

الحديث العلني.. السر الخفي للمتحدث المؤثر



الحديث العلني.. السر الخفي للمتحدث المؤثر

من المؤكد أنك استمعت لكثير من المتحدثين في حياتك، سواء من المتحدثين المحترفين على المسارح، أو صناع المحتوى في شبكات التواصل الاجتماعي، أو المديرين في العمل، أو حتى المعلمين في الجامعات والمدارس. والسؤال الذي يبقى: كم من هؤلاء لأمسك في العمق، وحرك شيئاً في دواخلك، ليحدث كلامه تأثيراً ملموساً في فكرك وسلوكياتك؟ أكيد قلة القلة! السؤال: ما هو الفارق بين المتحدث المؤثر والمتحدث العادي؟ هذا السؤال شغلي لسنيين عدة، ليتحول إلى رحلة بحث شخصية غصت بها في أسرار الحديث العلني، لفهم «الفارق الرئيسي» بين المتحدث المؤثر، الذين يتردد صدى صوته في قلبك وعقلك، وبين ذلك الذي بالكاد تذكر اسمه بعد أشهر. الآن، وبعد سنين من التأمّل والتطبيق، أصبح السر واضحاً وجلياً أمامي. وإن أردت الدليل على ذلك، فحياتي هي الشاهد والدليل، حيث أعد الآن من قادة التغيير في الوعي العربي، وتعد علامة «كن انت» التي أسستها، كمنارة للفكر والتغيير في المنطقة، مقدمةً محتوى عميقاً وهاذاً يصل لملايين الناس حرفياً كل شهر.

Authentic Speaker ليس هذا فحسب، فواحد من التدريبات التي استحدثتها في أكاديمية «كن أنت» وهو مخصص لتدريب الأشخاص كيف يصبحون متحدثين مؤثرين، بالاستناد إلى هذا السر، والنتائج مذهلة. ويعد هذا التدريب من أقوى تدريبات الحديث العلني وأكثرها تميزاً في المنطقة العربية، مستقطباً طلاباً من مختلف قارات العالم. الآن، أتريد معرفة السر؟ السر في تحريك الناس عاطفياً.

نعم الفارق بين المتحدث المؤثر بحق والمتحدث العادي هو القدرة على تحريك أحاسيس المستمعين. قد تظن أن هذا الموضوع عادي وليس بسر، ولكن لا تستعجل الحكم هنا، لأن ندرة من المتحدثين فهموا هذا السر، وعندهم القدرة على تحريك الجماهير عاطفياً.

كلنا اختبرنا ذلك المتحدث الذي يتكلم بحرفية مطلقة، ويستخدم أفضل وسائل التقديم، ويمشي بحركة جسد مثالية، وكلامه منمق وعالي المستوى لغوياً، ولكن لسبب ما، لا تتصل معه مشاعرياً، لأنه احترف «علم الحديث العلني» بلغة الجسد والمحتوى والتقديم والصوتيات، ولكن من دون أن يحترف كيفية الاتصال مع المتلقي عاطفياً. هذا المتحدث في الظاهر قد يبدو خبيراً، ولكن على المستوى الإنساني لم يعرف السر الذي ذكرته لك، مقابل المتحدث الذي قد يكون بسيطاً في أسلوبه وكلامه، ولكنه يلامس قلبك، وهو الأهم.

كلنا نعرف هذا السر باطنياً، ولكن السؤال يبقى: كيف تستطيع ان تحرك الناس عاطفياً؟ الجواب بسيط وعميق في نفس الوقت: عليك أن تكون أنت، عليك أن تكون ما تريد أن «تبعثه» للناس، فلن تقدر أن تحرك الناس عاطفياً، إن لم تكن تشعر بما تقول، ولن تُلهم الناس إن لم تكن مُلهماً بما تقول، ولن تلمس قلب الناس، إن لم يلمسك ما تقول! وهنا يأتي الخيار، فهل ستختار أن تكون حقيقياً، وتتكلم من القلب، وتروي قصصك الحقيقية من مكان صدق وإحساس، أي تروي التحديات التي مررت بها، ولحظات الشك والخوف، قبل النجاح والانتصار، وهنا ستسمح لإنسانيتك أن تظهر من خلف الغطاء، لتلتقي مع الإنسان الذي أمامك، أم ستعتمد أسلوب المعلم المنمق، الذي يتكلم من البرج العاجي بمعلومات كثيرة ومنظمة، ولكنها تخلو من الحس والقلب؟

الفارق بين الخيارين هو الشجاعة، فالشجاع هو الذي يرتضي أن يستشعر أولاً لينقل هذا الشعور، ويرتضي أن يعري نفسه عاطفياً، ليلمس دواخل الناس، مقابل الذي ينطق بكلام جميل في لغته، ولكن رخيص في إحساسه. تذكر أن الفارق بين الأول والثاني هو في الشجاعة، والمخاطرة السيكولوجية بأن تكون حقيقياً أمام الناس. رجاء، لا تفهم القصد على أنه دعوة لرمي تقنيات الحديث العلني من الشباك، فلغة الجسد والإلقاء والتلاعب الصوتي مهمة، ولكنها ليست الأهم، فالأساس بصدقك. الأساس أن تكون أنت، لتقول ما تستشعر، لتكون ما تقول.

د. إيهاب حمارنة

مؤسس رسالة «كن أنت»

هنا أعطيتك السر، فهل ستطبقه الآن، أو ستتركه ليمضي لأنك تظن أنه بسيط؟