

التأثير في الجماهير  
عن طريق

# الخطاب

تأليف  
ديل كارنيجي

ترجمة  
رفيق يسني  
عزت فهم صالح

مراجعة  
الدكتور إبراهيم جمعة

مترجم الطبع والنشر  
دار الفكر العربي

المطبعة العربية تليفون ٦٠٨٦٣٨

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## تقديم

ليس بين فنون الكلام ما ينهض وسيلة للتأثير في الناس كالخطابة . . عرفها الناس منذ أقدم العصور في الشرق والغرب . فإرساها اليونان والرومان والعرب في السلم والحرب ، واستعانوا بها في الوصول إلى كثير من أهدافهم وجمع شتات قومهم حول كل هدف من هذه الأهداف . .

ولقد وعى التاريخ نجمة ظلت حية على تعاقب الأجيال — من الخطباء الذين تمرسوا بالخطابة وبرزوا فيها . وبما يلاحظ على هذا الفن الكلامي الأصيل أنه كان يزكو ويزدهر حين تلم بالناس الملأ ، وأحيان ينعى الأمر غاليهم أو صفوتهم . ويعتينا مثلا لذلك ثوراتنا السياسية الحديثة في مصر وما تكشف عنه من خطباء اهتزت لهم نفوس القوم في أدنى البلاد وأقصاها ، وكان لعباراتهم أبلغ الوقع وأشد الأثر في حشد الجماهير تحت راية واحدة ونحو هدف واحد .

ويضيق المقام عن ذكر ما أدته الخطابة في القديم والحديث من خدمات في نواحي الحياة الاجتماعية والدينية والاقتصادية . كما سجل التاريخ الأدبي مئات من الخطب البليغة التي رفعت من قدر أصحابها بين بلغاء المتحدثين .

والكتاب على صغر حجمه إنما يبصر قراء العربية بجدوى الخطابة وما أفاده الخطباء منها من مراكز قيادية وزعامات .

وقد كانت حاجة المكتبة العربية لهذا الجانب من المعرفة أكبر دافع لنا على ترجمة هذا الكتاب الذي كتبه مؤلف ذائع الصيت .



## مقدمة

لا يزال اسم ديل كارنيجي مرادفاً لكسب الأصدقاء والتأثير في الناس ، منذ أن نشر كتابه « كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس » الذي يعد من أروع الكتب وأكثرها ذيوياً . ولكن كتابه هذا الذي أشرنا إليه لم يكن أول ما كتب كارنيجي ، فقد أخرج في سنة ١٩٢٦ كتاباً بعنوان « الخطابة وأثرها في رجال الأعمال » الذي لا يزال يعد مرجعاً في فن الخطابة حتى يومنا هذا ، بل إنه أهم كتاب في معهد كارنيجي الذي طبقت شهرته الآفاق . وبخاصة ما يتصل منه بتأثير الكلام وبالعلاقات الإنسانية .

ويستعان بهذا الكتاب في تدريس الخطابة بجمعية الشبان المسيحية، وقد بيع منه حتى الآن ما يقرب من مليون نسخة ، كما ترجم إلى عشرين لغة تقريباً من اللغات الحية وبلغ ما بيع من الطباعات الأجنبية آلاف النسخ ، على الرغم من أنه ليس من الكتب التي تهتم بها غالبية القراء .

وقد عرض بعض الناشرين على منذ شهور فكرة إخراجه في طبعة شعبية تشبه طبعة « كتب الجيب » نظراً لما ينتظر أن تحققه هذه الطبعة الرخيصة الثمن من رواج، وذلك حين شعر الناثرون بما شعر به ، من الآراء المفيدة التي يحتويها هذا الكتاب في كافة مناحي حياتنا اليومية .

إن معهد كارنيجي قد استطاع أن ينشر فلسفته في جميع أنحاء العالم حتى أصبح عدد طلابه يزيدون على ٧٠٠ ألف طالب . ومنهج هذا المعهد يساعد طلابه على الوصول إلى مزيد من الشجاعة والحياة السعيدة المثمرة عن طريق استثارة المزايا الكامنة في نفوسهم .

والكتاب الذى بين يديك « كيف تبنى الثقة بنفسك وتؤثر فى الناس عن طريق الخطابة » تضم دفتاه كلمات حكيمة طالما أعانت طلابنا على بلوغ أهدافهم . ولقد أدركت بعد قراءتى الثانية لهذا الكتاب فى الشهور القليلة الماضية مدى ما احتواه من قواعد سليمة للتغلب على الخوف واكتساب الثقة بالنفس .

وقد عززت هذه القواعد بالتطبيقات والمقترحات العملية ، مما يساعد كل شخص على مواجهة الناس أفراداً وجماعات ، والتحدث إليهم بالطريقة المقنعة .

وإننى لآمل أن يفيد من هذا الكتاب قراء جدد ، كما أفاد منه طلاب معهد كارنيجى على مدى لسنوات الثلاثين الماضية .

دورنى طارنىجى

## الفصل الأول

### تنمية الشجاعة والثقة بالنفس

بلغ عدد الأعضاء الذين يدرسون فن الخطابة في الجماهير وفقاً للطرائق التي هوّضتها ، أكثر من نصف مليون رجل وامرأة . ولقد سجل كثيرون من هؤلاء حقائق شرحوا فيها السبب الذي جعلهم يقبلون على هذا اللون من التدريب ، وماذا كانوا يأملون أن يحققوا من ورائه . وكان طبيعياً أن تختلف طريقة تعبيرهم ، ولكن بما يعث على الدهشة أن الرغبة الأساسية التي أبدوها في خطاباتهم كانت واحدة ، فقد كرر الواحد منهم بعد الآخر قوله : « حين دعيت للخطابة شعرت بخجل شديد واجتأخى الخوف حتى أنني لم أستطع أن أفكر بصفاء ، ولا أن أركز ولا أتذكر ما كنت قد اعتزمت قوله . فأنا أريد أن أكتسب الثقة بالنفس والاتزان والقدرة على التفكير ورسوخ القدم ، وأرغب في أن أجمع أفكارى وأرتها ترتيباً منطقياً ، كما أرغب في أن يكون بوسعى أن أقول ما أريد قوله في وضوح وإقناع في حضرة مجموعة من أصحاب الأعمال ، أو في ناد من النوادي أو نفر من المستمعين » وقد كرر آلاف من الناس مثل هذه الاعترافات .

ولتذكر حالة ملهوسة : منذ سنوات التحق ببرنامج مخاطبة الجماهير في فيلادلفيا شخص يدعى « د . و . جنت » ، ولم يمض طويل وقت على افتتاح الموسم حتى دعاني لتناول النداء بنادي مانيوفكتشرز ( Manufactures ) وكان رجلاً متوسط السن يجي دائماً حياة نشيطة ، وكان يرأس مؤسسته الصناعية الخاصة كما كان رائداً في الأعمال الكنسية وضروب النشاط العلماني . وبينما كنا نتناول النداء في ذلك اليوم اتخني على المائدة وقال : « لقد دعيت مرات كثيرة للتحدث إلى جماعات مختلفة ، ولكن لم أستطع مطلقاً أن أفعل ، فارتبكت ارتباكاً شديداً وأصبح عقلي صفحة بيضاء ، ولذلك طلقت الحديث في الجماعات طلاقاً بائناً طوال

حياتي . ولكنى الآن أراس مجلس الكلية ولا بد لي من حضور اجتماعات هذا المجلس ، ولا بد لي من إلقاء كلمة ، فهل تظنتى مستطيعاً أن أتعلم الحديث فى هذه السن المتقدمة ؟ ، فأجبت « هل هو مجرد ظن يا مستر جنت ؟ إننى أعلم يقيناً أنك تستطيع ، بل وأعلم أنك تقدر إذا ما تدربت واتبعت التوجيهات والتعليقات » .

وكان يود أن يصدق ذلك ، ولكن الأمر كان يبدو مبنياً على أمل واسع وتفاؤل كبير فأجاب ، أخشى أن يكون ذلك مجرد تल्पف منك وأنت تقصد مجرد تشجيعى » .

وبعد أن أتم تدريبه انقطعت الصلة بيننا وقتاً ما ، ثم تقابلنا أخيراً وتناولنا الغداء معاً مرة أخرى فى نادى (مانيو فكنشترز) وجلسنا فى نفس الركن على نفس المائدة التى جمعتنا فى المناسبة الأولى ، وحين ذكرته بمحادثتنا السابقة سألته عما إذا كنت مبالغاً فى ثقتى آتئذ . فأخرج من جيبه مذكرة ذات غلاف أحمر وأطلعنا على بيان بأحاديث وتواريخ كان قد أثبتها واعترف لى قائلاً : « إن القدرة على عمل ذلك والشعور باللذة عند العمل ، والخدمة التى يمكن أن أقدمها للجماعة ، تعد من أعظم مفاخر حياتى » .

وكان هناك مؤتمر لنزع السلاح عقد قبل ذلك بقليل فى مدينة واشنطن ، فلما أذيع أن رئيس الوزارة البريطانية كان يتوى حضور هذا المؤتمر أبرقت إليه جماعته المعمدانيين (١) فى فيلادلفيا يدعونه إلى إلقاء كلمة فى حفل شعبي كبير يقام فى مدينتهم وقد أخبرنى مستر جنت أنه هو نفسه الذى وقع عليه الاختيار من بين جميع المعمدانيين فى تلك المدينة لتقديم رئيس الوزراء إلى الحاضرين . . .

وكان هذا هو الرجل الذى جلس على نفس المائدة منذ أقل من ثلاث سنوات يسألنى فى وقار إذا كنت أظن أنه يستطيع أن يتحدث إلى الجماهير .

(١) طائفة دينية منبذة من المسيحية ، وهى لا تقوم بتحديد أزمانها قبل سن البلوغ .

فها كانت السرعة التي راض بها قدرته على الحديث غير عادية ؛ لا ، مطلقاً .  
لقد كانت هناك مئات الحالات المشابهة ، ولنضرب مثلاً بحالة مشابهة حدثت منذ  
سنوات : طبيب من بروكلين ولنطلق عليه دكتور « كورتيز » ، قضى الشتاء في  
فلوريدا بالقرب من ساحات التدريب في ( جيانتش Giants ) ، ولما كان من  
المتحمسين للعبة البيسبول ، فكثيراً ما كان يذهب لمشاهدة التدريب ، وأصبح  
بمضى الوقت صديقاً حميماً لأفراد الفريق ، وكان يدعى إلى حضور المآدب التي  
تقام لتكريمهم .

وحدث في حفلة ما بعد تقديم القهوة و ( المكسرات ) أن دعى عدد كبير  
من كبار الضيوف ( لإلقاء كلمات ) ؛ وعلى حين فجأة ودون انتظار سمع الشخص  
المنوط به تقديم الضيوف يقول : « معنا الليلة طبيب وسأطلب إلى الدكتور  
« كورتيز » أن يحدثنا عن صحة لاعبي البيسبول .

فهل كان كورتيز مستعداً ؟ طبعاً ، فقد كان لديه خير استعداد في الدنيا :  
لقد درس علم الصحة وزاويل العلاج لأكثر من ثلاث قرن ، فكان يمكن أن يجلس  
في مقعده ويتحدث عن الموضوع طوال الليلة إلى الشخص الذي يجلس إلى يمينه  
أو يساره ، ولكن وقوفه وإلقاءه نفس هذه المعلومات ، حتى على عدد أقل ،  
كان يعني شيئاً آخر ، شيئاً يشل التفكير . فالقلب تضاعفت ضرباته لمجرد التفكير  
في ذلك ، إذ لم يسبق له في ماضى حياته أن ألقى حديثاً ولذا تبخرت كل فكرة  
كانت لديه في تلك اللحظة .

فماذا يفعل إذن ؟ إن الحاضرين يصفقون . . . والجميع يحذقون فيه النظر ، فهز  
رأسه ، ولكن لم يزدحم ذلك إلا إمعاناً في التصفيق لتعزير هذا الطالب ، وتعالى  
الصيحات المصرية مطالبة بحديث الدكتور كورتيز .

وأصبح في الواقع في حال يرثى لها ، فهو يعرف أنه لو وقف فلا بد أن يخفق ،  
وأنه سيعجز حتى عن إلقاء ست جمل . وهكذا تهض وأذاز ظهره لأصدقائه

وسار في صمت إلى خارج الغرفة وقد ارتبك ارتباكاً شديداً وشعر بالمدلة والمهانة.

ولم أدهش كثيراً : أن أجد ، أن أول شيء كان عليه أن يعمل به بعد عودته إلى بروكلين هو أن يدرس منهج مخاطبة الجماهير ، فهو لم يعد ينتظر أن يقف مرة أخرى جامداً أبكم .

وكان من ذلك الطراز من الدارسين الذين يبتهج بهم أستاذهم : كان في لفة عارمة ، شديد الرغبة في أن يستطيع إلقاء الخطب ، وكان مندفعاً بكل قلبه إلى ذلك ، يعد كلماته بغاية الدقة ويلتمها بكل إرادته ، ولم تفته محاضرة واحدة من محاضرات المنهج .

وكان يقوم بالضبط بما ينتظر أن يقرم به مثلاً هذا الطالب عادة وقد تقدم بسرعة أدهشته وفاقته كل ما كان يأمله ، وبعد المحاضرات التليمة الأولى هدأ قلقه وتزايدت ثقته بنفسه شيئاً فشيئاً ، وأصبح بعد شهرين نجماً بين المتحدثين في الجامعة وسرعان ما كان يقبل الدعوات للتحدث في أماكن أخرى ، ويجب الشعور بالبهجة الذي تصفيه الخطابة والامتيان ، وما يجلبه هذا كله من أصدقاء آخرين .

وقد دعا أحد أعضاء لجنة الحزب الجمهورى لمدينة نيويورك الدكتور كورتيز إلى العمل على كسب هذه المدينة إلى جانب الحزب ، وذلك بعد أن سمع إحدى خطبه العامة ، ولم تكون دهشة ذلك السياسى لو أدرك أن هذا الخطيب غادر اجتماعاً عاماً منذ عام فقط وقد تمسكه الخجل والارتباك لأن لسانه أصابه عيب الخوف من الجمهور .

إن الثمة بالنفس والشجاعة والقدرة على التفكير الهادى الصافى أمتاء الحديث إلى جماعات من الناس لا تبلغ فى صموبتها عشر معشار ما يتخيله الناس ، فهى ليست هبات تمنحها الناية الإلهية لعدد قليل من الموهوبين ، بل هى أشبه ما تكون

بالمقدرة على لعبة الجولف ، فأى شخص قادر على تنمية قدرته الكامنة ما توافرت له الرغبة في هذا .

فهل هناك أى تعليل لعجزك عن النحدث واقفاً أمام الحاضرين كما لو كنت تتحدث جالساً ؟ لا شك أنك تدرك عدم وجود أى سبب ، والواقع أنه يجدر بك أن تفكر بصورة أخرى حين تواجه الجماعة فينبغى أن يحفزك وجودهم وينهض بك ، وكثيرون من الخطباء يؤكدون لك أن وجود عدد كبير من المستمعين إنما يعد حافزاً وملهما يدفع عقولهم إلى أداء وظائفها بصورة أوضح وأدق . ففي مثل هذه المواقف تزداد إلهام الآراء والخطائق والأفكار التي لا يعرفون أنها ملك يمينهم كالدخان ، على حد قول هنرى وارد بيتشر ، فما عليهم إلا أن يمدوا أيديهم إليها لاقتناصها ، وينبغى أن يتوقف هذا على خبرتك ، ومن المحتمل أن يتهيأ لك هذا إذا تدربت وواظبت .

ومع ذلك فأكثر من هذا أنك تستطيع أن تتأكد منه تأكداً مطلقاً ؛ فالتدريب والممارسة لا شك يجعلان عنك الرهبة من السامعين ويمدنانك بالثقة بالنفس والشجاعة التي لا تبارى .

لا تتوهم أن حالتك غير عادية أو شاذة ، بل إن أولئك الذين أصبحوا فيما بعد أفصح المتحدثين في حياتهم كانوا في مهلة حياتهم العملية مصابين بهذا الخوف الاعمى والحجل .

وقد اعترف ( وليام يانتجزريان ) وهو من فرسان هذا الميدان المدربين أن ركبته كانتا تصطكان في محاولته الأولى .

وشعر مارك توين في أول مرة وقف فيها ليحاضر ، كأن فيه مملوء بالقطن ، وأن نبضه سريع كما لو كان في مسابقة للفوز بالكأس .

واستولى جرانت على ( فيكسبرج ) وقاد إلى النصر جيشاً من أعظم جيوش

العالم حتى ذلك الوقت ؛ ومع ذلك فيعترف بأنه حين حاول التحدث إلى الجمهور شعر بشيء شبيه بالاختلال الحركي .

وظل المرحوم جان جوريه وهو أقوى متحدث أو خطيب سياسى أنجبته فرنسا فى جيله . . ظل معقود اللسان قرابة عام فى مجلس النواب قبل أن يستطيع استجاء شجاعته لإلقاء أول حديث له .

وقد اعترف لويد جورج قائلاً « إن أول مرة حاولت فيها إلقاء حديث عام كنت فى حال من الشقاء ، وليس هذا مجرد تشبيه ، ولكنه الحق بعينه فقد تيبس لساني فى سبقت حلقى ، فلم أستطع أن أنطق بكلمة واحدة .

وألقى جون برايت الإنجليزى المشهور الذى دافع فى انجازا إبان الحرب الأهلية عن قضية الاتحاد وتحرير العبيد حديثه الأول أمام جماعة من القرويين تجمعوا بإحدى المدارس ، وكان يحس بخوف شديد وهو فى طريقه إلى ذلك المكان مشفقاً على نفسه من الإخفاق ، وقد أوصى صديقاً له بالتصفيق كلما بدت عليه أثناء حديثه بادرة من الاضطراب العصبى . وكان تشارلز ستوارت بارنل القائد الإيرلندى الشهير يشعر بالتوتر العصبى الشديد فى مستهل حياته الخطابية ، وكثيراً ما كان يقضم أظافر أصابعه حتى غاصت فى لحمه ونزفت دماً .

يقول دزرائيلى إنه كان يفضل أن يقود فرقة من الفرسان على أن يواجه مجلس العموم عندما كان عليه أن يفعل ذلك لأول مرة فى حياته ، وقد منيت تجربته الأولى بإخفاق مخزٍ ، وحدث مثل هذا لشريدان .

الواقع أن كثيرين من مشاهير الخطباء فى إنجلترا كان موقفهم مخجلاً فى بداية حياتهم البرلمانية حتى لقد ساد هناك شعور فى البرلمان يميل إلى عدم اعتبار الحديث الأول معياراً دقيقاً لنجاح الشاب الذى يلقيه ، ولذا نصحتك أن تكون شجاعاً قوى الجنان .

وبعد أن يراقب المؤلف عمل الخطباء ويقدم لهم شيئاً من العون لاستكمال تقدمهم ، يشعر دائماً بالسرور حين يرى قدراً معيناً من الزهو والاندفاع عند الخطيب في بداية حياته الخطابية .

وهناك مسؤولية معينة تتصل بالخطابة حتى ولو كانت موجهة إلى نحو ٢٥ من الرجال والنساء في اجتماع خاص بالعمل . . . . . عناء خاص . . . وهزّة خاصة . . وإثارة خاصة فعلى المتكلم أن يتحكم في أعصابه إلى حد ما . ولقد قال شيشيرون الخالد منذ ألقى عام « إن الخطب العامة التي تستحق الذكر تتميز بشيء من التوتر العصبى »

وكثيراً ما يشعر الخطباء نفس هذا الشعور حتى وهم أمام المذيع : « رهبة الميكروفون » كما يسمونها . وعندما أذاع شارلى شابلن على الاثير سجل كل حديثه كتابة . ولاشك أنه شخص تعود النحدث إلى النظارة ، ثم طاف بهذه البلاد عند عودته سنة ١٩١٢ بقلمة تمهيدية من المسرحيات الاستعراضية اسمها « ليلة في قاعة موسيقى » . وكان قبل ذلك يعمل على مسرح رسمى فى إنجلترا ، ومع ذلك فإنه عندما دخل غرفة التسجيل « المطبنة » وواجه الميكروفون انتاب معدته شعور شبيه بشعور من يعبر المحيط الاطلنطى أثناء عواصف شهر فبراير .

ومر جيمس كيروود وهو من مشاهير مديرى السينما بما يشبه هذه التجربة ، فقد اعتاد أن يكون نجماً فى حلقات الخطابة ، ولكنه حين خرج من غرفة الإرسال بعد إلقاء كلمته على السامعين الذين لم يرهه ، كان المرق يتقطر من حاجبيه وصرح بقوله : « إن ليلة الافتتاح فى بروودواى لا يمكن أن تقارن بأى شيء آخر » .

وبعض الناس يواجهون دائماً قبل بدء حديثهم مباشرة هذا الشعور بالتحجل ، بصرف النظر عن كثرة ممارستهم للخطابة ، ولكنهم بعد ثوانٍ قلائل من وقوعهم يتلاشى هذا الشعور .

وحتى لتسكون نفسك ، كان يشعر بالحجل فى اللحظات الأولى من بدء حديثه .  
وتقول « هرنندن » : « كان يبدو من العسير أن يلائم بين موقفه وبين ما يحيط به ،  
وقد ناضل بعض الوقت تحت وطأة شعور ظاهر من التردد ورهافة الإحساس .  
فكان يزداد ارتباكاً من جراء هذا الشعور . وكثيراً ما رأيت هذا من مستر  
لتسكون وأشفت عليه أثناء تلك اللحظات . . كان صوته عند بدء الحديث  
شبيهاً بالولولة والاصباح لا يروق للأذن ، وكان يبدو كل شيء فى غير صالحه . .  
طريقته وسلوكه ، ووجه الأصفر القائم المنخفض الجامد ، ووقفته الثمالة وحركاته  
المرتدة . ولكن هذا كله لا يلبث إلا وقتاً قصيراً ثم يختفى . . وبعد لحظات  
قليل يمود فيسيطر على موقفه وحرارته وحاسته وتبدأ خطبته الحقيقية .

قد تكون تجربتك أنت من هذا الطراز .

ولكى تستفيد من جهودك أكبر فائدة ، وتصبح محمداً مفوهاً بين الجماهير .  
ثم لكي تصل إلى ذلك بسرعة ، يجب أن تنهى لك عناصر أربعة :

أولاً : إبدأ برغبة قوية عنيدة .

وهذا أهم كثيراً مما قد تظن ، فلو افترضنا أن معلماً استطاع فحص عقلك .  
وقبك الآن ، وحدد أعماق رغباتك ، فإنه ليستطيع التبو فى شيء من الثقة بمدى  
ما يمكن أن تحققه من نجاح . فإن كانت رغبتك هزيلة متراخية فإن محمولك من  
النجاح سينجو هذا النحو . أما إن كنت تلاحق موضوعك بعناد وفى نشاط  
القط يطارد النار فلن يقربك شيء مطلقاً تحت قبة السماء .

وإذن فعليك أن ترفع من حاستك تجاه هذه الدراسة الذاتية وتعدد منافها ،  
وتأمل فيما يمكن أن يعنى بالنسبة لك مضاعفة ثقتك بنفسك وقدرتك على الحديث  
المقنع بين الجمهور ، وفكر فيما يعنى وما ينبغى أن يعنى مقدراً بالدولارات  
والسنتات . فكر فيما يعنى بالنسبة لك من الناحية الاجتماعية ، وما يضمه إليك من  
الأصدقاء ، وما يمنحك من نفوذ شخصى ، ومن قدرة على التصور والقيادة . . .

لأنه يهيء لك القيادة بأسرع من أى نوع آخر من أنواع النشاط التى تفكر فيها أو تتصورها .

يقول « شونسى م . ديبيو » : « ليست هناك كفاية أخرى يمكن لرجل أن يتملكها تستطيع أن تهيء له العمل وتضمن ذبوع اسمه كالقدرة على الحديدى الذى يرضى الناس » .

ولقد قال فيليب د . آرمور بعد أن جمع الملايين : « كنت أفضل أن أكون خلياً مفوهاً على أن أكون رأسمالياً عظيماً »

لأنه منال يتوق إليه كل متعلم تقريباً . ولقد وجدت بين أوراق أندرو كارنجى بعد وفاته ، خطة مرسومة لحياته منذ أن كان فى الثالثة والثلاثين من عمره ، وكان يشتر حينذاك أنه فى مدى عامين سيستطيع تنظيم أعماله بحيث يصبح لديه دخل سنوى ثابت يقدر بخمسين ألف دولار ، ولذا افترض أنه سيتقاعد فى سن الخامسة والثلاثين ، وحينئذ يأتحق بجامعة أكسفورد ليحصل على تعليم كامل « ويولى الخطابة فى الجماهير عناية خاصة » .

فكر فى بهجة الرضا والسرور التى تنبثق من ممارسة هذه القدرة الجديدة ، فلقد طاف المؤلف بجزء ليس بالصغير من هذا العالم ومرت به تجارب كثيرة منوعة فلم يجد لذة داخلية مباشرة ودائمة يمكن مقارنتها بالوقوف أمام المستمعين وحملهم على التفكير فى آرائك غير أشياء قليلة . إنها تمنحك معنى القوة وتمنحك الثور بالسلطان ، وتخفز اعتدادك باكمال شخصيتك ، بل تضعك فى مرتبة عالية فوق أقرانك . . إن فيها اسحراً وحماسة لا يمكن أن تنسى . ويعترف أحد الخطباء قائلاً : « قبل مضى دقيقتين من بدء الحديث أفضل أن أجد على أن أبدأ ، ولكن قبل نهاية الحديث بدقيقتين أفضل أن أقتل بالرصاص من أن أتوقف عن الكلام » .

الناس تخور عزائمهم ، ويتهاونون على جانب الطريق لدى قيامهم بمجهود ما .

ولذلك يجب ان تفكر على الدوام فيما ستكشف عنه هذه المهارة بالنسبة لك حين تصل رغبتك إلى أعلى درجات الحماسة ... يجب أن تبدأ هذا البرنامج بحاسة تتحملك في طريق النجاح إلى النهاية ، وخصص لنفسك ليلة معينة من الأسبوع لقراءة هذه النصوص . وقصارى القول يسر أمر انطلاقك قدر ما تستطيع ، وعسر امر تراجعك قدر ما تستطيع .

ماذا فعل يوليوس قيصر عندما اجر من بلاد الغال عبر الخليج ، ونزل بفرق جيشه على ارض انجلترا ؟ لقد قام بعمل باارع كل البراعة : اوقف جنوده على جروف دوفر الطباشيرية ، وتطاعوا تحتهم على عمق مائتى قدم إلى الأمواج ، فراوا السنة اللهب الحمراء تقضى على كل سنيمة من السفن التي حملتهم عبر الخليج ... لقد اصبحوا في بلاد العدو وقد ذهبت آخر رابطة تربطهم بالقارة ، واحترقت آخر بوسائل ارتدادهم إليها ، ولم يبق لديهم غير شىء واحد : هو التقدم والانتصار . وهذا ما فعلوه بالضبط — كانت هذه روح قيصر الخالد ، فلماذا لا تكون بروحك هكذا في هذا ، الحرب للقضاء على اى خوف اخرق من جمهور الحاضرين ؟

ثانيا : تأكد على وجه الدقة بما تريد التحدث عنه .

مالم يفكر الشخص وينظم حديثه ، ويعرف ما يريد قوله ، فإنه لا يستطيع ان يشعر بالهدوء حين يواجه المستمعين ، بل يكون أشبه بالاعمى يقود أعمى ، وفي مثل هذه الظروف ينبغى أن يجعل المتحدث إليك ويلوم نفسه على إهماله .

كتب تيدى روزفلت في مذكراته يقول : « لقد انتخبت في المجلس التشريعى في نهاية سنة ١٨٨١ فوجدت نفسى أصغر رجل بين الهيئة ، وصادفت صعوبة كبرى في تعلم الخطابة ، فكان مثلى مثل جميع الأعضاء الشبان غير المدربين . ولقد أهدت كثيراً من نصيحة قروى عجوز ثاقب النظر . وكان يشرح دون قصد قصة دوق ولنجتون الذى كان هو نفسه يتحدث عن شخصية اخرى ، فجرت النصيحة على الوجه التالى : « لا تتكلم حتى تتأكد من وجود شىء تستطيع ان تقوله ، وتعرف ما هر بالضبط ، وحينئذ تستطيع أن «ان تقوله وتجلس» .

لمدة ثلاثين ثانية قبيل مواجهة السامعين يزيد من كمية الأوكسجين ، وبالتالي يبهجك ويمنحك الشجاعة .

لقد جبل الناس دائماً على الإعجاب بالشجاعة في كل عصر وفي كل جو ، ولذا فلا أهمية لدقات قلبك تحت صدرك ، بل سر منتصباً في شجاعة ، وقف راسخاً ، كأنك تحب الشجاعة .

انصب قامتك ، تفرس في أعين سهاميك مباشرة ثم تسكلم في ثقة كأن لك ديناً على ساميك . تخيل أن الأمر كذلك ، وتصور أنهم إنما اجتمعوا هنالك يبرجونك مبهلة أخرى لدفع دينهم . إن الأثر النفسى سيكون ذا نفع كبير لك .

لا تفك ولا تربط أزرار سترتك بعصية وتلاعب بمسبحتك وتحسس بيدك ، فإن كان لابد لك أن تتحرك حركة عصبية فضع يدك وراء ظهرك حيث تستطيع أن تقتل أصابعك دون أن يراك أحد .

ليس من الخير للخطيب — كقاعدة عامة — أن يحتفى وراء الأثاث ، ولكن قد يمدك بشيء من الشجاعة في المرات القلائل الأولى ، أن تقف خلف مضد أو مقعد وتقض عليه أو تضم راحة يدك على قطعة تقود .

ماذا فعل تيدى روزفلت لتقوية شجاعته البارزة واعتماده على النفس ؟ هل حبه الطبيعية بنوع من روح المخاطرة والجسارة ؟ لا ، مطلقاً ، إنه « كان صيياً بمروصاً حياً » ويعترف في مذكراته الخاصة بقوله : « كنت شاباً عصبياً قليل الثقة في جرائى في بادىء الأمر ، فكان على أن أدرب نفسى بمشقة وجهد ، لا من الناحية البدنية فحسب ، ولكن من الناحية الروحية والعقلية أيضاً » .

ولحسن الحظ أنه قال كيف استطاع أن يحصل على هذا التحول حين كتب يقول : « عندما كنت صيياً قرأت فقرة في أحد كتب « ماريات » التى كنت أتأثر بها دائماً ، ففى هذه الفقرة يشرح ضابط بريطانى صغير للبطل طريقة الوصول إلى حالة من عدم الخوف إذا خانت شجاعته » .

« كانت هذه هى النظرية التى سرت عليها . وكانت هناك أشياء كثيرة أخاف

كان يجب على هذا القروي الأريب أن يذكر لروزفلت طريقة أخرى تساعده في التغلب على توتر أعصابه . . . كان يجب أن يضيف إلى ذلك : « إن ما يساعدك على طرح الارتباك هو أن تستطيع إيجاد شيء تفعله أمام المستمعين — إذا استطعت أن تعرض شيئاً ما أو تكتب كلمة على السبورة ، أو تعين منطقة على الخريطة ، أو تحرك مائدة أو تفتح نافذة ، أو تقاب في بعض الكتب والأوراق أو أى عمل بدنى يساعدك على الشحور بعدم الكلفة » .

ليس من اليسير في الحقيقة أن تجد دائماً العذر لعمل شيء كهذا ولكن إليك هذا الاقتراح — افعل هذا إن استطعت ولكن لا تفعله إلا في المرات القليلة الأولى — إن الطفل يتشبه بالمقاعد ثم يتعلم المشي بعد ذلك .

ثالثاً : اعمل وأنت على يقين .

كتب وليم جيمس ، وهو من أعظم علماء النفس الذين أنجزتهم أمريكا ما يلي : « يبدو في الظاهر أن الفعل يأتي بعد الشعور ، ولكن الواقع أن الفعل والإحساس يسيران معاً ، وتنظيم الفعل الذي يخضع مباشرة لرقابة الإرادة ، يمكننا بطريقة غير مباشرة تنظيم الشعور الذي لا يخضع لرقابة الإرادة .

ومن ثمة ، فإن طريق التحكم الإرادى إلى الابتهاج — إن فقدنا الحافز على الابتهاج — هو أن نظل مبتهجين ، وأن نعمل ونكلم بابتهاج كأن البهجة ماثلة الآن ، فإن عجز هذا السلوك عن جواب البهجة إلى نفسك ، فليس هناك وسيلة أخرى لبوغ هذا النرض .

ولذا ، فلنكن نشعر بالشجاعة يجب أن نتصرف كما لو كنا شيئاً بالفعل ، ونستخدم كل إرادتنا للوصول إلى هذه الناية ، وعندئذ يذاب أن تحل نوبة الشجاعة محل نوبة الخوف .

ولنطبق نصيحة الأستاذ جيمس : « لكي تشحن الشجاعة أثناء حديثك إلى الجمهور تصرف كأنك شجاع ، ولكن هذا العمل كله لن يفيدك إلا قليلاً ما لم تكن مستعداً ، ولكن لفترض أنك تعرف كل شيء مما تريد التحدث بشأنه ، فهذا يجب أن تقدم بنشاط وتنفس تنفساً عميقاً ، لأن التنفس العميق في الواقع

منها ابتداء من الدية الشياء إلى الخيول الهزيلة والمحاربين حملة البنادق ، وان كان تصرفي كما لو كنت غير خائف أبعد عني الخوف شيئاً فشيئاً ، ومعظم الناس يستطيعون أن يجربوا هذا إن أرادوا . »

فأنت تستطيع أيضاً أن تقوم بنفس التجربة إن أردت . ويقول المارشال فوش : « إن الهجوم في الحرب خير وسيلة للدفاع » ، وإذن فينبغي أن تتبع خطة الهجوم للقضاء على مخاوفك . أخرج لمقابلتها ومحاربتها والانتصار عليها بالإقدام المباشر في كل مناسبة .

فلتكن لك رسالة ، ثم فكر في نفسك بوصفك مواطناً صدر إليك الأمر لعمل وطني هام - إن الرسالة - هي الموضوع فركز عقلك فيها واجعلها في صميم قلبك واعرفها كما تعرف ظاهر يدك ، واعتقد فيها بشعورك ثم تحدث كأنك مصمم على الإبلاغ . أفل هذا تصبح فرصة تحمك في الموقف وفي نفسك كنسبة ١٠ إلى ١ .

رابعاً . الممارسة ! الممارسة ! الممارسة !

لا شك أن التتمة الأخيرة التي سنتناولها هنا ، هي أهم النقاط جميعاً ، فحتى لو نسيت كل شيء قرأته فيجب أن تتذكر هذا . إن أول وسيلة وآخر طريقة ، والطريقة التي لا تخيب مطلقاً لتقوية الثقة بالنفس عند الحديث ، هي الحديث نفسه . والواقع أن الموضوع برمته يتلخص أخيراً في شيء جوهري واحد هو الممارسة ، الممارسة ، ثم الممارسة ، « الشيء الذي لا يتم بدونه شيء » .

يقول روزفلت محذراً : إن أي مبتدئ معرض لـ « حمى الكلام » وهذا معناه حالة هياج عصبي شديد يترتب عنها أن يطلق الخطاب كلمة ، وهذه قد تؤثر في الشخص في أول موقف خطابي له أمام جمهور كبير من السامعين ، ومثل هذا الرجل لا تنقصه الشجاعة ، ولكن ضبط الأعصاب ورباطة الجأش .

يجب عليه - عن طريق التعمد والتدريب المتوالي على ضبط النفس - أن يجعل أعصابه باستمرار خاضعة تماماً لسيطرته ، وهذا أمر مرده في معظم

الحالات إلى العادة ، يعنى أنه جهد معاد وتدريب متكرر لقوة الإرادة . فإذا كان لدى الشخص المادة الملائمة ، فإن قوته ستزيد مع كل تدريب .

إنك بحاجة إلى التخلص من الخوف من مستهيك ، فلنبحث إذن في أسباب الخوف .

يقول الأستاذ رينمن في كتابه « تكوين العقل » : « ينجم الخوف عن الجهل والحاجة إلى الثقة . ولكن ما سبب ذلك ؟ إن هذا بدوره نتيجة لعدم معرفة ما نستطيع عمله على وجه الدقة ، والسبب في هذا الأسير ، حاجتك إلى التجربة وعندما تحصل على تجربة موفقة تسندك ، فإن جميع مخاوفك تختف وتذوب كما يذوب ضباب الليل تحت أشعة شمس بولية المتهرجة » .

هناك شئ ، واحد مؤكد ، هو أنك إن أردت أن تتعلم السباحة ، فيجب عليك أن تلمى بنفسك في الماء . لقد قرأت هذا الكتاب قراءة كافية ، فلماذا لا تتركه الآن جانباً وتشتغل نفسك بالعمل الحقيقي الذى بين يديك ؟

اختر موضوعك ، ويفضل أن يكون من الموضوعات التى تلم ببعض جوانبها ، وكون منه حديثاً يستغرق ثلاث دقائق ، وتدريب على هذا الحديث بنفسك عدة مرات ، ثم قم بإلقائه إن استطعت أمام الجماعة المقصودة ، وإلا فأمام نفر من الأصدقاء ، وركز في هذا العمل كل جهدك وقوتك .

الموجز :

١ - كتب بضعة آلاف من الطلبة إلى المؤلف عن أسباب رغبتهم في التدريب على الخطابة في الجماهير ، وعمما يؤملون من وراء هذا التدريب ، فكان السبب الأول الذى أبداه معظمهم هو : رغبتهم فى التغلب على التوتر العصبي ، وتنمية قدرتهم على التفكير السليم ، والنحدث فى ثقة ويسر أمام أى عدد من الناس .

٢ - إن القدرة على ذلك ليست عسيرة المنال ، فهى ليست هبة من السماء تمنحها عدداً نادراً من الأفراد المحظوظين ، بل هى شبيهة بالمهارة فى لعبة الجولف :

كل رجل وامرأة — وكل شخص — يستطيع النهوض بقدرته الكامنة إذا ما توفرت له الرغبة القوية في هذا العمل .

٣ — كثيرون من الخطباء المدربين يستطيعون التفكير والخطابة بين جموع كبيرة من الناس خيراً مما يستطيعون ذلك عند محادثة شخص واحد ، مما يدل على أن وجود عدد كبير من الناس يعد حافزاً ومهتماً للخطابة ، فإذا ما انبعث الاقتراحات الواردة في هذا الكتاب ، فقد يأتي الوقت الذي تصبح فيه هذه الاقتراحات من تجاربك الخاصة ، فتنظر إلى الخطابة نظرة سرور إيجابية .

٤ — لا تظن أن حالتك شاذة ، فقد كان كثيرون من الناس الذين أصبحوا فيما بعد من مشاهير الخطباء يشعرون بالتحجل ، بل بشلل الحرف من الجماهير . وقد مر بهذه التجربة : بران جوريه ، ولويد جورج ، وتشارلز ستيوارت بارنل ، وجون برايت ، ودزرائيلي ، وشريدان ، ونفر عديد غيرهم .

٥ — لا تهتم بالحالة التي تكون عليها غالباً حين تتكلم ، فلربما تعاني في معظم الأحيان من التحجل قبيل بدء الخطابة بشوان قليلة ، ولكن سرعان ما تنهض على قدميك حتى يختفي هذا التحجل .

٦ — لكي تقيد من هذا الكتاب إلى أبعد حد ، وفي أقصر وقت ، فعليك بهذه الأشياء الأربعة .

١ — ابدأ برغبة قوية عنيدة ، واحص المزايا التي ستحصل عليها نتيجة للجهد الذي تبذله في تدريب نفسك . احفز حماسك إلى هذا وفكر فيما يعنيه بالنسبة لحالتك المالية والاجتماعية ، وبالنسبة لازدياد نفوذك وتصورك للمراكز القيادية وتذكر أن سرعة نجاحك تتوقف على عمق رغبتك .

ب — استعد ! ! فأنت لن تشعر باثمة في نفسك إذا لم تعرف ما ستقول .

ج - إن الأستاذ ولیم جیمس ینصحك أن تامل فی وثوق ، وهو یقول :  
« لكي تشعر بأنك شجاع ، اعمل كأنك شجاع . فلنبدل كل طاقتنا في سبيل هذا  
الهدف لكي تحل الشجاعة محل الخوف . إن تیدی روزفلت یعترف بأنه قهر شعوره  
بالخوف من الدببة والخيول وحملة البنادق بهذه الطريقة ، وأنت تستطيع أن تقهر  
خوفك من الجمهور بالإفادة من هذه الحقيقة السيكولوجية .

د - التجربة : وإليك أهم نقطة في الموضوع :

إن الخوف نتيجة لفقدان الثقة بالنفس ، وفقدان هذه الثقة يكون نتيجة لعدم  
معرفة الشيء الذي تريد عمله ، وهذه الأخيرة نتيجة لعدم المراسم ، ولذا يجب أن  
تسلح بالمراسم فتخفف مخاوفك .

## الفصل الثاني

[ الثقة بالنفس ]

[ الإعداد ٠٠ ]

كان الواجب الرسمي للدؤائف ، وكان من ذواعى سروره ، أن يستمع إلى نحو  
من ستة آلاف حديث سنوياً ، وينقدها إبان الموسم الدراسى منذ سنة ١٩١٢ . ولم  
يكن أصحاب هذه الأحاديث والخطب من طلبة السكليات ، بل من رجال الأعمال  
الناضجين المحترفين ، فإذا كانت تلك التجربة قد طبعت على ذاكرته حديثاً ما ،  
بصورة أقوى من أى حديث آخر ، فلا شك أنه الحديث الذى دعت الضرورة  
الملحة إلى إعداده قبل إلقاءه ، الحديث الذى لا يمكن إلا إعلانه . أأست  
تجذب لاشعورياً نحو المتكلم الذى تتمتع أنه يحمل رسالة حقيقية في رأسه وقلبه ،  
ويتحمس بشدة لترصيلها إلى رأسك وقلبك ؟ إن هذا هو نصف السر في  
الحديث الناجح .

عندما يكون المتحدث في مثل هذه الحالة العقلية والعاطفية ، فإنه لا بد يكشف  
عن حقيقة واضحة : هى أن حديثه سيشكل نفسه بنفسه ، وسيكون عبثاً خفيفاً سهل  
الحمل ، فالإعداد الجيد يعد تسعة أعشار الحديث .

كان الهدف الأول عند معظم الناس من هذا التدريب — كما سجلنا في الفصل  
الأول — هو الوصول إلى حال من الثقة والشجاعة والاعتماد على النفس . ولعل  
الخطأ الفاحش الوحيد الذى يرتكبه الكثيرون ، هو الإهمال في إعداد حديثهم ،  
فكيف يأملون في مجرد التساط على فيالق وفرسان أعصابهم المتوترة ، حين يدخلون  
المعركة ببارود مبتل وقنابل فارغة ، أو دون ذخيرة مطلقاً ؟ لا غرابة إذن إن لم  
يوفقوا أمام المستمعين : قال لنتكون في البيت الأبيض : « أعتقد أنني لن أكبر

مطلقاً ، بحيث أستطيع الكلام دون ارتباك عندما لا أجد شيئاً أقوله .  
إن كنت بحاجة إلى الثقة ، فلماذا لا تتخذ الخطوات الضرورية للوصول إليها ؟  
لقد كتب القديس يوحنا : « إن الحب الكامل يدفع الخوف » ولذلك يجب  
أن تجيد إعداد حديثك . وقال وبستر : إن من يظهر أمام السامعين بحديث نصف  
مكتمل ، كمن يظهر أمامهم نصف ريان » .

لماذا لا نعد حديثنا بعناية أوفر ؟ لماذا ؟ إن البعض لا يفهمون بوضوح ما هو  
الإعداد ، ولا يعرفون كيف يقومون بهذا الإعداد في تنقل « والبعض يتذرعون  
بضيق الوقت ، ولذلك سنبحث هذه المشكلات بحثاً شاملاً في هذا الفصل .

### الطريق الأمثل للإعداد :

ما هو الإعداد ؟ أهر قراءة كتاب ؟ إنه نوع واحد فقط من ضروب الإعداد  
ولكنه ليس أحسنها . إن القراءة تساعد ، ولكن إذا حازل شخص انتزاع طائفة  
من الأفكار « المعالجة » أو المحفوظة من كتاب ما ليأتيها مباشرة على أنها من بنات  
أفكاره ، فإن هذه العملية كلها تكون بحاجة إلى شيء آخر ، وقد لا يفهمون  
هذا الشيء ، ولكنهم لا يتحمسون للخطيب .

فلنفسر ذلك : منذ وقت ما ، أعد منهاج دراسي في الخطابة لكبار موظفي  
المصارف بمدينة نيويورك . وكان أعضاء مثل هذه الجماعة بطبيعة الحال بحاجة كبيرة  
إلى سعة من الوقت ، فترتب على ذلك أنهم وجدوا مشقة في إعداد أحاديثهم  
إعداداً ملائماً « أو القيام بما ظنوه إعداداً ، لأنهم قضوا كل حياتهم يفكرون  
تفكيرهم الخاص ، ويغدون أفكارهم الشخصية ، وينظرون إلى الأشياء من زواياهم  
الخاصة ، ويعيشون تجاربهم الأصلية ، وهكذا قضوا على هذا المنوال نحو أربعين  
عاماً يختزنون المواد لخطاباتهم ، ولكن كان من الأسير على بعضهم إدراك هذا  
الوضع . . لم يستطيعوا رؤية الغابة بسبب « حفيف أشجار الصنوبر والشوكران » .  
وكان هذا الفريق من الموظفين يجتمع في أمسيات أيام الجمعة من الخامسة إلى

السابعة ، وفي أحد أيام الجمعة لاحظ مستر جاكسون ، وهو موظف بأحد مصارف المدينة - أن الساعة بلغت الرابعة والنصف ، ولم يعرف بعد الموضوع الذي سيتناوله بالحديث ، فخرج من مكتبه واشترى نسخة من مجلة « فابريز » وقرأ وهو في الذفق في طريقه إلى المصرف الذي يجتمع فيه مقالا عنوانه « لديك عشر سنوات فقط لكي تنجح » وهو لم يقرأ هذا المقال لاهتمامه بما جاء فيه خاصة ، ولكن لأنه مضطر إلى الكلام في موضوع ما يشغل به نصيبه من الوقت ، - وبعد ساعة وقف وحاول الكلام في شيء من الاقتناع والإهتمام بما جاء في هذا المقال فإذا كانت النتيجة . . . النتيجة التي لا مفر منها ؟

لأنه لم يهضم ولم يمثل الأشياء التي حاول أن يتكلم عنها . وكلمة « حاول » تعبر عن موقفه بتعبيراً دقيقاً ، لأنها كانت مجرد « محاولة » إذ لم تكن لديه رسالة حقيقية باطنة تبحث عن منفذ لها ، وقد كشفت حالته هذه ونبرات صوته عن ذلك بصورة لا تخفيها العين ، فكيف يتوقع من المستمعين أن يكون تأثرهم أقوى من تأثره هو ؟ لقد ظل يشير إلى هذا المقال ، ويقول إن المؤلف قال كذا ، وكذا . . . لقد أنخم حديثه بما جاء في المقال ، ولكن مستر جاكسون لم يقدم لنا من تفكيره الخاص إلا أقل من القليل .

ولذلك خاطبه مؤلف هذا الكتاب على الوجه التالي :

« إن الشخص الذي كتب هذا المقال لم يشر اهتمامنا يا مستر جاكسون . . . لأنه ليس هنا ولا نستطيع رؤيته ، ونحن لا نهتم إلا بك أنت وبارائك ، فاذكر لنا رأيك الشخصي لا الرأي الذي قاله كاتب المقال . إنا نريد شيئاً أكثر مما قاله هو . . . لماذا لا تناول نفس هذا الموضوع في الأسبوع القادم ؟ ولماذا لا تقرأ هذا المقال مرة أخرى وتساءل نفسك إذا كنت متفقاً مع المؤلف أم لا ؟ فإن كان الأمر كذلك فما عليك إلا أن تفكر في اقتراحاته وتوضحها لنا معززة بملاحظات من تجاربك الخاصة ، أما إذا كنت مختلفاً معه فقل ذلك واذكر لنا الأسباب . . . وليكن هذا المقال مجرد نقطة تبدأ منها حديثك »

ووافق مستر جاكسون على هذا الاقتراح ، وأعاد قراءة المقال ، وانتهى إلى أنه يخالف رأى المؤلف تماماً . ولم يجلس فى هذه المرة فى النفق تحت الأرض ويحاول إعداد حديثه الثانى ، بل تركه يكبر ويتسع ، فأصبح من نتاج تفكيره الخاص ، ولا اتخذ شكلاً معيناً كما يفعل أطفاله الحقيقيون ، وظل طفله هذا ينمر ليلاً نهاراً دون أن يدرك هذا النمو إلا قليلاً . وقد اقترحت عليه فكرة واحدة أثناء قراءته عبارة وردت بإحدى الصحف ، وطافت بذهنه صورة أخرى على غير انتظار منه ، حين كان يبحث الموضوع مع أحد أصدقائه ، فكانت النتيجة أن عمق هذا الموضوع وأصبح طويلاً عريضاً غزيراً أثناء تفكيره فيه إبان الأسبوع فى أوقات الفراغ .

وتكلم مستر جاكسون فى المرة التالية عن هذا الموضوع ، فأبان عن شيء من أفكاره هو ، تبر استخرجه من منجمه الخاص ، وعملة رأبجة صاغها بيديه . . . وتحدث حديثاً طلياً للغاية ، لأن رأيه كان مخالفاً لرأى مؤلف المقال ، إذ ليس هناك حافز أقوى على الإثارة من المعارضة البسيطة .

ولكم كان الزباين هائلاً بين الحديثين ، يلقيهما النخص نفسه ، وفى مدى أسبوعين فقط ، وفى نفس الموضوع !! وياله من اختلاف جوهرى ذلك الذى أحدثه ، الإعداد السليم !!

ولنذكر صورة أخرى لما يجب أن تفعله ، وما يجب ألا تفعله : هناك شخص ما ولنتلق عليه مستر فلان مثلاً — كان مندسباً إلى قسم الخطابة فى واشنطن ، وقد خصص حديثه بعد ظهر أحد الأيام لامتداح عاصمة الإقليم وذكر مآثرها . فجمع معلوماته بسرعة ودون إمعان من كتيب إعلاني نشرته إحدى الصحف ، فجاءت معلوماته جافة غير مترابطة وغير مهضومة ، ولم يفكر فى موضوعه تفكيراً ملائماً ولذلك لم يثر حديثه حماسة السامعين ، ولم يشعر بحديثه شعوراً عميقاً بالقدر الذى يحمله ذا قيمة أثناء إلقائه . . . كان خطاباً تافهاً لا طعم له ولا غناء فيه .

### الحديث الذى يخفق :

حدث شىء بعد أسبوعين أثر فى مستر « فلين » أعمت تأثير : سرق سيارته أحد اللصوص ، فاندفع إلى مركز الشرطة ، وأعلن عن مكافأة ، ولكن جهوده ذهبت هباء ، وقرر رجال الشرطة أن مكافأة هذه الجريمة أصبحت أمراً متعذراً ، ومع ذلك لقد اتسع وقت رجال الشرطة قبل ذلك بنحو أسبوع أن يسيروا فى الشارع ومعهم قطعة طباشير ليفرضوا غرامة على مستر فلين لأنه ترك سيارته بالشارع خمس عشرة دقيقة زيادة على الوقت المقرر ، فكانت النتيجة أن « شرطة الطباشير » هؤلاء الذين شغلوا انشغالاً صرفهم عن ضبط المجرمين ، قد أثاروا حقنه فأصبح لديه الآن شىء يقوله ، وليس شيئاً مأخوذاً من كتيب نشرته إحدى الصحف ، شىء يندفع بقوة من واقع حياته ، شىء كان جزءاً من رجل حقيقى وقطعة منه . شىء أهاج شعوره ورسخه فى اعتقاده . لقد كان فى امتداحه مدينة واشنطن يتزع الجملة وراء الجملة بمشقة « ولكنه يقف الآن على قدميه ويفتح فمه ، ويتمذف بالانتهامات ضد الشرطة ؛ ويرغى ويزيد كأنه بركان فيزرف الثائر . إن حديثاً كهذا للدليل قاطع على أنه نتيجة تجربة وانعكاس فلا يناله إخفاق .

### ما هى حقيقة الإعداد ؟

هل يقصد بالإعداد جمع تسميات صحيحة مكتوبة أو مخرولة ؟ لا . هل يقصد بها جمع أفكار طارئة ليس فيها من أفكارك الشخصية إلا الشىء القليل ؟ ولا هذا البتة . إنه يعنى جمع أفكارك أنت ، وآرائك أنت ، واعتقادك الشخصى ، ودوافعك الخاصة . إن لديك مثل هذه الأفكار والدرافع ، تراودك كل يوم فى ساعات حياتك الواعية ، بل إنها لنحوم فى أحلامك . إن وجودك كله مليء بالمشاعر والتجارب ، وهذه الأشياء كامنة فى أعماق عقلك الباطن ، كثيفة متراكمة كالخصى على شاطئ البحر . والإعداد متمناه التفكير والتأمل والتذكر ؛ واختيار الأفكار التى تجتذبك أكثر من سواها ، ثم صقلها ووضعها فى قالب خاص بك . ولا يبدو

ذلك البرنامج أمراً عسيراً ، فهل هو كذلك حقاً ؟ لا ، ليس من العسر في شيء ، فهو لا يحتاج إلى أكثر من تركيز يسير و تفة-كبير مقصود هادف .

كيف كان دوايت ل . موري يعد أحاديثه التي تكون منها التاريخ الروحي ؟  
لقد أجاب هو نفسه على ذلك السؤال بقوله « ليس عندي سر »

عندما اختار موضوعاً ، أكتب عنوانه على ظاهر غلاف كبير ، ويكون لدى عادة أغلفة كثيرة من هذا النوع ، فإذا تصادف أن رأيت أثناء القراءة معلومات مفيدة لأي موضوع أكلف بالتحدث فيه ، فإنني أسجلها وأدسها في ذلك الغلاف وأتركها به . وقد اعتدت أن أحمل كراسة مذكرات ، فإذا ما سمعت شيئاً في أية خطبة من الخطب ، يلقي ضوءاً على موضوعي ، فإنني أكتبه وأضعه أيضاً في الغلاف ؛ وقد أتركه هنالك لمدة عام أو أكثر ؛ فإذا ما أردت الخطابة من جديد ، أخذت ما تجمع لدى من هذه الأوراق فأضفتها إلى دراساتي الخاصة ، فتصبح لدى بذلك مادة كافية . وأقضي كل وقتي في مراجعة خطبي ، فأقتطع شيئاً من هنا وأضيف شيئاً هناك . وبهذه الطريقة تظل خطبي دائماً محتفظة بجدتها وطرافتها .

نصيحة حكيمة يقدمها « براون » عميد جامعة ييل :

عندما احتفلت مدرسة اللاهوت في ييل بالعيد المئوي الأول لتأسيسها ، ألقى عميدها الدكتور تشارلز رينولد براون سلسلة محاضرات عن فن التبشير ، وقد نشرت هذه المحاضرات في شكل كتاب بهذا العنوان ، شركة مكميلان في نيويورك . وكان الدكتور براون يعد هو نفسه كلمات أسبوعية منذ ذلك قرن ، كما كان يدرّب أشخاصاً آخرين على الإعداد والإلقاء ، فكان بذلك في مركز يسمح له بتقديم نصيحة رشيدة في هذا الموضوع ، نصيحة تنطبق على أي متحدث ، سواء أكان صانع ملابس يعد خطاباً عن المزمور الحادي والستين أم صانع أحذية يعد حديثاً عن اتحادات العمال ؛ ولذا فسأمنح نفسي هنا حرية الاقتباس عن الدكتور براون .

فذكر في النص والموضوع وتأمليهما حتى ينضجا ويستجيبا لك ، وهنا يمكنك

أن تولد منهما سلسلة كاملة من الأفكار الناجحة كما تسبب جرائم الحياة البالغة  
الصغر في الامتداد والنمو . . .

ويحسن كثيراً أن تتم هذه الحماية على مدى طويل من الوقت ، فلا وُجِّل إلى  
بعد ظهر السبت عندما تكون بصدد الإعداد النهائى ليوم الأحد التالى . فإن  
احتفظ السكاهن بحقيقة ما لمدة شهر أو ستة أشهر ، وربما لمدة عام كامل قبل أن  
يبدش بها ، فلا بد أنه سيجد أفكاراً جديدة تنوِّد من هذه بشكل مستمر حتى  
تبلغ حداً كبيراً من النضج ، ويمكنه أن يفكر فيها أثناء سيره فى الشارع ، وفى  
القطار لعدة ساعات ، عندما تسكل عيناه من أثر القراءة .

ويستطيع السكاهن فى الواقع أن يتأملها فى الليل ، ولكن يحسن به ألا يحمل  
عمله الكفئسى أو اللقمسى معه إلى الفراش بشكل مستمر ، لأن المنبر هو المكان  
المناسب للتفكير والوعظ . ومع ذلك فكثيراً ما كنت أهب من نومى بالليل لأسجل  
بعض الأفكار التى كانت ترادنى خشية أن يطويها الزميدان قبل انبلاج الصبح .

وعندما يكون ذهنك مشغولاً حقاً فى تجميع المادة الخاصة بخطاب معين فينبغى  
أن تكتب كل شىء يطرأ على ذهنك حالما تختار موضوعك ، وسجل جميع الأفكار  
المتراصة التى تطرأ لك .

سجل أفكارك كتابة فى شكل كلمات قليلة وحسب بحيث تثبت الفكرة ، ودع  
عقلك يبحث كل الوقت عن أفكار أخرى كأنه لن يرى كتاباً آخر طوال حياتك .  
وهذه هى طريقة تدريب العقل على الإنتاج ، لأنك تستطيع بهذه الطريقة  
الاحتفاظ بعملياتك العقائية حية متجددة خلافة . . .

وسجل من تلك الأفكار جميعاً ما ابتدعه أنت دون مساعدة ، لأن هذا النوع  
من الأفكار — آمن بالنسبة لانطلاقك العقلى — من الياقوت والماس والذهب ..  
ويحسن أن تسجل هذه الأفكار على قصاصات من الورق وظهور الخطابات وبقياً  
أغلقة الرسائل والأوراق المهملة ، أو على أى شىء فى متناول يدك ، لأن هذا أفضل

كثيراً من كتابتها على صفحات من الورق النظيف الأبيض ذى القطع الكبير ،  
لا من ناحية الاقتصاد وحدها بل لأنك ستجد هذه الوسيلة أيسر من حيث تنظيم  
وتشكيل هذه المقاصد المنفصلة عندما تأخذ في تركيب مادتك .

حافظ على تسجيل جميع الأفكار التي ترد إلى ذهنك وفكر فيها بقوة واستمرار  
كل الوقت ، ولا تسجل هذه العملية لأنها من العمليات العقلية الهامة التي ستستفيد  
من ممارستها ، وهن كذلك الوسيلة إلى نمو العقل نمواً منتجاً حقاً . . .

ستجد أن المراعظ الدينية التي تستمتع بها إلى أبعد حد ، وكذلك الخطب التي  
تؤثر تأثيراً طيباً في حياة الناس هن تلك التي تدع من ذات نفسك ، فهي منتزعة  
من عظمك ولحمك ، وهن وليدة عملك العقلي وتنتج زناطك الخلاق . أما الخطب  
التي تنتق انتقاءً وتناق تنسيقاً فتستل على الدوام مطوعة بطابع التمدد وتقر  
حماسة الاستماع إليها ، المراعظ التي يكتب لها الحياة والحركة ويدخل دور العبادة  
بسرعة لتمجد الله هن تلك التي تنفذ إلى قلوب الناس فتجلبهم يخلصون ويسمون  
بأجنحتهم إلى عليين كالذبور ، ويديرون في طريق الواجب دون تخاذل — هذه  
المراعظ هي التي تثبت من القوي الحية في النخص الذي يلقيها .

كيف كان لتكون يمد خطبه ؟

من حسن الحظ أننا عرفنا حقائق هذا الإعداد ، فحين تقرأ عن طريقته هنا  
لا بد ستلاحظ أن العميد براون كان يوصي في محاضراته بعدد كبير من الخطوات  
التي استخدمها لتكون قبل ذلك بخمسة وسبعين سنة . ومن أشهر خطب لتكون  
تلك الخطبة التي أعلن فيها زوارة تدل على بعد نظره :

« إن البيت انقسم على نفسه لا يمكن أن يستمر . . . وأعتقد أن هذه الحكومة  
لا تستطيع أن تحتل على الدوام وجود شعب نصفه من العميد ونصفه الآخر  
من الأحرار » فهذا الحديث كان موضع تفكيره أثناء عمله المعتاد وأثناء أكله وسيره  
في الطريق ، أو جلوسه في مخزن اللؤلؤ يحلب بقرته ، أو في رحلته اليومية إلى دكان

القصاب والبدا، وعلى كفيه، حرامه الرمادي وعلى ذراعه سلة السوق ، وإلى جانبه ابنه الصغير يثرثر ويسأل ، ثم يزداد تبرمه فيهن أصابع والده اليابسة الطويلة في جهد يائس ليحمه على التحذير إليه ، ولكن لنكون لا يزال يمن السير غارقاً في تأملاته مفكراً في خطابه كأنه لا يحس بوجود الطفل إل جواره .

وبين حين وآخر أثناء حضانه هذه الأفكار وتفريخها يسجل ملاحظات وتنفأ وجملاً هنا وهناك ، على الأغممة البشرة وقصاصات الورق ، وقطع صغيرة من الاكياس — أو أى شيء آخر في متناوله . كل هذه كان يخزنها في قبعته ويحفظ بها هنالك حتى يتمأ له أن يجلس ويرتبها ، ثم يكتب ويراجع كل شيء ، وأخيراً يصوغها جميعاً في خطاب للإلقاء والنشر .

وكان السناتور درجلاس إبان مناقشات الانضمام سنة ١٨٥٨ يلقى نفس الحديث أينما ذهب ، ولكن لنكون ظل يدرس ويتأمل ويفكر حتى قال إنه لا يسر عنده أن يلتم حديثاً جديداً كل يوم من أن يسكرر ويعيد حديثاً قديماً ، وظل الحديث يتسع ويتشعب في ذهنه .

وقبل نزوله بالبيت الأبيض لفترة وجيزة ، أخذ نسخة من الدستور وثلاثة خطابات ، وبهذه المراجع وحدها حبس نفسه في غرفة خلفية قدرة متربة فوق مخزن في بلدة « سبرنج فيلد » ، وهنالك بعيداً عن النطفل والإزعاج كتب خطابه الافتتاحي .

كيف أعد لنكون خطاب جوستبرج ؟ شاعت عن ذلك أقوال كاذبة لسوء الحظ . أما قسمته الحقيقية فزهلة وهن هذه التي نقصها عليك .

عندما قررت لجنة جبانات جوستبرج تنظيم حفل رسمي لتدشين هذه المقبرة ، دعرا إدوارد إفريت لإلقاء الحديث — وهو كاهن من بوسطن ، ورئيس هارفارد وحاكم ولاية ماساشوستس ، وعضو بمجلس شيوخ الولايات المتحدة ، ووزير أمريكا في إنجلترا . ووزير دولة ، ويترتب بوجه عام أقدر خطيب في أمريكا ،

وكان التاريخ الذي حدد في بادئ الأمر لحفلات التدشين هو ٢٣ أكتوبر سنة ١٨٦٣ فأعلن مستر إفريت في كثير من المنقل أن من المحال عمل الترتيبات المناسبة في مثل هذه الفترة القصيرة ، ولذا تأجل التدشين إلى ١٩ نوفمبر أى ما يقرب من شهر لكي يفسح أمامه الوقت للإعداد ، وقد أمضى الأيام الثلاثة الأخيرة قبل الموعد المحدد في جرتسبرج ، يتردد على ميدان القتال ليقتف بنفسه على كل الأحداث التي جرت هناك . فكانت مدة الحضانه والفكير إعداداً ممتازاً جعل من الموقعة حقيقة واقعة بالنسبة إليه .

وأرسات بطاقات الدعوة إلى جميع أعضاء الكونجرس والرئيس ومجلس الرياسة . وقد دهشت الجمعية لقبول لتكون الحضر . فهل يطالبون منه الكلام ؟ لهم لم يقصدوا أن يفعلوا ذلك ، وأثيرت الاعتراضات لأنه حتى لو اتسع وقته للإعداد فهل تكون لديه القدرة على الحديث ؟ حقيقة كان باستطاعته أن يناقش بحالة طيبة مسألة العبيد أو خطاب اتحاد كوبر ، ولكن أحداً لم يسمعه قط يلقي خطاب تدشين . . . إن هذه المناسبة خطيرة ؛ وتسم بالوقار ، ولذا ينبغي ألا تنتهز فيها أية فرصة فيطالب إليه إلقاء خطاب ما ، فهل يطالبون إليه ذلك ؟ لقد تساءلوا وتساءلوا . . . ولكتبهم كانوا سيتساءلون آلاف المرات لو فرض أن استطاعوا التبو بالمستقبل ، ورأوا أن هذا الرجل الذى يتساءلون عن قدرته كان مقررأ له أن يلقي في هذه المناسبة خطاباً لم يخرج مثله من بين شفتى بشر من قبل .

وأخيراً . وقبل هذا الحدث بأسبوعين أرسلوا إلى لتكون دعوة متأخرة لكي يقول « بعض ملاحظات قليلة » . حقاً كانت هى الطريقة التي عبروا بها . ويمكنك أن تتأمل هذه العبارة التي كتبوها إلى رئيس الولايات المتحدة !!

شرع لتكون على الفور يستعد ؛ فنكتب إلى ادوارد إفريت ، وحجز نسخة من الخطاب الذى لا بد لهذا العالم الرفيع القدر أن يلقيه ، وبعد يوم أو يومين ذهب إلى الرسام فجلس أمامه ليصوره ، وأخذ معه نسخة إفريت فقرأها في وقت فراغه الذى اتسع له في « الاستوديو » . أخذ يفكر في حديثه أياماً في ذهابه وعودته

بين البيت الأبيض وإدارة الحرب . ويتأمله عندما يكون مضطجماً على الوسادة الجلدية بمكتبه في انتظار التقارير التي تصله فى ساعة متأخرة بالبرق . وقد كتب له مسودة على ورقة من القطع الكبير وحملها بداخل قبعته العالية الحريرية ، وظل يتأمل خطابه دون انقطاع . وينقحه دون توقف . وفى يوم الأحد السابق على إلقاءه قال لنوح بروك : « إن كتابته لم تتم على الوجه الأكمل ، ولم تكمل مجال من الأحوال . . . لقد كتبته أكثر من مرتين أو ثلاث مرات ، وسوف ألقى عليه نظرة قبل أن أستريح إليه » .

ووصل إلى جيتسبرج فى الليلة السابقة على الندشين وامتألت البلدة الصغيرة بطوفان من الناس فأصبح فيها جفأة خمسون ألفاً ، ولم يكن سكانها المقيمون يزيدون على ١٣٠٠ نسمة ، وازدهمت شوارعها الجانبية حتى أصبح المرور فيها ضرباً من المحال ، ولجأ الرجال والنساء إلى الشوارع القذرة ، وكانت تعزف هنالك اثنتا عشرة فرقة موسيقية ، والشعب يعنى أنشودة « جون براون » . وكان الناس قد تجمعوا حول بيت مستر ويلز حيث استضيف لنكولن ، فطلبوا منه حديثاً واستجاب لهم لنكولن فألقى كلمات قصيرة لم تكن غير مجاملة . وربما كان ذلك لعدم رغبته فى التحدث قبل اليوم التالى . وقضى الفترة الباقية من ذلك المساء فى « إلقاء نظرة أخرى » على حديثه ، بل ذهب إلى منزل مجاور حيث كان السكرتير « سيوارد » فقرأ عليه الحديث بصوت مرتفع لينقده ، وأخذ فى وقت الإفطار صباح اليوم التالى « يلقى نظرة أخرى » على الحديث حتى طرق الباب إيذاناً بأن الوقت قد حان ليأخذ مكانه فى الموكب . ويقول الكولونيل كار الذى ركب خلف الرئيس لنكولن مباشرة :

حين بدأ الموكب سيره كان الرئيس يجلس على حصانه مباشرة ويتطلع إلى القسم الرئيسى من الجيش ، ولكنه أثناء تحرك الموكب كان يميل بجسمه إلى الامام مرخياً ذراعيه محنياً رأسه . وبدا مستغرقاً فى التفكير .

ويعتقدنا الحدس بأن لنكولن كان حتى فى تلك الأثناء يراجع خطابه

المكون من عشر عبارات خالدة ويلقى عليها « نظرة أخرى » .

وكانت بعض خطب لانسكون التي لم يعرها غير اهتمام سطحى فاشلة دون مراء ، غير أنه إذا ما تكلم عن الرق والوحدة كانت تسيطر عليه قوة خارقة . لماذا؟ لأن فكره كان يعمل في هذه المشكلات دون توقف ويشعر بها شعوراً عميقاً . واستيقظ رقيقه بالفندق في الفجر ليجد لانسكون جالساً في فراشه يتأمل الجدار ، وكانت كلماته الأولى : « إن هذه الحكومة لا تحتل أن يظل نصف الشعب عبيداً ونصفه الآخر من الأحرار على الدوام » .

كيف كان السيد المسيح يعد مواعظه؟ كان يبتعد عن الجماهير ، كان يفكر ويتدبر ويعمق النظر ويخرج إلى البرية وحيداً يتأمل ، وقد صام أربعين يوماً وأربعين ليلة . ويقول القديس متى : « لقد بدأ المسيح التبشير منذ ذلك الحين » وبعد ذلك بوقت قصير ألقى موعظة من أشهر المواعظ العالمية : « موعظة الجليل »

قد تعترض على هذا بقولك « كل ذلك مفيد تمتع ، ولكني لا أرغب أن أكون خطيباً خالداً ، ولا أطمع في أكثر من إلقاء أحاديث بسيطة في المناسبات » .

حقاً إننا ندرك رغباتك تماماً ولكن هذا الكتاب موجه إلى غرض خاص هو مساعدتك أنت ومن على شاكلتك في هذه الناحية ، ولا ندعى — مهما كان نوع خطبك — أن تستفيد أو تستخدم على وجه ما من الوجوه طرق الخطباء المقدامي المشهورين .

كيف تعد خطابك :

أية موضوعات يجب أن تتناولها للتدرب على الخطابة؟ تناول أي شيء يروقك ، لا ترتكب الخطأ الشائع وهو محاولة النحدث من أشياء كبيرة في حديث قصير ، بل تناول الموضوع من زاوية أو زاويتين وحاول أن توفيهما تماماً ؛ فإن نجحت في ذلك بحديث قصير فأنت موفق .

حدد موضوعك أولاً حتى يتسع لك الوقت للتفكير فيه أثناء أوقات الفراغ  
تفكر فيه سبعة أيام ، واحلم به سبع ليال . وليكن هو آخر ما تفكر فيه عندما  
تأوى إلى النوم ، بل فكر فيه في صباح اليوم التالي أثناء حلاقة ذقنك أو استحمامك  
أو ركوبك إلى المدينة أو أثناء انتظارك المصعد ، وإبان تناولك الطعام وانتظارك  
موعداً من المواعيد ، بل وأثناء السكى أو طهو الطعام . اجتمه مع أصدقائك واجعله  
موضوع حديثك .

سل أصدقاءك كل الأسئلة المحتملة التي تتصل بموضوعك ، فإن كنت ستحدث  
مثلاً عن الطلاق فسل نفسك عن أسبابه ، ومضاره الاقتصادية والاجتماعية ،  
وكيف يمكن علاج هذه المضار .. هل يمكن وضع قوانين منسقة للطلاق ولماذا ؟  
أو هل ينبغي إيجاد قوانين للطلاق أياً كانت ؟ وهل ينبغي جعل الطلاق أمراً  
محالاً ؟ أو أكثر صعوبة ؟ أو أيسر منالاً ؟

افترض أنك ستحدث عن سبب اهتمامك بدراسة الخطابة ، فأنت حينئذ يجب  
أن تسأل نفسك أسئلة من هذا الطراز : ما عى متاعبي ؟ ماذا أومل أن أستخلص  
منها ؟ هل ألقيت في حياتي خطاباً في جماعة من الناس ؟ وإذا كان قد حدث هذا  
فمتى حدث ؟ وأين ؟ وماذا حدث ؟ ولماذا أظن أن هذا المران ذو قيمة عالية  
بالنسبة لرجل الأعمال ؟ هل أعرف رجالاً ونساءً أحرزوا في التجارة أو السياسة  
تقدماً كبيراً نتيجة لثقتهم بأنفسهم أو لحضور بديتهم ، أو لقدرتهم على الحديث  
المقنع ؟ هل أعرف غيرهم ممن لم يحققوا نجاحاً ما لانهم محرومون من هذه المواهب ؟  
للتزم الصراحة ، واذكر تاريخ هؤلاء الناس دون إشارة إلى أسمائهم .

فاذا ما نهضت للكلام ؟ وفكرت تفكيراً صافياً ، وسرت في حديثك دقيقتين  
أو ثلاث دقائق ، كان هذا كل ما ينتظر منك في أحاديثك القليلة ، لأن موضوعاً  
كموضوع السبب الذي دفعك لدراسة الخطابة ميسر سهل كما هو واضح ، فإن قضيت  
وقتاً قصيراً في اختيار مادة هذا الموضوع وتنظيمها فيغلب أنك ستذكر لأنك  
تتحدث عن ملاحظتك الخاصة ورغباتك وتجاربك الشخصية .

ولنفترض من ناحية أخرى أنك تتحدث عن عملك الخاص أو مهنتك فكيف تعد حديثاً كهذا؟ لا شك سيكون لديك في هذه الحالة مادة غزيرة، وتقتصر مشكلتك آتئذ على الاختيار والترتيب. فلا تحاول أن تذكر لنا كل شيء في ثلاث دقائق يمكنك أن تفعل هذا ولكن الحديث سيكون سطحياً وموزعاً إلى حد بعيد، فيجب أن تتناول ناحية واحدة.. واحدة فقط من موضوعك تتوسع فيها وتعمقها فمثلاً، لماذا لا تذكر كيف حصلت على عملك الخاص أو مهنتك الحالية؟ هل كانت نتيجة المصادفة أو الاختيار؟ يجب أن تقص كفاحك الأول، وهزائمك وآمالك وانتصاراتك، وأن تقدم قصة إنسانية مسلية، صورة حية حقيقية تقوم قبل كل شيء على تجاربك، لأن القصة الصادقة للحياة الخاصة لأي شخص إذا ما رويت في تواضع ودون أنانية حاقدة فإنها تقابل بأعظم ترحاب، وتكون دون شك مادة تبعث الحماسة الحارة.

ويمكنك أن تتناول زاوية أخرى من عملك: ما هي متاعب عملك؟ ما هي النصيحة التي يمكن أن تقدمها لشخص مبتدئ؟ أو يمكنك أن تتحدث عن الناس المتصلين بك - الأمين منهم وغير الأمين - وأن تذكر مشاكلك وماذا تعلمت من عملك في أهم موضوع من موضوعات الحياة وهو الطبيعة البشرية؟ فإن تحدثت عن الجانب الفني من عملك فيحتمل كثيراً أن يقابل حديثك من جانب الآخرين بشيء من عدم الاهتمام، ولكن حديثك عن الناس، أي عن الشخصيات فقلماً يخفق الإنسان في مثل هذا النوع من الحديث.

أما فيما عدا هذا فلا تجعل حديثك موعظة مجردة لأن مثل هذا الحديث سيضايقك، بل اجعل حديثك صورة واضحة عامة... فكر في حالات واقعية ملبوسة سبق أن لاحظتها، وتنطوي على أسس حقيقية تعتقد أنها وقائع متواضعة. وستجد أن الحديث عن هذه الحالات الثابتة أيسر منالاً بكثير كما أنها ستساعدك وتمير لك الطريق في حديثك.

ولإليك طريقة وضعها كاتب شديد الإهتمام بهذه الناحية اقتطفناها من مقال بقلم ب. ا. فوربس، موضوعه «الحديث عن الناس».

إن كثيراً من مشروعاتنا الكبرى في الوقت الحاضر كانت في وقت ما من عمل شخص واحد ، أى مجهودات فردية ، وظلت لفرد واحد ، ولكن معظمها قد نما نمواً كبيراً واتسع نطاقه حتى أصبح ضرورياً لمؤسستها - مهما كان كفوفاً - ممازاً - أن يجمع حوله العقول الجبارة لتعاونه في الإشراف على كل صغيرة وكبيرة .

ولقد ذكر وولورث مرة أن أعماله كانت في الاصل نتيجة جهد رجل فرد على مدى سنين عديدة ، ثم انتهى به الأمر إلى دمار صحته فانكشفت له الحقيقة أثناء وجوده بالمستشفى حيث كان يقضى الأسبوع بعد الأسبوع ، وهى أنه إذا استمر في توسيع نطاق عمله كما يؤمل ، فلا بد له من الاشتراك في مسؤوليات الإدارة .

وظل ستيل عدة سنوات يمتاز بأنه رجل من الطراز الفردى أى يقوم بعمله منفرداً ، كما كان تشارلز . م . سكواب يقوم بجميع أعماله وحده ، ولكن بوجين . ج . جريس أخذ شيئاً فشيئاً بفكرة توزيع الأعمال حتى أصبح أقدر في إنتاج الصلب مهن سكواب نفسه .

وكانت أعمال إيستمان كوداك في مراحلها الأولى تقوم على أكتاف جورج إيستمان بنوع خاص ، ولكنه كان من الحكمة بحيث أقام نظاماً دقيقاً منذ عهد طويل . وجميع مجال التغليف في شيكاغو مرت بمثل هذه التجربة على عهد مؤسسها الأولين . ولكن ستانارد أويل جرت على عكس الفكرة السائدة لأنها لم تكن قط تجرى على نظام الرجل الفرد بعد أن اتسعت ميادين أعمالها .

وبالرغم من أن ج . ب . مورجان من أكبر رجال الأعمال فإنه كان يعتقد الاعتقاداً راسخاً في ضرورة اختيار أقدر الزملاء ليشاركوه أعباء العمل .

وهناك رواد ظموحون من رجال الأعمال يفضلون القيام بأعمالهم على مبدأ الجهد الفردى ، ولكنهم يضطرون سواء أرادوا أو كرهوا ، أمام العمليات الحديثة الضخمة أن يعهدوا بالمسؤوليات إلى آخرين .

ويرتكب بعض الرجال الذين يتحدثون عن أعمالهم خطأ لا يفترحين يذكرونه،  
المعلم التي يهتمون بها وحسب . ألا ينبغي على المتكلم أن يتحرى ما يثير اهتمام  
السامعين ، لا ما يهيمه هو شخصياً ؟ ألا ينبغي عليه أن يحاول اجتذاب اهتماماتهم  
الخاصة ؟ فإذا فرضنا أنه يقوم بعمليات التأمين ضد الحريق ؟ أليس من الواجب  
عليه أن يدلهم على طريقة حماية ممتلكاتهم من الحريق ؟ وإن كان صاحب مصرف  
ألا يجدر به أن ينصحهم في مجال المال أو الاستثمار ؟ وإن كانت المتكلمة زعيمة  
شعبية في مؤسسة نسوية ، ألا يحسن بها أن تذكر للمستمعات من أهل بلدها أنهن جزء  
من الحركة القومية وذلك بقراءة أمثلة نوعية من برنامجهن المحلي ؟

يجب أن تدرس أحوال المستمعين أثناء إعدادك الخطاب وأن تفكر في  
مطالبهم ورغباتهم فبذلك تكسب نصف المعركة .

ومن المستحسن كثيراً أثناء إعداد موضوعاتك أن تقرأ لتعرف كيف كان  
يفكر غيرك ، وماذا قال غيرك في مثل موضوعك ولكن لا تقرأ إلا حين تتأكد  
من نضوب معينك ، وهذا أمر هام — بل بالغ الأهمية — حينئذ اذهب إلى المكتبة  
العامة وابسط مطلبك أمام أمين المكتبة ، واذكر له أنك تعد حديثاً في موضوع  
كذا وكذا ، واطلب إليه صراحة أن يساعدك فيمكد بمجلد خاص بموضوعك  
ومختصرات وموجزات لمناقشاتك ، وبالنشرات والدوريات والحواليات ودوائر  
المعارف العالمية ، وبعشرات من كتب المراجع . إن هذه جميعاً هي أدوات  
العمل فاستخدمها .

### سر القوة المدخرة أو الاحتياطية

قال « لوثر بربانك قبل وفاته بوقت قصير : لقد أنتجت فيما أعتقد مليون  
فصيلة من النباتات لكي أحصل على فصيلة واحدة أو اثنتين فقط من الفصائل  
المتأخرة نسبياً ، وقد أهلكت تقريباً جميع الفصائل الدنيا ، فينبغي أن يكون إعداد  
الحديث على هذا النمط من السخاء والحصافة : اجمع مائة فكرة ثم انبذ منها تسعين .  
اجمع مادة كثيرة ومعلومات أوفر مما تنظن أنك بحاجة إليه بحال من الأحوال ،  
وليكن ذلك بمجرد منحك ثقة إضافية في قدرتك ، ولجورد التأثير في عقلك وقلبك .

وحالتك المعنوية عندما تقف لتسكلم ، فهذا هو العامل الاساسى الهام فى الإعداد  
وإن كان ينسأه دائماً كثيرون ممن يخطبون فى الجماعات أو المجالس الخاصة .

ويقول « آرثر دن » : لقد دربت مئات من البائمين والبائاتم والعارضين  
والوسطاء فوجدت نقطة الضعف الاساسية عند معظمهم هى عدم إدراكهم لاهمية  
معرفتهم كل شىء عن المنتجات والسلع التى يتعاملون فيها قبل أن يتصدوا  
لعملية البيع .

ولقد زارنى كثيرون من الباعة فى مكنتى ، وبعد أن حصلوا على معلومات عن  
وصف السلعة وطريقة الحديث الخاص بالبيع ، أسرعوا بالخروج ليزاولوا البيع  
مباشرة ، فلم يمحض على كثيرين منهم أكثر من أسبوع بل لم يستمر عدد كبير منهم  
أكثر من ٤٨ ساعة ، فى حين أنى أردت أن أجعل منهم إخصائين فى الأغذية  
وأزمتهم بدراسة خرائط الطعام التى نشرتها مصلحة الزراعة بالولايات المتحدة ،  
وهى تبين محتويات الغذاء من الماء والبروتين والمواد الكبريهيدراتية والدهنية  
والفضلات ، وجعلتهم يدرسون العناصر المكونة للمواد التى يبيعونها ، وأن يواظبوا  
على المدرسة عدة أيام ، ثم يجتازون الامتحانات قبل البدء فى بيع سلعتهم لى غيرهم ،  
ومنحت الجوائز لمن يقدمون أنجح حديث من أحاديث البيع .

وكثيراً ما لاحظت باعة يدرتهم الضجر أثناء الوقت المخصص للدراسة ، وكان  
بعضهم يقول : « لا يتسع وقتى لذكر كل هذه التفصيلات لبدال القطاعى ، فهو  
يكون عادة مشغولاً للغاية ، فإن تحدثت إليه عن البروتين والكربوهيدرات ، فإنه  
لا يستمع لى ، وإن استمع فلأنه يريد فقط معرفة ما أتحدث عنه ، وكنت أجب  
مثل هذا البائع بقولى : « إنك لا تحصل على هذه المعرفة لعميلك ( الزبون ) ، بل  
لفائدتك الخاصة ، لأنك لو عرفت كل ما يتصل بسلعتك من الألف إلى الياء ، فإنك  
ستشعر نحوها شعوراً يصعب وصفه ، شعوراً إيجابياً بعملك وبقوة اتجاهك للعقل  
لا يمكن أن يهتز أو يقهر .

وقالت « مسز إيدا . م . تاربل » المؤرخة الشهيرة بشركة استاندارد أويل للؤلوف  
إنها حين كانت فى باريس منذ سنوات ، تسلمت برقية من مستر س . س . ماكلور

مؤسس مجلة ما كلور ، يطلب فيها أن تكتب له مقالا عن التلغراف البحري ، عبر المحيط الأطلنطي . فذهبت إلى لندن وقابلت المدير الإنجليزي لهيئة التلغراف ، وحصلت منه على حقائق كافية ، ولكنها لم تقف عند هذا الحد ، وعملت على الحصول على مزيد من الحقائق ، فدرست جميع أنواع التلغراف البحري المعروضة بالمتحف البريطاني ، وقرأت كتباً في تاريخها ، وزارت كثيراً من المشروعات الصناعية بأطراف لندن وعايذت طريقة لإنشاء هذه الأنواع .

فلماذا جمعت هذه السيدة عشرة أمثال ما نحتاج إليه من المعلومات التي يمكن استخدامها ؟ إنما فعلت ذلك لشعورها بأن هذه المعلومات الإضافية ستمدها بقوة احتياطية ، ولأنها أدركت أن الأشياء التي تعرفها حتى إذا لم تفصح عنها ستمنع الشيء القليل الذي تذكره قوة ولوناً .

تحدث « إدين جيمس كاتل » إلى نحو ثلاثين مليوناً من الناس ، ومع ذلك فقد أسر إلى وهو في طريقه إلى المنزل أنه لو لم يلجأ إلى جمع المعلومات القيمة التي لم يذكرها في حديثه لشعر بإخفاقه ، لماذا ؟ لأنه عرف من مرانته الطويل أن الأحاديث ذات القيمة الممتازة ، هي تلك التي تمتاز بالمعلومات الإضافية ، والامتلاء ، والوفرة الزائدة عن حاجة المتكلم .

الموجز :

١ - حين يكون في ذهن المتكلم وقلبه رسالة أو دافع قوى إلى الكلام ، يكون في الغالب واثقاً من قيمته الشخصية . ويعتبر الحديث الجديد الإعداد تسعة أمثال الإلقاء .

٢ - فما هو الإعداد ؟ هل هو كتابة عدة جمل كتابة آلية على الورق ؟ هل هو تذكر العبارات التي يراد إلقائها ؟ لا ، لا شيء من هذا كله ، بل الإعداد الحقيقي هو أن تبحث عن شيء ما في أعماق نفسك ، وأن تجمع وتنظم أفكارك الخاصة ، وأن تعزز وتغذي اعتقادك الخاصة . والدليل على ذلك أن مستر جاكسون

أخفق في حديثه حين حلول عرض أفكار شخص غيره أطلع عليها في مقال نشرته مجلة « فوربس » ولكنه نجح حين جعل من هذا المقال نقطة بداية لحديثه ، أى حين فكر بعقليته الخاصة ووسع نطاق تصوراته .

٣ - لا تجلس ثم تحاول أن « تضع » حديثاً في ثلاثين دقيقة ، لأن الحديث لا يمكن أن يطبخ طبخاً كشريحة اللحم ... إن الحديث يجب أن ينمو ويتكاثر . . اختر موضوعك في وقت مبكر من الأسبوع ، وتأمله في أوقات فراغك ... فكر فيه ونم وهو في ذهنك ، واحلم به . وابحثه مع أصدقائك . اجعله موضوع المناقشة وسل نفسك كل الاسئلة التي يمكن أن تتصل به . . . سجل أفكارك وتصوراتك التي ترد إلى ذهنك ، على جزازات من الورق ولا تهمل الحصول على مزيد منها . إن الأفكار والإيحاءات والتصورات تتوارد على فكرك في أوقات متفرقة . . أثناء استحمامك ، وسيرك إلى المدينة ، وحين تكون في انتظار الطعام .. لقد كانت هذه طريقة لنكولن ، بل وطريقة جميع الخطباء الناجحين .

٤ - بعد أن تسجل تفكيرك المستقل ، اذهب إلى المكتبة واقرأ بعض الموضوعات ذات الاتصال بموضوعك إن سمح بذلك وقتك ، واطلب إلى أمين المكتبة ما تريد من مواد ، فهو يستطيع أن يمدك بأكثر عون .

٥ - اجمع ما تستطيع جمعه من المواد التي تزيد على حاجتك ، وقلد « لوثر بيربانك » الذي أنتج مليون عينة من النباتات لكي يحصل من بينها على عينة واحدة أو اثنتين ممتازتين : اجمع مائة فكرة واطرح جانباً تسعين فكرة منها .

٦ - إن وسيلة الحصول على قوة احتياطية ، هي معرفتك بأشياء أوفر كثيراً مما تريد استخدامه ، وعلى معلومات بالغة الغزارة . وعند إعداد حديثك استخدم طرق « آثر دان » التي استخدمها في تدريب الباعة على بيع عينات من طعام الإفطار ، والطرق التي استخدمتها « إيدا تاربل » في تحضير مقالها عن التلغراف بالبحرى عبر الأطلنطي .

## الفصل الثالث

### كيف كان يعد مشاهير الخطباء أحاديثهم؟

كنت مدعوأ إلى تناول طعام الغداء بنادى الروتارى فى نيو يورك ، وكان المتحدث الأول من كبار موظفى الحكومة الرسميين ، فأضفت عليه الوظيفة الكبرى التى يشغلها هببة واعتبارأ ، وتطلعتنا بسرور إلى سماعه ، ووعدنا هو بدوره أن يتحدث عن نواحي النشاط فى المصلحة التابعة له ، وهى نواحي يهتم بها معظم رجال الأعمال فى نيو يورك .

كان ملماً بموضوعه إلامأ دقيقأ ، ويعرف عنه من المعلومات أكثر مما يستطيع أن يذكره فى خطابه ، ولكنه لم يخطط حديثه ، ولم يتخير مادته كما يجب ولم يرتبها بطريقة منتظمة ، فاندفع يلقى خطابه دون تبصر أو ترو ، ومع ذلك فقد أدى خطابه بشجاعة ، ولكنه سار فى طريقه دون أن يعرف هدفه .

كان عقله بالاختصار مجرد خليط غير متجانس مثل حفلة التى أقامها لنا ، إذ قدم لنا الثلجات أولاً ، ثم وضع أمامنا المرق ، يليه طبق السمك «والمكسرات» . وأهم من هذا كله قدم لنا شيئأ يبدو أنه خليط من المرق والكريمة الثلجة وسمك الرنجة الحمراء . ولم أسمع طوال حياتى خطيبأ كان أكثر منه بلبلة وخطأ .

لقد حاول أن يتكلم ارتجالأ ، ولكنه فى قنوطه آتئذ تناول من جيبه رزمة من الأوراق اعترف أن سكرتيره كان قد أعد لها — ولم يتساءل أحد عن مدى صحتها . وظاهر أن مذكراته نفسها لم تكن أكثر تنظيماً من كومة من حديد الحردة ، فألقى عليها نظرات متواترة ينقلها من صفحة إلى صفحة محاولاً تهدئة أعصابه وإيجاد طريقة تقذه من هذه المناهة التى يتخبط فيها . وهو فى أثناء ذلك يحاول أن يتحدث ، ولكن الحديث يستعصى عليه ، فأخذ يعتذر ثم طلب كوب

ماء تناول منه جرعة بيد مرتعشة ، وهو ينطق بعبارات متفرقة غير متماسكة ، وبعيد ويكرر ، ثم يعود فينظر إلى مذكراته ... وفقد تماسكه وازداد ارتباكاً دقيقة بعد دقيقة ، وتندى جبينه بالعرق من فرط انفعاله . ومكثنا نحن المستمعين نراقب هذه الحثية التي أثارته لإشفاقنا وعطفنا ، وحطمت مشاعرنا ، فعانينا كثيراً من جراء هذه الحيرة واستمر الخطيب في تحبته وقراءة مذكراته واعتذاره ، يشرب الماء وهو أقرب إلى العناد والإصرار منه الحصافة والفتنة . وشعر الجميع فيما عداه بأن الموقف يسير بسرعة نحو النهاية التعسة . ولم يخفف من كربنا سوى جلوسه وتوقفه عن كفاحه المرير ، فكأن من أتمس المواقف الخطابية التي شهدتها طوال حياتي ، فلم أشهد خطيباً أشد منه خجلاً وأكثر مذلة ، فقد جعل من خطابه كما قال روسو : « خطاب حب يجب أن يكون مكتوباً ، لأنه بدأه دون أن يعرف ماذا يقول . وأتم خطابه فلم يعرف ماذا قال .

ومحصل القول كما قال هربرت سبنسر : « عندما تكون معلومات الشخص مشوشة فإنها كلما ازدادت عدداً اشتدت بلبلة أفكاره » .

وليس هناك رجل ملثاق العقل يحاول بناء بيت دون تفكير في نوع من التخطيط حتى ولو كان غير محدد المعالم ، فلماذا يقف ليلقى خطاباً دون أي تخطيط أو برنامج مبدئي ؟

إن الحديث رحلة ذات هدف ، ولا بد له من تخطيط ، يبدأ من نقطة معينة وينتهي إلى نقطة معينة .

ولكم أود لو رسمت كلمات نابليون بأحرف من نار متوهجة ، يبلغ طول الحرف منها قدماً ، وعلقتها على كل باب في هذه الكرة الأرضية ، بحيث يستطيع من يدرسون طرق النحدث إلى الجماهير قراءتها ، وهي : « إن الحرب علم ، ولكن لا ينجح فيه شيء مطلقاً ما لم يخضع للإحصاء والدرس .

ويصدق هذا القول على فن الخطابة ، كما يصدق على إطلاق النار ، ولكن

هل يدرك الخطباء ذلك؟ وإذا كانوا يدركونه فهل يمارسونه على الدوام؟ إنهم لا يفعلون، وكثير من الخطب لا ينطوي إلا على فكرة تافهة وترتيب مستقيم.

فما هو أكثر أنواع التنظيم أثراً بالنسبة لطائفة معينة من الأفكار؟ لا يستطيع أى شخص أن يدلى برأيه في هذه الناحية قبل أن يدرس تلك الأفكار لأنها مشكلة دائمة التجدد، والعنصر الدائم فيها هو أن كل متحدث عليه أن يسأل وأن يجيب مراراً وتكراراً. وليست هناك قواعد لا يعتمدها الخطباء يمكن السير عليها، ولكننا مع ذلك نوضح هنا باختصار حالة من الحالات المادية الملموسة لنبين المقصود من قولنا «التنظيم والتنسيق».

### كيف نظّم الحديث الفائز بالجائزة؟

نورد هنا حديثاً ألقى منذ سنوات أمام الاتحاد القومى لمجالس «ريال استيت» وفاز بالجائزة الأولى في المسابقة التي عقدت بين سبعة وعشرين حديثاً أخرى عن مدن مختلفة. وكان هذا الحديث قوى الصياغة مليئاً بالحقائق المسجلة تسجيلاً واضحاً حياً طريفاً ذا مغزى وهو بهذا الوصف جدير بالقراءة والدراسة.

### السيد الرئيس، السادة الاصدقاء

انرجع إلى ١٤٤ عاماً مضت حين ولد في هذه المدينة، مدينة فيلادلفيا، شعب الولايات المتحدة الأمريكية العظيم فكان من الطبيعي أن يكون لمدينة سجلت لنفسها مثل هذا التاريخ، تلك الروح الأمريكية القوية التي لم تجعل منها أعظم مركز صناعى في البلاد وحسب، بل أضخم وأجمل مدن العالم قاطبة.

إن بمدينة فيلادلفيا قرابة مليونى نسمة وتبلغ في اتساعها قدر مدينتى ملووكى وبوسطن مجتمعتين، وباريس وبرلين معاً. وفضلاً عن مساحتها البالغ قدرها ١٣٠ ميلاً مربعاً من الاراضى، فقد خصصنا نحو ٨٠٠٠ فدان من أجود اراضينا للتنزهات الجميلة والميادين والطرق النسيحة، حتى يجد شعبنا أماكن ملائمة للاستجمام والهوى، والبيئة المناسبة لكل أمريكي مهذب.

إن فيلادلفيا أيها الأصدقاء ليست فقط مدينة كبرى جميلة ، واسكنها مشهورة في كل مكان بأنها مصنع العالم الكبير ، والسبب في تسميتها بمصنع العالم هو ذلك الجيش الضخم البالغ ٤٠٠٠٠٠ شخص الذين يعملون في ٩٢٠٠ مؤسسة صناعية تنتج ما قيمته مائة ألف دولار من السلع النافعة كل عشر دقائق ، في كل يوم من أعمال العمل . وليست هناك في هذه البلاد — وفقاً لما قرره أحد رجال الإحصاء المشهورين — مدينة أخرى تتساوى مع فيلادلفيا في إنتاج السلع الصوفية أو المصنوعات الجلدية ، وأعمال الحياكة ، والأقمشة وقبعات اللباد ، والمصنوعات الحديدية ، والأدوات ، والسفن المصنوعة من الصلب ، وغيرها من المصنوعات الأخرى . كما تصنع قاطرة للسكة الحديدية بمعدل كل ساعتين ليلاً ونهاراً . ويستخدم أكثر من نصف سكان هذه البلاد العظيمة سيارات من مصانع فيلادلفيا . وتصنع ألف سيجار في كل دقيقة . وقد أنتجت مصانعنا البالغ عددها ١١٥ مصنعاً زوجين من الجوارب في العام الماضي لكل رجل وامرأة وطفل في هذه البلاد . وأتجنا من السجاد والبسط أكثر مما أنتجت بريطانيا العظمى وإيرلندا مجتمعين . والواقع أن جملة أعمالنا الصناعية والتجارية بلغت حداً من الضخامة بحيث ارتفعت تصفيات مصرفنا في العام الماضي إلى ٣٧ مليون دولار .

وبينما نفخر كثيراً أيها الأصدقاء بتقدمنا الصناعي المذهل ، فإننا نفخر كذلك بأن بلادنا من أعظم مراكز الطب والفن والتعليم في هذه البلاد ، ومع ذلك فنحن نشعر بفخر أعظم أن لدينا من المساكن الخاصة في مدينة فيلادلفيا أكثر من أية مدينة أخرى في العالم ، إذ أن هذه المدينة تضم ٣٩٧٠٠٠ مسكن منفصل ، لو تصورنا وضعها جنباً إلى جنب في صف واحد ، فإن هذا الصف يصل من فيلادلفيا إلى دنفور بجواز أكنساس سيتي ، أي مسافة ١٨٨١ ميلاً .

ولكن الأمر الذي أحب أن ألفت إليه أنظاركم خاصة هو دلالة العشرات من الألوف من هذه المساكن التي يملكها ويسكنها العمال في مدينتنا ، فحين يملك رجل أرضاً يستطيع أن يقف عليها تحت سقف ، لا يمكن أن ينشأ هناك حديث مطلقاً عن الأمراض المستوردة المعروفة بالبلشفية .

وليست فيلادلفيا بالترربة الخصبه الملائمة للفوضوية الاوربية ، لان مساكننا ونظمتنا التعليمية وصناعتنا الضخمة التي أنتجتها الروح الأمريكية التي ولدت في مدينتنا هي تراث هذه الدولة الكبرى والمنبع الام للحرية الأمريكية . . إنها المدينة التي صنعت أول علم أمريكي ، وهي المدينة التي اجتمع فيها أول مؤتمر للولايات المتحدة ، والمدينة التي وقع فيها إعلان الاستقلال . وهي كذلك المدينة التي ألهمت عشرات الألوف من الرجال والنساء والأطفال بأحب ذخيرة في أمريكا وهي الحرية . ولذلك نعتقد أن لنا رسالة ، وليست رسالتنا هذه عبادة العجل الذهبي ، ولكن نشر الروح الأمريكية والمحافظة على شعلة الحرية متأججة ، ولذلك ، فباذن الله ، ستكون حكومة وشنجن ولنسكولن وتيودور روزفلت مصدر إلهام للإنسانية كلها .

فلنحلل ذلك الخطاب لنرى طريقة صياغته ، وكيف انطوى على كل هذه الآثار . فأول شيء تضمنه مقدمة وخاتمة — وهذه ميزة نادرة — بل هي أندر مما تلين . وقد بدأ من نقطة ما ، ثم سار في طريقه قدماً كالأوز البري الطائر لم يتسكع ولم يضيع وقتاً .

وكان خطاباً طريفاً يمتاز بفرديته ، بدأه المتكلم بشيء عن مدينته ، وهو شيء يغلب أن غيره من المتكلمين لم يستطيعوه بالنسبة لمدينتهم : فأشار إلى أن مدينته كانت منبت الشعب برمته .

وأثبت أنها من أوسع وأجمل مدن العالم ، ولكن هذا يعد ادعاء عاماً تافهاً غير مدعم ، لا يكاد يؤثر في أحد تأثيراً قوياً ، وعرف الخطيب هذه الحقيقة ، فساعد مستمعيه على تصور عظمة فيلادلفيا بقوله : « إن مساحتها تساوى مساحة ملووكي وبسطن مجتمعيتين ، أو باريس وبرلين معاً ، وهذا شيء مادي محدد المعالم ، ويشير الاهتمام . . شيء يدعو إلى العجب . ثم هو يوضح الفكرة بصورة أوضح من كتابة صفحتين كاملتين من الإحصائيات .

ويلى ذلك قوله إن فيلادلفيا « مشهورة في كل مكان بأنها مصنع العالم الكبير » وهذه عبارة تبدو فيها المبالغة ، أليس كذلك ؟ إنها من نوع الدعاية . فلو ترك

هذه النقطة وانتقل إلى غيرها مباشرة لما اقتنع بها أحد قط ، ولكنه لم يفعل ، بل توقف قليلا ليعدد الإنتاج الذي تنزعم به فيلادلفيا ، العالم بأسره : « المنسوجات الصوفية ، والسلع الجلدية ، والحياكة والأقمشة وقبجات اللباد ، والمصنوعات من الصلب والأدوات والسفن الفولاذية الخ » .

إن حديثه لا يبدو بعد ذلك دعاية ، أليس كذلك ؟

إن فيلادلفيا تصنع قاطرة حديدية كل ساعتين من ساعات النهار والليل ، ويركب أكثر من نصف سكان هذه البلاد العظيمة السيارات المصنوعة في فيلادلفيا ،

ويقول أحدها لنفسه : « حسن ، إنني لم أكن أعرف ذلك من قبل ، فلربما أكون قد ركبت بالأمس إلى المدينة في إحدى هذه السيارات ، وسأعرف غداً من أين تشتري مدينتي سياراتها » .

ألف سيجار في كل دقيقة . . . وزوجين من الجوارب لكل رجل وامرأة وطفل في هذه البلاد . . . »

كنا لا نزال متأثرين كثيراً . . . « ربما كان السيجار المفضل الذي أدخلته مصنوعاً في فيلادلفيا . . . وكذلك هذه الجوارب التي ألبسها »

ماذا يفعل الخطيب بعد ذلك ؟ هل يرجع بسرعة إلى موضوعه عن حجم فيلادلفيا الذي تحدث عنه أولاً ، ليقدم لنا بعض الحقائق التي نسبها ؟ لا ، لم يفعل شيئاً من هذا مطلقاً ، بل التزم الحديث في موضوعه حتى أكمله ، ولم يضطر إلى معاودة الحديث عنه ، ولذلك فإننا نحى الخطيب ، إذ ليس هناك ما هو أدعى إلى الاضطراب واللبلة من انتقال الخطيب من شيء إلى آخر ، ثم الرجوع إليه وهكذا كتحويم الحفاش في غبشة الظلام ، وبدلاً من تناول نقاط الموضوع بنظام رتيب كرتابة الأرقام ١ و ٢ و ٣ و ٤ الخ ، فإنه يتنقل بينهما كما يفعل رئيس الفريق في لعبة كرة القدم عند توزيع الرميات على اللاعبين .

ومضى المتحدث في خطابه دون تكاسل ، ولم يتراجع أو ينحرف يميناً ويساراً كأنه إحدى القاطرات التي ذكرها .

بيد أنه وصل إلى أضعف نقطة في حديثه برمته ، فأعلن أن فيلادلفيا من أكبر مراكز الطب والتعليم والفن في هذه البلاد ، فهو يعلن ذلك وحسب ، ثم يسرع إلى شيء آخر — فلا يذكره في أكثر من اثنتي عشرة كلمة لإخفاء الحيوية والقررة على تلك الحقيقة وتعميقها في الذاكرة . . . اثنتا عشرة كلمة فقط ضائعة غائصة في عبارة تحتوى على خمس وستين كلمة ، فلا يكون لها أثر بطبيعية الحال ، لأن العقل البشرى لا يعمل كما تعمل أسلاك الفخ ، ولذا خصص وقتاً قصيراً جداً لهذه النقطة ، فكانت عبارة شديدة التعميم والغموض حتى ل يبدو أنه لم يكن منفعلاً بها ، وبالتالي ، لم يكن لها أثر مطلقاً في السامعين ، فإذا كان ينبغي أن يفعل ؟ لقد أدرك أنه يستطيع تدعيم هذه النقطة بنفس الطريقة التي اتبعها في قوله : إن فيلادلفيا مصنع العالم . . . ، لقد عرف هذه الحقيقة كما عرف أيضاً ضرورة التريث قليلاً ، وأن الأمر يقتضى ملاحظة الأنظار التي تحولت نحوه مدى خمس دقائق ، ولذا كان عليه أن يمر مروراً سريعاً على هذه النقطة أو يستهين ببعض النقاط الأخرى .

كيف يستطيع أن يجعل هذا الشق من حديثه بارزاً مقنعاً ؟

لقد قال : « إن فيلادلفيا بها عدد من المساكن الخاصة أكثر مما في أى بلد آخر من بلاد العالم ، فأورد الرقم أولاً ، وهو ٣٩٧٠٠٠ ، ثم جعل هذا الرقم حقيقة مرئية بقوله : « لو جعلنا هذه المساكن صفاً واحداً جنباً إلى جنب ، فإن هذا الصف يغطى المسافة بين فيلادلفيا ، ودينفور ماراً بمدينة تكساس ، أى مسافة ١٨٨١ ميلاً ،

ويحتمل أن يكون المستمعون قد نسوا هذا الرقم قبل أن ينتهى من إلقاء عبارته ، ولكن هل ينسون هذه الصورة ؟ إن هذا لا يمكن أن يحدث .

هناك حقائق مادية كثيرة خالية من الحياة أو الروح ، يمكن أن تذكر ولكنها لا تصالح لأن يصاغ منها حديث يتسم بالفصاحة ؛ غير أن هذا الخطيب كان يطمح إلى بلوغ القمة ولمس القلوب واللابب بالمشاعر ، ولذلك لمس فيما يتصل

بالمساكن بالناحية العاطفية ، فأشار إلى ما يعنيه امتلاك هذه المساكن بالنسبة لروح المدينة . وقد نعى على تلك الأمراض المستوردة المعروفة بالبلشفية أو الشيوعية ، وامتدح فيلادلفيا بوصفها « منبع الحرية الأمريكية » نعم الحرية !! لأنها كلبة ساحرة ، كلبة مفعمة بالمشاعر ، إحساس عرض ملايين الأمريكيين حياتهم في سبيله . فالتعبير جميل في ذاته ، وهو أجمل كثيراً حين يعززه بالمراجع الخاصة بالحوادث التاريخية والوثائق الثابتة ، وهو معنى عزيز كذلك له قدسية في قلوب المستمعين ... لأنها المدينة التي صنع بها أول علم أمريكي ، وهي المدينة التي عقد فيها أول مؤتمر بالولايات المتحدة ، كما وقع فيها أول إعلان للاستقلال ... رسالة مقدسة ، هي نشر الروح الأمريكية ، والحفاظ على شعلة الحرية متأججة . ولذلك فستظل بإذن الله حكومة واشنطن ولنسكولن وتيودور روزفلت مصدر وحي للإنسانية كلها .

حقيقة ، لقد بلغ هذا الخطاب القمة !!

ويمكن أن يقال الكثير عن صياغة هذا الخطاب ، ولكن بالرغم من بناءه الذي يدعو إلى الإعجاب ؛ كان يمكن أن ينتهي إلى شيء مؤسف ، كان يمكن أن ينتهي بسهولة إلى لا شيء ، لو أنه عرض بطريقة قاترة خالية من كل روح وحيوية ولكن المتحدث ألقاه ، كما صاغه ، ممتلئاً بالشعور والحماة التابعين من أعماق إخلاصه وصدقه . قلا عجب أن يظفر مثل هذا الحديث بالجائزة الأولى ، وهي كأس شيكاغو .

الطريقة التي اتبعها الدكتور كونول في تخطيط خطبه .

لا توجد قواعد يقينية — كما قلت آنفاً — لحل مشكلة الوصول إلى أحسن ترتيب للحديث ، وليس هناك رسوم أو خطط أو خرائط تلائم حتى معظم الخطب ، ومع ذلك فهناك خطط خطابية قليلة صالحة للعمل بها في بعض الأحيان ، وقد قال لي المرحوم الدكتور رسل . ه . كورول ، المؤلف الشهير في إحدى المناسبات ، إنه جعلها أساساً بني عليه كثيراً من خطبه ، وهي :

٢ — سجل الحقائق التي جمعها

٣ — جادل فيها

٣ — أقم عليها الدليل

وتد وجد كثير من الناس في التخطيط التالي عوناً كبيراً ودافعاً قوياً ، وهو :

١ — اكشف عن شيء خاطيء

٢ — اشرح طريقة علاجه

٣ — طالب بالتعاون في هذا السبيل

ولنعرض هذا التخطيط في صورة أخرى :

١ — أمامنا موقف يجب معالجته .

٢ — ينبغي أن نفعل هذا أو ذاك في هذه الناحية .

٣ — ينبغي بناء على هذه الأسباب أن تمدوا يد العون .

والإليك تخطيط موجز يصلح لحديث آخر :

١ — استحوذ على اهتمام السامعين وإصغائهم

٢ — اظفر بثقتهم فيك

٣ — اشرح حقائقك ، وأوقف الناس على جدوى اقتراحك

٤ — التجيء إلى الحوافز التي تحرك الناس إلى العمل .

كيف كان مشاهير الخطباء يصوغون كلماتهم

كتب السيناتور السابق ألبرت ج . بفردج كتاباً قصيراً وعملياً للغاية تحت

عنوان « فن مخاطبة الجماهير » ، حيث قال هذا السياسي الشهير المقدم : « يجب أن

تجمع وترتب وتدرس وتهضم — فلا تقتصر على الاستدلالات وحدها في جانب

واحد ، بل يجب أن تكون المادة في جانب آخر ، بل وفي جميع الجوانب ، وأن

تتأكد من أنها جميعاً حقائق ثابتة وليست مجرد افتراضات أو اقتراحات غير مسلم بها ، فلا تسلم بشيء تسليماً أعمى .

ولذلك يجب أن تراجع كل عبارة وتثبت منها ، ومعنى هذا أن عليك الكد في البحث والتقصي لكي تصل إلى حد اليقين . ولكن ماذا تفيد من ذلك ؟ ألسنت تقترح أن تعلم وتثقف وتصحح بنى بلدك ؟ ألم تجعل نفسك ساطعة ألياً ؟

حالياً تفرغ من جمع الحقائق الخاصة بأية مشكلة وتذسيقها ، ففكر فيما تتطلبه هذه الحقائق من حلول ، وحيلته يكون حديثك مبتدعاً تظهر فيه قوة شخصيتك . سيكون حديثاً حيويًا ومليئاً بما تتمثل فيه أنت بنفسك ، ثم اكتب أفكارك بوضوح وعقل قدر ما تستطيع .

وبمعنى آخر ، اعرض حقائقك على وجهها ، ثم اختم حديثك بحيث تخلص منه بتوضيح وتحديد هذه الحقائق .

قال وودرو ولسن حين طلب منه أن يشرح طريقه : « إنني أبدأ بوضع بيان بموضوعاتي التي أرغب في تناولها ، فأرتبها في ذهني بحسب علاقاتها الطبيعية ، أي أنني أنسقها تنسيقاً منطقياً ، ثم أكتبها بطريقة الاختزال التي أجد فيها اقتصاداً كبيراً للوقت ، ولذا اعتدت الكتابة بهذه الطريقة . فإذا ما انتهيت من هذا أكتبها على الآلة الكاتبة ، ثم أغير وأصحح الجمل ، وأضيف بعض المراد أثناء الكتابة .

وكان تيودور روزفلت يعد حديثه على الطريقة الروزفلتية الخاصة : فهو يثبت جميع الحقائق ويستعرضها ويقيمها ، ويقرر ما يحتاجه فيها ، فإذا ما وصل بالحديث إلى خواتيمه ، كان وصوله مقترناً بالثقة في رصانة حديثه .

ثم يبدأ في الإملاء من رزمة المذكرات الموضوعية أمامه ؛ وهو يملئ حديثه بسرعة كبيرة بحيث تتدفق عبارته قوية نابضة بالحياة ، ثم يقرأ تلك النسخة ويراجعها فيزيد عليها ويحذف منها ، ويملؤها بملاحظات بقلم الرصاص ، ثم يعيد إملاءها

كلها من جديد ... ولقد قال مرة : « لم أظفر بشيء قط دون عمل شاق ، وتدريب قدرنى على التمييز ودقة التخطيط والعمل مقدماً لمدة طويلة » .

وكثيراً ما كان يستدعى بعض النقاد ليستمعوا إليه أثناء إملائه ، أو يقرأ عليهم حديثه . وكان يرفض مناقشتهم في الغرض من هذا الحديث ، لأن عقله حينئذ يكون قد قرر ما يريد وانتهى إلى قرار لا مرد له أو معقب عليه . فهو لا يريد أن يوجه أحد إلى ما ينبغى أن يقول ، ولكن كيف يقول ما يريد . وكان يراجع نسخ الآلة الكاتبة مرة ومرة ، فيقطع منها ويصحح فيها ويعدلها . وهذا هو الحديث الذى تنشره له الصحف ، وهو لا يتذكره بطبيعة الحال - بل كان يتكلم ارتجالاً ، ولذلك كان الحديث الذى يليه مخالفاً إلى حد ما للحديث المصقول الذى ينشر ، غير أن طريقة الإملاء والمراجعة كانت وسيلة ممتازة للإعداد لأنها كانت تجعله ملئاً بمبادئه وترتيب النقاط التى يتناولها بالحديث ، كما أنها أكسبته مرونة وصقلا لم يكن ليظفر بهما لو اتبع أية طريقة أخرى .

أخبرنى سير أوليفر لودج أنه عندما كان ينتهى من إملاء خطبه - وكان يملها بسرعة وإيجاز كأنه يتحدث إلى مستمعين حقيقيين - اكتشف أنها طريقة ممتازة للإعداد والمران .

كما وجد كثيرون ممن يدرسون الخطابة أن إملاء أحاديثهم على جهاز الدكافون ثم الاستماع إلى أحاديثهم بعد ذلك ، يعتبر طريقة بارعة . . والواقع أنها كذلك . وهى أحياناً طريقة واقعية ، وأخشى أيضاً أن تكون مضنية ، وهى تدريب لا اعتراض عليه ، بل لئننى أحبذ .

إن التدريب على كتابة ما ستلقيه يضطرك إلى التفكير ، ويوضح لك الأفكار فتعلق بذاتك ، وتخفف من اللشنت العقلية إلى أدنى حد ، كما يوصل العبارة .

يذكر بنيامين فرانكاين فى سيرة حياته ، كيف صقل عبارته ونمى استعداداته فى استخدام الكلمات ، وكيف علم نفسه طريقة تنظيم أفكاره - وسيرة حياته هذه -

قصة علمية سامية وعلى خلاف غيرها من العلوم العليا ، فهي سهلة القراءة ممتعة إلى أبعد حد ؛ بل هي مثال اللغة الإنجليزية البسيطة القديمة ، ويمكن لكل متحدث أو كاتب في المستقبل أن يسير على منوالها ويفيد منها . ولعلك ترغب في قراءة النبذة التي أشير إليها . . . . فهذه هي :

تصادف قرابة هذا الوقت أن وقع بيدي مجلد من مجلة ( سبكتيتور ) ، وكان المجلد الثالث ، ولم أكن قد رأيت هذه المجلة من قبل ، فاشتريتها وقرأتها مرات في كثير من السرور ، وظننت أنها مكتوبة كتابة ممتازة حتى لقد رغبت في تقليدها إن استطعت وبناء على هذا الرأي . تناولت بعض الأوراق واقتبست مقتطفات من بعض الأفكار الواردة في كل عبارة من عباراتها ، ثم تركتها جانبا أياماً قليلة ، وحاولت بعد ذلك إتمام الأوراق مرة أخرى دون الرجوع إلى الأصل ، وذلك بشرح الفكرة المختصرة شرحاً مفصلاً وافية كما كانت من قبل ، وبأية كلمات مناسبة تحضر ذهني ، ثم قارنت بين ما كتبتة وما جاء في مجلة سبكتيتور ، فاكشفت أنني ارتكبت بعض الأخطاء فصحتها ، ولكنني حصلت على ذخيرة من الكلمات وعلى استعداد لجمعها واستعمالها ، وبخاصة الكلمات التي كان يقتضيني الواجب أن أجمعها قبل ذلك حين كنت أهتم بقرض الشعر ، وما دامت فرصة تحصيل الكلمات لها نفس الأهمية بصرف النظر عن اختلاف الطول اتلائم العروض ، أو اختلاف الصوت لتلائم القافية ، فإن ذلك جعلني بحاجة دائمة إلى البحث عن التنوع ، والميل إلى تبييت هذا التنوع في ذهني حتى أملك زمامه . ولذلك تناولت بعض القصص فحولتها مرة أخرى ، كما كنت أحياناً أخطئ بعض مجموعات من المقتبسات مع بعضها البعض ، ثم أحاول بعد أسابيع أن أرتبها على خير صورة قبل أن أبدأ في تكوين الجمل تكويناً نهائياً ، ثم أكمل الورقة ( وذلك لأتلم بذلك طريقة تنظيم أفكارى ) . وعندما قارنت عملي فيما بعد بالقصص الأصلية اكتشفت عدة أخطاء فأصلحتها ، ولكنني كنت أسر أحياناً عندما أتخيل أنني وفقت إلى إدخال تحسين لغوي ضئيل في مواضع معينة . وقد شجعتني ذلك على الاعتقاد في أنني سأصبح بمضي الزمن كاتباً إنجليزياً متوسطاً ، الأمر الذي كنت أتوق إلى تحقيقه إلى أبعد حد .

انقطع كالناسك لمذكراتك :

نصحنا لك في الفصل السابق أن تعد مذكرات ، فإذا ما سجلت شتى الأفكار والإيضاحات على جزازات من الورق ، انقطع لها ، ورتبها في مجموعات مكونة من كومات ذات صلة ما . ويجب أن تمثل هذه الكومات الأساسية والنقاط الجوهرية التي تريد تناولها في حديثك ، ثم رتبها بعد ذلك في مجموعات أصغر ، ثم أبعدها التافه منها بحيث لا يتبقى لديك إلا الجيد — بل إن بعض هذا الجيد قد يترك جانبا ولا يستعمل ، فليس هناك شخص ممن يتقنون هذه العملية يمكنه إلا أن يستخدم نسبة مئوية من المادة التي يجمعها .

وينبغي ألا يتوقف أحد عن هذه العملية إلا بعد أن يلقى حديثه — وحتى ذلك الحين ، يغلب أن يفكر في نقاط جديدة وتعديلات وصقل يجب تنفيذها .  
والتحدث المجيد ، يجد عادة بعد أن ينتهي من عمله تحولات أربعة في حديثه :  
الحديث الذي أعده ، والحديث الذي ألقاه ، والحديث الذي قالت الصحف أنه ألقاه ، وأخيراً الحديث الذي يتمنى وهو في طريقه إلى بيته لو كان قد ألقاه .

هل أستعين بمذكرات أثناء الإلقاء ؟

بالرغم من أن لسكولن كان خطيباً مرتجلاً من الطراز الأول ، فإنه بعد أن دخل البيت الأبيض لم يرتجل خطاباً واحداً ، حتى الأحاديث غير الرسمية التي كان يوجهها إلى مجلس الوزراء لم يكن يلقيها قبل أن يعدها كتابة من قبل . وكان بطبيعة الحال مضطراً إلى قراءة أحاديثه الافتتاحية ، أما النص الكامل للأوراق التاريخية الخاصة بالدولة ، فقد كان من الأهمية بمكان ، بحيث لا يمكن تركه للارتجال ، وإذا رجعنا إلى لسكولن حين كان في بلدة « إلبينوز » ، عرفنا أنه لم يعتمد في خطبه حتى على المذكرات ، وقد أشار إلى ذلك بقوله : « إن المذكرات يضيق بها السامع وتسبب له ارتباكاً » .

من منا يتمنى أن يفعل عكس ذلك ؟ ألا يسبب الاعتماد على المذكرات ضياع نصف الاهتمام بالحديث ؟ ألا تمتنع ، أو على الأقل تفرقل الألفة العظيمة القيمة

التي يجب أن تنشأ بين المتحدث والسامعين؟ ألا تخلق جواً مصطنعاً؟ ألا توحى إلى المستمعين بأن المتكلم ليس لديه ثقة في نفسه، وأنه عاطل من القوة الاحتياطية التي يجب أن يتسلح بها؟

لإني أكرر القول: أكتب مذكراتك أثناء إعداد الحديث، مذكرات متقنة، مفصلة، فقد تحتاج إلى الرجوع إليها أثناء تدريب نفسك على الإلقاء حين تكون وحدك، وقد تشعر بأنك أكثر اطمئناناً وهي في جييك عندما تواجه الجمهور، ولكنها تكون آتئذ أشبه بالمطرقة أو الفأس أو المنشار في عربة «البولمان»، ينبغي ألا تستخدم إلا في حالة وقوع التحطيم أو التدمير، أو التهديد بكارثة.

وإذا كان لا بد لك من استخدام مذكرات، فلتسكن قصيرة غاية القصر، مكتوبة بحروف كبيرة على ورقة متسعة. ثم اذهب إلى مكان الخطابة مبكراً وخيء مذكراتك وراء بعض الكتب على المنضدة، وألق نظرة عليها إذا اضطرت إلى ذلك، ولكن حاول أن تخفي ضعفك أمام المستمعين.

ومع ذلك، وبالرغم من كل ما قيل، فقد تصادفك لحظات يكون من الحكمة أن ترجع فيها إلى المذكرات، فمثلاً يشعر بعض الناس أثناء خطاباتهم القليلة الأولى بالتوتر العصبي والحجل بحيث يعجزون تماماً عن تذكر حديثهم الذي أعده، فإذا تكون النتيجة؟ إنهم يخطون خطب عشواء وينسون كل المادة التي عنوا بحفظها كل العناية، وينزلقون من القمة العالية ويفوصون في البطاح الوطيفة، فلماذا لا يكون بأيدي هؤلاء الأشخاص مذكرات مركزة أثناء كلماتهم العذراء؟ إن الطفل يسك بقطع الأثاث عند محاولته المشي لأول مرة، ولكنه لا يستمر على ذلك طويلاً

لا تحاول أن تتذكر الحديث كلمة كلمة:

لا تقرأ، ولا تحاول أن تتذكر خطابك كلمة كلمة، لأن هذا يستنفذ الوقت ويعجل بالكارثة، ولكن بالرغم من هذا التحذير فإن بعض الناس ممن يقرأون

هذه السطور سوف يحاولون ذلك . ولكنهم إذا فعلوا فقيم سيفكرون ؟ هل سيفكرون في رسالتهم أو مهمتهم ؟ لا إنهم سيحاولون تذكر النص الكامل لخطابهم ، أى فيما وراءهم لا فيما أمامهم ، ويعيدون العمليات المعتادة التي يقوم بها العقل البشرى ، ويصبح موقفهم جافاً بارداً لا طعم له ، بعيداً عن الروح الإنسانية : وإذن فلا تضعي الساعات والنشاط في مثل هذه الأمور النافية .

حين يكون لديك اجتماع هام خاص بالعمل ، فهل تجلس وتحفظ حديثك الذي تنوى إلقاءه كلمة بكلمة ؟ إن هذا لا يحدث بطبيعة الحال . . . إنك ستفكر حتى تتجمع الأفكار الأساسية في عقلك واضحة جلية ، وقد تكتب بعض الملاحظات وتطلع على بعض الوثائق ، وقد تقول لنفسك : « سأعرض هذه النقطة أو تلك ، وسأقول شيئاً ما ينبغي أن ينفذ بناء على هذه الأسباب . . . » ثم تحصى في سررك هذه الأسباب وتوضحها بحالات مادية . أليست هذه هي الطريقة التي تعد بها الحديث الخاص بعملك ؟ فلماذا لا تتبع نفس هذه الطريقة البديهية في إعداد حديثك ؟

القائد « جرانت » ، في مدينة « أبوماتوكس » .

عندما طلب « لى » من « جرانت » أن يكتب شروط التسليم ، التفت قائد قوات الاتحاد إلى الجنرال باركر وسأله عن المادة التي سيكتبها . وقد سجل جرانت هذا في مذكراته : « عندما وضعت قلبي على الورق لم استطع معرفة الكلمة الأولى التي ينبغي استعمالها في كتابة الشروط ، ولم أعرف سوى ما كان في ذهني ، فرغبت في أن أعبر عنه بوضوح حتى لا يعتبره الخطأ » .

ولكنك لست بحاجة يا جنرال جرانت إلى معرفة الكلمة الأولى ، فإن لديك أفكاراً ، ولديك آراء ، ولديك أشياء ترغب رغبة عارمة في أن تقولها ، وأن تقولها بوضوح ، فكانت النتيجة أن أفلتت عبارتك المعتادة عفواً دون جهد إرادى . وهذا ينطبق تماماً على أى رجل آخر . فإن كنت تشك في ذلك ، فما عليك إلا أن تطرح رجلاً على الأرض ، وحينها ينفض ستري أنه ليس بحاجة إلى التعبير عن ذاته .

كتب « هوراس » منذ ألفى عام يقول : « لا تبحث عن الكلمات ، بل ابحث عن الحقيقة والأفكار ، فإذا ما حشدتها جاءت إليك الكلمات بدون سعي .

بعد أن تثبت الأفكار تماماً في عقلك ، ردد حديثك من أوله إلى آخره ، . . . رددته في صمت ، في عقلك أثناء مراقبتك لإبريق الشاي حتى يغلي ، وأثناء سيرك في الطريق ، وفي وقت انتظارك المصعد ، ثم ادخل وحدثك إلى إحدى الحجرات وردد ، بصوت مرتفع في قوة وحيوية . ولقد جرى « كانون نوكس ليتل » على القول بأن الواعظ لا يمكن أن يؤدي رسالته الحقيقية من الوعظ إلا بعد أن يلقى العظة ست مرات . فهل تأمل إذن أن تؤدي رسالتك الحقيقية من خطابك قبل أن تكرر هذا العدد من المرات ؟ يجب أثناء ممارستك التدريب أن تتخيل أمامك مستمعين حقيقيين ، وتخيل هذا بقوة ، حتى إذا ما واجهت الجمهور مرة بدا لك كأنك خبرت هذا الموقف من قبل .

### لماذا اتهم الفلاحون لتكون « بالكسل الفظيع » ؟

إن مارست التدريب على هذا الوجه ، فإنك تكون قد اتبعت بأمانة الطريقة التي سار عليها كثيرون من مشاهير الخطباء ، فعندما أصبح لويد جورج عضواً في جمعية الخطابة بمسقط رأسه « ويلز » كان يسير في الطرق الريفية يكلم نفسه ويشير بيديه إلى الأشجار وأعمد الحواجز .

وكان لتكون في مستهل حياته يسافر مسافة ثلاثين أو أربعين ميلاً لكي يسمع خطيباً شيراً مثل بركنردج ، ثم يعود إلى وطنه أكثر عزماً وأشدّ تصميماً على أن يصبح خطيباً في يوم من الأيام ، حتى أنه كان يجمع حوله الفلاحين الأجراء من الحقول ، ويقف على مرتفع لينخطب فيهم أو يقص عليهم الحكايات ، وقد ضاق به أصحاب الأعمال وأعلنوا أن « شيشرون الريف » هذا قد بلغ من شدة كسله أن أفسد بلوه وخطاباته البقية الباقية من العمل .

أما اسكويث ؛ فقد تيسرت له مهمة الخطابة لأول مرة عندما أصبح عضواً عاملاً في اتحاد جماعة الخطابة بجامعة أكسفورد ، ثم أسس فيما بعد جمعية خاصة ، وتعلم في إحدى جمعيات الخطابة ، وكذلك فعل هنري وارد بيتشر ، ومثلها بروك وبأطوانيت بلاككول ولوسى ستون . وتدريب إلهو روت على الخطابة في الجمعية الأدبية بالشارع الثالث والعشرين بجمعية الشبان المسيحية بنيويورك .

أدرس أعمال مشاهير الخطباء فتجد حقيقة واحدة يشتركون فيها جميعاً وهى :  
لأنهم يتدربون ... ويتدربون . وأسرعهم نجاحاً بطبيعة الحال هم أكثرهم تدريباً .

ولكن لا يتسع الوقت لكل هذا !! إذا كان الأمر كذلك فاتبع ما اعتاد جوزيف تشوان أن يفعله .. كان يشتري صحيفة الصباح ويدفن رأسه فيها أثناء ركوبه حتى لا يزعجه أحد ، ثم بدلاً من أن يقرأ فضيحة عابرة أو حديث اليوم ، كان يفكر في خطابه ويخططه .

وكان تشونسى م . ديوي يحيا حياة نشيطة معتدلة بوصفه رئيساً للطرق الحديدية وأحد أعضاء الشيوخ بالولايات ، ومع ذلك كان يلقى خطاباً أثناء أعماله كل ليلة تقريباً ، وهو يقول فى ذلك : « إنها كانت تعد جميعاً بعد ترك مكنتى ووصولى إلى بيتى فى ساعة متأخرة بعد الظهر » .

إن لدينا جميعاً عدة ساعات كل يوم يمكننا أن نستغلها كما نريد ، وهذه الساعات هى التى كان يستفيد منها دارون ، لأنه كان منحرف الصحة ، فاكتفى بثلاث ساعات من كل أربع وعشرين ساعة لكى يصبح عالماً شهيراً .

وعندما دخل تيودور روزفلت إلى البيت الأبيض ، كان يفرغ نصف يوم بعد الظهر لإعداد حديث يستغرق خمس دقائق . ومع ذلك كان يحتفظ بكتاب بالقرب منه يرجع إليه ولو بضع ثوان فى فترات فراغه من العمل .

فإن كنت كثير المشاغل محتاجاً إلى الوقت فاقرأ كتاب أرنولد بنيت وهو

« كيف تعيش أربعاً وعشرين ساعة كل يوم ، فانزع منه مائة صفحة وضعها في جيبك لتقرأها في أوقات فراغك . ولقد استطعت أنا أن أفرغ من هذا الكتاب في مدى يومين بهذه الوسيلة . وهذا يريك كيف توفر الوقت ، وكيف تفيد من يومك أكبر فائدة .

يجب أن تسترخي ، وأن تغير عملك الرتيب المعتاد ، وهذا ما ينبغي أن يكون عليه تدريبك على الحديث . وتمرس بإلقاء الحديث ارتجالاً في بيتك وبين أفراد أسرته .

الموجز :

قال نابليون : « إن الحرب فن لا ينجح فيه شيء ما لم نخضعه للإحصاء ونفكر فيه ، وهذا يصدق على الحديث كما يصدق على ضرب النار تماماً . إن الحديث رحلة يجب أن تخطط . والمتحدث الذي لا يبدأ حديثه أصلاً يظل في مكانه دائماً .

٢ — ليست هناك قواعد حديدية جامدة يمكن أن توضع لتنظيم الأفكار وتكوين جميع أنواع الخطب ، فكل خطبة لها مشاكلها الخاصة بها .

٣ — يجب أن يوفى المتكلم النقطة التي يتناولها في حينها ، ثم لا يشير إليها بعد ذلك . أما عن الإيضاح ، فارجع إلى الخطاب الفائز في مسابقة فيلادلفيا حيث لا يوجد فيه انتقال مفاجيء من شيء إلى آخر ، ثم الرجوع إلى الأول دون هدف كما يفعل الخفاش في ضوء النهار .

٤ — إليك الخطة التي بنى عليها المرحوم الدكتور « كونول » كثيراً من خطبه :

١ — سجل حقائقك

ب — اتخذها محوراً لمناقشاتك

ج — طالب باتخاذ خطوات عملية

٥ — ويحتمل أن تجد في الخطة التالية معيماً قوياً :

١ — اكشف عن شيء خاطيء

ب — اشرح طريقة علاجه

ح - طالب بالعمل في سبيل إصلاحه

٦ - وإليك خطة ممتازة للحديث

١ - استحوذ على الأذان المصغية

ب - اظفر بالثقة

ح - برهن على حقائقك

٧ - وينصح السيناتور السابق « أوبرت . ج بفرديج » ، في هذه الناحية بقوله :  
« يجب أن تجمع الحقائق الخاصة بشق موضوعك ثم رتبها وادرسها واهضمها . برهن  
عليها بعد أن تتأكد من سلامتها كحقائق ، ثم فكر بنفسك في حل هذه الحقائق .

٨ - كان لنيكولان يفكر في نتائجه تفكيراً رياضياً دقيقاً قبل أن يتكلم .  
وعندما بلغ الأربعين من عمره وأصبح عضواً في الكونجرس الأمريكي ، درس  
إقليدس لكي يستطيع المغالطة والتضليل الجدلي وإثبات نتائجه .

٩ - عندما كان ثيودور روزفلت يعد حديثه ، كان يسجل جميع الحقائق  
ويقسّمها ، ثم يملئ حديثه بسرعة فائقة ويصحح النسخة المكتوبة على الآلة الكاتبة ،  
ويملئها لتكتب مرة أخرى

١٠ - يحسن أن تملئ حديثك على الديكتافون وتضعي إليه إن كان ذلك في  
مقدورك .

١١ - إن المذكرات تفسد أكثر من نصف اهتمام الناس بحديثك فتجنبها .  
وأهم من هذا كله ، ألا تحاول قراءة حديثك عند إلقائه ؛ لأن المستمع لا يطيق  
سماع حديث يقرأ عليه قراءة .

١٢ - بعد أن تنتهي من التفكير في حديثك وترتيبه ، تدرب على إلقائه  
تدريباً صامتاً أثناء سيرك في الطريق ، ويمكنك أن تخلو بنفسك في مكان ما  
فتعيد إلقائه بصوت مرتفع مصحوباً بالإشارات من ألفه إلى يائه ، متخيلاً أنك أمام  
جمهور حقيقي من المستمعين . وكلما أمعنت في هذا التدريب كلما شعرت بالاطمئنان  
عندما يحين وقت الإلقاء الحقيقي .

## الفصل الرابع

### تحسين الذاكرة

يقول السيكولوجى الشهير الأستاذ كارل سيشور : « إن الرجل العادى لا يستخدم أكثر من عشرة فى المائة من قدرته الموروثة فى الاستذكار ، ويضيع منه تسعون فى المائة بإفساده قوانين التذكر الطبيعية .

فهل أنت من بين هؤلاء الأشخاص العاديين ؟ إن كنت كذلك فأنت تكافح إذن ظروفاً اجتماعية وتجارية قاسية ، ويجب أن تهتم بهذا الفصل فتقرأه مرة ومرة وتفيد منه ، فهو يشرح هذه القوانين الطبيعية للتذكر ويكشف عن كيفية تطبيقها على المحادثات الخاصة بالأعمال والنواحي الاجتماعية ، وكذلك فى التحدث إلى الجماهير . وهناك ثلاثة قوانين فقط يقوم عليها كل ما يطلق عليه « طريقة التذكر » . وهى تلخص فى : الانفعال ، والتكرار ، والترابط .

وأول مهمة للذاكرة هى أن تحصل على انطباع عميق حى للشئ الذى تريد أن تتذكره . ولكى تصل إلى هذا يجب أن تركز ... إن ذاكرة تيودور روزفلت المشهورة كان ينطبع عليها كل شخص يقابله ، وهو يدين لميزة التركيز هذه بالشئ الكثير ، لأن انطباعاته تعكس على صلب لا على ماء ، فقد درب نفسه مستعيناً بالإصرار والممارسة على التركيز حتى فى أسوأ الظروف المعاكسة . وفى سنة ١٩١٢ كان فى شيكاغو لمناسبة عقد أحد المؤتمرات ، وكانت هيئة مكتبه بمنى المؤتمر وجموع الناس ترحم الطريق المار أمام المبنى وتصيح ملوحة بالأعلام ، وتنادى : « نريد تيدى ! نريد تيدى ! » فكانت هناك هتافات الجموع وأصوات فرق الموسيقى وغدو السياسيين ورواحهم ، وضجة رجال المؤتمر تكفى لإزعاج الشخص العادى

وتشيت انتباهه . ولكن روزفلت كان يجلس في غرفته على كرسي هزاز غافلا عن ذلك كله يقرأ هيرودوت المؤرخ الإغريقي . أما في جولاته السياحية في قفار البرازيل ، فقد عثر حالما وصل في المساء إلى الساحة التي ضربت فيها الخيام ، على بقعة جافة تحت دوحة ضخمة ، فأخرج مقعداً من مقاعد الخيام وكتباً للمؤرخ جيون بعنوان « تدهور الإمبراطورية الرومانية وسقوطها » وانهمك في قراءته .  
انهما كما أنساه تساقط المطر وضوضاء النخيم ونشاطه ، وأصوات الغابة الاستوائية .  
فلا غرابة أن يتذكر هذا الرجل كل ما يقرأ .

إن خمس دقائق من التركيز العقلي الحى النشط تأتي بنتائج أعظم من التفكير الذاهل الموزع لمدة أيام عديدة ، ولقد كتب هنرى وارد بيتشر في هذا المعنى يقول :  
« إن ساعة واحدة من التفكير الحاد ، خير من سنة كاملة من التفكير الحالم » .  
وقال يوجين جريس : « إذا كان هناك شيء واحد تعلمته أكثر أهمية من سواه ،  
ومارسته كل يوم وفي أى ظرف من الظروف ، بل في كل ظرف من الظروف  
فهو تركيز الفكر في أى عمل تناولته »

وهذا سر من أسرار القوة ، وبخاصة قوة الذاكرة .

لم يستطيعوا رؤية شجرة الكرز :

« اكتشف توماس إديسون أن سبعة وعشرين من مساعديه اعتادوا كل يوم وليلة ستة أشهر المرور في طريق معينة توصل من مصنع المصاييح إلى المصانع الرئيسية في « منلوبارك » بولاية نيوجرس . وكانت هناك شجرة كرز تقوم على جانب الطريق ، ومع ذلك لم يشعر بوجود هذه الشجرة أى شخص من هؤلاء السبعة والعشرين .

ويقول مستر إديسون في حرارة وقوة : « إن عقل الإنسان العادى لا يلاحظ جزءاً من ألف مما تراه عيون المشاهدين ، وضعف قدرتنا على الملاحظة — أية ملاحظة — لا يكاد يصدق .

قدم شخصاً عادياً لإثنين أو ثلاثة أشخاص من أصدقائك ، و اترك له فرصة نحو دقيقتين فلا تجده يذكر اسم واحد منهما ، لماذا ؟ لأنه لم يلتفت التفاتاً كافياً ، ولم يعن فيهما النظر بدقة قبل كل شيء . ويعلم أن يقول لك إن ذاكرته ضعيفة ؛ ولكن الواقع غير ذلك ، إذ أن ملاحظته هي الضعيفة . ويجدر به ألا يلوم آلة التصوير لأنها عجزت عن التقاط الصور في الضباب ، ولكنه يتوقع أن عقله يحتفظ بالانطباعات المتراخية القائمة إلى حد ما . إن هذا لن يحدث بطبيعة الحال .

كان لدى جوزيف پولترز مؤسس صحيفة نيويورك ورلد ثلاث كلمات يضمها فوق كل مكتب من مكاتب موظفيه هي :

الدقة

الدقة

الدقة

وهذا هو ما نريده : اصغ إلى اسم الرجل بدقة ، وصمم على ذلك ، ثم أسأله أن يعيد ذكر اسمه ، واستفهم عن هجائه ، فحينئذ يشعر بالزهو لاهتمامك به ، وتستطيع حينئذ أن تتذكر اسمه لأنك ركزت تفكيرك فيه وحصلت على انطباع واضح دقيق .

لماذا كان لسكونن يقرأ بصوت مرتفع ؟

التحق لسكونن في شبابه بمدرسة ريفية كانت أرضها مغطاة بكتل مشققة من الخشب ونوافذها مغطاة بأوراق الكراسات بدلا من الزجاج ، ولم يكن فيها غير نسخة واحدة من كتاب النصوص يقرأ فيه المدرس بصوت مرتفع ويردد التلاميذ درس وراءه ، ويتحدثون جميعاً في وقت واحد ويحدثون ضوضاء دائمة حتى أطلق الجيران عليها « مدرسة إفشاء السر » .

وتكونت عند لسكونن في « مدرسة إفشاء السر » عادة لازمه طوال حياته ، إذ ظل يقرأ على الدوام كل شيء يريد أن يتذكره بصوت مرتفع ، وكان حالما يدخل في الصباح إلى مكتبه في سبرينجفيلد ، يتمدد فوق أريكة ويضع ساقه فوق مقعد

قريب ، ثم يأخذ في قراءة الصحيفة بصوت مرتفع ، ويقول لزميله : « إنه كان يضايقتني إلى درجة لا تحتمل ، ولقد سألته مرة لماذا يقرأ بمثل هذه الطريقة فكان يجيبني : عندما أقرأ بصوت مرتفع تشترك حاستان في اقتناص الفكرة ، فأنا أرى ما أقرأه أولاً ، ثم أسمعه ثانياً ، ولذا أستطيع أن أتذكر بدرجة أقوى ،

كانت ذاكرته قادرة على الالتقاط بصورة غير عادية . ولقد قال بهذه المناسبة : « إن عقلي شبيه بقطعة من الصلب — من العسير جداً أن تحفر فيها شيئاً ما ، ولكن من المحال تقريباً بعد حفره أن يمحي . »

إن الالتجاء إلى حاستين كان هو الطريقة التي استخدمها في الحفر فاعمل أنت على غراره .

ولن يكون افتقارك إلى رؤية الشيء وسماعه عملاً مثالياً للتذكر ، بل يجب أن تلمسه وتشمه وتذوقه أيضاً .

ولكنك قبل كل شيء يجب أن تراه ، لأن عقولنا تعتمد على الرؤية ولأن انطباعات النظر تثبت ، ونستطيع في معظم الأحيان أن نتذكر وجه الشخص حتى إن عجزنا عن تذكر اسمه ، إن الأعصاب التي توصل بين العين والمنخ أكبر من تلك التي توصل بين الأذن والمنخ خمساً وعشرين مرة . ولدى الصينيين مثل ماثور يقول : « إن رؤية الشيء مرة خير من سماعه ألف مرة ،

اكتب الاسم ورقم التليفون ، وموجزاً للحديث الذي تريد أن تتذكره ، ثم تأمله . أغمض عينيك وتخيل أنه مكتوب بحروف من نار متوهجة .

كيف تعلم مارك توين الخطابة بدون مذكرات ؟

إن اكتشاف مارك توين طريقة استخدام ذاكرته البصرية ، مكته من تناسي المذكرات التي عرقلت خطبه عدة أعوام . وإليك قصته كما رواها على صفحات مجلة « هاربرز » ،

لأنه لمن الصعوبة بمكان أن تتذكر التواريخ لأنها تحتوى على أرقام ، والأرقام جامدة شكلاً لا يلفت النظر ولا تعلق بالذاكرة ، وهي لا تكون صوراً ،

ولذا فمن لا يتيح للعين فرصة اقتناصها في حين أن الصور تثبت الأرقام بل تستطيع أن تثبت كل شيء تقريبا - وبخاصة إن رسمت أنت الصور بنفسك . والواقع أن هذه هي النقطة الجوهرية - ولذا يجب أن ترسم أنت الصورة ، فقد عرفت ذلك بالتجربة ، فقد كنت منذ ثلاثين عاماً ألقى محاضرة كل ليلة عن ظهر قلب ، فكان لا بد لي كل ليلة أن أستعين بمذكرات تملأ صفحة كاملة حتى لا يختلط على الأمر . وكانت هذه المذكرات عبارة عن بدايات الجمل ، وكان عددها إحدى عشرة جملة جرت على الوجه التالي :

الطقس في ذلك الإقليم . . .

جرت العادة في ذلك الوقت . . .

واسكن لم يسمع أحد في كاليفورنيا أن . . .

إحدى عشرة جملة من هذا الطراز يتكون منها ملخص المحاضرة لتقني القفزات ، ولكنها كانت تبدو كلها أمامي متشابهة على الصحيفة ، لم تكن ممثلة في صورة ، وكنت أحفظها عن ظهر قلب ، ولكنني لم أستطع أن أحفظها متتابعة ، ولذلك كنت أحفظ هذه المذكرات دائماً بالقرب مني فألقى عليها نظرة كل لحظة قصيرة ، وقد حدث مرة أن افتقدتها ، ولا تتخيل مدى المخاوف التي انتابتني في ذلك المساء حتى أتيت أفكر الآن في ضرورة الكشف عن وسيلة أخرى غير المذكرات . ولذلك حفظت عن ظهر قلب الحروف الأولى لثلاث جمل مرتبة ترتيباً متتالياً مثل ك ، ج ، ل . . . وهكذا . وتقدمت إلى المنصة في الليلة التالية ومعنى هذه الحروف مكتوبة بالمداد على أظافر أصابعي العشرة ، ولكنها لم تستجب لي ، وظللت أتبع أصابعي برهة ثم ضللت طريقي لإيها . وبعدئذ لم يتيسر لي التأكد من آخر إصبع استخدمت الحرف المكتوب عليه ، كما أنني لم أستطع أن أزيل الحرف عقب استخدامه . . . وبقيت برهة واثقاً من توفيقى ، ولكن ذلك سبب لي أيضاً كثيراً من حبه الاستطلاع والفضول . أما بالنسبة لجمهور المستمعين ، فقد حسبوا أن اهتمامي بإظهارى كان أعظم من اهتمامى بموضوع المحاضرة . واتفق سألنى شخص أو إثنتان فيما بعد عن سبب اهتمامى بيدي .

ومن ذلك الحين طرأت على ذهني فكرة الصور ، وبذلك انتهت متاعبي ، وقد استطعت عمل ست صور بقلمى خلال دقيقتين حلت محل الجمل الإحدى عشرة وأدت عملها على الوجه الأكمل . وسرعان ما ألقيت بهذه الصور بعد الفراغ من عملها ، لأننى كنت واثقاً من قدرتي على إغلاق عيني وتخيل هذه الصورة وقتما أريد . . . لقد حدث هذا منذ ربع قرن ، وقد أبحث المحاضرة من ذهني منذ أكثر من عشرين عاماً ، ولكنى ظلت قادراً على كتابتها ثانية من الصور التي بقيت عالقة بيذا كرتي . .

وتصادف أن اضطررت مرة إلى إلقاء حديث ارتجالى ، وأردت الاستعانة بالمادة التي يضمها هذا الفصل ، فأخذت أستذكر نقاطها بواسطة الصور ، فتخيلت روزفلت وهو يقرأ كتاب التاريخ بين ضجيج الشعب وضوضاء الفرق الموسيقية خارج نافذته . ورأيت توماس إديسون وهو يتأمل شجرة الكرز ، وتصورت لشكولن يقرأ الصحيفة بصوت مرتفع ، ومارك توين يمحو الخبر من على أظافر أصابعه وهو يواجه جمهور المستمعين .

ولكن كيف استطعت تذكر ترتيب الصور ؟ هل كان ذلك بواسطة الأرقام ( ١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ) لا ، إن هذه طريقة صعبة أيضاً ، لقد حولت هذه الأرقام إلى صرر ، وربطت صور الأرقام بنقط الموضوع ، وذلك أتى اخترعت لكل رقم من الأرقام لفظاً يشبهه في النطق ، فمثلاً : « واحد » يشبه في النطق كلمة « قائد » وهنا أرسم صورة قائد من مشاهير القواد ، وإثنين تشبه في النطق كلمة « عينين » وهذه يمكن التعبير عنها برسم عينين وهكذا . .

كيف تتذكر كتاباً في ضخامة كتاب العهد الجديد ؟

إن الجامعة الأزهرية بالقاهرة من أكبر جامعات العالم ، وهي معهد إسلامي يضم أكثر من عشرين ألف طالب ، ولا بد لسلك من يتقدم للالتحاق به ، أن يحفظ القرآن الكريم عن ظهر قلب ، والقرآن في حجم العهد الجديد تقريباً ، وتستغرق روايته كله مدة طويلة .

والطلاب الصينيون مضطرون إلى حفظ كتبهم الدينية القديمة عن ظهر قلب ، فكيف يتسنى لهؤلاء الطلاب العرب والصينيين إنجاز هذه الخطوات الجبارة التي تعتمد على الذاكرة والحفظ ؟؟

إن هذا يتم بالتكرار ، وهو « القانون الطبيعي الثاني » للحفظ . وأنت تستطيع أن تحفظ قدرأ لا نهاية له من المادة إذا ما كررت هذه العملية مرات كافية ، وما عليك إلا أن تقرأ المادة التي تريد حفظها ، ثم اتبع ذلك بالتطبيق ، واستخدم اللفظ الجديد في محادثاتك ، وناد الشخص القريب باسمه إن أردت أن تتذكره ، وتناول في حديثك النقط التي تريد تناولها في حديثك العلني إلى الجمهور ، لأن المعلومات التي يكثر استعمالها تميل إلى الثبات .

الطريقة المثلى للتكرار :

ولكن تكرار المادة تكراراً آلياً أعمى لا يأتي بالنتيجة المرجوة ، بل التكرار الذكي . . . التكرار الذي يسير الخصائص الثابتة للعقل هو الذي نريده . فمثلاً قدم الأستاذ لإنجاز إلى طلابه بياناً طويلاً بكلمات ذات مقاطع لا معنى لها لكي يحفظوها ، فوجد أن هؤلاء الطلبة قد حفظوا عدداً كبيراً منها بتكرارها ثمان وثلاثين مرة موزعة على ثلاثة أيام ، ولكنهم عندما كرروها ثمان وستين مرة في جلسة واحدة وصلوا إلى نفس النتيجة . . . وهناك اختبارات سيكولوجية انتهت بنتائج مشابهة .

ويعد هذا كشفاً هاماً بالنسبة لعصل ذاكرتنا ، فعننا أننا نعرف الآن أن الرجل الذي يجلس ويكرر الشيء مثنى وثلاثاً إلى أن يشبهه في ذاكرته إنما يستغرق ضعف الوقت ويستنفد ضعف النشاط الضروري للحصول على نفس النتيجة عندما تتم عملية التكرار على فترات موزعة .

وهذه الظاهرة العقلية الغريبة — إن جاز لنا أن نصفها بهذا الوصف —

يمكن تفسيرها بما ملين :

الأول : أن عقلنا الباطن يكون مشغولاً بين فترتي التكرار بتكوين ترابطات أكثر ضماناً ، وهذا ما يقوله الأستاذ جيمس بحق : « إننا نتعلم السباحة شتاءً والترحلق صيفاً ، .

ثانياً : إن العقل حين يقوم بعمله على فترات لا يرهقه التعب المتواصل . وكان سير رنشارد برثون مترجم كتاب « ألف ليلة ، يتكلم سبعاً وعشرين لغة كما يتكلمها أهلها الأصليون ، ومع ذلك يعترف بأنه لم يدرس مطلقاً أو يتدرب على الحديث بأية لغة أكثر من خمسة عشر دقيقة في الفترة الواحدة : « لأن العقل يفقد نشاطه ، .

ولا شك الآن ، أمام هذه الحقائق ، أنه لا يمكن لرجل يحترم بديته أن يؤجل إعداد حديثه إلى الليلة السابقة على إلقاء الحديث ، فإن فعل ، فإن ذاكرته سوف لا تعمل بأكثر من نصف كفاءتها الحقيقية .

وهناك كشف مفيد جداً يتصل بالطريقة التي ننسى بها ، ذلك أن التجارب السيكولوجية كشفت مراراً عن أننا ننسى خلال الساعات الثمان الأولى من المادة الجديدة التي تتعلمها أكثر مما ننسى خلال الثلاثين يوماً التالية ، وهو معدل يشير الدهشة ! ولذلك قبل أن تذهب إلى أي مؤتمر أو اجتماع أو غير ذلك ، وقبل أن تلقي خطابك مباشرة ، يجب أن تنظر في مادتك وتفكر في الحقائق التي جمعتها ، لتجدد ذاكرتك .

لقد عرف لنسكون قيمة مثل هذا التدريب واستغله ، وقد سبقه مرة العالم إدوارد إفريت في برنامج الخطباء في جوتسبرج ، فعندما رأى أن إفريت قارب الانتهاء من خطابه الطويل الرسمي ، بدا على لنسكون النوتر العصبي بشكل واضح ، الأمر الذي كان ينتابه دائماً حين يصل إليه الدور في الكلام بعد رجل آخر ، فهو يصلح من نظارته بعجلة ، ويتناول نسخته الخطية من جيبه ويقراها قراءة صامتة ليجدد ذاكرته .

الأستاذ جيمس يفسر سر الذاكرة الجيدة :

قبل الشيء الكثير عن قانوني النذكر ، الأول والثاني ، أما القهانون الثالث ،

أى « الترابط »، فبرغم أنه عنصر ضرورى فى عملية الاستدعاء أو التذكر ، فهو فى الواقع تفسير للذاكرة نفسها . ولو افترضنا أننى كنت صامتاً لحظة ما ، ثم نقلت بلهجة الأمر : « تذكر . . استدع الفكرة ! » فهل تستجيب وظيفة الذاكرة إلى هذا الأمر وتكوّن صورة محددة من ماضيك ؟ لا ، دون شك ، بل تنفوس فى الفضاء وتسال : « أى شىء تريد منى أن أتذكره ؟ » إن الذاكرة تريد بالاختصار تليحاً . ولكن إذا قلت ، تذكر تاريخ ميلادك أو تذكر ما تناولته فى طعام الإفطار ، أو تذكر تتابع العلامات فى السلم الموسيقى ، فحينئذ فقط تكسوّن ذاكرتك النتائج اللازمة : فيحدد التليح المجموعة الواسعة لقدرات الذاكرة ويوجهها نحو نقطة معينة . وإذا أردت الآن أن تعرف كيف يحدث هذا ، فأنت تعرف على الفور أن التليح مرتبط بالشىء موضع التذكر . فمثلا عبارة « تاريخ ميلادى » ذات ارتباط فعلى برقم معين للشهر والعام ، وعبارة : « طعام الإفطار » تزيح من سلسلة التذكر كل شىء ما عدا ما يتصل بالقهوة وقديد اللحم والبيض . وعبارة « السلم الموسيقى » تستدعى كل شىء له صلة بـ « دو — رى — مى — فا — صول — لا — سى — دو » فقوانين الترابط تحكم فى الواقع كل مسالك التفكيرنا إذا لم يزعجها إحساسنا بما يدور فى الخارج . ومهما يظهر أمام العقل ، لا بد أن ينطبع فيه . فإذا ما انطبع هذا الشىء أصبح هو نفسه رابطة لأى شىء آخر موجود فى العقل من قبل ، ويصدق هذا على الشىء الذى تتذكره ، كما يصدق على كل شىء سواء يمكن أن تفكر فيه . . . والذاكرة المثقفة تعتمد على طريقة منظمة من الترابط ، وتتوقف جودتها على خاصيتين من خواصها :

الأولى : الإصرار على الترابط ، والثانية ، على عدد أنواع الترابط : « فسر الذاكرة الجيدة ، هو سر تكوين الترابطات المختلفة المتعددة مع كل حقيقة أو واقعة تهتم باسترجاعها إلى الذاكرة . ولكن هل ربط هذه العلاقات والملازمات بالواقعة يعنى شيئاً إلا التفكير فى الواقعة قدر المستطاع ؟ وبالاختصار ، إذا تساوى رجلان فى تجاربهما الخارجية ، فإن الرجل الذى يمتاز بالتفكير فى تجاربه ، وقدرته على دفسح هذه التجارب فى علاقات مترابطة ، هو الرجل الذى يمتاز بذاكرة أقوى من زميله .

## كيف تربط الحقائق ؟

حسن جداً ، ولكن كيف نعمل لكي ننسج الحقائق في ارتباطات منطقية مع بعضها البعض ؟ إليك الإجابة : يتم ذلك بإيجاد معانيها والتفكير فيها . فمثلاً إذا سألت هذه الأسئلة الآتية عن أية واقعة أو حقيقة ، ثم أجبت عنها ، فهذه العمالية ستساعدك على نسجها في ترابط منطقي مع غيرها من الحقائق :

— لماذا حدث هذا ؟

— وكيف حدث ؟

— ومتى حدث ؟

— وأين حدث ؟

— ومن قال أنه حدث ؟

فإذا كان الإسم لشخص غريب مثلاً ، وكان اسماً شائعاً فمن اليسير أن نربطه باسم صديق يحمل نفس الاسم ، ومن ناحية أخرى إذا لم يكن شائعاً فلنستنز الفرصة لنقول هذا ، وذلك يدفع الشخص الغريب إلى أن يكرر اسمه على مسمعك ، فبينما كنت أكتب هذا الفصل مثلاً كنت أتعرف على « مسز سوتر » ورجوتها أن تهجى اسمها ، وأشرت إلى غرابته ، فأجابت : « حقاً ، إنه غريب جداً ، فهو لفظ يوناني معناه « المنقذ » . ثم حدثتني عن أهل زوجها الذين قدموا من أيتنا ، وحدثتني عن الوظائف الحكومية الكبرى التي تولوها هنالك ؛ فوجدت من اليسير تماماً أن أعرف أناساً لا يتحدث عن أسمائهم ، وهذا ساعدني كثيراً على تذكر أشخاصهم على الدوام .

ألم تجرب مرة ، أنك حين تقابل رجلاً للمرة الثانية أو الثالثة ، فتتذكر عمله أو وظيفته دون أن تتذكر اسمه ؟ فما سبب ذلك ؟ إن عمل الشخص شيء محدد حقيق ، له معنى ، وهو يلصق كالملاط ، بينما يتدحرج اسمه العاطل من أى معنى من فوق السطح المنحدر . وإذن فإن شئت أن تتأكد من قدرتك على تذكر اسم شخص ما ، فكون عنه جملة تربطه بعمله ، وحينئذ تتأكد من جدوى هذه الطريقة .

فلنفرض مثلا أن عشرين رجلا لا تربط بعضهم بعضا أية رابطة ، تقابلوا في أحد الأندية ، وطلب من كل منهم أن ينهض ويعلم عن اسمه وعمله ، ثم صيغت عبارة تربط الاسم بالعمل في مدى دقائق قلائل يصبح كل واحد من الحاضرين قادراً على إعادة اسم كل منهم ، وبعد أن تتكرر الاجتماعات ، لا تنسى الأسماء ولا الأعمال لأنها ربطت جميعا وثبتت بعضها البعض الآخر .

كيف تتذكر التواريخ ؟

إن خير طريقة لحفظ التاريخ هي أن تربطه بتواريخ أخرى هامة راسخة في ذهنك من قبل . أليس أصعب على الرجل الأمريكي أن يتذكر أن افتتاح قناة السويس كان في سنة ١٨٦٩ من أن يتذكر أن أول سفينة اجتازت هذه القناة بعد الحرب الأهلية بأربع سنوات ؟ وإذا حاول أول أمريكي أن يتذكر أن أول استيطان لاستراليا حدث سنة ١٧٨٨ ، فإن هذا التاريخ سيفلت من ذاكرته بسرعة ، في حين أنه من المرجح كثيراً أن يثبت في ذاكرته إذا ما اقترن باليوم الرابع من يولية سنة ١٧٧٦ ، وتذكر أنه حدث بعد إعلان الاستقلال باثنتي عشرة سنة (١) .

ومن الخير أن تسترشد بهذا المبدأ عندما تختار لنفسك رقم التليفون أو السيارة أو غير ذلك ، فإذا كان الرقم مثلاً ١٩١٤ ، أو ١٩١٨ ( تاريخ قيام الحرب العالمية الأولى ونهايتها ) فإن أصدقاءك لن ينسوه ، ولن يحتاجوا إلى البحث عن دليل التليفونات . وإن كان رقم تليفونك مثلاً ١٤٩٢ ، وأعطيته لأصدقائك بطريقة فائرة فربما لا يتذكرونه ، في حين أنك لو قلت لهم تذكروا السنة التي كشف فيها كولمبس قارة أمريكا فإنهم سيذكرونه دون شك .

والواقع أن جميع من يقرأون هذا الفصل في الغرب أو الشرق سيجدون في تاريخهم المحلى مقابلا لهذه التواريخ بطبيعة الحال .

(١) لكل أمة طائفة من التواريخ الهامة في التاريخ المصري على سبيل المثال تواريخ لا يمكن أن تنسى مثل سنة ١٨٠١ ( هـ - لاه الفرنسيين عن أرض مصر ) وسنة ١٨٠٧ ( طرد حقه فريزر من البلاد ) و سنة ١٩٥٢ ( قيام الثورة وانتصار الشعب ) وسنة ١٩٠٦ .  
( رد المدوان الثلاثي على بور سعيد ) الخ ( المترجم )

ولاشك أنك تجد صعوبة إذا أردت أن تحفظ بطريقة التكرار الآلى أسماء الثلاثين ولاية بحسب تاريخ انضمامها إلى الاتحاد الأمريكى ، ولكنك إذا ربطتها جميعاً فى قصة واحدة ، فإنك تستطيع ذلك بعد قليل من الزمن وفى شىء من المحاولة الجادة . إقرأ الفقرة التالية مرة واحدة مع تركيز فكيرك ، فإذا ما انتهيت من قراءتها ، اختر نفسك إذا كنت تستطيع أن تذكر أسماء الولايات الستين بترتيبها الصحيح :

« فى عصر أحد أيام السبت ، اشترت سيدة شابة من « ديلاوار » تذكرة لقطار « بنسلفانيا » لتقوم برحلة ، فوضعت صدرية من صنع « نيوجرسى » فى حقيبة ملابسها ، وزارت « جورجيا » فى « كنكتيكوت » وفى صبيحة اليوم التالى حضرت المضيفة وضيفتها الصلاة بكديسة فى « مارى لاند » ، ثم ركبنا سيارة الجنوب ورجعنا إلى البيت حيث تناولنا وجبة من اللحم قامت بطهيها الطاهية الملونة ( فرجينيا ) وهى من أهالى نيويورك ، ثم ركبنا سيارة الشمال بعد الظهر وذهبنا إلى الجزيرة .

كيف تتذكر نقاط حديثك ؟

هناك طريقتان فقط يحتمل الاستعانة بهما للتفكير فى شىء ما ، الأولى هى المؤثر الخارجى ، والثانية « الترابط » مع شىء موجود فعلاً فى عقولنا ، وتطبيق ذلك على الخطابة يعنى الآتى :

أولاً : يمكنك استدعاء أو تذكر نقاط الحديث بمعاونة مؤثر خارجى كالمذكرات — ولكن من المستمعين يجب أن يرى المتكلم يستخدم المذكرات ؟

ثانياً : تستطيع أن تذكر النقاط بربطها بشىء موجود فى عقلك ، وهذه يمكن أن ترتب ترتيباً منطقياً بحيث لا بد أن تودى النقطة الأولى إلى الثانية ، وهذه إلى الثالثة ، وهكذا ، بطريقة طبيعية ، كما يودى باب الحجر الواحدة إلى حجره أخرى .

ويبدو هذا الكلام بسيطاً ، ولكنه لا يبدو كذلك بالنسبة للببئدى الذى

يبتعد به تفكيره عن أرض المعركة بتأثير الخوف . ومع ذلك فهناك طريقة أخرى هي أن تربط نقاط موضوعك مع بعضها البعض ، وهي طريقة سهلة وسريعة ولكنها غير مجدية ، ولذا أنصح باستخدام جملة لا معنى لها : فلنفرض مثلاً أنك تريد بحث مجموعة من الأفكار المختلفة المتنافرة التي لا يربطها رابط ما ، فيتعذر عليك تذكرها مثل : بقرة — سيجار — نابليون — بيت — جليد ، ولنحاول ربطها في هذه العبارة السخيفة : دخنت البقرة سيجاراً ثم نطحت نابليون ، واحترق البيت من تساقط الجليد .

والآن هل تسمح بإخفاء هذه الجملة بيدك أثناء إجابتك على هذه الأسئلة ؟ ما هي النقطة الثالثة في الحديث ، وما هي النقطة الأولى ، وما هي الرابعة ؟ هل تصلح هذه الطريقة ؟ إن الذي يحاول تحسين ذاكرته مضطر إلى استخدامها . ويمكن ربط أية مجموعة من هذه الأفكار بعضها البعض ، بهذه الطريقة ، وكلما كانت الجملة المستخدمة مضحكة كلما كان تذكرها سهلاً .

ماذا تفعل إن أصابك الضعف التام ؟

فلنفرض أن خطيباً ما ، بالرغم من جميع الاستعدادات والاحتياجات ، أصيب فجأة بالضعف أمام جمهور المستمعين ، ووجد ذاكرته لا تحمل شيئاً يمكن أن يقال ، فوقف صامتاً يتفرس في المستمعين ... لأنه موقف مزعج ... ولكن كبريائه لا تطاوعه على الجلوس منهزماً مرتبكاً ، ويشعر أن باستطاعته أن يتحدث في النقطة التالية ، أو في أية نقطة أخرى ، لو أتاحت له مهلة نحو عشر أو خمس عشرة ثانية . ولكن حتى هذه اللحظة القصيرة من الصمت الممل أمام السامعين ليست إلا كارثة ، فإذا يفعل ؟ عندما وجد أحد أعضاء مجلس الشيوخ الأمريكي البارزين نفسه في مثل هذا الموقف منذ عهد قريب ، سأل المستمعين عما إذا كان صوته مرتفعاً ، وليس بحاجة إلى توجيه هذا السؤال ، ولكنه كان يريد أن يتسع له الوقت . ففي هذه الوقفة المؤقتة تمكن من جمع أفكاره والبدء في الحديث .

ولكن ربما كان المنقذ الأكبر من هذه الزوبعة العقلية هو أن تستخدم آخر

كلمة أو عبارة أو فكرة في آخر جملة لتبدأ بها جملة جديدة ، لأن هذا سيهد أمامك سلسلة من الحديث لانهية لها كجرى نهر تيسون . ويوسفنى أن أقول إن نهر تيسى لا ينتهى . . . ولنطبق ذلك على الواقع ، فنتخيل أنك تريد التحدث عن « النجاح فى العمل » ، ولكنك وجدت نفسك فى طريق عقلى مسدود بعد أن قلت : « إن العامل العادى لا يتقدم لانه لا يهتم اهتماماً حقيقياً بعمله ، ولا يظرب إلا قدراً ضئيلاً جداً من الابتكار » فطيك حينئذ أن تبدأ عبارتك التالية بكلمة « ابتكار » وإن كان من المحتمل أنك لا تعرف ماذا ستقول بعد ذلك ، أو كيف ستختم هذه الجملة . ولكن فلتبدأ مهما كان الأمر ، لأن العرض السىء خير من الهزيمة القاضية .

والاستهلال معناه الجدة ، أى أن تفعل شيئاً من صنعك أنت ، فلا تظل إلى مالا نهاية فى انتظار ما يقال لك .

ليست هذه مجرد ملاحظة براقة ، ولكن أليس ذلك أفضل من الصمت المولم ؟ فإذا كانت عبارتنا الأخيرة ؟

ثم تنتظر إلى أن يقال لك : حسن فلتبدأ جملة جديدة بهذه الفكرة .

إن القول والتوجيه والدفع المستمر للعالم الذين يرفضون القيام بأى تفكير جديد ليعد من أشد الأشياء إغاظه وإثارة للحق .

حسن ، لقد تغلبنا على هذه العقبة ، فلتعمق مرة أخرى ، ويجب فى هذه المرة أن نقول شيئاً عن التخيل .

إن التخيل هو الشىء الذى نحتاجه . . . ويقول سليمان الحكيم : حيث لا يوجد خيال فإن الناس يهلكون .

لقد قمنا بشيئين فى هذه المرة دون أن تتورط ، فلنأخذ باب الموضوع ونستمر فى الحديث :

إن عدد العمال الذين يهلكون فى معركة العمل لما يوسف له — وأقول يوسف له لأن هؤلاء الرجال والنساء أنفسهم ، كانوا يستطيعون بمزيد من الإخلاص

ومزيد من الطموح ، ومزيد من الحماسة ، أن يرفعوا أنفسهم فوق الحد الفاصل بين النجاح والإخفاق ، ومع ذلك فالإخفاق في العمل لا يؤدي مطلقاً إلى هذه الحالة . وهكذا يستمر الخطيب في ذكر هذه التفاهات ، ولكن ينبغي أن يفكر بنشاط أثناء ذلك في النقطة التالية من حديثه الذي خطبه ، وفي الشيء الذي قصد أن يقول في الأصل .

وإذا استمرت هذه السلسلة من الحديث المتصل لمدة طويلة ، فربما تؤدي بالخطيب إلى الحديث عن حلوى فطيرة البرقوق أو ثمن طيور الكمارى ، ومع ذلك فإن هذه الطريقة ممتازة لأنها إسعاف أولى للعقل الذى يعتوره الضعف لمدة وجيزة من جراء اللسيان ، وهى بهذا الوصف وسيلة لاستعادة الحديث الشارد .

### نحن عاجزون عن تحسين ذاكرتنا فى جميع النواحي

أوضحنا فى هذا الفصل كيف نستطيع تحسين «الوسائل» التى تجعل الانطباعات حية فى عقولنا ، وكذلك عن وسائل التكرار وربط الحقائق بعضها ببعض . ولكن الذاكرة فى جوهرها مسألة ترابط . ويشير الأستاذ ولیم جيمس إلى ذلك بقوله : « لا يمكن أن نحدث تحسيناً فى وظيفة الذاكرة بوجه عام أو أساسى ، إنما يمكن أن يتم التحسين فقط فى الأساليب الخاصة بالأشياء المترابطة ،

فحفظ عبارة مقتبسة من شيكسبير كل يوم يمكننا تحسين ذاكرتنا بالنسبة للمقتبسات الأدبية بدرجة مدهشة ، لأن كل اقتباس إضافى يجد فى عقلنا أصدقاء يرتبطون به ، ولكن حفظ كل شيء من مسرحية هملت إلى مسرحية روميو وجوليت لا تساعدنا بالضرورة فى حفظ حقائق عن سوق القطن مثلاً .

ولنكرر ما قلنا : إذا طبقنا المبادئ التى بحثناها فى هذا الفصل واستخدمناها فإننا نستطيع تحسين «طريقتنا وكفائتنا» فى تذكر أى شيء ، ولكننا إذا لم نطبق هذه المبادئ ، فإن تذكر عشرات الملايين من الحقائق عن «البيسبول» مثلاً لن يفيدنا مطلقاً فى تذكر أى شيء من الحقائق عن سوق الجملة ، لأن مثل هذه

المعلومات غير المتقاربة لا يمكن أن ترابط : « إن عقلنا في جوهره أداة ربط » .

الموجز :

١ - يقول العالم السيكولوجي الشهير ، الأستاذ كارل سيشور : « إن الرجل العادي لا يستخدم أكثر من عشرة في المائة من قدرته الموروثة في عملية التذكر ، ويضيع سمعون في المائة منها ، لمخالفته قوانين التذكر الطبيعية .

٢ - « وقوانين التذكر الطبيعية ، ثلاثة : الانفعال ، التكرار ، الترابط .

٣ - انفعال انفعالا قويا بالشئ الذي تريد أن تتذكره ، وليكن متصل إلى ذلك يجب أن :

( أ ) تركز ، لأن التركيز كان سر القوة في ذاكرة تيودور روزفلت .

( ب ) تلاحظ عن كتب ، وليكن انطبائك دقيقا ، فألة التصوير لا تلتقط صورة في الضباب ، وكذلك عقلك لا يتذكر الانطباعات العامة .

( ج ) تكون انطباعاتك نتيجة لاستخدام أكبر عدد ممكن من الحواس لكي تتأثر بكل من الانطباعين ، البصرى والسمعى .

( د ) تتأكد قبل كل شئ من الانطباعات البصرية لأنها تعلق بقوة ذهنك . إن الأعصاب الموصلة من العين إلى العقل أكبر خمسا وعشرين مرة من تلك التي توصل بين الأذن والعقل . إن مارك توين لم يستطع أن يتذكر بحمل حديثه عندما استخدم المذكرات ، ولكنه حين طرح مذكراته جانبا واستخدم الصور ليتذكر بها المناوين المختلفة اختفت متاعبه .

٤ - إن « التكرار » هو القانون الثانى للحفظ ، فهناك ألوف من الطلبة المسلمين يحفظون القرآن الكريم عن ظهر قلب - والقرآن في حجم العهد الجديد - وهم يحفظونه عن طريق التكرار . ولكن تذكر هذه الحقائق أثناء عملية التكرار :

( أ ) لا تجلس وتكرر الشئ عدة مرات حتى تطبعه في ذاكرتك ، بل كرره مشئ وثلاثا ، ثم اتركه لتعود إليه فيما بعد لتكرره مرة أخرى ، وليكن التكرار

على فترات ، فهذه الطريقة تستطيع أن تحفظ الشيء في نصف الوقت الذي يقتضيه الحفظ في جلسة واحدة .

(ب) بعد أن نحفظ الشيء ننسى منه خلال الساعات الثمان الأولى قدر ما ننسى منه إبان الثلاثين يوماً التالية . ولذلك يجب أن تقرأ مذكراتك في دقائق قليلة قبل أن تنهض لتخطب .

٥ — أما القانون الثالث للحفظ ، فهو الترابط ، والطريقة الوحيدة لتذكر أى شيء مهما كان ، هو ربط هذا الشيء ببعض الحقائق الأخرى . ويقول الأستاذ جيمس : ( إن أى شيء يبدو للعقل لا بد أن ينطبع عليه ، فإذا ما حدث ذلك يصبح كأنه مترابط بشيء موجود في العقل من قبل ... فذاكرة الشخص الأكثر تفكيراً في تجاربه وربطاً لها في نسيج مترابط ترابطاً منطقياً ، تفوق ذاكرة سواه قوة .

٦ — عندما تريد ربط حقيقة بغيرها من الحقائق ، تأمل هذه الحقيقة من كافة الزوايا واسأل عنها أسئلة كهذه : ( لماذا حدث هذا ؟ وكيف حدث ؟ ومتى حدث ؟ وأين حدث ؟ ومن قال هذا ؟

٧ — لكي تذكر اسم شخص غريب ، اسأل عنه أسئلة مثل : هجاء هذا الاسم وغير ذلك ؛ وحاول أن تربط اسمه بشكل وجهه ، واعرف نوع عمله ، وحاول أن تتخبرع عبارة ما لا معنى لها تربط اسمه بشكله .

٨ — لكي تذكر التواريخ اربطها بتواريخ أخرى هامة راسخة في ذهنك مثل العيد المئوي الثالث لمولد شيكسبير مثلاً الذي حدث إبان الحرب الأهلية .

٩ — ولتذكر نقاط خطابك ، رتبها في نسق منطقي بحيث تؤدي الواحدة إلى الأخرى بطريقة طبيعية . ويمكن للشخص فوق ذلك أن يربط هذه النقاط بجملة عديمة المعنى مثل : دخنت البقرة سيجاراً ونطحت نابليون ، واحترق البيت من تساقط الجليد .

١٠ — إذا نسيت فجأة ، وبرغم كل هذه الاحتياطات — ما أردت أن تقوله ، فقد تستطيع أن تهتمد موقفك من الإخفاق الكامل وذلك باستخدام آخر الكلمات أو آخر الجمل لتبدأ بها حديثاً جديداً ، وأن تستمر في هذا الحديث حتى تستطيع أن تفكر في النقطة التالية .

## الفصل الخامس

### العناصر الأساسية في الحديث الموفق

كان اليوم الذي كتبت فيه هذه السطور ، وهو الخامس من يناير يوافق الذكرى السنوية لوفاة إرنست شكنتون الذي مات أثناء إبحاره جنوباً على الباخرة « كويست » لارتياح المنطقة المتجمدة الجنوبية ، وكان أول شيء يلفت نظر المسافر على الباخرة « كويست » هو هذه السطور المحفورة على لوحة نحاسية :

إذا استطعت أن تحلم ، ولا تسيطر عليك أحلامك ..

إذا استطعت أن تفكر ولا يكون التفكير هو هدفك ..

إذا استطعت مواجهة النصر والهزيمة ،

وأن تعامل هذين المخادعين معاملة واحدة .

إذا استطعت إخضاع قلبك وأعصابك وقوتك

لخدمة شيخوختك بعد ذهاب كل ذلك عنك ..

وأن تظل هكذا بعد أن تفقد كل شيء

سوى الإرادة التي تقول لها : « لا تتحولى ! » ،

إن استطعت ملء الدقيقة التي لا تغتفر

بستين ثانية ، جديرة بقطع المسافة جرياً ..

فإن الأرض وكل ما عليها تكون ملكك ..

وقال شكنتون عن هذا الشعر : « إنه روح البحث ، وهو في الحقيقة الروح المناسبة التي يجب أن يبدأ بها الرجل رحلته إلى القطب الجنوبي ، أو يتجلى بها لكي يكسب ثقة الجمهور الذي يتحدث إليه .

ولكن يؤسفني أن أضيف إلى ذلك أنها ليست الروح التي يبدأ بها جميع الأشخاص دراسة الخطابة . . . فبذات سنوات ، حين كنت في أول الأمر مشغولاً بأعمال التعليم ، ذهلت للنسبة المثوية الكبيرة من الطلبة الذين تضمهم المعامد المسائية على اختلاف أنواعها ، ممن أصابهم القلق فتخاذلوا على جانبي الطريق قبل أن يصلوا إلى أهدافهم . . . إن عدد هؤلاء الطلاب ليدعو إلى الدهشة والاسمى معاً ، وهو تفسير للطبيعة البشرية يدعو إلى الحزن .

لقد اقتربنا من منتصف هذا الكتاب ، وأنا أعرف من تجاربي أن بعض من يقرأونه قد ضاقوا به ، لأنهم لم يقهروا حتى الآن خوفهم من المستمعين ، أو يكتبوا بالثقة بأنفسهم ، فأسفوا على هؤلاء المساكين الذين لم يصبروا ، فأى جرح يلتمس دائماً على درجات ؟

#### ضرورة المثابرة :

عندما نبدأ في تعلم أى شيء جديد كاللغة الفرنسية أو الجولف ، أو الخطابة ، فإننا لا نتقدم مطلقاً بخطوات ثابتة ، ولا نتحسن بالتدرج ، بل يتم هذا في قفزات فجائية وانطلاقات مفاجئة ، ثم نقف جامدين وقتاً ما ، بل قد نتراجع إلى الوراء ونفقد شيئاً مما كسبناه من قبل . وأطوار هذا الركود أو التراجع يعرفها رجال علم النفس جيد المعرفة . وقد أطلق عليها « هضبة التعلم » . وطلبة الخطابة في الجماهير قد يتوقفون بضعة أسابيع على هضبة من هذه الهضاب ، فلا يستطيعون ، مهما عملوا بجد الابتعاد عنها ، فينهار الضعفاء منهم يأساً ، أما أولئك الذين يصرون في حزم دون أن يعرفوا كيف ولماذا أصروا ، فإنهم يبلغون درجة كبرى من التقدم ويرتفعون من فوق هذه الهضبة يحلقون كالطائرة ، ويملكون ناصية الموقف فجأة ويحصلون فجأة على النتيجة الطبيعية ، ويحرزون القوة والثقة في حديثهم .

ربما تكون قد جربت بعض المخاوف والقلق العصبي في اللحظات القليلة الأولى من مواجهة المستمعين ، ولكنك إن تابرت وأصررت ، فسرعان ما تقطع

دابرك كل شيء ، اللهم إلا هذا الخوف المبدئي ، ولا شيء غير هذا ، فبعد الجمل  
القليلة الأولى سوف تسيطر على أعصابك ، وتحدث وأنت مغمم بالسرور  
الحقيقي .

### الإصرار الدائم على نوع العمل :

حدث أن كتب شاب يتوق إلى دراسة القانون إلى لنكونن يطلب نصيحته ،  
فأجابه لنكونن : « إن كنت راغباً في إصرار أن تصبح محامياً ، فقد تحققت نصف  
أمنيتك فعلاً . . . ويجب أن تذكر دائماً أن تصميمك على النجاح أهم كثيراً من أى  
شيء عداه . . . »

ولقد عرف لنكونن ذلك ، لأنه مر بكل هذه المواقف ، ولم يلتحق طوال  
حياته كما بأية مدرسة أكثر من عام واحد . . . والكتب ؟ قال لنكونن مرة إنه  
كان يسير خمسين ميلاً أحياناً لسكى يستعير كل كتاب يريد قراءته ، وكان يحتفظ  
في حجرته بسكّلة من الخشب مشتعلة طوال الليل ، ويقرأ أحياناً على ضوء هذه  
النار . . . وكثيراً ما كان يحتفظ بكتاب بأحد الشقوق التي بين الكتل الخشبية ليقراه  
حالملاً يصبح ضوء النهار كافياً للقراءة ، فيتدحرج من فوق فراشه المكونة من أوراق  
الشجر ، ويفرك عينيه ويسحب الكتاب ويبدأ في التهامه !

وكان يسير عشرين أو ثلاثين ميلاً ليسمع خطاباً ما ، ثم يعود إلى بيته . . .  
وكان يمارس إلقاء الخطب في كل مكان — في الحقول وفي الغابات ، وبين الجماهير  
وأمام محل بقالة « جون » في بلدة جنتريفيل . والتحق بالجمعيات الأدبية والجدلية  
في « نيوسالم وسبرنجفيلد » ومارس الحديث في موضوعات الساعة أكثر مما تفعل  
أنت الآن .

إن الشعور بالنقص كان يشقيه دائماً ، وكان يصاب بالحجل والحرس في حضرة  
النساء . . . وعندما كان يغازل « مارس تود » اعتاد الجلوس بغرفة الاستقبال  
حيثاً صامتاً عاجزاً عن الكلام ، ينصت إليها وهي تتحدث ، ومع ذلك فقد كان

هو الرجل الذى استطاع عن طريق المران والدراسة المنزلية أن يجعل من نفسه متحدثاً يتناقش مع الخطيب المثقف السيناتور « دوجلاس » ، وهو الرجل الذى ارتفع إلى قمة الفصاحة التى لم يبلغها إلا القلة فى جميع عهود البشرية . . . وكان ذلك فى جوتسبرج . ثم عندما ألقى خطابه الرسمى الثانى .

فلا عجب أن يكتب وهو يواجه قيود الخيفة ، وكفاحه المؤسف قائلاً :  
« إن كنت راغباً فى أن تصبح محامياً ، فقد تحققت نصف رغبتك » .

كانت هناك صورة راءة لإبراهام لنكولن ، معلقة بمكتب رئيس الجمهورية ، وقد قال تيودر روزفلت عنها : « عندما كنت أريد الفصل فى أمر ما ، أو فى مسألة معقدة أرغب فى تدبرها فى شىء يحتدم حوله النزاع بين الحقوق والمصالح كنت أتأمل صورة لنكولن ، وأحاول أن أتخيله فى مكاني ، كما أحاول أن أتصور ماذا كان يفعل فى مثل ظروفى . . . قد يبدو لك هذا عجيباً ، ولكن كانت متاعبى تبدولى فى الحقيقة أيسر حلاً . . . »

لماذا لا تحاول ما فعله روزفلت ؟ لم لا تفعل إذا خانك شجاعتك وشعرت بأنك موشك على إلقاء سلاحك قبل أن تصبح خطيباً ؟ ولماذا لا تناول من جيبك ورقة من ذات الخمسة دولارات التى تحمل صورة لنكولن وتساءل ماذا كان يفعل فى مثل ظروفك ؟ إنك تعرف ماذا كان يفعل ، إنه بعد أن انتصر عليه منافسه « ستيفن دوجلاس » ، وفاز بعضوية مجلس الشيوخ فى الولايات المتحدة ، حذر أتباعه من الاستسلام بعد هزيمة واحدة ولا مائة هزيمة .

الثقة فى حسن الجزاء :

كم أتمنى أن أقنعك بأن تسند هذا الكتاب مفتوحاً على مائدة إفطارك كل صباح لمدة أسبوع ، حتى تحفظ هذه الكلمات المقتبسة من الأستاذ وليم جيمس العالم السيكولوجى الشهير بجامعة هارفارد :

« ينبغي ألا يشعر الشباب بأى قلق نحو نتيجة تعليمه مهما كان اتجاه هذا للتعليم ، لأنه لو أخلص دائماً في العمل كل ساعة من ساعات النشاط ، لاستطاع أن يترك وهو آمن النتيجة النهائية تدبر نفسها بنفسها ، وهو يستطيع أن يعتمد على أنه سوف يستيقظ في صباح يوم صحو ليجد نفسه عنصراً من عناصر جيله مهما كانت المهنة التي اختارها .

واستناداً إلى كلام الأستاذ جيمس ، أستطيع أن أذهب إلى أبعد من ذلك فأقول : إنك لو اتبعت بإخلاص وحماسة ، هذه الدراسة الشخصية للخطابة ، وداومت على التدريب بذكاء ، لأمكنك أن تأمل في ثقة أنك ستستيقظ في صباح يوم مشرق ، لتجد نفسك خطيباً يشار إليه بالبنان في مدينتك أو في مجتمعك .

ولو صرفنا النظر الآن عما يبدو من وهم ، فإن هذا هو المبدأ العام، مع وجود استثناء بطبيعة الحال ، فالشخص ذو العقلية أو الشخصية الضعيفة ، الذي لا يجد في ذهنه ما يقول ، ليس له مجال للتقدم على غرار دانييل وبستر ، ولكن تقدمه سيكون في « نطاق المعقول » ، وبذلك يكون هذا الزعم صحيحاً ، ولنوضح لك ذلك بمثال ملموس :

« حضر ستوكس ، حاكم نيوجرسي السابق الحفلة الختامية لدراسة الخطابة في مدينة « ترنتون » ، وقد لاحظ أن الخطب التي سمعها من الطلبة في ذلك المساء ، قوية ، ومن طراز الأحاديث التي سبق أن سمعها من الطلبة في مجلس النواب والشيوخ في واشنطن ، فقد قام بإلقاء خطب ترنتون هذه طائفة من رجال الأعمال كان الخوف من مواجهة الجماهير يعقد ألسنتهم قبل ذلك بشهور قلائل . ولم يكن رجال أعمال نيوجرسي هؤلاء خطباء يشار إليهم بالبنان أمثال شيشرون ، بل من رجال الأعمال المثاليين الذين يراهم الإنسان في أية مدينة أمريكية . ومع ذلك استيقظوا في صباح يوم صحو ليجدوا أنفسهم من بين الخطباء القادرين في مدينتهم .

وينحصر اب المشكلة في نجاحك كخطيب في أمرين فقط : مقدرتك الطبيعية ، وعمق رغبتك وشدها . ويقول الأستاذ جيمس في هذا المعنى : « إن غرامك

بموضوعك ، وبكل موضوع تقريباً ، هو الذى يتقذك . فإن عنيت فقط عناية كافية بالنتيجة ، فكن على ثقة من أنك واصل إليها . وإن أردت أن تكون غنياً أو متقفاً أو صالحاً فستكون كذلك ، ولكن يشترط حينئذ أن تكون رغبتك « حقيقة » . وأن ترغب فى واحدة دون غيرها ، فلا ترغب فى نفس الوقت فى أشياء أخرى متناقضة معها تناقضاً شديداً ، وكان يمكن للأستاذ جيمس أن يضيف إلى ذلك حقيقة أخرى مماثلة : هى : « إن أردت أن تكون خطيباً جريئاً ، فسوف تكون خطيباً جريئاً ، ولكن يجب أن تكون راغباً فى هذا رغبة أكيدة وحقيقية . »

لقد عرفت وراقبت مراقبة دقيقة ، آلافاً من الرجال والنساء يحاولون الوصول إلى الثقة بالنفس والقدرة على الحديث أمام الجمهور ، فكان الذين نجحوا فى ظروف قليلة أناس ذوو المعية غير عادية ، لأن معظمهم من أوساط المواطنين الذين تقابلهم فى مدينتك ، ولكنهم ثابروا . . . إلا أن بعض الرجال ممن هم أكثر من هؤلاء ثقافة تخونهم شجاعتهم أحياناً ، أو يستغرقهم جمع المال ، فلا يتقدمون تقدماً ملحوظاً ، فى حين أن الشخص العادى الذى يمتاز بوحدة الهدف - يصل بالمثابرة فى نهاية المطاف إلى القمة .

هذه حقيقة إنسانية وطبيعية . . ترى هل يحدث ذلك دائماً فى التجارة وفى ميدان الوظائف ؟ يقول روكفلر الكبير إن الشرط الأول للنجاح فى العمل هو الصبر ، وهو كذلك من الشروط الضرورية الأولى فى حالتنا هذه .

وقاد المارشال فوش إلى النصر : « جيشاً من أعظم الجيوش التى شهدها العالم وأعلن أنه يمتاز بفضيلة واحدة فقط وهى « عدم اليأس مطلقاً » .

وعندما تراجع الفرنسيون إلى المارن سنة ١٩١٤ ، أصدر الجنرال « جوفر » أوامره إلى القواد ، قواده الذين يقومون بقيادة مليونى جندى أن يتوقفوا عن التراجع ويبدأوا خطة الهجوم . واستمرت هذه المعركة الجديدة ، وهى من أعظم المواقع الحاسمة فى التاريخ العالمى مدى يومين حين أرسل الجنرال فوش - وكان يقود

القلب من جيش جوفر — رسالة من أقوى الرسائل أثراً في سجلات الحرب قال فيها : « سترأخى الوسط ، وتتقهقر الميمنة — الموقف رائع — سأهاجم » وأنقذ هذا الهجوم مدينة باريس .

وهكذا عندما تبدو الحرب في أقصى عنفوانها ، والنصر أبعد مثلاً ، وحين يتراخى قلب الجيش وتتقهقر الميمنة يكون ( الموقف رائعاً )  
هاجم ! هاجم ! هاجم ! فإنك بالمهاجمة تنقذ خير ما في نفسك — تنقذ شجاعتك وإيمانك .

\* \* \*

تسلق جبل « ويلد كايزر » :

خرجت في صيف أحد الأعوام لأتسلق قمة من قمم جبال الألب النمسية تسمى ويلدر كايزر . قال بيدكر : « وكان تسلقها عسيراً ، ولا بد من وجود دليل مع المتسلق الهاوى ، فذهبتنا ، صديقى وأنا ، دون أن يكون معنا أحد ، وكنا من الهواة بطبيعة الحال ، ولذا سألنا صديق ثالث عما إذا كنا نأمل في النجاح ، فأجبت : « لا شك في هذا » فقال مستفسراً : « وما الذى يدعوك إلى هذا الظن ؟ » قلت : « هناك آخرون قاموا بهذا العمل دون أن يكون معهم أدلاء ولذا أعرف أن هذا العمل في نطاق المعقول ، ثم أنتى لم أقم بعمل أى شيء على الإطلاق ، وفي ذهنى فكرة الإخفاق » .

أما أنا فبالقياس إلى متسلقى الألب ، لست إلا مستجداً متخطباً ، ولكن هذا هو الإحساس اللائم لعمل أى شيء ، من الخطابة فى الجماهير إلى تسلق جبل إفرست .

فكر فى النجاح ، تخيل نفسك تخطب فى الناس بثقة كاملة فى نفسك .

اعتقد أن فى مقدورك عمل هذا ، اعتقد أنك لا بد ناجح ، اعتقد اعتقاداً راسخاً فى ذلك ، فحينئذ ستفعل كل ما يقودك إلى النجاح .

لقد أورد الأدميرال « ديون » ستة أسباب هامة ! دم إدخال قواربه المسلحة إلى ميناء تشارلستون ، وكان الأدميرال « فراجوث » يصغى إلى حديثه بانتباه وقال له أخيراً : « ولكن هناك سبباً آخر لم تذكره » فسأله الأدميرال ديونت : « وما هو ؟ » .

فأجاب : « إنك لم تعتقد أن هذا الممل في مقدورك » .

إن أثنى شيء يحصل عليه معظم الأعضاء من التدريب على الخطابة هو ازدياد ثقتهم بأنفسهم ، واعتقادهم الزائد في قدرتهم على الوصول إلى هذه الثقة .

ولكن ما هو أهم شيء لنجاح الشخص في معظم ما يضطلع به من أعمال ؟؟

إرادة النجاح :

إليك نصيحة حكيمة عن المرحوم ألبرت هوبارت لا أملك الإحجام عن اقتباسها . فإذا كان الشخص النادى يستطيع أن يطبق هذه الحكمة ويعيش وفق الأسس التي تضمنتها ، فإنه سيكون أسعد حالاً وأوفر نجاحاً .

كلما خرجت من بيتك ارفع رأسك عالياً واملأ رثيتك عن آخرهما ، واشرب في ضوء الشمس . حي أصدقائك بابتسامة ، وضع روحك في يدك كلما شددت على أيديهم . لا تخف من سوء فهم الناس لك ، ولا تضع دقيقة واحدة في التفكير في أعدائك . حاول أن ترسخ في عقلك ما تريد عمله ، ومن ثمة تقدم مباشرة نحو هدفك دون ميل أو انحراف عن وجهتك . داوم التفكير في الأشياء العظيمة السامية التي تريد تحقيقها فتجد بمرور الأيام نفسك قابضاً على الفرص السانحة لإشباع رغبتك ، تماماً كحشرة المرجان ، تستمد من التيار الجارى ما تحتاجه من عناصر . مارس في عقلك ذلك الشخص القادر المتحمس النافع الذي ترغب أن تكونه ، وتخيّل كيف أن الفكرة التي تتبناها ستحولك إلى هذا الشخص الفرد الذي يشار إليه بالبنان ... إن الفكر هو المسيطر الأعلى .. فاحتفظ دائماً بموقف عقلى صائب بموقف الشجاعة والصراحة والبهجة . إن التفكير السليم معناه الإبداع والخلق .

وجميع الأشياء تتحقق عن طريق الرغبة ، وكل صلاة مخصصة لابه أن تجاب . إننا  
نتشكل حسبما تكون قلوبنا ... ارفع رأسك عالياً لأننا آلهة في بيتنا الصغير .

إن نابليون ، وولنجتون ، ولى ، وجرائت ، وفوش ، وجميع العظماء من  
القادة العسكريين ، أدركوا أن إرادة الجيش في الظفر ، وثقته في قدرته على الانتصار  
تفعلان أكثر من أى شيء آخر في تحقيق النجاح .

ولقد قال المارشال فوش : « إن تسعين ألف رجل مقهورين ، تراجعوا أمام  
ألف رجل قاهرين لأنهم لم يعودوا يعتقدون في النصر ، فانهاروا بعد أن انهارت  
مقاومتهم المعنوية » .

وبعبارة أخرى : لم يهزم التسعون ألف رجل بنيا ، ولكنهم هزموا نفسياً ،  
لأنهم فقدوا شجاعتهم وثقتهم بأنفسهم ، فلم يعد هناك أمل لجيش كهذا ، ولا أمل  
كذلك لرجل من هذا الطراز .

كان الكاهن فريزر ، المجدد بأسطول الولايات المتحدة ، يعقد مقابلة شخصية  
مع أولئك الذين يرغبون في تقييد أسمائهم في كشف المطلوبين للخدمة الدينية إبان  
الحرب العالمية الأولى . فلما سئل عن الصفات الضرورية التي يجب توفرها لنجاح  
كاهن الأسطول ، أجاب بالآتي : « الرقة ، والمهارة ، والثبات والجرأة » .

وهذه الصفات ضرورية أيضاً لنجاح الخطيب ، فاتخذها شعاراً لك ، واجعل  
من قصيدة « روبرت سرفيس » نشيدك في المعركة . وقد جاء فيها :

عندما تضل طريقك في القفار ويتتابك الرعب كالطفل ،

أطلق غدارتك ... ثم مت .

ولكن شريعة الرجل تقول « ناضل ما استطعت » .

ولا تدع لانهيار روحك سيلاً .

لقد ضقت بهذه اللعبة ! ولكن هذا عار ،

أنت شاب ، وأنت شجاع ، وأنت ذكي .

لقد وقع عليك غبن ! إننى أعرف ، ولكن لا تصرخ  
من اليسير أن تبكى لأنك هزمت ، ثم تموت  
ولكن إن ناضلت ، وناضلت عندما يخفى الأمل  
فهذه لعبة تفوق كل اللعب  
حاول محاولة أخرى — فما أيسر أن يموت الميت  
ولكن المحافظة على الحياة ... هى الأمر الشاق .

الموجز :

١ — إننا لا نتعلم شيئاً مطلقاً — وليكن لعبة الجولف أو اللنة الفرنسية  
أو الخطابة — فتقدم فيه شيئاً فشيئاً ، تتعلمه فى طفرات وبقفزات مفاجئة ، فحينئذ  
قد نظل راكدين أسابيع قلائل ، أو ربما نفقد شيئاً عن تقدمنا الذى سبق أن  
أحرزناه . ويطلق رجال علم النفس على هذه الأطوار من الركود « هضاب منحني  
التعلم » . وقد تكافح كفاحاً عنيفاً ، ولمدة طويلة فلا نستطيع الخروج من هذه  
« الهضاب » ثم يعود فنرتفع مرة أخرى ، ولكن بعض الناس الذين لا يدركون  
هذه الحقيقة الغريبة عن الطريق الذى يودى بنا إلى النجاح ، يفقدون شجاعتهم على  
هذه الهضاب ، فلا يبذلون جهداً — وهذا ما يؤسف له كل الأسف — لأنهم  
لو أصروا ، ولو داوموا على المران ، لرأوا أنفسهم فجأة ، وقد ارتفعوا كما ترتفع  
الطائرة ، وأحرزوا نصراً هائلاً مرة أخرى خلال الليل .

٢ — قد لا نستطيع مطلقاً أن تلقى حديثاً دون أن يساور أعصابك القلق  
قبل أن تبدأ الحديث ، ولكنك لو أصرتت فستغلب حالاً على كل شيء ، إلا على  
هذا القلق الأولى ، ثم لا تلبث بعد أن تتحدث ثوانى قليلة أن يذهب  
عنك القلق .

٣ — لقد أوضح الأستاذ جيمس أن المرء يجب ألا يقلق لنوع التعلم الذى  
يتلقاه ، لأنه لو داوم على العمل بأمانته ، لاستطاع الاعتماد على أنه سيستيقظ صباح

يوم ليجد نفسه من بين أكفأ جيله ، مهما كان الطريق الذى اختاره لنفسه . فهذه الحقيقة السيكلوجية التى نادى بها عالم جامعة هارفارد الشهير ، قد وضعت لك ولجهدك فى تعلم الخطابة . ولا يمكن أن يكون فى ذلك لبس أو غموض . إن الرجال الذين نجحوا فى هذه الناحية لم يكونوا بوجه عام من ذوى القدرات الخارقة ، ولكنهم وهبوا ميزة الإصرار والتصميم ، فساروا على الطريق حتى وصلوا .

٤ — اعتقد فى نجاح حديثك مع الناس ، حينئذ تعمل كل شيء ضرورى للنجاح .

٥ — إن خانتك شجاعتك فحرب خطة روزفلت ، وهى التطلع إلى صورة لنسكولن ، وسل نفسك عما كان سيفعل هو إذا وجد فى ظروف مشابهة لظروفك .

٦ — إن كاهن أسطول الولايات المتحدة ، إبان الحرب العظمى الأولى ، قال إن الصفات الجوهرية لنجاح الكاهن فى الخدمة يمكن أن تلخص فى أربع صفات ... فما هى ... ؟

## الفصل السادس

### سر الإلقاء الجيد

قادت بعد انقضاء الحرب العالمية الأولى بيزمن قصير أخوين في لندن ، هما سير روس ، وسير كيث سميث . وكانا قد نجحا في أول رحلة بالطائرة من لندن إلى استراليا ، وأحرزا الجائزة التي خصصتها الحكومة الاسترالية وقدرها خمسون ألف دولار ، مما أثار الحماسة في جميع أنحاء الإمبراطورية البريطانية ، حتى منح الملك كلا منهما لقب فارس .

وقد طار معهما مصور المناظر المشهور « كابتن هيرلي » ، وقطع معهما جزءاً من الرحلة ، والنقط بعض المناظر للسينا ، ولذا عاوتهم في إعداد حديث توضيحي مصور لهذه الرحلة ودرّبهم على إلقاء هذا الحديث . فكانا يقرمان بأدائه مرتين يومياً لمدة أربعة أشهر في فلهارمونيك هول بلندن ، مرة بعد التمام ، وأخرى في المساء .

وكانا يتلقيان نفس التدريب ، ويجلسان جنباً إلى جنب أثناء طيرانهما حول نصف العالم . وألقيا نفس الحديث كلمة كلمة تقريباً ، ومع ذلك لم يكن أدؤهما واحداً مطلقاً .

هناك شيء ما ذو قيمة ، بالإضافة إلى مجرد كلمات الحديث . . . إنه التدوق الذي يقترن بالإلقاء : ( ليس ما تلقيته هو كل شيء بل طريقة الإلقاء ) .

جلست مرة بجانب سيدة شابة في حلقة موسيقية عامة كانت تقرأ أثناء عزف بادرفسكي قطعة موسيقية هي ( مازوركا ) لشوبان ، فارتبكت ولم تستطع أن تفهم شيئاً . لقد كانت أنامله تلمس تقريباً نفس العلامات التي كانت تلمسها هي أثناء عزفها هذه القطعة ، ولكن أداءها كان عادياً ، في حين أن أداءه هو كان ملهماً ، شيء فائق الجمال ، وعزف استبد بالمستمعين ، لم يكن مجرد نغمات يوقعها ،

بل طريقة توقيع هذه النغمت . . إنه الشعور والمهارة الفنية الشخصية التي صُنِّبها في اللمسات هي التي أوجدت كل هذا البون بين أوساط الناس والمباقرة .

صحح برولوف . الرسام الروسي العظيم الرسم التحضيرى لأحد طلبته ، فتأمل الطالب في دهشة إلى رسمه الذي تبدل وسأله متعجباً : « لما لم تمح منه غير هذا الجزء اليسير ، في حين أن بقية الرسم شيء يختلف كل الاختلاف ؟ ، فأجابه برولوف : « إن الفن يبدأ من حيث يبدأ الجزء الصغير ، وهذا يصدق على الحديث كما يصدق على الرسم ، وعلى عزف بادرفسكى .

ويصح هذا القول تماماً حين يجرى الإنسان بعض اللمسات على الكلمات . وهناك قول إنجليزي مشهور في البرلمان الإنجليزي . وهو أن كل شيء يتوقف على الطريقة التي يلقى بها المتكلم حديثه ، لا على مادة الحديث . وقال كوتيليان ذلك منذ عهد بعيد حين كانت بلاده بين مستعمرات روما .

ويجب أن نأخذ هذا القول كغيره من الأقوال القديمة بشيء من التحفظ والحيطه ، ولكن الإلقاء الجيد يجعل المادة الضئيلة ذات شأن كبير . وكثيراً ما لاحظت في مناقشات الكلية أن المتحدث الأغزر مادة لا يكون دائماً هو الفائز ، بل يفوز المتحدث الذي يجيد الكلام ويجعل لمادته وقعاً حسناً .

ولقد أبدى مرة لورد مورلي ملاحظة مقرونة بالاستهزاء الساخر حين قال : « من الذي تحدث ؟ وكيف تحدث ؟ وماذا قال ؟ ، إن هذا السؤال الأخير أقل الثلاثة شأنًا أليس هذا مبالغة ؟ نعم ، ولكن ابحث وراء هذا المظهر الخارجى ، لتجد الحقيقة من ورائه الحقيقة لامة .

وكتب إدموند بروك كلمات بالغة الروعة في المنطق والمجدل والإنشاء ، تدرس اليوم كتناذج رفيعة للخطابة في نصف كليات البلاد . ومع ذلك فإن بروك كان فاشلاً كخطيب ، إذ فشل في عرض درره عرضاً جذاباً قوياً حتى لقد كانوا يطلقون عليه في مجلس العموم « جرس الغذاء » . وعندما نهض ليتكلم . جعل الأعضاء الآخرون وخرجوا من القاعة جماعة متناقلين .

تستطيع أن تلقي بكل قوتك رصاصة ذات غلاف من الصلب على شخص ما ،  
ولكنك لا تستطيع أن تحدث أى ثقب فى ملبسه ؛ أما اذا وضعت باروداً وراء  
شمعة فإنك تستطيع أن تثقب بها لوحاً من خشب الصنوبر . إن كثيراً من الخطب  
الشبيهة بشموع الشحم مع البارود — ويؤسفنى أن أقول ذلك — تكون أقوى  
أثراً من الحديد المغلف بالصلب الخالى من القوة الدافعة التى تكمن وراءه .  
وإذن فلنضعف العناية بالإلقاء .

ما هو الإلقاء ؟

كيف يتصرف المحل التجارى عندما « يسلمك » السلعة التى اشتريتها ؟ هل يلقى  
سائق سيارة المحل بالسلعة فى فناء ، هنالك إلقاء وتنتهى مهمته عند هذا الحد ؟  
وهل يستوى مجرد تناول الشئ من بين يدي الشخص مع توزيع هذا الشئ ؟  
إن ساعى البرق ( التلغراف ) يسلم البرقية للشخص المرسله إليه مباشرة ، ولكن  
هل يفعل جميع الخطباء ذلك ؟

فلتقدم مثالا توضيحياً للطريقة التى يتحدث بها آلاف الناس :

حدث مرة أن نزلت بمدينة « مورين » وهى منتجع صيفى بجبال الألب  
السويسرية ، وكنت أعيش فى فندق تديره شركة لندنية ، وكانوا يستقدمون عادة  
اثنين من المحاضرين فى كل أسبوع ليتحدثا إلى نزلاء الفندق . وكان أحدهما كاتبة  
قصصية ذائبة الصيت ، وقد تناولت موضوع « مستقبل القصة » ، واعترفت  
فى حديثها أنها لم تتخير موضوعها بنفسها . وخلاصة الموقف أنه لم يكن لديها  
ما تستطيع أن تقوله فى هذه الناحية ، حتى أنها فى الواقع عنيت عناية كبرى بالحديث  
نفسه لتجعله ذا أهمية أثناء إلقاءه . وقد أسرع فى عمل مذكرات مفككة ،  
ووقفت أمام المستمعين متجاهلة وجودهم ، فلم تنظر إليهم بل كانت تنظر إلى  
ما فوق رؤوسهم تارة وإلى مذكراتها تارة أخرى ، وأحياناً إلى أرض القاعة ،  
وتلقى كلماتها فى الفضاء ، وفى عينيها نظرات شاردة وفى صورتها جرس بعيد .  
ليس هذا اللون من الإلقاء أداء بالمرة ، بل هو مناجاة ، ليس فيها معنى

«الاتصال» ، وهو العنصر الجوهرى للحديث الناجح أى «الإحساس بالاتصال» ، فالمستمعون يجب أن يشعروا بأن هناك رسالة تصدر مباشرة من عقل المتكلم وقلبه ، إلى عقولهم هم وقلوبهم ، وهذا النوع من الحديث الذى وصفته توا ، كان يجدر بأن يلقى فى صحراء «جوبي» الرملية المجذبة وفيافيها الجافة ؛ فهو أجدر بالإلقاء فى مكان كهذا لاعلى جماعة من المخلوقات البشرية الحية .

إن إلقاء حديث ما ، أمر سهل للغاية ، ولكنه عملية شديدة التقيد فى وقت معاً . ويمكن أن يساء فهمه إلى حد كبير ، كما يمكن أن يساء استعماله .

### سر الإلقاء الجيد :

كتب الثمى الكثير من التفاهات واللغو عن الإلقاء ، وكانت هذه الكتابات مغلقة بالقواعد والفروض جعلت من هذا الفن شيئاً غامضاً مبهماً ، وقد جعلت «الفصاحة» السيقية ، تلك الفصاحة البغيضة فى السماء والأرض من الإلقاء شيئاً يدعو إلى السخرية . ورجل الأعمال الذى يذهب إلى دار الكتب أو المكتبة ، يجد مجلدات كثيرة عن «الخطابة» لا خير فيها . وبالرغم من التقدم فى الميادين الأخرى ، لا يزال تلاميذ المدارس يكلفون بتلاوة لون من «الخطابة» بعيد كل البعد عن روح هذا العصر ، مثل قبعة مسز أنجورسل وقبعة مسز وبستر ، لو تخيلنا أنهما بشتا ولبستاها فى هذه الأيام .

لقد ظهرت مدرسة جديدة تماماً فى الخطابة منذ الحرب الأهلية ، لو حرصنا على روح النصر لشبهناها بالبرقية المباشرة ، لأن الألعاب النارية التى كانت شائعة فى وقت من الأوقات ، لا يمكن أن يسمع بها النظارة فى هذا الزمن .

إن المستمعين فى الوقت الحاضر — سواء أكانوا خمسين فى اجتماع خاص بالأعمال ، أو ألف شخص تحت خيمة ، إنما يريدون أن يتحدث إليهم الخطيب حديثاً مباشراً كما يتجاذب أطراف الحديث ، وبنفس الطريقة التى يتحدث بها إلى شخص منهم فى مناقشة عادية .

نعم ، يتحدث إليهم بنفس الطريقة ، ولكن ليس بنفس القدر من القوة ،  
فإذا حاول ذلك فإن صوته قلما يصل إلى الأسماع . ولسكى يظهر بمظهر طبيعي .  
عادى ، يجب أن يكون حديثه أمام أربعين شخصا أقوى منه إلى شخص واحد ،  
وأكثر حيوية ، وهذا يشبه تمثالا يوضع فوق بناء مرتفع فيراعى فيه ضخامة  
الحجم لسكى يظهر للنظارة السائرين على الأرض متناسبا مع الحجم الطبيعي .

في ختام محاضرة « مارك توين » ، في مخيم أحد المناجم في نيفادا ، تقدم منه  
أحد المنقبين وسأله : « هل هذا هو أسلوبك الطبيعي في الفصاحة ؟ » .

إن ما يريد منك المستمعون هو « طريقة أدائك الطبيعية في البيان ، مفصلة  
بعض التفصيل » .

تحدث إلى مجالس إدارة الشركة كما تتحدث إلى مدير الشركة نفسه ، فجلس  
الإدارة ليس إلا جماعة من الأشخاص من أقارب أو أصدقاء صاحب الشركة  
أو مديرها ، وطريقة حديثك مع كل شخص من هؤلاء ، سواء كان رجلا  
أو سيدة يجب ألا تختلف معهم مجتمعين .

لقد وصفت لك من قبل إلقاء إحدى القصصات ، وفي نفس القاعة التي تكلمت  
فيها ، استمتعت بعد ليالٍ قليلة بالاستماع إلى سير أوليفر لودج ، وكان موضوعه  
« الذرة والعوامل الأخرى » ، وقد تخصص في هذه الناحية أكثر من نصف قرن  
تفكيراً ودراسة وتجربة واستقصاء . وكان لديه شيء ، هو بالضرورة جزء من قلبه  
وعقله وحياته ، شيء كان يرغب رغبة جامحة في التحدث عنه -- وحدث الله أنه  
نسى أنه كان يحاول أن يلقي حديثا . ومن أجل ذلك لم يقلق لهذا الحديث أقل  
قلق ، ولم يكن يهمه شيء ، إلا أن يتحدث إلى المستمعين عن الذرة ، فحدثنا عن  
ذلك بدقة وجلاء حديثا نابضا بالشعور ، وكان يحاول أن يجعلنا نرى ما يراه ،  
ونشعر بشعوره .

فإذا كانت النتيجة ؟ ألقى حديثا فذاً يمتاز بالجمال والقوة ، وترك فينا أثراً  
قويًا ، وكان خطيباً على مقدره غير عادية ، ومع ذلك فأنا واثق من أنه لم يحاول

أن يسلط على نفسه الضوء ، كما أننى واثق من أن القليلين من الناس الذى سمعوه لم يفكروا قط فى أنه من كبار الخطباء .

فإذا كان من يقرأ هذا الكتاب ممن يخطبون فى الجماهير واتبع طريقة خطابية تجعلهم يشكون فى أنه تلقى تدريباً فى الخطابة ، فإن هذا لا يركبه مطلقاً عند مؤلف الكتاب ، لأن المؤلف يريد منه أن يتكلم بصورة طبيعية قوية جميلة ، بحيث لا يحلم مستمعوه أنه قد تلقى تدريباً فى هذه الناحية . إن النافذة الجيدة لا تلفت إليها الأنظار ، ولكن حسبها أن تسمح للضوء أن ينفذ منها . والمتحدث القدير مثل النافذة تماماً ، يجب أن يكون فى حالة طبيعية بحيث لا يلاحظ المستمعون طريقة حديثه ، بل يتأثرون فقط بموضوعه .

نصيحة هنرى فورد :

اعتاد صاحب سيارات فورد أن يقول : « إن جميع سيارات فورد متشابهة تماماً ولكن لا يوجد رجلان متشابهان كل التشابه ، فكل حياة جديدة شيء جديد تحت الشمس . وليس هناك شيء يشبه شيئاً آخر كان موجوداً من قبل ، أو شيئاً سيحدث من بعد ، فينبغى على الشاب تطبيق هذه الفكرة على نفسه ، ويجب أن يبحث عن جذوة الشخصية التى تجعله مختلفاً عن الباقين ، وأن يرمى تلك الجذوة لأن فيها قيمته كلها . ربما يحاول المجتمع أو معاهد التعليم انتزاع هذه الجذوة منه لأنه يتجه إلى صوغنا جميعاً فى قالب واحد ، ولكنى أقول لك ، لا تدع هذه الجذوة تفلت من يديك لأنها مطلبك الحقيقى الوحيد الذى يكسبك الأهمية والبروز .

إن ذلك كله يصدق كل الصدق على الخطابة ، فليس هناك كائن بشرى فى العالم يشبهك . وهناك مئات الملايين من الناس لمكلم منهم عيان وأنف وفم ، ولكن ليس بينهم واحد يشبهك كل الشبه ، وليس فيهم من له خصائصك وأساليبك وقالب عقلك . . . إن قليلين منهم من يفصحون عن أنفسهم كما تفصح أنت تماماً حين تتكلم على سجيته . وبمعنى آخر لك فردية أو شخصية مميزة ، وهذه الفردية هى التى تمنحك القوة والإخلاص فى حديثك : لأنها مطلبك الحقيقى الوحيد الذى يكسبك الأهمية .

إن سير أوليفر لودج كان مختلفاً في حديثه عن غيره من الناس ، لأنه هو نفسه شخص مختلف عنهم ، وطريقة حديثه جزء جوهرى من شخصيته الخاصة مثل لحيته ورأسه الأصلع ، فلو حاول تقايد لوبد جورج لأصبح تافهاً ولاخفق .

إن أشهر ندوات عقدت في أمريكا حدثت في سنة ١٨٨٥ في مدن البرارى فى اللانوس ، بين ستيفن ا . دو جلاس عضو مجلس النيوخ ، وإبراهام لنكولن . وكان هذا الأخير طويلًا تنقصه اللياقة ، وكان دو جلاس قصيراً رشيقاً ، وقد اختلف هذان الرجلان خلقاً وعقلية وشخصية وميولاً ، كما اختلفا في مبادئهما البدني .

وكان دو جلاس أشهر رجل مثقف فى العالم ، وكانت حركانه رشيقه فى حين أن حركات لنكولن كانت ثقيلة . وكانت روح المزاج تعوز دو جلاس ، ولكن لنكولن كان من أعظم رواة القصص على الإطلاق . وقبلما كان دو جلاس يتبسم فى حين أن لنكولن كان يقرن حديثه بالتشبهات والتوضيحات . وكان دو جلاس متكبراً شديد الصلف . وكان لنكولن متواضعاً سمحاً ، وكان تفكير دو جلاس سريعاً لماحاً ، وعمليات التفكير عند لنكولن أكثر بطأً . وإذا تسكلم دو جلاس كان حديثه قوياً مندفعاً كالإعصار ، أما لنكولن فحديثه أكثر هدوءاً وعمقاً ، وأشد حزمًا .

فهذان الرجلان المختلفان كل الاختلاف ، كانا خطيين ممتازين لأنهما اتصفا بالشجاعة وحسن الإدراك ، فظل كل منهما محتفظاً بشخصيته ، ولو حاول أحدهما أن يقلد الآخر لانهى به الحال إلى الإخفاق إخفاقاً ذريعاً ، ولكن كلاهما استطاع باستخدام مواهبه الخاصة أن يجعل من نفسه شخصية متميزة قوية .

ومن اليسير أن توجه وترشد ، ولكن هل من اليسير الأخذ بهذا النوجيه ؟ لا شك أن الإجابة ستكون بالنفى ، وهى كما قال المارشال فوش عن فن الحرب : « إن فهمها جد يسير ولكن التطبيق معقد لسوء الحظ »

والاحتفاظ بحالتك الطبيعية أمام المستمعين تحتاج إلى مران ، والممثلون يعرفون هذه الحقيقة . وأنت حين كنت صدياً صغيراً ، فى نحو الرابعة من عمرك ،

كان من المحتمل أن تستطيع ذلك لو حاولت الصعود على المنصة و « إلقاء » خطاب أمام المستمعين عن ظهر قلب ، ولكنك حين تبلغ الرابعة والعشرين أو الرابعة والأربعين ، فإذا يحدث لو ارتقيت المنصة وبدأت الحديث ؟ هل يمكنك استعادة تلك الحالة الطبيعية التي كنت عليها في سن الرابعة ؟ ربما تستطيع ذلك ، ولكني أراهن أنك ستشعر بالجمود وتميل إلى المبالغة ، وستكون حركاتك آلية ، ثم تنسحب بعد ذلك إلى قوحتك كالسلاحفة .

إن مشكلة تعليم الناس أو تدريبهم على الخطابة والإلقاء لا تعنى إلقاء عاقبتهم بخصائص إضافية ، بل المقصود منه بوجه عام إزاحة العوائق من سبيلهم وتخليصهم منها إلى أن يصبحوا قادرين على التحدث في حالة طبيعية .

إنني استوقعت خطباء مئات المرات أثناء حديثهم ، ورجوتهم أن « يتكلموا كما يتكلم الإنسان » . ومئات المرات رجعت إلى بيتي في المساء متعب النقل مرهق الأعصاب بسبب محاولتي ترويض الناس وحملهم على الكلام بصورة طبيعية . لا ، إنني أصدقك القول ، إن المهمة ليست من السهولة كما نوهم .

إن الطريقة الوحيدة للوصول إلى هذه الحالة الطبيعية في أحسن صورها ، هي المران والممارسة ، فإن وجدت نفسك متصنعاً في حديثك ، فيجب أن تتوقف وتقول لنفسك بحزم : « ما هو الخطأ هنا ؟ استيقظ ، كن إنساناً » ثم تخير شخصاً ما من الحاضرين ، وليكن أحد الجالسين في الصفوف الخلفية ، أى شخص تقع عليه عينك ، ثم تكلم معه ، وانس وجود الحاضرين تماماً « تبادل معه الحديث » فخيّل أنه سألك سؤالاً وأنت تجيب على هذا السؤال . فإن نهض وتحدث معك ، ثم أجبت ، فإن هذه العملية ستجعل حديثك على الفور أقرب إلى الحالة الطبيعية .

يـكـنـك أن تذهب أيضاً إلى أبعد من ذلك ، كأن تسأل أسئلة وتجيب عنها ، فمثلاً تستطيع أن تقول مثلاً أثناء حديثك : « ولعلكم تسألوني أى دليل عندك يثبت ما تقول ؟ إن لدى الدليل القاطع أسوة إليكم ... » ثم يتلو ذلك الإجابة عن السؤال المتخيل . ويمكن أن تتم هذه العملية بصورة طبيعية للغاية ، فتغير رتبة الحديث وتجعله مباشراً ومتبادلاً ومسلماً .

إن الصدق والحاسة والرغبة القوية ستساعدك أيضاً ، لأن الشخص حين يكون خاضعاً لتأثير شعوره ، تظن نفسه الحقيقية إلى السطح وتتحطم الحواجز أمام هذا الشعور ، وتحرق حرارة انفعالانه جميع الموانع والعقبات ، فيعمل بقوة ، ويتكلم بشدة ، ويكون في حالة طبيعية لا أفتعال فيها .

وهكذا تأتي في النهاية مسألة الإلقاء وراء الشيء الذى أكدناه مراراً على هذه الصفحات ، وهو : ضع قلبك في أحاديثك .

قال دين براون في محاضراته عن المواعظ التى ألقاها بمدرسة ( بيل ) للاهوت : « سوف لا أنسى الوصف الذى وصف به أحد أصدقائى صلاة كان قد اشترك فيها مرة بمدينة لندن ، وكان الواعظ فى هذه الصلاة « جورج مكدونالد » فقرأ الإصحاح الحادى عشر للإبرانيين من الكتاب المقدس . وبدأ الموعظة بقوله : « لقد سمعتم جميعاً عن هؤلاء الناس المؤمنين ، ولذلك إن أحاول أن أحدثكم عما هو الإيمان ، فهناك أساندة للاهوت يستطيعون ذلك خيراً منى ، وإنما جئت إليكم أساعدكم على الإيمان ، ثم عقب على ذلك بتلك الابتسامة البسيطة النابعة من القلب التى تكشف عن مدى إيمان هذا الرجل بالحقائق الخالدة غير المرئية ، التى تتوالد فى عقول المستمعين وقلوبهم . . . . » لقد كان قلبه متجهاً إلى عمله ، وإلقاءه مؤثراً لأنه يرتكز على الجمال الحقيقى الكامن فى أعماق حياته الخاصة .

نعم ، « كان قلبه فى عمله » ، وهذا هو السر ، ومع ذلك فأنا أعرف أن نصيحة كهذه ليست واضحة ، بل تبدو غامضة مهمة غير محددة المعالم ، فى حين أن الرجل العادى يريد قواعد ثابتة ، يريد شيئاً يستطيع أن يلبسه بيديه ، وقواعد مثل قواعد قيادة السيارة .

هذا هو ما يحتاج إليه ، وهذا ما أحب أن أقدمه له ، وهو أمر يسير ، وسيكون يسيراً بالنسبة إلى . . . وهناك قواعد كهذه ، ولكنها تطوى على شيء خاطئ واحد ، بحيث لا تصلح للعمل بمقتضاها ، وذلك أنها تنزع عن الحديث صفاته الطبيعية البسيطة وتلقائيته ولبا . . . هذا ما أعرفه . . . ولقد كنت أضيع فى صباى قدراً كبيراً من نشاطى فى محاولة الأخذ بهذه القواعد .

هل تفعل هذه الاشياء أثناء إلقاء كلماتك ؟

سأبحث هنا في بعض معالم الحديث لطيفين أنجزتهما أكثر وضوحاً وأشد حيوية. ولقد تردت في أن أفضل ذلك ، إذ قد يتوهم شخص ما ، وهو واثق تقريباً : سأحاول أن أجبر نفسي على اتباع هذه القواعد حتى أنجح تماماً ، ولكن لا ، لن تجبر نفسك على اتباع هذه القواعد ، ولن تصبح كتلة من الخشب وتتصرف تصرفاً آلياً .

لقد اعتدت تتبع هذه القواعد والمبادئ بالأمر في محادثاتك ومناقشاتك ، كما اتبعتها دون قصد في هضم غنائك ، الليلة الماضية . وهذه الطريقة الوحيدة التي يذغى اتباعها ، وتستصل إليها حين تقف لتخاطب في الناس ... لأنها طريق المران دون غيره ، كما سبق أن قلت لك .

أولاً : ابرز الكلمات الهامة ، واجعل غير الهامة ثانوية :

إننا نضبط في مناقشاتنا على مقطع من مقاطع الكلمة . . . نضبط عليه بشدة ، ونسرع في بعض المقاطع ، ونفعل مثل هذا في الجمل والبارات ، ونبرز كل كلمة هامة أو كلمتين بخط مخالف ، أو نضع تحتها خطاً . وليس هذا بالنسبة الغريب ، فقد فعلت أنت ذلك كثيراً من قبل ، وستفعله مئات المرات فيما بعد ، وما عليك إلا أن تفعل ذلك أثناء الإلقاء ، فنضبط على الكلمات الهامة ونحاول أن نجعل الألفاظ واضحة ومقنعة ، وتسرع في غيرها :

إن اعتقدت أنك غلبت على أمرك ، فأنت كذلك ،  
وإن اعتقدت أنك لا تجسر ، فأنت كذلك ،  
وإن أردت أن تنجح ، ولكن اعتقدت أنك عاجز ،  
فتأكد أنك لن تستطيع .

لن الحياة معارك لا يكسبها دائماً ،  
الاقوي أو الأسرع

ولكنها آجلاً أو عاجلاً تخضع  
للرجل الذي يعتقد أنه يستطيع ،

( أنون ) .

قد لا يكون عنصر من عناصر الأخلاق أهم من الثبات والتصميم ، فالصبي لا يسعى إلى أن يكون رجلاً عظيماً ، أو يكون ذا شأن في أية ناحية من نواحي الحياة . . . يجب أن يعمل فكرة ، لا في التغلب على آلاف العقبات وحسب ، بل ليفوز بالرغم من آلاف البثرات والكبوات والهزائم .

( نيودور روزفلت )

ثانياً : لا تجعل صوتك على وتيرة واحدة :

إن أصواتنا تنلج وتنخفض أثناء الحديث ، ثم تملو وتنخفض ، وهكذا لا نكاد نستقر على حال ، بل هي دائمة التوج كماء البحر ، لماذا ؟ لا يعرف أحد سبب ذلك ، ولا يهتم بذلك أحد ، ولكن هذا له تأثير سار ، وهو ما تلتجبه الطبيعة نفسها . ولم يكن من واجبتنا قط أن نتعلم ذلك ، بل علمتنا إياه الطبيعة وجرينا عليه منذ نعومة أظفارنا دون أن نبحث عنه أو نتذبه إليه . ولكن دعنا نقف لتحدث أمام جمهور من السامعين . . . إن أصواتنا آتتد تصيح قبيحة ، وتجري على وتيرة واحدة ، وتبعث على الملالة والضيق كأنها صحراء نيفادا الخاوية .

فندما تجدد صوتك رتيباً مملًا — وهو يكون عادة مرتفعاً — توقف لمدة ثانية فقط ، وقل لنفسك : إننى أتحدث كالمصم . . . يجب أن أتحدث إلى هؤلاء الناس . . . يجب أن أكون إنسانياً وطبيعياً .

هل يساعدك مثل هذا الحديث الذى توجهه إلى نفسك أية مساعدة ؟ ربما يكون ذلك ، ولكن توقعك ثانية واحدة لابد أن يساعدك . يجب أن تتقن نفسك بالتدريب .

وأنت تستطيع أن تقول عبارة أو كلمة تختارها ، فتكون بمثابة شجرة الغار الخضراء فى فناء بيتك الخارجى ؛ وذلك بأن تقولها فجأة فى صوت منخفض أو مرتفع .

وكثيراً ما كان يلبجأ الدكتور س . باركر كادمان ، الوزير البروكلىنى الشهير إلى هذه الطريقة ، كما كان يلبجأ إليها أيضاً سير أوليفر لودج ، وبرىان روزفلت . . . بل ومخظم مشاهير الخطباء .

حاول في الأسئلة التالية أن تنطق الكلمات التي بين قوسين بصوت أكثر انخفاضاً  
أو أكثر ارتفاعاً من بقية الجملة لتدرك أثر ذلك :  
ليس لي إلا فضل واحد وهو أنني « لا أبدأ أبداً » .

( مارشال فوش )

إن الهدف العظيم من التعليم ليس جمع المعلومات « ولكن العمل » .

( هربرت سبنسر )

لقد عشت ستة وثمانين عاماً ، وشهدت رجالاً يصعدون إلى قمة النجاح ،  
بل شهدت مئات منهم ، وعرفت أن الإيمان كان أهم عنصر من بين جميع  
عناصر نجاحهم .

( كاردينال جيونز )

ثالثاً : غير من سرعة حديثك :

عندما يتحدث طفل صغير ، أو حين نتحدث نحن حديثاً عادياً ، فإننا نغير  
على الدوام من سرعة حديثنا ، وهذا عمل سار فوق أنه طبيعي يجرى بطريقة  
لا شعورية وذات أثر ، بل هي في الواقع من أحسن الطرق المستطاعة لإبراز  
الفكرة وإظهارها بصورة قوية .

ويقول « والتر ب . ستيفنز » في صحيفة « ريبورتز لنكولن » التي تصدرها  
جمعية ميسوري التاريخية « إن هذه كانت إحدى الوسائل المحببة عند لنكولن حين  
يريد الوصول بفكرته إلى الهدف ،

كان ينطق بعدة كلمات بسرعة كبيرة حتى يصل إلى الكلمة أو العبارة التي يريد  
تأكيدا ثم يبطئ في صوته عندها ويضغط عليها ، ولا يلبث أن يندفع مسرعاً في  
الحديث حتى يصل إلى نهاية العبارة كالبرق الخاطف . . . وكان يخصص أطول  
وقت مستطاع للكلمة أو الكلمتين اللتين يريد تأكيدهما . كما يفعل ذلك بالنسبة  
للكلمات الست الأقل أهمية مما يليهما .

ولا شك أن هذه الطريقة تلفت الانتباه ، ولنوضح ذلك : كثيراً ما كنت أقتبس في خطبي العامة الحقيقة التالية عن الكردينال جيونز كلما أردت توكيد فكرة الشجاعة ، ولذا كنت أمهل في صوتي عند الكلمات التي سنورهاها بين قوسين فيما بعد فأنطقها كما لو كنت أنا نفسي منفعلًا بها . والواقع أنني كنت كذلك فعلاً فهل لك أن تقرأ هذه المقتبسات بصوت مرتفع ، متبعاً نفس الطريقة ، وأن تلاحظ النتائج .

قال الكردينال جيونز قبيل وفاته بوقت قصير : لقد عشت ستة وثمانين عاماً وشهدت رجالاً يصعدون إلى قمة النجاح ، بل مئات منهم ، وعرفت أن الإيمان كان أهم عنصر بين جميع عناصر نجاحهم ، فما لم تتوفر الشجاعة لدى أى شخص ، فلن يحقق أمراً من عظام الأمور .

حاول أن تقول : « ثلاثين مليون دولار » بسرعة وبشيء من عدم الاكتراث ، كأنه مبلغ صغير جداً من المال ، ثم حاول أن تقول : « ثلاثين ألف دولار » ولكن ببطء وبإمعان كأنك متأثر بضخامة هذا المبلغ . ألا ترى أنك الآن جعلت الثلاثين ألف دولار تأثيراً أقوى من الثلاثين مليون دولار ؟

رابعاً : توقف قبل وبعد كل فكرة هامة .

كثيراً ما كان لنسكوان يتوقف في حديثه ، فإذا ما تناول فكرة عظيمة يريد إبرازها بقوة وترسيخها في أذهان سامعيه . ينحني إلى الأمام ويتفرس في عيونهم لحظة ، ثم لا يفوه بشيء مطلقاً ، وقد أحدث هذا الصمت المفاجيء في نفسى الأثر الذى تحدثه الجلبة المفاجئة ، فقد لفت النظر ، واجتذب انتباه كل شخص ، وجعله يهتم بما سوف يلي هذا الصمت . فمثلاً : حين قاربت مناظراته الشهيرة مع دوجلاس نهياتها ، وحين أصبحت كل الدلائل تشير إلى هزيمته ، اعترته الكتابة ، وكانت قمارده نوبات الانقباض القديمة حيناً بعد حين . وتوقف فجأة في إحدى خطبه الختامية : « نهض ووقف صامتاً لحظة . . وتطلع إلى ذلك الحشد من الناس الذين أمامه ، وقد بدت على وجوههم سمات ، هى نصف اهتمام ونصف مودة .. تطلع

إليهم بهاتين العيينتين اللتين بالدموع الحبيسة، ومد يدين كأنهما قد  
تعبتا من القتال اليائس . وقال في لهجته الغربية الرتيبة : وليس هناك فارق كبير  
يا أصدقائي ... إنه فارق يسير أن ينتخب القاضي دو جلاس ، أو أن أنتخب أنت  
لمجلس شيوخ الولايات المتحدة ، ولكن المسألة الكبرى التي عرضناها عليكم اليوم  
أبعد كثيراً ، بل وأسمى كثيراً من أية مصلحة شخصية أو مكاسب سياسية لأى رجل  
كثناً من كان . ( وهنا توقف مرة أخرى عن الكلام ، فأصغى الجميع بكل انتباه  
لما سيقول ) فمثل تلك المسألة ستعيش وتتفس وتحترق عندما يصمت فى القبر  
لسان القاضي دو جلاس ، ولسان العاجز المتلعثم .

وقال واحد من رواة قصة حياته : « إن هذه الكلمات البسيطة ، والمربوطة  
التي تكلم بها لمست كل قلب فى الصميم ، .

وكان لنكون يتوقف أيضاً عند كل عبارة يريد تأكيدها . وكان  
يضاعف من قوتها وتأثيرها بالتوقف هنيهة ليغوص معناها ثم تستقر وتودى  
رسالتها .

وكثيراً ما كان سير أوليفر لودج يتوقف عن الكلام قبل وبعد كل فكرة  
هامة ، بل كان يتوقف أحياناً أربع مرات فى الجملة الواحدة ، ولكنه كان يفعل  
ذلك بطريقة طبيعية ودون تعمد ، فلا يكاد يلاحظها أحد إلا إذا كان بصدده  
تحليل الطرق التي كان يتبعها سير أوليفر لودج .

وكان كبلنج يقول : « إن فى صمتك حديث » . والواقع أنه ليس أجدر  
بالصمت أن يكون من الذهب إلا حين يستخدم بحكمة أثناء الحديث ، فهو أداة قوية  
وأهم من أن يتجاهله الخطباء . ومع ذلك فإن الخطباء المبتدئين يهملونه عادة .

ويمكنك أن تعد خطابك ثم تتخير منه العبارات التي تضم بعض الأفكار التي  
ترغب فى إبرازها للتأثير بها على السامعين ، فتقف عندها وقفة قصيرة . وقد تقف  
قبلها وبعدها حسبما يقتضى الحال ، بشرط أن تكون وقفاتك طبيعية لا أثر فيها  
للافتعال .

و يستطيع الخطيب أن يتبع ما عرضناه من توجيهات في هذا الفصل ، ثم هو بعد ذلك سيجد عشرات الأخطاء ، فقد يستطيع الخطيب أن يتحدث إلى جمهور كبير من الناس كما يتحدث في مناقشة عادية ؛ ومع ذلك قد يكون صوته ثقيل الوقع على الآذان ، وقد يرتكب أخطاء كثيرة ، وقد تكون حركاته وإشاراته غير ملائمة . إن الطريقة الطبيعية التي يجرى عليها المنخص في حديثه اليومي قد تكون بحاجة إلى عدد كبير من الإصلاحات . فيجب أن تصلح طريقة حديثك اليومي العادي أولاً ، ثم تحمل معك هذه الطريقة إلى منصة الخطابة :

الموجز :

- ١ — هناك شيء له قيمته ولا يقتصر على مجرد الكلمات ، وهو تلك الروح التي تلقى بها الكلمات : « ليس ما تقوله هو كل شيء » ، بل الطريقة التي تقوله بها ،
- ٢ — كثير من الخطباء يتجاهلون مستمعيهم فيسرحون بأبصارهم فوق رؤوسهم ، أو ينظرون إلى الأرض فيبدون كأنهم يناجون أنفسهم ، أى ليس هناك تواصل بينهم ، أى ليس هناك أخذ وعطاء بين المستمعين والمتكلم ؛ وهو وقف من هذا الطراز يقتل المناقشة كما يقتل الحديث .
- ٣ — الإلقاء الجيد هو الذى يكون أداؤه في صورة حديث موسع ، فليس الحديث مثلاً أمام مجلس إدارة شركة إلا حديثاً أمام جماعة صغيرة من الناس .
- ٤ — إن لدى كل شخص القدرة على إلقاء حديث ، فإن سألت عن هذه الحقيقة فأرسل أن تجيب عنها لنفسك ، فأنت تستطيع أن تلقى بأجمل شخص على الأرض ، ولكنه حين ينهض على قدميه يحتمل أن يقول أشياء ، والطريقة التي ينطق بها سوف لا يكون فيها عيب تقريباً . ونحن نريد منك اتخاذ هذه الصورة الطبيعية عندما تخطب في الناس . ولا بد لك من المران للنهوض بهذه الطريقة . لا تقلد الآخرين ، فإن تحدث ارتجالاً فإنك ستحدث كما لا يتحدث شخص سواك في العالم ، يجب أن تبرز شخصيتك وطريقتك المميزة في إلقاءك .
- ٥ — تحدث إلى مستمعيك كأنك تتوقع منهم أن ينهضوا في أية لحظة ليتبادلوا

معك الحديث . فإذا افترضنا وقوفهم وتوجيه أسئلة لك ، فلا بد من تحسين إلقاءك بقوة في الحال ؛ ولذا يمكنك أن تتخيل شخصاً ما سألك سؤالاً ، وأنت تعيد هذا السؤال ، اسأل هذا السؤال بصوت مرتفع . « إنك تسألني كيف عرفت ذلك ؟ » وأنا سأجيبك .. « إن هذا النوع من الحديث يبدو طبيعياً تماماً ، وسيقضى على ما في أسلوبك من رتابة ، ويضني على طريقة حديثك دفئاً وروحاً إنسانية . ضع قلبك في حديثك . إن عاطفة الإخلاص الحقيقية ستساعدك أكثر من جميع القواعد .

٦ — إليك أربعة أشياء يفعلها كل منا تلقائياً في مناقشته الجادة ، ولكن هل تفعلها أنت حين تتحدث في جمهور من الناس ؟ إن معظم الناس يفعلون هذا .  
أ — هل تمنعظ على الكلمات الهامة وتسرع في غير الهام منها ؟ هل تعطى معظم الألفاظ نفس القوة في النطق .

ب — هل تعلقو نغمة حديثك وتنخفض على التوالي كما يفعل الطفل الصغير في حديثه ؟

ج — هل تتغير سرعة إلقاءك ، فتمرع في العبارات غير الهامة وتستغرق وقتاً أطول في الكلمات التي تريد أن تلمت إليها النظر ؟

د — هل تتوقف قبل وبعد الأفكار الهامة ؟

## الفصل السابع

### موقف الخطيب وشخصيته

قام معهد كارنيجى للتكنولوجيا ذات مرة بعمل اختبارات الذكاء لمائة من رجال الأعمال البارزين ، وكانت شبيهة بتلك التى تطبق فى الجيش أثناء الحرب ، وأعلن المعهد أن قوة الشخصية تعاون رجل الأعمال الناجح أكثر مما يماونه الذكاء الفائق .

ولهذا القول مغزاه الكبير ، وأهميته لرجل الأعمال وللعلم ، وهو كذلك هام جداً للرجل المحترف وللخطيب ومن المحتمل أن تكون الشخصية — باستثناء الاستعداد — هى العامل الأهم فى مخاطبة الجمهور . وقد أعلن ألبرت هربارد أن طريقة لإلقاء الخطاب البليغ هى التى تملك السامعين ، وليست الكلمات التى تلتقى . والأفضل الجمع بين الطريقة والفكرة . ولكن الشخصية شىء مهم يتحدى التحليل مثل رائحة البنفسج . إنها الامتزاج الكلى للشخص نفسياً وروحياً وعقلياً ، إنها المزاج والاتجاه العقلى ، والمزوم والخبرة والتدريب . وقصارى القول الحياة بأمرها . . إنها شىء معقد كتحقيد نظرية النسبية لاينشتاين العسيرة الفهم .

وتحدد الشخصية بالوراثة والبيئة المحيطة . . ومن الصعوبة بمكان تغييرها أو تحسينها ، ومع ذلك فنحن نستطيع بالتفكير تقويتها بقدر معين ، وجعلها أكثر تأثيراً وفاعلية ، وأشد جاذبية . وعلى أية حال يمكننا أن نكدح لنحصل على أكبر ما يمكن من ذلك الشىء الغريب الذى وهبنا الطبيعة إياه . والموضوع على جانب كبير من الأهمية لكل فرد منا ، واحتمالات التحسن والتقدم — وهى محدودة — ما زالت من الضخامة بحيث تبرر المناقشة والتساؤل .

وإذا أردت أن تبلغ بشخصيتك إلى مدى أفضل فاذهب أمام سامعيك وأنت

مستريح ، فالمتحدث المتعب ليس له تأثير منطائيسى أو جاذبية . ولا ترتكب الخطأ الشائع بإرجاء استعداداتك وخططك حتى اللحظة الأخيرة ، ثم تمضى فى سرعة محرومة محاولاً استعارة الوقت الضائع . فإذا ما فعلت ذلك فسوف تراكم سموم الجسم وتعب العقل مما يشكل عائقاً هائلاً يجرئك إلى الحضيض ، ويدمر حيويتك ، وبرهق عقلك وأعصابك .

وإذا كان لابد من إلقاء حديث فى اجتماع لجنة فى الساعة الرابعة ، فليكن غداؤك خفيفاً إذا أمكن — وكذلك مثلجات القيلولة . استرح بدنياً وعقلياً ونفسياً .

ولقد تعودت جيرالدين فيرار أن تصدم أصدقاءها الجدد بقولها مساء الخير ثم تتسكف مبكرة ، تاركة لإياهم يتمضون بقية السهرة مع زوجها ، فمن تعرف مقتضيات فيها .

وتقول مدام نورديكا ، بوصفك (السيدة الأولى) ينبغى أن تتخلى عما تحبين ، بما فى ذلك الحياة الاجتماعية والأصدقاء ، والأكلات الشهية .

وعندما يكون عليك أن تقدم حديثاً هاماً . فتجنب الجوع ، وكل بقناعة القديس . اعتاد هنرى وارد بيتشر أن يتناول فى الخامسة بعض (النقل) واللبن ، ثم لا شىء بعد ذلك .

وتقول مدام ميلبا : « عندما أغنى نى المساء فإننى لا أتناول عشاء وأكتفى بوجبة خفيفة جداً فى الخامسة مكونة من السمك أو الكناكيت أو الخبز المحلى مع تفاحة مشوية وكوب ماء . وأجد نفسى دائماً أريد أن أتشى عندما أعود من دار الأوبرا .

انظر كيف تتصرف ميلبا بيتشر بحكمة ... لأننى لم اتحقق من ذلك حتى أصبحت خطياً محترفاً ، وحاولت أن ألقى حديثاً لمدة ساعتين كل مساء بعد التهام أكلة دسمة عسيرة الهضم . وقد علمتني التجارب أنى لا أستطيع الاستمتاع بأكلة مكونة

من شواء لحم البقر والبطاطس المحمرة على الطريقة الفرنسية، والسلطة والخضروات والحلوى أو الفاكهة ثم أوقف بند ذلك ساعة أحاول أن أنصف، إما نفسي، أو موضوعي، أو جسدي. فإدم الذي كان يجب أن يندفع إلى عقلي انحدر إلى معدتي التي تضاربت فيها شرائح اللحم البقري والبطاطس. وكان بادرسكي على حق حين قال إنه عندما أكل كل ما اشتراه قبل أداء اللحن، سيطرت الناحية الحيوانية عليه حتى شملت أطراف أصابعه وعاقته وجعلت عزفه سقيماً.

لماذا يفضل خطيب خطيباً آخر في اجتذاب الناس؟

لا تصنع شيئاً يثقل نشاطك. إن من المميزات الأولى التي أبحث عنها دائماً عند المتحدثين ومعلمي الخطابة هي: المغناطيسية والحيوية والنشاط والخمسة — لأن الناس يتجمعون عادة حول المتحدث النشط.

وكثيراً ما رأيت هذه الصورة عند خطباء «الهواء الطلق» في هايد بارك بلندن بالقرب من مدخل (ماريل آرك) حيث يلتقي الخطباء من كل مذهب ولون. ويستطيع الإنسان مساء كل أحد أن يختار من يستمع إليه. فن كاثوليكى يشرح مبدأ عصمة البابا من الخطأ، إلى اجتماعى يعرض لإنجيل كارل ماركس فى الاقتصاد، إلى هندي يبرر حق المسلم فى الجمع بين زوجتين، وهكذا. مئات من الناس يتجمعون حول خطيب، بينما يجتمع حول الخطيب المجاور له نفر لا يتعدى أصابع اليد. لماذا؟ هل يعطى موضوع الحديث دائماً تعليلاً مناسباً لتفاوت القوى الجاذبة للمستمعين بين الخطباء؟ لا، ففي غالب الأحيان تكمن الأسباب فى الخطيب نفسه كأن يكون مثلاً أكثر اهتماماً بموضوعه، وبالتالي فإن حديثه مشوق، أو هو يتحدث بحيوية أقوى وإيمان أعمق، الأمر الذى يثير الانتباه على الدوام.

كيف تتأثر بالملابس؟

أرسل عالم نفسى ومدير جامعة استفساراً إلى مجموعة كبيرة من الناس وسألهم عن تأثير الملابس فيهم، فشهد جميعهم دون استثناء — بأنهم حين يكونون فى

أبهى زينة وأجمل ملابس ويعرفون ذلك ويحسونه فإنهم يملكون زمام أنفسهم ولا يخطئون ، وبالرغم من غموض هذا الشعور وصعوبة شرحه — إلا أنه حقيقة لا مرأ فيها تمنحهم الثقة والإيمان بالنفس ، وترفع من قدرهم أمام أعينهم . وقد أعلنوا أنهم حين بدوا في هذا المظهر كان من اليسير عليهم التفكير بنجاح . وهذا هو تأثير الملابس على مرتديها .

فإذا كان تأثيرها على المستمع ؟ لقد لاحظت مرات ومرات أنه إذا كان الخطيب رجلاً ذا سروال منتفخ ، ومعطف وحذاء لا شكل لها ، وتطل الأقلام من سترته ، وتبرز جريدة أو يظهر غليون من جوارب ثيابه ، أو إذا كانت المتحدثة سيدة تحمل كيس نقود منبعج قبيح ، وتبرز ملابسها التحتية — فإن المستمعين لا يحملون من الاحترام لهذا المتحدث أو المتحدثة شيئاً إلا بقدر ما يحمل الخطيب لمظهره .

شيء ندم عليه جرانت في حياته .

حينما قدم جنرال « لى » إلى « أبوماتكس كورت هاوس » ليسلم جيشه ، كان في أبهى زينته ومرتبياً حلة عسكرية جديدة يتدلى منها سيف ثمين ، في حين أن جرانت لم يكن في زيهِ العسكرى وبدون سيف ، وكان يرتدى قميصاً ، وسروال جندى بسيط . وقد كتب يقول في مذكراته « لا شك أنني كنت أبدو متناقضاً غريباً بالقياس إلى رجل على تلك الدرجة من الوسامة والأناقة ، يبلغ طوله ست أقدام ، ولا تشوب مظهره شائبة » . وقد سبب له عدم ارتدائه لزيه اللائق في هذه المناسبة التاريخية حزناً حقيقياً طوال حياته .

تملك مصلحة الزراعة في واشنطن عدة مئات من خلايا النحل في مزرعتها التجريبية ، وكل خلية بها عدسة مكبرة ، يمكن إضاءتها من الداخل بالكهرباء في أى لحظة من الليل أو النهار بحيث يمكن فحص مجموعات النحل فحصاً دقيقاً . وما أشبه الخطيب بذلك ، فهو تحت المجهر ، وفي مسقط الضوء — كل الأعين مركزة عليه فأى اختلال في مظهره الشخصى يبدو كبيراً .

حتى قبل أن نتحدث ، فإننا نذمُّ أو نلقى قبولاً .

منذ عدة سنوات كنت أكتب « لصحيفة الأميركان مجازين » قصة حياة مليونير معين من نيويورك ، وسألت واحداً من أصدقائه ليشرح لي سبب نجاحه . فقال : « يرجع قدر عظيم من نجاحه إلى ابتسامته الرجل « الأسرة » كما يبدو لأول وهلة . أن في هذا شيء من المبالغة ، ولكنني أعتقد صحة ذلك . وأناس آخرون ، عشرون أو مئات ، قد يكونون أكثر خبرة وأكثر تقديراً للنواحي المالية . ولكن صاحبنا كان ذا شخصية محببة للغاية ، وابتسامته الدافئة التي يلقاك بها هي إحدى ملامحه المثيرة للانتباه التي يكادسب بها ثقة الشخص ويحوز رضاه في الحال . ونحن جميعاً نرغب في أن نرى رجلاً ناجحاً مثل هذا ، ونجد لذة حقيقية في أن نؤليه — غايتنا .

ويقول مثل صيني « من لا يستطيع أن يتسم ينبغي ألا يحتفظ بديكان » . . . . أليست الابتسامه في كلا الجانبين مظهراً قوياً للترحيب ؟ وإني لأفكر الآن في طالب بعينه واطب على حضور منهج في مخاطبة الجماهير تقدمه الغرفة التجارية في بروكلين . وكان يقف أمام الحاضرين دائماً في مظهر يوحى بأنه يجب أن يكون بينهم . وأنه يجب الوظيفة التي يقوم بها . كان دائماً يتسم ويبدو كما لو كان مسروراً لرؤيتنا ، ولذلك مرعان ما يجذب إليه سامعوه ويتحمسون له ويرجون به .

ولكنني رأيت خطباء يتحركون ببطء غير مكترئين كأنهم يقومون بعمل كرهه ، ويشكرون الله عندما ينتهون . ونحن معشر المستمعين سرعان ما نشعر بنفس الشعور الذي يذوق بالعدوى .

ولاحظ الأستاذ أوفرستريت في كتابه « السلوك الإنساني المؤثر » أنه إذا كنا نهم بمستمعينا فن المحتمل أن يهتموا بنا أيضاً ، وإذا عبسنا في وجوههم فإن هناك كل الاحتمالات لأن يسخطوا علينا في السر أو الجهر . فإذا كنا جنباءً وغلبنا الخجل ، فإن الثقة بنا لا بد أن تتناقص . وإذا كنا وقحين متبجحين فإنهم سوف يقابلونا بصلف ، بداعي الدفاع عن النفس . وحتى قبل أن نتكلم ، فكثيراً جداً

ما نلام أو نلقى قبولا ، فككل الاسباب إذن تدعونا لأن نظهر للتجاوب العميق  
في موقفنا .

أحشد مستمعيك .

تحدثت كثيراً كمحاضر للجمهور — إلى نفر قليل من المستمعين تائثراً  
في قاعة فسيحة وقت الظهر ، وكذلك إلى عدد كبير منهم تكلموا في نفس القاعة  
بالمليل ، وقد ضحك الحاضرون مساء من قلوبهم على نفس الأشياء التي جلبت  
بمجرد الابتسامه إلى وجوه الحاضرين بعد الظهر . ولقد صفق المستمعون بالمساء  
كثيراً في المواقف التي لم يتجاوب معها مستمعو بعد الظهر ، لماذا ؟

أولاً ، لأن النساء العجائز والأطفال المحتمل حضورهم عادة بعد الظهر لم يكن  
يقتظر منهم أن يكونوا إيجابيين كجمهور المساء ذوى النزم والحماسة ؛ ولكن  
هذا ليس كل التفسير .

والحقيقة أنه ليس هناك مستمعون يسهل إثارتهم حينما يكونون متأثرين ،  
فليس ما يثبط الحماسة كالامكنة الفسيحة المكشوفة ، والمقاعد الخالية بين المستمعين .

وقد قال هنرى وارد بيتشر في محاضراته بجامعة ييل عن الوعظ :

« يقول الناس كثيراً هل تمان أن الحديث في حشد كبير ملهم الكلام أكثر  
منه في نفر قليل ؟ وأقول لا . فيمكننى أن أحدث جيداً إلى إثني عشر شخصاً كما  
أحدث إلى ألفين ، بشرط أن يكون هؤلاء الإثني عشر ملتفتين حولي في تراص ،  
حتى ليكنهم أن يلمس منهم الآخر . ولكن الحديث إلى ألف شخص بين كل اثنين  
منهما أربع أقدام ، يكون شبيهاً بالحديث في قاعة خاوية . . . احشد مستمعيك ،  
تحلق بهم بنصف المجهود . . »

يخرج الرجل وسط حشد كبير إلى فقدان ذاته ، فيسمح عضواً في المجموع  
ويسهل قياده أكثر مما يكون شخصاً مفرداً ، فهو يضحك ويصفق لأشياء لا تستثيره  
ولو كان بين إثني عشر شخصاً من المستمعين .

ومن السهل إلى حد بعيد أن تجعل الناس يتصرفون كمجموعة أكثر مما يتصرفون كأفراد . والرجال يذهبون إلى المعارك متزاحمين وهم يريدون أن يقوموا بأشد الأعمال خطراً وأكثر طيشاً في العالم . وخلال الحرب الأخيرة عرف من الجنود الألمان أنهم يذهبون إلى المعارك متشابكي الأيدي .

الجماهير ! الجماهير ! إنها مشهد عجيب . وكل الحركات الشعبية الإصلاحية . اندفعت إلى الأمام بقلية الجماعة . والكتاب الممتع في هذا الموضوع هو « سلوك الجماعة » لإيفريت دين مارتن .

إذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة فينبغي أن نختار حجرة صغيرة ، والأفضل أن نحشد الناس في ممرات مسكان صغير من أن يكون الناس مبعثرين في الفراغ المرشح في قاعة فسيحة .

إذا كان سامنوك متناثرين ، فأغلب منهم أن يتحركوا إلى الأمام ويجلسوا بالقرب منك . أصر على ذلك قبل أن تبدأ الحديث . وما لم يكن الحاضرون من الكثرة بحيث يكون سبب حقيقى وحاجة تدعو الخليب لأن يقف على منبر مرتفع فلا داعى لذلك . انزل إلى مستوى سامعيك وليكن اتصالك بهم ودياً . واجعل حديثك في شكل محادثة .

الميجور بوند يحطم النوافذ :

ليكن الهواء متجدداً . عند الخطابة في الجماهير ، فلاوكسيجين ضرورى كالخجيرة والحلق واللمة . وكل فصاحة شيشيرون لا يمكنها أن تحتفظ ببقظة المستمعين في حجرة خائفة فاسدة الهواء . ولذلك عندما أكون ضمن عدد من الخطباء أسأل الحاضرين دائماً قبل أن أبدأ ، أن يقيموا ويستريحوا لمدة دقيقتين بينما تكون النوافذ منسوحة على مصارعها .

وخلال أربعين عاماً كان جيمس بوند يتجول في أرجاء الولايات المتحدة وكندا مع هزى وارد يبتشر الواعظ الشعبي الشير ، وكان بوند مشرفاً على

رحلاته ، يجتمع بالمستمعين ، ويزور القاعة أو الكنيسة أو المسرح الذي سيتحدث فيه بوشتر ، ويفحص بتدقيق ، الأنوار والمقاعد ، ودرجة الحرارة وتجدد الهواء . وكان بوند ضابط جيش مسناً متقاعداً يتسم بالتبجح ، كثير الصخب متعظشاً إلى استغلال السلطة . فإذا ما وجد المسكان شديد الدفء أو أن الهواء فيه راكد . ولم يستطع فتح النوافذ فإنه يقذفها بالسكب ويحطم زجاجها ، وكان يرى أن الأوكسيجين أكبر نعمة — بعد فضل الله — على الواعظ .

قف في مسقط الضوء :

ما لم تكن تريد إثبات الاعتقاد بمخاطبة الأرواح أمام مجموعة من الناس ، فاغمر الحجرة بالأضواء إذا أمكن . إن سهولة استئناس السنان كسهولة إثارة حماسة المستمعين في غرفة نصف مضاءة ، وهذا مستحيل .

اقرأ مقالات دافيد بلاسكو عن الإخراج المسرحي ، وسوف تمكتشف أن الخطيب المتوسط ليست لديه مجرد ظلال مبهمة عن الأهمية الكبرى للضوء المناسب .

دع الضوء يسقط على وجهك . فالناس يذهبون لرؤيتك ، والتغيرات الدقيقة التي يجب أن ترسمها على ملامحك هي جزء مكمل لعملية التعبير عن النفس ، وأحياناً تعني أكثر مما تعني كلماتك . إذا وقفت مباشرة تحت ضوء فقد يكون وجهك معتماً بالظلال . أما إذا وقفت مباشرة أمام ضوء فذلك هو المكان الصحيح . وإذا لم تستطع ذلك فكن من أنصار الحكمة التي تدعو لاختيار البقعة التي تعطيك أكبر قدر من الإضاءة المناسبة .

لا شيء على المنصة :

لا تختبئ وراء منضتك ، فالناس يريدون رؤية المتحدث بكامله ، وسوف ينحنون حتى في المائتي لبروه بأكمله .

بعض ذوى النوايا الطيبة يقدمون لك منضدة وإبريق ماء وكوبا . . . ولكن

إذا كان حلقك جافاً فإن قليلاً من الملح أو مذاق ليونة سوف يدر لعابك مرقة أخرى أكثر من شلالات نيجارا . وتبدو معارض بيع السيارات المختلفة في برودواى جميلة منسقة مبهجة للعين ، وكذلك تبدو معارض الروانج والجواهر في باريس ، فهى مرسومة بذوق فنى ونخامة . لماذا ؟ لأن الإنسان يحترم ويشق كثيراً ويعجب بعمل تجارى مقام على هذا النحو .

لمثل هذا السبب يجب أن يراعى جمال المنظر الخلفى للخطيب . ويجب فى رأى الأيكون هناك أثار على الإطلاق ، فلا يوضع شىء خلف المتحدث أو على جانبيه مما يجتذب الانتباه . لا شىء غير ستار من المخمل الأزرق .

ولكن ما الذى يضمه الخطيب خلفه عادة ؟ خرائط ولافتات ومناضد ، وربما مجموعة من المقاعد المنفردة ، بعضها مكثوم فوق الآخر . وماذا تكون النتيجة ؟ مكان غير منظم أو مرتب تسوده الفوضى .

وأهم شىء فى مخاطبة الجماهير فى رأى هنرى وارد بيتشر هو الخطيب ، ولذلك دع الخطيب يقف كقمة قلعة « جنجفرو » المتكسوة بالثلوج فى قلب سماء سويسرا الزرقاء .

لا ضيوف على المنصة :

كنت فى لندن وأوتاريو عندما كان رئيس وزراء كندا يتحدث ، فدخل البواب أولاً ، وفى يده عصا طويلة ، وأخذ فى فتح نوافذ العرفة الواحدة بعد الأخرى . فماذا حدث ؟ انصرف الحاضرون عن الخطيب لفترة قصيرة ، وهدقوا فى البواب بامعان كما لو كان يصنع معجزة !

ولا يستطيع الحاضرون مقاومة إغراء النظر إلى شىء متحرك ، فإذا تذكر الخطيب هذه الحقيقة فإنه يستطيع أن يجنب نفسه متاعب ومضايقات لا داعى لها . فأولاً يمكنك أن تمتنع عن تحريك إبهامك أو العبت بملابسك ، والإتيان بحركات عصبية تحط من قدرك . واذكر أنتى رأيت مستمعين يرقبون يد خطيب مشهور بينما كان يتحدث ، وهو يعبت بنظاء المنبر فى نفس الوقت .

وثانيا ، على الخطيب أن يتخذ الترتيبات التي تجعل الحاضرين بحيث لا يئسنت انتباههم رؤية القادمين المتأخرين .

وثالثا ، يجب ألا يكون هناك ضيوف على المنصة ؛ فمذ سنوات مضت ألقى ريموند روبنس سلسلة من الأحاديث في بروكلين . وقد دعيت مع نفر للجلوس بجانبه على المنصة . وتركت المنصة لأن في ذلك غبنا على الخطيب ، وقد لاحظت في الليلة الأولى كيف كان الضيوف يغيرون أوضاعهم ويضمون ساقا فوق الأخرى ، ثم يعيدونها مرة أخرى وهكذا . . . وفي كل مرة يتحرك أحد الضيوف يترك الحاضرون الخطيب ويلتفتون إلى الضيف . وقد لفت انتباه مستر روبنس إلى ذلك في اليوم التالي . وخلال بقية الأسابيع التي قضاها معنا كان يشغل المنصة بمفرده .

فن الجلوس :

أليس من الأفضل للخطيب ألا يجلس مواجه المستمعين قبل أن يبدأ الخطابة ؟  
أليس من الأفضل أن يكون كالمعرض الجديد بدلا من القديم ؟

ولكن إذا كان لا بد أن يجلس فلنهم بكيفية جلوسنا . ولقد رأيت رجالا ينظرون حولهم باحثين عن مقعد في حركة شبيهة بحركة ثعلب يبحث عن مأوى بالليل ، فهم يدورون ويلفون ، وعندما يختارون مقعداً فإنهم يرتمون عليه كركيبة من الرمل .

والرجل الذي يعرف كيف يجلس ، يشعر بأن مقعده يلتصق بساقيه وجذعه منتصب دون تكلف ، ويفوض بجسمه في مقعده بائزان كامل .

للتوازن :

ذكرنا في الصناعات القليلة السابقة أنه ينبغي ألا تعبت بملابسك أو حذيك لأنها تسترعى الانتباه . وهناك أيضاً سبب آخر هو أنها تكشف عن إحساس بالضعف ، ونقص في القدرة على ضبط النفس . واعلم أن كل حركة لا تحسن من هيئتك يجب أن تقلل من شأنها ، فليس هناك ما يسمى بالحركات المعتدلة . . . لذلك ،

تقف ثابتاً واضبط حركات جسمك لأن هذا سوف يساعدهك على رياضة العقل والاوزان .

قبل أن تقف لمخاطبة مستمعيك ، لا تكن متلهفا إلى البدء ، فهذه علاقة المتحدث بالهادى . خذ نفساً عميقاً ، وانظر إلى مستمعيك لحظة ، وإذا كانت هناك ضوضاء أو شغب فتوقف حتى تهدأ .

ارفع صدرك إلى أعلى ، ولكن لماذا تنتظر حتى تقف أمام مستمعيك لتفعل هذا ؟ لماذا لا تفعل ذلك يومياً في وحدتك ؟ وبعدئذ ستقوم بذلك تلقائياً أمام الجمهور .

يقول لوثر جوكيك في كتابه « الحياة الكاملة » : لا يوجد رجل واحد من بين عشرة ، يحمل نفسه على أن يبدو في أحسن حالة . . . احتفظ برقبتك مشدودة إلى « ياقة » قميصك ، وهذا تمرين جدير بأن يوصى به : « تنفس ببطء وبقوة قدر ما تستطيع ، وفي نفس الوقت اضغط برأسك إلى الخلف على « ياقة » قميصك . والآن احتفظ بهذا الوضع في صراحة ، ولا ضرر في فعلك هذا بطريقة مبالغ فيها . والغرض من ذلك هو تقوية ذلك الجزء من الظهر الذى بين الكتفين مما يجعل الصدر عميقاً .

وماذا ستصنع بيديك ؟ إنساهما . فإذا تدلنا طبيعياً إلى جانبيك فهذا مثال يحتذى . وإذا بدتا « كسباطة » الموز بالنسبة لك فلا تتخيل أن أى فرد يعيرهما أدنى التفات .

والأفضل أن تتدلى يداك في استرخاء إلى جانبيك ، وفي وضعها هذا سوف لا يثيران إلا انتباه أقل عدد . وحتى الشخص المتزمت لا يستطيع أن ينتقد هذا الوضع . وإلى جانب ذلك فإنهما لا تموقان حركتك ، وتكون حركاتهما طبيعية عندما تحس الدافع إلى ذلك .

ولكن لنفرض أنك كنت شديد التوتر ووجدت أن وضعهما خلف ظهرك أو في جيوبك أو على المنبر يساعده في تخفيف هذا الشعور ، فإذا أصنع ؟ لقد

استمعت إلى عدد من الخطباء المشهورين في هذا العصر ، فكان كثيرون منهم — إن لم يكن معظمهم — يضعون أيديهم في جيوبهم من حين لآخر حين يخطبون .. فعل ذلك بريان وكذلك تشوس . م . ويديو ، وتيدى روزفلت وحتى دزرائيل الشديد التأتق كالديك الرومي ، استسلم لهذا الإغراء . ولكن السماء لم تنطبق على الأرض من أجل ذلك ، وتبعاً لتقارير الطقس ، إذا لم تخنئ الذاكرة — فإن الشمس أشرقت في موعدها في اليوم التالي كالمعتاد ، وإذا كان عند الإنسان ما يستحق أن يقوله ، فألقاه باقتناع وحاسة ، انتقل إلى السامعين ، دون أن يكون لحركات ساقيه ويديه أى تأثير . وإذا كان رأسه مشحوناً وقلبه مستثار ، فإن يكون لهذه التفصيلات الثانوية ، أى أثر في ذاتها . وبعد كل هذا فإن الشيء الهام في إلقاء حديث ما ، هو الناحية السيكولوجية لهذا الحديث ، وليس وضع الأيدي والأرجل عبث مضحك يُعَلِّم باسم الحركة والإشارة .

وهذا يقودنا إلى أكثر الأسئلة سخناً عن الحركة أثناء الخطابة . كان أول درس تلقينته في فن مخاطبة الجماهير من مدير كلية في الغرب الأوسط . وكان هذا الدرس خاصاً كما أذكر — بالحركة والإشارة ، ولم يكن عديم النفع فقط بل كان أيضاً غير هادف بل وضار . ولقد لفتونى أن أترك ذراعى tendli باسترخاء إلى جانبي ، وراحة اليد تواجه مؤخرى ، وتكون الأصابع نصف مطبقة ، والإبهام يلمس نخدى . ولقد مرنت على أن أرفع ذراعى في انحناءة رشيقة لتحدث مع المعصم الحركة التقليدية . ثم تمد السبابة أولاً ثم الأصبع الثانى ، ثم الأصبع الصغير في النهاية . وعندما تنتهى الحركة الجميلة ذات الذرق الرفيع ، تعود الذراع وتكسح في نفس الرشاقة والانحناء غير المصطنع حتى تستقر بجانب الساق ، ويؤدى المشهد كله بتخشب وتكلف ، وليس فيه شيء من السدى أو المنطق . ودربت على أن أمثل كما لم يمثل شخص سليم النقل في أى مكان .

ولم تكن هناك محاولة لتجعلنى أعبء عن شخصيتى بحركاتى هذه أو محاولة تبعث حماسى إلى النشور بتلك الإشارات أثناء الحديث ، أو تدفع دم الحياة إلى هذا العمل ، لتجعله طبيعياً وغير متكلف ، لم أشعر بشيء يحثنى على القيام به تلقائياً .

فأخرج من قوقعة تحفظي، فأتكلم وأمثل كإنسان .. لا ، بل إن هذا العرض  
المؤسف كان آلياً عاطلاً من الحياة كدش طائر مضى عليه عام .

وقد لا يصدق أن هذا السخف المضحك كان يعلم في القرن العشرين ، ومع  
ذلك فنذ سنوات قليلة مضت نشر كتاب عن التعبير بالحركات ... كتات برمته  
يحاول أن يجعل من الرجال آلات ، ويجعل لكل جملة حركة خاصة بها ... فهذه  
تصحبها يد واحدة وتلك تصحبها إشارة باليدين معاً ، وثالثة ترفع معها اليد إلى أعلى  
أو تنخفض إلى أسفل وهكذا دواليك .. كيف ترفع هذا الأصبع أو ذاك ؟ لقد  
رأيت عشرين رجلاً في وقت واحد يقفون أمام فصل من الفصول يقرأون جميعاً  
نفس المختارات الخطائية المنمقة من ذلك الكتاب ، والجميع يقومون بدقة بنفس  
الإشارات التي تنطبق على نفس الكلمات ، فهم بدون شك قد جعلوا من أنفسهم  
مادة للسخرية .

وقد صرح عميد كلية كبرى بأن ليس في معهده برنامج في فن مخاطبة الجماهير  
وذلك لأنه لا يعرف برنامجاً عملياً ، يعلم بطريقة عملية أسلوب الخطابة المعقولة .

وتسمية أعشار اللغو المكتوب عن الحركات كان أسوأ من مجرد ورق أبيض  
ثمانين وحبر أسود جيد . وأي حركة تؤخذ من كتاب فمن المحتمل أن تكون جامدة  
مثله . والمكان الطبيعي الذي يجب أن تأخذها منه هو نفسك ، تنزعها من قلبك ،  
من عقلك ، من شغفك بالموضوع ، ومن رغبتك في أن تجعل شخصاً آخر يرى  
ما تراه . والحركات ذات القيمة هي تلك التي تخرج عفواً الساعة . وأوقية من  
الاختيار تساوى ظناً من القواعد والأحكام .

وليست الحركات شيئاً يرتدى بالمزاج كارتداء سترة العشاء ، إنها فقط تعبير  
خارجي لإحساس داخلي مثل القبلات والمغص والضحك ودوار البحر .

وحركات الإنسان مثل فرشة أسنانه ، يجب أن تكون شخصية بحتة . ولما  
كان الناس مختلفين ، فحركاتهم ستكون شخصية إذا كانوا يمثلون على الطبيعة .

يجب ألا يدرب إثنان على أداء حركات متشابهة . تصور محاولة قيامك بحركات لتكوين التي تناسب تفكيره البطيء المخير الطويل ، مع الحديث السريع الغنيف الذي يلقيه دو جلاس . . . سوف يكون ذلك موجبا للسخرية .

وطبقاً لما ذكره هيرندون مؤرخ حياة لتكوين وشريكه في المحاماة ، لم يكن يستخدم يديه كثيراً في الإشارة أثناء الخطابة كما يستخدم رأسه ، فقد كانت هذه الحركة معبرة عندما فكر في إلقاء تقريره ، وكان يهز رأسه أحياناً هزة سريعة كما لو كان يرسل شرارات كهربائية في مادة سريعة الاشتعال . لم يكن يشق الهوام يديه أو يمزق الفضاء إلى خرقه وأثراب بالية كما يفعل بعض الخطباء ، ولم يكن يمثل للتأثير المسرحي . . . وعندما يمضى في حديثه يصبح أكثر انطلاقاً ، وتقل حركاته القلقة . كان رشيقياً إلى حد كبير ، وكانت له طبيعة مكتملة وشخصية قوية جليلة ، يحترق التألق والمظهر والتعويبه . . . كان في أصابع يماه الطويلة النحيلة عالم من المعاني والتأكيدات حينما يلقى بأفكاره في تقول مستمعية . ويرفع يديه أحياناً في زاوية تبلغ خمسين درجة تقريباً ، وراحته إلى أعلى ليعبر عن فرحه وسروره فيبدو كأنه يرغب في احتضان روح ذلك الشيء الذي يحبه . فإذا كان الموضوع يتعلق بالكرامية ، والتشهير بالعبودية فإنه يدفع كلتا ذراعيه إلى أعلى وقبضتيه مضمومتين تشقان الهوام ، فيعبر عن المقت الذي يضاف عليه في الواقع كل الشرف . وكانت هذه إحدى حركاته المعبرة التي تكشف عن مدى تصحيحه الراسخ على جذب ذلك الشيء الممقوت ليدوسه في الوحل . كان يقف معتدلاً على قدميه ، الأصبع حذو الأصبع ، ولم يضع أبداً قدماً أمام الأخرى ، ولم يلمس أو يتخذ من أي شيء ركيزة يستند عليها ، وكان يبدل قليلاً من أوضاعه ومواقفه ، ولم يتلجلج قط ، ولم يكن يذرع المنصة جيئة وذهاباً . ولكي يريح ذراعيه ، كان كثيراً ما يمسك بيده اليسرى ذيل سترته جاعلاً لإيهامه إلى الأمام تاركاً يده اليمنى معلقة لتقوم بحركاتها . وقد اختار المثال جودنز هذا الوضع لتمثاله المقام من حديقة لتكوين لشيكاغو .

وهكذا كانت طريقة لتكوين . أما ثيودور روزفلت فكان أكثر عنفاً ،

فشيئاً، يطنح وجهه بالأحاسيس، وقبضته مضمومتان . وكل أجزاء جسمه تشترك في التعبير . وكثيراً ما استخدم بريان ذراعيه الممدودتين وراحته المفتوحتين ، وما أكثر ما ضرب جلادستون المائة بقبضته أو راحته المفتوحة ، أو ركل الأرض بقدمه ركلة ذات رنين . واعتاد روزبري أن يرفع ذراعه اليمنى ويخفضها في جذبة قوية . وإذن فهناك قبل كل شيء قوة في أفكار الخطيب واعتقاداته ، وهذا مما يجعل حركاته قوية بلا ادعاء أو تظاهر .

الطبيعة ... الحياة .. هما ذروة الإجابة في العمل . كان بورك حاذ الطابع فظاً في حركاته للغاية ، وبت كان يشق الهواء بذراعيه « كالبهلوان الغشيم ، وسير هنري إرفنج كان يوقه عرج في ساقه وحركات شاذة متعمدة . وكانت حركات اللورد ماكولي على المنصه لا قيمة لها ، وكذلك كانت حركات جراتان وبارنل . ويبدو لنا الجواب في حديث اللورد كرزون في جامعة كمبرج عن الفصاحة في الحديث البرلماني قال : « إن عظماء الخطباء لهم حركاتهم الخاصة في الخطابة ، وبينما يسعف الخطيب العظيم مظهره الجميل وحركاته الرشيفة فإن ذلك لا يهم كثيراً إذا كان قبيح الشكل فظاً في حركاته .

منذ سنوات مضت سمعت الواعظ الأسمر الشهير « سميث » يتحدث ، ولقد أسرت بلاغة ذلك الرجل الذي جذب الى المسيح الألوف ، وكان يستخدم مجموعة من الحركات لم يكن داعياً لها أكثر مما يعي الهواء الذي يستنشقه وهذه هي الطريقة المثلى .

وبمثل هذه الطريقة ستجد نفسك تؤدي الحركات إذا تدربت وواظبت على هذه الأسس . ولا أستطيع أن أقدم لك هنا قواعد للحركات والإشارات لأن كل شيء يعتمد على مزاج الخطيب وطبعه . واستعداداته ، وتحمسه ، وشخصيته ، والموضوع ، والمستمعين ، والمناسبة .

اقترحات قد تفيد :

ومع ذلك فهذه مقترحات محدودة ربما تفيدك : لا تكرر حركة واحدة

إلى أن تصبح جملة مضجرة . لا تأت بحركات قصيرة مرتجة من « كوعك » . وقد تكون حركات الكنف على المنصة مقبولة . لا ته إشارتك وحركاتك على المنصة بدرجة زائدة . إذا كنت تستخدم سبابتك لاسترجاع أفكارك فلا تخف أن تقوم بهذه الحركة طوال جملة كاملة ، والإخفاق في ذلك خطأ شائع جداً وخطير لأنه يشوه تأكيدتك ، ويجعل الأشياء الصغيرة عديمة الأهمية ، والنقاط الهامة بالمقارنة تبدو في الواقع عادية .

عندما تلقى حديثاً على الحاضرين لا تأت بغير الحركات الطبيعية . ولكن حينما تقوم بالتمرين خذ نفسك - إذا لزم الأمر - باستخدامها لأن ذلك يوقظك وينبهك إلى أن حركاتك سوف تكون غير ذات موضوع .

لأقل كتابك فأنت لا تستطيع أن تعلم حركاتك من صفحات مكتوبة . يجب أن تتق أكثر بإحساساتك ودوافعك فهي أنفع من أى شيء يمكن أن يدلك عليه معلم .

إذا نسيت كل ما قلناه لك عن الحركات والإشارات والإلقاء فتذكر أنه : للإنسان إذا تقيد بما سيقول ، وإذا كان متسوقاً إلى توصيل رسالته إلى الآخرين بحيث يفسى نفسه ويتكلم تلقائياً ، عندئذ ستكون حركاته وإلقاءه دون تكلف أو دراسة وإن بدا فوق مستوى النقد . وإذا شككت في ذلك فما عليك إلا أن تلقى برجل أرضاً ، وهنا ستكتشف دون شك عندما يقف على قدميه ثانية أن كلامه الذى يوجهه إليك بالغ الإحكام كأنه لإحدى الروائع البليغة ، وهذا خير ما قيل في الإلقاء .

الموجز :

١ - تبين طبقاً للتجارب التى أجراها معهد كارنيجى للتكنولوجيا أن للشخصية الفضل في نجاح الأعمال أكثر من المعرفة الفائقة . ويصدق هذا التقرير بالنسبة للخطابة كما يصدق على العمل . والشخصية مع ذلك شيء غير عادى لا يدرك

بالحواس ، فهي مبهمه غامضة ، حتى ليكاد أن يكون من المستحيل العمل على تمييزها . ولكن بعض المقترحات التي أثبتناها في هذا الفصل تساعد الخطيب لبدو في أحسن حالاته .

٢ — لا تتحدث عندما تكون متعباً ، استرح ، استعد قوتك ، اخترن الغائض من طاقتك .

٣ — اقتصد في طعامك قبل أن تتحدث .

٤ — لا تفعل شيئاً يبدد نشاطك : إنه أدعى إلى اجتذاب الناس ، فهم يحتشدون حول الخطيب الذشط كما يتجمع الأوز البري حول حقل قمح في الخريف .

٥ — كن أنيقاً في ملبسك .. جذاباً ، لأن إحساس الإنسان بأنه في أهم زينة يرفع من احترام الفرد وثقته بنفسه . إذا كانت جيوب المتحدث منتفخة ، وحذاؤه غير لامع وشعره أشعث ، تطل الأقدام من جيرب سترته . أو كانت حقيبة المتحدثه منبعجة ، فإن الحاضرين سوف لا يحملون شيئاً من الاحترام لهذا المتحدث كما أنه لا يشعر باحترام لنفسه .

٦ — ابتسم ، وامثل أمام مستمعيك ومظهرك يوحى بالسعادة لوجودك . ويقول الاستاذ « أوفر ستريت : » إذا كان اهتمامنا بمستمعينا كحبنا لأبنائنا ، فمن المحتمل كثيراً أن يبادلنا المستمعون الاهتمام ، فنحن معرضون للوم أو حسن القبول . ولذلك فكل الأسباب تدعونا لأن نتأكد من أن حالتنا تتم عن التجاوب العميقة .

٧ — احشد مستمعيك بعضهم إلى بعض ، فلا يمكن التأثير بسهولة على مجموعة متفرقة . والفرد كعضو بين جماعة من المستمعين سيضحك ويصفق ويستحسن أشياء ربما يقف متسائلاً ومعارضاً لها إذا خوطب بمفرده ، أو كان واحداً من مجموعة مبعثرة في حجرة فسيحة .

٨ — إذا كنت تتحدث إلى مجموعة صغيرة من الناس فاجمعهم في حجرة صغيرة

لا تقف على منصفه ، وانزل إلى نفس مستوهم ، واجعل حديثك ودياً غير رسمي .  
وفي شكل محادثة .

٩ — اجعل الهواء متجدداً داخل قاعة الاجتماع .

١٠ — اغمر المكان بالانوار . قف بحيث يسقط الضوء مباشرة على وجهك .  
حتى يمكن رؤية كل ملاحظك .

١١ — لا تقف خلف قطع الأثاث . ارفع المناضد والكراسي جانباً ، وأزل  
اللافتات غير المرئية ، والامتنع التي كثيراً ماتنكوم بلا ترتيب على المنصة .

١٢ — إذا كان معك ضيوف على المنصة ، فإنهم بلا شك سوف يتحركون  
من حين لآخر ، وكل مرة تصدر منهم أقل حركة فن المؤكد أن ذلك سوف يحول  
انتباه السامعين الذين لا يستطيعون مقاومة إغراء النظر إلى أي شيء متحرك ، سواء  
أكان إنساناً أم حيواناً ، فلهذا تسبب المتاعب وتخلق لنفسك منافساً ؟

## الفصل الثامن

### كيف تستهل الحديث؟

سأت مرة دكتور « لين هاروند هاو » الرئيس السابق لجامعة الشمال الغربي « عن أهم حقيقة تعلمها من التجربة كمتحدث ؟ وبعد تفكير لمدة دقيقة ، أجاب « هي . أن أوفق إلى عبارة افتتاحية تستوقف النظر ... شيء يجذب الانتباه في الحال » . وكان غالباً يخطط مقدماً كلمات المقدمة . وكان يفعل جون برايت ، وجلادستون ، ووبستر ، ولنكون نفس الشيء . ويفعل ذلك من الناحية العملية كل متحدث ذو تجربة ، وذوق سليم . ولكن هل يفعل المتحدث المبتدئ « ذلك؟ يندر هذا ، فالتهيئة يحتاج إلى وقت ويتطلب تفكيراً وقوة عزيمة ، وكذا الذهن عملية مؤلمة وقد ثبت سير جوز وارينولدز لنوماس إديسن على أدوات معمله الباراة التالية : « ليست هناك وسيلة يحجم عنها الرجل ليتجنب عملاً عقلياً حقيقياً » . والمتحدث المبتدئ يثق بوحى اللحظة في النتائج التي يحصل عليها .

شق نورثكليف طريقه من صاحب مرتب أسبوعى قليل تافه ، ليصبح أغنى أصحاب الصحف وأكثرهم نفوذاً في الإمبراطورية البريطانية في عهده . ولقد قال إن الكلمات التالية التي تعلها من باسكال قد ساعدته أكثر من أى شيء آخر .

سبق الإعداد معناه السيطرة :

ويصلح هذا أيضاً لأن يكون خير شعار ترضه على مكتبك حين تقوم بالتهيئة للحديث . تكهن كيف ستبدأ حديثك حين تكون عقول المستمعين متفتحة لتلتقط كل كلمة تلقها . تكهن بمدى التأثير الذى ستركه في النهاية إذا لم يحدث شيء قط يمحو ذلك الأثر .

ومنذ أيام أرسطو ، قسمت الخطبة إلى ثلاثة أقسام : المقدمة ، الموضوع ،

الخاتمة . ولا تزال تخلو المقدمة من الأفكار في غالب الأحيان ، فكان الخطيب  
أثنت نديما وراوية أخبار ، فكان منذ مئات السنين يقوم بما تقوم به الصحف  
والمجلات ، والتلفزيون ، والمسرح ، والسينما في هذه الأيام .

ولكن الظروف قد تغيرت بصورة مذهلة ، وكان تقدم الحياة بواسطة  
المخترعات في مئات السنين الأخيرة أسرع منه في كل العصور السابقة ، منذ أيام  
الفرس القدامى . فاخترعت السيارات والطائرات والراديو والتلفزيون وهانحن  
سائرون بسرعة فائقة . وإذا كنت ستقوم بإلقاء مقدمة فيجب أن تجعلها كإعلان  
مركز لأن رغبة المستمعين في هذا الوقت هي : « أن تتكلم عن أى شيء ، تسمعنا  
إلياه بسرعة ، وفي قليل من التتميق أو التزويق ، وتمطينا الحقائق بسرعة ، ثم تجلس ،

وحيثما كان وودرو ويلسون يلقي خطابا في الكونجرس الأمريكى عن موضوع  
خطير الشأن كما فعل في البلاغ النهائى لحرب الغواصات ، أعلن قراره وركز انتباه  
السامعين عليه في هذه الكلمات .

« إن موقفاً قد جد في العلاقات الخارجية للبلاد ، واجب من أبسط واجباتى  
أن أخبركم به صراحة . »

وعندما خاطب « تشارلز شواب » جمعية بدسلفانيا في نيويورك ، دخل مباشرة  
إلى صلب الموضوع في الجملة الثانية .

يشغل هذا السؤال اليرم أذهان المواطنين لدرجة كبيرة « ما معنى استمرار  
كساد الأعمال ؟ وما هو المستقبل ؟ إننى شخصياً متفائل . »

وافتح مدير قسم البيع بشركة التسجيل الأهلية حديثاً له ، وجهه إلى رجاله  
في ثلاث كلمات خفيفة الوقع على السمع ، وكلها ذات باعث ودافع ، قال :

أتم أيها الرجال الذين تلتقون الأوامر . . الذين نفترض فيكم العمل على استمرار  
تصاعد الدخان من مدخنة المصنع ، وخاصة أن كمية الدخان المتصاعدة من مدختنا  
خلال شهور الصيف المنصرمين لم تكن من الكثافة بحيث تسود منازل الناحية إلى  
حد كبير . والآن ، وقد مضت تلك الأيام العجاف وبدأ فصل المنافسة العملية ، فحن

نسألكم مطلباً صغيراً محدداً في هذا الموضوع ، هو أننا نريد دخاناً كثيراً .  
ولكن هل يبدأ الخطباء الذين تقصمهم الخبرة افتتاحتهم عادة بالسرعة  
والبلاغة المألوفتين ؟ إن أغلبية المتحدثين غير المدربين أو الذين تقصمهم الكفاءة  
يبدأون بإحدى طريقتين ، كلتاها رديئة ، فدعنا نناقشها الآن .  
إحذر البدء بالقصص الهزلية :

يشعر المتحدث المبتدئ للأسف أنه ينبغي أن يكون هازلاً فكهاً ، وقد يكون  
بطيئاً وتوراً جاداً على غير دائرة المعارف . ومع ذلك ففي اللحظة التي يقف  
فيها يشعر أن روح « مارك توين » قد تقمصته . فإنه يبدأ بحكاية مزلية ، وعلى  
الأخص إذا كانت المناسبة عند البدء ، فإذا يحدث ؟ من المحتمل كثيراً أن رواية  
ذلك المتحدث وسلوكه سوف يكونان جافين كالقماموس ، ولا يكون لحكاياته  
وقصصه مجال بين روايات اللغة الخالدة .

وإذا كان المستمعون قد دفعوا ثمناً لحضورهم ، فإنهم سوف يصيحون مطالبين  
بإسكاته ، ولكنهم في جملتهم يشفقون عليه غاية الإشفاق . وهم لذلك يبدلون طائهم  
رحمة به — لكي يتسموا أمامه ، بينما يصحكون كثيراً في قلوبهم ، ويرثون لفعل  
ذلك الخطيب الذي أراد أن يهزل .

وليس هناك أشق ولا أندر من القدرة على إضحاك المستمعين ، لأن هذا أمر  
يتعلق كثيراً بالشخصية .

تذكر أن من النادر أن تكون القصة مضحكة في حد ذاتها ، ولكن الطريقة التي  
تؤدي بها هي التي تجعلها ناجحة ، وأن تسعاً وتسعين في المائة من الرجال يفشلون  
إذا ما رووا قصص مارك توين ، التي كانت سيداً في شهرته . اقرأ القصص التي  
كررها لتكون في أحد فنادق « إلينوي » ، تلك القصص التي من أجلها — قطع  
الرجال الأميال ، وسهروا الليالي الطوال . . . القصص التي قال شاهد عيان أنها  
جملت المستمعين يتصايحون ويتدرجون من مقاعدهم من شدة الضحك . اقرأ  
هذه القصص لعائتك بصوت مرتفع لترى إذا كانت تنزع منهم ابتسامة ؟ لماذا  
لا تحاول ذلك ؟ ولكن أرجو ألا تفعل ذلك في حضور أحد . وهذه قصة

سما تعود لتسكون أن يقصها بنجاح : حاول مسافر متأخر أن يصل إلى منزله خلال الطرق الموحلة في برارى لإينوى ، ففاجأته العاصفة ، وكان الليل حالماً كالخبر ، والمطر يتساقط كأن خزاناً هائلاً انفجر في السماء ، والرعد يمزق السحب الغاضبة في صوت انفجار الديناميت ، ويكاد زئيره يصم الآذان . وفي النهاية سمع قصفاً لم يسمع الرجل المسكين أشد منه في حياته ، ألقاه على ركبتيه . ولم يكن قد تعود الصلاة ولكنه شفق قائلاً : يا إلهى : إذا كان كل شيء لديك سواء فأعطنا ضوءاً أكثر وضوءاً أقل .

ربما تكون واحداً من المهويين الذين لديهم ملكة نادرة في السخرية ، ورواية الملمح والفكاهات . فإذا كان الأمر كذلك فاعمل على تميمتها لأن ذلك أدهى للترحيب بك أينما تحدث . وإذا كان نبوغك في نواح أخرى فمن الغباء محاولة إرتداء عباءة شونس م . ديبوي ، أحد مشاهير الساخرين .

ولو درست أحاديثه وأحاديث لسكون وهدجس ، فمن المحتمل أن تدهش للمقصص القليلة التي رووها ، وعلى الأخص في افتتاحياتهم . وقد أسر إلى « إادوين جيمس كائل » أنه لم يقص مطلقاً حكاية هزلية بمجرد استئارة الضحك أو الهزل ، ولكن لأنها تتعلق بنقطة أو توضيح فكرة . والفكاهة والهزل ينبغي أن يكونا كالسكر على سطح الكعكة لا أكثر ، أو كالشيكولاتة بين طياتها ، لا أن تكون الكعكة كلها من السكر أو الشيكولاتة . واعتاد ستركلاند جيليان أحد المحاضرين الساخرين في الولايات المتحدة ألا يضحك قصته خلال الدقائق الثلاث الأولى من الحديث . ولما كان قد وجد هذه التجربة جديرة بالنصح ، فإني أعجب إذا لم نجد ، أنا وأنت كذلك .

وهل يجب أن تكون المقدمة جادة رزينة غاية الرزانة ؟ ليس الأمر هكذا مطلقاً . أشبع ميلنا للضحك إذا كنت تستطيع ببعض التليطات والإشارات المحلية الخاصة بالمناسبة والسكان ، ولاحظ المتناقضات وبالغ فيها . وهذا النوع من الفكاهة أكثر احتمالاً في النجاح أربعين ضعفاً من الفكاهات القديمة النافذة عن « بات وميك » أو « زوجة الدب » .

ولعل أسهل طريقة لخلق المرح أن تطلق « نكتته » عن نفسك . صور نفسك  
بشيء موقف مريبك مضحك ، وهذا سوف يجلب عنصر الفكاهة كثيراً . إن الاسكيمو  
يضحكون حتى من شخص مكسور الساق ، والصينيون يضحكون بشدة من كلب  
سقط من نافذة الطابق الثاني فمات لساعته ، غير أننا نشعر بالعطف والأسف لهذه  
الحوادث ، ولكن ألا نضحك من شخص يجرى وراء قبعته التي أطاح بها الهواء ،  
أو ينزاق فوق قشرة موز فيسقط على الأرض ؟

يستطيع أى فرد تقريباً أن يضحك المستمعين بتجميع الأفكار والصفات غير  
المتجانسة أقرارك مثلاً إن محرراً مجريداً يكره الأطفال . وأحشاء الذبائح ،  
واندمر قراطية .

لاحظ كيف أثار « رديارد كبلنج » الضحك بمهارة في مقدمة إحدى خطبه  
السياسية في إنجلترا وهي التي سنوردها فيما يلي . ونلاحظ أنه كان يبيع النواذر  
والحكايات « بالقطاعى » ولا ينتجها « بالجملة » . ولكن بعض تجاربه الخاصة .  
وما فيها من مفارقات قوية كان لها وقع قوى .

أيها اللوردات ، سيداتي وسادتي : عندما كنت في الهند في سن الشباب تعودت  
أن أكتب للصحف التي أعمل فيها عن الجرائم التي تحدث ، وكان هذا عملاً طريفاً  
لأنى تعرفت عن طريق هذا العمل بالحدادين والمختلسين والمجرمين والرياضيين  
الشيعة من ذلك الطراز ( ضحك ) . وكان يحدث أن أزور أصدقائى هؤلاء  
في السجن حيث كانوا يقضون مدة عقوبتهم بعد أن أكتب عن محادثاتهم ( ضحك ) .  
أتذكر رجلاً حكم عليه بالسجن مدى الحياة في جريمة قتل ، وكان فتى ذكياً لئيم  
الحديث ، وقد قص على قصة حياته قال : « عندما يمضى شخص في السلوك  
«المعوج » ينحدر من إثم إلى آخر إلى أن يجد نفسه في موقف يتعذر معه أن يستقيم ،  
( ضحك ) . وهذا يفسر بالضبط الموقف الراهن للوزارة ( ضحك ) .

وبنفس هذه الطريقة أطلق وليام « هوارد تافت » قليلاً من الفكاهة في مادية  
مراقبى شركة متروبوليتان للتأمين على الحياة . كان فسكها ، وأغرق في نفس الوقت  
مستهميه بالتحيات اللطيفة .

سيندى الرئيس والسادة بشركة متروبوليتان للتأمين

كنت في منزلى القديم منذ تسعة أشهر تقريباً ، وسمعت هناك حديثاً بعد الغداء  
ألقاه أحد السادة ، وكانت تعزبه رجفة خوف أثناء إلقاء خطابه ، وقد ذكر أنه  
استشار صديقاً له خبرة طويلة في إلقاء « أحاديث بعد الغداء ، فذكر له أن أحسن  
المستمعين الذين تخطب فيهم بعد الغداء هم الأذكاء والمثقفون على أن يكونوا نصف  
تأمين ( ضحك وتصفيق ) . والآن فكل ما أستطيع قوله هو أن هؤلاء الحاضرين  
من خبرة المستمعين الذين رأيتهم يستمعون لخطيب « ما بعد الغداء » . ولكن شيئاً  
ما أدى إلى اختفاء هذا العنصر الذى خص بالإشارة ( تصفيق ) . وأغلب ظنى أن  
هذه هي روح شركة متروبوليتان للتأمين ( تصفيق متواصل ) .  
لا تبدأ حديثك بالاعتذار :

والخطأ الثانى الفظيع الذى يرتكبه الخطيب المبتدئ هو تعوده أن يعتقد  
في مقدمته بقوله « إننى لست خطيباً . . . لست مستعداً للحديث . . ليس لدى  
ما أقوله . . » .

لا ، لا ، هكذا بدأ « كينج » قصيدته التى يقول فيها : « لا فائدة من المعنى  
إلى أبعد من ذلك » . وهذا بالضبط ما يحتاج المستمعين عندما يفتح الخطيب  
حديثه على هذا النحو .

وعلى أية حال ، إذا لم تكن مستعداً فبعضنا سوف يكتشف ذلك بدون عونك .  
وللبعض الآخر لا يكتشف ذلك . فلماذا تلفت انتباههم إلى هنا ؟ لماذا تحقر  
مستمعك بأن تقول لهم إنك لم تجدهم جديرين بماء إعداد حديث لهم ؟ لا ، لا ،  
نحن لا نريد أن نسمع اعتذاراً لك ، فقد جئنا لنعرف ونستفيد ، ولنستمع . . .  
تذكر ذلك .

وفي اللحظة التى تقف فيها أمام مستمعك سوف نعيرك النفاتنا بطبيعة الحال .  
وليس هذا صعباً فى الدقائق الخمس الأولى ، ولكن من الصعب أن تحتفظ به فى  
الدقائق الخمس التالية إذا حدث أن فقدته ؛ ولذلك ابدأ بشيء مشوق مثير وهام  
فى أول جملة ، وليس فى الجملة الثانية أو الثالثة .. الجملة الأولى . . . ال اولى . . .

إنك تسأل « كيف » ؟ ، وأنا أعترف أن ذلك أمراً ضخماً ، فحين تحاول جمع المادة للمء حديثنا ، يجب أن نمضى خلال الطرق المحرفة النامضة لأن الكثير يعتمد عليك وعلى مستمعيك ، وموضوعك ، ومادتك ، والمناسبة وهكذا . ومع ذلك فنحن نأمل أن تمدك المقترحات المجربة المشروحة فى بقية هذا الفصل بشيء مفيد ذى بال .

### استثر الانتباه

هذه مقدمة ألقاها مستر هويل هيلى فى حديث ألقاه فى نادى « بن أملتك » بفيلادلفيا فهل تستسيغها ؟ هل تثير انتباهك فى الحال ؟

منذ ٨٢ عاما ، وفى مثل هذا الوقت من السنة نشر فى لندن مجلد صغير ، قصة كان مقدراً لها أن تكون خالدة ، وكثير من الناس اعتبروها « أعظم كتاب صغير فى العالم » وعندما ظهرت لأول مرة كان الأصدقاء يقابلون بعضهم بعضا فى (ستراند) أو « بال مال » ويسألون هذا السؤال : هل قرأتها ؟ وتكون الإجابة التى لا تتغير نعم : بارك الله فيها . . . لقد قرأتها ،

وفى اليوم الذى نشرت فيه بيعت آلاف النسخ ، وخلال أسبوعين وزع منها خمسون ألفا . ومنذ ذلك الوقت ظهرت منها طبعات لا عدد لها ، وترجمت إلى كل لغة تحت السماء . ومنذ سنوات قليلة مضت اشترى ج . ب . مورجان النسخة المخطوطة ببلغ لا يصدق ، وهى الآن ترقد ضمن الكنوز الأخرى التى لا تقدر بمال فى قاعة الفن الفخمة بمدينة نيويورك

ما اسم هذا الكتاب العالمى المشهور ؟ اسمه أنشودة عيد الميلاد لديكنز . هل تعتبر ذلك «قدمة ناجحة ؟ هل تجذب انتباهك ، وهل تزيد من اهتمامك كلما تقدمت فى الموضوع . لماذا ؟ أليس لأنها تثير فضولك وترقبك ! من ذا الذى لا يتأثر بهذه المقدمة .

لقد رأيت طيوراً فى الغابات تحوم ساعات وهى ترقبى فى فضول صريح

وأوضح . أعرف صياداً في جبال الألب العالية يستهوى الغزلان بلف غطاء فراش حوله والزحف نحوها لإثارة فضولها . وهناك أيضاً ما يثير فضول الكلاب ، وكذلك القطط الصغيرة وكل فصائل الحيوان بما فيها الجنس البشري المعروف .

لذلك استثر فضول سامعيك بجهلتيك الأولى ، وسوف تجذب انتباههم المتشوق .

تعود الكاتب أن يبدأ محاضراته عن الكولونيل توماس لورانس صاحب المغامرات في بلاد العرب على هذا النحو .

يقول لويد جورج إنه ينظر إلى الكولونيل لورانس كأنه من الشخصيات الأسطورية التي تستحق التصوير في العصور الحديثة .

هذه المقدمة لها ميزتان : في المكان الأول ، هذا الاقتباس عن رجل مشهور جعل لها قيمتها في إثارة الانتباه . ثانياً ، أنها تثير الفضول مما يجعلك تتساءل : « لماذا أصبحت هذه الشخصية أسطورية ؟ ولماذا تستحق التصوير ؟ إنني لم أسمع عنها من قبل . . . ماذا نعل ؟ »

بدأ لويل توماس محاضراته عن لورانس بذكر الحادثة التالية :

كنت سائراً يوماً ما في كرستيان ستريت بيت المقدس ، عندما قابلت رجلاً مرتدياً ثياباً شرقية ضخمة ، ويتدلى على جانبه سيف من الذهب لا يحمله غير العرب الأفطاح .

ولكن لم يكن لهذا الرجل ملامح العربي . . . كانت عيناه زرقاوين ، وعيون الأعراب دائماً سوداء أو سمراء .

هذا يثير فضولك ، أليس كذلك ؟ إنك تريد أن تسمع المزيد عن يتكون هذا الشخص ؟ لماذا كان يرتدي زي أعرابي ؟ ماذا كان يفعل ؟ وماذا حدث له ؟

هل تعلم أن الرق ما زال في سبع عشرة دولة في العالم الآن ؟ وهذا ألا يثير فضولك ؟ ، ولكن بالإضافة إلى ذلك يصدم السامعين . الرق !! في هذه الأيام !!

حوفي سبع عشرة دولة !! هذا يبدو غير معقول . ما هي هذه الدول ؟ وأين تقع ؟  
ويمكن للإنسان غالباً أن يثير الانتباه بالابتداء بنتيجة ما ، ليحمل الناس  
على التلطف إلى معرفة السبب ، وعلى سبيل المثال بدأ طالب بهذه الرواية المثيرة .

وقف منذ عهد قريب أحد أعضاء مجلسنا التشريعي في الجمعية التشريعية ، وعرض  
فقرة من قانون يمنع صغار الضفادع من أن تكبر ؛ وذلك على مسافة ميلين من  
مبنى أى مدرسة .

إنك تبسم وتساءل : هل المتحدث يمزح ؟ ياله من سخف . هل حدث هذا  
حقيقة ؟ . . . نعم ويمضى الخطيب في الشرح .

لقد بدأ مقال مجريدة « ذى ساترداي إيفننج بوست » تحت عنوان « رجال  
العصابات » بما يأتي :

هل حقيقة أن لرجال العصابات وقاطعي الطرق نوع من النظام ؟ إنهم كذلك  
في العادة . كيف ؟

بهذه الكلمات كما ترى بدأ كاتب هذا المقال موضوعه ليذكر لك شيئاً عنه ،  
ويشير فضلك عن كيفية تنظيم هذه العصابات . وكل الذين يتوقون إلى الخطابة  
ي ينبغي أن يدرسوا هذا الفن الذي يستخدمه محررو المجلات ليجذبوا انتباه القارئ  
في الحال . يمكنك أن تتعلم منهم كثيراً عن كيف تبدأ حديثاً أكثر مما تستطيع عن  
طريق مجموعة من الأحاديث والخطب المطبوعة ودراستها .

لماذا لا تبدأ بقصة ؟

نحن نحب أن نسمع المتحدث يروي قصصاً من خبراته الشخصية . . ألقى رسل  
L. كونويل محاضراته « أفدنة » من الماس ، أكثر من ستة آلاف مرة ، وقد  
يربح منها الملايين . فكيف بدأت هذه المحاضرة العجيبة المحبوبة ؟

في عام ١٨٧٠ انحدرنا إلى نهر دجلة ، واستأجرنا دليلاً في بغداد إيرينا برس  
بوليس ونيوى ووبابلون .

هذا ما يجذب الانتباه ، ومثل هذا النوع من المقدمات يكاد لا يفشل . إن هذه المقدمات تتحرك وتسير ، ونحن نتبعها ، لاتنا نريد أن نعرف ماسوف يحدث . وقد استخدمنا طريقة البدء بقصة لتقديم الفصل الثالث من هذا الكتاب . وهذه جملة افتتاحية أخذت عن قصتين ظهرتا في عدد واحد من مجلة « ذى ساترداى إيفنتنج بوست »

١ - قطع الصمت فرقة حادة من مسدس .

٢ - فهذه حادثة ، وإن كانت تافهة في حد ذاتها إلا أنها ليست بسيطة في نتائجها المحتملة ، حدثت في فندق « مونت فيو » بدتفر خلال الأسبوع الأول من يوليو . وقد أثار فضول جيوبيل المدير المقيم حتى أنه أحالها إلى ستيف فاراداي مالك هذا الفندق . بالإضافة إلى ستة فنادق في فاراداي ، عندما قام منذ أيام قليلة بزيارته الدورية .

لاحظ أن هذه المقدمات فيها حركة ... إنها تبدأ بشيء ما يثير فضولك ، ويجعلك ترغب في الاستمرار في القراءة لتعرف المزيد عنه ، وما يدور حوله . وحتى المتحدث المبتدئ غير المدرب يمكنه عادة أن يقدم لخطابه بمقدمة ناجحة إذا استخدم فن القصة وأثار فضولنا .

إبدأ بصورة واضحة :

إن من الصعب ، بل من العسير على المستمعين العاديين متابعة بيان عويص طويل . . . ورسم الصور في المقدمة يجعل الإنصات إليها سهلا لدرجة كبيرة . وبعد فلماذا لا تبدأ بصورة من هذه ؟ وأنا أعلم أن من الصعب حمل الخطباء على ذلك لأنهم يشعرون على نحو ما بأنه يجب عليهم أولا أن يدلوا ببيانات قليلة عامة . وليس الأمر كذلك مطلقاً . ابدأ بصورك وشروحك ثم أتبع ذلك بملاحظاتك العامة . إذا كنت ترغب مثالا من هذا الفن فترجو الرجوع إلى الفصل السادس من هذا الكتاب .

ما هي المهارة الفنية التي استخدمت في مقدمة الفصل الذى بين يديك ؟

## استعمل العرض

ربما كانت أسهل طريقة في العالم لاكتساب الانتباه هي أن تحمل للناس شيئاً يلفت أنظارهم ، فالمتوحشون وأنصاف الأذكاء ، والأطفال في المهود ، والقردة في نافذة دكان ، والكلاب في الشارع لا بد سيلتفتون إلى ذلك النوع من الإثارة والتنبية . ويمكن أن يكون استخدام ذلك الشيء أحياناً أكثر فاعلية في أعظم المستمعين شأناً . ومثال ذلك ما فعله مستر س . س . إليس من فيلادلفيا حين افتتح أحد أحاديثه بحمل قطعة من العملة بين سبائته وإبهامه ، ثم رفعها فوق كتفه وكان طبعياً أن يتأملها كل شخص ، ثم تساءل : « هل وجد أحد هنا مثل هذه العملة على جانب الطريق ؟ إنها تعلن أن السعيد الذي يجدها سوف يعطى مجاناً قطعة أرض كبيرة . وليس عليه إلا أن يقدم هذه العملة . » . وبعد ذلك انتقل مستر إليس إلى ذم الأعمال المضللة التي تتنافى مع الأخلاق .

### أسأل سؤالاً :

إن مقدمة مستر إليس لها مميزات مفيدة أخرى . إنها تبدأ بسؤال ، وتجعل المستمعين يفكرون مع الخطيب ، ويتعاونون معه . لاحظ أن مقالة « ذى ساترداي إيفننج بوست » عن رجال العصابات تبدأ بسؤالين في الجمل الثلاث الأولى : هل رجال العصابات حقاً منظمون ؟ .. كيف ؟ وهذا السؤال الافتتاحي في الواقع من أبسط وأضمن الطرق لفتح عقول مستمعيك واقتحامها . ويمكنك دائماً الرجوع إلى هذه الطريقة إذا ما أثبتت بقية الوسائل عدم جدواها .

لماذا لا تبدأ بسؤال مقتبس من رجل مشهور ؟

إن لكلمات الرجل المشهور دائماً قوة في إثارة الانتباه ، ولذلك فإن الاقتباس المناسب من أحسن الطرق في المساعدة على إلقاء خطبة . هل تفضل أن تكون المقدمة التالية تمهيداً لموضوع النجاح في الأعمال ؟

يقول ألبرت هو باردي « يمنح العالم أكبر نعمة سواء في المال أو علو الشأن لسبب

واحد فقط هو الإبداع . فما هو الإبداع ؟ « إنه عمل الخي ، الصحيح دون أن ترشد إليه » .

ولهذه المقدمة عدة ميزات محبوبة للبستىء لان الجملة الافتتاحية تثير الفضول ، وتدفعنا الى التطلع الى الامام ، والرغبة في الاستزادة من السماع . فإذا توقف المتحدث لحظة بعد ذكر اسم « ألبرت هو بارد » فإن ذلك سوف يثير التفكير ، ويجعلنا نقسامل لآى سبب يمنح العالم زعمه الكبيرة ؟ أخبرنا بسرعة ، وقد لا نتفق معك ، ولكن أعطنا رأيك على أية حال . . . والجملة الثانية تقودنا الى صلب الموضوع . . . والثالثة سؤال يدعو الحضور الى البحث والمناقشة والتفكير والقيام ببعض الاشياء القليلة . لانهم يحبون ذلك ! وكم يحب المستمعون عمل الاشياء التي يميلون إليها ، والجملة الرابعة تحدد الابتداء . بعد هذه المقدمة يسوق المتحدث قصة إنسانية تصور هذه الصفة .

اربط موضوعك باهتمامات المستمعين الجوهرية :

ابدأ ببعض الملاحظات التي تعالج مباشرة اهتمامات المستمعين الشخصية . وهذه طريقة من أحسن الطرق الممكنة للبدء بها ، ومن المؤكد أنها تجذب الانتباه ، فنحن نهم بشدة بالاشياء التي مسنا .

هذا هو الإدراك السليم ، أليس كذلك ؟ ومع ذلك ففائدة ذلك غير عادية . سمعت مثلاً خطيباً يبدأ حديثاً عن ضرورة الفحص الطبي الدوري فكيف ابتداء حديثه ؟ بدأ بسررد تاريخ معاهد لإطالة الحياة ، وكيف تنظم ، وما تقدمه من خدمات سخيفة غير معقوله ! وكيف أن مستمعينا ليس لنسهم أدنى اهتمام بكيفية تكوين بعض الشركات في بعض الجهات ، ولكنهم يهتمون بدرجة هائلة بأنفسهم .

لماذا لا يعرفون تلك الحقيقة الأساسية ؟ لماذا لا يدركون أن هذه الجمعية ذات أهمية حيوية لهم ؟ ماذا لا يبدأون بشيء كهذا ؟ كم تتوقع أن تعيش طبقاً لجداول التأمين ؟ إنك تتوقع أن يطول عمرك وفقاً لما يقرره إحصائيو الإحصاء الى ثلثي

الفارق بينه الآن وبين سن الثمانين . وعلى سبيل المثال إذا كان عمرك الآن خمسة وثلاثون عاماً فإن الفرق بين هذه السن و سن الثمانين هو خمسة وأربعون عاماً . وإنك تتوقع أن تعيش ثلثي هذه المدة أو ثلاثين سنة أخرى . هل هذا كاف ؟ لا ، فنحن جميعاً نتوق إلى عمر أطول ، ومع ذلك فهذه الجداول قد وضعت بناء على ملايين التسجيلات . وهل أنت وأنا نأمل بعد ذلك أن نحطم هذه الأرقام ؟ نعم ، يمكننا ذلك بالاحتياط الدقيق ، ولكن الخطوة الأولى أن نفحص جسمنا بديناً دقيقاً .

ثم إذا شرحنا بالتفصيل لماذا كان الفحص الطبي الدوري ضرورياً فإن المستمع ربما يجد فائدته في جمعية ما لأداء هذه الخدمة . ولكن هذه الحديث عن الجمية بطريقة غير ذاتية أمر مخيب للأمل !

لنأخذ مثلاً آخر : سمعت طالباً يبدأ حديثه عن الضرورة الهامة للمحافظة على غاباتنا . فبدأ حديثه بقوله : « نحن كأمرئيين ينبغي أن نكون شغورين بخاماتنا الوطنية . . . من هذه الجملة تابع حديثه لكي يرينا أننا نستغل الأخشاب بطريقة عامة مبهمة وأن تدمير غاباتنا يعني شيئاً هاماً ، ولم يجعل موضوعه يبدو حيويًا وهاماً لنا . كان بين المستمعين « عامل طباعة » . وكان هناك أيضاً رجل رأسمالي يتأثر بذلك لأن المسألة تتعلق برخائنا وتقدمنا . . . وهكذا . فلماذا لا يبدأ الخليل بقوله : إن الموضوع الذي سأحدث عنه له تأثير على أعمالكم ، إنه يؤثر تأثيراً كبيراً على عملك يا مستر فلان ، وكذلك في عمل فلان وهكذا . . . والحقيقة إن هذا الموضوع سوف يؤثر بنسب متفاوتة في سعر الطعام الذي نأكله ، والإيجار الذي ندفعه . إنه يمس رفاهيتنا وأمننا جميعاً .

هل هذه مبالغة في أهمية المحافظة على غاباتنا ؟ لا ، لا أظن ذلك . إننا نستجيب فقط لنصيحة ألبرت هوبارد وتنبيهه إلى عرض الصورة على مدى أوسع ، وبطريقة أوضح وأكثر جذبا للانتباه .

الانتباه الفائق للحقائق المثيرة .

قال س . س . ماك كلور وهو مؤسس جريدة هامة « إن المقال الجيد في مجلة  
عبارة عن سلسلة من الإثارات » .

لأنها تنبهنا من أحلام يقظتنا ، وتستولى علينا وتطلب انتباهنا . وإليك بعض  
الإيضاحات . بدأ مستر ن . د . د . فالتين من بلتيمور حديثه عن عجائب الراديو  
بهذا البيان .

هل أنت واثق من أن صوت ذبابة تطير خلال مربع من الزجاج في نيويورك يمكن  
أن يذاع بالراديو فيدوى على مسافة شاسعة هنالك في وسط إفريقيا كشلالات  
نياجارا ؟

وبدأ مستر هارى ج . جونز مدير شركة هارى جونز في نيويورك حديثه  
عن موقف المجرم بهذه الكلمات « أعان وليام هوارد تافت كبير قضاة المحكمة العليا  
في الولايات المتحدة أن « إدارة القانون الجنائي منافية للحضارة ووصمة في جبينها » .  
وهذه المقدمة لها ميزتان ، لا لأنها افتتاحية مثيرة ، ولكن لأن البيان المثير  
مقتبس من مسئول من رجال السلطة القضائية .

وبدأ مستر بول جيبونز الرئيس السابق لنادى « أوبتمست » في فيلادلفيا  
بهذا البيان المثير .

إن الأمريكين أسوأ المجرمين في العالم . حقيقة ، فإن في كليفلاند وأوهيو ستة  
أمثال جميع المجرمين الموجودين بلندن . ويسرق أو يهاجم بقصد السرقة في كليفلاند  
كل عام عدد أكبر في إنجلترا وويلز واسكتلندا مجتمعة . ويقتل كل عام  
في سانت لويس أكثر مما يقتل في فرنسا أو ألمانيا أو إيطاليا أو الجزر البريطانية  
جميعاً . والحقيقة السوداء في هذا الشأن أن المجرم لا يعاقب إذا ارتكب جريمة !  
ففرصة عقوبة الإعدام أقل من واحد في المائة جزاء للجريمة القتل . وأنت كواطن  
مسالم يكون احتمال إصابتك بالسرطان عشرة أمثال احتمال شقك إذا قتلت رجلاً .  
هذه المقدمة كانت ناجحة لأن مستر جيبونز وضع التساؤل والاهتمام ورام

كلماته لجملها تعيش وتنتعش . ومع ذلك فقد سمعت بعض الطلاب يبدأون حديثهم عن موقف الجريمة بتصوير مشابه ، إلا أن مقدماتهم كانت متوسطة وعادية ، لماذا ؟ الكلمات . الكلمات . الكلمات ، كان بناؤها سليماً محكماً ، ولكنها عديمة المعنى والمضمون . وأدى سلوكهم هذا إلى إفساد وإضعاف كل ما قالوه .

فائدة المقدمات التي تبدو عارضة :

إلى أى مدى تحب المقدمة التالية ؟ ولماذا كانت ماري ا . رتشموند تخطب في الاجتماع السنوي لجماعة نيويورك للنساء الناخبات في الايام السابقة لسن تشريع ضد زواج الاطفال .

بالامس بينما كان القطار يخترق المدينة في مكان لا يبعد كثيراً من هنا . تذكرت زواجا تم هناك منذ سنوات قليلة مضت . ولما كانت زيجات أخرى طائشة . منكوبة قد حدثت في هذه الولاية شبيهة بهذه الحالة ، فسأبدأ اليوم ببعض التفصيل عن هذه الحالة الفردية .

حدث في ١٢ ديسمبر أن فتاة في الخامسة عشرة ، وهى طالبة بمدرسة عالية في هذه المدينة ، قابلت للمرة الاولى شاباً بالقرب من كلية مجاورة ، وكان قد بلغ أخيراً سن الرشد . وفي ١٥ ديسمبر أى بعد ثلاثة أيام من هذه المقابلة ، حصل على شهادة ببلوغ الفتاة الثامنة عشرة من عمرها ، أى أنها معفاة من الحصول على موافقة والديها على الزواج . ولدى حصولها على هذا الترخيص انطلقا إلى قسيس ( وكانت الفتاة كاثوليكية ) ، ولكنه أبى أن يعقد لها الزواج ، وكان على حق في ذلك . وقد تلقت والدة هذه الفتاة بطريقة ما ، وربما من طريق هذا القسيس نبأ محاولة زواج ابنتها . ومع ذلك فقبل أن تعثر على ابنتها عقد قاضي الصلح قران الاثنين . وأخذ العريس عروسه إلى فندق حيث أمضيا يومين وليلتين هجرها في نهايتهما ، ولم يعاشرها بعد ذلك .

وإني شخصياً أحب كثيراً هذه المقدمة فإن الجملة الاولى بالذات لها قيمة لأنها تضع بين أيدينا ذكرى هامة تدعونا لسماع التفصيلات . وقد وطننا أنفسنا على

أن نستمع لقصة إنسانية شيقة . هذا بالإضافة إلى أنها تبدو قصة طبيعية للغاية ...  
« بالأمس ، بينما كان القطار يخترق المدينة في مكان لا يبعد كثيراً من هنا -  
تذكرت زواجاً تم هناك منذ سنوات قليلة مضت ... » . ويبدو هذا الكلام طبيعياً  
تلقائياً إنسانياً ، وكأن شخصاً يقص على آخر قصة مشوقة ، ولا شك أن المستمعين  
يجبون ذلك ولكن مما يعكس على الخجل أنه شيء يبدو فيه التسميق ، شيء تفوح  
منه رائحة الإعداد الرديء ، في حين أننا نريد الفن الذي يخفي الافتعال .

الموجز :

١ - إن بداية الحديث صعبة ، وهي مع ذلك على جانب كبير من الأهمية ،  
لأن عقول مستمعينا تكون عندئذ متفتحة نشيطة ، ومن ثم يسهل التأثير فيها .  
ومن الخطر البالغ تركها للمصادفة ، فينبغي أن تعد مقدماً بعناية .

٢ - يجب أن تكون المقدمة قصيرة ، جملة واحدة فقط أو جملتان . ويمكن  
غالباً الاستغناء عنها . ادخل مباشرة في صلب موضوعك بأقل عدد ممكن من الكلمات  
فلا يعترض أحد على ذلك .

٣ - يميل المبتدئون إلى البدء إما بمحاولة رواية قصة هزلية أو تقديم اعتذار .  
وكل من الطريقتين سيئة ، وتربك المستمعين . وهناك قلة من الناس . . . قلة ضئيلة  
جداً يمكنهم أن يقصوا قصة هزلية وبنجاح . ويجب أن تكون القصص مناسبة ،  
فلا تورط لمجرد سردها . والهزل يكون كالسكر فوق الكعك ، ولا تكون الكعكة  
كلها من السكر .

لا تعتذر لأن في ذلك امتحاناً لمستمعك . أطرق الموضوع الذي ستعالجه  
مباشرة ، ولكن بسرعة ، ثم اجلس .

٤ - يستطيع الخطيب أن يكسب انتباه المستمعين بصورة مباشرة إذا ما اتبع  
الخطوات التالية :

- ( أ ) إثارة حب الاستطلاع ، الإيضاح : قصة انشودة عيد الميلاد لديكنز ، .
- ( ب ) رواية قصة إنسانية مسلية ، الإيضاح : محاضرة أودنة من الماس ، .
- ( ج ) ابدأ بتصوير واضح « ارجع إلى بداية الفصل السادس من هذا الكتاب ، .

(د) استخدم العرض « الإيضاح : قطعة العملة التي تؤهل من يجدها لكسب جائزة » .

(هـ) وجه سؤال « الإيضاح : هل وجد واحد منكم قطعة نقود كهذه في الطريق » .

(و) اقتح حديثك باقتباس مشير « الإيضاح : حديث ألبرت هوبارد عن قيمة الإبداع » .

(ز) وضع الاثر القوي الذي يتركه الموضوع في نفوس المستمعين « الإيضاح : توقعك لحياة تبلغ ثلثي الفارق بين عمرك الحالي وسن الثمانين ، وأنت في نفس الوقت تستطيع أن تزيد من هذه النسبة بالفحص الطبي الدوري . . . الخ . . . »

(ح) ابدأ بمقائيق مثيرة « الإيضاح : الشعب الامريكى أسوأ المجرمين في العالم المتحضر . . . »

هـ — لا تستهل حديثك استهلالاً متزمناً ، وليكن خاضعاً للظروف وتلقائياً . ويمكن أن تصل إلى هذا بأن تشير إلى شيء حدث منذ عهد قريب ، أو إلى شيء قيل لساعته « الإيضاح : بينما كان القطار بالأمس يخترق مدينة ليست بعيدة عن هذا المكان تذكرت . . . »

## الفصل التاسع

### كيف تختتم حديثاً

هل تحب أن تعرف أى أجزاء حديثك أكثر احتمالاً — فى إظهار عدم خبرتك أو تجربتك ، واستعدادك أو ذكائك ؟ هناك مثل قديم عن المسرح يشير بالطبع إلى الممثلين — يقول : « يمكنك أن تعرفهم بطريقة دخولهم أو خروجهم » .

البداية والنهاية من أصعب الأشياء لعمل أى نشاط بجندق . ومثال ذلك ، الخطب الاجتماعية ، أليست المقدمة الرشيقة ، والنهاية اللطيفة ، من أكثر المحاولات حاجة إلى المهارة والبراعة ؟ أليست أكثر الأعمال مشقة فى العروض التجارية هى المدخل الموفق والخاتمة الناجحة . ؟؟

فلتتأم فى الحقيقة أكثر الموضوعات أهمية فى الحديث ، والكلمات التى يختم بها الإنسان حديثه تظل مجلجلة فى أذنيه عندما يصمت المتحدث — ومن المحتمل أن تظل فى الذاكرة طويلاً . والخطباء المبتدئون مع ذلك نادراً ما يقدررون أهمية ذلك . فغائمتهم تهمل غالباً أشياء على جانب من الأهمية .

ما هى أكثر أخطائهم شيوعاً ؟ فلنناقشها ولنبحث عن العلاج :

هناك الرجل الذى ينهى حديثه بقوله : « هذا كل ما أستطيع أن أقوله فى هذا الشأن ، وأعتقد أننى « سأتوقف » . هذه ليست نهاية .. هذا خطأ يصدر عن الهاوى بكاد لا يفتقر . فإذا كان هذا كل ما ستقوله ، فلماذا لا تنهى حديثك وتجلس فى الحال . وبدلاً من أن تتكلم عن التوقف ، توقف بالفعل . وإشارتك إلى أن هذا كل ما لديك لتقوله لا خير فيها ، والأجدر بك تركها لفظة المستمعين وإدراكهم .

وبعد ذلك هناك المتحدث الذي يقول كل ما يريد، ولكنه لا يعرف كيف يقف وأعتقد أن جوش بيليج هو الذي نصح الناس أن يمسكوا الثور من ذيله بدلاً من قرنيه ما دام ذلك يسر لنا المضي في طريقنا . وهذا الخطيب أمسك بالثور من أطرافه الامامية ، ويريد أن يجذب الجماعة معه . ولكن على الرغم من الجهد الذي يبذله فإنه لا يستطيع أن يقرب من سياج أو شجرة، ولذلك فهو يدور في النهاية بنورجه في دائرة يحرس نفس الأرض ، مكرراً نفسه تاركا أثراً سيئاً .

ما العلاج ؟ إن الختام يجب أن يخطط له في بعض الأحيان ، أليس كذلك ؟ هل من الحكمة أن تحاول عمل ذلك بعد أن تواجه المستمعين حينئذ تكون متوتراً مجدداً من أثر الحديث ، وعقلك متجه إلى ما سوف تقوله ؟ أم أن الذوق السليم يقتضيك عمل ذلك سلفاً في صمت وهدوء . ؟

وحتى بالنسبة للمتحدثين المثقفين مثل وبستر ، برايت وجلادستون فإنهم مع تمكنهم في اللغة الإنجليزية لدرجة تدعو إلى الإعجاب قد شعروا أن من الضروري أن يسجلوا أو يستظفروا كلمات خاتمتهم المحكمة .

والمتحدث المبتدئ إذا ما حذا حذوهم فسوف لا يكون هناك سبب يدعو إلى الأسف من أجل ذلك ، فينبغي أن يعرف بالتحديد بأى الافكار سينتخم حديثه . وينبغي أن يكرر الخاتمة عدة مرات . وليس من الضروري أن يعيد نفس الجملة في كل مرة ولكن يصوغ الافكار نهائياً في كلمات .

وأحياناً يحتاج الحديث المرتجل على البديهة خلال عملية الإلقاء إلى تغيير جوهري أو تهذيب ليلائم التطورات المفاجئة بحيث يتوافق مع رد الفعل عند مستمعيه . ومن الحكمة في الواقع أن تعد خاتمتين أو ثلاثاً . فإذا لم تناسبك واحدة فتكون الأخرى مناسبة .

بعض الخطباء لا يصلون إلى النهاية أبداً ، ففي وسط حديثهم يبدأون في التهمة ، ويتناثر لعابهم كالقاطرة نغد وقودها . وبعد قليل من الاندفاع اليائس يصلون إلى

السكوت المطبق والفشل ، وهم يحتاجون بالطبع إلى إعداد أفضل ، وتدريب أكثر . ووقود أوفر .

يقف بعض المبتدئين فجأة ، وطريقتهم في الخاتمة تنقصها السلامة والصلابة ، ولو أنهم يتحدثون بلباقة إلا أنه ليس لديهم خاتمة ، فهم يقفون فجأة وقد ارتج عليهم الأمر فيكون تأثير ذلك غير طيب .

وهذا شبيه بصديق يقطع حديثه بخشونة أثناء مناقشة اجتماعية ليندفع خارجاً من الغرفة بدون استئذان لطيف .

وقد ارتكب لتكون هذا الخطأ في مسودة خطابه الأصلية في أول احتفال له . وقد ألقى هذا الحديث في وقت ساءه التوتر ، وغيموم الشقاق السوداء والكراهية العاصفة تتجمع فوق الرأس . وبعد أسابيع قليلة انفجر إعمار الدماء والتخريب في البلاد . وقد وجه لتكون كلمات خاتمته إلى شعب الجنوب وقصد أن ينهي حديثه على هذا النحو .

« في أيديكم معشر المواطنين الغاضبين ، وليس في يدي النتيجة الخطيرة للحرب الأهلية . إن الحكومة لن تقض عليكم ، ولكن ألا يكون هناك نزاع مالم تبدأوا بالعدوان . ليس لديكم قسم مسجل في السماء لتدمير الحكومة ، بينما قد أقسمت يميناً خطيرة أحرص عليها وأحميها وأدافع عنها . يمكنكم الإمتناع عن التهجم عليها ، ولكن لا أستطيع النجاة من الدفاع عنها . معكم وليس معي السؤال الخطير « هل سيكون هناك سلام أم حرب ؟ »

وقد عرض لتكون حديثه على السكرتير سيوارد ، فأشار إلى أن الخاتمة مقتضبة خشنة إلى حد بعيد . وكتب سيوارد خاتمة أخرى ، بل خاتمتين في الحقيقة . وقبل لتكون واحدة منهما واستخدمها مع بعض التبدل بدلا من الجمل الثلاث الأخيرة لأن كان قد كتبها في الأصل . وكانت النتيجة أن فقد خطابه الرسمي الأول اقتضا به وخشونته ، وارتفع إلى ذروة الصداقة والمودة والجمال الخالص والفصاحة الشعاعية

إني لسكاره أن أختم خطابي ، فنحن لسنا أعداء بل أصدقاء ، ويجب ألا نكون أعداء ، فإن توترت مشاعرنا يجب ألا نقطع رباط المحبة والمودة . إن العلاقات الخفية التي تمتد بالذات كرة إلى كل ساحة قتال وكل مقبرة يشوى فيها المواطنون ، وإلى كل قلب نابض وكل حجر في بناء بجميع أرجاء هذه البلاد ، سوف يثير المنادين بالوحدة إذا ما تعرضنا لهذا الموضوع مرة أخرى ، كما أنها قد تلمس ما في نفوسنا من طبيعة خيرة .

كيف يستطيع المبتدئ ، أن ينمي إحساسه بضرورة إنهاء الخطاب ؟ بواسطة القواعد الإلهية ؟

لا . . إنها كالتأفة — أرق من أن تستخدم في هذا الغرض . لا بد أن تكون مسألة عقل وشخصية وسرعة إدراك بنوع خاص . وما لم يشعر المتحدث بأنها سوف تكون متناسقة ، تلتقى ببراعة فكيف يأمل أن يفعل ذلك ؟ .

ومع ذلك فهذا الإحساس يمكن غرسه ، وهذه الخبرة يمكن تميمتها بمض الشئ بدراسة الطرق التي استخدمها الخطباء المتقنون الناجحون . وهنا نورد تصويراً لخاتمة خطاب ألقاه أمير ويلز أمام نادي تورنتو الإمبراطوري .

إني خائف ياسادة فقد خرجت عن تحفظي ، وتحدثت عن نفسي كثيراً ، ولكنني أريد أن أخبركم بوصفكم أكبر حشد من المستمعين أعطيت امتياز التحدث إليّ في كندا لما أشعر به نحو موقف ، وما يتصل به من مسؤولية . ويمكنني أن أؤكد لكم بأنني سوف أسعى جاهداً لأن أرتفع إلى هذه المسؤولية الكبرى ، وأكون جديراً بثقتكم .

إن الرجل الأعمى الذي ينصت إلى هذا الحديث سيشعر أنه انتهى . لأنه لم يترك حديثه متديلاً في الهواء كجبل سائب . ولم يتركه ممزقا غير متساو ، فإنه قد أكمل وانتهى .

تحدث دكتور هاري إمرسين فوسدك في كاتدرائية القديس بطرس بجنيف يوم

الأحد التالي لافتتاح الاجتماع السادس لعصبة الأمم . وقد اختار لموضوعه الآية  
« كل الذين يأخذون بالسيف ، بالسيف يهلكون » . لاحظ الطريقة القوية السامية  
التي أنهن بها موعظته .

إننا لا نستطيع أن نوفق بين المسيح والحرب — هذه خلاصة الأمر . هذا  
هو الاعتراض والتحدى الذي سوف يوقظ ضمير العالم المسيحي . الحرب هي أكبر  
لأثم اجتماعي مدمر أحزن الإنسانية بأكملها . إنها شيء غير قابل للعلاج وغير  
مسيحي . وهي بمنحها وتأثيرها الكلي تعنى كل شيء لم يقصده المسيح ، ولا تعنى  
شيئاً مما قصده .. إنها إنكار صارخ لكل تعاليم مسيحية عن الله والإنسان أكثر  
من كل ما دبره الملحدون النظريون على الأرض حتى الآن . أليس الوقت الآن  
مناسباً للتأمل فيما تنادي به الكنيسة المسيحية بوصفها المهمة الأولى على الفضيلة ،  
وتتظر في رفعتها كما كانت أيام آباءنا ، وتقف صفاً واحداً أمام وثنية هذا العالم  
الراهن ، وترفض أن تضع ضميرها رهن إشارة الدول المتحاربة ، فتضع علامة  
الإله فوق حب الوطن ، وتدعو العالم إلى السلام ؟ وليس هذا إنكاراً للوطنية ،  
ولكنه تكريم لها .

إنني في هذا المكان ، بوصفي أمريكياً تحت هذا السقف المضياف ، لا أستطيع  
التحدث عن حكومتى ، ولكن بوصفي أمريكياً ومسيحياً أتكلم إلى الملايين من  
إخواني المواطنين مطالباً إياهم بالعمل العظيم الذي تؤمن به ، ونصلي من أجله ،  
والذي نأسف لعدم اشتراكنا فيه ، ونرجو له النجاح الكبير الذي يستحقه . إننا  
نعمل بوسائل شتى من أجل هدف واحد : عالم متحد من أجل السلام . فليست  
هناك غاية أفضل من هذه نعمل لأجلها ، وإلا فالكارثة الكبرى التي لم يواجه  
الجنس البشرى أفظع منها . والقانون الإلهي في عالم الفضيلة شبيه بقانون الجاذبية  
في العالم المادى ، لا يحنى رأسه لشخص أو أمة « وكل الذين يأخذون بالسيف ،  
بالسيف يؤخذون » .

واكن كل هذه المجموعة من خواتيم الخطب لا تكمل إلا بالصوت المهيمن

لخاتمة لنسكون المنعومة في الاحتفال الثاني . ولقد أعلن إرل أوف كيد لستون مدير جامعة أوكسفورد بأن هذه القطعة المختارة جديرة بأن تسلك بين أجداد الجنس البشرى وكوزه . . . ومن أصفى ما بلغته الفصاحة البشرية في أعلى مراتبها ، لا بل لأنها ترتفع حتى لتكاد أن تكون علوية .

إننا نأمل برغبة أكيدة ونصلى بجرارة لكي تتجابه عنا كارثة الحرب بسرعة . ومع ذلك فإذا أذن الله أن تستمر حتى تأتي على الثروات التي جمعها الإنسان في مدى مائتين وخمسين عاما بجهد لا يكل ، وإلى أن تعوض كل قطرة من الدماء يستنزفها السيف الآن كل قطرة أراقها الشياطين من قبل ، وكما قيل منذ ثلاثة آلاف عام ، يجب أن يقال الآن : « إن أحكام الله صحيحة وعادلة معاً » .

فبدون حقد على أحد ، وبالمحبة للجميع ، وبالثبات في الحق ، وبقدر ما يمنحنا الله من معرفة بالحق ، فلنسكفح في سبيل إنجاز العمل الذي نقوم به ، ولنضمد جراح الأمة . ولنعلن بذلك الذي تحمل عبء المعركة ، بأرملته وطفله اليتيم — ولنعمل ، ولنحافظ على السلام الدائم فيما بين أنفسنا ، وبين جميع الشعوب الأخرى .

لقد قرأت في اعتقادي أجمل خاتمة لحديث خرج من بين شفهي بشري .

فهل توافقني على هذا التقدير ؟ وهل تجد بين أدب الخطابة برمته ما هو أكثر إنسانية ومحبة وعظفاً منه ؟

ويقول وليام ا. بارتون في كتابه « حياة إبراهيم لنسكون » : « إن هذا الخطاب يبلغ في نبل مقصده وسموه ما بلغه خطاب جيتسبرج . . . لأنه أعظم خطاب لإبراهيم لنسكون يسجل أوج قوته العقلية والروحية » .

وكتب كارل تشورز « ما أشبهه بقصيدة مقدسة » ، لم يتحدث رئيس أمريكي مثل هذا الحديث إلى الشعب الأمريكي من قبل ، ولم تظفر أمريكا برئيس كهذا استطاع أن يجد في أعماق قلبه مثل هذه الكلمات .

ولكن ان يتسنى لك إلقاء بيانات خالدة كالرئيس الامريكى فى واشنجتن أو رئيس وزراء كندا أو أستراليا . وقد تكون مشكلتك هى كيفية إنهاء حديث بسيط أمام مجموعة من العاملين فى الحقل الاجتماعى ، فكيف تتأهب لذلك ؟ دعنا نبحت قليلا لنرى إذا كنا نستطيع أن نكتشف بعض المقترحات المثمرة .

### لخص عناصر موضوعك

يستطيع الخطيب أن يتناول كثيراً من جوانب موضوعه فى حديث قصير قد لا يتجاوز ثلاث دقائق أو خمساً بحيث يترك سامعيه فى النهاية وقد اختلطت نقاط الموضوع الجوهرية فى عقولهم . ومع ذلك فإن قليلا من الخطباء يدركون ذلك ، ويعتقد آخرون أن وضوح هذه النقاط فى أذهانهم وضوحا تاما يستدعى وضوحا فى أذهان المستمعين ، وهذا اعتقاد خاطئ . لقد كان الخطيب يمين النظر فى أفكاره بعض الوقت ، ولكن أفكاره هذه كانت كلها جديدة بالنسبة للمستمعين ، وتلقى إلى آذانهم إلقاء ، فبعضها قد يعلق بها ولكن معظمها يختلط فى عقولهم . ومن المحتمل أن يتذكر المستمعون أشياء كثيرة لا يتضح منها شيء فى دقة وجلاء . .

وقد قرر أحد السياسيين الإيرلنديين المغومرين أنه وجه إلى اتخاذ الطريقة التالية فى خطابه : « قل لهم أولا إنك سوف تحدثهم ، ثم قل لهم إنك قد حدثتهم . » لأنها طريقة ليست سيئة كما ترى ، والأفضل فى الواقع أن تقول لهم بأنك حدثتهم ، وليسكن حديثك مختصراً بطبيعة الحال — مجرد إلمامة عامة موجزة .

### الدعوة إلى إنجاز عمل ما :

يتعين على الخطيب إذا ضمن خطابه دعوة لإنجاز عمل معين أن يبين الفائدة التى تعود على الناس من إنجازها ، والأضرار التى تنجم عن إهماله فذلك أدهى لإجابة دعوته .

### تحية موجزة مغلظة :

إن ولاية بنسلفانيا العظيمة تتعجل بزوغ اليوم الجديد ؛ بنسلفانيا المنتجة الكبرى للحديد والصلب ، ومركز أعظم شركة للخطوط الحديدية فى العالم ،

والثالثة بين ولاياتنا الزراعية — بنسلفانيا هى حجر الزاوية فى بناء صناعاتنا التى لم تنهيا لها فرصة للقيادة الرشيدة الباهرة أعظم من الفرصة المتاحة لها الآن .

بهذه الكلمات أنهى تشارلز شواب خطابه أمام جمعية بنسلفانيا بنيويورك ، وترك مستمعيه مسرورين متفائلين وهى طريقة ذات نهاية رائعة . ولكنها لسكى تكون مؤثرة لا بد أن تكون صادقة لا مدهانة فيها ولا مبالغة . وهذا النوع من النهايات إذا لم يتجل فيه الصدق ، فلا بد أن تلج فيه غاية الزيف — كالعلة الزائفة سواء بسواء — لا يقبل الناس على اقتنائها .

النهاية الهزلية :

قال جورج كوهان : د أتركهم دائماً ضاحكين قبل أن تقول لهم وداعاً ، إذا كانت لديك القدرة ، والمادة الجيدة ! ولكن كيف ؟ هذه هى المشكلة كما قال هملت . كل شخص يجب أن يفعل ذلك بطريقة الخاصة .

قلنا نجد شخصاً كان يتوقع من لويد جورج أن يترك جماعة من الميثوديين ، الملتزمين (١) وهم يضحكون حين كان يلقي خطابه البالغ الرصانة الخاص بمقبرة جون وبلى . لاحظ كيف أدار حديثه بمهارة ، وكيف مضى حديثه سهلاً جميلاً ، قال :

لأنى مسرور لأخذكم على عاتقكم لإصلاح هذه المقبرة التى يجب أن تكرم ، فلقد كان صاحبها رجلاً يكره الفوضى أو القذارة كراهية شديدة . وأعتقد أنه هو الذى قال : د لا تدع شخصاً تقع عيناه على ميثودى رث المظهر ، ويرجع إليه الفضل فى أنك لا تستطيع رؤية د ميثودى ، من هذا الطراز الآن . (ضحك) فترك هذه المقبرة مهلهلة بعد قسوة مضاعفة . ولعلمكم تذكرون ما قاله لفتاة من دربيشاير ، جرت إلى الباب عندما كان ماراً وصاحت : د الله يباركك يا ماستر

(١) طائفة دينية مشتقة من المذهب الأنجليكاني ويطلق عليها المذهب النظامى ، ويؤمنون

وبلى ، فأجابها : « بركتك سوف تكون أكثر قيمة إذا كان وجهك وثوبك نظيفين ، (ضحك) . هذا كان شعورك عن الفوضى . فلا تتركوا مقبرته غير منظمة . ولو تصورنا أنه مر بهذه المقبرة لساءه منظرها أكثر من أى شيء آخر . فاهتموا بها لأنها مزار خالد مقدس . . إنها أمانة فى أعناقكم ( تصفيق ) .

إنهاء الخطاب بمقتبسات شعرية :

ليس بين كل أساليب الختام ما هو أكثر قبولاً من الخاتمة المضحكة أو الشعرية فإذا استطعت تقديم النص المناسب من الشعر لخاتمتك فقد تصل بها إلى درجة مثالية لأنك بذلك تضى عليها الرائحة الشديدة المرغوبة والقيمة ، والنخبة النائية ، والجمال .

وقد أنهى سيرهارى لودر عضو الروتارى حديثه إلى مندوبى الروتارى الأمريكين فى اجتماعهم بإدبرة على هذا الوجه .

عندما تعودون إلى وطنكم ، سوف يرسل إلى بعضكم بطاقة ، فإذا لم يرسل إلى أحدكم شيئاً فسأرسل أنا إليه ، وعندئذ سوف تعرفون بسهولة أنها بطاقتى لأنها ستكون خطأ من طابع البريد ( ضحك ) وإن كانت ستحمل العبارة النائية :

قد تآنى الفصول ، وقد تقضى

كل شيء كما تعلمون يذبل فى موعد

ولكن هناك شيئاً واحداً سيظل بالغا كالندى

حبي وودى اللذين أحملهما لكم فى قلبي

هذه الأبيات القليلة تناسب شخصية لودر . ولاشك أنها تناسب المعنى الكلى

لحديثه . ولذلك فى أبيات بارعة تليق به . ولو فرض أن بعض أعضاء الروتارى

المتزمين وضعوا هذه الأبيات فى نهاية حديث جاد لأصبح الموقف مدعاة للسخرية .

وكما تقدم العهد على قيامى بمهمة تعليم فن الخطابة ، كلما ازداد شعورى وضوحاً

في استحالة وضع قواعد عامة تصلح لكل المناسبات . فهناك الكثير الذي يعتمد على الموضوع ، والوقت والمكان والشخص . وكل شخص عليه أن يحل مشكلته بنفسه كما قال بولس في هذا المعنى .

كنت ضيفاً في وليمة غداء أقيمت بمناسبة رحيل أحد الاساتذة من مدينة نيويورك . وقد وقف اثنا عشر من الخطباء واحداً بعد الآخر يمتدحون هذا الصديق الموشك على الرحيل متمنين له التوفيق في حمل نشاطه الجديد . وتفرد من بينهم واحد فقط أنهى حديثه بمقتديسات من الشعر . فالتفت إلى الضيف وقال بصوت متهدج : والآن ، وداعاً . . حظاً سعيداً ، وأماناً طيبه كأمنياتك لنفسك :

أضع يدي على قلبي كما يفعل الشرقيون

لعل سلام الله يحل عليك

أينما حللت أو ذهبت .

فليتم نخيل الله الراجع

طوال أيام العمل وليالي الراحة

ولتحل عليك محبة الله وبركانه

أضع يدي على قلبي كما يفعل الشرقيون

لعل سلام الله يحل عليك

تحدث مستر ج . ا . أبوت نائب رئيس إحدى شركات المحركات في بروكلين إلى موظفي مؤسسته في موضوع الولاء والتعاون . وقد ختم حديثه بهذه الأبيات الرائعة من الجزء الثاني من كتاب الأدغال لسكبلنج :

الآن هذا هو قانون الأدغال ، قديم صادق كالسما

ينجح الذئب الذي يحافظ عليه ، والذئب الذي ينتهكه لا بد أن يموت ويمضي

القانون قدما إلى الامام وإلى الخلف كالنبات المتسلق يطوق جذع الشجرة لأن قوة

القطيع هي قوة الذئب ، وقوة الذئب هي قوة القطيع .

إذا كنت ستذهب إلى المكتبة العامة في مدينتك وأخبرت أمين المكتبة أنك تعد حديثاً في موضوع معين ، وأنت تريد مقتنيات من الشعر تعبر بها عن فكرة أو أخرى ، فربما يمكنه أن يعاونك في الاشر على شيء منها في بعض المراجع .

### قوة الاقتباس من الكتب المقدسة

إذا كنت تستطيع أن تقتبس آيات من الكتب المقدسة لتدعيم حديثك فانت موفق ، فاختيار مقتطفات من هذه الكتب تحدث تأثيراً عميقاً في السامعين .

وقد لجأ إلى هذه الطريقة بعض مشاهير الخطباء والوعاظ ورجال السياسة والادب في جميع العصور .

### المفارقة

المفارقة طريقة محبوبة للختم ، ولكن من الصعب أن يلجأ إليها في جميع الخطب أو تصلح لكل الموضوعات . ولكن إذا أحسن اختيارها فإنها تكون بمنازة ، وقد تبلغ بها القمة إذا جعلتها في جمل قوية متتابعة . ويتجلى ذلك في خاتمة الحديث الفائز بالجائزة في فيلادلفيا ، الذي أوردناه في الفصل الثالث .

وقد استخدم لتكوين المفارقة في إعداد مذكراته لمحاضرة عن شلالات نياجارا ، فلاحظ كيف أن كل موازنة كانت أقوى من سابقتها ، وكيف كان لها تأثير شامل جامع حينما أرجع قدمها إلى عصر كولمبوس ، والمسيح ، وموسى ، وآدم وهكذا .

إنها تعيد إلى الأذهان ذلك الماضي السحيق ، حين اكتشف كولمبوس لأول مرة هذه القارة — وحينما قاسى المسيح من أهوال الصلب — وحينما عبر موسى البحر الأحمر بيني إسرائيل ، لابل حين خرج آدم من يد خالقه . ولا تزال تهدر مياه نياجارا إلى الآن . وقد حدثت فيها عيون تلك الأنواع المنقرضة الجبارة التي لا تزال عظامها تملأ كهوف أمريكا ، كما تحملق عيوننا الآن فيها . وقد عاصرت نياجارا أول جنس بشري ، بل هي أقدم من الإنسان الأول ، ولا تزال قوية

متجددة كما كانت منذ عشرة آلاف سنة ، وبالرغم من انقراض حيوانات جبارة ( كالماموث ) و ( الماستون ) منذ أمد بعيد ، إلا أن بقايا عظامها الضخمة تدلنا على أنها عاشت من قبل في ذلك الزمن السحيق ، وأنها كانت تتطلع إلى نياجارا ولم تهدأ لحظة واحدة خلال هذا الزمن الطويل ، ولم تتم أو تستريح .

وقد استخدم ويندل فيليبس نفس هذه الطريقة في خطاب له سنورد خاتمه فيما بعد . وهذا النص اقتبس مراراً في كتب الخطابة لما فيه من قوة وحيوية ، وهي لا تخلو من أهمية بالرغم من أنها مزخرفة ولا تساير هذه الحياة العملية التي نعيشها . وهذا الحديث قد كتب منذ أكثر من نصف قرن . أليس شيئاً مسلياً أن تلاحظ مدى ما في تذبذبات ويندل فيليبس من أخطاء تاريخية واضحة فيما يتعلق بـ ( جون براون ) و ( توسانت لوفرتير ) منذ خمسين عاماً حين كانت الحقيقة تجد آذاناً ؟ وواضح أن من الصعب التخمين التاريخي كما أنه من الصعب أن تتنبأ بما سيكون في السوق من سلع أو نقود أو بسعر الشحم في العام القادم . وكان حديث ويندل كما يلي :

سوف أدعوه نابليون ، ولكن نابليون شق طريقه إلى الإمبراطورية على أنقاض عهود حث بها ، وخاض في سبيلها بحراً من الدماء . هذا الرجل لم يحثه بكلمته ، وكان شعاره الأكبر وقاعدة حياته ، عدم الأخذ بالثأر ، . وكانت الكلمات الأخيرة التي قالها لابنه في فرنسا ، ابني ، إنك سوف تعود إلى ( سانتو دومنجو ) ، إنس فرنسا تلك التي قتلت والدك ، . سأسميه كرمويل ، ولكن كرمويل كان مجرد جندي ذهبت الدولة التي أسسها معه إلى المقبرة . سوف أدعوه واشنطن ، ولكن الفرجيني العظيم أبقى على نظام العبيد . هذا الرجل خاطر بإمبراطوريته في سبيل ألا يسمح بتجارة العبيد في أحرر قرية في أرضه .

أنتم تظنونني الليلة متعصباً لأنكم تقرأون التاريخ ، ليس بأعينكم ولكن ببيولكم التحيزة ، وستمضي خمسون عاماً قبل أن تجد كلمة الحق أذناً صاغية ، وبعد أن

يختار التاريخ « فوكيون » للإغريق ، و « بروتس » للرومان ، و « هامبدن » لانجلترا ، و « لافايت » لفرنسا . ويختار واشنطن كأسطع زهرة بلغت حد الكمال في فجر حضارتنا — تغمس إلهة التاريخ يراعها في ضوء الشمس ، وتكتب على صفحة السماء الصافية فوق هؤلاء جميعاً اسم (توسانت لوفرتير) الجندي والسياسي الشهيد .

عندما تلمس القدم الأرض :

اقتصص ، ابحت عن التجربة حتى تجد النهاية الموفقة والبداية الطيبة ، ثم اربط بينهما .

إن المتحدث الذي لا يستطيع أن ينهى حديثه بسرعة ليتلام مع هذا العصر العجول المتسرع سوف لا يجد ترحيباً ، وقد ينبذ أحياناً .

وقد ارتكب شاول الطرسوسى Saul Tarsus إنمأ كبيراً في هذه الناحية رغم ما اتصف به من قداسة — حينما ظل يعظ حتى غلب النعاس شابا من المستمعين يدعى أوتينخوس فسقط من النافذة ودقت عنقه . ومن يدري فلربما يكون شاول قد استمر في حديثه بعد ذلك ؟ أتذكر طيبياً وقف متحدثاً ذات ليلة في نادى الجامعة ببروكلين ، وكانت وليمة استغرقت وقتاً طويلاً وقد سبقه إلى الكلام فيها كثير من الخطباء . وبلغت الساعة الثانية صباحاً حينما جاء دوره في الحديث . ولو كان ذا فطنة وحصافة لاكتفى بإلقاء ست جمل ، وتركنا نذهب إلى بيوتنا . ولكن هل فعل ذلك ؟ إنه لم يكن الشخص الذى يفعل هذا . لقد استغرق خمساً وأربعين دقيقة في حملة ضد تشريح الحيوانات للأغراض العلمية . وقبل أن يصل إلى منتصف خطابه أصبح المستمعون يتوقفون إلى أن يلاقى نفس المصير الذى لقيه أوتينخوس . فيسقط من النافذة ، ويكسر فيه شيء ، أى شيء يخرسه .

وقد أخبرنى مستر لوريمر حينما كان محرراً لصحيفة «ساترداى إيفنتنج بوست» بأنه كثيراً ما أوقف نشر سلسلة من المقالات في الجريدة بعد أن بلغت قمة الذبوع

والانتشار ، وكان الناس يصيحون في طلب المزيد ويتساءلون عن سبب وقفها في ذلك الوقت بالذات ، وأجاب مستر لوريمر بقوله : « إن التوقف يجب أن يكون مباشرة بعد بلوغ قمة الشهرة والذيع ، . وهذه الحكمة يجب أن تطبق في الخطابة أى يجب إنها حديثك حين يكون المستمعون راغبين في المزيد .

إن أعظم خطاب ألقاه المسيح وهو موعظة الجبل يمكن أن يعاد في خمس دقائق . وخطاب لنسكوان في جيتسبرج استغرق عشر جمل فقط . ويمكن للشخص قراءة قصة الخليفة بأكملها في سفر النكوتين في وقت أقل من الذى تتصفح فيه قصة جريمة بجريدة صاحبة .

ألف دكتور جونسون أرشيد ياكون نياسا كتابا عن الشعوب البدائية في إفريقيا ، الذين عاش بينهم وراقبهم مدة تسعة وأربعين عاما . وقد روى الخطيب أن إذا ما تحدث أكثر مما يجب في جماعة من القرويين (الجوانجوارا) فإن المستمعين يسكتونه صائحين « إمتوشا ! إمتوشا ! ، أى « كنى ! كنى ! » .

وقيلة أخرى يقال إنها لا تسمح للمتحدث بأخذ قسط من الوقت أكثر مما يستطيع الوقوف على ساق واحدة . فإذا ما لمس الأرض بطرف قدمه المرفوعة فعنى هذا أن خطابه قد انتهى .

والمستمعون العاديون ، حتى ولو كانوا على جانب من الأدب وضبط الأعصاب ، يكرهون كثيرا الأحاديث الطويلة .

الموجز :

١ - إن ختام الحديث في الحقيقة هو أكثر العناصر أهمية وما يقال أخيراً يغلب أن يبقى في الذاكرة طويلا .

٢ - لا تختتم حديثك بقولك « هذا كل ما أستطيع قوله في هذا الشأن . ولذا أظن أننى سوف أنهيه ، توقف ، ولكن لا تتحدث عن ذلك .

٣ — خطط مقدا ما خاتمتك بغنافة كما فعل وبستر وبرافت ، وجلادستون .  
احفظها عن ظهر قلب ، واعر ف كيف ستنهى حديثك كلة كلة . ولا تترك خاتمة  
حديثك دون صقل أو تهذيب كالصخرة غير المستوية .

٤ — هناك سبع طرق مقترحة للخاتمة .

( ١ ) التلخيص والتركين ، والتخطيط للعناصر الأساسية التي ستتناولها باختصار  
في حديثك .

( ب ) الدعوة لعمل شيء ما .

( ح ) تقديم التحيات المخصصة للمستمعين .

( د ) إثارة الضحك .

( هـ ) اقتباس بعض الأشعار المناسبة .

( و ) استخدام الاقتباسات من الكتب المقدسة .

( ز ) خلق المقارقات .

٥ — اختتم حديثك بنهاية طيبة وابدأ ببداية جميلة ، واربط بينهما . ولكن  
ختام موضوعك قبل أن يرغب المستمعون ذلك ، إن التوقف يجب أن يكون مباشرة  
بعد بلوغ قمة الشهرة والذيعوع ، .

## الفصل العاشر

### كيف تجعل قصدك واضحاً جلياً

في أثناء الحرب العالمية الأولى تحدث كاهن إنجليزي مشهور إلى بعض الأمامين من الفرق العسكرية بمسكر « إيتون » وكانوا في طريقهم إلى الخنادق ، ولكن كان بين تلك الفرق نسبة ضئيلة من الجنود ممن ليس لديهم أية فكرة صحيحة عن السبب الذي من أجله يساقون إلى تلك الخنادق وكنت أعرف ذلك عنهم ، فسألتهم عن السبب . غير أن الكاهن ظل يتحدث إلى هؤلاء الرجال عن « الصداقة الدولية » وعن حق الصرب في أن يكون لهم مكان تحت الشمس . . ولكن لماذا كل هذا الحديث ، ونصف هؤلاء الرجال يجهلون إن كانت الصرب مدينة أو مرضاً من الأمراض . وقد واصل الكاهن مع ذلك حديثه معهم غير عابئ بما يترتب عليه من نتائج ، وألقى عليهم تقريراً طناناً عن « النظرية السديمية وخلق العالم » . ومع ذلك لم يغادر القاعة أي جندي أثناء حديثه معهم لأن رجال البوليس الحربى شهِروا مسدساتهم عند أبواب الخروج ليحولوا دون هرب أي جندي .

ولست أريد أن أقل من شأن الكاهن فربما كان عظيماً لو أن حديثه كان أمام نفر من رجال الدين . ولكن حديثه مع هؤلاء الجنود لم يفلح ولم يؤت أية ثمرة ، وذلك لأنه لم يعرف كنه سامعيه ، ولم يعرف قطعا الهدف الحقيقي من حديثه كما لم يعرف كيف يحتتمه .

ثم ما الذى نقصده بقولنا الهدف أو الغرض من خطابنا أو حديثنا ؟؟ إنه - بصرف النظر عن تحقق المتحدث من ذلك أو عدم تحققه ، فإنه يهدف إلى تحقيق واحد من أهداف أربعة ، هي :

أولاً : أن نجعل الموضوع واضحاً جلياً

ثانياً : أن يكون ذا تأثير على الناس ومقتعاً لهم

ثالثاً : أن نجعله فعالاً

رابعا : أن يكون قصده الترفيه .

ولنشرح ذلك بأن نسوق بعض الامثلة :

استطاع لسكون برغم عدم اهتمامه في القليل أو الكثير بالميكانيكا أن يخترع ذات مرة آلة لرفع القوارب إذا ما انفجرت في الرمال . وقد عمل في إحدى الورش الميكانيكية بالقرب من مكتب المحاماه . واستطاع أن يصنع نموذجا من الجهاز الذي توصل إلى اختراعه . واثن كان هذا الجهاز قد منى بالفشل إلا أن تحمسه له بمزيمه صادقة قد وفر له كل إمكانيات النجاح . ولما جاء أصدقاؤه إلى مكتبه الاطلاع على النموذج لم يدخر جهداً في شرح مزاياه ، وكان رائده في الشرح الجلاء والوضوح . وهو عندما ألقى خطابه الخالد في مدينة جيتسبرج ، وحينما ألقى خطبته الافتتاحية الأولى والثانية ، وأيضاً عندما رثى هنرى كلاي . كان هدف لسكون التأثير والإقناع في هذه الخطب جميعاً . وقد تعين عليه لذلك أن يكون واضحاً بطبيعة الحال قبل أن يكون مقنعاً . لكن في هذه الامثلة كلها لم يكن الوضوح محل اعتباره الأول . ففي أحاديثه إلى المحاميين حاول غاية جهده أن يتظفر منهم بقرارات لصالحه . وفي أحاديثه السياسية كان همه أن يكسب الأصوات . ومن ذلك كله نرى ان غرضه كان كسب المعركة . وقبل أن ينتخب لذكوران رئيسا بعامين ، أعد محاضرة عن الاختراعات بقصد الترفيه . وكان هذا على الأقل هدفه من المحاضرة . ولكنه لم يفلح في الوصول إلى هذا الغرض . والواقع أنه لم ينجح كمحاضر شعبي وتعرض لفشل مطبق في هذا المجال ، ففي إحدى المدن لم يخف إلى سماعه رجل واحد ، ولكنه مع ذلك نجح إلى حد بعيد في أحاديثه الأخرى التي أشرت إليها آنفاً . فما السبب في ذلك ؟ السبب انه في تلك المناسبات عرف هدفه ، وعرف كيف يصل إلى تحقيقه .

ولكن لأن كثيراً من المتحدثين لا يدرون حتى هذا الشيء ، فإنهم غالباً ما يتخبطون وينتمن بهم الأمر إلى الأسف .

مثال ذلك عندما صاح الجمهور وصفر في وجه أحد أعضاء المؤتمر ، وأرغموه على ترك المنصة في نيويورك لأنه جعل الوضوح هدفه الأول بدون وعي أو تعقل .

فلقد تحدث إلى سامعيه عن استعداد الولايات المتحدة للحرب ، ولكن الجموع المحتشدة لم ترد أن تعرف شيئاً عن ذلك ، بل أرادت الاستمتاع . واستمع إليه الحاضرون في صبر وأدب مدة عشر دقائق أو ربع ساعة آمليين أن ينتهي الحفل بسرعة ، ولكنه لم ينته كما أملوا واسترسل هو في الحديث ، وأخذ يتخبط حتى نفذ صبرهم ، ولم يستطيعوا أن يحتملوا أكثر من ذلك . فبدأ البعض يهتف ساخراً منه ويهزأ به ، وانصرف البعض الآخر . وفي لحظة واحدة أطلق الألووف الصغير والصراخ ، ولكن المتكلم كان بليد الكهور ، ولم يستشف روح سامعيه . وأباح له ذوقه الفاسد أن يسترسل في الحديث غير عابئ بهم ، فأثارهم ذلك كثيراً وتسبب في معركة . وأخيراً ضاقوا به ذرعاً وقرروا فيما بينهم إسكاته بالقوة . واشتدت زوبعة احتجاجهم وازداد صراخهم ، وبلغ غضبهم حدّاً ضاعت فيه كلماته وسط الصخب فلم يكده يسمع على بعد عشرين قدماً . فاضطر أن يكف عن الحديث وأن ينسحب في ذلة ومسكنة .

فليكن في هذا مثل عبرة لك . ولتعرف هدفك ، ولتختاره بتعقل قبل أن تشرع في إعداد حديثك ، ولتعرف كيف تصل إليه وعندئذ تمضي فيه بمهارة وإدراك .

استخدام المقارنة لزيادة الإيضاح :

يتعين عليك من أجل الإيضاح — ألا تبخس من تقدير الأهمية والصعوبة التي تتعرضك في سبيل ذلك ، فقد استمعت إلى شاعر إيرلندي في إحدى الأمسيات وهو يتلو بعض أشعاره . ولكن الذين أدركوا ماهية الموضوع من الحاضرين ، وبعد انقضاء نصف الوقت — لم يتجاوزوا عشرة في المائة . وهناك كثير من الخطباء ، سواء أكانوا يتحدثون إلى العامة أم الخاصة ، يسلكون مسلك هذا الشاعر . وعندما ناقشت السير هـ أوليفر لودج ، في الصفات الجوهرية التي يجب أن تتوفر فيمن يتصدى للخطابة قال مؤكداً — وهو من سلخ أربعين عاماً يحاضر في الجامعة وفي الجمهور — إن أهم هذه الصفات جميعاً ، أولاً المعرفة والإعداد وثانياً أن يكده ويتعبد في سبيل الوضوح .

وعند نشوب الحرب الفرنسية البروسية قال الجنرال (فون مولتكه) لضباطه :  
تذكروا أيها الرفاق ، أن كل أمر تصدرونه ويحتمل أن يساء فهمه ، فلا بد أن  
يساء فهمه . وقد أدرك نابليون ذلك الخطر فكانت تعليماته المشددة والمتكررة  
إلى كاتمي أسراره بهذا النص : « كونوا واضحين في إصدار أوامركم » . وعندما  
يسأل التلاميذ المسيح لماذا يكلم الشعب بواسطة الأمثال فهو يجيبهم بأنهم يرون  
ولا يبصرون ، وأنهم يسمعون ولا يفهمون وأنت عندما تتحدث في موضوع  
جديد على سامعيك ، فهل في مقدورك أن تأمل أنهم سيفهمونك فوراً بما يزيد على  
فهم قوم السيد المسيح ؟ إن الأمر أصعب من ذلك إذن ماذا في وسعنا أن نفعل ؟  
وما الذي فعله المسيح حين ووجه بمثل هذه الحالة ؟ لقد حل هذا الإشكال  
في أبسط صورة طبيعية يمكن تصورها ؛ إنه وصف الأشياء التي يجلبها القوم بأن  
شبهها بالأشياء التي يعرفونها .

مثال ذلك مملكة السماء . بأي شيء يمكن أن نشبهها ؟ وكيف يمكن أن ندخلها  
في أذهان الفلاحين الأميين من أبناء فلسطين ؟ إن السيد المسيح وصفها لهم بأشياء  
وأعمال مألوفة لديهم .

قال لهم إن مملكة السماء أشبه بخميرة أخذتها امرأة وخبأتها في ثلاثة أكياس  
بدقيق حتى اختمر الجميع ،

وقال أيضاً إن مملكة السماء أشبه بالتاجر الذي يبحث عن أجود وأنفس اللؤلؤ  
وأنها أشبه بالشباك التي تلقى في البحر ، فهذه التشبيهات كلها واضحة جلية استطاعوا  
أن يفهموها ، كما استطاعت الزوجات الحاضرات فهمها لأنهن يستخدمن الخميرة  
أسبوعياً ، كما أن الصيادين يرمون شباكهم في البحر يومياً ، والتجار يتاجرون  
ببني اللؤلؤ دائماً .

ولكن كيف أوضح داود رعاية الله لنا وعطفه الكريم علينا .

والرب راعي فلايموزني ، في مراعي خضر يربضني ، إلى مياه الراحة يوردني .

وهذه المراعى فى تلك الارض التى يغلب عليها الجذب ، والآبار التى تستقى  
بمنها الخراف كانت معروفة لهؤلاء الرعاة :

وليسكم مثلاً بارزاً وطريفاً بعض الشيء فى استخدام هذا المبدأ : كان بعض  
رجال الإرساليات يقومون بترجمة الإنجيل إلى لهجة قبيلة تقطن بالقرب من منطقة  
إفريقيا الاستوائية ، ، وتقدموا فى الترجمة حتى وصلوا إلى الآية التى تقول : « وإن  
تسكن خطاياكم قرمزية اللون تبيض كالثلج » . ولكن كيف يستطيعون ترجمة  
تلك الآية ؟ . إنها من الوجهة الأدبية غامضة غير مفهومة فأهالى تلك المنطقة لم يتح  
لهم أن يعرفوا الجليد أيام الشتاء ، وليس لديهم كلمة تعبر عن الجليد . كما أنه يتعذر  
عليهم إدراك الفرق بين الجليد والقار . ولكنهم تسلقوا أشجار جوز الهند مرات  
عديدة وهزوا غصونها ليلتقطوا حياتها لغذائهم . لذلك عمد رجال الإرساليات  
إلى تشبيه المجهول بالمعلوم لديهم ، ووجدوا أن من المفيد فى هذه الحالة أن  
تكون الآية هكذا « إن تسكن خطاياكم قرمزية اللون فستصبح فى بياض لب ثمرة  
جوز الهند » .

فى مثل هذه الظروف قد يصعب عليك أن تكون واضحاً . . أليس  
الامر هكذا ؟

ولقد استمعت إلى أحد المحاضرين فى كلية المعلمين فى ( وارنبرج ) بإقليم  
مسورى وهو يحاضر عن الأسكا ، ولمست فشله فى عدة مواضع فلم يكن واضحاً  
ولا مشوقاً ، ذلك أنه أهمل على خلاف ما فعلت تلك الإرساليات أن يتحدث  
بلغة يفهمها سامعوه ، فقد قال لنا على سبيل المثال أن الأسكا تغطى مساحة قدرها  
٥٩٠٠٨٠٤ من الأميال المربعة وعدد سكانها ٦٤٠٣٥٦ نسمة .

ما معنى هذه العبارات لرجل متوسط التعليم ؟ وماذا يفهم إذا قيل له نصف  
مليون ميل مربع ، إن فهمه لا يعدو النذر اليسير ؟ وهو لا يعرف هذه المصطلحات  
الخاصة بالأميال المربعة ، وليس لديه أية فكرة إن كانت هذه المساحة تعادل  
مساحة إقليم المين أو إقليم تكساس بالولايات المتحدة . ولنفترض أن المتحدث

قال : إن شاطئ أسكيا والجزر المحيطة به أطول من محيط الكرة الأرضية ، وأن مساحة أسكيا تزيد على مجموع مساحات مدن فيرمونت ونيوهامسفاير والمين ، وماسوشوسيتس ورود أيلاند وكونكتيكت ، ونيويورك ونيوجرس وبنسلفانيا ودلاور وماريلاند وغرب فرجينيا وشمال وجنوب كارواينا وجورجيا وفلوريدا والميسيسي وتنيسي . ألا يعطينا هذا مفهوماً واضحاً جلياً عن مساحة أسكيا ؟ .

لقد قال المتحدث أن عدد السكان كان ٦٤٢٥٦ نسمة ، وكانت النتيجة أن من تذكروا هذه الأرقام الإحصائية لم يبلغ واحداً من عشرة أشخاص بعد سماعها بخمس دقائق ، أو حتى دقيقة واحدة . لماذا ؟ لأن سرعة ذكر هذا الرقم الكبير لا تساعد على ترك أثر واضح في الذاكرة بل أثراً مفككاً ، لا تلبث موجة التفكير التالية أن تطفى عليه . كلمات خطت على كرمال الشاطئ . سرعان ما تجرفها الأمواج . ألم يكن الأجدي عليه إذن أن يذكر إحصاءه في عبارات مألوفة كأن يقارن بين تعداد مدينة سان جوزيف - وهي لا تبعد كثيراً عن بلدة مسوري الصغيرة التي يعيش فيها هؤلاء السامعون والتي طالما زارها عدد كبير منهم - وهي مدينة يزيد تعدادها على تعداد أسكيا بنحو عشرة آلاف نسمة ؟ ونقول مرة أخرى ألم يكون أجدد به التحدث عن أسكيا بلغة أهل المدينة التي يتحدث فيها ؟ ألا يكون المتحدث أكثر وضوحاً وجلاءً لو أنه قال : إن مساحة أسكيا تبلغ ثمانية أضعاف مساحة مسوري ، وتعداد سكانها يبلغ ثلاثة عشر ضعفاً بالنسبة لسكان وارنزبرج .

أيها أكثر وضوحاً وجلاءً :

- ( أ ) إن أقرب النجوم إلينا يبعد خمسة وثلاثين تريليون من الأميال .
- ( ب ) يسير قطار بسرعة ميل في الدقيقة فيمكن أن يصل إلى أقرب النجوم إلينا في ثمانية وأربعين مليون سنة . وإذا أقيمت أغنية هناك فإننا نسمعها هنا بعد ثلاثة ملايين وثمانية آلاف سنة . وإذا مرت إليها خيوط العنكبوت فإن هذه الخيوط تزن مائة طن .

(١) إن كاتدرائية القديس بطرس وهي أكبر كيسة في العالم طولها ٣٣٢ ياردة وعرضها ٣٦٤ قدماً .

(ب) لأنها تساوى حجم بنامين مثل الكايتول بواشنطن ، إحداهما فوق الآخر .

وقد استخدم السير أوينر لودج هذه الطريقة بنجاح أثناء توضيحه حجم الذرات وطبيعتها لطائفة من جمهور المستمعين . وقد سمته يقول لجماعة الأوربيين إن الذرات الموجودة في قطرة الماء تعادل القطرات الموجودة في مياه البحر الأبيض وكثير من مستمعيه قضاوا معه أكثر من أسبوع أثناء إبحارهم من جبل طارق إلى قناة السويس ، والسكى يوضح لهم الأمر بطريقة أيسر فهماً . قال لهم : إن هناك من الذرات في قطرة الماء ما يعادل أوراق الحشائش الموجودة في كل بقاع العالم .

وذكر هاردينج ريتشارد ديفز أمام جمع من الحاضرين في نيويورك إن مسجد أيا صوفيا في ضخامة مسرح الشارع الخامس . وقال إن مدينة برنديزي بإيطاليا تشبه مدينة لونيغ أيلاند إذا دخلتها من الخلف .

إذن اعتق هذا المبدأ وطبقه من الآن فصاعداً فأنت إذا وصفت الهرم الأكبر فاذكر اسامعيك أولاً أن ارتفاعه ٤٥١ قدماً ثم اذكر لهم مدى ارتفاعه وذلك بمقارنته ببعض الأبنية التي يرونها كل يوم . واذكر لهم عدد الأبنية التي يمكن أن تقام على قاعدته . ولا تتحدث كثيراً عن آلاف الجالونات من هذا السائل أو مئات الآلاف من البراميل من ذلك السائل دون أن تبين لمستمعيك كم من الحجرات يمكن أن يملأها حجم هذا السائل أو ذاك . وبدلاً من أن تقول هذا البناء يبلغ ارتفاعه عشرين قدماً ، لماذا لا تقول إنه في مثل ارتفاع هذا السقف مرة ونصف . وبدلاً من التحدث عن المسافة بمصطلحات الأطوال والاميال ، ألا يكون من الأوضح لو قلنا إنها تبعد من هذا المسكان إلى محطة الاتحاد أو إلى مثل هذا الشارع أو ذاك ، كذا من الاميال .

### تجنب المصطلحات الفنية :

إذا كنت تنتمي إلى مهنة فنية كأن تكون مثلاً محامياً أو طبيبياً أو مهندساً ، أو كنت في عمل ذي مستوى عال فضعف من حذرِكَ إذا تحدثت إلى أجنبي واختر العبارات الواضحة الجلية وأقرنها بالتفصيلات الضرورية .

وإني لأقول لك ضاعف من حذرِكَ فإن عملي كأستاذ فرض على الاستماع إلى مئات من الأحاديث التي فشلت في هذه الناحية فشلاً ذريعاً ، وتكشف الأمر عن أن المتحدثين لم يدركوا مدى انتشار الجهل المطبق عند جمهور السامعين . ومع ذلك ظلوا محتفظين بمستوياتهم الخاصة دون أن ينزلوا إلى مستوى السامعين . فإذا كانت نتيجة ذلك ؟ ظل المتحدثون يخوضون أحاديث يشوبها الغموض وكانوا يسوقون أفكارهم مستخدمين عبارات تتفق مع تجربتهم ، وقد يكون لها معناها الخاص عندهم . ولكنها بالنسبة لغير المثقفين ، ظلت محتلطة وغامضة ، فالذي يتبعني على مثل هذا المتحدث أن يفعل إذن ؟ إن عليه أن يقرأ وأن يتبع النصيحة التي أسداها عضو الشيوخ السابق لـ « بيفرج أوف إنديانا » فقال : إن الطريقة العملية الصحيحة هي أن تختار شخصاً يبدو عليه أنه أقل السامعين ذكاءً ، وتحمله على الاهتمام بحديثك . وهذا مالا يمكن أن يحدث إلا بالبيان الواضح للحقائق والاستنتاجات الجلية . وأحسن من ذلك كله وأصوب ، هو أن توجه حديثك إلى صبي ( أو فتاة ) بصحة وانديه .

وقل لنفسك ولستمعك بأعلى صوت — إن شئت — إنك تحاول أن تكون واضحاً إلى حد يحمل الطفل على أن يفهمك ويفهم شرحك للسؤال موضوع المناقشة ويكون قادراً بعد الاجتماع على أن يروي لك ما قلته .

واذكر أنني استمعت إلى طبيب يشير في مجرى حديثه إلى أن التنفس بمساعدة الحجاب الحاجز يعارن معانة واضحة على حركة الأمعاء التقلصية ، كما أن له فضل على الصحة . وكان على وشك أن يترك هذه الفقرة من حديثه ، وينقل إلى شيء

آخر . فأوقفته عن الاسترسال في الحديث وطلبت من فهموا بوضوح الفرق بين التنفس بتحرك الحجاب الحاجز ، وبين بقية أنواع التنفس الأخرى ، وفائدة الطريقة الأولى بخاصة في اكتمال الصحة البدنية — أن يرفعوا أيديهم . وأدهشت الطيب نتيجة أخذ الأصوات وجعلته يتراجع ويشرح بتوسع الطريقة التالية :

والحجاب الحاجز عضلته رقيقة بأسفل الصدر عند قاعدة الرئتين فوق تجويف البطن ، ويكون أثناء عملية التنفس أشبه بجوز مقوس .

وفي حالة التنفس البطيء ينضغط هذا القوس العضلي عند كل شيق ، إلى أسفل حتى تشعر بأن عضلات معدتك قد انضقت بجزامك وانضغاط الحجاب الحاجز إلى أسفل يكون بمثابة تدليك وتقوية لأعضاء الجزء العلوي للتجويف البطنى ، المعدة والكبد والبنكرياس والمرى .

وعند الزفير تنضغط معدتك وأمعاؤك على الحجاب الحاجز ، وينجم عن هنا تقلصات تساعد على إخراج الفضلات . وكثير من حالات المرض مصدرها الأمعاء ، ومعظم حالات عسر الهضم والإمساك والتسمم الناتج نزول لو أننا حذبنا المعدة والأمعاء عن طريق التنفس العميق بالضغط على الحجاب الحاجز .

سر وضوح لسكولان :

لقد كان لسكولان شغواً بمرض رأيه بطريقة تجعله واضحاً لكل إنسان . وفي أول خطاب وجهه إلى الكونجرس استخدم عبارة « ظاهرها حلوى Sugar Coated » ، .  
ولما رأى المستر ديفريز ناشر أحاديث لسكولان وصديقه الشخصى أن هذه العبارة وإن كانت تبدو صالحة لحديث سياسى فى النوى ، إلا أنها لا ترتفع إلى الحد الذى يتفق وصحيفة تاريخية ذات شأن . فأجاب لسكولان قائلاً والآن يا مستر ديفريز ذائقى سأستبدل هذه الكلمة إذا كنت تعتقد أنه سيأتى وقت لا يفهم فيه الناس معنى هذه العبارة ، وإلا فسأبقيها .

وقد ذكر لسكولان ذات مرة للدكتور جاليفر عميد كلية نوكس كيف فهمى

ولعه باللغة البسيطة في صياغة عباراته . وأذكر من بين ذكرياتي الأولى ، وكنت لا أزال طفلاً كيف كنت أتميز غيظاً إذا ما خاطبني شخص بطريقة لا أفهم منها شيئاً . ولا أذكر أني غضبت من شيء في الدنيا قدر غضبي من هذا الأمر . وكان هذا ولا يزال مصدر إزعاج لي . . . وأستطيع أن أذكر حتى الآن . وأنا في طريقى إلى حجرة نومى الصغيرة بعد أن سمعت حديثاً في أمسية من الامسيات دار بين الجيران والوالدى . وقد أنفقت جانباً كبيراً من ساعات الليل وأنا أغدو وأروح فى الحجرة محاولاً استخلاصى المعنى المقصود لبعض أحاديثهم المهمة التى غمض على فهمها . . . ولم أستطع النوم رغم محاولاتي ، وأنا أتصيد فكرة بعد أخرى حتى أدركت ما خفى على . وعندما ظننت أني أدركت ذلك لم أفزع إلا بعد أن أعدتها مرة ومرة حتى وضعتها بلغة سهلة بحيث يمكن لأى صبي أن يفهمها فيما أعتقد . هذا نوع من الشغف الذى ظل لاصقاً بي حتى الآن .

نعم ، وابع وشغف خاص ، ولا بد أن الأمر وصل إلى هذا الحد ، وذلك لأنه عندما سئل عن المستر منتور ناظر مدرسة ( نيو سالم ) قال . " لقد عهدت فى لسكون استذكاره لدروسه بضع ساعات ، وكان ينفق منها ثلاثاً للتعبير عن فكرة من الفكر .

والواقع أن الفشل الشائع لكثير من الناس وعدم فهمهم مرده إلى عدم استطاعتهم التعبير بطريقة واضحة تجعلهم لا يفهمونها هم أنفسهم . إنها انطباعات قلقة مائية وأفكار مبهمة أو غامضة فالتكون النتيجة ؟ إن عقولهم لا تستطيع التفكير فى مثل هذا الضباب شأن عدسة التصوير إذا ما حاولنا التقاط الصور بها والسماء ملبدة بالغيوم . وإن الغموض والإبهام ليزتاب هؤلاء كما اتاب لسكون نفسه . ولذلك فيتعين عليهم أن ينجحوا نهجه .

أدع لاستخدام حاسة النظر :

رأينا فى الفصل الرابع أن الاعصاب التى تصل العين بالمدخ أكبر من تلك التى تصل بالاذن . ويبلل العلم ذلك ، بأن قوة انتباه العين تبلغ خمسة وعشرين ضعفاً

انتباه الأذن . وفي هذا يقول مثل صيني : إن رؤية الشيء مرة واحدة خير من سماعه مائة مرة ، فإذا أردت أن تكون واضحاً فوضح النقط التي ستتكلم عنها وحدد أفكارك . هذه هي خطة المرحوم المستر جون ه . باترسون رئيس مجلس إدارة إحدى الشركات الشهيرة . فقد كتب مقالا للمجلة « سيستم » يشير فيه إلى الطرق المستخدمة في مخاطبة عماله وجهاز البيع في شركته .

قال : « إنني أصر على أن الإنسان لا يمكنه أن يعتمد على الكلام وحده ليكون مفهوماً ، ويستثير انتباه السامعين ، فالامر يتطلب تمثيلية إضافية . ومن الأفضل أن تكمل كلامنا على قدر الإمكان بالصور التي تشير إلى الصواب والخطأ في الطريقة . فالرسوم البيانية أكثر إقناعاً من الكلمات ، والصور بدورها أكثر إقناعاً من الرسوم البيانية . والطريقة المثلى في عرض الموضوع هي أن يكون كل جزء فيه مصوراً . ولا تستخدم الكلمات إلا لربط هذه الأجزاء لحسب . ولقد اكتشفت في معاملتي مع الناس أن الصورة أجدي من أي شيء آخر أستطيع قوله ، فقليل من الرسوم المضحكة تؤثر في النفس تأثيراً عميقاً ، ولذا أحفظ بمجموعة كاملة من الورق المقوى أو الخرائط الناطقة . فالدائرة التي تحمل علامة الدولار تعني قطعة من النقود ، والحقيقة التي تحمل صورة الدولار تعني مالا كثيراً . وتستطيع أن تحصل على نتائج كثيرة طيبة باستخدام صورة لأوجه القمر المختلفة . . . ارسم دائرة مثلاً وخطط عليها فتحات تمثل العينين والافتق والقمر والأذنين . فلو جعلنا هذه الخطوط مقوسة لكانت أكثر تعبيراً ، لأن الرجل المنخلف يكون ركبانه مائلين إلى أسفل ، والشاب العصري يكون ركبانه مائلين إلى أعلى . وهذه الرسومات يمكن عملها بالمنزل ، فليس واضعو الرسومات الكرتونية وحدهم هم الذين يصنعون أجمل الصور ، الناجحة ، لأن المسألة هي أن توضح الفكرة وعكسها . فرسوم حقيبة نقود كبيرة وأخرى صغيرة جنباً إلى جنب يبين البون الشاشع بين الطريقة السليمة والطريقة الخاطئة ، فالطريقة الأولى تجلب المال الوفير ، حين أن الثانية لا تدر إلا القليل . والورسمت هذه الرسومات بسرعة كما تحدث ، فإنه

لا خطر من شرود أذهان الناس ، لأنهم مقيدون بالنظر إلى ما تفعل ، والسير معك خلال المراحل المتعاقبة إلى النقطة التي تريدها . وهكذا فإن الوجوه المضحكة تجعل الناس في مرح .

ولقد تعودت أن أستخدم فناً ليتجول معي في المحال المختلفة وعمل رسوم تخطيطية للأشياء التي لم تنفذ بطريقة صحيحة ، ويكون من هذه التخطيطات رسوماً كاملة . ثم جمعت الرجال وأطلعهم على الأشياء التي لم تنفذ تنفيذاً دقيقاً . وعندما سمعت عن الفانوس السحري اشتريت واحداً على الفور وعرضت الرسومات على الشاشة ، فكانت بالطبع أكثر تأثيراً منها على . ثم حل دور الصورة المتحركة وأعتقد أنه كان لدى جهاز من أول إنتاج لها . ولدينا الآن قسم كبير به كثير من أفلام الصور المتحركة . وأكثر من ٦٠ ألف شريحة من الشرائح الملونة . وليس كل الموضوعات أو المناسبات صالحة لعرض فيلم أو رسوم ، ولكن علينا أن نستخدمها حين نستطيع ذلك ، لأنها تسترعى الانتباه وتثير الاهتمام ، وغالباً ما تجعل قصدنا واضحاً بطريقة مضاعفة .

### أسرة روكفلر تحتكر الأرباح :

استخدم روكفلر أعمدة مجلة « سيستم » ليقول كيف استخدم حاسة النظر لإيضاح الحالة المالية لشركة كولورادو للحديد . وقال روكفلر في هذه الأعمدة ، « لقد وجدت أن موظفي هذه الشركة يتصورون أن أعضاء أسرة روكفلر يحققون أرباحاً باهظة من تلك الشركة حسب أقوال كثير من الناس ، فشرحت لهم حقيقة الحال ، وأظهرت أنه خلال السنين الأربعين التي كانت لنا فيها علاقات مع شركة كولورادو للوقود والحديد ، لم يحدث أن رفعت تلك الشركة سنتاً واحداً من الفوائد المستحقة لرأس المال العام . وفي أحد اجتماعاتنا أعطيتهم صورة عملية عن مالية الشركة ، فوضعت عدداً من العملات على المنضدة ونحيت جانباً الجزء الذي يمثل أجورهم — لأن أول ما تطالب به الشركة هو صرف الرواتب — ثم أخذت جانباً آخر يمثل مرتبات الموظفين ، وكان الباقي من العملة يمثل مصروفات

المديرين فلم يبق بعد ذلك شيء لحملة الاسهم . ولما سألت الحاضرين قائلاً : « أيها الرجال هل يليق بهذه المؤسسة التي نحن شركاء فيها أن يستأثر ثلاثة من الشركاء بأرباحها - سواء أكانت كبيرة أم صغيرة ؟ ألا يكون فيها نصيب للشريك الرابع ؟ ودعوا أعينكم تنظر إلى أمور محددة واضحة ، وارسموا صوراً عقلية واضحة ووضوح ظلال صور المسرح في الشمس الغاربة . مثال ذلك كلمة كلب ، فهي تعطى في قليل أو كثير صورة محددة واضحة لمثل هذا الحيوان . فهو إما من نوع كرسبانيال أو سكوتش أو سانت برنارد أو بورانيه . ولاحظ بعد ذلك كيف تقفز إلى ذهنك في وضوح وتمييز كلمة « بوندج » ( نوع من الكلاب ) . ولكن المعنى يكون أوضح لو قلت البولج المخطط وكذلك إذا قلت سيسى شتلاند الأسود بدلا من الحصان ) وكذلك أليس قولنا دجاجة بيضاء صغيرة برجل مكسورة يعلمنا صورة أوضح من قولنا دجاجة فقط .

أعد تسجيل أفكارك الهامة في كلمات مختلفة :

صرح نابليون بأن التكرار هو المبدأ الوحيد الهام في البيان . ولقد تعلم أن الفكرة إذا كانت واضحة بالنسبة له فليس هذا دليلا على أنها واضحة بالنسبة للآخرين . والأمر كما تعلم يستغرق بعض الوقت لفهم الأفكار الجديدة ، وأن الذهن يجب أن يركز عليها . وقد عرف بالاختصار أن الأفكار يجب أن تعاد وتكرر ولكن ليس في نفس الالفاظ ، فإن الناس يكرهون هذا بحق . ولكن إذا كان التكرار يتم بتعبيرات مستحدثة ومنوعة فإن السامعين لا يدركون أنها إعادة قط .

ولنضرب لذلك مثالا موضوعياً . قال المرحوم بريان :

إنه ليس في مقدورك أن تحمل الناس على فهم موضوع ما لم تكن أنت قد تفهمته وكما كان الموضوع واضحاً في ذهنك كلما استطعت إدخاله إلى أذهان الآخرين .

وهذه العبارة الأخيرة ترديد للفكرة التي تضمنتها الأولى ، ولكن عند ذكرو

هذه العبارات فإنه لا يكون لدى الذهن من الوقت ما يسمع بملاحظة التكرار ، وكل ما يشعر به هو أن الموضوع قد ازداد وضوحاً . وإن قلنا ألقى درساً واحداً من مناهجى بدون سماع حديث ، بل ربما ستة أحاديث . وربما يكون المتحدث أكثر وضوحاً . وأكثر تأثيراً إذا ما استخدم هذا المبدأ ، وهذا ما يكاد يجمله المبتدئ كلية . فيا له من أمر يدعو إلى الرثاء .

استخدم الإيضاحات العامة والأمثلة :

من أضمن وأسهل الطرق لإيضاح عناصر موضوعك اتباعها بالتوضيحات العامة والحالات الملموسة . ما الفرق بين الحالين ؟ أحدهما كما تدل عليه العبارة عام والآخر نوعي .

ولنبين الفرق بين الإثنين وفوائد كل منهما بمثل حقيقى . فلنفرض أننا أخذنا البيان التالى : « يوجد من الرجال والنساء من أصحاب المهن من لهم دخول كبيرة تدعو إلى الدهشة » .

فهل هذا البيان واضح غاية الوضوح ؟ وهل لديك فكرة واضحة تماماً عما يقصده المتحدث حقيقة ؟ قطعاً لا ، والمتحدث نفسه لا يمكن أن يتأكد مما يثيره مثل هذا التصريح فى أذهان الآخرين . وقد تحمل هذه الفكرة طيب القربة على أن يفكر وهو فى جبال أوزارك فى أسرة طيب بمدينة صغيرة لها إيراد خمسة آلاف . وقد تحمل أيضاً مهندس مناجم ناجحاً على التفكير فى رجال مهته ممن يرجون مائة ألف سنوياً . فالبيان فى وضعه مهم ومفكك للغاية ويحتاج إلى الترابط وإعطاء بعض تفصيلات واضحة لبيان أى المهن يعنى المتحدث ، وماذا يقصد بقوله « دخل ضخيم يبعث على الدهشة » .

ولو قال : هناك من المحامين ، والمحاربين ، ومؤلفى الأغاني ، والروائيين ، والرسميين والممثلين والطربين ممن يرجون أكثر مما يرجح رئيس الولايات المتحدة فهل تتوفر للمرء فكرة أكثر وضوحاً لما يقصده المتحدث إلى حد ما ؟ ، ولكنه

لم يحدد مسائل فردية بل جاء بصورة عامة ، لا أمثلة واقعية . لقد قال «المطربون» ولم يقل «روزا بونسلي» ، أو «كرستين ملاجشتاد» ، أو ليل بونز . ولذلك فالبيان لا يزال غامضاً له نوعاً ما ، لأنه لم يذكر لنا حالات حقيقية لإيضاح ذلك . ألم يكن حرياً بالمتحدث أن يذكر لنا هذا ؟ ألا يكون أكثر وضوحاً لو أنه استخدم أمثلة نوعية كما هو مبين في الفقرة التالية :

إن أعظم محامي المرافعات أمثال صموئيل اتنارماير ، و «ماكس ستور» ، يربحون من مهنتهم ما يربو على مليون دولار ، و «جولويس الصغير» الملاكم الزنحجي الأملى ربح وهو ما يزال في العشرين من عمره أكثر من نصف مليون دولار . و «يروى» عن إرفنج بيرلن عازف الموسيقى الشعبية الأمريكية أنه يربح نصف مليون دولار سنوياً . و «سيدنى كنجسلي» ربح عشرة آلاف من الدولارات في الأسبوع من رواياته . و «ج. ويلز» أقر في ترجمة حياته أن قلبه در عليه ثلاثة ملايين من الدولارات ، و «ديجو ريفير» ربح من لوحاته أكثر من نصف مليون دولار في إحدى السنوات ، وأن كاترين كورنيل رفضت مراراً عرضاً بخمسة آلاف دولار أسبوعياً لتعمل نموذجاً للرسامين .

والآن أليس في هذه الأمثلة فكرة واضحة وحية لما أراد المتحدث أن يحمله إلى سامعيه ؟ ، كن واقعياً ومحددأ وموضوعياً . إن صفة التحديد لا تؤدي إلى الوضوح فحسب ولكن إلى التأخير والإقناع وإبراز الأهمية أيضاً .

لا تنافس النعامة في العدو :

تمهل المستر ولیم في أحد أحاديثه إلى المعلمين ليشير إلى أن المرء يستطيع أن يتناول نقطة واحدة في محاضرة . والمحاضرة التي أشار إليها استغرقت ساعة ، ومع ذلك فقد استمعت مؤخراً إلى أحد المتحدثين حددت له ثلاث دقائق للكلام فبدأ كلامه بأنه يريد أن يسترعى انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة . ونجد بعملية حسابية بسيطة أن ستة عشر ثانية ونصف ثانية لا تكفي لكل نقطة في موضوعه ،

فإن هذا أمر لا يصدق ، ومحاولة أى رجل ذكى فى هذه الحالة تكون من السخف  
بمكان . حقيقة أنى ذكرت حالة شاذة ، ولكن الميل إلى الخطأ بهذه الصورة وإن  
لم يكن على هذه الدرجة يعوق كل مبتدىء .

وهو أشبه بدليل شركة كوك السياحية الذى يطلع السائح على معالم باريس فى  
يوم واحد . إن ذلك ميسور ولكنه يكون مثل الشخص الذى يقطع متحف التاريخ  
الطبيعى الأمريكى فى ثلاثين دقيقة ، ولا تفسر النتيجة عن شىء ، لا من ناحية  
الإيضاح ولا من ناحية الاستمتاع . إن كثيراً من الأحاديث باءت بالفشل من ناحية  
وضوحها لأن المتكلم قصد عمل سجل للعالم فى الوقت الممنوح له . فأخذ يقفز من  
نقطة إلى أخرى فى سرعة النعامة ورشاقها .

إن غالبية الأحاديث يجب أن تكون قصيرة ، ولذلك اجعل ثوبك على قدر  
جسديك ، فإذا كان عليك مثلاً أن تتكلم عن اتحادات العمل فلا تحاول فى ثلاث  
أو ست دقائق أن تقول لماذا وجدت ، والطرق التى تستخدمها والخير الذى حققته  
والشر الذى نفاذته ، وكيفية حل المشاكل الصناعية . لا ، إذا عمدت إلى ذلك  
فلا يستطيع أحد أن يدرك بوضوح ماذا قلت لأن الأمر كله سيختلط عليه ،  
ويصبح غامضاً .

أليس من الحكمة إذن أن تناول وجهاً واحداً ثم تفتقل إلى وجه آخر من  
اتحادات العمل فتوضحه ؟ إن هذا الضرب من الحديث يترك أثراً بعينه ، فهو  
واضح يسهل الإصغاء إليه ، ويسهل تذكره .

ومع ذلك إذا كان عليك أن تتحدث عن عدة أوجه فى موضوعك فإن من  
الأفضل أن تعتمد إلى التلخيص الموجز فى النهاية . ولنر كيف تنفذ هذا الاقتراح  
هذا ملخص لهذا الدرس فهل تجد فى قراءته ما يساعد على جعل رسالتنا أكثر وضوحاً  
وأيسر فهماً ؟

الموجز :

- ١ - إن الوضوح على جانب كبير من الأهمية ، وغالباً ما يكون صعباً فقد أعلن المسيح الأبد له من تعليم الناس عن طريق الأمثال .
- ٢ - إن المسيح جعل المجهول معلوماً وذلك بجدته بعبارات يعرفها الناس فشبّه بملكة الدماء بالثعبان التي تلقى في البحر ، وبالتجار الذين يبيعون اللآلئ .  
« اذهبوا وافعلوا مثلي » . إذا أردت إدراكاً واضحاً جلياً لحجم الأسكافلا تذكر مساحتها بالأميال المربعة ، ولكن اذكر عدد سكانها بمقارنتها بالبلد الذي تتكلم فيه .
- ٣ - تجنب المصطلحات الفنية حينما تتحدث إلى عامة الناس ، واتبع خطة لنكولن في وضع الأفكار في لغة سهلة الفهم إلى الحد الذي يتيسر للصبي أن يفهمها .
- ٤ - تأكد من أن الشيء الذي تريد أن تتكلم عنه واضح في ذهنك ووضوح الشمس في رابعة النهار .
- ٥ - استعن بحاسة النظر ، واستخدم العرض ووسائل الإيضاح الأخرى على قدر الإمكان . وليكن حديثك محددًا فلا تقل « كلب » ، إذا كنت تقصد نوعاً معيناً من الكلاب .
- ٦ - أعد أفكارك الرئيسية ، ولكن لا تستخدم نفس العبارة مرتين . نوع الجمل ولكن كرر الفكرة بدون أن تجعل الملل يقرب إلى سامعك .
- ٧ - اجعل بيانك المختصر واضحاً ، وذلك بتدعيمه بالإيضاحات العامة - وأفضل من ذلك توضيحه بأمثلة نوعية وحالات حقيقية .
- ٩ - لا تحاول أن تحيط بنقط كثيرة ، ففي حديث قصير لا يأمل المرء أن يعالج بالكامل أكثر من حالة واحدة أو اثنتين من موضوع كبير .

## الفصل الحادي عشر

### كيف تكون موضع اهتمام سامعيك ؟

إن هذه الصفحة التي تقرأها الآن ، وهذه الورقة التي تنظر إليها ، شيء هادئ جداً ، أليس كذلك ؟ ولابد أنك رأيت آلافاً لا حصر لها مثل هذه الصفحات . . . إنها تبدو كهيبة لا ذوق فيها ، ولكن إذا ما ذكرت لك عنها حقيقة غريبة فإنك بالتأكيد سوف تهتم بها . وانتر كيف يكون ذلك ! فإن هذه الصفحة تبدو شيئاً جامداً كما تراها الآن ، ولكنها في الحقيقة أشبه بنسيج العنكبوت أكثر منها بالمادة الصلبة فالعالم الطبيعي يعرف أنها مركبة من ذرات ، وما أصغر الذرة وأضالها ! ولقد رأينا في الفصل العاشر أن في قطرة الماء من الذرات ما يعادل القطرات الموجودة في مياه البحر الأبيض المتوسط ، وهناك من الذرات في قطرة الماء قدر ما للحشائش الموجودة في جميع بقاع العالم من أوراق . لكن مم تتركب الذرات التي يتكون منها الورق ؟ ما زالت أصغر الأشياء تسمى الإلكترونات ووبروتونات . الإلكترونات جميعها تدور حول البروتون المركزي للذرة ، وعلى بعد منها يعادل بعد القمر عن الأرض نسبياً . والإلكترونات في هذا العالم الصغير تدور بسرعة لا يتخيلها العقل قد تصل إلى عشرة آلاف ميل في الثانية . ولذا فإن الإلكترونات التي تحتويها هذه الصفحة التي بين يديك قد تحولت منذ أن بدأت قراءة هذه الجملة بالذات مسافة تساوي المسافة بين نيويورك وطوكيو .

ومنذ دقيقتين فقط ربما تكون قد فكرت في أن هذه القطعة من الورق ثابتة ومعمّمة وميتة ، لكنها في الواقع سر من أسرار الله . . . إنها إعصار حقيقي من النشاط ، فإذا كنت تهتم بها الآن ، فذلك لأنك عرفت عنها حقيقة جديدة وغريبة . سوهنا يمكن أحد أسرار اهتمام الناس ، وتلك حقيقة هامة يجب أن نلتفت بها في

أمور حياتنا اليومية ، فالجديد كلية لا يهم ، كما أن القديم جداً لا جاذبية فيه ، فنحن نريد أن يقال لنا شيء جديد عن القديم ، وأنت لا تستطيع مثلاً أن تثير اهتمام فلاح من مقاطعة « إينوى » بوصف كاتدرائية « بورجس » أو « مونا ليزا » لأنها كلها جديدة عليه لا تربطه بها اهتمامات قديمة ، ولكنك تثير اهتمامه لو أنك ذكرت له أن فلاحى هولنده يقيمون تحت مستوى البحر ، وأنهم يحفرون خنادق تكون بمثابة سياج لهم ضد الفيضان ، ويقيمون الجسور أشبه بالوابات . . . إن فلاح « إينوى » سيصغى إليك فاغراً فاه ، لو أنك ذكرت له أن الزراع الهولنديين يحتفظون بأبقارهم تحت سقوف المنازل التي تأويهم أثناء الشتاء . . وقد يحدث أحياناً أن تنظر تلك الأبقار خلال الستائر المخترمة إلى الجليد المتساقط . إن ذلك الفلاح قد عرف عن البقر والجسور أشياء جديدة عن موضوعات قديمة . سيقول فى عجب : أستاير مخرمة ! وللبقرة ! ، وسيروى هذه القصة لأصدقائه .

وإليك حديث آخر ربما يثير اهتمامك . وإذا كان الأمر كذلك فهل تعلم لماذا ؟

إلى أى مدى يؤثر عليك وجود حامض الكبريتيك ؟

تقاس معظم السوائل بواسطة مكاييل مثل ( البنت أو الكوارت أو الجالون ) . ونحن نذكر الكوارت عادة حين نقيس النبيذ ، ونذكر الجالون عند قياس اللبن ، والبرميل عند قياس المولاس . . وإذا ما اكتشفت بئر من البترول تسلكم عن إنتاجها بالبراميل فى اليوم الأول ، فى حين أن هناك سائل واحد يضع ويستهلك بكميات كبيرة ، ووحدة قياسه المستعملة هى الطن . . هذا السائل هو حامض الكبريتيك .

هذا الحامض يرتبط بحياتك اليومية فى بعض النواحي ، فلو لا حامض الكبريتيك فإن سيارتك سوف تقف لتعود إلى وسائل المواصلات القديمة ، لأن هذا الحامض يعمل بكثرة فى تكرير الكيروسين والجازولين ، والأضواء

الكبريتية التي تضيء مكبتك وتير مائدتك والتي تربك الطريق إلى الفراش في الليل . وهذه الأشياء لم تكن ممكنة لولاه .

عندما تصحو في الصباح وتفتح صنوبر الماء المغطى بطبقة من معدن النيكل للاستحمام فإنك تستخدم صنوبراً يحتاج في صنعه إلى حامض الكبريتيك . ويستخدم هذا الحامض أيضاً في صنع قصعتك المطلية بالمينا ، وفي الصابون المصنوع من الدهون والزيوت التي عولجت بهذا الحامض ، وكذلك مذقتك عرفت هذا الحامض قبل أن تصل إليك . كما احتاج الأمر إلى استخدامه في شعيرات فرشائك وفي صنع مشطك المصنوع من اللدائن ، وربما لولاه لما صنع هذا المشط . ولا شك أن الموسى الذي تحلق به قد غمس فيه بعد أن أصبح لدينا .

وقصارى القول يستخدم هذا الحامض في عمليات تبييض الملابس الداخلية و ( تشطيب ) أزرار الملابس وعمليات الصباغة ، ودباغة الجلود ، كما نستخدمه في تلميعها .

إذا جلست على مائدة الإفطار رأيت الفناجيل والأطباق ، وهذه إذا لم تكن بيضاء فلا يمكن أن تظلي بلون آخر بدون هذا الحامض .

وكذلك يستخدم في طلاء المعادن باللون الذهبي وغيره من ألوان التزيين . ولا شك أن ملعقتك وشوكتك وسكينك حظيت جميعاً بحمام من حامض الكبريتيك إذا كانت مغطاة بطبقة من الفضة .

وكذلك الفوسفات التي تستخدم في إنتاج السماد ومخصبات الأرض يعتمد إنتاجها على حامض الكبريتيك .

وهكذا في جميع مناحي حياتك اليومية ، وفي كل مكان ، تجد لهذا الحامض أثراً واضحاً ، فلا تستطيع أن تستغنى عنه في حرب أو سلم . وبالرغم من أن نفعه لا يظهر للرجل العادي إلا أنه أصبح ضرورة من ضرورات الحياة الحديثة .

## أهم ثلاثة أشياء في العالم

ما هي أهم ثلاثة أشياء في العالم فيما تعتقد؟ الجنس، والملكية، والعقيدة.  
هستطيع بالأول خلق الحياة، وبالثانية المحافظة عليها، وبالثالثة نأمل أن نستمر  
في العالم القابل.

ولكن الجنس، وممتلكاتنا، والدين جميعاً هي التي تهمننا، واهتمامنا يجمع  
حول ذواتنا نحن.

فنحن لا نهتم بجديد عن حفر الآبار في بيرو، ولكننا قد نهتم بجديد عنوانه  
كيف نحفر آبارنا. ونحن لا نهتم بعقيدة الهندوس إلا بدافع حب الفضول.  
ولكننا نهتم لدرجة كبيرة بالعقيدة التي تضمن لنا سعادة أبدية في العالم القادم.

وعندما سئل المرحوم اللورد نورثكليف عما يهيم الناس أجاب بكلمة  
واحدة. وهي كلمة: «أنفسهم» ويدبغى أن يكون معلوماً أن اللورد نورثكليف  
كان أغنى أصحاب الصحف في بريطانيا.

هل تريد أن تعرف أي نوع من الناس أنت؟ إننا في الواقع أمام موضوع  
هام، فنحن نتكلم «عناك» وهاك طريقة «لك» في كيفية إمساك المرأة لتعكس  
فيها ظلك، وترى نفسك على حقيقتها. لاحظ ما يساورك من هواجس، وماذا  
تفقد بالهواجس؟ لنترك الأستاذ جيمس هارفي روينسون يجيب على ذلك.  
ونحن نقبس من كتابه (تكوين العقل) ما يلي:

ظاهر أننا جميعاً نفكر طوال ساعات اليقظة، ويدرك معظمنا أننا نستمر في  
التفكير حتى أثناء النوم، وأن تفكيرنا يكون أكثر غباء منه في وقت اليقظة. وإذا  
لم يقطع هذا التفكير شيء مادي فنحن نشغل بما يعرف اليوم بالهواجس. هذا  
هو تفكيرنا التلقائي، وهو أحب أنواع التفكير. ونحن نسمح لأفكارنا أن  
تأخذ مجراها، وهذا المجرى يتجدد بآمالنا ومخاوفنا ورغباتنا التلقائية وإشباعها

أو عدم إشباعها ، كما يتحدد بما نحبه وما نمتقه ، ورغباتنا وكرهيتنا وعدم رضانا .  
وليس هناك شيء آخر أهم لأنفسنا من أنفسنا ذاتها . وجميع الأفكار العاملة  
التي نسيطر عليها ونوجهها إلى حد ما لا بد أن تدور حول (الأننا) أو الذات  
المحبوبة . ومن الأشياء التي تلتوي بها ونجتذب اهتمامنا ملاحظة هذا الميل في نفوسنا ،  
وفي نفوس الآخرين . ونحن ننحني بأدب وسماحة لسكي نرى هذه الحقيقة . ولكننا  
لونتجاسرنا على التفكير فيها لوجدناها تتوهج أمامنا كالشمس .

إن هواجسنا تكون الجزء الهام من قائمة مميزاتنا الأساسية ، فمن صدى لطبيعتنا  
التي كثيراً ما تعد لها تجارنا وخبراتنا الحفية المنسية . . أو الحاجة لاشك تؤثر  
على كل تفكيرنا الذي يمين بإصرار على تعظيم الذات وتبريد أعمالها وهما  
شغله الشاغل .

ولنا ينبغي أن نتذكر أن الناس الذين نتحدث إليهم يقضون معظم وقت  
فراغهم ، حين لا تشغلهم مشكلات البيت أو الأعمال ، والتفكير في تبرير أعمالهم ،  
والإكبار من شأن أنفسهم . وتذكر أن اهتمام الرجل العادي بخروج الطباخ من  
خدمته يفوق اهتمامه بتسديد إيطاليا لديونها للولايات المتحدة . وقد تشغل فكرة  
شفرة حلقة كليلة أكثر مما تشغله ثورة نشبت في أمريكا الجنوبية . والمرأة قد  
تألم من أحد أضرارها أكثر مما تألم لموت نصف مليون نسمة أهلكهم زلزال حدث  
في آسيا . ويظن أنها تصغى لكلمة تمتدحها بها أكثر مما يظن أنها حديثك عن أشهر  
عشر رجال في التاريخ .

كيف تصبح محدثاً لبقاً؟

إن السبب في كون كثير من الناس محدثين تافهين هو أنهم يتحدثون فقط عن  
الأشياء التي تهتم . وهذا ما يكون ثقيل الوقع على السامعين . لذلك ينبغي الأخذ  
بهذه الطريقة والتحدث إلى الغير عن اهتماماته وأعماله ومتاعبه ونجاحه . وإذا كان  
هذا الغير سيده محدثاً عن أطفالها . اتبع هذه الطريقة ثم ارقب نتيجة ذلك فسرى .

كيف أدخلت السرور على قلب محدثك ، وستكون في نظره محدثاً لبقاً حتى إذا اقتضت حديثك معه أشد اقتضاب . وقد ألقى المستر هارولد درايت من فيلادلفيا ذات يوم خطاباً ناجحاً في مادبة نهاية الدورة ضمن سلسلة الاحاديث العامة ، فتحدث عن كل رجل التف حول المائدة ، وأشار إلى كلماتهم التي ألقاها كل واحد في تلك الدورة . واسترجع الكلمات المختلفة التي ألقاها الخطباء ، والموضوعات التي بحثوها ، بل وقد بعضهم وبالغ في تصوير خصائصهم بما أضحك كل الحاضرين ، وكان مبعث سرورهم . فمثل هذا الحديث لم يكن من المحتمل أن يخفق مطلقاً . لقد كان حديثاً مثالياً إلى أبعد حد ، ولم يكن هناك موضوع يمكن أن تهتم له جماعة على سطح الارض كهذا الموضوع . لقد عرف مستردوايت حقاً كيف يلبس الطبيعة البشرية .

الفكرة التي كسبت مليونين من القراء :

منذ سنوات ازداد رواج مجلة « أمريكيان مجازين » ، زيادة مدهشة ، وكانت قفزة هذه المجلة المفاجئة ، وتداولها بين أيدي القراء بكثرة حديث عالم النشر والطباعة ، فإهو سر ذبوع تلك المجلة ؟ إن السر يكمن في شخصية وأفكار المرحوم جون م . سيدال ، فعندما قابلت هذا الرجل — وكان مكلفاً وقتها بتحرير الجزء الخاص بمصالح الناس في تلك المجلة ، وكنت قبلها قد كتبت إليه بعض مقالات قليلة جلس يحدثني حديثاً استغرق وقتاً طويلاً قال لي فيه : « الناس أنانيون ، فهم بوجه خاص لا يهتمون إلا بأنفسهم ، ولا يعينهم مثلاً إن كان يجب على الحكومة أن تكون فالتسك الحديدية أم لا ، وكل ما يهمهم أن يتقدموا في أعمالهم وأن ينالوا أجوراً مرتفعة أكثر من تلك التي يحصلون عليها . وكيف يحافظون على صحتهم . واسترسل يقول : لو أتيت لي أن أكون محرراً لتلك المجلة لكنت أقول لهم كيف يعنون بأسنانهم ، وكيف يأخذون حماماتهم ، وكيف يربطون أجسامهم في الصيف ، وكيف يحصلون على الوظائف ، وكيف

يعاملون موظفيهم ، وكيف يشترون منازلهم ، وكيف يتذكرون ، وكيف يتجنبون الأخطاء النحوية وهكذا . . . ولما كان الناس يميلون إلى سماع القصص الإنسانية ، كان لابد لي من سؤال رجل من الأثرياء عن كيفية جمع ملايينه ، وأتصل أيضاً بأصحاب المصارف الكبرى ورؤساء مجالس إدارات الشركات والاتحادات لئلاذكروا لنا قصصهم مع الحياة ، وكيف كالحرا وشقرا طريقهم فيها حتى توصلوا إلى الفرد والمال والجاه .

وبعد ذلك بوقت قصير أصبح سيدال رئيس تحرير هذه المجلة . وكانت متوسطة المرواج بل كانت فاشلة نسبياً . ولكن سيدال بدأ ينفذ فكرته ، وكانت النتيجة أن اكتسحت المجلة السوق ، وقفز رقم توزيعها إلى ألف وإلى ٣٠٠ ألف و٤٠٠ ألف ثم إلى نصف مليون . فقد وجد الجمهور في المجلة شيئاً يريد ، وسرعان ما وصل رقم البيع إلى مليون نسخة ثم إلى مليون ونصف ومليونين في النهاية . ولم يقف الأمر عند هذا الحد ، بل استمر الارتفاع في توزيعها لعدة سنوات تالية .

والواقع أن مرد ذلك النجاح كله إلى اهتمام المستر سيدال بمصالح قراءه الشخصية .

#### الحديث الذي يحتزب الانتباه

قد تشغل على الناس لو أنك تحدثت إليهم عن أشياء وأفكار ، ولكنك قلما تفشل في اجتذاب انتباههم لو أنك حدثتهم عن الناس ، وسترى في اليوم التالي ملايين المناقشات تطفو فوق حواجز الأفيئة في بيوت أمريكا ، وحول مواقد الشاي والطعام ، فما هو الطابع الذي يسود هذه المناقشات ؟ إنه الحديث عن الشخصية فتحدث النساء عما فعلته السيدة فلانة أو السيدة فلانة ، ويروي الرجال ما فعله هذا أو ذلك الخ . .

ولقد ألفت كثيراً من الأحاديث في مجموعات أطفال المدارس في الولايات المتحدة وكندا . وسرعان ما عرفت من تجاربي أن لابد لي إذا ما أردت الاحتفاظ

ببانتباههم أن أروى لهم القصص التي تتناول أخبار الناس . وحالما تحول حديثي إلى التعميم وأخذت أعالج الأفكار المجردة أصبح « جوني » قلقاً كبير الحركة في مقعده ، وأخذ « تومي » يقلب سحنته ليضحك زميله ويلقي « إدوارد » شيئاً مما عبر المشي .

ولقد سألت يوماً جماعة من رجال الأعمال بأمريكا الموجودين في باريس أن يتحدثوا إلينا عن « وسيلة النجاح » فأثنى معظمهم على الفضايل ونادوا بها وحاضروا فيها حتى ضاق بهم سامعهم . ولقد سمعت عرضاً في الأيام الأخيرة واحداً من أبرز رجال الأعمال بأمريكا وهو يرتكب نفس الخطأ في حديث إذاعي عن هذا الموضوع بالذات . كما وقع في هذا الخطأ سيدات الأندية والمحاضرون المتقلون .

فأوقفت هذا الفريق من رجال الأعمال وقتت لهم ، لا تزيد أن يحاضرنا أحد لأن أحداً منا لا يستمتع بهذا النوع من الحديث . لا تنس أنك يجب أن تمتعنا . وإلا فلن نغير ما نقول أي انتباه . وتذكر أيضاً أن من أكثر الأشياء تسلية في العالم الحديث السامى الرائع . ولذلك قص علينا حكاية شخصين عرفتهما . واذكر لنا لماذا نجح الأول وفشل الثاني ، فنصت إليك بارتياح وسرور . اذكر تلك الحقيقة ، وحاول أن تنفع بها وسيكون الأمر أكثر سهولة عليك بما لو أدليت بأحاديث مضمومة بالكلام والمواعظ .

كان بين طلاب هذا المنهج عضو يجد دائماً صعوبة في أن يهتم بنفسه أو يثير الاهتمام في سامعيه . ومع ذلك ففي هذه الليلة استطاع أن يأخذ بفكرة القصة الإنسانية . وذكر لنا حكايات عن زملائه في الكلية ، وأن واحداً منهم كان شديد الاقتصاد إلى حد أن اشترى قمصانا من متاجر مختلفة وأعد بطاقات وضع عليها أسماء المغاسل المختلفة في المدينة ، وأيها أجود غسلاً ، وأرخص سعراً ، وكان كل تمسكيه يدور حول القود ، ومع ذلك فإنه حين تخرج في كلية الهندسة كان يعطى لنفسه قدرأ كبيراً وأهمية عظمى ، حتى أنه لم يكن يرغب في أن يبدأ حياته العملية من أول درجات السلم ، ويعمل ويكد كما يفعل سائر المتخرجين . وحتى

عند حلول موعد الاجتماع السنوي الثالث للدراسة ، كان لا يزال يضع بطاقات بأسماء  
المغاسل التي يعاملها في انتظار أن يصادفه توفيق أكبر . وهذا ما لم يحدث . وقد  
مضى ربع قرن وهذا الرجل باق كما كان غير راض عن حياته ولا يزال يشغل  
مركزاً متواضعاً .

وقارن المتحدث قصة هذا الإخفاق بقصة واحد من زملائه في الدراسة فاق في  
نجاحه كل ما كان متوقفاً منه . وكان هذا الشاب حلوا المعشر محبوباً من كل شخص  
وبالرغم من طموحه إلى تحقيق نجاح عظيم في مستقبل أيامه إلا أنه بدأ حياته  
كمصور . ولكنه كان دائم البحث عن الفرصة المواتية . وكان التفكير آتئذ يدور  
حول إقامته معرضاً لجماعة الدول الأمريكية في مدينة بفلو ، وكان يعرف أن الأمر  
لا بد يحتاج إلى المواهب الهندسية في هذا المعرض ، لذلك استقال من منصبه في  
فيلادلفيا ، ورحل إلى بفلو وسرعان ما اكتسب بشخصيته المحبوبة صداقة رجل  
هناك يتمتع بنفوذ سياسي عظيم ، وتعاقدا على الفور على بعض الأعمال ، فقاما  
بمعمل هام لشركة التليفونات ، وأخيراً أسند إلى هذا الشاب عمل هام بمرتب ضخم  
وأصبح في النهاية مليونيراً ، وواحداً من أصحاب شركة ( الاتحاد الغربي ) .

وقد اقتصرنا هنا على تسجيل الفكرة العامة لما ذكره المتحدث . وقد أمتعنا  
بحديثه الذي زينه بملاح من التفاصيل الإنسانية المسلية . وظل يتحدث ويتحدث  
هذا الرجل الذي لم يكن يستطيع التحدث ثلاث دقائق متوالية . وقد أدهشه كل  
الدهشة — عندما انتهى من حديثه — أنه سيطر على الموقف لمدة نصف ساعة  
كاملة وكان حديثه من الإمتاع بحيث خيل لكل شخص أنه قصير . وكان هذا  
أول انتصار حقيقي لهذا الطالب .

وكل شخص يمكنه في الغالب أن يستفيد من هذه الحادثة . فالحديث العادي  
يلقى قبولاً إلى حد كبير إذا كان غنياً ومفعماً بالقصص الإنسانية الممتعة . وينبغي  
على المتحدث أن يستعرض نقلاً قليلة ، ويصورها بالحالات الحقيقية الملموسة .  
وقلنا بفشل هذا الأسلوب في إنشاء حديث يسترعى الانتباه .

وبنفسى - إذا كان ذلك ممكناً - أن تحدثنا عن العقبات والأشياء المتنازع عليها، والانتصارات المكتسبة: فكلنا نهتم بالحروب والمنازعات. وهناك مثل تقديم يقول إن العالم كله يحب العاشق، ولكن الأمر ليس كذلك. فإن الذى يحبه العالم كله هو النضال، فهو يريد أن يرى محبين يتنازعان على الفوز بيد امرأة. ولتصوير هذه الحقيقة اقرأ أى قصة أو مجلة قصصية أو شاهد أى فيلم درامى. فعندما تزول كل العقبات ويأخذ البطل المحظوظ البطلة بين ذراعيه يمرع الحاضرون إلى ارتداد معاطفهم وقبعاتهم. وبعد خمس دقائق تأخذ النساء فى القيل والقال وهن محسكات بمكانهن.

وتكاد تسير كل المجلات القصصية على هذا النحو. اجعل القارىء يحب البطل أو البطلة. لإجعله (أو اجعلها) يتطلع إلى شىء ما بشغف، واجعل هذا الشىء بعيد المنال، ثم وضع كيف يحارب البطل (أو البطلة) حتى يحصل عليه.

إن قصة صراع الرجل فى العمل أو المهنة أمام العقبات المثبطة، وتغلبه عليها تكون ملهمة دائماً، ومسلية دائماً. وقد قال لى مرة رئيس تحرير مجلة إن القصة الحقيقية لحياة الشخص الخاصة تكون ممتعة إذا كان صاحبها قد ناضل وكافح. ومن ذا الذى لا يفعل هذا؟ إن قصته إذا رويت فى أمانة وصدق فسوف تجد قبولاً لا يشك فى ذلك.

اعتمد على المحسوسات :

كان ضمن دارسى هذا المنهج دكتور فى الفلسفة و آخر خشن الطباع قضى ثلاثين عاماً فى البحرية الإنجليزية . وكان الطالب المثقف أستاذاً فى الجامعة ، أما رفيقه فى الدراسة الذى جاب البحار السبعة فيملك عربية نقل صغيرة فى شارع جانبي . ومن العجيب أن صاحب هذه العربية كان يجرد عدداً من المستمعين أكثر من زميله أستاذ الجامعة . فلماذا ؟ كان رجل الجامعة يتحدث فى لغة إنجليزية بديعة ، ويسلك بمسلسكا يتسم بالثقافة والتهذيب ، وبمنطق وكفاية ولكن أحاديثه خلت من شىء

جوهري هو الواقعية . كانت أحاديثه غامضة على عكس صاحب العربية فإنه كان يصيب كبد الحقيقة فيما يتحدث فيه . كان حاسماً وواقعياً . فهذه الصفة إلى جانب ما اتصف به من رجولة ، وطريقته الحديثة في تكوين عباراته جعلت أحاديثه مسلية للغاية . وقد ذكرت لكم هذا المثال ، لا لأنه يمثل رجال الجامعة ، أو لأنه يمثل أصحاب العربات ، ولكن للتدليل على أن قوة الشخص في إثارة الاهمية لدى السامعين إنما تتوفر للشخص — بصرف النظر عن حظه من الثقافة والتعليم إذا ما تعود الواقعية والحسم في حديثه .

هذا المبدأ من الاهمية بمكان ، وسنعمل على ترسيخه بقوة في ذهنك بعدة إيضاحات ، ونأمل ألا تنساه إطلاقاً ولا تهمله .

أيكون أجدى لو أننا قلنا على سبيل المثال أن مارتن لوثر في صباه كان « عنيداً ومعقداً » أم الاجدى قولنا إنه اعترف بأن معلميه كانوا يجلدونه غالباً خمس عشرة مرة قبل الظهر ؟ إن كلمتي عنيد ومعقد ليس لهما في جذب الانتباه أى أثر ولكن أليس الأيسر لنا أن نصغى إلى عدد الجلدات التي أصابته ؟

إن الطريقة القديمة في كتابة سيرة شخص ما كانت تتناول كثيراً من التعميم الذى أطلق عليه أرسطو بحق « ملجأ العقول الضعيفة » أما الطريقة الحديثة فهي التي تعالج الحقائق الواقعية التي تتحدث عن نفسها . يقول كاتب التراجم القديم عن جون ديوى إنه ينحدر من والدين « فقيرين لكنهما شريفيين » والطريقة الجديدة تقول إن والد جون ديوى كان يضطر إلى أن يلف حذاءه بجراب بندقية ايحمى قدميه من الصقيع والبلل ويوفر لها الدفء . ولكنه بالرغم من فقره هذا لم يكن يغش اللبن بالماء . ولم يتاجر في خيول مريضة على أنها سليمة . وهذا يدل على أن والديه كانا « فقيرين ولكنهما أمينان » أليس قوله هذا أدعى إلى التسلية من قوله كانا « فقيرين ولكنهما أمينان » وإذا كانت هذه الطريقة ملائمة لكتاب السير المعاصرين فإنها تلائم أيضاً الخطباء المحدثين .

ولنضرب مثلاً آخر : افترض أنك رغبت في أن تبين الطاقة المبددة كل يوم من شلالات نياجارا مقدره بالأحصنة . وافترض أنك قلت ذلك ثم أضفت أنه لو انتفع بهذه الطاقة ، واشترت ضروريات الحياة بالأرباح الناتجة منها لا يمكن أن تكفي كساء لجمهرة الناس وإطعامهم . فهل الطريقة الأولى أدعى إلى التسلية والإمتاع ؟ لا ، لا . أليست الأخرى أحسن منها كثيراً ؟ فلنقتطف فقرات عن المستر إدوين س . سلوسن من مقال له عجله « الديلي ساينس تيوبز » .

يقال لنا إن هناك بضعة ملايين من الناس يعانون الفقر وسوء التغذية في هذه البلاد في حين أن ما يتبدد من قوى شلالات نياجارا في كل ساعة يساوى ، ربع مليون رغيف . وقد نرى ببصيرتنا ٦٠٠ ألف بيضة طازجة تنحدر في هذه الهوة العميقة وإذا تخيلنا أن القاش يتدفق باستمرار من مناسج ركبت على مجرى ماء اتساعه أربع آلاف قدم مثل نهر نياجارا فإنك تستطيع أن تدرك مدى الخسارة من ضياع هذا القاش .

ولو أننا تصورنا أن هذا التيار عبارة عن كتب تتدفق في إحدى مكاتب كارينجى لامتلات في نحو ساعة أو ساعتين ، وإلا فلتتصور مخزناً كبيراً ينحدر من بحيرة « لبرى » ، كل يوم فتتخطم كل محتوياته على الصخور القابعة على عمق ١٦٠ قدماً .

#### صياغة الكلمات في صور :

إن عملية جذب اهتمام السامع تتضمن عنصراً واحداً ، وهذا العنصر على درجة بالغة من الأهمية ولكنه لا يزال مجهولاً . ويظهر أن الخطيب العادى لا يزال مجهل قيمة هذا العامل ، كما يحتمل أنه لم يفكر في وجوده تفكيراً إيجابياً . وإننى لأشبه إلى عملية استخدام الكلمات التى تخلق الصور فى الذهن . والخطيب الذى تنصت إليه فى سهولة هو الذى يستطيع أن يضع الصور أمام عينيك . أما الذى يستخدم الرموز الغامضة والنافهه فيحمل السامعين على هز رؤوسهم سخربة وقلة اكتراث .

بالصور ، والصور دائماً .. إنها متحررة كالهواء الذى تنسفه . ردها فى أحاديثك  
ومناقشاتك تكسر أكثر إقناعاً ، وأكثر تأثيراً على سامعيك .

ولنوضح هذا بالمقتطفات التى ذكرناها من مقال صحيفة «الدبلى ساينس نيوز»  
عن شلالات نياجرا .. تأمل الكلمات المصورة التى تقفز بك وتجرى فى كل جملة  
من الجمل فى سرعة أرناب استراليا وتكاثرها .. ٢٥٠ ألفاً من الارغفة  
و ٦٠٠ ألف بيضة ، وقماش يندفع من مناسج اتساعها أربعة آلاف قدم ، وتيار  
من الكتب يتدفق فى إحدى مكتبات كارنيجن ، ومخزن كبير عائم تتحطم كل  
محتوياته على الصخور .

إن الصعوبة التى تقابلنا فى تجاهل هذا الحديث قد تكون كالصعوبة التى تواجهنا  
إذا ما أردنا تجاهل الالتفات إلى المناظر التى تعرض على الشاشة الفضية أو حركة  
الممثلين على المسرح .

وقد أشار هربرت سبنسر فى مقاله القصير الشهير عن « فلسفة الأسلوب » إلى  
تفوق المصطلحات التى تعرض أمامك صوراً زاهية ، قال :

إننا لا نعتقد فى (التعميم) بل فى (التخصيص) ، وعلى ذلك تجنب جملة كهذه .

وبقدر ما فى أمة من قسوة ووحشية فى أخلاقها وعاداتها ولهاها ، تتجلى قسوة  
أحكام قانون القوبات .

وخير لنا أن نقول :

« على قدر ما يجد الناس من اللذة والسرور فى المعارك ، ومصارعة الثيران ،  
ومصارعة الأبطال بقدر ما يعاقبون بالشنق والحرق والتعذيب . »

إن العبارات التصويرية قد حفلت بها صفحات الإنجيل ، كما حفلت بها كتب  
شيكسبير وهى تتناثر بين صفحاتها كأسراب النحل حين تحوم حول معصرة التفاح .  
فشلا يقول كاتب عادى إن شيئاً ما ، ليس إلا تحصيل حاصل ، كمن يحاول أن  
يدخل تحسيناً على شيء كامل ، فكيف عبر شيكسبير عن هذه الفكرة بالفاظه ؟

لأنه يعبر عنها بعبارة تصويرية خالدة « إنك تكون أشبه بمن يريد أن يكسب الذهب بريقاً فوق بريقه ، وأن يضيء على زهرة السوسن جمالا فوق جمالها أو ينشر عطرأ فوق زهرة البنفسج ،

فهل تربئت مرة لكي تلاحظ أن الأمثال والحكم التي انحدرت من جيل إلى جيل ليست معظمها إلا صوراً مرئية ، كما ترى في المثلين : « عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة » . و « تستطيع أن تقود الحصان إلى الماء ولكنك لا تستطيع أن ترغمه على الشرب » . وعلى هذا النمو تجد تشبيهات أخرى مصورة في الأمثال عاشت قروناً وإن كانت قد فقدت تأثيرها من كثرة استخدامها مثال ذلك : « ما كر كالثعلب ، بارد كالثلج ، وصلب كالصخر » .

وكان لسكون قد دأب على التعبير في صور ، فإذا ما ضاق بالتقارير المطولة المعقدة التي كانت ترد إلى مكتبه بالبيت الأبيض كان يعترض عليها بتعبير يتضمن صورة من المحال أن تنسى . وهو يقول في هذا الصدد : « عندما أرسل رجلا لشراء حصان لا أريده أن يذكر عدد شعيرات ذيله بل صفاته ويميزاته » .

قيمة المتناقضات في إثارة الاهتمام :

والآن تأمل اتهام لورد ما كولي لشارل الاول ، ولاحظ أن ما كولي لم يقتصر على استخدام الصور في كتاباته فحسب ، ولكنه استخدم الجمل المتوازنة — فإن التباين القوي في الكتابة يثير اهتمامنا في غالب الأحيان . بل إن التباين العنيف يعتبر بمثابة اللبنة الأساسية ، والملاط في هذه الفقرة التالية :

« إننا نتمه بجنته في يمين تنويجه ، وقد انتهى إلى سمعنا أنه احتفظ بعهد الزواج ونتمه بأنه ترك شعبه للقصاص المجرد من الرحمة الذي أنزله بهم أحد أساقفته المشهورين . وكان دفاعه أنه أخذ وئده الصغير وأجلسه على ركبتيه وقبله ، وأنا فلومه بشدة لأنه خرق مواد ( التماس الحقوق ) بعد أن كان قد وعد باحترامها لما فيها من اعتبارات حسنة وثمينة . كما وصل إلى علمنا أنه درج على سماع الصلوات في

الساعة السادسة من صباح كل يوم ! لهذه الاعتبارات مجتمعة بالإضافة إلى ارتدائه ملابس ( فاندبكية ) (١) يبدو فيها بوجهه الجميل ولحيته المدببة . وهو مدين فيما نعتقد بشعبتيه لهذا الجيل المعاصر .

#### انتقال الاهتمام بالعدوى :

ناقشنا في الفصول السابقة إلى حد ما نوع المادة التي تلذ للسامعين . ومع ذلك فقد يتبع الشخص هذه المقترحات بصورة آلية دون أى تحوير ، ومع ذلك تراه تافهاً كثيراً ، فإن إثارة اهتمام الجمهور تعتبر من الدقة بمكان فضلاً عن أنها مسألة إحساس وروح . وهي ليست مثل إدارة الآلة البخارية ، ولا يمكن وضع قواعد محددة لها .

وإثارة الاهتمام — كما يجب أن تذكر — شبيهة بالعدوى ، تسرى من شخص إلى آخر . وبالتالي فإن العدوى لا بد أن تنتقل إلى سامعك إذا كنت في حالة سيئة . ومنذ وقت قصير نهض أحد الرجال واقفاً أثناء انعقاد إحدى الدورات في بليتمور ، ونبه المستمعين إلى أنهم إذا استمروا في طريقة صيد ( السمك الصخرى ) بالطريقة التي يتبعونها حالياً في خليج تشيسايبك لأن هذا النوع لا بد أن ينقرض في سنوات قليلة ، وكان يدرك تماماً أن موضوعه على جانب كبير من الأهمية ويشق من نتائجه . وكان كل شيء في ظاهره وباطنه يتم عن ذلك ، فحين وقف ليتكلم لم أكن أعرف أن هناك نوعاً من السمك يسمى ( السمك الصخرى ) في خليج تشيسايبك . وأظن أن معظم السامعين يشاركونني جهلى وقلة اهتمامي . ولكن قبل أن يفرغ الخطيب من حديثه كان قد أصابنا جميعاً شيء من الاهتمام ، وكان من المحتمل جداً أن نوقع ملتصقاً إلى الهيئة التشريعية لإصدار قانون لحماية هذا النوع من السمك .

(١) نسبة إلى رسام فلنكي اشتهر برسم طراز معين من الناس .

وقد سألت مرة ريتشارد وشورن تشايلد ، وكان وقتئذ سفير الولايات المتحدة في إيطاليا عن السر في نجاحه ككاتب له أهميته فأجاب « إن الحياة تثيرني إلى درجة لا أستطيع معها البقاء جامداً ، ولا أملك إلا أن أحدث الناس عن هذا ولا يسع المرء إلا أن يثيره حديث خطيب أو كاتب كهذا .

فقد استمعت إلى أحد المتحدثين في لندن ، وقد قال المصترح . ن . بنسون - الروائي الإنجليزي المشهور - بعد أن أصبح واحداً من زمرتنا - إنه استمتع بالشرط الأخير من الحديث أكثر مما استمتع بشرطه الأول . فلما سألته عن السبب أجاب : « يبدو أن الخطيب نفسه كان أكثر اهتماماً بالشرط الأخير من حديثه ، وإنني أعتمد دائماً على الخطيب في حفز حاستي واهتمامي .

إننا جميعاً هذا الرجل . تذكر ذلك .

الموجز :

- ١ - نهتم جميعاً بالوقائع الشاذة في الأمور العادية .
- ٢ - أهم ما يهمنا هو ما كان يتعلق بأنفسنا .
- ٣ - إن الشخص الذي يحمل الآخرين على التحدث عن أنفسهم ، وعن مصالحتهم ويحسن الاستماع إليهم هو الشخص الذي يعتبر في نظرهم محدثاً لبقاً حتى ولو كان حديثه مختصراً .
- ٤ - إن الأحاديث الرائعة ، وسير الناس هي التي تحظى دائماً بالاهتمام ، لذا ينبغي على المتحدث أن يضع لحديثه بعض النقاط القليلة ثم يشرحها بيسر - قصص إنسانية مسلية .
- ٥ - كن واقعياً وحاسماً ، ولا تتبع مدرسة هؤلاء الذين ينادون بمبدأ « فقير - ولكنه أمين ، وبالتالي لا يقول إن مارتن لوثر مثلاً كان « غنيداً ومعقداً ، حين كان صيباً . بل أعلن تلك الحقيقة وأقر بها زاعماً أن أساتذة هذا الصبي كانوا كثيراً

٥- ما يجلدونه خمس عشرة مرة قبل الظهير ، وذلك يجعل هذا الزعم واضحاً  
ومؤثراً وهاماً .

٦ - انشر أحاديثك بعبارات تهيء الصور للذهن ، وبكلمات تجعل الصور  
تطوف أمام عينيك .

٧ - استخدم الجمل المتوازنة والأفكار المتباينة إن أمكن .

٨ - الاهتمام ينتقل بالعدوى من المتحدث إلى السامعين ، فلا شك أن  
العدوى تنتقل إلى المستمعين إذا كان الخطيب نفسه في حالة سيئة . ولكن لا يمكن  
ممارسة الاهتمام باتباع القواعد المجردة .

## الفصل الثاني عشر

### حسن أسلوب كلامك

كان أحد الإنجليز عاطلاً ، وليس لديه أى احتياطي من المال ، واتفق أن كان يتجول فى أحد شوارع فيلادلفيا بحثاً عن عمل . فدخل مكتب المستر بول جيونز أحد رجال الأعمال المشهورين فى هذه المدينة واتمس بمقابلته . فنظر المستر جيونز إليه فى غير ثقة إذ كان مظهره لا يوحي مطلقاً بالاطمئنان إليه فلاسه عبارة عن أسنمان بالية رثة وكل ما يبدو عليه يشير إلى مخنته المالية . ولم يأذن المستر جيونز للرجل بمقابلته إلا بسبب شىء من الفضول ، وشىء من الإشفاق . وكان يقصد أول الأمر أن يستمع إليه دقائق . ولكن الدقائق امتدت إلى ساعة من الزمن ، وهكذا استطال الحديث بينهما حتى أنهاه المستر جيونز بالتحدث تليفونياً إلى المستر رولاند تايلور مدير إحدى الشركات الكبرى ومن كبار المالىين فى المدينة . ودعا المدير هذا الرجل إلى تناول الغذاء معه ثم دبر له مركزاً مرموقاً لكن كيف أمكن هذا الرجل بمظهره الخارجى الرث الذى يوحي بالإخفاق والفشل أن يؤثر فى المستر تايلور وفى مثل هذا الوقت الوجيز .

إن السر يكمن فى عبارة واحدة . إن الرجل كان متمكناً من اللغة الإنجليزية وكان فى الواقع من خريجي جامعة أكسفورد جاء إلى هذه البلاد فى مهمة تتصل بعمل ما ، انتهت بكارثة أنت على ماله كله ، وتركته خالى الوفاض ، ولم يكن له أصدقاء ، ولكنه كان يجيد التحدث بالإنجليزية فى طلاقة وجمال سرعان ما يحملان سامعيه على تأسى حذائه الممزق وسترته القديمة ولحيته الطويلة . وكان أسلوبه فى الكلام بمثابة جواز سفر أوصله إلى أكبر دوائر الأعمال .

وقصة هذا الرجل تبدو غير عادية بهض الشىء ، ولكنها تصور لنا الصدق بأوسع معانيه . أى أن الناس يحكمون علينا فى حياتنا اليومية بالأسلوب الذى

تتميز به في حديثنا ، وتكشف كلمتا عن تهدينا فيستشف منها للسامع الفطن نوع الجماعة التي نشأنا بينها ، وهي دليل تربيته وثقافته .

إننا في الواقع نتصل بالعالم بأربعة ضروب من الاتصال ، فتقسيمنا يقوم على أسس أربعة : أولها العمل الذي نؤديه ، وثانيها : مظهرنا ، وثالثها : حديثنا . ورابعها : طريقة إلقاءه ، ولكن كثيراً من الناس يرتكبون حماقات طوال حياتهم لأنهم لا يبذلون بعد ترك مدارسهم أى مجهود صادق لزيادة خبرتهم من الكلمات والنحكم في ناصية معانيها ، والنحدث بدقة ووضوح . فإنهم يستخدمون عادة عبارات أكل عليها الدهر وشرب ، أو عبارات سوقية بما يقال في المكتب أو النارع فلا عجب أن أحاديثهم ينقصها التمييز وللشخصية ، ولا عجب في أنهم يجترحون التقاليد المسلم بها في النطق والهجاء ، ويتخطون قواعد النحو حتى لقد استمعت إلى بعض خريجي الكليات ينطقون عبارات سوقية هابطة ، فإذا كان هذا حال الذين حصلوا على درجات عليه تتوج أسماءهم يرتكبون مثل هذه الأخطاء فإذا تفتنظر من الذين قطعوا دراساتهم ، ولم يستكملوها تحت ضغط الحاجة الاقتصادية .

لقد وقفت بعد ظهر يوم من الأيام شارد الذهن وأنا في السكوليزيوم بروما ، واقترب منى رجل من رجال المستعمرات ، وقدم لى نفسه وبدأ يتحدث عن تجاربه في هذه المدينة الخالدة . ولم يمض على حديثه ثلاث دقائق حتى تورط في أخطاء لغوية ونحوية . إن هذا الغريب حين صحا من نومه في ذلك الصباح مسح خذاه وارندى أنظف قميص احتراماً لنفسه وكسباً لاحترام أولئك الذين يتصل بهم ، ولكنه لم يحاول تنظيف عبارته وأن ينطق بعبارات لا غبار عليها . إنه قد يخجل مثلاً من عدم رفع قبعة لسيدة وهو يتكلم ، ولكنه لا يخجل بل لا يدرك سوء استخدامه قواعد النحو وإيذاء آذان المستمعين وهو يتكلم فقد كشفت كلماته نفسها عن شخصيته وطرازه كما أن سوء استخدامه اللغة الإنجليزية سيظل يعلن على ردهوس الأشهاد دون خطأ — أنه ليس على جانب من الثقافة .

ولقد صرح الدكتور شارل و . لالبوت . بعد أن شغل مركز مدير جامعة هارفارد ، زهاء ثلث قرن بقوله « لا أعرف إلا كسباً عقلياً واحداً يعد ضرورياً أو جوهرياً في تعليم السيدة أو الرجل . وهذا الكسب هو استخدام المرء للغة الأصلية بدقة وبطريقة مهذبة ، وهذا النصريح له مغزاه فتأمله ومحصه .

ولكنك تسأل . هل يمكننا أن نلم بالكلمات إلى حد النطق بها في شيء من الدقة والجمال . إنه لحسن الحظ ليس هناك سرراً ولا شعوزة فيما يتصل بالوسيلة التي تلجأ إليها . فهى طريقة مكشوفة ، استخدمها لتسكون بنجاح مدهش . وليس هناك أمريكي سواه استطاع أن يذبح الكلمات في مثل هذا الأسلوب الجميل ، ويخرج من الثر مثل هذه الموسيقى التي لا تبارى : « دون النجار الأسمى القليل الحيلة . وأمه التي لا تمتاز بخصلة غير عادية ، هبة القدرة على تخير الألفاظ ؟ ليس هناك ما يؤيد هذا الزعم . فلما اختير في السكونجرس وصف تعليمه في السجلات الرسمية بواشنجتن بصفة واحدة هي أنه « تعليم ناقص » . فقد التحق بالمدرسة مدة اثني عشر شهراً طوال حياته . ومن هم مستشاروه ؟ « لأنهم زخارياً برني ، وكالب هازل في غابات كنتسكي ، وآرل دورسى وأندروكرو وفورد في إنديانا . وكلهم من المدرسين المنجولين الذين يتنقلون بين مراكز الارتياح الأولى ، ويحاولون الحصول على ما يقوم بأودهم أينما وجدوا طلاباً يرغبون في تقديم قديد الحفزير والقمح والذرة في مقابل العلم . ولم يجد لتسكون إلا معاونة ضئيلة أو متفصلاً عندهم ، كما لم يحصل من بيئته إلا على القليل من هذا .

إن الفلاحين والتجار والمحامين والمصنوع الذين أشركهم في القسم القضائي الثامن في إلينوى لم تسكن كلمتهم ساحرة . ولكن لتسكون لم ينفق كل وقته مع من يساوونه أو من هم دونه عقلاً ، وهذه حقيقة واضحة ويجب أن نذكرها . لقد اختار رفقاءه من نخبة الأذكيا والمطربين والشعراء المعاصرين . كان يستطيع أن يردد من الذاكرة صفحات من شعر بيرنز وبيرون وبراوننج . وقد كتب محاضرة

عن بيرنز . وكانت لديه نسخة من قصائد بيرون في مكتبه ، وأخرى في منزله . وقد استعملت النسخة الأولى طويلاً حتى بليت ، وحتى وهو في البيت الأبيض حين كانت أعباء الحرب الأهلية تنهك قواه وترسم على وجهه أخاديد غائرة كثيراً ما كان يجد متسعاً من الوقت ليتناول نسخة من قصائد هود ليقرأها في فراشه . وكان أحياناً يستيقظ في منتصف الليل ليفتح الكتاب فتصادفه الأشعار التي تثيره أو تسره فينهض ، وليس عليه غير قبض النوم ، ويضع قدميه في خفيه ، ويتسلل إلى القاعات إلى أن يعثر على سكرتيره فيتلو عليه القصيدة بعد الأخرى . وكان يقتص وهو في البيت الأبيض بعض الوقت لتكرار وتذكر فقرات من شيكسبير ونقد الممثلين وهم يلفونها . وكان يبدي رأيه الشخصي فيها قائلًا : لقد قرأت بعض روايات شيكسبير مرات أكثر من أي قارئ غير محترف . . . قرأت لير ، وريتشارد الثالث ، وهنري الثامن وهملت وبخاصته مكبث . وأعتقد أنه ليس هناك ما يعادل مكبث . . . إنها قصة مدهشة .

لقد كرس لنكولن وقته دراسة الشعر ، ولم يقتصر على استظهاره وترديده في السر والعلانية ، بل حاول أن يقرضه . ولقد ألقى بعض أشعاره في حفلة زفاف شقيقته . وأخيراً ملأ وهو في منتصف الأمر مذكرة بالمستطرف من كتاباته ولكنه كان ينجل كثيراً من هذا الإبداع حتى أنه لم يسمح لالضح أقدمائه بقراءتها .

ورد في كتاب روبنسون : « لنكولن بوصفه من رجال الأدب ، إن هذا الرجل الذي علم نفسه بنفسه ، ألبس عقله لباساً من الثقافة الأصيلة . . . سمها عبقرية أو موهبة كما تشاء ، فطريقة وصوله إليها كما وصفها الأستاذ إمرسون ، وهو يتحدث عن تعليم إرازمس أنه لم يبق طويلاً في المدارس ، ولكنه لم يفعل شيئاً غير أن يعلم نفسه بالطريقة التربوية التي لم تكن قد أثمرت ثمرها بعد في أي مكان . أي بالطريقة التي بذل فيها نشاطاً غير محدود ، وبدراسة وتطبيق متصلين ،

فهذا الرائد المتشاكل الذي اعتاد أن يدرس القمح ويقطع لحم الخنزير بأجر يومي لا يتجاوز ٣١ سنتا في اليوم في مزارع إنديانا — ألقى خطاباً في جيتسبرج من أجل الخطب التي ألقاها إنسان ما حتى الآن . لقد حارب مائة وسبعين ألف رجل هناك قتل منهم سبعة آلاف ، ومع ذلك فقد قال شارلز سمين بعد وفاة لنيكولن بوقت قصير ، إن خطاب لنيكولن سيظل حياً حتى بعد أن تنسى ذكرى هذه المعركة . وقد نذكر تلك المعركة يوماً بفضل خطابه . فمن منا يملك في صحة هذه النبوءة ؟

تسلك إدوارد إفريت ساعتين من الزمن في جيتسبرج ، ولكن كل ما قاله نسي منذ عهد بعيد ، في حين تحدث لنيكولن أقل من دقيقتين . وقد حاول أحد المصورين التقاط صورته وهو يلقي كلمته ، ولكن لنيكولن كان قد انتهى من حديثه قبل أن تتمكن آلة التصوير البدائية من التقاطها . وقد نقش خطابه على قطعة برونزية ووضع بمكتبة أكسفورد كمنال لما يمكن للغة الإنجليزية أن تؤديه ، وينبغي أن يتذكرها كل طالب يتصدى لمخاطبة الجمهور .

ومنذ سبع وثمانين سنة كون أجدادنا في هذه القارة أمة جديدة مشربة بالحرية مقتمة بأن الناس جميعاً خلقوا سواسية . وسوف نرى إلى أي مدى يستطيع شعب كهذا ، أو أي شعب آخر مقتنع بفكرة الحرية ومكرس نفسه لها احتمال هذه الحرب .. وإنا لنجتمع في ساحة كبرى من ساحات تلك الحرب ، وقد خصصنا جزءاً من هذه الأرض ليكون مكاناً لراحة أولئك الذين وهبوا حياتهم في سبيل أن تحيا أمتهم . إن عملنا هذا صواب وملائم وحق معاً . ولكننا لا نستطيع أن نخصص ، ولا أن نقدر ، هذه الأرض = فالرجال الشجعان الأحياء منهم والاموات ، الذين كالجواهر هناك الذين قدسوا تلك الأرض تقديساً أعظم بكثير مما تستطيع قوتنا الضعيفة أن تضيف عليه أو تنقص منه وإن يلاحظ العالم ولن يتذكر طويلاً ما نقوله الآن هنا ، ولكنه لن يستطيع قط أن ينسى ما قام به هنا

( م ٤٣ - مخاطبة )

هؤلاء الشجعان . وعلينا نحن الأحياء أن نكرس جهودنا لإنجاز العمل الذى بدأه  
هبل وحارب من أجله هؤلاء الشجعان . وخير لنا أن نبقى هنا مكرسين جهودنا  
من أجل الواجب العظيم الذى أمامنا ، وأن نستمد من هؤلاء الأموات الذين  
حلتوا ميتة الأشراف ما يزيدنا قوة فى تكريس الجهود للقضية التى بذل هؤلاء  
الابطال كل ذواتهم من أجلها . ولا بد لنا هنا أن نصمم تصميماً أكيداً على أن  
هؤلاء الموقى لم يموتوا عبثاً ، وأن هذا الشعب سيعد الحرية من جديد . وأن  
حكومة الشعب بالشعب ، ومن أجل الشعب لن نزول من الأرض .

والمفروض بوجه عام أن لتكون قد أبدع فى العبارة الخالدة التى اختتم بها  
خطابه . لكن هل تراه أبدع حقاً ؟ إن هرندن شريك لتكون فى المخاماة أعطاه  
نسخة من خطب تيودور باركر قبل ذلك بمدة سنوات . وقد قرأ لتكون هذا  
الكتاب ووضع خطوطاً تحت الكلمات الآتية : « الديمقراطية هى الحكومة  
المباشرة التى تحكم كل الشعب بالشعب ومن أجل الشعب » وقد يكون تيودور  
باركر قد استعير تكوين هذه العبارة من ويستر الذى قال قبل ذلك بأربع سنوات  
فى إجابته المشهورة على هاين « إن حكومة الشعب إنما قامت من أجل الشعب  
وبواسطة الشعب ، التى تستجيب لطالب الشعب . » وقد يكون ويستر بدوره  
استعير هذه العبارة من الرئيس جيمس مونرو الذى ساند هذه الفكرة قبل ذلك  
بثلث قرن . فلن يدن مونرو بهذا ؟ منذ خمسمائة سنة وقبل أن يولد مونرو قال  
ويكليف فى مقدمة ترجمة الكتاب المقدس : « إن هذا الإنجيل من أجل حكومة  
الشعب بواسطة الشعب ولأجل الشعب » . وقبل مولد المسيح بأربعمائة سنة تسلم  
كثيرون فى خطابه إلى رجال أثينا عن حاكم يصفه بأنه من الشعب وبواسطة الشعب  
ومن أجل الشعب . « أما من أى مصدر المتحد كليون هذا الوجدان فهنا ما طواه  
ضباب القدم فى ظلامه . »

ما أقل الجديد الذى يحدث فى أيامنا بل ما أعظم دين الخطباء العظماء لما  
سيقراون ولارتباطهم بالكتب !

نعم ، الكتب ! فيها يمكن السر . إن من يريد أن يفنى ذخيرته ، ويوسع  
حصيلته من الكلمات يتعين عليه أن يفرق عقله ويدفعه فى مجور الأدب . ولقد قال  
جون برايت ، الذى كان يؤسفى دائماً كلما وجدت فى مكتبة هو شعورى أن  
الحياة أقصر من أن تتيح لى الأمل العريض فى الاستمتاع الكامل بالغذاء الدسم  
المحدود أمامى . ولقد ترك برايت المدرسة وهو فى الخامسة عشرة وذهب ليعمل  
فى مصنع قطن . ولم يتوفر له حظ الاختلاف إلى مدرسة بعد ذلك . وإن كان قد  
أصبح فيما بعد من ألمع خطباء عصره ، واشتهر بأنه يملك ناصية اللغة الإنجليزية ،  
وحفظ قصائد طويلة من شعر بيرون وملتون ووردزورث ووتيار وشيكسبير  
وشيللى ، وكان يقرأ الفردوس المفقود كل سنة لاستزادة من ثروته اللغوية .

وكان تشارلز جيمس فوكس يقرأ شيكسبير بصوت مزقع لتحسين أسلوبه .  
وكان جلاد ستون يسمى حجرة دراسته «معد السلام» ، وهى تضم ١٥ ألف  
كتاب ، ويعترف بأن الذى ساعده أكثر من أى شىء آخر هو قراءة كتب سانات  
أوغستين والاسقف بتلر ودانتى وأرسطو وهوميروس . وافتتن بالإلياذة  
والأوديسا . وقد ألف ستة كتب عن شعر هوميروس .

وكان وليم بت الصغير ملازماً لقراءة صفحة أو صفحتين من الأدب اليونانى  
أو اللاتينى ثم ينقل الفقرات إلى لغته ، وداوم على ذلك يوماً طوال عشر سنوات  
واكتسب بذلك قوة لا تضارع فى نقل أفكاره بدون إعداد فى كلمات أحسن  
اختيارها وأحسن ترتيبها .

وقد نقل ديموستينيس تاريخ ثيوسيديدس ثمانى مرات بخط يده حتى يكتسب  
شيئاً من عبارات هذا المؤرخ الشهير الفخمة المؤثرة . فإذا كانت النتيجة ؟ أنه بعد

انقضاء أثنى عام ، درس وودرو ونسن كتب ديموستيتيس لتحسين أسلوبه .  
ووجد مستر سكويث في قراءة كتب الاسقف بركلي أحسن تدريب له .

وكان تيسون يدرس الإنجيل يومياً . وتولستوى يقرأ ويعيد قراءة أسفار  
من الإنجيل ، ويستظهر منها فقرات طويلة من الذاكرة . وكانت والدة رسكين  
ترغبه على أن يبذل جهداً وثباتاً لاستذكار فصول طويلة من الإنجيل وقراءته  
بالكامل بصوت مرتفع كل عام . كل فقرة ، وجميع الأسماء الصعبة من سفر  
التكوين إلى سفر الرؤيا ، ويعزو رسكين ذوقه الفني وأسلوبه الأدبي إلى هذا  
التمرين الشاق والدراسة .

ويقال إن حروف ر . ل . س . ترمز إلى أحسن الحروف في اللغة الإنجليزية .  
ولقد كان روبرت لويس ستفنسون كاتباً لسكاتب ، ولكن كيف استطاع أن  
ينمي أسلوبه الساحر الذي اشتهر به ؟ إنه لحسن الحظ يروى لنا قصته بنفسه .

« كلما قرأت كتاباً أو فقرة تحوز إعجابي وتتضمن شيئاً أو أثراً ملائماً في نفسي .  
أو أسلوب بارز كنت أضطر إلى الجلوس لساعتي ، وأجبر نفسي على تقليد هذا  
اللون من الكتابات . وقد كنت فاشلاً وعرفت ذلك عن نفسي ، فحاولت مرة  
ثانية ولكني ظلت فاشلاً وفاشلاً دائماً ، ولكني تدربت على الأقل أثناء هذه  
المحاولات على الانسجام والتوافق في بناء أجزاء وتنسيقها .

ومن ثمة قمت بدور في تقليد مضمّن لها زليت ولاهب ووردزورث والسير  
توماس براون ودفو وهو ثورن وموتين .

كانت تلك هي طريقي في تعلم الكتابة رضيّت أم كرهت ، وسواء انتفعت بها  
أو لم أنتفع . وهي نفس الطريقة التي تعام بها كيتس ، ولم يكن هناك ذوق أرفع  
من ذوق كيتس الأدبي ، »

والشيء الهام في هذا الوضع أنه على الرغم من كثرته ما قلده وحكي فإن

تأسلوبه أبعد من أن يستطيع أحد من الدارسين تقليده . فيلجأ من يشاء فلا بد أن تبوء محاولته بالفشل ، ولا تزال الحكمة القديمة القائلة « إن الفشل هو الطريق الوحيد إلى النجاح » صادقة كل الصدق .

وهناك أسماء وقصص موضوعية في تأكيد ذلك . وليس في الأمر غموض . فقد كتب لنيكون إلى شاب صغير يتلطف لأن يصبح محامياً ناجحاً : إن ذلك يتحقق بالتوفر على قراءة الكتب ودراستها بعناية ثم العمل ، والعمل . إنه الشيء الرئيسي الضروري ولكن أي كتب تقرأ ؟ ابدأ بكتاب أرنولد بنيت بعنوان : « كيف تعيش أربعة وعشرين ساعة كل يوم » وسيكون هذا الكتاب حافزاً ومنشطاً كالحمام البارد . فستعرف منه الكثير عن أهم موضوع من الموضوعات ، ألا وهو ذاتك أولاً . سيكشف لك كم من الوقت تصنع كل يوم ، وكيف توقف الإسراف وتضييع الوقت ، وكيف تنفع بما استخلصته ؟ ويشتمل الكتاب كله ١٦٣ صفحة ويمكن أن تتم قراءته في أسبوع واحد . انزع عشرين صفحة كل صباح ثم ضعها في جيبيك ، ثم ضح في قراءتها بعشر دقائق بدلاً من قراءة الصحف التي تستغرق قراءتها عشرين أو ثلاثين دقيقة .

وقد كتب في ذلك توماس جيفرسن يقول « لقد طرحت الصحف جانباً في مقابل قراءة كتب تاسيتس وتوسيديديس ونيوتن وإقليدس . ووجدت نفسي في النهاية أسعد حالاً . ألا تعتقد أنك لو حدثت حدو جيفرسن على الأقل بتخفيض ما تقرأ من الصحف إلى النصف فستجد نفسك أسعد حالاً وأرجح عقلاً كلما مرت الأسابيع ؟ أأست تريد على أي حال أن تحاول ذلك لمدة شهر ، وأن تتركس الوقت المستخلص من أجل كتاب جيد أبقى وأنفع ؟ لماذا لا تقرأ هذه الصفحات التي تحملها ، أثناء انتظارك للمصعد أو السيارة أو الأكل أو في انتظار موعد ؟

وبعد قراءتك هذه الصفحات العشرين عليك إعادتها إلى مكانها من الكتاب . وانزع عشرين غيرها ، فإذا ما قرأتها جميعاً أعد لصقها ثانية . أليس من الأنفع

لك كثيراً أن يكون لديك كتاب ممزق مهلهل تعيه بعقلك ، من أن تضحه سليماً غير مقروء على رفوف مكتبتك ؟

وبعد أن تم قراءة كتاب « كيف تعيش أربعاً وعشرين ساعة يومياً ، فقد-  
تستمع بقراءة كتاب آخر لنفس المؤلف هو « الآلة البشرية ، . سيساعدك هذا  
الكتاب في معرفة كيفية معاملة الناس بكياسة ، وينمي آرائك وسيطرتك على  
نفسك . ولسنا نخبذ هذه الكتب لما تضمنه وحسب ، بل من أجل الطريقة التي  
تعرض بها مادتها ، ومن أجل ما تؤديه من غنى وصقل لمفرداتك .

ونفترح بعض الكتب الأخرى التي قد تكون ذات نفع أيضاً مثل روايتي-  
« الاخطبوط ، و «المصيدة» لفرانك نوريس فإنهما من أجل ما كتب في القصص-  
الأمريكي حتى الآن . تصور القصة الأولى الاضطرابات والمآسى الإنسانية التي  
تحدث في حقول القمح بكاليفورنيا ، والثانية تصور معارك الدببة والثيران في  
شيكاجو ، وكذلك بعض كتب توماس هاردي وكتاب « قيمة المرء في المجتمع »  
لمؤلفه بول دوايت هيلز ، وكتاب الاستاذ وليم جيمس « أحاديث إلى المعلمين ،  
فإنهما كتابان جديران بالقراءة ، و « حياة شيللي » لمؤلفه أندريه موروا ،  
و « رحلة تشايلد هارولد ، لبيرون ، و « رحلات مع حمار ، لروبرت ستيفنسون-  
كل هذه الكتب ينبغي أن تكون في قائمة مكتبتك .

وليكن كتاب رالف والدو ريفيك في حياتك اليومية . اطلب إليه أن يمدك  
قبل كل شيء بمقاله الشهير في « الاعتماد على النفس » . ودعه يهمس في أذنك  
بعبارات سريعة مثل :

صرح بما تضمنه من آراء ستصبح هي المفهوم العام لأن أخص الأشياء وأكثرها  
خفاء ستصبح أوسعها ذبوعاً — وأن فكرتنا الأولى ستعود إلينا مع دقائق طول  
الدينونة الأخيرة . إن أعظم الفضل الذي نعزوه إلى موسى وأفلاطون وملائن هو-

أنهم ازدروا الكتب والتقاليد اللانهاية فلم يجدوا بما قاله الناس ولكن بما فكروا فيه هم أنه هم فيذبغى على المرء أن يكشف ويلاحظ ذلك الشعاع من التور الذى يضىء العقل من الباطن أكثر مما يهتم بأقوال الشعراء والحكماء البراقة . ومع ذلك فالمرء يذبذغ فكرته دون أى اعتبار لمجرد أنها فكرته الخاصة . إن كل عمل عبقرى نجد فيه بعض أفكارنا التى زبدناها . إن هذه الأفكار تعود إلينا فى ثوب جديد من العظمة . والروائع الفنية العظيمة لا تمنحنا درساً أعمق من هذا . إنها تعلمنا أن نحفظ بطابعنا الشخصى . وإلا فسندرج شخصاً غريباً فى الزبد بلن عن الفكرة التى احتضناها وقتاً ، وسنضطر فى كثير من الخجل أن نتلق فكرتنا هذه من شخص آخر .

تمر على كل شخص فترة أتباه تعلمه يمتقد فيها أن الحسد جهل ، والتقليد انتحار ، وأنه لا بد أن يبد نفسه لشيء أحسن مما كان أو أسوأ مما كان تبعاً لنصيبه فى الحياة . وإن كان العالم العريض ملئ بالخير فإن الحبة التى تقوم بأوده يمكنه الحصول عليها ، ولكن من خلال كفاحه فى تلك البقعة من الأرض التى منحت له ليفتحها . وأن القوة الكامنة فيه مستخدمة فى الطبيعة ، ولا يعرف أحد ماذا يستطيع أن يفعل بها ، ولا يعرف هو ذلك حتى يحاول .

ولكننا فى الواقع تركنا خيرة المؤلفين إلى ما بعد . فنم هولاء ؟ عندما سئل السير هنرى ارفنج أن يضع قائمة بأحسن مائة كتاب فى نظره أجاب : « يجب أن تقرأ الإنجيل وشيكسبير ، والسير هنرى على حق ، فيجب أن ينهل المرء من هذين البعين العظيمين فى آداب اللغة الإنجليزية . انهل منهما طويلاً وكثيراً . اطرح صحف المساء جانباً وقل تعال يا شيكسبير ، وحدثني عن روميو وجوليت وعن مسكيت وأطباعه .

فإذا ما فعلت هذا فاذا يكون حراؤك ؟ تشعر تلقائياً وبالتدريج أنك أضفت

إلى أسلوبك جمالا وصفلا ، وستأخذ شيئاً فشيئاً في الشعور بعظمة أصحابك هؤلاء  
وجماهم . ولقد قال جوته « قل لي ماذا تقرأ فأخبرك من أنت » .

إن برنامجي الذي اقترحتة هنا لا يحتاج إلا قليلا ، ثم عزيمه قوية ، وتدبيراً  
محكماً للوقت ... يمكنك أن تبتاع نسخاً رخيصة من مقالات أمرسون وتمثليات  
شينكسبير .

السرفى طريقة مارك توين وكلماته :

كيف استطاع مارك توين أن يحسن استخدام الكلمات بطريقة سهلة ممتعة ؟  
عندما كان يافعاً كان يرحل إلى كل مكان من ميسورى إلى نيفادا بالوسائل البطيئة  
المضنية . فالطعام ، بل الماء في بعض الأحيان — كان يحمل للركاب والخيول .  
وئقل وزن الاحمال معناه الفرق بين الامان والخطر . وكانت الامتعة تقدر  
بالارطال ، ومع ذلك فقد كان مارك توين يحمل معه قاموس وبستر الكبير أثناء  
سفره في الممرات الجبلية ووسط صحراوات حارقة مليئة بالعصابات والهنود الحمر  
كان يريد أن يملك عنان الالفاظ ، وقد استعان بشجاعته البارزة وبديته في إعداد  
كل ما هو ضرورى للوصول إلى هدفه .

لقد درس كل من بت ولورد شانام القاموس مرتين ، كل صفحة وكل كلمة فيه -  
وقد كان براوتنج يقرأها يامعان يومياً ، ويجد في ذلك ترونها وتثقيما . وكان  
تونسكون يجلس في الشفق ليُسجل أسماء كتاب السير ، أمثال نيكولاى وهائى ويقرأ  
القاموس على قدر ما يستطيع . وليس هناك أمثلة استثنائية ، وكل كاتب وخطيب  
كان يفعل ذلك .

وكان وودرو ويلسون بارعاً في اللغة الإنجليزية ، وبعض كتاباته — فصول  
من إعلان الحرب ضد ألمانيا — لها مكانتها الأدبية بدون شك . وإليك قصته في  
سيطرته على الكلمات قال :

كان أبى لا يسمح لأى عضو فى الأسرة أن يستخدم تعبيراً خاطئاً ، وأيقفوه  
تصدر من أى طفل فى هذا الشأن كان يصححها فوراً ، وأى كلمة غير مألوفة تفرح  
فى الحال . وكان كل منا يحاول إيجاد استعمال لها فى حديثنا لترسيخها فى ذاتنا .

فى خلال حديث ألقاه مؤخراً خطيب من نيويورك كان يهناً كثيراً إصانة  
أسلوبه وبساطته وجمال لغته — رفع الستار عن سر قوته فى اختيار سدىق  
وأقوى الكلمات — وفى كل مرة يكتشف فيها كلمة غير مألوفة فى الحديث  
أو القراءة يسجلها فى مذكرته . وبعد ذلك ، وقبل أن يذهب إلى الفراغ ليلاً  
يستشير قاموسه . ويصوغ كلمة من عنده فإذا لم يتوفر له أن يجمع مادة بهذاطريقة  
درس صفحة أو صفحتين مما وضعه فرناى للترافات والمتاخرات من اللغات ،  
وحروف الجر ، مدوناً المعنى الحقيقى للكلمات التى كان يستخدمها . وكاشعاره  
د اعرف ولو كلمة جديدة فى اليوم ، لأن هذا معناه ٣٦٥ كلمة فى السنة تضاف  
إلى أدوات التعبير . وهذه الكلمات الجديدة تخزن فى مفكرة جيب صغيرة ،  
وتستعرض معانيها فى أوقات الفراغ أثناء النهار . وقد وجد أن السكفة تصبح  
من مقتنياته الدائمة لو أنه استخدمها ثلاث مرات .

قصص وراء الكلمات التى تستخدمها :

استخدم القاموس لا مجرد التأكد من معنى الكلمة ، وإنما لإيجاد مشتقاتها  
وتاريخها وأصلها . ولا تتصور لحظة أن جميع الكلمات التى تتحدثها كل يوم  
جامدة وليست ذات رنين ، ولكنها زاهية باللون حية بالخيال . أنت مثلاً  
لا تستطيع أن تقول شيئاً عادياً مثل « اتصل بالبدال تليفونياً لإحضار السكر » ،  
بدون استخدام كلمات استعرتها من مختلف اللغات والمدنيات . فكلمة تليفون  
مؤلفة من كلمتين يونانيتين ( تلى Tele ) ومعناها بعيد و ( فون Phne ) معناها  
صوت . وكلمة ( Sugar ) مأخوذة من الكلمة العربية ( سكر ) ل تحمل نفس  
المعنى . وقد استعارتها اللغة الفرنسية من اللغة الإسبانية ، وأخذتها الإسبانية من

العرو، والعربية من الفارسية . والكلمة الفارسية ( شاكر ) مشتقة من الكلمة السينيريتيه ( Sarkara ) وهي اسم نوع من الحلوى . وهناك كثير من الكلمات من ه الطراز مأخوذه عن اللغات المختلفة .

أ. كتابة جملة واحدة مائة وأربع مرات

حل أن تقول بدقة ماذا تقصد بالتعبير عن أدق الفروق الفكرية ، فليس هذا بامر اليسير دائماً حتى بالنسبة للكاتب المجربين فقد قالت لي « فاني هرست » لأنها كان أحياناً تعيد كتابة الجمل من خمسين إلى مائة مرة قبل حديثها معنى بضعة أيام . وقالت إنها أعادت كتابة جملة واحدة مائة وأربع مرات . وقد أسرت إلى ما بهربرت أنها كانت تمشي أحياناً عصر يوم بأكمله لحذف جملة أو جملتين من قصة قصيرة قبل أن تدفعها إلى الصحف . كما ذكر لي المحافظ موريس كيف أن ريتشارد اردنج ديفز كان يحاول العزلة للوصول إلى الكلمة الصحيحة .

إن عبارة تدور في خياله كانت أصلح للبقاء فيما يعتقد من ملايين العبارات التي استطع التفكير فيها ، فإن العبارات وال فقرات والصفحات وجميع القصص . كان يكتب ويميد كتابتها مراراً . وكان فيما يكتب يعتقد مبدأ الحذف ، فإذا أراد وص السيارة وقد دخلت ببوابة ، كان يبدأ أولاً بوصف مطول بحيث لا تفوته اردة أو واردة مما يمكن لعين الملاحظ الدقيق أن تلاحظها ، وعلى ذلك يبدأ بإجره حذف الواحد بعد الآخر من هذا التفصيل الذي يعاني بعض المشقة في استنكاؤه . وبعد كل حذف يسأل نفسه ، هل الصورة ما زالت باقية ، فإذا لم تكن باة أعاد التفصيل للذي يكون قد حذفه ، ويضحي بتفصيل آخر بدلا منه . وهذا إلى أن يبقى للقارىء بعد عناء شديد تلك الصور اللامعة الصافية من تلك اللهجة نى كانت تزدهان بها قصصه ورواياته باستمرار .

إن أكرمنا ليس لديه من الوقت أو الاستعداد ليشاير على البحث بارتياح عن الكلمات . قد سقت هذه الامثلة لإبراز الأهمية التي يعلقها الكتاب الناجحون على

الأسلوب السليم والتعبير الصحيح . ونأمل أن يشجع هذا الطلبة ويزيد من اهتمامهم في استعمال اللغة الإنجليزية وليس بالطبع من المستساغ أن يتلعم المتكلم في نطق كلمة ويحاول تصيد الكلمة التي تعبر تعبيراً صحيحاً عن المعنى الذي يرغب في نقله إلى السامع ، بل يجب عليه أن يتدرب على دقة التعبير في علاقته اليومية حتى تواتره الكلمات طواعية ، وهذا ما ينبغي أن يفعله . فهل فعل ؟ إنه لم يفعل .

ويروى عن ميانون أنه استخدم ثمانية آلاف كلمة ، وأن شيكسبير استخدم خمس عشرة ألف كلمة . ولكن الرجل المتوسط وفقاً للتقديرات الثماعة يستخدم ألفي كلمة . إن لديه بعض الأفعال وقدرأ كافياً من الروابط للربط بينها ، وبعض الأسماء ، وقليلاً من النوع المألوفة فهو إما متبلد العقلية أو أنه غارق لاذنيه في العمل إلى حد لا يستطيع معه أن يتحرى الدقة والضبط ، فإذا تكون النتيجة ؟ فلا وضوحاً لك : لقد أمضيت مرة بضعة أيام لا أنساها على حافة (جراند كانيون) بكالورادو . فسمعت في عصر يوم من الأيام سيدة تخلع نفس الصفة على كلب ، ومفتخب موسيقي ، وطباع رجل ، والجراند كانيون نفسه ... نعتت الجميع بنفس الصفة . وكانت تلك الصفة كلمة جميلة .

ماذا كان يجب عليها أن تقول ؟ إليك المترادفات التي وضعها وروجت ، لكلمة جميلة ، فأى الصفات كان يجب عليها أن تستخدمها في رأيك ؟ أهى صفة جميل ؟ أو وسيم ؟ أو مليح ؟ أو محبوب ؟ أو ظريف ؟ أو أنيق ؟ أو رقيق ؟ أو لطيف ؟ أو طيب ؟ أو حسن المظهر ؟ أو حسن التكوين ؟ أو متناسق ؟ الخ ..

تجنب العبارات المبتذلة :

لا تحاول فقط أن تكون دقيقاً حسب ، بل حاول أن تكون مجدداً ومبدعاً في عباراتك وتشبيهاك . وتجنب حوشي الكلام ، والتشبيهات الجامدة المجافية

للذوق ، وخاصة في الولايم ، ولاحظ أن يكون التشبيه عفو الساعة منزعاً من المناسبة . واستخدم القواميس والمعاجم في البحث عن المترادفات المناسبة .

### الموجز :

لدينا أربعة وشائج تربطنا بالناس ، ويكون تقدير الناس لنا ووضعنا في مراتب مختلفة على أسس أربعة : بالعمل الذي نعمله ، وبمظهرنا ، وربما بما نقوله ، وكيف نقوله . وكثيراً ما يحكم الناس علينا باللغة التي نستخدمها . إن تشارلز هـ . إليوت بعد أن أصبح عميداً لجامعة هارفرد قرابة ثلث قرن ، صرح بقوله « لا أعرف إلا جانباً ذهياً واحداً ضرورياً في تعليم السيدة أو الرجل — وهو دقة لغته وحسن استخدامها . »

٢ — إن أسلوبك هو انعكاس كبير للجاعة التي تخاطبها . لذلك اقتد بمتكلمين واختلط بفحول الأدب ، وانفق أمسياتك كما كان يقضيها هو مع شيكسبير والشعراء العظماء الآخرين وفحول النثر . افعل ذلك وستجد ذهنك تلقائياً قد تثقف كثيراً واكتسب أسلوبك بعض أبعاد رفقاءك .

٣ — كتب توماس جيفرسن يقول : « لقد هجرت الصحف في مقابل قراءة تاسيتس ، وثيو سيديديس ، ونيوتن ، وإقليدس . . . ووجدت نفسي في النهاية أسعد حالاً . فلماذا إذن لا تقتدى به ، على ألا تهجر الصحف كلية ، بل تنزع نصف الوقت المكرس لها ، وتعطيه لكتاب أكثر منها دواماً . مزق من مجلد كهذا عشرين أو ثلاثين صفحة ، وضعها في جيبيك ، وقرأها في ساعات فراغك أثناء النهار . »

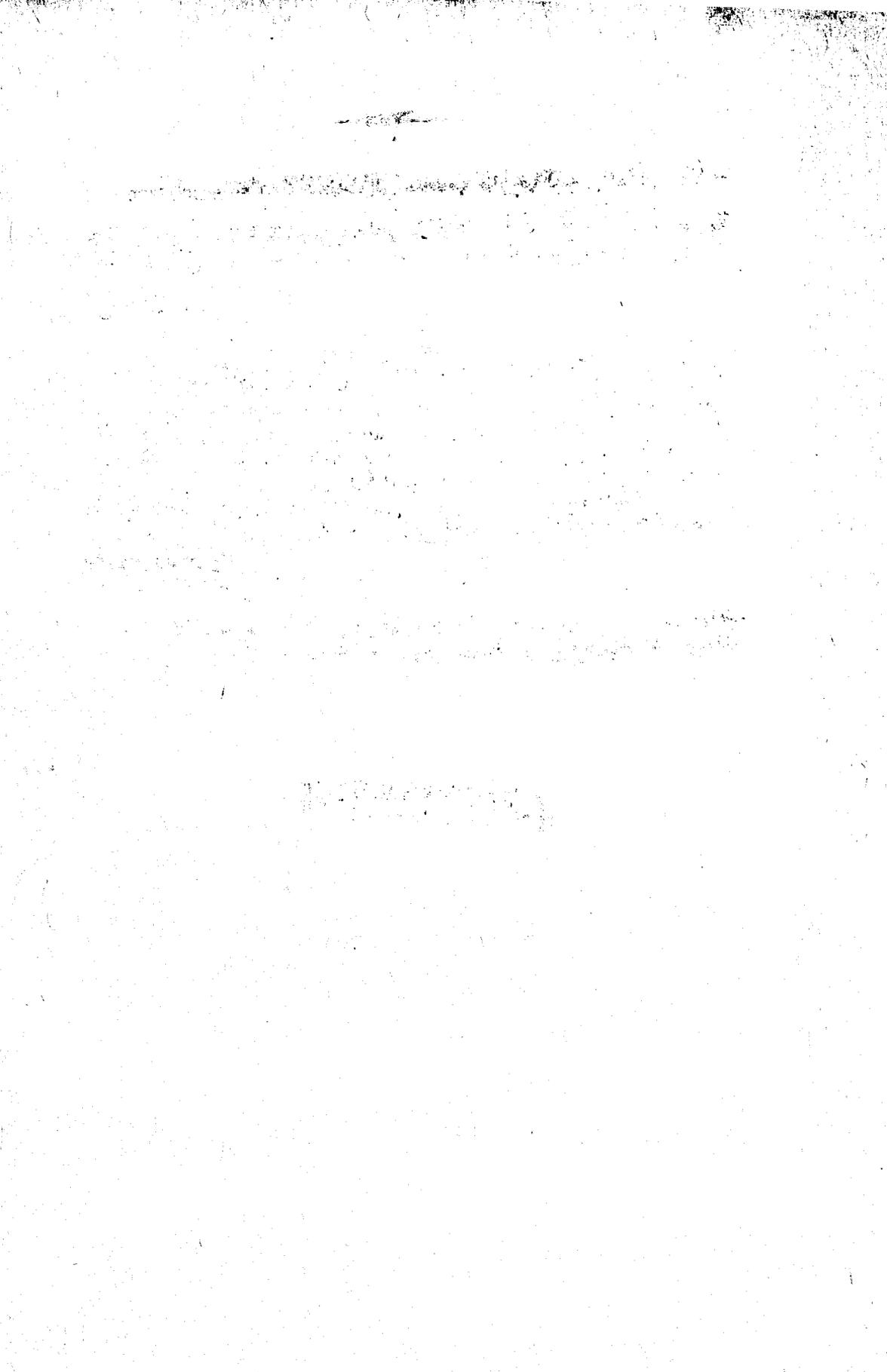
٤ — اقرأ واجتمع بقاموس في متناول يدك ، وابحث عن الكلمة الجديدة ، وحاول أن تستخدمها حتى تلتصق بها كرتك .

٥ - ادرس مشتقات الكلمات التي تستخدمها فتأريخها ليس جامداً أو جافاً ،  
فكثيراً ما تخفى هذه الكلمات وراءها قصصاً مثال ذلك « كبة » سكر ، وغيرها  
من الكلمات .

٦ - لا تستخدم كلمات كثير استعمالها حتى بليت . كن دقيقاً ، وحدد معانيك  
وارجع إلى بعض المعاجم والقواميس الخاصة بالترادفات . ولا تصف كل شيء  
يبدو للعين بأنه « جميل » فقد يكون تعبيرك أدق وأكثر جدة لو أنك استخدمت  
ترادفات أخرى فيها بعض الجمال والإبداع مثل وسم وأنيق ولطيف ومحروب  
وظريف ورقيق الخ . .

٧ - لا تستخدم مقارنات وتشبيهات مبتذلة ، وابتدع تشبيهات من صلبك .

[ تم الكتاب بحمد الله ]



## محتويات الكتاب

|     |  |
|-----|--|
| ٣   | تقديم  |
| ٥   | مقدمة  |
| ٧   | الفصل الأول : تسمية الشجاعة والثقة بالنفس          |
| ٢٣  | الفصل الثاني : الثقة بالنفس — الإعداد              |
| ٤٢  | الفصل الثالث : كيف كان يعد مشاهير الخطباء أحاديثهم |
| ٦١  | الفصل الرابع : تحسين الذاكرة                       |
| ٨٧  | الفصل الخامس : العناصر الأساسية في الحديث الموفق   |
| ٨٩  | الفصل السادس : سر الإلقاء الجيد                    |
| ١٠٥ | الفصل السابع : موقف الخطيب وشخصيته                 |
| ١٢٣ | الفصل الثامن : كيف تستهل الحديث                    |
| ١٤٠ | الفصل التاسع : كيف تختتم حديثاً                    |
| ١٥٥ | الفصل العاشر : كيف تجعل قصدك واضحاً جلياً          |
| ١٧٢ | الفصل الحادي عشر : كيف تكون موضع اهتمام سامعيك     |
| ١٨٩ | الفصل الثاني عشر : حسن أسلوب كلامك                 |

المطبعة العربية - تيليفون ٦٠٨٢٢٨