

الفصل الحادي عشر

كيف

تتبراهتمام جمعواك...؟



obseikan.com

الفصل الحادى عشر

كيف تثير اهتمام جمهورك...؟

هذه الصفحة التى تقرأها الآن، وقطعة الورق التى تحدى فىها - هى عادية جداً، أليس كذلك...؟ لقد رأيت آلاف لا تُحصى مثلها. حتى أنها تبدو الآن مملّة وتافهة. لكن إذا أخبرتك حقيقة غريبة عنها، فمن المؤكد سيثار إهتمامك. لنرى ذلك... تبدو هذه الصفحة كالمادة الجامدة. لكنها فى الواقع تشبه خيوط العنكبوت. فالعالم يدرك أنها تتألف من ذرات. وكم هو حجم الذرة؟... لقد تعلمنا أن هناك الكثير من الذرات فى نقطة المياه مثلما هناك نقاط ماء فى البحر المتوسط، وأن عدد تلك الذرات يوازي عدد الأعشاب النامية فى العالم. وم تتألف الذرات التى تكوّن هذه الصفحة؟... من أشياء أصغر من الذرات، تدعى الإلكترونات والبروتونات. تلك الإلكترونات والبروتونات، تدور حول بروتون مركزى بعيد بعد القمر عن الأرض. وهى تتأرجح فى مدارها، بسرعة توازي عشرة آلاف ميل فى الثانية... وهكذا... فإن الإلكترونات التى تؤلف هذه الورقة التى تمسكها، تحركت منذ بدأت فى قراءة أول جملة، مسافة تمتد بين نيويورك وطوكيو....

ومنذ دقيقتين فقط، كنت تفكر أنها ساكنة ومملّة، لكنها فى الواقع إحدى الغوامض الإلهية. وهى إعصاراً متنوعاً من الطاعة. إذا أصبحت مهتماً بها الآن، فالسبب هو أنك تعلمت حقيقة جديدة

وغريبة عنها. وهناك يكمن أحد الأسرار التي تثير الناس، ألا وهي الحقيقة التي يجب أن يفيد منها الإنسان في حياته اليومية. فالقديم لم يعد يجذبنا، نحن نريد أن نُخبر بشيء جديد عن القديم. لا تستطيع مثلاً أن تثير مزارع من ايللينوا بوصف كاتدرائية بورغز أو الموناليزا. فهي جديدة جداً بالنسبة له، ولا ترتبط باهتماماته القديمة، لكنك تستطيع إثارة اهتمامه بالقول: إن المزارعين في هولندا يفلحون الأرض إلى مستوى أدنى من مستوى البحر، ويحفرون حفراً تمثل أسيجة وبينون الجسور لتكون كالبوابات. إن مزارع إيللينوا سيستمع فأتحاً فاهه عندما تخبره أن المزارعين الدانماركيين يحتفظون بأبقارهم تحت السقف الذي يأوى عائلاتهم طيلة فصل الشتاء، وأن تلك الأبقار، في بعض الأحيان، تنظر عبر الستارات لتزيل الثلج عن النوافذ، إنه يعرف الأبقار والأسيجة - وتمنحه معلومات جديدة عن أشياء قديمة. وهكذا سيندهش ويندهش إزاء هذه الحقائق، وسيسرد هذه القصة أمام أصدقائه.

هنا خطاب آخر. وفيما أنت تقرأه، لاحظ إن كان يثيرك.

إن كان يثير اهتمامك، هل تدري لماذا...؟.

● كيف يؤثر بك حمض الكبريتيك ...

معظم السوائل تُقاس عادة بواسطة البينت أو الكورت (ربع غالون)، الغالون أو البرميل. ونحن عادة نتحدث عن كورت نبيذ أو غالونات من الحليب وبراميل من الدبس. وعندما يتم اكتشاف مصدر جديد للنفط، نتحدث عن مردوده بعدد البراميل التي تنتج في اليوم. هناك سائل واحد يُصنع ويُسْتَهْلَكُ بمثل هذه الكمية الضخمة والتي تقاس بالطن. ذلك السائل هو حمض الكبريتيك.

إنَّ شأنه يتدخل فى حياتك اليومية بعدة طرق . فلولا حمض الكبريتيك، لتوقفت سيارتك . وسيتوجب عليك العودة إلى فرس المزرعة، وإلى البوجيه، (العربة الخفيفة التى يجرها حصان واحد) . إنه يستخدم فى تنقية البنزين وزيت المحرك المصابيح الكهربائية، التى تنير مكتبك والتى تشع على مائدة العشاء، والتى تنير لك طريقك إلى السرير، لن تكون ممكنة من دونه .

حين تنهض فى الصباح وتدير المياه للاستحمام، تستخدم صنبوراً مكسوًّا بالنيكل الذى يحتاج إلى حمض الكبريتيك فى صنعه . كما أنه ضرورى لإنجاز مغطسك المصقول . قطعة الصابون التى تستخدمها، لا بد أن الزيوت والشحوم التى صنعت منها قد عولجت بذلك الحمض . ومنشفتك كانت رفيقته قبل أن تصبح رفيقتك . شعيرات فرشائك احتاجت إليه . مشطك السليولىدى لا يُنتج من دونه . ومن دون شك، فإن شفرتك تحمضت به قبل أن تصبح صلبة .

ترتدى ملابسك الداخلية؛ وتزرر عباءتك الخارجية . إن الصَّبَاغ، وصانع الأصباغ استخدمه . ولا بد أن صانع الأزهار وجده ضرورياً لإنجازها، والدباغ استخدم حمض الكبريتيك فى صناعة حذاءك، كما أنه يفيدنا ثانية عندما نرغب فى تلميعه .

تأتى لتناول الفطور . إن الفنجان والمقلاة وغيرها من الأوعية البيضاء، لن تكون كذلك من دونه . فهو يستخدم فى التلميع والألوان الزاهية . كما أن ملعقتك وشوكتك وسكينك تعرضت لحمام فى حمض الكبريتيك، إذا كانت مطلية بالفضة .

إن القمح الذى منه صنع خبزك، لا بد أنه نما من جراء استخدام سماد

فوسفاتي، يرتكز في تصنيعه على هذا الحمض.

إلى غير ذلك في يومك بأكمله، فإن عمله يؤثر بكل ما لديك. اذهب حيثما تشاء، فأنت لن تستطيع أن تتجنب تأثيره. إننا لا نستطيع أن نذهب إلى الحرب من دونه، ولا أن نعيش بسلام من دونه. وهكذا قلما يبدو معقولاً، أن هذا الحمض الضروري للإنسان، لا يعرفه الإنسان العادي..

● أكثر ثلاثة أشياء إثارة في العالم.

ما هي تلك الأشياء؟ .. إنها الجنس، الملكية، والدين، بواسطة الأولى: نجدد الحياة، وبواسطة الثانية: نحافظ عليها، وبواسطة الثالثة: نأمل في استمرارها. إن الجنس الذي نمارسه وملكيته وديننا هم الذين يثيرون اهتمامنا. واهتمامنا ينبع من ذواتنا.

نحن لا نهتم بخطاب يدور حول (كيف تسجل الوصايا في البيرو)، لكننا نهتم بخطاب عنوانه: (كيف نسجل وصايانا). لا نهتم بالدين السائد في الهند - إلا من خلال فضولنا؛ لكننا نهتم بدين يضمن لنا سعادة أبدية في العالم الآخر.

عندما سئل اللورد نورثكليف عما يهم الناس، أجاب بكلمة واحدة: أنفسهم. لا بد أن نورثكليف يدرك ذلك؛ لأنه كان مالك أغنى صحيفة في بريطانيا العظمى.

هل تود أن تعرف أي نوع من الناس أنت...؟ إننا نعالج الآن موضوعاً مثيراً. فنحن نتحدث عنك، إننا نمسك بمرآة تظهر نفسك الحقيقية، فتراها كما هي تماماً. راقب أحلام اليقظة لديك. ما الذي نعنيه من خلال عبارة أحلام اليقظة؟... لنعد البروفسور جايمس هارفي روبنسون يجيب على

ذلك . هنا مقطع من كتاب (العقل فى طور الصنع) :

« نحن جميعاً نبدو أننا نفكر طيلة الوقت أثناء ساعات اليقظة، ومعظمنا يدرك أننا نبقى نفكر أثناء نومنا، وبشكل يختلف عن يقظتنا. وعندما لا تقاطعنا مسألة عملية، ننشغل بأحلام اليقظة. فهذا أفضل أنواع التفكير التلقائى . إذ نسمح لأفكارنا أن تتخذ مجراها الذى تحدده آمالنا ومخاوفنا ورغباتنا التلقائية، وتحقيقها أو كبتها. فليس هناك أى شيء أحب إلينا من أنفسنا. والفكر الذى لا ينشغل ويوجه، سيدور حول الأنا، إنه لأمر مسل أن نراقب ميولنا وميول الآخرين. ونحن نسعى بدأب إلى تخطى هذه الحقيقة، لكن إذا ما تجرأنا وفكرنا بها، فإنها ستلهبنا كشمس الظهرية .

تشكل أحلام اليقظة الدلالة الرئيسية لشخصيتنا. وهى انعكاس لطبيعتنا التى تعدلها تجاربنا الخفية أو المنسية... وأحلام اليقظة تؤثر من دون شك بميولنا إلى تضخيم ذواتنا، وتبرير أنفسنا اللتان يتركز العمل عليهما .

لذلك تذكر أن الناس الذين تتحدث إليهم يقضون معظم وقتهم، عندما لا ينشغلون بعمل المنزل أو بالأعمال المهنية، بالتفكير بأنفسهم وتبرير وتمجيد ذواتهم. تذكر أن الإنسان العادى يهتم أكثر بالطباخ الغائب أكثر من اهتمامه بدفع ديون إيطاليا للولايات المتحدة. ويهتم بشفرة الحلاقة أكثر مما يهتم بثورة تقع فى أميركا الجنوبية. وألم أسنان المرأة يحزنها أكثر مما يحزنهما زلزال يقع فى آسيا، يذهب ضحيته نصف مليون إنسان. وتفضل الاستماع إلى شيء لطيف تذكره عنها على أن تحدثها عن أعظم الرجال فى التاريخ.

● كيف تكون محدثاً جيداً .

إن سبب إخفاق الكثيرين فى أن يصبحوا محدثين جيدين، هو حديثهم

عن الأشياء التي تثير اهتمامهم فقط. وربما يكون هذا مملاً للآخرين. اعكس الآية. استدرج الشخص الآخر للتحدث عن اهتماماته وعمله وأهدافه في لعبة الغولف وعن نجاحه - أو، إذا كانت أمماً، عن أطفالها. افعل ذلك واستمع بإصغاء؛ فتمنحها السرور، وستعتبر محدثاً لبقاً - مع أنك لم تتحدث إلا قليلاً. ألقى السيد هارولد دويت من فيلادلفيا خطاباً حقيقاً نجاحاً باهراً، خلال مأدبة عشاء، اختتمت فصلاً من فصول تعليم فن الخطابة، فتحدث عن كل رجل بمفرده، وأخبرهم كيف كانوا يخطبون في بداية الفصل، وكيف تطوروا، وأعاد قراءة الخطب التي ألقاها مختلف الأعضاء، والمواضيع التي ناقشوها، فسخر من بعضهم، وبالغ في وصف أخطائهم، فأثار ضحك الجميع، وأدخل السرور إلى قلوبهم. فلا يمكن أن يفشل من خلال أسلوبه هذا. وليس هناك أى موضوع يمكن أن يثير اهتمام تلك المجموعة أكثر من ذلك الموضوع. فقد كان يعرف السيد دويت كيف يعالج الطبيعة البشرية.

● نوع المواضيع التي تجذب الانتباه

ربما تسئم الناس إذا ما تحدثت عن الأشياء والأفكار، لكن قلما تفشل في جذب انتباههم عندما تتحدث عن الناس. غداً تجرى ملايين المحادثات وراء أسيجة الحدائق في أميركا، وفوق موائد الشاي والعشاء - فما هي الأشياء التي تتمحور المحادثات حولها...؟... الشخصيات... هو قال ذلك، السيدة فلانة فعلت هذا، رأيته تفعل هذا وذاك.

لقد خاطبت تجمعات كثيرة لطلبة المدارس في الولايات المتحدة وكندا؛ وأدركت من خلال التجربة، أنه من أجل جذب اهتمامهم، يجب أن أسرد لهم قصصاً عن الناس. وحالما أصبح عاماً وأعالج الأفكار المجردة، يقلق جوني

ويبدأ بالتململ، يتجهم تومى فى وجه صديقه، ويلقى بيل بشيء عبر الممر. طلبت مرة من مجموعة رجال أعمال أميركيين فى باريس أن يتحدثوا عن (كيف تنجح...؟). معظمهم تحدث عن الفضائل، وامتدحوها، حتى أدخلوا السأم فى قلوب المستمعين.

أوقفت تلك الأحاديث، وقلت: «نحن لا نريد أن نتعلم. وما من أحد يستمتع بذلك. تذكر أنك يجب أن تكون مسلياً، وإلا لن يكثر أحد بما تقوله. تذكر أيضاً أن أكثر الأشياء إثارة للاهتمام فى العالم، هو الحديث عن الناس. فأخبرنا قصصاً عن شخصين تعرفهما. أخبرنا لم نجح أحدهما وفشل الآخر...؟... فنحن سنكون فى غاية السرور للاستماع إلى ذلك. تذكر هذا الشيء واستفد منه. لأنه أسهل بكثير من إلقاء المواعظ المجردة التافهة.

● كن موضوعياً.

كان لدى المؤلف، فى معهد فن الخطابة، دكتوراً فى الفلسفة وشخصاً فظاً، لكن فعلاً. أمضى شبابه، منذ ثلاثين سنة، فى البحرية البريطانية. كان المثقف المهذب أستاذاً جامعياً، ورفيقه مالكاً لمؤسسة تصنع القاطرات. وما يثير الدهشة، أن خطب صانع القاطرات، خلال الدورة، كانت تلقى استحساناً وشعبية أكثر بكثير من خطب الأستاذ الجامعى. لماذا كان الأستاذ يتحدث بلغة منمقة سليمة، وبمنطق ووضوح...؟ لكن خطبه يعوزها عنصراً أساسياً، وهو الأحداث الواقعية. فكانت غامضة وعامة جداً. من ناحية أخرى، كان صانع القاطرات يتجه إلى العمل فى الحال. فكان محمداً وواقعياً. هذه الصفة، بالإضافة إلى قوته وعباراته التلقائية الجديدة، جعلت أحاديثه مسلية للغاية.

لم أذكر هذا المثال على أنه نموذج تطبيقي للرجال الجامعيين وصانعي القاطرات، بل لأنه يمثل قوة جذب الاهتمام التي تنشأ لدى الإنسان - بعيداً عن تعليمه الرسمي - بحيث يكتسب عادة جيدة هي عادة التعبير بواقعية وتحديد أثناء الخطاب .

إن هذا المبدأ مهم جداً، حتى إننا سنستخدم عدة أمثلة من أجل تثبيته في ذهنك، ونأمل أن لا تنساه وأن تهمله أبداً .

من المثير جداً أن تذكر أن مارن لوثر كان عنيداً عندما كان صبياً . ومن الأفضل القول أنه اعترف بأن أساتذته كانوا يجلدونه خمسة عشر مرة قبل الظهر . إن كلمة (عنيذ) لديها قيمة ضئيلة لجذب الاهتمام، لكن أليس من السهل الاستماع إلى عدد الجلدات...؟ .

تعالج الطريقة القديمة في كتابة السيرة الذاتية الكثير من الأفكار العامة، التي دعاها أرسطو (ملاذ العقول الضعيفة) . بينما الطريقة الجديدة تعالج الحقائق الملموسة التي تعبر عن ذاتها . قال كاتب السيرة القديم: إن جون دو ولد في عائلة (فقيرة لكن شريفة) . بينما نقول الطريقة الحديثة أن والد جون دو لم يكن ليستطيع شراء حذاء . وهكذا عندما ينهمر الثلج، يتوجب عليه ربط كيس خيش حول حذائه البيتي لتبقى قدماه جافتين دافعتين . لكن برغم فقره، لم يضيف الماء إلى الحليب، أو يبيع حصاناً مصاباً بالربو، ويتظاهر بأنه يتمتع بصحة جيدة .

إن هذا يظهر أن والديه كانا (فقيرين لكن شريفين)، أليس كذلك...؟ . أليست هذه الطريقة أكثر إثارة من طريقة القول (فقير لكن شريف)...؟ . إذا كانت هذه الطريقة تفيد كتاب السير الحديثين، فإنها تفيد الخطباء

الحديثين أيضاً.

لنأخذ مثلاً آخرًا. لنفترض أنك ترغب في القول بأن القوة الكامنة التي تُهدر في نياغارا يومياً هي مذهلة، لنفترض أنك قلت ذلك فقط، ثم أضفت: أنها إذا ما استخدمت، وخصّصت الأرباح لشراء ضروريات الحياة؛ فإن الجماهير تتمكن من الحصول على الكساء والغذاء. فهل ذلك يجعل طريقتك في الأداء مثيرة ومسلية...؟ كلا. أليست هذه القطعة المأخوذة من (نشرة العلوم اليومية)، وبقلم أدوين س. سلوسون، هي أفضل بكثير...؟

« قيل أن هناك بضعة ملايين من السكان يعانون من الفقر وسوء التغذية في هذا البلد، ومع ذلك، يُهدر في نياغارا حوالي ٢٥٠,٠٠٠ رغيفاً من الخبز في الساعة. ونستطيع أن نرى في مخيلتنا ٦٠٠,٠٠٠ بيضة طازجة، تسقط فوق المنحدرات في كل ساعة، وتؤلف عجة عملاقة في الدوامة. وإذا ما حيك القماش الخام على نول عرضه ٤٠٠٠ قدماً كنه نياغارا، فإنه سيمثل القضاء على العرى. وإن وضعت مكتبة كارنغي تحت الينبوع؛ فإنها ستمتلئ بالكتب الجيدة خلال ساعة أو اثنتين. أو يمكننا أن نتخيل مخزن بضائع يتدفق من بحيرة إيزي في كل يوم، هادراً مختلف محتوياته على الصخور. إن هذا سيكون مشهداً رائعاً ومثيراً للجُمهور، كما أنه ليس من الصعب الحصول عليه. ومع ذلك، ربما يعترض البعض على أن هذا تطرف، وأن ما من أحد يعارض استخدام طاقة المساقط المائية.»

● بناء الكلمات الموحية.

في عملية لفت الاهتمام، يوجد عنصر مساعد ووسيلة واحدة، هي في غاية الأهمية ومع ذلك يتجاهلها الكثيرون. ولا يبدو أن الخطيب العادي يعي

وجودها، ولم يفكر بها على الإطلاق. وأشير هنا إلى عملية استخدام الكلمات التي ترسم الصور.

فالخطيب الذى يسهل الاستماع إليه هو الذى يرسم صوراً تتدفق أمام عينيك، والخطيب الذى يستخدم رموزاً غامضة وعمامة تخلو من الألوان؛ يجعل المستمعين يشعرون بالنعاس.

إن الصور هى حرة كالهواء الذى تتنشقه. وزعها خلال خطاباتك ومحادثاتك، فتكون أكثر تسلية ونفوداً.

مثال على ذلك، لنأخذ القطعة التى تناولناها منذ قليل، والتى تدور حول نياغارا. انظر إلى الكلمات المصورة، فهى تقفز وتفر فى كل جملة، مثلما تفعل الأرانب فى أستراليا: (٢٥٠,٠٠٠ رغيفاً من الخبز، ٦٠٠,٠٠٠ بيضة، تتساقط فى المنحدر، عجة عملاقة فى الدوامة، القماش الخام ينصب من أنوال الينبوع، بعرض ٤٠٠٠ قدماً، مكتبة كارنغى الموضوع فى أسفل الينبوع، كتب، مخزن كبير يتدفق ويتحطم على الصخور فى الأسفل، المياه المتساقطة ». من الصعب تجاهل مثل هذا الخطاب أو المقالة، مثلما يصعب كبت أدنى انتباه إلى مشاهد فيلم عظيم.

فى مقاله الصغيرة الشهيرة حول (فلسفة الإبداع)، أشار هربرت سبنسر منذ زمن بعيد إلى أهمية التعبيرات التى توحى بصور زاهية، وهو يقول:

«نحن لا نفكر بالأشياء العامة، بل بالأشياء المحددة... ويجب أن نتجنب جملاً كتلك: «إذا كانت أخلاق وأساليب وعادات وترفيهات شعب قاسية بربرية، لا بد أن يكون النظام القضائى هناك صارماً». بل يجب أن نكتب عوضاً عنها: سيحاكم من يهوى المارك والخلافات، وصراع المجالدين،

بالشئق أو الحرق أو بواسطة الخلعة، أداة التعذيب القديمة التي يُمط عليها الجسم». تتدفق العبارات الموحية عبر صفحات الإنجيل، وصفحات شكسبير كالنحل المندفع إلى عصارة تفاح. يقول كاتب محلي مثلاً: إن شيئاً ما وافر وكأنه يحاول أن يحسن ما هو متكامل. لكن كيف عبر شكسبير عن الفكرة هذه؟... عبر عنها بصورة ذهنية خالدة: «يطلق الذهب الخالص، يلون زنبق الماء، يرش العطر على البنفسج».

هل توقفت مرة ولاحظت أن الأقوال الماثورة المتناقلة من جيل لآخر هي أقوال صورية موحية...؟ «عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة»، «بإمكانك أن تقود الحصان إلى الماء، لكن لا يمكنك أن تدفعه إلى الشرب». كما ستجد عنصر التصوير ذاته في جميع التشبيهات القديمة، والتي أصبحت مهترئة من جراء كثرة استخدامها: «محتال كالثعلب»، «صلب كالصخرة».

تحدث لنكولن بأسلوب إيحائي دائماً. وعندما ينزعج من التقارير الرسمية الطويلة والمعقدة التي ترده في البيت الأبيض؛ كان يعارضها، ليس بأسلوب جاف، بل من خلال عبارة صورية يستحيل نسيانها. وقال مرة: «عندما أرسل رجلاً لشراء حصان، لا أريد أن أعلم عدد شعرات ذيله، بل أرغب فقط في معرفة مزاياه».

● أهمية الأضواء في جذب الاهتمام.

استمع إلى التهجم الذي وجهه ماكوللي إلى تشارلز الأول. لاحظ أن ماكوللي لا يستخدم الصور فقط، بل يستخدم أيضاً جملاً متوازية. فالأضداد الحازمة تستحوذ على اهتمامنا، وهي حجر الزاوية في بناء هذا المقطع:

« نحن نتهمه بخرق وَعَدُّه الملكى، فى حين علمنا أنه حافظ على وعد الزواج. ونتهمه بتسليم شعبه إلى عقوبات أشرس وأكثر المطارنة ظلماً وتصلباً، وكان دفاعه رفع طفله إلى ركبتيه وتقبيله... نحن نشجبه؛ لأنه انتهك بنود (عريضة الحقوق) بعد أن وعد باحترامها، لاعتبارات حسنة قيمة. وقد علمنا أنه اعتاد الاستماع إلى الصلاة عند الساعة السادسة صباحاً. من أجل تلك الاعتبارات، إضافة إلى زيّه الفاندايكي، ووجهه الوسيم ولحيته المشدبة، يعود سر شعبيته لدى الجيل الحالى.»

● الإثارة معدية.

تحدثنا كثيراً عن أنواع المواد التى تثير الجمهور. لكن يستطيع الإنسان أن يتتبع آلياً جميع المقترحات المقدمة هنا، وأن يتحدث طبقاً لكوكر، ويكون، مع ذلك، جافاً مسئماً.

إن إثارة اهتمام الناس، هو أمر دقيق، ومسألة تتعلق بالروح والشعور. وهى ليست كإدارة محرك بخارى، ولا يمكن إعطاء قواعد محددة لها. تذكر أن الإثارة هى معدية. ومن المؤكد أن يلتقطها المستمعون منك. منذ مدة قصيرة، نهض سيد فى معهدى فى بالتيمور، وحذر الجمهور من أن استمرار الطرق الحالية فى صيد السمك الصخرى فى خليج تشيسابيك، ستجعل تلك الفصائل تنقرض خلال سنوات قليلة جداً. لقد كان يحس بموضوعه. فهو موضوع مهم، وهو صادق بشأنه.

إن كل ما يقوله وكيف يقوله، يبدى ذلك. وعندما نهض للحديث، لم أكن أعلم بوجود السمك الصخرى فى خليج تشيسابيك. وتخيلت أن معظم الجمهور يشاركنى معرفتى الضئيلة واهتمامى الضئيل فى ذلك. لكن

قبل أن ينتهى الخطيب، التقطنا جميعاً شيئاً من اهتماماته . وربما رغبتنا فى توقيع عريضة نقدمها إلى المجلس التشريعى، من أجل حماية السمك الصخرى قانونياً.

سألت مرة ريتشارد وشبرن تشايلد، عندما كان سفيراً فى إيطاليا، عن سر نجاحه ككاتب مثير. فأجاب: « أشعر بالإثارة من خلال الحياة التى لا يمكننى تهدئتها وإقرارها. وما على سوى أن أخبر الناس عنها». فما من أحد يستطيع أن يتجنب تأثير خطيب أو كاتب كهذا.

استمعت مرة إلى خطيب فى لندن. وبعد أن أنتهى، قال السيد إ.ف. بنسون، الروائى الإنكليزى الشهير، إنه استمتع بالجزء الأخير من الخطاب أكثر من الجزء الأول. وعندما سألته عن السبب، أجب: «إن الخطيب نفسه بدأ مهتماً جداً بالجزء الأخير، وأنا أعتمد على الخطيب فى منح الحماس والإثارة».

كل إنسان يفعل ذلك. تذكر هذا دائماً.

