

## تقديم

الحمد لله الذى هدانى لهذا وما كنا لنهتدى لولا أن هدانى الله، والصلاة والسلام على أشرف خلق الله، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن والاه  
وبعد:

هذا الكتاب الذى أقدم له وأعرضه هو كتاب (فن الخطابة) وكيف تكسب الثقة وتؤثر بالناس، تأليف الكاتب الأمريكى الشهير دايل كارينجى مؤسس معهد دايل كارينجى للدراسات الإنسانية والمشهور عالمياً. وقد قام بتأليفه دايل كارينجى عام ١٩٢٦ أى منذ ما يقرب من تسعون عاماً أو أقل قليلاً وقدمت للطبعة الأخيرة زوجته زورثى كارينجى مؤكدة أن كتاب تعلم فن الخطابة وكيف تكسب الثقة بالنفس وتؤثر بالناس وُضع ليتذوق القارئ العادى وهو يشتمل على كثير من الحكم التى ساعدت طلابنا فى تحقيق أهدافهم. . . وتؤكد أنها بعد قراءتها لهذا الكتاب للمرة الثانية قد أدركت أهمية القواعد التى يشتمل عليها، وذلك من حيث التغلب على الخوف وكسب الثقة بالنفس مؤكدة أنها قد أضافت إلى هذه القواعد طرق ومقترحات تساعد كل إنسان على التواصل مع الناس والتحدث إليهم بفاعلية.

والحقيقة التى لا جدال فيها أن هذا الإصدار يحوى العديد من النقاط الهامة ذات الفائدة شرط أن تنتقى ما يتوافق مع مبادئنا وقيَمنا الإسلامية. ويقع الكتاب فى اثنى عشر فصلاً، تتحدث عن تنمية الشجاعة والثقة بالنفس، وتحضير الخطاب وكيف حضر أشهر الخطباء خطبهم، وتحسين

الذاكرة والعناصر الأساسية للخطاب الناجح، وسر الإلقاء الجيد، والمنبر وحضور الشخصية وكيف تفتتح الخطاب وكيف تختتمه وكيف تجعل ما تعنيه واضحاً وكيف تثير اهتمام جمهورك وكيف تحسن أسلوبك....  
والخلاصة أن هذا الكتاب محاولة ذكية من دايل كارينجى ليتعلم القارئ فنون ومهارات الحديث المؤثر الجذاب .

وكى تعم الاستفادة للقارئ العزيز تم عمل عرض موجز ومختصر ومفيد لكل فصول الكتاب كى يتم تركيز المادة المراد الاستفادة منها بعيداً عن الأمثلة والقصص والحكايات التى أوردها دايل كارينجى فى كتابه للاستشهاد بها؛ لأن القارئ الذى لا يحتمل الاستماع إلى أغنية تزيد عن الخمس دقائق لن يحتمل الأمثلة والقصص التى رواها دايل كارينجى للاستشهاد بها، وإن كان القارئ ممن يهتم بالتفاصيل وتفصيل التفصيل؛ ادعوه لقراءة النص الأصلي للكتاب بعد قراءة العرض .

وأستطيع القول بأن العودة لنشر سلاسل كتب دايل كارينجى هى نشرها بعد عمل تقديم وعرض مناسب يتناسب مع إيقاع العصر الحديث المتسارع الخطى، والذى يحب الإيجاز ويحب المعلومة فى صورة بسيطة موجزة ولتكن دعوتنا إلى رقى القدرات الإنسانية ومهارات القارئ وجعلها فى أفضل حالاتها.. فالعقل البشرى يحتاج للتدريب والصقل دائماً.. والإنسان العصرى يحتاج لتنمية مهاراته دائماً.. ليرقى ويسود البشرية الحب والسلام..

مع تمنياتى للقارئ العربى بالرقى والسمو والإزدهار

المؤلف / يوسُفُ أبو الحجاج الأقسرى

## الفصل الأول: تنمية الشجاعة والثقة بالنفس.

يقول دايل كارينجى فى هذا الفصل أن أكثر من ١٥٠٠ رجل وامرأة كانوا أعضاء فى المعهد الذى أقامه خصيصاً لتعليم فن الخطابة وأن معظمهم كتب إليه رسائل يقول فيها أحدهم « حين استدعيت للوقوف والتحدث أمام الناس، أصابنى الارتباك والخوف حتى أننى لم أستطع أن أفكر بوضوح كما لم أعد أتذكر ما الذى كنت أنوى قوله، كنت أريد أن أكتسب الثقة فى النفس والقدرة على التفكير القويم، أن أرتب أفكارى بشكل منطقى وأن أكون قادراً على التعبير بوضوح وإقناع رجال الأعمال ورواد النوادى والجمهور بما أقوله ..

ثم يؤكد أن كسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير بهدوء وأثناء التحدث إلى مجموعة من الناس ليس أمراً صعباً مما يتخيل معظم الناس وهى ليست موهبة وهبها الخالق لأفراد قليلين بل هى تشبه لعبة الجولف وباستطاعة كل فرد أن ينمى طاقته الكامنة إذا ما كانت لديه رغبة كافية لذلك .

ويتساءل دايل كارينجى قائلاً: هل هناك أى سبب يحول دون قدرتك على التفكير أثناء وقوفك أمام الجمهور مثلما تفعل حين تكون جالساً؟ ... بالتأكيد ليس هناك أى سبب، وفى الحقيقة من المفترض أن تفكر بشكل أفضل حين تواجه الناس لأن حضورهم يثيرك ويرفع من قدرتك وأن وجود هذا الجمهور هو بمثابة محرك يدفع العقول إلى العمل بفاعلية أكثر - ففى مثل تلك الأحوال تندفع الأفكار والحقائق والآراء التى لم تحسب أنك تمتلكها وهكذا ليس عليك إلا البحث عنها ووضع اليد الحافظة عليها وهذا ما يجب أن تجربه وتندرب عليه وكن متأكداً من أن التدريب والممارسة ستزيل خوفك من الجمهور، وتمنحك الثقة بالنفس والشجاعة التى لا مثيل

لها ويؤكد على أنه لكي تصبح خطيباً جيداً أمام الجمهور ولتحصل على ذلك بسرعة وفاعلية هناك أربعة أشياء ضرورية:

أولاً: ابدأ برغبة قوية

وأن هذا ذو أهمية كبرى مما تتصور فإذا استطاع الأستاذ أن ينظر إلى عقلك وقلبك يتأكد من عمق رغباتك فإن باستطاعته التنبؤ بسرعة التقدم الذى ستحرزه فإن كانت رغبتك شاحبة وهزيلة فإن إنجازاتك ستأتى على منوالها، ولكن إذا ما تتبععت موضوعك بإصرار وحيوية فما من شيء تحت السماء يستطيع أن يهزمك .

ثانياً: اعرف تماماً ما الذى ستحدث بشأنه

ويؤكد داييل كارينجى على أنه لا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه إلا بعد أن يفكر ملياً ويخطط حديثه ويعرف ما الذى سيقوله لأنه إذا لم يفعل ذلك؛ سيكون كالأعمى الذى يقود أعمى فى مثل تلك الظروف يجب أن يكون الخطيب واعٍ لنفسه وأن يشعر بالندم والحجل لإهماله .

ثالثاً: تصرف بثقة

فى البداية يقول داييل كارينجى: « أن أحد أشهر علماء النفس الذين أنجبتهم أمريكا البروفسور وليم جيميس - يبدو أن الفعل يلى الشعور وفى الواقع الفعل والشعور يسيران معاً، ومن خلال تعديل الفعل الذى هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر، نستطيع أن نعدل الشعور بشكل غير مباشر وهكذا لكى تشعر بالشجاعة؛ تصرف وكأنك شجاع، استخدم إرادتك كلها فى سبيل ذلك » طبق نصيحة البروفسور وليم جيميس ولكى تنمى الشجاعة

حين تواجه جمهوراً، تصرف وكأن لديك تلك الشجاعة .

رابعاً: تدرّب... تدرّب... تدرّب

إن أول وآخر طريقة فعالة لتوليد الثقة بالنفس هي فن الخطابة – وهي أن تقف وتخطب ويختصر الأمر كله بكلمة أساسية هي ( تدرّب ) التي من دونها لن تتوصل إلى أى شيء .

وفى نهاية الفصل يقول دايل كارينجى اختر موضوعاً لديك معرفة سابقة به وأنشئ خطاباً حوله مدته ثلاث دقائق، تدرّب على الخطاب عدة مرات، ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من رفقاءك، وضع كل جهدك وقوتك أثناء قيامك بذلك .

### الفصل الثانى: فن تحضير الخطاب .

يقول دايل كارينجى: إن كانت هناك أية تجربة تركت أثراً باقياً فى نفسه فهى هذه التجربة الضرورية الملحة لتحضير الخطاب قبل الشروع بإلقائه، وأن يكون لدى الإنسان شيئاً واضحاً محدداً ليقوله، شيئاً مؤثراً لا يجوز أن يبقى غير مُقال، ألا تنجذب من دون وعى إلى الخطيب الذى تشعر أن لديه رسالة حقيقية يُريد أن يوصلها بإخلاص إلى رأسك وقلبك – هذا هو نصف سر فن الخطابة .

وعندما يكون الخطيب يمثل هذه الحالة الذهنية والعاطفية فإنه سيكتشف حقيقة مهمة وهى أن خطابه سيكون تعبيراً عن ذاته إذا كان محضراً بشكل جيد .

### أولاً: التحضير الصحيح

يسأل دايل كارينجى ما هو التحضير؟... هل هو قراءة كتاب؟... هذا

نوع واحد منه ولكن ليس بالنوع الأفضل، فالقراءة ربما تساعد، لكن إذا حاول أحد أن يأخذ الكثير من الأفكار (المعلبة) من كتاب ويوردها كما هي فستأتى خطبته هزيلة وناقصة، ربما لا يعرف الجمهور ما الذى ينقص، إلا أنه لن ينجذب إلى الخطيب وأن الفرق بين الخطيب الجذاب وغير الجذاب هو فى التحضير الصحيح.

### ثانياً: التحضير يعنى التفكير

يسأل دايل كارينجى هل يعنى تحضير الخطاب جمع بعض العبارات الصحيحة المكتوبة أو المستوعبة؟ ... كلا.. هل يعنى جمع القليل من الأفكار العرضية التى تستميلك قليلاً كلاً.. بل هو يعنى جمع أفكار وآرائك وحوافزك، وأنت لديك مثل تلك الأفكار والحوافز، لديك إياها فى كل يوم من حياتك اليقظة، حتى أنها تأتى إليك عبر أحلامك، إن وجودك مليء بالمشاعر والتجارب، وتلك الأشياء تقع فى أعماق عقلك اللاواعى كالحصى الملقاه على الشاطئ، إن التحضير يعنى التفكير والاستنتاج والتذكر واختيار ما يعجبك وصقله، وجمعه فى وحدة فنية من صنعك الخاص، ولا يبدو ذلك برنامجاً صعباً - أليس كذلك - إنه يحتاج فقط إلى القليل من التركيز والتفكير الهادف.

### ثالثاً: كيف تحدد موضوع الخطبة

يسأل دايل كارينجى ما هى المواضيع التى يجب أن تعالجها؟ ... أى شيء يثير اهتمامك، حدد موضوعك مسبقاً حتى يتسنى لك الوقت للتفكير به مراراً، فكر به طيلة سبعة أيام واحلم به خلال سبعة ليال، فكر به أثناء خلودك إلى الراحة، وفى الصباح وأنت تحلق أو تستحم.. اسأل نفسك

جميع الأسئلة الممكنة التي تتعلق به - فإذا كنت تتحدث مثلاً عن الطلاق.. اسأل نفسك ما هي أسباب الطلاق وما هي نتائجه الاقتصادية والاجتماعية...؟

ويختتم قائلاً: بعض الرجال خلال حديثه عن العمل يقترف الخطأ الذي لا يغتفر وهو التحدث عن الجانب الذي يهمله، ويهمل الجانب الآخر الذي يهم المستمعين؛ لذلك أثناء التحضير ادرس جمهورك، فكر باحتياجاته ورغباته. - كما من المستحسن القيام ببعض المطالعة لاكتشاف ما قاله وما فكر به الآخرون حول الموضوع ذاته، لكن لا تقرأ إلا بعد أن تفكر بالموضوع جيداً، فهذا مهم للغاية.

#### رابعاً: سر الطاقة الاحتياطية

يقول دايل كارينجى عن الخطاب بأنه يجب أن يُهيأ بروح الوفرة وحُسن التمييز فاجمع مئة فكرة ثم أسقط تسعين منها، اجمع المزيد من المواد، والمزيد من المعلومات أكثر مما يمكن استخدامه، أجمعها من أجل التأكد من صحة ما لديك، اجمعها فى سبيل التأثير الذى ستخلفه فى عقلك وقلبك وأسلوبك فى إلقاء خطبته، فهذا عامل أساسى مهم فى التحضير.

ويختتم الفصل بقوله: قال (إدوين جايمس كاتل): «إن الخطب المجيدة تلك التى تتسلح بمادة احتياطية وافرة وفائضة أكثر بكثير مما يستخدمه الخطيب».

#### الفصل الثالث: كيف حضر أشهر الخطباء خطبهم؟

يتحدث دايل كارينجى عن تجربة خطيب يشغل رئيس يشغل مركزاً مرموقاً كان يمنحه احتراماً رهيباً، وكان أعضاء نادى روتاريينيوورك

ينتظرون بشوق سماع خطابه لأنه وعدهم بأنه فى هذا الخطاب سيخبرهم عن نشاطات دائرته التى كانت محط اهتمام كل رجل أعمال فى نيويورك .. ويؤكد داييل كارينجى أن الرجل كان يعرف موضوعه جيداً، ويعرف عنه أكثر بكثير مما يعرف إنسان آخر ولكنه لم يخطط لخطابه ولم ينتق مادته ولم ينسقها بشكل ترتيبى، وهكذا غاص بتهور فى خطابه فلم يدري إلى أين هو ذاهب .

وكان يحاول أن يتحدث ارتجالاً فكان يتعثر بها بعصبية وهو يحدق من صفحة لأخرى محاولاً توجيه نفسه ويجاد طريقاً لنفسه يؤدى إلى خارج الظلام، وحاول أن يتكلم وهو يسعى إلى ذلك فاستحال عليه الأمر، فاعتذر، ثم طلب ماءً وشرب بيد مرتجفة وبعد ذلك نطق بمزيد من الجمل المبعثرة مكرراً نفسه . وحضر الأوراق ثانية ولحظة بعد لحظة أصبح أكثر ضياعاً وغربة وحرماً وتصيب العرق من جبينه وارتجف المنديل وهو يمسحه، وقد شاهد الجميع إخفاقه ..

لقد بدأ من دون أن يعرف ما الذى سيقوله، وانتهى بدون أن يعرف بما نطق، وأن مغزى هذه القصة أوضحه (هربرت سبستر) حين قال: «عندما لا تنس معرفة الإنسان كلما حصل على المزيد منها وكلما ازداد ارتباك أفكاره» .

ويؤكد داييل كارينجى أن هناك خطاب ألقى أمام الاتحاد الوطنى لمجالس الأملاك الثابتة، وفاز بالجائزة الأولى من بين سبعة وعشرين خطاباً فى مدن مختلفة، وهذا الخطاب بُنى بأسلوب جيد وهو مليء بالوقائع المذكورة بوضوح وسرعة وبشكل مثير وهو يطبع بالحياة والحركة ويستحسن القراءة والدراسة .

ثم ينتقل دايل كارينجى ليسأل كيف أنشأ الرجال خطبهم؟... ويجيب قائلاً: كتب السناتور (ألبرت ج بفريدج) كتاباً قصيراً ومثيراً جداً عنوانه (فن الخطابة) قال هذا السياسى البارز: «يجب أن يكون الخطيب سيد موضوعه». وهذا يعنى أن جمع الحقائق وتنسيقها وتدرسها وتفهمها وليس من ناحية واحدة بل من جميع النواحي، كما يجب التأكد من أنها حقائق وليست مجرد افتراضات أو تأكيدات غير مبرهن عليها، وبعد أن تجمع وتنتظم حقائق أى موضوع، فكر فى الحل الذى تستلزمه هذه الحقائق فيكتسب خطابك جدية وقوة ويكون حيويًا ومؤثرًا، بعدئذ: اكتب أفكارك بأقصى ما يمكنك من الوضوح والمنطق، بمعنى آخر قدم الحقائق من كلا الجانبين ثم قدم النتيجة التى توضعها الحقائق وتحددها.

ويستشهد بما قاله (وودرو ويلسون) حين سئل أن يشرح طريقه فى الخطابة فقال: «أبدأ بلائحة من المواضيع التى أريد تغطيتها، وبعد أن أنسخها فى مخيلتى طبقاً لعلاقتها الطبيعية أربط الهيكل بعضاً ببعض، بعد ذلك أكتبه بطريقة الاختزال، إذ اعتدت على الكتابة بطريقة الاختزال؛ لأننى أجدها وسيلة عظيمة لتوفير الوقت وفور القيام بذلك أنسخه على آلتى الكاتبة فأغير العبارات وأوضح الجمل وأضيف إلى المادة ما أريد».

أما (ثيودور روزفلت) فقد كان يجهز خطبه بأسلوب مميز وهو - كان يُنقب عن الحقائق ويراجعها ويقيمها ويحدد أصولها إلى أن يصل إلى النتائج، أنه كان يصل إليها بشعور من التأكيد الذى لا يمكن الشك به، بعد ذلك وأمام رزمة من الورق يبدأ فى الإملاء، يملئ خطابه بسرعة ليدخل إليه روح الإندفاع والحياة التلقائية.

بعدئذ يراجع هذه النسخة المطبوعة فينسخها ويضيف إليها وهو يقول: «لم أكسب شيئاً من دون العمل الشاق والتخطيط الصائب والعمل التحضيرى الدائب» وكان غالباً ما يدعو الناقدین للاستماع إليه وهو يُملى أو يقرأ خطابه أمامهم وكان يرفض أن يتناقش معهم حول الأفكار التى يوردها؛ لأن عقله قد يكون قد صمم على تلك الأفكار بشكل مطلق. ثم يقول عن الرئيس الأمريكى الراحل (لنكولن) فعلى الرغم من أنه كان خطيباً ماهراً إلا أنه لم يلق أى خطاب بعد دخوله البيت الأبيض ولا حتى أى خطاب عادى أمام مجلس وزرائه إلا بعد أن يضعه مكتوباً بوضوح أمامه، وطبعاً كان ملزماً بقراءة الخطاب الافتتاحى وكان من المهم جداً أن يُتقن كتابة الخطب التاريخية ولم يستخدم أى ملاحظات فى خطبه فهو يقول: «إنها تتعب وتربك دائماً المستمع».

ويؤكد دايل كارينجى أن بعض الناس خلال إلقاء خطبه القلية الأولى يُعانى من العصبية والتوتر حتى أنه لا يستطيع أن يتذكر خطبه التى جهزها. ما هى النتيجة؟... وينسى المادة التى درسها باهتمام. وينصح دايل كارينجى القارئ كى يكون خطيباً جيداً بقوله أو تجدد الإشارة إلى حقيقة مهمة وهى أنه يجب ألا تقرأ، وألا تحاول أن تستظهر خطابك حرفياً؛ فإن ذلك يستهلك وقتاً ويؤدى إلى كارثة ومع ذلك، وبرغم هذا التحذير يحاول بعض من يقرأ هذه الأسطر أن يفعل ذلك.. ويأتى خطاباً جافاً بارداً لا لون له وبعيداً عن الطبيعة الإنسانية.

ويُنهى دايل كارينجى هذا الفصل بقوله أن الشاعر الرومانى العظيم (هوراس) كتب منذ أكثر من ألفى سنة يقول «لا تبحث عن الكلمات،

ابحث فقط عن الحقيقة والفكرة - عندئذ تتدفق الكلمات من دون أن تسعى إليها.

### الفصل الرابع: تحسين الذاكرة.

في بداية الفصل يستشهد دايل كارينجى بما قاله العالم النفسانى الشهير البروفسور (كارل سيثور) حين قال: «لا يستخدم الرجل العادى أكثر من عشرة بالمائة من طاقة الذاكرة الفعلية لديه، فهو ينفق التسعين بالمائة الأخرى بانتهاك قوانين التذكر الطبيعية»، ويتساءل دايل كارينجى قائلاً: «هل أنت واحد من أولئك الرجال العاديين؟... إن كنت كذلك فأنت مصاب بعاهة اجتماعية سائدة».

ان قوانين التذكير الطبيعية هذه هى بسيطة جداً وهى ثلاثة فقط وكل ما يُسمى (بجهاز الذاكرة) قد أنشئ على أساسها، وهى بإيجاز الانطباع والتكرار وترابط الأفكار.

ويؤكد دايل كارينجى أن أول قانون للذاكرة هو: احصل على إنطباع عميق وسريع وراسخ عن الشيء الذى ترغب فى تذكره ومن أجل القيام بذلك يمكن أن تركز تفكيرك..

ويؤكد أن خمس دقائق من التركيز الشديد تسفر عن نتائج عظيمة أكثر من قضاء عدة أيام فى التأمل، وفى هذا الصدد كتب هنرى وارد بيتشر قائلاً: «إن ساعة من التفكير المكثف تُفيد أكثر من عدة سنوات حاملة». ويستشهد بقول (أيوچينى غرايس) - رئيس شركة فولاذ بيت لحم- والذى قال فيه: «إن كان هناك شيء أكثر أهمية مما تعلمته ومارسته كل يوم ضمن أية ظروف فهو التركيز على العمل الذى أقدم به، وهذا هو أحد أسرار القوة، وخاصة

قوة الذاكرة .

عزيزى القارئ هل تعرف الطريقة التى يصفها دايل كارينجى للقارئ كى لا ينسى الأسماء.. يقول دايل كارنجى اسمع اسم الرجل بدقة، ركز عليه، اطلب منه أن يكرره، اسأل عن طريقة كتابته، فهو سيسر باهتمامك، وستكون قادراً على تذكر اسمه؛ لأنك ركزت عليه، وبذلك تحصل على انطباع دقيق وواضح .

ويؤكد على أن (لنكولن) أنشئ عادة لازمته طيلة حياته وهى أنه كان يقرأ بصوت مرتفع دائماً ما يرغب فى تذكره، وكان يجلس على كرسيه الضخم ويمدد قدميه على كرسى مجاور ويقرأ الصحيفة بصوت مرتفع وقد قال له أحد أصدقائه قائلاً: لقد أزعجتني فوق الحدود، لماذا تقرأ بهذا الشكل؟ ... فأجاب: عندما أقرأ بصوت عالٍ فإن حاستين تلتقطان الفكرة أولاً: أرى ما أقرأ، وثانياً: أسمع، لذلك يمكننى أن أتذكر ما أقرأه بشكل أفضل، وكان يقول: إن ذهني كقطعة من الفولاذ؛ من الصعب أن تحفر أى شيء عليها، لكن من المستحيل بعد أن تحفر شيئاً أن تمحوه .

إن الشيء المثالى ليس فى أن ترى وتسمع الشيء الذى ترغب فى تذكره، لكن أيضاً فى لمسه وتذوقه، والحقيقة المؤكدة هى أننا نميل إلى المشاهدة وتلتصق بأذهاننا الانطباعات العينية، وغالباً ما نستطيع أن نتذكر وجه الرجل - مع أننا لا نستطيع أن نتذكر اسمه .

فالأعصاب التى تؤدى من العين إلى الدماغ هى أكبر بخمسة وعشرين ضعفاً من تلك التى تؤدى من الأذن إلى الدماغ، ولدى الصينيين حكمة تقول «ضعفاً واحدة من الرؤية يوازى ألف ضعف من السمع» اكتب الاسم

وتصميم الخطاب الذى ترغب فى تذكره، انظر إليه ثم أغمض عينيك وتخيله بأحرف ملتهبة.

ويقول دايل كارينجى إن جامعة الأزهر فى القاهرة هى واحدة من أضخم الجامعات فى العالم وأنها مؤسسة إسلامية يزيد عدد طلابها عن العشرين ألفاً بالطبع هذا أكثر منذ أكثر من تسعين عاماً، يتطلب امتحان الدخول من الطالب أن يُرتل القرآن غيباً، والقرآن هو بحجم إنجيل العهد الجديد ومن المفترض أن تستغرق قراءته ثلاثة أيام، كما يحفظ بعض الطلاب الصينيون بعض الكتب الدينية والكلاسيكية ويتساءل كيف يستطيع هؤلاء الطلاب العرب والصينيين أن يؤدوا هذه الواجبات الصعبة؟... بواسطة التكرار طبعاً - أى بواسطة قانون التذكر الطبيعى الثانى .

ويؤكد دايل كارينجى على أهمية التكرار قائلاً: باستطاعتك أن تتذكر كمية لا متناهية من المعلومات إذا كررتها كفاية، أعد المعلومات التى تريد أن تتذكرها، استخدمها، استخدم الكلمة الجديدة فى محادثتك، وادع الغريب باسمه إذا أردت أن تتذكره، كرر خلال محادثتك النقط التى ترغب فى إيصالها عبر خطابك، فإن المعرفة التى تستخدم تلتصق بالذهن، بيد أن التكرار الأعمى ليس كافياً، بل التكرار الذكى - أى التكرار الذى نقوم به بواسطة جهد ذهنى نبذله وهو ما يفيدنا فعلاً.

ويؤكد دايل كارينجى أن الإنسان الذى يجلس ويكرر مراراً حتى يسيطر على ذاكرته يستخدم ضعف الوقت والطاقة الضروريتان لتحقيق النتائج ذاتها عندما تجرى عملية التكرار على فترات منفصلة.. وغرابة الذهن إذا أمكننا تسميتها يمكن تحليلها لعاملين مهمين هما:

أولاً: خلال فترة الفراغ بين تكرار المادة ينشغل العقل الباطن بتوثيق ترابط الأفكار.

ثانياً: إن الذهن باستخدام فترات الفراغ لا يشعر بالإرهاق الناتج عن التطبيق المتتابع.

ويعلن دايل كارينجى عن اكتشاف الطريقة التى ننسى بها فيقول: لقد أظهرت التجارب النفسية مراراً أن المادة الجديدة التى يجب أن نتعلمها ننساها خلال الساعات الثمانى الأولى أكثر مما ننساها خلال الثلاثين يوماً التالية، ويقول إنها لنسبة مذهلة، وينصح كل قارئ قائلًا: قبل أن تذهب لحضور اجتماع عمل أو لقاء سياسة أو مواجهة فريق رياضى، راجع معلوماتك قبل إلقاء الخطاب، فكر بالحقائق الموجودة لديك، واملاً ذاكرتك بالنشاط.

ويؤكد ديل كارينجى على أن أفضل طريقة لحفظ التواريخ هى فى ربطها بتواريخ مهمة سبق أن ثبتت فى الذهن.

### كيف تتذكر نقاط خطابك...؟

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى قائلًا: هناك طريقتين تستطيع من خلالهما أن تتذكر الأشياء. أولاً: بواسطة دافع خارجى، وثانياً: بربط الشيء بشيء موجود فى الذهن من قبل، ويعنى ذلك بالنسبة للخطب أن باستطاعتك أن تتذكر نقاطها بمساعدة دافع خارجى كالملاحظات، ويمكنك أن تنتظم فى تسلسل منطقى بحيث تؤدى النقطة الأولى إلى النقطة الثانية، والثانية إلى الثالثة وهكذا.. بشكل طبيعى ولكن إنك فى خطبه ما وجدت

نفسك خالى الذهن ماذا تفعل؟ ... توقف برهة لالتقاط الفكرة التالية ثم واصل خطابك.

فى نهاية هذا الفصل يقول دايل كارينجى : دعنا نكرر إذا طبقنا واستخدمنا المبادئ المذكورة فى هذا الفصل فإننا سنحسن من أسلوبنا ومقدرتنا على حفظ أى شيء، ولكن إذا لم نطبق هذه المبادئ فإن حفظ عشرة ملايين من الحقائق عن (البيسبول) لن تفيدك فى حفظ أدنى الحقائق عن عمليات البورصة، لأن مثل هذين الموضوعين المختلفين لا يمكن ربطهما؛ لأن ذهننا هو بشكل رئيسى هو آلة ترابط أفكار.

### الفصل الخامس: العناصر الأساسية للخطاب الناجح.

فى بداية الفصل يذكر دايل كارينجى مقاطع يعتبرها الروح الملائمة التى يجب على كل إنسان البدء بها للوصول إلى القطب الجنوبى أو لكسب الثقة فى فن الخطابة، وهذه الأسطر محفورة على وعاء من النحاس فى السفينة (كوست) ... ترى ماذا تحتوى هذه الأسطر التى يعتبرها دايل كارينجى الروح الملائمة التى يجب على كل إنسان البدء بها .. تقول هذه السطور ما يلى :

- إذا أمكنك أن تحلم من غير أن تجعل حلمك سيداً عليك
- إذا استطعت أن تفكر من دون أن تكون الأفكار هدفاً لك
- إذا أمكنك مواجهة النصر والهزيمة بروح متساوية .
- إذا استطعت أن تلزم قلبك وأعصابك وأفكارك لخدمتك بعد اهترائها .
- إذا أمكنك أن تتماسك حين لا يبقى منك شيئاً إلا الإرادة التى تقول لك تماسك .

● إذا استطعت أن تملأ دقيقة اللاتسامح بستين ثانية من الفتور.

إذا فعلت كل ما سبق فإنك ستملك الأرض وكل ما فيها.

ثم يقول دايل كارينجى لقد اقتربنا من منتصف الكتاب وأن بعض من يقرأ هذا الكتاب يشعر بمزيد من الهلع؛ لأنه لم يتغلب على الخوف من الجمهور ويكسب الثقة بالنفس - كم هذا محزن وكم هو مسكين من ليس عنده الصبر والإرادة.

### ضرورة المثابرة

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى عندما نبدأ فى تعلم أى شيء جديد كاللغة الفرنسية أو لعبة الجولف أو فن الخطابة فإننا لا نتقدم باستمرار، ولا نتطور تدريجياً، بل نحقق ذلك بحركات فجائية وبدايات غير موفقة، وبعد ذلك نبقى مكاننا لفترة، أو ربما نتراجع ونفقد بعض الأسس التى كسبناها سابقاً، وفترات الركود هذه أو التراجع هى معروفة جيدة لدى علماء النفس، وهى تدعى المنبسطات فى منحنى التعليم.

ويؤكد لمن يمارس فن الخطابة أنه ربما ينتابه دائماً خوف عارم أو نوع من الصدمة أو التوتر العصبى فى الدقائق الأولى التى يواجه بها الجمهور، ولكن إذا ثابر فإنه سيتجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف الأولى الذى ليس سوى خوفاً أولياً وليس أكثر، ولكن بعد الجمل القليلة الأولى يستطيع الخطيب أن يسيطر على نفسه ويشعر بفرح وارتياح.

## قرار النجاح

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى نقلاً عن لنكولن قائلاً: تذكر دائماً أن قرارك الذاتى للنجاح هو أهم بكثير من سائر الأشياء.

## حتمية المكافأة

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى قائلاً تتوقف مسألة نجاحك كخطيب على أمرين: مقدرتك الذاتية، وعمق وقوة رغباتك، واستشهد بقول البرفسور چايمى حين قال: « فى أى موضوع قريباً تنتقدك عاطفتك نحو الموضوع، فإذا كنت تهتم جداً للتوصل إلى نتيجة - فإنك ستصل إليها بالتأكيد، إذا كنت ترغب فى أن تصبح غنياً فستصبح غنياً، وإذا كنت ترغب فى التعلم فستتعلم، وإن رغبت فى أن تكون صالحاً ستكون كذلك، ما عليك إلا أن تقرر، وبعد ذلك ستنشأ لديك رغبة فى تحقيق تلك الأشياء، وإذا أردت أن تكون خطيباً واثقاً من نفسك فإنك ستصبح خطيباً واثقاً من نفسه لكن يجب أن ترغب بذلك وعن كسب الثقة بالنفس، والقدرة على الحديث أمام الجمهور».

قال دايل كارينجى: لقد عرفت وراقبت عن كسب آلاف الرجال والنساء الذين حاولوا كسب الثقة بالنفس، والقدرة على الحديث أمام الجمهور، ومن نجح منهم وعددهم قليل، هل هم من الذين يتمتعون بذكاء غير عادى؟... إن معظمهم من المواطنين العاديين ولكنهم ثابروا، الأكثر ذكاءً يصابون بالخيبة فى بعض الأحيان إذ ينهمكون جداً فى كسب المال فلا يحققون نجاحاً باهراً فى أى ميدان آخر ولكن الأفراد العاديين الذين يتمتعون بالذكاء ووحدة الهدف يصبحون فى آخر المطاف فى القمة.

ويؤكد دايل كارينجى على أن هذا شأن إنسانى وطبيعى وأن ذلك الشيء ذاته يحدث فى الصناعة وغيرها حتى أن روكفلر الأكبر قال: إن العنصر الأول للنجاح فى العمل هو الصبر وهو أيضاً العنصر الأول للنجاح هنا - يقصد فى اكتساب فن الخطابة - .

### لا تفكر بالهزيمة

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى فكر بالنجاح، تخيل إنك تتحدث أمام الجمهور وأنت تسيطر تماماً على نفسك، من السهل أن تقوم بذلك، آمن أنك ستنجح، آمن بذلك بقوة، عندئذ ستقوم بما هو ضرورى لإحراز النجاح. ثم يقول دايل كارينجى إن أتمن شيء يكسبه المرء من خلال التدريب على فن الخطابة هو الثقة المتزايدة بالنفس وزيادة الثقة بالمقدرة على الإنجاز، وبعد ذلك، ما هو الشيء الأكثر أهمية لنجاح المرء فى موضوع ينوى تحقيقه...؟! .

### الرغبة فى الفوز

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى: هناك نصيحة حكيمة إذا لم يأخذ الرجل أو المرأة العاديين بها ويعيشا الحكمة الكامنة فى أعماقهما فإنهما لن يستطيعا أن يعيشا أسعد وأغنى وهى: كلما خرجت من المنزل ارفع ذقنك وتاج رأسك نحو الأعلى، واملأ رئتيك تماماً، وانهل من الشمس الساطعة، قدم التحية لأصدقائك بابتسامة وضع الروح فى كل يد مصافحة، لا تخشى ألا تفهم، ولا تنفق دقيقة واحدة فى التفكير بأعدائك، حاول أن تثبت بحزم فى ذهنك ما الذى ترغب القيام به - ثم - ومن دون الحياذ عن الطريق،

ستنطلق نحو الهدف، وجه ذهنك نحو الأشياء العظيمة التي ترغب القيام بها ثم عندما تسير الأيام ستجد نفسك تستغل الفرص التي تحتاجها لتحقيق رغبتك، وصور بذهنك الإنسان القادر والشريف والمفيد الذي ترغب أن تكون وستحولك الصورة إلى هذا الإنسان، فالفكرة هي الأساس، احتفظ بموقف ذهنى صحيح، موقف الشجاعة والصراحة والفرح، والتفكير الصحيح يعنى الإبداع، وكل الأشياء تنبع من الرغبة.

ويستشهد دايل كارينجى بما قاله نابليون من أن الإرادة بالفوز وثقته بالنفس ومقدرته على الفوز تفيد أكثر من أى شيء آخر لتحقيق نجاحه ويختتم دايل كارينجى هذا الفصل بقوله - عندما سُئل عن الميزات الضرورية لنجاح القسيس البحرى أجاب: «الفضيلة، الروح، المبادرة، العزم، الشجاعة»، وتلك هى أيضاً متطلبات النجاح فى فن الخطابة فاتخذها شعاراً لك .

### الفصل السادس: سر الإلقاء الجيد.

فى بداية هذا الفصل يؤكد دايل كارينجى أن هناك شيء ما إلى جانب الكلمات المجردة فى الخطاب إنه النكهة التى من خلالها يتم الإلقاء ولا يعتمد الأمر كثيراً على ما تقوله مثلما يعتمد على طريقة إلقائه .

### ما هو الإلقاء...؟

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى أولى ميزات الخطاب الجيد هو التواصل أى يجب أن يشعر المستمع أن هناك رسالة موجهة من ذهن وقلب الخطيب إلى ذهنه وقلبه. ويؤكد دايل كارينجى أن إلقاء خطاب عملية سهلة جداً ومعقدة جداً فى الوقت نفسه، كما أنه غالباً ما يفهم خطأً ويستخدم بطريقة خاطئة .

### سر الإلقاء الجيد

يقول دايل كارينجى تحت هذا العنوان: كتبت كمية كبيرة من الشرثرة والكلام الفارغ حول الإلقاء بصيغ ذلك فى قواعد وطقوس جعلت من الإلقاء أمراً غامضاً، وغالباً ما وصف (فن الخطابة) على الطراز القديم بشكل سخيف ومقيت، ولقد انبثقت مدرسة جديدة لتدريس فن الخطابة تمشياً مع روح العصر، إن الجمهور الحديث سواء كان فى اجتماع عمل أو تحت خيمة يريد من الخطيب أن يتحدث بشكل مباشر مثلما يفعل خلال جلسة السمر، وبالأسلوب العام الذى كان يستخدمه أثناء محادثة واحد منهم، وإذا كنت تخطب أمام الناس فإنك لن تستحوذ على استحسانهم إلا عندما تخطب بأسلوب طبيعى، لدرجة أن مُستمعك لن يحلموا أبداً بأنك تلقيت تدريباً على فن الخطابة، فالنافذة الجيدة لا تجذب الإهتمام إليها، إنها فقط تبعث النور، والخطيب الجيد يشبهها فهو طبيعى جداً حتى أن مستمعيه لا يلاحظون أبداً أسلوبه فى الإلقاء بل هم فقط ينصتون إلى مادته.

### نصيحة هنرى فورد

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى يقول: إن جميع منتجات فورد متشابهة تماماً وهذا ما اعتاد صانعها أن يقوله لكن (ما من رجلين متشابهين تماماً) فكل حياة جديدة هى شيء جديد تحت الشمس، وليس هناك ما يماثلها من قبل، ولن يولد مثلها أيضاً ثانية، وعلى الشاب أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته، ويجب أن يتطلع إلى الشرارة الوحيدة فى شخصيته التى تميزه عن سائر القوم، وينمى تلك الشرارة إلى المدى الذى تستحقه، وربما

تحاول المدارس والمجتمعات أن تنميها له، لكنها تصنعنا جميعاً في قالب واحد، لكننى أقول لا تدع هذه الشرارة تضيع - فهي سبيلك الحقيقى الوحيد إلى الأهمية وهذا صحيح بالنسبة لفن الخطابة، فليس هناك أى إنسان مثلك فى هذا العالم، مئات الملايين من الناس تمتلك العيون والآذان، - لكن ما من أحد يشبهك تماماً وما من أحد لديه ميزاتك وطرق تفكيرك، فالقليل منهم يتكلمون ويعبرون عن أنفسهم مثلك عندما تتكلم بأسلوب طبيعى وبمعنى آخر لديك شخصيتك الفردية وكخطيب تمتلك أئمن هبة فتعلق بها وطورها فهي الشرارة التى ستضع القوة والإخلاص فى خطابك، وهى السبيل الوحيد إلى الأهمية.

ويؤكد دايبل كارينجى أن مشكلة تعليم أو تدريب الناس على الإلقاء ليست من المميزات الصعبة الإضافية، بل إنها مسألة إزالة العوائق وتحررهم واستدراجهم للتحدث بشكل طبيعى مثلما يفعلون إذا ما صارعهم أحد . وأوقفت الخطباء مئات المرات فى منتصف خطابهم، ورجوتهم أن يتكلموا كبشر، إن الأمر ليس سهلاً كما يبدو، والطريقة الوحيدة لاكتساب هذه الطبيعة هى التدريب . وفيما أنت تتدرب إذا وجدت نفسك تتحدث بأسلوب متكلف، توقف وقل بحدة لنفسك : ما الأمر، انتبه، كن إنسانياً، ثم اختر واحداً وتحدث إليه وانسى وجود سائر الموجودين، تحدث إليه؛ وتخيل أنه سألك سؤالاً وأنت تجيب إذا وقف أو تحدث إليك، فعليك أن تجيبه، ستجعلك هذه العملية تتكلم بأسلوب أكثر محادثة، لذلك تخيل أن هذا الذى يحدث، ويمكنك الذهاب أبعد من ذلك لتسأل أسئلة وتجب عليها، فمثلاً فى منتصف خطابك تستطيع أن تتساءل عن البرهان وبعد ذلك ابدأ

بالإجابة عن السؤال .

وينهى دايل كارينجى هذا الفصل بقوله: إن الإخلاص والحماسة والصدق يساعدك فعندما يكون الإنسان تحت تأثير مشاعره؛ تبرز ذاته الحقيقية، وتزال من أمامها القضبان، إذ أن حرارة عواطفه تحرق كل الحواجز وهكذا يرجع موضوع الإلقاء إلى الشيء الذى شددنا عليه فى البداية - ضع قلبك فى خطابك - .

### ملاحظات هامة

تحت عنوان هذا الكتاب كتب دايل كارينجى: أنه سيناقش بعض مظاهر الخطب الطبيعية لكى يجعلها أكثر وضوحاً، ويبرر عدة نقاط هامة فى الحديث والخطب منها ما يلى:

**أولاً:** شدد على الكلمات الهامة واخفض الكلمات غير المهمة .

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى: خلال المحادثة نشدد على جزء من الكلمة ونذكر بسرعة الأجزاء الأخرى مثلما تمر سيارة الأجرة أمام مجموعة من المتشردين، ونفعل كذلك فى الجملة نشدد على الكلمات المهمة، وهذه ليست عملية غريبة أو غير اعتيادية، تستطيع أن تسمع ذلك يقال أمامك طيلة الوقت، وأنت نفسك فعلت ذلك وستفعله من دون شك .

**ثانياً:** غير طبقات صوتك .

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى: تتدفق طبقات صوتنا خلال المحادثة نحو الأعلى والأسفل والعكس، فلا تستقر بل تبقى متموجة كسطح البحر، لماذا؟... لا أحد يعلم ذلك، ولا أحد يهتم بذلك ولكن النتيجة تبعث على الارتياح عندما تجد نفسك تتحدث بطبقة رتيبة عادة ما تكون

مرتفعة، توقف قليلاً وقل في نفسك - أنا أتكلم كالهندي الأخرق، كن إنساناً طبيعياً - .. يمكنك أن تؤلف أية جملة أو كلمة تختارها، تكلم فجأة بطبقة صوتية منخفضة أو مرتفعة، لقد فعل ذلك كل خطيب مشهور.

**ثالثاً: غير معدل سرعة صوتك .**

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى : عندما يتكلم الطفل الصغير أو عندما نتحدث خلال محادثة عادية، نغير عادةً معدل سرعة كلامنا، إن ذلك يبعث على السرور وهو طبيعى ويحدث من دون وعى وهو فى الحقيقة من أفضل الوسائل لإيضاح الفكرة .

#### **رابعاً: توقف قبل وبعد الأفكار المهمة .**

يؤكد دايل كارينجى على أن لنكونن كان غالباً ما يتوقف أثناء إلقاء خطابه، فعندما يمر بفكرة عظيمة، يرغب فى ترسيخها بأذهان مستمعيه ينحنى إلى الأمام ويحدق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول شيئاً وهذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة ذاتها، فهى تجذب الانتباه، وهى تجعل كل إنسان منتبه وداعٍ لما سيتلو ذلك .

#### **الفصل السابع: المنبر حضور وشخصية .**

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى أن مؤسسة كارينجى للتكنولوجيا أجرت تجارب ذكاء على مئة من رجال الأعمال البارزين، وقد أدت النتائج إلى إعلان أن الشخصية تساهم فى نجاح العمل أكثر مما يساهم الذكاء الخارق . إن هذا رأى مهم جداً لرجال الأعمال، والمثقفين، والإحصائيين، وللخطباء . فالشخصية، باستثناء التحضير هى - ربما العامل الأكثر أهمية فى الخطاب - .

ويستدل دايل كارينجى بما قاله ألبرد هابرد: «إن ما يفوز فى الخطاب الجيد هو الأسلوب وليست الكلمات». وبالأحرى إن الإسلوب بالإضافة إلى الأفكار، لكن الشخصية هى شيء غامض معقد تتحدى التحليل كشدى البنفسج وهى مميزات الإنسان الجسدية والروحية والفكرية ورغباته وميوله ومزاجه وتجربته وتدريبه وكل حياته وهى معقدة كنظرية النسبية عند أينشتاين ومن الصعب فهمها.

ويؤكد دايل كارينجى أن الشخصية تتحدد بالوراثة والبيئة ومن الصعب جداً تغييرهما، - ومع ذلك نستطيع من خلال التفكير أن نقويها إلى حد ما، ونجعلها أكثر صلابة وأكثر جاذبية، وفى أى حال يمكننا أن نحصل على أقصى ما نستطيعه من خلال هذا الشيء الغريب الذى منحته لنا الطبيعة، فالموضوع غاية فى الأهمية بالنسبة لكل واحد منا.

وإذا ما كنت ترغب فى الإفادة القصوى من شخصيتك؛ اذهب مرتاحاً لمقابلة جمهورك، فالخطيب المتعب ليس جذاباً. فلا تقترف الخطأ الشائع بترك التحضير والتخطيط لآخر دقيقة. إن كان عليك إلقاء خطاب فى اجتماع لجنة تناول غذاء خفيف إذا أمكنك ذلك.

### لماذا يتقدم خطيب ما أكثر من أى خطيب آخر...؟

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى ناصحاً كل خطيب.. لا تفعل شيئاً يستهلك طاقاتك لأن الحيوية والنشاط والحماس من بين أهم المميزات التى أسعى إليها لدى الخطباء ومعلمى فن الخطابة؛ فالناس تتجمع حول الخطيب المفعم بالطاقة، حول مولد الطاقة البشرى، ثم يسأل لماذا يتجمع المئات حول خطيب ما بينما الآخر لا يجد آذاناً صاغية؟ وهل هذا هو

الموضوع الذى يُفرق من بين مختلف الخطباء؟... كلا... ففى معظم الأحيان نجد أن السبب يكمن فى الخطيب نفسه، فهو أكثر تحمساً وأكثر إثارة للحماس، ويتحدث بحيوية ونشاط، ويشع حيوية وألفة مما يجذب الإهتمام.

### ما هو تأثير الملابس على الخطيب والمستمع...؟

تحت هذا العنوان كتب داييل كارينجى (أرسل سؤال إلى مجموعة كبرى من الناس من قبل عالم نفسى ورئيس جامعة يتساءل عن التأثير الذى تتركه الملابس فى أنفسهم، فأجمع كل الأفراد أنهم عندما يظهرون بمظهر لائق وأنيق، ويتأكدون من ذلك، ويشعرون بتأثير ذلك؛ فمن الصعب شرح ذلك الشعور، لأنه غير محدد، رغم كونه حقيقياً، فقد منحهم الثقة بالنفس ورفع من تقديرهم الذاتى، هذا هو تأثير الملابس على من يرتديها.

### ما هو دور الابتسامة المشرقة...؟

تحت هذا العنوان كتب داييل كارينجى بالحكمة الصينية التى تقول: «من لا يستطيع الابتسام يجب أن لا يفتح متجرًا» كما يستشهد بما قاله البرفسور (أوفر ستريت) فى كتابه - التأثير بالسلوك الإنسانى - إذا وجهنا انتباهنا بجمهورنا يحتمل أن يهتم جمهورنا بنا وإذا تجهمنا؛ فإنهم سيتجهمون داخلياً أو ظاهرياً نحونا، وإذا كنا جبناء مرتبكين؛ فإنهم بدورهم سيفقدون الثقة بنا، وإذا كنا صفاة متبجحين؛ فإنهم سيتفاعلون لحماية ذاتهم، وحتى قبل الشروع بالكلام غالباً ما يتم استحساننا أو استهجاننا، لذلك هناك أكثر من سبب يدفعنا للتأكيد من أن أسلوبنا يستدعى الاستجابة الدافئة.

## اجمع جمهورك

يقول دايل كارينجى تحت هذا العنوان: بما أننى أستاذ فى (فن الخطابة) تحدثت دائماً إلى جمهور صغير منتشر فى قاعة ضخمة بعد الظهر، وإلى حشد كبير متجمع فى القاعة ذاتها ليلاً، وقد ضحك الحشد المسائى من صميم القلب للأشياء التى جلبت الابتسامه فقط إلى وجوه جمهور بعد الظهر، كما صفق الحشد المسائى بسخاء فى الأماكن ذاتها التى كان جمهور فترة بعد الظهر يتجمع فيها من دون أى انفعال.. لماذا...؟

يُجيب دايل كارينجى قائلاً: هناك سبب واحد وهو أن النساء والأطفال يأتون فى فترة بعد الظهر لا يمكن أن يتوقع أن يكونوا متحمسين كجمهور الفترة المسائية، لكن ذلك ليس سوء تفسير جزئياً والحقيقة أن ما من جمهور يشعر بالإثارة عندما يكون متفرقاً وما من شيء يقضى على الحماس كالفراغات الواسعة والكراسى الفارغة بين المستمعين..

وإذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة يجب أن تختار غرفة صغيرة وإذا كان المستمعون متفرقون، اطلب منهم التجمع فى المقاعد الأمامية قُربك، وأصر على ذلك قبل أن تبدأ بالكلام، لا تقف أمام المنبر إلا عندما يكون الجمهور ضخماً، حيث أن هناك سبباً يدعوك لذلك، ابق فى مستوى موازٍ لهم، قف بالقرب منهم، حطم كل الرسميات وأقم روابط حميمية، واجعل خطابك كالحديث.

### دع الضوء يغمر وجهك

تحت هذا العنوان ينصح دايل كارينجى القارئ قائلاً: املأ الغرفة بالأنوار لتكشف أن الخطيب العادى ليست لديه أدنى فكرة عن الأهمية البالغة للإضاءة المناسبة، ودع الضوء يغمر وجهك فالناس يريدون رؤيتك، لأن التغييرات التى تطرأ على تعابيرك هى جزء، وجزء حقيقى من عملية التعبير عن الذات، وهى تعنى فى بعض الأحيان أكثر مما تعنيه كلماتك، إذا وقفت تحت الضوء مباشرة، ربما يكسو الظل وجهك، وإذا وقفت أمام الضوء مباشرة؛ من المؤكد أن لا يبدو واضحاً، أليس من الحكمة قبل أن تنهض للخطاب أن تختار البقعة التى تمنحك أفضل إنارة.

### لا ضيوف فى المنبر

ينصح دايل كارينجى كل خطيب بالقيام بالآتى؛ لتوفير بعض المتاعب والإزعاج: أولاً: يستطيع الابتعاد فى تضييع وقته سدى وعن العبث بملابسه والقيام بحركات عصبية تحط من قدره. ثانياً: يجب أن يتدبر الخطيب أمر جلوس الجمهور، إذا أمكنه ذلك كى لا يجذب انتباههم دخول الأشخاص المتأخرين. ثالثاً: يجب ألا يلتقى مع الضيوف على المنبر.

### كن متزناً...

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى: قف هادئاً وسيطر على نفسك وجسدك فذلك يمنحك انطباعاً فى السيطرة الذهنية والاتزان وعندما تنهض

لمخاطبة جمهورك لا تبدأ بعجلة، فهذه هي السمة المميزة للمبتدئ، تطلع إلى جمهورك للحظة وإن كانت هناك ضجة توقف قليلاً حتى تزول، ابق صدرك عالياً ويتساءل: لم الانتظار لفعل ذلك أمام الجمهور، لم لا تفعل ذلك يوماً حين تكون منفرداً بذاتك...؟!... عندئذ يمكن أن تفعل ذلك تلقائياً أمام الناس.

فقبل أى شيء، إن الشيء الأهم فى إلقاء الخطاب هو الجانب النفسى فيه..

### أساليب غريبة واهية تلقى باسم الإيماء

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجيك الإيماء ليس شيئاً يرتدى كالبنزة بل هو مجرد تعبير خارجى عن حالة داخلية كالقبلات والضحك ودوار البحر ويجب أن تكون حركات الإنسان أشياء شخصية له، وبما أن الناس مختلفون فإن حركاتهم ستكون فردية إذا ما تصرفوا بشكل طبيعى، كما لا يجب أن يتعلم شخصان الإيماء بنفس الطريقة.

ويختتم هذا الفصل بقوله: لا يمكن أن أعطيك أية قواعد للإيماء لأن كل شيء يعتمد على مزاج الخطيب وعلى تحضيره وحماسه، وشخصيته وموضوعه، وعلى الجمهور، والمناسبة.

### الفصل الثامن: كيف تفتح الخطاب...؟!!

فى بداية هذا الفصل يشير دايل كارينجى أن المهم بالنسبة للخطبة: أن تفتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه فى الحال والتخطيط مقدماً للكلمات الملائمة لكل من المقدمة والخاتمة.

ويقول: منذ أيام أرسطو قُسمت الكتب الخطاب إلى ثلاثة أقسام هى: المقدمة، والجسم، والخاتمة وبعده أصبحت المقدمة متمهلة كالعربة التى

يجرّها حصان واحد، ولكن الأشياء تغيرت جذرياً؛ لذا على الخطيب أن يسير بسرعة الزمن النافذ للصبر.

ويقول: إذا أردت أن تستخدم مقدمة، صدقني، يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان؛ لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع الحديث.

### احذر الافتتاح بما يدعى قصة مرحلة...

يقول دايل كارينجي: أنه غالباً ما يشعر المبتدئ لسبب مؤسف أن عليه أن يكون مضحكاً، ولكن جمهور المستمعين الذي من المفترض أن يثور في وجهه، يستمع إليه من باب اللياقة باذلاً الجهد لاصطناع بصفة ضحكات بينما يرثي في أعماقه لفشل هذا الخطيب المتظاهر بالمرح، لذلك احذر الافتتاح بما يدعى قصة مرحلة.

### لا تبدأ بالاعتذار...

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجي: أن الخطر الفادح الثاني الذي يقترفه المبتدئ في المقدمة هو الاعتذار.. أنا لست بخطيب.. لست مهياً للخطاب وما شابه ذلك، فلا تفعل ذلك أبداً....

### آثر الفضول

يقول دايل كارينجي: على كل إنسان يرغب في إلقاء خطاب، أن يدرس الرسائل التي يستخدمها الصحفيون للاستحواذ على اهتمام القراء في الحال، إذ باستطاعتك أن تتعلم منهم أكثر مما تتعلمه من خلال دراسة مجموعات من الخطب المطبوعة... ويستعرض دايل كارينجي النقاط الرئيسية للمقدمة

فيما يلي :

أولاً : لم لا تبدأ بقصة .

ثانياً : ابدأ بتقديم مثل محدد .

ثالثاً : الجأ إلى الاستعراض .

رابعاً : اسأل سؤالاً

خامساً : لم لا تفتتح بسؤال رجل شهير

سادساً : اربط موضوعك بمصالح مستمعك الحيوية .

سابعاً : استخدم قوة الانتباه الناتجة عن الحقائق المذهلة .

### الفصل التاسع : كيف تختم الخطاب ... ؟

يقول دايل كارينجى : أن الخاتمة هي أكثر النقاط استراتيجية في الخطاب

فما يقوله الإنسان في النهاية – أى ما يبقى في آذان المستمعين، هو ربما

الكلمات التي تبقى عالقة في أذهانهم، لكن المبتدئين نادراً ما يقدرّون

أهمية هذه الزاوية المفيدة وغالباً ما تُترك خاتمتهم بشكل لا يقبل به أحد

ويجب أن يخطط لخاتمة مسبقاً .

### لخص أفكارك...

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى : أن الخطيب ميّال لتغطية أفكار

كثيرة حتى في خطاب قصير تتراوح مدته ثلاث أو خمس دقائق، ومع ذلك

قلة من الخطباء تدرك ذلك فهي تنقاد لافتراض أن تلك الأفكار واضحة

وجلية، وبالتالي هي واضحة في أذهان المستمعين، لكن الأمر يختلف كلياً؛

لأن الخطيب كان قد فكّر ملياً بما سيقوله، لكن أفكاره كلها هي جديدة

بالنسبة للمستمع وبعضها يعلق في الذهن، لكن معظمها يتدحرج

باضطراب، لذلك لا بد أن - تلخص أفكارك - .

### خاتمة مرحة

فينصح دايل كارينجى كل خطيب بأن تكون الخاتمة مرحة مستشهداً بما قاله ( جورج كوهان ) وهو - اتركهم دائماً يضحكون عندما تقول وداعاً - إذا كانت لك القدرة على فعل ذلك يكون الأمر جيداً لكن كيف...؟ تلك هي المسألة كما قال هاملت : « وعلى كل إنسان أن يفعل ذلك بطريقته الخاصة » .

### الاختتام بمقتطفات شعرية

يقول دايل كارينجى : ليس هناك خاتمة أكثر استحساناً من تلك التى تأتى مرحة أو شعرية، - وفى الحقيقة إذا استطعت الحصول على قطعة شعرية ملائمة لنهايتك يكون الأمر مثالياً، فهى تمنحك النكهة المطلوبة وستمنحك الوقار والتفرد والجمال .

### الذروة

إن الذروة هى طريقة شائعة للاختتام، ومن الصعب تأليفها وهى ليست بخاتمة لجميع الخطباء ولا لجميع المواضيع ولكن عندما تؤلف بإتقان؛ تكون ممتازة، فهى تعمل كقمة ترتفع جملها القوية تدريجياً .

### حين تشرف على الانتهاء

يقول دايل كارينجى : أن الخطيب لا يضيع خطابه ليتناسب مع روح العصر السائدة والمتميزة بالسرعة، لن يكون موضع ترحيب وفى بعض الأحيان يثير كراهية الآخرين .

### الفصل العاشر: كيف تجعل ما تعنيه واضحاً...؟

يقول دايل كارينجى: إنَّ كلَّ خطاب ولا يهم إن كان الخطيب يدرك ذلك أم لا.. لديه أربعة أهداف أساسية هي:

- ١- إيضاح شيئاً ما.
- ٢- التأثير والإقناع.
- ٣- الحث على التحرك.
- ٤- التسلية.

### استخدم المقارنة لزيادة التوضيح...

يقول دايل كارينجى: بالنسبة للإيضاح لا تستخف بأهميته أو صعوبته، لقد استمعت مرة إلى شاعر أيرلندى أثناء أمسية قرأ خلالها عدة قصائد، فلم يفعل ١٠٪ من المستمعين ما الذى يقوله، وهناك الكثيرون من الخطباء الخصوصيين والعاميين هم مثله.. ويؤكد دايل كارينجى: أنه متى 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.

### تجنب التعابير التقنية...

يقول دايل كارينجى: إذا كنت من ذوى الاختصاصات التقنية، إذا كنت محامياً أو طبيباً أو مهندساً، فضعف حذرک حين تتحدث إلى الآخرين وعبر عن نفسك بتعابير واضحة مقدماً التفاصيل الضرورية. أنا أقول ضعف حذرک، فبصفتى اختصاصى، استمعت إلى مئات الخطب التى فشلت أمام

هذه النقطة فشلاً ذريعاً، وبما أن الخطباء بدوا وكأنهم غير واعيين؛ جهل سائر الجمهور بالنسبة لاختصاصهم فما الذي حدث...؟ تحدثوا على نحو غير مترابط، وقدموا أفكاراً مستخدمين معايير تناسب تجربتهم لكنه بالنسبة لغير الخبراء كانت بصفاء النهر.

ولكن ماذا يجب أن يفعل مثل هذا الخطيب؟... يجب داييل كارينجي قائلاً: يجب أن يقرأ ويحفظ النصيحة التالية. إنه لعمل جيد أن تختار إنساناً يبدو الأقل ذكاء من بين الجمهور، وتحاول أن تثير اهتمامه بنقاشك، وهذا ما يمكن فعله فقط من خلال العبارات النيرة والتفكير الواضح، قل في نفسك وإن أحببت قل بصوت مرتفع أنك ستحاول أن تكون واضحاً حتى أن الطفل سيتفهم، ويتذكر شرحك للمسألة التي تناقشها.

### سر وضوح لنكولن....

تحت هذا العنوان كتب داييل كارينجي: كان لنكولن يعشق تقديم المقترحات حتى تتضح الأمور للجميع. ثم يقول أن السبب الشائع لفشل الناس في الإيضاح هو: أن الشيء الذين يرغبون في إيضاحه ليس واضحاً تماماً لديهم؛ فتأتي تعابيرهم غامضة وأفكارهم غير واضحة، والنتيجة هي تعمل أذهانهم بضباب فكري مثلما تفعل الكاميرا في الضباب الحقيقي.

### كرر أفكارك المهمة بطرق مختلفة...

يقول داييل كارينجي: أن نابليون ذكر أن التكرار هو المبدأ المهم الوحيد في (فن الخطابة)، لقد أدرك ذلك؛ لأن الفكرة التي تتضح له يستوعبها الآخرون بسرعة، وكان يدرك أن تفهم الأفكار الجديدة يحتاج إلى وقت

طويل، وأن على الذهن أن يبقى مسلطاً عليها، وباختصار عرف بوجوب تكرارها ولكن ليس باللغة ذاتها، فالناس تنفر من ذلك ولكن إذا جاء التكرار بعبارات جديدة مختلفة، لن يعتبرها المستمعون تكراراً.

### استخدم أمثلة عامة ووقائع محددة...

تحت هذا العنوان يشير دايل كارينجى إلى إحدى الوسائل المضمونة والهامة التى توضح أفكارك هى أن إلحاقها بأمثلة عامة ووقائع محددة. فما هو الفرق بين الاثنين؟... الأول: هو مثلما تعنى الكلمة عام، والآخر: محدد. وينصح دايل كارينجى كل خطيب بأن يكون واقعياً ومحددًا، إذ أن صفة التحديد لا تزيد من الوضوح فحسب، بل إنها تزيد من الإقناع والإثارة والتسلية أيضاً.

### لا تنافس ما عز الجبل...

تحت هذا العنوان الغريب قال دايل كارينجى: توقف البروفسور وليم جايمس فى أحد خطبه أن باستطاعة المرء أن يذكر نقطة واحدة من خلال المحاضرة، والمحاضرة التى أشار إليها دامت ساعة ومع ذلك استمعت إلى خطيب حدد وقت خطابه بثلاثة دقائق، استهل القول: بأنه أراد أن يلفت انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة...

ويسأل هل يحاول شخص ذكى القيام بشيء سخيف كهذا...!!  
ومع ذلك يقول دايل كارينجى: إذا غطيت عدة جوانب من موضوعك، من الأفضل أن تكون موجزاً فى النهاية.

## الفصل الحادى عشر: كيف تثير اهتمام جهودك...؟

فى بداية هذا الفصل يقول دايل كارينجى: هذه الصفحة التى تقرأها الآن وقطعة الورق التى تحرق فيها هى عادية جداً أليس كذلك... لقد رأيت آلاف لا تحصى مثلها حتى إنها تبدو الآن مملة وتافهة ولكن إذا أخبرتك حقيقة غريبة عنها؛ فمن المؤكد سيثار اهتمامك، وهنا يكمن أحد الأسرار التى تثير الناس ألا وهى الحقيقة التى يجب أن يستفيد منها الإنسان فى حياته اليومية.. فالقديم لم يعد يجذبنا، نحن نريد أن نخبر بشيء جديد عن القديم.

### كيف يؤثر بك حمض الكبريتيك...؟!؟

يؤكد دايل كارينجى: أن حمض الكبريتيك شيء هام جداً للإنسان الذى لا يعرف عنه شيئاً مؤكداً أن عمله يؤثر بكل تأكيد ويقول: اذهب حيثما تشاء، فأنت لن تستطيع أن تتجنب تأثيره، إننا لا نستطيع أن نذهب إلى الحرب من دونه، ولا نعيش بسلام من دونه، وهكذا قلما يبدو معقولاً أن هذا الحمض الضرورى للإنسان لا يعرفه الإنسان العادى.

### أكثر ثلاثة أشياء إثارة فى العالم...

تساءل دايل كارينجى: ما هى تلك الأشياء بقصد أكثر ثلاثة أشياء إثارة فى العالم؟... ويجب قائلًا: إنها الجنس، والملكية، والدين، ويقول بواسطة الأول نجدد الحياة وبواسطة الثانية نحافظ عليها وبواسطة الثالثة نأمل فى استمرارها. إن الجنس الذى نمارسه، وملكيّتنا، وديننا هم الذين يثيرون اهتمامنا واهتمامنا ينبع من ذواتنا.

ثم يسأل القارئ قائلًا: هل تود أن تعرف أى نوع من الناس أنت؟...

إننا نعالج الآن موضوعاً مثيراً، فنحن نتحدث عنك .. إننا نمسك بمرآة تظهر نفسك الحقيقية فتراها كما هي تماماً .. راقب أحلام اليقظة لديك، ما الذى نعينه من خلال كلمة أحلام اليقظة، وتشكل أحلام اليقظة الدلالة الرئيسية لشخصيتنا، وهى انعكاس لطبيعتنا التى تعدلها تجاربنا الخفية أو المنسية. وأحلام اليقظة تؤثر دون شك بميولنا إلى تضخيم ذواتنا وتبرير أنفسنا اللتان يركز العمل عليهما ..

لذلك تذكر أن الناس الذين تتحدث إليهم، يقضون معظم وقتهم عندما لا ينشغلون بعمل التفكير فى أنفسهم وتمجيد ذواتهم.

### كيف تكون محدثاً جيداً...؟

ويقول دايل كارينجى: أن سبب إخفاق الكثيرين فى أن يصبحوا محدثين جيدين هو حديثهم عن الأشياء التى تثير اهتمامهم فقط، وربما يكون هذا مملاً للآخرين.. اعكس الآية، استدرج الشخص الآخر إلى التحدث عن اهتماماته وعن عمله وأهدافه وعن نجاحه .. أو إذا كانت أمماً، عن أطفالها .. افعل ذلك واستمع بإصغاء فتمنحها السرور وستعتبر محدثاً لبقاً مع أنك لم تتحدث إلا قليلاً .....

### نوع المواضيع التى تجذب الانتباه

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى: ربما تسأم الناس إذا ما تحدثت عن الأشياء والأفكار، لكن قلما تفشل فى جذب انتباههم، عندما تتحدث عن الناس، تذكر أيضاً أن أكثر الأشياء إثارة للاهتمام فى العالم: هو الحديث عن الناس، فأخبرنا قصصاً عن شخصين تعرفهما، أخبرنا لم نجح أحدهما وفشل

الآخر...؟ فنحن سنكون في غاية السرور للاستماع إلى ذلك، تذكر هذا الشيء واستفد منه، لأنه أكثر بكثير من إلقاء المواعظ المجردة التافهة.

### كن موضوعياً...

يطالب دايل كارينجى كل خطيب أن يكون موضوعياً ومحددًا وواقعيًا.

### بناء الكلمات الموحية....

يقول دايل كارينجى: فى عملية لفت الانتباه، يوجد عنصر مساعد ووسيلة واحدة هى فى غاية الأهمية ومع ذلك يتجاهلها الكثيرون ولا يبدو أن الخطيب العادى يعى وجودها ولم يفكر بها على الإطلاق وهى استخدام الكلمات التى ترسم الصور، فالخطيب الذى يسهل الاستماع إليه: هو الذى يرسم صوراً تتدفق أمام عينيه، والخطيب الذى يستخدم رموزاً غامضة وعمامة تخلو من الألوان، يجعل المستمعين يشعرون بالنعاس. إن الصور حرة كالهواء الذى تستنشقه... وزعها خلال خطاباتك ومحادثتك؛ فتكون أكثر تسلية ونفوذاً

### أهمية الأضواء فى جذب الانتباه

تحت هذا العنوان يحكى دايل كارينجى: عن التهجم الذى وجهه (ماكول) إلى (تشارلز الأول) وأن (ماكولى) لا يستخدم الصور فقط، بل يستخدم أيضاً جملاً متوازية، فالأضداد الحازمة تستحوذ على اهتمامنا.

## الإثارة مُعدية

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى قائلاً: إن الإثارة مُعدية، ومن المؤكد أن يلتقطها المستمعون منك .

### الفصل الثانى عشر: كيف تحسن أسلوبك...؟!

يقول دايل كارينجى فى هذا الفصل: إننا نقاس كل يوم خلال حديثنا وكلماتنا تعكس تفكيرنا الدقيق، وتخير المستمع البصير عن معارفنا وهى إشارات واضحة عن ثقافتنا وعلومنا، ولدينا أربع روابط مع العالم، ونحن نصنف ونفهم طبقاً لأربعة أشياء، بما نفعله، وكيف نببدو...؟! وبما نقوله...؟! وكيف نقوله...؟! ومع ذلك يبقى الكثيرون يتخبطون فى الحياة من دون أن يبذلوا أى جهد فى سبيل إغناء تعابيرهم .

ويضيف دايل كارينجى: ربما تتساءل كيف نصبح معتادين على الكلمات، منحها بإسلوب جميل وصحيح...؟! لحسن الحظ ليس هناك غموض أو شعوضة بشأن الرسائل التى يجب استخدامها، وهذه الرسائل سر مفتوح، فقد استخدمها لنكولن بنجاح مذهل، وفى نهاية الفصل يقول دايل كارينجى: كم هى الأشياء الجديدة قليلة...!، كم يدين الخطباء العظماء لقراءهم وارتباطهم بالكتب...!، وفى الكتب هناك يكمن السر، فمن يرغب فى أن يُغنى ويوسع مخزن كلماته ينبغى أن يغسل ويصقل ذهنه باستمرار فى روافد الأدب .

ويستشهد بما قاله جونب برايت: ما يحزننى حين أكون موجوداً فى مكتبة هو أن الحياة قصيرة جداً ولا أمل لى بقراءة الماضى المحدود أمامى . وقد أصبح جونب برايت أحد أشهر الخطباء فى عصره، حيث اشتهر ببلاغته

وجودة لغته الإنجليزية، وكان يحفظ مقاطع طويلة من أشعار ميلتون وشكسبير، وكان يفقد الفردوس المفقود للشاعر ميلتون كل سنة من أجل إغناء كلماته. كما يشير دايل كارينجى إلى أن تشارلز جايمس فوكس قرأ كتابات شكسبير بصوت مرتفع كى يُحسن أسلوبه.

وقد كتب لنكولن إلى شاب يتوق ليصبح محامياً ناجحاً «إن السر يكمن فى الحصول على الكتب وقراءتها ودراستها بانتباه، إن العمل هو الشيء الأساسى».

### وختاماً:

فى هذا الإصدار حاول دايل كارينجى أن يجعل القارئ قادراً على تخطى عقبة الخوف من مواجهة الجمهور؛ وذلك بالتحضير الجيد للكلمة أو الخطاب وضرب الأمثال بهؤلاء الذين أصبحوا خطباء وكيف حضر أشهر الخطباء خطبهم كما دعى كل شخص يرغب أن يكون خطيباً أن يعمل على تحسين ذاكرته، موضحاً العناصر الأساسية للخطاب الناجح، وأسرار الإلقاء الجيد، وكيف يمكن افتتاح الخطاب أو الخطبة وكيف تختتم وكيف تجعل ما تعنيه واضحاً وكيف تثير اهتمام جمهورك وكيف تحسن أسلوبك، - إنها دعوة للارتقاء بالقدرات الإنسانية.

والله الموفق والمستعان

يوسف أبو الحجّاج الأقسرى