

فن نطق و کلام

اخیراً در سانسفرانسیسکو مجمعی از دستداران فن محاوره بطور هفتگی تشکیل میشود تا در باب فن مذاکرات بحث نماید. این مجمع ضمن بحث و تحقیق در کیفیت محاوره مطلوب بیک حقیقت کلی که اساس آنرا تشکیل میدهد بر خورد و این اصل را که اساس تمام اطوار و حرکات و اخلاق و آداب انسانی است کشف کرد که: انسان باید در حین محاوره از دخول و تماس با مسائلی که تولید عصبانیت - تشنج - حسادت - خودخواهی و تمسخر میکند خودداری نماید. اصولی که ذیلاً شرح داده میشود نکاتی است که برای مفید و مطلوب بودن طرز محاوره انتخاب شده است:

۱- از خودستایی احتراز کنید: کمتر در باب صحت مزاج یا اشکالات و گرفتاریهای داخلی خود سخن گوئید و بهیچوجه نسبت بخانواده خود نزد دیگران اظهار نکنید. مذاکره در باب مسائلی که مربوط بامور شخصی و داخلی است رغبت و توجه شنونده را بمسائل مهمتر دیگری از قبیل - صنعت - علوم - تاریخ - اخبار روز - ورزش و غیره زائل میکند. مذاکره در این قبیل مسائل موجب زحمت و ناراحتی گوینده و شنونده میشود و گوینده بدون اینکه از اظهار آنها نفعی برد فقط آنچه را که میدانسته تکرار نموده است.

۲- محاوره را اختصاص بخود ندهید: یکی از رفقای من شخص شوخ و مزاح و بذله گوئی بود که حکایات و قصص و سرگذشتهای شیرینی را نقل مینمود ولی زیاده از حد بر گو بود و غالباً با سخنان خود شنونده را بخنده میآورد که از حالت طبیعی خارج میشد و باخود می اندیشید چه خوب بود که بذله گوئی های این مرد ملایمتر و مطبوع تر باشد و بطرف هم فرصت صحبت دهد. در این موقع سخنان دریدون، نویسنده معروف بخاطر میرسد که اینگونه افراد را در ردیف اشخاص کم فکر و پرگو محسوب میدارد. سیندی اسمیت ده گلولی، یکی

از دوستان خود را چنین توصیف میکند: در بین صحبت خود گاهی سکوت اختیار میکنند بطوریکه موجب نشاط و جلب توجه مستمعین خود میگردد.

۳- تکذیب نکنید: ممکن است که اظهار کنید، من باین موضوع چندین موافقتی ندارم، ولی تکذیب صریح موجب قطع محاوره میشود. در محاوره همیشه باید نکات مورد موافقت را جستجو کرد تا باین ترتیب محاوره و مذاکره طرفین منجر بکشف حقایق گردد. ساموئل جانسن، میگوید:

بهترین طرز محاوره آنست که بهیچوجه دارای جنبه مجادله و رقابت نباشد و در آن قباله آراء و افکار صورت گیرد.

۴- کلام دیگری را قطع نکنید: قطعی است باز که جملاتی از قبیل «واقعاً اینطور است، و امثال آن کلام گوینده از محور اصلی خود منحرف نمیشود ولی قطع مذاکرات در موضوعی که مورد بحث است طرف را در حال بلا تکلیفی نگاه خواهد داشت.

خاطرات ضیافت یکی از دوستانم همیشه در نظر من مجسم است میزبان ۶ نفر را دعوت نموده بود (این عده برای یک دعوت دوستانه عده متناسبی بنظر میرسد زیرا اگر عده زیادتری حضور داشته باشد بهیچوجه نمیتوان جریان عادی صحبت را حفظ کرد) در آن ضیافت یک نفر بنوبه صحبت میکرد و بقیه گوش میدادند هیچکس نه در بین مذاکره صحبت میکرد و نه موجب قطع محاوره میشد و وضع آن جلسه به هم آهنگی یک هیئت از کسرت شباهت کامل داشت.

۵- تعمداً موضوع صحبت را تغییر ندهید: بعضی اشخاص پس از تأمل و

صبر و بی حوصلگی کامل با انتظار فرصتی هستند که ناطق در محاوره خود مکث نماید تا بلافاصله موضوع مورد بحث را تغییر دهند، در کلوب محاوره مذکور قانونی وجود دارد که پس از ختم نطق هر ناطقی سکوت مختصری باید ایجاد شود تا وسیله ای برای تفکر و تعمق شوندگان گردد و مطالبی که شنیده شده در ذهن آنان مؤثر واقع شود. خیلی بموقع و بجاست که در مقابل بیانات اشخاص مراتب امتنان و تقدیر شوندگان ابراز گردد.

۶- علاقه جدی خود را بمطالبی که بیان میشود نشان دهید: علاقه

شوندگان در گوینده تأثیر شدیدی مینماید و زمینه را برای ابراز بهترین و عالیترین افکار مهیا میسازد. نه فقط بگوش های خود باید علاقه مند باشید که

خوب بشنود بلکه چشم ها و دستها و هیكل شما باید و ظایف و حرکات خود را بنوبه خود انجام دهند.

هنگام قرائت خطابه و یا ایراد نطق همواره مراقب احوال و حرکات شنوندگان باشید. اگر ملاحظه کردید که آنان در ضمن سخنان شما به اشیاء و نقاط دیگری توجه دارند بدانید که باستماع سخنانتان راغب نیستند و باید فوراً در سخنرانی تجدید نظر کنید

یگانه طریق و راهی که جلب توجه و رضایت مستمعین را میکند این است که از آنها نسبت به لطفی که در استماع بیانات شما به خرج داده اند تشکر کنید و اجازه دهید تا در اطراف موضوعی که مورد مذاکره است نظریات خود را بیان کنند. چنانچه تصادفاً یکی از اتفاقات و قضایای غیرمنتظره جهت شما اتفاق افتاده است آنرا برای مستمعین بیان کنید و بدیگران نیز فرصت دهید که حوادث و اتفاقاتی را که در زندگی خود با آنها مواجه شده اند جهت شما بیان کنند.

۷- پس از انحراف از موضوع مجدداً مطلب اولیه را تجدید کنید: غالباً

در حین محاوره در اطراف یک موضوع مسئله دیگری وسیله قطع مذاکره در اطراف موضوع مورد بحث میشود فاطق زبردست و دانشمند از طریق عودت بمطلب اولیه کاملاً آگاه و مطلع است. رعایت این موضوع نه فقط علامت احترام و ادب است بلکه بهترین نشانه علاقه مندی بموضوع مورد بحث میباشد بدیهی است تجدید مطلع در باب مسائل شخصی که مستمعین برای عدم علاقه بشنیدن آن موضوع دیگری را پیش کشیده اند بی مورد است و در این مورد از برگشت بموضوع خودداری کنید و اشتباه پیشین خود را تکرار ننمائید.

۸- باظهارات و مطالب خود جنبه قطعیت ندهید: تشریفات که ژاپونی

ها در موقع پذیرائی بجای انجام میدهند یکی از بهترین نمونه مراسم اجتماعی است. یکرنگی و سادگی و یگانگی اصولی است که در این قبیل اجتماعات رعایت میشود یکی از نکاتی که رعایت میکنند طرز صحبت و محاوره است در این گونه مجالس ابراز مطالب قطعی و صریح نشانه عدم بلوغ فکری گوینده است. هر کس ممکن است هر موضوعی را مورد بحث قرار دهد و ای هیچگاه نباید بآن جنبه قطعیت بخشد. موضوع هر بحثی بطور آزاد در اختیار مستمعین قرار میگیرد بطوریکه هیچکس نتواند فکر و عقیده خود را بر دیگران تحمیل کند.

اجرای این دستور تفریح خوب ولی مشکلی است و جا دارد آنرا نسبت بر فقای خود بکار بندید ممکن است آنچه اظهار میکنید حقایق مثبت باشد ولی در موقع ابراز آنها همیشه با اضافه کردن جملاتی از قبیل « بنظر من چنین میرسد » « آیا ممکن نیست ؟ » صحبت خود را با نرمی و حکمت و ملایمت توأم کنید نه اینکه با جملات مقطع و خشک و زرنده لطف کلام خویش را زائل نمائید.

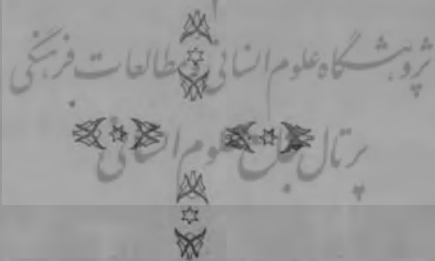
۹ - واضح صحبت کنید : چه آنانکه با ملایمت و تأنی و وضوح صحبت میکنند در جلسات و مجامع نفوذ و غلبه دارند . نقطه‌های پر قیل و قال و یا بیانیاتی که با فریاد و شتاب توأم باشد معمولاً در مستمعین اثر مطلوب نخواهد داشت . در بین جمعیتی که با هم صحبت میکنند همیشه شخصی که دارای صدای ملایم و بیان منظمی است بیشتر از سایرین جلب توجه و احترام میکند چنانکه امواج خروشان دریا با همه جوش و خروش و تلاطم چون بصره های ساکن و ساکت ساحل بخورد از میان میرود ولی آن بصره های آرام و بی صدا همواره پای بر جا و پیروز باقی میماند .

۱۰ - از منفی بپای برهیزید : عموماً ما دارای وضعی هستیم که همواره موضوع سخنان خود را بیان مقاسد و معایب اجتماعی قرار میدهیم . البته مقاسد و معایب را باید تذکر داد و مضار آنها را گوشزد نمود ولی ابراز آن نباید بهیچوجه دارای جنبه افراط باشد و طوری گفته شود که تولید تنفر و انزجار بیجا کند و افسانرا نسبت بمظاهر حیات بد بین سازد . شوخیهای اتفاقی ممکن است حمل بر هوش و ذکاوت اشخاص شود ولی غالباً موجب ناراحتی و عدم رضایت شنونده میگردد . تا اینجا مربوط بجنبه منفی اصول محاوره بود اینک ببینیم که برای ایجاد یک محیط مطبوع و قابل توجه چه اصولی را باید پیروی نمود ؟

رسیدن باین منظور بسیار آسان است : برای اینکه خوب صحبت کنیم باید خوب فکر کنیم و دواطراف و حواشی و اساس مطالبی که میخواهیم صحبت کنیم باید کاملاً تفکر نمائیم .

این نوع تفکر را میتوان با احساسات و جد آمیز که در موقع بازی بیس بال از طرف تماشا کنندگان ابراز میشود تشبیه نمود - آیا میتوان تصور کرد که

تماشا کنندگان تنها بتماشای تعداد برد و باخت و اظهار نظر در نکات فنی بازی قانع شوند؟ ابداً. بلکه راجع به خصوصیات و مزایای تیم و دسته بازی و امتیازاتی که هر یک از افراد بازیکن و تکنیک بازی دارند صحبت میکنند - این اصول عیناً نسبت به محاوره و صحبت و نطق نیز صدق میکند. هر کس که صحبت و نطق نمودن را امر مشکلی تصور میکند باید در باب آنچه می بیند و میشنود و میخواند تفکر کند و در همان حال که در فکر عمیق فرو رفته است موضوعی را که مورد توجه اوست با تجارب و مشاهدات شخصی خود مقایسه کند. برای اینکه موضوع صحبت صورت بازاری و سطحی بخود نگیرد بکسب دانشی که از حدود معلومات شما بالاتر است توجه کنید و مقالات و مطالبی را که مورد توجه شماست و از حدود معلومات شما خارج میباشد مورد مطالعه قرار دهید، چنانچه فکر خود را در چنین مراحل تقریبی کردید دیگر جای نگرانی باقی نمی ماند و مطمئناً میتوانید با نهایت خوبی صحبت کنید و هر اطلاع جدیدی که از این طریق بدست آورید به نطق و کلام شما زیبایی و جذابیت بیشتری میدهد.



پژوهشگاه علوم انسانی مطالعات فرهنگی

پرتال بین المللی علوم انسانی