

*USING IMPROV COMEDY TECHNIQUES*  
**IMPROV(E) YOUR  
CONVERSATIONS**

THINK  
ON YOUR  
FEET, WITTY  
BANTER, AND  
ALWAYS KNOW  
WHAT TO SAY

**PATRICK KING**



تحسين محادثاتك:

فكر بسرعة، وتحدث بذكاء، ودائمًا

اعرف ما يجب أن تقوله مع الكوميديا الارتجالية

التقنيات

بقلم باتريك كينج، أخصائي التفاعل الاجتماعي ومدرب  
المحادثة في [www.PatrickKingConsulting.com](http://www.PatrickKingConsulting.com)

---



كعرض مجاني للتقدير لقرائي، لديّ مصدران رائعان لك:



>> انقر هنا للحصول على قائمة التحقق من التفاعل المثالي وورقة العمل للمحادثات الأفضل!



تصف قائمة المراجعة بالتفصيل المكونات السبعة الأساسية للتفاعلات والمحادثات الاستثنائية بينك وبين الجميع من الغريب إلى شريكك - وتضع ورقة العمل بعض هذه المكونات تحت الاختبار من خلال تمارين الممارسة التي ستزقي أي محادثة على الفور .

تعلم كيفية: جعل الناس يشعرون بالراحة. التواصل بسهولة في أي سياق. تطوير

اتصال بصري رائع. الاستعداد لأي موقف اجتماعي. الظهور بمظهر الحدسي مثل قارئ الأفكار. لا تنفذ الأشياء التي يمكنك قولها. التدرج على كل ما سبق.

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

انقر هنا لتحميل نسختك المجانية الآن!





## جدول المحتويات

حسّن محادثتك: فُكّر بسرعة، واستخدم المزاح الذكي، واعرف دائمًا ما يجب أن تقوله باستخدام تقنيات الكوميديا الارتجالية جدول المحتويات المقدمة الفصل الأول. تنفيذ الارتجال الفصل الثاني. قل دائمًا "نعم، و..."

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

الفصل 13. اقرأ كل شيء وتفاعل معه الفصل 4. كن أكثر تحديدًا الفصل 5. التفاصيل، التفاصيل، التفاصيل الفصل 6. لا "لا"

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

الفصل 7. خلق الحركة الفصل 8. إنها ترفيه وليست مناقشة الفصل 9. فكر على قدميك الفصل 10. ادعم زملائك في الفريق، الفصل 11: تذكر واسترجع الفصل 12: اصمت أكثر الفصل 13: استخدم HPM الفصل 14. ورقة الغش، الخاصة بخاتمة مزيج

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

الارتجال



## مقدمة

كم عدد الأشخاص الذين يمكنك تسميتهم والذين يستطيعون تقليد شخصيات جانيت رينو، وجورج ديليو بوش، وأليكس تريبيك، وروبرت جوليت بشكل مقبول، إن لم يكن مضحكا للغاية؟

هناك رجل واحد فقط يمتلك الموهبة للقيام بمثل هذا الشيء: ويل فيريل.

بالنسبة لأولئك الذين لا يعرفون ويل فيريل، فهو ممثل كوميدي وممثل كوميدي مرتجل كان أحد العوامل الرئيسية في إحياء برنامج Saturday Night Live (SNL) خلال التسعينيات. كان قادرًا على استغلال شهرته في SNL في مهنة سينمائية كوميديّة تنافس أيًا من العظماء.

لقد كان أيضًا أحد أوائل المؤيدين الذين كانوا "تلقائيين" بالنسبة لي.

ماذا أقصد بذلك؟

وهذا يعني أنني كنت أشاهد أي عمل أصدره أو مثل فيه أو شارك فيه دون أدنى شك. كنت أشتريه أو أستأجره أو أشاهده في السينما في يوم الافتتاح، لأنه بغض النظر عن موضوعه، كنت أؤمن بأنه سيجعله مقبولاً في أسوأ الأحوال.

سواء كان هو المجيء الثاني للضحك في حد ذاته، أو أن تصرفاته كانت تتوافق مع حس الفكاهة الشخصي لدي، كان ويل فيريل أحد قوتي الأولى وأول "رجل أعجبت به" خلال سنواتي القابلة للتأثر.

قبل سنوات، علمت أنه بدأ حياته المهنية في عالم الكوميديا من خلال الكوميديا الارتجالية، كما فعل العديد من الأسماء الشهيرة في عالم الكوميديا اليوم. إذا كنت أرغب في السير على خطى الرجل الذي أحبه، فمن الواضح أنني بحاجة إلى دراسة الكوميديا الارتجالية أيضًا! لقد اشتركت بحماس في ورشة عمل في عطلة نهاية الأسبوع.

بصفتي مدربًا للمواعدة والمحادثة الآن، قد تعتقد أنني كنت أمتلك أساسًا جيدًا في ذلك الوقت. بالتأكيد لم أكن أعتقد أنني سأواجه وقتًا عصيبًا، لكنني كنت مخطئًا تمامًا. كانت هناك العديد من أوجه التشابه بين الكوميديا الارتجالية وما أعلمه، لكن المسارات كانت مختلفة تمامًا للوصول إلى الهدف المماثل المتمثل في التفاعل الرائع. حيث كنت أميل إلى الرغبة في جعل المحادثة أكثر قابلية للتنبؤ بها وسهولة للمشاركة، تعلمك الكوميديا الارتجالية التعامل مع العكس، بل وحتى تبنيه: الكوميديا الارتجالية الكاملة.



فوضى كاملة تتحول إلى شيء مضحك إلى حد ما بسبب التفكير السريع للمؤدين الموهوبين.

وكما قد تتوقع، فقد حصلت على نتائج أكثر اختلاطاً إلى حد ما من تلك التي توصل إليها السيد فيريل، ولكن الورشة تركت لدي انطباعاً قويا عن كيفية تجاهل كل الثثرة في العالم بوعي والتركيز على الشخص الذي أمامي.

إنه شيء يبدو بسيطاً جداً عند النظر إليه الآن، ولكن يكاد يكون من المستحيل القيام به عملياً.

بالنسبة لي، كان هذا يعني التخلي عن وعيي الذاتي وأي أجندة لدي قبل التفاعل، حيث لم يكن هناك أي ضمان لظهورها على الإطلاق، وكان عليّ أن أعمل وفقاً لما يقدمه لي الشخص الآخر. كنت أستعد للإجابة في ذهني، ولكن في اللحظة التي تحدثت فيها أدركت أن ذلك عرقل ما كان التفاعل بأكمله يتجه نحوه لأنني لم أكن أستمع بشكل صحيح.

الكوميديا الارتجالية هي رقص جماعي يتأرجح بين المد والجزر وفقاً لما يفعله كل عضو في المجموعة. والقاعدة الوحيدة هي أن المجموعة يجب أن تبقى دائماً وتعمل معاً. حتى لو كنت غير مرتاح أو غير معتاد على ما يحدث، فسوف تتلقى الدعم والمساعدة من الأعضاء الآخرين في المجموعة لأنكم جميعاً تتعاونون نحو هدف مشترك ولا شيء آخر يهتم.

كنت أنوي دائماً الالتحاق بمزيد من ورش العمل في الكوميديا الارتجالية، ولكن لسبب أو لآخر لم أتمكن من ذلك قط. كان من المحتم أن أفشل مساعيي لأكون خليفة ويل فيريل.

ومع ذلك، فإن ورشة العمل في نهاية الأسبوع لم تكن مضيعة للوقت؛ بل على العكس من ذلك. لقد خطرت لي فكرة مفادها أنه على الرغم من أن الكوميديا الارتجالية تمثل نهجاً مختلفاً، إلا أن هناك قدرًا هائلاً من العناصر التي يمكنني تطبيقها في التفاعلات الاجتماعية العادية. أولاً، كلاهما لهما نفس الهدف تماماً وهو التفاعل الرائع - محادثة لسياسي، وأداء لسياق الكوميديا. العديد من العناصر الأخرى التي علمتها للعملاء حول التفاعل الاجتماعي مثل المحادثة، والتفكير السريع، والمزاح الذكي - كانت كلها متشابهة تماماً مع الدروس التي تعلمتها في الكوميديا الارتجالية.

تعلمنا الكوميديا الارتجالية قبل كل شيء مفهوم التدفق، الذي يمنحنا القدرة على صنع شيء من لا شيء. فالمحادثة تتسم دائماً بالتدفق، ما عليك سوى الانتباه إليها واستغلالها قبل أن تتلاشى.

يتعين عليك الملاحظة والاستماع والتواجد والتفاعل والتكيف للعثور على التدفق. وفي العثور على التدفق، فإنك تخلق شيئاً يرضي الطرفين. وليس من قبيل المصادفة أن يكون هذا هو نفس الهدف المحدد للمحادثات، وهو ما كان في ذهني عندما أطلقت على هذا الكتاب عنوان "تحسين محادثاتك".

إنه تطبيق المبادئ الأساسية للكوميديا الارتجالية في المحادثة والتفاعل والتواصل العميق مع الآخرين.

لقد تم صقل مبادئ الكوميديا الارتجالية وتطويرها على مدى عقود من الزمن لمعالجة نفس المشكلات التي تعرقلنا عندما نتحدث إلى الغرباء بشكل طبيعي.

إزالة الصمت المحرج وجعل المحادثة تتدفق بسلاسة؟

هل تستمع بشكل أفضل، وتتعلم أكثر، وتتواصل بسهولة؟

المزاح والشجار اللفظي دون الحاجة إلى التفكير فيما يجب قوله؟

التخلص من الوعي الذاتي ووضع نفسك في مواقف غير مألوفة؟

تحقق، تحقق، وتحقق.

أود أن أعتنم هذه الفرصة لمساعدتك في اكتشاف كيف ولماذا لا ينفذ من ممثلي الكوميديا الارتجالية ما يقولونه أبدًا، ويفكرون

بسرعة كبيرة ويقدمون أفضل المزاح الطريف في العالم.



## الفصل الأول: تنفيذ الارتجال

لا تنشأ المحادثات الرائعة فجأة من فراغ. قد يحالفنا الحظ أحياناً عندما نجد أشخاصاً يتفوقون معنا في نفس الرأي أو يتشاركون معنا في مجموعة غامضة من أوجه التشابه، لكن هذا ليس شيئاً يمكنك الاعتماد عليه ليقودك طوال حياتك.

هذا مثل محاولة التنبؤ بموعد ومكان حدوث البرق، وهو أمر ليس معروفاً على وجه التحديد أنه ممكن.

إن الأشخاص الذين يستطيعون إنشاء محادثات سلسلة مع كل من يلتقون بهم تقريباً يقومون بالتأكيد بشيء مختلف ومميز. ما هو القاسم المشترك بين الأشخاص الذين يستطيعون صنع شيء من لا شيء؟

لا يحدث هذا باستمرار دون تخطيط واستعداد. إنه ليس تخطيطاً واستعداداً بالمعنى التقليدي، حيث قد تدون أفكاراً حول مواضيع تريد طرحها، أو تتصفح الأخبار لمعرفة الأحداث الجارية في اليوم. هذه الأمور مهمة إلى حد ما، لكنها قد تكون ضارة بنفس القدر. إذا كان لديك مخطط انسيابي للمحادثات، فإن أي انحراف طفيف قد يؤدي إلى هلاكك.

إن نوع الاستعداد الذي تحتاجه هو فهم التشريح الأساسي للمحادثات الرائعة. وهذا هو محور الفصل الأول من كتاب "تحسين محادثاتك". ما هي العناصر التي يجب أن تركز عليها وتحاول البحث عنها في محادثاتك، وما الذي يجب أن تحاول تجنبه؟

علاوة على ذلك، ما هي العادات السيئة التي أنت مذنب بها، وهل تجبر الآخرين على الرغبة في التحدث معك، أم أنك في الواقع تنفرهم منها؟

إن المحادثة الرائعة تشبه إلى حد كبير أداء الكوميديا الارتجالية، ومن الأفضل أن تتضمن جميع القواعد التي سأعطيها في هذا الكتاب.

دعونا نوضح أوجه التشابه.

تتضمن المحادثة والعروض الكوميديا الارتجالية أطرافاً لا يستطيعون قراءة أفكار بعضهم البعض. كلاهما مواقف لا يمكن التنبؤ بها لأنك لا تعرف أبداً ما سيخرج من فم شخص ما.

كلا الموقفين لهما نفس الهدف وهو خلق تفاعل ممتع -المحادثة للمشاركين، والأداء الكوميدي المرتجل للجمهور. كلا الموقفين يتطلبان التعاون والاستماع إلى

إنشاء حوار، وإلا فسيكون الأمر مجرد شخصين يتلوان المونولوجات لبعضهما البعض، أو يتحدثان مع بعضهما البعض.

وأخيرا، فإن كلا الموقفين هش. وكما تعلم جيدا من تجربتك الشخصية، فإن الكلمة أو العبارة أو السؤال الخاطيء قد يؤدي على الفور إلى تحويل المحادثة إلى فوضى، وينطبق الأمر نفسه على أداء الكوميديا الارتجالية. فإذا أخطأ أحد الممثلين أو أساء فهم الآخر، فسوف يسود الصمت على خشبة المسرح، مما يدفع الجمهور إلى إدراك أن هذا كان في الواقع تعثرا غير مخطط له.

إذا سبق لك حضور عرض كوميدي مرتجل، فستعرف أن المؤدين غالبًا ما يشيرون إلى أنفسهم باعتبارهم لاعبين، تمامًا مثل زملائهم في فريق رياضي. وهذا ليس بالأمر الهين: فهو يصور على الفور ما تراه على المسرح باعتباره جهدًا تعاونيًا حيث يدعم الجميع بعضهم البعض من أجل الصالح العام.

إذا شعر أي من اللاعبين أن شخصًا ما يحتاج إلى الدعم، فسوف يقدمونه على الفور. فهم يدركون أن الأداء لا يتعلق بشخص معين - بل يتعلق بأداء الفريق بأكمله! لن يُسمح أبدًا لأضعف حلقة في السلسلة بالتعثر، حيث سيشارك الجميع في اللحظة التي يشعرون فيها بالمتاعب.

اللاعبون يتمتعون بمرونة كبيرة وقدرتهم على التكيف لأنهم لا يمتلكون أجندة محددة مسبقًا أو غرضًا حقيقيًا بخلاف العمل مع اللاعبين الآخرين بنجاح. ما لم يتم التحدث عنه حتى الآن هو غياب الأنا، حيث يمكن للأنا أن تخرّب وتدمر تمامًا ما يتم إنشاؤه بعناية.

يعمل لاعبو الارتجال معًا مثل راكبي الدراجات، حيث يأخذ الدراج الذي يتصدر الصف دوره في مقدمة الصف لامتناس كل مقاومة الرياح، ثم يتراجع إلى الخلف ويسمح لشخص آخر بتحمل العبء. بالطبع، لن ينجح هذا أبدًا إذا كان غرور شخص ما يعترض طريقه وقرر أنه أكبر من الفريق. سيتعطل الصف بأكمله ويصبح عديم الفائدة.

إذا لم يكن أي مما وصفته يشبه الطريقة التي تعاملت بها مع المحادثات أو التفاعلات حتى هذه النقطة من حياتك، فقد حان الوقت لإعادة تقييم نهجك. يقضي لاعبو الارتجال سنوات في العمل الشاق لإتقان حرفتهم، لكن ليس علينا أن نصل إلى مستوى ويل فيريل لتحسين محادثاتنا ببساطة. يمكننا زيادة ذكائنا وذكائنا في المحادثة بشكل كبير ببساطة عن طريق تخيل عملية تعاونية وتقبلية.

فيما يلي، ستقرأ عن بعض المبادئ الأساسية للكوميديا الارتجالية وكيفية تطبيقها عليك خارج المسرح.

العفوية والتدفق لا يأتي عازفو الارتجال إلى المشهد وهم لديهم فكرة عن كيفية سير الأمور. لماذا؟

لأن الأمر خارج سيطرتهم تمامًا. قد يكونون قادرين على المساهمة في المسار، لكن الباقي سيُوضحه اللاعبون الآخرون الذين لا يستطيعون قراءة عقولهم. يتم تجاهل الأجنداث والخطط والنصوص، والعفوية والتدفق هما الأكثر أهمية.

من الضروري أن يكونوا منفتحين ومرتاحين في المغامرة في منطقة مجهولة، لأن أي توقعات من المرجح أن لا تتحقق تمامًا. إنهم مرتاحون لحقيقة أنهم لن يعرفوا النتيجة، وسيكون هناك قدر معين من عدم اليقين. هذه العقلية وحدها قادرة على التحول في خلق شعور بالمرونة الذي يعطي الحياة للمحادثات الرائعة.

إذا ذهبت إلى حدث للتواصل الاجتماعي بهدف البحث عن وظيفة، فإن هذا التوقع سوف يتسلل إلى كل محادثاتك، سواء أدركت ذلك أم لا. وسوف تدفع تفاعلاتك دون وعي إلى اتجاهات محددة من المحتمل أن تعطل التدفق الطبيعي للطريقة التي كانت لتسير بها لولا ذلك - على حساب نفسك. وإذا تحدثت إلى نفس الشخص وسعيت فقط إلى التواصل، فمن المرجح أن تتشكل علاقة مختلفة تمامًا.

عندما تدخل في محادثة وأنت تحمل أجندة معينة، فإن الأمر لا يختلف كثيرًا عن مسوق هاتفي يقرأ نصًا مكتوبًا. ربما سمعت الشخص الآخر يرد على شيء ما، لكن رده لم يكن مناسبًا لأجندتك، لذا تجاهلته وسردت قصتك المضحكة مرة أخرى. أنت لا تستمع، وتنتظر دورك للتحدث بدلاً من الرد عليهم.

ربما نستطيع أن نفكر في بعض الأشخاص الذين يفعلون ذلك طوال الوقت. من الواضح أن لديهم شيئًا يريدون قوله، ولا يهتمون بسماع ما لديك لتقوله. هل يمكن للآخرين أن يصنفوك ضمن هذه الفئة؟

إن المرونة والقدرة على التكيف أمران في غاية الأهمية لأي محادثة رائعة. الذكاء العاطفي هو مصطلح يتم تداوله كثيرًا، لذا دعنا نحدده في هذا السياق. الذكاء العاطفي هو عندما تفهم ما يحاول شخص ما نقله من خلال كلماته أو لغة جسده، وتفهم ما تنقله أنت بنفسك إلى الآخرين من خلال نفس اللغة.

لن يصرح سوى عدد قليل من الأشخاص بما يشعرون به صراحةً في محادثة أو مناقشة. إذا كان الموضوع سلبيًا، فإن هذه الأقلية الصغيرة

تتحول هذه الظاهرة إلى جزء صغير من النسبة المئوية، حيث يفضل معظم الناس تجنب المواجهة كلما أمكن ذلك.

لا يخبر الناس الآخرين عادةً بحالتهم العاطفية أو مشاعرهم تجاه مواضيع المحادثة. نادرًا ما تسمع عبارات مثل "أنا غير مرتاح لهذا الموضوع، ولكن إذا كنت تريد مناقشة هذا الأمر، فيمكننا ذلك"، أو "من الواضح أن هذا موضوع أحاول تجنبه، لذا سأحاول صرف الانتباه عن ذلك بالحديث عن الطقس".

إذا كنا لا نعرف عن كذب الحالة العاطفية للناس، فمن واجبنا أن ننتبه للآخرين لمحاولة معرفة مشاعرهم تجاه المواضيع والقصص والمحادثة نفسها. نحن بحاجة إلى النظر إلى ما هو أبعد من مجرد الكلمات التي يتحدث بها الناس وإلى الظروف المحيطة بقياس مشاعرهم.

يروى جو قصة عن رجل مصاب بكسر في ساقه في جيبيرة، ويحاول كلب ضخم أن يثنيه بعجز. ما هي الطرق التي يمكنك من خلالها الحكم على ما إذا كان شخص ما يعتقد أن هذه القصة مضحكة حقًا أم أنها مبتذلة وغير ناضجة؟ هل مات ضحكه بسرعة؟ هل طرح أسئلة إضافية عن الرجل؟ هل ابتسم بأدب وغير الموضوع على الفور؟

نحن بحاجة إلى أن نكون أكثر ذكاءً عاطفيًا لأن العواطف تشكل جزءًا كبيرًا من التفاعل الاجتماعي. وكما ذكرنا، نحتاج أيضًا إلى أن نكون أكثر وعيًا بالرسائل التي نرسلها للآخرين. لكل فعل مجموعة واسعة من التفسيرات وردود الأفعال.

عندما تسعى بنشاط إلى فهم الحالة العاطفية للأشخاص الذين تتفاعل معهم، والتي يمكن أن تكون بسيطة مثل ما إذا كانوا يستمتعون بموضوع المحادثة أم لا، يتم إعطاؤك قالبًا لمعرفة أين تذهب وكيف.

إن التركيز على الذكاء العاطفي والحالة العاطفية للآخرين هو نهج يضع الآخرين في المقام الأول. وهو عكس التفكير بطريقة أنانية، وهو أمر مفيد بشكل واضح لأن هناك طرفين على الأقل في المحادثة.

يمكن تلخيص الأمر على النحو التالي: إذا عبر شخص ما عن غضبه ولم ندرك ذلك تمامًا، فسوف ينشأ موقف محرج وغير مريح. وعندما يحدث هذا بشكل متكرر، يميل الناس إلى تجنبك. إذا تمكنت من فهم المشاعر التي ينقلها الناس بدقة، حتى لو لم يقولوها صراحةً، فسوف يشعرون بأنك تفهمهم بشكل أفضل وينجذبون إليك أكثر.

مع التركيز الشديد على كيفية استخلاص ما تريده من الآخرين، فإن ما ضاع هو الكشف البسيط على ما يبدو وهو أن المحادثة يجب أن تكون في الواقع ممتعة.

لا توجد أسباب كثيرة تدفعنا إلى الدخول في محادثات اجتماعية مع الآخرين. ويأتي على رأس هذه القائمة مزيج من المرح والمتعة والترفيه.

هذا هو السبب الذي يجعل عازفي الارتجال يتعبون أثناء التدريبات الطويلة. فهم يستمتعون بالعملية والقدرة على تحويل لا شيء إلى شيء. فهم يعزفون مع بعضهم البعض على خشبة المسرح، وكلما كانوا أفضل في العزف، كلما استمتعوا بذلك أكثر.

توجد نفس الديناميكية في المحادثة العادية. إذا تمكنت من تحويل محادثتك المملة التي تركز على العمل إلى شيء ممتع لكلا الطرفين، فسوف يستمتعون بالتواجد حولك أكثر وبالتالي يفتحون عليك أكثر. إذا جعلت هدفك في المقام الأول والأخير هو خلق جو مرح وممتع في محادثاتك، وتجنب أسلوب المقابلات والأحاديث القصيرة، فسوف تتمكن من تحقيق أهدافك الأخرى، مثل الحصول على وظيفة أو ترقية، بسهولة أكبر.

إنها مجرد طبيعة بشرية. تخلص من أسئلة المقابلات التقليدية، والتعليقات حول الطقس، وتصفية عقلك. ما هي الطريقة المرححة التي تتحدث بها مع أقرب أصدقائك؟ كيف يتفاعل الأطفال في ساحة المعركة في الملعب؟ يمكننا أن نلعب أكثر قليلاً لأن اللعب يخفف من حذر الناس ويهيئ المسرح للتواصل الفعلي.

اجعل الأمر سهلاً على الآخرين، هذا صحيح. يركز لاعبو الارتجال على جعل الأداء متألماً، وهم يدركون أنهم يفعلون ذلك من خلال منح الآخرين إعدادات وأسساً سهلة للعمل بها. لن يمنحوا الآخرين سيناريو لا يعرفون عنه شيئاً ويفتقر تماماً إلى التفاصيل.

بالإضافة إلى تبادل أكبر قدر ممكن من المساندة والدعم، سيدعم كل منهما الآخر ويقف إلى جانبه مهما ساءت الأمور. سيتدخل شخص ما لإنقاذك، ويمكنك الاعتماد على مساعدته. وهذا يبني شعوراً بالأمان ومساحة للضعف لتجربة أشياء جديدة والانفتاح. كل شخص هو أفضل ممثل أو ممثلة داعمة للآخر.

الآن، هذا هو شعور قوي أن تشعر به تجاه شخص تتحدث معه.

هناك العديد من الطرق التي يمكننا من خلالها أن نسهل على الشخص الذي نتحدث معه أن يعبر عن أفكاره أو عن نفسه. أظهر الانفتاح.

اطلب الآراء واطرح الأسئلة. اجعل الآخرين في دائرة الضوء واسمح لهم بالتألق. لا تضع الآخرين في موقف يمكن أن يلتفوا حوله في مهب الريح.



الكوميديا الارتجالية هي واحدة من أفضل الأشياء التي يمكنك تعلمها لتحسين قدرتك على التفكير بسرعة، والتفوق في المزاح الذكي، ومعرفة ما يجب قوله. ومع ذلك، فهي أيضًا واحدة من أكثر أنواع الكوميديا رعبًا. فهي تزدهر في حالة عدم القدرة على التنبؤ، وهو الشيء الذي يكرهه الناس على وجه التحديد. يبتعد الكثيرون عن التفاعل الاجتماعي والمحادثة لأنها قد تكون غير متوقعة للغاية. ماذا لو كان الأمر محرجًا، أو يكرهونك، أو يعتقدون أنك غريب، أو لا يضحكون على أي من نكاتك؟

وهذا يدفع بعض الأشخاص إلى الاحتفاظ بنص مكتوب في رؤوسهم في كل مرة يتحدثون فيها إلى الناس في محاولة لجعل الأمر أقل صعوبة وأكثر راحة.

ومع ذلك، فإن هذا الأمر يأخذك بعيدًا عن الحاضر والشخص الذي أمامك. بمجرد أن تصبح أكثر دراية بمبادئ الارتجال وتشعر بالراحة تجاهها، سترى الارتفاعات التي يمكنك الوصول إليها نتيجة لخلق تدفق غير مخطط له.



الفصل الثاني. قل دائماً "نعم، و..."

قاعدة الكوميديا الارتجالية: ردًا على اقتراح شخص آخر أو فكرته أو موضوعه، قل دائماً "نعم، و..."، مما يعني أنك تتخلى عن سلسلة أفكارك، وتتبنى سلسلة أفكارهم، وتضيف شيئًا ما للحفاظ على استمرار المحادثة.

من المحتمل أن تكون هذه هي الطريقة الوحيدة للكوميديا الارتجالية التي ربما سمعت عنها، وهناك سبب وجيه لذلك، لأنها فعالة للغاية. إنها إحدى القواعد الأولى التي يتم تدريسها للمبتدئين، وقد تم تدريسها لي في اليوم الأول من ورشة العمل الخاصة بي.

هكذا يتم ذلك في عرض كوميدي مرتجل: "انتظر، انظر إلى يسارك! ما هذا؟ هل هذا... هل هذا وحش جودزيلا؟!"

"يا إلهي، أنت على حق! ويبدو أن لديه درعًا من التيتانيوم وجهاز ليزر مثبت على رأسه!"

لقد أكد الشخص الأول على شيء ما، وتبعه الشخص الثاني، ووافق، بل وأضاف عنصرًا آخر. تتعلق هذه القاعدة بكيفية الحفاظ على عقل منفتح والاستفادة من قوة الإمكانية في محادثاتك.

هناك بعض العناصر المحددة حول هذه القاعدة.

العنصر الأول هو أنك (قد يقول البعض بشكل أعمى) تتخلى عن أي فكرة كانت لديك أو قصة كنت تريد أن تحكيها. هذا هو الجزء الأصعب بالنسبة لمعظم الناس. نحن نستمتع بمشاركة أفكارنا مع الآخرين، وأحيانًا نريد فقط التحدث عن أنفسنا. عادة ما يفتقر هذا الإيجار إلى التوازن، والأشخاص الذين لا يدركون هذه القاعدة بشكل واعٍ يفتقرون عادةً إلى الوعي الذاتي لإدراك أن الآخرين لا يستمتعون بسماع كل تفاصيل حياتهم.

يتطلب هذا الجزء الأول الانضباط والممارسة، لأنه حتى لو لم تكن أنانيين في المحادثة، فإننا في بعض الأحيان نريد فقط إنهاء أو التعبير عن أفكارنا. يمكننا القيام بذلك، ولكن يجب أن تدرك أن ذلك قد يكون ضارًا بتدفق المحادثة، وهو الهدف الشامل.

العنصر الثاني هو الموافقة على تأكيدات الطرف الآخر. عليك أن تقبلها كحقيقة. لا تنكرها أو تجادل فيها - فهي الآن حقيقة تعمل انطلاقًا منها. ليس عليك أن توافق عليها صراحةً. هدفك هو إعلام الطرف الآخر بأنك قبلتها كموضوع جديد.

تذكر أنه لا توجد جدالات أو مناقشات في الكوميديا الارتجالية، فقط

التعاون والعمل الجماعي. لذلك، فأنت تتعاون مع زميلك في الفريق في هذا الموضوع الجديد.

العنصر الثالث هو الجزء الذي يشير حقًا إلى الأشخاص بأنك متفق معهم تمامًا. فأنت توافقهم الرأي، ثم تضيف تعليقًا آخر للبناء على ما قالوه. وهذا يُظهر أنك وجدت شيئًا مثيرًا للاهتمام وجزئيًا بالملاحظة حول الموضوع أيضًا، وهو ما يشجعهم بشكل أكبر على التحدث عنه.

هناك العديد من التأثيرات العامة للقاعدة. أولها أنك عكس المرشح. فلا يوجد شيء محظور أو غير مناسب أو غير مهم للغاية بحيث لا يمكنك التحدث عنه. أنت سعيد بالتحدث عن أي شيء، ويمكنك إضافة شيء إلى أي موضوع. وفي حين قد يتردد الآخرون ويتعدون، ستكون أول من يقول "نعم!" ويتفاعل أكثر. سيشعر الناس أنهم يستطيعون الانفتاح عليك والتعامل معك بحساسية، وهو ليس بالأمر الهين.

ثانيًا، تحافظ هذه القاعدة على تدفق المحادثة بشكل لا تشوبه شائبة لأنك تدخل بسلاسة في موضوع جديد وغريب، على الرغم من ما تمت مناقشته للتو. تحافظ هذه القاعدة على سلاسة الأمور، حيث قد يبدو الأشخاص الذين يكافحون للعودة إلى موضوع المناقشة السابق أنانيين أو متكلفين أو محرجين تمامًا.

وبالطبع، فإن تبني هذه القاعدة يعني أنك تتعاون مع الشخص الذي تتحدث إليه. وبغض النظر عما قد يقدمه، فسوف تعمل معه على إقامة مناقشة جيدة.

في الأساس، يتعلق هذا الفصل بالتعرف على المكان الذي قد يرغب الأشخاص في الذهاب إليه في محادثة والالتقاء بهم هناك، بدلاً من توجيهها مرة أخرى نحو موضوع تريده.

"أصبح التأمين الصحي مكلفًا للغاية هذه الأيام". يمكنك التعامل مع هذا التأكيد بعدة طرق.

يمكنك ببساطة رفض ذلك، "لا، أفهم الأمر بثمان بخص للغاية. لا أعرف ما تتحدث عنه". هذا يفسد تدفق المحادثة وقد يبدو وكأنه مواجهة. على أقل تقدير، إنه جدلي لأنك تناقض تمامًا تجربة شخص آخر، مما يضعه في موقف دفاعي.

يمكنك الموافقة على ذلك، "نعم، إنه أمر سيئ". حسناً، إلى أين يتجه الحديث من هنا؟ إن الاعتراف بحد ذاته يمثل مساحة فارغة للمحادثة لأنك قمت بإعادة الكرة إلى الشخص الآخر دون أي شيء خلفه.

أخيرًا، يمكنك استخدام "نعم"، و "نعم، إنه أمر سيئ". يبدو أنه كان يرتفع إلى الأبد، أليس كذلك؟" لاحظ أنك لست بحاجة إلى حقيقة صريحة حول الصحة

التأمين، كل ما تحتاجه هو تعليق إضافي على الموضوع العام. وهذا يعني أنك لست بحاجة إلى معرفة الكثير عن الموضوعات المقدمة، بل تحتاج فقط إلى القدرة على تقديم بيان عام وهو أمر أسهل كثيرًا. هذه النسخة من الاستجابة هي الأفضل على الإطلاق، لأنها تحفز المحادثة ولا توقفها تمامًا مثل الردود الأخرى.

مثال آخر: "أنا أحب بيتزا البيبروني كثيرًا".

وهنا يأتي الرد المخالف: "طعم البيبروني يشبه طعم الصندوق الكرتوني الذي تقدم فيه البيتزا". وهذا لن يفيد كثيرًا في تحسين التفاهم.

هذا هو الرد الوحيد الذي يوافق: "نعم، بالتأكيد، إنه الأفضل". مرة أخرى، مجرد إقرار بسيط لا يعدو كونه إيماءة بالرأس. ولا يضيف أي شيء ولا يمنح الناس أي شيء للتعليق عليه. في الواقع، إنه أحد الأسباب الرئيسية للصمت المحرج.

إليك الإجابة بنعم و: "نعم، إنه رائع جدًا. أنا أيضًا أحب الفطر، لكنني لا أحب السردين أبدًا". هل ترى كيف يتم الاتفاق على هذا الشعور وتوسيعه؟ لم يكن التوسع يتعلق بشكل مباشر بالبيبروني، لكنه أضيف إلى المحادثة على الرغم من ذلك. إنه يُظهر لشريك المحادثة أنك على نفس الصفحة معه من خلال إدخاله في الموضوع بشكل أعمق، بغض النظر عن مدى سطحيته، الذي أثاره. أنت تُظهر استعدادك للانخراط في أي شيء. بدلًا من حجب المحادثة، سلط الضوء على مشاركتك العاطفية في الشخص الآخر من خلال الإضافة إليها.

من المهم أيضًا أن تدرك كيفية عدم الرد هنا. إذا استجبت بالطريقتين الأوليين كما هو موضح في الأمثلة، فسوف تنفر الناس أكثر مما تتصور.

تريد إرسال إشارة للاخريين بأن كلماتهم مهمة بالنسبة لك.

تذكر أن الهدف العام هو خلق تجربة ممتعة، ولا يوجد شيء أكثر متعة من الشعور بالتقدير والتحقق. وهذا يجعلهم يبحثون عن شركتك أكثر.

مثال آخر لمزيد من التوضيح: "هذه الأحذية قديمة جدًا، أريد أحذية جديدة".

الجواب الجدلي: "أنت لا تحتاج إليهم".

الجواب الوحيد المتفق عليه: "نعم، أعتقد ذلك".

الإجابة بنعم و: "نعم، أعتقد ذلك. يبدو أنك تمتلكها منذ عقد من الزمان".

الآن دعنا نحاول شيئًا مختلفًا بعض الشيء. "لقد قرأت للتو أن السماء زرقاء لأن السماء هي عين طائر عملاق".

من الواضح أن هذا أمر يصعب الاتفاق عليه. لا يمكنك حقًا الرد بشكل إيجابي هنا دون الكذب. في الحالات التي تجد فيها صعوبة في الموافقة على مشاعر كلمات الناس، استبدل "نعم، و..." بـ "نعم، حقًا؟"

قد لا تتفق بالضرورة، لكن جمال الصياغة هو أنك لا تعارضهم صراحة، الأمر الذي يبقي حذرهم منخفضًا ويمنع المواجهة من التصاعد. إنه يخلق في الأساس سياقًا مقبولًا للمناقشة والتفاهم المتبادل. كما أن عبارة "حقًا؟" ليست رفضًا صريحًا. كيف يمكنك الرد على التأكيد من قبل حول السماء ومقلة العين العملاقة؟

"أوه، مثير للاهتمام. يبدو أن هذا شيء سمعته من قبل.

أين سمعت عن ذلك؟

إنك لم تقبل تأكيداتهم، ولكنك لم تنكرها بطريقة قد تثير دفاعاتهم. كل ما فعلته هو إثارة الفضول والاهتمام البريء بالموضوع، وهو ما يكون أحيانًا أفضل ما يمكن أن يحدث في حالة التأكيدات الجامحة. فعندما تسمح لك عبارة "نعم"، و"نعم"، بالرد في الحالات التي يمكنك فيها الموافقة والمناقشة بحرية، فإن عبارة "نعم، حقًا؟" تكون مناسبة للمواقف التي ترغب فيها بشدة في الاختلاف. وهي أكثر فعالية لأنها تخفف من التأثير السلبي، وتحاول أيضًا إيجاد أرضية مشتركة وتفاهم.

دعونا نقارن بين النسختين من هذه القاعدة في الكوميديا الارتجالية وبين "نعم، ولكن" - وهي نسخة أكثر سلبية. فأنت تظهر على الفور وكأنك عدواني. وتظهر وكأنك تجادلهم أو تحاول تصحيحهم. وهذا يحول المحادثة إلى صراع على السلطة. وبدلاً من أن تكون حليفاً، تظهر وكأنك خصم يحاول بوضوح السيطرة على الأجندة.

تذكر أن الارتجال يتلخص في تحقيق هدف مشترك. ويتطلب هذا الانسيابية والعمل الجماعي وقبول ما يقدمه الآخرون بغض النظر عن ماهيته. وهذا هو جوهر "نعم، و..." وعكس "نعم، ولكن..."

لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة، بل توجد فقط إجابات تؤدي إلى التدفق وإجابات لا تؤدي إلى ذلك. المحادثة الرائعة لها مليون اتجاه مختلف، ويجب أن تكون منفتحة على جميعها.

هل يبدو هذا الأمر وكأنه عمل شاق يقع على عاتقك وحدك في أغلب الأوقات؟ الحقيقة المؤلمة هي أن الناس لن يساعدوك في هذا الأمر، لذا فإن الأمر متروك لك لإنشاء نوع الاتصالات والتفاعلات التي تريدها.



### الفصل 3. اقرأ كل شيء وتفاعل معه

قاعدة الكوميديا الارتجالية: مهما كان ما يتواصل به شخص ما، فإنه يفعل ذلك لسبب ما، لذا تفاعل وفقًا لهذا السبب.

إن أحد أكبر التحديات التي يواجهها المبتدئون في المحادثة والارتجال هو قراءة الأشخاص بدقة. إنها بالتأكيد مهارة تتطلب التدريب.

أذكر بوضوح موقفًا تحدثت فيه إلى زميل محام في فعالية للتواصل الاجتماعي منذ سنوات. لقد قلت له عدة مرات إنني بحاجة إلى العثور على الحمام، وإنني بحاجة إلى الذهاب إليه قريبًا، لكنه لم يفهم تلميحي.

في كل مرة كنت أقولها، يبدأ في سرد قصة أخرى عن نفسه.

أدركت في النهاية أنه لا يستطيع قراءة الناس؛ كان الأمر أشبه بمحاولة قراءة اللغة الصينية بالنسبة له، وهو ليس صينيًا. أخيرًا، قاطعته في منتصف القصة وابتعدت عنه برشاقة.

لم يتطلب الأمر ذكاءً فطريًا لقراءتي في هذا الموقف، لكن نادرًا ما تكون قراءة مشاعر الناس وحالتهم الذهنية واضحة وجلية. يتعين على الممثلين في الكوميديا الارتجالية القيام بالمستحيل على أساس يومي - التأكد مما يحاول شخص ما توصيله بناءً على عدد قليل جدًا من الإشارات.

في البداية، قد لا تتمكن من التقاط الإشارات. وبمجرد أن تتعلم ماهيتها، ستبدأ في رصدها أكثر فأكثر. ومع تحسّنك، ستتمكن من رؤية الإشارات قبل ظهورها، لأن هناك أنماطًا معينة تنشأ دائمًا. هكذا هي الحال مع الكوميديا الارتجالية وهكذا هي الحال مع المحادثة.

على سبيل المثال، يمكن لدرجة العين أن تعني أشياء كثيرة بمفردها، ولكن عندما تقترن بدرجة العين بلغة الجسد الملل والسخرية، فربما يعني هذا أن شخصًا ما يشعر بالملل منك.

إن تحسين قدرتك على قراءة الآخرين هو الخطوة الأولى في اتباع قاعدة هذا الفصل في التعامل مع كل شيء، حيث تسمح لك هذه القاعدة بمعرفة ما تفاعل معه بالضبط. لن تتفاعل مع قصة عن وفاة صديق بالضحك، لذا فمن المهم أن تكون قراءتك وردود أفعالك منسجمة مع بعضها البعض. في بعض الأحيان، نعرف ذلك بشكل غريزي، كما يحدث عندما نضحك عندما يروي صديق نكتة سيئة، أو عندما يعرض عليك شخص ما مقطع فيديو وتعرف أنه من المفترض أن تضحك عندما يفعل ذلك.



كيف يمكنك قراءة الناس بشكل أفضل؟ يبدأ الأمر بما يتحدثون عنه، ومدى ما يتحدثون عنه. في الواقع، لأغراض هذا الكتاب، هذا هو الجزء الأكثر أهمية. فقط استمع إليهم.

يلجأ الناس إلى التلميح أثناء الحديث طوال الوقت. وهناك سبب يجعلهم يذكرون ما يتحدثون عنه، وما يبدو أنهم يريدون التركيز عليه.

هناك سبب يجعل الناس يتحدثون بتفاصيل أكثر عمقًا وتحديداً حول بعض الأمور، ويستمرون في توجيه المحادثة إلى الاتجاه المعاكس حتى بعد أن يخرجوا عن الموضوع. إنه أمر مهم بالنسبة لهم ويريدون مشاركته معك.

على سبيل المثال، إذا استمر شخص ما في الحديث عن كلبه، أو بدا وكأنه يذكره بشكل عابر عدة مرات، فهذه هي النقطة التي يجب عليك اتباعها، يا مفتش هولمز. نادرًا ما يقول الناس "أريد التحدث عن كلبتي، استمع إلي الآن"، بدلاً من إدخال ذلك بشكل شبه عضوي في محادثة قائمة.

أنت تبحث عن فتات الخبز التي يريد الآخرون منك التقاطها حتى يتمكنوا من التحدث عما يريدون.

دعني أعود وأكرر. يخبرك الناس حرفيًا بما يثير اهتمامهم من خلال ما يتحدثون عنه. إما أنهم سي طرحون الأمر تلقائيًا ومن تلقاء أنفسهم، أو سيتحدثون عن موضوع بقدر من الإثارة والبهجة. هذه هي مؤشراتك لكيفية قراءة الناس، لكنها تتطلب منك حقًا الانتباه إلى الشخص الآخر وقبل كل شيء، التوقف عن التحدث حتى تتمكن من سماعه.

إذا لم يكن لديهم الطاقة أو الإثارة حول موضوع ما، أو يبدو أنهم يقومون بتغيير الموضوعات بشكل عفوي، فمن الواضح أنهم غير مهتمين بهذا الموضوع.

لن يقول الناس صراحةً إنهم يريدون التحدث عن مواضيع معينة، لذا الأمر متروك لك لالتقاط تلميحاتهم والرد وفقًا لذلك.

بالطبع، هناك أيضًا الجزء غير اللفظي من قراءة الناس. ولأغراض هذا الكتاب، سنبقى الأمر بسيطًا. عليك أن تعرف شيئًا واحدًا فقط: الخط الأساسي للغة جسد الشخص الآخر. بعبارة أخرى، ما هي تعبيرات وجه شخص ما ولغة جسده عندما يشعر بأنه طبيعي ولا يعبر عن عاطفة؟

على سبيل المثال، قد يكون بعض الأشخاص بطبيعتهم منفعلين ويتحدثون بأيديهم، وقد يكون آخرون ساكنين مثل دمية خشبية حتى عندما يكونون في حالة من النشوة. يمكن أن يخبرك هذا الخط الأساسي عندما ينحرف شخص ما عنه، ومن ثم يمكنك تفسير لغة جسده وفقًا لذلك. إذا أظهر الشخص المذكور أعلاه الذي يظل ساكنًا للغاية حتى عندما يكون سعيدًا لمحة من الحركة والعاطفة، فيمكنك أن تفترض بأمان أنه مسرور للغاية أو منزعج من شيء ما.

مرة أخرى، هذه هي فتات الخبز التي يريد الناس منك أن تجدها، وهذا صحيح بشكل خاص عندما يصبح الناس أفضل في المحادثة. تصبح المحادثة على أعلى المستويات كلها ظلال رمادية ودقيقة لأن كلا الطرفين يلتقط الإشارات المتبادلة. الكثير مما يقال أثناء تبادل المزاح الطريف هو نص فرعي وبين السطور، إذا جاز التعبير، لأن كلا الطرفين يعملان على مستويات متعددة.

فيما يلي بعض المؤشرات الشائعة: الإثارة، أو الافتقار إليها، في صوت شخص ما عندما تطرح موضوعًا ما.

إذا استمر شخص ما في محاولة إثارة موضوع ما، فهذا يعني أنه يريد التحدث عنه.

إذا استمر شخص ما بالنظر بعيدًا، فهذا يعني أنه يشعر بالملل.

إذا كانت أقدام شخص ما تشير بعيدًا عنك، فهذا يعني أنه يريد التوقف عن التحدث إليك.

إذا قاطعت شخصًا ما أثناء حديثه، اسأله عن ذلك بعد الانتهاء من حديثك لتعرف الاتجاه الذي كان مهتمًا بالذهاب إليه.

انظر إذا كان بإمكانك معرفة ما إذا كانت ابتساماتهم وضحكاتهم مزيفة أم حقيقية، اعتمادًا على حجمها ومدى سرعتها في التلاشي أو التوقف.

إذا تجاهل شخص ما ما تقوله وعاد إلى ما كان يتحدث عنه قبل أن تتحدث، فهذا يعني أنه يشعر بقوة تجاه وجهة نظره ويرغب في التوسع فيها.

إذا وضع شخص رأسه على يده، فهذا يعني أنه قد يشعر بالملل من مجرى المحادثة الحالي.

ابحث عن مدى قوة موافقة شخص ما معك، وعلى الجانب الآخر، ابحث عن مدى قلة الإثارة أو العاطفة في رد فعله.

الجانب الأخير لتحسين قدرتك على قراءة الآخرين على الفور هو التفكير من منظور العواطف. فكل ما يقوله شخص ما أو يبينه لك من خلال جسده، فهو يفعل ذلك لخلق استجابة عاطفية.

قصة عن كلبهم الذي يطعم قطة صغيرة؟ إنهم يريدون ابتسامه سعيدة.

قصة عن انقطاع حركة المرور؟ إنهم يريدون أن يتقاسموا المعاناة.

تصريح حول دهنس دراجة لأقدامهم؟ إنهم يريدون الضحك.

هذه كلها مشاعر يريد الناس إثارتها فيك، لذا أعطها لهم!

هذا هو الجانب الأخير باختصار: فكر بشكل استباقي في المشاعر الأساسية التي يريد الناس استحضارها إليك، ثم قدمها لهم. يبدو أن القيام بذلك في اللحظة المناسبة سيكون صعبًا للغاية، لكنه أسهل

أكثر مما تظن، حيث أن هناك عددًا قليلًا جدًا من المشاعر التي تريد العودة إليك.

الفرح. الغضب. الفكاهة. الانزعاج. الدهشة. الفضول.

إذا فكرت في أغلب ما قاله لك الناس في الأسبوع الماضي، وما قلته للآخرين، فستجد أن هذه القائمة القصيرة تغطي كل أسس الاستجابات العاطفية التي سعت إليها. كما تغطي معظم الأسباب التي تدفعنا إلى مشاركة قصص عن حياتنا.

قصة عن كلب يطعم قطعة صغيرة - ما السبب الذي يجعل أحدهم يخبرك بهذا الأمر؟ هل لكي تشعر بالانزعاج؟ أو الدهشة؟ أو الفرحة؟

ربما يكون ذلك من باب الفكاهة والمرح. أظهر لهم أنك تفهمهم وقدم لهم رد الفعل الذي توقعوه.

في الواقع، قم بالمبالغة في ردود أفعالك. ليس بشكل مبالغ فيه، ولكن بالقدر الكافي الذي يجعلك قادرًا على تمييز المشاعر التي تشعر بها.

هناك خط رفيع بين التأثير عاطفياً بمعلومات مشتركة لشخص ما، والسخرية من هذا الشخص من خلال إضفاء طابع ساخر على مشاعره.

إذا بالغت في ذلك، فقد يبدو الأمر وكأنك تسخر منهم وتتعالى عليهم. وسيشعرون بالحكم عليهم وإهانتهم.

بدلاً من ذلك، انضم إليهم وشاركهم مشاعرهم. إذا جاءوا إليك بقصة عن كيفية تعرضهم للإهانة، فأظهر أولاً المشاعر المناسبة التي تتوافق معهم بطريقة تجعلهم يشعرون بالتقدير والتصديق. هذا هو ما يهم أولاً في رد الفعل. يمكن أن يكون ما تفعله بعد ذلك مزيجًا من طرح الأسئلة أو التصديق، لكن رد الفعل الأولي يحدث التأثير الأكبر.

يتمتع الناس بمستويات مختلفة من الشدة العاطفية، ويمكن أن يكون منتصف المنحنى الجرسى فيما يتعلق بالتعبير العاطفي واسمًا للغاية.

هذا يعني ببساطة أن الناس يدركون ويختبرون المشاعر بشكل مختلف، لذا فإن ما تعتقد أنه رد فعل متساهل ومبالغ فيه قد لا يكون له أي تأثير على الإطلاق لدى شخص آخر. هذه هي الحال بالنسبة لمعظم الناس. فهم يعتقدون أنهم ينقلون رسالة، لكنهم في الواقع لم يتمكنوا إلا من العبوس أو الابتسام.

لذلك من الأفضل أن تكون دراماتيكيًا بعض الشيء ومبالغًا في ردود أفعالك العاطفية، فقط للتأكد من أنك لا تكون دقيقًا للغاية من أجل مصلحتك.

إن بعضنا لديه وجوه جامدة أكثر مما ندرك بكثير، لذا فإن المبالغة ضرورية في بعض الأحيان لإيصال رسالتنا. بالإضافة إلى ذلك، فإن رد الفعل الكبير يجعل الناس يشعرون بالرضا، وكأنهم منحونا معلومات قيمة.

المحادثة هي طريق ذو اتجاهين.

لا يمكنك أن تقول ما تريد فقط، ثم تنتظر بينما يتحدث الشخص الآخر، ثم تقول ما تريد مرة أخرى كما لو أنه قاطعك فحسب. الأمر ليس مجرد انتظار دورك للتحدث.

إن المحادثة تدور حول المشاركة المتبادلة التي تؤدي إلى الاستماع المتبادل والتعلم، وإلا فإنها ستكون مجرد حوارين موجهين نحو بعضهما البعض. نأمل أنه إذا تمكنت من إدراك أهمية ما يقوله لهم، فسوف يفعلون نفس الشيء معك لأنهم سيشعرون بأنك تستمع إليهم وتقدرهم وتحترمهم وأهميتهم.

قد يبدو هذا الأمر غير طبيعي وغير مريح بالنسبة للبعض، ولكن إذا كنت تريد أن تصبح محادثتك أعمق وتستمر لفترة أطول، فأنت بحاجة إلى لعب هذه اللعبة. إن ردود الأفعال ليست طبيعية بالنسبة لنا جميعًا، وقد لا نهتم حتى بمعظم الأشياء التي يقولها الناس. والهدف هو تحسين محادثتنا، ولن تتمكن من التحسن إذا لم تستكشف أشياء جديدة خارج منطقة راحتك.

شيء أخير: تفاعل مع كل شيء. ويشمل ذلك القصص والإيماءات والنظر إلى الهاتف وخلع السترة ومد الذراعين والأسئلة حول نفس الموضوع وتعابير الوجه المحيرة وإمالة الرأس ولف العينين والابتسامة غير المريحة وما إلى ذلك.

قد لا يكون هناك عاطفة ظاهرة لإظهارها، لكنهم ما زالوا يفعلون هذه الأشياء لسبب ما، وإذا قمت بالرد على كل شيء، فسوف تثبت أنك حاضر بنسبة مائة بالمائة مع الشخص الآخر.

إليك تمرين جيد للتدريب على ردود أفعالك: تظاهر بأنك أخرج أثناء مشاهدة برنامج تلفزيوني، وتفاعل بشكل غير لفظي للتعبير عن المشاعر التي تفسرها من الشخصيات.

بالغ في هذه الاستجابات غير اللفظية. تأكد من التوقف مؤقتًا من حين لآخر. التعبيرات الوجهية ولغة الجسد والإيماءات والاتصال البصري. تأكد من أن رسالتك الحقيقية تصل. هذا تمرين لك على كيفية التفاعل مع الآخرين، ومعرفة مدى ردود أفعالهم لإثبات أنك سمعتهم. قد تكتشف أيضًا أنه يتعين عليك المبالغة في ردود أفعالك قليلاً حتى يتم فهمك، وأن شيئاً ما بدا واضحاً جداً بالنسبة لك لم يكن كذلك في الواقع.



## الفصل الرابع. كن أكثر تحديدًا

قاعدة الكوميديا الارتجالية: لا تجبر الآخرين على الإجابة على أسئلة عامة لأن ذلك يضع عبئًا على المحادثة عليهم ويعطل تدفق الحديث. إليك نصيحة محادثة ربما سمعتها مدمرة في الكوميديا الارتجالية: فقط اطرح أسئلة واسعة ومفتوحة، ولن يتمكن الناس من التوقف عن الحديث.

الآن دعونا نتخيل ماذا يحدث إذا طرحنا أسئلة مفتوحة أثناء أداء الارتجال.

"إذن ما هي هوايتك المفضلة؟"

"اممم... بالتأكيد الهوكي!"

إن هذا ليس مثاليًا لأنه لا يوجد سياق يمكن للشخص استخدامه، ويُترك له تحليل السؤال وتفسيره. ما نوع الإجابة التي يسألها السائل، وماذا يعني بالضبط بالهواية؟ ما هي الهواية، حتى؟ ماذا يعني التفضيل؟ هذه هي الأسئلة الأخرى التي يتعين على الشخص الإجابة عليها داخليًا أولاً عندما تطرح عليه سؤالًا واسعًا ومفتوحًا. هذا يدمر التدفق.

يحدث الشيء نفسه تمامًا عندما تستخدم هذه الأسئلة أثناء المحادثات العادية، ولكن بحركة بطيئة لأن المؤدي يمكنه أن يقول حرفيًا أي شيء يخطر بباله، بينما سيحاول المحاور على الأرجح أن يكون دقيقًا.

"إذن ما هي هوايتك المفضلة؟"

"أممم... كما تعلم، لا أعرف. سيتعين علي التفكير في هذا الأمر. ماذا عنك؟"

أو كما ترى، لن يصل الناس أبدًا إلى إجابة السؤال، فيتجهون إلى الشخص الآخر. كان السؤال في الأساس مضيقًا للوقت.

كانت هذه طريقة طويلة لقول أنه في حين أن بعض النصائح التقليدية قد تبدو جيدة من الناحية النظرية، إلا أنها لا تنجح في التطبيق، تمامًا كما تبدو الشيوعية عظيمة من الناحية النظرية، لكنها تنهار في الممارسة العملية لأن الطبيعة البشرية تطالب دائمًا بالمزيد.

نطرح الأسئلة طوال الوقت لأنها تأتي إلينا بسهولة ونستكشف عالمنا من خلال ما يثير فضولنا واهتمامنا.

ومع ذلك، إذا كنت تحاول التواصل بشكل عميق مع أي شخص، فإن الأسئلة المفتوحة تؤدي إلى الصمت المحرج أو حقول الألغام.

تتضمن المحادثات السلسلة تبادلاً سلساً للآراء. ولا يحدث هذا عندما تطرح أسئلة باستمرار توقف الأشخاص عن الحديث، وتجعلهم يتعمقون في الحديث، وتخرجهم من الحاضر.

الأسئلة المفتوحة تجعل الناس يعملون، وأنت تريد أن تجعل المحادثة سهلة قدر الإمكان لكلا الطرفين.

"ما الذي تحب أن تفعله من أجل المتعة؟" له تأثير هائل على التدفق الحر للمحادثة. ما لم تكن قد أعددت إجابة مؤخرًا لمقابلة عمل، فهناك احتمال ضئيل جدًا أن تتمكن من الإجابة على هذا السؤال في جملة منظمة.

معظم الناس، إذا أجابوا على الإطلاق، سيقولون شيئاً مثل، "أمم... أعتقد أنني أحب ممارسة الجري في بعض الأحيان، وأشاهد الكثير من الأفلام".

يتعين على متلقي السؤال أن يأخذ استراحة ذهنية، ويفكك ويفسر، ثم يقدم إجابة ضعيفة لأنه سؤال عام يؤدي إلى إجابة عامة. والأسوأ من ذلك كله، عندما تطرح أسئلة مفتوحة، فإنك تضع عبء استمرار المحادثة على عاتق شريكك.

في كثير من الحالات، يشعرون أنهم يقومون بكل العمل. وفي نهاية المطاف، يصبح الأمر أشبه بمهمة روتينية أكثر منه أمراً ممتعاً. وعندما يشعر الناس أنهم يتعرضون للاستجواب، فإنهم يلجأون إلى إجابات بسيطة من جملة واحدة. وتستمر الجملة في القصر إلى أن تتجمد المحادثة.

حسناً، إذا كانت الأسئلة المفتوحة الواسعة النطاق غالباً ما تكون حقول ألغام، فما هي الطريقة الأفضل للتواصل مع الآخرين، سواء من خلال الأسئلة أو الإجابات؟ من خلال المزيد من التحديد بشكل كبير.

إن التحديد يخترق الجزء الأكبر من العمل التفسيري الذي يقوم به الشخص الذي من المفترض أن يجيب.

"ما الذي تحب أن تفعله من أجل المتعة؟" يمكن صياغة السؤال بشكل أفضل على النحو التالي: "هل تحب العزف على الموسيقى من أجل المتعة؟ ماذا عن المشي لمسافات طويلة أو الكتابة؟" هنا، طرحت ثلاثة أسئلة محددة بدلاً من سؤال عام واحد. سيكون من الأسهل كثيراً على أي شخص الإجابة على هذا السؤال، حتى لو كان ذلك بنعم أو لا. على الأقل، حصلت على شيء منهم.

بمجرد أن يكون لديك إجابة بنعم أو لا حول موضوع ما، فسيكون من الأسهل بكثير متابعة هذا الموضوع المحدد وتوجيه المحادثة في اتجاه معين.

كل ما عليك فعله هو أن تضع افتراضاً محدداً، والذي سيعطيك إجابة محددة. إليك مثال آخر: "ما هي فرقتك المفضلة؟" هو سؤال صعب للغاية.

يمكن صياغتها بشكل أفضل على هذا النحو: "هل تحب البيتلز، أم أن أسلوبك أقرب إلى موزارت، أم أنه أقرب إلى بروس سبرينغستين؟"

مرة أخرى، تمكنت من تحويل سؤال عام إلى ثلاثة أسئلة محددة بطريقة توضح أيضًا ما تعنيه بسؤالك، ونوع الإجابة التي تبحث عنها. إنها طريقة للتفاعل تقلل العبء على الشخص الآخر. قد يكون من الصعب بعض الشيء صياغة أسئلة مثل هذه في البداية، لكنها يمكن أن تصبح عادة بسرعة.

ما هي فرقتك المفضلة؟

"سؤال جيد... لست متأكدًا. أنا أحب موسيقى الروك."

هل تحب البيتلز، أم أن أسلوبك أقرب إلى موزارت، أم أنه أقرب إلى بروس سبرينغستين؟

"في الواقع، لا يوجد أي منهم حقًا، ولكنني أحب موسيقى الروك الكلاسيكية كثيرًا." حتى لو قال متلقي سؤالك "لا" لكل ما تسأل عنه، فمن المحتمل أن تحصل على إجابة أكثر تنوعًا من المعتاد. فبدلاً من معلومة عامة واحدة، ستلقى مرة أخرى أربع معلومات محددة: إنهم لا يحبون فرقة البيتلز، ولا يحبون موزارت، ولا يحبون بروس سبرينغستين، ويحبون موسيقى الروك الكلاسيكية. ويمكنك بعد ذلك التعمق في أي من هذه الاتجاهات.

دعونا نرى هذا مرة أخرى: "ماذا فعلت خلال عطلة نهاية الأسبوع؟"

"ليس كثيرًا. أوه، لقد ذهبت للتسوق."

قطعة واحدة من المعلومات.

"هل فعلت أي شيء خلال عطلة نهاية الأسبوع، مثل التسوق، أو المشي لمسافات طويلة، أو هل استرخيت فقط أمام التلفزيون؟"

"لقد ذهبت للتسوق لشراء البقالة لأنني أقوم بإعداد غدائي كل أسبوع، ولكن بخلاف ذلك كنت أستمتع فقط بمشاهدة Netflix."

أربع قطع من المعلومات.

وبعبارة أخرى، فإن كونك أكثر تحديدًا في خط استجوابك يسمح لك بالحصول على معلومات للمحادثة، ولكن بأسهل طريقة ممكنة.

في بعض الأحيان، لا يتعين عليك حتى طرح سؤال -يمكنك استخدام عبارة تمهيدية. العبارة التمهيدية هي عبارة تستدعي إجابة وتعمل كسؤال، على سبيل المثال، "إذن، أعتقد أن هذا هو المخرج".

إنها عبارة عن بيان، ولكنها في الواقع عبارة عن سؤال يطلب من شخص ما تأكيد مكان الخروج إلى الغرفة. وهذا استراحة مرحب بها من طرح الأسئلة بشكل مستمر، ولكنها أيضًا تقدم ديناميكية مختلفة تمامًا لمحادثتك لأن البيانات تنقل المعلومات، في حين تطلب الأسئلة معلومات.



الطريقة لإنشاء بيان رئيسي هي أن تفترض شيئًا عن الشخص الآخر وتقله بصوت عالٍ. هذا كل شيء.

"لذا، أعتقد أن هذا هو المكان الذي يوجد فيه الخروج."

"لا بد أنك رائع حقًا في لعبة التنس."

"يبدو أن الحفل لم يكن ممتعًا للغاية."

"لا بد أنك كرهت ذلك."

"أراهن أنك من محبي الطعام."

عندما تستخدم عبارات رئيسية، يصبح الأمر أسهل بالنسبة لشريكك في المحادثة. فيمكنه إما تأكيد أو نفي ذلك، وشرح إجابته.

"أراهن أنك من محبي الطعام."

"في الواقع، أنا كذلك تمامًا. إنها هوايتي ولدي مدونة طعام. طعامي المفضل هو الطعام الفرنسي..."

"أراهن أنك من محبي الطعام."

"في الواقع، أنا لست كذلك على الإطلاق. الطعام بالنسبة لي مجرد وقود. لماذا قلت ذلك؟"

تخدم العبارات التوجيهية نفس الغرض من خلال السماح لشريكك في المحادثة بالإجابة، ولكنها تفعل ذلك بطرق أسهل وأكثر دقة وأكثر محادثة من الأسئلة. غالبًا ما يكون لها نفس تأثير السؤال، لكنها أكثر سلاسة وأقل شبهة بالمقابلة. تجعل العبارات التوجيهية التفاعل والمحادثة أمرًا سهلًا على الأشخاص للمشاركة لأنها لا تتطلب قدرًا هائلًا من التفكير، وتخلق رائدًا للمحادثة.

أحد الاعتراضات الأكثر شيوعًا على قاعدة هذا الفصل هو أنها مبالغ فيها. فهي تنتهك شعور الناس بخصوصيتهم.

كل هذا الحديث عن أن تكون محددًا في مقابل أن تكون واسع النطاق يخفي حقيقة مفادها أن العديد منا لا يشعرون بالراحة في أن تكون محددًا لأننا نشعر بأن ذلك قد يكون تدخلًا في خصوصيات الآخرين. نشعر بأننا نغزو خصوصية شخص ما وتدخل في حياته الشخصية بشكل عميق للغاية.

قد يحدث هذا في بعض الأحيان، ولكن الخوف من حدوث ذلك مبالغ فيه إلى الحد الذي يجعل أغلبنا نستمر في الحديث عن مواضيع "آمنة" لفترة أطول مما ينبغي. فنحن نستخدم أسئلة عامة ومفتوحة عندما نلتقي بأشخاص غرباء في فعاليات التواصل الاجتماعي، ولكننا نستخدم أسئلة محددة وعبارات توجيهية مع الأصدقاء لأننا نشعر بالراحة معهم ولا نشعر بأن الحكم عليهم في طريقنا.

مثل العديد من الأشياء، فإن إغراء البقاء مفتوحًا وواسع الأفق هو إسقاط خارجي لعدم الأمان الداخلي فيما يتعلق بالمحادثة. نادرًا ما يخبرك شخص ما بأنك قد تجاوزت الحد، وسيفعل ذلك تقريبًا

يرحبون دائماً بفرصة تجنب الحديث القصير والتحدث عن تفاصيل أكثر تحديداً في حياتهم.

تذكر أن الهدف العام من تحديد التفاصيل هو تسهيل المحادثة لكلا الطرفين. إذا تمكنت من تحقيق ذلك، فسوف يكون الطرفان أكثر انفتاحاً معك بغض النظر عن ذلك.



## الفصل الخامس. التفاصيل، التفاصيل، التفاصيل

قاعدة الكوميديا الارتجالية: تقديم تفاصيل محددة حتى يتمكن الأشخاص من التفاعل معها والرد عليها والعمل بها.

قبل عامين، كنت أقوم بإجراء محادثة وهمية مع أحد العملاء قبل حدث كبير للتواصل الاجتماعي. وكانت الفكرة هي إعداده لأنواع المحادثات التي قد يواجهها حتى تكون متوقعة إلى حد ما بالنسبة له، ويكون قادرًا على إعداد نقاط للحديث حول الموضوعات التي من المرجح أن تطرح. وكان الهدف من كل هذا هو تقليل قلقه المحيط بالحدث.

هكذا جرت المحادثة الوهمية الأولى: أنا: إذن، من أين أنت؟

العميل: إلينوي.

أنا: حسنًا... أي مدينة؟

العميل: شيكاغو.

أنا: حسنًا، هل ولدت هناك أيضًا؟

العميل: لا، لم أكن كذلك.

أنا: أين ولدت؟

العميل: خارج شيكاغو مباشرةً.

هناك العديد من المشاكل المتعلقة بهذا النوع من الإجابات، لكن المشكلة الأكبر هي الافتقار الصارخ للتفاصيل. فقد تم الرد على كل شيء بالحد الأدنى من كلمة واحدة أو أقل، وتم اعتبار ذلك إجابة كافية لأنها أجابت على السؤال الحرفي.

إليك المحادثة التجريبية مع إجابات أفضل تم استبدالها في كل مرحلة: أنا: إذن، من أين أنت؟

العميل: حسنًا، لقد ولدت خارج مدينة شيكاغو مباشرةً، ولكن معظم الأشخاص لا يعرفون شيئًا عن إلينوي، لذلك أقول شيكاغو فقط.

أنا: أين خارج شيكاغو؟

العميل: إنها بلدة صغيرة تسمى إكسدوس، والتي ترجع شهرتها إلى أن مايكل جوردن اصطدم بسيارته ذات مرة بمتجرنا العام.

أنا: هل ولدت هناك أيضًا؟

العميل: نعم، لقد ولدت هناك. يبلغ عدد سكانها حوالي ألف نسمة، ويوجد بها مستشفى واحد، لذا يمكنني القول إنها كانت حدثًا كبيرًا.

الآن تخيل كيف يعمل هذا في عرض كوميدي مرتجل. إذا أجبت بكلمات قليلة أو بكلمة واحدة فقط، فسوف تكون

إن ترك شخص ما على جزيرة صحراوية يعني أنه لن يكون لديه أي شيء يتفاعل معه أو يلعب به، وعليه أن يتحمل عبء خلق شيء ما ليتفاعل معه. قد تعتقد أن إعطاء شخص ما صفحة فارغة باستمرار أمر مفيد، لكنه في الواقع يحمله العبء.

الهدف الجماعي هو جعل شيء ما يعمل بشكل جيد، مما يعني أنه عليك بذل الجهد فيه ومحاولة تسهيله على بقية زملائك في الفريق.

الأمر نفسه ينطبق على المحادثة، فأنت تجعل من الصعب للغاية التفاعل معك إذا لم تقدم تفاصيل للأشخاص في إجاباتك أو قصصك أو أسئلتك. نأمل أن يكون هذا موضوعاً واضحاً طوال الكتاب حتى الآن: إن تسهيل المحادثة على الشخص الآخر سيجعلها أسهل عليك.

ولتسليط الضوء بشكل أكبر على أهمية تقديم التفاصيل، دعونا نقارن قصة مليئة بالتفاصيل مع قصة عارية.

النسخة الأولى: ذات مرة، وقع رجل في أسر جراد البحر الذهبي اللامع المسمى سيباستيان. لم يكن لدى سيباستيان سوى ذراع واحدة نتيجة لمعركة طويلة الأمد مع شبكة صيد. ظل الرجل هناك لمدة ثلاث سنوات حتى حاول الهروب إلى عائلته وكلابه، لكن تم القبض عليه في غضون دقائق لأن سيباستيان كان يمتلك أيضاً قارباً سريعاً. انتهى به الأمر بالموت تحت سطح البحر.

النسخة الثانية: قام جراد البحر اسمه سيباستيان بصيد رجل واحتجزه أسيراً مدى الحياة.

أي إصدار تفضل؟

النسخة الثانية جافة مثل محاضرة علمية، في حين أن النسخة الأولى هي صورة كاملة ومتكاملة لما حدث. وهي أكثر إثارة للاهتمام بطبيعتها لسببين. أولاً، تقدم وصفاً ثلاثي الأبعاد للسياق والشخصيات المعنية. وهذا يجعل الناس أكثر اهتماماً واستثماراً تلقائياً لأنهم يرسمون بالفعل صورة ذهنية في أذهانهم ويتخيلون كل شيء.

ثانياً، يمنح هذا الإصدار الناس المزيد من العناصر التي يمكنهم التواصل معها والتفكير فيها والتعلق بها. على سبيل المثال، يقدم الإصدار الثاني حوالي ثلاثة عناصر يمكن لأي شخص التفكير فيها أو الارتباط بها. ويقدم الإصدار الأول ما لا يقل عن عشرة عناصر. وداخل هذه العناصر، هناك احتمال أعلى بكثير أن يجد الناس شيئاً مضحكاً ومثيراً للاهتمام ومؤثراً وفضولياً ويستحق التعليق. وقد يكون الجزء الأخير هو الأكثر أهمية لأنه يمنح المزيد من الذخيرة لكل من شارك في المحادثة.

بعبارة أخرى، هناك عدد محدود من الأسئلة التي يمكن طرحها حول النسخة الثانية من القصة، "لقد اصطاد جراد البحر يدعى سيباستيان رجلاً"

"احتجوزه أسيرًا مدى الحياة". لنفترض أن عدد الأسئلة يمثل الحرف X. سيكون هناك 10 أسئلة وطرق يمكن للأشخاص من خلالها التفاعل مع القصة الثانية، وهذا مفيد فقط لتدفق محادثتك.

إنها دائمًا التفاصيل الدقيقة التي تجعل القصة تنبض بالحياة، مثل رائحة شخص ما، أو الطريقة التي تشعر بها بالكتاب في يدك.

تكون رواية القصص أكثر فعالية عندما تكون محددًا قدر الإمكان وتوفر أكبر قدر ممكن من التفاصيل التي يمكنك تذكرها أو إنشائها.

إن التفاصيل والتحديدات تضع الناس في مكان وزمان محددين. فهي تسمح لهم بتخيل ما يحدث بالضبط والبدء في الاهتمام به. فكر في السبب الذي يجعل من السهل جدًا الانجراف إلى فيلم. فنحن نختبر تحفيزًا حسيًا هائلًا ولا نستطيع تقريبًا الهروب من كل التفاصيل المرئية والسمعية، والتي صُممت لجعلنا مهتمين. إن القصص والمحادثات التفصيلية تدعو الآخرين إلى مشاركة فيلم ذهني معك.

لا ينبغي الاعتماد على القصة وحدها لتحقيق التأثير.

فصلًا عن إضفاء نكهة على المحادثة ورواية القصص، وإعطاء الشخص الآخر شيئًا ليسألته عنه، فإن التفاصيل مهمة لأنها ما يجعل الناس منخرطين عاطفيًا. تذكر التفاصيل الناس بحياتهم وذكرياتهم، وتجعلهم يشعرون بمزيد من الانجذاب إلى أي شيء يقدم لهم.

إنهم يخلقون نوبات من الحنين ويجعلون الناس يتذكرون.

على سبيل المثال، لنفترض أنك كنت تمتلك نوعًا محددًا للغاية من السيارات عندما كنت أصغر سنًا. كانت جزءًا أساسيًا من شبابك وارتكبت العديد من الجرائم الخطيرة في تلك السيارة.

يأتي إليك شخص غريب في فعالية للتواصل الاجتماعي ويخبرك عن سيارة كان يمتلكها عندما كان أصغر سنًا وعن مدى حبه لها. إنها قصة رائعة. ولكن إذا كشف لك عن تفاصيل إضافية، واكتشفت أنكما تمتلكان نفس طراز السيارة بالضبط عندما كنتما مراهقين، فهذا يعني أن لديكما حقًا شيئًا للتحدث عنه والتواصل بشأنه.

هذه طريقة بسيطة لتفصيل التفاصيل دائمًا. فأنت تسمح للآخرين بالدخول إلى عالمك والعثور على ما يشتركون فيه بالضبط، كما تعمل على إثارة المشاعر التي شعرت بها.

التفاصيل قد تدفع الآخرين إلى الضحك، أو الشعور بالغضب، أو الحزن، أو المفاجأة. كما يمكنها التحكم في الحالة المزاجية والعواطف.

إذا قمت بإدراج تفاصيل حول أغاني معينة تم تشغيلها أثناء حفلات الرقص في مدرستك الثانوية، فمن المحتمل أن يكون لدى شخص ما ذكريات مرتبطة بهذه الأغاني ويصبح مهتمًا عاطفيًا بقصتك بشكل أكبر.

إذا قمت بإدراج تفاصيل حول طبيعة الرحلة العائلية السنوية المأساوية والمرعبة للتزلج، فسوف يثير ذلك رد فعل مختلف تمامًا عن مجرد قول أنك ذهبت للتزلج مع أخيك.

إذا قمت بتضمين تفاصيل حول أنواع الأطعمة التي تحبها أكثر من غيرها، فسوف يجد شخص ما قواسم مشتركة داخل أحد هذه العناصر. لا يوجد شيء اسمه معلومات كثيرة جدًا. شارك التفاصيل حول كل التفاصيل المجازية، لأن هذا ما يجعلك مثيرًا للاهتمام على المستوى العاطفي.

النقطة الأخيرة المهمة فيما يتعلق بالتفاصيل تأتي من خلال التفسير. فمعظم ما ناقشته حول التفاصيل يتعلق بكيفية تفسير الآخرين لك وإدراكهم لك، ولكن التفاصيل يمكن استخدامها لتفسير الآخرين وقراءتهم بشكل أكثر فعالية. أي أن التفاصيل تسمح لنا بفهم ما يشعر الناس بأهميته ويرغبون في التحدث عنه أو التركيز عليه.

عندما تستمع إلى قصة ما، يمكنك أن تدرك أن جزءًا معينًا من القصة أكثر أهمية من غيره عندما يكون هناك الكثير من التفاصيل المتعلقة بهذا الجزء. لن نخبرنا الناس أبدًا بشكل مباشر بما يريدون التحدث عنه، أو أنهم يحبون أن يُسألوا عن عنصر معين من قصتهم أو حياتهم.

وهذه إحدى الطرق التي يقومون بها بذلك ضمناً -على أمل أن تلاحظ أنهم يتحدثون بتفاصيل مرهقة عن الصيف الذي قضوه في براغ، وتطرح المزيد من الأسئلة حول ذلك.

إذا أراد الناس التحدث عن شيء ما، فإنهم يلمحون إليه بمزيد من التفاصيل التي يريدون من الآخرين أن يلتقطوها. قد يتم ذلك دون وعي، ولكن الأمر متروك لك للانتباه إلى ما سيأتي في طريقك. عادةً ما يكون لكل محادثة أو قصة هدف ما. يمكنك العثور على هذا الهدف بسهولة أكبر بمجرد الانتباه إلى التفاصيل.

فيما يلي تمرين بسيط لإظهار قوة التفاصيل وما تقوله عن ما يفكر فيه الناس.

اطلب من شخص ما أن يخبرك عن واحدة من أكثر عطلات نهاية الأسبوع إثارة ومتعة يتذكرها. نأمل أن يكون لديه الكثير ليقوله عنها. في عقلك الباطن، احسب عدد التفاصيل التي ذكرها لأجزاء معينة من القصة.

حاول أن تطلب منهم أن يوضحوا أكثر أجزاء القصة التي احتوت على تفاصيل أكثر. هل هم أكثر حماسة للحديث عن تلك الأجزاء؟ حاول الآن أن تطلب منهم أن يوضحوا أكثر أجزاء القصة التي احتوت على تفاصيل قليلة.

هل اهتموا على الإطلاق؟ يمكنك بسهولة استخدام التفاصيل لمعرفة ما يهم الناس وما يثير اهتمامهم. دع هذا يوجه محادثتك.





## الفصل السادس. لا "لا"

قاعدة الكوميديا الارتجالية: لا تبدأ أبدًا بكلمة "لا"، فهذا يتجاهل الاتجاه الذي يريد شخص ما أن يسلكه ويجعل من الصعب العمل نحو هدف مشترك.

كل ما تقوله أثناء أداء الارتجال له تأثير لأن شخصًا آخر يعتمد عليه بشكل مباشر لإنشاء مظهر من التدفق.

إن التدفق أثناء الأداء يشبه تمرير عصا القيادة أثناء سباق التتابع. قد تكون هناك بعض العثرات على طول الطريق، وقد تتعثر العصا، لكنها تتحرك دائمًا إلى الأمام بفضل العمل الجماعي للمشاركين.

إن البدء بقول "لا" في سباق التتابع في الارتجال يشبه التوقف تمامًا والجري في الاتجاه المعاكس. فهو يدمر أي شعور بالتدفق لأن الناس لا يتوقعون عادةً أنهم سيواجهون "لا" في البداية. وفي معظم الحالات، عندما توقف الناس صراحةً بقول "لا"، فإن هذا سيجعلهم في موقف دفاعي لأنك ربما أسقطت للتو شيئًا أرادوا نقله.

وهنا تشبيه بسيط آخر. ففي العديد من البلدان، تكون حركة المرور مزدحمة للغاية. وقد يتساءل المرء كيف يستطيع الناس في المدن الأوروبية أو الآسيوية المكتظة أن يتنقلوا حتى وهم على بعد بوصات قليلة من المركبات الأخرى. والإجابة بسيطة. فهناك إمكانية للتنبؤ بالتدفق. فهم يعتقدون أن المركبات الأخرى تتبع تدفقًا، وأن التدفق سيكون قابلاً للتنبؤ ومتسقًا. وبالتالي، يمكنهم أن يقتربوا على بعد بوصات قليلة دون قلق لأنهم يعرفون أن المركبات الأخرى سوف تسير في اتجاهات معينة ولن تتخذ سوى منعطفات معينة.

إذا عطلت التدفق، فسوف يتم تدمير الإحساس الكامل بالقدرة على التنبؤ، ولن يفهم الناس إلى أين يتجهون من هناك.

كان لدى الناس توقعات معينة حول مدى تقدم أدائهم الارتجالي أو محادثتهم، و"لا" تفسد ذلك التوقعات تمامًا.

"وإذا كنت تحب المعكرونة، فهناك مكان رائع بالقرب من المياه. أنت تحب المعكرونة، أليس كذلك؟"

"لا."

"أوه."

"من المثير للاهتمام حقًا كيفية بناء أحواض السمك. أنا أحبها."

"أنا لا."

"واحد..."

انظر كيف يتعطل تدفق الحديث إذا أجبت برفض صريح؟ هناك العديد من الطرق للرد دون رفض صريح حتى لو كنت لا توافق حقًا على المشاعر - لأن الإشارة التي ترسلها بـ "لا" تختلف كثيرًا عن الإشارات الأخرى.

لكي تصبح محاورًا بارعًا، عليك أن تكون على دراية بالإشارات التي ترسلها للآخرين. فكل هذه الإشارات تجتمع معًا لتكوين شعور مركب بمدى استمتاع الناس بالتحدث إليك. صدق أو لا تصدق، كل تفصيلة صغيرة تصنع الفارق بين الفشل والنجاح. وكل إشارة هي بمثابة فتات الخبز على الطريق الذي يقود إلى محادثة رائعة.

إذا قلت "لا" في البداية، فإنك بذلك تحدد فورًا النبرة الخاطئة لتفاعلك. فأنت بذلك تعرقل الحوار فورًا قبل أن تتاح له الفرصة لبناء أي زخم للمحادثة. وإذا بدأت الجملة بكلمة "لا"، فإنك بذلك تحدد فورًا نبرة سلبية لتفاعلك مع جمهورك.

هناك جانب سلبي آخر في البدء بقول "لا" وهو أنه يمنع إضافة معلومات جديدة. فأنت في الأساس تقول إنك لا تحتاج إلى معلومات إضافية أو ترحب بها. لقد اتخذت قرارك بالفعل، ولست مهتمًا بالاستماع إلى أسبابهم أو تفاصيلهم. وهذا لا يجعلك تبدو ضيق الأفق وعنيدًا وفطًا فحسب، بل إنه يضر بك أيضًا لأنك لا تحصل على الصورة الكاملة لأي شيء تناقشه.

على سبيل المثال، يسألك صديقك عما إذا كنت قد شاهدت مباراة كرة السلة التي انتشرت على نطاق واسع على الإنترنت، فتجيب ببساطة "لا"، ولا تبدي أي اهتمام بخلاف ذلك.

كيف يبدو ذلك لصديقك وكيف يؤثر عليه؟ إذا جاء إليك متحمسًا ومنخرطًا، فهذا يعني أنك استنزفت طاقته بهذه الاستجابة غير المبهجة. تبدو غير مهتم، وكأنك لا تهتم بما يقولونه، وكأنهم لا يقولون شيئًا مهمًا.

لقد سرقت رعدهم وأسقطت مزاجهم بالكامل.

قارن ذلك بالإجابة بالإيجاب، والسماح لصديقك بتوجيه المحادثة حول مباراة كرة السلة. لن يستغرق هذا سوى دقيقة أو دقيقتين. دعهم يشرحون ما اعتقدوا أنه مسلٍ، ودعهم يحافظون على معنوياتهم العالية ومزاجهم الإيجابي. يمكنك دائمًا توجيه المحادثة في اتجاه تفضله بعد ذلك. لا تكن محاورًا أنانيًا.

ربما لا تهتم حقًا بهذا الأمر، ولكن هذا ليس شيئًا يجب أن تكون منفتحًا بشأنه.

يواجه الجميع أشياء لا يهتمون بها أو لا يهتمون بها على الإطلاق كل يوم، ومع ذلك لا يبدو الجميع وقحين وغير مهتمين. هذا ما يركز عليه هذا الفصل. إنه ليس فصلًا عن عدم استخدام كلمة "لا" كثيرًا، ولا يتعلق فقط بإيماء رأسك والصمت عندما يعرض الناس شيئًا يتعارض مع آرائك أو اهتماماتك.

إنه فصل يتحدث عن عدم رفض الناس أو إغلاق أفواههم، لأن هناك تأثيرات قصيرة وطويلة المدى لمثل هذه العادات.

إن التأثيرات قصيرة المدى هي الإحراج والارتباك والتوتر وتعطيل سير المحادثة. فأنت بذلك تختصر مواضيع الناس، الأمر الذي يجعلهم في حيرة إذا كنت تقصد ذلك حقًا. وعندما يدركون أنك كنت تقصد اختصار مواضيعهم، ينشأ التوتر والإحراج، ثم ينقطع الحديث.

ولكن التأثيرات طويلة المدى أسوأ كثيرًا. فإذا أدركت أنه كلما تحدثت إلى شخص ما، فإنه يتجاهلك باستمرار أو يبدو وكأنه يرفض توجيه انتقادات إلى الاتجاه الذي تريد التحدث إليه، فسوف يتوقف عن الانفتاح عليك أو إثارة أي شيء لك. ولن يشعر بالراحة في التعامل معك لأنك أثبتت أنك لا تفعل سوى تجاهله ورفضه.

لا أحد يقصد حقًا أن يشعر بالإهانة عندما يقول شخص ما كلمة "لا". على المستوى الواعي، يمكننا أن نفهم فكريًا سبب اعتراضات الناس. يمكننا أن نفهم تمامًا مفهوم أن لكل عملة وجهين. نحن جميعًا بالغون ناضجون، أليس كذلك؟

المشكلة هي أننا مخلوقات عاطفية أيضًا، وعلى المستوى العاطفي، يمكن قراءة كلمة "لا" على أنها عدوانية وعنيدة ومواجهة. يمكن أحيانًا اعتبار قول "لا" بمثابة رفض لهوية شخص ما أو معتقداته.

من السهل جدًا قراءة كل أنواع المشاعر السلبية في الجمل التي تبدأ بكلمة "لا". من ناحية، قد يُنظر إليك على المستوى العاطفي اللاواعي باعتبارك عدائيًا ومقاتلاً. وفي أفضل السيناريوهات، قد يُنظر إليك باعتبارك عنيدًا وعنيدًا وضيق الأفق. ولا يعد أي من هذين الموقفين جيدًا.

"لا" تجعل الناس حولك يمشون على قشر البيض.

سيشعرون بأن بعض المواضيع محظورة، أو سيشعرون بأنهم لا يريدون إثارة أي موضوع لأنهم سيتعرضون للحكم والرفض. هذه هي بداية النهاية لعلاقتكما في المحادثة، وتصبح مهمة غير سارة بالنسبة للآخرين أن يتفاعلوا معك.

إنها مسألة وقت فقط حتى يستنتجوا أن فوائد معرفتك تفوق متاعب الحديث حولك .

لسوء الحظ، يفعل الكثير من الناس هذا الأمر دون وعي. وفي أغلب الأحيان، يكون الأمر مجرد سوء فهم.

قم بدور البائع.

إن إحدى تقنيات المبيعات المعروفة هي الاستمرار في طرح أسئلة متصاعدة على الناس يجيبون عليها حتماً بـ "نعم"، مثل "هل ترغب في توفير المزيد من المال؟". إنهم ينجحون في خلق تدفق من الإيجابية، والإيجابية تؤدي إلى المبيعات لأن الناس يتخيلون ما يفوتهم بعدم امتلاك ما يتم بيعه. عندما تبدأ الجملة بـ "لا"، فأنت في الأساس تسمم بئر عملائك المحتملين فيما يتعلق بما هو ممكن، للأفضل أو الأسوأ.

تتضمن أي عملية بيع بيع حلم، وقول "لا" يدمر إمكانية تحقيق هذا الحلم دون وعي. ماذا تتوقع؟ الأمر نفسه ينطبق على محادثاتك.

لا، لا نستطيع أو لا نريد التحدث عن ذلك. لا، ليس لدينا أي مصلحة في ذلك. لا، نفضل عدم الحديث. إذن ما الذي تبقى؟ ليس كثيرًا. من الأسهل كثيرًا التحدث إلى شخص ما عندما يبدو على الأقل منفتحًا وفي وضع الاستكشاف ، مقارنة بشخص منغلق الذهن وفي وضع المنع .

بشكل عام، تدور المحادثات حول العمل نحو تحقيق هدف مشترك، على الرغم من أن أحد الطرفين أو كليهما قد لا يدرك ذلك دائمًا. هل من الأسهل العمل نحو تحقيق هدف مشترك من خلال إيجاد مساحة مشتركة، أم من خلال الرفض الفوري والاختلاف؟ أي من السيناريوهات من شأنه أن يؤدي إلى شعور شخص ما بأنه مسموع ومُحَقَّق، مقابل تجاهله والاستخفاف به؟

تذكر أن الأمر لا يتعلق بإزالة كلمة معينة من مفرداتك، بل يتعلق بفهم الإشارات التي ترسلها باستمرار، صغيرة وضحمة، وما يمكنك فعله لتحسينها.



## الفصل 7. إنشاء الحركة

قاعدة الكوميديا الارتجالية: يجب أن تتحرك المشاهد والتفاعلات دائمًا في مكان ما وتخلق الحركة.

إن إنشاء الحركة وتوجيه التفاعل إلى مكان ما ليس ما قد تتوقعه.

عندما يكون هناك حركة في المحادثة، فهذا لا يعني أنك تضح فيها الطاقة والنشاط، بل يعني أنك لا تستطيع أن تظل على نفس الموضوع إلى الأبد، وأن المحادثة تحتاج إلى التطور بطريقة أو بأخرى، وإلا فإن الاهتمام سيضيع.

دعونا ننظر إلى هذا في سياق الكوميديا الارتجالية. لنفترض أن الموضوع الذي يبدأ به مشهد ارتجالي هو زيارة طبيب الأسنان، ويبدأ المشهد في الردهة. هل يظل المشهد في الردهة؟ بالتأكيد لا. فهو يتحرك في اتجاه واحد على الأقل من بين عدة اتجاهات.

ربما ينتقل المشهد إلى موقع عيادة طبيب الأسنان نفسه.

قد يقدم المشهد شخصيات متعددة مختلفة.

قد يتغير تركيز المشهد ويبتعد عن طبيب الأسنان تمامًا.

قد يتغير الهدف الأولي للمشهد ويصبح المريض يزور طبيب الأسنان لأنه قاتل، وهكذا.

قارن أيًا من هذه المواقف بمشهد يظل في نفس الردهة تمامًا، مع نفس الشخصيات. قد لا يكون المشهد الأسوأ، لكنه لن يكون قادرًا على تقديم أي من الإعدادات أو التفاصيل المثيرة للاهتمام التي قد تنشأ عن إنشاء الحركة، وهذا ما يعنيه عندما يتعين على مشهد الارتجال أن يذهب إلى مكان ما. لا يمكنك التحدث عن نفس الشيء في نفس المكان إلى الأبد. إن تقديم مواضيع جديدة سيكون دائمًا أكثر فائدة للمشهد.

باختصار، سيكون من الأسهل على الأشخاص المشاركين في محادثة أو مشهد ارتجالي أن يقوموا بإنشاء حركة بشكل مقصود وسعوا إلى تقديم عناصر جديدة.

في المحادثة العادية، على سبيل المثال، لا يمكنك التحدث عن الطقس إلى الأبد. بل تحتاج إلى خلق حركة بعيدًا عنه، أو نحوه من زاوية مختلفة. ويبدو من الواضح أن الحركة، وأن التفاعل، لا بد وأن يذهب إلى مكان ما، أمر ضروري ومفيد، لكن العديد من الناس سوف يقعون في فخ هذه الحركة.

إن التخطيط المسبق مع وضع أفكار وأهداف ثابتة في الاعتبار يشكل خطراً كبيراً. ففي البحث عن الحركة والعناصر والزوايا الإضافية، هناك خطر التخطيط المسبق مع وضع أفكار وأهداف ثابتة في الاعتبار.

وهذا أمر خطير لعدة أسباب:

أولاً، تخيل مفهوم عرض كوميدي مرتجل يضم ثلاثة مشاركين، وكل واحد منهم لديه بالفعل أفكار ثابتة حول الاتجاه الذي يريد أن يسلكه المشاهد. في الأساس، سوف يؤثرون على بعضهم البعض ويحاولون دفع الآخرين إلى الاتجاهات التي يريدونها. لن يكون الأمر عملاً جماعياً، بل مجرد زملاء في الفريق يحاولون فرض سيطرتهم على بعضهم البعض أمام الجمهور. لن يكون الأمر جميلاً إلا إذا كنت تحب الاستماع إلى ثلاثة مونولوجات في وقت واحد.

ثانياً، أنت تخاطر بالفشل الذريع عندما تنحرف عن مسار وجهتك الثابتة. وهذا لأنك مهووس بالوجهة إلى الحد الذي يجعلك غير منفتح على مواضيع أو موضوعات أخرى، ولن تتمكن من التكيف بشكل جيد.

إذا كنت تفكر طوال الوقت في كيفية تحويل المحادثة أو الأداء إلى موضوعات السيارات، فربما تجد نفسك عاجزاً عن الكلام عندما يتحول الموضوع بدلاً من ذلك إلى أنواع مختلفة من القبعات. إذا كنت منفتحاً على الهدف، فيمكنك أن تتعايش مع الصعوبات، إذا جاز التعبير، لأن نطاقك الذهني لا يستهلك بطريقة أخرى.

ثالثاً، إن تحديد هدف محدد في ذهنك للمحادثة أو الأداء الارتجالي يجعلك تركز على الهدف بشكل مفرط، وهذا يعني أنك تتجاهل عمداً كل ما يحدث أمامك. بل وربما تتجاهله لأنه ليس ما تبحث عنه.

لنفترض أنك تريد الوصول إلى نفس موضوع السيارات، لكن مواضيع أخرى تستمر في إعاقتك. إن التركيز المفرط على الهدف من شأنه أن يدفعك إلى التطرق إلى موضوع السيارات باستمرار، حتى وإن كان ذلك تحولاً عشوائياً تماماً في الموضوع، وغير مرغوب فيه لأنه تم تجاهله عدة مرات. وهذا يجعلك تبدو أصماً، وسيبدأ الناس في التساؤل عما إذا كنت قد سمعتهم يتحدثون أم لا. كما يجعلك هذا عموماً محاوراً غير جذاب إلى حد ما.

من الأفضل إنشاء الحركة، ولكن ليس من الضروري التخطيط لها مسبقاً. وهذا يتعارض مع الطبيعة المفتوحة للكوميديا الارتجالية التي تجعلها جذابة وممتعة للغاية.

وبدلاً من ذلك، يمكنك التخطيط لمحادثاتك لتشبه القصص والأفلام، والتعرف على أنواع معينة من الحركة التي يمكنك تقديمها أثناء التنقل.

عندما تذهب لمشاهدة فيلم، فأنت لا تبحث عن شيء يناسب حياتك اليومية. بل تبحث عن قصة عن شيء مهم أو غير عادي أو استثنائي، أو شيء مختلف عن حياتك اليومية. وإذا كنت ستشاهد فيلمًا عن سيرة ذاتية، فلن ترغب في مشاهدة الأجزاء العادية التي يستخدم فيها الممثلون الحمام وينظفون أسنانهم.

بدلاً من ذلك، تريد أن ترى الأجزاء الفريدة والمثيرة للاهتمام والمبالغ فيها. تريد أن ترى الصراع، ثم حل المشكلات، ثم الحل. يتم تحقيق كل ذلك من خلال خلق الحركة في مواضيع المحادثة العادية، وليس مجرد البقاء في مكان واحد.

إن المحادثة التي تظل في مكان واحد سوف تتحول في النهاية إلى محادثة مملّة، حيث يمكن استنفاد الموضوعات بسهولة دون تحريك. وكما ذكرت من قبل، هناك عدد محدود من التعليقات أو الأسئلة التي يمكنك طرحها حول الطقس. إذن، كيف يمكنك خلق حركة في موضوع مثل الطقس؟

أنواع الحركة: التغيير إلى موضوع يتعلق بالطقس.

- 
- التعمق أكثر في موضوع الطقس، بما يتجاوز المستوى الضحل والسطحي تعليقات.
- شارك بتجربتك الشخصية مع الطقس.
- اسألهم عن أنواع الطقس المفضلة لديهم.
- تحدث عن المشاعر التي يثيرها الطقس فيك.
- تحدث عن رأيك الدقيق بشأن الطقس.
- اطرح أسئلة افتراضية غريبة حول الطقس.
- قم بالإشارة إلى أطراف ثالثة (أوراق، مقالات، تصريحات من الأصدقاء) فيما يتعلق بالطقس.

لاحظ أن هذه الطرق مشابهة لطرق إنشاء الحركة مثل طرق معالجة المشهد في بهو طبيب الأسنان في وقت سابق من هذا الفصل.

إنهم يفرضون التفاعل على الذهاب إلى مكان ما، ولا يسمحون له بالبقاء على التعليقات حول الطقس، أو البقاء في بهو طبيب الأسنان.

هناك طريقة أخرى للتفكير في خلق الحركة في المحادثة وهي أنها مقياس لمرونة المحادثة. قبل أن يتم استنزاف موضوع ما تمامًا، يمكنك الانتقال إلى موضوعات أخرى للحفاظ على التفاعل العالي ومنع الركود.

إن الركود هو أحد الأسباب الخفية للتفاعلات السيئة لأنه شيء نتعرض له جميعًا في النهاية. إنه أسلوب الشخص الكسول في المحادثة - الاعتماد على الشخص الآخر لتحمل عبء الموضوعات والتفاصيل. هذه القاعدة المتمثلة في خلق الحركة تقاوم الركود لأنها تجبرك على الابتعاد عن الروتين الكسول.



دعونا نأخذ مثالاً آخر حيث يصبح الموضوع فجأة هو شريحة لحم.  
أنواع الحركة: ما الذي دفعك إلى ذكر شريحة اللحم ولماذا كانت في ذهنك؟

- - 
  - 
  - 
  - 
  - 
  -
- ما هي الذكريات التي لديك مع شريحة اللحم؟  
كيف تغيرت وجهة نظرك تجاه شرائح اللحم على مر السنين؟  
حقيقة عشوائية أو معلومة تافهة تعرفها عن شريحة اللحم.  
مشاعرك تجاه شريحة اللحم.  
اسألهم عن مشاعرهم تجاه شريحة اللحم.

كان جوزيف كامبل أكاديميًا من جامعة آيفي ليح درس الأساطير الرئيسية لجميع التقاليد الروحية الرئيسية في العالم، ووفقًا  
لكامبل، فإن الأساطير والقصص العظيمة تشترك في عناصر معينة. وبغض النظر عن الأشخاص الذين تُروى لهم القصص،  
فإنها دائمًا ما تكون فعالة لأنها تتطرق إلى موضوعات كلاسيكية معينة موجودة في دورة البطل.

يبدأ بطل القصة عند النقطة أ، ويحدث موقف يستلزم ذهاب البطل إلى النقطة ب. وفي طريق العودة من النقطة ب إلى  
النقطة أ، تحدث صراعات وحلول معينة، ويتحول البطل إلى الأبد ويستتير.

وفقًا لكامبل، يستجيب الناس لدورة البطل لأننا نستطيع أن نتعاطف مع المراحل. لقد كافحنا جميعًا، وتغلبنا، ونضجنا من خلال الخوف، والشدائد،  
والعقبات. تقطع دورة البطل شوطًا طويلاً في شرح كيفية تعامل الناس من جميع أنحاء العالم، ومن جميع أنواع الثقافات، ومستويات الطبقات، ومستويات  
التعليم، مع نفس الظواهر بنفس الطريقة تقريبًا.

القصص العظيمة والمحدثات العظيمة هي بمثابة رحلات. فهي لا تظل في نفس المكان أبدًا. فهناك إحساس بالاتجاه،  
وهناك إحساس بالصراع الذي يحتاج إلى حل، وهناك إحساس بالتوتر الذي يحتاج إلى التخلص منه.

إنه ليس مكانًا محددًا مسبقًا ستنتهي فيه، وهناك شعور بالإغلاق.  
هناك فائدة، وهذا ما يفعله خلق الحركة.



## الفصل الثامن. إنه ترفيه وليس نقاشًا

قاعدة الكوميديا الارتجالية: الارتجال يتعلق بخلق مواقف مثيرة للاهتمام من أجل توفير قدر أكبر من الترفيه للاعبين الآخرين والجمهور.

إن عقول البشر مصممة للانتباه إلى الأشياء الجديدة بالملاحظة والممتعة. ولا يستطيع العقل البشري تخزين الكثير من المعلومات. ولهذا السبب فهو يحرر تجاربه باستمرار.

متى كانت آخر مرة تذكرت فيها شخصًا تحدثت إليه في حفل عشاء وكان مملًا للغاية؟ ربما لم تتذكره أبدًا.

إن واقع حياة أغلب الناس هو أننا نقضي معظم وقتنا في القيام بأشياء عادية للغاية. نستيقظ في الصباح، ونغسل أسناننا، ونستحم. ولا نتذكر حتى ما إذا كنا قد قمنا بهذه الأشياء لأنها أصبحت روتينية للغاية بالنسبة لنا.

ولكن في تلك المرة التي كدنا نغرق فيها حتى الموت في المحيط الهادئ، أو خضنا تجربة القفز بالمظلات فوق تنزانيا، فإن هذه التجارب محفورة في أذهاننا لأنها جديدة بالملاحظة وممتعة. فالأحداث التي تنطوي على الإثارة والرعب والانفعالات لن تغادر أذهاننا أبدًا، حتى لو أردنا ذلك.

النقطة المهمة هي أن المواقف المسلية أو الجديدة بالملاحظة هي أفضل وأكثر الطرق فعالية لإثارة الانطباع وإثارة اهتمام الناس. وهذا ينطبق على الكوميديا الارتجالية والمحادثة.

أي من السيناريوهات التالية تعتقد أنه قد يخلق مشهد ارتجال أفضل: مشهد في كلية للمخرجين، أو مشهد في غرفة فارغة؟ ماذا عن السيناريوهات التالية: كنيسة مقابل كرنفال؟

أي مما يلي تفضل مشاهدته؟ إنه اختيار سهل إلى حد ما. السبب الذي يجعلنا نختار دائمًا كلية المخرجين أو كرنفال المخرجين هو أننا نتخيل أنها ستكون أكثر تسلية. ولا يوجد سبب آخر.

تخدم الكوميديا الارتجالية جمهورين في واقع الأمر: الجمهور الجالس على المقاعد والممثلون على المسرح. يجب أن يستمتع كلا الجمهورين، وإلا فلن يكون هناك جدوى من مشاركة أي منهما في عرض ارتجالي.

لا يهم حجم المعلومات أو التعليم أو حتى فائدة العرض بالنسبة لأي من الجمهورين. قد تكون مجرد شخص يسير على قدميه

إن الموسوعة هي موسوعة، ولكنك سوف تنسى تمامًا إذا ركزت فقط على مشاركة المعلومات. وهذا يتحول بسرعة كبيرة إلى محاضرة. إن عملة الجمهور، ولماذا يستمرون في المشاهدة أو التمثيل، هي الترفيه والمتعة!

كم عدد الأفلام الحائزة على جائزة الأوسكار والتي كانت تعليمية مقابل ترفيهية؟  
حتى لو انتهى بك الأمر إلى عدم تعلم أي شيء أو اكتساب أي شيء من أداء الارتجال، فلا يزال بإمكانك الابتعاد عن ذلك سعيدًا إذا كنت قد استمتعت لأنك انخرطت عاطفيًا.

ومن غير المستغرب أن يسود نفس الشعور الحوارية. ففي أي مكان خارج قاعة المحاضرات، يكون الغرض الوحيد هو الترفيه والمتعة. ولن تهتم بالمشاركة إذا شعرت بالملل والاستياء، وستغلب مشاعر الترفيه والمتعة على عدم وجود أي شيء آخر في المحادثة.

إن البشر كائنات اجتماعية ذات قدرة دماغية محدودة، لذا فإننا نميل إلى الترفيه. ولعل كل هذا كان مجرد وسيلة مطولة للقول إنك بحاجة إلى التركيز على خلق تفاعل ترفيهي وممتع للأشخاص المعنيين قبل كل شيء، حتى فوق الأشياء التي قد تعتبرها أكثر أهمية، مثل اللياقة والملاءمة واللياقة والشعور بالاحتراف. إن الترفيه هو الخيط المشترك الذي يسمح لأي شيء تريده من التفاعل بالتدفق بشكل طبيعي، من المبيعات إلى التواصل الاجتماعي إلى الرومانسية.

إن المعلمين الذين يلقون الخطب أو المحاضرات جادون لأنهم يريدون تحقيق شيء ما. وهذا يميل إلى تجريد الأشياء من الحياة، وبدلاً من أن تكون شيئاً حيويًا وممتعًا، يمكن أن تصبح جافة أو أحادية الجانب بسهولة.

هناك سبب لكون الفنانين أغنياء، لكن المعلمين ليسوا كذلك.  
فيما يلي بعض النصائح التي يجب وضعها في الاعتبار عند التركيز على الترفيه لكي تصبح محاورًا أفضل.

لا تأخذ الأمر على محمل الجد قد تدور المحادثات الترفيهية حول مواضيع جادة أو مواضيع سخيفة، ولكن القاسم المشترك هو أن المحاور لا يأخذ نفسه أو المواضيع على محمل الجد.

الهدف الأول من المحادثة هو خلق المتعة والمرح، وهذا يعني أنه يجب تجاهل الدوافع الخفية الأخرى التي قد توجد، مثل إثبات ذكائك، أو الفوز في مباراة بلياردو، أو محاولة تحقيق هدف. وكما ذكرنا سابقًا، فإن كل هذه الدوافع ستضر بالعلاقة التي تبنيناها لأنك مهووس بها للغاية وتركز عليها لدرجة أنك لن تتمكن من التحدث بصراحة وحرية.

إنك موجود ببساطة لتجعل الناس يستمتعون بالتواجد حولك. وهذا أمر إيجابي في الواقع لأن هناك العديد من الطرق لتحقيق هذا الهدف، على عكس هدف البيع. وكلما زاد الضغط الذي تفرضه على محادثتك، أصبحت أكثر جدية وتوترًا.

كيف تتعامل مع محادثاتك على نحو أقل جدية؟ إنها مسألة تفسير ورد فعل. هناك طريقتان لتفسير أي بيان والرد عليه.

"لقد ذهبت للتو للتزلج وكدت أصطدم بشجرة."

الرد رقم 1: "أرى ذلك. هل أذيت نفسك؟"

"لم أفعل ذلك، ولكن كدت أفعل ذلك."

إن هذه الإجابة جادة وتلعب مباشرة على الحقائق. من الجيد أن تشعر بالقلق بشأن شخص ما، لكن هذا هو اتجاه المحادثة الذي يؤدي إلى مناقشة جادة. أنت تسأل عن السياق والعواقب هنا، ومن المرجح أن تسأل أكثر عن إجراءات الاصطدام الوشيك - مرة أخرى، وهذا أمر جيد، لكنه طريقة جادة للرد.

"لقد ذهبت للتو للتزلج وكدت أصطدم بشجرة."

الرد رقم 2: "لقد عرفت دائمًا أنك متزلج رائع."

"هاها، أعلم. لقد كنت دائمًا منسقًا للغاية."

ما الفرق بين هاتين الإجابتين؟ في الواقع، تتجنب هذه الإجابة المناقشة حول الحادث الذي كاد أن يؤدي بحياة شخص ما، وتسخر من قدرة الشخص على التزلج. قد يفسر البعض هذا على أنه سؤال قاسٍ وغير حساس، ولكن هذا هو السبب في أنك لا تستمتع بالمحادثة. لا يخبرك الناس عن الحادث الذي كاد أن يؤدي بحياتهم من أجل تعاطفك، بل يخبرونك لأنه حدث ملحوظ ويرغبون في المشاركة فيه. أنت تشارك في الحديث عنه هنا، ولكنك تقدم أيضًا ردًا يدفع الناس إلى الانفتاح والمزاح واللعب بالموضوع.

يمكنك أن ترى رد فعل الشخص الآخر بعد ذلك أيضًا. فهما يتجهان في اتجاهات مختلفة تمامًا.

وهنا مثال آخر: "أنا ذاهب إلى متجر البقالة، هل تريد أي شيء؟"

الرد رقم 1: "لا بأس، لا أحتاج إلى أي شيء."

"سأذهب إلى متجر البقالة، هل تريد أي شيء؟"

الرد رقم 2: "ألم تتناول ما يكفي من الشوكولاتة اليوم؟"

الأول هو المناقشة والثاني هو الترفيه. وإليك مثال آخر: "ما نوع هذه الأحذية؟"

الرد رقم 1: "لست متأكدًا، سأبحث عنهم."

"ما نوع هذه الأحذية؟"

الرد رقم 2: "أعتقد أننا فقراء جدًا بحيث لا نستطيع معرفة هذه العلامة التجارية." هل بدأت تستوعب الأمر بعد؟ أنت تلعب وتسخر مما قيل لك باسم الترفيه. أنت تتجنب المناقشة العادية حول الحقائق والتفاصيل، وترد بعنف كما يفعل الطفل المشاكس مع والده. ومع ذلك، فأنت بحاجة من حين لآخر إلى قياس درجة حرارة شريكك في المحادثة للتأكد من أنك لا تقاطع محاولاته لإجراء مناقشة فعلية حول شيء أكثر جدية.

وأخيرًا: "أحتاج إلى القهوة فور استيقاظي."

الرد رقم 1: "نعم، أوافق. القهوة مهمة." "أحتاج إلى القهوة عندما أستيقظ." الرد رقم 2: "حتى قبل استخدام المراحيض؟" تجاوز المواضيع العامة كانت النقطة السابقة حول كونك أقل جدية تتعلق بالطريقة التي تناقش بها المواضيع، ولكن الطريقة الأخرى لإجراء تفاعلات أكثر تسلية هي التحدث عن مواضيع أكثر إثارة للاهتمام وتسلية بطبيعتها.

بالنسبة للعديد منا، يعني هذا خوض غمار منطقة غير مريحة لأننا نشعر "بالأمان" في التعامل مع هذه الموضوعات العامة. وهذا يعني أننا لا نريد الإساءة إلى الآخرين أو جعلهم يشعرون بعدم الارتياح. ولهذا السبب نلتزم غالبًا بموضوعات مثل الطقس أو عطلة نهاية الأسبوع أو الأحداث الجارية. وملتزم بالبساطة الشديدة في التعامل مع الموضوعات حتى تتمكن من التعامل بحذر وتصفية أنفسنا.

عندما نفعل هذا بشكل يومي، فمن السهل أن ننزلق إلى منحدر زلق حيث ندرك في النهاية أننا لا نتحدث إلا عن مواضيع سطحية مع أي شخص نلتقي به. وفي النهاية، نتعب أنفسنا في محاولة التهرب من حساسيات الناس، مما يؤدي إلى موت محادثتنا مبكرًا. فالأمان ممل.

تدور هذه النقطة حول سؤال واحد: ما هي المواضيع التي تتحدث عنها مع أصدقائك؟ ثم تحدث مع كل من تقابله حول هذه المواضيع أيضًا. لا أحد يريد أن يظل غارقًا في الحديث التافه طوال الوقت، ولكن هذا ما يحدث عندما نعامل الناس وكأنهم غرباء، وعندما نشعر بأننا مضطرون إلى احترام حدود الآخرين. وإليك السر: الأشخاص الذين يبدو أنهم يكوّنون صداقات في كل مكان يفعلون ذلك لأنهم يتحدثون إلى الجميع وكأنهم أصدقاء بالفعل. وينطبق الأمر نفسه على مواضيع المحادثة.

انظر إلى الموضوعات التي تشعر أنها قد تكون حساسة في عينك مباشرة ولا تخف من الخوض فيها. على الأقل، سوف تكون في ذاكرة الآخرين.

الجرأة، وفي أفضل الأحوال، سوف تبرز من بين بقية الأشخاص الذين يقضون وقتهم وطاقاتهم في الرقص حول مواضيع معينة.

بشكل عام، لا يتمتع الناس بحساسية عالية. يتخيل الناس أنهم كذلك، خاصة فيما يتعلق بموضوعات معينة. ولهذا السبب نستخدم أحياناً عبارة "أمل ألا تمنع في سؤالي..." هل قلت ذلك لشخص قال لك بالفعل "حسناً، أنا أمانع في ذلك بالفعل، لذا دعنا نغير الموضوع"؟

الحياة الشخصية والعلاقات؟ يحب الناس التحدث عن هذا الأمر مع الآخرين، ولو لمجرد التباهي. يمكن للجميع أن يفهموا ذلك، لذا فهي طرق رائعة لإيجاد أرضية مشتركة.

مواقف الناس من المواضيع المثيرة للجدل أو الحساسة؟ طالما أنك لا تتجادل معهم وتناقشهم بلا نهاية، فإن الناس يحبون فرصة شرح معتقداتهم.

آراؤهم الصريحة حول الأشخاص والأشياء؟ الجميع يحب الشكوى أو التذمر، حتى لو لم يعترفوا بذلك.

الهدف ليس إعلام شخص ما، أو عرض مجموعة من المعلومات، أو إقناع شخص ما بالشراء منك. بدلاً من ذلك، اجعل الناس مستمتعين بحضورك.

إذا وجدت نفسك عالقاً في سيل بطيء من الأسئلة والاستفسارات المملة، فلا تخف من أن تقول ببساطة: "انتظر، لماذا نتحدث عن العمل خارج العمل؟ أريد أن أسمع كل شيء عن الأوقات المجنونة التي قضيتها مع صديقتك الجديدة!" لن يؤدي هذا مشاعر أي شخص، لأنه حتى لو أرادوا التحدث عن العمل، فإنهم يريدون التحدث أكثر عن حياتهم الشخصية وصديقتهم الجديدة.

من السهل أن تتعامل مع محادثتك باعتبارها ترفيهاً وليس نقاشاً بمجرد دخولك في حالة ذهنية. قم بدور محامي الشيطان. قارن شيئاً ما بقصة فيلم ديزني. اطرح أسئلة شخصية. أجب عن الأسئلة باستخدام اقتباسات من الأفلام أو الأغاني. غير الموضوعات تماماً. فكر بصوت عالٍ في الأسئلة التي لديك حول الحياة. اطرح أسئلة افتراضية بناءً على ما تراه من حولك. اطرح سؤالاً بلاغياً استفزازياً وانظر ما إذا كان سيؤدي نفعاً.

هل ترى؟ هناك العديد من الطرق لتحقيق هذا الهدف المتمثل في الترفيه بدلاً من المناقشة.

يميل الكثير منا إلى تصفية أنفسنا حتى لا ننسى إلى الآخرين أو نضايقهم. أنت تخفي شخصيتك لأنك غير متأكد من الطريقة التي سيتعامل بها الآخرون معك، وكيف سيتفاعل الناس معك، ومدى إعجاب الناس بك على حقيقتك.

ولكن هذا هراء تماما.

دع غرائبك وشخصيتك تظهر. فهي ستجذب إليك الأشخاص الذين يستمتعون بك حقًا، وتدفع أولئك الذين لا يستمتعون بك بعيدًا. لماذا تريد أن تكون محاظًا بأولئك الذين لا يفهمون غرائبك؟ إن كونك على طبيعتك وإظهار شخصيتك لمن هم مثلك في التفكير يمنحك شعورًا بالتححرر والتمكين، كما أنه أكثر متعة.

لا تخف أبدًا من إبراز شخصيتك في مركز الاهتمام. فهذا هو الشيء الوحيد الذي يميزك عن بقية الناس. اجتهد في التخفيف من حدة التوتر وتعامل مع محادثاتك باعتبارها تمرينًا على خلق بيئة ممتعة. إلى أي مدى يمكنك جعلها ممتعة وعبثية؟

إليك تمرين قد تشعر بالراحة أو لا تشعر بالراحة في أدائه حتى النهاية: اجلس مع صديقك واطلب منه الاستعداد للمرح. اطرح عليه كل الأسئلة التي لم تجرؤ على طرحها قط. الجنس. العلاقات. الجنس. السياسة.

الدين. الأسرة. الجنس. المخاوف. العيوب. اطرح عشرة أسئلة محددة على الأقل. ما نوع المحادثة التي تلي كل مرة تطرح فيها أحد هذه الأسئلة؟ يتشارك الناس مواقفهم. إنهم منفتحون. ويشعرون بالراحة.

إنهم في كثير من الأحيان أكثر استعدادًا للحديث عن الأمر مما تظن، بل إنهم في بعض الأحيان يتوقون لذلك. ويصبح من المستحيل ألا يكون لديك حديث مثير للاهتمام حول هذه المواقف، وكيف تتفق مع مواقفك، وكيف تبنت هذه المواقف.

إن الناس منفتحون على مواضيع أكثر مما تعتقد، وغالبًا ما يكون لديهم الكثير ليقولوه عنها، مما يشجع على إجراء محادثة رائعة.





## الفصل التاسع: فكر بسرعة

قاعدة الكوميديا الارتجالية: الارتجال الرائع هو نتيجة للإبداع في المواقف العفوية، والأجندات والخطط المحددة تضع سقفًا منخفضًا جدًا لذلك.

العروض الكوميديا المرتجلة هي، خمن ماذا، ارتجالية!

قد يعمل المؤدون أحيانًا بموضوع محدد تم الاتفاق عليه مسبقًا، ولكن ستكون هناك دائمًا أجزاء كبيرة من أداء الارتجال تتضمن تلقي التوجيهات من الجمهور أو الجمهور. لا يمكنهم التنبؤ بما سيقدمه لهم الجمهور للعمل معه، لذا فمن الضروري ألا يكون لديهم جدول أعمال أو مخطط تفصيلي.

هذا جزء من المتعة في حضور عرض ارتجالي: تشعر وكأنك جزء من النتيجة وساهمت في العرض.

من الواضح أن هذه هي المواقف التي يتعين على المؤدين فيها التفكير بسرعة قدر الإمكان، حتى لا يعلق لسانهم ويلتزمون الصمت بينما ينتظر الجميع في الغرفة.

يتعين عليك معالجة ما قبل لك، ومحاولة التنبؤ بالمكان الذي تريد أن يتجه إليه المشاهد، ثم التنبؤ بما قد يقوله الآخرون أيضًا ردًا على ذلك. يتعين عليك قراءة لغة جسد الأشخاص، ومحاولة تحديد ما إذا كانت هناك أي رسالة خفية، وتقديم التفاصيل بشكل نشط بحيث يمكن للأشخاص الآخرين العمل عليها. في جزء من الثانية، تحتاج إلى إجراء تحليل كامل للمشهد بأكمله وإخراج الكلمات التي من شأنها تعزيز أهم جوانبه. أوه، وأنت أمام حشد من الناس، وهناك فريق من الأشخاص على المسرح ينتظرون ردك.

ربما يكون هذا هو التعريف الحقيقي للتفكير على قدميك.

الكوميديا الارتجالية هي كوميديا تعاونية بطبيعتها، ولكن من المستحيل أن تعرف ما يفكر فيه زملاؤك في الفريق.

كيف يساعدك كل هذا على أن تصبح محاورًا أفضل؟

تذكر أن العروض المرتجلة والمحادثات لها نفس الهدف تمامًا - التفاعل السلس والممتع. إذا نظرنا إلى بعض الطرق التي يتمكن بها المؤدون المرتجلون من التفكير بسرعة والتعامل مع هذا

من خلال عدم القدرة على التنبؤ، سنكون قادرين على تحسين مهارات المحادثة لدينا بشكل كبير.

الخطوة الأولى، بلا شك، هي التخلي عن أي فكرة مسبقة حول كيفية ومكان محادثتك. يتمكن العازفون الارتجاليون المحترفون من خلق تفاعل سلس وديناميكي وذكي مع أعضاء جمهورهم لأنهم مرنون ومنفتحون على أي احتمال واتجاه.

نعم، قد يكون الأمر مخيفاً بالتأكيد أن تدخل في محادثة بصفحة فارغة تمامًا، إذا جاز التعبير، خاصة إذا كنت من النوع الذي يخطط ويضع الخطط.

لكن التخطيط والتخطيط ربما لم يوصلك إلى حد كبير في المحادثات الاجتماعية، لذا فقد حان الوقت للانفتاح والتخلي عن نقاط الحديث أو الأجندات التي تريد أخذها في محادثتك معك.

لا تقلق. لن أسمح لك بإدخالها دون استعداد، ولكنك لن تستخدم أجندات محددة. وبالمناسبة، عندما أذكر الأجندات المحددة، أعني الأهداف أو نقاط الحديث أو الأهداف التي يرغب الناس في تحقيقها أو الاستفادة منها من المحادثة.

عندما نتحدث إلى أشخاص آخرين، يجب أن يكون محور الحديث حول المحادثة نفسها. فكل محادثة هي كائن مستقل، له تدفقه الخاص وإيقاعه الطبيعي. ولا ينبغي أن تدور المحادثة حولك أو حول ما تحاول الحصول عليه من الشخص أو الأشخاص الآخرين.

في اللحظة التي يتمكن فيها الآخرون من إدراك أجندتك، فما الذي سيحدث؟ سوف يستبعدونك. وتصبح شخصًا يستحق الشك والريبة. وإذا كنت تحاول بيع شيء ما، فإن الأمر يصبح أكثر صعوبة بمجرد أن يشعر الناس بأن لديك دوافع خفية. ومن الصعب التغلب على الشعور بأن شخصًا ما يريد شيئًا منك.

أولاً، يصبح من الواضح للغاية أنك تنتظر دورك للتحدث فقط، ولا تستمع فعليًا إلى الناس. أنت غير حاضر ولا تستمع.

قد يقول لك الناس شيئًا ما، وقد لا تعترف حتى بتصريحاتهم وتستمر في كلامك. سوف يلاحظ الآخرون أنماطك أسرع مما تتصور. ما الذي يستفيدونه من محادثة كهذه؟

ثانيًا، تجعل الأجندات الناس غير مستعدين للتكيف. فما لم تكن تنوي إلقاء خطاب أمام الجمهور، فلن تسير الأمور أبدًا كما خططت لها بالضبط.

عندما تقوم بإنشاء جدول أعمال، فإنك تحفظه وتصبح معتمدًا عليه. عندما يحدث ذلك، نشعر بعدم الارتياح إزاء إمكانية التنبؤ بالتفكير على أقدامنا. ماذا يحدث عندما تنحرف ولا تستطيع العثور على حل؟

هل هذا هو المكان المناسب للعودة إلى جدول أعمالك؟ لقد تركت غير مستعد تمامًا لبقية التفاعل بسبب اعتمادك عليه.

لهذا السبب من المهم للغاية الاستماع باستمرار إلى الآخرين والاعتراف بهم. قد تتبنى أجندتهم. لا بأس بذلك، لأن هدفك هنا هو بناء علاقة طيبة، وهذا ما سيحقق لك ذلك.

دعهم يشعرون بأن المحادثة عبارة عن طريق ذو اتجاهين. إنها في الواقع تصبح طريقًا ذو اتجاهين عندما تتوقف وتستمع وتقاطع أفكارك نيابة عنهم.

حتى هذه النقطة من الفصل، ناقشنا سلبيات الإفراط في الاستعداد للمحادثات والبدء بمخططات لما تريد مناقشته. إن القدرة على الاعتماد فقط على قدرتك على الارتجال أمر مهم للغاية، ولكنه مخيف بالنسبة للبعض أيضًا. إذن، كيف يمكننا زيادة قدرتنا على التفكير السريع؟

لا يوجد طريق آخر غير الممارسة المتعمدة.

الطريقة الأولى هي مشاهدة برنامجك التلفزيوني المفضل الذي يتسم بالذكاء السريع مع جهاز التحكم عن بعد في يدك، لأنك ستضطر إلى التوقف بشكل مستمر. على سبيل المثال، 30 Rock، أو Gilmore Girls، أو حتى Live. Saturday Night كل هذه البرامج جيدة للاستخدام لأنها تحتوي على الكثير من المزاح الذكي والنكات المباشرة وغير المباشرة.

إنهم يمتلكون نوع الحوار الذي نرغب في أن نتمكن من خلقه بأنفسنا.

الآن، تظاهر بأنك أحد الشخصيات على الشاشة. لا يهم من أنت، طالما أن هناك الكثير من التفاعل مع الشخصيات الأخرى. ثم، عندما ترد الشخصيات الأخرى على شخصيتك على الشاشة، أوقف العرض مؤقتًا وقم بإنشاء ردك الخاص. سيساعدك هذا على تدريب قدرتك على التفكير في ظروف مختلفة والتوصل إلى ردود.

لن يكون الأمر سهلاً في البداية. ربما ستظل في حالة من الفراغ معظم الوقت ولن تعرف ماذا تقول. ومع ذلك، إذا تمكنت من القيام بذلك لمدة خمسة عشر دقيقة على الأقل يوميًا لمدة أسبوع، فستصبح في النهاية أسرع في الرد. يمكنك أيضًا القيام بذلك من خلال البث الصوتي والمقابلات الإذاعية. ما تفعله هو وضع نفسك في موقف يجعلك تفكر بسرعة. يمكنك بعد ذلك سماع ما قاله شخصيتك أو الصورة الرمزية الخاصة بك بالفعل، ويمكنك الحصول على ملاحظات فورية حول ما كان بإمكانك قوله في ظل الظروف. ستساعدك كل قطعة من الملاحظات على صقل قدرتك على التوصل إلى أفكار ذكية في وقت قياسي.

الطريقة الثانية هي ممارسة الربط الحر بين الكلمات والعبارات. والربط الحر هو عندما تسمع كلمة ما، ثم تخطر ببالك كلمة أخرى تجعلك الكلمة الأولى تفكر فيها. ويمكن أن تكون الكلمة الثانية أي شيء، والهدف هو القيام بذلك على الفور.

على سبيل المثال، قطة: كلب، كلب: جرو، جرو: مخالب، مخالب: فرو، فرو: حساسية، حساسية: دواء، دواء: ممرضات، ممرضات: أطباء، أطباء: جراح تجميل، جراح تجميل: شفاه مزيفة، وهكذا. كانت هذه سلسلة كلمات ارتباطية حرة بدأت ببساطة بكلمة قط.

كيف تدربه على ذلك؟ اختر كلمة عشوائية من القاموس، ثم قم بإدراج خمس عشرة كلمة في سلسلة كلمات ذات ارتباط حر بأسرع ما يمكن.

ثم افعل ذلك مرارا وتكرارا -لفظيا، لأن ذلك يتطلب تفكيراً أسرع.

بعد أن تشعر بمزيد من الراحة مع الارتباط الحر العشوائي بالكلمات، يمكنك اتخاذ الخطوة التالية واختيار كلمتين عشوائيتين من القاموس والتظاهر بأنهما اسم شركة. بعد ذلك، قم بإنشاء قصة قصيرة حول ما تفعله هذه الشركة، في أسرع وقت ممكن.

على سبيل المثال، الكلمتان العشوائيتان اللتان تختارهما هما: زجاجة، أفريقيًا. القصة القصيرة التي أود أن أرويها عن شركة تحمل اسم "زجاجة أفريقيًا" هي أنها تستورد المشروبات الكحولية محلية الصنع من أفريقيًا.

الخطوة الأخيرة في مجموعة تمارين الارتباط الحر هذه هي اختيار خمس كلمات عشوائية من القاموس وتأليف قصة تتضمن جميع الكلمات، في أسرع وقت ممكن.

مرة أخرى، تهدف هذه التمارين إلى تدريبك على التفكير السريع والإبداع، لذا فمن الضروري أن تقوم بهذه التمارين "بأقصى سرعة". ستكون صعبة، وفي البداية، قد تتخيل أن ردود أفعالك سيئة للغاية. لكن تخيل الفرق الكبير بين يومك الأول واليوم العاشر، على سبيل المثال. هذه هي قوة الارتباط الحر والممارسة.

إذا كنت مهتمًا أيضًا بتحليل أوجه التشابه بين التداعي الحر والمحادثة، فقد تجد أنهما متماثلان تقريبًا. في المحادثة، سترد على شخص ما حول موضوع ما، أو موضوع ذي صلة طفيفة، أو موضوع جديد. هذا هو بالضبط نوع عملية التفكير التي يتطلبها التداعي الحر. بمعنى ما، أنت تدرّب نفسك على التوصل إلى مواضيع للمحادثة بسرعة.

الطريقة الثالثة هي أن تتوصل إلى هيكل بسيط لنفسك عندما تجد نفسك في مأزق. على سبيل المثال، هيكل استجابة سهل يمكنك استخدامه لأي شيء تقريبًا هو (1)إعادة صياغة ما قيل، (2)ذكر عاطفة، و(3) طرح سؤال.

هكذا يبدو ذلك في الممارسة العملية: "ثم لكمته في وجهه وأصبح كل شيء على ما يرام".

"لقد لكمته في وجهه؟ لا بد أن هذا كان مرضيًا. كيف شعرت بعد ذلك؟"

هل أعجبتك القهوة؟

"هل أحببت القهوة؟ أنا في مزاج رائع الآن، لذا أعتقد أنني أحببتها. ما نوعها؟"

"سمعت أن حدائق الحيوان هنا مذهلة."

"حدائق الحيوان مذهلة؟ إن رؤية واحدة منها سوف يسعدني كثيرًا. هل ترغب في الذهاب إليها غدًا؟"

إنه قالب سهل يسمح لك بالرد على أي شيء، حتى لو كان عقلك فارغًا، لأنه يخبرك حرفيًا بما يجب أن تقوله.

إن الكثير من الجمال في حياتنا غير مخطط له. وذلك لأننا قادرون على الخروج من الصناديق والحدود في رؤوسنا، واستكشاف أشياء لم نكن لنكتشفها لولا ذلك. والنتائج غالبًا ما تكون مذهلة.

إن الإفراط في التخطيط والإعداد يشبه القيود التي تحد من محادثتك وعلاقتك مع الآخرين.

عندما تزيل إمكانية العفوية من محادثتك، قد تشعر وكأنك في مأمن من الفشل الذريع، ولكنك أيضًا تحد من إمكانية ارتفاع محادثتك.

إن اللحظات الأكثر تميزًا لا تأتي عادةً من وجهات ثابتة.

إليك تجربة فكرية سريعة من شأنها أن تعزز شعورك بالثقة في مواجهة عدم القدرة على التنبؤ بالأحداث. ونأمل أن تساعدك هذه التجربة على إدراك أنك لست بحاجة إلى أجندة، وأن أسوأ سيناريو قد تواجهه ليس سيئًا حقًا.

اختر خمسة مواضيع لا تعرف عنها شيئًا على الإطلاق. ثم تحدث عنها مع أحد أصدقائك واحدًا تلو الآخر. والتزم بالحديث عن كل موضوع لمدة خمس دقائق على الأقل. وانظر إلى الزوايا المختلفة والطرق التي يمكنك اتباعها لجعل الموضوع مثيرًا للاهتمام. وحاول أن تتمسك بالنصائح التي تساعدك على الاستمرار في الحوار. ومن الجدير بالذكر أن تحاول ربط الموضوع بموضوعات أخرى، ولاحظ مدى سهولة الانحراف عن الموضوع إلى موضوع آخر. فلا يوجد ما يدعو للخوف.



## الفصل العاشر. ادم زملائك في الفريق

قاعدة الكوميديا الارتجالية: بما أنكم جميعًا تعملون من أجل تحقيق هدف مشترك، فأنت أفضل ممثل مساعد ومشجع للاخريين لجعلهم يبدون جيدين.

الهدف المشترك من الأداء المرتجل هو تقديم عرض جيد وممتع وجذاب للجمهور وقضاء وقت ممتع أثناء القيام بذلك.

ومع ذلك، فإن الطريقة الوحيدة التي ستمكنك من القيام بذلك بنجاح على أساس منتظم هي إدراك أنه يتعين عليك دعم زملائك في الفريق بشكل متكرر ومساعدتهم. يجب عليك وضعهم في مواقف تمكنهم من النجاح، ومساعدتهم في المشهد، وتزويدهم ضمناً بالإرشادات والتوجيه.

بمعنى ما، يجب عليك إعدادها لتبدو جيدة!

هكذا يبدو هذا في مشهد ارتجالي: الممثل: "إذن أنت رئيس هذا المطعم؟"

ممثل مساعد جيد: "نعم، أنا كذلك... وأنا أراهن أنك هنا للشكوى بشأن شيء ما، أليس كذلك؟"

الممثل: "نعم، أنا..."

أفضل ممثل مساعد: "إنه اللحم، أليس كذلك؟ إنه لحم بقري، أقسم بذلك."

الممثل: "نعم، الهامبرغر مشبوه جدًا..."

أفضل ممثل مساعد: "مشتبه به؟ هل أنت شيرلوك هولمز؟ لماذا أنت مشبوه إلى هذا الحد، هل سمعت صوت اللحم يناديك؟"

الممثل: "نعم... وأحدث الكثير من الأصوات الأخرى."

ممثل مساعد جيد: "هل هناك أصوات أخرى؟ حسنًا، لقد أصلحنا حمامنا هذا الصباح، لذا لا يمكن أن يكون هذا هو السبب. على الرغم من عودة الفئران..."

ماذا حدث في هذا المشهد؟ لم يكن لدى الممثل الكثير ليقوله، أو كان لسانه معقودًا ولم يكن قادرًا على التفكير بسرعة في سياق المشهد.

لقد انتبه الممثل المساعد الجيد إلى هذا الأمر وبدأ في تقديم التفاصيل والإرشادات حول المكان الذي يمكن للممثل أن يذهب إليه. في الأساس، ساعد الممثل في تحريك المشهد واستمر في تزويده بالخطوط والمماسات لاستخدامها.

حيث كان بإمكان الممثل فقط إعادة صياغة التعليق السابق أو طرح سؤال بسيط، بينما قام الممثل المساعد الجيد بملء بقية التفاصيل وجعل الأمر أسهل على الممثل.



للهولة الأولى، قد يبدو الأمر غير عادل أن تبذل جهدًا أكبر كثيرًا من الشخص الآخر، لكن الأمر ليس وكأن كل من تتحدث إليه سيجيب بكلمة واحدة فقط. تذكر أن التفكير في العدالة وتقسيم العمل لا يحدث إلا عندما تفقد التركيز على أنكما لديكما هدف مشترك واحد من التفاعل.

نجاحهم هو نجاحك، لذلك من المفيد أن تكون ممثلًا مساعدًا رائعًا.

لكي نكون واضحين، قد يتطلب الأمر جهدًا أكبر مما قد تتوقعه، ولكن في الكوميديا الارتجالية، سيفعل الناس دائمًا نفس الشيء لك في المقابل عندما يشعرون أنك بحاجة إلى يد المساعدة. لا ينطبق هذا بالضرورة على المحادثة، ولكن إذا كنت قادرًا على أن تكون ممثلًا مساعدًا لكلا الطرفين في المحادثة، فسوف تسير المحادثة بشكل أفضل على أي حال.

هكذا سيبدو المشهد السابق إذا لم يكن أي من الطرفين مهتمًا بالهدف المشترك بما يكفي لبذل جهد: الممثل: "إذن أنت رئيس هذا المطعم؟"

الممثل المساعد السيئ: "نعم".

الممثل: "لدي مشكلة مع البرجر."

الممثل المساعد السيئ: "ما الخطأ معهم؟"

الممثل: "هناك خطأ ما في اللحوم."

الممثل المساعد السيئ: "هل هو سيء؟"

الممثل: "نعم، وأنا أشعر بالمرض بالفعل."

الممثل المساعد السيئ: "مريض كيف؟"

يتحول هذا إلى مشهد ارتجالي مختلف تمامًا وأساء كثيرًا. بالتأكيد لن أدفع مقابل مشاهدة ذلك. كلا الطرفين أنانيان بعض الشيء ولا يساهمان في تحقيق الهدف المشترك. بدلاً من ذلك، يتسمان بالكسل ولا يبذلان سوى الحد الأدنى من الجهد المطلوب لعدم إثارة النفور. إذا افترضنا أن ما سبق كان محادثة وليس مشهد ارتجال، فلن يكون ذلك غريبًا. ربما لدينا تفاعلات مماثلة على أساس يومي.

لسوء الحظ، هذا يوضح الدرس المهم الأول لكونك ممثلًا مساعدًا رائعًا. لا يمكنك أن تكون كسولًا، وعليك أن تبذل جهدًا أكبر من الشخص الآخر. هل تتذكر عندما كنت في المدرسة الابتدائية عندما تم تقسيمك إلى مجموعات، وكان جميع أفراد مجموعتك هم المتكاسلون في الفصل؟ الأمر أشبه بذلك تمامًا، حيث يتعين عليك القيام بالجزء الأكبر من العمل للتعويض عن كسل الآخرين في المحادثة. والمكافأة التي ستحصل عليها هي تحقيق الهدف المشترك وحقيقة أن الآخرين سيفعلون نفس الشيء من أجلك في بعض الأحيان.

كيف يمكنك أن تكون ممثلًا مساعدًا رائعًا في المحادثات؟  
من خلال تسليط الضوء على الشخص الآخر وأفكاره.

كن أول من يطرح الأسئلة حولهم، ولكن لا تكتف بالأسئلة السطحية السطحية. لا تقتصر على من وكيف وماذا وأين ومتى ولماذا. اطرح أسئلة حول دوافع الناس وأفكارهم ومواقفهم وتسلسل أفكارهم الداخلي. حاول التأكد من مشاعر الناس ومواقفهم تجاه الموضوع المطروح وما تعنيه هذه المشاعر والمواقف.

في البداية، توقع أن تكون الشخص الذي يطرح 75% من الأسئلة، وأن تكون الشخص الذي يتحدث 66% من الوقت ليمنح الأشخاص الفرصة للانفتاح. وهذا يعني عمومًا أنه يجب أن تكون الشخص الذي يتولى مسؤولية التفاعل، وأن يستمر في تشغيل المحرك إذا سمح الشخص الآخر له بالعمل دون جدوى. أنت المسؤول عن توجيه الموضوعات واتجاه المحادثة، وكذلك توجيه الشخص الآخر بعيدًا عن الموضوعات البطيئة، نحو مواضيع أكثر جاذبية.

ركز على مواضيعهم، مثل أنفسهم واهتماماتهم وأصدقائهم وهواياتهم. حاول أن تتجنب الحديث عن نفسك كثيرًا، بل حافظ على نسبة 2:1 من الأسئلة إلى القصص عن نفسك، ما لم تكن تضيف تفاصيل لتعزيز قصصهم. إن مشاركة نفسك لا تساهم في تحقيق الهدف في الوقت الحالي، وهو ما يدعمهم.

اطلب آراءهم حول مواضيع معينة "لأنك تعتقد أنهم قد يعرفون عنها شيئًا"، مما يؤكد صحة آرائهم ويسلط الضوء عليهم في الوقت نفسه. إذا انحرف موضوع المحادثة إلى مجال تخصصهم، فأعلمهم أنك تريد سماع رأيهم "لأنهم يعرفون الكثير عنه". في الواقع، حاول توجيه المحادثة إلى هناك عمدًا ودعمهم بشاركونك خبرتهم. كل هذا لتشجيعهم على التحدث بسهولة أكبر وثقة أكبر.

يستمتع الناس عادة بالعمل كمعلمين وإدراك الآخرين لمعرفتهم، لذا ضعهم في هذا الموقف واطلب منهم ضمناً أن يعلموك عن هذه المواضيع. بالإضافة إلى ذلك، لا يخجل الناس أبداً أو يفتقرون إلى الكلمات حول المواضيع التي هم خبراء فيها، خاصة إذا كان هناك شخص حريص على التعلم منهم.

يمكنك أيضًا أن تطلب منهم توصيات محددة بشأن أي مجموعة من الموضوعات، من العلاقات الشخصية إلى المهنية. تأكد من توضيح سبب طلبك لهم، وأن تشرح لهم أيضًا سبب كون توصياتهم مفيدة بشكل خاص.

إذا أعطوك إجابة مكونة من كلمة واحدة، فأضف لونها وسياقًا إلى الإجابة لتسهيل عليهم التوسع في إجاباتهم. على سبيل المثال: ممثل مساعد جيد: "إذن أنت تحب التزلج؟"

الممثل: "نعم."

أفضل ممثل مساعد: "ما الذي يعجبك في الفيلم؟ أنا أحب الثلج والسرعة. أم أنك تحب كل المعدات الرائعة ومساعد التزلج؟ أحد أصدقائي يحب السقوط حقًا، بشكل غريب. هل أنت كذلك؟"

الممثل: "حسنًا..."

إنك تبحث باستمرار عن جذب المزيد من الاهتمام من جانبهم. وفي بعض الأمثلة، قد يبدو هذا وكأنه مجاملة زائفة أو سلوك متملق، ولكنه مجرد تعليق يهدف إلى تحقيق الهدف المشترك المتمثل في السماح لزميلك في الفريق الذي تتواصل معه بالانفتاح والشعور بالراحة.

لا يوجد شيء تلاعب في كونك ممثلًا مساعدًا رائعًا. فأنت لا تخبرهم بأشياء لإسعادهم فحسب. بل إنك تكتشف الذهب الموجود داخل كل شخص، وتسليط الضوء عليه حتى يتمكنوا من التألق.

الطريقة الأخيرة لكي تكون ممثلًا مساعدًا رائعًا هي التأكد من أنك تتضمن ردود الفعل الجيدة واللائقة والمتوازنة عاطفيًا من الفصل السابق حول القراءة والتفاعل. تذكر أن أي شيء يقوله شخص ما، فهو يفعل ذلك لخلق استجابة عاطفية، وهناك في الواقع عدد قليل جدًا من ردود الفعل التي قد يبحثون عنها.

الفرح. الغضب. الفكاهة. الانزعاج. الدهشة. الفضول.

هل تريد أن تحكي قصة عن انقطاعك عن الطريق بسبب حركة المرور؟ من المحتمل أنهم يريدون مشاركة الغضب مع قليل من الفكاهة. فكر بشكل استباقي في المشاعر الأساسية التي يريد الناس استحضارها فيك، ثم امنحهم إياها. انضم إليهم.

أظهر المشاعر المناسبة بطريقة تجعلهم يشعرون بالتقدير والاهتمام. سيساهم هذا كثيرًا في دعم زميلك في المحادثة، مما يجعله يشعر بأنكما على نفس الصفحة ومهتم بما يريد مشاركته.

ضع دائمًا في اعتبارك أن نجاحهم هو نجاحك، لذا فإن جعل المحادثة سهلة قدر الإمكان بالنسبة للشخص الآخر سيساعدك أيضًا.

إذا كنت تريد عرضًا توضيحيًا سريعًا لكيفية دعم زميلك في الفريق الذي يجيد المحادثة، فاجلس مع صديق واذكر له خمسة مواضيع مفضلة لديه. اطرح عليه أسئلة ذات صلة بها، واجلس ودعه يعلمك ويتحدث معك بكل ما أوتي من قوة. يمكنك حتى محاولة التحدث بأقل قدر ممكن، مع حثه على التحدث قدر الإمكان.

الجزء المضحك هو أنه بسبب دعمك لهم، سيعتقدون أن الأمر كان مذهبًا لأنهم تمكنوا من الوقوف على منبرهم والتحدث عن أعمالهم الداخلية، وهو ما يحبه الجميع.



## الفصل 11: التذكير والرجوع

قاعدة الكوميديا الارتجالية: إعادة دمج عناصر محددة من وقت سابق في التفاعل في سياقات مختلفة للحصول على قدر كبير من الضحك والاستمرارية.

أولاً وقبل كل شيء: ما هي إعادة الاتصال؟

الاستدعاء هو عبارة عن بيان أو سؤال أو نكتة تشير إلى شيء تم ذكره سابقاً في المحادثة. في الأساس، يتم ذكر نفس العنصر في سياقين مختلفين.

إليك مثال سريع: لقد ذكرت مدى حبك للمعكرونة في وقت سابق من المحادثة، والموضوع الذي نتحدث عنه الآن هو كيف تريد شراء حذاء جديد. إن إعادة الاتصال هي في الأساس العثور على أي نوع من الارتباط أو الرابط بين هذين الموضوعين.

ما هو الممكن هنا كاسترجاع -أي شيء يمكن أن يجعل السياقين مرتبطين أو متصلين ببعضهما البعض؟

- أنت تحب المعكرونة، لذلك تناولت الكثير منها وتحتاج إلى أحذية أكبر لتناسب قدميك السمينتين.
- نكتة عن مدى ثرائك حتى تتمكن من شراء الكثير من المعكرونة الفاخرة والأحذية الجديدة.
- إذا تناولت كمية أقل من المعكرونة، فسوف تتمكن من شراء أحذية أكثر تكلفة. من المهم أن نلاحظ أن هذه ليست بالضرورة نكائاً، بل هي مجرد طرق لربط موضوع حالي بموضوع أقدم. ومن المؤسف أنك تسمع هذه النكات خارج سياقها، لأن من الصعب إيجاد الفكاهة أثناء قراءتها أو سماعها بصوت عالٍ كما لو كانت كتاباً مدرسياً.

إن الارتجال هو إحدى أفضل أدوات الارتجال لأنها تنجز الكثير من المشهد في حركة واحدة. والغرض الرئيسي من ذلك هو إعطاء الجمهور شعوراً أكبر بالتواصل مع الأشخاص المعنيين، وخلق نكتة داخلية تجعل الأداء يبدو شخصياً. والواقع أن الغالبية العظمى من الارتجال لا يمكن التخطيط لها، وهي حقاً مثل صواعق البرق. وإذا حاولت وصف الارتجال لشخص ما، فمن المحتمل أن تفقد معظم روح الدعابة، وسيتعين عليك إنهاء القصة بالقول "كان عليك أن تكون هناك".

أفضل ما في عمليات الاسترجاع هو أنه يمكنك إعادة تدوير العناصر من نفس المشهد إذا كان بإمكانك ببساطة الاحتفاظ ببعض النقاط في ذاكرتك. غالباً لا يبدو أن العناصر تعمل معاً على الإطلاق حتى تقوم بربطها

معًا، وغالبًا ما يكون الجمع مضحكًا. ونتيجة لذلك، تظهر تلقائيًا ذكيًا ومراقبًا وذكيا للغاية لأنك أدخلت وتدًا مربعًا في ثقب دائري.

في مشهد الارتجال، قد يكون هذا سهلًا نسبيًا بسبب الكمية المتعمدة من التفاصيل التي تستخدمها أنت والأشخاص الآخرون. إن إنشاء استرجاع باستخدام تفصيلتين مختلفتين في نفس المشهد قد يكون تفصيلًا آخر في حد ذاته، ويقود المشهد في اتجاه مختلف تمامًا. ليس الأمر أكثر صعوبة أثناء المحادثة العادية، باستثناء حقيقة أن الأشخاص لا يدركون أن الاسترجاع هو احتمال، لذلك فهم لا يزرعون المحادثة بتفاصيل لها. هذا يعني أنه سيتعين عليك إلقاء المزيد من الاهتمام والبحث بشكل أكثر دقة، لكنها مهارة سهلة اكتسابها.

لا يتعلق هذا الفصل الخاص بالاستدعاءات فقط بإلقاء نفس النكات أو الالتزام بأنماط المحادثة التي نجحت في الماضي. بل يتعلق الأمر بكيفية إعداد نفسك لتكون مضحكًا بمفردك، وهو أمر أسهل مما تظن.

إن فن الاستدعاءات الفكاهية في المحادثة سهل بمجرد أن تفهم كيفية إعدادها. ومن الأسباب الأساسية وراء نجاح الفكاهة أنها تتضمن عنصر المفاجأة. حيث يتم تجاهل التوقعات أو تحديها تمامًا، مما يؤدي إلى صدمة الناس ودفعهم إلى رد فعل عاطفي. وإذا كان بوسعنا أن نقبل أن هذا هو الأساس لكثير من الفكاهة، فإن الاستدعاءات تقدم مستوى أعلى من المفاجأة من خلال ربط عنصرين لا ينبغي لهما أن يكونا قريبين من بعضهما البعض.

إلى جانب الفكاهة، هناك فائدة نفسية كبيرة للاتصالات الهاتفية. إذ تجعل الناس يشعرون بأن هناك من يسمعهم ويشعر بأهميتهم.

عندما تكرر عنصرًا تحدثت عنه أنت وشريكك في المحادثة سابقًا، فهذا يوضح لهم بوضوح أنك كنت منخرطًا ومستمعًا. في الواقع، كنت منخرطًا للغاية، لدرجة أنك كنت تعرف بالضبط ما قيل ويمكنك تكراره.

وهذا يؤكد أن ما قالوه وما قالوه مهم بما يكفي لكي تنتبه إليه وتتصرف بناءً عليه. والواقع أنك لابد أن تنتبه جيدًا لكي تصبح بارعًا في الرد على المكالمات الهاتفية لأنها تتطلب منك تكرار نقاط شخص ما بدقة. والرد على المكالمات الهاتفية يُظهر لشريكك في المحادثة أنك مراقب وتهتم حقًا بالمحادثة.

كما أنهم يخلقون نكتة داخلية فريدة من نوعها -لحظة مشتركة لن يتمكن أي شخص آخر من تجربتها أبدًا. إذا أخذنا مثال المعكرونة والأحذية الجديدة، فستكون هذه دائمًا مجموعة من الموضوعات التي يمكنك طرحها مع هذا الشخص، وتذكيره بمحادثة ذلك اليوم. النكات الداخلية

إن الضحك هو أحد الطرق التي تؤدي إلى صداقة وثيقة وتفاهم. إنه شيء لا يمتلكه إلا الأصدقاء، وقد تكون الصداقة دائرية في بعض الأحيان. أي أنك صديق لأن لديك نكات، ولكن الأصدقاء فقط هم من يمكنهم تطوير هذا النوع من النكات. يمكنك تجاوز هذه العملية وبناء التفاهم بشكل أسرع إذا أصبحت بارعًا في الردود.

أخيرًا، عندما تعيد دمج عناصر من نقاط سابقة من المحادثة، فهذا يمنحك القدرة على إعادة توجيه المحادثة كما يحلو لك. إذا كنت ترغب في العودة إلى تلك النقطة السابقة، فيمكنك الآن الانتقال إليها بسهولة.

إن العودة إلى موضوع سابق يضيف جواً من الألفة على المحادثة. وبمعنى ما، إنها أيضًا طريقة آمنة لتغيير الموضوعات لأنك تعلم أن الموضوع قد تم قبوله بالفعل. وهذا يمنحك أفضل ما في العالمين لأنه يسمح لك بمنع المحادثة من الإطالة من خلال تقديم شيء جديد. ومع ذلك، فهو أيضًا شيء مألوف، وبالتالي لا يُنظر إلى الاتجاه الجديد باعتباره اتجاهًا عشوائيًا لا يهتم به أحد.

حتى الآن، كان هذا الفصل تجريديًا بعض الشيء، لذا فقد حان الوقت لتوضيحه. كيف يمكنك إنشاء رابط؟ من خلال إنشاء اتصال بين موضوع وآخر. هذا كل شيء. الأمر أشبه بمشاهدة فيلمين مختلفين، ثم التظاهر بأنهما موجودان في نفس الكون السينمائي. ما أوجه التشابه أو الأدلة التي يمكنك العثور عليها لإثبات ذلك، أو ماذا يعني هذا التأكيد لكل فيلم؟

لنفترض على سبيل المثال أن حرب النجوم وسيد الخواتم موجودان في نفس الكون. في الواقع، يعيشان في نفس العالم. ماذا يمكنك أن تقول عن كيفية ارتباطهما ببعضهما البعض؟

ماذا يعني ذلك بالنسبة لكل فيلم على حدة؟

- يبدو أن أحد جانبي الكوكب أكثر تقدمًا من الجانب الآخر من الناحية التكنولوجية.
- سيكون لوك سكاى ووكر وفرودو باجينز (الشخصيتان الرئيسيتان في القصة) أفضل الأصدقاء.
- ربما يكره هان سولو والقزم الغاضب جيملي بعضهما البعض.
- من الممكن أن يصبح تشوباكا تيممة الساحر غاندالف.
- نجمة الموت من حرب النجوم هي في الواقع عين سورون.
- تستطيع سيوف الضوء من حرب النجوم قتل الأشباح والأشباح من سيد الخواتم، وما إلى ذلك.
- هل يستطيع السحرة السفر عبر الفضاء؟
- هل "القوة" في حرب النجوم تشبه سحر الساحر؟
- هل ستظل الأميرة ليا أميرة في سيد الخواتم؟

في البداية، يعتبر الأمر بمثابة تمرين على التفكير الإبداعي، ولكن الأمر يصبح أسهل عندما تمارسه. فأنت لا تفعل سوى إقامة الروابط واستكشاف كيفية دمج الموضوعين معًا. وكل هذه التعليقات أو الردود القصيرة رائعة لأي محادثة تدور حول هذين الفيلمين.

أحد أفضل الوسائل للتدرب هو مقارنة حيكات فيلمين أو برنامجين تلفزيونيين مختلفين.

مرة أخرى، تخيل أنهم جميعًا في نفس الكون، وأن هناك ارتباطًا خفيًا عليك اكتشافه. ماذا يمكنك أن تتوصل إليه؟ لقد صُمم البشر لرؤية الأنماط وإقامة الروابط بين الأشياء، خاصة إذا كنا نعتقد أن هناك أنماطًا يمكن اكتشافها. في البداية، كان الأمر عبارة عن تمرين في التفكير الإبداعي، لكن الاستدعاءات في الواقع تمارس الانتباه عن كثب إلى سياقنا ومحيطنا.

فيما يلي ثلاثة أمثلة أخرى: موضوع قديم: أنا أحب Star Trek (برنامج تلفزيوني خيال علمي)

الموضوع الحالي: أنا أحب ER (مسلسل درامي طبي تلفزيوني)  
استرجاع: من المؤسف أن قسم الطوارئ لا يحتوي على الأجهزة الطبية المستقبلية من ستار تريك.

موضوع قديم: أنا أحب الجراء.

الموضوع الحالي: أنا أكره الأفعوانيات.

رد: يمكنك أنت وجروك الاختباء تحت السرير عندما نذهب إلى مدينة الملاهي.

الموضوع القديم: القهوة هنا رائعة.

الموضوع الحالي: شراء كرسي جلدي جديد.

رد: أستطيع حتى أن أشرب تلك القهوة على هذا الكرسي ولن تترك أي بقع.

ممتاز.

تذكر أن الاستدعاء، على الرغم من مدى تعقيده، هو إيجاد صلة بين موضوعين مختلفين بطريقة جديدة. لا تحتاج إلى محاولة أن تكون مضحكًا أو جديدًا لأنك ستكون كذلك بشكل طبيعي بفضل الجمع بين عنصرين لا يرتبطان أبدًا.





## الفصل 12: اصمت أكثر

قاعدة الكوميديا الارتجالية: الكوميديا الارتجالية تتلخص في استغلال الآخرين، ولا يمكنك فعل ذلك إذا كنت تنتظر دورك باستمرار للتحدث، ولا تستمع إلى الآخرين. اصمت أكثر.

ارفع يدك إذا حدث لك هذا من قبل: أنت تتحدث مع شخص ما، وبعد انتهائك من الحديث مباشرة، تجاهل كل ما قلته تمامًا، ولم يقر بذلك، واستمر في التفكير في موضوع منفصل أو موضوع جانبي؟ يبدو الأمر كما لو أنه لم يسمع كلمة واحدة مما قلته، وربما لم يسمع.

هل يمكنك أن تتخيل حدوث هذا أثناء أداء ارتجالي؟

الممثل رقم 1: "أريد أن أذهب إلى محل الجزارة الآن، فلنذهب!"

الممثل رقم 2: "هذه الطاولة رائعة. هل تعتقد أنها صُنعت في ألمانيا؟"

الممثل رقم 1: "أوه..."

إن الممثل رقم 1 سوف يكون في حيرة من أمره ويشعر بالحيرة. ومن المؤسف أننا إذا كنا صادقين مع أنفسنا، فإن هذا النوع من التفاعل شائع ويحدث كثيرًا. وعلى الرغم من نوايانا الطيبة، فإن معظم الناس لا يستمعون جيدًا. فهم يريدون أن يقولوا ما يريدون قوله، وهم أكثر اهتمامًا بحياتهم الخاصة من أي شخص آخر. وبالنسبة لهم، فإن المشاركة تعني الاهتمام وليس الاستماع.

هذه طبيعة بشرية طبيعية، لكن هذا الكتاب يتحدث عن الوصول إلى محادثات وتفاعلات غير عادية، لذا نحتاج إلى التوقف عن عادة عدم الاستماع والانتفاء بالصمت أكثر. تذكر أننا نمتلك دائمًا هدفًا مشتركًا واحدًا، سواء كان ذلك في عرض ارتجالي أو محادثة، والاستماع بشكل أفضل هو خطوة كبيرة نحو ذلك.

إن المحادثات الحقيقية هي طرق ذات اتجاهين، وعليك أن تفسح المجال حتى تستقبلها بنفسك. ومن المؤسف أن العديد من الناس (وآمل ألا ينطبق هذا عليك) ينظرون إلى المحادثات باعتبارها مكانًا للتخلص من الأشياء. وسوف يحدث هذا بإحدى طريقتين.

إنهم إما سيأتون بأجندة ثابتة ومجموعة من نقاط الحديث، أو سيكونون منغمسين في حياتهم الخاصة لدرجة أنهم يريدون فقط مشاركتها معك وعدم سماع أي شيء عن حياتك. وفي كلتا الحالتين، يفتحون أفواههم، ويفرغون المعلومات، ولا يتوقفون عن الحديث حتى يملوا من أصواتهم الخاصة.

كيف يشعر المستمعون بهذا؟ يشعرون بأن الطرف الآخر ينتظر دوره في الحديث، ولا يهتمون بأي شيء يقولونه. يبدو الأمر وكأنهم يدركون أنهم يبذلون قصارى جهدهم لمحاولة الاستماع إليك، لكنهم يشعرون بأن حياتهم أصبحت أكثر جاذبية لدرجة أنهم لا يستطيعون مقاومة العودة إلى هذا الموضوع.

لا يستفيد المستمعون كثيرًا من التبادل، وفي مرحلة ما، يصبح الاستماع إلى شخص ما فقط وتجاهل مطالباتك أمرًا مرهقًا ومزعجًا للغاية. في أداء الارتجال، لن يعمل الطرفان معًا، وسوف يكون المشهد غير مترابط حيث يتعين على أحد الطرفين الاستمرار في تلبية نزوات الطرف الآخر.

لكي تتقن فن المحادثة، عليك أن تدرك أن الصمت أداة تواصل فعّالة. استخدمه أكثر مما تعتقد أنه ينبغي لك. إذا أجاب أي شخص تواصل معه بسعادة على أسئلتك عنه، لكنه لم يتوقف ليسألك عن حاله، فهذا يعني أنه يحتاج إلى الصمت أكثر.

إذا كنت أنت كذلك، فأنت الشخص الذي يحتاج إلى الصمت أكثر. قد يكون الأمر صعبًا لأننا في بعض الأحيان نكتسب قدرًا كبيرًا من الطاقة أثناء المحادثات. نشعر وكأننا نستمتع بما نتحدث عنه، وقد نتحدث عنه لساعات. هذا سعي أناني، وإذا أراد شخص ما أن يستحوذ على الأضواء لفترة من الوقت، فيجب عليك التخلي عن الأضواء تمامًا وأن تكون على استعداد لإخراج نفسك عن مسارك والانخراط تمامًا في أفكار وموضوعات شخص آخر.

لذلك، في المحادثة، أحد المفاتيح الأولى هو عدم الانتظار حتى يحين دورك للتحدث. بالنسبة للبعض، يبدو هذا الأمر وكأنه "دع الناس يتحدثون ولا تقاطعهم"، لكن الأمر أعمق من ذلك.

وهذا يعني في الواقع إفراغ ذهنك والتوقف عن صياغة ردك أو الموضوع التالي أثناء حديث شخص ما. فعندما تستمع، فإنك لا تنتظر دورك في الحديث وتستعد لذلك فحسب. بل إنك تستمع بصفحة فارغة، ثم تصمم ردك بشكل مباشر على ما قيل للتو.

إذا كنت تسمح للشخص الآخر بالتحدث لمجرد أنك تشعر أنه لا ينبغي لك التحدث لفترة طويلة، فأنت تنتظر دورك للتحدث. أنت لا تشارك في محادثة، بل تقدم مونولوجًا على أمل أن يساهم الشخص الآخر ويستمع إليه. أو الأسوأ من ذلك، أن يستمع الشخص الآخر بنفس الطريقة التي تستمع بها، وتكون في حالة من المناوشات بين المونولوجات مقابل الحوار.

والأسوأ من ذلك أنك لا تحترمهم. فهذا يخبرهم بأنك لا تقدرهم بما يكفي للاستماع إليهم بينما تنتظر دورك لتفريغ طاقتك.

ما الذي تريد قوله؟ كثير من هذا يحدث في اللاوعي، لذا فمن الخطأ أن نقول إننا نتصرف بسوء في محادثتنا اليومية. إننا نتوق أحياناً إلى الحديث عن أنفسنا لأن حياتنا هي الأكثر إثارة للاهتمام بالنسبة لنا، فلماذا لا تكون كذلك بالنسبة للآخرين؟

نحن مثل الجراء التي تكتشف الثلج لأول مرة ولا نستطيع احتواء حماسنا.

لقد كان لدينا بالفعل مثال على سوء الاستماع في بداية الفصل. ومع ذلك، كان الأمر فادحاً، ومعظم أمثلة الاستماع السيئ كانت أكثر دقة ويمكن تصنيفها على أنها "غير فعالة".

الاستماع غير الفعال: بوب: سمعت أن محل الجزارة جيد جداً.

جونسون: أوه، رائع. أين هو؟

بوب: حوالي عشر دقائق سيراً على الأقدام.

جونسون: أوه، فهمت. هل أخبرتك عن ابنة أختي الجديدة؟

بوب: لا، لم تفعل ذلك. مبروك.

جونسون: إنها لطيفة حقاً، إليكم بعض الصور.

والسبب وراء عدم فعالية هذا الاستماع هو أن جونسون لا يكتفي بالتعبير عن اهتمامات بوب، قبل أن يعجز عن منع نفسه من الحديث عن ابنة أخته. فهو لا يستوعب فكرة بوب حتى النهاية ويقاطعه في منتصف الحديث لينتقل إلى موضوعه الخاص. وهذا هو النوع من الاستماع السيئ الذي نصادفه بشكل متزايد على أساس يومي. إنه خفي، ولكنه سيئ بنفس القدر في بعض الأحيان.

إليك تلك المحادثة، ولكن مع الاستماع بشكل أفضل، والتركيز على بوب، ورؤية موضوعه حتى النهاية: بوب: سمعت أن محل الجزارة جيد جداً.

جونسون: أوه، رائع. أين هو؟

بوب: حوالي عشر دقائق سيراً على الأقدام.

جونسون: أوه، فهمت. هل تريد التحقق من ذلك؟

بوب: نعم، هل تريد أن تأتي معي؟

جونسون: بالتأكيد. على طول الطريق، يمكنني أن أعرض عليك صور ابنة أختي الجديدة.

يتمكن كلا الطرفين من حشد أفكارهما. إن المحادثة التي تعمل على تحسين العلاقات وتجعل الناس يشعرون بإيجابية تجاه بعضهم البعض تنطوي على تفاعل بين الصمت والكلام، ويتمتع كلا الطرفين بفرصة متساوية لاستقطاب الأضواء.

التعاون هو اسم اللعبة، والانتظار حتى يأتي دورك للتحدث لا يساهم في تحقيق هدف مشترك - هدفك فقط.

ومن المؤكد أن المقاطعة هي أيضًا أمر غير مقبول في السعي إلى الاستماع بشكل أفضل.  
إن مقاطعة الآخرين ترسل رسالة مفادها: "أعلم أنك كنت تتحدث، ولكن ما أريد قوله أكثر إثارة للاهتمام لكلا منا"، أو "ما أقوله أكثر أهمية مما تقوله". مرة أخرى، هذا ليس عمدًا، ولكن هذا ما يحدث عندما نضع أفكارنا وأجندتنا فوق أفكار وأجندات الآخرين.

قد تعتقد أن الأمر يمثل مشكلة كبيرة، ولكن إذا واصلت مقاطعة من تتحدث إليه، فهذه هي الرسالة التي ترسلها بالضبط. لا يعرف شريكك في المحادثة ما يدور في ذهنك، لذا فمن يستطيع أن يلومه على شعوره بالعزلة إذا كانت أفعالك لا تمثل نواياك؟

فيما يلي بعض الإرشادات السريعة للمقاطعات. أولاً، لا تقاطع الآخرين إلا إذا كنت تتفق معهم بشكل قاطع بحيث يمكنك إنهاء جملتهم معهم. ثانيًا، إذا قاطعتهم لأي سبب، فاسألهم فورًا بعد الانتهاء من حديثك عما كانوا يقولونه وأعد إليهم ما قالوه. اعترف بخطئك وأعد الضوء عليهم بسرعة.

ثالثًا، حاول الالتزام بقاعدة الثابنتين لضبط نفسك. بعد أن ينتهي شخص ما من الحديث، توقف لمدة ثابنتين كاملتين بينما تتأمل ما قاله وأظهر ظاهريًا أنك تحلل كلماته.

حينها، وحينها فقط، يمكنك الرد. وهذا سيجعلك تعتاد على التفكير قبل التحدث ومخاطبة الناس أولاً.

يمكنك أيضًا أن تتعود على استخدام عبارات تشجعهم على الاستمرار في الحديث. فليس من الكافي دائمًا أن تصمت وتومئ برأسك، فالتحديق في شخص ما دون تعبير سيجعله يشعر بأنه مضطر إلى تكرار ما قاله وأن رسالته لم تصل إليه. وهذا له نفس التأثير تمامًا مثل عدم الاستماع إليه.

عليك أن تثبت أنك تتابع عقليًا كل خطوة من خطوات المحادثة، حتى لو لم تكن كذلك. استخدم تعبيرات وجهك وحاجبيك وإيماءاتك وضحكاتك للإشارة إلى رد فعلك تجاه كل من عباراتهم. أومئ برأسك عندما يؤكدون على نقطة ما.

استخدم عبارات تشجيعية مثل العبارات التالية لإظهار الاهتمام والاستثمار: أوه هاه.

- 
- 
- 
- 
- 
- 

أرى.

هذا ممتع.

أخبرني المزيد.

وتم؟

ماذا حدث بعد ذلك؟

• ماذا عن ذلك؟

الأشخاص الذين يبحثون فقط عن أن يتم سماعهم هم مستخدمون مع وجود استثناءات قليلة. هؤلاء الأشخاص مهتمون بأنفسهم ويستخدمون الآخرين لآذانهم ليشعروا بالرضا عن أنفسهم.

إذا نظرت إلى المحادثات باعتبارها مجرد تمرين لإيصال صوتك وسلطت الضوء على غرورك، فأنت بذلك تقدم خدمة سيئة للغاية للشخص الذي تتحدث إليه. فليس كل الناس مهتمين بحياتك بقدر اهتمامك بها. وحتى إذا كنت تعتقد أنك تستمع وتسكت بشكل كافٍ، فهناك احتمال أن تظل متمسكًا بأفكارك دون وعي وتنتظر الفرصة لتأكيدھا.

لتحسين محادثاتك، ما عليك سوى أن تصمت أكثر. ربما يكون هذا هو أبسط درس في الكتاب. وكما يقول المثل القديم، لا يمكنك أن تتعلم عندما تتحدث، والإفراط في الحديث يجعلك غير محبوب بشكل أساسي.

لكي تدرك القوة البسيطة للصمت أكثر، اجعل محادثتك التالية مع صديقك تدور حوله بالكامل. حاول أن تتعرف على كل التفاصيل الدقيقة في يومه. وهذا يعني أن تصمت، وتستمع إليه، وتتفاعل معه وفقًا لذلك، وتطرح عليه أسئلة أعمق. قل أقل ما يمكنك مع التفاعل بشكل صحيح، وحرك المحادثة في أي اتجاه يريده. اجعل المحادثة غير متوازنة قدر الإمكان.

لا تقاطعهم، وحاول أن تستخرج منهم أكبر عدد ممكن من القصص.

لاحظ مدى استعدادهم للتحدث عن أنفسهم بالتفصيل.

هل هذا الأمر سهل أم صعب بالنسبة لك؟ هل شعرت أنه من غير الطبيعي أن تسأل الناس بعمق عن يومهم وتركز عليهم؟ إذا كان الأمر كذلك، فقد تحتاج إلى التدريب على الصمت أكثر!



## الفصل 13: استخدام HPM

قاعدة الكوميديا الارتجالية: إذا فشل كل شيء، تحدث عن التاريخ، أو الفلسفة، أو الاستعارة.

واحدة من أقوى التقنيات التي يمكنك اعتمادها من الكوميديا الارتجالية هي HPM.

يمكن للمحادثات أن تصل إلى نقاط صعبة يمكن أن تخرج عن نطاق السيطرة بسهولة. يمكن أن تؤدي هذه النقاط الصعبة إلى نهايات مسدودة قد تقتل المحادثة. في بعض الأحيان، قد تتبخر كل الطاقة والحيوية في المحادثة على الفور تقريبًا. فأنت لا تعرف بالضبط ما قاله شريكك في المحادثة للتو، وبالتالي لا تعرف كيف ترد. وتنتهي بك الحال إلى قول "نعم..." ويسود صمت محرج.

ماذا يمكنك أن تفعل عندما يصبح عقلك فارغًا وتنظر حولك بشكل يائس محاولًا التفكير في شيء لتقوله؟

تخيل مدى خطورة هذا الأمر في أداء مرتجل. دعنا نعد المسرح: أنت على خشبة المسرح مع أربعة مؤدين آخرين، وهناك أكثر من مائة شخص في الجمهور. الأضواء موجهة إليك، وكلما توقفت لفترة أطول، كلما شعرت بحرارة أكثر وزاد العرق على وجهك.

تشعر وكأن وجهك سينفجر من كل الدم الذي اندفع فجأة هناك.

لحسن الحظ، تتذكر HPM وتقول شيئًا ما ويستمر الأداء دون أن يفوتك أي إيقاع.

هذه المواقف هي السبب وراء أهمية HPM.

إن HPM أشبه بنموذج ذهني يمكنك استخدامه لإضفاء لمسة إبداعية على محادثتك أو إنقاذها من خطر مؤكد. إنه مفهوم يمكن تطبيقه على أي موضوع وفي أي سياق، والأهم من ذلك أنك لست بحاجة إلى تدريب خاص أو معلومات أو ذكاء لاستخدامه. يمثل HPM جوانب الحياة التي يمكن للجميع أن يتعاطفوا معها، وبالتالي فهو عالمي. باختصار، هذا يعني أن HPM يمكن أن يساعدك بغض النظر عن ظروفك.

إن الاستخدام المتكرر والسليم لـ HPM قد يعني الفارق بين فشل المحادثة أو تفاقمها. إذا كنت تريد إجراء محادثات أفضل وأكثر شخصية وحيوية، فما عليك سوى تذكر HPM.



ما هو HPM؟ إنه اختصار يرمز إلى التاريخ والفلسفة والاستعارة، وكل منها عبارة عن نوع من الرد يمكنك استخدامه لأي غرض. تكمن أهمية هذه الردود الثلاث في أنها أشياء يمتلكها الجميع. وبالتالي، يمكنك تناول تاريخ أو فلسفة أو استعارة أي شيء تقريبًا قيل للتو. دعنا نتمدد في كل منها على حدة وكيف يمكنك استخدامها.

التاريخ هو عندما تستجيب لأي شيء قيل بطريقة شخصية. تتحدث عن تجربتك الشخصية أو قصتك أو تعرضك للموضوع المطروح بأي طريقة. هذه مناسبة تتقاطع فيها حياتك مع الموضوع المطروح.

تتطلب الاستجابة للتاريخ قدرًا معينًا من الانفتاح. قد يكون هذا صعبًا بالنسبة للأشخاص غير المعتادين على التحدث عن أنفسهم، ولكن كما ناقشنا طوال هذا الكتاب، فأنت بحاجة إلى تقديم تفاصيل ومعلومات عن نفسك حتى يتمكن الأشخاص من التواصل معك.

على سبيل المثال، كيف قد تستجيب بالتاريخ إذا كان الموضوع المطروح هو كيف فقد صديقك نظارته الشمسية بعد ركوبه لعبة الأفعوانية؟ "أكره لعبة الأفعوانية الآن. لا أصدق أنني فقدت نظارتي الشمسية التي تكلف 250 دولارًا في المرة الأخيرة التي ركبت فيها واحدة!"

وفي هذا السياق، هناك ثلاثة مواضيع يمكنك تناولها من خلال تاريخك الشخصي: النظارات الشمسية، والأفعوانية، وفقدان الأشياء. وبناءً على ذلك، قد تكون استجابتك التي تستحضر تاريخك الشخصي شيئًا من هذا القبيل، "نعم، أتذكر آخر مرة ركبت فيها لعبة الأفعوانية، لقد كدت أتقيًا لأنها كانت شديدة للغاية!"

أو "هذا يذكرني بالمرة التي سرق فيها قرد نظارتي الشمسية في بالي. أعتقد أننا بحاجة إلى أحزمة لنظاراتنا الشمسية".

أو "هذا أمر كرهه الرائحة. لقد فقدت قبعتي المفضلة أيضًا الأسبوع الماضي. أصبحت الشمس عدونا الآن".

تستمد زاوية التاريخ قوتها من حقيقة وجود مشاركة شخصية. إذا استخدم شخص ما هذه التقنية معك، فستشعر بمزيد من الانفتاح والتفاعل معه لأن مشاركة القصص والتفاصيل الشخصية هي شيء يفعله الأصدقاء. كما يمكنك إظهار التشابه بينكما من خلال سرد قصة تحتوي على نفس العناصر الموجودة في قصته أو بيانه.

وهنا مثال آخر: "سأقوم بجولة في أوروبا هذا الصيف حاملاً حقيبتني على ظهري".

هناك ثلاثة عناصر يمكنك مشاركة شيء شخصي معها: الرحلات البرية، وأوروبا، وخطط الصيف.

"لقد قمت بالفعل برحلة تخيم في بيرو الصيف الماضي. لقد كان الأمر ممتعًا للغاية!"  
"أوروبا رائعة للغاية! لقد قرأت للتو أن لديهم قوانين جديدة للسفر."  
"أتمنى أن تكون خططي الصيف رائعة، لدرجة أنني سأكتفي بقص العشب والعمل في ماكدونالدز."

كلمة تحذير واحدة: لا يمكنك استخدام الرد التاريخي مرارًا وتكرارًا دون انقطاع. ستختطف المحادثة وتقلل من أهمية أي شيء يحاول الشخص الآخر قوله. بمعنى ما، فإن الإفراط في استخدام هذا الرد قد يجعلك نرجسًا في المحادثة، لأن كل شيء سينتهي به الأمر إلى رد على حياتك، وهو ما قد لا يهتم به الناس دائمًا.

لذلك، يجب استخدام هذا مع الوعي الذاتي والمعايرة لمدى حماس الشخص الآخر للمواضيع التي اختارها.

مثال آخر: "أنا أحب مشاهدة كرة القدم، فهي بالتأكيد رياضي المفضلة للمشاهدة!"

"كنت ألعب كرة القدم عندما كنت طفلًا، وفي الواقع كسرت ساقى بسببها، ولكنني أحب مشاهدة أيضًا."

الفلسفة لا أقصد بالفلسفة نقاشًا نظريًا تجريديًا حول ماهية الحياة والوجود. تشير الفلسفة في هذا السياق إلى الآراء والمواقف والمعتقدات والمواقف الشخصية تجاه الموضوع المطروح.

الزاوية الفلسفية هي المكان الذي يمكنك فيه إظهار مشاعرك تجاه شيء ما، سواء كان ذلك للأفضل أو الأسوأ. غالبًا، كلما كانت مشاعرك تجاه شيء ما أقوى، كلما أدى ذلك إلى إثارة المزيد من المحادثات. فقط عبر عن مشاعرك تجاه الموضوع!

يمكننا استخدام نفس المثال السابق - شخص يفقد نظارته الشمسية بعد ركوب قطار الملاهي.

ستكون استجابتك الفلسفية أشبه بـ "يا إلهي، إن فقدان الأشياء والاحتمال الضئيل للموت على متن قطار الملاهي هو السبب وراء كرهها. أحصل على جرعات الأدرينالين في مكان آخر!"

أو "لهذا السبب أؤمن بالنظارات الشمسية الرخيصة الرديئة. فهي تؤدي الغرض المطلوب".

أو "أنا خائفة للغاية من قطارات الملاهي، وأشعر بالدهشة الشديدة تجاه أي شخص يركبها".

وهذا يؤكد أن ما قاله الشخص الآخر كان له صدى كافٍ لدى هذا الشخص لمشاركة فلسفته ورأيه حول شيء ما. وهذا أمر حميمي وليس من الصعب على الشخص الذي أدلى بالبيان الذي تعلق عليه أن يشعر بالانجذاب إليك لأنك منفتح على هذا النحو.

من المحتمل أنك لا تشعر بالراحة التامة عند مشاركة آرائك لأنك لا تريد أن يحكم عليك أحد، ولكن هذا هو السبب بالتحديد وراء أهمية هذه الاستجابة. نادراً ما يكون الناس صريحين بشأن مشاعرهم تجاه الأمور والموضوعات، لذا فإن التعبير عن فلسفتك أو رأيك يعد بمثابة شرارة رائعة للمحادثة.

ولكنك قد تقلل من قيمة هذا الأمر وترسل رسالة خاطئة إذا بالغت في ذلك. فإذا قوبل كل موضوع بردود فعل عاطفية شديدة الانفعال، فإن هذا الفعل يصبح قديماً بسرعة وتبدو غير مستقر وشديد الانتقاد.

وهنا مثال آخر: "أنا أحب مشاهدة كرة القدم، فهي بالتأكيد رياضتي المفضلة للمشاهدة!"

"أنا أيضاً أحب كرة القدم، فهي رياضتي المفضلة منذ أن كنت طفلاً."

"أكره كرة القدم لأنها بطيئة جداً! ما هو السر؟"

"لم أشاهد الرياضة حقاً من قبل، أشعر وكأنني كسول عندما أستطيع الخروج وممارسة الرياضة."

الاستعارة: هذا تعريف فضفاض للاستعارة، بكل تأكيد. الاستعارة النموذجية هي في الأساس مدى تشابه شيء ما مع شيء آخر. يميل الناس أيضاً إلى استخدام التشبيهات والاستعارات بالتبادل، على الرغم من أنها ليست نفس الشيء.

إنها مسألة دلالات. فعندما استخدم الاستعارة في سياق HPM، أريد ببساطة أن تكون الاستجابة هي ما يجعلك تفكر في الموضوع المطروح.

ما الذي يمكنك مقارنته به، وما الذي يشبهه، وما الذي يذكرك به؟ إنها طريقة أسهل كثيراً لصياغة الاستجابات، ومع ذلك فهي أيضاً تنجح في أن تكون عالمية، حيث يمكن لأي موضوع دائماً أن يجعلنا نفكر في مواضيع أخرى. إنها مجرد نوع من التفكير يتعين علينا التدرّب عليه من خلال تمارين، مثل النداء الحر، والتي ذكرناها سابقاً في الكتاب.

هكذا يبدو الأمر عند استخدام المثال الذي يفقد فيه شخص ما نظارة شمسية بعد ركوب قطار الملاهي: "قطارات الملاهي مثل الجمعيات الخيرية، أتبرع بالعديد من الأشياء لأنني أفقد شيئاً ما في كل مرة أركب فيها واحدة!"

أو، "إن فقدان الأشياء يشبه وجود صخرة في حذائك، إنه أمر مزعج للغاية".

أو "النظارات الشمسية هي منقذي في معظم الأيام، سأكون تائهاً بدونها".

أو "يذكرني بكيفية بحث الكلاب عن كرة التنس عندما تتظاهر برميها".

كما ترى، لا يلزم أن تكون الاستعارة جيدة أو حتى منطقية حقاً.

يجب أن يتبع ذلك الموضوع المطروح، ويضيف زاوية أخرى إليه.

كما هو الحال مع الفصل الخاص بعمليات الاستدعاء، فإن هذا أيضًا يعني أنك تربط بين موضوعين لم يكن بينهما أي صلة من قبل وتضعهما معًا بطريقة فريدة ومثيرة للاهتمام على الأرجح.

كما أن هذا يخبر الطرف الآخر بأنك مهتم إلى الحد الذي يجعلك قادرًا على استخلاص خلاصة الموضوع المطروح، ثم ربط السمات الرئيسية بموضوع آخر. وبالنسبة لمعظم الناس، يبدو هذا الأمر وكأنه يتطلب مشاركة وتحليلًا عميقين، بينما في الواقع أنت تفكر فقط، "ما الذي يجعلني أفكر في هذا الموضوع ولماذا؟"

تعتبر الاستعارات نقطة انطلاق رائعة لموضوعات أخرى مع الحفاظ على تدفق المحادثة. ومع ذلك، هناك تحذيران. أولاً، يجب أن تحاول التأكد من أن الموضوعات التي يتم تذكيرك بها يمكن ربطها ببعضها البعض، وقد تكون أيضًا موضع اهتمام الشخص الآخر. إذا واصلت تغيير الموضوع إلى أشياء لا يهتم بها الشخص الآخر، فهذا أمر مزعج. ثانيًا، يجب التأكد من عدم الإفراط في استخدام الاستعارات. قد يبدو الأمر وكأنك تعاني من اضطراب نقص الانتباه وتواجه صعوبة في التركيز على أي شيء.

كما قرأت، عندما تمارس وتستخدم HPM بشكل صحيح، فلن تنفد منك أبدًا الأشياء التي يمكنك قولها، أبدًا. لكنك لست بحاجة إلى استخدامها كملاد أخير. تعمل HPM لأنها عالمية - فكل شخص لديه معتقدات وأفكار حول الأحداث اليومية، وكل شخص لديه قصص عن حياته اليومية يستمتع بمشاركتها.

HPM هو إطار عمل لمشاركة الموضوعات ذات الصلة التي تصبح بمثابة الثمار المنخفضة لبدء المحادثات والتعمق فيها.

لقد أشرت إلى هذا الأمر ولكنني لم أصرح به صراحة: لا يمكنك التبديل بشكل متكرر من HPM أثناء المحادثات. فهذا يخلق محادثة غير مترابطة وعشوائية للغاية بحيث لا يمكن متابعتها. ومع ذلك، فإن بنية المحادثة الشائعة التي أعلمها تسير على النحو التالي: HQQQPQQQMQQQ حيث يرمز Q إلى السؤال. تعني هذه البنية أنك تطرح ثلاثة أسئلة في كل مرة تتحدث فيها عن نفسك أو تغيير الموضوع. هذه طريقة للتأكد من أنك لا تنفر الآخرين، ومع ذلك لا يزال بإمكانك جلب هذه المنظورات والمعلومات الفريدة. إنها تمنحك تنوعًا في المحادثة وتسمح لك باستخدام هذه الردود مع الاستمرار في التركيز على الشخص الآخر.

إن HPM يشبه قراءة ما يجب أن تقوله بعد ذلك من نص مكتوب. إذا فقدت مكانك، فما عليك سوى البدء من البداية. استخدمه وأحبه.

ولكن لا يمكن أن يأتي HPM دون ممارسة، وأفضل طريقة للقيام بذلك هي من خلال التكرار. يمكنك أن تتصفح سلسلة من الرسائل النصية الأخيرة وتكتب قائمة بخمسة مواضيع عامة. ثم قم بتكوين خمسة مواضيع H وخمسة مواضيع P وخمسة مواضيع M لكل موضوع. ستري ما يناسبك وكيف تحب صياغة هذه الردود لنفسك.

قد يكون هذا صعبًا في البداية، لكن العلاقات العميقة لا تُبنى بالحديث عن الطقس. العلاقات العميقة تُبنى بالقيم والمعتقدات والآراء المشتركة. يتناول HPM كل هذه الأمور في آن واحد.



## الفصل 14. مزيج من الارتجالات

إذا سألتني (رغم أن لا أحد يفعل ذلك على الإطلاق)، فإن هناك مجموعة فعالة إلى حد ما من قواعد الكوميديا الارتجالية المقدمة في هذا الكتاب وكيفية تطبيقها على المحادثات اليومية العادية.

الشيء الذي يجب أن تتذكره دائمًا هو أنه يجب عليك التعاون مع شريكك في المحادثة بدلاً من القتال من أجل الحصول على وقت للتحدث. أكرر ذلك هنا لأنه شيء، حتى لو كنت تعتقد أنك تفعله، فمن المحتمل أنك لا تفعله بالقدر الذي ينبغي.

أريد أن يكون هذا الفصل الأخير عبارة عن خليط من تقنيات الكوميديا الارتجالية الإضافية التي لم أتمكن من تخصيص فصل كامل لها، ولكنها مهمة رغم ذلك. بالطبع، قد تكون هذه التقنيات أكثر أهمية بالنسبة للبعض، لكن الأمر كله يعتمد على المكان الذي تأتي منه ونقاط ضعفك وقوتك.

قاعدة الكوميديا الارتجالية: كن حاضراً ومراقباً قدر الإمكان، حتى تتمكن من قراءة النص الفرعي ومعرفة المكان الذي يريد الناس الذهاب إليه.

هذه قاعدة تتعلق بالاهتمام بالآخرين والخروج عن نطاق تفكيرك. مرة أخرى، قد يبدو الأمر مكرراً، لكن التعامل معه من زوايا مختلفة قليلاً في كل مرة من شأنه أن يؤثر على أكبر عدد ممكن من الأشخاص.

ماذا يعني أن تكون حاضراً وملاحظاً؟ إن الغالبية العظمى منا لديهم دائماً مساران للفكر أثناء المحادثة. المسار الأول هو ما يحدث أمامنا، وما يقوله الشخص الآخر، وما يفعله، والخبرة العامة في الحياة الواقعية.

المسار الثاني يحدث حصرياً في رؤوسنا. هنا نستعد لما سنقوله، ونفكر في كيفية الرد، ولا ننتبه عمومًا إلى الشخص الآخر لأننا منشغولون بالتخطيط.

لسوء الحظ، كلما زاد شعورك بعدم الارتياح أثناء المحادثة، كلما عادت إلى مسارك الثاني، وهو ما يضر بشكل واضح بما تحاول تحقيقه من خلال المحادثة. إنها شبكة الأمان الخاصة بك، لكن هذه القاعدة في الارتجال تخبرك بالقيام بالعكس تمامًا: تخلص من شبكة الأمان وانتبه إلى الشخص الآخر، لأن هذا ما سيساعدك في الاستعداد والتخطيط للردود.

من الأسهل بكثير الرد بشكل مباشر على ما يقوله شخص ما بدلاً من الاهتمام بنصف شيء فقط، ثم قول شيء أعدته في رأسك ولكنه لا ينطبق بشكل كامل على العبارة أو السؤال.

ماذا يمكنك أن ترى عندما تخرج من رأسك وتفحص وتراقب الشخص الآخر أثناء المحادثة؟ يمكنك رؤية النص الفرعي بشكل أفضل، وقراءة لغة جسده، وتحليل تعبيرات وجهه، والاستماع بعناية أكبر. ستفهم بالضبط ما يقوله، وستتمكن من الرد عليه مباشرة.

إن الاستغناء عن العكازات أمر مرهق بعض الشيء، ولكن تخيل كيف قد يؤثر وجودك في رأسك في أداء مرتجل. لا يستطيع المؤدون ببساطة إنشاء مشهد جيد إذا لم يكونوا على استعداد لإغلاق مونولوجهم الداخلي والتركيز على كلمات الآخرين.

وأخيرًا، إذا كنت في رأسك كثيرًا، فسوف يرى الناس ذلك ويلاحظونه. سيعتقدون أنك منعزل أو غبي عندما تحاول فقط التأكد من أنك تبدو جذابًا. هذا يؤلمك! فقط استمع، يا إلهي.

إليك تمرينًا سريعًا لتحسين مهارات الملاحظة لديك ومعرفة ما قد تفوتك إذا كنت تركز في عقلك أكثر من اللازم.

اخرج إلى مكان عام واجلس في مكان يمكنك فيه مشاهدة تفاعل الأشخاص مع بعضهم البعض. قد لا تسمع ما يقولونه، لكن يمكنك محاولة فهم التفاعل من خلال لغة الجسد وتعبيرات الوجه والإيماءات وأي شيء آخر يمكنك تحليله بصريًا.

هل تستطيع أن ترى أي طرف يريد التحدث أكثر، وأي طرف يشعر بالملل؟ هل هناك انجذاب أو كراهية أو زيف أو مشاعر خفية أخرى يمكنك ملاحظتها وتمييزها؟ أراهن أنك تستطيع. ربما تكون هذه هي المرة الأولى التي تركز فيها بالكامل على مراقبة الآخرين ومعرفة السياق، وخارج رأسك.

قاعدة الكوميديا الارتجالية: تقديم عبارات محددة.

قد تعتبر هذا بمثابة امتداد للقواعد السابقة التي تتطلب تحديدًا أكبر وتوفير أكبر قدر ممكن من التفاصيل. فبدلاً من طرح سؤال مفتوح، من الأفضل طرح بيان محدد.

إن الأسئلة بشكل عام تضع عبء المحادثة على عاتق الطرف الآخر لأنه يستخدم قوته العقلية للتوصل إلى إجابة. وكلما كان السؤال أوسع، كلما كان العبء أكبر، حيث يتعين على الطرف الآخر تفسير السؤال أولاً قبل الإجابة عليه.

في مشهد الارتجال، فإن طرح سؤال مثل "ما قصتك؟" سيؤدي إلى قتل المشهد لأن المتلقي لسؤالك يجب أن يوقف كل شيء



والتوصل إلى قصة خلفية كاملة. وعلى النقيض من ذلك، فإن عبارة محددة من شأنها أن تمنح المتلقي شيئاً للتفاعل معه بالفعل.

وهنا السؤال الواسع: "ما هي قصتك؟"

"أوه! حسناً... اسمي جاك، وأنا عامل قطع الأشجار..."  
وإليك هذا البيان المحدد: "سمعت أنك حطاب يدعى جاك".

"هذا صحيح! فأسي مصنوع من الخشب وحصاني اسمه البقرة."  
هل تلاحظ الفرق في الاستجابة؟

الأمر نفسه ينطبق على المحادثة. فبدلاً من طرح سؤال عام، يمكنك فقط أن تفترض شيئاً ما وتطرحة في هيئة سؤال. وسوف يكون هذا بمثابة تأكيد يمكن للناس من خلاله توضيح ما إذا كنت مخطئاً، وتوضيح ما إذا كنت محقاً. على سبيل المثال، بدلاً من السؤال "ما هي هواياتك؟"، يمكنك أن تقول: "يبدو أنك مغرم بالسيارات حقاً".

"أنا كذلك، كيف عرفت ذلك؟ بدأ الأمر منذ الطفولة لأن والدي كان يمتلك سيارة كورفيت وقام بإصلاحها."

"يبدو أنك مهتم حقاً بالسيارات."

"ليس حقاً، ما الذي جعلك تعتقد ذلك؟ أنا في الواقع لا أملك سيارة."

كن محدداً واجعل الأمر سهلاً على شريكك في المحادثة.

قاعدة الكوميديا الارتجالية: ليس عليك أن تكون مضحكا.

هذا هو أحد أكبر الأخطاء التي يرتكبها الأشخاص الجدد في مجال الكوميديا الارتجالية. فهم يعتقدون أن ردود أفعالهم يجب أن تكون مضحكة حقاً، وليس مجرد الانسياق مع المشهد.

لا يجب أن يكون لكل جملة تأثير مضحك عميق أو تجعل الناس يضحكون. تذكر أن كل جملة أو سؤال تطرحه مصمم لتحقيق ذلك الهدف المشترك المتمثل في التفاعل الممتع والحفاظ على استمرار التدفق. لن يحدث هذا إذا حاولت باستمرار إلقاء النكات، وهو ما يعطل التدفق ويحول الانتباه إليك.

إلى جميع المبتدئين في التحسين، لستم بحاجة إلى أن تكونوا مضحكين! دعوا الموقف الذي خلقتموه والسياق الذي خلقتموه يهتمان بذلك نيابة عنكم. كل ما عليكم فعله هو التفاعل مع ما يحدث. كما أن النكات لا تضيف أي شيء إلى المشهد ويمكن أن تقلل بنشاط من الزخم إلى الأمام. هل تتذكرون مفهوم التدفق؟ النكتة هي خطوة أنانية للابتعاد عنه.

الآن، أيها المحاورون، نفس الرسالة لكم. لستم بحاجة إلى أن تنطلقوا دائماً نحو الهدف. يمكنك حتى أن تنظر إلى بعض العبارات أو الأسئلة على أنها "حشو"، لكن لا بأس بذلك لأن المحادثة ليست مسرعة بالنسبة لكم.

أظهر ذكاءك. إذا كنت ترغب في القيام بذلك، توجه إلى أقرب ميكروفون مفتوح للكوميديا.

إذا كنت مضحكًا بالفعل ، فقد تنجح هذه الطريقة. لا يزال عليك اختيار المكان المناسب، لأن التحدث مع شخص لا يستطيع أبدًا الرد على سؤالك أو بيانك، بل يضطر بدلاً من ذلك إلى تحويل الأمر إلى نكتة أمر مرهق. وللعلم، فإن نسبة ضئيلة للغاية من الأشخاص يتمتعون بالقدر الكافي من الفكاهة بشكل مستمر للقيام بذلك. ولن أدرج نفسي ضمن هذه النسبة.

إذا لم تكن مضحكًا ولكنك تعتقد ذلك، فمن المحتمل أنك حصلت على لقب "ذلك الرجل" أو "تلك الفتاة" خلف ظهرك، وهذا سوف يتولى أمره في النهاية.

بافتراض أنك لست ممثلًا كوميدياً محترفاً، فتجنب التلاعب بالألفاظ والنكات وركز فقط على متابعة الأحداث. ركز على ملاحظة الشخص الآخر وسياق الموضوعات والقصص وعبثية الحياة اليومية والأشخاص المعنيين. ستكون هذه النكات أكثر تسلية من أي نكتة أخرى.

قاعدة الكوميديا الارتجالية: يجب أن تتدرب. هناك سبب وراء تسمية الأشخاص المشاركين في الكوميديا الارتجالية باللاعبين، وسبب معاملة العروض مثل المباريات الرياضية.

مفاجأة، مفاجأة. لن تفهم إلا القليل جدًا من هذا الكتاب إذا لم تتدرب عليه ولو لمرات قليلة.

هناك بعض الأشياء التي يمكنك ممارستها على الفور، ولكن في النهاية، عليك أن تفهم أنه لكي تصبح جيدًا حقًا في أي شيء، عليك التدرب والتدرب والتدرب.

لا يحدث التمييز بين عشية وضحاها. ما الذي يجب على لاعبي الارتجال التدرب عليه؟

التوقيت، رد الفعل تجاه الآخرين، تجاهل غرائزهم الطبيعية، أن يكونوا أكثر تحديدًا، التفكير السريع، كيفية التعامل مع مواقف وموضوعات معينة، ما هي مناطق الراحة الخاصة بهم، ما الذي يجيدونه، ما الذي يفشلون فيه، قراءة الآخرين... إنهم حرفيًا لا يمكنهم أبدًا التدرب بشكل كافٍ لأن هناك العديد من المتغيرات في التفاعل البشري.

ما الذي يجعلك تعتقد أن المحادثة، التي تتضمن كل هذه العناصر نفسها، ستكون سهلة للغاية؟

إن مجرد صعودك إلى المنصة لا يعني بالضرورة أنك ستضرب الكرة. في كثير من الحالات، عليك أن تضرب الكرة قبل أن تضرب ضربة قوية. هناك سبب يجعل العديد من فناني الارتجال المحترفين وممثلي الكوميديا يقولون إن عليك أن تجتاز أول مائة مرة على المسرح قبل أن تتمكن من معرفة نفسك. هذا هو السبب وراء قول مالكولم

ويؤكد جلدويل على أهمية قاعدة العشرة آلاف ساعة، والتي تعني أن إتقان مهارة ما يتطلب عادة عشرة آلاف ساعة من التدريب. إنها عملية، ولا يوجد طريق مختصر لها. أين أنت الآن في هذه العملية؟

يتعين عليك أن تدفع رسومك، وينطبق الأمر نفسه على مهارات المحادثة الرائعة.

إذا كان هناك أي قدر من النجاة في عملية التدريب الشاقة، فسوف تصل في النهاية إلى نقطة الزخم التي تحتاجها. وهذا من شأنه أن يغرس فيك المزيد من الثقة، والثقة هي عنصر أساسي من عناصر المهارة.

لا يوجد خطأ جوهري في الأشخاص الذين لا يجيدون المحادثة. فهم يتمتعون بنفس القدرات التي تتمتع بها أنت. ولديهم نفس القدرة على التميز. لكنهم يفتقرون إلى شيء واحد فقط. إنهم لا يريدون المحاولة، أو أنهم حاولوا وحاولوا وفشلوا، ولا يريدون المحاولة مرة أخرى.

إنهم يشعرون بعدم الراحة وعدم الألفة والحرج ويقررون أنهم لا يستطيعون تحمل الأمر بعد الآن ولا يريدون مواجهته.

ما هي العواقب السلبية الحقيقية هنا؟ هل تشعر بالحرج والحرج ليضع دقائق؟ هذا ثمن زهيد للغاية مقابل اكتساب مهارات المحادثة التي يمكن أن تغير حياتك حرفيًا.

إن العنصر الأكبر والأقل تقديرًا لجعل التدريب منتجًا هو ردود الفعل الفورية التي يمكنك تلقيها أثناء ذلك.

هذه هي الطريقة الوحيدة لمعرفة ما إذا كنت خارج المسار الصحيح، وكيف يمكنك العودة إلى الطريقة الصحيحة والأمثل للقيام بالأشياء.

هذه هي المشكلة مع عادات الممارسة لدى العديد من الناس. فهم لا يتعمدون ما يفعلونه، وينتهي بهم الأمر إلى فعل نفس الشيء مرارًا وتكرارًا. هذه ليست ممارسة مثمرة، وسوف تعمل في الغالب على تعزيز العادات السيئة.

يحتاج الناس إلى تبني القصيدة، ومعرفة ما يفعلونه بالضبط، وما ينبغي عليهم العمل عليه عندما يمارسون. يصبح هذا أسهل كثيرًا مع وجود شريك في الممارسة والمساءلة، ويفضل أن يكون شريكًا يعرف ما تعمل عليه.

إنها أيضًا الطريقة الوحيدة التي يمكنك من خلالها تلقي ردود فعل فورية. وهذا مهم لأن تأخر ردود الفعل عن الممارسة الفعلية يعني أنها أقل فعالية. ينسى الناس ما كانوا يعملون عليه، ولا يستطيعون التمييز بين الطريقة الصحيحة والطريقة التي اعتادوا عليها.

إن رؤية التحسن الفوري يحدث فرقًا كبيرًا في جعل الممارسة تلتصق في ذهن شخص ما.

على سبيل المثال، تحاول تعلم كيفية تسديد كرة السلة. والأمر الأكثر فائدة هو وجود مدرب يراقبك أثناء التسديد، مما يساعدك على إجراء التغييرات على الفور.

هل تريد أن يستمع إليك المدرب أثناء حديثك عن شكل جسمك ويحاول إجراء تغييرات شفهيًا بعد أسبوع؟

الممارسة تؤدي إلى الإتقان.



خاتمة

يجب أن يكون من الواضح تمامًا في هذه المرحلة أن الكوميديا المرتجلة تعمل بالتوازي تقريبًا مع المحادثات التي لا تنسى.

عندما تفكر في الأمر، حتى على مستوى سطحي، فإن لديهم الكثير في

شأن.

إنهم ينطلقون من نفس الفرضية: التفاعل لديه القدرة على أن يكون عظيمًا ولا ينسى، إذا كان الطرفان قادرين على التفاعل مع بعضهما البعض لخلق تدفق كافٍ.

إنهم يتبعون نفس المسار نحو العظمة والتذكر - القواعد والتقنيات للتأكد من وجود أقصى قدر من التدفق والتعاون والقدرة على التكيف.

بل إن لديهم نفس الهدف المشترك - وهو التفاعل الذي يتمتع به كلا الطرفين بشكل كبير مع إمكانية أن يؤدي إلى روابط أعمق.

لماذا لا نطبق أطر الكوميديا الارتجالية التي أنتجتها سنوات من الممارسة المكثفة على مهارات المحادثة لدينا؟

أتمنى وأتمنى أن تتعلم من القواعد الداخلية، لكن اذهب إلى أبعد من ذلك وابحث عن طرقك الخاصة لخلق تدفق في المحادثة. أفضل القواعد هي القواعد التي تناسبك، لأن عقل كل شخص يعمل بطريقة مختلفة قليلاً. مجموعة قواعد واحدة تناسب الجميع ليست مثالية للجميع.

وفي الوقت نفسه، وبعد أن اكتشفت مدى صعوبة هذه المبادئ، سأرسل صوت احترام آخر إلى ويل فيريل.

مع خالص التقدير، باتريك كينج أخصائي التفاعل الاجتماعي ومدرب المحادثة [www.PatrickKingConsulting.com](http://www.PatrickKingConsulting.com) ملاحظة: إذا استمتعت بهذا الكتاب، فلا تتردد في مراسلتي أو ترك تعليق أو كليهما! أنا أحب قراءة التعليقات، والتعليقات هي شريان الحياة لكتب Kindle. لذا فهي دائمًا موضع ترحيب وتقدير كبير.

---

تتضمن الكتب الأخرى التي كتبها باتريك كينج: [تكتيكات الضحك](#): [إتقان الفكاهة المحادثة](#) و [كن مضحكًا عند الطلب](#) - [فكر بسرعة على قدميك](#)

---

---



## ورقة الغش

قبل التهام ورقة الغش، تذكر، كعرض مجاني للتقدير لقرائي، أنني أعددت لك مصدرين رائعين: >> انقر هنا للحصول على قائمة التحقق من التفاعل المثالي وورقة عمل المحادثات الأفضل!



تصف قائمة المراجعة بالتفصيل المكونات السبعة الأساسية للتفاعلات والمحادثات الاستثنائية بينك وبين الجميع من الغريب إلى شريكك - وتضع ورقة العمل بعض هذه المكونات تحت الاختبار من خلال تمارين الممارسة التي ستترقي أي محادثة على الفور .

[انقر هنا لتحميل نسختك المجانية الآن!](#)

الفصل الأول. تنفيذ الارتجال تشبه المحادثة السلسة إلى حد كبير أداء الكوميديا الارتجالية الرائعة في نواحٍ عديدة، وبالتالي، ينبغي استخدام معظم المبادئ نفسها في كليهما. هناك هدف مشترك واحد يتم تحقيقه من خلال التعاون.

الفصل الثاني. قل دائماً "نعم، و..."

يقول الناس الأشياء لسبب ما، لذا يجب عليك الاستمرار على نفس خط تفكيرهم حتى تجد السبب. يمكنك أيضاً مساعدتهم في العثور عليه من خلال إضافة التفاصيل والألوان إلى العبارة بدلاً من مجرد قبولها.

الفصل الثالث. اقرأ كل شيء وتفاعل معه مرة أخرى، هناك دائماً سبب لقول شيء ما أو فعله. الأمر متروك لك لالتقاط فتات الخبز التي يتركها الناس لك لأن قلة قليلة منهم ستقول ما يفكرون فيه بالفعل. بعد ذلك، الأمر متروك لك للتفاعل بشكل مناسب من خلال التفكير في العاطفة الأساسية التي يتم البحث عنها.

الفصل الرابع. كن أكثر تحديداً



كلما كنت أكثر تحديداً في أسئلتك وإجاباتك، كلما كان من الأسهل عليك إجراء محادثة مع الشخص الآخر، وكلما كان الأمر أفضل لكلا الطرفين. نجاحهم هو نجاحك.

الفصل 5. التفاصيل، التفاصيل، التفاصيل كلما أمكن، استخدم التفاصيل لإضفاء الحياة على قصة أو بيان وإعطاء الآخرين شيئاً محدداً للتعلم به والتواصل معه. التفاصيل تستدعي المشاعر.

## الفصل السادس. لا "لا"

لا ترفض شخصاً أو تعارضه بشكل مباشر، لأن هذا يضر بشدة بتدفق المحادثة، وهو أحد الأهداف الشاملة. كما أنه يتسبب في الدفاع عن النفس، مما يجعل الناس يرفعون حذرهم.

الفصل 7. خلق الحركة لا ينتهي أي مشهد ارتجالي جيد حيث يبدأ، ولا ينبغي لأي محادثة أن تظل راكدة على نفس الموضوع طوال الوقت دون الذهاب إلى مكان مختلف أو اتخاذ زاوية مختلفة عليه.

الفصل الثامن. إنه ترفيه وليس نقاشاً. هذا تغيير أساسي في كيفية تعاملك مع المحادثة. هناك طريقتان مختلفتان على الأقل للرد على أي شيء، وربما تجد نفسك عالقاً في وضع المناقشة مقابل وضع الترفيه.

الفصل 9. التفكير السريع قد يكون التفكير السريع مخيفاً لأننا نريد الاعتماد على تأليف أفكارنا ذهنياً قبل أن نتحدث. لكن هذه هي الطريقة التي تجعلك أكثر حضوراً وجاذبية. يمكن أن تساعد تمارين الارتباط الحر بشكل كبير في التفكير السريع.

الفصل العاشر. ادعم زملائك في الفريق كل ممثل ارتجالي هو في الأساس ممثل مساعد هدفه جعل المشهد رائعاً. وهذا يعني التدخل حينما دعت الحاجة، والتعاون، وإنقاذ زميل في الفريق، وإعداده لتحقيق النجاح المستمر. يمكنك القيام بنفس الشيء تماماً في المحادثة.

الفصل الحادي عشر: التذكر والتذكير التذكير هو بنية كوميديّة تجمع بين عنصرين غير مرتبطين ببعضهما البعض. كل ما يتطلبه الأمر هو ذاكرة عابرة للموضوعات التي ناقشتها من قبل، وإيجاد رابط بينها وبين الموضوع الحالي المطروح.

الفصل الثاني عشر: اصمت أكثر من الصعب أن تتعلم وتستمع وتتفاعل بشكل سليم مع شخص ما إذا كنت تتحدث طوال الوقت. فقط اصمت أكثر.

**الفصل 13: استخدام HPM HPM** تعني التاريخ والفلسفة والاستعارة. وهي توفر لك إطارًا محددًا لما يجب أن تقوله عندما يغيب ذهنك. قد لا تتمكن من تذكر ما فعلته خلال عطلة نهاية الأسبوع، ولكنك ستكون بخير إذا تمكنت فقط من تذكر HPM.

**الفصل 14: مزيج ارتجالي يجب عليك التدرب (آسف)، لا تحتاج إلى محاولة أن تكون مضحكًا، كن حاضرًا قدر** الإمكان، وأدلي بعبارات محددة عندما يكون ذلك مناسبًا.