

7

كيف تبني صوتاً يستأثر باهتمام المستمعين

كيف يترك الخطاب القوي أثراً أقوى و أبلغ من مضمون الخطاب عندما انضمت فيليس كاردي للمجموعة في قاعة الفندق كانت شديدة الفضول لمعرفة ما يجري وسبب كل هذا الجلبة. وعندما سألت صديقها فرانك سكوفيلد: «هل فاتني شيء، أجابها رافعاً حاجبيه: «أرجو ألا يكون خطاب بریت قد فاتك». فأجابته بتردد «كلا فقد سمعته»...

«إذاً لا شك أنك لاحظت أسلوبه المثير في التعبير!... لقد استمعت إلى خطابات كثيرة كان أغلبها مملاً، أما خطاب بریت فهو.... إنني لا أجد الكلمات المناسبة لوصفه... لقد كان رائعاً».

بدا زملاء فيليس أشبه بخليعة نحل وهم يتحدثون عن خطاب بریت. كان هناك إجماعاً على كونه رائعاً.

مشى فيليس نحو غرفتها ولسان حالها يقول: «لا أفهم ما يحصل، لقد ألقيت خطاباً صباح اليوم وضمنته معلومات مهمة فاقت ما تضمنه خطاب بریت! كل ما فعل بریت هو أنه ردد نفس الجمل الواحدة تلو الأخرى. لماذا يا ترى لم أسمع أحداً يطري خطابي؟...».

كيف تجعل الناس يصغون إليك

من المحتمل أن تكون قد مررت بتجربة مماثلة، وهي تجربة مؤلة فربما تكون قد بذلت قصارى جهدك في إعداد خطابك وفي النهاية يحظى شخص آخر بالإطراء والإعجاب. عندما يحصل هذا فيقينا أن السبب في ٩٩ بالمئة من الحالات هو اختلاف الصوتين المعنيين: صوتك، وصوت الرجل الآخر الذي جذب انتباه الحضور وإثارة إعجابهم الشديد. والبشرى السعيدة هي أنه باستطاعتك تحقيق الهدف المنشود إذ ما عليك سوى إتباع البرنامج الموجود في هذا الكتاب.

من الواضح أن هدفك الأول كخطيب هو جعل المستمعين ينصتون إليك، فإن لم تتقن هذه الخطوة لن تستطيع التقدم خطوة أخرى، وبالتالي لن تتمكن من إقناع المستمع أو محاورته إذا لم تجعله يصغي إليك بشغف. قد يبدو ذلك أمراً بديهياً ولكنه في واقع الحال مهمة شاقة بالنسبة للكثيرين ممن تنقصهم القدرة على التعبير بأسلوب يستقطب اهتمام المستمع.

لقد استمعت إلى العديد من الخطابات والمحاضرات التي يلقيها رجال الأعمال (بحكم عملي كمدرّب على إلقاء الخطب) وراقبت عن كثب الخطباء والمستمعين، وتبين لي أنه من الصعوبة بمكان على أي خطيب أن يستقطب انتباه الحاضرين إلى ما يقوله.

وقد راجعني ذات يوم مدير لإحدى شركات النشر وكان يواجه مشكلة كبيرة في تحفيز موظفيه واستنهاض همهم أثناء الاجتماعات التي كان يعقدها، وشكى لي أن موظفيه لا يستجيبون له

بالحماسة التي يتوقعها إلى حد أنه وظّف شخصاً خاصاً ليكتب له خطابه. لكن ردود الفعل لم تتغير بالرغم من أهمية المادة. كان كمن يخاطب جماعة من الصم.

طلبت منه في بداية التدريب أن يلقي أمامي مقطعاً من خطابه والحقيقة أنني بذلت جهداً كي أبقى يقظاً بالرغم من قصر الخطاب. وتبين لي بوضوح أن المشكلة تكمن في صوته الرتيب والممل. والواقع أن خطابه لم يخلو من بعض النقاط الهامة ولكنها لم تبرز بوضوح؛ فرنة صوته الرتيبة جعلت كل شيء يبدو ثابت النغمة، وبالتالي غابت الفكرة التي كان يريد إيصالها إلى أذهان المستمعين.

هل يُستشف من ذلك أن معظم الناس يمتلكون أصواتاً رتيبة؟ ليس تماماً، إذ لا يستطيع أحد إلا إذا كان رجل آلي (robot/روبوت) أن يتكلم بالرتابة الشديدة التي نعرفها. والحق صوت البعض يكاد يشبه صوت الـ «روبوت» إلى حدٍ بعيد.

لاحظت خلال سنوات تدريسي ظاهرة ملفتة للنظر وهي أن العديد من رجال الأعمال المحترفين يتحدثون بحيوية أكثر خارج إطار عملهم. فعندما أطلب من أحد الطلاب أو الطالبات تسجيل أحاديثهم العادية على شريط (كحديث هاتفٍ عابر مع صديق على سبيل المثال)، ألاحظ تنوعاً وحيوية معبرة في صمت المتحدث. في حين عندما أستمع للشخص نفسه يتحدث وهو على رأس عمله أجد صوته مملاً لا طعم له إلى حدٍ مخيف.

ارو القصة ببساطة

في أحد المؤتمرات الوطنية جاء دور مدير شركة محاسبة كبيرة ليلقي كلمته. والمدير المذكور يتمتع باحترام كبير في مجال عمله لكنه خطيب سيئ. فهو يمتلك صوتاً رتيباً (monotonous) ومملاً ولهذا أُطلق عليه اسم «جونى صاحب النغمة الواحدة». لم يكن هذا الرجل خطيباً من النوع الذين يترقب الناس سماعه بشغف. والدليل على ذلك كانت دوماً ردود فعل المستمعين. تحدث صاحبنا لمدة وقبل أن ينهي خطابه حدث شيء غريب. إذ انتقل إلى سرد قصة شخصية وهنا تغيرت نغمة صوته ولهجته. اختفت تلك النغمة الكئيبة والرتيبة وحلت محلها نغمة مفعمة بالحماس والحيوية، وللمرة الأولى بدا وكأنه مُدرَّبٌ يحث فريقه على العمل. ولكن للأسف سرعان ما تلاشت تلك النغمة المفعمة بالدفء والحيوية وعاد إلى صوته الرتيب والكئيب لينهي به خطابه.

عندما شاهدنا شريط الفيديو سوية، لاحظ هذا الشخص التغيير الذي طرأ، وتمنى لو كان بمقدوره إلقاء خطابه بنفس الحيوية والحماس. الحل سهل: طلبت منه أن يلقي بخطابه وكأنه قصة واحدة كبيرة. قصارى القو فالخطاب كالقصة له بداية ووسط ونهاية وهو يصف أفكاراً أو مشاعراً وحوادث لتثير المستمع. إن القاص المحترف يستطيع جذب اهتمام المستمع وذلك برسم «صورة» بصوته إن جاز التعبير.

فكر بالألوان والتنوع الذي تستخدمه عندما تقرأ قصة أو حكاية لطفل. عندما تلقي خطاباً في المستقبل حاول أن تلقيه وكأنك تروي قصة ولا توجه خطاباً. ادرس خطابك بدقة بنداً بنداً واسأل نفسك «ما معنى هذه العبارة هنا؟» وذلك لإبراز النقاط الأساسية، مطبقاً التقنيات التي تعلمتها في هذا الفصل واستخدم صوتك لتبث الحياة فيها.

والعجيب أن الكثيرين من رجال الأعمال المحترفين يخلطون بين الخطاب الرتيب الجاف والبلاغة كي يبدوا محترفين أو أكثر حصافة أمام الحضور. لذلك تجدهم يتكلمون بطريقة جافة جامدة و«بيروقراطية» بحيث يصبح الصوت خالياً من أية عاطفة أو مشاعر. فهم يظنون - وهذا خطأ - أن إضافة الحيوية والتعبير إلى صوتهم سيجعلهم يبدون مسرحيين أكثر مما ينبغي وهذا من المحرمات في عالم رجال الأعمال.

والمؤسف أن لهجتهم المملة لا تشجع المستمع على الإصغاء. هناك أيضاً العديد من المديرات اللواتي يتعمدن مخاطبة مرءوسيهن بلهجة حازمة وهادئة في آن واحد لفرض هيبتهم، ولكن طبقة صوتهم المملة سرعان ما تؤدي إلى نتيجة عكسية.

دعني أوضح لك شيئاً عزيزي القارئ: لا تستطيع فرض سلطتك المعنوية إن لم تستحوذ أولاً على اهتمام من تخاطبهم. والسؤال الذي يطرح نفسه هو: ألا يمكن للصوت المتعالي أن يجذب الانتباه تلقائياً؟ والجواب هو نعم ولكن لفترة وجيزة فقط. فالسلطة المعنوية هي القوة التي تأمر وتؤثر وتقنع الأشخاص. بيد أنك لا تستطيع التأثير على أولئك الأشخاص إذا توقفوا عن الإصغاء إليك.

كيف يمكن لتنوع رنة الصوت أن يثير انتباه المستمع

ما الذي تحتاجه الأذن لتبقى مستقبلة لما تسمع؟ تصور أنك تستمع إلى نغمتين بإيقاعين. مختلفين، ولنفترض أن النغمة (A) تتألف من ٤ نغمات في حين تتألف النغمة (B) من ١٢ نغمة فأني نغمة برأيك

ستكون أكثر متعة؟ الجواب هو النغمة B بالطبع - لماذا؟ لأن النغمة (B) متنوعة أكثر وبالتالي أبلغ وقعاً؛ فالصوت ذو الرنة المتنوعة والحيوية هو الأكثر لفتاً للانتباه.

كيف تضيف التنوع إلى نبرة صوتك

معظمنا ينوع نبرة صوته إلى حد ما والمتحدث الذي يتكلم دوماً بنبرة واحدة يبدو مملاً لأن صوته يفتقر إلى التنوع، ولكي تضيفي على حديثك حيوية ودفاعاً أكثر عليك أن تتكلم بنبرة صوت متنوعة متعددة الألوان. وهو ما يُعرف بـ: التغيير في مقام الصوت أو التغيير في طبقات الصوت.

إن زيادة هذا التنوع يساعدك لتبدو أكثر إقناعاً. لا تخشى من أن تبدو مسرحياً لاستخدامك هذا الأسلوب بل على العكس فهو يجعلك تبدو أكثر التزاماً وثقة بما تقول.

إعطاء خطابك زخماً أكبر

شاهدت مؤخراً خطاب مدير على شريط فيديو، ولولا النقاط المكتوبة لوجدت صعوبة كبيرة في معرفة ما يرمي إليه. وكل شيء ذكره بدا تكراراً لما سبقه.

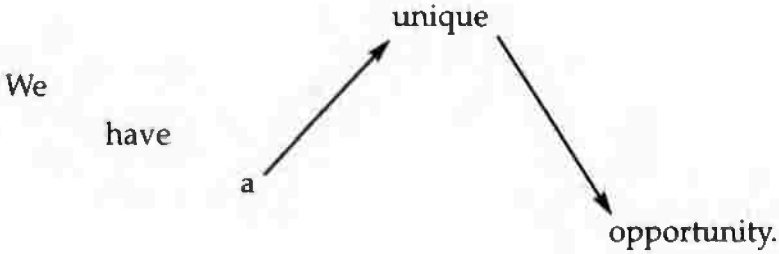
إذا كنت تلقي محاضرة أو كنت في اجتماع أو تتكلم على الهاتف أو تدلي بحديث، فإن النقاط المهمة في حديثك يجب أن تبرز بوضوح للمستمع، ولتحقيق ذلك فإن الكلمات أو التعبيرات التي تود التشديد على

أهميتها تحتاج إلى بعض المعالجة. إن تغيير صوتك برفع طبقته أو خفضها يميز الكلمات المهمة عن الأقل أهمية. لكل صوت طبقة أو نغمة: هناك الطبقة المنخفضة، والمتوسطة والعالية.

ابدأ بغناء happy birthday وسترى كيف أن نغمة صوتك ترتفع وتنخفض تماماً كما يحصل أثناء الكلام. لتتكلم بتنوع أكثر، عليك ببساطة تعديل طبقة صوتك لتعكس أهمية الكلمة أو العبارة المستخدمة.

كيف تُبرز النقاط الهامة في حديثك بحيث تستحوذ على المستمع ينبغي لنبرة الصوت أن تتغير بحيث تعكس أهمية الكلمة أو الكلمات التي تستخدمها لنقل فكرتك إلى أذهان المستمعين، وهذا بالطبع يتوقف على ما تريد قوله. هناك قاعدة عامة يمكن أن تساعدك في هذا المجال. إن الكلمات التي تُوصَف أو تحدد مفهوماً أو ظرفاً ما تتطلب تغيير نبرة الصوت. وأحياناً من المناسب التشديد (التوكيد) على الأسماء والأفعال وخاصة أفعال الحركة.

رفع طبقة الصوت في الكلمات الهامة للتشديد على أهميتها من التقنيات الفعالة في نقل فكرتك إلى المستمع رفع طبقة الصوت عند لفظ الكلمات الهامة. فمثلاً، عندما تنطق الجملة: we have a unique opportunity، انطقها على النحو التالي:



لاحظ كيف أن طبقة الصوت ترتفع بشكل ملحوظ عند الكلمة الأساسية unique ثم تنتهي نزولاً «بالكلمة الأخيرة opportunity». سجّل هذه العبارة على مسجّلة بصوتك وتأكد من أن نبرة صوتك ترتفع ارتفاعاً ملموساً بكلمة unique. إذا لم تكن معتاداً على تغيير طبقة صوتك كثيراً، حاول في البداية رفع نبرة الصوت أكثر مما ينبغي كي تضمن التأثير المرجو.

في الأمثلة التالية دع صوتك يرتفع بسرعة عند الكلمات التي تحتها خط، واستخدم التسجيل لاستشعار وقع التغيير في صوتك:

We want you to be completely satisfied.

They use an innovative approach.

This meeting is extremely important.

It's a complex and sensitive issue.

The management will make that decision.

Better teamwork is the answer.

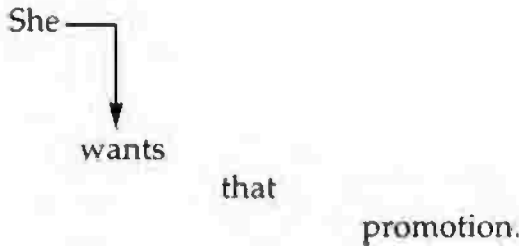
You have to focus on quality and productivity.

They want to encourage diversity.

We need to research and develop new technology.

She's trying to control spending, not to increase it.

التأكيد على الكلمات المهمة بخفض الصوت في حالات معينة
يمكنك التشديد أيضاً على الكلمات المهمة بخفض طبقة الصوت عند لفظ هذه الكلمات. سيعطي هذا وزناً أكثر لخطابك. فمثلاً
وباستخدام تقنية خفض الصوت، تُنطق هذه الجملة She wants that promotion على النحو التالي:



سجّل هذه الجملة بشكل واضح على شريط و تأكد من تخفيض نبرة صوتك عند نطقك للكلمة الأساسية wants. لا تنسى أن تبدأ بنبرة صوت مرتفعة نسبياً كي يتسنى لك تخفيف نبرة على النحو المطلوب. خفف نبرة صوتك في الكلمات التي تحتها خط في الجمل التالية:

I can't comment on that.

This never should have happened.

You have to earn our trust.

They know it was a mistake.

He always respected you.

إن تنويع نبرة الصوت هو في نهاية المطاف الذي يميّز الخطاب الممل عن الخطاب الديناميكي.

تجنّب العثرات التي تعترض تغيير مقام الصوت

في بعض الأحيان يفقد الخطباء حتى الجيّدون منهم جاذبيتهم إذا لم يتنبهوا لهذا الجانب. إليك بعض المواقف التي يجب التنبّه لها عندما يميل الصوت إلى الرتابة.

كيف تقرأ لائحة بشكل فعال

عندما تقرأ أو تتلو عبارة تتضمن تعداد أشياء أو بنود متتالية، قد تتلو ذلك بصوت ذو رنة واحدة بحيث تبدو كأنك تقرأ قائمة مشتريات. لتجنّب هذا غير رنة صوتك عند قراءة كل بند. خذ هذه الجملة على سبيل المثال:

We have offices in New York, L.A., Chicago and Dallas.

اقرأ الجملة حسب النسق التالي لمقامات الصوت:

We have offices in New York, Chicago, and L.A., Dallas.

لاحظ تغيّر طبقة أو حدة الصوت خلال تعدادك لأسماء المدن الواحدة تلو الأخرى. لا يهم في هذه الحالة كيفية تسلسل الطبقات وإنما بطبقات صوتك من الأعلى إلى الأدنى أو بالعكس. اقرأ الجملة المذكورة بصوت مرتفع وسجلها على شريط. تأكد من تغيير صوتك في كل مرة تذكر فيها بنداً من اللائحة. لا تنسى أن تغيّر الصوت عند النقاط الهامة يساعد المستمع على تذكر ما قيل.

حاول في الأمثلة التالية أن تغيّر طبقة (نبرة) صوتك عند الكلمات التي تحتها خط. سجلها تستطيع مراقبة التغييرات و أشكالها:

We're accepting applications for sales, marketing, accounting, and banking positions.

she speaks French, Spanish, German, and English

they offer history, math, Sciences, laow, and economics courses.

كيف تقرأ الأرقام بشكل دقيق وواضح

قد تبدو قراءة الأرقام أمراً مملاً إلى حد كبير إذا لم تعالج بشكل صحيح. ففي المناسبات التي تستوجب قراءة أرقام أو إحصائيات مالية، مثل الاجتماعات السنوية للمساهمين، حاول تنويع طبقة صوتك كي لتجنب إثارة ضجر الحاضرين. فالانتقال من طبقة صوت إلى أخرى في الأرقام الأساسية تجعل المستمع أكثر قدرة على مقارنة المعلومات.

لاحظ تغييرات مقام الصوت في الجملة التالية:

Profits increased by 5% in 1997, 10% in 1998 and 15% in 1999.

اقرأ هذه الجملة بصوت مرتفع وسجلها على شريط. وتأكد من أنك تغير طبقة صوتك عند قراءة كل رقم.

غير طبقة صوتك عند نطقك لكل رقم أو بند في الجمل التالية:

-the new ad campaign will cost between 50\$ and 75% million.

-Of the 1000 people surveyed 55% said they drive. 42% said they use public transportation and 3% said they walk to work.

-We fly to over 20 countries in 4 continents, 356 days a year.

التغلب على الإرهاق للاستحواذ على اهتمام المستمع

تصور أنك اضطررت للسفر جواً من لوس أنجلوس إلى نيويورك في ساعة متأخرة من الليل، وأنتك تعمل أسبوعياً لمدة ٦٠ ساعة من العمل بحيث لا يتسنى لك الوقت الكافي لأخذ قسطك من الراحة والنوم، بالإضافة إلى أنه يتعين عليك حضور اجتماع في غاية الأهمية بعيد وصولك. إذن ستكون مرهقا عندما تحضر الاجتماع مما سيؤثر سلباً على كلامك ورؤية وتقييم المستمعين لك.

إن برنامج العمل المرهق هذا، سيؤثر ليس في جسمك فحسب ولكن في صوتك أيضاً. فعندما تكون متعباً تكون طاقتك الجسدية متدنية وبالتالي طاقة صوتك. في هذه الحالة عادة فإن نسبة التغيير والتلون في صوتك تكاد تصبح معدومة ويصبح صوتك رتيباً، وسيؤثر هذا بدوره على الفكرة التي تحاول نقلها فتبدو غير مقنعة. في تلك الحالة عليك بذل مجهود أكبر من المعتاد للتحكم بنبرة

صوتك لبعث الحياة فيه بالرغم من حالة الإرهاق التام الذي تشعر به.

كيف تحافظ على حيوية حديثك (عندما تضطر لعرض نفس المادة عدة مرات)

عند تستلزم طبيعة عملك إلقاء نفس المحاضرة ، أو الإدلاء بنفس الحديث عدة مرات يصبح الصوت بعد فترة واهناً متعباً وهذا صحيح خاصة إذا كنت تؤدي هذا عن طريق الهاتف فيصبح ما تقوله آلياً خالياً من الحيوية ورتيباً وكثيراً ما يفقد المستمع اهتمامه بما تقول خلال الثواني الأولى القليلة. إذن كيف نجعل شيئاً روتينياً يثير الاهتمام؟

فكر بممثلي مسارح برودواي الذين يضطرون بحكم عملهم لأداء نفس الدور مراراً وتكراراً السنة تلو الأخرى ولسنوات عدة أحياناً؛ والويل لهم إذا أخذ صوت أحدهم يميل إلى الرتابة أو الوهن خاصة وأن المشاهد يدفع ما لا يقل عن مئة دولار للذهاب إلى مثل هذه المسارح. كيف يمارس هؤلاء الممثلون عملهم بنجاح؟ إنهم ينظرون إلى الوضع وكأنه لعبة، ويستخدمون «ألواناً» عدة من الصوت كي لا يبدو الأداء نسخة مكررة عن أداءهم السابق. إذا كان هؤلاء الأشخاص قادرين على النجاح فمن المؤكد أنك تستطيع مجاراتهم. تذكر أنه إذا كان التكرار يصيبك بالملل فأحذر أن يصبح صوتك رتيباً ذو لون واحد. إن تغيير رنة صوتك باستمرار هو أفضل وسيلة لبعث الحياة في حديثك. وأخيراً تذكر أنك إذا كنت تدلي بحديث للمرة المئة فهذا لا يعني أن المستمعين يجب أن يدركوا ذلك.

تقديم المواضيع التقنية بشكل فعال

انتبه لمسألة مقام الصوت إذا كانت مادة الحديث تتعلق بمواضيع تقنية أو فنية معقدة. إن العديد من المتحدثين يعتقدون أن استخدام مصطلحات تقنية لها وقع كبير على المستمع. والحقيقة أن استخدام المفردات والمصطلحات الفنية في اللغة قد يبدو مملاً للغاية إذا كان أسلوب العرض يفتقر إلى الحيوية وسلاسة التعبير، فحاول أن تتعامل مع المادة بتنوع مقام صوتك قدر المستطاع.

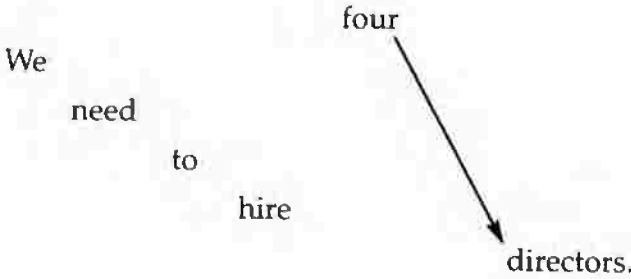
قمت مؤخراً بتدريب مديراً في مؤسسة محاسبة مرموقة. كان الرجل يعد لإلقاء محاضرة حول تشريع ضريبي جديد. كاد هذا الشخص أن يفقد الأمل في جعل مادته مثيرة، وكان يظن أن السبب يكمن في طبيعة المادة. هذا خطأ فادح؛ إذ مهما كانت مادتك جافة فواجبك كخطيب أن تجعلها تبدو مثيرة للاهتمام.

السيطرة على أعراض مقام الصوت المرتفع «Rising Inflection Syndrome»

عندما تدلي بحديث هل تبدو كمن تسأل سؤالاً؟...

حاولت مؤخراً الاتصال بمديرة في مكتبها وأجابتني مساعدتها: «إنها في اجتماع الآن؟» مما جعلني أفكر هل هي تسألني أم تجيبني؟ تتصف بعض اللهجات الإنكليزية والإيرلندية بهذه الصفة، وأعني رفع طبقة صوت في نهاية الجملة. والواقع أن هذه الخاصة ليست جزءاً من اللهجة الأمريكية القياسية. على أية حال يبدو أن هذه الظاهرة قد انتشرت انتشار الوباء هذا البلد. إذ يمكنك سماعها الآن في جميع اللهجات وفي كل الأعمار رجالاً ونساءً وخاصة من هم دون سن ٣٥ سنة. والواقع أن صرف رفع طبقة صوت في نهاية الجملة في اللهجة الأمريكية القياسية يوحي بأن المتكلم يسأل أو يستعلم، والسؤال يدل على الشك. عندما تسأل عن شيء ما أو تريد معلومات تستخدم «نبرة الاستعلام» وهذا أمر مألوف. على أية حال، إن رفع طبقة صوتك في نهاية الجملة يجعلك تبدو غير مقنعاً أو واثقاً مما تقول، فضلاً عن أنه يُظهر كمن يظهر الشخص الضعيف المتردد.

لا بد من اختلاف الصوت واضحاً بين «التصريح» و«السؤال». وعموماً فإن الكلمة الأخيرة في عبارة ما يجب أن تنطق بطبقة صوت منخفضة نسبياً. فعلى سبيل المثال تُنطق العبارة التالية need to hire four directors We على النحو التالي:



يمثل خفض طبقة الصوت لدى نطق كلمة «directors» إشارة أو «إعلان» للمستمع بأنك تعرف تماماً عما تتحدث. إذن لتحاشى التردد وتضع الثقة في حديثك ينبغي لفظ الكلمة الأخيرة بطبقة صوت مخففة. هنا يكمن الفرق بين الثقة والتردد. سجل صوتك على شريط كلما سنحت الفرصة، كي يتسنى لك سماع النمط الإيقاعي لصوتك.

تغيير إيقاع «Rhythm» حديثك لتزيد من اهتمام الحضور في سماع ما تقول

ثمة طريقة أخرى للاستحواذ على اهتمام المستمع وتتلخص في تغيير إيقاع الحديث. أولاً، ما هو الإيقاع؟ إنه يتعلق بالفترة الزمنية التي يستغرقها الصوت. في الموسيقى تُجمَع «النوتات» القصيرة والطويلة معاً بأشكال متعددة للحصول على إيقاع متنوع؛ أما إيقاع الكلام عندما تتحدث فيعني الوقت الذي يستغرقه تفوهك للكلمة.

ماذا تفعل إذا كان إيقاع حديثك منتظماً (ثابت الإيقاع)

إن الاستماع لكلمات تلفظ بإيقاع واحد يماثل الاستماع إلى الصوت الرتيب للساعة الميكانيكية. ولتجنب هذه الرتابة الإلقاء يتطلب الأمر إن تتكلم بإيقاع وطبقة صوت متنوعان.

اللفظ المتأني للكلمات الرئيسية «Key Words» لتبيان أهميتها

إن اللفظ المتأني للكلمات الهامة يمنحها وزناً ومغزى أكبر. خذ
الجملة التالية على سبيل المثال: -No other company has this tech-
nology. تُنطق هذه الجملة على النحو التالي:

«has this technology Y-N-A-P-M-O-C R-E-H-T-O O-N».

قل هذه الجملة بصوت مرتفع وسجلها على شريط. تأكد من أنك
تنطق العبارة «٢٨٨ No other company» ببطء.

دع الكلمات «الممدودة» في الجمل التالية تستغرق وقتاً أطول من
غيرها بغية التشديد عليها:

There is only o-n-e m-o-r-e t-h-i-n-g we can do.

E-V-E-R-Y B-O-D-Y needs to get involved.

We noticed a s-i-g-n-i-f-i-c-a-n-t d-i-f-f-e-r-e-n-c-e in their
management style.

Only a-u-t-h-o-r-i-z-e-d p-e-r-s-o-n-n-e-l can enter.

We provide the h-i-g-h-e-s-t l-e-v-e-l of service.

She has an u-n-u-s-u-a-l a-b-i-l-i-t-y to bring peo-
ple to gether.

استخدام فترات صمت متقطعة لإثارة اهتمام المستمع بما تقول

إن ما يجعل السمفونية الخامسة لـ بهوفن ممتعة ومؤثرة، هو فترات السكون (الهنهات) التي تتخلل تدفق الألحان وتضفي عليها مسحة درامية لا شك فيها. وأنت أيضا يمكنك تضمين مقالك فترات صمت لتحقيق الغرض نفسه. وأنا أسألك: هل كان للأقوال الخالدة لكبار قادتنا نفس الوقع لولا «هنهات الصمت» التي نشير إليها؟ إليك هاتين المقولتين؛ الأولى لـ نيل آرمسترنج والثانية لـ فرانكلين روزفلت. انطق كلا الجملتين دفعة واحدة دون توقف.

ثم أعد نطق الجملتين مع التوقف هنيهة عند الموقع المشار إليه بـ (-):

One small step for man one giant step for mankind

Neil Armstrong

The only thing we have to fear is fear itself

Franklin Delano Roosevelt

أعتقد أنك ستوافقني القول بأن إضافة نقاط التوقف لهاتين المقولتين يجعل وقعهم. ولكن يبدو الصمت لثانية أو ثانيتين يجعل الكثير من المتحدثين يشعرون بالتوتر. إن استخدام نقاط يشكل جزءاً هاماً من الخطاب لا يجوز إهماله من حيث أنه يتيح لك التفكير للحظة بعبارتك أو كلمتك التالية، وفي الوقت نفسه يتيح للمستمع استيعاب المعلومات التي يتلقاها، بالإضافة إلى جذب انتباه المستمعين وإثارة فضولهم.

تدرب على الجمل التالية مراعيًا نقاط التوقف المشار إليها بالرمز «//»:

If I hear another word // the deal is off.

When we say reliable // we mean reliable.

The issue is not about wages // it's about job security.

Our policy is // the customer is always right.

إرشادات حول التحضير لإلقاء خطاب أو الإدلاء بحديث

إذا كنت تقرأ من نص مكتوب فأليك بعض الملاحظات التي قد تساعدك:

■ ضع خطأً ملوناً تحت الكلمات الهامة في خطابك لتذكيرك بالكلمات التي تستوجب تغيير نبرة الصوت (بإمكانك كتابة الكلمة بالأحرف المائلة).

■ استخدم الرمز «-» بين أحرف الكلمات التي تريد لفظها ببطء أي بإطالة اللفظ. يمكنك أيضاً الإشارة بسهم تحت الكلمات الهامة لتدلّك على مكان:

مثال: I absolutely believe in this plan



■ استخدم الرمز // للدلالة على نقاط التوقف.

■ عندما تنتهي من وضع هذه العلامات، اقرأ النص كاملاً. ثم سجله على شريط لاختبار مدى تقيّدك بالعلامات والإشارات.

سُدهشك النتائج بعد تطبيق التقنيات التي عرضناها في هذا الفصل. فالقوة والحزم اللذان أضفتها إلى صوتك ستجعل المستمعين يصغون إلى كل كلمة تتفوه بها، وستصبح وبالتالي محط إعجابهم.

انطقها بصوت مرتفع!

فيما يلي سبعة مقتطفات قصيرة التي بإمكانك قرائتها بصوت مرتفع، أو حفظها وترديدها كوسيلة للتدرُّب على ما تعلمته في هذا الفصل. غير نبرة صوتك وإيقاعه واستخدم نقاط التوقف في حديثك كي تجعل كلامك أشد وقعاً وأكثر إقناعاً.

All politicians say as little as they can. Only the very greatest can get away with saying nothing. Abraham Lincoln in his 1860 campaign did not make a single speech.

Garry Wills,
"Hurrah for politicians" Harper's Magazine, September
1975, p.46.

Agriculture helps farmers steal from workers and businesses
commerce helps businesses steal from farmers & workers;
and labor helps workers steal from farmers & businesses.

With a plan to abolish all three, you could promise every
American that he was losing one friend & two enemies.

Steven E.Landsburg,

”Rational explanations, The sins of the grandfathers”

Forbes magazine, February 13.1995 , P.85.

In today’s tough TV competition, it is not so important how many people watch a network’s programs. What matters is whether viewers are the kind of people who buy ad-products. The ratings make the headlines, but it vertisers’ is the demographics that avertisers buy.

Subrata N. Chakravarty,

“The Ratings Game”, Forbes Magazine, October !, 1990, p. 43.

It used to be that most companies looked after their own word processing,payroll, security, travel, legal, accounting, and cafeteria needs. No more. By farming out these tasks these tasks to spcialists, corporations are saving time and money and can pay more attention to their own core businesses.

Kate Bohner,

“Business Services and Supplies”, Forbes Magazine, January 3, 1994, p.108.

Politicians have many virtues that ignorant people take for vices.

The principal ones are: 1) compromise of principle; 2) egoism; 3) mediocrity. In other men these may be vices; but for a politician they are needed skills...

Garry Wills,

"Hurrah for Politicians", Harper's Magazine, September 1975, p. 45.

It's like you say on Wall Street: Bears make money, Bulls make money, but hogs get eaten.

Terry Ehrich,

Quoted in Gerry flint, "Publisher's Heaven, Forbes Magazine, Nivember 12, 1990, p. 78.

Are chief executives worth the big checks they often draw? Among the ones who do earn their keep-and more-are those chief executives who succeed in taking a troubled company and restoring it to health. In doing so they may save thousands of jobs...

Reed Abelson ET AL.,

"Corporate Leaders: Is There a Doctor in the House?"

Forbes Magazine, May 28, 1990, p. 218