف‌های تو را می‌پذیرد البته نه اینکه استدلالی حرف نزن). من همیشه سعی می‌کنم که سخنرانی‌هایم را از حفظ بگویم و از روی کاغذ نگاه نکنم هیچ‌گاه مخصوصاً در کلاس دبیرستانی سخن را با سرعت کم آغاز نکنید این سم است چون مخاطب سریع مشابه سازی می‌کند و می‌گوید ای وای از آن آخوندهایی که باید تحملش کرد جوان خودش فرزند سریع، و دنبال هم سخن خودش می‌گردد شما هم باید فرزند باشید. مثلاً اینجوری شروع نکن: خدا را شاکرم که (مکت) امروز به ما (مکت) توفیق داد (مکت) پیش شما باشیم (مکت) امیدوارم که (مکت) بتوانیم مفید حال شما باشیم... به جای این‌طور علمایی حرف زدن بگو: امروز آمدیم سر کلاس شما وقت هم که داریم می‌خواهیم سه تا موضوع مطرح کنیم که باید یکی‌اش را خودتان انتخاب کنید: یک... دو... سه... سرعت داشتن در صحبت، در دبیرستان یک ویژگی دیگر هم دارد و آن اینکه وقتی در ابتدای کلاست سریع شروع به صحبت می‌کنی نشان می‌دهی که شما تجربه کار دبیرستانی‌ات کم نیست و در مقابل دبیرستانی کم نمی‌آوری. برعکس تکه تکه سخن گفتن این پیام را دارد که هول شدی استرس داری تسلط نداری بی تجربه ای ولو اینکه در تمام این موارد برعکس باشد حقیقتاً. لذا اول صحبت تپق نزنید آهسته حرف نزنید اگر فکر می‌کنید ممکن است کم بیاورید ده دقیقه اول صحبت‌تان را بنویسید و چندبار تمرین کنید. صدای شروع بحث در پسران باید محکم باشد جوهر مردانه داشته باشد مثلاً با همین تن صدا می‌گویی: ما خیلی در حق خدای خودمون بی معرفتیم انصافاً خیلی بی معرفتیم... اما صدای شروع در بین دخترها باید ملایم بدون غلظت باشد.

نکته معترضه مهمه: توصیه می‌کنم فقط و فقط مدرسه دخترانه نروید آرام آرام اِوا خواهری می‌شوید خودتان هم متوجه نمی‌شوید ولی وقتی مردها پای صحبتتان

بنشینند یک جوری شان می شود مثل کسانی که فقط با مخاطب کودک و نوجوان حرف می زنند لذا بزرگ ها از حرفهای آنها خوششان نمی آید از این بالاتر سعی کنید ممخض در تبلیغ در دبیرستان هم نشوید خلاصه اینکه فقط با یک طیف کار نکنید لذا من خودم در کنار دبیرستان، هیئت می روم، دانشگاه و مسجد و خلاصه همه جا برای تبلیغ می روم ما باید بتوانیم برای همه حرف بزنیم و خوب هم حرف بزنیم. راهکار ۱۲. توجه به اصل تقابل:

اصل تقابل می گوید آدمها اگر احترام شوند احترام می کنند، محبت ببینند، محبت می کنند، همکاری ببینند، همکاری می کنند لذا ما نباید از این اصل مهم و مفید غفلت کنیم باید به جوان نشان بدهی که نگرش شما به آنها با نگرش بقیه آخوندها به آنها فرق دارد تا نگرش آنها هم نسبت به شما عوض بشود. باید نشان بدهی که جوان ها را آدم های درب و داغون و گناهکار نمی بینی. مثلا می گویم: داداش من اگر عند گناه هم باشی این را بدون که الان خدا به جور دیگر خریدار تو است که خریدار من ۲۶ ساله نیست خدا تو این سن به تو به نگاه ویژه ای داره و... نمونه دیگر: همایش همدان امسال (۱۳۸۶) صحبت حاج علیرضا با عنوان [ما کجاو خدا کجا] خیلی جالب بود حتما سی دی اش را بگیرید.

راهکار ۱۳. تبلیغات زیبا:

هر مناسبت تبلیغی که می خواهید بروید قبلش بنشینید یک طرح زیبا بزنید یک عنوان زیبا انتخاب کنید و پوسترهایی برای گروهتان تهیه کنید که جای موضوع بحث و با حضور استاد... از قم را خالی بگذارید تا متناسب با هر فردی پر شود و این پوسترها را بدهید به رابط استانی که بدهد به مدیر مدرسه تا از یک هفته قبل از آمدن شما بزنند روی برد. انصافا این جور رفتن به کلاس اثر بیشتری دارد، یا اینکه همان دقیقه بچه ها را جمع کنند و بگویند بدو برو: سر کلاس حاج آقا می خواهد امروز بیاید. نکته مهم اینکه در طراحی پوستر سلیقه به خرج بدهید عنوان زیبا انتخاب کنید و اسم موضوعاتتان را حساسیت برانگیز انتخاب کنید مثلا در همین همایش امسال همدان به ما گفتند که راجع به رابطه دختر و پسر حرف بزنید من گفتم که نام این

موضوع این جوری خیلی جالب نیست و بعد از کلی فکر کردن گفتیم موضوع بحث را بنویسید [رابطه دختر و پسر خدایا چرا نه؟] که این خیلی تبلیغات را جذاب کرده بود یک خاطره هم بگوییم: ما یک جا گفتیم در پوستر تبلیغاتی مان عکس مان را هم بزنید گرچه یکی بعدا به خودم گفت: حاج آقا ما فکر کردیم آگهی فوت است چون معمول نیست. بعضی جاها لازم است که مجری شما را معرفی کند خودم که نمی توانم از خودم تعریف کنم.

راهکار ۱۴. استفاده از استدلال های دوسویه در مخاطبین سرسخت و مقاوم:
طبق تحقیقات یک روانشناس غربی، شخص مقاوم کسی است که خیلی سخت تغییر نگرش می دهد مثلا در استدلالم وقتی ویژگی مثبت را می گویم اشاره به ویژگی منفی هم می کنم و می گویم ما می خواهیم دارای ویژگی مثبت باشیم در اینجا مخاطب مقاوم من با خودش می گوید که او به من حق می دهد که واقعا بعضی ها این طوری اند (یعنی منفی اند) ولی او نمی خواهد این طوری باشد بلکه می خواهد به طور مثبت باشد لذا قبول می کند و نسبت به من تغییر نگرش می دهد گرچه هنوز نسبت به تمام روحانی ها (که بعضا ویژگی های منفی را دارا هستند) تغییر نگرش نداده ولی همین مقدار هم برای ما خوب است و کار را جلو می برد.

دو نکته: هدیه دادن، متناسب با حال و سن مخاطب هم می تواند در تغییر نگرش مخاطب دبیرستانی نسبت به روحانی مؤثر باشد البته اگر بودجه اش را دارید. نکته بعدی اینکه قطعا این راهکارها تمرین می خواهد کار کارگاهی می طلبد و اینکه به کار بردن ۳،۴ تا از اینها معمولا تغییر نگرش را ایجاد می کند و اگر همه را به کار ببرید دیگر قربانتان می روند.

تغییر نگرش نسبت به دین

تا اینجای بحث مهارت تغییر نگرش مربوط به تغییر نگرش نسبت به روحانیت بود اما از اینجا به بعد مربوط به تغییر نگرش منفی نسبت به دین است. نگرش های منفی جوانان به دین:

۱. دین، مانع لذت ها، آخرش می گوید این را بکن و این را نکن که نکن ها همه مربوط به لذت هاست.

۲. دین، حرفهای تکراری و خسته کننده دارد.

۳. انجام دستورات دینی، سخت است، رعایت حجاب سخت است، این نبودن با نامحرم سخت است، عروسی بزن و برقص نرفتن سخت است.

۴. دین حال نمی دهد.

۵. حرفهای دینی حرفهای جوان پسندی نیست. و دیگر موارد.

در توضیح سه، یک نمونه عرض کنم: ما در کیش در یک مدرسه دخترانه (دبیرستان) بحث معنوی داشتیم که انصافا معنوی هم شدند بحمدالله. اما همان جا بعد از اینکه نگرش شان نسبت به روحانی عوض شد یکی پرسید: حاج آقا حکم رقص چیست؟ گفتم: جنبه اش را دارید بگوییم؟ گفتند بله. گفتم: رقص مرد برای مرد اشکال دارد، زن برای زن هم اشکال دارد زن برای مرد هم اشکال دارد مرد برای زن هم اشکال دارد تنها رقصی که اشکال ندارد رقص زن برای شوهرش است. یک مرتبه یکی گفت: حاج آقا بگو بمیریم دیگر همه خندیدند بعد گفتم واقعا شما اگر نرقصید می میرید؟! خلاصه اینکه نگرش های مذکور به طور پراکنده در میان جوانان هست. عوامل تغییر نگرش نسبت به دین از مسیر مرکزی هشت مورد هستند (مراجعه شود به ابتدای این درس بحث فرآیندهای تغییرنگرش: رویکرد شناختی: مسیر پیرامونی و مسیر مرکزی):

راه اول: آغاز بحث با زاویه ای غیر منتظره:

در بعضی جاها اگر من بحثم را بایک بحث دینی، روایی، آیه ای آغاز کنم اصلا نگرش مخاطب را نسبت به دین عوض نکردم و بدون در نظر گرفتن نگرش منفی او برای خودم حرف زدم. به عنوان نمونه از ما دعوت شد تادر همایشی با عنوان [رقص روح] که اولین همایش دینی در دانشگاه آزاد شیراز بود صحبت کنیم می گفتند که دانشجویهای افتضاحی دارد که بعدا معلوم شد کسی درست باهاشان کارنکرده که افتضاح شدند والا خیلی استعداد داشتند برای هدایت شدن قرار بود ما راجع به (لذت

های دینداری) صحبت کنیم من شنیده بودم که یک گروه کنسرتی جدیداً در آمریکا خیلی طرفدار پیدا کرده و خلاصه کنسرت‌هایشان، پوسترهاشان، سی دی هاشان حسابی در آمریکا گل کرده و الان بین جوانهای با کلاس شایع شده. اسم این گروه (سیستم اوادام) بود که همه افراد گروه ارمنی پاکستانی بودند موسیقی های تولید این گروه خیلی تند و پر صداست و اکثر کسانی که پای این جلسه های این گروه می روند یا مست اند یا در حال رقص و آخر جلسه تلوتلو می خورند یعنی اینقدر می رقصند تا سرحد مرگ. من با توجه به این اطلاعات موثقی که به دست آورده بودم جووری شروع به حرف زدن کردم که ۴ ساعت تمام برای آنها حرف زدم اول جلسه این جووری شروع کردم: بعداز بسم الله گفتم: وقتی در فرودگاه واشنگتن از هواپیما پیاده می شوی و آرام آرام به سمت سالن انتظار که می روی آدمهایی را می بینی که با آدم هایی که در شهر و کشور خودت دیدی فرق دارند از بعضی ها می پرسی ببخشید کنسرت اوادام کجاست؟ می گویند نمی دانیم جلوی چندتا آدم با کلاس را می گیری و می پرسی آنها هم می گویند نمی دانیم. می رسم به یک جوان درب و داغونی، از او می پرسم آدرس فلان خیابان را می دهد به آن خیابان که نزدیک می شوی احساس می کنی زمین دارد می لرزد به قدری صدای کنسرت بلند است که انگاری واقعا زمین دارد می لرزد وارد جلسه که می شوی می بینی خواننده با چه شور و هیجانی مشغول شادی و خواندن است و دارد می رقصد بقیه هم مشغول شادی و رقصیدن هستند با خودت می گویی خوش به حالشان اینها دیگر چقدر شادند انگار هیچ غم و اندوهی ندارند اما یک کم صبر می کنی جلسه که تمام می شود همان آدمها را در حالی می بینی که اصلا حال ندارند جوابت را بدهند داغون و کسل و بی حالند به پشت پرده که می روی همان خواننده را می بینی که دارد مواد مصرف می کند تازه به این نکته می رسم که آن چه در غرب اسمش خوشی است واقعیت اش خوشی نیست. آمار نشان می دهد که در غرب از بین هر ۵ نفر جوان که این جووری خوش اند یکی شان خودکشی می کند و در طول یک سال ۷۵۰ هزار نفر خودکشی کردند. تا اینجا صحبتیم همه سخنرانی ام با لحن آرام و غم آلود بود در ادامه

صحبت‌م اشاره ای به لذت‌های ماورائی کرده و مقایسه ای بین لذت‌های معنوی با لذت‌های مادی انجام می‌دهم و... با این روش شروع همه مخاطبین من جویری نگاه می‌کردند که این سخنرانی یک سخنرانی خشک دینی نیست و اگر این احساس را نمی‌کردند همزاه می‌کردند تا من چهار ساعت برایشان حرف دین بزنم. این روض هم خلاقیت شما را می‌طلبد و حواستان باشد که اولاً اطلاعات موثق بدهید آمار دقیق بیان کنید و ثانیاً این مثال برای دانشگاه بود نه دبیرستان.

راه دوم: بیان درخواستهای غیرتکراری در خلال بحث:

متأسفانه معمول خواسته‌های ما در بین بحث تکراری و از مقوله امر و نهی است این را بکن، نگاه حرام نکن، سی دی حرام نبین، حجابت را حفظ کن و... به عنوان نمونه به جای اینکه از مخاطب بخواهی که (از قیامت بترس، جهنم سخت است) می‌توانی بگویی: ببین من اصلاً کاری به آیات و روایات ندارم امروز که رفتی خانه برو داخل آشپزخانه و یک دقیقه دستت را بگیر روی آتش گاز. ای... حاج آقا نمی‌شود می‌سوزم! خب سی‌تانیه نگه دار باز نمی‌شود حاج آقا! خب ده‌تانیه باز نمی‌توانی ولی سه‌تانیه را که می‌توانی بعد که دستت سوخت و کشیدی اش عقب با خودت بگو (با لحنی آرام) بیچاره طاقت سه‌تانیه آتش کوچک دنیا را هم نداری پس چرا اینقدر برای خودت در آن دنیا آتش می‌فرستی؟

راه سوم: بیان فوائد جدید از دین:

می‌گویم بعضی‌ها فکر می‌کنند که نمی‌شود هم دیندار بود و هم خوش بود قابل جمع نیست ولی من بهشان می‌گویم که آخر و اند حال کردیم، تو دین بوده، تمام جوانیم تو دین بوده یک صفایی کردیم که هیچ‌کس به گردش نمی‌رسد و بعد می‌گویم از تفریحاتی که با رفقای دیندارمان رفتیم و چقدر به ما خوش گذشت آخرش می‌گویم امشب فقط همین امشب را امتحان کن ساعت بگذار برای نماز شب بلند بشو. تودل شب بلند بشو و عشق بازی کن با خدا اشک بریز می‌فهمی به صد مجلس کنایی می‌ارزد حالی می‌دهد که بهترین موسیقی‌ها هم نمی‌دهد یک امشب را امتحان کن دوستان بگردید فکر کنید و فواید جدید از دین بگویید.

راه چهارم: سبک های نو در معنویت و بندگی:

رفقا این راهکارها همه اش فکری است باید خودتان مورد پیدا کنید ولی راهکارهایی است که انصافا غوغا می کند (رمز موفقیت حاج علیرضا همین هاست) مثلا بگو معنویت که فقط به دو رکعت نماز مستحبی خواندن نیست یکی هم من می گویم ببین چه حال وصفایی دارد هر روز یک بار اگر توانستی چندبار برو مادرت را پیدا کن خم شو و دستش را ببوس و بگو برام دعا کن مادر، پیشانی اش را ببوس و بگو من را از دعا فراموش نکنی مادر. یا مثلا در بحث نگاه می گویم: من نمی گویم نگاه به نامحرم نکن، می گویم که دوست داری از نگاه کردن لذت ببری برو دشت و بیابان جاهای سرسبز گیر بیاور بنشین خدا را نگاه کن به کوه نگاه کن به آسمان، به گل نگاه کن خدا را ببین عظمت او را درک کن لطافت خدا را ببین و... یک بار هم که شده این جور نگاه کردن را امتحان کن ببین این هم لذت دارد یانه؟

راه پنجم: طراحی هدف جدید از دینداری:

اکثر سخنرانی های دینی به اینجا ختم می شود که همه باید ها و نبایدهای دینی برای این است که در آن دنیا سعادت مند باشی دیگر خیلی با کلاس هایش می گویند تا خداوند از تو راضی بشود. این چنین اهدافی اصلا برای جوان جذابتی ندارد بیا این جوری بگو: ببین اصلا تو در تمام دینداریت این را باید بفهمی که دینداری یعنی عشق بازی با خدا، بابا کلام امام صادق است که هل الدین الا الحب. چادر سرکردنت یعنی چه؟ یعنی محبوبت تو را دوست دارد تو این حالت ببیند. ببینم اگر یک خواستگاری بیاید که دوستش داری آن بگوید چادر سرکن، سر نمی کنی؟ یعنی خدا اندازه یک خواستگار مورد علاقه ات هم برات ارزش ندارد. با تعریف های جدید از هدف دینداری مطمئن باشید که سرعت دینداری جوان تا چندین برابر افزایش پیدا می کند در صورتی که اهداف جذابی باشد یعنی با عبارت جدید و جذاب باشد.

راه ششم: مثال زدن از افراد با کلاس دیندار

سعی کنید مثالهایی که می خواهید بزنید از آدمهایی باشد که در عین با کلاسی و نیز از نظر دنیایی هم در رفاه هستند باز از متخصص های با کلاس دیندار بوده و دین

خود را فراموش نکردند مثلا بگو فلان دکتر متخصص انگلیسی اسلام پذیرفته
و شیعه شده و...

راه هفتم: رویکرد دینداری در جهان مدرن امروز:

به کتاب [عصر امام خمینی] نوشته احمد رضا حاجتی، بوستان کتاب قم می توانید
مراجعه کنید و نیز کتاب اعترافات ج ۱، انتشارات ابوالفضل روبروی بیمارستان
گلپایگانی نیز مراجعه کنید که پیرامون نظر دانشمندان غربی درباره اسلام است. بیان
کنید این نکته را که عصر جدید عصر کنجکاوی معنوی و بازگشت غرب به دین
است.

راه هشتم: ارائه طرحی برای زندگی مدرن همراه بادین:

طرح ارائه بدهید مثلا من می گویم با رفقا در تهران پارک هم می رفتیم کیف هم
می کردیم ولی گناه نمی کردیم.

عوامل ناکامی تغییر نگرش:

عوامل تکوین (یعنی باقی ماندن) نگرش (یعنی نگرش مثبت ایجاد شده دوباره منفی
نشود):

درس دوم از فصل دوم:

این درس مربوط به [مهارت ایجاد ارتباط] است که شامل مراحل دوازده گانه است از آنجا که قسمت عمده تأثیرگذاری ما روی بچه های کلاس بعد از کلاس اتفاق می افتد لذا خیلی مهم و حیاتی است که بتوانیم ارتباطی عمیق با بچه ها برقرار کنیم تا بقاء ارتباط بعد از کلاس از طرف آنها باشد. این ۱۲ مرحله مال یک جلسه کلاس یک ساعت و ربع است که بعضی از آن مراحل از لحظه پیاده شدن از ماشین مقابل درب مدرسه اجرا می شود. هدف از یادگیری این درس این است که این ۱۲ مرحله برای شما ملکه شود و بتوانی هر ۱۲ تا مرحله را همه را با هم داشته باشی لذا خوب است این مراحل را تکرار کنید تا در ذهنتان بماند می گویند ۷۵٪ عمر ما آدمها به ارتباط می گذرد و ۷۵٪ موفقیت افراد به موفقیت آنها در ایجاد ارتباط برمی گردد. دکتر حورائی در کتاب ارتباط، صمیمیت و تأثیرگذاری در ده دقیقه آورده است که:

۷٪ ارتباط با دیگران بوسیله کلام

۲۸٪ ارتباط با دیگران بوسیله لحن و طنین

۵۵٪ ارتباط با دیگران بوسیله حرکات تن (زبان بدن) صورت می پذیرد.

اصل این آمار از (البرات محرابیان) است که دکتر حورائی اسم آن را متذکر نشده است آمار مشابه دیگری می گویند: ۳۵٪ ارتباط با لغات و ۶۵٪ دیگر با زبان بدن انجام می شود گرچه تعریف ارتباط توضیح و اوضحات است ولی برای مشخص تر شدن ذیلا می آوریم: یکی از روانشناسان آمریکایی به نام ادوین امری ارتباط را اینگونه تعریف می کند. فن انتقال اطلاعات، افکار و رفتارهای انسانی از شخصی به شخص دیگر. اکنون ابتدا فقط نام ۱۲ مرحله ایجاد ارتباط را ذکر می کنیم.

نام مراحل دوازده گانه:

۱. ارتباط دور غیر کلامی .

۲. ارتباط نزدیک غیر کلامی

۳. ارتباط یک طرفه کلامی (اولین ارتباط)

۴. بازخوردگیری ارتباط اولیه (اولین ارتباط)

۵. مهارت گوش کردن حرفهای آنها (و انعکاس احساسات خود)

۶. ارتباط ثانوی کلامی (مربوط به ارائه محتواست)

۷. فرصت تخلیه روانی (خیلی مهم است)

۸. ایجاد نیاز ارتباطی

۹. دادن پل ارتباطی

۱۰. باز خورگیری نهایی (یا اقرار گیری علاقه مند شدن به ارتباط با ما)

۱۱. ارتباط پایانی (یا فراموقعیتی)

۱۲. تثبیت یا تعمیق ارتباط

مرحله اول. ارتباط دور غیر کلامی:

یعنی از همان لحظه ای که پشت در مدرسه می رسی که معمولا چند نفری بیرون در مدرسه هستند از لحظه اولین نگاه، در اینجا نمی توانی با همه حرف بزنی تا بررسی به دفتر مدرسه هزار تا دانش آموز می بینی. پس زمان این ارتباط از لحظه ورود به مدرسه تا دفتر مدرسه است در اینجا ذکر یک نظرسنجی خالی از لطف نیست. ریک من در سال ۱۹۸۶ میلادی نظرسنجی ای انجام داد و به این نتیجه رسید که آدم ها توافق بسیار بالایی دارند در ذهنیتی که نسبت به اندام انسانها دارند به نتایجی هم رسیده است اما مهم تر از نتایج او این است که ما فقط فقط می خواهیم این مطلب برایمان ثابت شود که آدمها من جمله دبیرستانی ها از نوع راه رفتن شما از اندام و هیكل شما و حالات چهره و... یک ذهنیتی برایشان ایجاد می شود که ما می توانیم در این ذهنیت دخالت داشته باشیم (اگر بدانیم هر حالت و رفتار چه ذهنیتی ایجاد می کند) خصوصا که نتایج حاصله برای ریک من در جامعه خودشان و منطبق با فرهنگ آنهاست لذا ذکر نتایج این نظرسنجی صرفا برای شاهد مثال آوردن بر اصل مطلب است. و می گوید: غالب آدم ها نسبت به آدم های چاق چنین ذهنیتی دارند که انسان هایی بدخلق، بی دقت، غمگین، کثیف و بی تحرک هستند. آدم های کشیده تن و لاغر در بیشتر صفات متوسط اما نسبت به افراد دیگر ترسو تر، آراسته تر و باهوش ترند آدم های سبتر تن یا قوی هیكل ها آدم های

باهوش، مهربان، دوست داشتنی، سالم و شجاع هستند. و اما ارتباط دور غیر کلامی دارای ۶ قسمت می باشد یعنی اگر این ۶ قسمت را رعایت کنی شخصی هم که ته حیاط ایستاده باشد ارتباط برقرار می کند لکن به صورت غیر کلامی.

اما قبل از بیان ۶ قسمت می گوئیم که اینها جنبه غلبه دارد یعنی غالباً این طوری است و دیگر اینکه یافتن این موارد غالبی صرفاً از راه تجربه شخصی یا جمعی و گروهی نیست بلکه پشتوانه اینها ساعتها مطالعه از کتب مختلف است مثل کتاب [مهارت های اجتماعی در ارتباط های میان فردی از آن هارچی و دو نفر دیگر] و کتاب [تکنیک های روابط عمومی از رحمان سعیدی] و کتاب [صمیمیت، نفوذ، تأثیرگذاری در ده دقیقه از دکتر حورایی] و آخرین کتاب که نسبت به سه کتاب قبلی مطالب مفیدتری دارد و قویتر از آنهاست کتاب [روانشناسی روابط انسانی از آقای رابرت بولتن] است انتشارات رشد بو بروی دانشگاه تهران (و شاید در پاساژ قدس قم) این کتاب را اگر توانستید تهیه کنید و اما آن ۶ قسمت:

قسمت اول: رنگ لباس: طبق روانشناسی رنگ، رنگ سفید نشان می دهد نشاط داری و روحانی جوان پسندی هستی رنگ آبی روشن نشان می دهد روحیه ملایم و آرامی داری و از نشاط متوسطی برخورداری. رنگ تیره اعم از سرمه ای یا مشکی نشان می دهد آدمی گرفته، عبوس، جدی و دازای نشاط کم می باشی (این معانی با مشکی چادر خانم ها در فرهنگ ما نمی خواند چرا که چادر مشکی در فرهنگ مامعنای دیگری دارد یا مثلاً اگر ایام عزا باشد من یک دست، ست مشکی، بپوشم این خود جذابیتهای دیگر دارد).

قسمت دوم: حالت راه رفتن: مبلغ متخصص همه جا یکجور راه نمی رود در مسجد جلوی پیرمردها و ریش سفیدها باشد با وقار، با معنویت و سنگین راه می رود اما اگر مقابل جوان دبیرستانی باشد نمی شود و نباید با وقار راه بروی باید یک مقدار زیادتر از حالت معمول سرعت داشته باشی تا بگویند چه حاج آقای پرانرژی و جوانی است البته اگر تدریجاً رفتن شما عادی و منطقی نباشد نشان می دهد که شما استرس داری طبیعی نیستی.

قسمت سوم: شانه افتاده و سینه جلو: ما معمولا متواضعیم و متواضعانه راه می رویم ولی این طرز راه رفتن مخصوصا بین پسرها حاکی از این است که روحانی توسری خور و ساده ای هستیم که می شود سر کارش گذاشت.

قسمت چهارم: حالت دست ها: ما معمولا یک دستمان به عبامان است (چون اتویش نکردیم لذا لبه هایی که درز دارد حالت پف کرده می شود و برمی گردد) و دست دیگرمان هم کتابی چیزی گرفتیم اما سعی کنید که حتما قبل از رفتن به مدرسه عبایتان را یک اتویی بزنیید لاقلا درزها را اتو بزنیید که صاف بایستد تا مجبور نشوید که با یک دست عبایتان را بگیرید چراکه باید با آن یک دست احوالپرسی کنید البته بین پسرها مثلا گاهی دست می گذاری روی سینه و چشم تو چشم نزدیک ترها می گوید سلام آقا، احوالتان. گاهی اوقات یکی از دور می گوید سلام حاج آقا و یا میگه سلام مارمولک من هم دستم را میبرم به سمت پیشانی و بعد بازویه ۴۵ درجه باز می کنم و می گویم سلام من با الن کار به او فهماندم که من از مارمولک گفتن تو ناراحت نشدم و نترسیدم. خوب پس با یک دست احوالپرسی می کنید اما بادست دیگر باید چیزی در دست بگیرید (که در قسمت بعدی خواهد آمد).

قسمت پنجم: وجود چیزی در دست: داشتن یک کیف یا کلاس و تمیز مثل کیف نوت بوک ها به این معنی است که شما متخصص تر هستی با کلاس تر هستی دانشگاهی تر هستی اگر هیچ چیزی در دست نباشد بچه ها با خودشان می گویند حاج آقای نماز جماعت آمد.

قسمت ششم: سر بالا، نگاه مستقیم: در حیات هم که هستید چشمانتان را از بچه ها ندرزید و سعی کنید حالت چهره تان غیر طبیعی نشود مثلا سعی نکنید برای اینکه صمیمیت ایجاد بشود چشم و ابروتان را زیادی درشت و کشیده کنید تا به اصطلاح حالت خوشحالی داشته باشید ما چند نوع نگاه داریم، نگاه مهربانانه: چشم ها از حد معمول بازتر می شود (البته نه خیلی زیاد) نگاه صمیمی که یک نوع جذبه هم در آن هست یعنی یک ذره اخم در آن هست و پلک های چشم یک مقدار تنگ تر (که این مقدار تغییر در نگاه را نزدیک ها می فهمند) ولی نگاه مستقیم برای افرادی که دور هم

هستند خوب است البته بین دخترها نگاه مستقیم نکنید از طرفی هم سرتان را پائین نیندازید سربالا، نگاه پائین یا به درودیوار ساختمان مدرسه.

مرحله دوم. ارتباط نزدیک غیر کلامی:

مدت زمان این ارتباط از لحظه ای است که در کلاس را باز می کنیم تا جایی که می گویم بسم الله الرحمن الرحیم که این مدت زمان حداکثر ۵ دقیقه طول می کشد یا لااقل ۳ دقیقه باید طول بکشد چراکه در آن دقایق اول ذهن مخاطب شما، درگیر واریسی ظاهر شماست شما اگر در آن دقایق ذهن او را مشغول چیز دیگری نکنید او خیلی توجهی ندارد گذشته از اینکه این مدت زمان فرصت خوبی است که شما با تغییر نگرش مخاطب بوسیله رفتارتان او را جذب کرده و در واقع ارتباط او با شما برقرار شود به هیچ وجه به محض ورود به کلاس سریع شروع نکنید اشتباه است گرچه شما حرف نمی زنید ولی ارتباط داری و ارتباط شما هم ارتباط نزدیک است چون مخاطب حتی لبخند من را هم می بیند در اینجا تند راه رفتن زبان دارد آرام راه رفتن زبان دارد سربالا زبان دارد سر پائین زبان دارد... در این دقایق ابتدایی کلاس، شما باید ۱۱ مورد را توجه کرده و رعایت کنید:

مورد اول: حالت چهره: توی صورت، یک تبسم باشد زیاد نخندید سعی کنید حتی الامکان در دقایق آغازین حرف نزنید احوالپرسی نکنید البته در حد سلام کردن و تعارف بر نشستن که لازم است اما خوش و بش کردن و احوالپرسی نشود.

مورد دوم: نوع نگاه: نگاه پرانرژی و نافذ باشد حالت چشم ها بی حال و خواب آلوده نباشد حتی الامکان نگاه مهربانانه و با علاقه باشد (با خودمان بگوییم واقعا ایها ایتام آل محمد صلی الله علیه و آله هستند آدم بچه یتیم را ولو شیطانی و اذیت هم بکند از هم یک دستی به سرش می کشد می گوید عیبی ندارد یتیم است اگر همچنین دیدی داشتی نه زود عصبانی می شوی از اذیت هاشان وهم واقعا علاقه مند به آنها ی شوی)

بته در بین خانم ها نگاه تو صورتها نباشد به درودیوار نگاه می کنی به گونه ای که مه آنها در دیدت هم هستند خلاصه با نگاهی مهربانانه می گویی بفرمائید خواهش

می کنم استدعا می کنم در ضمن نگاه باید به همه افراد باشد که نشان دهنده تسلط بر همه و توجه به همه است چرا که بعضی شلوغ های آخر کلاس می خواهند جلب توجه کنند.

مورد سوم. تا کردن عبا: مخصوصا در بین آقا پسرها حتما عبا را در بیاورید و مرتب تا کنید و روی صندلی بگذارید حتی قبل از کلاس چندبار تمرین کنید تا، تا کردن آن خیلی وقت نگیرد گفتیم مخصوصا در پسرها در بیاورید چراکه با چرخیدن عبا یاد چیزهای دیگر می افتند. در ضمن اگر زیر عبا دلداسه پوشیدید عبا را در بیاورید چون دلداسه نازک است حساسیت برانگیز است. اما در باره سوراخ زیر قبا اولاً معلوم نیست که آن قدر دستان را بالا ببرید که دیده شود ثانیاً اگر دیده شد سریع می گویم برای چیست والا، نه.

مورد چهارم. ژست: در بین دختر خانم ها و آقا پسرهای بچه مثبت ژست نشستن خیلی مهم است اصلاً در حالت ایستاده شروع نکنید بنشینید و خیلی قشنگ ژست بگیرید تا حدی صندلی را جلو بیاورید که دستانتان کاملاً مسلط بر میز باشند و اصلاً تکیه و یا احیاناً لم به صندلی ندهید بلکه فی المثل دست هایتان را بر روی آرنج هایتان عمود بر میز کرده و انگشتان دودست را به هم گره بزنید البته یک موقع چانه تان را روی دست ها نگذارید بلکه خیلی صاف نشسته حاج آقای شسته رفته ای باشید نکته: حتما تذکر بدهید که قبل از رفتن شما به کلاس یک میز بگذارند.

مورد پنجم. مرتب کردن تاگر نشستید حتما میز را هم مرتب کنید اگر میز کثیف است با دستمال تمیز کنید البته در بین بچه های آرام حتی اگر دستمال ندارید از آنها بخواهید گل وسط نباشد بگذارید کنار و یک تشکر ضمنی هم از گل بکنید مثلاً بگویند چه خوش سلیقه اید گل قشنگی است اگر احیاناً لیست و پرونده ای روی میز هست مرتب کنید و گوشه و یا وسط میز بگذارید.

مورد ششم. اشاره های دست و صورت: برای بفرمائید گفتن دست بگذارید روی سینه (بین پسرها) و در حالیکه صورت را به جلو می آورید بگویند بفرمائید، در بین دخترها با دودست اشاره می کنید که بفرمائید.

مورد هفتم. حرکات معنادار دست و سر: به معنای سلام کردن، سر را تکان می دهی یا به معنای احترام کردن دست روی سینه می گذاری (در پسرها) و...
مورد هشتم. بستن در: این کار هم باعث این می شود که جلوی مزاحمت بیرونی ها را بگیری و نگذاری حواس ها پرت بشود و هم به این معنی است که فضا فضای خصوصی است.

مورد نهم. دست در جیب قبا: مخصوصا در بین پسرها و خصوصا پسرهایی که یک خورده شر هستند دست کرده در جیب قبا خیلی محکم و با لبخند خیلی کم ولی جدی وارد کلاس می شوی و می گویی خواهش می کنم بفرمائید. اصلا دست کردن در جیب قبا یک حالت پرستیژ نظامی است یک جور حس قدرت نشان دادن که ممکن است خیلی جاها به درد بخورد حتی می توان به عنوان ارتباط دور غیر کلامی هم از این ژست استفاده کرد البته در بین پسرهای خیلی شلوغ و خلاف یا مثلا می توان در همایش هاییکه فی المثل در دانشگاه آزاد که دانشجویهای شلوغ و پررویی دارد با این ژست روی سالن همایشگاه رفت.

مورد دهم. عدم بازی دودست باهم یا لرزیدن دست: دستها را به هم فشار دادن نشان می دهد استرس داری مهمترین عامل تابلو کردن استرس این است که کاغذ دست بگیرد چون کاغذ می لرزد. بازی با انگشتر و یا موبایلی که در دست داری اینها هیچ کدام پسندیده نیست.

مورد یازدهم. عدم مشغول شدن به چیزی غیر از توجه: در آن دقایق و ۵ دقیقه اول یعنی تا قبل از شروع بسم الله گفتن باید موارد فوق را رعایت کنید و توجه تان را به مخاطب معطوف کنید مثلا اگر نوت بوک لازم داری سر کلاس در آن ۵ دقیقه اول وقت باز کردن و تنظیم نوت بوک نیست می توانی بعد از مرحله سوم از مراحل دوازده گانه ایجاد ارتباط یعنی مرحله ارتباط یک طرفه کلامی (اولین ارتباط) با گرفتن یک صلوات در زمان صلوات فرستادن نوت بوک را باز کنی و تنظیم کنی.
مرحله سوم. ارتباط یک طرفه کلامی (اولین ارتباط)

از مهمترین مراحل ایجاد ارتباط است نباید با صوت پایین و صدای لرزان صحبت خودتان را شروع کنید چراکه ایندو قدرت ارتباطی ندارند. حتی قبل از شروع بحث نفس بگیرید تا وسط بحث نفس کم نیاورید و استرس شما معلوم نشود این مرحله از گفتن بسم الله شروع می شود و به طور متوسط باید ده دقیقه فقط ما صحبت کنیم بعضی ها این مرحله را حذف می کنند و شروع می کنند از بچه ها حرف کشیدن در حالیکه این اصلا چیز درست و مطلوبی نیست ولو اینکه این طوری حرف بکشی که بگویی بچه ها شما سوالاتتان را بپرسید. چرا که اجرای این مرحله ده دقیقه ای دو فایده بسیار مهم دارد:

فایده اول: اینکه شما می توانی در این ده دقیقه ظرفیت های خودت را بیان کنی بگویی کی هستی کجا بودی برای چه آمدی چه چیزهایی بلدی چه کار می خواهی بکنی که این می تواند در کل کلاس شما تاثیر بگذارد، می تواند تغییر نگرش بدهد.

فایده دوم: اینکه شما می توانی ذهن بچه ها را به سوی آن مطلبی که خودت می خواهی مطرح کنی جهت دهی کنی و اگر این مرحله را انجام ندهی می روی به جایی که اصلا نمی خواستی در آن باره صحبت کنی. اما یک نکته: ممکن است قبل از انجام این مرحله آنها سوال کنند و حتی سوالی بپرسند که شما مایل نبودی مطرح بشود در این موقعیت اصلا هول نکنید خیلی با آرامش بگویید چشم اجازه بدهید ابتدا من ده دقیقه صحبت کنم بعدش حرفهای شما را گوش می کنم و به سوالات شما هم جواب می دهم. لذا حتما حتما این مرحله را اجرائی کنید و به قدری این مرحله حائز اهمیت است که شما می توانید یک جوری خود را در این ده دقیقه معرفی کنید که بفهمند شما خیلی حرفها برای گفتن دارید (البته نیازی هم نداری حتما به آنها بگویی اگر خواستند می گویی) که همین جا نیاز ارتباطی مخاطب خود را نشان می دهد بیان این مرحله در ضمن توضیح چهارنکته است.

نکته اول. سبک و حالت شروع:

دو روانشناس به نامهای [بارون] و [بایرن] در سال ۱۹۹۷ طی یک نظر سنجی از گروههای مختلف سنی به آمار جالبی دست یافتند. آندو دنبال این بودند که اگر در

لحظه اول ارتباطی با مردم چه حالتی داشته باشیم جذاب تر خواهد بود: حالت مزاح و شوخی (شوخی مطرح کنیم چیز خنده دار بگوییم) حالت صریح و جدی (رک گویی جدی) حالت خنثی (نه صریح نه خندان، خیلی معمولی) نتایج این آمار در نمودار زیر آمده است.

ملاحظه می فرمائید که طبق این آمار غالب آدمها یک شروع جدی را بیشتر می پسندند چرا که صراحت و جدیت آغازین کلام را حاکی از شخصیت بزرگ می دانند و در مقابل اگر با شوخی شروع کنی خیلی وقتها مخاطب شما را جدی نمی گیرد اما شوخی بعد از جدیت خیلی جذابیت دارد پس نتیجه این باشد که ما اساسا روش شروع با طنز را قبول نداریم نه فقط ما بلکه اساتید دیگر هم در صحت این روش تردید دارند

نکته دوم: جلب توجه اولیه:

در روانشناسی جزو موانع ارتباطی، جملات و کلمات اولیه را مطرح می کنند اگر کلمات اولیه چه از جهت صوت و چه از جهت محتوا نتوانند جلب توجه کنند شما زمان بسیار طلایی ای را در ایجاد ارتباط از دست داده اید. همیشه سعی کنید که کلمات اولیه را با صدای بلند شروع کنید تا حتی مخاطبی که صدای شما را نمی شنود و ته کلاس نشسته و حواسش پرت است برایش انگیزه ای ایجاد بشود تا گوش بدهد یا مثلا اگر در نماز خانه صحبت می کنید و میکروفن جلوی شما هست در چند جمله اول دهان را نزدیک بلندگو کنید و بگویید. آقای حورائی هم در کتاب صمیمیت، نفوذ، تأثیر گذاری در ده دقیقه می گوید کسانی که شروع صحبت هایشان آهسته است موفقیتی در ارتباط به دست نمی آورند. نکته مهم: شروع با صدای بلند برای کلاسهایی است که سروصدای اول کلاس توسط بچه ها معمولی و عادی باشد لکن اگر شلوغی بچه ها زیادی باشد به طوری که شما هر چه هم صداتان را بلند کنید به آنها نمی رسد گاهی اوقات شروع با صدای آهسته جلب توجه می کند و خود بچه ها همدیگر را ساکت می کنند این از جهت صدا (میزان یواشی و بلندی صدا) بود اما از جهت محتوا هم جملات اولیه باید به گونه ای باشد که جلب توجه کند گاهی اوقات معرفی

خودتان جلب توجه می کند چون مخاطبین شما کنجکاو هستند که ببینند شما چه کسی هستی از کجا آمدی برای چه آمدی چه کار داری چه کار می خواهی بکنی و...

نکته سوم: استفاده از نگرشهای مشابه:

به کارگیری این نکته ما را در محتواهای آغازین هم کمک می کند که چه چیزی باشند. یک روانشناس اجتماعی به نام [نیوکامپ] در سال ۱۹۵۶ آمار زیر را ارائه کرد: [درصد علاقه ای که بین دونفر ایجاد می شود = تعداد نگرش های مشابه به تعداد کل موضوعات]

مثلا اگر این کسر بین شما و دیگری $\frac{3}{4}$ باشد ۷۵٪ بین شما علاقه درست می شود از این آمار با عنوان [نظریه توازن] یاد می کنند. حالا شما وقتی می روی سرکلاس دبیرستان دو حالت دارد: حالت اول اینکه یک موضوع بیشتر برای گفتن آماده نکردی. حالت دوم اینکه چند موضوع برای گفتن آماده کرده ای. در حالت اول باید در این مرحله (یعنی ده دقیقه آغازین صحبت) حرفهایی را درباره موضوع بحث بگویی که مخاطب احساس کند در آن موضوع با شما نگرش مشابه دارد به عنوان مثال همین جمعه قبلی (۸۷/۲/۱۳ ش) ما در دانشگاه اراک سخنرانی داشتیم که عنوان بحث این بود: [جوانی، عاشقی، بندگی] من در آن ده دقیقه ابتداء صحبتیم چندتا جمله گفتم که فکر کردند من مثل خودشان فکر می کنم. لذا ۳ ساعت و ۴۵ دقیقه صحبتهای ما طول کشید (۲ ساعت و ۲۰ دقیقه سخنرانی، بقیه اش پرسش و پاسخ) تا حدی که من دیگر ضعف کردم ولی دانشجوها می گفتند شما بروید یک چیزی بخورید تا یک کمی جان بگیرید و بعد ادامه صحبت را بگویید. حالا من این طوری شروع کردم: اولین چیزی که می خواهم به شما بگویم چند تا توصیه است توصیه اول اینکه حتما سعی کنید تو جوانی عاشق بشوید وگرنه از دستتان رفته باور کنید بزرگترها اگر رویشان می شد به شما می گفتند که قشنگ ترین روزهای زندگی شان آن روزهایی بوده که به عشق و عاشقی گذشته. اصلا نمی شود به جوان گفت عاشق نشو اگر کسی بگوید یا معنی جوان را نفهمیده و یا معنی عشق را نفهمیده لذا اگر تا

حالا عاشق نشدید سعی کنید که حتما عاشق بشوید... توصیه دوم هم اینکه اگر خواستی عاشق بشوی، صبر نکن عشق بیاید سراغت، تو برو سراغش نه اینکه از فردا بروید خواستگاری پسرای دانشگاه... بعد در ادامه زیرآب روابط دختر و پسر را زدیم کامل هم زدیم معنی واقعی عشق را گفتیم و آرام آرام رفتیم سراغ عشق الهی به طوری که آخر بحث همه گریه می کردند های های گریه می کردند نه گریه از گناهانشان بلکه گریه در فراغ خدا...

اما در حالت دوم که چند موضوع برای گفتن داری. من خودم معمولا ۴ الی ۵ موضوع برای هر جلسه دبیرستان آماده گفتن دارم موضوعات را به ترتیب جذابیت می نویسم اول رابطه دختر و پسر، توضیحی مختصر، بعد موسیقی، توضیحی مختصر، بعد حوادث مهم بعد از مرگ، توضیحی مختصر، بعد راه و رسم عاشقی خدا، توضیحی مختصر (حتما حتما به صفحات ۱۱ و ۱۲ و ۱۳ همین جزوه مراجعه کنید) مسلما دوتای اول برای آنها جذابیت دارد و دوتای بعدی من دلم می خواهد انتخاب بشود. لذا طوری مطرح می کنم در ده دقیقه اول که واقعا مورد ۳ و ۴ مورد علاقه مخاطب بشود که توضیح مبسوط این در صفحات مذکور که آدرس دادیم آمد.

نکته چهارم: اصل استغناء:

نکته چهارمی که حتما باید در مرحله ارتباط یک طرفه کلامی (اولین ارتباط) حتما رعایت شود این است که شما نباید در آن ده دقیقه اول طوری وانمود کنی که شما دنبال مخاطب هستی می خواهی جذبش کنی چرا که اگر مخاطب چنین حسی پیدا کند سریع در مقابل شما گارد می گیرد لذا در این ده دقیقه باید در کلماتتان استغناء هم خوابیده باشد مثلا بگو: من حرفهایی دارم اگر خواستید، دوست داشتید میگویم اما در عین حال من نمی خواهم مجبورتان کنم اگر نخواستید می توانید بروید استراحت کنید. خلاصه اینکه در عین حالیکه در این ده دقیقه اول نشان می دهیم که ما حرفهای مهم و به درد بخوری برای گفتن داریم در عین حال طوری وانمود می کنیم که ما خیلی هم وقت نداریم اگر اصرار کنید می گویم. توجه داشته باشید که استغناء

غیر از غرور است چراکه اوج دلسوزی در آن باید خوابیده باشد ولی آخرش می گویم البته اصراری هم نیست اگر خواستید برایتان می گویم. توجه: در این مرحله سوم ما فقط به نکات مهم اشاره کردیم لذا حصر آن در ۴ مورد قطعی نیست.

مرحله ۴. بازخوردگیری ارتباط اولیه (ارتباط شناسی)

مباحث این مرحله، جدید و به وجد آورنده و در کلاس داری بسیار مهم و حائز اهمیت است. خذوا. این مرحله طی دو نکته ارائه می شود: نکته اول: آغاز ارتباط دوطرفه. نکته دوم: تفسیر زبان خاموش، یعنی بتوانیم بفهمیم آنها می گویند که حرف نمی زنند چقدر ارتباط برقرار کردند از زبان تن آنها بفهمیم.

و اما نکته اول: یکی از بهترین راهها و ابتدائی ترین راهها برای آغاز ارتباط دوطرفه به منظور بازخوردگیری ارتباط اولیه، طریقه طرح سؤال است. باید توجه داشت که سؤال مطرح شده باید ۴ شرط داشته باشد ذیلا آورده شده:

شرط اول: سؤال موجب اقرار به معنویت و همراهی با ما باشد.

شرط دوم: سؤال در مسیر طرح بحث باشد.

شرط سوم: سؤال ساده باشد تا بتوانند همراهی کنند.

شرط چهارم: سؤال را ابتدا از شرها بپرسیم تا غلاف کنند و بعد به بقیه اجازه پاسخ بدهیم تا ترس ها بریزد.

نکته معترضه یادگاری: اگر شما بروی سراغ اشرار کلاس آنها زودی غلاف می کنند چراکه اساسا علت شرگیری ها جلب توجه کردن است و آنها عادت کردند که اذیت کنند تا مورد توجه قرار بگیرند لذا اگر تو بروی سراغش با کمی محبت، چون کمبود محبت دارند غالبا زودی غلاف می کنند و مرید شما می شوند مثلا بگو: شما بگو، شما که خوش تیپ همه هستی... در ادامه ۴ نوع و مدل سؤال را برای نمونه مطرح می کنیم (لذا منحصر در اینها نیست):

مدل اول: محتوای سؤال انتخاب موضوع از بین ۴- ۵ موضوع مطرح شده در مرحله قبل باشد کلا دو دقیقه فرصت بدهید تا ابراز کنند که چه موضوعی را دوست دارند که

مطرح شود در این ابراز دو دقیقه ای شما باز خورگیری ارتباط اولیه را انجام می دهید در ضمن می فهمید که چه کسانی سروصدایی هستند چه کسانی ساکت هستند چه کسانی پر رو و چه کسانی کم رویند. چه کسانی قدرت دارند در کلاس و... لکن بعد از دو دقیقه سروصداها را جمع کنید و بگویید: نه این جوری فایده ندارد آنهایی که با موضوع شماره ۱ موافقت دستها بالا... شماره ۲... الخ. و بعد از رأی گیری، موضوعی که رأی بیشتری آورد مطرح کنیم و برای اینکه آنهایی که موضوع دل بخواهشان رأی نیاورده ناراحت نشوند بگو: البته این موضوع را طوری مطرح می کنم که حرفهای مهم موضوع های دیگر هم گفته بشود یا بگو: قول می دهم که یک جلسه دیگر بیایم سرفرصت آن ها را هم بگویم. من می توانستم از همان ابتدا انتخاب موضوع را رأی گیری کنم لکن با طرح سؤال و فرصت دو دقیقه ای ابراز بازخورگیری ارتباط اولیه را انجام دادم.

مدل دوم: استفاده از این مدل سؤال، برای بازخورگیری ارتباط اولیه مربوط به جایی است که شما فقط یک موضوع برای صحبت آماده کرده اید. در این مدل شما سؤالی طرح می کنید که جواب آن احساسات فردی مخاطبین است به عنوان مثال در ده دقیقه مرحله قبلی زمینه سازی کردم برای بیان بحث قیامت با گرایش ترس (فراجع ص ۱۲ همین جزوه) اما برای بازخورگیری آن ارتباط اولیه می گویم: قبل از اینکه بحث را شروع کنیم باید یک سؤال از شما بپرسم تا بدانم چه جوری صحبتتان را ادامه بدهم. اگر از شما بپرسند در یک جمله قبر را تعریف کن چه می گویی؟ و بعد سریع بادم اشاره می کنم به یکی از بچه شرهای کلاس و به او می گویم شما بگو؟ (این طوری شلوغ ها هم زودی غلاف می کنند... پاسخ سؤال من طوری است که هر کسی می تواند یک جوابی به آن بدهد کسی گیر نمی کند فرصت ارتباط دوطرفه پیش می آید و من از جوابهای آنها می توانم بفهمم که تا چه حدی توانستم در ارتباط اولیه اهمیت قبر و قیامت را برای آنها مشخص کنم چون جواب آنها احساسات شخصی خودشان است که من می توانستم در آن ارتباط اولیه روی این احساسات تأثیرگذار باشم.

مدل سوم: استفاده از این مدل سؤال هم مربوط به جایی است که فقط یک موضوع آماده کردم و آن مدل این است که: سؤالی را طرح کنید که مخاطب با تفکری در اعمال خویش به جواب آن برسد که شما از جواب او می‌توانید بازخورگیری ارتباط اولیه را انجام دهید. مثلاً من ده دقیقه مرحله قبلی را درباره راه و رسم بندگی و محبت به خدا حرف زدم (راجع ص ۱۳) بعد می‌گویم: قبل از اینکه بحث را شروع کنیم باید یک سؤال از شما بپرسم تا بدانم چه جواری صحبت‌م را ادامه بدهم تا حالا شده دل‌مان برای خدا تنگ بشود؟ قبول دارید خیلی وقتها خدا را فراموش کردیم؟ فقط موقع گرفتاری‌ها به یادش می‌افتیم؟ چرا اینقدر بی‌وفا شدیم چه مان شده چه مرگمان است؟ و بعد سریع با دستم اشاره می‌کنم به یکی از بچه‌های کلاس و بهش می‌گم شما بگو؟ (این طوری به تته پته می‌افتد و زودی غلاف می‌شه) جوابش هر چه باشد نوعی اقرار به معنویت طلبی است که این نشان می‌دهد من توانستم در ارتباط اولیه خوب اهمیت این قضیه را تبیین کنم و الاً در جوابها اقرار به معنویت دیده نخواهد شد.

مدل چهارم: استفاده از این مدل هم در تک موضوعی هاست. سؤال به گونه‌ای طرح می‌شود که جواب آن بواسطه فکر کردن در اطلاعات گذشته به دست می‌آید. اگر شما در ارتباط اولیه (یعنی در ده دقیقه مرحله قبلی) موفق عمل کرده باشید و توانسته باشید اذهان مخاطبین خود را به موضوع مورد نظر سوق داده باشید مسلماً آنها اطلاعات گذشته خود را نسبت به آن موضوع حاضر می‌کنند لذا اگر سؤالی بپرسید که جوابش از اطلاعات سابق باشد و آنها جواب بدهند معلوم می‌شود در ارتباط اولیه موفق بوده‌اید. مثلاً در ده دقیقه اول راجع به محبت خدا و بی‌وفایی نسبت به او حرف زدیم بعد می‌گویم قبل از شروع بحث باید یک سؤال از شما بپرسم تا بدانم چه جواری ادامه بدهم. اگر از شما بپرسند خدا را در یک جمله تعریف کن چه می‌گویی؟ اشاره به شلوغ‌ها... مسلماً هر جوابی که بدهند از اطلاعات سابق است که در اثر ارتباط قوی اولیه دوباره به ذهن آمده‌اند.

نکته مهم: در این سه مدل، سؤال اخیر که مستقیماً از اشخاص می پرسیم حتماً حتماً این نکته را مدنظر داشته باشید که ممکن است بعضی افراد بنا به دلایلی مثلاً هول کردن یا آدم حاضر جوابی نبودن و یا... نتوانند به سؤال شما پاسخ دهند در این حالت سریع بروید سراغ نفر بعدی نگذارید کلاس حالت خمودی و خاموشی بگیرد سریع بگویید خب عیبی ندارد شما بگو، شمایی که ته کلاس (مثلاً) چرا که اگر کسی نتواند جواب بده، در مقابل بقیه ضایع می شود و کینه شما را به دل می گیرد.

نکته معترضه: اینکه مجموع زمان کل این مرحله بین ۵ الی ۷ دقیقه و نهایتاً ۱۰ دقیقه و بیشتر از ده دقیقه اتلاف وقت است چون وقت ما محدود است و وقت زیادی نداریم. و اما ادامه بحث تا اینجا به نکته اول مرحله چهارم مهارت ایجاد ارتباط یعنی بازخوردگیری ارتباط اولیه (ارتباط شناسی) اشاره کردیم ولی همان طور که ابتدای بحث گفتیم توضیح این مرحله در ضمن بیان دو نکته است که نکته اول طریقه طرح سؤال بود که گذشت و نکته دوم تفسیر زبان خاموش یا همان زبان تن است.

و اما نکته دوم: به گفته دانشمندان مباحث ارتباطات زبان تن از زبان دهان خیلی گویاتر است لذا افرادی که فنون تفسیر زبان تن را بلد باشند می توانند از مخفی شده های توسط زبان دهان هم مطلع شوند گذشته از اینکه فنون تفسیر زبان تن در همه انسان ها فراگیر و صادق است. لذا می توان از این طریق با افرادی که هم زبان دهانی ما هم نیستند ارتباط برقرار کرد. قبل از تفسیر و توضیح زبان خاموش یا همان زبان تن جادارد به کاربردهای یادگیری فنون تفسیر زبان خاموش اشاره ای داشته باشیم. یادگیری این فن در چهار مورد کمک ویژه به ما می کند:

کاربرد اول: در تعاملات کلاس و سخنرانی: من وقتی در یک جمعی مثل کلاس و یا غیر آن (هیئت، همایش، نمازخانه، مسجد و...) صحبت می کنم نیاز دارم که بدانم چه اثراتی از حرفهای من روی مخاطبم ایجاد شده خسته شده کسل شده یا خوشش آمده. دانستن این مطلب ضروری است چرا که ادامه روند کار و صحبت من در دانستن این نکته است که از تفسیر زبان خاموش به دست می آید و پی ریزی تعاملات بعدی من با مخاطبین است.

کاربرد دوم: در مشاوره: در مشاوره خیلی مهم است که من بدانم اگر فلان سؤال را پرسیدم چه واکنشی دارد. از زبان خاموش او می فهمم که دوست ندارد در این زمینه صحبت بشود یا دوست دارد، که اگر دوست نداشت سریع بحث را عوض کنم تا موجب این نشود که دیگر هیچ حرفی نزنند.

کاربرد سوم: در پرسش و پاسخ ها: در هنگام ارائه پاسخ ببینم آیا مخاطب یا مخاطبین من قبول می کنند یا نه. باید از زبان تن آنها تشخیص بدهم. اگر متوجه شدیم که این جواب برایش قانع کننده نیست سریع سبک پاسخ را عوض می کنم یا آن جواب اول را تمام می کنم و بعد سریع می گویم این یک جواب بود جواب دیگری هم هست و آن اینکه ... و یا اینکه جواب اول راناتمام رها کرده و می گویم البته این جواب طولانی است یک جواب دیگری هم هست که کوتاه تر است و آن اینکه ... یعنی به یک بهانه ای از تکمیل جواب اول سرباز زده و جواب دوم یا جواب سوم و چهارم و ... را مطرح می کنم.

کاربرد چهارم: در کنترل کلاس: با فراگیری فنون تفسیر زبان تن من می توانم از نوع برخورد ها، قیافه ها، ژست ها و خلاصه از زبان تن افراد، افراد مخل و شلوغ کننده کلاس را شناسایی کنم و قبل از اینکه او در کلاس اخلاقی ایجاد کند پاتک بزنم. بهترین دفاع، حمله است اول او را ساکت می کنم تا بقیه ساکت شوند نکته مهم: اینکه اگر چه از بین چهار کاربرد مذکور کاربرد اول و چهارم بیشتر در روش کلاس داری دبیرستانها مورد استفاده است ولی دانستن دو کاربرد دیگر هم خالی از لطف نیست چرا که ممکن است موقعیت های مشاوره و پرسش و پاسخ در دبیرستانها هم فراهم آید و البته این دو موقعیت در حیطه مباحث روش کلاس داری نمی گنجد. نکته مهم تر از قبلی پیرامون بحث پرسش و پاسخ هاست. توجه داشته باشید یک سخنران قوی کسی است که بتواند پرسش و پاسخ قوی ای هم ارائه بدهد (خصوصا در جمع های دانشجویی) چرا که هر چقدر هم که در سخنرانی قوی باشی ولی در این زمینه ضعیف باشی، بحثتان لطمه می بیند زیرا معمولا آنچه یاد مخاطب می ماند همین آخری است نه سخنرانی فوق العاده شما.

پیرامون پرسش و پاسخ هم گفتنی زیاد است اما نکته طلایی این مقوله این است که به هیچ عنوان اجازه ندهید که مجری برنامه، سؤالات را بخواند. اصلاً کاردرستی از نظر فنی نیست چراکه ممکن است ادبیات سؤال بی ادبانه و غیر محترمانه باشد و شما در هنگام طرح سؤال، ادبیات آنرا محترمانه می‌کنی و هیچ کس هم نمی‌فهمد و جلسه هم به هم نمی‌ریزد اما اگر مجری بخواند کنترل جلسه از دست شما خارج می‌شود. خوب حالا می‌رسیم به توضیح خود زبان خاموش یا همان زبان تن. توضیح زبان خاموش در ضمن پنج قسمت عمده قابل طرح است که دو قسمت اول، حالت مقدمه ای برای سه قسمت بعدی دارند.

قسمت اول: شامل پنج رهنمود و نکته در تفسیر زبان تن می‌باشد:

نکته اول: معطوف کردن توجه بیشتر خود به نشانه های گویاتر و مهم تر از کلمات یعنی همان زبان تن. شما باید تفسیر زبان تن را بلد باشید تا هنگامی که مخاطب شما کلماتی را می‌گوید (از آنجاکه خیلی وقتها کلمات مصلحت گرایانه گفته می‌شود) بتوانی به مقصود اصلی او پی ببری که این امر می‌طلبد که شما توجه بیشتر خودت را به زبان تن معطوف کنی و سعی کنی کلمات حواس تورا پرت نکنند.

نکته دوم: بررسی و جمع بندی رفتارهای غیر کلامی (زبان تن) در بافتی مناسب. همانطور که شما نمی‌توانید از یک کلمه به تنهایی به معنایی منتقل شوید بلکه باید کلماتی در کنار هم بیاید و جمله ای تشکیل بدهند تا شما به یک مفهومی پی ببرید همین طور است در رفتارهای غیر کلامی. شما نباید از یک حرکت مخاطب نتیجه بگیری بلکه باید تمام حرکات مخاطب را با هم در نظر گرفته و به منظور او پی ببرید.

نکته سوم: ثبت ناهماهنگی های رفتار با کلام در ذهن: در کتاب روانشناسی روابط انسانی از آقای رابرت بولتن مثالهایی را با اندکی تصرف ذکر می‌کنیم. مثلاً شما از خانمتان می‌پرسید: من را دوست داری؟ او می‌گوید نه در حالیکه چشمانش می‌گوید بله یا مثلاً شخصی را که از شدت عصبانیت با مشت محکم می‌زند روی میز فرض کنید از او می‌پرسید عصبانی هستی چرا؟ می‌گوید نیستم یا مثلاً فردی را فرض کنید که در اوج ناراحتی می‌خندد و می‌گوید من خوشحالم. بولتن در ادامه می‌

گوید علت این تعارض زبان تن با زبان دهان چه می تواند باشد شما باید در برخورد با مخاطب این تعارض را ثبت در ذهن کرده و به دنبال علت آن بگردی. به عنوان نمونه علت در مثال اول می تواند این باشد که شاید خانم شما می ترسد لوس شوی، بی جنبه ای، و یا اینکه دوست دارد نازش را بکشی یا در مثال دوم علت تعارض این است که مخاطب ما حاضر نیست در جلوی دیگران اقرار به احساسات خودش بکند و در مثال سوم می تواند علت این باشد که مخاطب دوست ندارد با اظهار ناراحتی خود، موجبات ناراحتی دیگران را فراهم کند. می توان به طور کلی چنین گفت که علت تعارض بین زبان تن و زبان دهان، وجود یک سری هنجارها و یا ترس است که مانع توافق این دوزبان با همدیگر می شود. اما این حرفها و بحث ها چه ربطی به کلاسداری دبیرستان دارد ربطش این است که شما باید زرنگ باشی وقتی از مخاطبین می پرسی الان بحث ما در کلاس چطور است؟ این بحث را دوست دارید؟ و آنها جواب دادند نه شما باید بتوانی از ثبت این تعارض در ذهن، جواب و علت آنرا بیابی تا تدابیر لازم را اندیشه کنی.

نکته چهارم: بالا بردن آگاهی از احساسات فرد: یکی از راههایی که به ما در تفسیر و فهمیدن زبان خاموش مخاطبین مان کمک می کند رعایت همین نکته است بدین صورت که شما خودت را در حالت طرف مقابل خود یعنی مخاطب قرار می دهی (البته مخفیانه) تا ببینی در آن حالت چه حسی به تو دست می دهد تا ملتفت به حس مخاطب شوی. این نکته مخصوصا در مشاوره ها به کار می آید مثلا مخاطب پایش را روی پایش انداخته یا دائم با انگشتانش ور می رود و قلنج انگشتانش را می شکند شما سعی کنید مخفیانه به حالت او درآیی پاروی یا بیاندازی یا قلنج انگشت بشکنی تا ببینی چه حسی به تو دست می دهد تا بفهمی مخاطب چه حسی دارد. (ممکن است شما قبل از ملاقات با مخاطب بتوانی جدس بزنی که ممکن است مخاطب من چنین حالتی به خود بگیرد لذا قبل از جلسه همان حالت را لمس کن تا بتوانی به حس آن دست یابی و به عبارت دیگر زودتر از ملاقات، زبان خاموش را تفسیر کردی و تدابیر مقابله با آن را اندیشیده ای).

نکته پنجم: انعکاس برداشت خود از زبان خاموش مخاطب برای تأیید گرفتن از مخاطب (در صحت برداشت) و یا تصحیح آن (در صورت برداشت غلط): به عنوان مثال من همین اخیراً که برای همایشی در دانشگاه کرمان سوار هواپیما شدم در ردیف اول صندلی ها یک جوانی نشسته بود که به محض ورود ما به هواپیما خیلی خیره خیره به ما نگاه می کرد من تو فکر فرورفتم که این چرا این طوری به ما نگاه می کند معمولاً نگاه خیره حاکی از خشم و دلخوری است حالا شاید این جوان نه از دست ما بلکه چون خاطره بدی از روحانی دارد این طوری به ما نگاه می کرد از قضا جای ما مشکل پیدا کرد و مجبور شدم کنار همین جوان بنشینم بعد از اینکه سر صحبت را باز کردم و چند دقیقه ای راجع به دوستانش پرسیدم، گفتم (دیگر صمیمی شده بودیم) یادت هست اولی که من سوار هواپیما شدم یک جووری نگاهم کردی؟ برای من سؤال شده می خواستم بدانم چرا آن جووری نگاه می کردی؟ برای من مهم است که بدانم و توضیح مختصری هم دادم که در زمینه روانشناسی روابط انسانی، مطالعاتی در جهت ارتقاء سطح تبلیغ دارم لذا خیلی دوست دارم که علت این کارش را بدانم. او هم خیلی خوشش آمد و گفت: راستش من سالها پیش یک دوستی داشتم که خیلی شبیه شما بود او آمد و طلبه شد و دیگر ندیدمش الآن که به شما نگاه می کردم دنبال این بودم که شما خودشی یا نه لذا نگاه من نگاه تأملانه بود. توجه کنید من در این مثال با انعکاس برداشت خودم و تصحیح آن از طرف مخاطبم فهمیدم که یک نگاه خیره همیشه حاکی از خشم نیست بلکه می تواند حاکی از تأمل هم باشد. از طرفی اگر دقت می کردید، متوجه می شدید که من خیلی زیرکانه احساس خودم را به مخاطب منعکس کردم و از او درخواست تأیید یا تصحیح کردم یعنی مخاطب من اصلاً متوجه نشد که من احساس کردم که او نگاه خشم آلود به من داشته ولی در عین حال مقصود خود را از نگاه خیره اش به من منتقل کرد لذا نکته قابل توجه این است که منظور ما از انعکاس برداشت، لزوماً به معنای ارائه صریح آن به مخاطب نمی باشد چرا که ممکن است ارائه صریح آن به مخاطب مشکل آفرین باشد مثلاً اگر به مخاطبم می گفتم چرا آن طور خشم آلود به من خیره شده بودی ممکن بود که او

موضع بگیرد و بگوید چیه دلم می خواهد خشم آلود نگاه کنم دل خوشی از شما ندار، بلکه مراد اصلی مالین است که مخاطب بفهمد شما یک برداشتی از رفتار او داشتی و الان درصدد تصحیح یا تأیید آن هستی که البته در بعضی جاها تصریح به برداشت بلامانع است. از همین جا به نکته ای دیگر ملتفت می شویم که در ارائه برداشت خود به مخاطب از سؤالهای بسته استفاده نکنید مثلاً نپرسید آیا منظور تو از نگاه خیره ات خشم و دلخوری بود؟ که این همان مشکل مذکور را به دنبال دارد بلکه سعی کنید از سؤالهای باز استفاده کنید تا مخاطب فرصت داشته باشد آنچه که واقعا در وجودش می باشد بیرون بریزد مثلاً همان طور که در مثال آوردم بگویید: برای من سؤال شده، می خواستم بدانم چرا آن جووری نگاهم کردی؟

قسمت دوم: شامل معرفی ۶ منبع انتقال هیجان است:

منبع کلامی:

۱. واژگان

منابع غیر کلامی:

۲. لحن صدا

۳. سرعت گفتار

۴. حالت چهره

۵. وضع اندام

۶. حرکات بیانگر

مشاهده می کنید که از شش منبع مذکور، ۵ منبع آن مربوط به غیر کلام است که فهم آنها جز با فراگیری فنون تفسیر زبان تن مقدور نیست. منابع سه گانه اول منابع شنیداری و سه منبع دوم منابع دیداری هستند. البته واقع مطلب این است که ما هفت منبع داریم که منبع هفتم منبع لامسه ای است یعنی مثل دست دادن ولی از آنجا که این منبع خیلی کاربرد ندارد، از ذکر آن خودداری کردیم.

در سه قسمت بعدی به توضیح مفصل منابع پنج گانه خواهیم پرداخت ان شاء الله.

قسمت سوم

شامل اطلاعاتی پیرامون چگونگی تفسیر زبان تُن صدا (لحن صدا) و سرعت کلام است.

در این باره، جدول آقای دکتر لِن اسپری که ظاهراً دکترای اطلاعات دارد، را ذیلاً می آوریم.

دانستن این جدول خصوصاً در تبلیغ چهره به چهره و در مشاورها کاربرد اساسی دارد.

| ردیف | نام گزینه فرا زبانی | تفسیر احساس یا معانی انتقالی |
|------|---|---------------------------------------|
| ۱ | تن صدا، یکنواخت | خستگی |
| ۲ | سرعت کم با زیر و بم کم | ناراحتی و افسردگی |
| ۳ | صدای بلند (به همراه افزایش تُن تأکیدی صدا) | شادمانی (خیلی خوشحال) |
| ۴ | تُن صعودی | اعجاب به همراه استبعاد و قبول نداشتن) |
| ۵ | گفتار تند | دفاع |
| ۶ | تُن بالا (به همراه کلام خصمانه) | خشم |
| ۷ | کلام طولانی با زیر و بم بالا | ناباوری |

صدای یکنواخت یعنی اینکه صدای ما هیچ گونه زیر و بمی ندارد و از اول تا آخر با یک نوا صادر می شود.

تفاوت گزینه سوم و چهارم در این است که در سومی از ابتدا با صدای بلند شروع به صحبت می کند و در ادامه تُن تأکیدی صدا افزایش می یابد در حالی که در چهارمی ابتدائاً با صدای آرامی شروع به صحبت می کند و در ادامه تُن صدابلند شده و افزایش می یابد. مثال برای سومی اینکه از در خونه می یاد تو و با صدای بلند می گه من قبول شدم، من تو کنکور قبول شدم، فهمیدی من چی گفتم من قبول شدم، من قبول شدم.

قسمت چهارم

شامل اطلاعاتی پیرامون چگونگی تفسیر زبان حرکات بیانگر است . در این باره جدول زیر از آقای جولیوست فست، خیلی قابل استفاده است.

| ردیف | نام حرکت بیانگر | تفسیر احتمالی یا معانی انتقالی |
|------|--------------------------------|--|
| ۱ | خاروندن دماغ | گیج بودن |
| ۲ | در بغل گرفتن بازوها | بی تفاوتی نسبت به حرفهای شما و دفاع از خود |
| | بالا انداختن شانه ها | ابزاری برای بی اهمیتی حرفهای شما برای او |
| ۴ | گرفتن ضرب انگشتهای (قُلنج) | بی صبری |
| ۵ | زدن بر پیشانی | فراموشی |
| ۶ | چشمک، تبسم شیرین، سر تکان دادن | ابراز صمیمیت و تأیید حرف شما |

تفاوت گزینه دوم و سوم در این است که در گزینه دومی، این حرکت بیانگر این است که نه تنها حرف تو برایم ارزشی ندارد و نسبت به آن بی تفاوتم، بلکه در مقابل حرف تو از خودم دفاع می کنم لکن در سومی بعد دفاع مطرح نیست.

مثال برای دومی؛ مثل داور فوتبالی که به بازیکنی کارت داده (حالا زرد یا قرمز و او از این قضاوت داور ناراحت و اعتراض دارد، میره پیش داور و داد و بیداد می کنه، داور همین جور ایستاده و بازوهاشو در بغل گرفته.

مثال برای سومی؛ (کاربرد این گزینه بیشتر در مشاوره ها و پرسش و پاسخ ها نمودار می شود) به مخاطب می گی قیامت باید جواب بدی، شونه هاشو می ندازه بالا یعنی اینکه برو حاج آقا، حال نداریم من به این حرفها اهمیتی نمی دم، این حرفها برای من ارزشی نداره، قبول ندارم.

نکته: بیشتر بازخورگیریهای جمعی من از سر تکان دادن‌ها و تبسم‌های شیرین است.
قسمت پنجم

شامل اطلاعاتی پیرامون چگونگی تفسیر زبان اندام است.

۱/ اموری از قبیل جا به جا کردن پاها، لم دادن به صندلی، نگاه کردن به پشت و یا طراف، انجام کارهای جانبی مثل اینکه کتابش را از کیف در می ورد و تورق می کند و یا مطالعه می کند، حرف زدن با همدیگر، ساعت رو نگاه کرده، با موبایل بازی کردن و بیانگر این است که مخاطب من علاقه ای به بحث من (حالا یا موضوع بحث و یا محتوای بحث) ندارد.

۲/ اموری از قبیل مشارکت کردن، به همدیگر نگاه کردن و خندیدن، سر تکان دادن، خندیدن از ته دل، سؤال کردن، حالت مجموعه اندام رو به جلو یعنی لم ندادن و ... نشون می ده که مخاطب من احساس درونی اش، نسبت به حرفهای من مشتبه و با خودش می گه خیلی جالب، چه بحث با حالیه.

۳/ اموری از قبیل چرت زدن، سر را روی میز گذاشتن، نگاه کردن به بیرون از کلاس، فشار دادن دندانها و حالت لب که لبش را زیر دندان ها این طرف و آن طرف می برد، خمیازه کشیدن، پریشانی در رفتار مثلاً دایم سر را خاراندن و ... نشان دهنده خسته کننده بودن بحث و کسالت آور بودن آن است. اگر این را مشاهده کردید لاقلاً بحث را کوتاه کنید تا احساس منفی ایجاد شده را بیشتر و بیشتر نکنید.

در این قسمت، با تکمیل نکته دوم یعنی تفسیر زبان خاموش، مرحله چهارم از مهارت ایجاد ارتباط هم تمام شد.

قاعدتاً باید به توضیح مرحله پنجم از مراحل دوازده گانه درس ایجاد مهارت ارتباط بپردازیم. اما از آنجا که تا به همین شانزده صفحه درباره چهار مرحله ابتدایی این درس توضیح دادیم و قطعاً توضیح هشت مرحله دیگر (به خصوص که من در مرحله ۵ و ۶ خیلی حرف دارم) موجب اطاله زیادی یک درس می شود که این امر، از نظر فنی، گزینه ای نامطلوب در تدریس است؛ ناچاریم که مراحل هشت گانه باقی مانده

- را در طی توضیحات دروس، فصول بعدی، آرایه دهیم تا بهتر بهره ببریم (ان شاءالله).
- لذا ذیلاً آدرس دروسی که قرار است این مراحل، در آنجا بحث شود می آوریم:
- (مهارت گوش دادن) مرحله ۵ در درس (شیوه های ایجاد مشارکت در کلاس) درس فصل پنجم،
- (ارتباط ثانوی کلام) در مرحله ۶ در درس (هیجانات و موانع یادگیری) درس فصل هشتم.
- (فرصت تخلیه روانی) مرحله ۷ در درس (تعاملات روانی در کلاس) درس فصل هفتم.
- (ایجاد نیاز ارتباطی) مرحله ۸ در درس انگیزه سازی تعاملی) درس اول از فصل ۴.
- (دادن پل ارتباطی) مرحله ۹ در درس باور سازی و نهادینه سازی) درس سوم از فصل ۴.
- (بازخورگیری نهایی) مرحله ۱۰ در درس همراه سازی و هم توانی) درس چهارم از فصل ۴.
- (ارتباط پایانی) مرحله ۱۱ در درس (فتون متابعت و رفتار سازی) درس دوم از فصل ۳.
- (تثبیت یا تعمیق ارتباط) مرحله ۱۲ در درس (باور سازی و نهادینه سازی) درس سوم از فصل ۴.
- از این جهت ادامه درس دوم از فصل دوم (یعنی مهارت ایجاد ارتباط) را رها کرده و به بیان درس سوم از این فصل یعنی مهارت طرح بحث (نه طرح درس) می پردازیم.

درس سوم از فصل دوم

همانطور که گفتیم این درس مربوط به مهارت طرح بحث است. گیر خیلی از ماها اینه که نمی دونیم در کلاسامون چه چوری طرح بحث کنیم تا اینکه بتونیم ادامه خوبی بدیم. به نظر من این بحث از بحث ایجاد انگیزه مهم تر است زیرا: طرح بحث

اعم از ایجاد انگیزه است یعنی چگونگی ایجاد انگیزه بر اساس نقشه طرح بحث طراحی و انتخاب می شود.

من قبل زاز سخنرانی و یا کلاسکاری باید فکر کنم، بررسی کنم که من این موضوع را چه جوری مطرح کنم تا به نتیجه و سرانجامی که از صحبت هایم دارم برسیم. حالا یک قسمت از مهارت این طرح بحث این است که از این نوع ایجاد انگیزه استفاده کنم تا به نتیجه دلخواه از صحبت هایم برسیم. به عبارت اخری ما با یادگیری مهارت طرح بحث در می یابیم که از کدام نوع ایجاد انگیزه استفاده کنیم لذا اگر کسی مهارت طرح بحث را نداشته باشد ولی تمامی راه های ایجاد انگیزه اولیه مثل ابهام، سوال، داستان و ... را مسلط باشد و بداند، ایجاد انگیزه اش فقط یک قطعه جدای از مباحثش می شود و چه بسا گاهی اوقات روند ادامه بحث را هم دچار خلل و مشکل نماید. به عنوان مثال من می خواهم در مورد هدف خلقت صحبت کنم، بدون در نظر گرفتن فنون طرح بحث با این سوال صحبتیم را شروع می کنم: اصلا حاج آقا ما اگه نمی خواستیم خدا به ما لطف کند و ما رو خلق کنه، کی رو باید می دیدیم؟... خوب این سوال خیلی جذابه، ایجاد انگیزه بی گیری بحث رو هم می یاره ولی در صورتی که شما در ادامه بحث موادی داشته باشی که دقیقا جواب این سوال را بدهد و الا هر چی بحث جلوتر برود بر ابهام بحث افزوده می شود و تنها شما یک قطعه ایجاد انگیزه خوب اجرا کردی که اگه اجرا نمی کردی بهتر بود.

قبل از بیان مهارت طرح بحث لازم است اشاره ای هم به تفاوت بین طرح بحث با طرح درس داشته باشیم.

در روش تدریس و کلاسکاری که در مراکز تربیت معلم و این طور مراکز گفته می شود، درسی دارند با عنوان طرح درس که در واقع یک نوع برنامه ریزی معلم برای تدریس خود در زمانی مشخص است مثلا یک ترم می باشد، روزی چند صفحه درس بده که آخر ترم، وقت کم نیاری و پر واضح است که طرح بحثی که ما می گوئیم خیلی قرق دارد با طرح درس مصطلح و فقط یک تشابه لفظی دارند.

دورنمای کلی مهارت طرح بحث

۱. مشخص کردن سیر منطقی بحث:

- تعیین پیام اصلی بحث
 - تعیین شیوه بحث
 - تعیین چیش مواد
۲. در گیر کردن ذهن و عواطف مخاطب
- یافتن ارتباط میان موضوع بحث با مسئله پر اهمیت زندگی مخاطب

• شناسایی پیشرفت یا عدم شکستی که در اثر طرح موضوع برای مخاطب ایجاد می شود

۳. جلب توجه و تمرکز مخاطب

- با مواد مناسب
- با اجرای خوب
- با انتخاب عنوان جذاب برای موضوع بحث

مشخص کردن سیر منطقی بحث:

الف) تعیین پیام اصلی بحث:

من باید قبل از سخنرانی یا کلاسداری خودم، برای خودم مشخص کنم که هدف صحبتیم چیه؟ این همه مواد و ملاط رو می خواهم بگویم، آخرش چی رو می خوام بگم. پس باید هدف معلوم باشد. در بحث روانشناسی بحثی است تحت عنوان انگیزش که در آن بحث دارد که اگر هدف شما سه تا ویژگی داشته باشد در مخاطب انگیزش ایجاد می کند.

۱) دشواری متوسط: مثلا می خواهی به جوان دبیرستانی امروز جامعه ما در رابطه با احترام به پدر و مادر صحبت کنی. اگه از همون اول بیای ریز مستحبات این موضوع را بگی مثلا بگی نباید جلوتر از پدرت قدم برداری جوان براتش خیلی سخت می شه و می گه برو بابا ما برای بابامون داد هم

می کشیم، این حرفا رو با بابامون نداریم، لذا اصلا قبول نمی کند پس باید دشواری دستوره متعادل باشد.

۲) قابل دستیابی: علاوه بر اینکه باید دشواری متوسط را رعایت کرد باید دانست که آن دشواری متوسطی را بگم که قابل دستیابی مخاطب باشد به عنوان مثال در فضای دانشجویی امروز جامعه ما که رابطه فجیع دختر و پسر وجود دارد که نمی تونم به جوان بگم اصلا با دخترا حرف نزن، می گه نمی شه حاج آقا. لذا در عین حالیکه از حد و مرز واجب شرعی کوتاه نمی یام می گم صحبت با دخترا در حد ضرورت اون هم بدون لذت اشکالی نداره.

۳) مورد علاقه بودن: که ایجاد علاقه در مخاطب می تواند با بیان آثار مثبت موضوع و ... باشد. راهکارهای مرحله دوم مهارت طرح بحث می تواند در این باره کمک کنند.

ب) تعیین شیوه بحث: من باید قبل از سخنرانی یا کلاسداری خودم با توجه به مخاطبم، معلوم کنم که می خوام مستقیم به پیام بحثم برسم یا به طور غیر مستقیم. خوب اگر بخواهم مستقیم به ارائه بحث بپردازم طبیعتا باید طوری طرح بحث کنم که مثلا در ده دقیقه اول صحبتیم با پیام برسم تا ادامه بحثم رو صریح و شفاف بگم ولی اگر ارائه بحث غیر مستقیم است باید طوری طرح بحث کنم که پیام صحبتیم در آخر سخنرانی لو بره. لذا تعیین شیوه بحث عرضی لازم تعیین چیش مواد است مثل قند برای چای یعنی اگر اینز را هم ذکر نمی کردیم شما ناچار بودی به خاطر تعیین چیش، تعیین شیوه هم بگنی.

ج) تعیین چیش مواد: مسلما جمع آوری مواد بر طبق یک هدف می باشد یعنی من باید بدانم پیام اصلی بحثم چیست تا بدانم چه موادی را برای رسیدن به آن هدف انتخاب کنم. اما پس از انتخاب مواد برای چیش آنها باید بدانم شیوه بحثم به چه گونه است؟ اگر می خواهم مستقیم بحث را ارائه بدهم، یک چیشی دارم و اگر بخواهم غیر مستقیم ارائه کنم به چیش دیگه دارم. به دو مثال زیر توجه کنید:

۱- من در همین جمعه گذشته ۸۷/۳/۲ در دانشکده پرستاری لارستان استان فارس سخنرانی داشتم درباره شهدا و جوانان البته انتخاب عنوان جلسه به اختیار من نبود و اگر نه عنوان بهتری یعنی جذابتری انتخاب می کردم. فضا به گونه ای بود که من می بایست به طور غیر مستقیم بحثم را ارائه می دادم لذا بعد از بسم الله گفتم: ما تو این جلسه نمی خواهیم بگیم که جوونا شهدا چقدر خوب بودن، بیاید مثل شهدا بشویم و نمی خواهیم بگیم چون از شهدا یاد بگیر، گناه نکن بلکه می خواهیم به حرف با شهدا بزنیم اول صحبتی. سنگامونو با شهدا باز کنیم. من می خوام بگم شهدا اینقدر برای ما افه نگذارید زمان شما فضا مثل الان الوده نبود همه جا نوارهای آهنگران پخش می شد ولی بیاد فضای امروز جامعه رو ببینید. چقدر ماهواره ها زیاد شده، سایت های افشاح چقدر راحت قابل دسترسی شده، می خوام به چیزی هم به خدا بگم که خدایا اصلا از ما توقع نداشته باشین که ما هم مثل شهدا باشیم-- بعد می دونی شهدا و خدا به ما چی می گن؟ می گن کی گفته ما از شما می خواهیم مثل ما باشید؟ خدا می گه شما نصف شهدا هم که باشید من دو برابر شهدا شما رو قبولتون دارم. اصلا خدا بازم تخفیف می ده می گه شما اگه به چیز که شهدا داشتن داشته باشین من اندازه شهدا دوستون دارم آخه منم درک می کنم که وضعیت جامعه شما خیلی با اون موقع ها فرق داره. و بعد کلی رو این مانور دادم که امروز شماها فقط به چیز بیاورید و آخر صحبتیم لو دادم که آن به چیز چیه...

در همان روز صحبتی هم داشتم برای طلبه های لار و کلار استان فارس که البته عده ای از پاسدارها هم در جلسه بودند. فضا جوری بود که من اصلا می بایست به طور مستقیم بحثم را ارائه می دادم. بحث راجع به مقاومت در جبهه فرهنگی بون آخه روز مقاومت و فتح خرمشهر بود دیگه. بعد بسم الله گفتم: ... امروز آقامون از ما چی می خواد، غیر از اینکه که من و تو باید بلند بشیم به حرکتی بکنیم، چرا نا امید شدیم و می گیم: خب دیگه اوضاع جامعه این جوری شده دیگه. امروز جنگ فرهنگی است، مقاومت در این جنگ خیلی سخت تره چرا که دشمن اینجا فقط به شهر رو اشغال نکرده اصلا جوون خودش پول می ده تا گناه کنه، خودش دنبال سی

دی مبتذل می گرده، پدر و مادر را خودشون می رن ماهواره می خرن می یارن توی خونه. در این جنگ مقاومت به عهده کیه؟ غیر اینکه که مقاومت به عهده ما طلبه هاست؟ همه مون این روایت رو شنیدیم که وقتی به مرزهای اسلامی حمله شد و خلخالی از پای یک زن یهودی کشیدن، امیر المومنین علی (علیه السلام) فرمود اگه مومنی در این مصیبت بمیره ملامتش نباید کرد.

حالا شما حساب کنید اون روزی که خرمشهر اشغال شد هنوز خیلی از ناموس شیعه تو این شهر بودند، فجایعی اتفاق افتاد که آدم شرمش می شه بگه. تو اشغال خرمشهر خیلی قلب امام زمان (عج) به درد اومد. حالا به نظر شما امروز که این همه نوامیش شیعه با این وضع بد حجابی می یان جلوی مرد نامحرم امام زمان قلبش به درد نمی یاد؟ کی می تونه باور کنه آقا قلبش رنجور نیست؟ مگه ما سربازای آقا نیستیم، پس چرا به حرکتی نمی کنیم؟ چرا مقاومت نمی کنیم.....

دقت کنید در این مثال پیام بحث من نحوه مقاومت در جبهه فرهنگی امروز بود لذا من زود بحث را رساندم به اینجا که باید ما طلبه ها مقاومت کنیم تا بعدش بگم خب حالا چه جووری مقاومت کنیم و تا آخر صحبتیم راجع به این حرف زدم.

۲. در گیر کردن ذهن مخاطب و عواطف مخاطب:

الف) یافتن ارتباط میان موضوع بحث با مسئله پر اهمیت زندگی مخاطب: به طور کلی مطلب و موضوعی برای آدم ها مهم می شه که ذهن و عاطفه شون با اون موضوع درگیر بشه. و برای ایجاد این درگیری می توان از راهکار الف و ب استفاده کرد البته در پایان خواهیم گفت که اگر به چه صورت از هر دو راهکار استفاده شود اوج درگیری ایجاد خواهد شد. اما بیان الف:

اگر ما بتوانیم بین موضوع بحثمان با مسئله پر اهمیت زندگی مخاطبمون یک رابطه کشف و یا حتی ایجاد کنیم در در گیر کردن موفق خواهیم بود.

مثلا: در همین مثال قبلی من برای مهم جلوه دادن موضوع خودم از امام زمان (عج) که تو زندگی طلبه ها، برایشون خیلی مهمه استفاده کردم. بعدا مقاومت در برابر جبهه فرهنگی رو به امام زمان (عج) ربطش دادم لذا ذهن مخاطبین من در گیر شد، گفتن

با خودشون بگذار ببینیم چه کار باید بکنیم! ببینیم نحوه و شیوه مقاومت کردن چه طوره و تا آخر صحبت همراه من بودند.

مثالی دیگر: من می خوام درباره رابطه دختر و پسر در جمع جوونا صحبت کنم. مسلم یکی از مسائل مهم زندگی مخاطب من بحث زندگی آینده ش و ازدواجه بعد اگه من بگم می خوام چیزایی بگم که اگه رعایت نکنی و یک ذره ناشی گری کنی تو رابطه ات با دوست پسر یا دخترت کل زندگی آینده ات دچار مشکل جدی میشه، در این صورت مخاطب براش مهم می شه و همراهی می کند.

مثالی دیگر: من می خوام در رابطه موسیقی برا جوون دبیرستانی صحبت کنم. یکی از پر اهمیت ترین مسائل مخاطب من بحث کنکور است لذا می گم: چرا ما اراده نداریم درس بخونیم؟ چرا هر روز تصمیم می گیریم که دیگه از امروز شروع کنیم ولی عملی نمی شه؟ یکی از علت هاش ضعف اراده است.

حالا باید بررسی کنیم که چیا اراده رو ضعیف و چیا قوی می کنه، بعد می گم یکی از چیزایی که اراده رو ضعیف می کنه موسیقه. بین تو اگه بعضی موسیقی ها رو گوش بدی فوق العاده ضرر می بینی البته اگر بعضیای دیگه رو هم گوش بدی فوق العاده تو کنکور کمکت می کنه. من باید به این جوونی که صبح تا شب موسیقی حرام گوش می ده اول بگم بابا حرام گوش نده، حلال گوش بده تا اینکه آخر بحث می گم حالا اگه اصلا موسیقی گوش ندی مداحی گوش بدی قرآن گوش بدی خیلی بهتره و تو کنکور اصلی یعنی آخرت هم کم نمی یاری.

ب) شناسایی پیشرفت یا عدم شکستی که در اثر طرح موضوع برای مخاطب ایجاد می شود. به طور کلی در روانشناسی، شاخه ای مستقل تحت عنوان روانشناسی تربیتی وجود دارد که یکی از بحث های مهم و جنجالی آن بحث انگیزش است.

این بحث، قدمت دارد و در دنیا خیلی روی آن پرداخته شده و نظریات متعددی در باب اینکه چگونه انسان ها انگیزش پیدا می کنند مطرح شده نظریه تعادل حیاتی نظریه اسناد نظریه تقویت و پاداش از پاولق و از جمله این نظریه ها، نظریه شخصی به نام ات کین سون است. به نظر می رسد که نظریه ی وی سازگاری و همخوانی با

قرآن هم دارد. وی می گوید: آدمها از نظر انگیزش دوگونه اند: برخی پیشرفتی و برخی عدم شکستی. یعنی چی؟ یعنی آدمهای پیشرفتی در صورت وعده پیشرفت شنیدن انگیزه برایشون ایجاد می شه و آدمهای عدم شکستی در صورت وعده امان ماندن از بلا و شکست انگیزش پیدا می کنند.

توضیح بیشتر: به بعضیها هزار هم که بگی این کار رو بکن اون کار رو بکن تا به فلان پیشرفت برسی ازت می پرسه اگه انجام ندادم ضرری که متوجه من نمی شه؟ می گی ضرری که نه، فقط یک موقعیت عالی رو از دست می دی می گه ولش کن بابا ضرر و شکستی به ما نرسه پیشرفت نمی خواییم. در مقابل به بعضیا هی می گی بین حواست باشه این کار رو نکنی ها و الا یک شکستی می خوری که پدرت در می یاد می بینی بر می گرده می گه خب این درست ولی بگو ببینم چی گیرم میاد؟ ملاحظه می فرمایید دسته اول آدمها تا وعده عدم شکست نشنوند انگیزش برایشون ایجاد نمی شه و لو هزار دزد باغ سبز هم بهش نشون بدی اما دسته دوم با وعده عدم شکست انگیزش پیدا نمی کنند و اصلا خودش حواش هست که شکست نخوره لذا با وعده پیشرفت شنیدن یک انگیزش فوق العاده پیدا می کند.

روانشناسان معتقدند که پیدا کردن چنین شخصیت های روحی خیلی مربوط به کودکی افراد میشه یعنی اگر در کودکی دائم موقعیت های پیشرفت برایش فراهم بشه همین جواری شخصیت اش شکل می گیره، آدم پیشرفتی میشه ولی اگه تو کودکی موقعیت پیشرفت برایش فراهم نشد و همه اش به فکر شکست نمودن بود، آدم عدم شکستی میشه لذا این تو تربیت فرزندانمون خیلی مؤثر و مهمه است. سعی کنیم برایشون موقعیت پیشرفت فراهم کنیم، کلاس قرائت قرآن بره در مجالس و مهمونی ها تشویقش کنیم تا در حد یک قاری پیشرفت کند یا کلاس کاراته بره تا در حد کمر بند سیاه پیشرفت کند و... خلاصه بگذاریم مزه پیشرفت را بچشه تا آدم پیشرفتی بشه.

پیشرفتی ها آدم های حد اکثری و عدم شکستی ها آدم های حد اقلی هستند. بالاخره آدم ها یکی از این دو گروهند، گروه سومی نداریم لذا از مهارت های طرح

بحث اینکه که من در آغاز سخنم بگم این موضوع چه پیشرفتی ایجاد میکند و شکستی ما را در امان می داره تا با این کار ذهن و عواطف همه مخاطبین خ موضوع درگیر کنم، برایشون مهم بشه و همراه بشوند.

اما یک سؤال: به نظر شما چند درصد آدمها پیشرفتی و چند درصد آنها عدم شه هستند؟ دراین باره آماری ارائه نشده است اما به نظر میرسد که همیشه در تاریخ های پیشرفتی کمتر از گروه دیگرند چرا که قرآن به عنوان یک برنامه زندگی همه آدمها در استراتژی تبلیغی خود بیشتر به انذار بها میده تا تبشیر. تبشیر هست ولی هیچ جا شما در قرآن پیدا نمی کنید که گفته باشد این پیامبر من تو بشیری در حالی که به کرات مشاهده میشه که خداوند خطاب به پیامبرش می اذت الا نذیر، إنما اذت منذر تو فقط نذیری که این مطلب حاکی از اینکه که اکثر ها عدم شکستی هستند.

نحوه استفاده از دو راهکار الف و ب باهمدیگر

اگر شما بتوانید در آن مسأله بر اهمیت زندگی مخاطبتان - که به موضوع بحث گره می زبند - به پیشرفت و عدم شکست حاصل از موضوع بحث هم اشاره بده که دیگه کولاکه، خیلی ذهن مخاطب، عاطفه مخاطب با موضوع بحث درگیر م و برایش فوق العاده مهم میشه و همراهی عالی ای می کنه. مثلا درهمان به موسیقی که با کنکور ربطش دادم میگم: اگه اینجوری که من گفتم اراده ات را ق کنی فقط به فکر این نیستی که تو، دانشگاه قبول بشم، هرچا شد فقط قبول بده (عدم شکستی) نه! با خودت میگی کمتر از حقوق دانشگاه تهران قبول شم نمی آخه من خدا رو دارم من باید قله های پیشرفت رو کسب کنم...

قدم سوم:

(الف) جلب توجه و تمرکز مخاطب با مواد مناسب

به طور کلی تفاوت مرحله سوم با مرحله قبل در این است که شما در مرحله ذهن و عاطفه مخاطب رو با مسأله و موضوع بحث درگیر می کردی تا موضوع به مهم بشه تا همراهی کنه اما این مرحله به نحوی پیش نیاز مرحله قبلی است

شما ابتدا باید بتوانی توجه مخاطب را به مطلب جلب کنی، روی موضوع تمرکز پیدا کنه تا بعد وقتی شما فضای درگیر شدن ذهن و عاطفه رو ایجاد کردی او هم درگیر بشه و الا اگه حواسش نباشه که شما چی میگی هزار هم که شما خوب درگیری ایجاد کنی او چون اصلا توجهی نداشته مسلما درگیری هم پیدا نمیکنه.

راه های جلب توجه و تمرکز مخاطب سه تاست

اولین آنها استفاده از مواد مناسب برای شروع بحث است. حتی الامکان در طرح بحث از مواد ارزشمند و جالب توجه در نزد مخاطب استفاده کنید مثلا من دری جمع دبیرستانی در روز ۱۲ بهمن سخنرانی داشتم. طرح بحثم این طوری بود: دیشب داشتم کتابی رو مطالعه می کردم که یک تصویر توجهم را جلب کرده، اون تصویر بوسهٔ یک آقای به دست یه خانومی بود (این یک هوهمهٔ توجهات راو جلب کرد) وقتی اون تصویر را دیدم تازه فهمیدم چجرا مثل امروزی امام اوامد، مردم اون طور که همه تون شنیدید و حتی دیدید فیلم هاشو، از امام استقبال کردند. تصویر، عکس محمدرضا پهلوی بود که خم شده بود و دست ملکهٔ انگلیس رو می بوسید. شخص اول مملکت ایران این قدر خودش را ذلیل کرده بود. امام برای ما عزیزه چون به ما عزت داد مایی که اون روز شاه مملکمون نوکری انگلیس رو می کرد امروز تو دنیا به جایی رسیدیم که میان التماسمون می کنن که تو را خدا انرژی هسته ای نداشته باشید. ما بهشون محل هم نمیذاریم.

ببینید من در ابتدای صحبتیم از موادی که برای مخاطب جالب توجه بود استفاده کردم تا توجه ها جلب بشه و بعد موضوع صحبتیم رو به سبک مشابه مهم زندگی ملی یعنی عزت و غیرت ایرانی، غرق ملی گره زدم لذا مخاطبین من با من همراهی کامل داشتند.

(ب) جلب توجه و تمرکز مخاطب با اجرای خوب

دومین راه جلب توجه و تمرکز مخاطب استفاده از اجرای غیره منتظره بود مثلا در همان سخنرانی من در دانشگاه پرستاری لارستان استان فارس اجرای سخنرانی من

با یک سؤال خیلی غیر منتظره بود. تا حالا ندیده بودن حاج آقای این جورى سخنرانیشو اجرا کنه خیلی رک و صریح حرف دل اونها رو بزنه لذا جلب توجه کرد.

(ج) جلب توجه و تمرکز مخاطب با انتخاب عنوان جذاب برای موضوع بحث

مثلا عنوان «رابطه دختر و پسر، خدایا چرا نه؟» جلب توجه میکنه مخاطب احساس میکنه حرف دلش گفته شده لذا من در این همایش این جورى گفتم: خدایا ما خیلی قبولت داریم، خیلی نوکریم ولی میشه بگی چرا نه؟ برای همین در ادامه بحث خیلی راحت، از روایات و آیات قرآن هم استفاده کردم، چون طرح بحث خوب بود

اما یک نکته خیلی مهم: انتخاب عنوان های جدید، جالب و جذاب خیلی اهمیت داره ولی باید حواسمون باشه نباید عنوانی انتخاب کنیم که سیر منطقی بحث مرا خراب کنه به عنوان مثال همین اخیرا دانشگاهی از ما دعوت کردند که بیا درباره رابطه دختر و پسر صحبت کن و ما عنوان بحث رو گذاشتیم «رابطه دختر و پسر از نظر عقل، علم، آمار» من گفتم من نیام، درسته این عنوان خیلی جذابیت داره ولی ورود از اینجا به بحث کار خطرناکيه. اشتباهه. مخاطب من در مقابل من موضوع داره می خواد ببینه من می توهم ثابت کنم از نظر عقلانی این رابطه درست نیست یا نه لذا هرچقدر هم من از نظر عقلانی ثابت کنم نمی توهم اون رو به پیام اصلی بحثم برسونه که بابا رابطه رو رها کن، درحالی که با انتخاب عنوان سابق «خدایا چرا نه؟» مخاطب من از نظر احساس به من نزدیک شده موضع نداره من به او راحت از آیه و روایت میگم، سیر منطقی بحثم به هم نمی خوره به پیام اصلی بحثم هم می رسم. لذا و لذا و لذا خیلی دقت کنید که عنوان جذاب، سیر منطقی بحث مرا در دانشگاه پرستاری فارس می دانید به جای عنوان «شهدا و جوانان» عنوانی بهتر و جذابتر و مناسب با سیر منطقی بحث انتخاب کنید.

حاصل فکر و تأمل چند ساعته ذیلا در هفت عنوان می آید:

۱. خدا هم نمیکه مثل شهدا باشا

۲. توقع خدا از جونهای امروز

۳. کی گفته مثل شهدا باشیم؟

۴. نمی شه مثل شهدا باشیم؟!؟

۵. سخته مثل شهدا بودن؟!؟

۶. امروز نصف شهدا بودن دو برابر شهدا قبوله!

۷. زمانه ما و شهدا این کجا و آن کجا؟

که به نظر خودم اول، عنوان شماره ۲ و بعد شماره ۷ از همه مناسب تر است.

در اینجا با تمام شدن درس سوم از این فصل مباحث فصل دوم هم بیان می پذیرد باشد که با عمل به آنها در مهارت های آغازین تدریس، با مهارت شویم. انشاءالله. و اما فصل سوم یعنی فنون و فرمول های تدریس مطلوب. در این فصل ما با ارائه یک سری فنون و یک سری فرمول سعی در این داریم که تدریس خود را در حد مطلوب برسانیم.

اما قبل از بیان فنون و فرمول ها باید بدانیم که اول تدریس مطلوب، به چه نوع تدریسی گفته می شود؟ تدریس مطلوب به اصطلاح دانشمندان غربی، تدریسی است که تمامی سلسله مراتب سطوح مراتب سطوح قلمرو شناختی را داشته باشد که سلسله مراتب مذکور شش سطح می باشد.

اولین سطح قلمرو شناختی: دانش

پایین ترین سطح تدریس این است که مطالب تدریس شده را در حد دانش فرا گرفته باشد، دانش یعنی حفظ طوطی واری مراد از حفظ طوطی واری نه یعنی اینکه همان جا در لاش حفظ کند بلکه به طور کلی تنها چیزی که از کلاس شما به خاطر دارد، فقط و فقط عبارات است عباراتی که صرفاً حفظش شده ولی نفهمیده فقط در حافظه نگه داشته اصلاً توانایی پرورش و توضیح مطلب را ندارد. این پایین ترین سطح تدریس است و اگر در کلاسی حتی همین هم اتفاق نیفتد، باید گفت واسفاه. چراکه در صورتی که غالب افراد کلاس حتی دانش هم کسب نکنند معلوم می شود که این استاد استاد نیست.

نکته: اگر من آغاز تدریس با جذابیت بالات باشد ولی مخاطبم نتواند حتی دانش کسب کند معلوم می گردد که جذابیت ما به هدف نرسیده است.

دومین سطح قلمرو شناختی: درک و فهم
درک و فهم که معلومه یعنی چی به فهمیدن و توان توضیح دادن گویند.
نکته معترضه: در ارزیابی کلاس(هر کلاسی برای معلمین و یا دانش آموزان) وقتی از مخاطب می خواهم که خلاصه درس را بیان کند، در حین صحبتش از او می خواهم که فلان قسمت را توضیح بدهد. اینجا نقطه ارزیابی است ، اگر او توانست مطلب را توضیح دهد و یا حتی مثال دیگری از خودش بزند، حاکی از آن است که مطلب ، به فهم او هم رسیده.

سومین سطح قلمرو شناختی: کاربرد
علاوه بر دانش و درک و فهم بتواند کاربرد مطلب را هم بیان کند. کسی تا چیزی را به درستی نفهمد، نمی تواند کاربرد درست را ترسیم کند. لذا اگر مخاطب من کاربرد را اشتباه بگوید معلومه که یا اصلا مطلب را نگرفته و نفهمیده و یا اینکه فهمیده ولی اشتباه فهمیده.

مثال: در بحث روش های سخنرانی، قسمت تحریک احساسات، عنوانی با نام «مناجات با خدا» داشتیم. من برای اینکه بفهمم آیا مخاطبم خوب گرفته، از او می پرسم یک کاربرد این نوع مناجات را بگو.

اگر او گفت برایش شروع صحبت خوبه مثل مناجات های آقای هاشمی نژاد در شروع سخن، من می فهمم که درست نگرفته چراکه مناجات ما از نوع مناجات های صوتی نیست که او مثال آنرا زد.

لذا کاربرد یعنی توانایی قابلیت استفاده از مطلب در موقعیت جدید مثلا من بحث تقوی را گفتم و یک مثال کاربردی هم زد، اگر مخاطب توذست خودش چهارتا مثال دیگه که من نگفتم، بگه معلومه به سطح کاربرد رسیده.

چهارمین سطح قلمرو شناختی: تجزیه و تحلیل

تجزیه و تحلیل یعنی توانایی تشخیص عناصر بحث(= تجزیه) و توانایی تشخیص روابط عناصر(= ترکیب).

مخاطبی که به این مرحله از شناخت رسیده باشد، می تواند با یافتن عناصر و درک روابط آنها، خود را در برابر چهار مسأله دیگر بیمه کند و این امر برای او حاصل نخواهد شد الا اینکه سخنرانی شما، تدریس شما، ضابطه مند باشد یعنی باید قبل از کلاس، عناصر بحث و روابط آنها برای خود شما شفاف شفاف باشد. خودت فهمیده باشی سر و ته بحث چیه آنگاه خواهی توانست بحث را به گونه ای ارائه دهی که مخاطبی با ضریب هوشی متوسط و معمولی با قدرت تجزیه و تحلیل به ضابطه ها دست یابد.

به عنوان مثال سخنرانی های شهید مطهری از این قیله که به شما ضابطه می دهد و شاید تا حدودی برخی تدریس های آیت الله جوادی آملی (حفظه الله) اینگونه است البته اگر کلمات را درست بفهمی. خلاصه سخنران ضابطه مند، کبرای قضیه را شفاف می کند، یک صغری هم من باب مثال میآورد تا مخاطب خودش در دیگر صغره های این کبری استنتاج نتیجه کند.

پنجمین سطح قلمرو شناختی: ارزشیابی
ارزشیابی یعنی مخاطب را به جایی برسانی که بتواند بر اساس معیارهای قابل قبول - که از تجزیه و تحلیل به دست آورده - چهار مسأله دیگر را هم ارزیابی کند، تقدر و بررسی کند، ندرت نقد کردن بیابد.

مثال برای ۳ و ۴ و ۵ (مثالی بسیار مهم که در ضمن آن تفاوت سطح ۳ و ۴ و ۵ با همدیگر معلوم می شود): در بحث تقوی از جمله کاربردهای آن مثال می زنم به اینکه با دختر خانمی که اظهار تمایل می کند که با شما رابطه داشته باشد، محکم بگو این راهش نیست. ابتدا با خواهرم صحبت کن. این میشه تقوی. خوب اگر مخاطب من به سطح کاربرد رسیده باشد می تواند کاربردهای دیگر تقوی که نزدیک به مثال هستند را تشخیص بدهد و شبیه سازی کند البته بدون تسری دادن حاصل از تجربه و تحلیل بلکه به خاطر نزدیکی کاربردها به هم پی به آنها می برد مثلا می

گویند (با توجه به مثال) پس داشتن کوچکترین ارتباط مثل اس ام اس و تلفن و... بی تقوایی است. حالا اگر مخاطب من به سطح تجزیه و تحلیل رسیده باشد، با الهام از تدریس یا سخنرانی من) میگوید چون من مال خودم نیستم این جسم هم امانتی است مال خداست پس حق ندارم هر طوری خواستم از آن استفاده کنم، فقط در جاهایی که او اجازه داده، حق استفاده دارم که این کار می شود تقوی مثل اینکه موبایل رفیقم را گرفتم تا تماسی بگیرم، حق ندارم بگویم به دیوار، بی تقوایی در حکم همون به دیوار کوبیدن است.

در این صورت هم مخاطب من می تواند به کاربردهای خیلی دور از کاربردی که شما مثال زدی برسد. می فهمد که حالا که تقوی اینه اگر مثلا از فکر هم صحبتی با اون دختر خانم، احساس فرح و شادمانی کند، بی تقوایی است. یعنی یکی از کاربردهای تقوی اینه که جلوی همین فکر را هم کنترل کرده و بگیرد.

در صورت سوم، مخاطب من از این هم بالاتر رفته، به جایی رسیده که در بحث مورد نظر، صاحب نظر گشته، قدرت ارزیابی و نقد پیدا کرده مثلا در همین بحث تقوی اگر از او بپرسم که اگه کسی بگه (تو اگه تو موقعیت برات فراهم بود و گناه نکردی مردی و گرنه این موقعیت رو پاک کنی، بگی اول با خواهرم صحبت کن که هنر نیست، اگر راست می گی با دختر رابطه داشته باش ولی به گناه نیفت) آیا حرف درستی می گه یا نه؟ جواب داره میگه به این دلیل آن حرف غلطی است و مخالف مفهوم تقوی است.

فدوق که تفاوت ۳ با ۴ و ۵ را خوب درک کنی، تجزیه تحلیل فراتر از کاربرد یابی و پایین تر از ارزشیابی است.

ششمین سطح قلمرو شناختی: ترکیب یا خلاقیت
این مرحله همان مرحله تولید علم است که رهبر عزیزمان بر آن تاکید فراوان دارند. اگر من بتوانم که مخاطبم را در تدریس یا سخنرانی به جایی برسانم که او مهارت تولید علم هم پیدا کند که دیگه خیلی عالیه. آخرین سطح از تدریس مطلوب همینیه.

حرف مگو: ما خودمون تو خلاقیت در سخنرانی های خودمان موندیم، چه برسه به مخاطب. چرا سخنرانی های ما نو نیست، همه اش تکراری است، چون سخنرانی های ما غالبا به تولید علم جدید نرسیدن. نکته های جدید، نتیجه های جدید کم است، اگر نگوییم اصلا نیست.

این سطح برای مخاطبی متصور است که نه تنها تجزیه و تحلیل‌های قوی ای دارد بلکه می‌تونه راجع به گزاره های پیش آمده هم نظر بدهد (=ارزشیابی) آنگاه می‌توان از او توقع تحویل گزاره های جدید هم داشت.

مثال برای خلاقیت: فراجع الی فیش ۲۰۱ از فیش های تبلیغی ماه رمضان ۱۳۲۹هـ ۱۳۸۷ش. خلاقیت در آن فیش این است که با بیانی جدید یکی از ویژگیهای منتظر یعنی دوری از گناه را مطرح می‌کند.

نکته دری: اگر کمی دقت در خلاقیت های علمی دانشگاه و حوزه داشته باشید متوجه می‌شود که غالب این نوآوری ها در طبقه فوق تخصص ها و مجتهدین است. به عنوان مثال آقای پناهیان (حفظه الله) که در مباحث اخلاقی تولیدات علمی زیادی دارند، در مباحث اخلاقی مجتهدند.

اما نکته مهم اینکه اجتهاد در مباحث دینی قابل طرح در سخنرانی (یا همان خلاقیت) علاوه بر کسب اجتهاد مصطلح یعنی از طریق فقهی اصولی، تمرین زیادی هم می‌طلبد یعنی شما باید سعی کنید در هر مقوله ای که خواستار خلاقیت در آئید ابتدا سعی کنید این سطوح ششگانه را برای خود طی کنید تا بتوانید تدریس مطلوب داشته باشید. اکنون که معنای تدریس مطلوب را دانستید نوبت به بیان فنون و فرمول های آن است.