**فن الحوار والإقناع  والتأثير (5) تأثير الأداء الصوتي**

**دكتور**

**عبدالرحيم محمد**

**إستشاري التخطيط الإستراتيجي  وقياس الأداء المؤسسي**

**Drabdo68@yahoo.com**

**يلعب الصوت دورا مهما في عملية  الإقناع ، فنغمات الصوت وطريقة عرض الكلمات والتركيز على كلمات بعينها أو نطق الكلمات بطريقة معينة أو إستخدام طرق  مختلفه في توصيل الفكرة عملية مهمة في الإقناع والتاثير . والأداء الصوتي له تاثير كبير في الإقناع والتأثير ، نتناوله في النقاط التالية:**

**1- نوع الأداء لجذب المستمعين**

نوع الأداء وعدد الكلمات المستخدمة لها تأثير كبير في إقناع الآخرين ، فالمعدل الطبيعي  في الحديث يتراوح ما بين الناس  120 -180 كلمة في الدقيقة وهذا عند معظم الناس ولهذا يجب مراعاة عدد الكلمات المستخدمة في الحوار حسب ما يتطلبها الموقف والوقت وإستيعاب الجمهور لهذه الكلمات. وهناك الكثير من الأمثلة لعدد من المشهورين  وعدد الكلمات التي كانوا يستخدمونها. على سبيل المثال  الرئيس الأمريكي فرانكلين روزفلت عدد كلماته في الدقيقه  110 ، والرئيس  الأمريكي جون كنيدي 180 إلا أنه تحدث في بعض خطبة  بسرعة 327 كلمة في الدقيقة ، أيضا مارتن لوثر كنج  في خطبته أملي المنشود بدأ بكلمات عددها 92 وفي نهاية الخطبة كانت الكلمات 192  .

**2-أخفض نبرات صوتك  لتؤثر في الآخرين**

 التركيز على كلمات بعينها يغير المعني ويعطي إنطباعات مختلفة على سبيل المثال هذه العبارة "  إنني لم أقل اني سرقت النقود " إذا رفعت نبرة الصوت عند كلمة **إنني** فهذا يعني  فهذا يعنى أنك تعرف من سرق النقود ، وإذا رفعت نبرة الصوق عند كلمة **أقل** فهذا يشير إلى فهذا يعنى أنك سرقت النقود . وإذا رفعت صوتك عند كلمة **النقود** فهذا يعنى أنك  سرقت شيئا آخر غير النقود. فالصوت المنخفض يفرض السيطرة والتاثير، وجورج بوش ومارجريت تاتشر تلقوا تدريبيات على كيفية خفض صوتهم الحاد أثناء الخطابة.

**3-  تحكم في ارتفاع نبرات الصوت**

**ينبغي أن يكون صوتك واضحا ومسموعا للجميع حتى تستطيع توصيل المعني والفكرة و لاتترك مجالا لعدم وضوح الصوت يجعل الآخرين يعرضوا عن فكرتك، وحتى يكون صوتك أكثر تاثيرا فيه يجب أن لا يكون ضعيفا أو يكون حادا ولكن ولكن به توازن.**

**4-أنطق الكلمات بوضوح**

**الكلمات يجب أن تكون واضحة ومحددة ومداخل ومخارج الحروف واضحة للجميع**

**5-التوقف بين الكلمات لإحداث التأثير**

**التوقف بين الكلمات له أثر كبير في عملية التاثير والإقناع على سبيل المثال في خطاب جون كينيدي أثناء إنتخابه  هذه العبارة:**

**ينبغي أن لا تفكروا في يقدمه لكم وطنكم ..... ولكن ينبغي أن تفكروا فيما تقدمونه له.**

**جعل المستمعين ينتظرون ماذا سيقول وبالتالي المزيد من الإهتمام لما هو قادم  بعد هذه الوقفة وفترة الصمت.**

**أيضا هذه الجملة:**

**لقد كانت الشاحنه تسير..... بسرعة 70 كيلو متر في الساعة عندما صدمت الفتاه**

**عندما  تقال هذه العبارة فهنا يريد القائل أن  يجذب إهتمام المستمع بالسرعة التي كانت تسير بها  السيارة**

**أما هذه العبارة : لقد كانت سرعة سيارة النقل 70 ميل في الساعة ..... عندما صدمت الفتاه**

**يريد أن يوضح فيها أن الفتاة هى ضحية سرعة السيارة**

**إذا التوقف قليلا قبل الكلمة التي تريد لفت نظر المستمعين إليها مهمة جدا ولها تأثيرقوي**

**نلتقي ومقالة جديدة في التاثير والإقناع**