الجزء الأول

أسس سرعة البديهة

من يرغب في أن يصبح سريع البديهة لا يكفيه التدرّب على الأساليب وحسب، بل يندرج في إطار تعلّم سرعة البديهة بضع مهارات أساسية تجعل رد الفعل سريع البديهة ممكناً أصلاً. يحتاج المرء إلى ثروة لغوية غنيّة، ويجب عليه أن يكون قادراً على التفكير بالتداعي، وأن يكون عازماً على الارتكاس بلا حياء، كما يحتاج إلى شيء من سرعة التفكير. كل هذا يمكن تدريبه بناءً على موهبتك الأساسية.

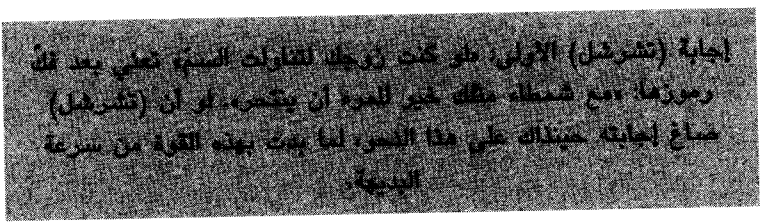
المبدءان الأساسيان لأجوبة سرعة البديهة

القوس غير المغلقة

هوجِمَ (وينستون تشرشل) في إحدى السهرات من قبل سيدة تُدعى (آستور)؛ إذ قالت له السيدة: «لو كنتُ زوجتك لدسستُ لك السمّ». فأجاب (تشرشل): «لو كنتُ زوجك لتناولته»[1].

هذا الردّ مثال نموذجي على الإجابة سرعة البديهة. ولكن الحكاية لم تنتهِ عند هذا الحد. فقد ردّت السيدة على ذلك قائلةً: «سيد تشرشل، لابد أنك ثمل كلياً». ردّ (تشرشل): «الفارق بيني وبينك هو التالي: عندما أستيقظ صباحاً أفيق من ثملي، أما أنت فتبقين على بشاعتك».

إجابة (تشرشل) الأولى كانت إجابة سرعة البديهة من الطراز الأول، بينما كانت إجابته الثانية إجابة غير لبقة وأقرب إلى الفظاظة. لماذا؟

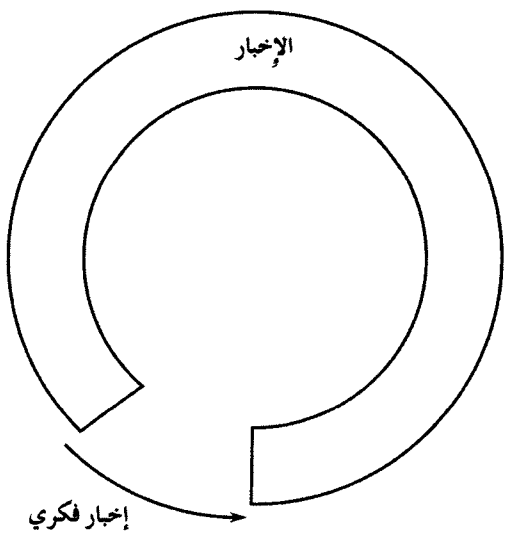


لا ينبغي الإفصاح عن الرسالة تصريحاً، بل تلميحاً. «تنامين وتستيقظين على بشاعتك ذاتها». هنا لا يضطر المستمع إلى إكمال أي شيء. فالإجابة صريحة ومباشرة. لو أنه قال: «لابد لك من مواساة نفسك عند النظر في المرآة كل صباح بأن الجمال الداخلي هو الأهم»، لكان على المستمع إكمال قوس ذهنية ليصل إلى المقولة ذاتها، ولكان لسرعة بديهة (تشرشل) وقع أقوى.

ما الفارق بين ماركس وموركس؟ الجواب: ماركس هو النظرية، موركس هو التطبيق.

لماذا لا تُعدّ هذه النكتة فكهة جداً؟ لأن المتحدّث أغلق الدائرة سلفاً. إنها تفتقد إلى الفكرة التي يتوجب على المستمع متابعتها إلى النهاية. عندما يقول المرء فقط: «ماركس هو النظرية. . .» ويدع المستمع يكمل الباقي بنفسه، تكون النكتة أشد فكاهةً.

إذن، يشتد وقع سرعة البديهة في الإجابة كلما كبرت القوس التي لا يزال على المستمع إكمالها.



عندما يقول لك أحدهم: «تبدو شاحباً جداً»، وتجيبه: «أنت نفسك تبدو شاحب اللون»، فليس هذا من سرعة البديهة في

شيء. أما إذا قلت: «حمداً لله أنه ليس لديك أية مرآة في المنزل»، فإن الرسالة هي ذاتها، إنما على المستمع أن يخرج بالنتيجة بنفسه.

الموقف غير المعقول

- (هارالد شميت) استضاف ذات مرة (كاتارينا فيت)، البطلة الأولمبية السابقة في التزلج الفني على الجليد. ومن المعروف أنه بعد كل عرض في التزلج الفني على الجليد تقوم لجنة التحكيم بتقييم عروض المتسابقات بالنقاط. في سياق الحوار روتْ (كاتارينا فيت) أنها انزلقت مؤخّراً في أحد المطاعم وسقطت أرضاً. فسألها (هارالد شميت) بسرعة خاطفة: «هل فكّرت حينذاك بالتقييم؟». ليس لهذا التعقيب السريع مفعول سرعة البديهة إلاّ لأنه يصف سيناريو غير معقول وفيه ما يكفي من الاستحالة.

ازدحام في أوتوستراد سويسري. الراكب الألماني: «الحمد لله أن الازدحامات في سويسرا لا تطول، كما هو الحال في ألمانيا». الراكب السويسري: «بلى، فالشرطة تقوم أحياناً بإيقاف تام للمرور على الأوتوستراد كي نستطيع مجاراة الازدحامات الألمانية».

نادراً ما ترسم أجوبة سرعة البديهة صورة واقعية معقولة. فهي دائماً تقريباً مبالغ فيها ومشوّهة وغير معقولة.

إليك بعض الأمثلة على سرعة البديهة الناجمة عن أن الجواب غير معقول وفيه ما يكفي من الاستحالة. علماً أن هناك نماذج من سرعة البديهة تفوق هذه الأجوبة، سوف نصادفها في السياق اللاحق من هذا الكتاب.

- لدي من الأموال في حسابي المصرفي ما يتيح لي شراء ثلاثة منازل في كودام.
  ⇐ ولكنني لا أنوي البيع.

- كيف يمكننا استعادة الثقة بالسياسة والحكومة؟
  ⇐ بأن نقتل جميع السياسيين والموظفين ضرباً.

- أنت تنفق الكثير من المال.
  ⇐ لدي آلة طباعة ممتازة.

- هلا كتبت على قالب الحلوى عبارة «مع خالص التهاني»!
  ⇐ حسناً، أحضر لي الآلة الكاتبة.

- لِمَ هي أسنانك صفراء هكذا؟
  ⇐ أنا أعمل في مصلحة البريد.

قمْ، إذن، بوصف موقف غير معقول تعقّب عليه تعقيباً مناسباً. ويُقصَد هنا بـ«غير معقول» «مجلوب من مكان بعيد»، «هراء»، «كلام فارغ». أنت تجمع بين عوالم لا علاقة لأحدها بالآخر عادةً على الإطلاق.

اسمعْ بدايةً النكتة التالية: «يقف (البابا) في الطابور بانتظار الدخول إلى حفلة موسيقية صاخبة...»، هذا السيناريو وحده يثير الفضول، إذ يتم الجمع بين عالمين متناقضين كلياً. وهذا غير معقول، مستحيل.

حاول أن تعود بذاكرتك إلى الماضي. عندما كنا أطفالاً، كنا لا نزال نمتلك الجرأة على القيام بحماقات غير معقولة وصفّ الكلام الفارغ دون أي رادع. ونكاد لا نهتم بما يظنّه الآخرون بنا. فالدعابة والمزاح كانا يحتلاّن مركز الصدارة لدينا. ولكن في وقتٍ ما بدأنا بتمثيل دور الكبار، رحنا نقلّد عالم الراشدين الجاد والكئيب. وبذلك فقدنا شيئاً فشيئاً الجرأة والمهارة في التحامق. امتلكْ الجرأة على التفوّه بالهراء والنطق بالسفاسف. أطلقْ لنفسك العنان! لا تفكّر في رأي الآخرين في ذلك. هكذا تنمو سرعة بديهتك وتشتدّ بشكل كبير.

الإجابة عن الأسئلة بالهراء (1)

كلكم تعرفون الأسئلة المحرجة التي يجيب عنها المرء بقوله: «لا أرغب في الحديث عن هذا». هذا هو الجواب المؤدّب المألوف، الذي ليس من سرعة البديهة ولا الأصالة في شيء. لذلك، دعنا نتدرّب، بناء على هذه الأسئلة «المزعجة»، على كيفية إعطاء أجوبة سرعة البديهة عن طريق الردّ بكلام فارغ.

ما هو الهراء أو الكلام الفارغ في الحقيقة؟ إنه معرفة قصد

طارح السؤال ونقله إلى مجال آخر. هاهو أحدهم يسألك: «ما هي أسوأ خصالك الشخصية؟». أنت تعلم ما يقصده بهذا السؤال، ولكنك تبحث الآن عن مجال آخر، عن إطار فكري آخر، وتنقل السؤال إليه، وبالتالي تجيب بشيء مغاير كلياً لما كان يرمي إليه. يمكنك أن تجيب: «نعم، رطوبة إبطيّ».

فيما يلي بعض الأسئلة «المحرجة» التي عليك أن تجيب عنها بـ«الهراء أو الكلام الفارغ» من باب التدريب. غطّ الأجوبة من فضلك، وحاول إيجاد أجوبتك الخاصة.

- ماذا لو تم فصلك من العمل؟
  ⇐ أزرع السباغيتي.
- بِمَ تفكّر للتوّ؟
  ⇐ ما هو سعر الشوكولا السائلة في الجمعية التعاونية.
- ما أخشى ما تخشاه؟
  ⇐ أن يشرع كلبي بالغناء.
- ماذا تفعل لو قال لك الطبيب إنك لن تعيش أكثر من شهرين؟
  ⇐ أبدّل الطبيب على الفور.
- أين تكمن أخطاؤك؟
  ⇐ في الدرج.

- من في المجموعة هو الأثقل ظلاً عليك؟
  ذلك اليقظ ذو العينين المبحلقتين.
- ما هو أجرك؟
  صفعة.
- ما الذي تجده فيك وضيعاً وقذراً؟
  كبدي.
- ما الجنسيات التي لا تحبّها؟
  الحَمَوات.
- أترغب فعلاً في أن تولد رجلاً مرة ثانية؟
  كلا، بل بطْريقاً.
- ما هي مهنتك؟
  حسب فصول السنة.

ثمة جوابان هراء قياسيان يمكنك أن تنقشهما في ذاكرتك، لأنهما يصلحان لجميع الأسئلة المحرجة تقريباً.

جوابان قياسيان:

- حسب فصول السنة.
- عليّ أن أسأل أولاً مستشاري القانوني.

يصلح الارتكاس غير المعقول للردّ على تسجيل المآخذ

وعلى الهجمات. وهناك جوابان قياسيان بإمكانك استخدامهما على الدوام تقريباً عندما يُسجَّل عليك مأخذ أو تُعيَّر بشيء ما. هاهو أحدهم يقول لك على سبيل المثال: «مكانك الطبيعي مشفى الأمراض العقلية». فتردّ عليه:

- نكاتك تعجبني[2].
- ولكن هذا غير مقفّى على الإطلاق.

الموقف الأساسي أهم من الأسلوب

لا تكفي الأساليب المعروضة في هذا الكتاب وحدها لجعلك سريع البديهة. فعلى أهميتها يكاد يكون موقفك الأساسي أكثر أهميةً. إذا كنت أقرب إلى أولئك الأشخاص المسالمين الدفاعيين، فعليك الآن أن تكون مستعداً للنهوض داخلياً والدفاع عن موقفك. يجب أن تكون على استعداد للقول لشخص آخر: «طفح الكيل، لقد طال احتمالي!». والحق أن لا فائدة تُرجى من إتقانك أساليب ناجعة مختلفة، إن كنت لا تجرؤ على استخدامها في اللحظة الحاسمة، لأنك تفكّر مثلاً: «ولكن من غير الجائز التلفّظ بمثل هذه الأشياء!». وبعد ذلك تعود إلى المكابدة والتحسّر من جديد.

يكتب (رينيه إيغلي) في كتابه مبدأ لولا : «يجب علينا الكفّ عن قول وفعل أشياء «مؤدّبة» فقط، خوفاً من إزعاج أو جرح أحد. يجب علينا أن نبدأ بالتفكير باستقلالية تامة: بمعزل عن كل ما يظنّه فينا الأهل والمدرسة والجيران ووسائل الإعلام إلخ».

سريعو البديهة هم أشخاص يعترضون ولا يخجلون، وفي وسعهم أيضاً أن يكونوا محطّ الأنظار، ولا يتشنّجون في رغبتهم في أن أحداً لا يذكرهم بالسوء، ويجازفون في أن أحداً لا يصفّق لما يقولون أو يفعلون.

ليس المهم ما تقول، بل الأهم في الواقع أن تقول شيئاً أصلاً.

بإمكانك أيضاً استخدام لغة الجسد في سلوكك. عندما تجد نفسك في موقف ترغب فيه بردٍّ سريع البديهة، بإمكانك أن تشمّر عن ساعديك. هذا يعزّز موقفك: «أنا مصرّ على موقفي». أنت تدعم، بلغة الجسد، استعدادك للقتال. افعلْ هذا قبل كل شيء في مواقف تخشى فيها من نشوب نزاع.

إن تغيير موقفك الأساسي الداخلي يعني تغيير شيء ما في أعماق شخصيتك بشكل دائم. لا يكفي أن يتغيّر سلوكك الظاهري، بل يجب أن تتغيّر أفكارك الحقيقية.

تلك هي المشكلة في الكثير من الحلقات الدراسية وكتب

النصائح الحياتية. ففيها تُباع الغبطة بأرخص من ثمنها. خذْ مثلاً دورات التدريب على التسويق والبيع. هنا يُلقَّن المشتركون النظر إلى الزبون على أنه صديق. لا شك في أن الفكرة جيدة، ولكنها غير مجدية. ليس بإمكانك النظر إلى الزبون بشكل منعزل على أنه صديق، بينما تبقى على حالك تجاه بقية العالم. هذا مجرد قناع، موقف سطحي. ولا يتغيّر موقفك الأساسي إلاّ عندما تنظر إلى كل الناس على أنهم أصدقاء. حتى مرؤوسيك، حتى جيرانك، حتى حماتك، حتى المشرّدين الذين تمرّ بهم عادةً مرور الكرام دون أن تلتفت إليهم. إن تغيير الموقف الأساسي يعني أكثر من إعطاء الناس وعوداً كاذبة. يجب أن تكون مستعداً كي تتغيّر كإنسان، هذا يعني أن تصبح إنساناً آخر . بشكل دائم.

أما إمكانية تغيير موقفك الأساسي فسوف نصفها في فقرة «التأثير في المستقبل بالإيحاء» من فصل «تقنية سيمولغان».

يكتب (روبرت لي) في كتابه الجدل للمديرون: «إن قراءة هذا الكتاب مفيدة للغاية من أجل التحضير لحلقة الجدل الدراسية، ولكنها لا تغني عنها». وهذا هو شأن سرعة البديهة أيضاً.

ثروة لغوية فاعلة كبيرة

سرعة البديهة هي دائماً تلاعب بالألفاظ أيضاً. كلما كبرت ثروتك اللغوية الفاعلة، اشتدّت سرعة البديهة في ردود أفعالك.

يتألف متن اللغة الألمانية من 400000 كلمة تقريباً. ويضم معجم ضبط الكتابة (إصدار 1996) أكثر من 115000 كلمة. أما ثروتك اللغوية السلبية أو المنفعلة، هذا يعني جميع الكلمات التي تفهمها، ولكنك لا تستعملها بالضرورة، فتضم حوالي 50000 كلمة. انظرْ في الجملة التالية من فضلك: «حتى أنواع الأنفاق الهوائية للسيارات في هذه الأيام تستحيل بحدثية التقادم إلى شغف مجذوب بالحنين»[3]. لا شك في أنك لا تجد صعوبة في فهم هذه الجملة. فكلمة «مجذوبة» معروفة لمعظم القراء، بيد أنها لا تنتمي لديهم إلى الثروة اللغوية الفاعلة، بل المنفعلة. وتضم ثروتك اللغوية الفاعلة، هذا يعني جميع الكلمات التي تستعملها في غضون سنة واحدة مرة واحدة على الأقل، حوالي 3000- 5000 كلمة. بينما لا يتجاوز عدد الكلمات في الجريدة المصوّرة 1000 كلمة تقريباً.

كيف يمكن، إذن، توسيع الثروة اللغوية الفاعلة؟ أقترح عليك خمسة تمارين.

القراءة بصوت عال:

اقرأ كل شيء في المستقبل بصوت عال. فعندما تفعل شيئاً ما بشكل فاعل، يكون الأثر التعلّمي أكبر بمراحل منه عندما تكون مجرد منفعل. إن ثروتك اللغوية الفاعلة هي المخزون اللغوي الذي تستعمله فعلاً. عندما تقرأ بصوت عال، تكون فاعلاً. فالقراءة وحدها لا تكفي. وإلاّ لكان جميع قراء الجرائد، الذين يقرؤون الجريدة كل يوم لمدة 15 دقيقة على الأقل، يمتلكون ثروة لغوية هائلة. إن ما تنطقه مرة (أي تقرؤه بصوت عال) يمكنك استعادته في المستقبل على نحو أسهل. عندما تنطق أربع مرات باسم رئيس الوزراء الياباني (هاشيموتو)، تكون فرصة تذكّره أكبر مما لو تنظر إليه منتقلاً ببصرك بسرعة إلى الكلمة التالية، كما هو مألوف عادةً. لذا أرجوك أن تبدأ منذ الآن بقراءة هذا الكتاب بصوت عال. تجرّأ على هذا. وتأكّد أنك سوف تعتاد عليه بعد 10 دقائق فقط.

تلخيص مقالات الجريدة:

لخّصْ لنفسك مقالات الجريدة التي ربما تقرؤها في كل الأحوال. ويُفضَّل تلخيصها بصوت عال. بإمكانك القيام بهذا متمتماً بصوت خافت حتى وأنت في الترام، ولن يلاحظك أحد. سوف تستعمل تلقائياً صيغ وتعابير ومفردات الصحفي كاتب المقال، وبذلك توسِّع ثروتك اللغوية الفاعلة. أضفْ أن لهذا

التمرين أثر جانبي يتمثّل في أنك سوف تستبقي الكثير مما ورد في المقال المقروء، وتنمو ثقافتك العامة.

إنشاء سجلّ للعبارات الجديدة:

أنشئ لنفسك سجلاً (أو بالأحرى مصنّفاً أو دفتراً أو ملفّاً في الكمبيوتر) يضم العبارات والصيغ التي تثير إعجابك. إنما لا تكتب إلاّ جملاً تامة، لا كلمات مفردة. قمْ بتسجيلها بصوتك على شريط تسجيل واسمعْ هذا الشريط بشكل منتظم. على سبيل المثال وأنت في السيارة في طريقك إلى العمل. على هذا النحو سوف تتحوّل هذه العبارات والكلمات شيئاً فشيئاً إلى ثروتك اللغوية الفاعلة.

تزويد كل اسم وفعل بصفة أو بظرف:

اقرأ أي كتاب أو مقال في جريدة، ثم حاول العثور على صفة لكل اسم وعلى ظرف لكل فعل. فيما يلي بعض الأمثلة التدريبية. غطّ الأجوبة وحاول إيجاد الحلول بنفسك أولاً.

وضعتُ المسامير في يديه.

وضعتُ المسامير الصدئة برفق في يديه الجاسئتين.

النظرة إلى الماضي أسعدتها.

النظرة المجذوبة إلى الماضي الحزين أسعدتها داخلياً.

صفّق الجمهور.

صفّق الجمهور الضجر متحرّراً.

حُجِبَت الهوّة بالشجيرات.

حُجِبَت الهوّة العميقة بارتياح بالشجيرات الكثيفة.

سأل: «هل أنتم موافقون؟»، فأومأ الجميع.

سأل بنظرة بريئة: «هل أنتم موافقون؟»، فأومأ الجميع بانتباه.

استبدال الأفعال في الجمل:

استبدل الأفعال في مقالات الجريدة أو في كتاب ما.

مثال:

يبدو أن الرغبة في تأسيس شركة خاصة لا تتعلق بالعمر.

يظهر أن الرغبة في إقامة شركة خاصة لا تتوقّف على العمر.

الجرأة على الوقاحة

إن سرعة البديهة، بقدر ما يتعلق الأمر بالقدرة على الردّ، نادراً ما تكون لطيفة ومؤدّبة، وغالباً ما تكون جارحة. فهناك دائماً تقريباً شخص ما يشعر أنه مستهدَف. سرعة البديهة ليست محايدة، بل هجومية. تكتب (فيرا بيركنبيل) في كتابها البلاغة: «إن أحد أوجه ما يُسمّى سرعة البديهة يتمثّل في الاستعداد

الداخلي للضرب». فهناك دائماً جزء من الوقاحة والإهانة فيها. هذا هو واقع الحال في أجوبة سرعة البديهة. شئنا أم أبينا.

«لو كنت زوجك لتناولت السمّ». تُرى كيف كان شعور السيدة المسكينة (آستور) لدى سماعها ردّ (تشرشل) هذا؟

الوقاحة جزء من سرعة البديهة. فإذا كنت شخصاً يريد دائماً أن يرى الآخرين على حق، ولا يرغب في إيلام أحد، شخصاً لا يريد أن يلفت الانتباه أبداً، شخصاً يعنيه للغاية أن لا يذكره أحد بالسوء، شخصاً غايته دائماً تلبية توقّعات الآخرين وعدم تخييب ظنّهم، فلن يمكنك أن تكون سريع البديهة أبداً.

المشهد المرسوم كاريكاتورياً في الصفحة 30 حصل فعلاً على النحو التالي:

سكرتيرة من معارفي في زوريخ، وهي امرأة جُبِلَت على السحر والجاذبية، بدأت عملها لدى ربّ عمل جديد. ذات يوم كان عليها أن تُدخِل في برنامج معالج النصوص ملاحظات كتبها مديرها الجديد بخطّ يده. بيد أن «شخبطة» المدير لم يكن بالإمكان فكّ رموزها. فقالت لمديرها: «لا أستطيع قراءة خطّك». ردّ المدير: «أعطيك أربعة أشهر كي تتعرّفي على خطّي وتتعلّمي فكّه». فردّت قائلةً: «أعطيك أسبوعين كي تكتب بخطّ أستطيع قراءته».

أعجبتك الإجابة، أليس كذلك؟ إنها جيدة، لأنها وقحة بما

يكفي. إن سرعة البديهة دون قسط من الوقاحة لهي سلاح كليل لا خطر منه. بالمناسبة، فقد ضحك المدير ملء شدقيه.

اكسرْ قالبك في اللطف والتأدّب. امتلك الجرأة على الوقاحة. من يتدرّب على الوقاحة يشتدّ اعتداده وثقته بنفسه في الوقت ذاته.

عيد الأب هو المقابل لعيد الأم. في هذا اليوم قال الأب بعد تناول الأسرة طعام الغداء: «اليوم عيد الأب، لذلك لا أجدني مضطرّاً إلى المساعدة». ردّت عليه ابنته ذات السبعة عشر ربيعاً: «إن كل أيام السنة بالنسبة لنا عيد الأب». كان هذا وقاحةً، كان هذا سرعة بديهة.

إن كنت ترغب في أن تصبح أسرع بديهةً، لابد لك من أن ترتضي بأن تغدو محطّ الأنظار. وعندئذ تكون وقحاً وفضولياً وتقلع عن الرغبة في المسالمة وفي اعتبار الآخرين دائماً على حق. يجب عليك تقبّل هذا الدور داخلياً أولاً.

لتدريب «المهارة في الوقاحة» أقترح عليك التمارين التالية، حيث يتعلق الأمر بالخبرة القائلة إنه لن يصفّق لك كل إنسان عندما تكون أصيلاً وسريع البديهة ووقحاً.

عندما يُملي عليك أحدهم رقم هاتفه في أثناء المكالمة، كرّر الرقم، ولكن بشكل خاطئ كلياً:

المتّصل: «رقمي هو: 77234523».

أنت: «أكرّر الرقم: 44657360».

وإذا لم يضحك الشخص الآخر، فليكن. فأنت تتدرّب على أن تكون وقحاً. وهذا هو النجاح. في الأحوال العادية يضحك الناس ملء أشداقهم. وإذا لم يفعلوا، تكون قد عرفت على الأقل مع من عليك القيام بهذا.

سجّل على مجيبك الآلي نصّ استقبال جديد، بحيث تربك المتّصل أو تخدعه.

«رولف كايزر، نهارك سعيد... [انقطاع لمدة ثلاث ثوان]... هاها، هاها! هنا ليس رولف كايزر، بل مجرد مجيبه الآلي. مع ذلك يمكنك التحدّث بعد سماع الصافرة».

في الحالة العادية يكون المتّصل قد تحدّث في ما يريده خلال وقفة الثواني الثلاث.

ثمة نصّ آخر يمكنك تسجيله على مجيبك الآلي: «نهارك سعيد، أنا في صدد ممارسة الرياضة أو التسوّق. تكلّم الآن من فضلك».

إذا ما اغتاظ أحدهم من هذا، فكنْ ممنوناً. فبهذه الألاعيب تتعرّف إلى حقيقة الأشخاص. يدور الموضوع في هذا التمرين بالدرجة الأولى حول امتلاكك الجرأة لتكون أشدّ وقاحةً من المألوف ـ مجازفاً بأن أحدهم قد لا يعجبه الأمر.

التفكير بالتداعي

كي تصبح أسرع بديهةً من المهم أن تكون قادراً على التفكير بالتداعي. والتداعي يعني أن يخطر في ذهنك خواطر مجانسة لكلمة ما. إنها القفزات الفكرية المجنونة والخلاّقة التي تساوي شخصاً سريع البديهة. عندما كنا أطفالاً، كنا لا نزال نمتلك فيضاً من هذه المقدرة، ولكن معظمنا فقدها في سياق النضج وبلوغ سنّ الرشد. مع ذلك بالإمكان تدريبها. وهناك عدد هائل من التمارين التي تخدم هذا الغرض، أودّ أن أقدّم لك أربعة منها.

تفسير اختصارات الأحرف الأولى بشكل مغاير:

لكل شركة أو مصلحة أو هيئة في أيامنا اختصار يرمز لها مؤلَّف من الأحرف الأولى لتسميتها (AEG، FBI، BMW، إلخ...). وعندما يتطرّق الحديث إلى معنى هذه الاختصارات في الواقع، أتمنى عليك أن تكفّ في المستقبل عن البحث عن معناها الحقيقي، وتعطي لها، عن عمد، معنى عبثياً. يدرّب هذا التمرين بشكل ممتاز قدراتك على التداعي من جهة، ويمثّل في الوقت ذاته نموذجاً مجرَّباً للنكتة من جهة أخرى. لا يتوقّع الناس أنك تبحث بشكل منتظم عن جواب «خاطئ»، ويعدّونك أصيلاً وسريع البديهة. فأنت تقف بالمرصاد على الدوام. كلما كان ارتكاسك أشدّ هراءً ووقاحةً، كان وقع جوابك أشدّ فكاهةً وأكثر إضحاكاً.

غطّ من فضلك التفسيرات الموجودة إلى يسار الصفحة، وحاول أن تعثر على تفسيراتك الخاصة. (أخطاء الكتابة مسموح بها).

FDP بخيل، خوّاف وخنوع.

FIAT خاطئة في كل أجزائها.

ARD كل شيء خوّاف حقاً.

KGB حيوانات هرمة مجرمة.

BMW عندي ارتجاج.

UNO أولريش يقضم بيض الفصح.

PLO الرؤساء يضحكون كثيراً.

IRA المعاتيه يستريحون.

IBM دائماً أجهزة رديئة.

VW صفيح مصنَّع.

AEG المشروب ينزلق أيضاً.

FBI المجانين يطلقون النار دائماً.

ff. تمنياتي بالكثير من التسلية.

تمارين تداعي بمساعدة مفاهيم مفردة:

افتح الجريدة أو أحد الكتب من جديد واستخرج منه ما شئت من الأسماء، ثم دوّن ما تثيره فيك من تداعيات.

فيما يلي ثلاثة أمثلة. غطّ الأجوبة من فضلك واعثرْ على تداعياتك الخاصة.

خبز جوع، مربّى، طحين، قمح، أكل، خبّاز، فرن، قشرة، بسماط...

هاتف سهل الاستعمال، أذن دافئة، فاتورة الهاتف، لوحة الأزرار، بريد، احتكار، كابل

من الألياف الزجاجية، مجيب آلي...

الجامعة أستاذ، طالب، امتحان، دكتوراه، موقف سيارات، دبلوم، قاعة محاضرات، دفتر

مدوَّنات...

تأويل ظلال الأشجار وتشكيلات الغيوم كصور:

قمْ بتأويل تشكيل من الغيوم أو ظلال شجرة كصورة. ففي تشكيلات الغيوم يمكنك، بشيء من المخيّلة، التعرّف إلى قلعة أو ملاك أو حصان مع فارس أو ما شابه من الصور. قمْ بوصف هذه الصورة لصديق. وعليه أن يطيل النظر إلى أن يرى الصورة ذاتها. بعد ذلك تبادلا الأدوار. كما يمكنك القيام بهذا التمرين بمفردك.

تأليف سلسلة من التداعيات:

خذْ أي كلمتين تشاء من الجريدة. اعثر الآن على تداعٍ

للكلمة الأولى يقترب من الكلمة الثانية بقدرٍ ما. ثم ابحثْ عن تداعٍ آخر للتداعي الأول يقترب أكثر من مفهوم الكلمة الثانية. كرّرْ هذا إلى أن تعثر على سلسلة تداعيات تقود من الكلمة الأولى إلى الكلمة الثانية.

مثال: «البطالة» يُفترَض أن تقود إلى «طعام الكلاب».

البطالة . مكتب العمل . معونة العاطلين عن العمل . إنفاق المال . تسوّق . طعام الكلاب.

التفكير السريع

لا يكفي أن تمتلك ثروة لغوية كبيرة كي تستطيع الارتكاس بسرعة بديهة، بل يجب أن تكون قادراً أيضاً على الوصول إليها بسرعة. وهذا يمكن تدريبه.

دماغك عبارة عن أداة فائق الكفاءة. وهو يتحلّى بقدرات لا تعرف عنها شيئاً. بعض قدرات الدماغ يجب عليك اكتسابها من خلال التدريب، وبعضها الآخر تمتلكها ولا تعلم عنها شيئاً، إنما في وسعك تفعيلها على الفور . في أثناء القراءة على سبيل المثال. اقرأْ نصّاً بصوت عالٍ بإيقاع القراءة الذي اعتدتَ عليه، والآن أعطِ لنفسك الأمر بقراءة النصّ بسرعة مضاعفة. وسوف ترى أن دماغك سيكون قادراً، بعد وقت قصير، على التقيّد بسرعة أكبر بكثير من ذي قبل.

يمكنك القيام بالتمرين ذاته مع الكلام. فبينما أنت تتكلّم، حاول ببساطة رفع سرعة كلامك. وسوف ترى أنك تفلح في ذلك.

عندما تقرأ في المستقبل، حاول أن تقرأ بإيقاع أسرع من إيقاع قراءتك المألوف. وعندما تتكلّم، حاول أن تتكلّم بإيقاع أسرع من إيقاع كلامك المألوف. وبعد فترة معيّنة سوف تعتاد على إيقاع أسرع في الكلام والقراءة. وبذلك تزيد من سرعة تفكيرك. من الواضح أن في وسعك القيام بهذا التدريب دون إضاعة وقت إضافي، فأنت تقرأ وتتكلّم يومياً في كل الأحوال.

إليك تمرين آخر للتفكير السريع. قمْ بتمرينات التداعي المذكورة في الفصل السابق، إنما مع قياس الزمن هذه المرة. إذا كنت ترغب في التدريب بمفردك، قمْ بقياس الزمن الذي تحتاجه لتحقيق نتيجة ما. أما عندما تتدرّب مع آخرين، فيمكنكم أن تلعبوا البعض ضد البعض الآخر. من يقدّم أولاً العدد المحدَّد مسبقاً من الحلول يصيح: قفْ، ويربح. سوف تلاحظ بمرور الوقت أن سرعتك تتزايد باستمرار في إيجاد التداعيات.

أسلوب سيمولغان

في غضون تأهيلي اللغوي، الذي دام ثلاث سنوات، كنت أصبّ اهتمامي، إلى جانب تماريني الدراسية، على المتحدّثين

الكبار والمذيعين قبل كل شيء، الذي أعجبني أداؤهم. واكتشفت ذات يوم مقدرة فاجأتني، وكنت فخوراً بها. فقد تبيّنت فجأةً أنني كنت قادراً على الاستماع إلى أي متحدّث غير معروف وتكرار حديثه دون أخطاء بصورة متزامنة تقريباً. وهذا بأية سرعةٍ كانت، وحتى باللغات الأجنبية التي كنت أجيدها. وكان حماسي لذلك شديداً! فأضفت هذا إلى تدريبي الذي طال أعواماً. وعندما استعرضت ذات يوم مقدرتي هذه أمام صديقتي بكل فخار، قالت: «أوه، يتعذّر علي فعل هذا بالتأكيد، ولكنني سأحاول». وضعتْ شريط تسجيل يتضمّن أخباراً فرنسية، فرنسية تحديداً (!). فهي تتكلّم الفرنسية، إنما ليس بطلاقة؛ أما أنا فكدت أسقط من على الكرسي. فقد تمكّنتْ من ذلك مثلي تماماً تقريباً! وبلغة أجنبية أيضاً! حدّثت نفسي قائلاً: «لحظة، أنا لم أذهب للتدريب بشكل يومي تقريباً لمدة ثلاث سنوات، ليأتي شخص غير متدرّب إطلاقاً ويتمكّن من فعل هذا مثلي تماماً؟» إما أن صديقتي كانت نابغة أو أن الآخرين كانوا قادرين على ذلك أيضاً. إذن، اصطحبتُ أشرطة اللغة إلى الدروس التي أعطيها وعثرتُ على كشفٍ جبّار. كل إنسان لديه هذه المقدرة كامنةً في داخله ولا يعرف عنها شيئاً. لذلك قمْ باختبارها حالاً. ضع الكتاب جانباً، افتح المذياع وكرّر ما يقوله أي مذيع مباشرةً «بشكل سيمولغان». وأنت قادر على ذلك دون أية صعوبة.

الكلمة التي قرأتها للتو، والتي ربما بدت لك كلمة خاطئة،

هي كلمة صحيحة. فأنا أسمّي هذه المقدرة أسلوب سيمولغان أو الكلام بشكل سيمولغان (سيمولغان Simulgan تعني استيعاب الكلام فوراً وتكراره بشكل متزامن).

والهام في هذا الابتكار اللغوي الجديد هو كلمة «استيعاب». صحيح أن الكثيرين ممن يتكلّمون بشكل سيمولغان للمرة الأولى يكرّرون النصّ المسموع بشكل صحيح، إلاّ أنهم لا يعرفون عما يتكلّمون. فهم لم يستوعبوا مضمون الكلام. بيد أنك تستطيع ذلك بكل بساطة عن طريق تغيير القرار الإرادي في ذهنك. قلْ لنفسك إنك ابتداءً من الآن سوف تفهم أيضاً ما تكرّر قوله. أنا أقوم بهذه التجربة في حلقاتي الدراسية مراراً وتكراراً. أما المشاركون الذين يرون أنهم غير قادرين على نقل مضمون ما ينطقون به بشكل سيمولغان، فيتلقّون شريطاً جديداً يتضمّن نصّاً جديداً ويُكلَّفون بمهمة تلخيص ما تحدّثوا به بشكل سيمولغان. ويكفي القيام بهذه المهمة في معظم الحالات كي يجدوا أنفسهم فجأةً قادرين على ذلك.

باستطاعتك في كل وقت تكرار ما يقوله أي متحدّث. كلما استمعت إلى الأخبار، كلما شاهدت فيلماً في أثناء السفر، كل شريط دراسي، كل برنامج إخباري إذاعي أو تلفزيوني: باستطاعتك، دون هدر وقت إضافي، جني فوائد جمّة بالتدرّب على الكلام بشكل سيمولغان، طالما أمكن ذلك.

ولكن أين تكمن الفائدة التي يقدّمها أسلوب سيمولغان لأسس سرعة البديهة؟

نمو الثروة اللغوية:

أنت تُغني بدايةً ثروتك اللغوية. وذلك لكونك فاعلاً في أثناء التحدّث بشكل سيمولغان، كما هو الحال في القراءة بصوت عالٍ. فالمسموع يتمتّع بقيمة تذكّرية أعلى من المقروء. أضفْ أن كل كلمة لا تُسمَع فقط، إنما تُعالَج في الوقت ذاته من قبل الدماغ من حيث مضمونها، ومن ثم يُكرَّر نطقها أيضاً. لقد صغتَها سلفاً بأدواتك النطقية. وأنت تحقّق القيمة الاستبقائية القصوى عندما تفعل شيئاً ما بنفسك. أنت لن تستعمل عبارة ما شخصياً في وقت من الأوقات إلاّ عندما تجري على لسانك مرتين أو ثلاث.

قصر أزمنة الارتكاس:

باستطاعة كل إنسان أن يتحدّث بشكل سيمولغان، بيد أن هناك فارقين بين المتدرّب والمبتدئ. يكمن الفارق الأول في أن معدّل الأخطاء عند المتدرّب أقل بالطبع. كمبتدئ حديث العهد بهذا الأسلوب ربما تبتدئ بشكل صحيح بنسبة 75 بالمئة، ولكنك بعد تدريب منتظم تصل إلى نسبة 90- 95 بالمئة. أما الفارق الثاني والحاسم فيكمن في أن زمن الارتكاس الممتدّ بين

السمع والنطق عند المتدرّب أقصر. حيث تزداد سرعتك في اقتفاء أثر المتحدّث بنطقك، وبالتالي تصبح أسرع تفكيراً. إذن، أنت تنمّي ثروتك اللغوية وتقصّر زمن قبضك على الكلمات دون هدر المزيد من الوقت.

تحسّن اللفظ:

أنت تتوصّل إلى لفظ أفضل وأشدّ وضوحاً ونقاءً. يتعلّم الإنسان، كما هو معروف، عن طريق التقليد والمحاكاة بصورة رئيسية. فـ 80- 90 بالمئة من سلوكك اكتسبته عن طريق التقليد. أنت تنقش في ذهنك الأشياء التي تحيط بك. عندما تتكلّم بشكل سيمولغان، لا يسعك إلاّ تقليد طريقة لفظ المتحدّثين. وهؤلاء أشخاص محترفون وذوو نطق سليم وسلس. وسوف تتحسّن طريقة لفظك حتماً بمرور الوقت. (ربما هي إمكانية حتى من أجل لودا ماديوس...؟).

ازدياد سرعة الكلام:

أنت تتبع تلقائياً سرعة الأصل. وفي غضون وقت قصير تكون قد وطّنت نفسك على سرعة المدفع الرشّاش التي يتمتّع بها (ديتر توماس هيك). وتتحسّن قدرة دماغك بصورة أكبر مما تتوقّع. يحلو لي في حلقاتي الدراسية القيام بالتجربة التالية: أزيد من سرعة دوران شريط تسجيل، يتضمّن أخباراً، بمقدار 25

بالمئة في غضون 10 ثوانٍ. ويتبع المشتركون تجربة الكلام هذه دون صعوبة أيضاً.

ازدياد سهولة تعلّم اللغات:

إذا كنت تجيد المفاهيم الأساسية للغةٍ أجنبية، أمكنك بسهولة تكرار أي نصّ تريده بهذه اللغة بشكل سيمولغان. ويُعدّ هذا تدريباً ممتازاً لتحسين معارفك باللغات الأجنبية بشكل كبير. أنا شخصياً أقوم بانتظام بتكرار نطق أخبار المساء الفرنسية في التلفزيون بشكل سيمولغان. وهو أمر مسلٍّ للغاية. وعندما يتوجّب عليّ التعليق باللغة الإنكليزية، أقوم بتمرين سيمولغان هذا بمساعدة أشرطة تسجيل بالإنكليزية قبل ذلك ببضعة أيام. فتتحسّن قدرتي اللغوية واللفظية باللغة الإنكليزية بشكل كبير في غضون أقصر وقت. ليس مهماً على الإطلاق إن كنتَ لا تفهم 15 أو 30 بالمئة من المضمون. يكفي أن ما تفهمه يُصقَل ويترسّخ في ذهنك. وهذا يُعدّ تقدّماً جبّاراً. وكل هذا يجري دون هدر وقت إضافي. فأنت تستمع إلى الأخبار على كل حال.

لا شك في أن أسلوب سيمولغان سوف يغيّر بشدة في تقنية تعلّم اللغات بمساعدة أشرطة التسجيل. ففي برامج تعلّم اللغات من الأشرطة الموجودة حتى الآن تضطرّ إلى إيقاف دوران الشريط كي تستطيع تكرار النصّ الذي سمعته، أو يكون الشريط يحتوي أصلاً على فاصلٍ من الصمت لهذا الغرض. أو يتوجّب

عليك حفظ النصّ عن ظهر قلب تقريباً كي تستطيع المشاركة في نطقه كما في جوقة مثلاً. أنت الآن في غنى عن هذا كله. باستطاعتك على الفور ـ عند أول استماع إلى الشريط ـ تكرار نطق اللغة الأجنبية بشكل سيمولغان مع حدّ أدنى من التأخير الزمني. ويكون الأثر التمريني أكبر بمراحل.

تعلّم اللغات بطريقة (بيركنبيل):

بالمشاركة مع طريقة التعلّم بالتوازي لـ (فيرا ف. بيركنبيل)، والتي قدّمتها في كتابها «ألا تميّز بين التبر والتراب؟»، نحظى بإمكانيات جديدة لا عهد لنا بها. ولكن ماذا تعني أولاً طريقة التعلّم بالتوازي؟

أنت تسمع نصّاً ما، سواء من شريط تسجيل أم من المذياع أو أياً كان المصدر، ويقوم لاوعيك بتلقّي واستيعاب هذا النصّ دون أن تضطرّ إلى تركيز ذهنك على ذلك. وهذا أمر ممكن فعلاً. فبينما أنا أكتب هذه السطور، أستمع بوساطة «الووكمان»، على سبيل المثال، إلى شريط تسجيل يضمّ أخباراً بالفرنسية، ويتلقّاها لاوعيي ـ مرات ومرات. وهاأنت ترى أن بإمكان المرء أن يعمل في أثناء ذلك بتركيز تام.

تلاحظ الأثر ذاته عندما تجلس إلى بار الفندق مع مجموعة من الأصدقاء تتجاذبون أطراف الحديث عازبي اللبّ. وفي الخلفية يؤدّي عازف بيانو البار اللحن ذاته طوال الأمسية. في

الساعة الواحدة بعد منتصف الليل، بينما أنت تعبر موقف السيارات متّجهاً نحو سيارتك، تجد نفسك تصفّر لحناً. إنه لحن عازف البار! صحيح أنك لم تصغِ إليه بوعيك ولا مرة واحدة، ولكن لاوعيك تكفّل بذلك عوضاً عنك. ونحن نستغلّ هذا الأثر. أنت تقوم بسماع النصّ ذاته مرات ومرات. يمكنك أن تأخذ نصّاً باللغة الألمانية، وبذلك تغني ثروتك اللغوية، أو أيضاً بلغةٍ أجنبية تجيد مبادئها. المهم أن تفهم النصّ مرة واحدة على الأقل. ويجب أن تكون قد راجعت المفردات الجديدة. (لا يمكنك بهذه الطريقة تعلّم لغة تجهلها كلياً). على هذا النحو ترسو اللغة في لاوعيك كما في محيط. والكلام بشكل سيمولغان يساعدك في فتح منفذ إلى هذا المحيط وإحضار المتعلَّم دون وعي إلى الوعي الفاعل. إذن، عندما تقوم، بعد الاستماع المنفعل إلى النصّ، بنطقه بشكل سيمولغان وأنت تقود السيارة مثلاً أو في أثناء النزهة أو في أثناء كيّ الثياب أو في الترام أو في أي مكان حيث لا تكون مضطرّاً إلى التركيز بشكل كبير، فإنك تتعلّم اللغة بصورة أسرع بكثير[4].

التأثير في المستقبل بالإيحاء:

يمكنك الإيحاء لنفسك برسائل عن طريق أشرطة التسجيل. سجّلْ بصوتك على شريط تسجيل رسالة عن شخص تودّ أن تكونه، أو هدفاً ترغب في تحقيقه. وعندما تكون على قناعة عميقة برؤيا ما، فسوف تحقّقها أيضاً. هذا ما يُسمّى التنبّؤ

المحقَّق ذاتياً. لنفترض أنك ترغب في أن تصبح أسرع بديهةً. أنت تعلم الآن أن الموقف الأساسي أهم من الأساليب وأن بإمكانك تغيير موقفك الأساسي. خذ الآن شريط تسجيل وسجّل عليه بصوتك جملاً من النوع التالي: «أدافع عن نفسي قبل أن أُمسّ في الصميم. أجد أجوبةً سرعة البديهة أكثر فأكثر. لن أسكت عن شيء بعد الآن». ومن المهم أن تصوغ الجمل بصيغة الحاضر. سجّل شريطاً كاملاً بهذا النوع من الرسائل، وأشبع نفسك بها بواسطة الووكمان طوال النهار. وباستطاعتك التركيز في تلك الأثناء على أي نشاط تريد دون صعوبة. سوف تلاحظ الأثر بعد أقل من أسبوعين. وسوف تصير شيئاً فشيئاً إنساناً آخر. لن يكون في مقدورك التملّص من هذا الأثر الدائم على الإطلاق. أنت تقوم شخصياً بإدارة عملية غسيل دماغك.

لنفترض أنك ترغب في أن تصبح أشدّ ثقةً بنفسك. سجّل على شريط التسجيل الرسالة التالية: «أنا واثق بنفسي. تزداد ثقتي بنفسي باستمرار. أنا ماضٍ في طريقي الخاص».

سوف ترى كيف يتغيّر واقع حالك شيئاً فشيئاً باتجاه رسالتك. في هذه الأثناء تلاحظ ظاهرة أخرى: حتى لو كنت لا تزال غير مؤمن من أعماقك بما تقوله في شريط التسجيل. فعن طريق الارتواء والتشبّع المتواصل يتضاءل الشكّ في الذات باستمرار، سوف يصبح إيمانك بنفسك، والذي يمكنه تحريك الجبال، إيماناً راسخاً لا يتزعزع.

من المعروف أن الكتب التي تقدّم المشورة والنصائح في مجال معيّن، كهذا الكتاب الذي أنت بصدد قراءته، تُعدّ كتباً رائجة وناجحة إذا ما طبعت 5000- 6000 نسخة. وحيث أنني لم أنشر بعد أي كتاب في حياتي، وهذا هو أول كتاب أنوي نشره، فقد كنت أستمع، وأنا أكتب هذه السطور، إلى شريط تسجيل يتضمّن أخباراً بالفرنسية تتخلّلها كل بضع دقائق الجملة التالية: «كتابي في سرعة البديهة يبيع أكثر من 100000 نسخة. كتابي في سرعة البديهة يبيع أكثر من 100000 نسخة. كتابي في سرعة البديهة يبيع أكثر من 100000 نسخة». وكنت أسمع هذه الرسالة بضع مئات من المرات يومياً.

بإمكانك، عزيزي القارئ، أن تتابع معي وتتأكّد من أن الأمر تحوّل إلى حقيقة واقعة. لقد كتبت المخطوط وخلقت لنفسي بالإيحاء واقعَ مستقبلي الخاص. كنت أسمع هذه الرسالة طوال اليوم، وقد رسا مضمونها في لاوعيي الذي سيحوّله إلى حقيقة واقعة: إنه ما يُعرَف بالتنبّؤ المحقَّق ذاتياً. إذن، بإمكانك عن طريق أشرطة التسجيل أن تؤثّر في مستقبلك الخاص. (يمكنك الاطلاع على أرقام المبيعات الفعلية على الموقع: www.poehm.com.

أهم النقاط بنظرة واحد

- كلما كانت القوس الذهنية، التي يجب على المستمع إكمالها، أكبر، كان وقع سرعة البديهة في الجواب أشدّ.
- كلما كان السيناريو أكثر استحالةً، كان وقع الردّ أسرع بديهةً.
- الأشخاص سريعو البديهة هم أشخاص يتمتّعون بروح المعارضة والجرأة، ولا يتشنّجون في رغبتهم في أن أحداً لا يذكرهم بالسوء.
- ليس المهم في الواقع إطلاقاً ما تقول، بل الأهم أن تقول شيئاً أصلاً.
- كلما كانت ثروتك اللغوية أكبر، اشتدّت سرعة البديهة في ردود أفعالك.
- تجرّأ على أن تكون أكثر وقاحةً، يحق لك ذلك.
- كي تصبح أسرع بديهةً، من المهم أن تكون قادراً على التفكير بالتداعي.
- يمكنك تدريب التفكير السريع وتنمية ثروتك اللغوية بأسلوب سيمولغان.
- أسلوب سرعة البديهة (1): الإجابة عن الأسئلة المحرجة بالهراء لها مفعول سرعة البديهة.
  - ما هو أخشى ما تخشاه؟
  - أن يشرع كلبي بالغناء.