

## التغلب على رهبة المسرح

كيف تحول الرعب إلى

خطاب ديناميكي؟

جون دالي وإيسا إنغلبيرغ

أنت على وشك تقديم عرض مهم. يتقاطر الناس إلى القاعة، ويتوافدون بأعداد كبيرة. يجلس رئيسك في العمل في المقدمة. أما الزبائن المهمون فيها هم أولاء يجلسون في الصف الثاني. ينتصب رئيسك في العمل واقفاً كي يقدمك إلى الجمهور، وتسير أنت نحو المنصة. تتضاءل ثقتك بنفسك وأنت تقترب من مقدمة القاعة. تبدأ معدتك بالتشنج، وتتعرق راحتا كفيك، وتشعر بجفاف في فمك. تلتقط الأوراق التي دونت عليها ملاحظاتك بيدين ترتعشان. تقول في نفسك: أشكر الله على وجود مقرأة أضع أوراقي عليها. عندما تبدأ بالكلام تسمع صوتك يرتجف، وتبدأ بشرتك بالاحمرار خجلاً وارتباكاً.

أهلاً بكم في عالم رهبة المسرح!

إن عانيت هذه التجربة، فلتعلم أنك لست الوحيد في هذا المضمار. إنه إحساس يعانیه كل إنسان تقريباً. حتى أولئك الذين يظهرون، على نحو منتظم، أمام جماهير عريضة لا بد أن يكونوا قد خبروا معنى رهبة المسرح.

الممثلة الأمريكية العظيمة هيلين هايس كانت مشهورة؛ لأنها كانت تتقيأ في غرفة تبديل الملابس قبل أن تؤدي أي دور من الأدوار في أثناء مسيرة أعمالها التي استمرت أكثر من خمسين عاماً. لحسن الحظ، عرف باحثون في مجالي الاتصالات وعلم النفس عدة إستراتيجيات يمكنها أن تساعدك في التغلب على توتر أعصابك.

### الاستعداد عامل حاسم

اعرف جمهورك، والوسط الذي يحيط به:

يعرف الخطباء الناجحون كم يعد حاسماً عامل تعرفهم إلى كل من الجمهور، والوسط الذي يحيط به قبل إعداد عرض من العروض. تبادل الحديث مع عدد قليل من الناس الذين سيكونون بين أفراد جمهورك، أسأل عن آخرين ممن سيحضرون، وعن اهتماماتهم. حاول أن تكتشف ما الذي يعرفه أفراد الجمهور عن الموضوع. اكتشف أوجه التشابه، وأوجه الاختلاف بين هذا الجمهور، وبين مجموعات أخرى سبق لك أن وقفت أمامها خطيباً.

إن تعرفك الوسط حيث ستقدم عرضك يعد ذا أهمية مماثلة لأهمية تعرفك إلى الجمهور. استكشف المكان الذي ستتحدث إلى الناس

فيه، وتوجه إليه باكراً. تفقد جاهزية الأجهزة الصوتية. اجلس على أحد الكراسي، وانظر إلى القاعة من منظور الجمهور. افحص كل التجهيزات. لا تفترض شيئاً.

### جهاز أدواتك التي تحتاج إليها:

لا تستخف بمدى أهمية التحضير الجيد على صعيد تخفيف حدة القلق والتوتر عندك. عندما تعرف ما تريد إنجازه، وما تريد قوله، وكيفية قولك ما تريد سوف تصبح أقل قلقاً وتوتراً. ادعى مارك توين أن تحضير خطاب واحد من خطباته التي كان يرتجلها يستغرق ثلاثة أسابيع من وقته. وقال خطيب مفوه عظيم آخر، هو ونستون تشرشل: إن خطاباً يستغرق إلقاؤه خمساً وأربعين دقيقة كان يتطلب منه تحضيراً يراوح زمنه بين 6-8 ساعات. أورد فيما يأتي أربع قواعد تحتاج إليها في إعدادك خطابك، أو عرضك.

**1- اعرف موضوعك الرئيس:** عندما تحاول أن تخدع الجماهير، فإنها تشعر بأنك تفعل، وعندما يشعرون بأنك لست أكيداً من المادة التي تتحدث عنها يفقدون الثقة بك. عدم استعدادك يجعلك - أنت المتحدث - قلقاً. لديك هموم، وبواعث قلق ناتجة عن الأسئلة التي لم تعثر لها على أجوبة؛ تشعر بالقلق لأنه ليس لديك من الكلام ما يكفي كي تقوله؛ تخاف أن تكون قد أخطأت في أمر ما من الأمور. تجنب هذه الأفكار المنتجة للقلق، وذلك بجعل نفسك خبيراً في الموضوع الذي تتحدث عنه.

2- جُنِّد من الأدوات أكثر من الكم الذي تعتقد أنك في حاجة إلى استخدامه: إن كنت تعتقد أنك ستقدم عرضاً يستغرق خمس دقائق، فجهز من الأدوات ما يكفي لعرض يستغرق خمس عشرة دقيقة. خير لك أن تحذف شيئاً مما حضرت من أن تحتاج إلى قول شيء لم تحضره.

3- تخيل أسئلة يمكن أن يلقها الناس عليك: اطلع على أجوبة قبل أن تلقي خطابك. حاول أن تدرج الأجوبة ضمن عرضك، أو احتفظ بها كي تجيب عن أسئلة يحتمل إلقاؤها عليك. إن قادة مؤسسة ساي، وموظفيها الكبار البارزين يستخدمون هذا الأسلوب عندما يخططون لمواجهة الصحافة. قبل يوم، أو يومين من موعد انعقاد المؤتمر الصحفي، يقدم الموظفون لقادتهم تلخيصاً موجزاً عن الأسئلة المحتملة، والأجوبة الممكنة؛ الأمر الذي يجعلهم أكثر ثقة بالنفس. بذلك يشعرون أنهم باتوا أكثر استعداداً.

4- استظهر ما ستقوله في الدقيقة الأولى من زمن خطابك، واحفظه عن ظهر قلب: سوف تعاني من أعلى مستوى من القلق في بداية خطابك. لذلك فإن استظهارك ما ستقوله في بداية الخطاب يجعلك أكثر شعوراً بالراحة. قد ترغب، أيضاً، في استظهار ما ستقوله في آخر دقيقة من زمن خطابك كي تختتم الموضوع بأسلوب مقنع.

### ركز اهتمامك على جمهورك لا على نفسك:

معظمنا لا يحبون أن يشعروا بأنهم يتصرفون بطريقة تتنافى ومقتضيات الذوق السليم. عندما تتحدث إلى مجموعة تتألف من

عشرين شخصاً هذا يعني أن ثمة أربعين عيناً تحديق إليك. إن بدأت تفكر بكل هذا الاهتمام، قد تشرع في التفكير في الهيئة التي تبدو عليها بدلاً من التركيز على إيصال رسالتك إلى مستمعك. ينتقل تركيزك من جمهورك إلى ذاتك. عندما تركز على ذاتك يزداد خوفك من خشبة مسرح الحدث فتضطرب نوعية أدائك.

مذيعو التلفاز يعرفون هذا الأمر. يتجنبون، في الاستديوهات، النظر إلى أجهزة مراقبة الإرسال التلفازي عندما تكون الكاميرا مسلطة عليهم. سيتشتت انتباههم إن هم شاهدوا أنفسهم عبر شاشات أجهزة مراقبة الإرسال. توصي بعض كتب مخاطبة الجماهير بأن يتمرن المرء وهو ينظر في مرآة. يا لها من نصيحة سيئة! جربها، ولسوف تعرف السبب. عندما تشرع بالتحدث سوف تلاحظ تعابير وجهك، وشعرك، وإيماءاتك؛ عندها لن تفكر في عرضك إلا قليلاً.

ما الذي يجب عليك عمله عندما تشعر بشيء من الخجل في أثناء تقديم عرضك؟ تحدث إلى المستمعين بوصفهم أفراداً. اختر أحدهم. قرر أن تتحدث مباشرة إليه، وافعل إلى أن يبدأ بالتبسم. ابتسم له تجد أنه من المحتمل أن يبادلِكَ الابتسامة بمثلها. ثم انتقل إلى فرد آخر من الجمهور وفكر: «سوف أبدأ بتوجيه حديثي إلى هذه السيدة، وأستمر إلى أن تحني رأسها». في حين أنت تتحدث، ابدأ بخفض رأسك، وشاهدها وهي تبادلك الانحناءة بمثلها. إن ما تفعله هو انتقال من تركيزك على ذاتك إلى التركيز على الجمهور.

## أعد تصنيف الأعراض الجسدية (المتعلقة بالجسد) بطريقة إيجابية

يشبه الأمر أكثر ما يشبه رياضياً يستعد لخوض غمار مباراة كبيرة، يُستنفر جسدك لدى إدلائك بحديث، أو إلقاءك خطاباً: تزداد ضربات قلبك سرعة، وتتعرق راحتا يديك، وترتجف ساقاك قليلاً. عندما يخبر الناس هذه الأحاسيس يعتقد بعضهم أنهم خائفون، ويقول آخرون في أنفسهم: «إنها الإثارة». من منطلق نفسياني، ثمة فارق ضئيل بين الخوف والإثارة. يكفي ذلك الفارق الوحيد في الأسماء التي يطلقها المرء على المسميات.

فكر في نشاط خطر كنت قد قمت به: الاشتراك في سباق دراجات، أو استخدام إحدى أجهزة الألعاب الخطرة في مدينة الملاهي. ما الذي تشعر به في البداية؟ لا تختلف ردود الأفعال النفسية عندك في هذه الحال عنها عندما تستهل تقديم عرض أو تشرع في إلقاء خطاب. يكون الاختلاف في إطلاق الأسماء على الأشياء، فأنت تسمي الأنشطة الأولى تسليية في حين تسمي النشاط الآخر المتعلق بتقديم العروض نشاطاً مثيراً. الأمران متشابهان من حيث علاقتهما بوظائف الجسد ومختلفان من حيث التصنيف. لذلك، عندما تشرع في إلقاء حديث، أو خطاب في المرة القادمة، صنف تجربتك المتعلقة بهذا الأمر بطريقة إيجابية.

ليس التصنيف سوى الخطوة الأولى. الناس الذين يرهبون الوقوف على خشبة مسرح الحدث رهبة شديدة غالباً ما يقولون في أنفسهم كلاماً يثير أعصابهم: «سيكون الأمر رهيباً.. ما الذي أتى بي إلى هنا؟!.. سأعرض نفسي للسخرية.. سيغادر الناس القاعة وأنا أدلي بحديثي.. ماذا لو كانوا يكرهونني؟» عندما تتحدث بهذه الطريقة قد تبدأ بتصديق ما تقول. يقنع الخطباء المتمرسون أنفسهم بأنهم سيؤدون أعمالاً عظيمة: «سوف أكون مؤثراً.. هذا مثير.. يا لها من فرصة رائعة!.. إنتي واثق من حسن إعدادي ولسوف أجعل هذا الجمهور يقتنع بما أقول».

استخدم طاقتك - لا تتركها تستخدمك. قبل تقديمك عرضاً، أو إلقاء خطاباً، تجول في المكان إن كان هذا ممكناً، وخذ بعض الأنفاس العميقة، وتمطّ. عندما تشرع في تقديم عرضك تحرك واستخدم الإيماءات. اجعل طاقتك العصبية تنفخ الحياة في خطابك.

### تجنب الانصياع للقواعد الصارمة

الناس الذين يعانون رهبة المسرح، ويرتبون عندما يواجهون جمهور النظارة غالباً ما يلتزمون بقواعد صارمة يعتقدون أنها ضرورية من أجل تقديم عرض جيد. قال لنا موظف كبير في مؤسسة تعمل في مجال الحواسيب، وهو يعاني باستمرار رهبة مسرح الحدث: «كل خطاب جيد يبدأ بإلقاء فكاهة».

عشرون إستراتيجية للحد من رهبة مسرح الحدث.

- 1- عليك أن تفهم أن مستمعيك يريدونك أن تحسن صنعاً.
- 2- عليك أن تثق بأنك أعلم من جمهورك.
- 3- انسجم مع محيطك.
- 4- تعرف إلى بعض أفراد الجمهور قبل أن تبدأ بالكلام.
- 5- اختر موضوعات لديك بعض المعرفة بها.
- 6- حضر رسالتك، بل بالغ في تحضيرها في الحقيقة.
- 7- تخيل أسئلة يمكن أن تُلقى عليك.
- 8- استظهر (احفظ عن ظهر قلب) ما ستقوله في الدقائق الأولى والأخيرة من خطابك.
- 9- ركز على جمهورك، لا على نفسك.
- 10- لا تتمرن أمام مرآة.
- 11- لا تقل للجمهور، مطلقاً، إنك عصبي.
- 12- صنف استماراتك الجسدانية من منطلق إيجابي، لا من منطلق سلبي.
- 13- تحدث عن نفسك من قواعدك «الصارمة» المتعلقة بإلقاء الخطاب.
- 16- كن مرناً، وقادراً على التكيف في أثناء إلقاء خطابك، أو تقديمك عرضاً.
- 17- افهم أنه لا يوجد أي عرض «بالغ الأهمية».
- 18- تذكر أنك لست ذلك الحكم الجيد القادر على تقدير درجة العصبية التي تبدو عليها.
- 19- صدق الإطراء الذي يقابل به خطابك.
- 20- فكر! خطط مقدماً كي تتجنب المشكلات.

يعتقد أحد العلماء المصحوبين بالقلق دوماً أنه «يوجد بعض النقاط التي لا بد من توافرها في كل الخطابات». منها توافر وسائل سمعية وبصرية، ووسائل بيانية ملونة. بعض الخطباء يذوبون عشقاً بالقواعد التي يتبعونها في أثناء إلقاءهم خطابات. في الحقيقة، لا يوجد أي نقطة من تلك النقاط تعد بمنزلة قاعدة إلزامية لا بد من توافرها لتقديم خطاب جيد. هل يمكن إلقاء خطاب جيد، أو تقديم عرض متميز دون إلقاء أي فكاهاة؟ بالتأكيد. هل لا بد من توافر نقاط محددة في العروض الممتازة؟ بالطبع لا. ثم إن كثيراً من الخطابات، والعروض البارزة الموجزة لم تستخدم وسائل بيانية ملونة على الإطلاق.

إليك شيئاً آخر كي تفكر فيه: معظم الناس يشعرون براحة أكبر وهم يجيبون عن أسئلة تلقى عليهم عبر جلسات تتعد لهذا الغرض من الراحة التي يشعرون بها وهم يلقون خطابات. من المحتمل أن تفكر في أن عكس ذلك هو الصحيح. فالعروض تجهز مقدماً. لكن من الصعب تحضير جواب لكل سؤال افتراضي. يعتقد بعض الناس أن الإجابة عن الأسئلة أكثر إثارة للأعصاب، معظم الناس يعتقدون أن هذا الأمر غير صحيح. لماذا؟ لأن القواعد الصارمة التي يلتزم بها الناس في معرض إجاباتهم عن الأسئلة التي تلقى عليهم هي أقل بكثير من تلك التي ينبغي الالتزام بها في أثناء إلقاء الخطابات، أو تقديم العروض. من جانب آخر، يوجد لدى معظم الناس، تقريباً، قواعد قوية ذات صلة بالخطابات. كن مرناً. أسقط من اهتمامك القواعد الصارمة!

## فكر قبل أن تتكلم

تعلم بعض الأساليب البسيطة كي تتحكم في قلقك. فكر قبل تقديم عرضك بحيث تستطيع تجنب الأمور التي تثير أعصابك، أو تتمكن من السيطرة عليها. على سبيل المثال، ما العمل إن ارتجفت يداك؟ أسندهما إلى المقرأة. أو هل تعتقد أن الأوراق التي دونت عليها خطابك ستخشخش في أثناء حديثك؟ ماذا لا تشبك الأوراق التي دونت عليها ملاحظاتك بلوح مشبكي؟ إن أصبحت عصبياً لدرجة جعلت اللوح المشبكي الذي تحمله يرتجف بين يديك، فضع مدونة ملاحظاتك على الطاولة، أو على المقرأة. ماذا إن كانت بشرتك تتورد خجلاً وارتباكاً عندما تتعرض لما يثير أعصابك؟ يبدأ احمرار البشرة انطلاقاً من صدرك، ثم يزحف بيضاء نحو عنقك. إن كان الأمر معك كذلك فيأماكنك أن تتلفع بلفاع مناسب يغطي الاحمرار.

## أنت لا تبدو عصبياً إلى حد بعيد

هل حدث هذا معك؟ انتهيت من تقديم عرضك، فسعى الناس إليك يقدمون لك التهاني. وبينما أنت تتبادل التحيات معهم كنت تفكر: «إن ما يفعلونه هو من قبيل لطفهم فقط. إنهم يعتقدون حقاً أنني أديت أداءً رديئاً. لقد تمكنوا من رؤيتي أرتجف، في حين كان العرق يتصبب مني». ثمة بحث يقول: ربما تكون مخطئاً فيما ذهبت إليه: الخطباء ليسوا دقيقين، في معظم الحالات، في تقدير مدى الحالة العصبية التي يبدون عليها.

بيد أن هذه التقديرات غير الدقيقة هي التي تغذي الرهبة من خشبة مسرح الحدث. عندما تعتقد أنك تبدو قلقاً، تشعر بأنك أكثر خوفاً كما لو كنت ترتقب شراً. وتستمر دورة الخوف والقلق إلى أن تؤثر في أدائك على نحو ملحوظ.

ليس التقليل من حدة رهبة خشبة مسرح الحدث أمراً سهلاً. إنه يتطلب منك تصرفاً واعياً. سوف يتعين عليك أن تجرب الأساليب التي فصلناها في هذا الكتاب أمام جماهير حقيقية. لكن إن كنت جيد الاستعداد، وراعياً في نبذ الأفكار المغلوطة المرتبطة بالخطابة، فستستطيع أن تحد من رهبة خشبة مسرح الحدث، وقد تكون قادراً على اختراق تلك الرهبة والإجهاز عليها. وسوف تكسب المرونة، والثقة بالنفس اللازمتين لتحويل المحنة المخيفة إلى تجربة ناجحة ومنعشة.

### قراءات إضافية

*Avoiding Communication: Shyness, Reticence, and Communication Apprehension* edited by John A. Daly, James C. McCroskey, Joe Ayres, and Timothy Hopf (1997, Hampton Press)

*Conquer Your Speechfright: Learn How to Overcome the Nervousness of Public Speaking* by Karen Kangas Dwyer (1998, Harcourt Brace College Publishers)

*Overcoming Your Fear of Public Speaking: A Proven Method* by Michael T. Motley (1997, Houghton Mifflin)

*Never Be Nervous Again* by Dorothy Sarnoff with Gaylen Moore (1987, Fawcett Columbine)