

كيف تدير مبيعاتك

من غير مجهود

بقلم

الدكتور محمد صالح  
الطبعة الأولى

دبلوم تجارة عليا من ليون (فرنسا)

بكالوريوس في القانون

مؤلف صحيفة «السويس الناضجة»

الطبعة الأولى

من قرأ هذا الكتاب تعلم كيف

يُعجب ، يُؤثر ، يُقنع ،

وهذا سر النجاح

١٣٤٣ - ١٩٢٥

## مقدمة

.... نحن الآن بعصر في عهد تطور وانتقال ، في عهد مبادئ تنتشر ، وزعماء وأحزاب تتناوأ ، وأفراد ينتصر كل منهم لرأي من الآراء ، ويناضل عن عقيدة من العقائد ، ويسعى جهده ، وفوق جهده ، لانتصار وجهة نظره ، وأخذ الآخرين بها ...  
وذلك دليل على حيوية الأمة .

فإنك لترى الكاتب في صحيفته ، والسيدة في خدرها ، والتايد في فصله ، والخطيب على منبره ، والتاجر في حانوته ، والصانع بين آلاته وعدده ، بل الفلاح في حقله ، قبل النائب بين ناخبيه ، كلاً منهم له رأي سياسي يبيده ، ويبغي اقناع سواه بصحته .

أليس هذا دم الحياة يسرى في عروق الأمة ؟  
على أنه في مثل هذه الظروف لا تنتصر حتما الآراء الأكثر صواباً ، والأقوم سبيلاً ، والأقرب للكمال ؛ وإنما

الفوز حليف الذين يحسنون تزويق الكلام ، ويعرفون كيف  
يأبسونها حالة بهية « تدخل بها الأذن غير منتظرة الأذن »  
كما يقول ابراهيم بك العرب عن اراجيزه المشهورة .

\*\*\*

وصنمة الكلام هذه ، وان كانت ملكة يولد لبعض  
الناس ولهم عنها قسط وافر ، والبعض الآخر وليس له  
منها نصيب ، إلا أنها ككل الصناعات ، تكتسب بالتمرين  
والمعمل والمثابرة ، وقديماً قال كاتو Cato : « الكلام موهبة  
للجميع ، أما الفكر فلاقليل » . لذلك خطر لي أن  
أكتب هذه الصفحات مستعينا بطائفة من كتب الغرب  
المختلفة التي لاغني عن الرجوع إليها في موضوع لم أعتد على  
كتاب عربي واحد يشرح فامضه ، ويبين مناحيه ، حتى  
أني تحجيات أني أطرق بعلمي هذا باباً ظل حتى اليوم  
مغلقاً بين الناطقين بالضاد ، وأسير في طريق لم يسر فيه  
قبلي مؤلف عربي من المعاصرين .

وقد بذلت جهدي في أن يكون كتابي ، على صغره

وإيجازه ، هادياً ومرشداً الى كل ما يلزم المبتدئ من  
المعلومات الضرورية ، وأقصيت عنه ما استطعت ،  
التفصيلات الفنية الغامضة حتى يسهل على الجمهور اقتناؤه  
والاستفادة بما فيه .

وأملني أن أكون قد وُفقت ، وأنني لأعد نفسي موفقاً  
سعيداً لو خرج من بين قارئ هذا الكتاب خطيبٌ  
واحدٌ يقود الجماهير الى الخير ، ويدعو الى الإصلاح ،  
ويساعد البلاد في نهضتها نحو الحرية المعبودة والاستقلال  
المنشود .

مصمم صالح الجرادى

السويس في ١٢ فبراير سنة ١٩٢٥



« الكلام قوة : فانه ليُعْرِى ، ثم يُحوّل ، ثم يرغم .  
وغايته أن يُخرج شخصاً من رأيه السيء الى فكرك  
الجيد » . - امرسون : ( Emerson ) .

## الفصل الأول

### — تأثير الكلام —

الذي من البيان لسحرا

لأريب في أن فن الكلام أقدم الفنون جميعها ،  
 فإن مظهره الأول في تاريخ الانسان يرجع الى اليوم الذي  
 تقدم فيه ابليس ، على شكل حبة ، الى أمنا حواء وتمكن  
 يسحر حديثه أن يقربها على اقتطاف الثمرة المحرمة ؛  
 وقد يفكر سوانا ، من المرعبين بالخيال في تصور  
 النتيجة التي كانت تؤول اليها الانسانية لو أن الحية لم تكن  
 بتلك الفصاحة الخلابية ، ولو أنها عجزت عن اغراء حواء .  
 أما نحن فنكتفي بتسجيل هذا الاتصاف للفن الذي نريد  
 أن ندرسه ، ولو أنه اتصاف أدى بالانسانية الى هذا الشقاء  
 الذي تذوق مرارته وان لم نياس من حلالاته ...  
 على أن فن الحديث لم يعد بمد ذلك فرصاً جيدة كثر

ففيها عن سيّاته . ألم يبلّغك خبر شهرزاد التي نجت بحياتها  
وحياته زميلاتها بفضل حكاياتها الطويلة الجميلة ؛

وحكاية ذلك كما ورد في ( الف ليلة وليلة ) ان السلطان  
المتوحش كان قد اعتاد . وتلك مادة مسخيفة جهنمية . أن  
يقضي صباح الغد على المرأة التمسة التي أوقمها سوء الحظ  
في مشاطرة مضجعه ليلة الأمس . ولم يقل لنا الراوي ان كان  
ذلك تلذذاً منه بالجرائم او فرط غيرة وحسد . ولعله كان  
يعتقد ان ليس سوى الموت جديراً أن ينال تلك التي اختارها  
لتكون رفيقته ليلة واحدة !

وجاء دور شهرزاد وكانت تحسن الحديث وتمتلك به  
مفاتيح القلوب فرأت أن تجرب هذا السلاح الماضي ضد  
السلطان المتوحش ، فأخذت تقص عليه حكاية مشوقة جداً  
وكانت تقصها بطريقة خلابة ، وفي الفاظ منتقاة ، فظل  
سيدها تحت تأثير ذلك البيان الساحر .

وجاء الصباح والرواية لم تتم فصولاً . . . ولكن رغبة  
السلطان في الوقوف على نهايتها غلبت وحشيتته ، فأجل للغد

تأميد قضائه في شهر زاد ، وأبقى عليها حتى تم حكايتها .  
ولكن الحكاية كانت أطول من أن تنتهي في ليلتين ،  
ودامت ليلتي عدة ، وما كنت تنتهي من حكايتها حتى بدأت  
زاويتنا في سرد غيرها ، وهكذا دواليك حتى مضت من  
الليالي ألف وواحدة .

وما انقضى ذلك العهد الطويل إلا وروح السلطان  
قد فطفت ، بتأثير النعامة الساحرة الخلابية ، وزالت منه  
قسوته ، وبدأ يعرف أن هناك لذات أوقع من الوحشية  
فأبقى على شهر زاد وعلى كل من نلن حظوته بعدها .  
واتقد أصبح السلاطين المنوحشون - لحسن الخطب -  
أندر من النادر ، ولكن شهر زاد بالرقم من ذلك لم تقدم  
مقدمات كثيرات ، أقربهن الامهات انفسهن اللواتي طالما  
يتمسكن على ابنائهن طلي الاحاديث ليجابن الابتسامات  
التي شفاهن الوردية .

وفن الكلام هذا ضروري أيضا للطبيب الذي يحتاج اليه  
الناثق على مريضه وادخال السرور الى قلبه ، وهو في حاجة

اعظم اليه اذا اضطرته الافذار أن يمد الأسرة بجمل محضرة.  
منتقاة لتحمل الخبر المؤلم ...

ومعرفة تقديم الأشياء المؤلمة والحزنة في صيغة مقبولة  
تحمليها النفس هو في كثير من الأحوال نصف النجاح .  
وقد لا يمر يوم واحد من غير أن يضطر الانسان لتقديم  
ملاحظات لا قاربه أولرؤوسيه . وهذه الملاحظات - بحسب  
الصيغة التي تلقى بها - قد تأتي بالفائدة المطلوبة ، أو تنقلب  
الى جمل مؤلمة لا تنتج أي خير .

وكم من خضام نشأ من جملة تسريبات عرضنا من فم قائلها  
دون أن يفكر فيها أو يتقدر تأثيرها .

ولكن من درس فن الكلام لا يجد نفسه في مثل  
هذه المراكز الحرجة . انه يقول ما يريد أن يقوله ، ويستعمل  
الالفاظ اللائقة الضرورية ، وينطق بها في الوقت المناسب  
من غير تحريف أو تبديل .

وكم يكون اللفظ السهل عوناً في الاعمال ، فهو يقنع  
اكثر من زبون متردد ...

وانك لتلاحظ تأثير هذا الفن حتى عند الباعة المتجولين  
الذين يحملون الصحف والمأكولات على قارعة الطريق ،  
ويقدفون بتدائهم القصيرة التي قلما تخطى زبونا .  
وهناك مكان يلعب فيه فن الكلام دورا خطيرا لا يقل  
عن الحياة او الموت ، وأعني به : المحكمة . فبين جدرانها توزن  
الفصاحة ، وان شئت فقل المهارة الخطابية ، وزنا دقيقا في  
مصير الرجال . ولا يجهل المجرمون انفسهم تأثير الفن  
الذي يستطيع ان يحولهم في اعين قضاتهم مخلوقات حرة  
بالمطف ، ويبدل جرائمهم هنات بسيطة ، ان لم يجلمهم  
ابرياء يطالبون الهياة الاجتماعية برد شرفهم الذي سلبتهم  
اياهم بهذا الفيض الخطأ عليهم ! ويقولون في الامثال : « ان كل  
قضية قابلة للدفاع » ، وهذا قول لا يخلو من حقيقة ، اذ ان كل  
غلطة تجد بغير شك ان لم يكن ما يبررها فملى الاقل سببها  
المقول في مختلف الظروف التي احاطت بها وقربت الى العقل  
ارتكابها . وبفضل مقدرة المحامي وغناه اللفظي يتمكن كثير

من المجرمين من اكتساب عطف قضاةهم المطالبين بالحكم  
عليهم .

وكم في الحياة من ظروف تمنع الانسان مما كانت  
صراخته من رفض طلب انسان ما من غير أن يؤلمه، ولكن  
المهرة في فن الكلام لا يعرفون أمثال هذه الحيرة . انهم  
خبروا كيف يلبسون الفاظ رفضهم كساءا من حلو الحديث  
حتى ان هؤلاء - الذين ترد طلباتهم - بدلا من أن يتأثروا  
من هذا الرفض لا يترددن في مدح اولئك الناس «المتألمين  
شديد الألم لعدم تمسكهم من أداء تلك الخدمة لهم ...»  
ولتلك السهولة في الكلام أثرها الفعال في محادثة الناس  
على مختلف درجاتهم ، وانك انرى صاحبها يحدث رؤساءه  
ومرؤوسيه وزملاءه ، فيمطي لكل منهم حقه من غير زيادة  
أو نقصان . يحدث رؤساءه فيجتنب الالفاظ الدالة على  
الخضوع والاستكانة من غير أن يزيل الكفاة . وان حدث  
زملاءه عرف كيف يظهر لهم - بقدر محبتهم له - لطفه أو  
ثقتهم بهم أو أدبه . أما مع مرؤوسيه فهو يتسم لهم أو

يقامد في حديثه معهم حسب الظروف والمحبة التي يحملها  
لكل منهم .

ولم يعد الكلام الحسن وفقاً على الخواص من الناس  
وهاهي الروح الديمقراطية تمتدشأنها الى جميع طبقات الامة  
فصار واجباً على كل انسان - من اعلى الدرج الى اسفله - ان  
يدافع عن حقوقه ، ويتمتع بها جميعها . واذن فقد أصبح  
من الضروريات التي لاغنى لك عنها ان تعرف كيف تتكلم  
- كلما قضت الظروف - بلسانك ولسان اخوانك في المهنة  
أو الجوار أو الوطن الصغير أو الكبير .

وان يبلغ غاية كل من أراد أن يحصل الا اذا كان  
طالق اللسان ، قوي الحججة ، جذاب الحديث .



## الفصل الثاني

— أولى الخطوات في فن الكلام —

إذا كان الخطباء الحقيقيون نادرين فإن الطالبين بحيازة الصفات الضرورية للاقتناع بقوة الحديث وتأثير الكلام ليسوا بأكثر انتشارا. والسبب الأولي لهذا النقص ما نذكره غير شك إلى تلك الدروس العويجة التي يلتفتها الأولاد من صغرهم ، فيفسد عليهم حسن الحديث عند الكبر . فمعلوم يبدأون بتعليمهم الالتقاء من غير أن يراعوا أن الالتقاء ليس إلا تكملة وتحسينا لعلم الكلام ، وأن اليد به شبيهه بتعليم الرياضيات لمن يجهاون قواعد الجمع الأولية ، وتلك غلطة الآباء وبعض المدرسين الكبار .

فهم يتخرون إذا رأوا طفلا في الرابعة ينطق بصوت مصطنع وحركات عويجة محاكاة تعلمها بكل صموية ولم يفقه لها معنى أو معنى . وما يكاد يأتي على آخرها حتى ترتفع أصوات الزوار بالاستهسان والأعجاب ، وينزل الطفل من

منصة الخطابة وهو مقتنع أنه مُطالب لينال إعجاب الناس  
بالإبتعاد عن طبيعته، وأخذ اشارات وأصوات مخالفة لما كل  
المخالفة. وكيف لا يكون ذلك شأنه ولم يتقدم انسان لفهمه  
القطعة المحفوظة لفظاً لفظاً ومعنى معنى؟

ويجب الاعتناء بصفة خاصة بعلم الاطفال على اللغة  
بانفسهم، الامر الذي يساعد على حسن الاشارات فتلك  
هي القاعدة الاساسية لفن الكلام.

ولكن للنجاح في ذلك يجب التنبيه لعدم الوقوع في خطأ  
أغلب المدرسين فانهم بحجة تمويد الأطفال على حسن الاتقاء  
في الجمهور يبدأون بتحفيزهم عن ظهر قلب بعض الحكايات  
المؤلفة أغلبها من جمل لا يدركون مرماها، حتى انهم يتبعونها  
بأشارات تقليدية توجب الابتسام عن عطف، وقد يقول  
المتخرجون عندما يرون حركات السلام غير المنتظمة  
« ما أغربه ! » ، وينسون غالباً أنهم اذا لم يصلحوا هذه  
« الغرابة ... » حالا فسيعتاد السلام هذه الحركات  
المصطنعة، واذا ما كبر وبلغ سن الرجال فسوف يحدد كل

جملة إشارات مصنعة ، إذا دعت للاهتمام حينئذ الطفل  
تكون اهتمامات الطفل التي لها في صغره ، وإنما اهتمامات  
السخرية والمهزء .

وخير طريقة فعالة هي ان يشجع الفلام على اداء  
اشارات طبيعية بأن يطالب بتبيان الحوادث البسيطة التي  
اداءها في سهاره ، كأن يحدث عن ألعابه والأعياد التي  
حضرها ونحو ذلك . وأثناء ذلك يهتم المدرس بتصحيح  
اخطاء النحو واللفظ ، وأن يمنع الطفل من الاشارات الخاطئة  
التي قد تفلت منه ، ناركأله مطلق الحرية في ان يحفظلروايته  
بساطة الطفولة ولذاذاتها .

ويجب أن لا يغرب عن بالنا ان في انطباق الاشارات  
على الكلام يتجسج المبادئ الاساسية : النكرة ، والنسور ،  
ومظهر النكرة .

وان الأطفال المراد تخصصهم بالحياة العامة ليجدون  
في هذه المبادئ عوناً قوياً على تحقيق مستقبلهم آجلاً ، وغيرهم  
سيجدون في تلك المقدرة المكتسبة لذة وسروراً يقدرها حق

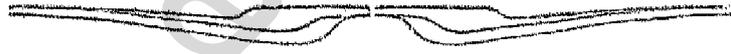
قدرها من حوّلهم من الناس.

ولذلك الطريقة مزية منع الخجل التي تنشأ عادة من تأثير أولي لم يقهر، ولها فائدة أخرى جدية بالاعتبار، وهي أن التلام يجد فيها طريقة لكي يفكر لنفسه لأن يفكر له غيره، وهو بذلك يعتاد على تثبيت أفكاره وترتيبها بحكمها، ويعتاد أن ينسق آراءه. ونظراً لأنه مطالب بتاريخ مشهور حكايته لا يستطيع أن ينتقل من حكاية لآخرى كما يفعل الأطفال. وهو يتعلم أيضاً بهذه الطريقة كيف يجمع أفكاره في موضوع واحد، وحينئذ يستطيع أن يتحقق في ملاحظاته عن ذلك الموضوع، ويجد سبباً لجملة أسئلة يلقيها على مدرسته ووالديه. وقد يكون الكثير من تلك الأسئلة عن مواضيع دقيقة لا تسهل الإجابة عليها دون جرح مشاعر الطفل. وهنا تظهر الحاجة، حاجة الآباء والمدرسين، لسهولة الحديث عن لطف وسياسة.

ويجب أن تكون مناسبات هذه الحكايات فرصاً لتعويد الطفل على الامتناع عن كثرة الإشارات وما دأبها،

(١٧)

وعن تكرير نفس الالفاظ، وتفرقة على استعمال المترادفات  
فان كان ذلك تلا يلبث طويلا حتى يملك تلك الصفات  
الضرورية لمن يريد ان يحسن الكلام، ويستثمر طبيعياً تلك  
الصفات وتزداد بازدياد معلوماته .



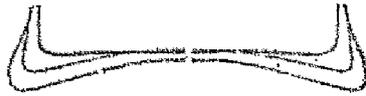
خير الصياغة ان تقول ما يازم ان يقال، وان لا تقول سواه

لدره شفره

مادامت المسألة كلام في كلام فلنتعلم، على الاقل الكلمات

الساوية التي تبكي

شارل جبران



## الفصل الثالث

### — كيف يكتب في الكلام —

هذا الفن الضروري للحياة العامة في مقدور كل من يريد أن يكتبه ويحيد في سبيل ذلك، وهو يتطلب كل الفنون استمرار الجهود وملاحظة بعض القواعد الضرورية،

ولا شك أن القدرة الطبيعية أربها في اكتساب الفصاحة، ولكنها ليست بما لا غنى عنه، ولقد أثبت لنا ديوشين وكثيرون بعده من جنوا حذوه أن في مقدور المرء أن يصبح خطيباً مؤثراً أو محامياً ماهراً مع اضطرابه المتأرمة اغطاء طبيعية تدارس وقته في النجاح أشد الممارسة

ولقد اضطر هؤلاء أن يضاعفوا الجهود، وسنشرح في فصل آخر ما ينبغي للانتصار على أمثال عيوب النطق تلك التي كم أحزنت فناء، وقضت على مستقبل شاب، أما الآن فيكفي أن نذكر القواعد الأساسية لهذا

الفن البديع الذي كان سببا لشهرة للكثيرين وتروثهم .  
 على الذين يطمعون في اكتساب سهولة الحديث ان  
 يخضعوا القواعد الآتية : -

فأولا يجب ان يخلصوا كيف يفكرون . واثقا قال  
 بوالو ( Baillet ) من عهد غير قريب : « ان ما يتلوه المرء  
 تماما يذكر بوضوح ، وكانا الكلمات لرواجه تأتي بسهولة . »  
 لذلك يجب ان يعود الانسان على ان يفكر في الموضوع  
 ويفحصه من جميع نواحيه ، وان يلا النفس به ، ويفكر  
 في أنواع طريق يقدمه منه السامعين . وذلك طريقة حسنة  
 في الامور الصغيرة حسنها في كبرها . ويحسن الاطلاع  
 على ما كتب في شأن الموضوع الذي يهم الانسان حتى  
 يمكن من ناصيته تمام التمكن ، ولو فرض ان الامر قليل  
 الاهمية فن الضار ابدأ ان يتكلم الانسان بجملة وطيش ، واذل  
 فتعتبر فكر الانسان من اولي الضروريات لحسن الكلام  
 ورب معترض يقول ان كثيرين من الشبان لا يتكلمون  
 الوقت الكافي وسط مشاغليهم اليومية ليطلبوا ، وما تصعدون

به يكاد لا ينفع إلا المداخين . فنقول ان الموضوع يحتاج  
لكثير من الشرب . ألا يوجد في حياة كل انسان بقسح  
مخاط يتحسسها يومياً اللبنة اللدويمية أو اللبنة أو اللبنة  
بالشرب ، أو على الأقل في الاجتماع بالمشقة والخوارق في  
بار أو حانة أو ناد ، وهلا تعلمون ان الانبياء صلباً  
وأديك ان يستعمل جزءاً من وقت فراغه هذا في المطالعة  
بدلاً من وقتها على اصديقه وملائته الخارجيه ؟

لا مشاحة في ان الشخص الذي يعمل طول يومه في  
المعمل أو المكتب يحتاج ان يبذل تيار اشتغاله ، وان يقتره  
طلباً للراحة ، وأنا لتدوين هذا حق قدره ، فهل تريدون  
ان تقوم بعملية احصاء بسيطة ، لو فرضنا ان شاباً عمره  
عشرون سنة يقرأ مرتين في الاسبوع اربعين صفحة في  
كل مرة ، فهو يستطيع في عشر ليال فقط ، أي في غضون  
خمسة اسابيع ان يقرأ اربعمائة صفحة ، ويجمع ذلك يريد  
على اربعة آلاف صفحة في السنة ، أي حول الخمسة عشر  
مليوناً . وهو انذ متى بلغ الثلاثين يكون استطاع ان

يخزن دولاً آياتاً تسب ما تحويه مائة وخمسون مجلداً، وإذا  
 اردت ان تأمل ان تلك الكتب تدرس مواضيع هامة أو  
 ليست من نوع اغلب القصص المنتشرة اليوم أي لا تنهك  
 الفكر ولا التراد .

أنت ترى انك ان كل كتاب - دول ان يقرأ كثيراً  
 في اوقات ملاحية وثقافة - يستطيع ان يوسع حقيقته  
 نباتته ويحسن زرعها . ويجب ان تذكر بعد ذلك ان هذه  
 القراءات لا تثبت ان تقدمها من جهة كبرى التفكير ويجب  
 اليه المناقشة في مختلف النظريات المعروضة .

وإذا ما كررنا له فكرة في موضوع ما، أو إذا ما  
 بحثت عن افكار الغير بشأنه، فهو لا شك شاعر بالذات التفكير  
 وهو لا شك يعود نفسه عليه . وأنا أقول يعود نفسه عليه  
 لأنه في حاجة لتبرير مفكرته، لذلك يتحتم عليه ان لا يقبل  
 أي رأي كان لوجود وجوده في كتاب، وعليه ان يكون  
 له رأي خاص به يدافع عنه بكل أوجه الدافع التي تظهر له  
 عليه .

وإذا ما بلغ تلك الدرجة يتغير على كل من يريد أن  
 يعرف نفسه على حسن الحديث أن يجمع فكره على الموضوع  
 الذي يريد شرحه ، وهذا لازم في الخطابات الكبيرة كما  
 هو الحال أيضا في الخطابات المشهورة بين الرجال .

وهي الحث أن يبدأ بالنظير من التراكيب العادية  
 والاتفاقات القوية من التامة ، وأن يوجد ما يمكن من الجمل  
 المعكوفة على الألفين كقولك : « ليس كذلك » « اذهب  
 يا ليت » « الطيبة وهم جبار » .

وهذا أيضا أن يكون من طبعه الاتفاقات الضمنية التي  
 كثيرا ما تراها في خطابات المبتدئين .

وهذا أن لا يترك مطلقا التناوب التي قال عليها القلم  
 وأصبحت بمثابة كقولك : « أكل عليبا الدهر وعرب »  
 « ثابت كالمعرب » ونحو ذلك .

وهو لا شك راجع إذا اجتمع في أن يجد كل كلمة  
 مكانة متعادلة حتى لا يحتاج لتكرار الاتفاقات نفسها .

وهذا يعني على ما يستلزم أن يكون نفسه عليه التناوب

ساعات ضيقة من العمل ، فشلا إذا أراد ان يقول كلمة « صغير » فكر حسب الموصوف المراد في كلمة حقيق ، وضميف ، ومسكين ، ونحو ذلك ، فلا تلبث المادة ان تمكنه من اختيار اللفظ المناسب ، وتجريه على لسانه بمجرد تفكيره فيه . وهو بذلك يزيد تدريجيا مجموعة تعبيراته مقصيا عنها ما يراه يعيدا عن الرقة والجمال . ومتى مرئ النفس على ذلك فلا يلبث ان يتحدث طبيعيا بلغة منتقاة من غير كبير عناء ، حتى في أبسط الظروف .

ويجب ان يكون مفهوماً اننا نقصد باللغة المنتقاة التعبير بطريقة تؤثر على السامع دون الاعتماد عن الموضوع المقصود روايته .

فشلا ليس من المقبول ان نحكي بطريقة شعرية مقابلاتك لبعضهم في الترام ، ومع كل فهذا الامر العادي قد يمكن حكايته بالفاظ تبعد عن الكلمات العادية مع بقائها بسيطة لا تدعو لأية دهشة .

« لا يدعو لأية دهشة » : هذه هي صفة الخطيب

الكبرى التي يجب ان تكون مطمح كل من يمد نفسه  
لسن الاتقاء .

وعلى الخطيب ان يكون له آراء يسمي لنجاحها ، فان  
انصى نجاح الخطيب ليس فقط في اجادة الدفاع عن آرائه  
بالفاظ تحرك مستمعيه ، بل ان ينجح في اقناعهم . فذلك هو  
النصر الحقيقي ، وما عدا ذلك مباحة لا قيمة لها ، وكلا  
استطاع شخص ان يتسلط على آراء أفراد عائلته أو زماليه  
في الحياة العامة فله ان يذكر ذلك اليوم بالفخر فهو يوم  
انتصار له .

ولكننا لم نصل بعد لهذا الحد . لقد تركنا البتدي  
وقد غدى نفسه بالمطالبات المفيدة ، واستمد بعد ان جنى  
ثمراها لنفسه - ان يدعو سامعيه ليتخذوا نسقه . ولذلك  
أعد نفسه بالتفكير وتكوين الالفاظ على حسن الحديث ،  
وهو الآن يشعر في نفسه بالمقدرة على التكلم المفيد اللذيذ  
ولكن يجب ان يستطيع أيضاً اخراج ذلك من حيز  
المعرفة الى حيز التطبيق .

وقد يكون في وسع المرء ان يحسن الحديث دون ان  
يستطيع ان يؤثر على الجمهور ، ويرجع ذلك لتفصيلات  
عديدة يجب ان نلم بها اذا اردنا ان نقود انفتحتنا تلك الحائسة  
التي هي أجهل الحواس كلها : النطق . وما ذا على المرء ان  
يعمل ليبلغ ذلك ؟

سنشرح ذلك في الفصول التالية وسنبين لقرائنا  
كيف يستطيعون بغير معلم وباجتهادهم وحدهم ان يتمكنوا  
من ملكة الكلام السهل ، وأثرها الفعّال في الحياة لم يعد  
عليهم بالخافي .



يتعب الخطيب عند الوضع لا عند الحمل

فتناهي

## الفصل الرابع

— الصوت —

تأثير الصوت صفة لازمة للخطيب بل للمحدث البسيط . ولا شك ان بعض من وصلوا الى الشهرة كانوا مما يفتن بصوت رديء ، ولكن يجب ان نعترف انهم بذلوا مجهودات تروى بكثير على ما بذله ذوو الصوت العذب الذي يأسر السامعين قبل ان يحكموا على قيمة خطاب صاحبه ولا ريب في ان صاحب الصوت الراكز الممتليء لا يلبث ان يجلب لنفسه انتباه الجماهير فان اراد الدفاع عن فكرة ، أو طلب خدمة فخطه في ان يُسمع له أعظم جداً من صاحب الصوت الرديء الذي يبدد فوراً عطفتنا على صاحبه . ولا شك ان الصوت المرن الذي نال التهذيب المطلوب ينطبق بسهولة اكثر على تموجات الصوت الضرورية للتأثير على السامع .

وكم من سامع يتألم لسماعه اشياء جميلة تقال بصوت

كبريه مؤذ للسمع ، وقد يفكر المرء من تلقاء نفسه في انه  
كان يفضل لو كتبت هذه الاشياء بدل سماعها من صوت  
مصدع كهذا !

لذلك يتحتم العمل على تحسين صوت الانسان ان لم  
يكن جميلا ، وتقويته ان كان ضعيفا ، واذا كان كاملا من  
جميع الوجوه فينبغي التأكد من المحافظة على هذه الملكة  
والاحتراس من زوالها .

وانك لتعرف ان صوت الانسان يتكون من  
اصطدام الهواء الخارج من الفم بالزود ، كما ينشأ الصوت  
من التقاء الهواء بأية عقبة في طريقه ، وعليه فالف باء  
الخطيب الاولى ان يعود على اصدار الاصوات . وهو  
لذلك في حاجة لتمرينات التنفس . ويذكر الاختصاصيون  
عدة طرق للتنفس ، نعملها في التنفس الباطني بادخال البطن  
والتنفس الجانبي باتساع الصدر لحزن الهواء ، وكلما زاد  
التنفس زاد اتساع الصوت ، لذلك كان الواجب حتما على  
الراغب في حسن الكلام ان يحسن التنفس .

ولباوع ذلك ينبغي اطباق الفم والتنفس من الانف  
 (وسأشرح السبب) ، وتخزن ما أمكن من الهواء قدر ما  
 تسع الرئتان ، وبعد ذلك اترك الهواء يخرج من الفم وقد  
 فضعته لآخره ، لكن بغير اظهار أي صوت ، وأعد ذلك  
 عشر مرات . ثم أرح نفسك دقيقتين أو ثلاثاً ، وأعد  
 هذا التمرين مخرجاً صوت « آ » من فك ، ولباوع  
 الاتقان يجب ان لا تظهر أية رعشة في الصوت أو أي كسر  
 يبدل من نبرته .

ويجب أيضا التمرين بضعة أسابيع قبل الوصول الى  
 اخراج الصوت بدرجة متساوية ، وإذا ما أمكن ذلك يعاد  
 نفس التمرين مع الابتداء بصوت ضعيف والصعود مستمراً  
 من غير فقدان التنفس ، ثم يعاد مبتدأً بصوت مرتفع  
 والتدرج به الى الضعف ، حتى ينتهي بريح هادئة .

وبعد ذلك يتمرن الانسان على رفع صوته أو خفضه في  
 نفس واحد ، وإذا وصل الانسان لنتيجة حسنة بالصوت  
 ( آ ) ابتداءً ؛ ( أو ) وبعد ذلك بباقي الاصوات ( إي ) .

وإذا كنا نضحنا بمسدم التنفس من الفم فذلك عندما  
لدخول الهواء بسرعة من الفم ، مما يبدل قوة الصوت  
ويصعبه .

ويمكن الإنسان بهذه الطريقة أن يضع حداً للحكام  
الأنفي .

وعلى المرء أن يلاحظ نفسه بعد انتهاءه من التمرينات  
وأن يجتهد في أن لا يحكم إلا مراعيًا ما درسه من القواعد  
والإقعد في أثناء التمارين كما اكتسبه بمرته . ولم يعد يخاف  
على أحد أن تمرين الصوت يزيد في قوة ومرانه ، وذلك  
صفات يجب اكتسابها والخطيب الذي يستطيع أن يخضع  
صوته لإرادته يمكن بسهولة من جمهور سامعيه ، فيقوده  
كما يشاء في مختلف ممرجات التأثير والحماس . وإن شاء  
التحدث لا غير فهو لا يعدم الاستفادة بصوته المرن الذي  
يساعده على حفظ انتباه السامعين بعيداً عنهم سوء تأثير  
التعصب المستمر في الصوت .

وان أجمل الأشياء إذا قيلت بصوت واحد لا تليث ان  
تشابه ، فبفقد الجمهور الميل للانتباه ، ومن الصعب إذ ذاك  
اقتناع الجمهور ، لأن ذلك يتطلب قيل كل شيء كسب انتباه  
السامعين ، بينما في تغير نبرات الصوت ما يحتمل السامع على  
دوام الالتفات للمحدث دون ان يتكاف ذلك .



كن مالكاً لمواطنك حتى تعود مواطن الآخريين  
كـرـمـيـا



## الفصل الخامس

— النطق —

سوف لا نطيل الحديث من مختلف وظائف أعضاء الفم عند إصدار الأصوات فلذلك يدعوننا طرق تفصيلات طويلة لا يسعها حجم هذا الكتاب المختصر .  
على أن عيوب النطق المهمة هي : اللسكنة واللمنة والتجاعج والتهمية .

ومن الميسور ولا نقول الممكن - اصلاح كل هذه الأخطاء بفضل الدرس والتدريب ، ولعل التهمية أشدها ، ومع كل فالدواء الناجع لها في متناول كل انسان . وسنبداً بذكر الطرق العقلية للشفاء منها قبل الوصول الى ذكر الادوية الجسمية .

قليلون جداً من الأولاد يولدون بهذا العيب ، وقد يصابون به بعد ذلك ، لأن الألفاظ بسبب خيلتهم الواهمة تسبق أقوالهم ، فهم لذلك يستعملون اللفظ ثم يتركونه لسواه

ولم يكادوا يتصورها وفيرم بالعكس تجدتم كسالى لا يستطيعون  
 أن يضمروا لفظاً لأفكارهم المترددة « فاللسان يتهمة وتهمة  
 مادة لأن الروح تهمة والخلق تهمة ، ولأن الشخص  
 لا يعرف بوضوح ماذا يريد أن يقول ، ولا ماذا يريد ، لأنه  
 غاضب ولأنه يريد أن يسرح في القول : عدم الصبر والتجمل  
 وثقة التفتيق في التفكير . هذه أسباب هذا النوع من  
 التهمة ، وليس مستحيل الشفاء ، هو ذلك عليك على التكلم ببطء  
 وإن لا تتكلم إلا إذا كنت متسلطاً على أفكارك ، وعند  
 ذلك تنص على التهمة » .

واقدم ذكر لي جوفية صاحب المجلة السابقة حكاية معني  
 كان يهتبه إذا تحدث ولا يتردد مطلقاً إذا غنى ، ويقول تعليقاً  
 على ذلك :

« لماذا ، لأنه إذا غنى يسير في طريق هو متأكد  
 من عرفاته له ، فالعرب والمعلم والعادة جملة ما كان يصوته  
 والفتاة إذا ما مزج حديثه بالفتاة ، أما إذا تحدث ملكته  
 طبيعته الخجولة ، وأعادت إليه شكك وتهمة » .

وإذن فهذه التهيئة الناشئة من الأحوال أو التكيف  
أو قلة الانتباه والتفكير ميسورة للشفاء .

وهل هذا شأن التهيئة الناشئة من عيب في تركيب الجسم ؟  
فذلك أمر يخص الأطباء ويجب استشارتهم بشأنها . أما عن  
الحالة الأولى فنحن نؤكد اتباع القواعد الآتية للتغلب عليها :  
أولاً عدم التحدث قبل التفكير العميق فيما يريد  
الإنسان قوله .

ثم إذا بدأت التهيئة تنف عن الحديث ، ثم تلفظ الكلمة  
بهدوء مع تفسيماً ، ثم تنطق بها كاملة وبسرعة . وعند  
ذلك يعمل الإنسان التلفظ بها من غير أدنى تردد . فالتطبيقات  
التهيئية يجب الرجوع إلى محاولة نطقها حتى النجاح النهائي .  
وكثيراً ما يكون التردد نتيجة ضعف في التفكير .  
إن الشيء الذي تحسن التفكير فيه يأتي إليك بسهولة  
وإيضاح وبلغه سلسلة مقبولة . ومن أدل شروط النطق  
الكامل حسن التلفظ . وليس من الضروري أن يكون  
الصوت مرتفعاً جداً ليصل إلى مسامع جميع الحاضرين بصالة

كبيرة ، بل ان علي أصحاب الاصوات القوية ان يبدلوها شيئاً ما ، فان اسانذة الالتقاء يقولون لنا ان الصوت ( يأكل ) الكلمة .. ، وان موجات الاصوات القوية وصداها كثيرا ما تشوش على السامعين فتؤذي وضررها .

ولحسن النطق يجب التلفظ بكل الكلمات وبجميع الاحرف ، ويجب أن يترك لكل كلمة الوقت الكافي اذا كان الالتقاء في مكان متسع جدا .

متى عود الخطيب نفسه على جميع هذه الاعتبارات ، واذا تغلب على اخطاء النطق ، ومرن صوته وأخضعه له ، وتمكن من التلفظ بالكلمات بغير كلفة أو تعب ، فعليه أن ينظر حينئذ فيما يلي :

يقول بعضهم ان علي الخطيب أن يتحدث للسامعين كما يتحدث في حياته اليومية ، وبظني أن من يتبع هذه النصيحة حرفياً يملُ سامعيه بسرعة ، فعلى من يريد أن يحسن الخطابة أن يعتمد ما أمكنه عن الاهمال العادي في الحديث اليومي ، وعلى النقيض يتحتم أن يجتهد في جعل حديثه

شائفاً .

وان الخطباء والمتمرنين يعرفون بسهولة في أي موضع يتنفسون ، وكيف يستريحون بضع ثوان أثناء الخطابة .  
وان اكبر عائق أمام الخطباء كان ولا يزال الاطّراد المضعج Monotonie ، فعلى الخطيب اذن أن يجتهد في الاستفادة من تغيير نبرة صوته . وعليه أن يقف بمد كل كلمة تتطلب التفاتاً خاصاً من السامعين ، فاذا أراد مثلاً أن يقول :

« الليل ، الذي طالما شاد بذكره الشعراء . »

يجب أن يقف قليلاً عند قوله « الليل » ... فان ذلك كقوله :

« سنتحدث ياسادتي عن الليل »

الذي طالما شاد بذكره الشعراء »

ولذلك يجب النطق بهذا اللفظ بصوت جهوري

واضح ، وبعد ذلك يأتي بتفسيرات له .

وبالاختصار يلزم للخطيب أن يُعنى جهداً استطاعته

بأن يكون واضحاً مفهوماً .

## الفصل السادس

### — التقدير بالحركات والاشارات —

تقصد بالحركات حركات الوجه والجسم. وأغلب هذه الحركات والاشارات معروفة تفيد دائماً نفس المعنى ، ولذا تحسن معرفتها لاستعمالها بايدي ذوي يده ، وتبديلها بمد ذلك اعتماداً عن الاشارات والحركات المحفوظة التي كثيراً ما تقف في سبيل اظهار شخصية المتحدث .

وتنقسم الاشارات الى أقسام عدة اهمها :

اشارات الحركة واشارات الشعور .

فن الاولى اشارة القبض ، ومجرد الاشارة ، والمد ،

والتشبيه الخ .

فاشارة القبض تكون بفتح اليد وبسطها ثم قبضها ،

كما لو كان الانسان يجلب شيئاً بيده .

والاشارة الى شيء تكون بمد الذراع واليد والابهام

( وفي بعض الاحيان بالتفات الرأس والعينين وحدها ) نحو

الشيء المراد لفت النظر اليه .

وأشارة التشبيه تكون بإدارة الاصابع وضمها أو  
إبعادها حسب شكل الشيء المراد توضيحه .

أما إشارة المدّ فعروقة ، وهي عبارة عن رفع عدد  
من الاصابع بقدر المراد عدده .

أما إشارات الشعور فمختلفة كثيراً ، وليس في المقدور  
حصرها ، ولكننا نكتفي بالمعروف منها والضروري .

فمنها حركات الوجه التي تكاد تكون متشابهة وهذه  
تدل من تلقاء نفسها على الشعور الذي يريد الإنسان إظهاره .  
ولحمة العين قد تدل على الأزدراء واللؤم والرغبة في  
لفت النظر .

وتحريك الطراحيب يدل على الدهشة أو حصر الفكر  
حسب رفقها أو خففتها

وضم الأنف يشير إلى الاحتقار .

أما حركات النهم فتدل بحسب تكوين الشفتين على  
الرجاء أو طلب السكوت أو الدهشة ، الخ . . . . .

ولسنا في حاجة للتذكير بأنه من السجاجة تكرار هذه  
 الاشارات والحركات ، وان على الخطيب أن يقال منها  
 ما أمكنه ، فان اطالة الاشارة تدعو للملل السامعين وتذهب  
 الخطيب نفسه . ومع كل فيجب أن لا ينتهي من الاشارة  
 أو الحركة قبل أن تؤدي تأثيرها الصحيح المطلوب .  
 وتكرار نفس الاشارة أو الحركة مضرٌ يُزيل كل  
 تأثير لها ، فتصبح كأنها من الحركات الميكانيكية .

ويجب في الغالب أن تسبق الاشارة القول ، لأننا  
 نفكر فيما نريد أن نقوله ثم نقوله . وأقرب فائدة لذلك أن  
 جمهور السامعين يشعرون من الاشارة ان فكرة الخطيب  
 ستتبدل أو ستتجه نحو ما تدل عليه تلك الاشارة ، فهم  
 يتبعون الخطيب في مجهوداته ، وفي ذلك احياء وابقاء  
 لانتباههم .

وسهولة الحديث مرتبطة بسهولة وقفة الخطيب .  
 وهو اذا لم يشعر بتلك الراحة أخذ يفكر في نفسه ، ومنعه  
 ذلك من حسن الوصول الى التعبير عن أغراضه ، ولسنا في حاجة

للقول أنه يجب أن تدل هيئة الخطيب على مشاعره . فليس  
من المقبول مثلاً أن تكون هيئة الراي أمام القبر كهيئة  
التكلم في مأدبة ....

على أنه إن أمكن احتمال الاشارات الكبرى في  
الخطابات المقصود بها اثاره مشاعر الجماهير وحماسها ، فإن  
الاقتصاد فيها أوجب من الواجب في الحادثات والمسائل  
الصغيرة .

ليس يخاف ان ثبات الصوت وثمة الخطيب وصدق  
نظرانه لها من التأثير على الجماهير حفظاً بليغ .

وخطيب الجماهير في حاجة لتناسب اشاراته للموضوع  
الذي سيتحدث عنه ، والسامع المكان الذي سيتحدث فيه ،  
وعدد السامعين ونحو ذلك من الاعتبارات ، ولا شك أن  
من يخطب في الهواء الطلق يستطيع أن يسمح لنفسه  
بالكثير من الاشارات والحركات التي لا تُحتمل من خطيب  
في قاعة أو « صالة » مغلقة :

ومحسن بالخطيب المبتدي أن يحفظ خطبه وهو

ثابت من غير ابداء أية اشارة ، فاذا ما جاء امام الجماهير فلن  
يحافظ على ثباته وستفلت منه بعض الاشارات ، ولكنها  
ستكون اشارات في مواضعها ، لانها ستكون ثمرة  
الطبيعة لا الدرس والتحفيز ، فهي لذلك اقرب للحقيقة  
وأفعل في تأثيرها .



## الفصل السابع

### — فن السامرة —

يتطلب فن الحديث أو السامرة استعدادات ليست بالمطووبة من الخطيب العادي، فالحديث يحتاج لرقعة أكثر ورشاقة أتم. والمحدثون الحقيقيون أكثر ندرة من الخطباء، ومن أراد أن يحافظ على منزلته كحدث يجب عليه أن يملأ رأسه بالنكات اللطيفة التي لا يبيدها إلا في مواضعها وفي الوقت المناسب.

وتعد من عيوب أغلب المحدثين رغبتهم في أن يلقوا بشكايتهم في كل ساعة، وان يقصوا الحكاية التي سمعوها وان لم يأت دورهم في الحديث، وبعضهم لا يرضيه أن ينتهي اجتماع دون ان يقص روايته التي يستمتع بها، فيجتهد في أن يغير مجرى الحديث ويخلق فرصة لالقاء حكايته بصورة قد لا تشوق السامعين فينشئ تأثيرها. ولكن الحديث المتفنن يعتمد ماشاء عن هذه المجلة. وهو لذلك لا يمكن

حكايته الا ويكتسب التفات السامعين وحسن اصفائهم  
واعجابهم ، وهو متمسك بشهرته - فلا يلقي القول جزافاً  
ولا يرمي النكته إلا وهو ضامن لتأثيرها .

وهل المحدث ان يحسن في تغيير تعبيراته وجمله  
وتشبيهاته ، ومن التمارين المفيدة في هذا الصدد أن يجتهد  
الانسان فيما بينه وبين نفسه أن يضع الفكرة في جملة  
تماير مختلفة تحفظ المعنى مع تبديل اللفظ ، فمثلا اذا قلنا :

«الكذب والنميمة تحيطان تقدمان للافضلية» أمكننا  
ان نقول من غير تبديل في المعنى «ان الافضلية هي المرى  
الذي توجه اليه ابدأ مقذوفات الكذب والنميمة» او  
«لايهاب الكذب والنميمة الا الافضلية» اولاشك في ان  
الكذب والنميمة يمنحان شهادة الافضلية لكل من يهاجمهم  
والجمل اشباه ذلك كثيرة لا تقف عند حد .

ولن ترى من المحدث العارف لغته ردوداً مؤلمة  
جارحة ، وهو اذا القي اليه باكذوبة مفضوحة لا يجيب  
صاحبها بقوله : « ليس هذا صحيحاً » ، أو ماشابه ذلك ،

وانما يترك محمده حتى نهاية قوله ثم يجيبه بقوله : « هل انت متأكد من أنك غير مخطيء ؟ » أو « اني آسف جدا لأنني لا اري رأيك » واذا كان الكذب واضحا جدا ؛ قال له مثلا : « ان تذكاراتك خاطئة ، ألا تذكر ان ... »

ومن الطرق المعروفة لمن يحسنون الحديث أنهم يعترفون في أول رددهم على سبيل المجازاة بصحة قول محمدهم مع أنه مخالف لهم على الاطلاق ، ثم لا يلبث المعارض بعارة أن يظهر أدلته المقنعة على خطأ نظرية محمده .

ولا شك انك اذا صحت به من باديء الامر : « هذا مستحيل » أو « هذا خطأ » أو « هذا غير مقبول » فإن ما تقدمه بعد ذلك من الأدلة لا يلتفت الي قيمتها ، لأنها تكون صادرة عن شخص ظاهر الغرض الانتقادي .

وبعكس ذلك تكون حججتك قوية ومسموعة اذا ابتدأت باظهار اعجابك بأراء خصمك وسدادها ، فاذا ما ابتدأت باظهار عيوبها أصغى اليك السامعون بالفتات واحترام ، لأنهم لا يستطيعون أن يتهموك بسوء القصد .

فاذا شئت أن تناقش نظرية غير مقبولة فخذ إذن  
 من أن تبدي لأول وهلة رأيك فيها وإنما قل : « صحيح  
 طبعاً ، الواقع انها فكرة حسنة للغاية ، خصوصاً وأن ... »  
 ثم تظهر محاسن الفكرة وتضيف : « ومع ذلك يجب ان  
 لا ننسى ان ... »

ولنعلم عند ذلك ان رفض أو قبول نظريتك متوقف  
 بعد هذا على مقدرتك الكلامية ليس الا ...

ومن العيب اللاحاح في نقطة ما لا أقناع محدثك  
 فالالفاظ - كالبدور الجيدة - يجب أن تثبت قبل أن تحمل  
 ثمارها ، والمطلوب هو ان نبذر هذه البدور في رؤوس  
 الذين تريد أن نحملهم على اعتناق مبادئنا والعمل بها ، فان  
 عرفنا كيف نبذرنا فان هذه المبادئ كالحبوب تنام قليلاً  
 في الارض قبل ان تظهر على شكل عشب صغير أولاً ثم  
 سنبله بعد ذلك . كذلك القول الحسن يدخل رأس محدثك  
 من غير أن يظهر أنه به مقتنع ، ويبقى كذلك حتى يأتي يوم  
 تنبئه عنده الفكرة التي رغبت في ادخالها بذهنه وتنمو

وتترعرع، وإذا بك قد كسبت معضداً جديداً .  
وان هذا الصحيح في السهل من الأمور كما في المويص  
منها، وليست الأولى منها أيسرها دائماً . ولذلك لا نقالي إذا  
ألحنا على الشبان أن يهودوا أنفسهم على المناقشات  
الأدبية الهادئة، وليس أضربهم الحديث من تلك المناقشات  
الحادة التي يتبادل فيها قوارح الألفاظ .  
ولعل من أكبر عيوب المحادثة أن يكسل التكلم عن  
البحث عن اللفظ المناسب فيستعمل الفاظاً عامية خاوية مثل  
قوله : « البتاع ده » أو « الحاجة دي » وأشباه ذلك من  
التراكيب السخيفة التي لا تدل إلا على المقم وبلادة الفكر  
بل شله .



## الفصل الثامن

- الالفاظ الراجب لغيرها -

كثيرون من الخطباء يبحثون خوفا من فتور المحادثة من الالفاظ جديدة تتخلل بعض جملهم ، وتلك طريقة لا تستحسن الا اذا اتبعت بحذر ودقة ، كذلك الشأن في الالفاظ الأجنبية التي يرى بعض الخطباء ان يذكروها وسط كلامهم ، والتي يتطلب استعمالها منتهى التدقيق خوفا من الظهور بشكل المتقعر الراجب في التأثير على سامعيه ، فان النتيجة تكون إذذاك عكس المرغوب فيه على خط مستقيم . وهناك الالفاظ المرربة ومترادفاتها المربية كالسيارة والاتوموبيل ، والتلفون والمسرة ، والتلفراف والبرق ، والبوسطة والبريد ، وأشباهاها كثيرة لا تُعدّ . والامر في تفضيل لفظ على الآخر موقوف على منزلة المتحدث اليهم فهناك قوم قد لا يفهمون ماهي السيارة أو المسرة ، ومن العبث انساب أذهانهم بالالفاظ التي لا يدركونها فتقطع

عليهم صلة افكارهم .

وقد يستفيد المخاطب من لفظ أو مثل عامي يعرضه  
في مناسبة حسنة ، فيؤثر على سامعيه تأثير كبيرا : وهذه  
الالفاظ أو الامثال يمكن أن نسميها تعابير حريرية وليس  
لكل حديث أن يكون معركة كلامية . . . .

فاللغة الصحيحة اذن من وجه عام مفضلة على  
سواها ، وليكن يلزم أن لا تخشى اللفظ البسيط المؤثر أو  
المضحك اذا جاء لمناسبة وادى المطلوب منه .



## الفصل التاسع

— البراءة —

إذا كانت سهولة الكلام ملكة طبيعية فتلك الملكة لا تبلغ الكمال من تلقاء نفسها ، ولا بد لها من درس يقودها ويزيد حاسنها ، و يصلح موجهها ، والأزادت هيوبها وطنت هل وشافة التحدث وتأير تلك الملكة ومن الخطأ الاعتماد على الطبيعة وحدها في تقوية تلك الملكة . فهي كغيرها من الحاسن الطبيعية لا تلبث ان تضعف أو تزول ان لم يعين بها الاعتناء الكافي .

فليس هناك شك في ان الجمال ملكة طبيعية محسودة ومع ذلك فليس هناك أدنى شك في ان أجمل شخص هل وجه البسيطة اذا اهل نفسه ولم يعين بشخصه ، فسوف لا يمضي طويل زمن الا و يصبح اقل جمالا من ذلك الذي يعرف في نفسه الخشونة وهو لذلك يهتم باستمراره في الاعتناء بنفسه حتى يخفف من ذلك النقص .

وكثيرا ما كان ذلك شأن أغلب مشاهير المحدثين .  
اضطرتهم أشغالهم لأن يكثروا من التحدث الى الناس  
ولم تساعدهم ملكتهم على ذلك ، فعملوا بغير ملل وانتهوا  
الى تملك كل الصفات اللازمة للتأثير على من يستمع لهم  
ولم يعتمدوا على ملكتهم ، لئلا يظنوا أنهم  
من فئة ملكة ثانية تظهرهم بأحسن مظهر في أعين الجمهور ،  
ولو ان ملكتهم كانت قوية من البدء فرجما كانوا يهملون  
الاجتهاد ، وكانوا يتقنون عند حد أصغر مما أوصى لهم اليه  
اجتهادهم .

ولحسن التكلم في أي ظرف ينبغي درس الالتقاء ، أي  
طريقة النطق بالجميل واظهارها والتشديد على بعضها أو  
بعض الالفاظ ، حتى لا يمر اللفظ الذي يريد الانسان أن  
يبينه من غير ان يلتفت اليه السامع .

وان احياء شعور السامعين — وتلك امنية الخطيب  
ودليل تقويته — قد يكون وليد نبرة أو وقفة أو سكوت ؛  
ان الشخص الذي يدرس فن الالتقاء يستطيع بسهولة

ان يكتسب عطف سامية وان يفهمهم ، وذاتك هدفان  
يرمي اليهما كل محدث ايا كان .

واذن فاذا اتبع البيديء في هذا الفن نصائحنا السابقة  
واذا ما اصبح مالكاً لصوته بما قام به من التمرين والتنفس  
المطلوب والنطق ، واذا ما حرر الفاظه من الماجن والعامي  
والسمج ، واذا ما فكر في جملة التي يريد ان يلقبها ، فعليه  
ان لا يفقد نهائياً فائدة كل ذلك العمل ، وان الجهل بتقواعد  
اللقاء لضمين بأن يفقده مزايا ذلك كله . وأول خطأ  
يتمرض للوقوع فيه انه لا يتكلم طبيعياً . ومن هنا لم يسمع  
صغار الخطباء الذين يظنون حتماً عليهم ان يضخموا صوتهم  
وألفاظهم ، فلا يكادون يبدوون الحديث حتى لا يعود أحد  
يصفى اليهم . . . . . !

وبالعكس نرى من عود نفسه على حسن اللقاء يُصفى  
اليه ويستمتع له بكل دقة ولذة .

ودرس اللقاء ينقسم الى : درجة ارتفاع الصوت ،  
الوقف ، الانتقال ، قيمة الكلمات .

ويجب ان يتبع هذا الدرس الدروس السابقة التي  
ينبغي ان لا تهمل مطلقا .

ولا يمترض علينا أحد بأن ذلك يتطلب وقتاً طويلاً  
لا يجده من لا يريد أن يتخذ من الخطابة صناعته ، وجوابنا  
على ذلك أننا لا نتطلب من كل انسان أكثر من ربع ساعة  
يومياً ، ولا نظن ذلك بالوقت الطويل .

وينقسم الصوت الى واطيء أو منخفض ، ومتوسط ،  
ومرتفع ، والمتوسط هو صوت المحادثة العادي . والانتقال  
من واحدة من هذه الدرجات الى سواها وتغيرها اثناء  
الحديث يفيد الخطيب ، وذلك بأن يسهل عليه الالتقاء  
فلا يكل سريعا . شأن كل من يستمر على الحديث بصوت  
مرتفع .

ومن الصعب جدا وضع قواعد لمثل هذه الامور ،  
والظروف التي يحسن فيها خفض الصوت أو رفعه . على  
أنه من المستحسن بصفة عامة خفض الصوت اذا تحدث  
الانسان عن الامور المفجعة أو المحزنة ، وبالعكس يحسن

رفعه عند التحدث عما يسر ويشرح النفس ، وابقاء الصوت  
الوسط لسياق الخطاب المادي .

وإذا أراد الانسان ذكر جملة اعتراضية فن المرغوب  
فيه خفض الصوت حتى انتهائها . وفي ذلك راحة للمتكلم  
والمستمع ، وجذب لانتباه الثاني . والوقوف احدى الطرق  
التي يستعملها الخطباء لمثل هذا الغرض ، ولكن الاكثر  
منه يجعل الخطابة متقطعة لا ارتباط فيها .

واطريقة التلفُّظ بكل جملةٍ من الجمل تأثيرٌ واضح على  
السامع ، ويحسن بالبتدي ان يمرن نفسه بأن يأخذ جملة  
عادية ثم ينطق بها مبدلاً في لهجة النطق بحسب الظروف  
كالاعجاب ، والغیظ ، والازدراء ، والتأثر ، والمرارة ،  
والغضب ، والاعتقاد ، والاحتجاج ، والشك ، والسرور ، الخ .  
خذ مثلاً هذه العبارة : « اليوم الجمعة » . . . وحاول  
ان تقولها تحت تأثير المشاعر التي ذكرنا سابقاً : كأن  
تقول مثلاً :

الفيظ : اليوم الجمعة . . . وأنا محجوز عن الخروج من  
المدرسة .

التائر : اليوم الجمعة . . . وسأذهب للتمزه معك .  
المراة : اليوم الجمعة . . . وها أنا أرى الناس يرون  
سعداء وأنا وحدي أنا لم .

الغضب : اليوم الجمعة . . . وليس في امكاني ارسال  
هذا الخطاب العجبل .

المنتجج : اليوم الجمعة . . . ولكنه عذر قبيح للتخاص  
من موعد مضروب .

أرايت ما يمكن استخراجه من مختلف الشعاع من  
تعبير بسيط كهذا ، واذن فيمكنك بأمل قليل القاء كل  
جملة تقوفا خطيبيا بمختلف الالهجات التي تتطلبها المواقف  
المتغيرة .

وهنا ايضاً يجب أن لا ننسى أن للتمرين فائدته .

## الفصل العاشر

— الانتقال —

قيمة الالفاظ

الانتقال السهل ، من معنى لآخر ، احدى صفات الخطيب القيمة ، فيه يستطيع ان يترك موضوعا شاقا هاما الى آخر زاهرا زاهيا ، وبفضله يستطيع ان يرسل النكتة الطريفة التي تقضى على تشابه الموضوع المضجر الممل المهدد بكسل السامعين وعدم اصغائهم .

وللوصول لهذه المقدرة يحتاج لسرعة الخاطر وسرعة الفهم ، وقد تتولد النكتة من فكرة مرّت أو جملة تلفظ بها الخطيب أو أحد السامعين . واللمارة هي في ذكرها من غير ان يتنبه السامعون للمقصود منها ، بل يتصوروا انها لم تأت الا من سياق الحديث وتحت تأثير تشابه لفظي أو معنوي .

وفن الانتقال هذا ليس يسمح فقط بتغيير الموضوع بل بتغيير الصوت ايضا ، وتلك مساعدة لها قيمتها .

وطريقة التمرن على ذلك هي في اخذنا موضوعين متضادين، أو لارابطيينهما ، والاجتهاد في ربطهما ببعضهما دون ان تظهر ثمة في حلقة الاتصال ، وذلك أمر ميسور بالعمود .

و يطلق الخطباء عبارة « الالفاظ القيمة » على بعض كلمات يعطي لها سياق الحديث قيمة خاصة ، فيضغط عليها ( يؤكدها ) الخطيب ، أو يرددها ، أو يخفف التلفظ بها بطريقة تيقن فيها في رؤوس السامعين .

وانا لنستعمل ذلك في حديثنا العادي من غير ان نلتفت اليه ، كأن نقول مثلاً سأنتظرك عندي يوم الاثنين الساعة اثنين . فحين نضغط اذن على الالفاظ الضرورية التي نعلق عليها أهمية في الجملة لنثبتها في ذهن المتحدث اليه وكأن نقول مثلاً : ستمر على الموضوع الفلاني قبل ان تذهب لعمالك فلا تنس فذلك ضروري جداً .

ويستحيل ان يصور شخص امرأ كهدا اذا كان مقتنعاً

بضرورته من غير ان يسمى لـحل سامة على مشاركة افتتاعه  
فهو لذلك يضغظ على لفظي « ضروري جدا » ، و« الموضع  
الغلائي » .

وهناك كلمات لها قيمتها من وجهة الشاعر ، فنحن  
نقولها بتلطيف الصوت عندها كأن تقول : « حي لابي  
كبير جدا » ، وليس المطلوب اظهار الضغظ على كلمة حي  
فان حب الابن لآبيه امر طبيعي لا يحتاج لاظهار ، ولكن  
ذلك الحب المراد ذكره ليس الحب الطبيعي الذي يشعر  
به كل الأبناء ، بل انه حب قوي متين كبير جدا ، ولذلك  
شددنا على هذه الصفة وأكدناها .

ومن التأثيرات الخطائية التي ينبغي عدم اغفالها ما نسميه  
السحب (أو الكس) ، أي المرور بسرعة على جبل ليست  
قيمة ، مع اظهار الكلمات القيمة فيها ، وحفظ الاهمية للجملة  
الآخيرة ذات الاهمية الخاصة كأن تقول :

« وكان الشارع غاصاً يقوم منهمكين في اشغالهم  
وأخرين يتزهون ، وآنسات يسرن خفيفات رشيقات

وسط الشمس النيرة . اما هي ، وقد أسندت رأسها على  
 زجاج الكوة ، فكانت تنظر من غير ان ترى ولا تفكر  
 الا في سعادتها المتهدمة .

انك لتشعر مهي بأن الارة والشمس ونحو ذلك كانت  
 تهوق الجملة من غير ما تائده ، لو لم يكنسها الحدث كنساء  
 اذ ليست بنيتها من السألة الا تلك التي كانت تبكي سعادتها  
 المتهدمة .

فن الضروري اذن المرور بنخمة وسرعة على الجزء  
 الاول من الجملة بطريقة لا تفقد تأثيرها ، وهي تخفيض  
 الصوت وزيادة السرعة حتى تصل الى (هي) ونمر يعطه  
 وصوت خافت هي : « وقد أسندت رأسها على زجاج  
 الكوة » ثم تتوجع وتنالم معها على « سعادتها المتهدمة » .

وكذلك يجب على الخطيب المجيد ان يعلم طريقة  
 الممارسة التي قلما تفقد تأثيرها الاكيد . كأن تقول :  
 « وكانت الزوبعة على أشدها في الخارج ، والمطر تحت

تأثير الرياح القاسية يصطدم بقوة في زجاج الشبائيك ،  
ولكن داخل المنزل جلست امرأة غير عابثة بغضب  
الطبيعية ، تعني بصوت عذب ، وتمرّج طفلها النائم .  
ولا أظن هذه الجملة في حاجة لتبيان طريقة القائها  
فقد سمها الاول يتطلب ثوران الصوت كالزوبعة ، وقسمها  
الثاني يحتم الهدوء والرقّة .

وهذا التمازض يكون أيضاً إذا رغب الخطيب أن  
يصف اثنين متباينين كأن يقول : وكانت هي شقراء نحيفة  
جديّة ، وكان هو أسمر ، قويا فكها .

ومع كل فن ضروري تجنب المغالاة في رفع الصوت  
أو تخفيضه ، فكلاهما غير مستحب . وكذلك يحسن  
الاقتصاد في التمايد من غير أن يكون في ذلك اغفال للجمال  
التقليد الضروري فمثلا اذا قلت « وكان الماء ينساب ببطء » ،  
قلقت هذه الجملة بصوت مرتفع ، فتلك سخافة لا تغتفر ،  
وبالعكس لو شئت أن تتحدث عن البراكين النائرة  
والامواج المرتطمة لمدّمتك هدوء الصوت موتا حسيّا !

## الفصل الحادي عشر

— المحادثة —

المحادثة نتيجة تبادل الآراء بين قوم مجتمعين اتفاقاً أو لغرض ابداء أفكارهم . ويجب أن لا تخلط بين المحدث والثرثار ، فالفرق بين الاثنين شاسع .

وخير للمبتدئ في فن الحديث أن يصغي ، وان لا يتكلم إلا اذا وُجد لديه شيء جدير<sup>مه</sup> بأن يُقال . وهو لا بد واجد<sup>مه</sup> موضوعاً يستحق أن يقول فيه كلمة ، فان قالها في الوقت المناسب وراعى الاجاز فهو لا شك ناجح<sup>مه</sup> في اكتساب اعجاب سامعيه .

وشكل المحادثة لا يظهر دائماً في قيسة الالفاظ ، وانما في صفات المحادثة العامة ، وكثيراً ما تكون نفس الالفاظ بحسب طريقة نطقها . جميلة أدبية أو اهانة مرة . . . وهناك قواعد ثبتت بمرور الزمن لا سبيل للخروج عليها فيجب اذن الاعتماد بقدر الامكان مثلاً عن تعيين الحاضرين

بلفظة (هو) أو (هي) ، وإنما يذكر اسمهم أو مرا كزعم ، وإن  
لا تقول : (أنا وهو) وإنما قل (هو وأنا) .

وخير للإنسان أن لا يستعمل صيغة الأمر إلا مع  
أصدقائه الحميمين الذين من سته ، ولا شك أنه خير لك  
بكثير أن تقول : « هل تسمع بالجبيء معي » ، من أن  
تقول : « تعال معي » :

وفي حالة عدم موافقتك على رأي أحد المتكلمين فخير  
من أن تقول له ذلك بصريح العبارة ، أن تستعمل جملاً  
كالاتية :

« لا شك أن رأي حضرة فلان يستحق كل اهتمام . »  
أو إذا كانت الصداقة يتسببها متينة : « لقد أصغيتُ  
بانتهاب شديد لما ذكرت ... » .

وإذا كان المتكلم رئيساً لك : « يجب أن نشكر أولاً  
حضرة العلامة ، أو حضرة الفاضل - الرئيس أو المدير -  
على الأشياء المستفادة من مصادر واسعة التي تكرم بشرحها  
لنا ولكن يظهر لي أن ... » ثم تبدأ بشرح وجهة نظرك .

وتظهر مهارة المبتدئ في فن الحديث في تصرفه ،  
وعليه أن لا يظهر الخضوع مطلقا ، وان يمنع كل أنسان  
الدرجة التي يستحقها ، وان لا يلقب بلقب « استاذ » الا  
كل من بلغ درجة كبيرة في الفنون والعلوم تجيز ذلك  
حقا .

ويروون بهذا الصدد عن أديب كبير وجيه عُرف  
ببراعة في فن الحديث أنه دعا الى مائتته قوماً عديدين  
مختلفي الدرجات والرتب ، واليك الطريقة التي قدم بها اليهم  
قطعا من اللحم :

انتخب أشهرى قطعة ونظر الى أولهم بهيأة احترام  
تام ثم قال له : « أيسمح لي دولة الرئيس بالتشرف بتقديم  
قطعة اللحم هذه له ؟ » .

ثم ابتسم وقال للثاني : « أيكون لي السرور يا معالي  
الوزير بتقديم قطعة اللحم هذه لك ؟ » .

ثم قال للثالث : « هل أقدم لميزي باشا قطعة اللحم

هذه؟». ثم التفت الى الرابع وقال بمودّة: «أتقبل قطعة لحم  
يا بك؟».

وقال للخامس وكان في آخر المائة وقد أشار لطبق  
اللحمة بسكينه: «قليلاً من اللحم؟».

وهناك أيضاً التفاسير المصطلح عليها كقولك:  
«أكون سعيداً أو مسروراً برؤياك في المكان الفلاني...»  
أو: «لقد تشرفت برؤيتك أمس في موضع كذا...»  
بدل قولك «رأيتك أمس...».

ويجب الابتعاد مطلقاً عن التكذيب الجاف، والثناء  
عبارة (هذا غير صحيح) الثناء تاماً من قاموس محادثتك،  
وليس من الصعب ابدالها بقولك: «عجبا! مع أنني  
تصورت أن...» أو: «انني أخشى أن ذا كرتك  
خانتك في هذا الموضوع...».

ولا شك أن المزاح المنتقى له وقعهُ الحسن في  
النفوس، ولكن خروجه عن الحدّ يقلبه الى الضدّ، ولذلك  
ليستحسن الإقلال منه على قدر الامكان.

على أن الردّ الفصيح من أجهل ما في المحادثات . ولبعض المتحدثين ذهنٌ حاضرٌ يفضلهم على غيرهم . والنقد اذا كان في محله غير مكروه ، ولكن الاكثار منه يخلق الأعداء ولا يفيد أحداً .

ولقد قال لافرويير La Bruyère : « اذا لاحظت الناس الذين لا يعرفون سبيل المدح ، والذين يلومون على الدوام ، والذين لا يظهرون سرورهم من أحد عرفتم لأول وهلة أنهم الاشخاص غير المحبوبين من أحد . »

على أن الاشخاص الذين يمدحون كل شخص وكل انسان لا يقدرّون لأوائك فضلاً أو قيمة ، فالتملق نقود زائفة لا تتبادل الأعداء الزهو الباطل : كما قال لاروشفو كوه

La Rochefoucauld

والتملقون على أشكال مختلفة فمنهم من يرغب في اكتساب رضا العظماء ، ومنهم من يتملق لفائدته ، ومنهم فقراء الرأي ينفخون في كل بوق ، والجميع محتقرون لا يتلذذ ذوو الرأي بأقوالهم العقيمة .

وخير للمتحدث أن يمتنع المذهب القائل: من يمدح  
كل شيء مغفل، ومن يعيب كل أمر سخيف.

ومن عيوب المحادثة المجز في الحكاية، فذلك يتطلب  
فنا تاماً في انتقاء الحكايات بالنسبة للمصكي اليهم، وعلى كل  
حال فالأجاز خير ما يطلب من الراوي.

ويحسن بالمتحدث أن لا يقع في غلطات السهو  
المعروفة، فمثلاً قبل أن يذكر حكاية محدودة أو أخرج بحج  
أن يتحقق أن ليس بين الحاضرين مصاب بعاهة كهذه، وأن  
جهل قخير له أن يتنوع عن ذكر الحكاية.

لكي تتحدث يجب أن يكون عندك ماتقوله:

وتقوله



## الفصل الثاني عشر

— فطبة الولائم —

لاشك في أن الارتجال من أجل مناحي فن الكلام  
وتلك ملكة ليست في مقدور كل انسان ، وكم من أستاذ  
في الألقاء ، وكم من محاضر مسموع مهجبه به اذا ما أعد  
مذكراته لا يعرف ماذا يقول اذا اضطر للارتجال دون أن  
يكون قد أعد ذلك عدته .

ومع ذلك فهناك ظروف لا نقول من الصعب ، بل  
نقول من المستحيل تحضير خطاب لها ، وذلك شأن خطبة  
الولائم ، Toasts . لذلك يحسن بالمتكلم أن يصغي بامعان  
شديد لما يقال حوله ، حتى اذا ما أُطلب للكلام أمكنه  
أن يعطف على أقوال من سبقه . ومن المفهوم طبعاً أن  
أول خطبة في الوليمة سهلة جداً ، بل من الممكن تحضيرها  
وحفظها عن ظهر قلب ، ولكن الخطب التي تليها ليس  
من اليسور اعدادها بوجه من الوجوه . وهي تظهر

معضلة كبرى للمبتدئين بيد أنه لا شيء أسهل منها .  
نعم ، فالمشكلة يمكن أن تحل بأمر بسيط وهو أن تفكر  
في الغرض من الاجتماع والفكرة التي دعت إليه ، والتي  
لا شك سيذكرها الخطيب الاول ، واذكر شيئاً من عندك  
تعلقاً على ما قال أو سيقول ، وبذلك يكون موضوعك  
قد تم .

لفرض مثلاً ان الوليمة تضم حول مائتها التلامذة  
القدماء لمعهد من المعاهد ، فلا شك ان الخطيب الاول  
سيتكلم عن تذكارات الفصل التي تربط المجتمعين جميعاً  
بعضهم ، ولذلك لا يخشى الخطيب الذي يليه من أن يبدأ  
مقاله بجملة كهذه : « أبدأ كلمتي وقلبي مفعم بالتذكارات التي  
ذكرنا بها صديقتنا فلان . . . » ، أو : « منذ عشرين عاماً  
كان طفلاً صغيراً . . . » ، ثم يتكلم عن الخطيب الاول  
ويذكر سروره بلقاء اخوانه حيث أصبحوا كلهم رجالاً في  
مترك الحياة ، كما يذكر بالاحترام أساتذة الماضي والمدبرين  
والمدرسين الحاضرين ، واذنا تخلل كلمته شيء من النكات

الظريفة فقد أدى المطلوب منه أحسن أداء .

والايجاز من مزايا خطب الولايم فان الناس الذين  
ملاوا بطونهم بشهي الطعام لا يجدون من أنفسهم  
الاستعداد لطول الاصغاء .

وطبعاً لسنا نتكلم هنا عن الخطب السياسية التي تحتاج  
لشروح وتوسع كبير ، فان الذين يحضرون لسماعها قد  
وطنوا النفس قبلا على الاصغاء لها ، فليس يمنعهم عن ذلك  
كثرة أكل أو شراب .

أما التآبين فشأنه معروف متشابه ، وغايته ذكر محاسن  
المتوفى ، وكثيراً ما يجد الخطباء له من المحاسن ما لو قيلت  
له في حياته لأدهشته ! ولكن لا بأس من الاسترسال  
قليلاً في هذا التيار فقد مات الرجل وانتهى ، ولم يعد يوجد  
له حساد يضايقهم هذا المديح ، ولكن يجب أن لا يخفى  
ان الايجاز مطلوب هنا أيضاً . ويجب أن يذكر الخطيب  
- ان كان يخطب حيال القبر - انه يتحدث الى قوم وقوف  
في حر الشمس أو قارص البرد ، وانه ان شاء أن يحيي محاسن

(٦٨)

الميت وقد تكون عاين مشكو كافيا فيجب أن لا يمرض  
الأحياء لخطر البرد أو ضربة الشمس !

نعم أن العا يقطن صدر كل رجل . لست ادري أى  
الله ولكن الله بلا شك .  
سبك

النصاحة : نار موقنة في كومة قش

فيليران



## الفصل الثالث عشر

### — المحاضرة أو الخطاب —

المحاضرة أو الخطاب اكل مظاهر فن الكلام السهل، وهي الطريقة التي في مقدور كل انسان لشرح آرائه وافكاره التي يريد ان يحمل الغير على مشاركتها فيها، وهي افضل طريقة لنشر المبادئ والتعليم. وقد يكون في مقدور كل انسان ان يلقى محاضرة مفيدة لو كان الجميع يحسنون القاء الكلام، لانه ما من شخص الا وله معلومات خاصة قيمة في بعض امور العقل أو العلم، فكل عامل له وجهة نظره في عمله اليومي.

ولاشك ان كل عامل لسعيد في ان يرى زملاؤه يلقون عليه ملخص تجاربهم، أو يستمعون لما وصل هو اليه باجتهاده. والغرض من المحاضرة في الغالب تلخيص نتيجة مجهودات، ودرس طويل، وملاحظات مستمرة في خطابة تدوم نحو ساعة أو ساعتين.

ولذلك يحسن بكل محاضر ان يعرف كيف يحسن  
التلخيص والتركيز - أي فن اظهار النقط الهامة - في غضون  
ساعة واحدة مما لو شرح طويلاً لاستغرق مجلدات واحتاج  
سرده لساعات .

وينبغي ان تكون المحاضرة واضحة ، لذيذة ، مختلفة  
المسائل ، قصيرة ، مع حسن اختيار موضوعها ، والقائها  
بطريقة حسنة ومظهر جميل .

ولا اقصد بالمظهر الجميل مظهر الخطيب نفسه الخلفي  
وصفاته الجسمية ، فقد يكون دميماً جداً ، ولكنه جميل  
المظهر الكلامي والهندام ، وذلك كل ما هو مطالب به .  
وعلى المحاضر - الأ إذا كان يتحدث لجمع من زملائه  
الاخصاء - ان يكون حسن البزة بلباس السهرة ان أمكن ،  
فتلك وسيلة لافهام الجمهور انه يقدر شرف اصغائه له ، على  
ان الامر في هذه الحالات اعتباري تبعاً للظروف والجمهور  
والموضوع . وينبغي للمحاضر ان يحسن مخارج الالفاظ حتى  
لا يكاف الجمهور الاصغاء اليه ، وشدة الالتفات مما يجهد

و يتعب .

على ان حسن الالقاء لا يعنى عن حسن التعمير و انتقاء  
الجل التي تؤدي المعنى المقصود من غير اجهاد لفكر  
المستمعين ، و بذلك يقودهم الى حيث اراد من غير ان يشعروا  
بصعوبة الطريق الذي قادم فيه .

و يجب ان تكون أهمية الموضوع مستمدة من أفكار  
جمهور سامعيه المختلفة ، اذ لا شك انك لو تحدثت مثلا الى  
صناع ميكانيكيين عن حياة رجل عظيم لما اهتموا بشأه  
كحالو كنت تتحدث اليهم عن طريقة جديدة لتسيير آلة !  
ومع كل فلو ان الرجل العظيم المحاضر عنه له اتصال بهمهم  
بطريقة ما ، ولو عرف المحاضر كيف يستلفت نظرهم لذلك ،  
لاكتسب اصغاهم واهتمامهم بما يقول .

ومن المعتم على المحاضر ان يعتمد ما استطاع عن  
الالفاظ الفنية المحضة التي لا يفهمها أغلب السامعين ، فان  
عليه ان يكون غرضه دائما واضحا مفهوما لدى الجميع . ولذا  
كان اختيار الموضوع من الشروط الاساسية للنجاح

ويحسن أيضاً اقصاء الالفاظ التي يسميها النقاد (الفاظ الحشو) فهي من لغو الكلام ولا تقدم المعنى خطوة واحدة الى الامام، ولا تنفع الا في انتظار الكلمة التي لا تأتي على اللسان حينئذ أو الفكرة التي لم تخطر بالبال .  
وتنقسم المحاضرة دائماً الى الأقسام التالية :

(١) شرح الموضوع .

(٢) مناقشته أو اثباته .

(٣) الختام .

وإذا شاء صاحب الحديث السهل أن ينجح فله أن يسترسل في الشرح ماشاء ، ولكن يجب عليه أن يدوس طريقة ابتدائه وختامه ، ومهما كان موضوعه فإن الختام يتطلب شيئاً من الرقة وبراعة الانتهاء .

أما الاستهلال فبجملة جميلة متقنة التركيب . يستطيع بها أن يسطر اسرة وجوه سامعية .

وليس يخاف أن النقطة الجوهرية هي (الاتصال بالجمهور) أي امتلاكه نفسياً ، وتوليد تيار من المطف نحو

المتكلم . وعلى المحاضر بمجرد دخوله ان يستفيد ببعض الدقائق التي تسبق ابتداءه في الالتقاء بان يوجد جاذبية مغناطيسية بينه وبين الحضور، وعليه ان يبحث في تلك الاثناء بطريقة مناسبة لا ظاهرة عن بضعة أصدقاء موزعين بين الجمهور، فاذا ما وجدهم فليكن رأيه ان ينظر نحو جهاتهم لانهم سيكونون اعوانه المتطوعين لا كتساب وضاء الجمهور له .

وأغلب المحاضرين حتى اسهلهم القاء يكتبون محاضراتهم باكتابها أو على الأقل ابتداءات جملها . وتلك طريقة عقيمة لا تقرم عليها ، اذ الواجب على من أراد النجاح من المحاضرين ان لا يخشى المشور ، أي الوقوف فجأة وقد خانت الذاكرة صاحبها فلم يعد يستطيع التقديم بانفط واحد .

وهناك شيء آخر يجب أن يحذره المحاضر وهو هيبة الموقف ، وهذه حالة ضعف يحسن بالابتداء ان ينتصر عليها بالثقة بنفسه .

أما تغيير الموضوع فممكن في أي بحث كان ، وتوزيع

بعض النكات الحقيقية والحكايات المضحكة في أثناء الموضوع يساعد على اصغاء الجمهور له من غير أن تضر بسياق الحديث .

وخير المحاضرات ما كانت لا تتجاوز الساعة أو الساعة والنصف ، فان الجمهور ان كان من طبقة العمال فقد مضى نهاره في الكد وأصبح في حاجة للراحة ، وان كان من الأعيان أو أصحاب المال فلكل منهم شواغل حقيقية أو وهمية تدعوه لأن لا يجد من وقته أكثر من ذلك الزمن لتخصيصه لسامع المحاضرة .

لا تكن متواضعا أو نخورا . كن صادقا .

كرمندان

## الفصل الرابع عشر

— الاجتماعات العامة —

لعل صفات الخطيب التي شرحناها لا تجد لها موضعاً  
لإثبات فائدتها أكبر منها في مثل هذه الاجتماعات .  
فهنا ميدان قوة الصوت المكتسبة بالتمرين المستمر فإن  
يطمع خطيب الجموع مهما كانت مقدرة في اصغاء الجماهير  
ان لم يكن له من صوته ما يدعوهم لسماعه من غير اجهاد .  
والخطيب الذي يستطيع أن يفكر أثناء الضجة ويلقي  
الكلمة التي تخمدها هو الخطيب المسموع المصنفق له من  
سامعيه ، وكثيراً ما ضرب المثل في ذلك بالمستر لويد جورج  
السياسي الانجليزي الشهير .

ولاشك ان الخطيب الذي استفاد من هذه الدروس  
يكون قد مرّن نفسه على الردود المفحمة ، وان يعدم فرصة  
لتجربة تأثيرها .

وعلى ذكر الاجوبة المفحمة نذكر الحكايتين الآتيتين:  
كان القس مودي ( Maury : سنة ١٧٩٣ ) في أثناء الثورة

الفرنسية يسير في أحد شوارع باريس حين عثر عليه الثوار وساقوه الى أحد عمدان النورليشنقوه ، فبقي صامتا وسط اللعنات المنصبة عليه ، فلما وصلوا بقرب عمود النور وكان المصباح منطفئا سكث الجمع قليلا في انتظار ربط الحبل الذي سيشتق به ، فاتهم تلك الفرصة ليصيح بهم : وهل تظنون أنه بعد شنتي سيضيء هذا المصباح من قبل ؟ فأخذ الثوار ينظر بعضهم الى بعض ، وأدهشتهم كلمة القس كما ادهشتهم سياسته ، وقال أحدهم : « لا شك أنه رجل ! » وفي صمت الالندهاش هذا أخذ القس بصوته الرنان المؤثر يلقي عليهم عظات صائبة ، فأخذت الحلقة التي أحاطت به من الناس تتسع أمامه وقال له أحدهم أخيراً : « اذهب مسرعا فقد بدلت كل شيء في رؤوسنا . » وبفضل تفوقه الكلامي وفصاحته نجح من الموت .

أما الحكاية الثانية فحدثت واقعتها أثناء الامبراطورية الفرنسية الثانية داخل البرلمان ، وكانت المعارضة تصيح بملء شديقيها ، وكان أحد خطبائها يقول أثناء استجواب

من ألقى ما نسمع : يجب ضربة مكنتة شديدة لترجنا من  
 هذه الاوساخ الحكومية ، وتودت عبارة « ضربة  
 مكنتة » عدة مرات على لسان المعارضين أجمعهم . فلما  
 رأى الوزير ذلك صعد الى المنبر وأشار بيده طالباً السكوت  
 ثم قال : « أتريدون ضربة مكنتة ؟ والله اني لا أريد غير  
 ذلك لأنني سأكون الفايض على يدها . . . »

وكانت تلك الكلمات وظاهرها السخرية تخفي بين  
 طياتها دليلاً على أن قرب الوزير قوة ليس من السهل  
 التغلب عليها ، ولقد كان ما أراد وفهم المعارضون عرضه ،  
 فجمع أغلبهم في مراكزهم !

وكثيرون من خطباء الجموع يظنون ان لا سبيل  
 الى التأثير عليهم الا بالصياح ، وضرب المائدة بقبضة اليد  
 الى آخر ما هنالك من طرق التمويه ، وهذا خطأ محض ،  
 ولو كان لهذه الاشارات أي تأثير فانه تأثير وقي لا يثبت  
 أن يزول .

كذلك يجب ان لا نستعمل الفاظ الوطن ، والشرف ،

والمعالم بين كل جملة وأخرى ، وإنما يجب الضن بها وذكرها في مواضعها ، والاضاع تأثيرها .

وينقسم الخطاب في الاجتماعات العامة الى ثلاثة أقسام :

(١) الابتداء و (٢) المناقشة و (٣) المغزى الختامي .  
ففي الابتداء يُعنى الخطيب بهندامه الذي يجب أن يكون بسيطاً من غير تكلف ، على أن لا يكون مهملاً ، وليترك أربطة الرقبة الحريية الطائرة والاقصصة ذات الألوان الزاهية ، وما شابهها من طرق التأثير الذي لا يدوم ولا يُجدي .

وليبدأ خطبته بالنداء المعتاد في الوسط الذي هو فيه كأن يقول : « مواطني » أو « اخواني الكرام » أو « سادتي » أو ما شابه ذلك ، وعليه أن يتعرف قبل الخطابة عوائد الجمهور الذي سيصبح سيدياً له يجب أن يخضع لاحكامه ، وقد يكون الجمهور عدواً يجب اخضاعه ، ولا شك أن النجاح في مثل هذه المواقف الاخيرة أعظم قيمة .

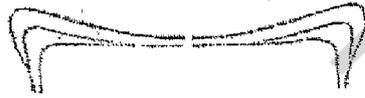
والخطيب الذي يريد أن يحافظ على صحته وقوة صوته يجب أن يبدأ بصوت واضح رنان ولكنه ليس بالمرتفع وبذلك يكسب امكان الانتقال من درجة لدرجة بمقياس تقدمه في الشرح والتأثير .

وفضلاً عن ذلك فكل خطيب للجمهور يعرف أن الجمهور يصغي بانتباه وهدوء للكلمات الاولى التي يتفوه بها . ولا بأس من افهام الجمهور أن الخطيب لن يتكلم إلا اذا ساد السكون ، وفي الغالب في مثل هذه المواقف - متى ظهر الخطيب على المنبر - أن تحدث ضجة بسيطة وسط السامعين كأن يقول أحدهم لزميله : « اني لم أر هذا الوجه قبل الآن » ، ويقول الآخر : « انه هو الذي خطب في الموضع الفلاني الخ » ، فالخطيب يلزمه أن يترك هذه الفترة تمر ، ثم بعد أن يعتلي المنبر تماماً ينادي بهدوء : « سادتي .. » فإن لم يهدأوا كررها بعد فترة قصيرة ، ونجاح هذه الطريقة مضمون ، إذ أن الجمهور الذي يفهم من وقفة الخطيب أنه لن يتكلم وسط الغوغاء يسكن بدافع من نفسه ، وهذا هو

موضعُ العملِ بنهائِنا وابتداءِ الالتقاءِ ببساطةٍ . وإذا  
ابتدأتِ المعارضةُ فيما بعد تشوشه يكونُ في الامكان رفعُ  
الصوتِ واللقاءُ الجملُ الخرسيةُ والردودُ المنفحةُ السكينةُ .  
ومن المهم جداً التحدثُ الى الناسِ عما يهمهم حقيقةً .  
فتحدثُ الى زارعي القطنِ عن القطنِ ، والى مصدري  
الخبوبِ عن الخبوبِ ، فذلك دونَ سواه هو الذي يهمهم  
اذ ما الذي يعني الناخبينَ الماديينَ أن يكونَ نائبهم سعد  
وغلول زمانه خطابةً ، ان كان لا يحسنُ استخراجَ فوائدِ  
الأرضِ التي ينوب عنها وعن أهلها ؟

ومن قواعدِ الخطيبِ المحترمِ الأساسيةُ أن يراعي  
الادبَ في كلِّ أمرٍ ، فالسبُّ والشتمُ لا يثبتانُ شيئاً ، وإذا  
أثمتَ خصمك بأنه « خائنٌ » أو « مرادٌ » فلن تنقصَ من  
شهرته ان كان قد أكتسبَ الشهرةَ ، بينما سردُ الحججِ  
ودمغها بالأدلةِ الثابتةِ يؤدي الى التأثيرِ المطلوبِ فيها بلا  
مراءٍ ، وانَّ الخطيبَ ليربحُ رضاهُ سامعيه بأن يقصَّ عليهم  
أعمالَ خصمه ببساطةٍ وهدوءٍ أكثرَ من صياحه بأعلى صوتهِ

أنّ خصمه كاذب مراة خائن لص ، الخ ...  
 أنظر الى التأثير الناتج من قول الخطيب مثلاً : « اني  
 لاحتقر الامانات والشتائم التي يشرفني بها الخصوم ، ولن  
 اجيبهم بنفس هذا السلاح ، لسكني اطلب منكم أيها السادة  
 أن تصغوا اليّ قليلاً لأقصّ عليكم حكاية بسيطة ... »  
 وهنا يسرد الخطيب حكاية تثبت ما لخصمه من ذمة خربة  
 مرنة ... ، فان قبل وكان يملك قوة الانتقال أمكنه أن  
 يقفز من تلك الحذاية الى قمة التصريحات الوطنية التي يشاؤها  
 وتشاؤها فصاحته ومقدرته ، وينال الفوز الذي يتغنيه .



« الكلام هو الفكر الخارجي ، والفكر هو الكلام

ريفارول : ( Rivarol )

الداخلي »

« الكلام دون تفكير كالرمي عن غير قصد » .

صلى قديم

# فَنَرَسْ

صفحة

٣

١ - مقدمة

٦

٢ - تأثير الكلام

١٣

٣ - اولى الخطوات في فن الكلام

١٨

٤ - كيف يكتسب فن الكلام

٢٦

٥ - الصوت

٣١

٦ - النطق

٣٦

٧ - التقليد بالحركات والاشارات

٤١

٨ - فن المسامرة

٤٦

٩ - الالفاظ الواجب هجرها

٤٨

١٠ - الالقاء

٥٤

١١ - الانتقال

٥٩

١٢ - المحادثة

٦٥

١٣ - خطب الولاثم

٦٩

١٤ - المحاضرة أو الخطاب

٧٥

١٥ - الاجتماعات العامة