

## الفصل الأول

تنمية

الشجاعة والثقة بالنفس



obbeikahn.com

## الفصل الأول

### تنمية الشجاعة والثقة بالنفس

أكثر من خمسمائة ألف رجل وامرأة، منذ سنة ١٩١٢، كانوا أعضاء في معهدى المخصص لفن الخطابة. معظمهم كتب إلى رسائل يقول فيها: « حين استدعيت للوقوف والتحدث أمام الناس؛ أصابني الارتباك والخوف؛ حتى أنني لم أستطع أن أفكر بوضوح، كما لم أعد أتذكر ما الذى كنت أنوى قوله. كنت أريد أن أكتسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير القويم، أن أرتب أفكارى بشكل منطقي، وأن أكون قادراً على التعبير بوضوح وإقناع أمام رجال الأعمال أو أمام رواد النوادي أو أمام الجمهور».

لنذكر حالة واقعية: منذ عدة سنوات، انضم سيد يدعى د. و. غانت إلى معهدى فى فيلادلفيا، وبعد فترة قصيرة من بدء الفصل الدراسى، دعانى لتناول الغداء معه فى نادى الصناعيين. كان رجلاً فى منتصف عمره، وقد عاش حياة حافلة بالنشاط إذ كان رئيساً لمؤسسة صناعية ومسئولاً فى العمل الكنائسى والنشاطات المدنية. وفيما نحن نتناول طعام الغداء، انحنى على الطاولة وقال: « لقد دُعيت عدة مرات لإلقاء كلمة أمام مختلف التجمعات، لكننى لم أستطع ذلك. إذ كنت أرتبك وأفقد القدرة على التفكير تماماً، فابتعدت عن هذه الفكرة طيلة حياتى - لكننى الآن رئيس مجلس أمناء الجامعة، ويجب علىّ أن أترأس اجتماعات المجلس، لذلك ينبغى أن ألقى بعض الخطابات.. فهل تظن أن باستطاعتي أن أتعلم فن الخطابة فى آخر

حياتي؟» .

أجبتته قائلاً: «هل أظن، يا سيد غانت...؟ هدف المسألة هي خارج نطاق ظني، فأنا أعرف أنك تستطيع ذلك. أعرف أنك تستطيع إذا ما تدربت واتبعت التعليمات والتوجيهات» .

أراد أن يصدق ذلك برغم عدم اقتناعه حيث أجاب: «أخشى أن تكون مسرفاً في لطفك، وأنتك تحاول فقط أن تشجعني» .

بعدها أنجز تدريبيه، فقدت الاتصال به فترة من الزمن، ثم التقينا فيما بعد ثانية في نادي الصناعيين، جلسنا في الزاوية ذاتها وإلى الطاولة نفسها. وعندما ذكّرت به بحديثنا الماضي وسألته عما إذا كنت متفائلاً جداً حينذاك. تناول دفتر الملاحظات من جيبه وأشار إلى لائحة بالخطابات التي ألقاها واعترف بأنه من خلال المقدرة على إلقاء الخطابات، اكتسب ثقة كبيرة بالنفس واستطاع بالتالي أن يؤدي المزيد من الخدمة للمجلس وهذه هي أهم الأشياء في حياته .

قبل ذلك، عقد مؤتمر مهم بشأن نزع السلاح، في واشنطن، وحين علم أن رئيس الوزراء البريطاني يخطط لحضوره، أرسلت معمدانية فيلادلفيا برقية تدعوه لإلقاء خطاب في ذلك الاجتماع الضخم الذي سيعقد في المدينة. وقد أخبرني السيد غانت أن الاختيار وقع عليه من بين المعمدانيين في المدينة، لتقديم رئيس الوزراء البريطاني إلى الجمهور .

هذا هو الرجل الذي جلس إلى الطاولة ذاتها منذ أقل من ثلاث سنوات ليسألني عما إذا كنت أعتقد أنه يستطيع أن يخطب أمام الجمهور...!

فهل السرعة التي انطلق خلالها في القدرة على إلقاء الخطب هي غير

اعتيادية؟... ليس على الإطلاق، فهناك مئات من الحالات المماثلة. فمثلاً -  
لنأخذ حادثة معينة أخرى - منذ سنوات أمضى طبيب من بروكلين، اسمه  
الدكتور كورتيس الشتاء في فلوريدا بالقرب من ملعب تدريب على لعبة  
البايسبول، وبما أنه يستهوى هذه اللعبة، كان يذهب دائماً لمشاهدة اللاعبين  
أثناء التدريب وبمرور الزمن، أصبح صديقاً لهم ودُعي لحضور مأدبة أُقيمت  
على شرفهم.

بعد تناول القهوة والمكسرات، دُعي بعض الضيوف البارزين لإلقاء  
الخطب. وفجأة، وكأن انفجاراً غير متوقع قد حدث، سمع الرامي يقول:  
وسأطلب من الدكتور كورتيس أن يتحدث حول صحة لاعب  
البايسبول».

فهل كان جاهزاً لذلك؟... طبعاً، كان لديه أفضل تحضير في العالم؛  
فقد درس علم الصحة ومارس الطب منذ ثلث قرن تقريباً. كان باستطاعته  
أن يجلس في مقعده ويتحدث عن الموضوع بطلاقة إلى الرجال الجالسين إلى  
يمينه ويساره، لكن الوقوف والتحدث عن الأشياء ذاتها إلى جمهور صغير  
كان أمراً آخرًا. تضاعفت دقات قلبه إذ لم يسبق له أن ألقى خطاباً في حياته،  
كما تلاشت الأفكار من رأسه.

فما الذي سيفعله؟... كان الجمهور يصفق ويهتف متطلعاً إليه، هز  
رأسه، لكن ذلك سعد الصيحات التي ازدادت إلحاحاً: «الدكتور كورتيس!  
تكلم! تكلم!...».

كان في وضع محزن للغاية. فقد أدرك أنه إذا ما نهض للكلام، فإنه  
سيفشل ولن يقدر على النطق حتى بجمل قليلة، وهكذا نهض، ومن دون

التفوه بأية كلمة، خرج بهدوء من القاعة وهو يشعر بالذل والجرح. ليس من الغريب أن أول ما فعله لدى عودته إلى بروكلين هو: الانخراط في معهدى لتعليم فن الخطابة، فهو لا ينوى أن يقف محرجاً كالأخرس مرة ثانية. كان من نوع الطلاب الذين يسر الأستاذ بهم، إذ كان مخلصاً جداً، ومتحمساً لأن يصبح قادراً على التحدث بطلاقة، ولم يكن هناك أدنى شك برغبته هذه. كان يحضر خطبه مسبقاً ويتدرب عليها بإصرار، ولم يتخلف عن حضور أية ساعة طويلة الفصل الدراسى.

فعل تماماً ما يفعله أى تلميذ مجتهد عادة، إذ تطور بسرعة تعدت آماله كلها. وبعد الدروس القليلة الأولى، خف توتره وازدادت ثقته بنفسه وأصبح خلال شهرين، نجم الخطابة بين أقرانه، وسرعان ما بدأ بقبول الدعوات لإلقاء الخطب، وهو الآن يزهو بشعور البهجة الناجمة عن ذلك، كما كسب عن طريق الخطب العديد من الأصدقاء.

حين سمع عضو فى حملة الجمهوريين الانتخابية بمدينة نيويورك إحدى خطبه، دعاه لإلقاء خطب تساند الحزب الجمهورى. وكم كان سيندهش هذا السياسى لو علم أن هذا الخطيب غادر مأدبة عامة منذ سنة وهو يشعر بالخجل والارتباك حين انعقد لسانه خوفاً من الجمهور!

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

هل هناك أى سبب يحول دون قدرتك على التفكير أثناء وقوفك أمام

الجمهور. مثلما تفعل حين تكون جالساً؟... بالتأكيد، ليس هناك أى سبب. وفي الحقيقة، من المفترض أن تفكر بشكل أفضل حين تواجه الناس؛ لأن حضورهم يثريك ويرفع من قدرتك. سيخبرك عدد كبير من الخطباء أن وجود الجمهور هو بمثابة محرك يدفع العقول للعمل بفعالية أكثر. ففي مثل تلك، الأحوال تندفع الأفكار، والحقائق، والآراء التي لم تحسب أنك تمتلكها، وهكذا ليس عليك إلا البحث عنها، ووضع اليد الحافظة عليها. هذا ما يجب أن تجربه وتدرّب عليه.. وكن متأكداً من أن التدريب والممارسة ستزيل خوفك من الجمهور وتمنحك الثقة بالنفس والشجاعة التي لا مثيل لها.

لا تتصور أن حالتك صعبة بشكل غير عادي، فمعظم الذين أصبحوا فيما بعد ممثلين عن أجيالهم، أصيبوا في بادئ الأمر بالخوف وضعف الثقة بالنفس.

- وليم جينينغز براني، الذي كان مقاتلاً شجاعاً، اعترف أن ركبتيه اصطدمتا لدى محاولته الأولى.

- مارك توين، حين وقف يخطب لأول مرة، شعر وكأن فمه مليء بالقطن بينما تضاغت سرعة نبضه.

غرانت ب. فيكسبورغ، قائد أعظم جيوش العالم نحو النصر، حاول أن يتحدث أمام الجمهور بما يشبه الاختلاج العام.

- جان جوربيه، أشهر الخطباء السياسيين الذين أنجبتهم فرنسا في عصره، بقى سنة كاملة منعقد اللسان في قاعة الاجتماعات قبل أن يتمكن من استجماع شجاعته كي يلقي الخطاب الافتتاحي.

- جورج لويد، اعترف قائلاً: « أول مرة حاولت فيها إلقاء خطبة أمام

الجمهور، شعرت بحالة من اليأس . إن ما أقوله ليس مجرد كلمات، بل حقيقة أكيدة، فلسانى التصق بأعلى فمى، وقلما استطعت التفوه بكلمة واحدة» .

جون برايت، الرجل الإنكليزى الشهير الذى دافع خلال الحرب الأهلية فى إنكلترا عن قضية الاتحاد والتحرر، شعر أمام الجمهور الذى احتشد فى مبنى المدرسة بالخوف، حتى أنه التمس من رفيقه أن يبعث بإشارة له حين يخطئ .  
- تشارلز ستيوارت بارنيل، الزعيم الأيرلندى العظيم، كان فى أول عهده كخطيب وطبقاً لشهادة أخيه : عصبياً جداً حتى أنه كان حين يمسك بقبضته بشدة تنغرس أظافره بلحمه ويتدفق الدم من راحة يده .

- دزرائيلى، اعترف بأنه فضل قيادة كتيبة خالية على مواجهة مجلس العموم لأول مرة . إذ كان خطابه الأول هناك فاشلاً للغاية .

والحقيقة هى أن أشهر الخطباء فى إنكلترا بدوا متعثرين أول مرة، حتى أنه ساد اعتقاد فى البرلمان أن هناك لعنة تحمل بالشبان، حين يلقون أول خطاب لهم . بعد الاطلاع على حياة الكثيرين من الخطباء، ومساعدة الكثيرين منهم، لا يستغرب المؤلف دائماً حين يجد لدى الطالب، فى البداية بعض الارتباك والتوتر العصبى .

هناك بعض المسئولية فى إلقاء الخطبة، حتى ولو كانت موجهة إلى عدد قليل من الرجال أو النساء . وهناك نوع من التوتر والإثارة . وقد قال سيسرو، منذ ألفى سنة تقريباً: إن جميع الخطباء ذوى الجدارة الحقيقية يتميزون بالعصبية . يتعرض الخطباء لمثل هذا الشعور حتى حين يتحدثون عبر الإذاعة . فتشارلى تشابلن، الذى من المؤكد أنه معتاد على جمهوره، شعر حين دخل

إلى غرفة الإذاعة وواجه المذيع بمعدته تتخبط تماماً، مثلما يشعر من يعبر الأطلسى خلال شهر شباط العاصف.

مر بمثل هذه التجربة جايمس كيركوود، الممثل السينمائي الشهير، فقد اعتاد أن يكون نجماً يخطب في المسرح، لكنه حين خرج من غرفة الإذاعة، بعد مخاطبة الجمهور غير الظاهر، كان يمسح العرق عن جبينه وإعترف قائلاً: «إن ليلة الافتتاح في بروودواي ليست بشيء يذكر بالمقارنة مع هذا».

إن بعض الأشخاص يعانون من الارتباك دائماً، رغم عدد الخطب التي كانوا ألقوها في الماضي؛ وذلك قبل دقائق قليلة من استجماع ثقتهم والوقوف على أقدامهم.

حتى أن لنكولن ظل يشعر بالحنجل في اللحظات الأولى من افتتاح خطبه ويقول مستشاره القانوني هرندون: «كان يتردد جداً في البداية، ويبدو أن من الصعب عليه التأقلم بمحيطه، إلا أنه كان يكافح وهو يشعر بالارتباك والحساسية، الأمر الذي يزيد من سوء مظهره. لقد رأيت السيد لنكولن مراراً وتعاطفت معه أثناء تلك اللحظات، حين يبدأ حديثه؛ يرتجف صوته ويبدو غليظاً مزعجاً، حتى أن وجهه الأسود المصفر وتجاعيده ومظهره العام يبدو أنهم ضده، لكن ذلك لا يحدث إلا لوقت قصير إذ سرعان ما يستعيد رباطة جأشه ودفئه ووداعته، ويبدأ بالتالي خطابه الحقيقي». ربما تكون تجربتك مماثلة لتجربته، فمن أجل الحصول على معظم ما تستطيع من جهودك لتصبح خطيباً جيداً أمام الجمهور، ولتحصل على ذلك بسرعة وفعالية، هناك أربعة أشياء ضرورية:

■ أولاً: ابدأ برغبة قوية .

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

– لذلك، وجه اهتمامك بإتجاه دراسة الذات، عدد فوائدها بما ستعنيه لك وفكر بالثقة بالنفس، والقدرة على الحديث بشكل مقنع أكثر أمام الجمهور، فكر بما يمكن أن يعنيه وما الذى يجب أن يعنيه مادياً، فكر بما يمكن أن يعنيه لك على الصعيد الاجتماعى، فكر بزيادة النفوذ الشخصى والزعامة التى سيتمنحك إياها .

قال تشونسى م . ديبينو: « ليس هناك من إنجاز يستطيع أى انسان أن يحقق من خلاله ذاته ويضمن لنفسه مقاماً رفيعاً مثل القدرة على الحديث بشكل مقبول » .

واعترف مرة خطيب قائلاً: « قبل دقيقتين من البدء بالخطاب، أفضل لو أننى جُلدت على أن أستهل خطابى، لكن بعد دقيقتين من البدء، أفضل أن أُقتل على أن أتوقف » .

لدى بذل أى مجهود، يصاب بعض الأشخاص بالوهن ويرتمون خلال الطريق، لذا يجب أن تظل تفكر بما ستعنيه لك تلك المهارة حتى تبقى رغبتك قوية صادقة . وباختصار، اجعل من إمكانية المضى فى ذلك أمراً سهلاً . واجعل من التراجع عنه أمراً صعباً .

عندما أبحر يوليوس قيصر عبر القناة، ونزل مع جنوده إلى ما يسمى اليوم إنكلترا. فما الذى فعله ليضمن نجاح جيشه؟ ... فعل شيئاً ذكياً: أوقف جنوده على صخور دوفر الكلسية وجعلهم ينظرون إلى الأمواج المترامية على انخفاض مئتى قدم. ولما رأوا ألسنة النيران تلتهم السفن التى كانوا يركبونها، أدركوا أنهم أصبحوا فى بلاد العدو، وفقدوا الروابط الأخيرة بالقارة بعدما احترقت وسائل التراجع، ولم يبق سوى شيء واحد أمامهم: التقدم والفتح، وهذا تماماً ما فعلوه.

تلك كانت روح القيصر الخالدة لما لا تتخذها لنفسك فى حرب إبادة ضد الخوف الأحمق من الجمهور.....؟



■ ثانياً: اعرف تماماً ما الذى ستحدث بشأنه .

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

كتب تيدى روزفلت فى مذكراته: « أنتخبت إلى المجلس التشريعى فى خريف سنة ١٨٨١ . وقد وجدت نفسى أصغر رجل فى المجلس . ومثل سائر الشبان والأعضاء غير المتمرسين، وجدت صعوبة بالغة فى تعلم الخطابة، وقد استفدت كثيراً من نصيحة رجل ريفى عجوز - الذى كان من دون وعى يشرح عن دوق ويلينغتون، الذى كان نفسه يشرح عن شخص آخر، والنصيحة هى: « لا تتكلم حتى تتأكد أن لديك ما تقوله، واعرف عما ستحدث ثم قلّه واجلس » .

كان يجب على الرجل الريفى الذكى هذا أن يخبر روزفلت بنصيحة أخرى تساعده فى التغلب على العصبية، كان يجب أن يضيف: « ما يساعذك على إلقاء الإحراج جانباً هو أن تجد ما تفعله أمام الجمهور، أن تستعرض شيئاً، أن تكتب كلمة على اللوح، أن تشير إلى بقعة على الخريطة، أو أن ترفع بعض الكتب والأوراق، إذ أن أى نشاط جسدى يخفى هدفاً وراءه، ربما يساعذك على الطمأنينة والارتياح » .

حقيقة، ليس من السهل دائماً أن تجد سبباً للقيام بمثل تلك الأشياء، لكن يبقى ذلك اقتراح استخدمه إذا استطعت، لكن فى المرات الأولى فقط . فالطفل لن يتمسك بالمقاعد حين يتعلم المشى .

### ■ ثالثاً: تصرف بثقة .

كتب أحد أشهر علماء النفس الذين أنجبتهم أميركا، البروفسور وليم جايمس، ما يلي:

« يبدو أن الفعل يلي الشعور، وفي الواقع الفعل والشعور يسيران معاً، ومن خلال تعديل الفعل الذى هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر، نستطيع أن نعدل الشعور بشكل غير مباشر» .

وهكذا، فإن الممر الطوعى إلى الفرح، إذا ما فقد فرحنا التلقائى، هو أن نتحدث وكأننا فرحين مسبقاً. فإن لم يستطع هذا التصرف أن يجعلنا نشعر بالفرح، لن نستطيع أى شيء أن يجعلنا كذلك حينئذٍ .

وهكذا، لكى تشعر بالشجاعة، تصرف وكأنك شجاع. استخدم إرادتك كلها فى سبيل ذلك، ومن المحتمل أن تحل موجة الشجاعة محل موجة الخوف .

طبّق نصيحة البروفسور جايمس. ولكى تنمى الشجاعة حين تواجه جمهوراً، تصرف وكأن لديك تلك الشجاعة. وطبعاً، إذا لم تكن مهياًً لذلك، فإن كل التمثيل فى العالم لن يفيدك جداً. لكن حين تعرف عما ستحدث، تقدم بشجاعة وخذ نفساً عميقاً. – فى الحقيقة، تنفس بعمق لمدة ثلاثين ثانية قبل أن تواجه جمهورك. فإن زيادة الأوكسجين ستنعشك وتمنحك الشجاعة .

لقد اعتاد المغنى العظيم جان دى ريزكى أن يقول: « عندما تلتقط أنفاسك ليزول التوتر العصبى» .

يعجب الناس بالشجاعة فى كل زمان ومكان، فمهما يغص قلبك إلى

الأعماق، تقدم بشجاعة، قف منتصباً وتصرف كأنك تحب ذلك .  
قف مستقيماً وتطلع في عيون الجمهور، ابدأ بالكلام بثقة وكأن الجميع  
يدينون لك بالمال، تخيل أنك كذلك، تخيل أنهم تجمعوا ليتوسلوا تمديد  
مدة الدفع. فالتأثير النفسى الناتج عن ذلك سيكون مفيداً.

لا تعبت بأزرار معطفك بعصبية أو تلعب بمسبحتك أو تفرك يديك وإذا  
اضطرت للقيام بحركات عصبية، فضع يديك خلف ظهرك وافرك أصابعك  
هناك حيث لا يستطيع أحد أن يراك .

وكقاعدة عامة، من السيء أن يختبئ الخطيب وراء الأثاث، إلا أن ذلك  
يمنحك القليل من الشجاعة فى المرات الأولى من وقوفك وراء طاولة أو  
كرسى حيث تمسك بها بشدة، أو تمسك بمسبحة بشدة فى يدك .

كيف استطاع تيدى روزفلت تطوير ميزة الشجاعة والاعتماد على  
النفس؟... هل زودته الطبيعة بروح جريئة تقدم على المخاطر؟... ليس الأمر  
كذلك. فهو يعترف فى مذكراته: « كنت فتى مزعجاً جداً، لكننى حين  
أصبحت شاباً صرت عصبياً غير واثق بمقدرتى الخاصة. فكان على أن أدرب  
نفسى بقساوة وإصرار، وذلك ليس لتطويع جسدى فحسب، بل لتطويع  
روحى أيضاً» .

ولحسن الحظ، أخبرنا كيف حقق هذا التحول، فكتب يقول: « حين  
كنت فتى، قرأت مقطعاً فى أحد كتب ماربيت التى كانت تؤثر بى دائماً،  
فى ذلك المقطع، يشرح قائد جيش بريطانى كيف يكسب البطل ميزة  
اللاخوف، ثم قال أن كل إنسان تقريباً يصاب بالخوف لدى إقدامه على أى  
عمل، لكن الأمر التالى يبقى على الإنسان أن يحتفظ برباطة جأشه ويتصرف

وكانه غير خائف، فبعد مضي بعض الوقت، يتحول الأمر من التظاهر إلى الحقيقة، ويصبح الإنسان غير خائف حقاً. هذه هي النظرية التي أتبعها، وإزاء جميع أنواع الأشياء التي كنت أخشاهها في البداية، من الدببة إلى الجياد إلى المسلحين، تظاهرت بأنني غير خائف، وتدرجياً زال الخوف عني.. ويستطيع معظم الناس القيام بهذه التجربة إن أراد». وأنت بإمكانك أيضاً أن تقوم بالتجربة ذاتها إن أردت، وكما قال المارشال فوش: «خلال الحرب، أفضل أنواع الدفاع هو الهجوم».

وهكذا ابدأ بالهجوم ضد مخاوفك، اخرج للقاءها وتغلب عليها بشجاعتك وتأكد بأنك ستكون سيد المناسبة وسيد نفسك.



■ رابعاً: تدرّب! تدرّب! تدرّب! ...

إن آخر نقطة نذكرها هنا هي في غاية الأهمية فرمما نسيت كل ما قرأته حتى الآن، لكن تذكر هذا: إن أول وآخر طريقة فعّالة لتوليد الثقة بالنفس في فن الخطابة، هي أن تقف وتخطب.

ويُختصر الأمر كله بكلمة أساسية هي: تدرّب! التي من دونها لن تتوصل إلى أي شيء.

لقد حذر روزفلت قائلاً: «إن أي مبتدئ هو عرضه للإصابة بوباء البق. ووباء البق يعنى حالة من الإثارة العصبية، تصيب الإنسان في أول مرة يخطب فيها أمام جمهور كبير، تماماً مثلما يصيبه حين يرى البق لأول مرة، أو حين يخوض معركة. إن ما يحتاجه الإنسان حينئذ ليس الشجاعة، ولكن السيطرة على الأعصاب». هذا ما يمكنك الحصول عليه من خلال التدريب العملي. فالأعصاب تهدأ تماماً من خلال العادة والتمرين الدائم لقوة الإرادة. فإن كان لدى الإنسان خطاباً جيداً؛ فإنه سيجيد الكلام أكثر حين يردده ويتدرّب عليه باستمرار.

هل تريد أن تتخلص من الخوف من الجمهور...؟ لنرى ما هي أسبابه. يقول البروفسور روبنسون في كتابه (صناعة العقل): «إن الخوف ناتج عن الجهل وعدم التأكد». وبكلمات أخرى: إنه نتيجة لعدم الثقة بالنفس.

فما الذى يسبب ذلك...؟ إنه نتيجة لعدم معرفة ما تريده في الحقيقة وعدم معرفة ما الذى تريده سببه قلة الخبرة. فعندما يكون لديك سجلاً حافلاً بالتجارب؛ تتلاشى مخاوفك وتذوب، كما يذوب ضباب الليل تحت وهج الشمس.

## ■ فن الخطابة ■

---

هناك شيء أكيد: إن الطريقة المقبولة لتعلم السباحة، هي الغوص في الماء. لقد مروقت على قراءتك الكتاب، لمَ لا تضعه جانباً الآن، وتمارس شيئاً عملياً...؟! اختر موضوعاً لديك معرفة سابقة به، وأنشئ خطاباً حوله، مدته ثلاث دقائق، تدرب على الخطاب عدة مرات، ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من رفاقك، وضع كل جهدك وقوتك أثناء قيامك بذلك.

