

طريق الخطيب إلى قلب الجمهور



«لكي يصل الخطيب إلى القلوب يجب اتباع التالي:

1- قبل أن تقوم بأي عمل ما هي اعتقاداتك حول ما تقوم به؟

ماذا تعتقد عن هذا العمل الذي تقوم به؟ واجب، مهم، طيب، غير ذي قيمة.

ماذا تعتقد في نفسك؟ قادر، متقن، عاجز.

ماذا تعتقد عن الحضور؟ حضور فيه الخير والبركة، لا يفهمون شيئاً.

2- الأنظمة التمثيلية:

جميعنا نعرف الأنظمة التمثيلية (البصري - السمعى - الحسى - السمعى)، ودورها الكبير في التأثير على الناس حيث يخزن الناس تجاربهم ومشاعرهم في الحياة بأحد هذه الأنظمة، فلو أخذنا البصري مثلاً فهو يخزن تجاربه وخبراته في الحياة على هيئة صور ويستقبل العالم ويتخيل المستقبل على هيئة صور فعندما تحدّثه عن ما تحسّ أو ما يقوله الناس وما تحدث به نفسك يكون التأثير عليه قليلاً بحسب غلبة نظامه التمثيلي المفضّل، وأغلب البصريين يحبون أن يروا الخطيب أثناء الخطبة.

3- أوضحت الدراسات أنّ عملية الاتصال تكون:

(7% كلمات و35% نبذة و65% حركات الجسم).

فهذا يعني أنّ الخطيب الذي يقرأ الخطبة بصوت واحد ونبذة واحد طول الخطبة وهو لا يتحرك يكون اتصاله مع المستمعين وتفهمهم للموضوع 7% لمن هو متنبه ومركز مع الخطيب ولم يشرد ذهنه، فعلى الخطيب أن يغير من نبرات صوته علواً وانخفاً مرة ويضغط على الكلمات والمقاطع المهمة ويتوقف أحياناً ويصمت قليلاً عندما يريد قول كلمة هي الأهم فعندما يصمت للحظات سوف يكون وعي الحضور جميعهم

معه وكذا يحرك يده بالإشارة تأكيداً فمثلاً عندما يذكر لفظ الجلالة في سياق أكثر أهمية يرفع يده مشيراً إلى السماء، وتعابير الوجه يوظفها التوظيف الأمثل.

4- استخدام لغة ميتا ولغة ميلتون:

لغة ميتا: هي التي تستخدم في الأدلة والشواهد وذكر الإحصاءات والأرقام.

ولغة ميلتون: وهي التي تخاطب اللاوعي وتأثر فيه، وبراعتها في إدخال اقتراحات وافتراسات إلى اللاوعي بوجود الوعي الذي يسمح لها بالدخول دون معارضة فيقول مثلاً: الناس ممكن (وقفه) يعرفون أن أثر الصدقة الجارية يدوم ويدوم، فأنت تستطيع أن تتصدق ولو بالقليل، وغيرها من أساليب لغة ميلتون.

5- مواقع الإدراك:

التنقل بين مواقع الإدراك الزمانية والمكانية حيث يقوم الخطيب أو المحاضر بنقل الحضور عن طريق تخيل الأماكن والأزمنة المختلفة وكيف لو كانوا فيها، وهذا مما يغير وجهة نظرهم لما هم عليه الآن فمثلاً لو كانوا في عهد الرسول (ص) كيف كنا سوف نقوم الليل (وقفه) لماذا لا نقومه الآن، أو أحبتي (وقفه) أحبتي في □ تخيلوا لو أن □ - عز وجل - أنعم علينا ونحن الآن في الجنة (وقفه) ونتمتع بنعيمها ونستلذ بملذاتها، ما هو الشيء الذي فعلناه في دنيانا وقبله □ تعالى منا وأدخلنا به الجنة؟ (وقفه)، ونحن هنا الآن في هذا المكان لنفعل هذا العمل المقرب إلى الجنة وإلى رضا □ سبحانه.

6- البرامج العقلية العليا:

يستخدم البرامج العليا وهي مهمة في الإقناع والتأثير والتحفيز وهي كثيرة والأفضل أن يركز الخطيب أو الملقى على برنامجين أو ثلاثة وهو يعد موضوعه ومن أهم البرامج الاقتراب والابتعاد فيقول في الصدقة مثلاً:

أحبتي ماذا بقي من أموالكم هل ما صرفتم فأبليت أم ما ادخرتم عند □، وفي برنامج المرجعية الداخلية والخارجية يوظفه حسب نوع الخطبة فمثلاً في الصدقة يتحدث مستخدماً المرجعية الداخلية والخارجية يقول:

كل العلماء أقروا بوجوب الصدقة وكل المسلمين بدأوا يتصدقون، وللمرجعية الداخلية وأنت أخي الكريم تعرف أن الصدقة الآن تجب وأنت وحدك الذي تعرف متى تتصدق.

7- المقدمة والخاتمة:

يجب على الخطيب أو المحاضر الاهتمام الشديد جداً بالمقدمة والخاتمة حيث براعة الاستهلال والختام، فهي أغلب ما يبقى في ذهن الحضور ويكون انطباعهم عن الموضوع وحكمهم على المتحدث غالباً من المقدمة والخاتمة ويحسن في الخاتمة أن تلخص الموضوع باختصار شديد. ►

المصدر: كتاب كي نحيا / دروس في فن التواصل وإدارة الذات