

الفصل الثامن

كيف
تفتتح الخطاب؟



obseikan.com

الفصل الثامن

كيف تفتتح الخطاب...؟

سألت مرة الدكتور لين هارولد هاف، - الرئيس السابق لجامعة نورثوسترن -، عن أهم ما علمته تجربته كخطيب. وبعد أن فكر لحظة، أجاب: « أن تفتتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه في الحال ». لقد كان يخطط مقدماً الكلمات الملائمة لكل من المقدمة والخاتمة. جون برايت فعل الشيء ذاته، وكذلك غلادستون ووبستر ولنكولن. وعملياً، كل خطيب يتمتع بالذكاء والتجربة؛ يفعل ذلك.

لكن هل يقدم على ذلك الخطيب المبتدئ...؟ نادراً. فالتخطيط يستلزم الوقت ويتطلب تفكيراً وقوة إرادة. وعمل العقل هو عملية شاقة. وقد علق توماس أديسون هذه المقتطفات من كتابات سير جوشوا رينولدز، على جدران مختبره: ليست هناك أية ذريعة يلجأ المرء إليها؛ لتجنب عملية التفكير الحقيقية.

يؤمن المبتدئ عادة بوحى اللحظة وبالنتائج التي تصدر عنها، لذلك هاجم بالشرك والمقلاع الطرق التي بها سيمر.

وقال اللورد نورثكليف الذي كافح عندما كان عاملاً أسبوعياً بسيطاً ليصبح مالك أغنى وأقوى صحيفة في المملكة البريطانية. إن هذه الكلمات التي اقتبسها من باسكال قد ساعدته جداً في النجاح أكثر من أي شيء قرأه:

« أن تتنبأ هو أن تسود ».

وهذا أيضاً شعار ممتاز ينبغي أن تحتفظ به على مكتبك عندما تخطط خطابك. تنبأ كيف ستبدأ، عندما يكون ذهنك نشيطاً يستوعب كل كلمة تنطق بها. تنبأ الانطباع الذي ستخلفه في النهاية - عندما لا يلي شيء آخر يطمسه.

منذ أيام أرسطو، قسمت الكتب الخطاب إلى ثلاثة أقسام: المقدمة، الجسم، والخاتمة. وبعده أصبحت المقدمة متمهلة كالعربة التي يجرها حصان واحد. وكان الخطيب راوية أخبار ومسلماً، لكن الأشياء تغيرت جذرياً، فقد سرّعت الاختراعات الحياة في المئة سنة الأخيرة أكثر مما فعلت في العصور الغابرة. وأصبحت السيارات والطائرات تتحرك بسرعة مذهلة؛ لذا على الخطيب أن يسير بسرعة الزمن النافذ الصبر. وإذا أردت أن تستخدم مقدمة، صدقني، يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان؛ لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع الحديث الذي لسان حاله يقول: « هل لديك ما تقوله...؟ حسناً، لنستمع إليك بسرعة. لا تتألق في الخطاب، أعطنا الحقائق بسرعة واجلس ».

عندما خاطب وودرو ويلسون الكونغرس، حول مسألة آنية كمسألة حرب الغواصات، ذكر الموضوع وركز اهتمام الجمهور حول الموضوع من خلال بضعة كلمات لا تتعدى الخمسة والعشرين: « انبثق وضع في علاقات البلد الخارجية التي من واجبي اعلامكم بها بصراحة... ».

وعندما خاطب تشارلز شواب جمعية (بنسلفانيا) في نيويورك ولج إلى الموضوع من خلال جملته التالية:

« في أذهان المواطنين الأميركيين اليوم يوجد سؤال: ماذا يعنى وجود

هبوط في الأسعار وفي الأعمال، وماذا بشأن المستقبل...؟ أنا شخصياً متفائل...».

ولكن هل يحقق ذلك الخطباء غير المحربين بسرعة ونجاح من خلال المقدمة؟... إن معظم الخطباء غير المدربين سيبدؤون بإحدى الطريقتين التاليتين وکلتاهما سيئتان. دعنا نتحدث عنهما.

● احذر الافتتاح بما يدعى قصة مرحلة.

غالباً ما يشعر المبتدئ، لسبب مؤسف، أن عليه أن يكون مضحكاً. وربما يكون متزناً وصارماً كالמושوعة، تعوزه لمسة الخفة. ومع ذلك، ولحظة وقوفه للكلام، يتخيل أنه يشعر، أو أنه يجب أن يشعر بروح مارك توين تتصاعد بداخله؛ لذلك يميل إلى المباشرة بقصة مرحلة. فما الذي يحدث؟ هناك فرصة في أن يأتي سرده وأسلوبه ثقيلًا كالقاموس أو كما في لغة هاملت الخالدة: «مملًا وتافهاً».

إن جمهور المستمعين الذي من المفترض أن يثور في وجهه، يستمع إليه من باب اللياقة، باذلاً الجهد لاصطناع بضعة ضحكات، بينما يرثى في أعماقه؛ لفشل هذا الخطيب المتظاهر بالمرح. وهو نفسه لا يشعر بالارتياح. ألا تشاهد مثل هذا الإخفاق التام من وقت لآخر؟....

في مجال صناعة الخطاب، ما هو أكثر صعوبة، وأكثر ندرة من القدرة على جعل المشاهد يضحك؟... إن المرح هو مسألة شائكة؛ وهو أيضاً مسألة فردية وشخصية.

تذكر أنه من النادر أن تكون القصة مضحكة بحد ذاتها. لأن الطريقة التي تسرد بها هي التي تجعلها ناجحة. إن (٩٩) رجلاً من أصل مئة،

يفشلون للأسف عندما يسردون قصصاً مشابهة لتلك التي جعلت مارك توين شهيراً. اقرأ القصص التي كررها لنكولن في فنادق القطاع القضائي الثامن في إيلينوا، وهي قصص دفعت الرجال مسافة أميال للاستماع إليها، وجعلتهم يسهرون الليل كله للاستماع إليها. كما أنها قصص، طبقاً لشاهد عيان، سببت وقوع بعض المواطنين عن كراسيهم.

اقرأ هذه القصص بصوت مرتفع لعائلتك، ولاحظ إذا استطعت أن ترسم ابتسامة على وجوههم. هنا قصة اعتاد لنكولن أن يسردها بنجاح باهر. لم لا تحاول أن تسردها...؟! ... لكن على انفراد، من فضلك، وليس أمام الجمهور. « كان مسافر متأخر يحاول أن يصل إلى منزله عبر طرقات براري إيلينوا الموحلة، عندما واجهته العاصفة؛ كان الظلام دامساً كالحبر الأسود، فإنهمر المطر عليه وكأن سداً في السماء قد انفجر، زمجر الرعد عبر الغيوم الغضبية كانفجار الديناميت. وأضاء البرق الأشجار المتساقطة على الأرض، - كاد زئير الرعد يودى بسمعه-.

وأخيراً، صدرت ضجة عظيمة رمته أرضاً، راکعاً على ركبتيه. لم يكن يصلح عادة، لكنه همس: «يا الله، إن كان الأمر متساوياً بالنسبة إليك، فامنحنا، من فضلك، المزيد من الضوء وقليلاً من الضجة».

ربما تكون واحداً من أولئك الموهوبين المحظوظين الذين يمتلكون روح المرح. إن كان الأمر كذلك، نمتي هذه الروح بكل الوسائل؛ فتكون موضع ترحيب أينما خطبت. لكن إذا كانت موهبتك تقع في نواحٍ أخرى، فمن السخف، بل من الخيانة العظمى، أن تحاول ارتداء قناع المرح.

أخبرني أدوني جايمس أنه لم يسرد قصة مضحكة في سبيل الدعاية

فقط . بل لأن لها علاقة بالموضوع الذى هو فى صدره . يجب أن تكون الدعاية مجرد طبقة كريما فوق الكعكة، والشوكولا بين طبقاته، وليس الكعكة ذاتها .

لقد اتخذ ستريكلاند غيليلان، أفضل الخطباء المرحين فى الولايات المتحدة، لنفسه قاعدة وهى: ألا يسرد أية قصة مضحكة خلال الدقائق الثلاثة الأولى من خطابه . فإن وجد هذا التدبير ملائماً، لم لا تفعل مثله؟ فهل يجب إذن أن تكون المقدمة ثقيلة ضخمة وفى غاية الرزانة؟... كلا، أبداً . سرّب روح الدعابة، إذا استطعت، باللجوء إلى أمثلة محلية، وإلى شيء يلائم المناسبة أو ملاحظات خطيب آخر . لاحظ بعض التناقض، صفة بشكل مضخم، فهذا النوع من المرح ينجح بنسبة أربعين ضعفاً أكثر من النكات التافهة عن بات ومايك أو الحماة أو العنزة .

ربما أسهل طريقة لتوليد المرح، هى فى سرد نكتة عن نفسك . صف نفسك فى وضع سخيف ومخرج . هذا هو أساس المرح . فالإسكيمو يضحكون حتى من فتى كسر ساقه . والصينيون يقهقهون لكلب، ذكرت القصص أنه سقط من الطابق الثانى قتيلاً . نحن أكثر تعاطفاً من ذلك، لكن ألا نبتسم لفتى يلاحق قبعته، أو ينزلق بقشرة موز...؟ .

باستطاعة كل إنسان تقريباً أن يضحك الجمهور بتجميع الأفكار أو الصفات المتناقضة، كعبارة ذكرها كاتب صحفى، يقول فيها: «أنه يكره الأطفال والكروش والديمقراطيين» .

لاحظ كيف يثير رود يارد كيبلينغ الضحك بمهارة فى افتتاحية إحدى خطبه السياسية فى إنكلترا . وهو يسرد هنا، ولا يصنّع سوى بعض تجاربه ويشدد بمرح على تناقضاتها .

«أيها السيدات والسادة: عندما كنت في الهند، اعتدت أن أضع تقريراً جنائياً للصحيفة التي أعمل فيها. كان العمل مثيراً لأنه عرفني بالمرورين، والمهريين، والقتلة، والرياضيين المشاركين بهذا المجال. - عبارة مضحكة - في بعض الأحيان، وبعد أن أكتب تقريراً عن محاكمتهم، كنت أذهب لزيارة أصدقائي في السجن أثناء قضائهم فترة العقوبة (عبارة مضحكة). أذكر رجلاً حُكِمَ عليه بالسجن مدى الحياة؛ بسبب اقتراحه جريمة قتل. كان فتى ذكياً، يعرف كيف يتحدث بلباقة، وقد أخبرني ما دعاه قصة حياته. فقال: استمع إليّ، عندما يعرج الإنسان، فإن الشيء الواحد يؤدي إلى الآخر، حتى يجد نفسه في وضع يفرض عليه إقصاء إنسان آخر عن الطريق؛ كي يتقوم ثانية. حسناً، إن ذلك يصف تماماً الوضع الحالي لمجلس الوزراء». - عبارة مضحكة -.

وتلك هي طريقة وليم هاورد تافت، عندما تحدث بأسلوب مرح خلال افتتاح السنوى لمدرء شركة (متروبولتيان) للتأمين على الحياة. إن الجانب الجميل من خطابه يكمن في كونه مرحاً وممتدحاً الجمهور بسخاء في الوقت ذاته: حضرة الرئيس، حضرات السادة:

«كنت خارج منزلي القديم منذ حوالي تسعة أشهر عندما استمعت إلى خطاب مابعد العشاء، يلقيه سيد يرتعش. قال إنه استشار صديقاً له، لديه تجربة واسعة في تأليف الخطب المسائية، والذي نصحه بأن أفضل نوع من الجمهور الذي تخاطبه، هو جمهور ما بعد العشاء؛ لأنه يكون ذكياً مثقفاً ونصف متشدد، - ضحك وتصفيق - . والآن، كل ما أستطيع قوله هو أن ذلك الجمهور، هو من أفضل الجماهير التي رأيتها. وهناك شيء يعوض عن

غياب هذا العنصر فى العبارة المذكورة (تصفيق)، ويجب أن أفكر أنها روح شركة متروبولتيان للتأمين على الحياة» (تصفيق أكثر) .

● لا تبدأ بالاعتذار .

إن الخطأ الفاضح الثانى الذى يقترفه المبتدئ فى المقدمة هو : الاعتذار .
« أنا لست بخطيب .. لست مهياً للخطاب .. ليس لدى ما أقوله .. » .
لا تفعل ذلك أبداً...، ليست هناك أية فائدة من الإستمرار .
فى أى حال، إذا لم تكن مهياً لذلك؛ فان بعضنا سيكتشف ذلك من دون مساعدتك . وآخرون لن يفعلوا . فلم تلفت انتباههم...؟ لماذا تهين جمهورك، بالاقتراح أنك لا تفكر بأنهم يستحقون أن تحضر من أجلهم، وأن أى شيء قديم يكفى لخدمتهم...؟ كلا، نحن لا نريد الاستماع إلى أعدارك . نحن هناك لتخبرنا وتثيرنا، وأن نثار، تذكر ذلك .

إن لحظة بروزك أمام الجمهور، تستحوذ على انتباهنا بشكل طبيعى ومحتم . فليس من الصعب أن تستحوذ عليه فى اللحظات الخمس التالية، لكن من الصعب أن تستحوذ عليه فى الخمس دقائق التالية . فإن فقدته مرة، فإن صعوبة استرجاعه ستتضاعف . فابدأ بشيء مثير منذ الجملة الأولى، وليس منذ الثانية أو الثالثة . بل الأولى !

ربما تتساءل : « وكيف ذلك » ؟ . إنه سؤال صعب، أعترف بذلك . وفى محاولة حصد المواد للمكها، يجب أن نسير فى دروب صعبة وشائكة، لأن الأمر يعتمد عليك، وعلى جمهورك، وموضوعك، ومادتك، وعلى المناسبة، إلى ما غير ذلك . ولكن نأمل أن تعود المقترحات المجربة فى نهاية هذا الفصل، بشيء مفيد وذى قيمة .

● أثر الفضول .

هنا افتتاحية استخدمها السيد هويل هيلي في خطاب ألقاه في نادي (بان) الرياضى فى فيلادلفيا. فهل تعجبك...؟ وهل تستحوذ على إهتمامك فى الحال...؟.

« منذ ٨٢ عاماً، وفى حوالى هذا الوقت من السنة، نشر فى لندن مجلد صغير، أو قصة كانت خالدة. وقد دعاها الكثيرون أعظم كتاب صغير فى العالم. وأول ما ظهر هذا الكتاب، كان الأصدقاء، حين يلتقون فى الستراىد أو البول مول، يسألون هذا السؤال: هل قرأته...؟ وكان الجواب واحداً: أجل، بارك الله فيه، لقد قرأته. .

بيعت ألف نسخة، منه يوم تم نشره. وخلال ليلة، بلغ الطلب عليه خمسين ألف نسخة. ومنذ ذلك الحين، تلاحقت الطبعات وترجم إلى كل لغة من لغات العالم. وقد باع ج. ب مورفان منذ سنوات قليلة، النسخة الأصلية بثمن باهظ؛ وهو يتصدر الآن مع الكنوز القيمة الأخرى، معرض الفن العظيم بمدينة نيويورك.

ما هو اسم هذا الكتاب العالمى الشهير؟... إنه أنشودة الميلاد للكاتب تشارلز ديكنز».

هل تعتبر هذه مقدمة ناجحة...؟ وهل جذبت انتباهك وأثارت اهتمامك بتطورها...؟ لماذا...؟ أليس لأنها أثارت فضولك وتشويقك...؟.

الفضول...؟ ومن ليس عرضة له...؟ لقد رأيت عصافير الغابة تحوم حولى وتراقبنى، من باب الفضول فقط.

وأعرف صياداً فى جبال الألب العالفة كان يغرى الطباء، وذلك بإلقاء غطاء السرير على جسده والزحف لإثارة فضولها. إن الكلاب لديها الفضول، وكذلك القطط وسائر أنواع الحيوانات. وهكذا، أثر فضول جمهورك منذ أول جملة تحوز على انتباههم واهتمامهم.

اعتاد الكاتب أن يستهل محاضرتة عن مغامرات الكولونيل توماس لورانس فى الجزيرة العربية على هذا النحو: «يقول لويد جورج إنه يعتبر الكولونيل لورانس واحداً من أبرز الشخصيات الرومنطيقفة فى العصور الحديثة».

لهذه الافتتاحفة مفرتان. فى المقام الأول: إن المقتطفات المأخوذة من إنسان بارز، لديها قيمة كبرى فى جذب الاهتمام. ثانياً: إنها تثير الفضول، (لماذا هو رومنطيقى...؟) هو السؤال الطبعف، (ولماذا هو بارز...؟). (لم أسمع عنه سابقاً... فما الذى أنجزه) لقد بدأ لويل توماس محاضرتة عن الكولونيل توماس لورانس بهذه العبارة:

«كنت أسفر ذات يوم فى الحى المسيحى بالقدس، عندما التقيت برجل يرتدى الثياب الشرقة الفضفاضة، معلقاً بجانبه سيف ذهبى مقوس، لا يحمله سوى المتحدرون من سلالة النبى محمد (ﷺ). لكن هذا الرجل لم يبدو عربياً أبداً. فعينيه زرقاوين، وعيون العرب هى دائماً سوداء أو بنية».

إن هذا يثير فضولك، أليس كذلك...؟ وتريد أن تسمع المزيد. من يكون هذا الرجل...؟ لماذا يبدو كالعرب...؟ ماذا يفعل...؟ وما الذى أنجزه...؟

إن الطالب الذى يستهل خطابه بهذا السؤال :

هل تعلم أن العبودية تسود فى سبعة عشر بلداً من العالم اليوم...؟.

لا يثير الفضول فحسب، بل بالإضافة إلى ذلك، يصدّم المستمعين.

...العبودية ... اليوم ... سبعة عشر بلداً... يبدو ذلك غير معقول. ما

هى تلك البلدان...؟ وأين تقع...؟ بإمكان المرء أن يثير الفضول إذا ما بدأ

بالنتيجة، ومن ثم يشوّق الناس لسماع السبب. فمثلاً، بدأ طالب بهذه

العبارة المدهشة:

« نهض عضو فى أحد مجالسنا التشريعية مؤخراً فى قاعة الاجتماعات

واقترح إصدار قرار يمنع الشرغوف (فرخ الضفدعة) من أن يصبح ضفدعاً

على بعد ميلين من أية مدرسة».

أنت تبسّمت فهل يمزح الخطيب...؟ كم هذا سخيف!. وهل تم ذلك

فعلاً...؟ نعم.

هناك مقالة وردت فى صحيفة (سترادى إيفينينغ بوست)، بعنوان (مع

العصابات)، وهى تبدأ: هل العصابات منظمة حقاً...؟ إنها عادة كذلك،

كيف؟...

تلاحظ إن كانت هذه المقالة تعلن عن موضوعه من خلال عشر كلمات،

ويخبرك شيئاً ما عنه، ويثير فضولك بالنسبة لكيفية تنظيم العصابات. إن

هذا مستحسن جداً.

وعلى كل إنسان يرغب فى إلقاء خطاب؛ أن يدرس الوسائل التى

يستخدمها الصحفيون للاستحواذ على اهتمام القراء فى الحال. إذ

بإستطاعتك أن تتعلم منهم، أكثر مما تتعلمه من خلال دراسة مجموعات من

الخطب المطبوعة .

● لم لا تبدأ بقصة...؟

نحن نحب أن نستمع، بشكل خاص، إلى روايات يسردها الخطيب عن تجربته الخاصة. لقد ألقى راسل إي. كونييل محاضرتة: هكتارات من الألماس، أكثر من ستة آلاف مرة، وتلقى الملايين من أجل ذلك. كيف يفتتح محاضرتة الرائعة هذه...؟

ذهبنا في سنة ١٨٧٠ إلى نهر التيغر. إستعنا بدليل من بغداد ليطلعنا على برسيبوليس وبابل....، وبعد ذلك يمضى بقصته. إن هذا النوع من الافتتاحيات، لا يفشل أبداً، بل إنه يمضى قدماً ونحن نتابعه؛ لأننا نريد أن نعرف ما الذى سيحدث.

● ابدأ بتقديم مثل محدد.

يصعب على المستمع العادى أن يتتبع العبارات المجردة طويلاً. لكن من السهل عليه الاستماع إلى الأمثلة. لماذا إذن لا تبدأ بواحد منها...؟ من الصعب أن تجعل الخطباء يفعلون ذلك. أدرك ذلك، لأننى مررت بتلك التجربة. فهم يشعرون أن عليهم تقديم عدة عبارات عامة. ليس عليك فعل ذلك أبداً. افتتح بمثل، آثر الإهتمام، ثم تابع تقديم ملاحظاتك العامة.

● الجأ إلى الاستعراض.

ربما أسهل طريقة فى العالم لجذب الانتباه هى بالقيام بشيء يتطلع إليه الناس. حتى أن المتوحشين والأغبياء والأطفال فى مهدهم والقردة والكلاب فى الشارع، سيتنبهون لهذا النوع من الإثارة. ويمكن استخدام ذلك بفاعلية مع أكثر الجماهير إتزاناً. مثال على ذلك، افتتح السيد س. س. ايليس من

فيلادلفيا، إحدى خطبه، بإمساك قطعة من النقود بإبهامه وسبابته، ورفعها فوق كتفه. طبيعياً، تطلع الجميع نحوه. ثم سأل: «هل وجد أحد منكم مثل هذه القطعة النقدية في أحد جوانب الطريق...؟ وهو يعلن أن المحظوظ الذى وجدها، سيتمح كذا وكذا... لكن ما عليه سوى التقدم وإبرازها...» بعدئذٍ، باشر السيد إيليس فى انتقاد الممارسات المضللة، واللا أخلاقية التى يمكن أن تواكب ذلك.

● اسأل سؤالاً.

تتميز افتتاحية السيد إيليس بظاهرة مهمة أخرى. فهى تبدأ بطرح سؤال، واستدراج الجمهور إلى التفكير مع الخطيب والتعاون معه. لاحظ أن المقالة التى وردت فى صحيفة (سترداى ايڤنينغ بوست) حول العصابات، تبدأ بطرح سؤالين فى الجمل الثلاثة: هل العصابات منظمة حقاً؟... كيف...؟. إن استخدام هذا السؤال الافتتاحى، هو واحد من أبسط وأضمن الطرق لفتح أذهان جمهورك والدخول إليها. وعندما تبدو الوسائل الأخرى فاشلة، تستطيع دائماً اللجوء إليها.

● لم لا تفتتح بسؤال من رجل شهير؟

إن كلمات رجل بارز، لديها قوة تجذب الانتباه. لذلك فإن مقتطفات مناسبة هى من أفضل السبل لجذب الانتباه. هل تعجبك هذه الافتتاحية لنقاش حول النجاح فى العمل...؟.

يقول البرت هابرد: «إن العالم يهب جوائزه الكبرى مالياً ومعنوياً مقابل شيء واحد. هذا الشيء هو روح المبادرة. وما هى روح المبادرة...؟ سأخبرك ما هى، إنها القيام بالشيء الصحيح، من دون أن يُطلب منك ذلك».

وكجملته إبتدائية، فهي تتميز بعدة مظاهر مهمة. إن الجملة الابتدائية تثير الفضول، وتمضى بنا قدماً، فنرغب في الاستماع إلى... توقف الخطيب بمهارة بعد الكلمات، فإنه بذلك يشوقنا. ونتساءل: لماذا يهب العالم جوائزه...؟، أخبرنا بذلك، بسرعة، ربما لا نتفق معك في الرأي، لكن أعطنا رأيك،... والجملة الثانية تقودنا إلى صلب الموضوع مباشرة. والجملة الثالثة، وهي سؤال، تدعو المستمع إلى الدخول في النقاش، وأن يفكر، ويقوم بشيء ضئيل. وكم يحب المستمعون أن يقوموا بفعل الأشياء. هم يعشقون ذلك. الجملة الرابعة تعرف روح المبادرة.. بعد هذه الافتتاحية، يسرد الخطيب قصة إنسانية مثيرة، تمثل هذه الصفة.

● أربط موضوعك بمصالح مستمعك الحيوية.

ابدأ ببعض الملاحظات التي تعالج مباشرة مصالح جمهورك الشخصية. فهذه من أفضل الوسائل الممكنة للبدء بالخطاب. ومن المؤكد أن تستحوذ على الانتباه. فنحن نهتم جداً بالأشياء التي تمسنا مباشرة. إن هذا ليس سوى منطقاً، أليس كذلك...؟ ومع ذلك، فإن استخدامه ليس شائعاً، فمثلاً، استمعت إلى خطيب يستهل خطابه عن ضرورة الفحوص الطبية من وقت لآخر. كيف افتتح موضوعه...؟ بسرد تاريخ مؤسسة إطالة الحياة، كيف تم تنظيمها، والخدمات التي تقدمها...؟ إن هذا سخيف!... فالمستمعين ليس لديهم أدنى اهتمام بكيفية إنشاء تلك المؤسسات، - لكنهم يهتمون دائماً وأبداً بأنفسهم.

لِمَ لا نتذكر هذه الحقيقة المهمة...؟ لِمَ لا تظهر أن الشركة هي شيء حيوى بالنسبة لهم...؟ لما لا تبدأ بما يشبه: هل تعلم مدة حياتك المتوقعة

طبقاً لجدول التأمين على الحياة...؟ إن مدة حياتك المتوقعة، مثلما تقول إحصاءات التأمين هي: ثلثي المدة بين عمرك الحالي، وسن الثمانين فمثلاً: إذا كنت تبلغ الخامسة والثلاثين من العمر، يكون الفرق بين عمرك الحالي والثمانين خمسة وأربعين، وتتوقع أن تعيش ثلثي هذا العدد، أى ثلاثين سنة أخرى.. هل هذا يكفي...؟ كلا، فنحن نتوق بشدة للمزيد. ومع ذلك، تركز الإحصاءات هذه على ملايين السجلات. فهل نأمل أنا وأنت فى تغييرها...؟ أجل، من خلال اتباع الحذر، يمكننا، كخطوة أولى، أن نجري فحصاً طبياً دقيقاً...

بعد ذلك، إذا شرحنا بالتفصيل ضرورة إجراء الفحص الطبى من وقت لآخر، ربما يهتم المستمع بإيجاد شركة تقدم هذه الخدمة. لكن الأمر سيكون مميتاً ومأساوياً إذا ما باشرت بالحديث عن الشركة بأسلوب غير ذاتى. لناخذ مثلاً آخر، استمتعت إلى طالب يستهل خطاباً عن أهمية المحافظة على الغابات. فاستهله كما يلى: «نحن، كأيركيين يجب أن نفاخر بمواردنا المحلية...». وانطلاقاً من هذه الجملة، تابع ليظهر أننا نضيع الخشب بسرعة ومن دون جدوى. لكن افتتاحيته كانت سيئة، عامة جداً وغامضة جداً. فلم يجعل موضوعه حيويًا. وكان من الأفضل لو بدأ على النحو التالى: إن الموضوع الذى سأحدث عنه يؤثر إلى حد ما بسعر الغذاء الذى نتناوله والإيجار الذى ندفعه، ويمس رفاهيتنا جميعاً.

فهل هذا يضحخ أهمية المحافظة على غاباتنا...؟ كلا، لا أعتقد ذلك. بل يحاكي نصيحة البرت هابرد (لرسم صورة مضخمة وإبراز الموضوع بطريقة تستدعى الانتباه).

● قوة الانتباه الناتجة عن الحقائق المذهلة.

قال س. س. ماك كلور- مؤسس صحيفة دورية مهمة-، «إن المقالة الصحفية الجيدة، هي سلسلة من الصدمات». فهي توقظنا من أحلام اليقظة، وتسلب انتباهنا. إليك ببعض الأمثلة: استهل السيد ن. د. بالانتاين من باليتمور، خطابه حول (أعاجيب الإذاعة) بهذه العبارة: «هل تعلم أن صوت ذبابة تسير فوق فوح زجاج في نيويورك، يمكن نقلها عبر الإذاعة، لتصبح في وسط أفريقيا زئيراً كشلالات نياغارا؟!...». افتتح السيد هارى ج. جونز- رئيس شركة في نيويورك سيتي- خطابه حول الوضع الجنائي، بهذه الكلمات: «أعلم ولیم هاورد ثافت- رئيس قضاة المحمة العليا في الولايات المتحدة-، أن دائرة قانوننا الجنائي تلحق خزيًا بالحضارة».

لا تتميز هذه العبارة بأنها افتتاحية مذهلة، بل أيضاً تتميز بأنها مقتطفة من أقوال أحد المسؤولين في المجال القضائي.

استهل السيد بول جيبونز- الرئيس السابق لنادى (التفائل) في فيلادلفيا-، خطاباً عن (الجريمة) بهذه العبارات الساحرة:

«يمتلك الشعب الأميركي أسوأ المجرمين في العالم. ورغم هذا التأكيد المدهش، إلا أنه صحيح. ففي كليفلاند وأوهايو مجرمون يبلغ عددهم ستة أضعاف عدد المجرمين في لندن. ولصوص يبلغ عددهم مئة وسبعون ضعفاً. يسرقون المزيد من الناس في كل سنة. وهناك قتلى في نيويورك أكثر مما هناك في فرنسا، أو ألمانيا، أو إيطاليا، أو الجزر البريطانية.

والحقيقة المؤسفة هي أن المجرم يذهب من دون عقاب. وإن اقترفت

جريمة، هناك فرصة أقل من واحد في المئة، أنك ستعاقب بالإعدام. وأنت، كمواطن مسالم، هناك احتمال مقداره عشرة أضعاف، أن تموت من جراء مرض السرطان، على أن تعدم إذا ما أطلقت النار على رجل».

هذه الافتتاحية ناجحة، لأن السيد جيبونز يضع القوة المطلوبة والصدق وراء كلماته. فهي تنبض بالحياة.

● قيمة الافتتاحية التي تبدو طارئة.

هل ستعجبك هذه الافتتاحية...؟ ولماذا...؟ خطبت مارى إ. ريتشموند فى الاجتماع السنوى لاتحاد النساء المقترعات قبل إقرار النظام المعادى للزواج المبكر:

«تذكرت البارحة، فيما كان القطار يمر عبر المدينة، زواجاً حدث منذ سنوات قليلة. ولأن معظم الزيجات التى تحدث فى هذه المقاطعة كانت متسرعة ومأساوية كتلك، سأبدأ بما سأذكره اليوم بالتفصيل عن تلك الحادثة. فى ١٢ تشرين الأول، التقت فتاة الخامسة عشرة لأول مرة بفتى فى الكلية المجاورة، والذى بلغ سن الرشد حديثاً. وفى ١٥ تشرين الأول، أى بعد ثلاثة أيام فقط، عقدا زواجاً مزوراً بعدما أقسمت الفتاة أنها بلغت الثامنة عشرة، وأنها ليست بحاجة إلى موافقة ذويها. وبعدها غادرا مكتب المدينة بالعقد، اتجها إلى الكاهن (كانت الفتاة كاثوليكية)، لكنه رفض تزويجهما. وبطريقة ما وربما عن طريق الكاهن، عرفت الأم بخبر محاولة الزواج. ولكن قبل أن تجد إبنتها، كان قاضياً قد زوج الاثنين. بعد ذلك نقل العريس عروسه إلى الفندق حيث أمضيا يومين وليلتين ثم تركها ولم يعيش معها ثانية».

أنا شخصياً، أحببت هذه الافتتاحية كثيراً. فالجملة الأولى جيدة؛ لأنها تنبئ بحادثة مثيرة. ونحن نريد أن نستمع إلى التفاصيل. وهكذا نصغى السمع إلى قصة إنسانية مثيرة. بالإضافة إلى ذلك، تبدو طبيعية جداً. فهي ليست نتيجة دراسة، وليست رسمية... «تذكرت البارحة، عندما مر قطار عبر المدينة. زواجاً تم منذ سنوات قليلة». إن ذلك يبدو طبيعياً جداً، وتلقائياً، وإنسانياً. كما أنه يبدو وكأن إنساناً يسرد قصة مثيرة لإنسان آخر. فالجمهور يحب ذلك.

