

فن الكلام (لتؤثر فيهم ولتساعدهم على تذكرك)



13 إبريل 2019 - 07:19

بكر أبو بكر

في إحدى الدورات التي عقدتها في الهند لطلابنا الفلسطينيين هناك، وقد دامت أسبوعاً في فندق متواضع جميل، في منطقة مرتفعة مطلة على مدينة مومباي من البعيد ناقشنا وتدارسنا فيه الكثير من الأفكار والطروحات السياسية والتنظيمية والفكرية والادارية والتاريخية.

لفت انتباهي نقطة "الفائدة والتأثير" فما يفيد يجب أن يؤثر، وهو ما كان من تعليق أحد الأخوة الحضور وهو تعليق مسّ شغاف قلبي وأصابني بغرور الشباب حينها!

حينما قال لي بحرقه وعميق امتنان كان بادياً على وجهه وحركاته: أنا الآن عرفت هدفي بالحياة بعد محاضرتك؟

وكانت المحاضرة حول فن الاتصالات والمعوقات وحسن إدارة الأذن (أي حسن الاستماع).

جلست طويلاً أتفكر منتشياً، كما انتشيت في دورة لنا بالسويد حين كان التصفيق الذي لم أطلبه مدوياً، وكنت ما زلت شاباً في مقتبل العمر يلامسُ الغرورُ شغافَ قلبه الفتى.

وهنا يمكنني القول أن الرجل بالهند حملني من تاريخها مسؤولية أن يكون كلامي وقولي مؤثراً ومفيداً، ومن هنا لرغبتني الدائمة في دعم الآخرين والتأثير فيهم أو مساعدتهم على تذكر عدد من الأفكار الرئيسة في حديثي اتبعت استراتيجية سداسية الأركان.

الأولى: أن لا أتحدث إلا بما هو مفيد، وموضحا لهم مكنم الفائدة وطريقة الاستثمار ومجالاته.

والمثير هنا أن لا تعارض بين الفائدة والمتعة (اللذة) باعتقادي فما تستمتع به من علم يكون مثيراً لك، وبالتالي تعرضه بطريقة مميزة-او يجب أن تتعلم ذلك-فتثير الآخرين ليس فقط لذات الموضوع وإنما لقدرتك أنت على إثارتهم تجاه الموضوع.

وفي هذه المتعة أو اللذة العقلية يقول الشيخ ابن قيم الجوزية في كتابه الجميل روضة المحبين ونزهة المشتاقين: "اللذة العقلية الروحانية هي كلذة المعرفة والعلم والاتصاف بصفات الكمال من الكرم والجود والعفة والشجاعة والصبر والحلم والمروءة وغيرها فإن الالتذاد بذلك من أعظم اللذات وهو لذة النفس الفاضلة العلوية الشريفة"

وثانياً: كنتُ وما زلتُ أركزُ في بنود الموضوع الرئيسة ولكن مع اطلالات أفتحتها ذات شمولية تفتح الأفاق فيصبح الكادر أو الانسان منفتح العقل، فالفيزيائي أو الرياضي أو الحداد أو النجار من المهم أن يتخصص، ولكن في سياق الثراء بالاطلاع على غير تخصصه فتكون بالشمولية ما لا يضر التخصص بل يفتح عليه، ولن نكتسب الثراء المعرفي من النظر في وجوه الآخرين فقط أو النظر للشاشة أو الاستماع لخبرات الآخرين او استرجاع خبراتنا فقط فلا بديل مطلقاً عن حياة الى جانب الحياة أي بالقراءة.

كان عباس محمود العقاد المفكر العربي الكبير يحتفظ بمكتبته بأكثر من 100 كتاب في علم الحيوان؟ وهو ليس عالم أحياء فلم ذلك؟ وعندما يعرف السبب يبطل العجب!

لقد كان يستفيد من دراسة سلوك الحيوانات في محاولات المقارنة أو المطابقة مع الحالات والمواقف التي يعرضها في كتبه الفكرية والأدبية والتاريخية، لقد كان شمولياً وإن كان

تخصصه الفكري واضحا .

اما ثالثا: فلك أن تُجهد النفس في معرفة الجمهور لكي تعلم ما تقوله لهم، لهذه الفئة المستهدفة، فلا تلجأ لرطانة لا يعرفونها وأنت تظن نفسك تتفاح! ولكنك بالحقيقة تصبح مثار سخرية، فما شأنني أنا كإنسان عادي بعالم فيزياء يشرح لي تركيب الذرة أو قانون السرعة أو ما فعله نيوتن بالتفاحة التي سقطت على رأسه أو بقره إن لم تكن ذات صلة بحياتي.

في مثل تلك الأحوال لن أنتكر شيئا بل سأضرب صفحا عما تقوله. وعليه حدّد ما تقوله بما يفهمه الجمهور، ولا تملّ ضربا للأمثلة ذات الصلة، فيتذكرونك. أما رابعا: فلا مناص من التكرار في أكثر من 3 مواضع على الأقل من الكلمة أو الخطاب لأن في ذلك اقتداء بالخليفة الذي كان يحفظ الشعر من المرة الثالثة، فإن افترضناه قاعدة كرر لثلاث مرات الأفكار الرئيسية وإن شرحتها بتوسع ضمن الأبعاد الأربعة.

والتكرار كما يقال أيضا يعلم الشطّار (والشطّار هنا بمعنى العقلاء الأذكاء وليس المعنى الأصلي أي قطاع الطرق).

وفي النقطة الخامسة: دأبت في مقابلاتي الرائية (التلفزية) وخاصة عندما تحدثت في 20 حلقة عن التطرف العالمي ومنه الإسلاموي الى استدعاء القصص وإبراز الخرائط وصور الشخصيات المقصودة والاحصائيات والأرقام المصورة، فتصبح للصورتين أي صورتني وصور المتحدّث عنه مطبوعة في ذهن المتلقي، وهو ما كنت أعمله أيضا في المحاضرات المباشرة وإن أصبحت مؤخرا استند أيضا لمنطق وأسلوب المحاضرة بالقصة.

اما سادسا: فلا تستأثر بالحديث، وإن كنت مليئا كهاني الحسن، وكنت ثريا، وكنت غير ممل كما يقولون لك فالاستماع للآخرين بتطبيق فن الصمت والوقفات بالحديث أولى من أن تتحدث وكانك بندقية كلاشينكوف يتدفق منه الرصاص دراكا "على السريع" بل اجعله طلقة طلقة، واصمت واستمع لتعابير الجمهور أو لصوتهم او مداخلاتهم أو استفساراتهم بعمق .

أنت المعني بتحسين الإصغاء والاستماع، لأن الإدراك كما نعلم انتقائي، ما يحتاج معه جهد شخصي في الاستماع، لكي نصغي ليس لما نريد ، أو ما نحب فقط، وإنما لما يقول المتحدث، فلا نغلب التحليل والافتراضات، والتجهز للرد على الإصغاء ما هو فن يمكن تعلمه واتقانه.

انهم أي الجمهور يزودونك بشحنات تواصل، فالأسئلة دلالة الاهتمام غالبا ودلالة المتابعة ودلالة أنك تقول ما يثير ويفتح الأبواب، وهو ما يجعلهم يتذكرون ما تقوله مربوطا بما يقولونه هم، وهو الأكثر تذكرا.

(10% ما تتذكره مما تقرأ.. 20% مما تسمع.. 30% مما ترى.. 50% مما ترى وتسمع.. 80% مما تقوله.. وتتذكر 90% مما تقول وتفعل).

ودعونا هنا نقدم طرفة مغايرة، فكما إن للصمت معنى إيجابي بمنطق الاستماع وحسن الإصغاء أو التهيو للرد، فإنه قد يكون أحيانا عن جهل.

كان رجلٌ يجلسُ إلى جوارِ القاضي أبي يوسف فُيُطِيلُ الصَّمْت، فقال له أبو يوسف : ألا تتكلم؟ قال : بلى، متى يُفطرُ الصائم؟ قال أبو يوسف : إذا غابت الشمس. قال : فإنْ لم تَغِبْ إلى نصفِ الليلِ؟ فضحك أبو يوسف، وقال : أَصَبْتُ في صَمِّتِكَ، وَأَخْطَأْتُ في استدعائي لِنُطْقِكَ.

الحواشي

هو محمد بن أبوبكر بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (و751هـ) ومؤلفه: روضة المحبين ونزهة المشتاقين.

2 يقول الامام الشافعي: وجدت سكوتي متجرا فلزمته إذا لم أجد ربعا فلست بخاسر

وما الصمت إلا في الرجال متاجر وتاجره يعلو على كل تاجر

3 من كتاب "أخبار الحمقى والمغفلين" لابن الجوزي.