

# اللقاء والتقديم \_ المحاضرة التاسعة

## المرحلة الثانية

فوائد اللقاء والتقديم الجيد  
انماز العرب منذ القدم بفصاحة  
اللسان وحسن القول والايجاز في  
المعنى وغيرها من المميزات اللغوية  
التي تكشف عن شخصية الخطيب  
او الشاعر او صاحب الرسالة التي  
يراد منها اقناع الفئة او المجموعة  
المستهدفة لإيصال المهمة الخطابية  
او الدينية او الايدلوجية، ولاشك ان  
ان اللقاء والتقديم الجيد من  
الوسائل الرئيسة في إيصال الهدف

الى المرسل اليه، ونجد العديد من  
الأمثلة في القرآن الكريم التي تشير  
الى فصاحة الرسل والأنبياء (امثلة)  
ان فوائد اللقاء متعددة منها

شخصية ومنها مهنية، وأن جميع  
التخصصات الانسانية والعلمية  
بحاجة ماسة الى اتقان التواصل  
اللغوي للوصول إلى افضل النتائج  
المرجوة، فعلى سبيل المثال لا  
الحصر، يفيد اللقاء التخصصات  
التالية؛

كليات السياسة

الاقتصاد

العدل

القضاء

التحقيق

الاعلام

التعليم

الطب

الدبلوماسية

السياحة

الدراسات العليا والعديد من

المجالات العملية غيرها.

فوائد اللقاء المهنية

1\_ يسهم اللقاء الجيد في نجاحك

الأكاديمي والعالي، دارسا او مدرسا

ويمكنك من الحصول على الدرجات  
العالية لأنك تجيد التعبير عن أفكارك  
بأفضل العبارات وأكثرها إيصالاً  
للمعنى في موادك الدراسية أو  
التدريسية، وهو يحجب الاستماع  
إليك ويمنحك القدرة على الاصغاء  
إلى الآخرين .

2\_ يوسع اللقاء من دائرة معرفتك  
الدراسية والمهنية، لأنك تقوم  
بالاعداد والتحضير والبحث عن  
الموضوع أو المادة التي ستلقيها،  
بحيث يكبر خزينك المعرفي في  
عملك أو دراستك .

3\_ يزيد في قوة شخصيتك وثقتك  
بنفسك لأنك ستجد الآخرين يصفون  
إليك، وبالتالي تسهم هذه الثقة في  
نجاحك بالحياة المهنية والشخصية  
أيضا

4\_ الالقاء الجيد يساعدك لتأخذ  
دورك في المجتمع مهما كانت  
مهنتك، لأنك مستعد ومتسلح  
بالمعرفة والثقة والقدرة على اقناع  
الآخرين بوجهة نظرك العملية  
والشخصية.

هذه فوائد ارتكازية تسهل انطلاقك  
في مستقبلك عزيزي الطالب ،

وهناك فوائد ثانوية سنتطرق إليها  
في سياق المحاضرة.