

الفصل العاشر: الصوت

الحقيقة الأكثر إدهاشًا هي معرفة أن الذرات التي تكوّن الحياة على الأرض - الذرات التي تشكّل جسم الإنسان - خرجت من البوتقات التي حوّلت عناصر خفيفة إلى أخرى ثقيلة في نواتها...

قد تثير هذه الكلمات اهتمامك، وربما تقرؤها وتتوقف فورًا لتفكّر كل يوم في عجائب الكون الذي يحيط بك، لكن على الأرجح لا؛ الاحتمال الأكثر ترجيحًا أن تكون مثلي؛ تقرأ كلمة ذرّة وتغطّ في النوم؛ العلم مهم بالتأكيد، إنما جاف.

لا تكون هذه الكلمات جافة حين تقولها بالطريقة الملائمة، في الواقع تمثّل بداية فيديو قد حظي بأكثر من (6, 8) مليون مشاهدة⁽²⁶⁾، الفيديو بسيط: (2) دقيقة من نيل ديغرايس تايسون يقدم ما يصدّق بأنها «الحقيقة الأكثر إدهاشًا عن الكون»؛ لا تراه يتكلم، ولا يثير اهتمام الإنترنت بإيماءات

يقوم بها؛ إنها مجرد صور في أوقات مختلفة لمواقع متنوعة، وموسيقى تصويرية، وصوت نيل.

جديرٌ بالذكر أن صوت نيل ديغرايس تايسون رخيِم. إذا كانت التعليقات صادقة، فإن الناس يصرخون حين يستمعون إلى هذا الفيديو؛ يخرجون من حال الاكتئاب، وترتفع معنوياتهم.

عندما كنت أصغر سنًّا حلمت بجعل الناس يتأثرون بكلماتي، لكن لم أقترب من تحقيق هذا الهدف، تعرّقت يداي في كل مرة قدّمت فيها عرضًا مدرسيًّا، ثم اهتزتا، كان صوتي يَصْرُ حين أتكلم وأتلثم بكلماتي، وإذا تأثر الناس بكلامي، فسيكون إشفاقًا علي فقط.

بعد أعوام، وجدت نفسي واقفًا في المبنى الذي اقتحمه الرجل الوطواط، تعرفون ما أعنيه؛ (فارس الظلام Dark Knight)؛ حين أطلق الرجل الوطواط الخطاف عبر المكان، وضرب حفنة من الحراس المسلحين، وسلّم شخصيًّا المجرم من هونغ كونغ.

إنني في الطابق الثاني والأربعين من ذلك البناء، وموجود في حفل كوكتيل؛ أحدّق عبر الشارع إلى المبنى الآخر، حيث شنَّ الرجل الوطواط هجومه، في حين يختلط الناس ببعضهم حولي، أشعر بربت على كتفي، وأرى عميد كلية إدارة الأعمال التي درست فيها، يقول وهو يشير إلى المجهار: «تشارلي، هل تمنع الذهاب مجددًا؟». يقصد أنني يجب أن أتكلم. نتابع المناسبة، وأخبرهم عن رحلاتنا، وأشكرهم على ضيافتهم.

أنا عضو في مجموعة من (50) طالبًا خريجًا سافروا عبر جنوبي شرقي آسي، نشارك في سهرات مثل هذه مرات عدّة أسبوعيًا، وفي كل مرة، يمشي العميد إليّ قبل نحو (5) دقائق من وقت العرض، ويطلب مني الكلام.

اليوم الغرفة مملوءة، وفيها رؤساء تنفيذيون ومديرون ماليون، وزملائي كلهم في كلية إدارة الأعمال؛ يوجد على الأرجح حفنة من أصحاب المليارات، ولا تعرف إطلاقًا من هو الملياردير في آسيا.

أقول: «طبعًا، لا مشكلة». كان هذا يوتّرني قبل أعوام؛ خطاب غير مُعدّ سلفًا في غرفة فيها (100) شخص! مستحيل؛ كنت أتصبّب عرفًا حتى تبتل بزّتي ثم أفقد رشدي، لكن الأمور تغيّرت، وبُتُّ أعرف ما يجب فعله الآن؛ قبل دقيقة من البدء، أسحب نفسًا عميقًا، وأجعل خفقان قلبي يهدأ، أبدأ فحسب من دون أيّ تخطيط مسبق، لكن أطلق بعض الضحكات في أثناء الخطاب، فأسمع تصفيقًا عند نهاية كلامي، ثم أبتعد عن المنصة وأسلمّ المجهار إلى العميد ليلقي خطابه.

بعد انتهاء العميد، أشعر بحماس لاستكشاف حياة الليل في هونغ كونغ، فأتجه إلى المخرج. يمشي رجل نحوي، ويتبيّن أنه كان يشاهدني من آخر الغرفة في أثناء كلامي.

«مرحبًا، أردت فقط إبلاغك أنك خطيب موفّو».

«شكرًا».

«هل تحوّلت في هونغ كونغ؟».

«كنت في الواقع في طريقي إلى لان كواي فونغ».

«أوه حسناً، يوجد مقهى جليدي رائع هناك أودُّ أن تراه، خذ رقمي».

أشعر بذهول؛ قبل خمسة أعوام كنت سأتعرق وأتلثم في خطابي، واليوم يطلب مني رجل مرافقتي في جولة بعد سماعه خطابي العام؛ كيف تحوّلت من شخص يتعرق ويرتبك إلى خطيب جماهيري جذاب؟! لقد علّمتني أفلام، وصديق، ويوتيوب كل ما أحتاج إليه.

احذف كلمات الحشو

شاهدت في الكلية تسجيلاً مصوّراً لي أقدم فيه أحد عروضي

المرتعشة التقليدية.

«و... أه... سارتر (Sarter)... هممم... كان مفكراً وجودياً في

عصرنا الحاضر، عمل... هه...».

كان الأمر فظيلاً؛ لم تكن معرفتي المادة مثل قفا يدي مهمة في

الواقع، بدا أنني أرتجل الأمر في تلك اللحظة. كنت قد درّبت نفسي حين

ألقيت ذلك الخطاب في هونغ كونغ؛ لا «هه»، أو «أه»، أو «كما تعرفون».

صمت فقط بين طرح أفكارتي.

لم يكن مهمًّا أنني أعرف سارتر جيدًا، ولا فكرة لدي إطلاقًا عمَّا سأقوله للجمهور في هونغ كونغ، بدوت أكثر كفاءة لأنني أفسحت مجالًا للصمت، وجعلته يضيف شيئًا مميزًا إلى قدراتي في قصِّ القصص. استعصُ عن كلمات الحشو بالصمت، وستصبح فورًا أكثر جاذبية وثقة بالنفس.

تحكّم في الصمت

هناك مشهد في غرفة المرجل (Boiler Room) يبيع فيه فين ديزل (Vin Diesel) سلعًا بواسطة الهاتف؛ يتحدّث مع طبيب متشكك، وبدلًا من محاولة إقناعه بالمنطق، يقول فين:

«لدي مليون مكالمة أخرى أجريها مع مليون طبيب آخر يعرفون هذا، لا يمكنني الاستمرار في هذا الحديث معك الآن..، آسف»⁽²⁷⁾. من ثمَّ يعلّق المكالمة فقط. فتتقضي ثماني ثوانٍ، وتبدو سرمدية؛ لا يقول فين شيئًا، وفي النهاية يحطم الطبيب الصمت.

«لابأس، لابأس. لنفعل هذا.»

اليُدُّ العليا هي للشخص الذي يتحكّم في الصمت؛ عندما تجلس صامتًا ومرتاحًا، سيتخلّى الناس عن تكلفهم ويوافقونك الرأي، أو يقدمون مزيدًا من المعلومات، أو يُجرون معك حديثًا قصيرًا.

يملاً أشخاص لا يتمتعون بالجاذبية ذلك الصمت بالمماثلة: يطلبون من أحدهم شيئاً، وعندما لا يحصلون على استجابة فورية، يقولون: «لكن لا تفعل إن لم تكن مضطراً». يشددون على نهاية كل جملة؛ كأنهم في سباق لإنهاء فكرتهم.

اترك مجالاً للصمت بعد أن تطلب شيئاً، واصمت قليلاً بعد جملتك، والأهم التزم الصمت في وسط أفكارك (انظر إلى ما فعلته هناك).

يثير هذا توقُّعاً كبيراً، ويجذب الناس إلى قصتك.

أقول: «كان توم مكتئباً الليلة الماضية، ويمشي في أرجاء المقهى بمظهر يرثى له مثل زومبي [جثة حيّة]».

لا أحد يضحك؛ حسناً، لم تكن دعابة رائعة، يبدأ الشباب الكلام عن خطط لتلك الأمسية، من ثمَّ يتدخل صديقي دستن: «يا إلهي، هل رأيتم يا شباب توم الليلة الماضية؟ كان مكتئباً جداً، وبدا في حال يرثى لها مثل زومبي».

ينفجر الجميع ضحكاً، ومنهم أنا، برغم أن دستن قد كرَّر كلامي فقط. جرى هذا مراراً وتكراراً في كل مرة خرجت فيها مع دستن، سيقول أحدهم: «هيا يا شباب لنأكل هنا». سيتمتم الناس ردّاً ما، ثمَّ بعد (10)

ثوانٍ سيقول دستن: «أتصوّر جوعًا، دعونا نأكل هنا»، وسيضم الجميع إليه بعد الثناء على فكرته الرائعة.

كنت فاشلاً اجتماعياً، وحلّلت الموقف على النحو الآتي: لا بد من وجود بعض الأسباب القابلة للقياس لتحظى دعايات دستن واقتراحاته بالاهتمام من كل شخص آخر.

وجدتها بالتأكيد، وعندما شرعت أتدرّب على التقنيات نفسها التي يتمنّع بها دستن بنحو طبيعي، بدأت أتلقى ردود الفعل نفسها.

تحلّ بالحيوية حين تتكلم

عندما يلقي دستن دعايات في مطعم، سيضحك أشخاص يجلسون إلى طاولات أخرى، ولن يكون هذا الضحك بسبب مزاحه في نصف الوقت، كانوا يضحكون على مرجه وابتهاجه. يُطلب منا كل حياتنا التزام الهدوء، في حين إن الأشخاص الجذّابين أكثر صخبًا غالبًا من أغلبيتنا.

تكلم بلغة جيّاشة

مع دستن، لم يكن الطعام جيّدًا قط، وإنما رائعًا؛ لم يكن هناك شيء مسلٍ، وإنما مرح؛ كانت كل كلمة يختارها دستن أكبر من الحياة، وقد تمنّع بالحماس بشأن كل ما فعله، ولم يرغب أحد أن يفسد البهجة؛ لذا أصغى الجميع إلى كل ما يقوله، وحاولوا الاستمتاع بوقتهم.

تبدو عباراته مثل أقوال مأثورة

عندما قلت: «يا شباب، هذا المكان يبدو جيداً، لنأكل هنا»، خذلني صوتي؛ ازدادت حدّته قليلاً عند كلمة هنا؛ كأنني أطرح سؤالاً تقريباً. بالإنكليزية، يعكس ارتفاع الصوت تبعيةً، ويشير إلى خنوع لرغبات الآخرين، لم يكن مستغرباً ألا يرغب أحد بأن أتولّى القيادة، فقد بدوت غير واثق بنفسي.

بدت جمل دستن مثل إعلانات ملكية؛ كانت نبرة صوته هادئة حين يقول جملة مهمة، لم يكن هذا يعني أنه ينصّب نفسه زعيماً على الناس حوله، فقد بدا سعيداً بأي حل وسط، فنقلت نبرته ثقته الكاملة بأن ما يقوله جيد وحقيقي.

يتمتع بتنوع صوتي

حين يسرد دستن قصصاً، يتبدّل صوته بين الهمس (حتى همساته عالية) والصراخ الصاخب، وتتغيّر لهجته؛ يجعله تنوع التنغيم أكثر جاذبية، وهذا ينطبق أيضاً على المتحدثين الرائعين كلهم الذين قد ذكرتهم، وخاصة نيل ديغرايس تايسون. اجعل صوتك معبراً.

صوته خفيض

يُسمع صوت دستن برغم الضجيج، ويبدو صوتاً سلطوياً، يدعم البحث هذا: تحظى الأصوات الخفيضة باحترام أكبر، ويجني رؤساء

تنفيذيون يتمتعون بأصوات خفيضة أموالاً أكثر من غيرهم، وعندما يتوازن كل شيء، يختار الناخبون المرشح صاحب الصوت الأعمق؛ وعليه، زارت مارغريت تاتشر (Margaret Thatcher) مدرب صوت (4) أعوام لخفض حدّة صوتها(28).

قضيت شهوراً أدرّب على ما تعلّمته من مشاهدة دستن؛ أبطأت (إلى حدّ ما) سرعة كلامي النارية سابقاً، وأضفيت عليه مزيداً من الحيوية، وطوّرت مجالاً للتغنيم، وحذفت الكلمات غير الضرورية من جملي؛ تكلمت بصوت عالٍ بأنني سأخرج أصدقائي، لكن برغم هذا كله، في كل مرة ألتقي فيها دستن أجدّه أكثر جاذبية؛ كان الأمر يتعلّق بصوته، فهو خفيض فحسب، وله صدى، وبرغم كل التدريب، لم أستطع تغيير حقيقة أن طبقة صوتي عالية.

كلما تعمّقت في دراسة الجاذبية، يصبح هذا الخبر أكثر تشبيهاً للهمّة؛ يتمتع الرجال الجذّابون كلهم تقريباً – ومنهم نيل ديغرايس تايسون، وويل سميث، وبييل كلينتون، ومارتن لوثر كينغ – بأصوات خفيضة وجهورية، وأنا أبدو مثل طفل صغير مقارنة بهم، ولا يمكنني فعل شيء بهذا الشأن.

ثمّ في أحد الأيام عندما كنت أتصفح يوتيوب (YouTube)، رأيت على الجانب الأيسر أربع كلمات أثارت اهتمامي:

«كيف تتمتع بصوت خفيض».

كيف يمكن ألا أضغط على ذلك الرابط؟

شاهدت فيديو لرجل في مكتب، كان واقفاً على بعد خطوة واحدة من آلة التصوير، وينظر إليها ويتكلم فقط، انتابني شك في البداية؛ لذا شاهدت أفلامه، ولاحظت شيئين: أولاً، أن صوته أكثر عمقاً من صوتي. ثانياً، كان صوته أكثر حدة في تسجيلات سابقة.

نعم، لقد عمق إليوت هلز (Elliott Hulse) في الواقع صوته الطبيعي⁽²⁸⁾. الطريقة التي استخدمها سرُّ يعرفه نجوم غناء ورهبان بوذيون، ومعلمو يوغا، ومعالجون نفسيون، ورجال متفنون ونخبة درّاجي العالم.

ابدأ بالتنفس

أعرف أن هذا يبدو شيئاً جديداً، لكن التنفس هولب الكلام؛ تنفّس بنحو صحيح وسينتظم كل شيء آخر؛ سيتباطأ خفقان قلبك، ويتوقف الارتعاش والتعرق (أتمنى لو عرفت هذا مراهقاً!). ستشعر بعضوية أكبر، وسيسهل عليك حذف كلمات الحشو والتحكّم في الإيقاع، ويصبح صوتك خفيضاً.

تنفّس بنحو غير صحيح، وسيتداعى كل شيء حولك؛ يصبح صوتك حاداً، وترتعش يداك، وتتلعثم ولا تجد الكلمات الملائمة. بصرف النظر

عمّا تفعله، إذا لم تتنفس بنحو ملائم، فلن يكتسب صوتك تلك النبيرة الجذابة إطلاقاً.

هناك طرق مختلفة عديدة للتدرّب على التنفس الصحيح، يقول بعض معلّمي اليوغا (4) ثوانٍ شهيق و(4) ثوانٍ زفير، في حين يقول بعض معلّمي الغناء (7) ثوانٍ شهيق و(7) ثوانٍ زفير.

ليست لدي قاعدة محدّدة، باستثناء قول الآتي: كل ما يجعلك تشعر بأنك تتنفس بوتيرة أبطأ؛ يجب أن تشعر بارتفاع وانخفاض في بطنك، وأسفل ظهرك، وحوضك، وقاع حوضك.

تدرّب على ذلك التنفس وتحريك الحجاب الحاجز بقوة، وستصبح رابط الجأش حين تتكلم؛ سيصبح صوتك الطبيعي أهدأ، ولن يرتعش، ستبدو كل كلمة تنطقها أكثر جزءاً، وتصبح مثل دستن الرائع، لا تشارلي المرتعش البالغ (19) عامّاً. التجربة بالتفصيل موجودة في دليل العمل، وأقدم أيضاً رابطاً إلى فيديو إليوت الأصلي الذي يمكن مشاهدته على:

<http://www.charismaoncommand.com/videos>