

الفصل السابع

المنبر:

حضور وتهيئة



obseikan.com

الفصل السابع

المنبر: حضور وشخصية

أجرت مؤسسة كارنغي للتكنولوجيا مرة، تجارب ذكاء على مئة من رجال الأعمال البارزين. وكانت التجارب مماثلة لتلك التي استخدمت في الجيش خلال الحرب، وقد أدت النتائج إلى إعلان المؤسسة أن الشخصية تساهم في نجاح العمل أكثر مما يساهم الذكاء الخارق. إن هذا رأى مهم جداً، -مهم جداً لرجال الأعمال والمثقفين والأخصائيين وللخطباء.

فالشخصية - باستثناء التحضير - هي ربما العامل الأكثر أهمية في الخطاب. وقد قال ألبرت هابرد: «إن ما يفوز في الخطاب الجيد هو الأسلوب، وليست الكلمات». وبالأحرى، إنه الأسلوب، بالإضافة إلى الأفكار. لكن الشخصية هي شيء غامض معقد، تتحدى التحليل كثندي البنفسج. وهي مجموعة ميزات الإنسان: الجسدية والروحية والفكرية، ورغباته وميوله ومزاجه وتجربته وتدريبه. وكل حياته. وهي معقدة كنظرية النسبية عند أينشتاين، ومن الصعب فهمها.

تحدد الشخصية بالوراثة والبيئة، ومن الصعب جداً تغييرها. ومع ذلك، نستطيع من خلال التفكير، أن نقويها إلى حدٍ ما ونجعلها أكثر صلابة وأكثر جاذبية. وفي أى حال، يمكننا أن نسعى لنحصل على أقصى ما نستطيعه من خلال هذا الشيء الغريب الذى منحته لنا الطبيعة. فالموضوع

فى غاية الأهمية بالنسبة لكل واحد منا . وإمكانيات التطوير، رغم أنها محدودة، ما تزال عظيمة كفاية لتسمح بالنقاش والتدقيق .

إذا كنت ترغب فى الإفادة القصوى من شخصيتك، إذهب مرتاحاً لمقابلة جمهورك . فالخطيب المتعب ليس جذاباً . لا تقترب الخطأ الشائع، بترك التحضير والتخطيط لآخر دقيقة، وبعد ذلك العمل بسرعة جنونية، محاولاً التعويض عن الوقت المهدور . إن فعلت ذلك، فإنك ستخزن سموم جسدية وإرهاق ذهنى يتحول إلى عبء رهيب تنوء من ثقله، فيمتص حيويتك ويضعف ذهنك وأعصابك .

إن كان عليك إلقاء خطاب فى اجتماع لجنة، تناول غداء خفيفاً، إذا أمكنك، وتناول المرطبات، أخلد للراحة، فهذا ما تحتاجه جسدياً وذهنياً وعصبياً .

اعتادت جير الدين فرار أن تصدم أصدقاءها الجدد بإلقاء تحية المساء والنوم باكراً، تاركة إياهم يتحدثون إلى زوجها فى بقية الأمسية . إذ كانت تعرف متطلبات فنها .

وقالت مدام نورديكا أن كونها المغنية الأولى فى الأوبرا يعنى التخلي عن كل ما يحبه الإنسان : الشئون الاجتماعية والأصدقاء والولائم الفخمة .

وقالت مدام ميلبا : « عندما أغنى فى المساء، لا أتناول طعام الغداء، بل أتناول وجبة خفيفة جداً فى الساعة الخامسة تتألف من سمك أو دجاج مع الخبز، وكوب الماء . ودائماً أجد نفسى جائعة جداً لدى تناول العشاء عندما أعود إلى البيت بعد الأوبرا أو الحفل الموسيقى . »

كم كانت ميلبا وبيتشر عاقلتين فى تصرفهما . فأنا لم أدرك ذلك إلا

عندما أصبحت خطيباً محترفاً، فحاولت أن ألقى خطاب يستغرق ساعتين كل مساء بعد أن أستهلك وجبة دسمة.

لقد علمتني التجربة أن ليس باستطاعتي الاستمتاع بلحم الغنم والعجل والبطاطا المقلية والسلطة والخضروات والحلوى، ومن ثم أقف بعد ساعة لأقوم نفسى أو موضوعى أو جسدى. فالدم الذى يفترض به أن يكون فى ذهنى، يهبط إلى معدتى ليتصارع مع اللحم والبطاطا.

لقد كان باديرويسكى على حق عندما قال إنه حين يأكل ما يريد قبل الحفل الموسيقى، يندفع الحيوان بداخله ليصل إلى رؤوس أصابعه فيربك عزمه ويعطله.

■ لماذا يتقدم خطيب أكر من خطيب آخر؟

لا تفعل شيئاً يستهلك طاقتك. لأن الحيوية والنشاط والحماس من بين أهم الميزات التى أسعى إليها لدى الخطباء ومعلمى فن الخطابة. فالناس تتجمع حول الخطيب المفعم بالطاقة، حول مولد الطاقة البشرى، مثلما تتجمع الأوزات حول حقل القمح الخريفى.

شاهدت ذلك مراراً يحدث للخطباء فى هايدى بارك، بلندن. وهى بقعة قرب مدخل ماربك آرك، حيث يتلقى، بعد ظهر يوم الأحد، الخطباء من مختلف الألوان والأجناس. ويستطيع المرء أن يختار ويستمتع إلى تحليل كاثوليكي، عن عدم إمكانية التخلي عن البابا، وإلى اشتراكى يشيد بنظرية كارل كاركس الاقتصادية، وإلى هندی يشرح لماذا يحق للمسلم أن يتزوج أكثر من امرأة...؟ إلخ... يتجمع مئات حول خطيب ما، بينما جاره ليس حوله سوى حفنة منهم. لماذا؟... هل الموضوع هو الذى يفرق بين مختلف

الخطباء؟ كلا. ففي معظم الأحيان، نجد أن السبب يكمن في الخطيب نفسه: فهو أكثر تحمساً وأكثر إثارة للحماس. ويتحدث بحيوية ونشاط، ويشع حيوية وألفة، مما يجذب الاهتمام.

● ما هو تأثير الملابس على الخطيب والمستمع؟

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 يكونون بمظهر لائق وأنيق ويتأكدون من ذلك؛ يشعرون بتأثير ذلك.

ومن 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 تأثيرها على المستمع...؟ لاحظت مراراً أن الخطيب إذا كان رجلاً ذا سروال فضفاض، ومعطف تعوزه الأناقة وحذاء مهترئ، وتظهر فى جيبه أقلام الحبر والرصاص ويمسك بيده غليوناً وعلبة تبغ تملأ جيب معطفه، أو إذا كانت امرأة دميمة، تمسك بحقيبة منتفخة وملابسها الداخلية ظاهرة للعيان، لاحظت أن الجمهور يكن احتراماً ضئيلاً لهذا الإنسان مثلما يفعل الخطيب أو الخطيبة لمظهره. أليس من المحتمل الافتراض أن الذهن متأرجح كالشعر المشعث والحذاء المتسخ والحقيبة المنتفخة...؟.

عندما وصل الجنرال لى إلى ساحة أبوماتوكس لتسليم جيشه، كان يرتدى ملابس فاخرة أنيقة ويتدلى من جانبه سيف ضخم ثمين. إلا أن غرانت لم يكن يرتدى معطفاً ولا يحمل سيفاً، بل كان يرتدى قميصاً

وسروالاً عادياً. فكتب في مذكراته يقول: «لابد أنني كنت معاكساً تماماً، أمام رجل أنيق، طوله ستة أقدام، وتام المظهر».

والواقع، أن عدم بروزه بمظهر أنيق في تلك المناسبة التاريخية؛ جعله يندم أكثر مما ندم على أي شيء في حياته.

إن لدى دائرة الزراعة في واشنطن مئات من قفران النحل موزعة في مزارع التجارب. وقد رُكِّز على كل قفير زجاج مكبر، بالإضافة إلى تزويده بالضوء الكهربائي، حيث يتمكن المرء من أن يراقب النحل عن كذب في أية لحظة. والخطيب يشبه ذلك القفير: فهو تحت زجاج مكبر، والأضواء مسلطة عليه. وكل خطأ يبدو في مظهره الخارجي، يبرز بوضوح مثلما تبرز قمة بايك من السهول.

● ما هو دور الابتسامة المشرقة...؟

أكتب منذ عدة سنوات، قصة حياة مصرفي من نيويورك لمجلة (أميركان). فسألت أحد أصدقائه أن يشرح سبب نجاحه فقال لي: أن السبب الرئيسي يعود إلى ابتسامة الرجل الساحرة. في بادئ الأمر، يبدو ذلك مغالى به، لكنني أظن أن الأمر صحيح للغاية. ربما يكون لدى مئات الرجال تجارب وقدرة مالية أفضل بكثير مما لديه، لكنه يمتلك موجودات إضافية لم يمتلكوها. كان يمتلك الشخصية الأفضل. إن الابتسامة المرحة والدافئة من أبرز مظاهر تلك الشخصية. فهي تكسب الثقة في الحال، وتضمن حسن نية المرء بسرعة. جميعنا نود أن نرى مثل هذا الرجل ناجحاً، ويسرنا أيضاً أن نمنحه تقديرنا.

تقول حكمة صينية: «من لا يستطيع الابتسام يجب أن لا يفتح

متجرأ». أليست الابتسامة المرحة أمام الجمهور مثلما هي وراء الآلة الحاسبة في المتجر...؟ أفكر الآن بطالب معين كان يحضر برنامج فن الخطابة، الذي تم تدريسه في غرفة بروكلين للتجارة. كان دائماً يأتي أمام الجمهور وهو يشع بجو يعبر عن محبته لكونه هناك وانه يحب العمل الذي أمامه. كان دائماً يبتسم ويتصرف وكأنه سعيد لرؤيتنا، وفي الحال، يشعر المستمعون بحرارة نحوه فيرحبون به.

لكنني رأيت خطباء يتقدمون بأسلوب بارد متكلف وكان عليهم القيام بمهمة مزعجة، فيحمدون الله لدى انتهائهم. ونحن أيضاً نشعر بمثل ذلك. إن هذه الأساليب تنقل العدوى.

يقول البروفسور أوفر ستريت في كتابه (التأثير بالسلوك الإنساني)، (الشبيه يولد الشبيه). فإذا وجهنا انتباهنا لجمهورنا، يحتمل أن يهتم جمهورنا بنا. وإذا تبهمنا، 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 للتأكد من أن أسلوبنا يستدعي الاستجابة الدافئة.

● اجمع جمهورك.

بما أنني أستاذ في فن الخطابة، تحدثت دائماً إلى جمهور صغير منتشر في قاعة ضخمة بعد الظهر، وإلى حشد كبير متجمع في القاعة ذاتها ليلاً. وقد ضحك الحشد المسائي من صميم القلب للأشياء التي جلبت الابتسامة فقط

إلى وجوه جمهور بعد الظهر. كما صفق الحشد المسائي بسخاء في الأماكن ذاتها، التي كان جمهور فترة بعد الظهر يتجمع فيها من دون أى إنفعال. لماذا...؟.

هناك سبب واحد، إن النساء والأطفال الذين يأتون في فترة بعد الظهر لا يمكن أن يتوقع منهم أن يكونوا متحمسين كجمهور الفترة المسائية. لكن ذلك ليس سوى تفسيراً جزئياً.

والحقيقة أن ما من جمهور يشعر بالإثارة عندما يكون متفرقاً. وما من شيء يقضى على الحماس، كالفراغات الواسعة والكراسى الفارغة بين المستمعين.

قال هنرى وارد بيتشر: «غالباً ما يقول الناس: ألا تعتقد أن التحدث إلى جمهور كبير يولد إبحاء أكثر من التحدث إلى جمهور صغير...؟. أقول: كلا، يمكننى التحدث إلى اثني عشر شخصاً بأسلوب جيد مثلما أستطيع التحدث إلى ألف، شرط أن يكون الاثنى عشر متجمعين حولي، وبجانب بعضهم البعض؛ ليلامس أحدهم الآخر. لكن حتى وجود ألف شخص تفصل بين كل اثنين منهم أربعة أقدام من الفراغ، فإن ذلك يشبه الغرفة الفارغة.. اجمع جمهورك، فتستطيع إثارته بنصف الجهد».

إن الإنسان وسط جمهور ضخم يفقد فرديته. حيث يصبح فرداً من الجمهور، ويحرك بسهولة أكثر مما يكون فرداً واحداً. وسيضحك ويصفق للأشياء التي تكاد لا تثيره، حين يكون بين مجموعة صغيرة تستمع إليك.

من السهل استدراج الناس للعمل كفريق أكثر من العمل كأفراد. مثلاً، إن الرجال الذين يذهبون إلى المعركة، يرغبون في القيام بأخطر

الأشياء وأكثرها تهوراً في العالم - وهم يريدون الاجتماع معاً.
فخلال الحرب العالمية الأخيرة، اشتهر الجنود الألمان بالذهاب إلى المعركة،
في بعض الأحيان، وأيديهم متشابكة.

الجماهير...! الجماهير...! إنها ظاهرة غريبة.

إن جميع الحركات الإصلاحية تتحقق بالمساعدة الفعلية من الجماهير.
إذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة، يجب أن نختار غرفة صغيرة.
وإذا كان المستمعون متفرقون، أطلب منهم التجمع في المقاعد الأمامية
قربك، أصر على ذلك قبل أن تبدأ الكلام.

لا تقف أمام المنبر إلا عندما يكون الجمهور ضحماً، وهناك سبب يدعوك
لذلك. ابق في مستوى موازٍ لهم، قف بالقرب منهم، حطم كل الرسميات،
واقم روابط حميمة، واجعل خطابك كالحديث.

ابق الجو منعشاً. ففي عملية الخطابة، من المعروف أن الأوكسجين هو
لهم، مثل الحنجرة والقصبية الهوائية والرئتين. وكل فصاحة شيشرون
والجمال الأنثوى في قاعة روكيتيس الموسيقية، قلما تستطيع أن تبقى
الجمهور يقظاً في غرفة مسممة بالجو العابق. لذلك، بما أنني واحد من
الخطباء، قبل أن أبدأ؛ أطلب من الجمهور أن ينهض ويرتاح مدة دقيقتين،
بينما أترك النوافذ مفتوحة.

طاف المايجور جايمس ب. بوند، طيلة أربعة عشر سنة، في الولايات
المتحدة وكندا، عندما كان مديراً لهنرى وارد بيتشر - واعظ بروكلين -،
وقبل أن يتجمع الجمهور، كان بوند يزور القاعة أو الكنيسة أو المسرح حيث
سيبدو بيتشر، ليفحص الضوء والمقاعد والحرارة والتهوية. كان بوند قائداً
عسكرياً متقدماً في السن، ويحب أن يمارس سلطته، فإذا كان المكان دافعاً

جداً، أو الجو خانقاً، ولم يستطع أن يفتح النوافذ، يحدق فيها ويسحق الزجاج. لقد كان يؤمن مع سبرجون أن (أفضل شيء للواعظ بعد نعمة الله، هو الأوكسجين).

● دع الضوء يغمر وجهك .

إملاً الغرفة بالأنوار، واقرأ مقالات دايفيد بيلاسكو حول الإنتاج المسرحي، لتكتشف أن الخطيب العادي ليست لديه أدنى فكرة عن الأهمية البالغة للإضاءة المناسبة.

دع الضوء يغمر وجهك . فالناس يريدون رؤيتك . لأن التغييرات التي تطرأ على تعابريك هي جزء، وجزء حقيقي من عملية التعبير عن الذات . وهي 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 إذن أن تختار قبل أن تنهض للخطاب، البقعة التي تمنحك أفضل إنارة...؟ .

لا تختبئ وراء الطاولة . يريد الناس أن ينظروا إلى الرجل بكامله، حتى إنهم ينحنون إلى جانب الممرات ليتمكنوا من رؤيته .

من المؤكد أن شخصاً حسن النية، سيقدم لك طاولة مع إبريق ماء وكوب . لكن إذا جف حلقك، فإن القليل من الملح أو نكهة الليمون سيثير لعابك، أفضل مما تفعله شلالات نياغارا . أنت لست بحاجة إلى الماء، ولا إلى الإبريق . كما لا تريد المعوقات البشعة غير المفيدة التي تملأ المنصة .

إن غرف العرض لدى مختلف صانعي السيارات فى برودواى هي جميلة، مرتبة، تسر النظر . ومكاتب باريس لمصانع العطور والمجوهرات

مجهزة بشكل فنى رائع. لماذا...؟ هذا هو العمل الجيد. والإنسان يكتنّ المزيد من الاحترام والثقة والتقدير للأشياء الأنيقة كهده. للسبب ذاته، يجب أن يكون لدى الخطيب خلفية مسرة. والترتيب المثالى، فى رأى، هو التخلّى عن الأثاث كله. فلا شيء وراء الخطيب يجذب الاهتمام، أو على جانبيه، لا شيء سوى ستارة من الخمل الأزرق. لكن ما الذى يوجد دائماً خلفه...؟ خرائط وإشارات وجداول وربما الكثير من الكراسى المغبرة المتراكمة فوق بعضها البعض. وما هى النتيجة...؟ جو مريبك رخيص، وقدر. لذلك، تخلص من جميع الأشياء. قال هنرى وارد بيتشر: «أهم شيء فى فن الخطابة هو الإنسان». لذلك، ليقف الخطيب مثل قمم جانغفرو الثلجية التى تناطح سماء سويسرا الزرقاء.

● لا ضيوف فى المنبر.

كنت مرة فى لندن عندما كان سفير كندا يخطب. بعد قليل، دخل الحاجب مزوداً بعمود طويل، وبدأ بتهوية الغرفة منتقلاً من نافذة إلى أخرى. ما الذى حدث...؟ تجاهل معظم الجمهور الخطيب فترة وجيزة، وحدقوا فى الحاجب، وكأنه يقوم بأعجوبة. لا يستطيع الجمهور أن يقاوم - أو أنه لن يقاوم - إغراء التطلع إلى الأشياء المتحركة. فإذا تذكر الخطيب هذه الحقيقة؛ يمكنه توفير بعض المتاعب والإزعاج الذى ليس هو بحاجة إليه.

■ أولاً:

يستطيع الابتعاد عن تضييع وقته سدى، وعن العبث بملابسه والقيام

بحركات عصبية تحط من قدره. أذكر مرة حين رأيت مستمعاً من نيويورك يحدق بيدي خطيب مشهور، مدة نصف ساعة حين كان يخطب ويعبث بغطاء المنبر في الوقت ذاته.

■ ثانياً:

يجب أن يتدبر الخطيب أمر جلوس الجمهور، إذا أمكنه ذلك، لكي لا يجذب انتباههم دخول الأشخاص المتأخرين.

■ ثالثاً:

يجب ألا يلتقى الضيوف على المنبر. فمنذ سنوات قليلة، ألقى ريموند روبنز سلسلة من الخطب في بروكلين. ومن بين المدعوين، دعيت للجلوس معه في المنبر. تلمصت من ذلك على أساس أن ذلك يسيء إلى الخطيب. لاحظت منذ الليلة الأولى كم من الضيوف تلملوا ووضعوا ساقاً فوق ساق...! ثم قاموا بعكس ذلك. وفي كل مرة، كان أحدهم يتحرك، ينقل الجمهور نظرهم عن الخطيب ليتطلع إلى الضيوف. لفت انتباه السيد روبنز إلى ذلك في اليوم التالي.

وخلال السهرات المتبقية، شغل المنبر بمفرده.

لم يسمح دايفيد بيلاسكو باستخدام الزهور الحمراء على المسرح؛ لأنها تجذب الكثير من الانتباه. فلماذا إذن يسمح الخطيب لإنسان لا يهدأ بالجلوس قبالة الجمهور عندما يخطب...؟ يجب عليه ألا يفعل ذلك. وإن كان حكيماً، لا يقدم على فعل ذلك أبداً.

أليس من الأفضل للخطيب ألا يجلس قبالة الجمهور قبل أن يبدأ خطابه...؟ أليس من الأفضل له أن يصل بمظهر نشيط على أن يبدو مرهقاً...؟

لكن إذا توجب علينا الجلوس، لنتنبه إلى طريقة جلوسنا. لقد رأيت رجالاً يبحثون عن كرسي بحركات تشبه حركات الثعلب الجاثم بانتظار الليل. وعندما يجدون الكرسي، يهبطون عليه مثلما يهبط كيس من الرمل. إن الرجل الذي يعرف كيف يجلس، يغرق في الكرسي وهو يسيطر على جسده سيطرة تامة.

■ كن متزنناً.

ذكرنا في صفحات قليلة سابقاً أنه لا يجب العبث بملابسك أو مجوهراتك لأنها تلفت الانتباه. وهناك سبب آخر أيضاً. فذلك يمنح انطباعاً عن الضعف وقلة الثقة بالنفس. وكل دقيقة لا تضيف إلى وجودك، تحط من قدرك. ليست هناك حركات حيادية. وهكذا، قف هادئاً، وسيطر على نفسك جسدياً، فذلك يمنحك انطباعاً عن السيطرة الذهنية والاتزان. بعدما تنهض لمخاطبة جمهورك، لا تبدأ بعجلة. فهذه هي السمة المميزة للمبتدئ. استنشق نفساً عميقاً، تطلع إلى جمهورك للحظة، وإن كانت هناك ضجة؛ توقف قليلاً حتى تزول.

ابق صدرك عالياً. لكن لم ينتظار لفعل ذلك أمام الجمهور...؟ لم لا تفعل ذلك يوماً حين تكون منفرداً بذاتك...؟ عندئذٍ يمكنك أن تفعل ذلك تلقائياً أمام الناس.

وماذا يجب أن تفعل بيديك...؟ لا تفكر بها. فإذا انسدلنا بشكل طبيعي إلى جانبك، يكون الأمر مثالياً. وإذا كانتا تبدوان كعنقود من الموز، لا تتخيل أبداً أن أحداً يتنبه لهما أو لديه أدنى اهتمام بهما. لأنهما ستبدوان أفضل، وهما مسترخيتان إلى جانبك، وسيجذبان أدنى اهتمام

لهما . حتى أن المولع بالانتقاد لن يتمكن من انتقاد وضعك . هذا بالإضافة إلى أنهما ستكونان متحررتين للقيام بحركات تلقائية عندما يستدعى الأمر ذلك . لكن لنفترض أنك عصبي للغاية، حتى أنك تجد أن وضعهما وراء ظهرك أو إدخالهما في جيبيك أو إلقاءهما على المنصة، يساعدك على التخلص من التوترات ماذا يجب أن تفعل . . . ؟ استخدم براعتك . لقد سمعت أن عدداً من خطباء هذا العصر المشهورين، يضعون أيديهم داخل جيوبهم أثناء إلقاء الخطاب، وقد فعل ذلك برايان، وتشونسي م . ديبينو وتيدي روزفلت . حتى أن ديزرائيلي المتأنق والشديد الحساسية كان يخضع إلى هذا الإغراء . لكن السماء لم تهبط، وطبقاً للتقارير المناخية، إذا ما أسعفتني ذاكرتي، أشرفت الشمس في الوقت المحدد من الصباح التالي . فإذا كان لدى الإنسان ما يستحق البوح به، ويبوح به بإخلاص وإيمان، لا يهم بالتأكيد، ما الذي يفعله بيديه ورجليه . وإذا كان عقله مليئاً وقلبه مثاراً، لن تبرز هذه التفاصيل الثانوية كثيراً . فقبل أى شيء، إن الشيء الأهم فى إلقاء الخطاب هو الجانب النفسى فيه، وليس موضع اليدين والرجلين .

● أساليب غريبة واهية تلقى باسم الإيمان .

وهذا يأتى بنا طبيعياً إلى مسألة الإيماء التى تستخدم بشكل خاطئ . أعطى أول درس لى فى فن الخطابة رئيس جامعة فى الغرب الأمريكى الأوسط . كما أتذكر، يدور الدرس حول الإيماء، ولم يكن بدون فائدة فحسب، بل كان أيضاً مضملاً ومؤذياً، تعلمت أن أترك ذراعى تنسدلان على جانبي . وكنت أمد ذراعى ضمن منحني رشيق، ثم أأرجح معصمى بشكل كلاسيكى وأفرد أصابعى تدريجياً . وعندما تتم الحركة المنشطة

والأنيقة، تعود الذراع للاسترخاء بجانب الساق. هذا الأداء جاف عديم الحيوية. لقد تعلمت أن لا أتصرف مثل أى أحد، ولا أتبع طريقة تفكير أحد. ليست هناك أية محاولة تستطيع استدراجي إلى وضع شخصيتي فى حركاتي؛ ولا أية محاولة تدفعنى للقيام بإيماءات، ولا أى مسعى يدفع دم الحياة فى هذه العملية، ليجعلها طبيعية لا إرادية ومحتمة. وما من شيء يحثنى على المضى فى ذلك وعلى تحطيم صدفه تحفظاتى وتصرفاتى كإنسان. إن الأداء كله هو آلى كآلة الكتابة، لا يتمتع بالحياة كعش عصفور قديم.

يبدو من غير المعقول أن مثل هذه الإيماءات السخيفة، يمكن أن تُعلم فى القرن العشرين. ومع ذلك، ومنذ سنوات قليلة، نشر كتاب عن الإيماء - كتاب كامل يحاول أن يجعل من الإنسان إنساناً آلياً، فيخبره أية إيماءة يجب القيام بها عند قوله هذه الجملة، وأية إيماءة يقوم بها لدى قوله تلك. كما رأيت عشرين رجلاً يقفون معاً أمام الصف، يقرأون ويومئون طبقاً لهذا الكتاب، جميعهم يقومون بالحركات ذاتها وينطقون بالكلمات عينها، وجميعاً بدوا سخفاء للغاية.

إن ذلك زائف وآلى ومؤذٍ وقاتل للوقت - كما أنه أساء إلى سمعة الكثير من الرجال. تسعة من عشرة من هذا الحشو المكتوب عن الإيماءات هو إضاعة، وأسوأ من إضاعة ورقة بيضاء وحبر أسود. وكل حركة مأخوذة من كتاب.

من المحتمل جداً أن تبدو مثله. فالمكان الصحيح لتناولها منه، هو نفسك وقلبك وذهنك واهتمامك بالموضوع، ومن رغبتك الذاتية فى استمالة

الآخرين لرؤية ما تراه . والإيماءات التي تستحق القيام بها هي تلك المولودة في لحظتها . إن أونصة من التلقائية توازي طناً من القواعد .

فالإيماء ليس شيئاً يُرتدى كبذلة العشاء . بل هو مجرد تعبير خارجي عن حالة داخلية كالقبلات والمغص والضحك ودوار البحر .

يجب أن تكون حركات الإنسان ، كفرشاة أسنانه ، أشياء شخصية له . وبما أن الناس مختلفون ؛ فإن حركاتهم ستكون فردية إذا ما تصرفوا بشكل طبيعي . كما لا يجب أن يتعلم شخصان الإيماء بنفس الطريقة . تخيل أن لنكولن : ذو التفكير البطيء والمطول يقوم بحركات دوغلاس الذي يتكلم بسرعة واندفاع . إن ذلك سيكون سخيفاً .

وطبقاً لمؤرخه وشريكه القانوني هرندون ، لم يومئ لنكولن بيديه مثلما كان يومئ برأسه . وكانت حركته هذه بارزة عندما يسعى إلى تثبيت فكرته . وتأتى في بعض الأحيان سريعة وكأنها تقذف بشرارات كهربائية إلى مواد مشتعلة . لكنه لم يتكلف الحركات ؛ ليبدو مؤثراً... وكلما مضى في خطابه ؛ ازداد حرية واندفاعاً ، وازدادت حركاته تلقائية حتى إنها كانت تبدو رشيقة .

لقد كان يتمتع بطبيعة تامة وبشخصية فريدة تفرض إحترامه . كان يكره التأنق المصطنع والمظاهر المتكلفة... وكان هناك عالم من المعانى ، والتوكيد بإصبعه الدقيق الطويل ، عندما يحشو الأفكار في أذهان مستمعيه . وفي بعض الأوقات ، ومن أجل التعبير عن الفرح والسرور ، كان يرفع كلتا يديه وكأنه يود احتضان الروح التي يعشقها .

فإذا كانت عاطفته تتجه نحو شجب وانتقاد العبودية مثلاً - ترتفع يده

وتتماسك قبضتيه تلوحان في الهواء، وبذلك يعبر عن عمق حبه وإيمانه .
وتلك هي أكثر حركاته تأثيراً، كما أنها تشير إلى عزمه الثابت لإلقاء
موضوع كراهيته وتمريغه بالتراب .

تلك هي طريقة لنكولن . أما تيودور روزفلت فكان أكثر قوة، واندفاعاً
ونشاطاً، وتدفق المشاعر من وجهه، وتنكمش قبضته، ويمتلئ جسمه كله
بالتعبير . وغالباً ما كان غلادستون يضرب الطاولة أو راحة يده بقبضته، أو
يضرب قدمه بقوة بالأرض . واعتاد اللورد روز برى أن يرفع قبضته اليمنى
ويلقيها على المنصة بقوة خارقة . لكن هناك قوة أولاً في أفكار ومعتقدات
الخطيب، وهذا ما يجعل حركته تلقائية . فالتلقائية والحياة هما الخير الأسمى
في العمل .

لا يمكنني أن أعطيك أية قواعد للإيماء؛ لأن كل شيء يعتمد على
مزاج الخطيب . وعلى تحضيره وحماسه وشخصيته وموضوعه، وعلى
الجمهور والمناسبة .

