



تحدث بطلاقة 0 بقلم ديل كارنيجي

eBook

ةقي رط - روه مچل ا مام ا ث دحت ل ا :ل وأل ا عجل ا ةل هس وة عي رس

قد تقول لنفسك: «هل هناك حقًا طريقة سريعة وسهلة لتعلم التحدث أمام الجمهور، أم أنه مجرد عنوان فاتن يعد أكثر مما يفى؟»

لا، أنا لا أبالغ. سأطلعك حقًا على سر مهم، سر سوف يسهل عليك التحدث أمام الجمهور على الفور. أين اكتشفت هذا السر؟ في كتاب؟ لا. في إحدى الدورات التدريبية المتخصصة في التحدث أمام الجمهور في الكلية؟ لا. فلم أسمع عنه هناك مطلقًا. لقد كان على اكتشافه بطريقة صعبة وتدرجيًا وببطء وبألم.

لو أطلعني أحد الأشخاص أيام الكلية على كلمة السر للتحدث والكتابة بطلاقة، لكنت وفرت على نفسي سنوات وسنوات من الجهد المضنى. على سبيل المثال، كتبت ذات مرة كتابًا عن لينكولن وأثناء كتابته ألقيت في سلة المهملات عامًا من الجهد المهدر كان يمكن توفيره لو عرفت الأسرار الرائعة التي سأفشيها لكم.

وحدث الأمر نفسه عندما قضيت سنتين في محاولة كتابة إحدى الروايات.

وحدثت مرة أخرى أثناء تأليف كتاب عن التحدث أمام الجمهور، وضاعت سنة أخرى من الجهد المهدر في سلة المهملات لأننى لم أكن أعلم أسرار الكتابة والتحدث بنجاح.

لجزء الأول: التحدث أمام الجمهور – طريقة سريعة وسهلة

قد تقول لنفسك: "هل هناك حقًا طريقة سريعة وسهلة لتعلم التحدث أمام الجمهور، أم أنه مجرد عنوان فاتن يعد أكثر مما يفى؟"

لا، أنا لا أبالغ. سأطلعك حقًا على سر مهم، سر سوف يسهل عليك التحدث أمام الجمهور على الفور. أين اكتشفت هذا السر؟ فى كتاب؟ لا. فى إحدى الدورات التدريبية المتخصصة فى التحدث أمام الجمهور فى الكلية؟ لا. فلم أسمع عنه هناك مطلقًا. لقد كان على اكتشافه بطريقة صعبة وتدرجيًا. وببطء وبألم.

لو أطلعنى أحد الأشخاص أيام الكلية على كلمة السر للتحدث والكتابة بطلاقة، لكنت وفرت على نفسى سنوات وسنوات من الجهد المصنئ. على سبيل المثال، كتبت ذات مرة كتابًا عن لينكولن وأثناء كتابته ألقىت فى سلة المهملات عامًا من الجهد المهدر كان يمكن توفيره لو عرفت الأسرار الرائعة التى سأفشيها لكم.

وحدث الأمر نفسه عندما قضيت سنتين فى محاولة كتابة إحدى الروايات

وحدث مرة أخرى أثناء تأليف كتاب عن التحدث أمام الجمهور، وضاعت سنة أخرى من الجهد المهدر فى سلة المهملات لأننى لم أكن أعلم أسرار الكتابة والتحدث بنجاح.



اقض سنوات فى الإعداد إذا أمكن

ما تلك الأسرار النفيسة التى كنت ألوح بها أمام أعينكم؟ إنها تتمثل فى الآتى: تحدث عن أمر حصلت على حق التحدث عنه من خلال الدراسة أو الخبرة الطويلة. تكلم عن أمر تعرفه وتعلم أنك تعرفه. لا تقض عشر دقائق أو عشر ساعات فى إعداد الخطاب، بل اقض عشرة أسابيع أو عشرة أشهر. والأفضل من ذلك أن تقضى عشر سنوات فى الإعداد. تحدث عن شيء يثير اهتمامك. ولديك رغبة عميقة فى أن تنقله إلى مستمعيك.

لأوضح ما أقصده، سأضرب لكم مثلاً بحالة "جاي كيلوج" وهى ربة منزل من بلدة روزيل فى نيوجيرسى. لم تقم "جاي" مطلقاً بالتحدث أمام الجمهور قبل الالتحاق بفصولنا فى نيويورك. لقد كانت خائفة. حيث كانت تخشى أن تكون الخطابة قنّاً غامضاً بعيداً عن قدراتها. لكن فى الجلسة الرابعة من الدورة التدريبية قدمت خطاباً ارتجالياً وجعلت الجمهور مسحوراً بكلامها. لقد طلبت منها أن تتحدث فى موضوع بعنوان "أكبر أسى فى حياتى". وبعدها بدأت "جاي كيلوج" فى سرد خطاب مؤثر للغاية. أنا على يقين أن المستمعين كانوا يمنعون بالكاد نزول دموعهم. فأنا أيضاً تمكنت بالكاد من منع دموعى من أن تفيض من عيني. لقد كان الخطاب كالتالى:

أكبر أسى فى حياتى أننى لم أعرف مطلقاً حب الأم. لقد توفيت أمى وأنا عمري عام، وتناوب على تربيته بعض الخالات والعمات والقربيات اللاتى كن مشغولات جداً بأطفالهن لدرجة أنهن لم يكن لديهن أى وقت لى. لم أجلس مع أى منهن مطلقاً لمدة طويلة. كن يشعرن بالحزن لقدومى ويشعرن بالفرح لمغادرتى. لم يهتمن بى مطلقاً أو يعطفن على. أعلم أننى لم أكن مرغوبة. لقد استطعت أن أشعر بذلك رغم صغر سنى، وكنت أبكى حتى أسقط نائمة لأننى كنت أشعر بالوحدة. أكثر ما تمنيت من صميم قلبى أن يطلب منى أحد الأشخاص أن أريه شهادتى المدرسية. لكن لم يطلب أحد، ولم يهتم بى أحد. كل ما كنت متعطشة إليه "وأنا طفلة صغيرة كان الحب، لكن لم يعطه لى أحدهم مطلقاً

هل قضت "جاي كيلوج" عشر سنوات فى إعداد هذا الخطاب؟ لا، لقد قضت عشرين عاماً. لقد كانت تعد نفسها لإلقاء هذا الخطاب عندما كانت تبكى حتى النوم وهى طفلة صغيرة. وعندما كان يحترق قلبها لعدم طلب أى شخص رؤية تقريرها المدرسى. لا عجب من قدرتها على التحدث فى هذا الموضوع. لم يكن بإمكانها محو هذه الذكريات القديمة من عقلها. لقد أعادت "جاي كيلوج" اكتشاف مخزن من الذكريات والمشاعر الأليمة داخلها. لم تكن مضطرة للمبالغة فيها أو بذل جهد لإلقاء هذا الخطاب. كل ما كان عليها هو السماح لمشاعرها المكبوتة بالاندفاع إلى السطح. كانطلاق النفط من البئر.

قال أحد الحكماء: "قيدى سهل وحملى خفيف". الأمر نفسه ينطبق على قيود وأحمال التحدث الجيد. وعادة تكون الخطابات غير الفعالة هى المكتوبة والمحفوطة والمعدة بعناء والمصطنعة، أما الأحاديث الجيدة فهى النابعة من داخلنا كالنافورة. كثير من الناس يتحدثون كما أسبح. فأنا أصارع وأقاتل الماء وأبذل أقصى جهد وأمضى بسرعة الخبراء. أما المتحدثون السيئون، فهم مثل السباحين السيئين، فهم يتوترون ويقلقون ويحتارون ويفشلون فى الوصول لهدفهم.

تحدث بشغف عن موضوعك

هل يعرف المبتدئون ضرورة البحث في داخل أنفسهم عن موضوعات يتحدثون عنها؟ هل يعرفون ذلك؟ إنهم لم يسمعوا مطلقاً عن هذا الأمر! فهم على الأرجح يبحثون عن الموضوعات في إحدى المجلات. على سبيل المثال، أذكر أنني ذات مرة في مترو الأنفاق التقيت بطالبة كانت محببة لتحقيقها تقدماً ضئيلاً في دورتنا التدريبية. فسألته عن الموضوعات التي تحدثت عنها في الأسبوع الماضي. واكتشفت أنها تحدثت عن موضوع ما إذا كان يجب السماح لـ "موسوليني" بغزو إثيوبيا. لقد حصلت على معلوماتها من مقالة في مجلة تايم. لقد قرأت المقالة مرتين، وعندما سألتها عما إذا كانت مهتمة بالموضوع أم "لا قالت "لا". فسألته عن سبب تحدثها عنها فقالت: "كان علىَّ التحدث عن أمر ما فاخترت هذا الموضوع فكر في أمر هذه المرأة التي حاولت التحدث عن حرب "موسوليني" في إثيوبيا رغم قلة معلوماتها عن هذا الموضوع وعدم إعجابها به. لقد أهملت التحدث في موضوع لديها حق التحدث عنه وبعد المناقشة معها قلت لها: "سأستمع إليك باهتمام واحترام إذا تحدثت عن موضوع حدث لك وتعرفينه، لكن لا أنا أو أي شخص آخر سوف نستمع إلى موضوع أنت نفسك لست معجبة به مثل غزو "موسوليني" لإثيوبيا. ليست لديك معرفة كافية "عن الموضوع لتتالي اهتمامنا أو حتى احترامنا

ابحث في داخلك عن موضوعات تتحدث عنها

هل يعرف المبتدئون ضرورة البحث في داخل أنفسهم عن موضوعات يتحدثون عنها؟ هل يعرفون ذلك؟ إنهم لم يسمعوا مطلقاً عن هذا الأمر! فهم على الأرجح يبحثون عن الموضوعات في إحدى المجلات. على سبيل المثال، أذكر أنني ذات مرة في مترو الأنفاق التقيت بطالبة كانت محببة لتحقيقها تقدماً ضئيلاً في دورتنا التدريبية. فسألته عن الموضوعات التي تحدثت عنها في الأسبوع الماضي. واكتشفت أنها تحدثت عن موضوع ما إذا كان يجب السماح لـ "موسوليني" بغزو إثيوبيا. لقد حصلت على معلوماتها من مقالة في مجلة تايم. لقد قرأت المقالة مرتين، وعندما سألتها عما إذا كانت مهتمة بالموضوع أم "لا قالت "لا". فسألته عن سبب تحدثها عنها فقالت: "كان علىَّ التحدث عن أمر ما فاخترت هذا الموضوع فكر في أمر هذه المرأة التي حاولت التحدث عن حرب "موسوليني" في إثيوبيا رغم قلة معلوماتها عن هذا الموضوع وعدم إعجابها به. لقد أهملت التحدث في موضوع لديها حق التحدث عنه وبعد المناقشة معها قلت لها: "سأستمع إليك باهتمام واحترام إذا تحدثت عن موضوع حدث لك وتعرفينه، لكن لا أنا أو أي شخص آخر سوف نستمع إلى موضوع أنت نفسك لست معجبة به مثل غزو "موسوليني" لإثيوبيا. ليست لديك معرفة كافية "عن الموضوع لتتالي اهتمامنا أو حتى احترامنا

كن متلهفًا للتواصل

على الرغم من ذلك دعنى أذكرك من أن امتلاك حق التحدث عن الموضوع لا يكون دائماً كافياً وحده لتقديم حديث ممتاز. فلا بد من إضافة مكون آخر يعد عنصراً ضرورياً في الحديث. باختصار، بالإضافة إلى اكتساب حق التحدث، يجب أن تكون لديك رغبة عارمة ودائمة في توصيل معتقداتك ونقل أحاسيسك لمستمعيك

لأوضح ذلك: افترض أنه طلب منى التحدث عن زراعة الذرة وتربية الحيوانات. لقد قضيت عشرين عاماً في مزرعة للذرة والحيوانات في ميزورى، وبالتأكيد لدى حق التحدث في هذا الموضوع. لكنى ليست لدى رغبة خاصة في التحدث عن هذا الموضوع. لكن افترض أنه طلب منى التحدث عن مشاكل التعليم الذى حصلت عليه في الكلية. في هذه الحالة لن أفشل في التحدث عن هذا الموضوع لأننى أمتلك ثلاثة مبادئ للحديث الجيد، ويتمثل الأساس الأول في اكتساب حق التحدث عن هذا الموضوع، ويتمثل الثانى في المشاعر والمعتقدات الراسخة التى أتوق للتعبير عنها للجمهور، والثالث يتمثل فى امتلاك تفسيرات واضحة ومقنعة تابعة من تجربتى

عندما تحدثت "جاي كيلوج" عن أكبر أسى فى حياتها، والمتمثل فى عدم معرفة حب الأم، أعطتها المعاناة حق التحدث عن هذا الموضوع، بالإضافة إلى الرغبة العاطفية العميقة فى إخبارنا عن هذا الأمر. والأمر نفسه ينطبق على الزميل الذى تحدث فى الغرفة التجارية فى بروكلين، والذى روى قصة موت أمه إلى أن "قال: "لتكن إرادتك لا إرادتى"

لقد تغير التاريخ باستمرار على أيدى أناس كانت لديهم الرغبة والقدرة على نقل معتقداتهم وعواطفهم إلى مستمعيهم، فلو كان "جون ويزلى" مفتقراً للرغبة والقدرة لما تمكن من تكوين طائفة دينية أحاطت بالعالم، ولو كان "بطرس الناسك" مفتقراً للرغبة والقدرة، لما تمكن من إثارة خيال العالم ودفع أوروبا إلى الحروب الصليبية الدموية من أجل الحصول على الأرض المقدسة، ولو كان "هتلر" مفتقداً للقدرة الفطرية على نقل الكراهية والعداء إلى مستمعيه، لما تمكن من الاستيلاء على السلطة فى ألمانيا ودفع العالم إلى الحرب العالمية

تحدث من القلب وليس من الكتاب

كثير من طلبة دورات الخطابة يشبهون هذه المرأة. فهم يرغبون فى الحصول على موضوعات من الكتب والمجلات بدلاً من اللجوء إلى معرفتهم ومعتقداتهم الخاصة. على سبيل المثال، منذ عدة سنوات كنت أحد أعضاء لجنة الحكام فى مسابقة خطابة على نطاق الكليات مذاعة على شبكة هيئة الإذاعة الوطنية الأمريكية. لم ير الحكام المتسابقين قبل ذلك مطلقاً. وكنا نستمع إليهم من فى إذاعة راديو سیتی. كم أتمنى لو أن كل طالب Gإستديو 8 ومدرس فى علم الخطابة شهد ما حدث فى هذا الإستديو. كان الموضوع الذى تحدث فيه المتسابق الأول بعنوان "الديموقراطية فى مفترق الطرق". وتحدث المتسابق التالى عن موضوع بعنوان "كيف نمنع الحرب"؟ كان واضحاً بشكل مؤلم أنهم يكررون كلاماً محفوظاً تدربوا على إلقائه بعناية، ولذلك لم يحوزوا على اهتمام الضيف الموجود بالإستوديو أو اهتمام لجنة الحكام. كان أحد الحكام "ويليام هيندريك فان لون" وعندما بدأ فى رسم كاريكاتير لأحد المتسابقين وقف الجميع ينظرون إليه ويتابعونه وتجاهلوا "الخطبة" غير البارعة والكلام المحفوظ الذى كان يذاع على الهواء.

وعلى الرغم من ذلك، أسر المتحدث التالى انتباهى على الفور. فقد كان أستاذاً فى جامعة "يال" وتحدث عن مشاكل الكليات. لقد كان له حق التحدث عن هذا الموضوع، واستمعنا إليه باحترام. لكن المتسابق الذى حصل على الجائزة الأولى بدأ كلامه كالتالى: "جئت للتو من المستشفى التى يرقد فيها صديقى بين الحياة والموت بسبب حادثة سيارة. معظم حوادث السيارات يكون السبب فيها الجيل الصغير، وأنا من هذا الجيل وأود أن أتحدث عن أسباب هذه الحوادث". "أسباب هذه الحوادث". التزم كل من فى الإستوديو الصمت أثناء حديثه. لقد كان يتحدث عن وقائع دون أن يحاول إلقاء حديث. لقد كان يتحدث عن أمر لديه حق التحدث عنه، وكان يتحدث من قلبه

تحدث عن تجاربك

أصبحت مؤهلاً الآن لإعطاء نصف دسنة على الأقل من الأحاديث الناجحة التي لا يمكن لأي شخص غيرك على وجه الأرض إلقاؤها، لأنه ما من أحد غيرك عاش نفس التجربة التي عشتها. ما تلك الموضوعات؟ لا أدري. لكنك أنت من تعلم. لذلك احمل ورقة معك على مدار عدة أسابيع وقم بالكتابة والتفكير في كل الموضوعات التي تكون مؤهلاً للتحدث عنها نظراً للتجارب التي مررت بها. موضوعات مثل "أكبر أسى في حياتي"، "أكبر طموحاتي"، و"لماذا أحببت (كرهت) المدرسة". افعل ذلك وسوف تتدهش من سرعة زيادة الموضوعات.

يعتمد تقدمك في إتقان في الخطابة اعتماداً كبيراً على قدرتك على اختيار الموضوع الصحيح أكثر من قدرتك الفطرية كمتحدث. يمكنك أن تشعر بالارتياح وتعطى حديثاً رائعاً على الفور إذا فعلت مثل "جاي كيلوج" وتحدثت عن تجربة أثرت فيك بعمق، أو تجربة كنت تفكر فيها لمدة عشرين سنة. لكنك لن تشعر مطلقاً بالارتياح إذا تحدثت عن "غزو موسوليني لإثيوبيا" أو "الديموقراطية في".

”تحدث عن موضوع بسيط“

لا تحاول التحدث عن موضوع يورق العالم مثل ”القنبلة الذرية“. بل تحدث عن أمر بسيط، فأى أمر سوف يؤدي الغرض طالما كنت شغوفاً بفكرته ولست مستوعباً لها فقط. على سبيل المثال، استمعت مؤخراً لطالبة في الدورة التدريبية تدعى ”مارى إيه لير“ من شيكاغو وهى تتحدث عن ”الأبواب الخلفية“. قد تجد حديثها مملاً إذا قرأته، لكنك لو سمعته مثلى، لأحببته لأنها كانت متحمسة حقاً لبابها الخلفى. فى الحقيقة، لم أستمع مطلقاً لشخص يتحدث بهذا الحماس الكبير عن دهان الباب الخلفى! ما أقصد توصيله إليك هو أن أى موضوع يصلح للتحدث عنه طالما كان لديك حق تناوله بسبب دراستك له أو مرورك به، بالإضافة إلى اهتمامك به وحماسك لإطلاع الناس عليه.

تكلم عن أمور درستها

من الواضح أن التحدث عن خبراتك الخاصة يعد أسرع طريقة لاكتساب الشجاعة والثقة بالنفس. لكن بعد اكتسابك لبعض الثقة فى النفس، سوف ترغب فى التحدث عن موضوعات أخرى. ما هذه الموضوعات؟ وأين يمكن أن تجدها؟ فى كل مكان. على سبيل المثال، طلبت مرة من فصل يضم مجموعة من المسؤولين التنفيذيين فى شركة نيويورك للاتصالات أن يكتبوا كل فكرة خطاب تراودهم أثناء الأسبوع، فرأى أحدهم كلمة عيد الشكر مطبوعة بالأحمر فى التقويم، فتحدث عن الأمور الكثيرة التى يشعر بالامتنان من أجلها. ورأى آخر بعض طيور الحمام فى الشارع فأوحت له بفكرة ما، فألقى الرجل حديثاً عن الحمام لن أنساه ما حييت. لكن الفائز بالجائزة الأولى فى هذا الصف كان عضواً رأى بقعة فراش تزحف على ياقة قميص أحد الأشخاص فى مترو الأنفاق. لقد أعطى هذا العضو حديثاً ما زلت أذكره حتى بعد مرور عشرين عاماً.

احمل دفترًا للكتابة السريعة

لماذا لا تفعل ما فعله فولتير؟ فولتير أحد أقوى الكتّاب فى القرن الثامن عشر، لقد كان يحمل فى جيبه ما يطلق عليه ”دفتر الكتابة السريعة“، وهو دفتر يدون فيه كل تأملاته وأفكاره العابرة. لم لا تحمل معك ”دفتر كتابة سريعة“؟ وعندئذٍ إذا ضايقتك موظف فظ، فاكتب مثلاً كلمة ”فضاظة“ فى دفتر الكتابة السريعة ثم حاول تذكر اثنين أو ثلاثة من المواقف البارزة التى تجسد الفضاظة. اختر أفضل هذه المواقف وأخيرنا ماذا يجب أن نفعل حيالها. لكن بسرعة! عليك أن تعطى حديثاً عن الفضاظة فى دقيقتين فقط.

وبمجرد البدء فى البحث عن موضوعات للأحاديث ستجدها فى كل مكان، فى البيت وفى المكتب وفى الشارع.

هذا هو الحديث الشهير عن الأبواب الخلفية

عندما انتقلت إلى شقتي الحالية منذ أربع سنوات، كان الباب الخلفي مدهوناً بدرجة "كثيية من اللون الرمادي. لقد كان فظيلاً. كنت أشعر بالكآبة في كل مرة أفتح فيها الباب الخلفي. لذلك اشتريت علبة دهان أزرق جميل ودهنت به الباب من الخارج، ودهنت به إطار الباب السلك والجزء الداخلي منه. كانت درجة هذا الدهان أروع درجة أزرق رأيته في حياتي، وبعد ذلك كنت أشعر كأنني أنظر إلى قطعة من الجنة، في كل مرة كنت "أفتح فيها الباب الخلفي

أكثر مرة غضبت فيها في حياتي كانت عندما عدت إلى منزلي ذات مساء ووجدت "أن النقاش قد فتح الباب السلك ودهن بابي الخلفي المدهون باللون الأزرق الجميل، وهذه المرة دهنة بدرجة فظيعة من معجون رمادي اللون. كان يمكن أن أخلق هذا "النقاش بكل سرور

يمكن أن تخبرك الأبواب الخلفية عن سكانها أكثر مما تخبرك إياها الأبواب الأمامية. "فغالباً يتم تزوين الأبواب الأمامية لتتال استحسان الناظر. لكن الأبواب الخلفية هي من تروى القصص. فالباب الخلفي المهمل يدل على الإهمال في إدارة المنزل. لكن الباب الخلفي المدهون بلون مبهج وحوله أصص زرع يانع وصناديق قمامة مدهونة ومرتبّة يخبرك أن الشخص الذي يعيش خلف هذا الباب إنما هو شخص مميز ذو خيال رائع. لقد اشتريت علبة دهان أزرق جميل وسوف أقضى وقتاً ممتعاً في الدهان في السبت "القادم. سأجعل الباب الخلفي مبهجاً وملهماً مرة أخرى وهكذا تسير الأمور، ويمكن كتابة مجلد يعج بأمثلة توضح قوة المتحدثين الذين

أ) اكتسبوا حق التحدث في الموضوع من خلال الدراسة أو التجربة)

ب) اهتموا بشكل خاص بالموضوع)

ج) تلهفوا لإطلاع المستمعين على أفكارهم وأحاسيسهم)



كيفية الاستعداد وتقديم الخطابات

إليك ثمانية مبادئ سوف تساعدك كثيراً في إعداد أحاديثك:
اكتب ملاحظات مختصرة عن الأمور الطريفة التي ترغب في 1.
ذكرها.

2. لا تكتب خطاباتك.
لماذا؟ لأنك إذا فعلت ذلك سوف تستخدم لغة الكتابة بدلاً من اللغة
الحوارية السهلة، وعندما تقف لإلقاء الحديث قد تجد نفسك تحاول
تذكر ما كتبته، وهذا سيمنعك من التحدث بشكل عفوي وممتع.

3. إياك إياك أن تحفظ الحديث كلمة بكلمة.
إذا حفظت خطابك، فمن المؤكد أنك سوف تتساه، وسيكون
الجمهور سعيداً بعدم حفظك لأن لا أحد يرغب في الاستماع
إلى خطاب معد سلفاً بشكل مصطنع. حتى إن لم تنس الخطاب
فسوف يبدو الكلام محفوظاً وليس عفويًا. وسيكون نظرك وصوتك
شاردين في محاولة منك للتذكر، ولن تبدو كأنسان يحاول إخبارنا
بأمر ما.

وإذا كان الخطاب طويلاً وخشيت أن تنسى ما ترغب في قوله،
يمكنك الاستعانة ببعض الملاحظات المختصرة وحملها في يدك
والنظر فيها بين الحين والآخر. وهذا ما أفعله عادةً.

4. املأ خطابك بالقصص الإيضاحية والأمثلة.
إلى حد كبير، تعد الاستعانة بالأمثلة أسهل طريقة لجعل الخطاب
مثيراً، ولأوضح ما أعنيه لنأخذ هذا الكتيب الذي تقرأه الآن كمثال.
تقريباً نصف هذه الصفحات مخصصة للقصص الإيضاحية. فنجد
أولاً قصة "جاي كيلوج" التي تحدثت عن المعاناة التي تحملتها في
طفولتها، وبعد ذلك نجد مثال الرجل الذي تحدث عن موضوع "ما
مشكلة الدين؟" وبعدها نجد مثال المرأة التي حاولت التحدث عن
غزو "موسوليني" لإثيوبيا. وجاءت بعدها قصة طالبة الكلية الأربعة
المشاركين في مسابقة تحدث مذاعة على الراديو، وهكذا. إن
المشكلة الكبرى التي تواجهني عند تأليف كتاب أو إعداد خطاب لا
تتمثل في الحصول على الأفكار، إنما في الحصول على القصص
الإيضاحية والأمثلة كي أجعل الأفكار واضحة وناطقة ولا تنسى.
وقديماً قال الفلاسفة الرومان: "المثال خير معلم". وكانوا فعلاً
محقين في

ذلك.

على سبيل المثال، دعني أوضح قيمة الأمثلة. منذ عدة سنوات قام
عضو كونجرس بإلقاء خطاب قوى اتهم فيه الحكومة بإهدار المال
على طباعة منشورات تافهة. وأوضح ما يقصده بقول إن الحكومة
قامت بطبع منشور عن "الحب في حياة الضفدع الأمريكي". لولا
هذا المثال المميز، لكان ممكناً أن أنسى هذا الخطاب منذ سنوات.
قد أنسى ملايين من الحقائق الأخرى مع مر العقود، لكنني لن
أنسى اتهامه الحكومة بإهدار المال من خلال طباعة وتوزيع
"منشورات مثل "الحب في حياة الضفدع الأمريكي".
المثال خير معلم، بل هو الأمر الوحيد الذي يعلم فعلاً. لقد سمعت
الكثير من الأحاديث الرائعة التي نسيتهما على الفور لعدم احتوائها
على أمثلة تجعلها راسخة في الذاكرة.

أعلم مزيداً من المعلومات عن الموضوع الذي تتحدث عنه 5.
أخبرتني "إيدا تاريل" واحدة من كتّاب أمريكا البارزين أنها منذ
عدة سنوات أثناء وجودها في لندن تلقت تلغرافاً من "صامويل
يطلب (McClure) سيدني ماك كلور" مؤسس مجلة ماك كلور
منها كتابة مقال من صفحتين عن كابل تلغراف الأطلسي. قابلت
الآنسة "تاريل" مدير كابل تلغراف الأطلسي وحصلت على كل
المعلومات الضرورية لكتابة المقال المكون من خمسمائة كلمة.
لكنها لم تتوقف عند هذا الحد، بل ذهبت إلى مكتبة المتحف
البريطاني وقرأت مقالات من مجلات وكتب عن كابل تلغراف
الأطلسي، وقرأت أيضاً السيرة الذاتية لـ "سايروس ويست فيلد"
الرجل الذي وضع كابل تلغراف الأطلسي. كما درست أنواعاً من
الكابلات المعروضة في المتحف البريطاني، ثم ذهبت إلى مصنع
في ضواحي لندن، ورأت كيف يتم تصنيع الكابلات، وقالت الآنسة
"تاريل" وهي تخبرني بقصتها: "وأخيراً كتبت الصفحتين المطبوعتين
عن كابل تلغراف الأطلسي، وكانت لدي معلومات كافية لكتابة
كتاب صغير عن هذا الموضوع. بيد أن هذه المعلومات الكثيرة التي
حصلت عليها ولم أستخدمها مكتنبة من كتابة ما كتبته بثقة ووضوح
". وشغف. لقد منحتني طاقة احتياطية

تعلمت "إيدا تاريل" من سنوات الخبرة ضرورة اكتساب حق كتابة
ما يزيد عن 500 كلمة عن كابل تلغراف الأطلسي، والمبدأ نفسه
ينطبق على إلقاء الخطابات. اجعل نفسك خبيراً في موضوعك.
واكتسب الكنز النفيس المعروف باسم الطاقة الاحتياطية

تدرب على الخطاب من خلال التماثل مع أصدقائك 6.

كان "ويل روجرز" يعد أحاديثه التي يقدمها في برنامج الإذاعي الشهير الذي كان يذاع في ليلة الأحد من خلال التماثل مع الأشخاص الذين يقابلهم خلال الأسبوع عن مواضيع تلك الأحاديث. فمثلاً إذا أراد التحدث عن قاعدة الذهب، كان يمزج بشأنها في حوار مع أحد الأشخاص خلال الأسبوع، وبعد ذلك يعرف أي النكات راقت للناس وأي التعليقات أثارت اهتمامهم، وهذه طريقة تمرن أفضل بكثير من التمرن أمام المرأة وعمل حركات بالجسد.

بدلاً من القلق بشأن إلقاء الخطاب، ابحث عن طرق لتحسينه 7. كتبت كثير من الكتب العنيفة المضللة الضارة التي تتناول كيفية إلقاء الأحاديث، والحقيقة تتمثل في أنك يجب أن تتسلى تماماً صوتك وتتفكك وطريقة حركاتك ووقفك والتأكيد على الكلام عند مواجهة الجمهور. انس كل شيء ما عدا ما تقوله للجمهور، فما يرغب المستمعون فيه هو ما عبرت عنه والدة "هاملت" حين قالت "الحقيقة دون تزيين". افعل ما تفعله القطة عندما تحاول

الإمساك بالفأر. فهي لا تنتظر حولها وتقول: "كيف يبدو ذيلي، هل أقف بطريقة صحيحة، وكيف تبدو تعبيرات وجهي؟" فالقطة تكون مصممة على الإمساك بالفأر لتتناوله في العشاء، ومن شدة عزمها لا يمكنها الوقوف أو النظر بطريقة خاطئة إذا حاولت، ولا أنت يمكنك أن تقف بطريقة خاطئة إذا كنت شغوفاً جداً بجمهورك وما تقوله لهم لدرجة تسبب نفسك

لا تظن أن التعبير عن أفكارك ومشاعرك أمام الجمهور يتطلب سنوات من التدريب الفني الذي تحتاج إليه لإتقان مهارة العزف أو الرسم، فأى شخص يمكنه إلقاء حديث رائع في البيت إذا غضب. على سبيل المثال، إذا شذك أحد وطرحك أرضاً في هذه اللحظة، فسوف تنهض وتقول حديثاً رائعاً. وستكون حركاتك الجسدية ووقفك وتعبيرات وجهك مثالية لأنها تعبيرات صادقة دالة على الغضب، وتذكر أنك لست في حاجة إلى تعلم التعبير عن مشاعرك. فبإمكانك التعبير بشكل رائع عن مشاعرك منذ أن كنت طفلاً صغيراً. عمره ستة أشهر. واسأل أى أم لتأكد من ذلك

انظر إلى مجموعة من الأطفال وهم يلعبون، فستجد أنهم يعبرون عن أنفسهم، ويؤكدون على كلامهم بطريقة رائعة، وتتميز حركاتهم الجسدية ووقفهم وتواصلهم بالمثالية. فقد قال أحد الحكماء: "لن يمكنك دخول مملكة الجنة إلا إذا أصبحت طفلاً صغيراً". نعم، وإن لم تكن طبيعياً وعفويّاً مثل الأطفال الصغار وهم يلعبون، فلن تدخل مملكة التعبير الجيد

مشكلتك لا تكمن في تعلم كيفية التحدث بثقة أو طريقة التعبير الحركي أو الوقوف، فكل هذه الأشياء ما هي إلا نتائج. مشكلتك تكمن في التعامل مع السبب المؤدى لهذه النتائج. السبب موجود في داخلك، إنه توجهك الذهني والعاطفي، فإذا أدخلت نفسك في الحالة الذهنية والعاطفية الصحيحة، فسوف تتحدث بشكل رائع، ولن تكون مضطراً لبذل أى جهد للقيام بذلك، وسيكون هذا الأمر طبيعياً بالنسبة لك تماماً مثل التنفس

لأضرب مثلاً توضيحاً لذلك، ذات مرة حضر عميد بحري في البحرية الأمريكية هذه الدورة التدريبية. لقد كان قائد أسطول الولايات المتحدة في الحرب العالمية الأولى، وعلى الرغم من أنه لم يخش القتال في معركة بحرية، لكنه كان خائفاً من مواجهة الجمهور لدرجة أنه كان يأتى في رحلات أسبوعية من موطنه في نيوهافين في كونيتيكت إلى مدينة نيويورك لحضور هذه الدورة التدريبية

مرت ست جلسات وما زال العميد البحري خائفاً. ففكر أحد المعلمين وهو البروفيسور "إيلمار نايرج" في فكرة تجعل العميد يخرج من قوقعة الخجل، وكان في هذا الصف زميل من الحزب الراديكالي، فكلّمه البروفيسور "نايرج" على انفراد وقال له: "هل يمكنك إلقاء خطاب قوى يدعم وجهة نظرك عن الحكومة؟ ومن الواضح أن هذا سيغضب العميد البحري وهذا ما أريده بالضبط. إنه سينسى نفسه وفي أثناء حماسه لدحض موقفك قد يلقي خطاباً رائعاً". فقال الراديكالي "بالتأكيد، سأكون سعيداً بذلك". ولم يلبث الرجل طويلاً في كلامه حتى هب العميد البحري قائماً وصاح: "توقف! توقف! هذا تحريض على الفتنة!" ثم ألقى خطاباً نارياً أوضح فيه أن كلاً منا مدين للدولة ولحريتها

وتوجه البروفيسور "نايرج" إلى العميد البحري وقال له: "مبروك يا عميد! يا له من خطاب رائع!" فعاد العميد لحالته الطبيعية وقال: "أنا لم ألق خطاباً، لقد قلت أمراً أو أمرين فحسب لهذا المدعى الصغير". ثم شرح البروفيسور "نايرج" أن كل هذا كان خطة مدبرة لجعل العميد يخرج من القمقم وينسى نفسه وخوفه

لقد اكتشف العميد البحري ما ستكتشفه عندما تتحمس لقضية أكبر من نفسك. سوف تكتشف أن كل مخاوفك من إلقاء الخطاب سوف تتبدد وأنت لست مضطراً للتفكير كى تلقى الخطاب، لأن كل أسباب تقديم الخطاب الجيد تعمل لصالحك بشكل لا يقاوم

يف لثمتم الما يغبغا يئطخ نم ديفتست ال مل
 نيرخآلا ديلقت لواحت نأ كاي؟ تقولا راده
 يتلا ةميكحلا ءحيصنللاب لمعاو كسفن نك
 جروج“ لجارلل ”نيلربب جنيفري“ اهادسا
 ءرم لوا ”نيلرب“ لباق ام دنع . ”نيوشريج
 ال ناك ”نيوشريج“ نكل ،أروهشم ”نيلرب“ ناك
 ةسمخ يلع لصحتي أرومغم أباش أنحل مل لازي
 هلمع لباقم عوبسألا يف أراود نيثالثو
 بجعأ . ”لأ ناب ني“ نيقيقسومل قاقز يف
 نأ هيلع ضرعو ”نيوشريج“ ءبهومب ”نيلرب“
 ءثالث بتار لباقم يقيقسومل هريتركس نوكي
 نكل“ :هل لاقو ،كاذنأ هيلع لصحي ناك ام فاعضا
 نوكتس ،تلعف ناك نال ،ةفيظولا لبقت ال
 يلع تممص اذا نكل . ”نيلرب“ نم ءيناث ءخسن
 مايألا نم موي يف حبصتسف ،كسفن نوكت نأ
 ”نيوشريج“ هبتناو . ”لوالا زارطال نم ”نيوشريج“
 نم دحاو يلا عطبب هسفن لوحو ،ريذختلا اذه يلا
 هليج يف نيكييرمألا نيئحللما لصفأ

ءحيصن اهنأ ! ”نيرخآلا ديلقت الو !كسفن نك“
 ءباتكلا وأ يقيقسومل لاجم يف ءاوس ءحيص
 اهب زتعا ف ،ةيلصأ ءخسن تنأ . ءباطخلا وأ
 كلثم صخش كانه نكي مل خيراتلا رجف ذنم ف
 كلثم صخش كانه نوكي نلو ،طبضللاب
 كي لعل مئ نمو ،ةمداقلا روصعلا يف طبضللاب
 نأ بجي . ءدافتسا ربكأ كدرفت نم ءدافتسالا
 كمحل نم ءعزج نوكيو ،كنم ءعزج كئيدح نوكي
 نمو كئاربخ نم ءعبان نوكي نأ بجي . كمدمو
 كئايح ءقيروطو كئيصخشو كئادقتعم

كسفن نك ،نيرخآلا ديلقت ال 8.
 يف ءساردلل كرويوي ن ءنيءمل ألأ تئج
 دقل . ءيماردل نونفلل ءيكييرمألا ءيميءاكألا
 ءركف يءل تناكو ،الثمم حبصأ نال تعلطلت
 يلا قييرطال رصتخت فوسو ءعئار اهنأ تدقتعا
 زايتمالا قييحتل يتلمح تناك دقل . جاجنلا
 عطتسأ مل يننأ ءجرءل ءجانو ءلهسو ءطياسب
 نم فالأ نالآ يتح اهفشكتي مل اءامل مهف
 :يلاتلاك يتركف تناك دقو ،نيحومطال صاخشألا
 لاثمأ نامزلا اذه نيئلثمم رهشأ ءسارءب موقأس
 ”نيءبماه رتلاو“و ،”نريءوس شتاي“و ”ورد نوچ“
 دلقأ فوس كلذ دعبو . ”رينيكس سيءوا“و
 أعمال آجييم يسفن لءعاو مهنم لك يف ام لصفأ
 اي ! ءجاذس نم اهل اي . مهلك مهنبي عمجي أرصتنم
 يتايح نم تاونس رءهأ نأ يلع ناك ! ءاسأ نم اهل
 نقيءاو مهفأ يتح نيرخآ صاخشأ ديلقت يف
 نأ نكمي ال يننأو يسفن نوكت نأ بجي يننأ
 رخآ أصخش نوكت

يف تعرش تاونس ءنع ذنم ،ءصقأ ام حرشأل
 لاجرل ءباطخلا نع بءك بءك لصفأ فيلأء
 اسفن ءاقمحل ءركفل يءل تناكو . لامعألا
 ليئتمتلا يف يريكتف دنع اهتقننعا يتلا
 نيرخآلا بءكلا راكفأ سبءقأ نأ تررق دقل
 لك مضي دحاو بءك يف اهعضاو لاجملا اذه يف
 نع ءءءتملما بءكلا نم آءءع تعمج كلذل . عيش
 ءدوسم يف اهراكفأ نيئمضءب تمقو ءباطخلا
 فرصتأ يننأ يرخأ ءرم كءرءا أريخأو ،يبءاك
 نيرخآلا بءكلا راكفأ جييم ناك دقل . ءعامحب
 لجرأ رفنء ءجرءل الممو أعنطصم هءبءك يءلا
 يف ءلماك ءنس ءع تيمر كلذل . هءءارق نم لامعأ
 ءرملا هءه يفو ،ءيءج نم ءأءبو ءالمهملا ءلس
 ،جييئراك ليء نوكت نأ بجي“ :يسفنل تلق
 حبصت نأ نكمي ال . هريصقتو هءاطخأ لكب
 آجييم نوكت نأ ءلواحم كئرت مئ نمو . ”رخآ أصخش
 ام تلعفو يءعاس نع ترمشو ،نيرخآ صاخشأ نم
 بءك دقل ،ءيادبل نم هلعف يب أضرتفم ناك
 يتاطحالمو يتاربخ قلطنم نم ءباطخلا نع آبءك
 يتادقتعمو

ام نون فال لك نأ حضتي ريخألا لي لحتلا ىف
 نغ ىنغت نأ ال كعسي امف .ةيتاذ ريس ال ىه
 ،كتقيقح ىوس مسرت نأ كنكمي الو ،كتقيقح
 كعسي الو ،كتقيقح ريغ بتكت نأ كنكمي الو
 نوكت نأ بجي .كتقيقح نغ ربعي ام لوقت نأ ال
 كتافصو كتئيي بو كتاربخ هتنوك امل أديسجت
 ىفو عارسلال ىف كتاردق ىمننت نأ بجي .ةيثارول
 ارتسكروا ىف كتلا ىلع فزعت نأ بجي ،عارضلا
 دامتعالا "هلاقم ىف "نوسرمي" لاق امكو .ةيالحا

:"تاذلا ىلع

كردي ناسنالا مي لعت ةلحرم ىف تقو ىتأيس
 نوكتسي ،راحتنا ديلقتلا نأ ول هج دسحلا نأ هي ف
 عاوس صخشك هبيصن اذه نأ لبقتي نأ هي ل
 نأ نم مغرلا ىلع هنأو ،عارضلا ىف وأ عارسلال ىف
 لصحتي نأ كنكمي ال هنأ ال ،تاريخلاب ىلم ملعلا