

الفصل السادس

سرا الإلقاء الجيد



obeyikan.com

الفصل السادس

سر الإلقاء الجيد

بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى، التقيت بشقيقتين في لندن، هما السير روس والسير كيت سميث. كانا أول من استقل طائرة من لندن إلى أستراليا، وفازا بخمسين ألف دولاراً، قدمتها لهما الحكومة الأسترالية، وأثارا الحماس في المملكة البريطانية، كما منح الملك كل منهما رتبة فارس. وقام الكابتن هرلى، المصور المشهور، بمشاركتها جزءاً من رحلتها، حيث التقط صوراً حية؛ ساعدتهما على تجهيز خطاب ممتع عن رحلتها، ودربتهما على إلقاءه مرتين في اليوم، وعلى مدار أربعة أشهر، في قاعة الموسيقى في لندن، واحد يخطب بعد الظهر، وواحد في الليل. لقد قاما بتجربة واحدة، وجلسا جنباً إلى جنب في طائرتهما التي طافت بهما حول نصف العالم. وألقيا الخطاب ذاته تقريباً. ومع ذلك، لم يظهر أن خطابيهما متشابهين أبداً.

هناك شيء ما إلى جانب الكلمات المجردة في الخطاب. إنه النكهة التي من خلالها يتم الإلقاء. «ولا يعتمد الأمر كثيراً على ما تقوله مثلما يعتمد على طريقة إلقاءه».

جلست مرة إلى جانب امرأة شابة في حفل موسيقى. كانت تقرأ النوتات الموسيقية لمعزوفة (مازوركا) لشوبان، التي كان باديروسكى يعزفها. لم تستطع أن تفهمها، فقد كانت أنامله تلامس النوتات نفسها التي

لامستها أناملها حين عزفت تلك المقطوعة؛ ومع ذلك، كان أداؤها عاماً، بينما كان أداؤه يتميز بالإيحاء والسحر والجمال؛ مما أدهش المستمعين. لم يقتصر أداؤه على النوتات المجردة التي يلامسها، بل الطريقة التي يعزف بها. إن مشاعره وفنه وشخصيته التي وصفها في ملامسته، هي التي كوَّنت الفرق بين الإنسان العادي والعبقري.

وصحح برولوف - الرسام الروسي العظيم - مرة رسماً لتلميذه. تطلع التلميذ بدهشة إلى الرسم وقال: «لم تلامس إلا جزءاً صغيراً، ومع ذلك، أصبح الرسم شيئاً آخر». أجاب برولوف: «يبدأ الفن حيث يبدأ الجزء الصغير». وهذا حقيقي في فن الخطابة، مثلما هو حقيقي في الرسم وفي عزف باديروسكى.

والأمر ذاته صحيح عندما يلامس المرء الكلمات. هناك حكمة قديمة في البرلمان الإنكليزي تقول إن كل شيء يعتمد على الأسلوب الذي يتحدث به الإنسان وليس على الموضوع بحد ذاته.

إن الإلقاء الجيد يجعل المادة الهزيلة تمشي طويلاً. فقد لاحظت في المباريات الجامعية أن الخطيب الذي يتميز بأفضل مادة لا يفوز دائماً، بل الخطيب الذي يستطيع أن يتكلم بشكل جيد للغاية، فتظهر مادته هي الأفضل.

قال اللورد مورلي مرة بمرح سافر: «هناك ثلاثة أشياء مهمة في الخطاب، من يلقيه...؟، وكيف يلقيه...؟، وما الذي يقوله...؟ والشيء الأقل أهمية من بين هذه الصفات الثلاثة هي الأخيرة».

فهل هذه مغالاة...؟ أجل، لكن امسح ظاهرها وستجد الحقيقة تشع

من داخلها .

كتب ادمند بورك خطباً ممتازة جداً من ناحية المنطق والحكمة والإنشاء، حتى أنها تُدرس كنماذج خطابية كلاسيكية في نصف جامعات أميركا، ومع ذلك، كان بورك خطيباً فاشلاً، إذ لم تكن لديه القدرة على إيصال كنوزه الثمينة وإظهارها بطريقة لائقة، فأطلق عليه اسم (ناقوس عشاء) مجلس العموم . فعندما ينهض لإلقاء خطاب، يبدأ سائر الأعضاء بالسعال والتملص والخروج جماعات جماعات .

لذا، انتبه جيداً لطريقة إلقاءك .

● ما هو الإلقاء؟

ماذا يفعل مخزن الثياب عندما يسلمك السلعة التي اشتريتها...؟ هل يلقي السائق بالرزمة في الحديقة ويتركها هناك...؟ وهل الحصول على الشيء من يدى إنسان هو كاستلامه...؟ فساعى البريد الذى يحمل رسالة، يسلم الرسالة أو البرقية إلى الشخص المرسله إليه . ولكن هل يفعل ذلك جميع الخطباء...؟ .

دعنى أقدم مثلاً ينطبق على الطريقة التى يتحدث بها آلاف الناس . حدث مرة أو توقفت فى موران، المنتجع الصيفى فى جبال الألب السويسرية . كنت أقطن فى فندق، تتولى إدارته شركة لندنية، حيث ترسل عادة خطباء من إنكلترا فى كل أسبوع، للتحديث إلى الضيوف . واحدة من هؤلاء كانت كاتبة إنكليزية معروفة، وكان موضوعها (مستقبل الرواية) . وقد اعترفت أنها لم تختار الموضوع بنفسها، وأن ليس لديها ما تقوله بشأنه، إلا أنها تهتم بما تقوله؛ لتجعله يستحق التحديث عنه . كانت تضع بعض

الملاحظات بسرعة، وتقف أمام الجمهور. كانت تتجاهل مستمعيها حتى أنها لم تكن تنظر إليهم. وفي بعض الأحيان، تحديق فوق رؤوسهم أو في ملاحظاتها، وأحياناً تحديق في الأرض. كانت تستدعي الكلمات بلفظ بدائي، وعيناها تنظران إلى البعيد.

إن هذا النوع من الأداء ليس توصيلاً للخطاب أبداً، بل إنه استبطان ليس فيه أي صفة من صفات التواصل، وتلك هي أولى ميزات الخطاب الجيد: التواصل، يجب أن يشعر المستمع أن هناك رسالة موجهة من ذهن وقلب الخطيب إلى ذهنه وقلبه. فالخطاب الذي وضعته الكاتبة، يمكن أن يُلقى في غياهب صحراء (غوبى) الرملية.

وفي الحقيقة، بدا وكأنه ألقى في بقعة مشابهة لها وليس أمام مجموعة من البشر.

إن إلقاء الخطاب هذا، هو عملية سهلة جداً ومعقدة جداً في الوقت نفسه. كما أنه غالباً ما يُفهم خطأً ويستخدم بطريقة خاطئة.

■ سر الإلقاء الجيد.

كتبت كمية كبيرة من الثثرة والكلام الفارغ حول الإلقاء. وصيغ ذلك في قواعد وطقوس جعلت من الإلقاء أمراً غامضاً. وغالباً ما وصف «أن الخطابة» على الطراز القديم بشكل سخيف ومقيت. فرجل الأعمال يتوجه إلى المكتبة، فيجد مجلدات تافهة عن فن الخطابة.

ورغم التقدم في النواحي الأخرى، ما يزال الطلاب ملزمين بدراسة خطب وبستر وأنغرسول - وهو شيء قديم العهد، منفصل تماماً عن روح هذا العصر كالقبعات التي كانت تعتمرها السيدة أنغرسول والسيدة وبستر.

لقد انبثقت مدرسة جديدة لتدريس فن الخطابة منذ الحرب الأهلية الأمريكية، تمشياً مع روح العصر. لكن المنجزات الكلامية التي كانت رائجة في وقت من الأوقات، لم يعد يحتملها المستمع اليوم.

إن الجمهور الحديث، سواء كان في اجتماع عمل أو تحت خيمة، يريد من الخطيب أن يتحدث بشكل مباشر، مثلما يفعل خلال جلسة سمر، وفي الأسلوب العام كالذى يتسخدمه أثناء محادثة واحدة منهم.

لدى انتهاء مارك توين من محاضرة ألقاها في مركز التعدين في نيفادا، اقترب منه منقب عجوز وسأله: «هل هذه نبرتك الطبيعية في الإلقاء؟».

إن هذا ما يريده المستمع: (نبرتك الطبيعية في الإلقاء)، ولكن بشكل مضخم قليلاً.

تحدث إلى أعضاء جمعية الصندوق الاجتماعى تماماً مثلما تتحدث إلى جون هنرى سميث. فما هى جمعية الصندوق الاجتماعى قبل أى شيء سوى مجموعة من أشخاص يشبهون هنرى سميث...؟... ألا تنجح الوسائل ذاتها التى تستخدمها معهم منفردين مثلما تنجح وهم مجتمعين...؟.

لقد وصفت لتوى إلقاء الكاتبة. وفى القاعة نفسها التى تحدثت فيها، أتاحت لى فرصة الاستماع، بعد ليالٍ قليلة، إلى السير أوليفر لودج. وكان موضوعه (الذرات والعالم). وقد كرس له أكثر من نصف قرن من التفكير والدراسة والتجربة والتحقيق. وكان لديه شيء نابع من قلبه وذهنه وحياته، شيء يريد أن يقوله بإخلاص. وقد نسى - أحمد الله أنه نسى أنه يحاول إلقاء خطاب. إذ أن ذلك أقل ما يقلقه.

كان مهتماً فقط بإخبار المستمعين عن الذرات، وإخبارنا ذلك بدقة وإخلاص. كان يحاول بصدق أن يستميلنا؛ لنرى ما يراه هو، ولنشعر بما هو يشعر. فما كانت النتيجة؟ ألقى خطاباً رائعاً. فكان جذاباً وقوياً، وترك أثراً عميقاً. لقد كان خطيباً ذا مقدرة غير عادية. ومع ذلك، أنا متأكد أنه لم يعتبر نفسه كذلك في تلك الليلة. وأنا متأكد أن قلة من الناس الذين سمعوه يفكرون به كخطيب.

إذا كنت تخطب أمام الناس فإنك لن تستحوذ على استحسانهم إلا عندما تخطب بأسلوب طبيعي، لدرجة أن مستمعيك لن يحلموا أبداً بأنك تلقيت تدريباً على فن الخطابة.

فالنافذة الجيدة لا تجذب الاهتمام إليها. إنها فقط تبعث النور. والخطيب الجيد يشبهها. فهو طبيعي جداً حتى إن مستمعيه لا يلاحظون أبداً أسلوبه في الإلقاء، بل هم ينصتون فقط إلى مادته.

■ نصيحة هنري فورد.

« جميع منتجات فورد متشابهة تماماً، هذا ما اعتاد صانعها أن يقوله، - لكن ما من رجلين متشابهين تماماً. فكل حياة جديدة هي كل شيء جديد تحت الشمس؛ ليس هناك ما يماثلها من قبل، ولن يولد مثلها أيضاً ثانية. على الشاب أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته؛ ويجب أن يتطلع إلى الشرارة الوحيدة في شخصيته التي تميزه عن سائر القوم، وينمي تلك الشرارة إلى المدى الذي تستحقه. ربما تحاول المدارس والمجتمع أن تنميها له، لكنها تضعنا جميعاً في قالب واحد. لكنني أقول، لا تدع هذه الشرارة تضيع؛ فهي سبيلك الحقيقي الوحيد إلى الأهمية.

هذا ضعف صحيح بالنسبة لفن الخطابة. فليس هناك أى إنسان مثلك فى العالم. مئات الملايين من الناس تمتلك العيون والآذان، لكن ما من أحد يشبهك تماماً، وما من أحد لديه ميزاتك وطرقك وتفكيرك. فالقليل منهم يتكلمون ويعبرون عن أنفسهم مثلك، عندما تتكلم بأسلوب طبيعى. وبمعنى آخر، لديك شخصيتك الفردية. وكخطيب، تمتلك أثمن هبة فتعلق بها وطورها. فهى الشرارة التى ستضع القوة والإخلاص فى خطابك. وهى السبيل الحقيقى الوحيد إلى الأهمية.

تحدث السير أوليفر لودج بشكل مختلف عن الآخرين؛ لأنه كان نفسه مختلفاً. فأسلوب الإنسان فى الكلام هو بالأساس جزء من شخصيته، تماماً مثلما الحال بالنسبة للحيتة ورأسه الأضلع. فلو حاول أن يقلد لويد جورج، لكان مخطئاً وانتهى بالفشل.

إن أشهر المناظرات التى جرت فى أميركا حدثت عام ١٨٥٨ فى مدن البرارى فى إيلليغوا، بين السيناتور أ. دوغلاس وإبراهام لنكولن. كان لنكولن طويل القامة، دميماً. وكان دوغلاس قصيراً رشيقاً. لم يكن الرجلان متشابهين فى شخصيتهما وتفكيرهما وأخلاقهما، مثلما كانا فى مظهرهما. كان دوغلاس رجل العالم المثقف. بينما كان لنكولن ناشر قضبان الأسبجة الخشبية، الذى يتجه نحو الباب، مرتدياً جورباً قصيراً فى قدميه لاستقبال زائريه. كانت حركات دوغلاس رشيقة، بينما كانت حركات لنكولن ثقيلة. كان يعوز دوغلاس روح المرح. لكن لنكولن كان أعظم الروائيين. نادراً ما استخدم دوغلاس الإبتسامة، بينما ناقش لنكولن دائماً من خلال تقديم الأمثلة. كان دوغلاس متكبراً مغروراً، إلا أن لنكولن كان

متواضعاً سموحاً. فكر دوغلاس من خلال ومضات سريعة، لكن عمليات التفكير لدى لنكولن كانت أبطأ بكثير. تحدث دوغلاس بسرعة واندفاع الزوبعة، إلا أن لنكولن كان أهدأ وأعمق وأكثر تلقائية.

إن كلا الرجلين، رغم اختلافهما، كانا خطيبين قديرين؛ لأن لديهما الشجاعة والقدرة على أن يكونا أنفسهما. ولو حاول أحدهما تقليد الآخر. لفشل فشلاً ذريعاً. لكن كلاهما، من خلال استخدام مواهبه الذاتية، جعل من نفسه فريداً وقوياً. فامض أنت وافعل مثلهما.

هذا اتجاه سهل منحه. ولكن هل من السهل اتباعه؟ ... كلا، بالتأكيد. ومثلما قال المارشال فوش عن فن القتال: «إنه سهل في المبدأ، لكنه للأسف معقد في التنفيذ».

إن ذلك يحتاج إلى التدريب ليأتى الخطاب طبيعياً أمام الجمهور. الممثلون يعرفون ذلك. عندما كنت صبياً صغيراً، تبلغ من العمر أربع سنوات، ربما كنت تستطيع إذا ما حاولت، أن تعتلي خشبة المسرح وتتكلم بشكل طبيعي أمام جمهور.

لكن حين تبلغ الرابعة والعشرين أو الرابعة والأربعين، ما الذي يحدث إذا ما اعتليت خشبة المسرح وبدأت في الكلام...؟ هل ستستعيد طبيعتك اللاواعية التي كنت تمتلكها في سن الرابعة؟... ربما تفعل ذلك، لكن هناك إمكانية بأن تتصلب وتكلف وتصبح آلياً، وتنسحب داخل صدفتك كالسلحفاة.

إن مشكلة تعليم أو تدريب الناس على الإلقاء ليست من المميزات الصعبة الإضافية، بل إنها مسألة إزالة العوائق وتحريرهم واستدراجهم

للتحدث بشكل طبيعي مثلما يفعلون إذا ما صارعهم أحد .
أوقفت الخطباء مئات المرات فى منتصف خطابهم، ورجوتهم أن يتكلموا كبشر. ومئات الليالى عدت إلى المنزل وقد أصبت بإرهاق ذهنى وعصبى من جرّاء محاولتى توجيه وإجبار الناس على التحدث بشكل طبيعى . صدقنى، 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...؟ إنتبه...! كن إنسانياً... » . ثم اختر واحداً من المشاهدين، أحد الجالسين فى الخلف، أبشع من يمكن أن تجد، وتحدث إليه، انسى وجود سائر الموجودين، تحدث إليه . تخيل أنه سألك سؤالاً وأنت تجيب . إذا وقف أو تحدث إليك، فعليك أن تجيبه، ستجعلك هذه العملية تتكلم بأسلوب أكثر محادثة وطبيعية ومباشرة . لذلك، تخيل أن هذا الذى يحدث .

يمكنك الذهاب أبعد من ذلك، لتسأل أسئلة وتجيب عليها . فمثلاً، فى منتصف خطابك، تستطيع أن تقول: تتساءل عن البرهان الذى لدى عن هذا التأكيد ... لدى دليل قاطع إليك به ... ، بعد ذلك ابدأ بالإجابة عن هذا السؤال الخيالى . يمكن القيام بهذا الشيء بشكل طبيعى جداً . فهو يقطع الرتابة من الإلقاء؛ ويجعله أكثر مباشرة ومرحاً .

إن الإخلاص والحماس والصدق يساعدك أيضاً . فعندما يكون الإنسان تحت تأثير مشاعره، تبرز ذاته الحقيقية، وتُزال من أمامها القضبان . إذ أن حرارة عواطفه تحرق كل الحواجز . فيتصرف تلقائياً، ويتحدث بتلقائية . فيكون طبيعياً .

وهكذا، فى النهاية، يرجع موضوع الإلقاء إلى الشيء الذى شددنا عليه فى البداية: ضع قلبك فى خطابك .

■ ملاحظات هامة .

سنناقش هنا بعض مظاهر الخطب الطبيعية لكى نجعلها أكثر وضوحاً . لقد ترددت فى القيام بذلك؛ لأن من المؤكد أن يقول أحد: (فهمت، يمكننى أن أدفع نفسى للقيام بتلك الأشياء؛ فأصبح على أتم ما يرام) . كلا، لن تكون كذلك . ادفع نفسك للقيام بها، فتصبح تخشياً وآلياً .

لقد استخدمت معظم هذه المبادئ بالأمس خلال محادثتك، استخدمها من دون جهد عقلى مثلما التهمت عشائك ليلة البارحة . فتلك هى الطريقة لاستخدامها . وهى الطريقة الوحيدة . وهى ستأتى، فيما يخص فن الخطابة، ومثلما قلنا سابقاً، من خلال التدريب .

● أولاً: شدد على الكلمات المهمة، اخفض الكلمات غير المهمة .

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 مئة مرة أو ربما ألف مرة، نهار أمس . وستفعله مئة مرة غداً، من دون شك .

● ثانياً: غير طبقات صوتك .

تندفق طبقات صوتنا، خلال المحادثة، نحو الأعلى والأسفل وبالعكس . فلا تستقر بل تبقى متموجة كسطح البحر . لماذا...؟ لا أحد يعلم ذلك، ولا

أحد يهتم بذلك . لكن النتيجة تبعث على الارتياح، ذلك هو شأن الطبيعة . فليس علينا أن نتعلم ذلك ... بل جاء إلينا حين كنا أطفالاً من دون أن نبحث عنه أو نعيه . لكن دعنا نقف ونواجه الجمهور، فهناك مجالاً لأن تصدر أصواتنا جافة مملة ورتيبة كصحراء (نيفادا) القلوية .

عندما تجد نفسك تتحدث بطريقة رتيبة - عادة تكون مرتفعة - توقف قليلاً وقل في نفسك: «أنا أتكلم كالهندي الأخرق . كن إنساناً، كن طبيعياً» .

هل يساعدك هذا النوع من تعليم ذاتك؟ ... ربما قليلاً . إن التوقف ذاته سيساعدك . وعليك أن تحقق خلاصك بالتدريب .

يمكنك أن تؤلف أية جملة أو كلمة تختارها، قف كشجرة الغار الخضراء في الردهة الأمامية، وتكلم فجأة بطبقة صوتية منخفضة أو مرتفعة . لقد فعل ذلك كل خطيب مشهور .

● ثالثاً: غير معدل سرعة صوتك .

عندما يتكلم الطفل الصغير، أو عندما نتحدث خلال محادثة عادية، نغير عادة معدل سرعة كلامنا . إن ذلك يبعث على السرور، وهو طبيعي ويحدث من دون وعي، وهو في الحقيقة من أفضل الوسائل لإيضاح الفكرة .

يخبرنا والتر . ب . سيتفنز في كتابه (تقارير لنكولن) الصادر عن جمعية (ميسوري) التاريخية، أن هذه كانت أفضل الوسائل بالنسبة للنكولن من أجل إيصال فكرته :

- كان يقول عدة كلمات بسرعة عظيمة، وعندما يصل إلى الكلمة أو الجملة التي يرغب في التشديد عليها، يرفع صوته ببطء . ثم يندفع إلى آخر

جملته كالبرق... فكان يكرس وقتاً لكل كلمة أو لكلمتين يرغب في التأكيد عليهما، أكثر مما يكرسه لسته كلمات تكون أقل أهمية منها - .

● رابعاً: توقف قبل وبعد الأفكار المهمة.

غالباً ما كان لنكولن يتوقف أثناء خطابه. فعندما يمر بفكرة عظيمة يرغب في ترسيخها بأذهان مستمعيه، ينحني إلى الأمام، ويحدق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول شيئاً. هذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة ذاتها: فهي تجذب الانتباه، وهي تجعل كل إنسان متنبه، وواع لما سيتلو ذلك. مثلاً: عندما كانت نقاشاته المشهورة مع دوغلاس تشرف على الانتهاء، وعندما تشير الدلائل إلى هزيمته؛ ينتابه الأسى، والحزن الاعتيادي القديم يعود إليه في بعض الأوقات، فتأتي كلماته مصبوغة بالركة. ففي نهاية خطبه، يتوقف فجأة ويقف صامتاً للحظة، ثم ينظر إلى الوجوه التي نصفها عدائي ونصفها حميم، بعينيه القلقتين العميقتين اللتين كانتا تبدوان مليعتين بالدموع التي لم تنهمر. ثم يفرد ذراعيه وكأنهما متعبتين من جراء قتال مميت، ويقول بنبرته الغريبة: «أيها الأصدقاء، هناك فرق بسيط بين انتخابي وانتخاب القاضي دوغلاس إلى مجلس الشيوخ الأميركي. لكن المسألة العظيمة التي قدمناها لكم اليوم، هي بعيدة جداً عن المصالح الشخصية، أو المصير السياسي لأي رجل. ويا أصدقائي»، هنا يتوقف ثانية، فيصغي الجمهور إلى كل كلمة.

هذه المسألة ستعيش وتتنفس وتتحرق عندما يصمت في القبر لسان القاضي دوغلاس ولساني الضعيف المتلعثم.

«هذه الكلمات البسيطة»، تقول إحدى مذكراته، «لامست كل قلب

فى الصمىم» .

كان لنكولن يتوقف بعد كل جملة يريد توكيدها . فكان يضيف إلى قوتها من خلال الصمت ، بينما يغوص المعنى ويؤدى رسالته .

ودائماً ما كان السير أوليفر لودج يتوقف فى خطابه ، قبل وبعد كل فكرة مهمة ، يتوقف ثلاث أو أربع مرات فى الجملة الواحدة ، لكنه كان يفعل ذلك بشكل طبيعى . ومن دون تكلف .

قال كيبلينغ : « من خلال صمتك تتكلم » . فالصمت ليس ذهبياً أكثر مما يستخدم عندما تتكلم . وهو أداة قوية ومهمة لا ينبغي إغفالها ، ومع ذلك ، فهى مهمة دائماً من قبل الخطيب المبتدئ .

