

## مقدمة

لم أعد أذكر بالتحديد متى بدأت أتساءل عن مدى مهارتي الخطابية. ربما حدث ذلك عندما أخذت مسؤولياتي المتزايدة تحت عملي مخاطبة أعداد متزايدة من المستمعين. كان عملي قبل ذلك لا يتعدى عقد اجتماعات عمل صغيرة مع الزبائن أو الزملاء، أو أعضاء مجالس الإدارة بالإضافة حضور بعض المؤتمرات. والواقع أن هذه اللقاءات كانت ودية غير رسمية تتمثل في طرح أسئلة وآراء والإجابة عنها، ومن ثم مناقشتها بحيث يوضح كل من الحاضرين وجهة نظره.

عندما بدأت أخاطب أعداد أكبر من الناس سواءً بلغ العدد ٧٥ أو ٥٠٠ أو ٢٠٠٠ شخص، تبين لي أهمية أن تبدأ حديثك أو خطابك بموضوع أعددت له واستوعبته تماماً. وتبتهت في هذه المرحلة إلى أن الجمهور كان يراقب عن كثب حركاتي وسكناتي وأسلوبني في الكلام ويصغي في آن واحد إلى أقوالي، لاسيما وأن المقام لا يتيح للمستمعين مقاطعتي أو مناقشتي إلا بعد أن أنهى حديثي على الأقل.

بدأت أدرك من خلال التسجيلات وملاحظات الزملاء كيف كنت أبدو من منظور الحضور. بالطبع، كانت هناك نواحي إيجابية وأخرى سلبية، ولكن مما لا شك فيه هو أنني صرت أرغب في رفع مستوى أدائي. وقد تنامت هذه الرغبة عندما أخذت أراقب عن كثب أداء غيري من الخطباء ومنهم من كان بحق خطيباً مفوهاً.

اعتدت خلال حياتي المهنية على الاستعانة برأي الخبراء إذا أردتُ صقل أو تحسين شيء ما. هذا ما دعاني إلى التعرف على جيف جاكوبي الذي عمل مع كثير من كبار الإداريين في أشهر الشركات. لقد أتاح لي قراءة كتاب جيف والتدرب تحت إشرافه، الاطلاع على استراتيجيات متنوعة للاستحواذ على اهتمام الحضور ونيل استحسانهم. تعلّمتُ أهمية التوقف بين الجمل في اللحظات المناسبة، وأهمية تغيير طبقة الصوت وسرعة الحديث، وكذلك أهمية وضع النبرة على الكلمات المناسبة كي يكون لها وقع أكبر. بالإضافة إلى تجنّب الاستعمال المفرط للعبارة المجازية و«المستهلكة»، وكذلك تعديل لكتني المحلية (لكنة أهالي نيويورك) - كل ذلك ساعدني على توطيد علاقتي وتواصلني مع الحضور. ولعل أهم من كل هذا وذاك، هو اكتشافني لمواهي الكامنة ومن ثم استغلالها، ممّا أكسبني الثقة في قدرتي على التعبير عن نفسي دون وجل في مختلف المناسبات.

إن الجهود التي يبذلها الفرد لرفع مستوى أداءه في هذا المجال قد تقوده إلى رفع سقف طموحاته، وهناك دوماً «الحسن» و«الأحسن».

إذا وجد كلامي صدى في نفسك، ففي اعتقادي أن هذا الكتاب سيشكل منطلقاً وحافزاً لأن تصبح خطيباً ذو شأن كما تتمنى. القرار بيدك.

وليام باريت

شريك إداري في شركة ديلويت وتوش

## تقديم

عندما كنتُ في الخامسة عشر من عمري قرّرتُ أن أحترف التمثيل وأذكر أن والديّ لم يستسيغا الفكرة ولكنهما وافقا في النهاية بعد إلحاحي. درّبني أستاذي على اللفظ بوضوح والنطق الصحيح للكلمات، ولحسن الحظ كانت أخطائي قليلة. كان أستاذي يتمتع بصوت جميل، وبطبيعة الحال حاولتُ تقليده، وسرعان ما أخذ بعض الناس يخبرني بأنني أملك صوتاً جميلاً. دخلتُ الجامعة حيث اقتصصت في مادة «الخطابة والنط». كنا كلُّ صباح ولدة عام كامل نقضي ساعةً نتمرّن فيها على الأحرف الصوتية والساكنة. تعلّمنا كيفية لفظ كلمات تُلفظ عادةً بشكل خاطئ. كنّا نسجّل كلامنا على شريط عند بداية ونهاية كلِّ فصل وبدأتُ أشعر بأن نطقي أخذ يتحسن لدرجة أنه نال إعجاب الأساتذة والطلاب على حدٍ سواء، وكنت حينها قد أضفت إلى صوتي رنةً استعرتها من ممثلٍ يعجبني. التحقتُ بعدئذٍ بمدرسة التمثيل المسرحي (دراما)، وتدرّبتُ لسنتين إضافيتين على أصول الكلام والمخاطبة. وعند تخرّجي، عُرض عليّ منصب تدريسي في مجال الصوت والحديث. كان الجميع وخاصة تلامذتي يعتبرني مرجعاً في مجال اختصاصي.

كنت إلى جانب عملي، أودّي كثيراً من الأدوار التمثيلية، وحيث أن التمثيل كان ولا يزال الاختبار الحقيقي للمكاتب الصوت فقد توجب عليّ التنبه إلى الكثير من الأمور. وقد اتضح لي، أن سلامة النطق ووضوح العبارة نتيجة الدراسة والممارسة جعل كلامي سهل الفهم. ويبدو أن

الناس أحبوا صوتي واستعذبوه إذ بدا لهم عميقاً رخيماً . وسر نجاحي هو أنني «أجبرت» صوتي -إن جاز التعبير- على أن يكون عميقاً . على حين لو فعلتُ ذلك أمام جمهور في صالة مسرح كبيرة لتعذر على الكثيرين سماعي . زد على ذلك أنه لو رفعتُ صوتي لفقد جودته . كنت اضطر إلى الصراخ في المشاهد التي تتطلب صوتاً منفِعلاً . والصوت المرتفع في هذه الحالة يبدو أجشاً مصطنعاً . لهذا كثيراً ما كنت أ شعر بألم في حنجرتي بعد نهاية كل مسرحية شاركت فيها . لم أعرف كيف أعالج هذه الظاهرة وبقيت مصراً على أنني أمتلك صوتاً صقلته التمارين والممارسة ولا تعوزني المعرفة .

انضمُّ إلى مسرحنا في تلك الفترة ممثل يهوى الغناء، ولشد ما أُعجبتُ بصوته الساحر المفعم بالطاقة و الحيوية . حاولت تقليده ولكن محاولاتي لم تجدي نفعاً . كان قادراً في المشاهد الصاخبة على أن يزار بقوة دون بذل جهد يُذكر ودون أن يفقد صوته عذوبته . لقد كان صوته في أسوأ حالاته، بعد إصابته بنزلة برد، أفضل بكثير من صوتي في أحسن حالاته .

عند ذاك أخذت أتساءل: ما هي الوسيلة اللازمة أمتلك مثل هذه الطاقة الصوتية وحرية التحكم بها . في اعتقادي أن هذا التساؤل شكّل نقطة البداية في تحسّني، وبمرور الوقت توصلتُ إلى النهج الذي سلكته واعتمدته في هذا الكتاب .

قد يرى القارئ، أن الموضوع الذي أطرحه يفيد الممثلين المحترفين ولكن ما أهميته بالنسبة للطبيب أو المحامي أو المعلم أو رجل الأعمال؟ إن الإجابة عن هذا السؤال في غاية البساطة: إن صوتك هو واسطة

تواصلك مع الآخرين، ويمكن أن يكون مرآة لشخصيتك. ثم إن صوتك ونبرتك تقرران رؤية الآخرين وتقييمهم لك (بصرف النظر عن مطبقة هذه الرؤيا للواقع). بعبارة أخرى، إن للطريقة التي تتكلم بها لها وقع أكبر في أول مقابلة لك من سيرتك الذاتية (CV) أو خبرتك أو ذكائك أو مظهرك والشهادات العلمية التي تحملها. موجز القول: إن الكيفية التي تستخدم بها صوتك قد تفيدك أو تضرّك، قد تمكّنك من إبرام صفقة بيع كبيرة أو خسارتها، وقد توحى بالثقة أو تثير في نفس المستمع الشك وعدم الارتياح.

لكن الأمر السار هو أنك تستطيع تغيير وقع صوتك على المستمع أو المستمعين. يبيّن لنا جيف جاكوبي في كتابه الرائع هذا، كيفية التغلّب على مشكلات الكلام التي تواجهك، وذلك باستغلال المقومات الطبيعية لصوتك. إن المنهج الذي يتبعه المؤلف لتطوير صوتك بسيط وسهل التعلّم وينطوي على فوائد جمّة.

توني راندال

obeikandi.com

## كيف سيفيدك هذا الكتاب

إن قرارك شراء كتاب «كيف تقولها بصوتك» يدل على أنك لا تنتمي إلى الغالبية التي لا يعيها الموضوع الذي يعالجه الكتاب. يبين لك الكتاب سبل تدريب الصوت (صوتك أنت) كي تخلق انطباعاً جيداً لدى المستمع وتحسن أداءك الوظيفي. يستخدم الكتاب طريقة سهلة ثبتت فعاليتها، قوامها استغلال الميزات الطبيعية لصوتك. ستتعلم كيف توظف هذه الميزات لتحقيق أفضل النتائج.

■ هل تجد صعوبة في إيصال صوتك في حجرة كبيرة؟

■ هل يسألك الناس عادةً تكرر ما قلته؟

■ هل تجد صعوبة في الاستحواذ على اهتمام المستمعين؟

■ هل يجد الناس صعوبة في فهم ما تقول؟

■ هل تشعر بأن نبرة صوتك أو أسلوبك في الكلام قد أضر سلباً

على ترفيتك؟

ستتمكن بمساعدة «تقنية اختبار نفسك بنفسك» المعروضة في هذا

الكتاب، من تحديد مشكلاتك الكلامية، وعندما تطبق البرنامج المتبع

وتختمه ستكون قادراً على فهم أية مشكلة في حديثك ومعرفة أسبابها

وبالتالي حلها.

يعتمد الكتاب المنهج القائم مجموعة من التمارين التي تتيح لك:

- تقوية صوتك وصلقه بالإضافة إلى تحسين أسلوبك في الإلقاء بحيث تستطيع التكلم وشرح ما تريد بثقة أياً كانت المناسبة.
- جعل المستمعين يشكّلون انطباعاً حسناً عنك عندما تخاطبهم.
- يحتوي الكتاب الكثير من الكلمات والجمل والعبارات للتمرين، بالإضافة إلى مختارات طويلة للقراءة ممّا سيمكّنك وبسهولة من اكتساب المهارات الجديدة. والواقع أن الممارسة اليومية للتمارين الصوتية التي تستغرق حوالي ١٢ دقيقة كافية لضمان نتائج ملموسة.
- عبر استخدام كتاب «كيف تقولها بصوتك» ستكون قادراً على:
  - تجنّب الخنين (الكلام المنبعث من الأنف).
  - لفظ الكلام بوضوح بحيث يفهمك الناس دوماً.
  - تغيير نبرة صوتك وطبقته بحيث تجعل الناس يركّزون على فحوى كلامك وليس على صوتك.
  - التغلّب على «رهبة الخطابة» أو مخاطبة حشد من الناس.
- بالإضافة إلى ما تقدم يعرض الكتاب عدة سيناريوهات مستقاة من واقع الحياة، تبين المشكلات والصعوبات «الكلامية» وكيفية مواجهتها.
- لا تدع منافسيك يستغلون قدرتهم في هذا المضمار بل كن واحداً من رجال الأعمال الذين أتقنوا فن التكلم ومنهم:
  - موظف كبير في شركة استطاع تغيير صوته الممل الرتيب ولكنته المحليّة ليقدم عروض (presentations) ناجحة.
  - المحامي الذي طوّر نبرة صوته قوةً ممّا ساعده على كسب

## الحجج في قاعات المحكمة.

■ المدير المالي (الذي يتكلم بصوت عالي الطبقة إلى حد أدى إلى انطلاق جرس الإنذار في سيارته). لقد تعلم هذا الرجل كيف يخفّض طبقة صوته ونتيجة لذلك أصبح صوته يتمتع برنين وقوة أكثر من ذي قبل.

■ نائبة الرئيس المساعدة (ذات الصوت الرقيق غير الواضح) التي اكتسبت الثقة بالنفس والقوة اللازمين لتقديم عرض جيد في قاعة تغصّ بالحضور، بحيث لم يعد أحد يطلب منها رفع صوتها استفد من ميزات الصوت القوي. حسن أدائك بتطوير واستثمار قدراتك الطبيعية مستعيناً بـ «كيف تقولها بصوتك». لنبدأ...