

דיבור מול קהל

כיצד להתכונן
לנאום וכיצד
לשאת אותו




Dale
Carnegie

חפשו עמוק בתוכם אחר נושאים עליהם תוכלו לדבר



האם דוברים מתחילים יודעים כי יש לחפש אחר הנושאים לנאומים עמוק בתוך עצמם? האם הם יודעים? הם מעולם לא שמעו על כך! קרוב לוודאי שהם מחפשים נושאים בכתב עת כלשהו!

אני זוכר כי פגשתי באחת מתלמידותיי ברכבת התחתית. אישה שחשה אכזבה, כיוון שהתקדמותה בקורס הייתה איטית מדי. שאלתי אותה מה נושא הנאום שלה בשיעור האחרון. לתדהמתי גיליתי כי בחרה בנושא: "האם כדאי למוסוליני לפלוש לאתיופיה?" היא שאבה את המידע בנושא זה ממאמר שפורסם בכתב העת "טיים". היא אף קראה את המאמר פעמיים. שאלתי אותה האם היא מתעניינת בנושא, ותשובתה הייתה: "לא". לשאלה הבאה שלי, מדוע היא בחרה בנושא זה, היא השיבה: **"היה עלי לדבר על משהו ובחרתי בזה."**

חישבו על כך, לפנינו אישה שניסתה לדבר על מלחמתו של מוסוליני באתיופיה, עם זאת הודתה כי לא היה לה כל ידע וכל ענין בנושא. ובעודה משתוממת מדוע התקדמותה בקורס כה איטית, כל אותו הזמן היא זנחה את הנושאים שבאמת קנתה לעצמה את הזכות לדבר עליהם. **נושאים העוסקים במקום העבודה שלה, או בתחביבים בהם היא עוסקת שנים.**



בסיומה של שיחה קצרה אמרתי לה: "גבירתי, הייתי מקשיב לך בעניין וביראת כבוד, לו דיברת על נושאים הקרובים לליבך. אך לא אני ואף לא כל אדם אחר, אינו מוכן לשמוע אותך משטחת בפנינו את העובדות הנוגעות לפלישת מוסוליני ולפרשנותך עליהן. אין את יודעת מספיק על נושא זה, כדי לזכות בתשומת הלב וההערכה שלנו."

כלל 1. הכינו לעצמכם ראשי פרקים של עיקרי הדברים המעניינים שברצונכם לדבר עליהם.

כלל 2. אל תכתבו את דבריכם במלואם.

מדוע? כיוון שכאשר תעשו זאת, תשתמשו בהכרח בלשון ספרותית במקום בשפת שיחה קלה ושוטפת. וכאשר תקומו לשאת את דבריכם, תמצאו את עצמכם מנסים להיזכר במילים שכתבתם. שיטה זו תמנע מכם מלדבר בצורה קולחת, טבעית ותוססת.

כלל 3. לעולם, לעולם אל תשננו את דבריכם בעל פה מילה במילה.

אם תשננו את נאומכם בעל פה, קרוב לוודאי שתשכחו אותו. קהל המאזינים ישמח לאידכם, כי אף אחד לא מעונין לשמוע נאום משומר ומיובש. גם אם לא תשכחו את הנאום, הוא ישמע מאולץ, כאשר מבט בוהה נשקף מעיניכם וצליל מתכת נשמע בקולכם.

כלל 4. הדרך הטובה ביותר לגרום לכך שהנאום יהיה מעניין – לשבץ בו דוגמאות והמחשות.

הרשו לי להדגים בפניכם ערכה של המחשה: לפני שנים נשא חבר קונגרס אמריקני, נאום מסעיר בו האשים את הממשלה במזבז כספים בכך שהיא מדפיסה מיני עלונים, חסרי תועלת. להמחשת דבריו סיפר לנו כי הממשל האמריקאי הוציא לאור עלון בשם "חיי האהבה של הקרפדה". הייתי שוכח נאום זה מכבר, אלמלא אותה דוגמא ספציפית "חיי האהבה של הקרפדה". בחלוף השנים, עשוי הייתי לשכוח מיליון עובדות שונות, אך לעולם לא אשכח את הטיעון כנגד הממשל המזבז כספי ציבור בכך שהוא מוציא עלונים אוויליים העוסקים בנושאים כגון: "חיי האהבה של הקרפדה". אכן "Exemplum Docet". לא די בכך שהדוגמא מלמדת – בעצם זהו האמצעי היחיד שאכן מלמד! שמעתי נאומים מבריקים רבים, שנשכחו ממני מיד, כיוון שלא נשזרו בהם דוגמאות שנחקקו בזיכרוני.

כלל 5. חזרו על הנאום או ההרצאה ע"י כך שתציגו אותו בפני חבריכם.

וויל רוג'רס היה נוהג להכין את הרצאות יום הראשון בערב המפורסמות שלו ברדיו, ע"י כך שניסה אותם בשיחה עם אנשים שפגש במשך השבוע. ע"י כך בדק איזו בדיחה מצליחה ומדליקה את השומעים. זאת דרך טובה הרבה יותר "לחזור על הנאום" מאשר לעמוד מול הראי בחדר האמבטיה ולדבר עם תנועות.

כלל 6. אל תחקו אחרים – היו אתם עצמכם.