10 % من المعلومات اللي بتوصل لنا بتوصل عن طريق الكلام  
و 30 % عن طريق معرفتك السابقة بالمتحدّث  
و 30 % عن طريق نبرة الصوت  
و 30 % عن طريق العين  
ده مجرّد إدّعاء منّي هحاول توضيحه  
-  
مبدئيّا لو واحد صاحبك بيكلّمك علي رسايل الفيس وقلت له إزيّك  
قال لك الحمد لله  
أتحدّاك تكون فهمت هوّا يقصد الحمد لله كويّس  
ولا الحمد لله مستحمل القرف اللي أنا فيه  
-  
إنتا ليه ما فهمتش  
لأنّك مش سامعه  
-  
لكن لو بتكلّمه في التليفون  
وقلت له إزيّك وقال لك الحمد لله  
ممكن تقول له الحمد لله  
وممكن تقول له  
مالك يا ابني زعلان ليه  
-  
طب عرفت منين إنّه زعلان  
من نبرة صوته  
-  
طب لو زميلك قوي  
وقال لك الحمد لله  
ففهمت من نبرة صوته إنّه زعلان  
ممكن بدل ما تقول له مالك  
تقوم قايل له  
هوّا أبوك زعّلك تاني  
-  
عرفت من كلمة الحمد لله اللي معناها اساسا انه كويس  
إنه زعلان  
وإنّ اللي مزعّله أبوه  
-  
طب زعلان وعرفناها من نبرة الصوت  
عرفت منين إنّ أبوه هوّا اللي مزعّله  
من معرفتك السابقة بيه  
-  
طب لو بتكلمه عادي وجها لوجه  
وقال لك الحمد لله  
ممكن تقول له طب عيني ف عينك كده  
إيه لزوم عيني في عينك دي  
-  
إنّه فيه حاجة لو بصّلك وإنتا بتكلمه هتفهمها  
ده العنصر الرابع من فهم الكلام  
-  
10 % من الكلام نفسه  
وده أقلّ جزء  
عشان كده ممكن واحد يقول كلام كويّس  
وإنتا تتضايق منه  
وممكن واحد يطبش في الكلام وانتا تضحك  
الكلام نفسه اقل شئ بينقل المعلومات  
-  
بخصوص موضوع نبرة الصوت  
حاجات زيّ  
البيئة اللي اتربي فيها اللي بيكلمك  
والمكان نفسه  
مستوي تعليمه  
مستوي أخلاقه  
هل هوا متكبر ولا لأ  
هل هوا خايف ولا لأ  
حاجات زيّ دي بتفهمها إزّاي  
أكيد مش بتسأل عنها  
بسّ بتفهمها  
من نبرة صوته  
-  
بالنسبة لمعرفتك بالشخص اللي بيكلمك  
أنا عشان أخلي حدّ يصدقني بسرعة في بداية تعرفي عليه  
بعمل حاجة ظريفة جدا  
بحكي ليه عن حاجات  
أنا عارف إنّه عارفها  
-  
فمرة بمرة بيتكون عنده تصور اني بحكيله عن حاجات حقيقية  
فبعد كده لو حكيتله عن حاجة هوا مش عارفها هيصدقني  
لاني كونت عنده سابق معرفة بيا اني صادق  
-  
عندك مثلا الأمّ لمّا يكون عندها مولود جديد  
بيعيط ترضّعه  
ويعيّط تنيّمه  
ويعيّط تغيّر له البامبرز  
ويعيّط تطبطب عليه  
ويعيّط تطنّشه  
وبتطنّشه يسكت  
-  
طب هيّا عرفت منين هوّا عاوز يقول إيه  
وعرفت منين إنّه بيشتغلها في المرّة اللي طنّشته فيها  
-  
هيّا عارفاه أساسا  
-  
وفيه مرّة بيعيّط تعيّط جنبه  
لأنّها ما فهمتش كلامه المرة دي  
-  
أمّها بقي هيّا اللي ممكن تقول لها اعمليله كذا  
ليه  
لأنّها عندها سابق معرفة أكتر بالأطفال  
-  
فسابق المعرفة هو عنصر أساسي وكبير جدا في فهم الكلام  
أو العياط  
-  
اما بخصوص العين  
فمرة وهما بيحققوا معايا في امن الدولة كنت متغمي  
فكنت معتبرهم اغبيا في الموقف ده  
وهما اغبيا عموما يعني  
ليه بقي  
-  
لان شعور الخوف اللي المفروض ينقلوهولي  
هما قفلوا طريقه  
هخاف منك ازاي وانا مش شايفك  
-  
خصوصا اني كنت عارف المكان ده قبل كده  
فما فيش تصور عنه هيخليني اخاف  
انا عارف اني واقف دلوقتي  
قدامي مكتب عليه ورق وبطاقتي وبطايق ناس تانية  
وورايا تليفزيون وكنبة  
وع اليمين باب وع الشمال شبّاك  
-  
أنا دخلت المكان ده قبل كده وانا مفتح  
فمش هيفيدكوا اني اكون متغمي  
ده هيضركوا اكتر  
-  
لانكوا خسرتوا 30 % من المعلومات اللي كنتوا هتنقلوهالي عشان تخوفوني منكم  
-  
وزيادة علي كده  
وده الأخطر  
إنّكوا خسرتوا التاكيد الاكثر جزما علي صدقي  
الا وهو عيني  
-  
يعني انا لو بكدب عليك مش هتعرف  
لكن لو مفتح عيني وبكدب  
مش هتعرف بردو  
لأنّي كنت مدرب نفسي اني اكدب وانا ببص في عينك  
ده أسلوب قديم مش أنا اللي اخترعته  
وبيستخدمه ناس كتير جدا  
منهم السيسي مثلا  
-  
بالمناسبة همّا بيغمّوا اللي بيحققوا معاهم عشان ما يعرفوش الظبّاط  
ده اللي اكتشفته بعد كده  
لأنّهم لو عرفوا الظبّاط ده يمثل خطر عليهم  
علي الظبّاط  
بمعني إنّهم همّا اللي خايفين مش اللي بيحققوا معاهم  
بسّ مين يفهم  
-  
لو شفت فيلم قلب الأسد هتعرف يعني إيه تصوّر واحد  
أو ع الأقلّ تعرف شكله  
-  
طبعا العين هي أخطر وسيلة في الوسائل الأربعة لنقل المعلومات  
عشان كده الممثل اللي بيقوم بدور أعمي يبقي ممثّل خارق  
مثلا محمّد صبحي في مسرحيّة وجهة نظر  
أو محمود عبد العزيز في فيلم الكيتكات  
-  
ليه بقي ممثّل خارق  
لأنّه بينقل لك الفكرة ب 70 % فقط من إمكانياته  
زيّ اللي بيلعب ضغط بإيد واحدة  
-  
أمّا موضوع معرفتك بالشخص  
فعندك مثلا واحد زيّ عادل إمام في مسرحيّة شاهد ما شافش حاجة  
كان فيه واحد اللي هوا كان اسمه برعي  
-  
الناس اعتبرته اسطوره لانه ما ضحكش لما عادل امام كان بيبص له  
ليه  
مع انه ما كانش بيقول حاجة تضحك  
ولا كان بيعمل حاجة تضحك  
-  
الفكرة في معرفتك التراكمية للشخص علي مدار 30 او 40 سنة كوميديا  
بتخليك تضحك بدون سبب  
-  
أو بالأحري فيه سبب  
إنتا بتستدعي من الذاكرة كل مشاهد الضحك اللي تعرفها عن الراجل ده  
-  
بالمناسبة برعي ده سافر وربّنا كرمه  
-  
مرة في جنازة لقيت واحد جاي عليا سبت الجنازة ومشيت  
لاني هضحك من غير ما يعمل اي حاجة  
-  
عندك في مسرحيّات كتير تلاقي ممثل شاب قاعد يهري ييجي خمس دقايق  
وبعدين بطل المسرحية يرد عليه بكلمة واحدة  
فالجمهور يفطس من الضحك  
-  
ليه  
مع ان الممثل الشاب بقاله ساعة بيقلش  
لان المخزون بتاعه لسه قليل  
-  
واحد زي غسان مطر مثلا  
لو قال لك انا مش شرير  
هتقول له لأ إنتا شرّير  
-  
أمّا بخصوص نبرة الصوت  
فلك ان تعرف أنّ 99 % من الإعلانات اللي بتسمع فيها صوت بسّ  
حاجة زي سيراميكا كليوباترا كده  
-  
او اي اعلان قائم علي ان الصورة ما فيهاش حد بيتكلم  
فيه حد بيتكلم جنب الفيديو يعني  
-  
99 % من الاعلانات دي هيا واحد بس او واحدة بس اللي بيتكلموا  
وكل مخرجين الاعلانات بيجيبوا نفس الشخص ده  
او نفس الشخصة دي  
-  
ليه  
لان الصوت ده نبرته علقت مع الجمهور  
انا قدّر لي نتيجة لاني قعدت 3 سنين في الجيش  
ان اكون مستمعا للراديو  
للاسف يعني  
-  
لو عشت نفس تجربتي بس ركزت شويّة  
تقريبا مش هتقدر تميز صوت المذيعين من بعض  
-  
ليه  
لأنّهم بيختاروهم بطبقة صوت معينة الودن بتحبها  
فممكن تقعد تسمعهم طول النهار وما تزهقش  
ولو مذيع تاني جه بداله مش هتحس بتغيير  
-  
عندك واحد زي يوسف الحسيني  
عامل اعلان لبرنامج فيه رامي رضوان  
الاتنين مذيعين اذاعة اساسا بس نضفوا شوية  
-  
المهم انك ممكن يتهيالك ان رامي رضوان هوا اللي عامل الاعلان  
والاهم من كده انك لو شفت يوسف الحسيني في الاعلان  
هتكره الاعلان  
لكن صوت بس هتحب الاعلان  
-  
النبرة دي بيختاروها بعناية  
لو بتكلم خدمة عملا في اي شركة  
ما تنساش انتا كنت بتكلمهم ليه  
وما تتنازلش عن طلباتك عشان نبرة صوت اللي بيكلمك  
او بالأحري بتكلمك  
اعتبرها حنفي زعتر بيكلّمك يا أخي  
-  
فكر في الكلمات مش في طريقة نطقها  
لأنّك ممكن تلبس في حيطة  
-  
اعرف الكلام وشوف انتا بتتكلم ازاي  
وافتكر  
-  
10 % كلام  
30 % نبرة صوت  
30 % معرفة شخصيّة  
30 % لغة عيون