

## الفصل العاشر

كيف

تجعل ما تعنيه واضحاً.....؟



obseikan.com

## الفصل العاشر

### كيف تجعل ما تعنيه واضحاً...؟

خلال الحرب العالمية الأولى، تحدث كاهن إنكليزي شهير إلى بضعة فرق غير مثقفة في معسكر آبتون. كانت تلك الفرق في طريقها إلى الخنادق. لكن القليل منها كان لديه فكرة واضحة لماذا أرسل إلى هناك. أعرف ذلك لأنني استجوبته. ومع ذلك، تحدث الكاهن إلى أولئك الرجال تحت (الصدافة الدولية) وعن (حق بلاد الصرب بمكان تحت الشمس). أكثر من نصف الرجال لم يعرف ما إذا كانت الصرب مدينة أو مرض. وربما ألقى تأبيناً جمهورياً عن (الفرضية السديمية)، هي فرضية تقول أن النظام الشمسي، نشأ عن سديم غازي. ومع ذلك، لم يغادر أي جندي القاعة أثناء إلقائه الخطاب: فالشرطة العسكرية كانت جاهزة بأسلحتها لمنع كل من يحاول ذلك.

لا أرغب في التقليل من شأن الكاهن. لأنه سيبدو قوياً أمام جماعة من الجامعيين. لكنه فشل مع أولئك الجنود. وفشل تماماً؛ لأنه لم يعرف جمهوره، ولم يعرف أيضاً الهدف الحقيقي من خطابه ولا كيف ينجزه.... فما الذي نعنيه بهدف الخطاب...؟ إن كل خطاب، ولا يهم إن كان الخطيب يدرك ذلك أم لا، لديه أربعة أهداف أساسية هي:

١- إيضاح شيء ما.

٢- التأثير والإقناع.

٣- الحث على التحرك .

٤- التسلية .

لنستعرض هذه الأهداف بسلسلة من الأمثلة الحسية .

اخترع لنكولن، الذي كان دائماً مهتماً بالآلات الميكانيكية، آلة لرفع السفن الجانحة . كان يعمل في محل ميكانيكى قريب من مكتبه، حيث صنع نموذجاً عن آتته . ومع أن آتته برهنت عن عدم فعاليتها، إلا أنه قرر بحماس اكتشاف إمكانياتها . وعندما جاء أصدقائه إلى مكتبه، للاطلاع على النموذج، لم يكمل من شرحها لهم . وكان هدف شرحه الإيضاح .

وعندما ألقى خطابه الخالد في غيتسبرغ، وكذلك عندما ألقى أول وثاني خطاب إفتتاحي، كان هدفه التأثير والإقناع كان عليه أن يكون واضحاً قبل أن يكون مقنعاً مع أن الإيضاح لم يكن شرطاً أساسياً في تلك المناسبات .

خلال خطبه في المحاكم، كان يحاول الفوز بقرارات مهمة . وخلال خطبه السياسية، كان يحاول الفوز بالأصوات . فكان هدفه الحث على العمل .

وقبل سنتين من انتخابه رئيساً، جهز لنكولن محاضرة حول الاختراعات . وكان هدفه التسلية . وعلى الأقل، يجب أن يكون ذلك هدفه، لكنه في الظاهر لم ينجح كثيراً في تحقيق ذلك . ومجرى حياته كخطيب غير سياسى كان فاشلاً بوضوح . فلم يأت شخص واحد من المدينة للاستماع إليه . إلا أنه نجح، ونجح نجاحاً باهراً في الخطب الأخرى التي ذكرتها سابقاً . لماذا؟ ... لأنه في تلك الظروف، كان يعرف هدفه، وكان يعرف كيف يتوصل إليه . . . . كان يعرف إلى أين يريد الذهاب . . . . وكيف يصل إلى

هناك . . . . ولأن معظم الخطباء يجهلون ذلك؛ يخفقون دائماً ويحزنون .  
فمثلاً: رأيت مرة أحد أعضاء الكونغرس الأميركي الذي أثار موجة من  
الاستهجان والصياح، وأجبر على مغادرة مسرح سباق الخيل القديم في  
نيويورك؛ لأنه - من دون وعى - اختار الإيضاح هدفاً له . كان ذلك خلال  
الحرب، وكان يتحدث عن كيفية تهيؤ الولايات المتحدة . فلم يرغب الجمهور  
أن يتعلم ذلك، بل أراد التسلية . فاستمع إليه بصبر وأدب؛ مدة عشر دقائق،  
ثم ربع ساعة، آملاً بانتهاء الخطاب بسرعة . لكنه لم ينته . بل استمر في  
الحديث إلى أن نفذ صبر الجمهور، ولم يعد يتحمل المزيد . بدأ أحدهم  
يبدى استحسانه بسخرية، وخلال لحظة، كان آلاف الأشخاص يصفرون  
ويهتفون . لكن الخطيب كان بليداً ولم يستطع أن يتفهم شعور المستمعين،  
فتابع حديثه، وأثارهم واستمرت المعركة . ولما ضاق ذرعهم به؛ قرروا  
اسكاته . فارتفعت صيحات الاحتجاج . وأخيراً، أغرق غضبهم كلماته التي  
لم تعد تُسمع، حتى على مسافة عشرين قدماً . فأجبر على الاستسلام  
والاعتراف بإخفاقه والتراجع بذل .

أفد من هذا المثل واعرف هدفك . اختره بحكمة قبل أن تباشر في  
التحضير لخطابك . اعرف كيف تتوصل إليه . . . ، ثم باشر بتنفيذه، والقيام  
بذلك بمهارة ومعرفة .

#### ● استخدم المقارنة لزيادة التوضيح .

وبالنسبة للإيضاح: لا تستخف بأهميته أو صعوبته . لقد استمعت مرة  
إلى شاعر أيرلندي أثناء أمسية قرأ خلالها عدة قصائد . فلم يفهم ١٠٪ من  
المستمعين ما الذي يقوله . . . . وهناك الكثيرون من الخطباء الخصوصيين

والعاميين، هم مثله .

عندما تداولت مع السير أوليفر لودج فى أصول فن الخطابة، شدد كثيراً على أهمية المعرفة والتحضير أولاً . وعلى بذل الجهد فى سبيل الايضاح ثانياً . لدى اندلاع الحرب الفرنسية - البروسية، قال الجنرال فون مولتكى لقواده: « تذكروا أيها السادة أن أى أمر لا يفهم جيداً؛ لن يُحقق جيداً » . لقد أدرك نابليون الخطر ذاته . وتعليماته الموجهة إلى معاونيه كانت دائماً: « كونوا واضحين . كونوا واضحين » .

وعندما سئل الشاعر أحمد شوقى، لماذا يكتب القصائد ذات الحكايات الخرافية... قال: لأن الأمثال وحدها بدون حكاية عبارة جافة، سرعان ما تنسى . كما أنها لا تثير الإهتمام، أما الحكاية فهى تستثير اهتمام الطفل؛ لمتابعة حوادثها حتى النهاية، وبالتالي لفهم العظة الأخلاقية، التى هى هدف القصيدة ويقتنع بها .

وعندما تتحدث عن موضوع غريب عن مستمعيك، فهل تأمل أن تثير اهتمامهم بمجموعة من العموميات والألفاظ الطنانة الرنانة...؟ هذا غير ممكن لأنك يجب أن تثير اهتمامهم أولاً بموضوع الحديث؛ ليكون لديهم الرغبة فى السماع أولاً، والمتابعة ثانياً، والفهم، وهو المقصود أخيراً .

ومتى تفهم الإنسان أى موضوع؛ صار بإمكانه أن يحدد منه موقفاً . فإما أن يوافق ويؤيد، وإما أن يعارض معارضة متفهمة، والإنسان عدو ما يجهل، فإذا لم يتوصل إلى فهم ما تريد، وبأسلوب معقول؛ فإنه فى أهون الحالات سيعارضك .

ولكن في الكثير من الأحيان، قد يصل الأمر حد إعلان العداء المباشر لما كنت تأمل منه تأييده.

وكيف أوضح داود رعاية ومحبة الله؟

إن الله هو راعيني، فلن أحتاج إلى شيء. هو الذي يجعلني أستلقى فوق المروج الخضراء، ويقودني بجانب المياه الصافية إلى المراعى الخضراء فى هذه البلاد الجرداء، وإلى المياه الصافية حيث تستطيع الخراف أن تتروى - فهؤلاء الفلاحون يستطيعون فهم ذلك.

هنا مثال مدهش ونصف مسلى عن استخدام هذا المبدأ: كان بعض الإرساليات يترجم الإنجيل إلى لغة قبيلة تعيش بالقرب من أفريقيا الإستوائية، وحين وصل إلى هذا المقطع: «ومع أن خطاياك تكون قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كالثلج». فكيف يمكنه ترجمتها حرفياً...؟ لن يجدى ذلك. فالمواطنون هناك لم يجرفوا الثلج من جوانب الطريق فى صباح شباطى أبداً. حتى لم يكن لديهم كلمة تعنى الثلج. ولم يستطيعوا التفريق بين الثلج والفحم. لكنهم كثيراً ما يتسلقون شجر جوز الهند للحصول على عدد منها لأجل غذائهم. وهكذا شبّهت الإرساليات المجهول بالمعلوم، وغيّرت المقطع: «ومع أن خطاياك قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كلبّ جوزة الهند».

فى كلية المعلمين فى وارنسيبورغ ميسورى، استمعت إلى أستاذ يلقى محاضرة عن ألاسكا. وقد فشل فى مختلف جوانب محاضرتة. فلم يكن واضحاً أو مثيراً، لأنه خلافاً لتلك الإرساليات الأفريقية، أهمل الحديث عمّا يعرفه المستمعون. فقد أخبرنا مثلاً أن مساحة ألاسكا ٥٩٠,٨٠٤ ميلاً مربعاً.

نصف مليون ميل مربع - ما الذى يعنيه ذلك لرجل عادى؟ ... القليل جداً. فهو ليس معتاداً على التفكير بالنسبة للأميال المربعة. فلم يقدر على تخيل ذلك. ولم تكن لديه أية فكرة أن نصف مليون ميل مربع هى بحجم مانى، أو تكساس تماماً.

لنفترض أن الخطيب قال إن الخط الساحلى فى ألاسكا وجزرها، هو أطول من المسافة التى تزر الكرة الأرضية، وأن مساحتها هى أكبر من مساحة فيرمونت وفلوريدا. أأن يعطى ذلك تعريفاً واضحاً عن مساحة ألاسكا...؟

● تجنب التعبيرات التقنية.

إذا كنت من ذوى الاختصاصات التقنية - إذا كنت محامياً أو طبيباً أو مهندساً، فضعف حذرک حين تتحدث إلى الآخرين، وعبر عن نفسك بتعبير واضحة، مقدماً التفاصيل الضرورية.

وأنا أقول ضعف حذرک، فبصفتى كاختصاصى، استمعت إلى مئات الخطب التى فشلت أمام هذه النقطة فشلاً ذريعاً. وبما أن الخطباء بدوا وكأنهم غير واعين جهل سائر الجمهور بالنسبة لاختصاصهم فما الذى حدث...؟ تحدثوا على نحو غير مترابط وقدموا أفكاراً، مستخدمين تعابير تناسب تجربتهم. لكنها بالنسبة لغير الخبراء، كانت بصفاء نهر الميسيسيبى، بعد مطر حزيران وتدفقه إلى حقول الذرة فى إيوا وكنساس.

ماذا يجب أن يفعل مثل هذا الخطيب...؟ يجب أن يقرأ ويحفظ النصيحة التالية التى خطها السيناتور السابق بيفيردج، من أنديانا:

«إنه لعمل جيد أن تختار إنساناً يبدو الأقل ذكاء من بين الجمهور، وتحاول أن تثير اهتمامه بنقاشك، وهذا ما يمكن فعله فقط من خلال العبارة

النيرة، والتفكير الواضح. والطريقة الأفضل تكمن في أن تركز حديثك على فتى أو فتاة صغيرة تكون حاضرة برفقة والديها.

قل في نفسك - وإن أحببت، قل بصوت مرتفع - إنك ستحاول أن تكون واضحاً حتى أن الطفل سيتفهم ويتذكر شرحك للمسألة التي تناقشها، حتى أن ذلك الطفل سيكون قادراً على قول ما ذكرته.

أذكر أنني استمعت إلى طبيب ذكر خلال حديثه: «أن التنفس البطنى هو مساعد بارز لعمل الأمعاء التمعجى وهبة للصحة». وكان على وشك البدء بجملته مماثلة. فأوقفته وطلبت ممن فهم هذا المبدأ أن يرفع يديه، ويخبرنا كيف هذا النوع من التنفس يفيد الصحة...، وبم يختلف عن سائر أنواع التنفس... ونتيجة الاقتراح أذهلت الطبيب، فعاد وشرح بإسهاب:

«إن الحجاب الحاجز هو عضلة دقيقة بمثابة أرضية للصدر فى أسفل الرئتين، وسقف للفجوة البطنية. وعندما لا نبذل جهداً، وخلال تنفس الصدر، تنحنى كوعاء الغسيل.

والتنفس البطنى، مع كل نفس، يدفع هذا القوس العضلى حتى يصبح مسطحاً تقريباً، وباستطاعتك أن تشعر بأن عضلات معدتك تضغط على حزامك. هذا الضغط السفلى من قبل الحجاب الحاجز ينشط ويثير الأعضاء العليا فى الفجوة البطنية - أى المعدة، والكبد، والبنكرياس، والطحال، والصفيرة الشمسية (شبكة من الأعصاب فى فم المعدة).

عندما تتنفس ثانية، تضغط معدتك، وأمعائك على الحجاب الحاجز، وتتلقى تدليكاً آخراً. هذا التدليك يساعد فى عملية الإفراز.

إن كثيراً من العلل تنشأ فى الأمعاء. وأكثرية سوء الهضم والإمساك

والتسمم الذاتى ستختفى إذا ما تحركت الأمعاء والمعدة بشكل جيد من خلال التنفس البطنى العميق» .

### ● سر وضوح لنكولن .

كان لنكولن يعشق تقديم المقترحات، حتى تتضح الأمور للجميع . ففي رسالته الأولى التى وجهها إلى الكونغرس، استخدم عبارة ( مكسو بالسكر) . فاقترح عليه السيد ديفريز، الطابع المحلى الذى كان صديقه الشخصى، أن هذه العبارة، رغم صلاحيتها فى خطاب شعبى يلقي فى إيللينوا، إلا أنها لا تناسب خطاب دولة تاريخى . فأجاب لنكولن: « حسناً يا ديفريز، إذا كنت تعتقد أن الوقت سيحين عندما لن يفهم الناس ماذا تعنيه عبارة ( مكسو بالسكر)؛ فأظن أننى سأتخلى عنها» .

وشرح ذات مرة إلى الدكتور غاليفر، - رئيس جامعة نوكس - عن كيفية نمو حبة للغاية السهلة، فقال:

« من خلال ذكرياتى الباكرة، أتذكر عندما كنت طفلاً، أننى اعتدت على الانزعاج من أى إنسان يتحدث إلىَّ بطريقة لا أفهمها .

ولا أعتقد أننى كنت أنزعج من أى شيء غير ذلك فى حياتى . لكن ذلك أثار غيظى دائماً، أستطيع أن أتذكر العودة إلى غرفة نومى الصغيرة بعد الإستماع إلى حديث، جرى بين الجيران ووالدى أثناء السهرة . فأقضى معظم الليل يقظاً، أحاول أن أجد معنى واضحاً لبعض أقوالهم . ولم أستطع النوم، برغم محاولتى الدائبة لذلك، وعندما أكتشف معنى فكرة، لا أقتنع إلا بعد أن أكررها مراراً، وأصيغها بلغة سهلة، يستطيع أى فتى أن يفهمها . هذا هو نوع من المحبة، الذى بقى يلازمى منذ ذلك الحين» .

محبة...؟ أجل، لقد تطور الأمر لديه ليصبح كذلك . وقد ذكر مدير مدرسة نيو سالم، منتور غراهام « علمت أن لنكولن كان يدرس لساعات الفكرة؛ ليستطيع التعبير عنها ».

والسبب الشائع لفشل الناس فى الإيضاح هو: إن الشيء الذى يرغبون فى إيضاحه ليس واضحاً تماماً لديهم . فتأتى تعابيرهم غامضة، وأفكارهم غير واضحة . والنتيجة...؟ تعمل أذهانهم بضباب فكرى، مثلما تفعل الكاميرا فى الضباب الحقيقى . ويجب أن ينزعجوا من الغموض والإبهام مثلما كان لنكولن، وعليهم أن يستخدموا طريقه .

### ● كرر أفكارك المهمة بطرق مختلفة .

ذكر نابليون أن التكرار هو المبدأ المهم الوحيد فى فن الخطابة . لقد أدرك ذلك، لأن الفكرة التى تتضح له يستوعبها الآخرون بسرعة . وكان يدرك أن تفهم الأفكار الجديدة، يحتاج إلى وقت طويل، وأن على الذهن أن يبقى مسلطاً عليها . وباختصار، عرف بوجود تكرارها، لكن ليس باللغة ذاتها . فالناس تنفر من ذلك، لكن إذا جاء التكرار بعبارات جديدة مختلفة، لن يعتبرها المستمعون تكراراً .

لنأخذ مثلاً محدداً . قال السيد برايان :

« لن تستطيع أن تجعل الناس يفهمون موضوعاً إلا عندما تفهمه أنت . وكلما اتضح الموضوع فى ذهنك، لما استطعت تقديمه بوضوح فى أذهان الآخرين » .

إن آخر جملة هنا، هى مجرد تكرار للفكرة التى أتت فى الجملة الأولى، لكن عندما تذكر هاتين الجملتين، لن يُتاح للذهن أن يدرك أنها مجرد

تكرار . بل إنه يشعر أن الموضوع قد ازداد وضوحاً .

نادراً ما أدرّس جزءاً واحداً من برنامجي ، من دون الاستماع إلى عدة أحاديث تكون أكثر وضوحاً وتأثيراً ، يستخدم الخطيب فيها مبدأ التكرار . لكن هذه الوسيلة يتجاهلها المبتدئ ، وكم ذلك مؤسف . . . !

● استخدم أمثلة عامة ووقائع محددة .

إن إحدى الوسائل المضمونة والسهلة التي توضح أفكارك هي إلحاقها بأمثلة عامة ووقائع محددة . فما هو الفرق بين الاثنين . . . ؟ الأول ، هو مثلما تعنى الكلمة ، عام ، والآخر محدد .

لنعط أمثلة تفرّق بين الاثنين ونزودهما بأمثلة مادية . ولناخذ هذه العبارة : « هناك رجال ونساء أخصائيون يكسبون أجوراً مرتفعة جداً » .

هل هذه العبارة واضحة جداً . . . ؟ وهل لديك فكرة واضحة عما يعنيه الخطيب . . . ؟ كلا ، والخطيب نفسه ليس متأكداً من المعنى الذي سيراود أذهان الآخرين . فهو ربما يدفع الطبيب في ريف جبال أوزراك للتفكير بطبيب عائلة في مدينة صغيرة ، يتقاضى أجراً قدره خمسة آلاف دولار . وربما يدفع مهندس تنقيب إلى التفكير برجال من ذوى اختصاصه والذين يكسبون أجراً قدره مئة ألف دولار في السنة .

إن العبارة كما هي ، غامضة جداً وهزيلة . وهي تحتاج اى شيء من القوة . ويجب تزويدها ببعض التفاصيل التي توضح نوع الاختصاص الذي يقصده الخطيب .

« هناك محامون وملاكمون محترفون وكاتبو أغاني وروائيون وكاتبو مسرح ورسامون وممثلون ومطربون ، يكسبون أكثر من رئيس الولايات

المتحدة» .

والآن، ألم يحصل الإنسان على فكرة أوضح عما يعنيه الخطيب...؟  
ومع ذلك، لم يحدد، بل استخدم أمثلة عامة، وليس وقائع محددة. فقد قال  
(مطربون) وليس روزا بونسيلى، كيرستن فلاغستاد أو ليلى بونز.

لذلك، فإن العبارة ما تزال غامضة، ولا تستطيع الحصول على حالات  
محددة توضحها. ألا يجب أن يفعل الخطيب ذلك لنا...؟ أأن يكون أوضح  
إذا ما استخدم أمثلة محددة - مثلما استخدم فى المقطع التالى...؟.

يجنى المحاميان العظيمان صموئيل أنتر ماير وماكس ستيوير ما يقارب  
مليون دولار فى السنة. ودخل جاك ديمبسى السنوى يقارب النصف مليون  
دولار. وجو لويس، الشاب الزنجى غير المتعلم، والملاكم المحترف، كان  
يكسب أكثر من نصف مليون دولار. وكان سيدنى كينغسلى يتقاضى  
عشرة آلاف دولار أسبوعياً لرواياته.

واعترف ه.ج. ويلز فى مذكراته، أن قلمه أكسبه ثلاثة ملايين دولار.  
وكسب دياغو رفيراً من خلال رسومه أكثر من نصف مليون دولار فى السنة.  
كما كانت كاترين كورنيل ترفض باستمرار استلام خمسة آلاف دولار فى  
الأسبوع، مقابل عرض صورها.

والآن، ألم يحصل الفرد على فكرة واضحة تماماً عما يريد الخطيب  
قوله...؟

كن واقعياً ومحددأ. إذ أن صفة التحديد لا تزيد من الوضوح فحسب،  
بل إنها تزيد من الإقناع والإثارة والتسلية أيضاً.

● لا تنافس ماعز الجبل .

توقف البروفسور وليم جايمس فى أحد خطبه، لىذكر أن باستطاعة المرء أن يذكر نقطة واحدة خلال المحاضرة، والمحاضرة التى أشار إليها دامت ساعة. ومع ذلك، استمعت إلى خطيب حُدد وقت خطابه بثلاث دقائق، استهل بالقول: أنه أراد أن يلفت انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة. أى ستة عشر ونصف ثانية لكل مرحلة من مراحل خطابه. يبدو ذلك غير معقولاً، أليس كذلك...؟ هل يحاول إنسان ذكى القيام بشيءٍ سخيف كهذا...؟ صحيح أننى اقتبس حالة متطرفة، لكن الميل إلى الخطأ على هذا النحو، إن لم يكن إلى هذه الدرجة، تشل كل مبتدئ تقريباً. فهو كالدليل الذى يطلع السياح على باريس كلها فى يوم واحد. وهذا ما يمكن فعله مثلما يمكن للمرء أن يسير عبر المتحف الأمريكى للتاريخ الطبيعى خلال ثلاثين دقيقة. لكن لن ينتج عن ذلك الوضوح ولا التسلية. وغالباً ما يفشل الخطاب لأن الخطيب يبدو وكأنه يسعى لإنشاء سجل العالم خلال وقت محدد. فيقفز من نقطة لأخرى بسرعة ورشاقة ماعز الجبل.

يجب أن يكون معظم الخطاب قصيراً، لذلك فصلّ القماش طبقاً لها. فإن كنت تتحدث إلى نقابة عمال مثلاً، لا تحاول أن تخبرهم خلال ثلاث أو ست دقائق عن سبب نشوئها، والطرق التى تتبعها، والإنجازات الجيدة التى حققتها، والشورور التى أبعدها، وكيف تحل النزاعات الصناعية. كلا... فإذا كنت تسعى لفعل ذلك، لن يكون لدى أى واحد فهم واضح جداً لما تقوله. بل سيكون الأمر مختلطاً وغامضاً واستعراضياً.

أليس من الحكمة أن تتناول موضوعاً واحداً عن النقابات العمالية، فتغطيه بشكل ملائم وتزوده بالأمثلة...؟ إن ذلك يفيد، وهذا النوع من الخطب يخلف انطباعاً واحداً. وهو أيضاً. واضح يسهل الاستماع إليه. وتذكره، لكن إذا غطيت عدة جوانب من موضوعك، من الأفضل أن تكون موجزاً في النهاية.

