Dale Carnegie®

ديل كارنيجي

# تحدث بمزيد من الفاعلية!

كتاب إلكتروني

dalecarnegie.com

# يعتبر التواصل الفعال من علامات الشخص الناجح القادر على إحياء روح فريق العمل والقيام بإجتماعات تُحقق النتائج المرجوة!

تمنحك المعرفة الشاملة بالمحتوى حق التحدث فيه ولكن لا تضمن لك طريقة عرض مثالية، تكمُن قوة هذه المعرفة في أن تكون شغوفًا ومتحمسًا ومؤمنًا برسالتك، فإذا شعر الآخرين بشغفك الصادق نحو موضوعك ستصلهم كل كلمة تقولها لهم وسيتحمسون لنيل المعرفة منك. تذكّر دائماً أن حماسك المتوهج هو النور الذي يستضيئ منه الجميع لرسم طريقه والمضي قدمًا!

جهزتك الحياة اليوم بما يكفي لتكون جاهزًا لإلقاء العشرات من الخطابات الرائعة الفريدة والتي لا يمكن لغيرك أن يلقيها لأنه لم يتمكن من الحصول على تجاربك الشخصية التي تتفرد بها، لذا سنأخذك معنا هنا في رحلة تعليمية تكتشف من خلالها أن الحديث عن تجاربك الخاصة ليس بصعوبة سرد قصة مثيرة لصديقك.

كما سنأخذك في محطة لتنمية ثقتك بنفسك لتتحدث بثقة ووضوح أمام الجمهور وفي المحافل العامة وتستغل معرفتك الواسعة وتشاركها الآخرين.

وستكتشف معنا في محطة أخرى المبادئ الثمانية المستوحاة من قصص ديل كارنيجي والتي شُكلت لتستخدمها في حياتنا وصممت لإعداد متحدثا بارعًا أمام الجمهور.

# الجزء الأول

## الخطابة والتحدث أمام الجمهور
## طريقة سهلة وسريعة!

قـد تتسـاءل هـل هنـاك بالفعـل طريقـة سـهلة وسريعـة للتحـدث أمـام الجمهـور؟ أم هـذا مجـرد عنـوان يثـير فضـول القـارئ ويقـدم الوعـود ولا يفـي بهـا؟

سـأخبرك بالوصفـة السـحرية الـتي تجعـل هـذه المهمـة سـهلة بالنسـبة لـك، وقـد تتسـاءل أيضًـا كيـف ومـتى وأيـن اكتشـفت ذلـك؟ في كتـاب أم في المقـررات الجامعيـة الـتي تتحـدث عـن الخطابـة؟ المفاجـأة أني اكتشـفت ذلـك بطريقـة تدريجيـة كانـت معقـدةً ومؤلمـة.

كان بإمـكاني أن أنقـذ نفـسي وسـنوات عمـري مـن الجهـد المهـدر سـابقًا، قـط لـو أعطـاني شـخص مـا في أيـام دراسـتي الجامعيـة الوصفـة السـحرية للتحـدث والكتابـة الفعالـة.

كتبـت ذات مـرة كتابـا عـن لينكولـن، فشـعرت أثنـاء الكتابـة باسـتياء ولملمـت الأوراق وألقيتهـا في سـلة المهمـلات وكان عامـا حافـلاً بالجهـد الضائـع الـذي مـن الممكـن إنقـاذه لـو كنـت أعـرف هـذه الأسرار العظيمـة الـتي سـأخبرك بها .

ولا تتفاجأ، فقد حدث الشيء نفسه عندما قضيت عامين في كتابة رواية!

ولأنـني لـم أتعـرف بعـد عـلى أسرار الكتابـة الناجحـة للكتابـة والتحـدث، حـدث ذلـك مـرة أخـرى أثنـاء كتابـة كتـاب عـن التحـدث أمـام الجمهـور وكان ذلـك عامًـا آخـرا مـن الجهـود المهـدرة الـتي انتهـت في سـلة المهمـلات.

# حضّر لموضوعك بقدر ما تستطيع.. إن أمكن

المفتاح الأول ببساطة هو التحدث عن شيء تملك المعرفة الكافية عنه، سواء من سنواتك الدراسية أو خبرتك الطويلة، أو عن شيء أثار فضولك واهتمامك وتريد مشاركته مع الآخرين لأن ذلك يشكل عاملاً أساسيا في نجاحك، فالأمر لا يستدعي قضاء الأسابيع والأشهر في التحضير له لتتمكن من تقديمه ببراعة!

ولإيضاح ما أعنيه، سأشارككم هذا الموقف الذي حصل مع ربة منزل التحقت بأحد دوراتنا في نيويورك معتقدة بأن فكرة التحدث أمام الجمهور فنًا يفوق قدراتها بكثير!

لم يسبق لجاي كيلوج أن ألقت خطابًا في العلن، فكانت تخشى التحدث أمام الجمهور، وفي الجلسة الرابعة من الدورة طلبت منها الحديث عن « أكبر حزن واجهته في حياتها» وكان ذلك النقطة الفاصلة عنما وقفت وألقت حديثًا مرتجلًا مذهلًا استطاعت من خلاله تحريك مشاعر الجمهور حتى تأثروا ولم يستطيعوا أن يتمالكوا دموعهم، كانت كلمة مؤثرة للغاية جعلتني أصارع الدمعات في عيني، وجرى حديثها على النحو التالي:

«أكبر حزن في حياتي هو أنني لا أعرف حب الأم، توفت أمي عندما كان عمري سنة واحدة فقط! فنشأت بين مجموعة من العمات والأقارب الذين انغمسوا في تربية أبنائهم لدرجة أن لم يكن لديهم وقتًا لي، لم يطل مكوثي معهم لفترة طويلة، وكانوا يستقبلونني ومشاعر الثقل تعتري وجوههم ويكسوهم الفرح عند مغادرتي، لم يعيروني أي اهتمام أو يبادلونني أي محبة وحنان! وبالرغم أني كنت طفلة صغيرة فكنت أشعر بأنني لست مرغوبة، لطالما بكيت من الوحدة حتى انغمست في نومي، كانت أقصى رغباتي هي أن يسألني أحدًا عن تقريري الدراسي ولكن لم يفعلها أحد فلا أحد يهمه ذلك فكل ما كنت أتوق إيه في الطفولة هو الحب ولم يعطني أحدًا إياه قط.»

جاي كيلوج، هل قضيت عشرات السنوات تحضرين لهذا الحديث؟

كلا..

لا عجب أنها تستطيع التحدث عن هذا الموضوع ببراعة فقد أمضت عشرين عامًا تعد نفسها لهذا الحديث في كل مرة تبكي هروبًا للنوم، وفي كل مرة تحس بالأسى والإهمال، لم يعد بإمكانها محو تلك الذكريات المؤلمة في تلك المرحلة، شكلت تلك المرحلة هذا الكم من الإبداع وأصبح هذا الحديث بوابة النور لاكتشاف مخزن ذكرياتها ومشاعرها العميق الذي بداخلها.

عادة تكون المحادثات المملة هي تلك الأحاديث التي يتم كتابتها وحفظها ومراجعتها مرارًا وتكرارًا فتفقد بذلك بريقها وروعتها، فلم يستوجب منها أن تحضر لذلك كثيرًا، فكل ما عليها هو أن تسمح بمشاعرها وذكرياتها المكبوتة أن تظهر، فالأحاديث الممتعة هي التي تنبع من داخلك وتجول بك حتى تقودك لبحر من المتعة، لطالما ذكرني الكثير من الناس وهو يتحدث بالطريقة التي أسبح بها، أقاوم الماء في البداية وأصارع معاناتي تدريجيًا حتى أغوص بعمق وبسرعة كالماهرين في السباحة، وطالما كان هناك روابط بين المتحدثين والسباحين الذين يغوصون في الماء ويكتموا أنفاسهم حتى يصلو لأهدافهم.

# كُن متحمسًا لموضوعك

قد تُصادِف محادثات رائعة من أشخاص لا يملكون مهارات خارقة في الحديث ولكنهم يتحدثون عن شيء أثارهم.

رأيت مثالًا جليًا في السنوات الماضية عندما كنت ألقي دورات لغرفة التجارة في بروكلين وكان درسًا لن أنساه طوال حياتي، كنا نعقد جلسة مكثفة عن فن الارتجال، وبعد الانتهاء من ذلك سألتهم: «هل هناك أخطاء في الدين؟».

شهدت شيئًا لم يسبق لي مشاهدته قط طوال مرحلة تدريب الناس في مهارات التحدث أمام الجمهور، قام رجل من الحضور وتحدث بطلاقة، وكان حديثه مؤثراً للغاية، انتهى حديثه والجميع صامت مندمج من شدة الإثارة.

بالمناسبة يا صديقي، لم يكمل هذا الرجل المرحلة الثانوية!

كان هذا الرجل يتحدث عن وفاة أمه كأكبر مأساة في حياته، ويصف أيامه الحزينة بأسى حتى أنه لم يعد يستشعر لذة الحياة وفقد معنى العيش، وفي صباح يوم مشمس خرج من الباب بأسى والحزن يكسو وجهه ويتصارع مع أفكاره التي تحثه على الموت، ذهب إلى الكنيسة راكعًا باكيًا، حتى كساه شعورًا من السلام العظيم وكأنه يخاطبني ويقول: «ليست إرادتي بل هي إرادتك» أنهى حديثه بهذه العبارة «ليس هناك خطأ في الدين ولا حرج في محبة الله!».

هنأت هذا المتحدث العظيم على حديثه العميق الذي لا يُنسى وطلاقته في الحديث، وأجاب قائلًا: «لقد قمت بذلك بدون أي تحضير! بل لا أعرف حتى ما هو التحضير!».

لم يكن يعرف صديقنا أنه سيتحدث عن هذه التجربة، وأنا سعيد بذلك، بل لو كان يعلم بأنه سيتحدث عن هذه التجربة لما ظهرت براعته بهذا المستوى الرائع وسيكون حديثه مصطنعًا، ففعل مثل ما قام به بعد سنوات طويلة من الألم، وقف أمام الناس وفتح قلبه لينطلق في الحديث وكأنه يتحدث مع شخص يعرفه منذ زمن.

سأخبركم عن الحقيقة التي تكشف عن أفضل طريقة للتحدث والكتابة؛ كان يحضر لهذا الحديث عندما كان في الكنيسة وجثى على ركبتيه وهو يبكي ويردد: «العيش والشعور والتفكير والتحمل الدائم سهام تهشم أعماقي» كل ذلك ساهم في خلق تلك المحادثة العميقة المليئة بالمشاعر.

# فتش بداخلك عن مواضيع تتحدث عنها

هل سمعت من قبل عن ضرورة البحث بداخلك عن مواضيع لتتحدث عنها؟

قد يغيب ذلك عن المبتدئ فيلجأ للطريقة التقليدية ويبحث عن مواضيع يتحدث عنها في المجلات أو الصحف، قابلت ذات مرة أحد طلابنا في المعهد كانت امرأة صادفتها في المترو، وكانت مستاءة لأنها لم تلاحظ تقدما ملحوظًا في هذه الدورة وسألتها عما تحدثت عنه الأسبوع الماضي؟

وأجابت: «عن الحرب الإيطالية الإثيوبية»، كانت تجيبني بأسى وأنها بحثت وجمعت معلوماتها في الوقت المناسب وقرأت المقالة مرتين وأجرت جميع تحضيراتها اللازمة قبل موعد الإلقاء، سألتها هل كنت مهتمة بالموضوع الذي اخترتيه؟ أجابتني فورًا: «لا!».

قلت لها: «لماذا تحدثت عنه إذا؟»، فأجابت: «كان علي أن أختار موضوعًا لأتحدث عنه فاخترت هذا الموضوع».

فكر معي في هذه المرأة ولماذا لم تتطور بشكل أسرع في مجال الإلقاء وهي تحاول التحدث أمام الملأ عن الحرب الإيطالية الإثيوبية! ببساطة لقد أهملت جانب التحدث عن موضوع يثير اهتمامها فلم يكن لديها المعرفة الكافية والاهتمام الحثيث بهذا الموضوع الذي يتيح لها التحدث فيه بحماس.

وبعد هذا الحديث الطويل قلت لها: «إن من دواعي سروري أن أسمعك تتحدثين عن موضوع يثير فضولك أو تشاركينا تجربتك في موضوع ما، وسأفقد شغف الاستماع إذا كنت تتحدثين عن موضوع لا تملكين أي شغف واهتمام تجاهه، فاختيار الموضوع لمجرد الاختيار عن شيء تتحدثين فيه، ليس كافيا لجذب انتباه المستمع أو المتلقي».

# تحدث من أعماق قلبك ولا تنتظر كتاب يُسندك

يتبع الكثير من الخطباء والمتحدثين منهج تلك المرأة فيبحثون عن مواضيع يتحدثون عنها في المجلات والصحف كما أن هنالك الكثير ممن يستوحي مواضيعه من معرفته وقناعاته.

انضممت في السنوات الماضية إلى لجنة التحكيم في مسابقة التحدث بين الكليات عبر شبكة NBC، وكان ممنوع أن يشاهد الحكام المتسابقين فكنا نسمعهم عبر مكبرات الصوت فقط، كانت تجربة رائعة وددت لو حضرها جميع الطلاب والأساتذة، تحدث المتسابق الأول عن «الديموقراطية بين مفترق الطرق»، أما المتسابق الآخر فلم يعيروه الجمهور أي اهتمام فكان من الواضح أنه يردد كلمات حفظها مرارًا وتكرارًا ليلقيها أمامنا وكان موضوع حديثه عن «كيف نمنع وجود الحرب؟»، فوجئ الجمهور بوجود ويليام هاندريك والذي تفوق في جذب انتباههم بجدارة أثناء رسمه كاريتير لأحد المتسابقين، فوقف الجمهور متحمسًا لمشاهدته دون أن يعيروا أي اهتمام لتلك الكلمات المبتذلة والعبارات المكررة التي يلقيها على الهواء.

كان المتسابق الثالث والذي تمكن من جذب الجمهور رئيسًا في الجامعة وتحدث عن الأخطاء الموجودة في الكليات، كان الجميع يصغي له باحترام، أما عن المتسابق الذي فاز بالجائزة لأولى بدأ حديثة بعبارات شيقة «لقد جئت للتو من المستشفى حيث كان أحد أصدقائي المقربين يصارع الموت لتعرضه لحادث مروري مروع والتي يكون معظم ضحاياها من الشباب، ولأنني أنتمي لجيل الشباب فأريد أن أتحدث اليوم عن هذه الحوادث وأسبابها.»

عاش الجميع في حالة من الإنصات والاصغاء، تمكن ذلك الرجل من أن يسيطر على تلك القاعة بمن فيها، فقد كان يتحدث بقلب مفطور عن واقع مؤلم يعيشه أبناء جيله، كان ذلك الحديث ملامسا للقلوب ومؤثرا فيها

## مفعول الرغبة في التواصل!

سأشاركك أمرًا مهمًا! كونك شخص خاض التجربة لا يضمن لك إلقاء كلمة رائعة عنها! بل يجب عليك إحياء الرغبة العميقة في إيصال قناعاتك ومشاعرك إلى المستمعين، فهذا عنصرًا مهمًا في زيادة فاعلية الكلمة وقوة تأثيرها.

فلو نفترض أنه طُلب مني الحديث عن حقول الذرة أو تربية الخنازير وقضيت عشرون سنة بين الحقول وقطيع الخنازير سيكون لدي المعلومات الكافية للحديث عن هذه التجربة ولكني لا أملك الرغبة والمتعة في الحديث عنها، وهنا يكمن الفرق.

في حين إذا طُلب مني الحديث عن الأخطاء الموجودة في طريقة التعليم سيكون ذلك حديثًا ناجحًا، لأني امتلكت جميع المتطلبات الأساسية الثلاثة للخطاب الناجح، أولًا: أن تمتلك المعلومات أو التجربة الكافية للحديث عن الموضوع، وثانيًا: وجود القناعات والعواطف التي أرغب بمشاركتها مع الآخرين، وثالثًا: وجود الأمثلة الواضحة المقنعة التي استخلصتها من تجاربي الخاصة.

فتجربة كيلوج التي تحدثت عنها وتأثير غياب حب الأم في حياتها، وذلك الرجل الذي شاركنا قصته ومعاناته بعد وفاة والدته، كانت تلك التجارب نابعة من معاناة حقيقية وما زاد تأثير ووقع أحاديثهم هي رغبتهم المُلحة في الإفصاح عن مشاعرهم ومشاركتها الآخرين.

لم يكن ليكون هناك طائفة دينية تحيط بهذا العالم لو لم يكن لدى جون ويسلكي هذي الرغبة والقدرة! ولو لم يكن لدى بيتر الهرميت تلك الرغبة لما غرقت أوروبا في تلك الحروب الصليبية الدموية لتحوز على الأرض المقدسة! ولو لم يكن لدى هتلر ذات القدرة الفطرية لما تمكن من نقل كراهيته ومرارته للمستمعين وتمكن من الاستيلاء على ألمانيا وتوريط العالم كله بالحرب!

يتغير التاريخ مرارًا وتكرارًا من خلال هؤلاء الأشخاص الذين يشاركون المستمعين قناعاتهم وعواطفهم ويملكون الرغبة الجامحة في تحقيق ما يريدونه.

## تحدث عن تجاربك

بصفتك تتفرد وحدك بإلقاء العشرات من الخطابات التي لا أحد يتمكن من إلقاءها سواك ولتفردك بالخبرة النيرة والتجارب الفذة التي حصلت عليها منذ ولادتك!

قد تتساءل ماهي تلك المواضيع وكيف أحصرها؟

ببساطة اصطحب معك ورقة في الأسابيع القادمة ودوّن فيها كل المواضيع المستعد للتحدث عنها من خلال تجربتك الخاصة وأسأل نفسك أسئلة مفتوحة «ما أكبر ندم واجهته في حياتي؟» أو «ما أكبر طموحاتي؟» و«ما أسباب حُبي أو كرهي للمدرسة؟» و ستتفاجأ بقائمة طويلة عن مواضيع تتحدث عنها، يعتمد نجاح عملية الإلقاء بشكل كبير على اختيارك للموضوع المناسب أكثر من قدرتك ومهاراتك كمتحدث، ويمكنك أن تختار الطريقة السهلة كما فعلت جاي كيلوج وتتحدث عن تجربة أثرت بك بعمق وتروي التجربة التي كانت تسيطر على تفكيرك طوال سنين فتتمكن من إعداد حديث رائع يؤثر على جمهورك ويشكل علامة فارقة في حياتهم كما يمكنك أن تختار موضوعًا تقليديًا مأخوذ من مجلة ولكن لا أضمن لك حديثًا ممتعا تستمتع بإلقائه ويستمتع جمهورك باستماعه.

# تحدث عن أشياء درستها

التحدث عن التجارب الشخصية هو أسهل وأسرع طريقة لتنمية الشجاعة والثقة بالنفس ولكن بعد مرحلة اكتساب الخبرة، ستجتاحك الرغبة في الحديث عن مواضيع أخرى متنوعة، قد تتساءل ماهي هذه المواضيع وكيف أجدها؟

لقد طلبت من المدراء التنفيذيين ذات مرة في شركة نيويورك للهواتف أن يكتبوا بإيجاز كل فكرة شاهدوها هذا الأسبوع وتكون موضوعًا لإلقاء الخطاب، وكان ذلك في شهر نوفمبر فرأى أحد الأشخاص قصاصة ملصق باللون الأحمر على التقويم فتحدث عن الامتنان تجاه الأشياء من حولنا، واستلهم شخص آخر فكرته من حمام يحلق في الشارع، فكان موضوعه «الحمام الذي لا يُنسى»، وتحدث الفائز بالجائزة الأولى عن حشرة السرير الذي شاهدها تتجول على ياقة رجل في مترو الأنفاق، ومازالت تلك المحادثة عالقة في ذهني منذ عشرون عامًا لقوة الإبداع فيها,

# اصطحب معك دفتر ملاحظات

دعني أخبرك عن سر فولتير وهو أحد أفضل كتاب القرن الثامن عشر والذي كان يحمل في جيبه كتابا أسماه «كتاب الخربشة»، كان يدوّن فيه أفكاره ومشاعره العابرة، فلماذا لا تصطحب معك دفتر للتدوين؟ وإذا انزعجت من أي فكرة دونها ببساطة.

وحاول أن تتذكر الحوادث والمواقف التي أثارتك واستخلص منها الأفضل لتشاركه معنا وتخبرنا عنها ونستفيد منها، بمجرد أن تبدأ بالبحث عن مواضيع تبدأ بها المحادثات ستجدها في كل مكان حولك ... المنزل والمكتب والشارع.

# تحدث ببساطة

البساطة هي أساس الجمال ومنبع الإتقان!
لذلك تجنب دائمًا الحديث عن المواضيع الشائكة التي يهرب منها الناس في واقعهم، تحدث عن المواضيع السلسة التي تحمل من البساطة والمتعة ما يكفي لتخلق منها خطابًا ناجحًا، فبمجرد وجود الفكرة ستضمن نجاحك فيها.

صادفت طالبة من شيكاغو ألقت حديثًا مميزًا وموضوعًا مبتكرًا عن «الأبواب الخلفية»، قد يبدو لك موضوعًا مبتذلا وينتابك شعوراً بالملل وأنت تقرأ هذا الموضوع ولكن ستحبه إذا استمعت إلى الفتاة، كانت تشع بالحماسة أثناء الحديث عن بابها الخلفي، فلم أسمع شخصًا قبل يتحدث عن طلاء بابه الخلفي بهذا الحماس.
إن أي موضوع يخطر ببالنا يفي بالغرض بشرط أن يكون نابعًا من خبراتنا أو سنوات دراستنا، فبذه الطريقة سيطون بإمكاننا الحديث عنه باستفاضة.

تحدثوا.. فالجميع تواقون لسماعكم!

# الخطاب الشهير
# «أسرار خلف الأبواب» !

حينما انتقلت الى شقتي الحالية منذ أربع سنوات كانت الأبواب الخلفية مصبوغة باللون الرمادي وفي كل مرة أفتح الباب ينتابني شعوراً بالاكتئاب.

فاشتريت علبة طلاء باللون الأزرق الجميل وبدأت بتلوين الجزء الخارجي من الباب والأقفال والواجهة الداخلية للباب، أصبح الباب جميلًا جدًا، وكان هذا أجمل أزرق رأيته في حياتي، فتغيّر الحال وأصبحت في كل مرة أشاهد هذا الباب أشعر وكأنني أشاهد سماءً جميلة وتنتابني مشاعر مُريحه.

لكن حدثت الصدمة عندما كنت عائده للمنزل بعد سهرة جميلة وفوجئت بأن عامل دهانات المنزل قد فتح بابي وأعاد طلائه باللون الرمادي الباهت!

لم أغضب في حياتي قط أكثر غضباً من ذلك اليوم عندما عدت لمنزلي وشاهدت ذلك اللون وددت لو كنت استطيع خنق ذلك العامل!

غالبا ما يتم تزيين الواجهات الأمامية من الباب لتثير إعجابك وتنال استحسانك ونتناسى أن واجهه الباب الخلفية المليئة بالحكايات والقصص الشيقة التي تحكي الكثير عن سكانها مُهمَله، فإن من الجلي ان نستشف من الباب المهترئ سوء التدبير المنزلي ،فيشكي منظره المتهالك من إهمال سكانه، كما تخبرنا تلك الواجهة الداخلية الجميلة للباب والمزينة بالألوان الجميلة التي تحيط بها النباتات الطويلة والحاويات المُنسقة أن هناك شخصا مثيرًا يسكنها لديه خيال مبدع يعيش خلفه.

تروي الواجهات الداخلية للأبواب الكثير والكثير عن أصحابها، فتكون المرآة العاكسة لهم وتعبر عنهم سأحظى السبت القادم بوقت رائع وأعيد طلاء بابي ليكون مُبهجًا ومُلهمًا مرة أخرى.

**ومن تلك الأمثلة السابقة نستطيع أن نُلخص العناصر الأساسية للمتحدثين المتمكنين:**

(أ). يتطلب التحدث في الموضوع الإلمام الكامل به من خلال تجاربك أو خبراتك أو مجال دراستك

(ب). وجود الحماس تجاه الموضوع.

(ت). الحرص على إيصال الأفكار والمشاعر للمستمعين

# كيف تُعِد وتُقدِم خطابك؟

إليك هذه المبادئ الأساسية التي ستساعدك في إعداد خطابك:

**أولاً: دوّن ملاحظات موجزة عن الأشياء الشيقة التي تود أن تذكرها**

**ثانيًا: لا تكتب خطابك**

أحد أسوأ الطرق التي عليك أن تتجنبها هي كتابة خطابك؛ فإذا وقفت أمام الجمهور ستجد نفسك تحاول أن تتذكر ما كتبته وسيمنعك ذلك من التحدث بشكل تلقائي وعفوي مميز، وأيضًا ستفقد عنصر التأثير في الإلقاء وتعتمد على اللغة المكتوبة فتفقد التلقائية في الطرح.

**ثالثًا: احذر من حفظ خطابك حرفيًا**

حفظ الخطاب حرفياً هو أسوأ طريقة تُقدِم بها خطابك، لأنك ستنساه عندما تواجه الجمهور، وحتى لو تذكرته سيبدو لهم كلامًا محفوظًا وستفقد التلقائية والعفوية التي هي من أهم عوامل نجاح خطابك، ويختفي بريق عينيك الذي يشع وتنوع نبرة صوتك التي تتغير بتغير الكلمة فيفقد خطابك المتعة وقوة التأثير ويشعر جمهورك بالملل، ولكن لأبأس في تدوين الملاحظات الموجزة لتتطرق لها إذا احتجتها فهذه طريقتي التي استخدمها.

**رابعًا: دعّم خطابك بالأمثلة والتوضيحات**

أحد أكبر مخاوفي عند كتابة كتاب أو إعداد خطاب ليست في تقديم الفكرة بل في الإيضاح وإيصال الفكرة بشكل جيد واضح لا يُنسى يجعلها حيوية ثرية لا تغيب عن ذهن المتلقي ليستفيد منها، كما يقول الفلاسفة الرومان «الأمثلة خير مُعلِّم»، وعلى سبيل المثال، لقد تم تخصيص نصف هذا الكتاب الذي تقرأه الآن لطرح الأمثلة والتوضيح، مثل قصة جاي كليوج والرجل الذي لم يكمل الثانوية والامرأة التي تحدثت عن الحرب الإيطالية الإثيوبية وطلاب الجامعة الذي القوا خطاباتهم عبر مكبرات الصوت وغيرهم!

ولتتضح لك قيمة وقوة الإيضاح في جعل خطابك مميزًا لا يُنسى، إليك هذا المثال الذي شهدته في السنوات الماضية، ألقى أحد أعضاء الكونجرس خطابًا فظًا يتهم فيه الحكومة بإهدار أموال الشعب بطباعة الكتب عديمة الفائدة وأشار لكتاب «الحياة العاطفية عند الضفادع» وبعد مرور سنوات عديدة لم أنسى ذلك الخطاب لوجود ذلك المثال الذي مازال عالقا في ذهني حتى الآن في حين أني نسيت العديد من الخطابات الرائعة لأنها لم تحتوي على أمثلة.

**خامسًا: تعرف على موضوعك أكثر لكي تتمكن من طرحه بإبداع أكبر**

أخبرتني إيدا تاربيل أحد أشهر الكتاب الأمريكيين عن تلقيها برقية من مجلة إس إس مكلور تطلب منها كتابة مقال من صفحتين عن الكابل الأطلسي فأجرت مقابلة مع مدير شركة أتلانتك للكابلات فحصلت على كل المعلومات اللازمة لتبدأ في كتابة مقالها المكون من خمسمائة كلمة.

ولكنها لم تتوقف هنا وواصلت البحث، فبادرت بزيارة متحف المكتبة البريطانية وقرأت العديد من المجلات والمقالات والكتب عن الكابل الأطلسي والجغرافي والحيوي وسايروس ويست فيلد الذي وضع الكابل الأطلسي.

كما شاهدت الكابلات المعروضة في المتحف البريطاني وزارت مصنعًا في ضواحي لندن وشاهدت كيف يتم تصنيع الكابلات، وبعد ذلك كتبت الآنسة إيدا تاربيل هاتين الصفحتين التي تتحدث عن الكابل الأطلسي، وتذكر لي قصتها فتقول: «كان لدي الأدوات الكافية لكتابة كُتيب صغير عنه فالكم الهائل من المواد التي قرأتها مكنتني من كتابة المقال بثقة ووضوح وأعطتني طاقة احتياطية استند عليها».

تعلمت إيدا تاربل من سنوات الخبرة العميقة كيف يكون باستطاعتها كتابة أكثر من مقال يتكون من صفحتين ويظهر بأفضل صورة، وهناك درس يجب أن نتعلمه هنا، أن هذا ينطبق أيضًا على مهارة الإلقاء والتحدث أمام الجمهور فالإلمام الكافي بالموضوع يتيح لك الإبداع والتطور فيه.

**سادسًا: تدرّب على حديثك من خلال إلقاءه على أصدقائك**

شاركنا ويل روجرز على برنامجه الإذاعي الشهير ليلة الأحد تجربته الذهبية في التحدث مع زملاءه لتطوير مهارات إلقائه ويذكر في تجربته أن التدرب على الإلقاء مع أصدقائك يساعدك بشكل كبير في تطوير عملية تواصلك مع الأشخاص ويزيد من تفاعلهم مع النكتة ويزيد من تفعيل لغة جسدك والتواصل البصري الذي يزيد نجاح خطابك، فالأمر مختلف تمامًا عن التدرب أمام المرآة.

**سابعًا: استبدل قلقك في إيصال الفكرة بإيجاد طرقًا لتطويرها**

نُشرت الكثير من الأفكار المغلوطة والمضللة عن إلقاء الخطاب والتحدث أمام الجمهور! إليك هذه النصيحة التي ذكرتها والدة هاملت والتي تقول: «يريد المستمعون مادة ثرية وفن بسيط» فعندما تقف أمام الجمهور انسى كل شيء يُشتتك وركّز فيما تقوله فقط ولا تكترث بتعابير وجهك أو طريقة تنفسك وبحة وصوتك.

هل فكرت يوما عما يفعله القط إذا حاول الإمساك بالفأر؟

حدد غايتك ولا تكترث، فالقط العازم لا يتردد أو يتساءل عن طريقة وقفته أو مطاردته أو يشغله شكل ذيله وكيف تبدو وقفته فكل ما يفكر فيه هو اصطياد فأر لتناول العشاء، ضع نصب عينيك غايتك وانطلق وأعِدَك بالنجاح!

**سـابعًا: اسـتبدل قلقـك في إيصـال الفكـرة بإيجـاد طرقًـا لتطويرهـا**

نُـشرت الكثـير مـن الأفـكار المغلوطـة والمضللـة عـن إلقـاء الخطـاب والتحـدث أمـام الجمهـور! إليـك هـذه النصيحـة الـتي ذكرتهـا والـدة هاملـت والـتي تقـول: «يريـد المسـتمعون مـادة ثريـة وفـن بسـيط» فعندمـا تقـف أمـام الجمهـور انـسى كل شيء يُشـتتك وركّـز فيمـا تقولـه فقـط ولا تكـترث بتعابـير وجهـك أو طريقـة تنفسـك وبحـة وصوتـك.

هل فكرت يوما عما يفعله القط إذا حاول الإمساك بالفأر؟

حـدد غايتـك ولا تكـترث، فالقـط العـازم لا يـتردد أو يتسـاءل عـن طريقـة وقفتـه أو مطاردتـه أو يشـغله شـكل ذيلـه وكيـف تبـدو وقفتـه فـكل مـا يفكـر فيـه هـو اصطيـاد فـأر لتنـاول العشـاء، ضـع نصـب عينيـك غايتـك وانطلـق وأعِـدَك بالنجـاح!

تخيـل معـي بـأن شـخصًا يدفعـك مـن خلفـك ليُسـقِطَك أرضًـا ويوبِخَـك بشِـدّة، تخيلـت ردة فعلـك؟ إيماءاتـك؟ نـبرة صوتـك ولغـة جسـدك كيـف سـتكون؟ ببسـاطة سـتكون محترفًـا في التعبـير عـن مشـاعرك وإيصـال رسـائلك لأنهـا حقيقيـة وواقعيـة وصادقـة، فـإن التعبـير عـن أفـكارك ومشـاعرك لا يتطلـب الحِرَفيّة أو الممارسـة العمليـة مثـل الرسـم أو العـزف فالجميـع يبـدع في إلقـاء خطابًـا موبِخًـا إذا كان غاضبًـا في منزلـه! اطلـب مـن أمًـا تشـاهد مجموعـة مـن الأطفـال يلعبـون واسـتمتع بتأمـل التركـيز المثـالي والتعابـير الحنونـة والتلفُّـت تـارة أخـرى للأطفـال لتحلـق في تأمـل الإيمـاءات السـعيدة والحـركات العفويـة المُحـرَرَة مـن أي قيـود إجتماعيـة أو أفـكار تقليديـة، وتذكّـر، لـن تتمكـن مـن التعبـير الصـادق مـا دمـت لسـت عفويًـا كالأطفـال.

**ثامنًا: كُن نفسَك ولا تُقلِّد الآخرين**

عنـد مجيـئي لأول مـرة لنيويـورك لدراسـة الفنـون المسرحيـة في الأكاديميـة الأمريكيـة كنـت شـابًا طموحًـا يتطلـع بـأن يكـون ممثـلًا بارعًـاَ.

اعتقـدت أني أملـك فكـرة عبقريـة مضمونـة ومنافسـة تختـصر طريقـي للنجـاح والـتي كنـت أتسـاءل لمـاذا لـم يكتشـفها الآلاف مـن الأشـخاص الطموحـين والشـغوفين الذيـن سـبقوني بالنجـاح؟!

جـون درو وسـوثر ووالـتر هامبـدن وأوتيـس سـكينر جميعهـم ممثلـين لمعـوا في ضـوء النجوميـة الـتي أسـعى لهـا، كانـت فكـرتي هـي دراسـة الخصـال الـتي تُمـيِّز كل واحـد منهـم واسـتخلاص هـذه النقـاط الـتي سـاعدت في نجـاح كلِ منهـم وأقـوم بتقليدهـم بحِرَفيـة ظنًـا مـني أني سـأكون بطـلًا فريـدًا يتمتـع بمزيـج واسـع حوافـل مـن صفـات النجوميـة. كانـت تلـك الفكـرة العقيمـة تقـودني للمأسـاوية، وددت لـو أني اسـتفقت لنفـسي حينهـا لأوبخهـا!

ولا أخفيكـم سرًا، فكـرت بأمـر مشـابه قبـل سـنوات، كانـت تـدور في عقـلي فكـرة تأليـف كتـاب لـرواد الأعمـال ويتنـاول موضـوع التحـدث أمـام الموظفـين والـذي لـم يُكتَـب عنـه مـن قبـل، الجديـر بالذكـر أنهـا كانـت في نفـس مسـتوى بلاهـة الفكـرة السـابقة وهـي كتـاب يجمـع كل شيء ومـن أي شيء.

تتمحـور الفكـرة ببسـاطة بـأن أجمـع الأفـكار العديـدة مـن مختلـف الكتـب لأضعهـا في كتـاب واحـد، أمضيـت عامًـا في كتابـة هـذا الكتـاب الـذي كان خليطًـا مصطنعًـا مـن أفـكار الآخريـن والخـالي مـن هويـتي، فقضيـت سـنة كاملـة في كتابتـه لينتهـي بـه المطـاف في سـلة المهمـلات.

فاتضـح لي مجـددًا أني ألعـب دور الأحمـق مـرة أخـرى، فاسـتفقت لنفـسي لأول مـرة وقلـت لهـا: «لـن تسـتطيع **تقليـد الآخريـن،** ويجـب أن تكـون ديـل كارينجـي الـذي يتفـرد بأخطائـه وتجاربـه عـن الآخريـن!».

شـمرت عـن سـاعدي مـرة أخـرى وكتبـت كتابًـا عـن الخطابـة مـن مُنطلَـق خـبراتي وملاحظـاتي وقناعـاتي الشـخصية وكانـت هـذه الخطـوة متأخـرة لكـني أنقلهـا هنـا لتسـتفيد مـن وقـتي المُهـدَر ليكـون درسًـا لنـا جميعًـا ونتوقـف عـن تقليـد الآخريـن.