

فصل دوازدهم

چطور ممکن است منظور اصلی را در سخنرانی

واضح و روشن نمود؟

يك كشيش معروف انگلیسی در جنك برای عده‌ای سیاه افریقائی. که باید بجهه می‌رفتند موعظه میکرد اغلب آنها نمیدانستند باید بجهه بروند آقای کشیش که اطلاع کافی از روحیه این سیاهان نداشت و اصلاً برای خودش هم آنچه باید بگوید روشن نبود شروع کرد بسخنرانی درباره «عدالت اجتماعی و محبت بین‌المللی» بیچاره سیاهان که حتی نمیدانستند کلمه «بین‌المللی» نام شهر است یا اسم مرغی است چیزی از بیانات او نفهمیدند و بناچار دزبانی بزور آنها را بطرف جبهه حرکت داد. هر وقت بکنفر نطق میکند صرف نظر از اینکه خودش بداند یا نداند یکی از چهار منظور زیر را در نظر دارد:

۱- واضح و روشن کردن يك مطلب.

۲- معتقد کردن شنوندگان بچیزی.

۳- وادار کردن شنوندگان بفعالیت.

۴- مشغول کردن شنوندگان.

باید در موقع تهیه گفتار آنرا طوری ترتیب داد که همان منظوری که داریم از آن بدست آید بعضی از ناطقین این نکته را رعایت نمیکنند و از این سهل انگاری خود ضرر بسیار میبرند مثلاً ناطقی را بخاطر دارم موقعی که باید سعی در مشغول کردن شنوندگان خود بنماید خواست برای آنها بوسیله توضیح دادن، مطلبی را واضح و روشن کند در صورتیکه روحیه شنوندگان در آن موقع بهیچوجه حاضر برای درس گرفتن نبود البته حاضرین اول چند دقیقه ادب کردند و حرفهایش را گوش دادند ولی پس از ده دقیقه کم کم حوصله آنها سررفت و یازده دقیقه گذشت، از اطراف سرو صدا بلند شد بالاخره صدای همهمه جمعیت بغدیری زیاد شد که صدای ناطق بگوش نمیرسید و بیچاره با شرمساری تمام پائین آمد و رفت.

س هر وقت سخنرانی خود را تهیه می کنید اول پیش خود منظوری را معلوم کنید بعد طوری بنویسید که شنوندگان کاملاً همان منظور شما را از سخنرانی درک کنند

تمام اطلاعاتی که برای رسیدن باین مقصود لازم است در طی چهار فصل از این کتاب تعلیم می شود بشرح زیر:

بقیه این فصل - چگونه گفتارهای خود را واضح و روشن کنید؟

فصل ۱۳ - چگونه آن را موثر کنید؟

فصل ۱۴ - چگونه آن را جالب توجه کنید؟

فصل ۱۵ - وسیله تولید حس فعالیت را در شنوندگان چگونه

بیرانگیزید.

بهترین وسیله واضح کردن مطلب مقایسه آن با چیز دیگر است

واضح بودن مطلب اهمیت داشته و در عین حال اشکال زیادی دارد که نباید آنرا از نظر دور داشت .

روزی يك شاعر ایرلندی در مجلسی اشعار خود را می خواند ولی بیاناتش طوری بود که شاید فقط ده درصد حاضرین آن هم نصف آنرا فهمیدند متأسفانه چنانچه به تجربه برهن ثابت شده بیانات اغلب مردم همینطور است .

یکروز باسرا یورلاچ - که چهل سال استادی دانشگاه را داشت در موضوع فن سخنرانی صحبت می کردم گفت بنظر من برای سخنرانی در درجه اول داشتن اطلاعات و خوب تهیه کردن گفتار است و بعد از آن بیش از هر چیزی باید در واضح بودن مطالب کوشش کرد .

ژنرال فن هلانکه - در شروع جنگ فرانسه و پروس بافسران خود گفت « آقایان بیخاطر داشته باشید که هر حکمی که در مقام آن احتمال عدم وضوح باشد حتماً باید غیر مفهوم فرض شود و قطعاً زیر دستان دربار آن اشنباه خواهند کرد.»

ناپلئون هم همیشه باین موضوع دقت می کرد و دائماً بمنشی های خود می گفت « واضح بنویسید ، واضح بنویسید»

یکدفعه شاگردان حضرت عیسی از او پرسیدند چرا نصایح خود را بوسیله امثال مردم می گوئید جواب داد « زیرا این بهترین وسیله برای واضح کردن مطالبی است که می خواهم بگویم»

شما هم وقتی که می خواهید يك موضوع تازه ای را برای شنوندگان

خود شرح دهید البته باید بدانید در مقابل همان اشکالی که حضرت عیسی قرار گرفته بود واقع هستید بنابراین گفتار خود را طوری تهیه کنید که بخوبی قابل فهم باشد.

این کار بسیار مشکل است و باید راه صحیح آنرا به دست آورد صحیح ترین راه همانست که حضرت عیسی بکار می برد و نتیجه و خلاصه عمل او این بود که وقتی می خواست چیزی را که مردم نمی دانند برایشان شرح بدهد مثل هائی می گفت تا بوسیله آنها مردم موضوع را حس کرده و گمان کنند خودشان آنرا از پیش میدانسته اند مناجا برای بیان تعریف بهشت آنرا بوسیله ذکر کلمات و اشیاء مانوس به آنها شرح داده و گفته است .

«بهشت برای انسان مثل خمیری است که خانم خانه باخمیر ترش مخلوط کرده و منتظر است که بزودی تمام آن تبدیل به خمیر ترش شود و یا مثل تاجر مروارید است که غواصان را بزیر آب فرستاده و منتظر بیرون آمدن آنهاست و نیز مثل تور ماهی گیری است که ماهی گیر بآب انداخته و منتظر بر شدن آن است»

این روش برای شنوندگان بسیار قابل فهم بود زیرا تمام زنان اغلب خهیر مایه تهیه می کردند و مردها هم یاماهی گیری بودند یا تاجر و کاسب .

حضرت داود شفقت و مهربانی خدا را به طرز زیر بیان کرده است .
 «خدا چو بان هست مرا به مراتب سبز و خرم می برد و بآبهای خوش گوار هدایت می نماید» در ممالکت کم آب و سوره زار داود ذکر مران سبز و آب های خوش گوار را بهر بن و سیاه جلب نظر مردم میدانست و بنا بر این واضح کردن منظور برای آنها بوده است اینک يك مال تازه تر و نسبتاً خوب :

هیستی که برای تبلیغ مذهب عیسی به افریقا در حوالی خط استوا رفته بودند در موقعیکه میخواستند جمله (گناهان شما که مثل خون سرخ است مثل برف سفید خواهد شد) را برای آنها بیان کنند فکر کردند که این سیاهان که در اینجا زندگی میکنند مسلماً تابحال برف را ندیده و نخواهند توانست آنرا پیش خود مجسم کنند بنابراین آنرا چنین ترجمه کردند «گناهان شما که مثل خون قرمز است مثل گوشت نارگیل سفید خواهد شد»

موقعیکه در سخن رانی باید يك عدد بزرگ از قبیل مساحت يك مملکت یا جمعیت آن گفته شود بهتر است بجای ذکر خود عدد که یقیناً نود درصد شنوندگان ملفت آن نمی شوند یا فوراً آنرا فراموش میکنند آنرا بباک اندازه که تمام شنوندگان بآن آشنایی دارند مقایسه کنید مثلاً بجای اینکه بگوئید فلان مملکت سی و نه ملیون و هفتصد و پنجاه نفر جمعیت دارد بهتر است بگوئید این مملکت دو برابر و نیم ایران جمعیت دارد .

یکوقت سرانیور لاجب برای عده ای که در دریای مدیترانه مسافرت کرده بودند راجع به اتم و بزرگی آن صحبت میکرد گفت تعداد اتمی که در يك قطره آب موجود است مساویست با تعداد قطره آبی که در دریای مدیترانه یافت می شود .

شما هم همین قاعده را برای واضح کردن بیاناتتان بکار برید مثلاً وقتی راجع ببزرگی اهرام مصر صحبت میکنید مانعی ندارد که بگوئید یکی از آنها ۴۵۱ پا ارتفاع دارد و ای اضافه نمائید که این ارتفاع مساویست

با پنج برابر فلان برج که همه آنرا دیده‌اند مسلماً باینترتیب شنوندگان بهتر آنرا درك میکنند .

از ذکر اصطلاحات علمی خودداری کنید .

اگر شما متخصص در فنی هستید و برای اشخاص غیر فنی راجع ب فن خود صحبت میکنید باید خیلی دقت کنید که از ذکر اصطلاحات فنی خودداری نمائید من خود در عده زیادی از این نوع سخنرانی‌ها حضور داشته و دیده‌ام بمحض اینکه این قیل لغات برای شنوندگان غیرمأنوس گفته شود بکلی تمام سخنرانی خراب و بی نتیجه میماند .

حالا يك بند از بوریج اف ایندیانا بشنوید هر وقت برای نطق کردن در مقابل جمعیت می‌ایستید از بین آنها در خیال خود يك بجهرا انتخاب کرده و طوری حرف بزنید که کاملاً قابل فهم او باشد و مطمئن باشید که حتماً پس از خانمه سخنرانی بخوبی خواهد توانست آنچه را که گفته‌اید تکرار کند . «

روش لینگان در واضح کردن بیانات خود

لینگان خیلی سعی میکرد که گفته‌هایش زیاد قابل فهم باشد و يك دفعه در نطق رسمی خود کلمه خیلی عامیانه را ذکر کرد بطوریکه وقتی می‌خواستند آنرا بچاپ برسانند یکی از رفقایش گفت بهتر نیست که این لغت را در چاپ عوض کنند؟ جواب داد فقط در صورتی باید آنرا عوض کرد که بیم این باشد که بعضی‌ها آنرا نفهمند و حال که این بیچاره نداریم چرا آنرا عوض کنیم .

نکات برجسته بیانات خود را به عبارات مختلف تکرار کنید

ناپلئون می‌گفت فهم مطلب جدید برای شنوندگان کار آسانی نیست بنابراین باید آنرا چند دفعه برایشان تکرار کرد و برای اینکه از شنیدن مکررات خسته نشوند باید آنرا به عبارات مختلف بیان نمود.

**مطاب خود را با بیان کلیات توأم نموده و با مثالهای
خصوصی بشنوندگان بفهمانید**

اغلب بیان يك مطلب کلی بدون ذکر مثال خصوصی و یا بالعکس ذکر يك مثال تنها برای فهماندن مطلب کافی نیست مثلاً اگر بگوئیم « بعضی مشاغل هستند که بطور عجیب و غیرعادی عایدی تولید میکنند» بیان این مطلب کلی موضوع را کاملاً واضح نمیکند ولی اگر بآن بیافزاییم «مثلاً اغلب وکلای دادگستری و آرتیستها در آمدشان از رئیس جمهور آمریکا بیشتر است» شنونده بخوبی منظور ناطق را می‌فهمد.

با بز کوهی رقابت نکنید

پرفسور ویلیام جیمس - گفته است در هر سخنرانی که يك ساعت طول میکشد باید فقط يك نکته اساسی را مورد بحث قرار داده و سعی کنید همان را بخوبی بشنوندگان بفهمانید نه اینکه مثل يك بز کوهی که دائم از سنگی بسنگ دیگر می‌جهد شما هم از مطالبی بمطلب دیگر برسید ناطقی که اینطور حرف میزند مثل راهنمائیست که بخواهد تمام شهر پاریس را در يك روز بيك مسافر نشان دهد، نه آن مسافر و نه آن شنونده هیچ کدام چیزی دستگیرشان نخواهد شد.

خلاصه فصل دوازدهم

۱ - قابل فهم بودن سخنرانی بسیار کار مشکلی است بهمین جهت حضرت عیسی همیشه سعی میکرد مطالب خود را بکمک ذکر امثال بمردم بفهماند .

۲ - مطالب مبهم را بوسیله مقایسه آنها با چیزهای قابل تجسم برای شنوندگان واضح نمائید .

۳ - حتی الامکان از ذکر لغات فنی خودداری نمائید .

۴ - مطلبی را که می خواهید بگوئید اول کاملاً خودتان بفهمید .

۵ - هر چه ممکنست از قوه باصره شنوندگان کمک بگیرید .

۶ - نکات برجسته بیانات خود را بعبارات مختلفتر مطالبند .

۷ - مطالب را با بیان کلیات ته‌آم یا مثالهای جز بشنوندگان

بفهمانید .
تهای .

۸ - از ذکر چند نکته در یک سخنرانی خودداری نمائید .

تمرین صدا - تقویت صدای خود

همانطور که کاسه تار و ویای بینی مختصری را که از سیم در می‌آید گرفته و آنرا تقویت نمود، این اهنگ می‌کنند ارتعاشات صدایی که بوسیله حنجره تولید می‌شود، در بقسمتهای مختلفه گلو و سروسینه منتقل شده و تقویت می‌شوند .

ناطق بوسیله حرکت و وضعیت دهان و دماغ خود می‌تواند بمراتب به قشنگی و بلندی صدای خود بیفزاید .

پس اینک صدای حنجره تولید شد بحلق آمده در آنجا بدوقعت می‌شود یکی بدهان و دیگری بینی می‌رود .

فصل سیزدهم

چطور میتوان بیانات را مؤثر و نافذ نمود

یکی از کشفیات اساسی و مهم روانشناسی



والتر دیل سگات، رئیس دانشگاه میگوید انسان هر مطلبی را که بشنود صحیح میندارد مگر آنکه عکس آنرا نیز بشنود یا معلوم نماید. مثلاً اگر یک نفر در جایی بخواند لاستیک‌های امریکا بهترین لاستیک‌هاست و خودش قبلاً اطلاعی از خوبی و بدی لاستیک و تجربیاتی نسبت به آن نداشته باشد این حرف را قبول میکند و تا موقعیکه خلاف آن برایش ثابت نشود بهمین عقیده باقی میماند.

این عمل را الفاء یا تلقین مینامند و مهمترین چیز است که یک ناطق باید در نظر بگیرد با وجود اینکه سه قرن قبل از میلاد ارسطو گفته است که انسان حیوانی منطقی است باید دانست که پیشتر گفتار و رفتار روزانه او از روی القات دیگران است نه از روی منطق خود او.

متقاعد کردن دیگران در امری بوسیله ابان آن بسیار کار مشکل و اغلب غیر عملی است مثلاً اگر بخواهد یک نفر از روی منطق بشما حقیقتاً ثابت کند که کتاب‌های کتابخانه زوار بهترین و مفیدترین و ارزشمندترین کتاب‌ها

است باید دست شمارا گرفته و بتمام مغازه‌های کتابفروشی برده و کتابهای آنها را به شما نشان داده و قیمت نماید تا شما عملاً معتقد بصحت گفتار او شوید در صورتیکه اینکار يك راه سهل‌تر دارد و آن اینست که اگر با طرز خوب و در موقع مناسب فقط بذكر این مطلب برایتان اقدام نماید و خلاف آن بر شما ثابت نشده باشد اثر الفای آن کمتر از اقداماتیکه اول گفته شد نخواهد بود .

انسان عادی برایش خیلی آسانتر است که آنچه را میگویند باور کند تا اینکه به آنها شك نماید. برای اینکه انسان با آنچه میگوید مشکوک شود باید از آن اطلاعات و تجربیات کافی داشته باشد و در غیر این صورت هر چه را که بشنود باور میکند مثلاً براحتی ممکنست يك بچه را متقاعد کرد که گربه سیاه از اجنه است و همچنین میلیون‌ها مردم هند در نتیجه شنیدن معتقدند که آب رودخانه گنگ مقدس است .

فرض کنید که امروز در يك روزنامه یا کتابی میخوانید که قهوه بسیار چیز مضر است شما با آنکه آنرا خیلی دوست دارید با خود میگوئید من دیگر قهوه نخواهم خورد عصر همین روز میروید کافه پیشخدمتی که هر روز بشما قهوه میداده امروز هم پس از صرف شام میخورد بشما قهوه بدهد اگر پرسد (امروز قهوه میل ندارید؟) این کلمه (ندارید؟) او با آنچه در روزنامه خوانده‌اید دست ییکی کرده شما را وادار به نخوردن آن خواهد کرد ولی اگر پرسد (قهوه میل دارید؟) دیگر بآن راحتی از خوردن قهوه دست بردار نخواهید شد و در افکار تان جنگی بر له و علیه خوردن قهوه ایجاد شده و بالاخره ممکنست قهوه بخورید یا نخورید حال اگر پیشخدمت کافه خیلی ناچار و زبردست بوده و بجای سئوالات بالا

پیرسد «آیاچه وقت قهوه بیاورم؟» شما دیگر از پرسش او بشك نخواهید افتاد که باید قهوه را خورد یا نه بلکه فکر خواهید کرد عقیده او اینست که حتماً باید قهوه را خورد و در نتیجه نفوذ آنچه در روزنامه خوانده‌اید از شما دائل شده و علاقه مفرطی که بخوردن قهوه دارید شما را وادار میکند که جواب دهید «همین حالا بیاورید»

نه تنها هر فکری که با انسان القاء شد مورد قبول او واقع میشود بلکه او را وادار بعمل هم میکند منلاً وقتی شما بفکر حروف الفبایه می‌افزید بناچار زیر لب آنرا تلفظ میکنید ممکن است خودتان این حرکت را حس نکنید ولی بوسیله ماشین‌های حساس نبات توانسته‌اند آنرا ضبط نمایند پس انسان طبیعتاً هر فکر خود را بموقع عمل میگذارد و اگر ملاحظه میکنید که تمام افکار بموقع عمل گذاشته نمیشود علت آن فقط اینست که فکر دیگری از قبیل خطرناک بودن یا ناشایست بودن و یا اقلای بیفایده بودن آن و ارزش زحمت نداشتنش مانع اجرای فکر اولیه میشود.

اینک مسائل اصلی

چطور باید مطالبی را بشنونده تلقین کرد که فکر مخالف آن در او ایجاد نشود؟ اصل مطلب همین جاست .
هر کس بتواند این نکته را اجرا کند بخوبی از سخنرانی در جامعه و کارهای اقتصادی و اداری و غیره فایده خواهد برد.

کماک‌هایی که علم روان‌شناسی باین امر میتواند بکند

لابد حس کرده‌اید که هر وقت مطالبی در روحیه شما مؤثر واقع شده باشد و کاملاً بآن معتقد باشید مخالفت کردن با آن ذکر دلایلی برضد

آن برایتان بسیار مشکل است در صورتیکه بالعکس اگر بخواهید بر له آن مطلب اظهار عقیده کنید اینکار برایتان بسیار آسان خواهد بود و خیلی در آن موفقیت پیدا میکنید زیرا صرف نظر از اینکه کلمات و جمایکه میگوئید خوب باشد باید عقیده ای که خودتان بآنچه میگوئید دارید و صمیمیت شما در اظهاراتتان آهنگ صدای شما را خوش آیند کرده فروغ مخصوصی در چشمانتان ظاهر می شود و در نتیجه کلامتان اثر عجیب القایی در شنوندگان میکند بنابراین اگر میخواهید سخنرانی شما مؤثر و نافذ باشد مطالب را با صمیمیت و از روی خلوص عقیده بیان نمائید.

چیز را که میخواهید ب مردم ببولانید بچیزی که قبلاً مورد قبولشان بوده تشبیه نموده و مربوط سازید

بگذریم شخصی بیش و بلیام پالی رفته و باو گفت که منکر وجود خداست پالی بدون اینکه عصبانی بشود ساعت خود را از جیب در آورد و در آن را باز کرده حرکات منظم چرخها را باونشان داد و گفت اگر من بگویم چرخهای این ساعت بخودی خود ایجاد شده و کسی آنها را نساخته است لابد شما نسبت بشعور من مشکوک میشوید خوب اگر این صحیح است بطور این همه ستاره که هر یک خورشید و عالمی است و مرتباً باحرکات منظم در فضا حرکت کرده و حتی یکی از آنها هم از قاعده کلی خارج نمیشود سازنده ای ندارد!

ملاحظه میکنید که پالی جواب بسیار نافذ و مؤثری داده که مورد قبول طرف واقع شد عبات آن اینست که اول يك چیز مورد قبول او یعنی سازنده ساعت را بمیان آورده و يك (بالی) از طرف گرفت و این همان

دستور است که در فصل پنجم دادیم پس از آن رفت بسر مطلب خود و وجود خدا را با وجود سازنده ساعت مقایسه نمود

حال فرض کنید بجای این طرز استدلال با عصبانیت باو میگفت (بله! خدا وجود ندارد! مرد که احمق چرا حرف دهانت را نمیفهمی!) البته علاوه بر اینکه طرف متقاعد نمیشد يك كتمك كرى مفصلی هم در میگرفت.

غرور شدیدترین حالت طبیعی بشر است و میخواهد هر چیزی را که با آن مخالفت کند خورد کند و هر چیزی را که با آن موافق باشد تقویت نماید حال که ما این مطلب را میدانیم پس سعی کنیم که غرور طرف بجای اینکه با ما مخالفت کند بماند و بماند! رمز موفقیت در این مقصود همانست که ویلیام پالی عمل کرد یعنی مطلبی را که میخواهد بطرف بفهماند با چیزی که قبلاً خود او میدانست مقایسه نمود و این دیگر برای شنونده مطلب جدیدی نبود که بخواهد با آن مخالفت نماید.

چطور میتوان مقادیر زیاد را کم و مقادیر کم را زیاد نشان داد؟

برای رسیدن باین مقصود از بیانات رئیس شرکت بیمه استفاده نمائید برای جلب مشتری میگوید «يك مرد که کمتر از سی سال دارد با دادن روزی پنج سنت بشرکت بیمه میتواند در موقع مرگ خود هزار دلار برای فامیلش بگذارد و برای اینکه بتواند این صرفه جوئی را بنماید کفایت که فقط هر روز مخصری در کشیدن سیگار صرفه جوئی کند» این آقا باینوسیله مبلغ بزرگی را كوچك نشان داده است برای بزرگی نشان دادن يك مقدار كوچك یعنی مقدار و قنی که منسركين تلفن در صورت

دیر آمدن پیاپی تلفن از وقت تلفنخانه تلف میکنند رئیس شرکت نیویورک گفته است طبق آماریکه بدست آورده ایم از هر صد دفعه که تلفن میشود هفت دفعه مخاطب بیش از یک دقیقه دیر پیاپی تلفن آمده جواب میدهد بنابراین هر روز ۲۸۰۰۰۰ دقیقه باین ترتیب از وقت تلفن کنندگان تلف میشود و در شش ماه مقدار وقتی که تلف می شود بیش از مدت است که از زمان کریستف کلمب تا بحال می گذرد!

چطور اعداد را مؤثر کنیم؟

اندرومان لامبت - در میان سخنرانی خود که راجع به کارگران ایراد میکرد يك دفعه ساکت شده ساعت خود را در آورد و از روی آن درست مدت يك دقیقه و دوازده ثانیه بی حرف ماند این مدت کم بنظر شنوندگان بقدری طولانی آمد که همه عصبانی شده صدایشان در آمد، بالاخره ناطق سکوت را شکسته گفت این مدت متوسط زمان است که يك کارگر برای کار گذاردن يك آجر صرف میکند و واضح است که باهیچ وسیله ممکن نبود بهتر از این زمان را بشنوندگان نمایش داد و اینکار بقدری مؤثر واقع شد که در تمام روزنامه ها آنرا نوشتند حتی یکی از شرکتهای ساختمانی نسبت بآن پرست کرد.

يك مثال دیگر

از دو قسم بیانی که در زیر می شود. کدام بنظر شما در شنونده مؤثر است؟

۱- قصر واتیکان ۱۵۰۰۰ اطاق دارد.

۲- قصر وانیکان بقدری اطلاق دارد که اگر یکنفر هرروز در یکی از آنها بسربرد و در هر اطلاق پیش از يك نوبت نرود مدت چهل سال می تواند در این قصر زندگی کند .

البته دومی - پس برای مؤثر کردن اعداد باید آنها را به وسیله هست بشنوندگان نشان داد .

اثرات تکرار

دانیل اکنل که یکی از ناطقین زبردست و با تجربه ایرلند میباشد گفته است که اگر می خواهید يك موضوع سیاسی را کاملا در سر مردم جا کنید باید آنها را اغلب برایشان بگوئید بطوریکه کم کم این مطلب برایشان امر عادی شده مثل يك عقیده مذهبی شود .

يك روز مادر جان وولس - مطلبی را برای دفعه بیستم برای فرزندان خود می گفت شوهرش از او پرسید چرا اینقدر يك چیز را تکرار می کنی ؟! گفت برای اینکه می دانم در مرتبه نوزدهم هنوز آنها یاد نگرفته اند .

مؤثر کردن کلماتیکه شرح داده میشود با ذکر مثال

دکتر هیلیس - در یکی از سخنرانی های خود گفت « مطیع نبودن باعث اسارت می شود و مطیع بودن سبب آزادی می گردد » ذکر این مطلب کلی برای شنوندگان غیر مؤثر و دور از ذهن است بهین جهت دکتر هیلیس - بسخن خود ادامه داده گفت « مثلا عدم اطاعت از قوانین طبیعی آب و آتش و اسید باعث مرگ انسان می شود اطاعت از قوانین رنگ

آمیزی بنقاش قدرت کشیدن بهترین تابلوها را می‌دهد و همچنین اطاعت از قوانین سخنرانی بناطق قوه مسخر کردن فکر مردم را می‌دهد .»

دکتر هیلیس - بوسیله بیانات اخیر خود مقصودش را بطور مؤثرتری بشنوندگان حالی کرد ولی بهتر بود در ذکر مثال قدری هم جلو تر رفته می‌گفت «مثلاً اطاعت از قوانین نقاشی بلیونار و دوونسی نقاش معروف قدرت داد که آن همه تابلوهای نفیس را بسازد و همچنین اطاعت از قوانین سخنرانی بود که هانری وارد پیچر را یکی از بزرگترین ناطقین نمود» این طریق اخیر مسلماً بیانات ناطق را مؤثرتر می‌کند زیرا انسان خیلی علاقمند بشنیدن نام و تاریخ است .

فرض کنید می‌خواهید بگوئید «اغلب مردم خوشبخت زندگی ساده‌ای دارند اول فکر کنید که خود شما اینمطلب را از کجا فهمیده‌اید مگر غیر از جسد مثال خصوصی این مطلب را بشما ثابت نموده ؟ مثلاً شنیده‌اید که رو کفار - هر روز در وسط کار چند دقیقه در دفتر کار خود می‌خوابید را جسی ارمور - هر شب ساعت ۹ خوابیده صبح ساعت ۶ برمی‌خواست و همچنین بهترین غذای اندر ریو کارنگی سرمایه‌دار معروف اوت هیل و خامه بود چرا شنوندگان را هم از همین راه وادار بهمیدان اینمطلب نکنید و همین مسأله را برایشان ذکر نمائید .»

تأکید مطلب

برای اینکه يك مطلب بطور مؤکد در شنونده مؤثر واقع شود نباید تنها بذکر يك یا دو مثال اکتفا کرد بلکه باید هرچه ممکنست با ذکر امثله و دلایل مختلف آنرا بر ذی شنوندگان واضحتر نمود تا بهر روز

این مطلب در مغز آنها رسوخ کرده و در واقع جزو لایتهای فکری آنها بشود .

مقایسه سگرافیکی

چند سال قبل یکی از شاگردان سخنرانی در موضوع يك آتش سوزی حرف میزد ضمناً گفت : « ... خانه‌هایی که در این آتش سوزی سوخت بقدری زیاد بود که اگر آنها را پهلوی هم قرار می‌دادند از نیویورک تا شیکاگو ادامه پیدا میکرد اشخاصی که در این آتش سوزی سوختند اگر در يك خط بافاصله يك متر می‌ایستادند طول صف آنها دو برابر فاصله شیکاگو و بروکلین می‌شد ... »

حالا که ده سال از این سخنرانی می‌گذرد من تمام اعدادی را که ناطق ذکر کرد فراموش کرده‌ام ولی ممکن نیست هیچوقت این مقایسه‌هایی را که بافاصله شهرها نمود فراموش کنم علت اینست آنچه که انسان باگوش خود میشنود زود فراموش میکند ولی وقتی آنرا با يك شیشه مقایسه و مجسم نمود بزودی از خاطرش محو نخواهد شد .

از منبعی که در شنوندگان مسلماً نفوذ دارد کمک بگیرید

در طفولیت خود اغلب موقعی که گوسفندها از در اصطبل خارج میشدند من يك چوب افقی در مقابل آنها نگاه میداشتم تا مجبور شوند از روی آن جهش نمایند پس از جهیدن چند گوسفند چوب را کنار می‌برد ولی بقیه آنها بتقلید اولیها همه از روی يك چوب فرضی می‌جهیدند . این صفت تقلید کردن بدون اراده در انسان هم شدیداً وجود دارد

بنابراین اگر بخواهیم او را وادار و معتقد بانجام کاری نمائیم کافی است او را قانع نمائیم که شخص یا مقام مهم و طرف توجیهی همین عقیده را دارد مثلا اگر در يك اعلان بنویسیم یا بگوئیم که تمام اطباء شهر تهران روغن مورد احتیاج خانه خود را از مغازه‌های خواربار فروشی «ن» خریداری مینمایند خوانندگان و شنوندگان معتقد می‌شوند که روغن مغازه‌های نامبرده پاکترین و سالم‌ترین روغن‌هاست.

آوردن مثال و دلیل از اشخاص و مقامات متنفذ چهار شرط دارد.

۱- مطلب قطعی باشد مثلا کافی نیست که بگوئیم آمار نشان داده

که سیتلز سالم‌ترین شهرهاست بلکه باید مثلا گفت آمار نشان داده که

حتوفیات سالیانه شهر «سیتلز» ۹/۷۸ و در شیکاگو ۱۴/۶۵ نیویورک ۱۵/۸۳

و بالاخره در نیوارلئان ۲۱/۲۰ درصد سکنه میباشد بنابراین شهر سیتلز

سالمترین شهرهاست.

۲- شخص یا مقام مورد مثال مشهور باشد.

۳- علاوه بر مشهور بودن مربوط بناحیه‌ایکه در آن بیانات خود

را میکنید باشد.

۴- شخص یا مقام مورد مثال عقاید و نظریاتش در موضوعی که

مورد بحث است حجت و با صلاحیت باشد.

خلاصه فصل سیزدهم

هر مطلبی که برای کسی گفته شود تا موقعی که عکس آن برایش

نابت یا اقلا گفته نشده مورد قبولش خواهد بود بنابراین ناطق برای مؤثر

بودن بیانات خود باید اولاً مطالب خود را بامتانات برای شنوندگان

بیان نماید ثانیاً از رسیدن عقاید مخالف بیانات خود بگوش شنوندگان جلوگیری کند برای رسیدن باین منظور باید از هشت دستور زیر پیروی نمود .

- ۱- اول خود را بآنچه میخواهید بگوئید معتقد کنید .
- ۲- شنوندگان را قانع کنید که آنچه میخواهید بآنها بقبولانید نظیر یکی از چیزهائست که خودشان قبلاً بآن معتقد بوده اند .
- ۳- مطالبی را که مردم باید قبول کنند اغلب برایشان تکرار کنید .
- ۴- از ذکر مثالهای کافی برای مؤثر کردن مطالب خود کمک بگیرید .

- ۵- مثالهای قابل تجسم ذکر نمایید .
- ۶- برای واضح کردن يك مطلب آنقدر مثالهای مختلف بزنید و بطریق مختلف بیان نمایید که مطلب کاملاً ملکه شنوندگان شود .
- ۷- مقایسه گرافیکی کنید .
- ۸- از يك منبع مؤثر و متنفذ در شنوندگان کمک بگیرید .

نهرین صدا - طنین در دماغ

در حالیکه نفس عمیق میکشید مرتباً مثل زنگ در یینی صدای « دنگ دنگ » کنید تا کم کم حس نمایید که این صدا در تمام حفره های سر شما پیچیده است .

فصل چهاردهم

طریقه جلب شنوندگان



در چین اگر بخانه شخص متمولی برای صرف نهار دعوت شوید ادب اقتضا میکند که استخوان جوجه و هسته میوه جات و سایر زیادهای غذا را پشت سر خود روی کف اطاق پرتاب کنید زیرا معنی این عمل شما در چین اینست که میدانید صاحب خانه مستخدم زیاد دارد و آنها این کافات را از کف اطاق جمع خواهند کرد .

در بعضی از نواحی همین مملکت چون صابون خیلی گرانست اشخاص فقیر وقتی خود را در آب صابون شستند آنرا دور نمیزند بلکه بر ختنه میفروشند تا با آن رخت بشوید .

لابد بدو مطلبی که در بالا گفته شد خیلی توجهتان جلب شد علت اینست که هر دو بر اینان خیلی تازه بودند . شنبدن مطالب تازه کاملاً جلب توجه شنوندگان را میکند .

بک مثال دیگر

این صفحه کتاب که الان مطالعه میکنید بنظر نان جسمیست جامد

و بیروح حال از نظر يك فیزیک دان بآن نگاه کنید این صفحه مرکب است از میلیارد ها اتم و هراتم از الکترونهائی تشکیل شده ، همانطور که سیارات بدور خورشید میگردند آنها هم بدور هسته مرکزی اتم با سرعتی در حدود بیست هزار کیلومتر در ثانیه حرکت میکنند و در دو دقیقه اخیر که این جمل را خواندید هر يك از آنها بقدر مسافت بین نیویورک و توکیو راه پیموده اند .

حال ملاحظه میکنید که این صفحه بیش از دو دقیقه قبل جلب نظر تان را نموده ، علت اینست که درباره آن مطلب تازه ای شنیدید .

البته نباید از نظر دور داشت که شنیدن مطالب خیلی تازه جلب توجه نمیکند بلکه شرط جالب توجه بودن مطلب تازه اینست که این مطلب مربوط به چیزی باشد که قبلا بآن آشنائی داشته ایم مثلا در هنالهای بالا راجع به چین و صفحه کاغذ که قبلا آنها را میشناخید مطلب جدیدی گفته شد . بنابراین اگر مثلا برای یک نفر زارع یسواد ایرانی که حتی از شعرا و حکمای ایران اطلاعی ندارد بخواهید مطالب تازه و جالب توجهی راجع بشکسپر بگوئید اصلا طرف توجه او واقع نخواهد شد ولی اگر برای همین شخص بگوئید که گاو هلندی چند برابر گاو بیکه خود او دارد شبر میدهد فوراً توجهش بشما جلب میشود .

جالب توجه ترین چیزهای دنیا سه چیز هستند

لابد حالا از خود سؤال میکنید این سه چیز بیکه جالب توجه ترین

چیزهای دنیا هستند چیست ؟

این سه چیز عبارتند از جنسیت (نر و مادگی) - ما فلکیت - مذهب

زیرا بوسیله اولی زندگی تولید میشود و بوسیله دومی آنرا نگاهداری میکنیم و بالاخره بوسیله سومی امید بادامه همیشگی آن داریم البته این سه چیز برای هر شخص در صورتی جالب توجه است که مربوط بخودش باشد یکدفعه از نرد نارث کلیف برسیدند چه چیز جالب توجه شخص را میکند جوابداد (خودش)

این کاملاً حرف صحیحی است زیرا هر کس بیش از هر چیز مایل است راجع بخودش چیزی بشنود و بفهمد، غیر از هوقعی که مجبور است در موضوع بخصوصی فکر کند در سایر اوقات چه ییداری وجه خواب فقط راجع بخود و مطالب مربوط بخود فکر مینماید و مسلماً اطلاعات هر کس نسبت بانواع غذائیکه دوست دارد بیش از سایر معلوماتش است و همچنین يك سردرد كوچك خودش برای او بیش از بزرگترین انقلابات عالم اهمیت دارد و البته بیشتر دوست دارد که راجع بخودش برایش حرف بزنید تا اینکه از بزرگترین مردان نامی و قهرمانان دنیا سخن بمیان آورید.

رمز خوش صحبت بودن

علت اینکه صحبت اغلب اشخاص خوش آیند نیست اینست که فقط از مطالب مربوط بخود و طرف توجه خود حرف میزنند و حتی سعی میکنند دیگران را هم وادار نه آیند که از آنها حرف بزنند حال شما قضیه را بعکس کنید یعنی دیگران را کمک نه آئید که بتوانید از خودشان صحبت کنند از شغل خود، از موفقیت های خود، از اشخاص و چیزهای مورد علاقه خود سخن برانند و با اذن و قیافه خوش بگمنه هایشان گوش بدهید و از حظه خواهید کرد که با وجود اینکه شما بسیار کم حرف زده و بیشتر گوش میکنید بنظر دیگران خنر و صحبت ترین اشخاص هستید

يك فكر كه دو ميليون خواننده را جلب كرد

در چند سال قبل مجله (امريكن مگزین) ترقی عجیبی نمود بطوری که زیادی تعداد انتشار آن ورد زبانها شده بود سر این موفقیت در دست آقای سیدال بود اول دفعه که من این آقا را ملاقات کردم قبل از ترقی این مجله بود پس از مقداری صحبتهای مختلف گفت:

« مردم خیلی خودخواه هستند فقط از مطالب مربوط بنخود جلب توجهشان میشود و حتی نسبت بدولت و مطالب اجتماعی و سیاسی آنقدر علاقه نشان نمیدهند ولی اگر راجع بسلامتی و تمولشان صحبت شود فوراً توجهشان جلب می گردد اگر من ناشر این مجله بودم مقدار زیادی از آن را برای نوشتن دستورات حفظالصحه و زیبائی و خانه داری و راه پول پیدا کردن می گذاشتم و از مردم متمول درخواست می کردم سر موفقیت خودشان را در آن بنویسند.

کمی پس از آن روز سیدال مدیر مجله نامبرده شد و آنچه را که بمن گفته بود عمل کرد و در نتیجه تیراژ انتشار این مجله به دو بیست هزار و کم کم سیصد و چهار صد و پانصد هزار رسید زیرا دیگر مطالب منتشره در آن طرف علاقه و توجه خوانندگان شده بود بزودی کار آن از این هم بالاتر رفت و مشتریان آن به يك ميليون و دو ميليون رسیدند و حتی از آن هم بیشتر ترقی کرد.

راز موفقیت دکتر کانول در جلب توجه

مليون ها شنونده

دکتر کانول هیچوقت در سخنرانی خود مطالب عمده نمیگفت

و در هر شهر مطلبی را که مربوط به اهالی آن شهر بود ذکر می کرد و ما مطالب زیر را که خودش در این موضوع گفته است ذکر میکنیم:

« هر وقت بشهر جدیدی برای سخنرانی میروم سعی میکنم زودتر از موعد با آنجا رفته با سلمانی و مدیر هتل و معلم مدرسه و کشیش آنجا قدری صحبت کنم بعد بچند کارخانه و مغازه رفته و بالاخره بکایه نکات اصلی مخصوص شهر آشنا میشوم تاریخ هر چیز آنجا را یاد میگیرم بعد بمحل سخنرانی رفته راجع بهمان چیزها برایشان حرف میزنم »

چیزهاییکه همیشه شنوندگان را متوجه ناطق نگاه میدارد

اگر بشنوندگان مطالب کلی بگوئید ممکنست بزودی آنرا فراموش کنند ولی اگر يك کلمه راجع بزندگی شخصی آنها بگوئید می بینید که فردای آنروز در تمام محافل گفته شما تکرار میشود :

من در اغلب مدارس ابتدائی برای کودکان سخنرانی کرده و باین نکته متوجه شده ام که تا موقعیکه قصه و تاریخ میگویم همه تمام حواسشان متوجه من است ولی بمحض اینکه بگفتن مطالب کلی میپردازم دیگر بمن توجه نمی کنند یکی مشغول بازی شده و دیگری جرت میزند.

این تجربه درجه ها بود ولی آماری که از مطالعه روحیه سربازها بدست آمده نشان میدهد که ۴۹ درصد از مردم امریکا دارای روحیه اطفال ۱۳ ساله بوده و بنابراین مثل اطفال فقط بقصه و حکایت مجذوب میگردند، عمل هم همین ادعا را ثابت میکند زیرا تمام مجلات کثیرالانتشار امریکا پر از حکایت است .

یکدفعه در يك کلاس درس سخنرانی دیدم که عده ای از نجارد

سخنرانی خود دم از درستی و خوبی و امثال این چیزها زده و شنوندگان را بحال چرت میانداختند بآنها گفتم آقایان موعظه کردن فایده ندارد کسی از شنیدن آن لذت نمیرد و بآن توجه نمیکند بخاطر داشته باشید که گفتار شما باید جلب توجه کند اگر میخواهید حرفهایتان دارای این خاصیت باشد از دو نفر که همه ما میشناسیم و مثلاً از چگونگی موفقیت یکی و سبب شکست دیگری حرف بزنید.

خیلی بعید بنظر میرسد که يك سخنرانی که پر از حکایت و امثال باشد جلب توجه شنوندگان را نکند و این حکایت باید مربوط بچنگ یا مطالب عشقی و این قبیل موضوعها باشد بنابراین اگر میخواهید در سخنرانی موفق باشید اغلب در مجلات و کتب و حکایات و امثال زیاد خوانده و بخاطر بسپارید و آنها را بموقع بکار برید یکی از مدیران جراید بمن میگفت حتی اگر شرح زندگی يك شخص عادی در مجله نوشته شود مورد توجه خوانندگان قرار میگیرد.

بجای بیان کلیات بذکر مثالهای زنده پردازید

بنظر شما اگر بگویند «حسن خیلی کم حافظه است» بیشتر جلب نظر شنونده میشود یا اینکه بگویند «حسن بقدری کم حافظه است که حتی اغلب اسم بچه خود را فراموش میکند»؟ البته تصدیق میفرمائید که گفته دومی بیشتر جلب توجه مینماید.

سابقاً وقتی میخواستند بیوگرافی کسی را بنویسند سعی میکردند کلیه صفات او را یکی بعد از دیگری شرح دهند ولی حالیه بدلیل مثالی که در بالا ذکر شد برای ذکر هر صفت او چندتا مثال از وقایع زندگیش

میزند تا خواننده خودش آن صفت را در او استنباط نماید و این طریقه بیوگرافی نویسی جدید بسیار نتیجه خوبی داده است .
همین روش را باید در سخنرانی نیز بکاربرد .

مطالب خود را با لغاتی بیان کنید که بتوان آنرا مجسم کرد

بهترین مثال برای این مطلب ذکر ضرب المثل هائست که از قدیم در هر يك از زبانها بوده و نسلا بعد نسل بارت میرسد مثلا بجای اینکه بگوئید « فلان کس مالی را که از دستش خارج شده و دیگر نسبت بآن اختیاری ندارد میخواد بمن بخشیده و ب سرم منت بیجا بگذارد» کافی است بگوئید « روغن چراغ ریخته را وقف مسجد میکند» جمله دوم هم ساده و کوتاه تر است و هم کاملا مطلب را مجسم میکند و یا بجای اینکه بگوئید « فلانی خیلی مکار است » بهتر است بگوئید « فلانی مثل روباه است . »

ذکر مطالب متضاد اثر خوبی در جلب توجه شنوندگان دارد

این طریقه را میتوان با صنعت زشت و زیبا مقایسه کرد و بهترین مثال برای آن قسمتی از شرحیست که در ذم شارل اول پادشاه انگلستان نوشته شده :

« ... شارل قولی را که در موقع تاجگذاری بملت داد عمل نکرد ولی فقط قول زناشوئی خود را حفظ کرد ، او را متهم میکنیم که با ملامت خود بد رفتاری کرد ، ولی به بیجه خود خیلی مهربانی میکرد ، بکایه حقوق ملامت و قوانین پشت پا زد ولی هیچوقت نماز صبحش قطع نمیشد »

جلب شدن توجه سخنرانی مری است و ارگوبنده بشنونده سرایت کند

در بالا چند قاعده برای جلب توجه شنوندگان ذکر شد ولی باید قبول نمود که جلب کردن توجه اشخاص مربوط با احساسات بوده و مثل راه انداختن يك موتور اتومبیل یا حل مسئله جبر قاعده دقیق و فرمول قطعی ندارد بنابراین باید در خود ناطق يك چیز باشد که سخنرانی او را جالب توجه نماید و مهم ترین آنها اینست :

موضوعی که میخواهد بگوید جلب توجه خود او را کاملاً کرده باشد از يك نویسنده زبردست علت موفقیتش را در نویسندگی پرسیدم گفت من تمام چیزهای زندگی زیاد علاقمند هستم و در نوشتجات خود همان چیزها را برای مردم شرح میدهم .

خلاصه فصل چهاردهم

- ۱- شنیدن مطالب تازه راجع بيك چیز عادی کاملاً جلب توجه شنونده را میکند.
- ۲- مهم ترین موضوع جالب توجه برای هر کس خودش است.
- ۳- خوش صحبت ترین اشخاص کسی است که بتواند دیگران را وادار بسخن گوئی از خودشان نموده و خوب بگفته های آنها گوش بدهد.
- ۴- بایان حکایات و قصص جالب توجه شنوندگانرا بنمائید
- ۵- بجای بیان کلیات بنذکر مثالهای زنده پردازید.
- ۶- مطالب خود را با اعتی بیان کنید که آنرا میتوان مجسم کرد.

۷- ذکر مطالب متضاد اثر خوبی در جلب توجه شنوندگان دارد.

۸- جلب توجه بسخرانی مسری است .

تمرین صدا - چطور صدای خود را بمسافت

دور برسانیم

برای اینکه صدای ناطق از دور شنیده شود لازم نیست داد بزند بلکه کافی است که درست حرف بزند يك کلام صحیح ناطق اگر باصول صحیح ادا شود به آخرین قسمت بزرگترین سالن ها میرسد و سائل زیر برای رسیدن باین مقصود کمک زیادی میکند .

۱- بکف اطاق نگاه نکنید زیرا در نتیجه این عمل صدای تان بطرف کف اطاق رفته و از آنجا بطرف شنوندگان منعکس میگردد و دیگر اثر مطلوب خود را نخواهد داشت .

۲- عاдам شو مان هینک - میگوید « نفس مهمترین هادی صداست بدون آن هر قدر کوشش کنید نتیجه خوبی از صدا گرفته نمیشود رانندن اتوهییل بدون بنزین از سخرانی و آواز خواندن بدون نفس راحت تر است » اثر نفس در سخرانی مثل اثر باروت در تیراندازی است بنابراین در موقع سخرانی باید همیشه يك ذخیره کافی از هوا در ریه شما باشد در موقع حرف زدن تمام نفس خود را یکجا خارج نکنید بلکه مطابق تمرین آخر فصل پنجم آنرا کنترل نمایید .

۳- گلو و جانه و نبها را طبق دستورات آخر فصول چهارم و نهم و دهم راحت و آزاد نگاهدارید .

۴- صدائیکه بوسیله یک دسته موزیک درست میشود از صدای

دو قطعه آهن که بهم زده شود خیلی دورتر میرود علت اینست که اولی يك صدای آهنك دار و مرتعش است در صورتیکه دومی يك صدای سرد و خشکی پیش نیست بنابراین بوسیله ممارست در اجرای تمرین های فصل چهارم و نهم و دهم و آوازه خوانی زیاد صدای خود را دارای آهنك موسیقی بنمائید .

۵- زیر و زبر کلمات را کاملاً درست ادا نمائید زیرا بوسیله اینها هستند که صدا بمسافات دور میرود .

۶- بلندی صدا را در کلمات تغییر دهید (طبق آنچه در فصل هفتم

ذکر شد)

۷- با خوشحالی و صمیمیت و از روی عقیده حرف بزنید .

فصل پانزدهم

چطور شنوندگان را وادار به فعالیت

و اجرای منظور خود کنیم؟

اگر بشما اختیار بدهند که فقط یکی از صفات و خصایصشان را انتخاب کنید، که دو یا چند برابر شود مسلماً تقاضا خواهید کرد که بر خاصیت هودتان در دیگران افزوده شود بطوریکه بتوانید آنها را بیشتر وادار با اجرای منظورهای خود بکنید البته يك چنین قدرتی لذیذترین و بهترین قدرتهاست.

اگر اینطور است پس چرا خودمان این قدرت را در خود تقویت نکنیم؟ اینکار ممکن است، و اولین قدم آن جلب توجه شنوندگانست که در فصل‌های نهم و چهاردهم شرح دادیم و حالا خوبست یکدفعه آنها را مرور نمایم قدم دوم جلب اعتماد شنوندگانست و این جااست که اغاب ناطقین و نویسندگان و امثالین و بیشتر نقشه‌های سیاسی و تجارتمندی و اداری و تبلیغاتی باطل میگردند و همین نکته باعث میشود کسیکه زحمت زیاد برای مؤثر کردن خود میکشد شکست بخورد.

برای جلب اعتماد دیگران ، خودتان خوشبین باشید

اگر باحالت بدبینی شروع بسخترانی نموده و بخواهید شنوندگان را تشویق بکاری نمائید هر قدر هم خوب و منطقی حرف بزنید نخواهید توانست نفوذ عمیقی در آنها بکنید در صورتی که اگر با امید و خوشبینی حرف بزنید اگرچه بدون ذکر دلایل منطقی صحبت کنید شنوندگان مطمئن میشوند که شما از روی عقیده حرف میزنید و بنابراین بشما اعتماد پیدا میکنند.

کارلایل - در کتاب اشخاص نامی میگوید «هیچیک از بزرگان از قبیل ناپلئون ، میرابو ، کروئول و امثال آنها در کارهای خود موفقیت حاصل نکردند مگر بواسطه اینکه خودشان با آنچه میگفتند اعتماد داشته و با صمیمیت حرف میزدند» .

این نکته را هم نباید از نظر دور داشت که صمیمیت و اعتماد دروغی و ساختگی معنی ندارد و ممکن نیست با اینوسیله بتوان شنوندگان را گول زد اینکن طبعاً مردم را دوست داشت و با همه از روی صمیمیت حرف میزد و همین سر موفقیت او بود.

از تجریات خود حرف بزنید

دومین راه جلب اعتماد شنوندگان اینست که از تجرییات خود سخن برانید و این امر بسیار زیادی دارد اگر عقاید دیگران را بگوئید ممکنست شنوندگان تردید کنند اگر مطالبی را که در روزنامه خوانده‌اید شرح دهید بکارت و تنازگی آن از بین رفته است و بی هر چه را که بگوئید خودم شخصاً آزمایش و تجربه کرده‌ام کاملاً طرف قبول آنها واقع میشود

و آنرا باور کرده و شمارا در این موضوع پیشوا فرض میکنند.

موضوع سخنرانی را خوب بشنوندگان حالی کنید

اغلب ناطقین نکته بالا را از اول کاملاً رعایت نمیکنند و این خیلی برای موفقیت سخنرانی مضر است.

باید ناطق در اول سخنرانی خود سعی نماید شنوندگان را کاملاً وارد موضوع کند و اینکار باید حداقل زمان را اشغال نماید ولی شاید از ده نفر ناطق فقط یک نفر اینکار را اجرا میکند.

حالا اصل منظور خود را بشنوندگان بگوئید

پس از اینکه اول جابوجه و بعد حباب اعتماد شنوندگان را کردید در مرحله سوم وارد اصل موضوع شوید این قسمت است که باید بیشتر وقت سخنرانی را اشغال کند اینجاست که باید آنچه در فصل دوازدهم و راجع بر روشن بودن بیانات و در فصل سیزدهم راجع بمؤثر بودن آن شرح دادیم کاملاً رعایت شود و اگر این قسمت از سخنرانی خراب شود ناطق آبرویش خواهد رفت زیرا خوب بودن بقیه قسمتها برای این قسمت است.

ماریشال میگوید: میدان جنگ جای مطالعه نیست و در اینجا هر کس باید آنچه را که از بس تصمیم گرفته تکرار کرد بنابر این باید قبل از ورود بمیدان جنگ خود را از همه جهت آماده کند، گفته ماریشال است: در سخنرانی ده کلمه صادق است و ناطق باید جزء جزء آنچه را که باید بگوید قبلاً مطالعه کرده و خوب یاد بگیرد.

بشنوندگان اجازه دهید ایرادات خود را بگویند

هر وقت با عده اشخاص راجع بکاری صحبت میکنید فقط نباید بخواهید بآنها چیز یاد بدهید بلکه اگر شما هم از آنها چیزی یاد بگیرید عیبی ندارد بعلاوه باید بفهمید راجع بمطلبی که میخواهید بآنها بقبولانید خودشان چه عقیده دارند بنابراین بآنها اجازه گفتن ایرادات خود را داده و با دقت جواب دهید.

برای از بین بردن يك ميل بايد يك ميل ديگر بوجود آورد

قدم چهارم وادار کردن شنوندگان بفعالیت و حرکت است هر چیزی که در داخل زمین و روی آن واقع در باها و آسمان وجود دارد منحرک است و این حرکات اتفاقی و بدون فاعله نبوده بلکه تمام آنها تابع قانون اثر و مؤثر است.

هر اتفاقی که در دنیا افتاده یا مینفتد نتیجه يك علت قبلی است بهمین جهت است که بخرافات معتمد بودن را باید حماقت نامید زیرا حظور ممکنست اگر اتفاقاً ۱۳ نفر برای صرف غذا دور یک میز بنشینند اوضاع دنیا عوض شده زمام خوبی های آن عدل بیدی شود؟

هر عه ای که ما بدان اقدام میکنیم نتیجه دانستن میل است تنها دیوانگان هستند که عه ای انسان از این فاعله حسنی است امیال انسان زیاد نبوده و تمام کارهایی که در شب و روز انجام میدهد در اثر چند میل معدود است اگر کسی این حد عیال و خصوصیات آنها را بخوبی بداند میتواند او را آدم فصدری دانسد زاین نکته اساسی است که ناطق عاقل

کاملاً رعایت میکند.

يك پدری که میخواهد فرزند خود را از کشیدن سیگار منع کند اگر باو بگوید این عمل برای بهداشت او مضر است احتمال قوی می‌رود که از این نصیحت خود نتیجه‌ای نگیرد زیرا يك پسر جوان که در نهایت سلامتی زندگی میکند بجزیکه اصلاً فکر نمیکند موضوع بهداشت خودش است بنابراین پدر باید تمهید دیگری بکاربرد باین معنی که يك میلی فویتر از میل سیگار کشیدن برای مخالفت با آن در فرزند خود بوجود آورد مثلاً او را متقاعد کند که سیگار رنگ و رویش را زرد و بدنش را لاغر کرده و در نتیجه از زیبایی او بمقدار زیادی کاسته خواهد شد یا باو بفهماند که سیگار نفس تنگی آورده و نخواهد توانست در مسابقه‌های قهرمانی شرکت نماید.

امیالی که سبب اعمال انسان میشوند

حال که این امیال اینقدر در زندگی و اعمال انسان مؤثر هستند بهتر است درباره آنها هر چه ممکنست بیشتر بحث کنیم بهمین جهت باقی فصل را اختصاص باینمطلب میدهیم.

اواین: این امیال میل بدست آوردن بول است همین میل است که هر روز صدها میلیون انسانرا دوسه ساعت زودتر از موقعی که بدنشان اجازه می‌دهد از خواب بلند میکند.

دومین میلی که سناید بیس از اثری قدرتمندتر است دفاع و حفظ خود میباشد تمام اقداماتی که انسان برای بهداشت خود میکند ناشی از این میل است بهمین جهت است که اگر موفق شویم بمردم حالی نمائیم که

آب و هوای شهری خیلی خوب و سالم است یا فلان دوا خیلی مؤثر است و یا شیر کاملاً انسان را سلامت میکند تمام مردم بآنها رو می آورند وقتی راجع باین موضوع صحبت می کنید از گفتن مطالب عمومی «مثلاً اینکه آمار نشان می دهد که مرض سرطان زیاد شده» خودداری نموده حتی الامکان صحبت را شامل حال خود شنوندگان کنید مثلاً بگوئید در این اطاق سی نفر نشسته اید اگر همه شما با شرایط فعلی بایداً قلاً ۴۵ سال عمر بکنید با وضعیت شیوع مرض سرطان سه نفرتان قبل از ۴۵ سالگی از این مرض خواهد مرد و این سه نفر که زودتر خواهند مرد ممکنست یکی از شما باشد میل سوم که باندازه میل بدست آوردن پول و گاهی بیش از آن مؤثر است میل مورد توجه و تمجید مردم واقع شدن و با غرور است چه جنابینها که سبب آنها فقط غرور بوده ۱۴ میلیونها دختر جینی در تمام عمر خود پاهارا در کفشهایی بنفدر پوست گردو حبس میکنند ناکوچکی آنرا مردم تحسین نمایند، در عین حال میایونها زن افریقائی نیان خود را بتخنه بسنه بزرگ می کنند با خوشگلی شان در قبیله زیباترین خاص و عام گردد در صورتی که این عمل مثل شدیدترین شکنجه آنها را عذاب داده و حسی مجبور می شوند دندان خود را بکشند و بالاخره وضعیت غیر طبیعی لبها مانع از حرف زدنشان می گردد .

از خود برسید چرا کسب رمز نفوذ در دیگران را با این علقه می خوابند؟ لابد در دل خود جواب خواهید داد * برای اینکه میخواهم بتوانم خوب حرف بزنم و در مردم نفوذ داشته باشم همه مرا مسحق و رباست خودشان بدانند * و این بجز غرور چیزی نیست .

يك مثال از لينکلن

لينکلن وقتی وکیل دادگستری بود در یکی از محاکمه‌های خود از تحريك همین حس غرور دیگران بشرح زیر استفاده نمود.

دو برادر بنام «سنو» دو گاوويك مزرعه از شخصی بنام آقای کیز خریداری نموده بودند و چون این دو برادر هر دو صغير بودند و پول نقد نداشتند آقای کیز از اینها قبض رسید قبول کرده بود که بعداً پول را پردازند ولی برادران سنو در سر موعده وجه را پرداخت نکردند و آقای کیز لينکلن را بوکالت خود انتخاب کرده و بمحکمه عرض حال داد و دو برادر مدیون به استناد اینکه در موقع دادن قبض رسید صغير بوده‌اند خواستند در محکمه خود را از این دین مبری کنند لينکلن حس کرد که دليل آنها دارد محکمه را قانع میکند بنابراین فوراً روش دفاع خود را تغییر داد و چنین گفت «آقایان قضات من دليل این آقایان را قبول دارم ولی نمیتوانم از ذکر این نکته خودداری کنم که شما دارید این دو طفل را با تبرئه کردنشان عادت بنادرستی و بدکاری می‌دهید قيم این دو پسر این نادرستی را بآنها آموخته است تا از قانون بفتح خود سوء استفاده کنند ولی ملاحظه می‌فرمایید که اگر حرفهای آنها را بپذیرید نتیجه این عمل اینست که نخل عالی قضاوت بجای اینکه عدالت را تقویت کند آنرا ضعیف خواهد کرد باز آقایان قضات تکرار میکنم شما میتوانید این دو پسر را تبرئه کنید ولی بوسینه این عمل نادرستی را تشویق می‌نمایید» آنچه لينکلن گفت صحیح بود و درست بفرور قضات کارگر شد بطوریکه بدون اینکه جلسه را ترک کنند دو برادر سنو را محکوم پرداخت

وجه نمودند .

لینکن در اینجا علاوه بر غرور بحس عدالت پروری قضات هم دست زده بود و این حس در تمام ما وجود دارد .

انسان تابع احساسات است و در زندگی شدیداً طالب راحتی و خوشی است اگر ما قهوه می نوشیم و لباس ابریشمی می پوشیم و در رختخواب راحت می خوابیم برای این نیست که عقلمان اینکارها را تجویز می کند بلکه علت اصلی اینست که می خواهیم راحت و خوش باشیم بنابراین سنونندگان را مشغول کنید که اجرای آنچه شما می گوئید مس راحت و خوشی زندگی آنها خواهد شد .

یکی از امیال مهم که می تواند هادی انسان در اجرای خیالی از کارهای مشکل باشد و خطرناکی است و یکی دیگر از امیال که وقتی آسایشی دیگر نتواند مؤثر واقع شود . شرکت بوسیا که آن سنونندگان را وادار به اجرای مقصود شدند از آن زیر که آقای ژرف . ب . دی که از دلالتان بزرگ است شرح داده ذکر میشود .

از تجارب مهم احساسی و عاطفاتی کافی است که دفعه من با مدیر عامل شرکتی برای بررسی عدالتی که شرکت عدالتی قبل بوسیا من اجاره کرده بودم آن مسکنی داشت بنا کرده می کردم بالاخره مدیر عامل با این که من را مصممی گفت آقای سخی به یک معاون ببری برای فروش زمین بوسیا در آن زمان عدالت را رضی نداشتند .

صاحب آن زمین در آن زمان رضی نمی توانستیم

از آن بگذرم باوجود این فوری جواب ندادم و پس از کمی تأمل گفتم شما اولین دفعه که دفتر خود را تشکیل دادید در کجا بود گفت در همینجا گفتم اولین محل شرکتان در کجا بود ، گفت در اطاقهای همین عمارت پس از آداه اینکلمات کمی مکث کرده بدون اینکه من سؤال دیگری بنمایم گفت گرچه اینرا هم باید بگویم آن عده‌ای که از این عمارت خوششان نمی‌آمد دیگر جزو شرکت نیستند و علت ندارد که آنرا عوض کنیم .

واضحست که پس از مذاکرات اخیر فوراً معامله عمارت سرگرفت علت موفقیت من این بود که پیش خود فکر کردم مباحثه کردن با اینمرد بر سر اینکه این عمارت بهتر از عمارت دیگری است که پیدا کرده‌اند جز ضرر برایم نتیجه‌ای نخواهد داشت بنابراین چون می‌دانستم حقیقتاً این عمارت بهتر است با خود گفتم بهتر است خود او را وادار بمباحثه بر سر آن بکنم همینکار را کردم و نتیجه گرفتم .

محرکهای مذهبی

يك دسته از امیالی که انر زیاد در تحريك اشخاص و واداشتن آنها بكار دارد امیال مذهبی هستند مقصودم اینجا مذهب بمعنی لغوی نبوده و میخواهم از صفات عالی اخلاقی که مذهب بما آموخته از قبیل محبت و بخشش و عدالت و خدمت بنوع و دوست داشتن مردم صحبت کنم . هیچ کس حتی پیش خود اقرار نمی‌کند که ممکنست دارای یکی از صفات بالا نباشد تمام کارهایی را که با صفات بالا مطابقت می‌کند در حقیقت برای نفع و خوش آمد خود انجام می‌دهد وای آنها را بحساب نوع پرستی و نفع جامعه میگذارد .

خلاصه فصل پانزدهم

- ۱- قدم اول جلب توجه شنوندگانست .
- ۲- قدم دوم جلب اعتماد آنهاست .
- ۳- قدم سوم شرح مطالب اصلی و آموختن آنها بشنوندگانست .
- ۴- قدم چهارم وادار کردن شنوندگان به اجرای مقصود ناطق است .

تمرین صدا: هر چه ممکن است باید واضحتر حرف زد

بنا بمفاد مقاله‌ای که در روزنامه «تایمز نیویورک» درج شده بود در جنگ بین‌المللی گذشته از هر هفت نفر: داوطلب ورود بخدمت افسری يك نفر بعلت بدی و نقص صدا رد میشدند .

اهمیت خوبی صدا در زندگی غیر نظامی کمتر از زندگی نظامی نیست لابد بارها برای هر يك از شما اتفاق افتاده که حرف طرف را بعلت بدی بیانش نفهمیده و از او خواسته‌اید که دوباره حرفش را تکرار کند و بالعکس بقدر از شنیدن بیانات کسی که مرتب و خوب حرف میزند لذت میبرند .

هر کس میتواند طرز بیان خود را اصلاح کند حتی باشخصی که در نتیجه کر بودن آواز هستند یاد می‌دهند که حرف بزنند اولین صداهایی که باید بااصلاح آن شروع کنید آنهایی هستند که بالها ادا میشوند از قبیل « پ . پ . م »

برای این صداها، چهار، بی، فشار داده و یا شدت حروف نامبرده را در کلماتی که یافت میشود، ادا کنید .

-۱۹۰-

بعد حروف زیر را که بوسیله چسباندن زبان بسقف دهان درست

میشوند با فشار تلفظ نمایند .

ت . د . ن . ل . ز . ش . ج . ح . ک . گ .

این دو تمرین را اغلب بوسیله خواندن مطالب نوشته شده اجرا

نمایند .

فصل شانزدهم

اصلاح طرز بیان

چندی پیش کلینف انگلیسی با دست خالی بدون یکشاهی پول وارد شهر فیلا دلفی شده و در جستجوی کار بود اتفاقاً گذارش بدفتر آقای پل گیبتز که از تجار معتبر و عالی مقام بود افتاد نزد او رفته تقاضا نمود که اجازه دهد کمی با هم صحبت کنند. پل گیبتز نگاهی باو کرد و لباس کهنه و وضع فقیرانه او بنظرش خوش آیند نیامد ولی برای کنجکاوی و از روی ترحم موافقت کرد که دوسه کلمه باهم صحبت نمایند همینکه صحبت شروع شد دوسه کلمه بچند دقیقه و چند دقیقه بیک ساعت مبدل گردید بالاخره آقای گیبتز بر رئیس یکی از شرکتهای بزرگ تلفن کرده او را معرفی نمود و آن رئیس شرکت هم او را بنهار دعوت کرده و شغل مهمی باو واگذار کرد لابد حدس میزنید که عات موفقیت فوری این شخص چه بود؟

سر موفقیت او فقط خوب حرف زدن بود. با بیان قشنگ و منین خود توانست با نداشتن تمام عوامل دیگر یعنی پول و زور و رفیق و غیره بمقصود برسد.

هر يك از ما بوسیله چهار چیز با دنیا در تماس هستیم و مردم از روی این چهار چیز نسبت بما قضاوت دینمایند اول اعمال ما ، دوم ظاهر ما ،

سوم آنچه میگوئیم و بالاخره چهارم طرز بیان ما

بنابر این طرز بیان خود را اصلاح کنید تا خوب نسبت بشما قضاوت شود و گفته‌هایتان مؤثر باشد اولین اقدام برای این کار اینست که هر چه بیشتر در بکار بردن قواعد و دستور زبان جد و جهد نموده و از اداء کلمات بطرز عامیانه خودداری کنید و بعلاوه لغات زیاد و بقدر کافی دانسته و آنها را بجای خود استعمال نمائید .

دکتر چارلز وایت - که پیش از سی سال رئیس دانشگاه بود میگوید « آنچه من تشخیص داده‌ام اولین اقدام برای تربیت شاگردان بطوریکه بتوان آنها را زن و مرد حقیقی بلر آورد اینست که زبان مادر را بآنها خوب آموخت و طرز بیاناتشان را خوب کنیم ».

لابد می‌رسید چطور انسان میتواند لغات زیاد دانسته و آنها را خوب استعمال نماید؛ موفقیت در این امر مشکل نیست لیکن پدرش يك نبحار بیسواد بود و مادر خارق العاده‌ای هم نداشت در تمام عمر خود بیش از یکسال بمدرسه نرفت معاشرین عادی او هم اشخاص فصیح و بلیغی نبودند منتها او بتنها به معاشرت این اشخاص اکتفا نکرده رفت بدنبال یکمده شاعر و نویسنده و خواننده مسن تر از خود و با آنها معاشرت کرد، نوشته‌ها و اشعار عالی زیادی حفظ کرد و راجع بآنها چیز نوشت و يك نسخه از اشعار بایرن را همیشه در دفتر خود و نسخه دیگر را در اطلاق خواب داشت و بمحض یافتن کوچکترین فرصت آنرا مطالعه میکرد گاهی نصف شب از خواب برخاسته چند دقیقه آنرا میخواند حتی وقتی که رئیس جمهور بود و تمام اوقاتش صرف جنگ داخلی امریکا میشد باز خواندن کتاب را ترك نمیکرد.

لینکلن از اثر زیاد خوشش می‌آمد هیچوقت از خواندن و نوشتن حتی در حضور مردم خودداری نمی‌کرد.

راینسون - در کتاب خود موسوم به «جنبه ادبی لینکلن» نوشته است «علت اینکه این مرد توانست خود را بدون کمک غیر تربیت کند این بود که همیشه سعی می‌کرد روح خود را مابین بلباس فضل و تقوی نماید و حداکثر استفاده را از استعداد ذاتی خود بنماید»

خلاصه در این اقدامات کار این مرد بجائی رسید که در ژنرال سیبورگ عالیترین سخنرانی را که ممکنست بوسیله یکی از افراد بشر اداء شود ایراد نمود در آن موقع صد و هفتاد هزار نفر کشته شده بودند ولی چند سال بعد اثرات این جنگ عظیم از خاطرات محو شد ولی اثرات سخنرانی لینکلن همچنان در قلب و روح مردم ماند و هنوز هم مانده است.

این نطق تاریخی با جمله زیر ختم میشود «..... حکومتیکه ملی بوده و بوسیله ملت بوجود آمده و برای ملت باشد هرگز منهدم نخواهد شد.»

لابد همه فرض میکنند که این جمله بندی را لینکلن از خود ابداع نموده است ولی هر لادن همکار و کاشی او میگوید لینکلن چند سال قبل از اداء این سخنرانی در کناییکه میخواند زیر این جمله خط کشیده بود «حکومت ملی حکومنی است که بوسیله ملت بوجود آمده و برای ملت باشد» تئودر ریرگر نویسنده کتاب نامبرده هم این جمله را از کتابیکه ویستر چهار سال قبل از او نوشته قرض کرده که منترسد «حکومت ملی برای ملت و بوسیله ملت درست شده و در مقابل ملت جوابگو میباشد» ویستر هم این جمله را چیز ترو که سی سال

زودتر از او این بیان را کرده اقتباس نموده او هم آن را از ویکتوریا که پانصد سال قبل از او میزیسته گرفته که میگوید: « این انجیل متعلق بحکومت ملی است که بوسیله ملت و برای ملت ساخته شده است » و بالاخره قرنهای قبل از ویکتوریا یعنی چهارصد سال قبل از میلاد مسیح کلتن در ضمن یکی از سخنرانیهای خود در آتن گفته است: « ... از ملت بوسیله ملت و برای ملت ... » ممکنست کلتن هم اینجمله را از یک نویسنده خیلی قدیمی تر از خود گرفته باشد.

اغلب جملات و گفته‌های دیگر هم که بنظر نازه و بدیع میآید جدید نبوده و از قبلی‌ها گرفته شده و راه موفقیت در این امر مطالعه زیاد و سروکار پیدا کردن با کتاب است.

کتاب سرموقیت در اینراه است کسیکه میخواهد لغت زیاد بداند باید دائم روح خود را با کتاب پروراند جان برایت - میگوید تنها شکایت من از کتاب اینست که از بس تعداد آن زیاد است عمر من کفایت خواندن تمام آنها را نمیدهد.

برایت - که در یازده سالگی مدرسه را ترک کرده و در یک کارخانه پنبه پاک‌کنی مشغول کار شده بود دیگر امید دخول بمدرسه را نداشت یکی از مبرزترین ناطقین زمان خود شد زیرا او هم مثل لینکلن آنچه توانست خواند و نوشت سایر ناطقین عمده دنیا هم همین روش را داشته‌اند.

دمستن - خطیب معروف رومی هشت مرتبه نارینخ «توسیدید» را زو نویس کرده است تا جمله بندی عالی آن کاملاً در ذهنش جاگیر شود. برای اینکه بتوانید زیاد کتاب بخوانید باید کاری کنید که بتوانید