

باسمه تعالی

روش کلاسداری

ویژه دوره غیر حضوری سرگروه‌های شجره طیبه صالحین

تهیه شده در: گروه محتوایی مرکز آموزش های مجازی بسیج

تابستان سال جهاد اقتصادی

مقدمه

بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين رب اشرح لي صدري و يسر لي امري واحلل عقده من لساني يفقهوا قولي. مطلبی را که خدمت عزیزان و سروران هستیم موضوع روش کلاس داری است که یکی از آن ابزارهای لازم برای شخص سرگروه در ایفاد مطالبی که بایستی به آن مخاطبین خودش منتقل بکند بسیار ضروری است، همین مسئله روش کلاس داری است البته کار سرگروه الزاما کلاس داری نیست بلکه کلاس داری جزئی و بخشی از فعالیت سرگروه است. لذا آن فنون و مهارت هایی که در مسئله تدریس و کلاس داری وجود دارد براحتی می تواند به کمک سرگروه بیاید و در انتقال مطالب و مفاهیم به مخاطبین خودش در هر رده سنی و گرایش فرهنگی که باشند کمک بکند. در این جلسه خدمت شما کلیت و مختصری از آن ویژگی هایی که سرگروه به کمک آنها می تواند انتقال بهتر در مفاهیمش را داشته باشد خدمتتان عرض می کنم.

ارتباط با مخاطبین

اولین خصوصیت که فی الواقع در آن بعد تربیتی کار سر گروه هم مؤثر است علاوه بر اینکه تدریس را هم تدریس خوبی می کند مسئله ارتباط با مخاطبین است، آن اشخاصی که بعنوان گروه شما معرفی شدند، مثلا ۲۰ نفر نوجوان یا جوانی که در گروه شما قرار دارند، اگر شما بعنوان مدرس یا سرگروه نتوانید با آنها ارتباط برقرار کنید مطمئنا آن مفاهیم تمام و کمال به آنها منتقل نخواهد شد. وقتی که شخص سرگروه با توجه به استعدادها و علائق و فرهنگهایی که مخاطبین دارند یک شناخت و تعاملی را برقرار می کند براحتی می تونه تشخیص بدهد که چه کلمه ای را در چه جایی بایستی به کار ببرد. اگر که من با اون نوجوان ارتباط برقرار نکنم، نوجوان نسبت به حرفهای من ممکن است واکنش نشان بدهد، ممکن است اصلا نسبت به حرفهای من نقادانه نگاه بکند، آنها را نپذیره نسبت به کلام من تعبد پیدا نکنه. اما اگر یک رابطه محبت آمیز و دوستانه بین سرگروه و اون عضو مخاطب برقرار بشه مطمئنا گیرایی مخاطب هم بالا میره. از جمله عواملی که ارتباط با مخاطب را زیاد می کنه مسئله ی نوع تکلم و کلامی است که اون سرگروه ایراد می کنه. زبان سرگروه در این مسئله خیلی مهم است. اگر کلمات شمرده شمرده و مناسب ایراد بشه ارتباط بهتر برقرار می شه، اگر واژه هایی که استعمال می شه

همراه اون کلمات محبت آمیز باشه ارتباط را تقویت می کنه. بعنوان مثال خدمت شما عرض بکنم مثلا من می تونم یک تذکر و یک نکته ای را یادآور بشم به مخاطب به این طریق که بگم فلانی شما آن حرفی که زدید اشتباه بود و بایستی اصلاح بکنی، یک وقت نه کلماتم را اینگونه استخدام می کنم که به او می گم فلانی من چون تو را خیلی دوست دارم و به تو علاقه دارم و دوستدار رشد و کمال تو هستم این را دارم بهت می گم که اون حرفی که فلان جا زدی مناسب نبود. این دو نحو برخورد دو جور ارتباط با مخاطب را هم ایجاد می کند.

حرکات دست و صورت

عامل دیگر عامل حرکات دست و صورت و رفتارهای سرگروه در حین اجرای آن کلاس است. حرکتهای دست موقعی که حماسی داره حرف می زنه موقعی که داره یک مطلب احساسی را بیان می کنه اینها بایستی تفاوت بکنه. اگر این تفاوت در حرکات دست و صورت و رفتار سرگروه دیده نشه اون ارتباط بین مفاهیم و مخاطب برقرار نمی شه. شما وقتی که می خواهید بعنوان مثال داستان آرش کمانگیر را بیان بکنید می تونید با حرکات دست آن حالت را به مخاطب نشان بدید و او را در آن صحنه قرار بدید که کانه الان در مقابلش آرش ایستاده و زه کمان را کشیده و داره نشانه می ره. خوب این خیلی فرق می کنه با اینکه من بشینم یک جا ثابت و ساکن و این مسئله حماسی را به سادگی بیان بکنم خوب ساده بیان کردن این مسئله حماسی مطلب را خیلی ضعیف به مخاطب منتقل می کنه. عوامل دیگر هم می تانه در این ایجاد ارتباط مؤثر باشه مثل شناخت فرهنگ و آداب و رسوم مخاطب است. اگر در یک منطقه خاص و به خصوصی شما کار صالحین را شروع کردید، مطمئنا آداب و رسوم خانوادگی و طایفه گی و شهری مخصوص به خودشون را دارند، از واژگان خاصی استفاده می کنند، تسلط شما به آن آداب و رسوم می تونه ارتباط شما را تقویت کنه.

موانع ایجاد ارتباط مؤثر

عدم جذابیت در کلام

در مقابل این عوامل برخی از مسائل هم اخلاص ایجاد می‌کنه به این ارتباط شما و کلاس شما و جلسه شما را تضعیف می‌کنه. توجه به اینها هم بسیار مهمه. از جمله این مسائل عدم جذابیت در کلام است. اگر آن کلام و پیامی که انتخاب کردید که به مخاطب برسانید و منتقل کنید، جذبه برای مخاطب نداشته باشه، مخاطب نسبت به اون علاقه نداشته باشه، مخاطب گیرایی نداره نسبت به این مسئله. بایستی آن پیامی را انتخاب بکنید و عنوان و سرفصلی را انتخاب بکنید، که نسبت به اون موضوع مخاطب علاقه داشته باشه و علاقه پیدا بکنه، مثال عرض بکنم شما برای یک مثلا نیروی ابتدایی و دبستانی اگر بیاید و بگید جلسه ی اخلاق دارید، خوب عنوان اخلاق ممکن است برای او جذبه نداشته باشه، اما به جای اخلاق بگویید جلسه ی داستان گویی داریم قصه گویی داریم، ممکن است این جذبه کلام را بالا ببرد. محتوا همان محتوای شما می‌خواهید مسائل اخلاقی را منتقل بکنید، اما با یک عنوان و الفاظی بکار می‌برید که جذبه کلام را بالا بیره.

عدم تسلط سرگروه

یکی دیگر از مسائل عدم تسلط سرگروه به مطلب و محتوای کار است. اگر سرگروه مطلب و محتوای کار را خوب مسلط نباشد، مطالعاتش جامع نبوده باشه. اون مخاطب شما خسته می‌شه و گیرایی مطلبش پایین میاد. لذا حتما قبل از اینکه وارد جلسه بشید مطالب را بایستی مرور بکنید و حتی یادداشت بکنید. یکی از این خصوصیات که شاید سردمدار این مسئله مقام معظم رهبری باشه، شخص ایشان که سخنرانی حساس تر از سخنرانی های این بزرگوار شاید ما در این برهه ی زمانی و مکانی نداشته باشیم، می‌بینید که معمولا در سخنرانی هاشون کاغذ دستشون می‌گیرند و مطالب را سرفصل مطالب را از روی کاغذ می‌خوانند. حتی وقتی که مقتل را ایشان می‌خواستند در آن برنامه نماز جمعه بخوانند از روی متن آن واقعه و مصیبت را خواندند خوب این یک درس بزرگی است. بایستی مسلط و مجهز سرگروه در جلسه حاضر بشه که مطلب ضعیف منتقل نشه. نکته دیگه پیامهایی که برای مخاطبین غیرقابل درک است، بعضی از پیامها، پیامهای خوبی است موضوعات خوبی است اما بدرد این مخاطب نمی‌خوره. مثلا شما بیاید برای جوانهای مجرد رابطه زناشویی و نحوه همسررداری را بیان بکنید. خوب این پیام اصلا برای اون مخاطب شما قابل هضم و درک نیست. چون در آن فضا قرار نگرفته و نیاز او نیست، لذا این هم جزء اون مسائلی است که ممکن است به اون ارتباط بین سرگروه و نیرو در کلاس اختلال ایجاد بکنه.

یکنواختی مطلب

نکته ی دیگر یکنواختی مطلب است. وقتی که شخص می خواهد مسئله ای را بیان بکند نباید از جملات مثل هم استفاده بکند. نایستی کلماتش یکنواخت باشد. تنوع بایستی ایجاد کرد. شما یک موضوع واحد را هم از طریق حدیث از طریق آیه قرآن می توانید بیان بکنید هم از طریق داستان، هم از طریق ضرب المثل. لذا یکنواختی در کلام باعث می شه که مخاطب گیرایی مطلبش پایین بیاد.

استفاده از وسایل کمک آموزشی

مسئله ی بعد مسئله ی استفاده از وسایل کمک آموزشی است. عدم استفاده از این وسایل که البته خوب در حد توان انتظار از سرگروه است که استفاده بکنه باعث می شه که این ارتباط ضعیف برقرار بشه و انتقال مفاهیم دچار مشکل بشه. از جمله وسایل کمک آموزشی می شه همین تخته های وایت برد هم مثال زد لازم نیست ما حتما دستگاههای آنچنانی داشته باشیم تا بتونیم اسمش را بگذاریم کمک آموزشی، نه همین تخته های ساده یا همین کاغذ و قلم می تواند براحتی به کمک شما بیاد و مفاهیم را به تصویر بکشد برای مخاطب و منتقل بکنه. دسته بندی کردن مطالب روی تابلو، نوشتن سرفصلهای اصلی، نوشتن اسامی بعضی شخصیتهایی که قصد الگوسازی آنها را دارید، استفاده از بعضی از سی دی های آموزشی، مثل سی دی های آموزش احکام و خیلی مسائل دیگر می تواند در ایجاد ارتباط بهتر در کلاس کمک بکند. مسئله دیگر عدم تحرک سرگروه در جلسه و کلاس درسش است. اگر تدریس شما بصورت کلاسی برگزار می شه و از تخته استفاده می کنید، سعی بکنید یکجا نایستید تحرک داشته باشید، اگر هم نه به صورت حلقه روی زمین نشستید سعی بکنید شور و نشاط در کلمات شما منعکس باشه. در اون تحرک با دست و صورت و تن صدایی که بالا و پایین می کنید این شور و نشاط منعکس باشه تا ارتباط بهتری با مخاطب بتونید بیان بکنید.

سوال محوری

و اما بعنوان آخرین نکته این سرفصل، بعنوان شاید مهمترین مسئله ای که می تونه ارتباط سرگروه و اون نیرو را در جلسه مربوطه تقویت بکنه این نکته را من ذکر بکنم، اگر سرگروه مطلبش را با سوال شروع بکنه، با پرسش شروع بکنه، طرح سوال بکنه و با طرح سوال وارد پیام و موضوع خودش بشه، ارتباط دو چندان خواهد شد، وقتی که میاید سر درس و می خواهید موضوع خداشناسی را بیان بکنید و اما مستقیما اسم خدا را بیان نمی کنید، بلکه با یک سوال بحثتون را شروع می کنید، مثلا بعنوان مثال عرض می کنم، می تونید از مخاطبین بپرسید که به نظر شما چه کسی این کوهها و دشتهها را آفریده؟، چه کسی بندبند انگشتان دست ما را آفریده؟، به نظر شما چرا فک پایینی صورت ما تکون می خوره ولی فک بالایی حرکت نمی کنه؟، چه کسی این تدابیر را در بدن ما قرار داده؟ چه کسی این تدابیر را در آسمانها و زمین قرار داده؟ و سوالات دیگر. با طرح سوال ذهن مخاطب را درگیر یک ماجرا می کنید او تشنه پاسخ صحیح این سوال است و شما با بیان پاسخ مناسب و حتی درگیر کردن مخاطب در پاسخ دادن به این سوال می تونید به راحتی حداکثر انتقال را در انتقال مفاهیم و موضوعات به مخاطب داشته باشید و حداکثر استفاده را ببرید.

نکته پایانی

که ان شاءالله امیدواریم سرگروههای عزیز از این نکته هم غفلت نکنند که اون کسی که فی الواقع مؤثر حقیقی است خداوند متعال است؛ لا مؤثر الا هو. این نکاتی که خدمت شما عرض کردم همه و همه در این جهت است که بتونه به ما کمک بکنه در ذهن مخاطب و دل مخاطب اثر بگذاریم اما غفلت نکنید که اثرگذار حقیقی خداست و ما همیشه محتاج به توفیق الهی در این مسیر هستیم. برای همه ی شما آرزوی موفقیت و توفیق الهی می کنم و السلام علیکم و رحمه الله و برکاته.