

میتوانید آن شعله‌ای را که مستر فرد گفته در خود بافته و مورد استفاده قرار دهید.

اگر سخنرانی سرالیور لاج (که در بالا ذکر شد) خوب بود علت آن این است که او نخواست از روش بیان اللوید جورج یا سایر باطقیین معروف تقلید کند بلکه آنچه طبیعی خودش بود رفتار کرد.

معروفترین مناظره که بین دو نفر در امریکا واقع شده در ۱۸۵۸ بین ستفن دوگلاس و ابراهام لینکلن در شهر ایلینیس بود لینکلن یک مرد بلند و زشت و دوگلاس مرد کوتاه و لسی خوش صورتی بود علاوه بر اختلاف ظاهری در روحیه و اخلاق و شخصیت شغل این دو مرد هم تفاوت بسیار بود ولی هر دوی آنها بسیار خوب صحبت کردند زیرا در عین اینکه هر دو با جرأت تمام حرف میزدند هر یک با طبیعی‌ترین وجه سخنرانی میکردند و البته اگر یکی از آنها میخواست از دیگری تقلید کند نتیجه بسیار بد میگرفت.

وقتی که شما چهار ساله بودید اگر شما را بالای میز خطابه گذاشته و میگفتند در مقابل عده زیادی حرف بزنید با طبیعی‌ترین حالت کلمات تمرینی ادا کرده و شنوندگان را محظوظ میکردید ولی حالا که بیست و چهار یا چهل و چهار یا بشتر دارید چرا نتوانید حالت طبیعی خود را در پشت میز خطابه حفظ نمایید؟^{۱۹} تنها راه موفقیت در این امر تمرین است اگر در یکی از تمرینها عدم موفقیت حس کردید از یکی از حضار بفاضا کنید که برخیزد و مطالب خود را برای او بگویند و فکر کنید که غیر او شنونده دیگری حاضر نیست و تصور نمایید که او از شما سوالی کرده و شما میخواهید با او جواب دهید مسام است که در نتیجه اینکار

میان شما خیالی طبیعی خواهد شد حال فرض کنید که اینکار را کرده‌اید و باشخص ایستاده فرضی حرف بزنید خواهید دید که باز هم گفتارتان بسیار طبیعی خواهد بود.

ممکنست گاهی در وسط سخنرانی از شنوندگان سوآلی بکنید و آنها جواب دهند. این عمل هم سخنرانی را از يك نواختی در میآورد و هم باعث میشود که شما بتوانید روش خود را بطبیعی نزدیک سازید. از چیزهایی که در طبیعی شدن سخنرانی بشما کمک زیاد میکند حضور ذهن و صمیمیت و میل و علاقه خودتان است اگر گوینده کاملاً تحت تأثیر احساسات خود قرار گرفته باشد مسامحا شخصیت او ظاهر شده حرارت احساساتش موانع را میسوزاند و عمل او طبیعی میگردد.

عملیاتی که در موقع بیان باید اجرا گردد

در زیر بعضی از حالات و عملیاتی که در موقع سخنرانی باید اجرا گردد شرح داده میشود نکنه عمده که درباره آنها باید اجرا شود اینست که اجرای آنها باید کاملاً طبیعی بوده و همانطور که عمل هضم غذا و تنفس خود بخود و غیر ارادی اجرا میشود این عملیات هم باید خود بخود انجام گردد و این میسر نخواهد شد مگر بزور تمرین زیاد.

اولاً : محکم و با تکیه ادا کردن کلمات مهم

چنانچه همه میدانند در موقع حرف زدن معمولی در هر کلمه يك یا دو حرف محکمتر و با تکیه ادا میشود و بقیه حروف را ساده‌تر ادا می‌کنند در بیان يك مطالب هم نسبت بکلمات باید همین ترتیب رفتار

شود باین معنی که بعضی از کلمات محکمز و بقیه ساده تر ادا شوند و اغلب با انتخاب کلمه یا کلماتی که محکمز ادا میشوند معنی جمله تغییر میکند مثلاً در موقع بیان « راستی موجب رضای خداست » اگر کلمه راستی را محکم و با تأکید بگوئیم معنی مصرع این خواهد بود که فقط راستی است که موجب رضای خداست در صورتی که اگر کلمه « خدا » را با تأکید ادا نمائیم معنی مصرع این خواهد بود که فقط راستی چیز است که موجب رضای خداست و در اینجا اهمیت راستی را باین دانسته ایم که بوسیله آن رضایت خدا فراهم میشود.

ثانیاً - درجه بلندی و کوتاهی (یعنی كوك) صدا را تغییر دهید.

همانطور که کلمات مهم و اصلی جمله را باید مؤکدتر ادا نمود در موقع گفتن آنها خوبست صدا هم بلندتر شده و سایر کلمات جمله آهسته تر ادا شوند تا در نتیجه کلمات اصلی در جمله نمایان تر شده و شنوندگان بیشتر بآن توجه کنند.

ثانیاً - سرعت بیان را در کلمات کم و زیاد کنید

در موقع حرف زدن معمولی همه کس کلمات مختلف را بسه بوقعیت سریع با بطی ادا میکنند این عمل طبیعی در محاوره معمولی خود بخود اجرا میشود و لطف مخصوصی بیان داده و بهرین وسیله برای فهماندن مفصود است.

والترب بنفسی - در گامی که راجع به اینکلن نوشته مینویسد:

« اینکلن در موقع خطابه حمدین کلمه را با سرعت سم سرهم میگفت تا بکلمه یا کلماتی که میخواست با تأکید بگوید میرسید در این

موقع یکدفعه بیانش سرعت را از دست داده و آنها را خیلی بطی میگفت گاهی برای اداء يك يا دو کلمه طرف توجه بقدر شش کلمه عادی وقت صرف میکرد

اگر میخواهید بر آنچه را که ذکر شد عملاً حس کنید اول بسرعت و بطور خیلی عادی بگوئید «سه میلیون ریال» پس از آن خیلی بطی بگوئید «سه هزار ریال» و مخصوصاً کلمه «هزار» را خیلی طول بدهید ملاحظه خواهید کرد که طرز بیان شما «سه هزار ریال» را از «سه میلیون ریال» بیشتر جاوه داده است.

رابعاً - بعد از بیان يك نکته مهم کمی تأمل کنید

هر وقت در ضمن سخنرانی لینکلن بيك مطلب مهم میرسید يك دفعه کمی توقف میکرد این عمل بقدر اینکه در موقع سکوت يك صدای ناگهانی شنیده شود در حضار مؤثر واقع شده و آنها را متوجه و بیدار میکرد علاوه بر این پس از تمام شدن این نوع مطالب هم باز کمی سکوت میکرد ناشنوندگان فرصت برای درك و بخاطر سپردن آنرا داشته بانند. سرائیور لاچ - این عمل را بقدری طبیعی اجرا میکرد که هیچکس غیر از کسی که دقت مخصوص مینمود متوجه آن نمیتد.

مدت زمان کوتاهی که برای این سکوت مصرف میشود خیالی انرژیشتر از صرف همانقدر وقت برای گفتن میباشد و با وجود اینکه این يك وسیله بسیار خوب و مهمی در اختیار گوینده است مأسفانه اغلب از ناطقین آنرا فراموش میکنند.

با وجود اینکه هر جبار نکنه‌ای که در بالا گفته شد در سخنرانی

بسیار مفید است همکن است یکنفر تمام آنها را بکاربرد ولی نتواند خوب حرف بزند بنابراین دوباره مطمئن‌ترین وسیله‌ای که برای خوب حرف زدن موجود است تکرار می‌کنیم و آن اینست که ناطق باید سعی کند بطبیعی‌ترین وجه حرف بزند.

خلاصه فصل هفتم

- ۱- علاوه بر اصل کلمه يك عامل مهمتری در سخنرانی مؤثر است و آن چگونگی اداء آن است.
- ۲- خیلی از ناطقین در موقع سخنرانی سرخود را باین انداخته و بهیچوجه بشنوندگان خود بوجه نمی‌کنند، مثل اینست که بین آنها و شنوندگان بهیچوجه رابطه موجود نیست این ترتیب در سخنرانی بسیار مضر بوده و میتوان این نوع سخنرانی را مرده نامید.
- ۳- بیان خوب آنست که در همه حال طبیعی باشد در موقع سخنرانی برای ده هزار نفر باید همانطور صحبت کنید که برای یکنفر حرف می‌زنید زیرا ده هزار نفر عبارتند از ده هزار تا یکنفر.
- ۴- هر کسی استعداد بیان مخصوصی دارد این مطلب را مشخصاً تجربه کنید باین معنی که ییک نفر بگوئید سر با ایسناده صحبت کند روش بیان این شخص که فقط در مقابل شما تنها ایسناده و حرف می‌زند همان روش طبیعی است که باید موقع سخنرانی در حضور جمعی پیروی نماید.
- ۵- ناطق در موقع سخنرانی باید طوری حرف بزند که فقط یکنفر در مقابلش ایسناده و او برای همین یکنفر حرف می‌زند بنابراین در موقع سخنرانی فرض کنید که یکی از حضار در مقابل شما ایسناده و سعی کنید

با همان شخص موهوم حرف بزنید ضمناً گاهی فرض کنید که از شما علت حرفتان را پرسیده‌اند بدون ترس از بد شدن سخنرانی بلند بگوئید « می‌رسید بچه علت این حرف را می‌زنم؟ » این جمله بدون اینکه بگوش بشوندگان ناخوش آید اثر زیادی در روحیه و بیان شما خواهد داشت.

۶- با تمام احساسات قلب خود حرف بزنید زیرا احساسات و صمیمیت بیش از بکل بردن تمام قوانین سخنرانی بخوبی حرف زدن شما کمک می‌کند.

۷- چهار چیز هست که تقریباً همه کس در موقع حرف زدن عمل میکنند ولی در سخنرانی آنها را فراموش مینماید در صورتی که خیلی مفید و لازم است.

الف - لغات مهم هر جمله را با تأکید ادا کنید.

ب - درجه بلندی و کوتاهی صوت (کوه صدا) را گاهی تغییر بدهید.

ج - تندی و کندی اداء کلمات را گاهی کم و زیاد کنید.

د - قبل و بعد از بیان نکات مهم قدری تأمل کنید.

تمرین صدا: صدای جاذب و خوش آهنگ

برای اینکه صدایان جاذب و خوش آهنگ شود سه تمرین زیر توصیه میشود بشرطی که مرتباً آنها را اجرا کنید.

۱- برای خوب شدن زبگ صدا در دماغ اغاب تمرین زیر را بکنید.

تمرین زیر را با آهنگ نوی دعوتی بدفعات زیاد تکرار کنید و

-۱۰۵-

مخصوصاً حروف «نون و گاف» را زیاد بکشید.

زنک - منک - دنک - هرهنک - جنک - ونک و ننگ ...

و امثال آنها.

۲- اغلب يك شعر را با نازكترين آهنگي كه براي تان مقدور است

بخوانيد البته به جض اينكه در گلوي خود احساس خسنكي كرديد فوراً

خسنكي در كنيد و دوباره شروع نماييد.

۳- يكي از نكات مهم كه بايد در سخنراني رعايت شود اينست كه

صدای ناطق خيالی خوشحال و امیدوار باشد برای اینکه در این امر هم

موفق شويد اغلب اشعار اميدواري بخش و خوشحالي آور را باند بخوانيد

و گه‌ها به همي آنها فکر كنيد.

فصل هشتم شخصیت ناطق

یکدفعه در بنگاه کارنگی بکصد نفر بمورد آزمایش گذارده شدند نتیجه عمده ای که از آن بدست آمد این بود که شخصیت بینش از هر عامل دیگر حنی هوش زیاد در کارهای تجارتهی مؤثر و مفید است این نکته برای همه کس چه ناچر، چه معلم، چه کارمند اداره حنی ناطق صحیح است.

در سخنرانی غیر از خوب نپیه کردن گفتار مهمترین عامل شخصیت است، البرت هو بارت میگوید «عامل اصلی موفقیت در سخنرانی طریقه و روس در بیان مطلب است» تشریح و فهماندن معنی کامل شخصیت مشکل است ممکنست گفت که شخصیت عبارت است از تمام خصوصیات يك آدم یعنی وضعیت روحی جسمی و شعور و حالات مختلف امیال قوای عالیه اخلاقی یا قوت و قدرت نجر بیان و غیره.

بطور خلاصه باید گفت که تشریح شخصیت یکنفر آدم بقدر بیان فرضیه افشتین مشکل است.

شخصیت انسان بینش از هر چیز تابع عوامل اربی است و قبل از تولد در وجود او بودیعه گذاشته شده است و بس از تواد فقط ممکنست تغییرات مختصری در آن رخ دهد و بهر حال باید آن را يك عامل غیر منفیری دانست

با وجود اینکه این خاصیت انسان را کمتر میتوان تغییر داد، مع هذا همان تغییر مختصری که در آن قابل اجراست برای ما خیلی مفید است.

اگر میخواهید حداکثر استفاده را از شخصیت خود در موقع سخنرانی بکنید باید کاملاً استراحت کرده و بدون خستگی پشت میز خطاب بروید يك آدم خسته هیچوقت نمیتواند کسیرا بخود جاب کند و محبوب واقع شود بنابراین همانطور که در فصلهای پیش گفته شد تهیه گفتار خود را برای آخرین ساعت فرصت نگذارید و الا خستگی و سستی که در نتیجه آن در بدن شما تهیه میشود قوه حیاتی شما را کم کرده و مغز و اعصابتان را خسته میکند.

مثلاً اگر مجبورید در ساعت چهار بعد از ظهر در مجمعی سخنرانی کنید ظهر هر چه زودتر بخانه آمده نهار سبکی بخورید پس از آن بقدر کافی استراحت نمایید.

ژرال دین فارار آوازه خوان معروف هر شب خیلی زود از دوستان خود جدا حافظی کرده برای استراحت بخانه میرفت.

مادام نوردیکا میگوید که اگر انسان بخواد يك آوازه خوان درجه اول بشود باید از سایر لذائذ دنیا از قبیل معاشرت زیاد، خوراك خوب و زیاد خوردن صرف نظر کند.

باز تکرار میکنم که ناطق باید در خوراك خود خیالی دقت کند هائری واردیچر هر وقت بنا بود سخنرانی کند ساعت پنج مقداری کره بشیر میخورد و تا موقع سخنرانی دیگر چیزی نمیخورد.

مادام ملیا گفته است.

« من هر شبی که باید آواز بخوانم شام نمی‌خورم فقط ساعت پنج عصرانه کمی صرف می‌کنم »

عمل‌ملیا و پیچر - بسیار عاقلانه بوده و این مطلب را من بمرور و تجربه فهمیده‌ام که اگر نشسته و مقدار زیادی گوشت و سیب‌زمینی و تخم‌مرغ بخورم و فوراً پس از آن شروع بسخترانی کنم خونی که باید در موقع سخترانی دائماً بمغزم آمده آنرا شسنشو نماید در اطراف معده و روده جمع شده از نظر سخترانی بلااستفاده میماند و بنابراین نمیتوانم نطق خوبی بکنم .

چرا بعضی از ناطقین بیش از سایر همکاران خود شنوندگان را
را بخود جلب میکنند

سعی کنید انرژی خود را حرام نکنید زیرا بنجره معلوم شده است که اشخاص با انرژی زنده بیشتر شنوندگان را بخود جلب میکنند اغلب درهایدیارك لندن شخصاً دیده‌ام که مردم با اشتیاق فراوان برای شنیدن سخترانی این نوع ناطقین حاضر شده و دور آنها جمع میشوند در آنجا بخوبی دیده میشود که دور بعضی از ناطقین صدها آدم جمع شده و با میل بگفته‌هایشان گوش میدهند در صورتیکه در مجاورت آنها ناطقین دیگری حرف میزنند که جر معدودی شنونده ندارند .

نکته قابل ملاحظه اینجاست : مثلاً یک‌ه اولی‌ها میگویند از آنچه دومی‌ها میگویند بهتر و حال‌تر نسبت و تنها فرق آنها این است که اولی‌ها شخصاً بیشتر بگفته‌های خود علاقمند بوده و با حرارت و روح بیسری حرف میزنند و در واقع هیوان‌گفت که حرارت و روحیه از آنها

تشعشع نموده بشنوندگان میرسد و آنها را مجذوب مینماید .

اثرات لباس در سخنرانی

یکی از علمای روانشناسی از عده زیادی اشخاص سؤال نمود که اثر لباس‌های مختلف در آنها چیست؟ نتیجه این شد که بطور کلی هر وقت انسان لباس خوب بپوشد زبر و زرنگ تر شده و اعتماد بنفس بیشتری در خود احساس میکند و چون بوسیله لباس خوب ظاهر خود را آراسته، موفقیت را عملاً در خود حس میکند در موقع سخنرانی هم لباس خوب همین اثر را دارد من بتجربه دیده‌ام که هر وقت يك ناطق تسلواری بدون اطو و کت بدشکل بر تن دارد و جیب‌هایش برآز روزنامه و چیزهای دیگر است شنوندگان باو اهمیتی نداده و به سخنرانیش جاب نمیشوند شاید پیش خود این طور فرض میکنند که عقل و شعور او متناسب بالباسش میباشد بهر حال فراموش نکنید که عقل و قضاوت مردم به چشمشان است.

چیزیکه گرانتر را برای همیشه متأسف ساخت

گرانتر در یادداشت‌های خود نوشته است در ملاقاتی که با ژنرال‌ئی کرد ژنرال لباس او نقرم بسیار شیک و قشنگ و پاک و نو سیده بود در صورتیکه لباس او بسیار ساده و نازیبابود بهمین جهت این ملاقات برفع ژنرال و بضرر او تمام شد و برای همیشه او را متأسف ساخت .

همیشه پیش از شروع بصحبت اشخاص را از روی

وضعیت ظاهر قضاوت میکنند .

یکدفعه میخواستم در بازه رئیس بانکی مقانهای برای يك مجله

بنویسم برای اینکار بیکی از دوستان او نامه‌ای نوشه و درخواست کردم که علت موفقیت او را برایم بنویسد در جواب نامه‌ای نوشت که خلاصه آن اینست تمام موفقیت این مرد مرهون لبخند شیرینی است که همیشه بر لب دارد و همه را قبل از شروع بصحبت بوسیله آن بخود می‌جذوب می‌کند.

چینی‌ها می‌گویند «کسیکه نمیتواند لبخند بزند نخواهد توانست مغازه داشته و کاسب شود».

يك لبخند شیرین قبل از شروع به سخنرانی برای ناطق همانقدر مفید است که برای يك بانگدار و کاسب اثر خوب دارد .

محبت و خوشروئی مسری است خوش‌حالی ، خوش‌حالی می‌آورد اگر ما بشنوندگان خود علاقه و محبت داشته باشیم آنها هم بمانع علاقه و محبت خواهند داشت .

سعی کنید شنوندگان مجتمع بوده نزدیک بهم بنشینند .

بارها امسحان کرده‌ام که مطلبی را در يك سالن دو مرتبه گفته‌ام همان نکته‌هاییکه جمعیت نزدیک بهم را بخنده شدید در آورده جمعیت پراکنده و دور از هم را فقط وادار بایخند کرده‌است اولی‌ها بدفعات برایم دست‌زده‌اند در صورتیکه دومیا هیچنوع تشویق نمودند .

هانری وارد پوچر در کتاب خود نوشته است «لابدخیال می‌کنید اگر جمعیت شنوندگان زیاد باشد مجلس بهتر می‌گیرد و ناطق بهتر میتواند صحبت کند در صورتیکه اینطور نیست و من میتوانم برای دوازده نفر بهمان خوبی حرف بزنم که برای هزار نفر بشرطیکه چه دوازده نفر و چه هزار نفر همه بهم خیای نزدیک بنشینند» .

علت این امر اینست که اگر جمعیت پراکنده و دور از هم قرار گرفته باشند ناطق هم یکی از آنها محسوب شده و استقلال خود را از دست میدهد در صورتیکه اگر جمعیت خیلی بهم نزدیک نشسته و ناطق از آنها جدا باشد شخصیت او کاملاً حفظ شده و خواهد توانست شنوندگان را مخاطب قرار دهد. بنابراین هر وقت میدانید تعداد شنوندگان کم است سعی کنید محل سخنرانی در اطاق کوچکی باشد و اگر مجبور شدید برای عده کدر محل وسیعی حرف بزنید از آنها خواهش کنید در یکجا جمع شوند غیر از موقعیکه برای عده زیادی سخنرانی میکنید هیچوقت در محلی بلندتر از جای شنوندگان نایستید بلکه سعی کنید در صورت کم بودن عده نسبت به آنها طوری بایستید که بتوانید با خصوصیت بیشتر با آنها حرف بزنید و از هرگونه تشریفات خودداری نمائید.

در هوای آزاد سخنرانی کنید هوای کثیف و زیاد گرم ممکنست اثرات خوب سخنرانی شما را از بین ببرد بنابراین بمحض اینکه حس کردید هوای اطاق سخنرانی خراب شده دسنور بدهید بنجره‌ها را باز کنند و حتی کمی تأمل کنید تا هوا دوباره خوب بشود.

در مقابل نور بایستید اگر در موقع سخنرانی نور از بالا با پهلو بصورتتان بناید سابه‌های عجیب و غریب در صورتتان پیدا شده و از محبوبیت شما در مقابل شنوندگان کم میکند بنابراین همیشه محلی را برای سخنرانی انتخاب کنید که نور از جاو بصورتتان بناید.

محل سخنرانی را چگونه باید تزئین کرد

قرار دادن میز برای سخنرانی و گذاشتن سک و گیلان آب برای

اینکه ناطق هر وقت دهانش خشک شد بنوشد کار خوبی نیست اگر میخواهید از خشک شدن دهان خود جلوگیری کنید بهتر است قدری نمک یا لیموترش بخورید تا آب دهانتان مثل آبشار جاری شود.

در تجارت یکی از وسائل جلب مشتری خوب تزئین کردن محل فروش است در سخنرانی هم اگر بخواهید نطقنان خوب جلوه کند محل سخنرانی را خوب درست کنید زیرا در اینصورت شنونده با احترام و اعتماد بیشتری گوش خواهد داد منظورم از تزئین این نیست که مثل خیلی از مجالس سخنرانی اطراف ناطق را بانفشه‌های زیاد و میز و صندلی و انواع این جور چیزها پر کنند. تزئین خوب برای محل سخنرانی مضر است زیرا توجه شنوندگان را بخود جلب کرده و آنها را از گوینده دور میسازد بنابراین خوبست اطراف گوینده چیزی نگذاشته و فقط اگر ممکن باشد یک پرده آبی سیرشت او بپاویزند.

غیر از ناطق شخص دیگری نباید در سالن خود نمایی کند

بگذریم در کنفرانسی که نخست وزیر کانادا میداد حاضر بودم در ضمن سخنرانی شخصی که مأمور انتظامات سالن بود گاهی برای عبور هوا بنجره‌ها را باز و بادیزنها را میزان میکرد و در مدتی که او مشغول فعالیت بود بکسی حواسش نبودگان با او مشغول شده و به ناطق القابی نمیکردند.

این یک فاعده کمی است که شنوندگان نمیتوانند با وجود شخص دیگری که در سالن خود نمایی میکند از سخنرانی استفاده کنند. حتی اگر خود ناطق شش روز زیاد حرکت ندهد با صلا با لباس

خود بازی کند ممکن است مدت زیادی هواس شنوندگان متوجه دست او شده و فکرشان بجای دیگر رود و اصلاً ملتفت گفته‌های او نشوند.

نکته دیگری که از این حیث باید رعایت شود اینست که ناطق نباید شروع بسخترانی کند مگر اینکه تمام شنوندگان حاضر شده و در جای خود نشسته باشند و کسی نمانده باشد مادمیان کلام او وارد مجلس شده و آن را بهم‌زند.

نکته سوم اینست که باید از نشستن دیگران بهلوی ناطق جلوگیری نمود زیرا این اشخاص چون کم کم خسته میشوند نمیتوانند کاملاً بدون حرکت بنشینند و مرتباً یاها و بدن خود را حرکت میدهند و باین ترتیب هواس شنوندگان دائماً متوجه آنها خواهد بود.

یکی از خطبا حتی اجازه نمیداد در محلی که او ایستاده و نطق میکرد گل‌های قرمز رنگ بگذارند تا نظر شنوندگان بآن جلب نشود اگر این صحیح است بطریق اولی نباید اطراف ناطق آدم بنشینند.

اگر بنخواهید در موقع سخترانی بنشینید

بنظر من بهتر است ناطق قبل از شروع سخترانی بنشیند بلکه اول بحال ایستاده شروع بحرف زدن نموده بعد در یک موقع مناسب بنشیند (البته این در صورتی است که اصرار بنشستن داشته باشد والا بهتر است اساساً ایستاده سخترانی نماید).

یک اشباه که اغلب خطبا در موقع سخترانی میکنند اینست که وقتی می‌خواهند بنشینند اول ببا دست صندلی را برداشته و قدری آن طرف تر میگذارند بعد با ترس و خجالت زیاد روی آن می‌نشینند در صورتیکه ناطق

باید بدون نگاه کردن محل صندلی بوسیله پاصندلی را پیدا نمود مراست
 بروی آن بنشیند.

ژست و رفتار

در بالا ذکر شد که ناطق نباید در موقع سخنرانی بالباس خود بازی
 کند یکی از علل بدی اینکار آن است که ناطق را ضعیف نشان میدهد
 بنابراین از این ژست یا هر رست دیگر در موقع سخنرانی باید خودداری
 کنید و راست ایستاده خود را بخوبی کنترل کنید بدون اینکه عجله نمائید
 آهسته شروع بسخن نمائید و قبل از شروع يك نفس عمیق کشیده باطراف
 نگاه کنید . همه جا و همه کس را از زیر نظر خود بگذرانید اگر در سالن
 سروصدائی هست تأمل کنید تا ساکت شود موقع حرف زدن سینه را
 باند نگاهدارید (برای اینکه بتوانید این کار را بطور طبیعی اجرا نمائید
 آن را همیشه عمل کنید تا در موقع سخنرانی خود بخود سینه تان بلند
 باشد) یکی از علما میگوید (از هر ده نفر فقط يك نفر وضعیت قشنگ ببدن
 خود میدهد) برای تمرین این ژست هر روز مدت زیاد نفس عمیق
 کشیده سینه را پر از هوا کنید و ضمناً گردن را از عقب بقیه کت
 بچسبائید .

اما راجع بدستها یکی آنها را فراموش نمائید و خیال کنید وجود
 ندارد و بدانید که شنوندگان جزئی ترین توجهی بدستهای ناطق نخواهند
 داشت بنابراین بادل راحت آنها را بطرفین آویزان کنید و فقط در موقع
 خیالی لازم بگذارید با حرکت عادی آنها به بیان شما کمک داده شود
 اگر جنساً خیالی عصبانی هستید مانعی ندارد که دستها را در جیب

بگذارید من خیلی از ناطقین مشهور را دیده‌ام که اینکار را کرده‌اند و بنظرم بد نیامده است .

لینکن-دستهای خود را کمتر نکان میداد بیشتر سر را بحرکت در می‌آورد و این عمل جاوه زیادی بیانش میداد فقط گاهی انگشت خود را حرکت داده و از این حرکت كوچك يك دنيا معنی هویدا میشد بعضی اوقات در موقع خوشحالی هر دو دسترا باندازه ۵۰ درجه باند میکرد و در این موقع کف دستهایش نرفیباً رو بی‌الا بود مثل اینکه میخواست روح محبوب خود را در آغوش بگیرد. همیشه راست‌هیابستاد و باها را بس و پیش نمیگذاشت هیچوقت بدن خود را خم نکرده و بجائی تکیه نمی نمود .

بعضی نصایح مفید

- ۱- تا موقعیکه وضعیت سخنرانی یکنواخت و خسته کننده نشده زست نگیرید .
- ۲- حرکات ناگهانی به آرنج ندهید.
- ۳- حرکات شانه در سخنرانی بد نیست .
- ۴- حرکات خود را یکدفعه قطع نکنید.
- ۵- اگر میخواهید یا بلند کردن انگشت سیابه معنی حرف خود را بهتر بشنوندگان بفهمانید لازم نیست آنرا در تمام مدت اداء يك جمله باند نگاهدارید .
- ۶- در موقعیکه حرفهای خیالی اساسی میزنید بگذارید فقط زستهای طبیعی از شما ظاهر شود ولی در موقع تمرین سخنرانی خود را

مجبور با استعمال ژست بنمائید تا کم کم در شما ملکه شود.

ژستهای غلط

اولین درسی که من برای سخنرانی گرفتم از یک رئیس مدرسه بود و این درس مربوط به ژست بود و باید تصدیق کرد که این درس علاوه بر اینکه برایم فایده‌ای نداشت مضر هم بود زیرا طبق آن من باید همیشه در موقع سخنرانی بازسنی بدریخت که در زیر شرح میدهم بایستم:

دستها آویزان - نیم مشت - روی دست بطرف عقب - دستها منگی بدو ساق پا و ضمناً گاهگاهی باید بازو را بالا آورده انگشتانرا یکی یکی باز کنم و بعد دوباره بحالت اول برگردانم البته این عمل يك ژست خیلی بد و غیر طبیعی بود که در آن کمترین اثری از حیات و احساس وجود نداشت و بیشتر شخص را سبیه به عروسک خیمه‌سب بازی میکرد.

این اتفاق در سال ۱۹۰۲ افتاد لابد فکر میکنید چطور در قرن بیستم چنین تعلیم غلطی داده میشود ولی تعجب نکنید زیرا باز هم ممکن است از این اتفاقات بیفتند.

در همین چند سال اخیر در مشرق زمین يك کتابی منتشر شد که در آن ژست‌های مختلفی درس داده شده و برای هر کلمه ژست مخصوصی تعلیم داده است من خودم دیدم که بیست نفر مرد در کلاسی که این کتاب تعلیم داده میشد ایستاده و با هم شعری را از روی آن میخواندند برای هر کلمه با هم يك حرکت بسیار زشت مینمودند.

نه‌دهم مطالبی که در تعلیم ژست نوشته شده بکلی مهمل و پوچست
مسلماً بدانید که هر ژستیکه از روی کتاب یاد بگیرید هیچ ارتباطی با روحیه
و افکار و احساسات شما نخواهد داشت بنابراین بهترین ژست در موقع
سخنرانی آنستکه خود بخود اجرا شود و در این مورد يك مقال عمل
خود بخود از خروارها قاعده و قانون بیشتر ارزش دارد .

برای ژست نباید مثل لباسهای مجالس مختلف فرمول وضع کرد
بلکه باید آنرا مانند بوسیدن و اظهار درد و خنده عکس العمل احساس
داخلی دانست بهمین جهت تقلید از ژستهای دیگران بهمان مقدار که
استعمال مساواک آنها ناشایست است بد میباشد و هیچ دو نفر نباید
ژست‌هایشان یکجور باشد در فصل گذشته شرح داده شد که لینکن و
دو گلاس تمام ژست‌هایشان با هم بکلی تفاوت دانست معذالک سخنرانی
هر دو بسیار جذاب و شیرین بود ولی اگر یکی از آنها میخواست از
دیگری تقلید نماید بسیار بدریخت و زشت میشد .

خلاصه فصل هشتم

- ۱- بنا بر تجربیاتی که در بنگاه کارنگی سنده شخصیت تاجر در پیشرفت
کار و موفقینس بیش از اطلاعات مؤثر است و از این حیث سخنرانی و
تجارت کاملاً یکسانند و با وجود اینکه شخصیت يك تاجر ارثی و نژادی است
در این فصل دسورات مفیدی راجع به آن داده شده است .
- ۲- هیچوقت با بدن خسته شروع بسخنرانی نکنید .
- ۳- بین موقع غذا خوردن و سخنرانی باندازه کافی فاصله بدهید .
- ۴- با روحیه و انرژی کامل برای سخنرانی حاضر شوید بتجربه

ثابت شده که شنوندگان بدور ناطقی بامیل زیاد جمع میشوند که با حرارت زیاد حرف میزنند.

۵- بالباس تمیز و خوب پشت میز خطابه بروید زیرا لباس خوب اعتماد بنفس ناطق را زیاد میکند و شنوندگان هم به ناطقی که با لباس بی اطو و کثیف در جاویشان ایستاده باشد اهمیتی نمیدهند.

۶- لبخند را هرگز فراموش نکنید وقتی برای سخنرانی در حضور جمع حاضر میشوید به آنها طوری نگاه کنید که حس کنند آنها را از جان و دل دوست دارید پروفیسور اورستریت میگوید: «محبت محبت میآورد اگر ما بشنوندگان باعلاقه نگاه کنیم آنها هم باعلاقه گفته‌های ما را گوش میکنند حتی معمولاً شنوندگان پیش از اینکه ناطق دهان خود را باز کند از وضعیت ظاهری درباره اوقضاوت میکنند»

۷- سعی کنید شنوندگان براکنده نبوده و هرچه ممکن است مجتمع شوند زیرا بی تجربه ثابت شده است که گفتن همان مطالبی که در اجتماع امر خوب دارد و آنها را از روی میل و اراده و ادار بخندیدن و کف زدن میکند اغلب برای یک نفر بی اثر بوده و حتی گاهی او را وادار به مخالفت میکند.

۸- اگر میخواهید برای عده کمی صحبت کنید آنها را در اتاق کوچکی جمع نمائید و روی سکو و بلندی بروید و با جنبه خودمانی برایشان حرف بزنید.

۹- سعی کنید هوای اطلاق سخنرانی همیشه تمیز باشد.

۱۰- اطلاق سخنرانی باید نورانی باشد و طوری بایستید که نور از جلو بصورت ویدنتان بنهد.

- ۱۱- در موقع سخنرانی بمیز و صندلی تکیه نکنید و هر چیز که ممکن است جلب نظر حضار را بکند از اطراف خود دور کنید.
- ۱۲- کسی را اطراف خود نشانید زیرا این اشخاص مسلماً بدنشان از نشستن خسته میشود و گاهی بدن و باهای خود را تکان میدهند و بنابراین دائم نظر و حواس شنوندگان بآنها مشغول میشود.
- ۱۳- اگر میخواهید برای سخنرانی روی صندلی بنشینید با خجالت، به جستجوی آن پردازید بلکه اول با یاها محل آنرا حس کنید و با جرات و استحکام روی آن بنشینید.
- ۱۴- از هر گونه حرکت و ژست که برای بهتر فرمان دادن مطالب شما مفید نباشد خودداری کنید زیرا ژست زیاد ناطق را ضعیف و کوچک جلوه میدهد.
- ۱۵- بهترین وضعیت اینست که دستها را با حالت کاملاً طبیعی به طرفین آویزان کنید با وجود این اگر خیلی مایل باشید مانعی ندارد که آنها را پشت کمر زده یا در جیب بگذارید.
- ۱۶- هیچوقت از روی کتاب رست یاد نگیرید بهترین رست آنسکه خود بخود از روی احساسات خود شما بوجود آید.
- ۱۷- حتی الامکان يك ژست را تکرار نکنید و حرکات سریع از نبح ننمایید.

تمرین صدأ - دوره

- ۱- در زیر آمرینی که لامپرتی - معلم معروف آواز ایالتیاتی به شاگردان خود میآموخت شرح داده میشود اساس این تمرین بر روی

تنفس است .

فك اسفل را شل بکنید بطوری که دهان بکلی خود بخود باز شود بعد نفسهای کوتاه و سریع از راه دهان بکشید و کم کم بر سرعت آنها بیافزائید بطوری که صدای تنفس يك سك خسته از آن شنیده شود و این صدا باید در نتیجه برخورد هوای تنفس بسقف دهان حاصل شود نه در اثر تنگی گلو قوه محرکه این تنفس از فشار و حرکت قوی و محکم حجاب حاجز (دیافراگم) باید تولید گردد و در واقع دیافراگم باید در اینجا عمل يك تلمبه را اجرا نماید .

۲- بدن خود را شل کنید و سعی نمائید گلوینان را حتی زیاد حس نموده هوای زیادی استنشاق کنید بطوری که حس کنید که ریه هایتان شدیداً بدنندها و دیافراگم فشار میآورد بعد آنقدر آهسته هوا را از سینه خود بیرون دهید که حتی شعله شمعی که خیلی نزدیک دهان خود نگاهداشتهاید اصلاً حرکت نکند .

ولی این نکته را فراموش نکنید که در این حرکات اگر بگلوی خود فشار وارد آورید بجای نفع ضرر خواهد داشت .
بنابراین همانطوری که گفته شد فشار باید فقط بر روی دیافراگم باشد .

این تمرین را باید هر روز سه یا چهار مرتبه تکرار و در هر دفعه پس از خاتمه کار بایک تنفس خیلی شدید و محکم شمع را خاموش نمائید .

فصل نهم

چگونه باید شروع بصحبت کرد

یکدفعه از دکتر لین هارلود- رئیس سابق یکی از دانشگاه‌ها عات موفقیتش را در سخنرانی برسیدم گفت -

« من همیشه سعی میکنم لغات مناسبی برای شروع و ختم کلامم پیدا کنم . »

این هنر را اغلب ناطقین زبردست داشته و از آن استفاده میکردند ولی اشخاص تازه کار کمترین بآن متوجه هستند .
لرد نرتکلیف- که با نفوذترین روزنامه نگاران انگلیس بود گفته است .

تمام موفقیت من که توانستم از مستخدم عادی اداره روزنامه بمقام مایونری ترقی کنم مرهون این کلام پاسکال است .

« اگر توانستید خوب در کارها پیش بینی کنید می توانید فرمانروایی نمائید . »

این کلام را بنویسید و در روی میز تحریر خود نصب کنید و هر وقت میخواهید گفتار سخنرانی خود را تهیه نمائید بآن نگاه کنید .

از زمان آریستوتل در کتابها سخنرانی را بسه مرحله قسمت کرده‌اند .

شروع - متن - خاتمه

تا قرن اخیر شروع سخنرانی قسمت زیادی از بیانات ناطق را تشکیل میداد ولی حالا دیگر قرن سرعت است اختراع انومیل و هواپیما و رادیو ما را عادت بسرعت زیاد داده و دیگر شنوندگان حوصاه این را ندارند که مدتی از وقت خود را صرف شنیدن مقدمات سخنرانی بکنند بنابراین مقدمه گفتار باید خیلی کوتاه باشد .

ویلسون وقتی که میخواست او تیماتوم خود را راجع به نحت البحری ها در کنگره بگوید مقدمه سخنرانی خود را منحصر بکلمات زیر نمود :

« وضعیت روابط خارجی ما مرا وظیفه دار نمود که حقایق حندی را با اطلاعان برسانم ... »

شارل شواب وقتی خواست در شرکت پن سیلوانیا سخنرانی کند از جمله دوم وارد اصل مطلب شد و بدین طریق بیان خود را شروع نمود .
« مهمربن جنزیکه امروز فکر هر آمریکائی موجه آنست وضعیت اقتصادی امروزه و آئیه میباشد و من شخصاً باین موضوع خیلی خوش بینم زیرا ... »

« این خریفه شروع سخنرانی اشخاص آزموده است ولی اشخاص تازه کار یکی از دو طریق زیر که هر دو خیلی بدهسند شروع بسخترانی میکنند .

شروع نطق بایان حکایت بامزه

عده زیادی از ناطقین تازه کار خیال میکنند که باید در ضمن سخنرانی خوش مزگی هم بکنند باینجهت سعی میکنند صحبت خود را بایان یک حکایت بامزه و خنده‌دار شروع کنند غافل از اینکه ۹۵ درصد احتمال دارد که نه تنها حکایت آنها باعث خنده و تفریح حضار نشود بلکه بنظرشان بد هم بیاید در نتیجه این اتفاق اگرچه شنوندگان معمولاً دلشان به حال او سوخته بروی خود نخواهند آورد ولی همین امر باعث خواهد شد که ارزشی برای بیاناتش قائل نشوند.

مشکلترین چیز در سخنرانی این است که ناطق بتواند حضار را بخنده در آورد و بامزه بودن، استعدادیست که خداوند فقط ببعضی‌ها داده و دیگران نباید دنبال آن بروند اگر دقت کرده باشید هیچوقت یک حکایت یا مطلب بخودی‌خود بامزه و خنده‌آور نیست و فقط طرز بیان گوینده است که بآن روح میدهد و سبب خنده دیگران میشود شاید از هر صد نفر یک نفر باشد که اگر حکایت بامزه‌ای را شرح دهد بتواند شنوندگارا بخنداند بنابراین احتمال قوی میرود که شما هم یکی از آن نود و نه نفر باشید و اگر بخواهید برای شنوندگان بامزگی کنید حتماً بضرر حیثیت و وزن اجتماعی خود کار کرده‌اید.

ستریکافند جلیان - که بامزه‌ترین سخنوران آمریکاست هیچوقت در سه دقیقه اول سخنرانی خود خوشمزگی نمیکند پس اشخاص عادی بطریق اولی نباید نطق خود را با خوشمزگی شروع نمایند البته منظور از شرح بالا این نیست که باید سخنرانی را با خشکی و ترشرویی شروع

کرد و مانعی ندارد که در شروع صحبت يك مطلب جدی ولی قابل توجهی را برای شنوندگان نقل کنید .

روش دیگری که اشخاص تازه کار در سخنرانی بکار میبرند و بسیار بد است ، اینست که از شنوندگان مقداری عنبر خواهی میکنند مثلاً میگویند . « بایان قاصر خود قابل سخنرانی در مقابل چنین جمعیتی که از علما تشکیل شده نیستم » و یا « فرصت نکرده‌ام گفتار خود را تهیه نمایم و حالا مجبورم بالبداهه صحبت کنم »

گفتن چنین چیزها در شروع کلام عبر از بدی نتیجه‌ای ندارد زیرا باعث میشود که شنوندگان امیدشان از شنیدن سخنان خوب و جالب توجه قطع شده و دیگر با دقت گوش بسخنرانی ندهند و فقط از روی ترحم در جلسه سخنرانی بنشینند و مخصوصاً در صورت دوم یعنی معذرت‌خواهی ناطق از اینکه گفتار خود را قبلاً تهیه نکرده است شنوندگان در دل خود نسبت باو خشمگین شده میگویند « لابد ما را قابل ندانسته است که آنچه باید بر ایمان بگوید قبلاً تهیه نماید. »

پس معذرت‌خواهی در اول سخنرانی غیر از سلب اعتماد و جالب ترحم یا کینه شنوندگان نسبت بناطق نتیجه‌ای ندارد .

سخنرانی را با ذکر نکات قابل تجسم شروع کنید

برای شنوندگان شنیدن مقدار زیادی مطالب کلی و معنوی خیلی سخت است و شنیدن مطالب قابل تجسم را بیشتر دوست دارند و خوب است شروع سخنرانی با ذکر يك چنین مطلبی باشد ولی مناسبانه اجرای این دستور برای ناطق سخت است و هر ناطقی خیال میکند در اول صحبت

خود باید يك مطلب کلی را بگوید ولی باید در مقابل این حس خود مقاومت کند.

در شروع سخنرانی چیزی بشنوندگان نشان دهید.

شاید آسانترین وسیله برای شروع سخنرانی نشان دادن چیزی بشنوندگان است حتی اشخاص بیسواد و بچه‌ها هم تحت تأثیر این عمل قرار میگیرند بنابراین در مواردی که مناسبت دارد در شروع سخنرانی يك شیئی را بشنوندگان نشان داده و یا بیان چند جمله مناسب بآن سخنرانی را شروع نمایند .

از شنوندگان سؤالی بکنید

هروقت وسیله دیگری ندارید سخنرانی خود را بایک پرسش از شنوندگان شروع کنید اینکار دو فایده دارد اول اینکه شنوندگان چون باید جواب بسؤال شما بدهند ناچار توجهشان جلب میشود ثانیاً حس همکاری با شما در آنها تولید میشود .

با ذکر کلام یکی از بزرگان سخنرانی را شروع کنید .

ذکر کلام بزرگان اثر زیادی در جلب توجه شنوندگان دارد مثلاً اگر میخواهید راجع براستی سخنرانی کنید ممکن است سخن خود را اینطور شروع کنید .

«سعدی میگوید: راستی موجب رضای خداست ، کس ندیدم که

گم شد از ره راست ... »

عنوان سخنرانی خود را از کلماتی که متناسب با منافع مستقیم

شنوندگان است انتخاب کنید .

مسلم است که تمام شنوندگان بیش از هر چیز بمنافع خود علاقمند هستند بنابراین وقتی بیشتر بموضوع سخنرانی علاقمند شده و آنرا با دقت بیشتری گوش می دهند که حس کنند شنیدن آن در بهبودی و ازدیاد منافع شخصی آنها مؤثر است .

تفتن مطالب مؤثر زیاد جلب توجه میکند

س.س ماگاور- میگوید « مقاله خوب برای روزنامه آنست که يك سری مطالب مؤثر دنباله هم بصورت مقاله در آید »

خواندن و شنیدن مطالب مؤثر روحیه انسان را از حالت يك نواخت روز در می آورد بنابراین اگر میخواهید مقدمه نطقتان خوب شود آنرا با ذکر يك نکته مؤثر شروع کنید بطور مثال نطق پل جیبتز را که درباره موضوع قضائی بیان کرده در زیر ذکر میکنیم .

«افراد ملت امریکا بیش از تمام ملل دیگر جرم میکنند در اهیو تنها با اندازه تمام شهر لندن فتل واقع میشود بتناسب جمعیت در آنجا یکصد و هفتاد مرتبه بیشتر دزدی میشود در کلوند بیش از تمام انگلستان و اسکانلند اقدام بدزدی میشود عده مقتولین در شهر نیویورک بیش از انگلستان یا فرانسه و با آلمان است علت این امر اینست که در امریکا مجرمین تنبیه نمیشوند ، برای هر جرم فقط يك درصد احتمال تنبیه شدن هست بطوری که اشخاص قاتل بیشتر احنمال می دهند که از مرض سرطان بمیرند تا اینکه اعدام شوند ..

«سر جیبتز- با ذکر مقدمه گفتار خود ضربه بروحیه شنوندگان زده و بآنها نشان داده که در پشت بیانات خود دلائل محکم و قوی دارد

و باینوسیله جلب نظر آنها را نموده است .

اگر در مقدمه مطلبی بگوئید که بنظر تصادفی بیاید خیلی
جلب توجه میکند

کلمات زیر مقدمه کنفرانسی است که مری ا . وچمنند داده ،
ببینید بنظرتان چطور است ؟

« دیروز در ترنی از یکی از شهرهای نزدیک اینجا عبور میکردم
و بیاد یک عروسی که چند سال پیش واقع شده بود افتادم این عروسی
مثل سایر عروسی های این ناحیه بدون تأمل بوده و عاقبت آنهم بتخیر
نشد ... »

من شخصاً از این مقدمه خیلی خوشم آمد و لابد شما هم خوشتان
میآید شنونده بمعص شنیدن آن دلس میخواهد ببیند آخر کار چه شد
و مخصوصاً چون موضوع عبور دیروز ترن و دیدن شهر و یادآوری مطلب
را ذکر کرده و شنونده گمان میکند که این مطلب همین الان بخاطر ناطق
رسیده همین مطلب پیشتر نظر او را جاب میکند .

خلاصه فصل نهم

۱- شروع سخنرانی خیلی مشکل است ولی در عوض خیلی اهمیت
دارد زیرا در اینموقع پیش از هر موقع فکر شنوندگان حاضر برای شنیدن
است بنابراین در انتخاب نکتهای که برای مقدمه سخنرانی گفته میشود
باید خیلی دقت کرد .

۲- مقدمه باید خیلی کوتاه بوده از یک یا دو جمله تجاوز نکند
حتی گاهی ممکنست از اول اصل مطلب را شروع کرد .

۳ - اشخاص تازه کار معمولاً نطق را بایمان يك حکایت با مزه و خنده دار و یا معذرت خواهی شروع میکنند هر دوی این کارها خیلی بد و هضر است .

۴- برای جلب توجه شنوندگان ممکن است سخنرانی را با یکی از طرق زیر شروع کرد :

الف- حس کنجکاوی شنوندگان را تحریک کنید .

ب - يك حکایت جدی قابل توجه بگوئید .

ج - سخنرانی را با ذکر نکات قابل تجسم شروع کنید .

د- در شروع سخنرانی يك شئی را بشنوندگان نشان داده و راجع به آن چند کلمه بیان کنید .

ه - از شنوندگان سؤالی بکنید .

و - سخنرانی را با ذکر کلام یکی از بزرگان شروع کنید .

ز- عنوان سخنرانی را مناسباً با منافع مستقیم شنوندگان انتخاب کنید .

ح - یادکر مطالب مؤثر سخنرانی را شروع کنید .

ط - اگر در مقدمه بطق مطالبی بگوئید که بنظر تصادفی بیاید و شنوندگان حس نکنند، که مطلب را جزو بقیه گفتار قبلا تهیه کرده‌اید خیلی مؤثر و جالب توجه خواهد بود .

تهرین صدا - استراحت چانه

در آخر فصل سوم و چهارم لزوم استراحت گلو گفته شد، همانطور بفتک اسفل هم باید استراحت داده شود معمولاً انسان آنرا محکم نگاه

میدارد در نتیجه این عمل صدا مجبور است با فشار از دهان خارج شود بهمین جهت نازك و زیره میشود و چنین صدائی در گوش شنونده اثر دارد يك قسمت از قشنگی صدا مربوط بطرز حرکت لبها و خوبی آنست و این امر ممکن نیست مگر در صورت محکم نبودن فك اسفل و چانه .
برای فك اسفل تمرین های زیر را انجام دهید .

۱- سر را بطرف جلو رها کنید بطوریکه چانتان بسینه بخورد حال تمام سر را بلند کنید ولی هیچ کوششی برای بلند شدن چانه نکنید بطوری که در اثر وزن خود پایین بیفتد .

۲- مدنی با چانه افکاده و دهان باز بنشینید.

۳- انگشتان خود را در روی مفصل فك اسفل (در حدود يك سانتیمتری جلوی گوش) بگذارید و فك اسفل را مثل اینکه غذا می جوید حرکت دهید مسلماً حرکت مفصل را در زیر انگشتان خود حس خواهید کرد حال سعی کنید فك اسفل را بطوری شل رها نمایید که اصلاً حرکت مفصل را حس نکنید این طریقه صحیح استراحت دادن چانه است .

۴- موقعی که کسی از دور با شما حرف میزند و صدای او را خوب نمیشنوید معمولاً نفس خود را حبس کرده و دستها را به پشت گوشها میبرید و چانه را شل رها میکنید حال فرض کنید که در همین وضعیت قرار گرفته اید همین عمل را بکنید و بلند بگوئید «اوه» .

این عملیات را چنانچه ذکر شد آنقدر انجام دهید تا کم کم چانه و فك اسفلاتان باخوبی خودتان در آید البته در عین حال مرتباً تمام تمریناتی را که طی فصول گذشته شرح دادیم اجرا کنید .

فصل دهم

از اول هوش و فکر شنوندگان را تسخیر کنید

چند سال پیش کارگران باشگاه نفت و کارخانه آهن کرا دو - شورش کردند و حتی چند تیر خالی شد کارگران اسم رکفلر را با کینه ادامه کردند ولی او تصمیم گرفت بایک نطق مؤثر آنها را آرام نماید برای این کار لازم بود اول فکر و روح آنها را تسخیر کند و بنابراین نطق موفقیت آمیز خود را با جمله های زیر شروع نمود.

«امروز بهترین روز زندگی من است زیرا در مقابل بهترین کارگران خود قرار گرفته و میتوانم براحتی و بدون ملاحظه با آنها صحبت کنم مطمئناً بدانید که خیلی از این اتفاق مفتخر و خوشحالم اگر دو هفته قبل می خواستم برای شما حرف بزنم قطعاً بخوبی امروز نتیجه نداشت زیرا در آن موقع هنوز باهمه شما کاملاً آشنا نشده بودم ولی حالا در جریان این چند روز خوب باهم آشنا شده ایم زیرا در هفته گذشته شخصاً تمام جاده های کارگران را سرکشی کرده و اغلب زنان و اطفالتان را نیز دیدن کردم بنابراین حالا که هم دیگر را ملاقات میکنیم نسبت بهم غریبه نیستیم و میتوانیم در یک محیط صمیمانه باهم حرف بزنیم در اینجا کار فرمایان و

کارگران کمپانی در يك جا جمع شده ایندو من چون نمایده هر دو دسته هستم سعی خواهم کرد هر نوع اختلافی را که بیستان تولید شده باشد رفع کنم»

ملاحظه کنید که رکفلر در این سخنرانی چندین هنرمندی از خود بروز داده بطوریکه با همین نطق یکدفعه روحیه حاضرین را طبق دلخواه خود تغییر داد.

اثر يك قطره عسل

از قدیم میگویند يك قطره عسل بیش از يك خروار سرکه مگس بخود جمع میکند از این حیث آدم هم مثل مگس است اگر میخواهید کسی را با خود هم عقیده کنید اول باو ثابت کنید که دوست صمیمی او هستید این عمل سَمَاطِل همان قطره عسل در او کارگر شده و او را بطرف شما جلب میکند و اگر توانستید این کار را انجام دهید به مقصود خود خواهید رسید

لینکلن - همیشه این طریقه را بکار میبرد در ۱۸۵۸ میخواست برای عده از اهالی شهرهای ایلینویس و کنتوکی و میسوری صحبت کند اغاب آنها صاحب چندین غلام و کنیز بوده و بهمین جهت با او که مخالف برده فروشی بود بکلی دشمن بودند البته از اول مسلم بود علاوه بر اینکه حرفهای او را قبول نخواهند کرد ممکن است بلوائی هم بر با کنند بنا بر این لینکلن اول بدیدن عدهای از رؤسا و پیشوایان آنها رفت و با آنها دوست شد بطوریکه بهم دست دادند پس از آن به مجلس سخنرانی رفته و چنین گفت:

«همشهریه‌های عزیز من شنیده‌ام بین شما کسانی هستند که میخواهند بمن صدمه برسانند ولی نمیدانم چرا این خیال را دارند زیرا منم یکی از شما هستم چرا نباید بتوانم مثل یکی از شما صحبت کنم من در شهر کنتوکی تولد شده و در ایلینویس پرورش یافته‌ام و گمان میکنم با اهالی میسوری هم خیلی رفیق باشم اگر شما کاملاً بروحیات من پی برده بودید ممکن نبود بخواهید جزئی‌ترین صدمه‌ای بمن بزنید زیرا من نمیخواهم بشما اذیتی برسانم بنابراین همشهریه‌های عزیز این فکر را از خود دور کنید بیایید باهم دوست شویم و با یکدیگر در ستاره رفیقار نمائیم من یکی از ساده‌ترین و صلح‌جوترین مردم روی زمین هستم و ممکن نیست به حق کسی تجاوز نمائیم، تنها خواهش من از شما اینست که درست به حرف‌هایم گوش کنید حالا دیگر شما مرا از خود میدانید و مطمئنم که دیگر فکر صدمه زدن مرا نخواهید کرد با اجازه شما وارد صحبت اصلی خود میشوم...»

لینکلن این کلمات را باقی‌افه‌خندان و صدای جذابی بیان کرد و بوسیله آن طوفان روحی شنوندگان را خاموش نمود حتی بعد از سخنرانی حاضرین بهرین دوسنان او شدند.

شاید شما بگوئید «منکه رکفار- یا لینکلن نیستم که محتاج باین طرز حرف زدن باشم» صحیح است ولی آیا خود شما در زندگی روز مره با اشخاص و محافل که نظریه‌شان با شما فرق دارد رو برو نمیشوید؟ آیا مایل نیستید دیگران را با خود هم عقیده کنید؟ اگر اینطور است هیچوقت مطالب خود را با ذکر چیزهایی که فقط بسنگی با منافع خودتان دارد و ربطی به منافع شنوندگان نداشته باشد شروع نکنید.

حالاتی از درس های پرفسور اورستری را بشنوید

«اگر مخاطب یکدفعه بشما «نه» گفت بدانید که بزرگترین مانع در مقابل موفقیت شما تولید شده است زیرا اگر انسان کلیه «نه» را در مقابل کسی گفت یکدفعه تمام وجود و شخصیت و عزت نفس او برای پایداری در مقابل این «نه» که گفته است مجهز میشود ممکن است فوراً پی باشتباه خود برده و ملتفت شود که بیجهت «نه» گفته است ولی خیلی کم کسی پیدا میشود که عزت نفس خود را زیر پا گذاشته و اقرار با اشتباه خود بکند بنا بر این هر وقت میخواهیم کسی را بپذیری منقاد کنیم باید از اول نکاتی که ممکن است شنونده در مقابل آنها «نه» بگوید نگوییم و گوینده خوب کسی است که از اول پی در پی حرف هائی بزند که شنونده ناچار در جوابش «بلی» بگوید تا باین ترتیب بوضعیت روحی و جسمی مخاطب حالت مثبت بدهد»

«علت این مطلب واضح است زیرا انسان وقتی از روی عقیده گفت «نه» این فقط يك کلمه دو حرفی نیست که از دهانش خارج شده بلکه با گفتن آن تمام عضلات و اعصاب او متراکم و حاضر برای دفاع میگردد و در نتیجه شخص برای مدت چند دقیقه و گاهی چند ساعت بکلی منفی میشود و حاضر بقبول هیچ چیز نخواهد بود در صورتیکه گفتن «بلی» حالت انسان را بعکس میکند و او را مایل بموافقت مینماید بنا بر این هر چه شنونده بیشتر بلی بگوید بیشتر حاضر پذیرفتن عقاید گوینده خواهد شد»

«متأسفانه اغلب اصل مسلم فراموش میشود حتی بعضیها خیال میکنند

اگر حرف خود را با گفتن چیزهایی که مخالف میل مخاطب است شروع کنند نتیجه بهتری خواهند گرفت.

حال اگر مایلید دستور بسیار مفید و لازم پرفسور اورستریت را بکار بندید راه آنرا از لینکلن بیاموزید این مرد بزرگ میگوید «من برای اینکه بتوانم شنونده را وادار بگفتن «بلی» کنم سعی مینمایم مطالبی را پیدا کرده برایش بگویم که میدانم هر دو به آن معتقدیم» لینکلن حتی وقتی که راجع به موضوع «آزادی غلامان» حرف میزد از این قاعده خارج نمیشد و در اول سخنرانی خود مدتی از مطالب دیگر میکفت و کم کم حرف را بسر مطلب اصلی می آورد.

چطور لاج شنوندگان را با خود هم عقیده کرد ؟

بس از خانه جنگ گذشته مقرر شد که آقای لاج (عضو مجلس سنا) و آقای لاوال هاوارد راجع بجامه ملل در شهر بستن مناظره کنند لاج حس کرد که اغلب شنوندگان در موضوع سخنرانی با او هم عقیده نیستند شاید اگر کس دیگری بود اهمیت بان مطلب نداده بایبان مطالبی مخالف میل شنوندگان شروع بصحبت می کرد ولی او اینکار را نکرد بلکه با جملات زیر نطق خود را افناح کرد.

«جنابان اجل، خانمها، آقایان، رفقای امریکایی من

«آقای لاوال هاوارد و من خیلی مفتخریم که در مقابل یک چنین هیئت عالی مناظره میکنیم ما دو نفر دوست قدیمی بوده و هر دو جدوجزوی خواه هستیم این آقا علاوه بر اینکه رئیس دانشگاه مهمی هستند از کنگره کران سیاست امریکا میباشند و اگر حالا باهم مناظره میکنیم و

هر يك عقیده مخالف دیگری را بیان مینمائیم نمیتوان منکر این شد که هر دو طرفدار صلح دنیائی و خوشبختی آمریکاپرده و از این حیث متفق الرأی می باشیم .

حالا اگر اجازه فرمائید چند کلمه از نقطه نظر شخصی بیان میکنم ملاحظه می کنید که لاج چطور در اول بیانات خود سعی کرده است تمام وجه اشتراکهای خود را با رقیب بیان کرده و باین وسیله معلوم نموده که در قسمت عمده و اصلی عقاید با هم یکی هستند لابد حس کرده اید که هر وقت گویده مطالبی موافق میل شما میگویند یکملاقه مخصوص نسبت به او پیدا می کنید همین امر باعث میشود که نسبت به او اعتماد پیدا نمائید و سایر مطالبی را که می گوید اگر چه تابع حال به آنها معتقد نبوده اید قبول کنید .

طریقه صحیح مباحثه

هر وقت می خواهید با کسی راجع به مطلبی مباحثه کنید بیفایده ترین و مضرتترین طریقه اینست که با جدیت تمام سعی کنید با او حالی کنید آنچه او تابع حال راجع باین مطلب تصور می کرده غلط بوده و حرف صحیح آنست که شما می گوئید، زیرا واضح است طرف هم با اصرار مخالفت می کند «بعکس آنچه من می گویم صحیح است و همین الان این مطلب را بتو ثابت می کنم» البته تا اینکه را نکنند آرام نخواهد نشست .

نابر این از این طریقه صرف نظر کنید و اگر مایلید شنونده باشما هم عقیده شود از او سئوالی کنید که جواب آن ناچار همان باشد که شما

میخواهید و لابد تصدیق میکنید که اگر شنونده آنچه را که شما مایلید بگوید کار تمام است و منظورتان حاصل است زیرا او خیال میکند این عقیده خودش است که بیان کرده بنابراین بهترین طریقه مباحثه آنست که بصورت توضیح و سؤال و جواب در آید.

ممکن نیست دو نفر در موضوعیکه باهم همعقیده نیستند بتوانند مطلبی را که مشترکاً نسبت بآن عقیده دارند پیدا کنند، حتی رئیس حزب کمونیست امریکا توانست در مناظره‌ای که با رؤسای بانک امریکا کرد عقاید مشترکی پیدا کرده بشرح زیر بگوید .

« همیشه فقر مشکلتترین مسئله جامعه انسانی بوده و هست ما امریکائی‌ها همیشه سعی کرده‌ایم با این دشمن بشریت بچنگیم و از شدت رنج فقرا بکاهیم همه قبول دارید که ما يك ملت با سخاوتی هستیم و هیچ ملتی را تاریخ نشان نداده که ایتقدر با بدبختی نوع بشر جنگیده باشد حال که ماچنین گذشته درخشانی از حیث اخلاق داریم بیاید وضعیت فعلی را هم مطالعه نموده به بینیم چگونه ممکن است این کارگران بدبختی را که باوضع فلاکت بار در کارخانه‌ها کار میکنند از فقر نجات داده و عفریت بدبختی را از آنها دور کنیم...»

کدام شخص است که بتواند باگفته‌های بالا مخالفت کند؟ چه فقرا و چه متمولین و بانکدارها در این نکات با رئیس حزب کمونیست متفق‌الرأی هستند و مسلماً باشنیدن آن روحیه‌شان حاضر تر برای حرفهای بعدی خواهد بود.

روشی که هانری لانچ بکار برد

همه مردم حتی اطفال دبستان موضوع نطق مهیج هانری لانچ را که در سال ۱۷۷۵ در موضوع (یا مرک یا آزادی) ایراد کرده میدانند ولی شاید عده کمی از هانری که ناطق در طرز بیان این نطق انقلابی بخرج داده اطلاع داشته باشد.

هانری لانچ میخواست اهالی امریکا را وادار بچنگ بانگلیس ورهائی از قید استعمار آنها بنماید در حالیکه عده زیادی از آنها در این امر با او مخالف بودند او بعوض اینکه با آنها شروع بمخالفت نماید در قسمت اول نطق خود فقط از وطن پرستی آنها تعریف کرده و در قسمت دوم بایک سوال شنوندگان را وادار کرد که ناچار مطابق میل او رأی بدهند.

اینک قسمتی از نطق او

«آقای رئیس شاید کسی بقدر من بدرجه وطنپرستی آقایانی که در اینجا حاضر هستند پی نبرده باشد ولی باید نکنه ای را بگویم و آن این است که هر کس مطالبی را بنظر خاصی می بیند که بانظر دیگران فرق دارد بنا بر این امیدوارم اگر بعضی از نکاتی که من ذکر میکنم با عقیده عده ای از آقایان فرق داشته باشد عفو فرمایند در عوض منم قول میدهم باصراحت لهجه و صمیمیت مطالب خود را بیان کنم زیرا حالا دیگر موقع مجامله و تشریفات نیست مملکت ما یک وضعیت بخصوصی دارد و بعقیده من موضوع اینست که آیا ما باید آزاد باشیم یا بحال بردگی بمانیم اگر باید آزاد باشیم اول باید بتوانیم با آزادی عقاید خود را بیان کنیم.»

«آقای رئیس بنظر من اگر در میان آمال خود قدری زیاده روییم بکنیم بد نیست آیا ما باید با چشم و دست بسته خود را تسلیم دیگران کنیم تا هر بلائی که دلشان میخواهد بسر ما بیاورند؟ آیا از مردان لایقی مثل ما باید این توقع را داشت؟ آیا ما باید در زمره اشخاصی باشیم که با وجود داشتن چشم نمی بینند و یا با داشتن گوش نمی شنوند؟ من که خیلی میل دارم جواب این سئوالات برایم روشن شود تا بتوانم تصمیم خود را بگیریم شما چطور...»

خلاصه فصل دهم

- ۱- با ذکر مطالبی که میدانید شنوندگان در آنها با شما هم عقیده اند اول هوش و فکرشان را تسخیر کنید.
- ۲- اگر احتمال میدهد که شنوندگان با شما هم عقیده نیستند از اول اصل مطالب خود را ذکر نکنید تا در نتیجه در مقابل «نه» آنها که بسیار بحال ناطقین مضر خواهد بود واقع نسوید بلکه اول سعی کنید که هر چه ممکن است بیشتر «بلی» بگویند این کار کمک زیادی به موفقیت بعدی شما خواهد کرد.
- ۳- هیچوقت در شروع سخنرانی شنوندگان نگوئید که الان بشما ثابت میکنم که اشتباه کرده اید زیرا اینکار بطور قطع آنها را وادار به مخالفت با شما خواهد کرد بهترین طریقه مباحثه آنست که بصورت توضیح و سؤال و جواب در آورید.

تمرین صدای روانی لبها

یکی از بلاهاتی که ناطقین تازه کار دچار آن میشوند انفیاض لبها

مخصوصاً در شروع سخنرانیست زیرا برای خوب شدن باید گلو و چانه و لب‌ها کاملاً آزاد و روان باشند در فصول گذشته طرز استراحت دادن بگلو و چانه تعلیم داده شد و در اینجا راجع باب‌ها صحبت میکنیم:

برای اینکه صدا قشنگ و واضح باشد باید لب‌ها روان و قابل حرکت باشند برای رسیدن باین مقصود باید دقت داشت و تمرین کرد و ما راه آنرا می‌نویسیم و شما آنرا پیروی نمایید.

دو کلمه « تو » و « من » را با ترتیبی که در زیر شرح می‌دهیم تلفظ کنید.

اول بگوئید « تو » و با گفتن آن لب‌ها را کاملاً گرد کرده و متقبض کنید پس از آن بگوئید « من » ولی ایندفعه بعکس دفعه بیس‌ابها را کاملاً باز کنید مثل اینکه می‌خواهید دندانهای خود را بدندان ساز نشان بدهید و در ادای هر دوی این کلمات و اجرای دسنوری که داده شد هر چه ممکن است مبالغه کنید.

حال بهمین ترتیب چندین دفعه این دو کلمه را تکرار کنید ضمناً بعضی کلمات نظیر آنچه در زیر ذکر میشود بآن اضافه نمایید.

« تو من » « تو ما » « تو می » « تو او »

این کلمات و امثال آنها را هر چه میشود بیشتر و با طرزیکه گفته شد تکرار کنید.

تمرین‌های دوره

۱- چانه را شل کنید بعد يك نفس عمیق بکشید بطوریکه حس کنید هوا وارد معده‌تان میشود پس از آن بگوئید « آه » باین شرط که در نتیجه

-۱۴۰-

آن هیچ فشاری در خود حس نکنید.

۲- يك نفس عمیق بکشید و باكمك حرکات دست این کلمات را

گفته و بخود تلقین کنید من در استراحت کامل هستم گلویم باز است و هیچ

جای بدنم خسته نیست

۳- يك نفس عمیق کشیده و در ضمن آن تمام حرکات استراحتی و

دیافراگمی که در فصول گذشته شرح داده شد انجام دهید ضمناً سعی

کنید این نفس هر چه ممکن است طویل باشد و دقت نمایید که مرکز

فشار فقط در دیافراگم باشد.

فصل یازدهم

ختم سخنرانی

در مدتی که ناطق بسخنرانی خود ادامه میدهد هر قدر گوینده زبر دستی بوده و بیاناتش خوب و قابل فهم باشد چون آنها را پی در پی میگوید تا شنوندگان میخواهند يك نکته مهم گفتار او را پیش خود تجزیه و تحلیل کنند و بخوبی بفهمند و نتیجه بگیرند نکته دیگری گفته میشود که بناچار فکر شنونده را بخود متوجه کرده و مانع از فهمیدن و سپردن کامل نکته قبلی بنهش میشود ولی آخرین نکته ای که ناطق میگوید این اشکال را ندارد زیرا شنونده فرصت کافی برای فهم آن خواهد داشت بنابراین ناطق باید از خاتمه سخنرانی خود استفاده کرده و آنچه را که میخواهد پیش از تمام نکات در ذهن شنوندگان بماند در خاتمه سخنرانی بگوید :

اغلب ناطقین ناآزموده نطق خود را با این جمله یا جمله دیگری نظیر آن تمام میکند « گمان میکنم آنچه باید بگویم گفته‌ام و بنابراین بیانات خود را ختم میکنم .

واضحست که وقتی ناطق بیان خود را ختم کرد هر چه که باید بگوید گفته و دیگر چیزی برای گفتن ندارد پس چه لزوم دارد که جمله بالا را اداء نماید؟! بنابراین در خانمه سخنرانی مهمترین نکته را گفته و دیگر چیزی نگوید.

حال که باید مهمترین نکته را در خانمه سخنرانی گفت پس باید احتیاطات لازمه را هرعی داشت و برای از دست ندادن این فرصت استفاده کرد ناطق ممکنست گاهی قسمی از آنچه را که میخواهد بگوید فراموش کند این اتفاق در وسط سخنرانی اهمیت زیاد ندارد ولی اگر خانمه را فراموش نماید. میتوان گفت که از نطق خود نتیجه‌ای بدست نخواهد آورد بنابراین در موقع تهیه گفتار چند خانمه خوب برای آن نوشته و حفظ کنید تا اقلا یکی از آنها در خاطر تان مانده و بگوئید و بعلاوه در موقع ختم صحبت بهترین آنها را بمناسبت موقعیت بیان نمائید.

برای تهیه خانمه سخنرانی نمیتوان بکقاعده مخصوصی وضع نمود و این چیزی است که هر کس در موقع تهیه گفتار باید بمناسبت موضوع تهیه نماید با وجود این چند نوع خانمه که بیش از همه تا کنون طرف توجه واقع شده در زیر ذکر میگردد.

خلاصه آنچه را که گفته‌اید بگوئید

چنانچه در بالا ذکر شد شنیدن نکات پی در پی باعث میشود که شنوندگان مقداری از مطالب گفته شده را ملتفت نشده یا فراموش کنند بنابراین در آخر سخنرانی ممکن است ناطق خلاصه آنچه را که گفته تکرار کند.

شنوندگان را دعوت به فعالیت کنید

منظور از سخنرانی گرفتن نتیجه است و نتیجه صحیح موقعی بدست می‌آید که شنوندگان حاضر و متقاعد با اجرای عملی شوند. در اینصورت ناطق می‌تواند در خاتمه سخنرانی اجرای آن عمل را از شنوندگان بخواهد.

يك خوش آمد بشنوندگان بگوئيد

چیزیکه بیش از هر مطلب دیگر شنیدنش بشنوندگان لذت می‌دهد این است که تعریفی از خودشان بشنوند در اینصورت اگر چیز مخصوصی برای خانمه سخنرانی ندارد بمناسبت موقع و موضوع يك خوش آمد بشنوندگان بگوئيد .

يك نکته خنده‌دار بگوئيد

برخلاف شروع سخنرانی در خاتمه آن گفتن يك حکایت یا نکته خنده‌دار بسیار مفید است بشرطیکه ناطق طبیعتاً شخص با مزه و شوخی باشد .

يك نکته شاعرانه بگوئيد

گفتن يك نکته شاعرانه در آخر سخنرانی بسیار مؤثر است و اینهم مثل خوشمزگی استعداد مخصوص می‌خواهد کار هر کس نیست.

سخنرانی را با ذکر يك کلام مقدس ختم کنید

اگر ناطق بتواند يك آیه قرآن یا چیزی نظیر آن را به مناسبتی

در آخر بیانات خود گفته و با آن سخنرانی خود را ختم کند بسیار مفید و مؤثر خواهد بود.

در آخر سخنرانی يك نکته خیلی مهم و مؤثر بگوئید

این طریقه برای همه کس و هر موضوع میسر نیست ولی اگر بآن موفق شوید بسیار خوب است مثال خیلی خوب برای این مطالب خاتمه گفتار بست که در فصل سوم این کتاب راجع بشهر فیلا دلفی نقل شده است.

موقع ختم سخنرانی را خودتان حس کنید

پس از اینکه برای سخنرانی خود يك مقدمه و يك نتیجه خوب پیدا کردید سعی کنید مطالبی که بین این دو قسمت میگوئید حتی الامکان کم و کوتاه باشد ناطقیکه نطق خود را زیاده از حد طول میدهد اغلب مورد تنفر و تمسخر شنوندگان قرار میگیرد بنابراین هیچوقت مثل کشیشی که آنقدر پرچانگی کرد تا عاقبت یکی از شنوندگان خوابش برد و از پنجره پائین افاد و دهانش شکست بر حرفی نکند یکدفعه در يك مجلس سخنرانی عده زیادی پشت سر هم حرف زده و شنوندگانرا بکلی خسته کرده بودند و ساعت دو بعد از نصف شب شد تازه دکتر عالی مقامی بالای منبر رفته چهل و پنج دقیقه تمام باوراجی خود گوش و فکر ما را خسته کرد لابد خودش خیال میکرد ما لذت فراوانی از بیاناتش برده ایم -

هستریهر مؤسس مجله ساتردی ایوپینینک يكروز بمن میگفت هر وقت من حس میکنم که موضوعی خیلی طرف توجه خوانندگان

واقع شده و مرتباً از آن مقالاتی در مجله چاپ میشود دستور میدهم آنرا قطع کرده دیگر ننویسند زیرا منظور نهائی من موفقیت مجله ام میباشد بنابراین همیشه باید خوانندگان را تشنه و مشتاق مطالب آن نگاهدارم همین دستور را باید ناطقین رعایت نموده سعی کنند هر وقت شنوندگان حداکثر توجه را به بیاناتشان پیدا کردند آنرا ختم کنند

بزرگترین موعظه حضرت عیسی قسمنامه کوتاه اوست که ممکن است آنرا فقط در ده دقیقه خواند سخنرانی مهم لینکلن در ژنیسبورگ فقط مرکب از ده جمله است دکتر افس - که مدت چهار سال در افریقه بسر برده و مطالعه نموده کنایه در اخلاق و عادات قبائل وحشی نوشته در یکجای آن ذکر نموده است که در یکی از قبائل عادت دارند وقتی ناطق زیادی حرف میزند و شنوندگان نزدیک بخسته شدن هستند همه فریاد میزنند (کافی است کافی است) و باینوسیله مانع از ادامه بیانات او میشوند .

جای دیگر مینویسد در یکی دیگر از قبائل ناطق باید يك پای خود را بلند کرده شروع بسخنرانی کند و فقط تا موقعی حق حرف زدن دارد که بتواند آنرا بلند نگاه دارد بمحض اینکه نوك پایش بزمین خورد تمام شنوندگان فریاد میزنند (بس است بس است) .

البته سفیدپوستان از سیاهپوستان مؤدبترند و میان سخنرانی مانع حرف زدن ناطق نمیشوند ولی این مطلب مانع از آن نیست که از بر حرفی بدشان نیامده و او را پیش خود مورد نفر و تمسخر قرار ندهند.

خلاصه فصل یازدهم

- ۱ - خاتمه سخنرانی بهترین موقع برای خودنمایی ناطق است زیرا این قسمت است که بیش از همه مطالب درخاطر شنوندگان میماند.
 - ۲ - با ذکر این جمله بیانات خود را ختم نکنید « گمان میکنم آنچه باید بگویم گفته‌ام و بنابراین بیانات خود را ختم میکنم »
 - ۳ - خاتمه سخنرانی خود را با دقت کامل قبلاً تهیه نموده و آنرا کلمه بکلمه حفظ کنید.
 - ۴ - با وجود اینکه فرمول مخصوصی برای خاتمه سخنرانی نمیتوان ذکر کرد در اینجا هفت نکته ذکر میکنیم که ممکنست مورد استفاده قرار گیرد.
- الف - خلاصه آنچه را که گفته‌اید بگوئید .
 - ب - شنوندگانرا دعوت بفعالیت کنید .
 - ج - يك خوش آمد بشنوندگان بگوئید .
 - د - يك نکته خنده‌دار بگوئید .
 - ه - يك نکته شاعرانه بگوئید .
 - و - سخنرانی را با ذکر يك کلام مقدس ختم کنید .
 - ز - در آخر سخنرانی يك نکته خیلی عمده و مؤثر بگوئید .
 - ح - پس از اینکه آنچه در شروع و خاتمه نطق خود باید بگوئید در نوب دادید سعی کنید هر چه ممکن است بقیه گفتارتان مختصرتر و کوتاه‌تر باشد

تمرین صدا تقویت طنین صدا

خوب شدن صدا سه عامل اصلی دارد تنفس صحیح - استراحت بدن
تقویت طنین صدا - راجع به قسمت اول و دوم در آخر فصول گذشته بحث
نمودیم اینک راجع به طنین صدا :

همانطور که بدن تو خالی و یلن و تار صدای ضعیف سیم را گرفته و
آنرا بزرگ و قشنگ میکند صدای انسان هم که از حنجره خارج میشود در
دهان و بینی و کلیه حفره های صورت طنین انداز شده و آنچه را که ما
میشنویم بوجود میآورد.

برای تقویت طنین صدا تمرینات زیر را بنمائید .

زبان و گلو و لبها و چانه را کاملاً آزاد و راحت نموده و یک تصنیفی
را زمزمه کنید و کف دست را روی سر خود گذاشته و سعی کنید در آنجا
ارتعاشات صدای خود را حس کنید البته این حرکت و سایر حرکات را
با تنفس عمیق توأم نمائید.

یکدفعه دیگر همان تصنیف را زمزمه کنید و کف دست را پشت
گردن گذاشته سعی کنید ارتعاشات را در آنجا حس نمائید.

ایندفعه بوسیله لمس اسنخو از وسط بینی با سبابه سعی کنید ارتعاشات
را در بینی حس نمائید البته باید نوبت دهان را هم زمزمه نمائید.

دفعه چهارم سبابه را بروی لبها گذاشته و زمزمه کنید بطوریکه
لبها بتان مرتعش شود.

حال هر چه ممکنست آهسته زمزمه نموده و بوسیله گذاشتن کف

دست روی سینه ارتعاشات را در آنجا حس کنید .

بالاخره تمام تمرینات نامبرده را یکجا عمل نمائید باینترتیب که یکدست را روی سینه گذاشته و مشغول زمزمه شوید و دست دیگر را بنقاط مختلف سر حرکت دهید بطوریکه هم در سینه و هم در سایر نقاط در آن واحد ارتعاشات حس شود .

این نکته را هم باید تذکر دهیم که در تمام این تمرینات باید وقتی نفس را بیرون می دهید آنرا حس نکنید و مثل این باشد که به داخل نفس می کشید .

یک تمرین مفید و آسان برای خوب شدن طنین صدا آواز خواندن است بنابراین هر چه میتوانید آواز بخوانید ضمناً سعی نمائید کلیه نکات تمرینات بالا را هم رعایت کنید .