

Rhetoric Improvisation and Speaking Freely

Two-day individual coachee workbook | 1:1 coaching

A working document for practicing the moments that matter in your role: making a point clearly, responding without a script, handling challenge, and learning from specific evidence.

Participant: _____ Coach: _____

Dates: _____ Main language(s): _____ ☐ In person ☐ Online

How this workbook works

Bring real situations, not polished examples. Across two days, you will establish a baseline, learn a small set of speaking tools, rehearse with increasing variation, and choose experiments for the next four weeks. Your coach should adapt prompts to your role, culture, audience, language and comfort level.

The purpose is better choices and more flexible practice, not a performance score or a promise that every high-pressure moment will feel easy. You can pause, change a scenario, or decline video recording.

The six competency areas

Area	Observable behaviors to practice
1. Presence	Looks toward listeners; stands or sits with available, steady posture; uses a pace and volume that can be followed; returns attention after a stumble.
2. Structure	States the point early; groups ideas; signals transitions; uses a relevant example; ends with a clear takeaway or ask.
3. Persuasion	Connects the point to the audience's concern; supports it with reasons or evidence; acknowledges a real trade-off; makes a credible request.
4. Spontaneity	Takes a brief beat; identifies the question; answers the core; adds a reason or example; stops when the answer is complete.
5. Interaction	Listens to the full question; checks meaning when needed; responds to the concern; handles interruption or disagreement without losing the thread.
6. Pressure	Keeps a usable structure when time changes; notices activation; resets; prioritizes the message; recovers and continues after disruption.

Before day one: choose the work that matters

Pick one upcoming situation and one recurring situation. Keep the goal within your influence: a behavior you can try, not a reaction you cannot control.

Upcoming situation: audience, purpose, stakes and date

Recurring situation that I want to handle better



What I usually do when the pressure rises

What a colleague could see or hear if I made progress

My starting point	Notes
Strength I want to keep	
Habit that sometimes gets in my way	
One boundary or concern for practice	

Working agreement and baseline

Agree with your coach on: the purpose of each exercise; what is and is not in scope; how feedback will be given; whether video is used; who can see it; where it is kept; and when it is deleted. Video is optional.

Baseline task (for example, a 2-minute update or answer to a real question)

My own first observation: what worked and what I want to change

Coach observation: one effective behavior and one experiment

Day one: build the foundations

Day one moves from your normal speaking habits to deliberate practice with rhetoric, voice, presence and unscripted answers. The session durations below total eight coached hours. Agree with your coach on the day schedule and breaks.

Time / duration	Session	Practice output
60 min	Contract, goals and baseline	One baseline recording or live sample, only if agreed; two observable learning targets.
75 min	Message and rhetoric	A one-sentence point, audience relevance, reason, evidence/example, and a clear ask.
75 min	Structure under a short clock	Three versions of the same message: 2 minutes, 60 seconds and 20 seconds.
60 min	Voice and presence	Pace, pause, emphasis, breath and posture in a short explanation.
75 min	Unscripted answer tool	Practice the PACE response: Pause, Answer, Clarify with a reason/example, End.



75 min	Role-specific rehearsal	Rehearse one presentation, meeting contribution, pitch or difficult answer from your work.
60 min	Review and consolidation	Compare observations with baseline; choose one behavior to repeat on day two.

Tool 1: build a clear message

Use this as a scaffold, not a script. Keep only the parts the listener needs.

Move	Prompt	Your notes
Point	What is the one thing I want them to understand or decide?	
Reason	Why does it matter to this audience now?	
Evidence	What fact, example or brief story supports it?	
Ask / close	What should happen next, or what should they remember?	

Turn the notes above into a 45-second spoken message

Tool 2: answer an unexpected question with PACE

Step	Do this	Example starter
P - Pause	Take one breath; do not race to fill silence.	"Let me think about the main point."
A - Answer	Give the direct answer first, even if it is provisional.	"The short answer is..."
C - Clarify	Add one reason, fact or example; ask a clarifying question if the premise is unclear.	"The reason is..." / "When you say X, do you mean...?"
E - End	Stop, or bridge to the next useful point.	"That is the key point."

Question I find difficult: write a PACE answer in keywords, then speak it without reading

Day one practice record

Round	Scenario / prompt	Target behavior	Evidence I noticed	Next adjustment
1				
2				
3				

What should I repeat tomorrow, and what should I change?



Day two: respond, adapt and recover

Day two adds uncertainty in steps. Your coach should adjust the challenge so it stretches your current skill without turning practice into an endurance test. You may pause or reset at any point.

Time / duration	Session	Practice output
45 min	Reconnect and warm up	Name day-one learning; repeat a short message or PACE drill.
60 min	Listening and the real question	Practice summarizing a question before answering; distinguish the stated question from the underlying concern.
60 min	Disagreement and interruption	Acknowledge the concern, state your view and evidence, then invite the next step.
75 min	Pressure ladder	Add one variable at a time: surprise question, interruption, time limit, skeptical audience.
60 min	Video / feedback review	Review agreed clips against chosen behaviors, not appearance judgments.
90 min	Integrated work simulation	Run a realistic presentation, meeting or Q&A with planned variations.
60 min	Repeat and compare	Repeat one segment; identify what changed and what still needs practice.
30 min	Transfer plan	Schedule four small field experiments and feedback moments.

Tool 3: handle disagreement without surrendering your point

Try this sequence when an objection is substantive: acknowledge the concern; clarify the point you agree or disagree with; give your reason or evidence; offer a next step or question. You do not need to agree in order to show that you heard the concern.

Move	Prompt	My useful wording
Acknowledge	What concern have I heard accurately?	
Position	What is my actual view?	
Support	What reason, example or limit matters?	
Next step	What question, decision or action moves us forward?	

Tool 4: recover your thread

If interrupted or you lose your place: pause; name the point you were making in one sentence; answer the interruption if it needs an answer; then return with a signpost. Recovery is a practiced behavior, not proof that nothing went wrong.

A phrase I can use to return to my point

Pressure practice ladder

Level	Add this condition	What I noticed in myself	What helped / what I will try
1	Prepared, low-stakes version		



2	One unexpected question
3	Interruption or genuine disagreement
4	Shorter time or skeptical listener
5	Combine two conditions, if useful

Feedback and video review

Ask for feedback about behaviors that can be seen or heard. "You paused before answering and gave the conclusion first" is more useful than "You seemed confident." Agree on recording, access, storage and deletion in advance. Do not record if you or the coach have not agreed.

Review lens	Evidence from the practice	Keep / adjust next time
Message: was the main point easy to identify?		
Structure: could the listener follow the sequence?		
Voice: where did pace, pause or emphasis help?		
Presence: what did posture, gaze or movement communicate?		
Interaction: did I answer the question actually asked?		
Recovery: how did I respond when the plan changed?		
Feedback I want to request from my coach		

What I learned by watching or listening to myself

Four-week transfer plan

Choose one real opportunity each week. Make the practice small enough to do. Track your action and evidence, not whether other people gave the response you hoped for.

Week	Situation and date	One behavior to test	Evidence I will look for	Reflection / next step
1		State my point in the first 20 seconds.		
2		Use PACE for one unplanned question.		
3		Acknowledge and answer one objection before adding my view.		
4		Deliver a short message, then ask for specific feedback.		



After-action review: use after each real attempt

Question	Notes
What was my intention?	
What did I actually do that I could see or hear?	
What helped the listener or task? What is my evidence?	
What will I repeat or alter next time?	

Progress check at four weeks

Which behavior is easier to choose now? Give one example.

Which situation still catches me off guard?

What is my next practice target, and when will I work on it?

Progress may mean a clearer point, a more relevant example, a shorter answer, a better question, or a quicker recovery. It does not require feeling completely confident or controlling the audience's response.



البلاغة والارتجال والتحدث بحرية

كراسة المتدرب على مدى يومين | تدريب فردي 1:1

وثيقة عمل للتدرب على المواقف المهمة في دورك: توضيح الفكرة، والرد دون نص مكتوب، والتعامل مع الاعتراض، والتعلم من ملاحظات محددة.

اسم المتدرب: _____ المدرب: _____

التاريخ: _____ اللغة أو اللغات: _____ ☐ حضوري ☐ عبر الإنترنت

طريقة استخدام هذه الكراسة

أحضر مواقف حقيقية من عملك، لا أمثلة مصقولة. خلال اليومين ستحدد نقطة البداية، وتتعلم أدوات محدودة للتحدث، وتندرب مع إضافة متغيرات تدريجياً، ثم تختار تجارب للأربعة أسابيع التالية. على المدرب تكييف الأسئلة مع دورك وثقافة العمل والجمهور واللغة ودرجة ارتياحك.

الهدف هو اتخاذ خيارات أفضل والتدرب بمرونة، وليس إعطاء درجة للأداء أو الوعد بأن كل موقف ضاغط سيصبح سهلاً. يمكنك التوقف أو تغيير الموقف أو رفض التسجيل بالفيديو.

مجالات الكفاءة الستة

سلوكيات يمكن ملاحظتها والتدرب عليها	المجال
توجيه النظر إلى المستمعين، وثبات الجلسة أو الوقفة، واستخدام إيقاع وصوت يسهل متابعتها، واستعادة التركيز بعد التعثر.	١. الحضور
ذكر الفكرة ميكراً، وتجميع الأفكار، والإشارة إلى الانتقالات، واستخدام مثال مناسب، وإنهاء الحديث بخلاصة أو طلب واضح.	٢. بناء الرسالة
ربط الفكرة بما يهم الجمهور، ودعمها بأسباب أو أدلة، والإقرار بالمفاضلات الواقعية، وتقديم طلب موثوق.	٣. الإقناع
التوقف لحظة، وفهم السؤال، والإجابة عن جوهره، وإضافة سبب أو مثال، ثم إنهاء الإجابة عند اكتمالها.	٤. الارتجال
الإنصات إلى السؤال كاملاً، والتحقق من معناه عند الحاجة، والرد على موطن الاهتمام، والتعامل مع المقاطعة أو الاختلاف دون فقدان تسلسل الفكرة.	٥. التفاعل
الحفاظ على بنية مفيدة عند تغير الوقت، وملاحظة التوتر، وإعادة التركيز، وترتيب الأولويات، واستعادة مسار الحديث بعد المقاطعة.	٦. التعامل مع الضغط

قبل اليوم الأول: اختر ما يهم في عملك

اختر موقفاً قادمًا وموقفاً يتكرر. اجعل هدفك ضمن ما تستطيع التحكم به: سلوك يمكنك تجربته، لا رد فعل لا تستطيع التحكم فيه.

الموقف القادم: الجمهور والهدف وأهمية الموقف وتاريخه

موقف متكرر أريد التعامل معه بصورة أفضل

ما أفعله عادةً عندما يزداد الضغط



ما الذي قد يراه أو يسمعه زميل إذا أحرزت تقدماً؟

ملاحظات

نقطة البداية

قوة أريد الحفاظ عليها

عادة تعيقني أحياناً

حدّ أو أمر أريد مراعاته أثناء التدريب

الاتفاق وأداء البداية

اتفق مع المدرب على هدف كل تمرين، وما يدخل في نطاقه وما لا يدخل، وطريقة تقديم الملاحظات، واستخدام الفيديو من عدمه، ومن سيشاهده، وأين سيُحفظ، ومتى سيُحذف. التسجيل اختياري.

مهمة أداء البداية (مثلاً: تحديث من دقيقتين أو إجابة عن سؤال واقعي)

ملاحظتي الأولى: ما الذي نجح وما الذي أريد تغييره؟

ملاحظة المدرب: سلوك فعال واحد وتجربة واحدة تالية

اليوم الأول: بناء الأساس

ينتقل اليوم الأول من أسلوبك المعتاد إلى تدريب مقصود على البلاغة والصوت والحضور والإجابة دون تحضير. مدد الجلسات أدناه تساوي ثماني ساعات تدريبية. اتفق مع المدرب على توقيت اليوم والاستراحات.

نتائج التدريب	الجلسة	المدة
أداء قصير مباشر أو مسجل بعد الاتفاق؛ وهدفان تعلميان قابلان للملاحظة.	الاتفاق والأهداف وأداء البداية	٦٠ دقيقة
فكرة في جملة، وصلتها بالجمهور، وسبب، ودليل أو مثال، وطلب واضح.	الرسالة والبلاغة	٧٥ دقيقة
ثلاث نسخ للرسالة نفسها: دقيقتان، و ٦٠ ثانية، و ٢٠ ثانية.	بناء الرسالة مع وقت محدود	٧٥ دقيقة
الإيقاع والوقفات والتوكيد والتنفس والوقفة في شرح قصير.	الصوت والحضور	٦٠ دقيقة
تدريب على أداة «توقّف، أجب، وضّح بسبب أو مثال، واختم».	أداة للإجابة دون تحضير	٧٥ دقيقة
التدرب على عرض أو مداخلة في اجتماع أو تقديم فكرة أو إجابة صعبة من عملي.	تدريب مرتبط بدورك	٧٥ دقيقة
مقارنة الملاحظات بأداء البداية واختيار سلوك واحد لتكراره في اليوم الثاني.	المراجعة والتثبيت	٦٠ دقيقة

الأداة الأولى: بناء رسالة واضحة

استخدم هذا التسلسل كدعامة لا كنص محفوظ. احتفظ فقط بما يحتاج المستمع إلى معرفته.



ملاحظات	السؤال	الخطوة
	ما الشيء الواحد الذي أريد أن يفهمه المستمع أو يقرره؟	الفكرة
	لماذا يهم هذا الجمهور الآن؟	السبب
	ما الحقيقة أو المثال أو القصة القصيرة التي تدعم الفكرة؟	الدليل
	ما الخطوة التالية أو ما الذي أريد أن يتذكره المستمع؟	الطلب أو الخاتمة

حوّل الملاحظات إلى رسالة منطوقة مدتها ٤٥ ثانية

الأداة الثانية: أجب عن سؤال مفاجئ بخطوات واضحة

بداية ممكنة للإجابة	ما تفعله	الخطوة
«دعني أفكر في الفكرة الأساسية.»	خذ نفساً؛ لا تتعجل ملء الصمت.	توقف
«الإجابة المختصرة هي...»	ابدأ بإجابة مباشرة حتى إن كانت أولية.	أجب
«والسبب هو...» / «هل تقصد...؟»	أضف سبباً أو حقيقة أو مثالاً؛ واستوضح إذا كان السؤال غير واضح.	وضّح
«هذه هي النقطة الأساسية.»	توقف أو انتقل إلى النقطة التالية المفيدة.	اختم

سؤال يصعب عليّ: دُون كلمات مفتاحية لإجابته ثم أجب دون قراءة

سجل التدريب في اليوم الأول

التعديل التالي	ما لاحظته	السلوك المستهدف	الموقف أو السؤال	الجولة
				١
				٢
				٣

ما الذي أريد تكراره غداً، وما الذي أريد تغييره؟

اليوم الثاني: الاستجابة والتكيف واستعادة المسار

يضيف اليوم الثاني عناصر غير متوقعة تدريجياً. يضبط المدرب مستوى التحدي بحيث يوسع مهارتك الحالية دون تحويل التدريب إلى اختبار تحمّل. يمكنك التوقف أو إعادة ضبط الموقف في أي وقت.

نتائج التدريب	الجلسة	المدة
تحديد ما تعلمته في اليوم الأول ثم تكرار رسالة قصيرة أو تمرين الإجابة.	استعادة ما تعلمته والإحماء	٤٥ دقيقة
تلخيص السؤال قبل الإجابة؛ والتمييز بين السؤال المباشر والاهتمام الكامن وراءه.	الإنصات والسؤال الحقيقي	٦٠ دقيقة
الإقرار بالاهتمام، وتوضيح الموقف والدليل، ثم اقتراح خطوة تالية.	الاختلاف والمقاطعة	٦٠ دقيقة



إضافة متغير واحد في كل مرة: سؤال مفاجئ، أو مقاطعة، أو وقت محدود، أو جمهور متشكك.	سَلَم الضغط	٧٥ دقيقة
مراجعة المقاطع المتفق عليها وفق السلوكيات المختارة، لا وفق أحكام على المظهر.	مراجعة الفيديو أو التغذية الراجعة	٦٠ دقيقة
تنفيذ عرض أو اجتماع أو أسئلة وأجوبة واقعية مع متغيرات متفق عليها.	محاكاة متكاملة للعمل	٩٠ دقيقة
إعادة جزء من الأداء وتحديد ما تغير وما يحتاج إلى تدريب.	التكرار والمقارنة	٦٠ دقيقة
جدولة أربع تجارب عملية صغيرة ومواعيد للحصول على الملاحظات.	خطة نقل التعلم	٣٠ دقيقة

الأداة الثالثة: تعامل مع الاختلاف دون التخلي عن فكرتك

جرب هذا التسلسل عندما يكون الاعتراض جوهرياً: أقرّ بالاهتمام، وحدد ما تتفق معه أو تختلف حوله، واذكر السبب أو الدليل، واقترح خطوة تالية أو سؤالاً. ليس عليك أن توافق حتى تُظهر أنك أصغيت.

صياغتي المفيدة	السؤال	الخطوة
	ما الاهتمام الذي فهمته بدقة؟	الإقرار
	ما رأيي فعلاً؟	الموقف
	ما السبب أو المثال أو الحدّ المهم؟	الدعم
	ما السؤال أو القرار أو الفعل الذي يساعدنا على التقدم؟	الخطوة التالية

الأداة الرابعة: استعد تسلسل فكرتك

إذا قوطعت أو فقدت تسلسل حديثك: توقف لحظة، واذكر فكرتك بجملة واحدة، وأجب عن المقاطعة إذا كانت تحتاج إلى جواب، ثم عد إلى فكرتك بإشارة انتقالية. استعادة المسار سلوك يمكن التدريب عليه، ولا تعني أن الخطأ لم يقع.

عبارة أستخدمها للعودة إلى فكرتي

سَلَم التدريب تحت الضغط

ما لاحظته في نفسي	الظرف المضاف	المستوى
ما ساعدني أو ما سأجربه	نسخة مستعدة ومنخفضة المخاطر	١
	سؤال واحد غير متوقع	٢
	مقاطعة أو اختلاف حقيقي	٣
	وقت أقصر أو مستمع متشكك	٤
	الجمع بين ظرفين عند الحاجة	٥

التغذية الراجعة ومراجعة الفيديو

اطلب ملاحظات عن سلوك يمكن رؤيته أو سماعه. عبارة «توقفت قبل الإجابة وذكرتك الخلاصة أولاً» أنفع من «بدوت واثقاً». اتفقوا مسبقاً على التسجيل وإمكانية الوصول إليه وحفظه وحذفه. لا تسجلوا دون موافقة الطرفين.

ما سألته أو أعدله	دليل من التدريب	زاوية المراجعة
	الرسالة: هل يسهل تحديد الفكرة الأساسية؟	
	البناء: هل استطاع المستمع متابعة التسلسل؟	
	الصوت: أين ساعد الإيقاع أو الوقفة أو التوكيد؟	
	الحضور: ماذا أوضحت الوقفة أو النظرة أو الحركة؟	
	التفاعل: هل أجبت عن السؤال المطروح فعلاً؟	



تغذية راجعة أريد أن أطلبها من المدرب

ما تعلمته عندما شاهدت أو استمعت إلى أدائي

خطة نقل التعلم للأربعة أسابيع التالية

اختر فرصة واقعية واحدة كل أسبوع. اجعل التدريب صغيراً بما يكفي لتنفيذه. تابع ما فعلته والدليل الذي لاحظته، لا ما إذا كان الآخرون قد استجابوا بالطريقة التي تمنيتها.

تأمل أو خطوة تالية	الدليل الذي سأبحث عنه	سلوك واحد سأجربه	الموقف والتاريخ	الأسبوع
		أذكر الفكرة الأساسية خلال أول ٢٠ ثانية.		١
		أستخدم خطوات الإجابة عن سؤال غير مخطط له.		٢
		أقرّ باعتراض وأجيب عنه قبل عرض رأيي.		٣
		أقدم رسالة قصيرة ثم أطلب ملاحظة محددة.		٤

مراجعة بعد الأداء: استخدمها بعد كل تجربة واقعية

ملاحظات	السؤال
	ما الذي كنت أنوي فعله؟
	ما الذي فعلته فعلاً وبمكنتي رؤيته أو سماعه؟
	ما الذي ساعد المستمع أو المهمة؟ وما دليلي؟
	ما الذي سأكرره أو أعدلته في المرة القادمة؟

مراجعة التقدم بعد أربعة أسابيع

أي سلوك أصبح اختياره أسهل؟ اذكر مثلاً.

أي موقف ما زال يفاجئني؟

ما هدف التدريب التالي، ومتى سأتدرب عليه؟

قد يظهر التقدم في وضوح الفكرة، أو ملاءمة المثال، أو قصر الإجابة، أو طرح سؤال أفضل، أو سرعة استعادة مسار الحديث. ولا يتطلب ذلك شعوراً بالثقة الكاملة أو التحكم في استجابة الجمهور.

