الجزء الثاني

سرعة البديهة التلقائية

انطلاقاً من الموقف

في هذا الفصل تتعرّف إلى الأساليب التي تتيح لك إيجاد الأجوبة تلقائياً انطلاقاً من الموقف. حيث تتعرّف إلى حيل تمكّنك من التنكيت عفوياً من جهة، وإلى فنون تتيح لك الارتكاس على الهجمات تلقائياً (سرعة الردّ).

تتطلّب سرعة البديهة انطلاقاً من الموقف شيئاً من الجرأة ونوعاً من الظرف وخفّة الروح. يجب أن تكون على استعداد

للفت الأنظار، لأن تكون وقحاً وتنطق ببساطة بالهراء، كما كنت تفعل في حداثة سنّك، هذا يعني أن تتدبّر أمور الحياة على نحو ينحرف قليلاً عن المتعارف عليه بين الناس وسطياً.

أما سرعة البديهة في المعارك الكلامية والنقاشات واللقاءات الصحفية، والتي ستوصف في الفصل القادم، فهي أكثر جدّيةً وأصالة وحرفية. وهي لا تتطلّب هذا القدر من الجرأة على الاختلاف ويمكن وضعها موضع التنفيذ «دون خطر».

سرعة النكتة

نعرض في هذا الفصل لبعض الأمثلة على ردود الفعل الفكهة. وأنا على يقين من أنك لن تجد جميع النماذج فكهة بالدرجة ذاتها. فما نجده مضحكاً يتوقّف على محيطنا الاجتماعي وخلفيتنا الثقافية. وقد اقتديت في نماذج النكتة بأكثر الفكاهيين والمتكلّمين شهرةً في البلدان التي تتكلّم الألمانية.

تعني سرعة البديهة هنا رد الفعل الفكه. ولكن هل في مقدور المرء تدريب القدرة على النكتة؟ الجواب نعم. أن تكون فكهاً وهزلياً هي في الواقع قضية موقف أساسي أكثر مما هي مسألة أساليب سوف أتطرّق إليها فيما بعد.

نحن نكافح هنا ضد العيب الأساس لمجتمعنا. فالحياة الاقتصادية تضطرّ الإنسان أن يكون جافاً وجاداً ورصيناً،

وبالتالي معكر المزاج. صحيح أن الجميع يستحسنون الفكاهة، إنما بتحفّظ. حيث يُقصَد بالفكاهة فكاهة الرجل الطيب، الفكاهة الريفية الساذجة، والتي يتم حصرها في إطار استراحة الغداء أو إرجاؤها إلى طاولة في الحانة أو إلى أوقات الكرنفال. أضفْ أنها غالباً ما تكون من الضعف إلى درجة أن كل إنسان لا يملك إلاّ أن يجبر نفسه على ابتسامةٍ متشنّجة. المختصّون في النكتة هم المحترفون في التلفزيون والسينما، حيث يُسمَح بالضحك. وفيما عدا ذلك فالعالم شأن رصين وجاد وكئيب.

ذات يوم، وأنا أركب الدراجة في الغابة، صادفت أسرة ذات طفلين. كنت أسير خلفهم في طريق الغابة، ولم يلاحظوني. كان الأب، وهو في الأربعين تقريباً، يقفز في الهواء بمجون مع ابنه البالغ من العمر حوالي سبع سنوات. كان الاثنان في غاية المرح. ولكن عندما لاحظ الأب وجودي في الخلف، توقّف بغتةً عن النطنطة الطفولية «السخيفة»، وعاد «راشداً». نحن نفضّل أن نكون كئيبين مقابل أن نُعدّ من العقلاء والمعتدلين.

لا يأتيك مرح الحياة عن طريق برامج الفكاهة في التلفزيون، إنما عن طريقك أنت نفسك.

بما في ذلك عملك، العلاقات، الأسرة، الأعمال التجارية، هواياتك، الدين، المرض... ببساطة كل شيء. وربما حتى الموت.

عالم النفس الأمريكي (ألان واطس) صاغ الجملة التالية: «الحياة لعبة تنصّ قاعدتها الأولى على أنها ليست لعبة في غاية الخطورة». كلٌّ يؤدّي دوراً أمام الآخر، والجميع يرى في ذلك الحياة الحقيقية.

لعلك تعرف أجواء الاجتماعات. يجلس الجميع فيها مشدودي القامة، كلٌّ منهم يتحدّث وهو مراقَب، ويسود مزاج من التشنّج إلى حد أن أحداً يكاد لا يجرؤ على التنفّس. وما إن يغادروا غرفة الاجتماع أخيراً حتى تغمرهم السعادة وانشراح الصدر. وإذا أفلح أحدهم في مثل هذه الاجتماعات في إبداء ملاحظة مضحكة، رحّب بها الجميع بكل رضى وارتياح. فيخفّ الضغط، ولكن لمجرد لحظة، إذ لا يلبث كل منهم أن يستسلم لدوره الجاد ثانيةً. يُفترَض بالعمل أن يجلب المتعة والسرور والمرح، ولكن المرء لا يشعر بها في أي مكان: لو أن الآخرين أقل تشنّجاً وأكثر مرحاً، لكانت ردود أفعالي أنا أيضاً أكثر استرخاءً.

لا يجوز لك انتظار الآخرين، وإلاّ طال انتظارك مدى الحياة. إنما يحق لك التنكيت، في أي موقف.

بإمكانك أن تقرّر هذا بينك وبين نفسك وأن ترى فجأةً، بشكل آخر، الأشياء التي حرمتك النوم من قبل.

النكتة قابلة للتدريب

في الوقت الذي كان فيه (توماس غوتشالك) لا يزال يقدّم برنامجه استعراض آخر الليل على محطة RTL التلفزيونية، كان يناضل المرة تلو الأخرى في سبيل الحدّ الأدنى من الفواصل التي يطالب بها مدير الـ RTL توما. ذات يوم استضاف (غوتشالك) عدة مذيعات إيطاليات في منتهى الأناقة. وكان في هذا اليوم حسن الهندام وتفوّه برطانة إيطالية ولم يطرح تقريباً سوى أسئلة سخيفة دون أن يهتم للأجوبة. ولم يكن باستطاعة المترجمين الفوريين المساكين نقل هذا العبث، غير القابل للترجمة، إلى الإيطالية بشكل مفهوم، بحيث وجدت المذيعات أنفسهن ضائعات نوعاً ما. فما كان من إحداهن إلاّ أن تأهّبت لضربةٍ مريحة تخفّف عنهن هذا العبء، وقالت: «لست أدري أين انتهى بي المطاف، لا أعلم أين أنا. ما الذي تقوله الصحافة في الواقع عن برنامجك؟» ردّ (غوتشالك) قائلاً: «الصحافة لا تعلم عني شيئاً».

كان هذا الردّ سريع البديهة ـ كان فكهاً. ولكن السؤال هو: هل يمكن تعميم هذه الإجابة وتبويبها، بحيث يمكن أن تخطر للمرء تلقائياً إجابة مشابهة؟ صحيح أن بالإمكان تحليل الإجابة، ولكن التحليل سيكون أوسع مما ينبغي، بالتالي سيكون الكلّ غير قابل للاسترجاع والتذكّر في الواقع؛ إذ نُسِجَ فيها عناصر من

قصة سابقة أكثر من اللازم. أما قواعد التعليقات والملاحظات الفكهة فلا بد أن تكون قواعد بسيطة، وإلاّ لما أمكن تطبيقها. وهناك فعلاً قواعد ونماذج بسيطة، بإمكان المرء، بعد استيعابها وتمثّلها، أن يطبّقها في مواقف أخرى.

حتى الثرثرة التلفزيونية تعتمد جزئياً، عمداً أو عن غير عمد، على بنى وتراكيب النكتة.

(هارالد شميت)، على سبيل المثال، يعتلي خشبة المسرح أربع مرات أسبوعياً، ويلقي عدداً هائلاً من النكات الخاصة والغريبة. فهو يمتلك شبكة معرفية كثيفة من النكات، بحيث يخطر له «تلقائياً» نكات جديدة مستحيلة ولا سبيل إليها. وقد أصبح أسرع بديهةً بشكل كبير في السنوات العشر الأخيرة جراء هذا التدريب المتواصل.

لا شك في أن الأشخاص الفكهين أبناء النكتة قد تمرّنوا في الغالب على أنواع معيّنة من النكات. إنهم يعرفون غريزياً أو عن وعي «المنافذ» التي يجب البحث عنها في مواقف محدَّدة كي يدلوا بتعليقٍ مضحك. كلما ازداد عدد النكات التي تعرفها، اشتدّت قدرتك على الظرف والفكاهة الفجائية في حقول أخرى أيضاً وعلى الإدلاء بتعليقات فكهة تلقائياً.

تعلّمْ على يد أشخاص تجدهم فكهين وظرفاء. وسوف تلاحظ أنك تحظى بعد شيء من الوقت، أنت أيضاً، بشبكة معرفية من الفكاهة، في وسعك أن تبني عليها.

التصرّف في حال زلّات اللسان

تنصّ إحدى القواعد الأساسية لمقدّم البرامج، الذي يعلن عن قدوم ضيف، على ما يلي: لا تكشفْ مسبقاً عمن سيأتي. ويجب أن يكون اسم الضيف الكلمة الأخيرة في الخبر.

وقع (توماس غوتشالك) في برنامجه استعراض آخر الليل على محطة RTL آنذاك في الهفوة التالية: «ضيفنا التالي هو سيدة. تغنّي أحياناً لابنها في سريره. كان (هورست يوسِّن) ذات مرة... آه، لاشك في أنكم تعلمون الآن اسم السيدة أيضاً. حسن إذن، سأذكره في الحال. إليكم (لينا فالايتيس) و (هورست يوسِّن)». [بعد تصفيق الجمهور وجلوس الاثنين] «لقد بدأت الآن بتقديمكما على نحو حسن جداً. سيدة تغنّي، ورجل يُدعى (هورست يوسِّن)، هذا تخريف بالطبع. لا شك في أن الجميع عرفوا فوراً أنها (لينا فالايتيس)».

كيف كان ارتكاس (توماس غوتشالك) هنا؟ لقد زلّ لسانه، فأدرج هذه الهفوة مباشرةً في تقديمه اللاحق للضيفين. وهكذا ينبغي لك أيضاً أن تفعل. اخرجْ من ضيقك بفرج.

وسوف يبتسم الناس لعفويتك وسرعة بديهتك.

لنفترض أنك تبدأ بجملة طويلة تتوه فيها، وتُفاجأ بأنك لم تعد تعرف كيف بدأتها. في مثل هذه الجملة الفاسدة عليك أن

تقول: «كانت تلك مجدداً جملة موفَّقة من الطراز الرفيع. ولكنكم فهمتم».

بإمكانك أيضاً أن تضيف النكتة القياسية التالية: «لا شك في أنكم لاحظتم أن الجملة فيها نقاط ضعف نحوية. من يستطيع إكمال الجملة بشكل صحيح؟». وتجول الآن بنظرك في الجمهور من حولك متفحّصاً كمدرّس، ثم تشير إلى أحد الأشخاص قائلاً: «ما قولك سيد (كايزر)؟».

قمْ بتصعيد أخطائك، حوّلْها إلى نكتة. اسمعْ إلام تتحوّل زلّة اللسان التالية على سبيل المثال: «المجيب المالي، أف، أقصد المجيب التالي، لا، المجيب الاتصالي. لاشك في أنك تفهمني...».

المقولة غير «لائقة أدبياً» إكمال من قبل المستمع

- (هارالد شميت): ثمة سنوات ست في حياة (كايت ريتشاردز) عاشها من غير كحول ولا عقاقير ولا جنس. بعد ذلك اعتاد على هذه الأمور.
- ما الوزن المثالي للحماة؟. 2872 غ. مع القطرميز.
- يسأل الحفيد جدّته البالغة من العمر 85 سنة: «أخبريني، في أي عمرٍ ينتهي أمر الجنس؟». الجدّة: «كيف لي أن أعرف هذا؟».

لهذه النكات الثلاث جميعاً المخطّط ذاته.

كما نرى، فإن القطعة الأخيرة من القوس لا يُنطَق بها. ويضحك المستمع في اللحظة التي يهتدي فيها إلى القطعة المكمّلة.

والاستنتاج الذي يصل إليه المستمع انطلاقاً من الإكمال هو المقولة المفاجئة غير المباشرة التي هي غير «لائقة أدبياً».

كما هو الحال في سرعة البديهة تصحّ هنا أيضاً القاعدة التي مرّت معنا: كلما كانت القوس، التي يجب على المستمع إكمالها، أكبر، كان الوقع أشدّ فكاهةً وأسرع بديهة.

لنعد مرة أخرى إلى النكات الثلاث:

ثمة سنوات ست في حياة (كايت ريتشاردز) عاشها من غير كحول ولا عقاقير ولا جنس. بعد ذلك اعتاد على هذه الأمور.

- ما يجب على المستمع إكماله: لم تكن سوى السنوات الست الأولى من حياته.
- الاستنتاج من ذلك/ المقولة المفاجئة غير المباشرة: لم ينقطع (كايت ريتشاردز) في حياته أبداً عن معاقرة الخمرة وممارسة الجنس.

لو أنك قلت: «السنوات الست الأولى من حياته» بدلاً من «بعد ذلك اعتاد على هذه الأمور»، لبقيت المقولة المفاجئة غير المباشرة على حالها، صحيح، ولكن القوس الواجب إكمالها ستكون أصغر.

ما الوزن المثالي للحماة؟ ـ 2872غ ـ مع القطرميز.

- ما يجب على المستمع إكماله: الحماة قد أُحرِقَت وحُوِّلَت إلى رماد.
- الاستنتاج من ذلك/ المقولة المفاجئة غير المباشرة: ينبغي قتل الحَمَوات.

المقولة المفاجئة غير المباشرة غير «لائقة أدبياً». ففي الأحوال العادية لا يتفوّه المرء بها على هذا النحو. ربما يفكّر في ذلك، ولكنه لا يتفوّه به أبداً.

يسأل الحفيد جدّته البالغة من العمر 85 سنة: «أخبريني، في أي عمر ينتهي أمر الجنس؟». الجدّة: «من أين لي أن أعرف هذا؟».

- ما يجب على المستمع إكماله: الجنس لا حدود عمرية له.
- الاستنتاج من ذلك/ المقولة المفاجئة غير المباشرة: لا تزال الجدّة تستلذّ به.

لعب دور الغبي (2)

ثمة منافسة في سويسرا بين مقاطعة زوريخ ومقاطعة أرغاو. الزوريخيون يستهينون بالأرغاويين ويستخفّون بهم بإشفاق، ويرون فيهم مجرد سكان غابات. بالمقابل يعدّ الأرغاويون الزوريخيين أناساً متغطرسين. ويتناقل الزوريخيون النكتة التالية:

يجلس ممثّلو جميع المقاطعات إلى طاولة مستديرة. فجأةً

يسأل أحدهم: «أخبروني، في أية مقاطعة يعيش أشدّ السكّان غباءً في الواقع؟». يسود الطاولة صمت مطبق. ويخشع الجميع بأنظارهم نحو الأرض مندهشين. فجأةً ينتفض الأرغاوي صائحاً: «ولكننا نجيد الرقص!».

في مثل هذا النوع من النكات تتمثّل القوس، التي على المستمع إكمالها، في الإثبات التالي: «لله ما أغباه». سائر النكات الخاصة بأوستفريزِن تعتمد على هذا المبدأ.

يوجد في كل بلد قوم يتم تصويرهم في النكات بأنهم فقراء عقلياً بنوع خاص. فالسويسريون يتداولون النكات النمساوية، والنمساويون النكات الخاصة ببورغنلاند، والفرنسيون النكات البلجيكية. كما أن جميع النكات المتداولة عن الشقراوات تعتمد في أساسها على هذا المبدأ.

«حالة الغباء» ليست نموذجاً مجرّباً للنكتة المتداولة فحسب، إنما تصلح أيضاً للتعليقات العفوية سريعة البديهة.

يمكنك الإدلاء بتعليقات فكهة بلعبك دور الغبي الذي لا يفهم شيئاً، وإذا فهم، فبعد فوات الأوان. أنت تؤدّي تمثيلياً دور الشخص الفقير عقلياً.

دليل العمل: تظاهرْ كما لو أنك كلّي الغباء ولا تستوعب أو تجيد حتى أبسط الأمور. من المؤكّد أن نموذج النكتة هذا لا يليق بكل إنسان. أما (كارل دال) و (هارالد شميت) فكثيراً ما

يعملان بهذا النموذج. وهو يصادف هوى الشباب بشكل خاص.

استخدم (هارالد شميت) ذات مرة النموذج التالي: في كل مرة يذكر رقماً، يرفع يده مشيراً بأصابعه إلى رقم آخر. مثال: «حاول الجنود الثلاثة [يرفع إصبعين] الدخول إلى القلعة 5 مرات [يرفع 3 أصابع]. وقد جُرِحَ منهم في هذه الأثناء اثنان [يرفع إصبع واحدة]، ولم يبقَ منهم في النهاية سوى واحد فقط [يرفع أربع أصابع]».

حاول أن تكرّر هذه الجملة مع القاعدة المذكورة أعلاه. لا شك في أن الأمر يتطلّب شيئاً من التدريب، ولكن وقعه مضحك جداً.

أنا شخصياً اشتغلت في حلقتي الدراسية في البلاغة بنموذج النكتة هذا لبعض الوقت. بغية تقديم نفسي مع بداية الحلقة الدراسية كنت أكتب اسمي بأحرف عملاقة على قطعة كبيرة من الورق المقوّى، ثم أقول: «أودّ بدايةً أن أقدّم لكم نفسي». وبنظرة مصارع الثيران أُظهر للجمهور قطعة الورق قائلاً: «اسمي كريستيان هوبر». وفي حال لم يضحك أحد، كنت أقول: «اضحكوا الآن، كانت هذه نكتة».

عندما قام (كريستو) في عام 1995 بلفّ الرايخستاغ بورق التغليف، وفيما بعد شُرِعَ بفك ورق التغليف، جاء على بطاقة بريدية من برلين ما يلي: «لم يعدْ (ديفيد كوبرفيلد) أيضاً كما

كان سابقاً. عندما فتحتم الرايخستاغ ثانيةً، كان لا يزال موجوداً هنا . أمر مؤسف!».

أمثلة أخرى:

- عندما يُملى عليك رقم هاتف مباشرةً، كرّر الرقم، ولكن بشكل خاطئ كلياً.
- عندما تمرّ بسيارتك بقطيع من الغنم، قلْ لمرافقك: «آه، ما أجمل منظر الخيول!».
- عندما تصادف زمرةً من الطليان يثرثرون بحيوية وبصوت عالٍ، قلْ: «دائماً هؤلاء الهولانديون!».
- عندما تعبر صالة الإقلاع في المطار، قلْ: «هل صرنا في الجوّ؟».
- خذ بيدك مجموعة من ورق اللعب الخضراء والبيضاء وقلْ: «اسحبْ ورقة زرقاء من فضلك».
- عندما تطلب في المطعم كأساً من الشراب، أشرْ بيدك وقلْ: «هل لي بفنجان آخر من الشاي!».

فيما يلي بعض الأمثلة الأخرى على نموذج النكتة «لعب دور الغبي». غطّ الأجوبة من فضلك وحاول إيجاد أجوبتك الخاصة.

- القطعة من اليابسة التي تبرز في البحر تُسمّى لساناً بحرياً.
  ماذا تُسمّى قطعة البحر التي تبرز في اليابسة؟
  لساناً بحرياً!

- هذا الصيف كنت في استنبول.

  يا بختك، أنا لم أزرْ هنغاريا بعد على الإطلاق.

- إذا ضربك أحدهم على خدّك الأيمن فأدرْ له الأيسر.

  وماذا لو ضربني على خدّي الأيسر أولاً؟

- كيف تُكتَب كلمة ثائر؟

  بالألف المقصورة؟

المبالغة بالنقيض (3)

استضاف (توماس غوتشالك) في إحدى حلقات برنامجه القديم راهنْ على أن سائقة يتجاوز عمرها الثمانين، كانت من أولى من حصلن على رخصة قيادة في العشرينيات. سألها صاحبنا عن الفارق بين سيارات ذلك الوقت وسيارات اليوم. فأجابت: «كل المحرّكات في هذه الأيام مغلَّفة، ولم يعدْ بالإمكان إصلاح أي شيء، إنما يُستبدَل المحرّك بكامله». كل من لديه فكرة، ولو ضئيلة، عن المحرّكات، يعرف بالطبع أن السيدة تهذي بالسخافات. أجاب (غوتشالك): «خبيرة ما شاء الله».

لهذا النوع من التعليقات نظام معيّن.

أما الظاهر للعيان في مثالنا السابق فكان أن السيدة لا تفقه شيئاً في محرّكات اليوم. أخذ (غوتشالك) هذه الحقيقة وقلبها

إلى نقيضها، ثم بالغ قائلاً: «خبيرة ما شاء الله». استضاف (هارالد شميت) ذات مرة مذيعة شابة من إذاعة VIVA الموسيقية. وفي سياق اللقاء حاولت الضيفة أن تقنعه بأن يأتي إلى حفلة موسيقية للشباب من باب ردّ الزيارة.

هي: «هل ستأتي؟».

هو: «ومن يحيي الحفلة؟».

هي: «لابوش، كيلي فاميلي، دي جي بوبو...».

هو: «ذوقي بالضبط».

الظاهر للعيان أن هذه الفرق الغنائية لم تكن إطلاقاً الفرق المفضّلة لدى (هارالد شميت). فإذا به يقلب الموضوع إلى نقيضه، ويبالغ فيه قائلاً: «ذوقي بالضبط».

في هذا النموذج أيضاً يسري المبدأ الأساس لردود سرعة البديهة والذي يقول: كلما كان قولك أكثر تلميحاً، وكلما السيناريو الذي تصفه أشدّ استحالةً، كان الوقع أكثر فكاهةً وأسرع بديهةً.

(مايكل جاكسون) ظهر ذات مرة في برنامج راهن على أن. بعد أن قدّم جاكسون أغنيته، قام (غوتشالك) بمحاولة يائسة لإجراء لقاء معه. ولكن كل ما قاله (مايكل جاكسون) كان: «شكراً لكم، أحبكم جميعاً»، واختفى وراء الكواليس. وفي

اتصال مباشر مع (غونتر ياوخ) في استوديو آخر علّق (ياوخ) على لقاء (غوتشالك). غطّ التعليق في الفقرة التالية من فضلك، وحاول بنفسك إيجاد تعليق كان بإمكان (غونتر ياوخ) الإدلاء به.

لقد قال في الواقع: «في هذا اللقاء المستفيض علمنا عن (مايكل جاكسون) بعض الأسرار التي لم يكن العالم يعرفها من قبل». الظاهر للعيان كان: اللقاء أخفق إخفاقاً تاماً. نقيض ذلك: لقاء عظيم.

إليك بعض الأمثلة الأخرى. غطّ الأجوبة من فضلك، وحاول أيجاد أجوبتك الخاصة.

- نشر زوجك إعلاناً في الجريدة بغية بيع سيارته. ولم يتصل أحد طوال اليوم. اضطرّ زوجك إلى الخروج من المنزل لمدة خمس دقائق، وحينما عاد ،سألك: «هل اتصل أحد في غيابي؟».

  طبعاً... لقد صُمَّت أذناي من كثرة الردّ على المتصلين!

- أنت تدخل أحد المكاتب الذي تغطي جدرانه صور خيول.

  تعشق القطط ما شاء الله!؟

- يمرّ أحدهم بسيارة بورش جديدة كل الجدة.

  لم أكن أعلم... منذ متى وأنت عاطل عن العمل؟

- علّقْ بشكل مضحك على المظهر الخارجي لـ (هيلموت كول).

  يتحوّل (هيلموت كول) الآن إلى مغنٍّ جديد في فرقة (باك ستريت بويز).

- ناديك المفضّل يخسر بنتيجة 6:0 .

  لا شك في أن (إريك ريبيك) سوف يضمّ جميع لاعبينا الآن إلى المنتخب الوطني.

- رجلان شرسان متعطّشان للعراك يحدّق كل منهما عابساً في عيني الآخر.

  يا للعاشقين!

- أنت معلّق تلفزيوني. جميع المشاهدين ينتظرون بتشوّق ضربات الجزاء المنشودة. أعلنْ عن فاصل.

  يسألني الملايين بفارغ الصبر متى تعود. هاهي: الوقفة الإعلانية.

- أنت مذيع تلفزيوني. ألقيت نكتةً ولم يضحك أحد.

  لستم مضطرّين للضحك فوراً!

المقارنة الوقحة (4)

عندما تسمع رأياً في موضوع أو قضية ما، يمكنك أن تتحقّق مما إذا لم يكن بالإمكان ردّ المقولة إلى صاحب الرأي أو شخص آخر من خلال إكمالك بعبارة: «مثلك!». فمن خلال الردّ «مثلك...» يتم فجأةً وضع قول محايد مثل «هذه الآلة تحمى بسرعة» في سياق جديد.

في نموذج النكتة هذا يكمن قسط وفير من الوقاحة. لذلك قد

يشكّل تدريباً جيداً لقرّائي الذين يميلون بطبيعتهم الأساس إلى التأدّب والتهذيب الزائدين، كي يصبحوا أقل حياءً. تصوّرْ المرأة المهمَلة المنسية السيدة (كايزر) في جلسة مستديرة مع زملائها. فإذا بأحدهم يقول في سياق ما: «إدارتنا متعجرفة أكثر من اللازم»، فتقول السيدة (كايزر) مقاطعةً: «مثل مديرنا تماماً». لو لم يصادف أن المدير يجلس إلى الطاولة، لكانت مجموعة الزملاء نقرت على الطاولة من شدّة الضحك. كلما كنت تُعدّ أكثر خجلاً وحياءً، كان لهذا وقع أشدّ عند الآخرين. يحقّ لك أن تكون وقحاً، حسبك أن تتجرّأ على ذلك.

أما بالنسبة لقرّائي الذين يميلون أساساً إلى السلوك الهجومي، فأودّ لفت انتباههم إلى أنهم يثيرون ضحك الكثيرين بهذه الطريقة، إنما ينبغي عليهم اتخاذ جانب الحيطة وعدم تطبيقها إلاّ مع من هم على علاقة طيبة بهم. من هنا تصلح هذه الطريقة في جلسات الأنس، حيث يكون المزاج سلفاً مفعماً بالدعابة والمرح. ويستخدم (كارل دال) هذه الطريقة في استعراضاته بين الحين والآخر، حيث يُنتظَر منه أن يجعل أي شخص، دون تهيّب، موضوعاً للدعابة والتندّر.

بإمكانك أن تفعل العكس أيضاً وتقول: «على العكس منك...».

يعلّق أحدهم على سبيل المثال قائلاً: «القطة على جانب

كبير من الذكاء». فتعقّب أنت بقولك: «على العكس منك».

قد ينصبّ الردّ على تنظيم أو شركة أيضاً: «الأزهار في حالة يُرثى لها». «مثل حزبك».

فيما يلي بعض التعليقات أو الملاحظات «المحايدة» حول بعض الأمور. حاول من فضلك إسنادها إلى شخص أو تنظيم ما، وفقاً للنموذج أعلاه. غطّ الأجوبة وحاول أولاً إيجاد أجوبتك الخاصة.

كما هو الحال في شركتنا

الجو بارد في الخارج

على العكس من المدير

البرنامج الآن بانتظار أن تقول شيئاً

مثلك

ولكن الطلاء مليء بالخدوش

على العكس من (رونالد)

آلة لعب القمار سخية اليوم

مثلك

فرشة الهواء منفوخة

على العكس منك

التفاحة ناعمة الملمس

مثل المدير

اسمعْ كيف يعوي الكلب

كما هو الحال في ميزانيتك

ثمة فجوة هنا

مثل حديثك تماماً

يجب اختصار فترة الاستراحة

على العكس منك

للنقانق مذاق طيب

لا شك في أنك تقع من الآخرين موقع الظريف وسريع البديهة إذا ما خطر لك مثل هكذا تعليق على ملاحظة ما. ليس الأمر بهذه الصعوبة على الإطلاق. حسبك أن تقف بالمرصاد باحثاً عن ذلك.

من البديهي أن بالإمكان استخدام هذه الطريقة إطراءً ومجاملةً أيضاً، هذا يعني نقل ملاحظة إيجابية حول شيء ما إلى شخص ما. «هذا المنزل رائع البنيان» . «مثلك تماماً» .

إنما للأسف، يكون وقع سرعة البديهة هنا أقلّ منه عندما تتناول صفات سلبية. إذ أن الوقاحة مفقودة. فضلاً عن أن الشخص الآخر قد يرى في التعليق مجاملةً رخيصة.

سوء الفهم المقصود (5)

من بين أساليب سرعة النكتة يندرج هذا النموذج في عداد قدسيات سرعة البديهة.

عندما عادت فرقة (البيتلز) من جولتها في الولايات المتحدة الأمريكية في الستينيات إلى إنكلترا، سُئلَت من قبل الصحفيين: «كيف وجدتم أمريكا؟». الجواب: «اتجهنا أولاً نحو غرينلاند. ومنها إلى اليسار».

(سْفِن فيت)، أحد أكثر فرسان الأسطوانات شهرةً، سُئلَ في أحد اللقاءات: «ماذا تفضّل أن تضع؟». فردّ قائلاً: «قناع من الخيار».

تقوم هاتان الإجابتان على النموذج ذاته: أعطِ لما يُقال معنى مغايراً للمعنى المقصود أصلاً. هذا يعني:

تساعدنا في ذلك إحدى ظواهر اللغة: يكاد لا يوجد كلمة واحدة لها معنى وحيد فقط.

(سْفِن فيت)، شأنه شأن فرقة (البيتلز)، أخطأ ببساطة فهم السؤال عن عمد، وذلك إلحاقه بإحدى مفردات السؤال معنى مختلفاً عما قصده طارح السؤال.

إنه نظام يمكنك أن تلعب به أنت أيضاً. وهو ليس صعباً على الإطلاق. فتّشْ عن أقوال يمكنك أن تخطئ فهم إحدى كلماتها

قصداً. هذه الطريقة كثيراً ما كان يستخدمها (كارل دال). فمن يراقبه في برنامجه يلاحظ كيف يقف بالمرصاد على الدوام متفحّصاً أقوال ضيوفه بحثاً عن إمكانية لفهم شيء ما بشكل خاطئ قصداً.

فيما يلي بعض الأمثلة على نموذج «سوء الفهم المقصود». غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً أيجاد أجوبتك الخاصة.

تسير العملية كما يلي: يقول أحدهم جملة. تنتزع أنت عبارة من هذه الجملة وتخطئ في فهمها عامداً، وتعطي ردّك تبعاً لهذا المعنى الجديد.

- ثمة عاصفة على اقتراب.
  إذن أرسل بذلتك إلى التنظيف!
- هل أتكلّم بسرعة مفرطة؟ ألا زلت ترافقني؟
  إلى أين؟
- زوجي يشرف على خمسين شخصاً.
  لعله بستاني المقبرة.
- أتحبّ الشراب ناشفاً؟
  بل أفضّله سائلاً.
- هل لك أن تولّع التلفزيون؟
  لا فرصة لي، فلديه صديق ثابت.

- أنت تقف في المكان الخطأ!

  ﴿ وهل تريدني أن أستلقي فيه؟

- أنت لست طويلاً.

  ﴿ كانت أمي تقول لي دائماً إنني عندما أكبر عليّ أن أعمل.

- ألم تكن ترتدي شيئاً عندما كنت في السيارة؟

  ﴿ بلى، المذياع.

- هل سيارتك في الصيانة؟

  ﴿ تنتظر من؟

وإليك تحويراً في النموذج الموصوف سابقاً: بإمكانك إساءة فهم قول ما عن قصد بأن تتظاهر بأنك فهمت بعض مفرداته بشكل مغاير تبعاً لرنّتها. يقول أحدهم على سبيل المثال: «قدراتك دون الوسط». فتردّ عليه: «أية توصيلات عليّ أن أقطعها؟».

مثال آخر: يقول أحدهم: «أنت تعاني من الكساد». فتردّ عليه: «أنا لا أرأس الاستقبال، أنا أرأس القسم». في هذه الحالة أنت «أخطأت فهم» أمرين معاً من الناحية الصوتية: فجعلت من «leiten» leiden، ومن «Rezeption» Rezession

فيما يلي بعض الأمثلة الأخرى على سوء الفهم السمعي. غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً إيجاد أجوبة بنفسك.

- كيف تعوّض نقص فراستك؟
  أنا لا أستطيع التلحين إطلاقاً.
- لماذا تهرّبت؟
  الاتّزان كان دائماً نقطة قوّتي.
- هل دهنت الخزانة بنفسك؟
  يُقال دهنت وليس قضمت.
- من في المجموعة تجده جذّاباً؟
  ولكن الجميع يرتدون ثياباً!؟.

كما يمكن أن تنشأ معان جديدة من تفريق أو دمج العبارات. إليك بعض الأمثلة على ذلك:

- هل تريد فجلاً؟
  لا، بل أريد المزيد من اللحم.
- إنها طاولة مماثلة للأخرى تماماً.
  لذلك يُقال مطابق.
- إنه مثالي ولا غبار عليه.
  لا عليك، سوف أنتزع العقدة حالاً.
- المدير ينوي القدوم!
  لا أهلاً ولا سهلاً.
- أنا أرفع اعتراضاً.

وأنا أضيف قولين مأثورين آخرين.

ثمة مجموعة كبيرة من الملاحظات يمكن للمرء أن يخطئ في فهمها متعمّداً، دون أن يعطي إحدى الكلمات معنى مغايراً. هاهو أحدهم يسألك بلهفة أمام محطّة القطار: «معك ساعة؟»، فتردّ عليه بقولك: «نعم، هاهي في يدي». أنت تشعر بما يريده الآخر، ولكنك تأخذ قوله حرفياً، متظاهراً بأنك لم تفهم قصده.

فيما يلي بعض الأمثلة على ذلك:

(كارل دال) في أثناء منح جائزة (بامبي) عام 1997 لفتيات فرقة البوب سبايس غيرلز الخمسة، وكان متوسّط أعمارهن 23 سنة.

- كارل، كان بالإمكان أن تكون والدهم.

ممكن جداً. ففي السبعينيات كنت أتسكّع في شوارع إنكلترا.

- أنت تقطن هنا منذ خمس سنوات. كيف جئت إلى سويسرا؟

بالسيارة.

- هل تستطيع قراءة مخطّطات التوصيل؟

فيما لو كانت الإضاءة كافية.

- لقد كنت سريعاً فعلاً. أي ضرب من السيارات تقود إذن؟

سيارة زرقاء.

- هل أنت من مؤيّدي زواج القساوسة؟

لِمَ لا، إن كان أحدهم مغرماً بالآخر.

- لا يليق بالنساء في الثلاثين من العمر ارتداء مثل هذه الأشياء!

الحمد لله، فأنا تجاوزت الثلاثين.

- لقد حصلت لأجل سكرتيرتي على كمبيوتر جديد.

مقايضة جيدة.

- كانت حرارتي مرتفعة. أويتُ إلى الفراش ودرجة حرارتي 39.

لابد أنه كان هناك ازدحام شديد.

- ما الذي أشعل غيظك؟

جوز الهند.

- أنت غير أهل للارتباط.

كمتزلّج على الجليد لا أستطيع الاحتفاظ بأي ارتباط أطول من اللازم.

- رعديد!

تشرّفنا، بوم.

بإمكانك أن تنقش المثال الأخير في ذاكرتك بوصفه جواباً

قياسياً. عندما توجَّه إليك شتيمة مؤلَّفة من كلمة واحدة، يمكنك الردّ عليها على هذا النحو. فإذا شتمك أحدهم بقوله: معتوه، ثور بقرون، أحمق إلخ، فقلْ ببساطة: «تشرّفنا، . . .» ثم اسمك.

جواب قياسي:

تشرّفنا، هوبر.

في وسع المرء أيضاً أن يسيء الفهم قصداً بأن يحسب كلمة من القول على عائلة كلمة أخرى. إليك مثالاً لابد أنه سبق لك أن سمعت ما يشبهه بشكل أو بآخر. يقول الأول: «أنت فقير جداً بذلك»، ويردّ الثاني: «الفقر بذلك خير من بتر الذراع».

هذا النوع من سوء الفهم جنوني ومتكلّف، ولكنه فكه أيضاً.

إليك بعض الأمثلة الأخرى على هذا النوع. غطّ الأجوبة من فضلك وحاول إيجاد أجوبتك الخاصة.

- لا يمكنني إعطاؤك أية ضمانة لهذا القول.

  إذاً أعطني مسدّساً على الأقل.

- لا خيار أمامك.

  ليس الجميع بحاجة إلى حوت، أنا يكفيني سمك الزينة.

- ما بالك تجلس مثل بوذا!

لا بأس علي، بالزبدة تُصنَع الحلوى على الأقل.

إن سوء الفهم المقصود ليس فقط نموذجاً بارزاً لسرعة البديهة يتيح لك الإدلاء بتعليقات عفوية فكهة، إنما هو أيضاً قالب شائع الاستعمال في النكات المتداولة.

يجلس طفل على حافة حفرة ترشيح مياه ويبكي بمرارة. يمرّ عابر سبيل ويرى الطفل على هذه الحال، فيسأله: «لماذا تبكي؟». الطفل: «لقد سقطت أمي هنا». يُذهَل الرجل، يخلع قميصه ويقفز في حفرة الترشيح، يغوص ويغوص ويغوص. بعد عشر دقائق يصعد إلى السطح ويقول يائساً: «لم أستطع العثور على أمك». فيقذف الطفل شيئاً ما في حفرة الترشيح ويقول: «إذن، لم أعد بحاجة إلى البرغي».

كان منتج قوالب الشوكولا (مارس) الشهيرة يمارس الدعاية لفترة من الزمن تحت شعار: «مارس يستعيد الطاقة المستهلَكة على الفور!». أحد هواة بخّ الطلاء على الجدران جعل من ذلك: «لا نفايات ذرّية على المرّيخ! ذلك أن مارس تستعيد الطاقة المستهلَكة...».

أهم النقاط بنظرة واحدة

- لا يوجد أي شيء ببساطة يضطرّك لأخذه على محمل الجد.
- العالم ليس جادّاً إلاّ كما تريد أن تراه.

- دوّن النكات التي تثير إعجابك. شاهد برامج الثرثرة التلفزيونية التي تحبّها.
- عندما تتعثّر الكلمات على شفتيك أو تصوغ جملة فاسدة، خذْ خطأك مأخذاً هجومياً وتهكّمياً.
- نموذج للنكتة: يُدلى بمقولة غير مباشرة أو بالأحرى مفاجئة، تكون غير مؤدّبة ومن «غير اللائق» قولها على هذا النحو. ويجب على المستمع أن يتوصّل إلى هذه المقولة ذاتها عن طريق مواصلة التفكير.

• ما الوزن المثالي للحماة؟ . 2872غ . مع القطرميز.

- نموذج النكتة (2): يمكنك الإدلاء عفوياً بتعليقات فكهة، وذلك بلعب دور الغبي الذي لا يستوعب حتى أبسط الأمور ويخلط كل شيء.

• هذا الصيف كنت في استنبول.
يا بختك، أنا لم أزر هنغاريا بعد إطلاقاً.

- أسلوب النكتة (3): تأخذ ما هو ظاهر للعيان، تعكسه إلى نقيضه وتبالغ فيه بشكل كاريكاتوري.

• رجلان شرسان متعطّشان للعراك يحدّق كل منهما عابساً في عيني الآخر.
يا للعاشقين!

- أسلوب النكتة (4): عندما تسمع رأياً في موضوع أو قضية ما، يمكنك أن تتحقّق فيما إذا لم يكن بالإمكان ردّ المقولة إلى صاحب الرأي أو إلى شخص آخر من خلال إكمالك بعبارة: «مثلك (مثل)...».

• الأزهار في حالة يُرثى لها.

مثل حزبك.

- أسلوب النكتة (5): تسيء فهم ما يُقال قصداً وتعطي ردّاً يتّضح منه أنك أخطأت الفهم.

• أتحبّ الشراب ناشفاً؟

بل أفضّله سائلاً.

سرعة الردّ

الموافقة المبالغ فيها (6)

هاهي إحدى الزميلات اللطيفات تقول لك: «أظنّ أنك ازددتَ وزناً». فتجيب: «صدقت، حتى أن المحور الخلفي للحافلة التي كنت أستقلّها انكسر مؤخّراً».

وها هو أحدهم يقول لك: «أنت تفرط في الشراب». فتجيبه: «صدقت، حتى أن معمل الشراب يعاني من صعوبات توريد».

كلا الردّين السابقين يتبعان النموذج الأساس ذاته[16].

هذا الأسلوب هو من الفعّالية وقابلية الاستخدام العامة إلى حد يتيح لك جعل 80 بالمئة من الهجمات تذهب أدراج الرياح.

فأنت تقوم بنقيض ما يتوقّعه المهاجم منك، كما هو الحال في معظم رياضات القتال الآسيوية. أنت لا تردّ، بل تقوم بامتصاص الهجوم واستغلال طاقته كي تجعله يدور في الفراغ. بالترجمة إلى سرعة البديهة: أنت توافق كلياً على المأخذ المسجَّل عليك، وتبالغ فيه إلى حد يصبح له وقع سخيف ومثير للسخرية. وبذلك يتفرقع الهجوم كفقاعة صابون.

للتعبير عن الموافقة قمْ في ذهنك بصياغة جملة تبدأ بـ«صدقت...» أو «صحيح تماماً...»، ثم تتابع الصياغة ذهنياً بعبارة «حتى أن...»، ثم تنهي الجملة بشكل مفرط في المبالغة. تصوّرْ منظِّم انزلاق له نقطة اصطدام. أن تقوم أولاً بدفع المأخذ المسجَّل عليك إلى النهاية القصوى، إلى نقطة الاصطدام. ولا تكتفي بذلك، بل تواصل دفع المنظِّم إلى ما وراء ذلك. الآن فقط يكون للأمر وقع سرعة البديهة.

لنتفحّص المثالين التاليين خطوة خطوة.

أنت امرأة عليك تمثيل شركتك في إحدى الاحتفالات، وترتدين تنّورة فوق الركبتين. وإذا بأحدهم يلومك قائلاً: «ألا ترين أن تنّورتك أقصر مما ينبغي!». تصوّري الآن أن تنّورتك

أقصر تنّورة يمكن ارتداؤها في الحياة الواقعية. قصيرة فعلاً، المنظِّم الآن عند نقطة الاصطدام. ولكننا لا نكتفي بهذا. ففي الخطوة التالية تتجاوزين هذا الحد دراماتيكياً. يمكنك الآن أن تقولي على سبيل المثال: «نعم، آمل أن يرى الجميع خصري». بهذا القول تكوني قد دفعت المنظِّم إلى ما وراء نقطة الاصطدام. ويكون للأمر الآن وقع مستحيل. كما بإمكانك القول أيضاً: «قصيرة؟ لا، هذا حزامي!».

مثال آخر: أنت رجل ميّال إلى الراحة، لديك سيارة ولا تحبّ السير على القدمين، ولا حتى استعمال وسائط النقل العامة. يأخذ أحدهم عليك قائلاً: «ولكنك تستعمل سيارتك في كل شيء!». تقوم الآن بدفع المنظِّم إلى النهاية القصوى. أي أنك شخص يستعمل السيارة بلا ضرورة في كل الأمور، في أي تسوّق، في كل مشوار نحو آلة السجائر، ومن أجل إنجاز أتفه الأمور.

قم الآن بدفع المنظِّم إلى ما وراء هذه النهاية. ولتكنْ مبالغتك من الإفراط إلى درجة يصبح معها الأمر مستحيلاً وغير معقول. بإمكانك القول على سبيل المثال: «حتى أنني أستعملها لإفراغ صندوق بريدي صباحاً».

قمْ دائماً بتقدير النتائج المترتّبة على موافقتك الكلية على المأخذ المسجَّل عليك، ثم قمْ بوصفها.

في حالة صاحبنا سائق السيارة الدائم كان بإمكانك أن تقول أيضاً: «صدقت، فأنا أستهلك طقم من العجلات يومياً». وهذا نتيجة لاستعمالك السيارة في كل شيء.

إحدى الطرق المجرَّبة لإيجاد ردود سرعة البديهة تتمثّل في اختلاق مهنة غير معقولة. استهلّ ردّك بالجملة التالية: «صدقت، فأنا أعمل ك. . .» أو «في حياتي الماضية كنت. . .».

يؤخَذ عليك على سبيل المثال: «لماذا تصرخ؟». وبإمكانك أن تجيب: «أنا أعمل صفّارة إنذار الحريق».

أو يقول لك أحدهم: «ما لوجهك يحمرّ خجلاً باستمرار!». فتردّ بخفّة: «صدقت، فأنا أعمل حبة بندورة في أوقات فراغي».

ثمة إمكانية أخرى لإيجاد ردّ حاد تتمثّل في ترجمة المأخذ المسجَّل عليك إلى سيناريو غير معقول. اختلقْ حالةً أو وضعاً غير معقول تسفر المبالغة فيه عن معنى.

السيدة ذات التنّورة الأقصر مما ينبغي كان بإمكانها أن تجيب: «أتعلم، أحمل إعلاناً تجارياً مأجوراً على ثيابي، ولابد للمرء من رؤيته».

وهناك إمكانية أخرى لإيجاد جواب حاد تتمثّل في مقارنة المأخذ المسجَّل عليك بمسلكٍ خاص أسوأ منه. هاهو أحدهم يقول لك على سبيل المثال:

«الحذاء لا يناسب كنزتك». فتردّ عليه بقولك: «بالطبع، فهو يناسب أكثر كيس القمامة الذي أرتديه على الدوام». أو بإمكانك القول: «في الأحوال العادية أرتدي زعانف».

تحتوي مثل هذه الأجوبة في الغالب على كلمة «عادةً» أو «في الأحوال العادية». فأنت تقول ما معناه: «لست أدري ما شأنك أنت ، في الأحوال العادية...»، ثم تُنهي الجملة.

ويسري على أسلوب الموافقة المتطرّفة ركنا سرعة البديهة من جديد: يكون وقع سرعة البديهة في الجواب أقوى كلما كان أشد استحالةً وكلما كبرت القوس التي يجب على المستمع إكمالها.

أكرّر مرةً أخرى: أنت توافق على المأخذ، ولكنك تبالغ فيه إلى الحد الذي يصبح له وقع سخيف ومثير للسخرية.

من باب التدريب على أسلوب الموافقة المتطرّفة عليك تركيب الأمثلة التالية مع «سيناريو غير معقول» أولاً، ثم مرة ثانية مع «نتيجة مستحيلة»، ثم مرة ثالثة مع «مقارنة مع سلوك أسوأ». غطّ الأجوبة من فضلك وحاول إيجاد أجوبتك الخاصة.

- ليس فيك شيء من الأنوثة.

  صدقت، فأنا رجل.

- أنت وصلت اليوم صباحاً متأخراً عن أوانك مجدداً!

- تقول متأخراً عن أواني؟ أنا غالباً ما أصل بعد الدوام.

- ثمة فوضى شديدة أمام منزلكم.
- صدقت، فوكالة ناسا تريد استخدام أرضي لإجراء اختبار الهبوط على المريخ.

- أنت تحملق في التلفزيون طوال النهار.
- وطوال الليل أيضاً.

- لقد تغيّرت كلياً.
- صدقت، حتى أن أمي ظنت أنني جسم طائر مجهول قد هبط من الفضاء.

- يبدو هذا الحذاء رخيصاً.
- لم أعثر في القمامة على أفضل منه.

- ألا تسمع!
- نعم؟

- زواجك لا يسوده التفاهم.
- لمجرد أنني لم أكلّم زوجتي منذ سنتين؟

- هل سبق لك أن ذهبت إلى المدرسة أصلاً؟
- أنا لم أنجح في الروضة حتى!

- مساء البارحة كانت الدنيا هائجة مائجة في منزلكم وكأن شيطاناً كان يعبث عندكم.

لا ليس واحداً فقط، بل جيشاً بكامله.

- أنت متأخر جداً في شراء هدايا عيد الميلاد.

لا إنها من أجل السنة القادمة.

- لقد قضمت أظافرك!

لا أردت تقميرها أولاً، ولكنها هكذا أطيب مذاقاً.

- زوجتك امرأة لعوب.

لا وممَّ تظن أنني أعيش؟

- أنت تدّعي أنك تعرف كل الأشياء!

لا وأعرف هذا أيضاً.

ثمة جوابان قياسيان في أسلوب الموافقة المبالغ فيها يناسبان بشكل عام جميع المآخذ تقريباً، هما:

جوابان قياسيان:

- كان عليك أن ترى البارحة.
- صدقت، فأنا الآن في سجل غينيس للأرقام القياسية.

هذا رأيك (7)

دُعِيَ المستشار الألماني (غيرهارد شرودر) بعد فوزه في انتخابات ساكسونيا السفلى في شباط 1999 إلى لقاء تلفزيوني

ساخن. سأله المراسل: «لا شك في أن المصاعب قد بدأت الآن بينك وبين الحزب. إن كنت حصيفاً وواقعياً فلابد أن تقرّ بهذا». أجاب (شرودر): «لعل هذه هي الحقيقة الخاصة بك، ولكنها ليست الحقيقة»، ثم أوضح رؤيته للأمور. يُعدّ هذا الردّ من حيث المبدأ أسلوباً يمكن تعميمه. ففي وسعك التقليل من قيمة أي مأخذ يُسجَّل عليك بأن تصوّر الهجوم بالإجمال على أنه رأي المهاجم.

لنأخذ الهجوم التالي مثالاً: «أنت لم تراجع الإنشاءات بعد». هنا تجيب: «هذا رأيك». وهذا يعني بوضوح أنه وحده يرى أنك لم تراجع الإنشاءات. كما ينطوي على رسالة خفيّة مفادها: «لقد راجعتها حق المراجعة!». هذا النموذج من الردّ مقتضب وقوي التعبير ويدلّل على اعتداد كبير بالنفس.

فيما يلي الأجوبة الثلاثة التي يمكنك استخدامها بغض النظر عن المأخذ المسجَّل عليك.

أجوبة قياسية:

- هذا رأيك.
- هذا ما تظنّه أنت، موضوعياً الأمر مختلف.
- أنت ترى الأمور على هذا النحو.

هذه مشكلتك (8)

ثمة وسيلة رائعة وفعّالة دائماً تحيطك بدرع مضاد للهجمات، تتمثّل في سماع أي هجوم بشكل مغاير ابتداءً من الآن. لنفترض أن أحدهم يقول لك: «يا لك من رجل تافه!». هنا تجيب: «هذه مشكلتك». ولا يتم لك هذا الجواب الجريء إلاّ لأنك سمعت الهجوم بشكل مختلف. فإذا أدلى أحدهم بهذه المقولة، فهي ليست سوى رأيه هو. إن كل حكْم على إنسان ما في هذا العالم هو حكْم ذاتي دائماً. وأقصى ما يمكن لإنسان أن يقوله عنك هو: «أنا أرى (أنا أجد) أنك تافه». وبالفعل، فإن ما يراه هو هو ليس مشكلتك أنت، بل مشكلته هو. ولصياغة هذا الردّ بشكل فعّال استخدم القاعدة التالية:

إذا قال لك أحدهم على سبيل المثال: «لقد فشلتَ فشلاً ذريعاً»، فردّ عليه بقولك: «أنت ترى أنني فشلت فشلاً ذريعاً. هذه مشكلتك». وبدلاً من صيغة «هذه مشكلتك» يمكنك استخدام صيغ أخرى تدلّل بدورها على أن المأخذ المسجّل لم يحرّك فيك ساكناً.

عندما يقول لك أحدهم: «يا لك من بدين!»، يمكنك الردّ على سبيل المثال بالقول: «أنت ترى أنني بدين، يا لنحسك!».

وتزداد اقتحامية الإجابة عندما تنطق باسم المهاجم قبل ذلك. «سيد (مولر)، أنت تجدني بديناً. هذه مشكلتك».

- رأيي أنك رجل تافه.

  ⇦ هذه مشكلتك.

فيما يلي بعض الهجمات؛ غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً إيجاد أجوبتك الخاصة.

- تصرّفك غير لائق.

  ⇦ أنت تجده غير لائق. هذه مشكلتك.

- لقد خنتَ ثقتي بك.

  ⇦ أنت ترى أنني خنت ثقتك بي. هذه مشكلتك.

- أنت تقوم بدور الوصيّ على الناس هنا.

  ⇦ أنت ترى أنني أقوم بدور الوصيّ على الناس. هذه مشكلتك.

- ما هذا الكلام الفارغ!؟

  ⇦ أنت تجده كلاماً فارغاً. هذه مشكلتك.

- ما هذه النظرة البلهاء!؟

  ⇦ أنت تراها نظرة بلهاء. هذه مشكلتك.

لا شك في أن هذا النموذج من الإجابة شديد الفعّالية. وإذا أردتَ ضمّه إلى ترسانتك من الإجابات سريعة البديهة، فليكن آخر خيار في أجوبتك القياسية في الصفحة 130، وانقشه في ذاكرتك جيداً.

إن إضافة «هذه مشكلتك» أو «يالنحسك» ليست سوى إمكانية للتعبير عن أنك لا تعبأ بالمأخذ المسجَّل عليك. وفيما يلي عشر إجابات قياسية أخرى.

أجوبة قياسية:

- أنت تجد... هذه مشكلتك.
- أنت ترى... وما باليد حيلة.
- أنت تجد... يا لنحسك.
- أنت ترى... فليكن!
- أنت تجد... هه...
- أنت ترى... تحدث في أحسن العائلات.
- أنت تجد... لا بأس عليك!
- أنت ترى... وهذا ليس شأني.
- أنت تجد... وهذا لا يهمّني بتاتاً.
- أنت ترى... لا ضير في ذلك!

جميع هذه الأجوبة تلوّح بالرسالة التالية: «لا يهمّني إطلاقاً ماذا ترى».

الاستفادة من المأخذ (9)

لكل واقعة إيجابية وجه سلبي دائماً، ولكل واقعة سلبية وجه

إيجابي دائماً أيضاً. عندما تنتقل أخيراً إلى شقّة أحلامك في الدور العلوي من عمارة عالية، يصبح النزول مجدداً لإحضار رزمة المشتريات التي نسيتها في السيارة مشروعاً ضخماً ومجِهداً ومرهقاً للأعصاب. بالمقابل، عندما تضطرّ إلى ملازمة الفراش بسبب مرض ما، تعتمل في ذهنك أفكار تدور حول حياتك ومعيشتك لم تكن لتخطر لك على بال في زحمة الحياة اليومية وسرعتها. ليس هناك منفعة واضحة دون ضرر ولا ضرر واضح دون منفعة. ونحن نستغلّ هذه الظاهرة الحياتية في أجوبة سرعة البديهة. فنفكّر:

نحن نستخرج من الجانب السلبي للهجوم جانباً إيجابياً.

هاهو أحدهم يأخذ عليك قائلاً: «أنت تعيش على القمر»، فتردّ بقولك: «نعم، فهناك أتمتّع بإطلالة رائعة». أنت تأخذ الهجوم وتفتّش فيه بشكل منتظم عن نتيجة نافعة يمكنك استنباطها منه. وكما هو الحال في معظم نماذج سرعة البديهة يكون وقع هذه الأخيرة أقوى كلما كانت المنفعة المختلَقة أشدّ استحالةً.

أو تبحث عن سيّئة قد يحويها الهجوم بالنسبة للمهاجم. ففي مثال القمر السابق يمكنك القول: «هناك على الأقل لا أواجه غباء بعض الناس».

مثال آخر. يؤخَذ عليك: «يا لك من خوخة!». تبحث الآن

عن الفائدة أو المنفعة أو الجانب الإيجابي في هذا المأخذ. وكلما كان أشدّ استحالةً، كان الردّ أسرع بديهةً. يمكنك أن تجيب: «الفواكه مفيدة للصحة!».

لنتفحّص أحد الأمثلة بالتفصيل. أنت امرأة ويقول لك أحدهم: «أنت شديدة النحول». تفكّرين الآن: ما فائدة النحول، أو ما النتيجة الإيجابية له؟ وبإمكانك أن تردّي بالقول: «على الأقل حركتي أكثر انسيابية وأنا على الدراجة». على العكس، بإمكانك اختلاق سيّئة بالنسبة للمهاجم أو إظهار عيوبه، فتقولين مثلاً: «أنا لا أشعر بالخيبة بعد شراء الملابس».

يجب أن تكون الفائدة أو بالأحرى الميزة مجلوبة من بعيد وغير معقولة، كي يكون للإجابة وقع سرعة البديهة. أنت تقود السيارة وزوجتك تصحّح لك كما يفعل معاون السائق: «أنت تقود بسرعة جنونية». إذا أجبتها قائلاً: «بذلك أصل بشكل أسرع»، فإن هذا الجواب يوضّح فائدة جادّة للقيادة السريعة. أما إذا أجبتها بقولك: «بذلك أفوز على الأقل بصورة جميلة لي من شرطة المرور»، كانت المنفعة أشدّ استحالةً وبالتالي وقع الجواب أسرع بديهةً.

عندما تستهلّ ردّك بالعبارة القياسية: «بذلك على الأقل...»، يسهل عليك إيجاد صيغة إيجابية مناسبة.

بالمناسبة، فإن الرسم الكاريكاتوري الوارد في بداية هذا

الجزء من الكتاب يجسّد التطبيق الدقيق لنموذج سرعة البديهة هذا.

يقول طفل لآخر:

- أنت مجرد فتاة متبنّاة ولا تنتمي لأهلك على الإطلاق.

أنا على الأقل تمكّنوا من اختياري، أما أنت فكانوا مضطرّين لقبولك على علاّتك.

لقد ضمّن الطفل الآخر كلا الجانبين في جوابه: ميزة له وسيّئة بالنسبة للمهاجم.

أكرّر مرة أخرى: تفحّص الهجوم بحثاً عن منفعة غير معقولة قد تجنيها منه أو عن سيّئة بالنسبة للمهاجم.

فيما يلي بضعة أمثلة على طريقة «الاستفادة من المأخذ». غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً إيجاد أجوبتك الخاصة.

- لابد أنهم تركوك تسقط عندما كنت طفلاً.

منذ ذلك الحين لم يعد لدي أي خوف من الطيران.

- لا ريب أنك رسبت في صفّك.

لقد كنت محبوباً إلى درجة أن المدرّسين أرادوا الاحتفاظ بي على الدوام.

وأنت لم يحتملك أحد في الصفّ مرتين.

- أحوالك زفت للغاية.

الزفت على الأقل دافئ.

- يا إلهي، لقد زاد وزنك!

بذلك أوفّر على نفسي الوسادة الهوائية في السيارة.

- وكأنك تعيش على القمر!

بذلك على الأقل تكون القفزة أبعد.

- لديك طوق حول العينين.

هذا على الأقل يجعلني أطوف في المسبح.

- هل من الضروري أن تدخّن بينما أنا أتناول الطعام.

اللحم المدخَّن أطيب مذاقاً.

- أنت تشرب بكثرة.

الشراب مادة حافظة.

- لا ريب أنهم استأصلوا لك نصف المخ.

منذ ذلك الحين ووزني مثالي.

- يا لقدميك الضخمتين!

لذلك لست بحاجة إلى أية زلاّجات.

فيما يلي جوابان قياسيان آخران يمكنك استخدامهما في أي هجوم مهما كان:

جوابان قياسيان:

- هذا معفى من الضريبة!
- هذا يجده الرجال/ تجده النساء جذّاباً.

«تريد بذلك أن تقول...» (10)

بعد إحدى الحلقات الدراسية في (أوغسبورغ) جلستُ في حانة مع بعض المشتركين في الحلقة. من المعروف أن سكان (أوغسبورغ) الأصليين يتحدّثون بلهجة محلّية في الغالب، في حين أن المنتقلون إليها يتكلّمون الفصحى. وهناك على الدوام أشخاص يتباهون إلى حد ما بلغتهم «الخالصة» ويريدون بذلك التعالي على الآخرين. وكان شخص من هذا النموذج يجلس إلى الطاولة المجاورة لطاولتنا. وعندما سأله مواطن من (أوغسبورغ) من أين هو، قال: «من طريقة لفظي يتّضح أنني لست من (أوغسبورغ)». فردّ المواطن من (أوغسبورغ): «تريد بذلك أن تقول إنك جاهل بالميزات الثقافية للغة (أوغسبورغ)». عن هذا الردّ سريع البديهة يتبلور نموذج للإجابة:

وبعدها يمكنك إضافة التاويل الذي تريد.

أنت تعطي، إذن، جواباً إما أن يلقي عليك ضوءاً إيجابياً أو يلقي على المهاجم ضوءاً سلبياً. وقد قدّم الأخوان (ماتياس وكريستوف دامس) هذه الطريقة تحت مفهوم «تعديل التعريف»

في كتابهما «سرعة البديهة في القول والفعل»، حيث ينصحان بصيغة «إن كنت بذلك تريد أن تقول...فأنت محق». هاهو أحدهم يقول لك على سبيل المثال: «يا لك من خنزير!»، فتجيبه بقولك: «إن كنت بذلك تريد أن تقول إن المرء عندي يتمرّغ في النعيم، فأنت محق». بهذا الجواب قمتَ بتحويل تأويل المأخذ المسجَّل عليك عن طريق لعبة لفظية. إن صيغة «إن كنت بذلك تريد أن تقول. . .» تتيح لك المزيد من الوقت للتفكير، ويكون للردّ وقع أشد ظرفاً. بإمكانك أيضاً أن تختصر وتقول: «نعم، عندي يتمرّغ المرء في النعيم».

لا تختلف هذه التنويعات الثلاثة إلاّ بإيجازها.

إليك مثال آخر على وقع ردّك على مأخذ مسجَّل عليك، عندما يكون له المضمون ذاته، إنما بصيغ مختلفة.

- الجميع يضحكون منك!

- إن كنت بذلك تريد أن تقول إنني سوف أتولّى عما قريب استعراض (هارالد شميت)، فأنت محق.
- تريد بذلك أن تقول إنني سوف أتولّى عما قريب استعراض (هارالد شميت).
- صدقت، وسوف أتولّى عما قريب استعراض (هارالد شميت).

فيما يلي بضعة أمثلة على طريقة «بذلك تريد أن تقول. . .».

غطّ الأجوبة من فضلك وحاول بنفسك أولاً. بإمكانك طبعاً المرور على الأمثلة مرتين. في المرة الأولى تُدخِل في التأويل شيئاً ما إيجابياً بالنسبة لك، وفي المرة الثانية شيئاً سلبياً بالنسبة للمهاجم.

- يا لك من عكّاز!

  ⇐ تريد بذلك أن تقول إنك بحاجة إلى مساندتي.

  ⇐ إن كنت بذلك تريد أن تقول إنني أدعم الآخرين، فأنا أوافقك الرأي.

- منبتك متواضع، من قرية ما نائية ووالدك كان عاملاً.

  ⇐ تريد بذلك أن تقول إنني مثل (أينشتاين) و (همنغواي) و (فرقة البيتلز).

- يا لك من مهرّج!

  ⇐ تريد بذلك أن تقول أنني الوحيد الذي يُدخِل شيئاً من الفضفضة والاسترخاء في كومة النفايات المتصلّبة الموجودة هنا.

- لا تكن فظاً في تصرّفاتك!

  ⇐ إن كنت بذلك تريد أن تقول إنني غير تقليدي ومسترخٍ، فأنت محق.

- هل من الضروري أن تصرخ دائماً؟

  ⇐ إن كنت بذلك تريد أن تقول إنني أعبّر بصراحة ودون

لبس ولا إبهام، فأنت محق.

- إن أحداً لا يرغب في التعاون معك في العمل!

  تريد بذلك أن تقول إنني واحد من قلّة، يستطيع إنجاز المهام المعقّدة بمفرده.

- لابد أنك من متطرّفي الخضر!

  تريد بذلك أن تقول إن مشاكل البيئة تتمتّع بأهمية كبيرة بالنسبة لي.

- البارحة كنت تدّعي نقيض هذا!

  صدقت، فأنا أزداد علماً ويتّسع أفقي بسرعة.

الهجوم المضاد المستور (11)

تصوّر أن أحداً يهاجمك وأنت محبوس الأنفاس عاجز عن الكلام. في هذه الحالة سوف يشتدّ غيظك سالباً منك أية فكرة لردٍّ وجيه. ولابد لك الآن من أن تستعيد أولاً، وعن طريق ردّ ما، موقفاً يضعك في مستوى واحد مع المهاجم. لا شك في أن هذا ممكن بطرق الاتصال التقليدية فقط، كالإطراء والمديح أو صياغة موقفه أو الإصغاء أو المخاطبة بالاسم إلخ، وذلك في حال كنت في هذه اللحظة لا تزال تسيطر على نفسك وتتمالك أعصابك. أما في حال ذوبان سيطرتك على نفسك كالزبدة، فلابد لك أولاً من أن تستردّ أنفاسك، كي تظلّ محافظاً على أهلية التصرّف. في مثل هذا الموقف يمثّل الهجوم المضاد

المستور استراتيجيةً فعّالة.

وهذا من حقك، فقد فعل هو أيضاً الشيء نفسه. ومن غير الضروري أن تكون التهمة حقيقية، على العكس. كلما كان المأخذ الذي تسجّله عليه مجلوب من مكان أبعد، كلما كان أشد مبالغةً واستحالةً، كان وقع الأمر أسرع بديهةً.

في أحد الأفلام البوليسية كان يشارك في التمثيل شخص قصير القامة. فقام شخص «طبيعي الطول» بشتْمه قائلاً: «أنت يا قزم، ما الذي جاء بك أصلاً؟». فردّ قصير القامة: «كم هو طولك؟». أجاب الآخر: «مئة واثنان وثمانون». فقال قصير القامة: «لم أكن أعلم أن بالإمكان تكديس هذا القدر من الوساخة بعضه فوق بعض!».

وتُعدّ الإجابتان المذكورتان في الجزء الأول لكل من (ونستون تشرشل) و (هيرتا شْفيتْسيغ) مثالين نموذجيين على الردّ بالهجوم المضاد.

السيدة (أستور): «لو كنت زوجتك لدسست لك السمّ». (تشرشل): «لو كنت زوجك لتناولته». (أوتفريد فيشر): «لماذا تمتلك الممثّلات المتحرّرات مثل هذه الجرأة على البشاعة؟» (هيرتا شفيتْسيغ): «إن كنت تقصد بذلك أن من يدافعن عن تحرّر المرأة بشعات دائماً، فأنا أجلس إلى طاولة تضمّ مدافعين عن تحرّر المرأة بشكل صارخ».

كي يمون للهجوم وقع سرعة البديهة لابد من مراعاة أمرين:

أخذ جزء من الهجوم وإدراجه في ردّك بشكل من الأشكال. فعندئذ يكون لردّك وقع ظريف.

لابد من التعبير عن الرسالة بشكل غير مباشر قدر الإمكان، وينبغي على المستمع أن يهتدي ذهنياً إلى المقولة الحقيقية.

رمى اللورد (سندويش) في إنكلترا رجلاً يُدعى (جون ويلكز) بما يلي: «إما أن تنتهي إلى حبل المشنقة أو تهلك بالجدري». فردّ (جون ويلكز) قائلاً: «صدقت. النهاية الأولى إذا ما تصرّفت طبقاً لمبادئك، والثانية إذا ما عاشرت عشيقتك».

كما نرى، فقد جمع هذا الهجوم المضاد سريع البديهة جميع الشروط:

- فقد أدرج جزءاً من الهجوم في الردّ: حبل المشنقة والمرض.
- وعبّر عن الرسالة الفعلية تلميحاً. ويعني النصّ بعد فكّ رموزه: إن مبادئك إجرامية، ولديك عشيقة، وفوق ذلك مصابة بمرض معدٍ.

أودّ أن ألفت نظرك مرة أخرى إلى أن مطابقة المأخذ للحقيقة ليست حاسمة بالنسبة لوقع سرعة البديهة في الردّ. وأنا أعتقد بقوة أن اللورد (سندويش) لم يكن لديه عشيقة، وإن كان لديه، فلم تكن تعاني من الجدري بالتأكيد. إذن، أنت تختلق سيناريو مشين وغير معقول.

في أحد مراقص لوزَرْن، التي لا يتطلّب دخولها في وسط الأسبوع أي رسم، طلب مني البوّاب في نهاية الأسبوع 20 فرنكاً كرسم دخول. سألته مندهشاً: «وبأي وجه؟». أجابني بابتسامة ساخرة قائلاً: «20 فرنكاً ليس بالكثير. أتعني أن مدخولك لا يسمح لك بدفع هكذا مبلغ؟ ماذا تعمل إذن؟». أجبته: «أعمل بوّاباً».

التقاط ما يقوله الآخر . هجمة مضادة تلميحية.

بالإمكان أيضاً القيام بالهجوم المضاد دون نسْج المأخذ الأصلي في الجواب. يمكنك الانتقال مباشرةً إلى هجوم مغاير كلياً. بيد أن هكذا هجوم لن يكون له وقع سرعة البديهة إلاّ إذا كان المأخذ مستحيلاً ووقحاً بما يكفي. مثال: يقول أحدهم: «ما قولك بزوج جديد من الأحذية؟». فتجيب: «ما قولك بمنظّف أسنان جديد؟».

لا تظنّن أن مثل هذه الردود لا تخطر لك في بال. ليس الأمر بهذه الصعوبة على الإطلاق. بالتنظيم والتبويب يمكنك إيجاد أجوبة من هذا النوع. ليس في مئة بالمئة من الحالات، ولكن في حالات أكثر بكثير مما لو أنك لا تبحث بشكل منتظم.

لإعطاء أجوبة سرعة البديهة يجب أن تكون من حيث المبدأ قادراً على التعبير عن الرسائل بشكل غير مباشر.

لذلك أقدّم لك فيما يلي تمريناً تمهيدياً للتدرّب على هذا

الأمر. عبِّرْ عن المآخذ من فضلك بصورة غير مباشرة، أي تلميحاً، بحيث يضطرّ المستمع إلى إكمال المقولة ذهنياً أولاً. غطّ الأجوبة، وحاول إيجاد أجوبتك الخاصة.

- لقد كنتَ في السجن!
  - هل عاد محاميك الذي عيّنته لك المحكمة من إجازته؟
- لديك قدمان متعرّقتان!
  - ضبانات القدم تُباع الآن بأسعار مخفَّضة، لعل الأمر يهمّك.
- يا لك من قبيح الشكل!
  - أنت تحديداً لم تدلّلك الطبيعة.
  - هل فزتَ الآن بدور شقيق (فرانكنشتاين)؟
- يا لأنفك المعقوف!
  - إذا تابعتَ أنفك، سرتَ دائماً في دائرة.
- أنت محدود الأفق!
  - هل تعلّمت أخيراً ربط الحذاء؟
- لا أحد يحبّك!
  - ولكنه أمر مفيد وعملي أن ترتاح من رنين الهاتف في المنزل.
- يا لك من بدين!

افتُتِحَ مؤخراً متجر للمقاس 60.

أكرّر مرة أخرى: عندما تشعر أنك تتعرّض لهجوم شخصي، أبدِ ملاحظة مشينة بحق المهاجم. استندْ إلى هجومه بشكل من الأشكال، وقمْ بهجوم مضاد غير مباشر قدر الإمكان، أي تلميحاً.

فيما يلي بعض الأمثلة على طريقة الهجوم المضاد: اتّهمْ المهاجم بشيء ما. غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً إيجاد أجوبتك الخاصة.

- أنت تمأمئ كخروف!
  عندما أنظر إليك أشعر أنني كالخروف.
- أجوبتك لا تعجبني.
  الجواب حسب السؤال.
- نتحدّث ثانيةً عندما تعود إلى حصافتك.
  للأسف أنت لا تُطاق عندما تكون حصيفاً.
- لا ريب أن مزيّنك في إجازة؟
  ماذا تقول؟ لقد كنت عند مزيّنك.
- يالك من دمية في يد مجلس الإدارة.
  ويغيظك أنك عاجز عن شدّ الخيوط.
- في يدي الورقة الرابحة.

- الشخص الذي ليس لديه سوى الأوراق الرابحة، لا أحد يريد أن يلعب معه الورق.

- هل هذه اللآلئ حقيقية؟
- لا أطرح أية لآلئ حقيقية أمام الخنازير!

- ألا يمكنك تغيير ملابسك ولو لمرة واحدة؟
- هل لك أن تصطحبني معك مرة إلى جمعية توزيع الملابس الخيرية.

- تفتر قوى النساء ابتداءً من الثلاثين.
- والرجال لا تفتر قواهم أبداً!

- ملاحظاتك رخيصة.
- وهل أنت أكبر قيمةً؟

- الرجال الذين يضعون أقراطاً شاذون.
- لماذا إذن لا تضع أياً منها؟

فيما يلي خمسة أجوبة قياسية يمكنك استخدامها بغض النظر عن المأخذ المسجَّل عليك. وهذه الأجوبة عبارة عن مآخذ مشينة وغير دقيقة وتشير إلى ما يلي: أنت نفسك لست بأفضل من ذلك وصحيفتك سوداء، وأنا أعرف هذا.

أجوبة قياسية:

- لقد سمعنا من قال هذا من قبل.

- لا تكن عيّاباً وفيك كل العبر، أو: من كان بيته من زجاج فلا يقذف الناس بالحجارة.
- أنت بالذات من قال شيئاً كهذا.
- أنا أتكيّف مع من حولي.
- أنت قدوتي.

عندما يدلي أحدهم بملاحظة تستهجن مظهرك، هناك جواب قياسي شديد الفعّالية ينطوي على هجوم مضاد مستور، ويمكن استخدامه بشكل عام، وهو:

دعنا من الحديث عن منغّصاتنا الجسدية، أنت أدرى الناس بما يسبّبه هذا من إزعاج وإحراج سريعين.

لهذا الجواب مفعوله عند كل إنسان، ذلك أن أحداً غير راضٍ عن نفسه مئة بالمئة.

فيما يلي بعض الهجمات المضادة غير المعقولة التي تُظهر عيوب المهاجم، وإن كانت لا تستند إلى الهجوم الفعلي. لنفترض أن أحدهم يقول لك: «يا لك من معتوه!»، بإمكانك أن تجيب:

- متى يتوجّب عليك العودة إلى البيت؟
- هل أصبحتَ على ما يرام بعد الحادث الذي تعرّضت له؟
- لو أن زوجتي خدعتني لتفوّهت بمثل هذه السخافات أيضاً.

- للحكْم على هذا ينبغي أن يتجاوز معدّل ذكائك درجة حرارة الغرفة.
- رائع، هاأنت قادر على الكلام مجدداً.

... خير من...
هجوم مضاد آخر (12)

أنت رجل. تذهب في نزهة في الحديقة مع الأصدقاء. فجأة يقول لك أحدهم على مسمع من الجميع: «سحّاب بنطالك مفتوح». يا له من موقف مزعج ومحرج جداً. ولكنك تنفجر قائلاً: «بنطال مفتوح السحّاب خير من فواتير مفتوحة»، وتغلق سحّاب بنطالك باسترخاء. وراء هذا الجواب يكمن قالب منهجي هو: «... خير من...». ولا شك في أنه نموذج لسرعة البديهة يستخدمه الكثير من الناس بالبداهة. ونريد هنا أن نتعلّمه بشكل منهجي.

ينتمي نموذج «... خير من...» إلى فئة الهجوم المضاد، لأن كل ما يأتي بعد كلمة «من» يمثّل مأخذاً غير مباشر على صاحب القول. في سياق التدريب في حلقتي الدراسية حول سرعة البديهة هوجِمَت مشتركةٌ ذات تسريحة غريبة من قبل مشتركٍ آخر. لذعها قائلاً: «يا لتسريحتك التي تبدو كالخوذة!». فردّت المشتركة: «خوذة على الرأس خير من لا شيء في الرأس!». وكان المهاجم هو المقصود بعبارة «لا شيء في

الرأس». واحد إلى صفر لصالح السيدة.

في نموذج «. . . خير من. . .» غالباً ما تُدرَج في الجواب كلمة من المأخذ المسجَّل ذات وقع صوتي مشابه. ويكفي أن تكون مشابهة بالأحرف الأولى فقط. هاهو أحدهم يقول لك: «يا لك من حية بنظّارة!». فتجيب: «النظارة خير من الغباء».

من الطبيعي أنه ينبغي للمأخذ المصاغ بعد كلمة «من» أن يناسب المهاجم. إذا رماك أحدهم بقوله: «أنت عدواني» وأجبته: «عدواني خير من خامل»، فإن هذا لا يمسّ الشخص الآخر إلاّ إذا كان خاملاً فعلاً. أما إذا كان «حمار شغل» فلا قوة في هذا الردّ. ومن الأنسب عندئذ أن تقول: «عدواني خير من مفرط النشاط».

يمكنك أن تضيف إلى نموذج «. . . خير من. . .» ملحقاً إيجابياً أيضاً. لنعدْ مرة ثانية إلى مثال «الحية بنظّارة» السابق. كان بإمكانك أن تجيب أيضاً: «نظّارة وكثير من القراءة خير من الغباء». مستخلصاً بذلك نتيجة إيجابية من المأخذ المسجَّل عليك؛ فمن يضع نظّارة، فقد قرأ كثيراً. وتضيف هذا التفسير إلى ردّك بكل بساطة.

- أنت عديم الإحساس.

عدم الإحساس والخلو من الألم خير من عدم التهذيب.

كما يمكنك أيضاً تحوير المأخذ المسجَّل عليك وإعادة صياغته في إجابتك كما يحلو لك. عندما يقول لك أحدهم: «لقد زاد وزنك»، ليس من الضروري أن تجيب قائلاً: «زيادة الوزن خير من...»، إنما بإمكانك أن تقول على سبيل المثال: «سمين خير من سميك». بذلك تعيد صياغة مأخذ «زيادة الوزن» وتجعل منه «سمين». أو عندما يقول لك أحدهم: «قميصك متكسّر»، بإمكانك أن تجيب بقولك: «قميص غير مكوي خير من سلوك غير مؤدّب!».

فيما يلي من الأمثلة وُضِعَت التأويلات المحوَّرة في بعض الأجوبة ضمن قوسين. ويمكنك، على سبيل المثال، أم تمرّ على جميع الأجوبة مرتين، مرة بتأويلات محوَّرة ومرة دونها. غطّ الأجوبة من فضلك وحاول إيجاد أجوبتك الخاصة .

- أنت تأكل كثيراً.

  الإفراط في الطعام (مع مظهر صحّي) خير من الإفراط في الكلام.

- يا لك من ماكر!.

  ماكر (ولكن ذكي) خير من خوّاف ومقصّر.

- ملابسك قديمة الموضة.

  قديمة الموضة خير من على الموضة وقديمة.

- يا لك من بخيل!

⇐ بخيل (مع حساب في المصرف) خير من شنيع (ومفلس).

- أنت ابن ريف!

⇐ ابن ريف (وصلب العود) خير من ليّن العريكة.

- ماذا؟ هل أنت حقاً في هذا السنّ؟

⇐ مظهر ناضج خير من مسلك فجّ.

- بنطالك متكسّر وفي ثنيات!

⇐ 1000 ثنية في البنطال خير من 1000 ثنية. . .

- الحذاء لا يناسب كنزتك.

⇐ حذاء غير مناسب خير من تعليقات غير مناسبة.

- امرأة خلف المقود . شيء خارق.

⇐ امرأة خارقة خلف المقود خير من ثمل خلف المقود.

يتمتّع الردّ بوقع شديد الظرف إذا ما أمكنك التوفيق بين نموذج «...خير من. . .» ونموذج «سوء الفهم المقصود». من باب التذكير: يعني سوء الفهم المقصود التظاهر بفهم إحدى الكلمات بمعنى آخر.

- هاأنت في عطلة ثانيةً.

⇐ الاحتفال بالأعياد خير من العمل الصارم.

- أنت تتباهى بنفسك من اللازم.

فم كبير (وشبعان دائماً) خير من جوع كبير.

- يالك من غليون!

صفّارة خير من أذن لا علاقة لها بالموسيقى.

يمكنك استخدام نموذج «...خير من. . .» دون تشابه صوتي أيضاً. وفي هذه الحالة تتلاعب بالألفاظ بعد كلمة «من».

- لستَ بهذا الطول إلاّ لأن كعب حذائك عال.

كعب عال (وامتلاك نظرة شاملة) خير من أنف عال.

- سمعتُ البارحة صخباً في الردهة الخارجية مجدداً.

صخب في الردهة الخارجية خير من انعدام الزوّار.

- يالك من ابن ريف!

ابن ريف خير من دجاجة على البطّارية.

- أنت تبدو كلوحة لـ (بيكاسو).

أن يرسمك (بيكاسو) خير من أن يرسمك القدر.

- أنت دمية بيد إدارة المتجر.

دمية خير من مهرّج أضحوكة.

من يقارن نفسه بالملك (13)

يقول لك أحدهم: «أنت مثقّف مثل كلبي قصير القوائم»، فتجيبه: «ما أروع كلبك إذاً!».

يمكن تعميم هذه الإجابة:

فهذا يوافق الموقف الداخلي الأساس: أنا هو الملك. سعيد الحظ كل من يجوز له أن يقارن نفسه بي. هنا تنشأ سرعة البديهة مجدداً من أن الاعتداد بالنفس يصل حتى المستحيل.

انتبهْ في المستقبل إلى كلمة «مثل» في الهجمات. عندما تصادف هذه الكلمة في المأخذ المسجَّل عليك، يمكنك الردّ بهذا النموذج دائماً تقريباً.

فيما يلي بعض الأمثلة:

- أنت تصرخ مثل صفّارة الإنذار.
  ⇐ من حسن حظ صفّارة الإنذار.
- تعمّ الفوضى هنا كما في زريبة.
  ⇐ هاأنت تعرف زرائب ممتازة.
- أنت ظريف المعاملة مثل مدحلة بخارية.
  ⇐ من حسن حظ المدحلة البخارية.
- الداعون للمساواة بين الجنسين يبدون مثل الزبّالين.
  هاأنت تعرف زبّالين عظماء.

جواب قياسي:

- هاأنت تعرف .... رائعة.

ثمة تحوير للطريقة المذكورة يمكن نقله إلى الهجمات التي لا تُقارَن فيها بشيء ما سلبي بصورة مباشرة.

- لا شك في أنك لم تزر مدرسةً على الإطلاق؟
  ⇐ نعم، يا لخسارة المدارس.

ينبثق الجواب عن اعتداد بالنفس استعراض مبالغ فيه.

فيما يلي المزيد من الأمثلة على طريقة «من يقارن نفسه بالملك». غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً إيجاد أجوبتك الخاصة.

- صوتك عال جداً ما شاء الله.
  ⇐ من لديه الكثير ليقوله يحتاج إلى صوت عال.
- كيف تعوّض نقص معرفتك بالناس؟
  ⇐ عندما يكون الشخص معروفاً من قبل الجميع، فلا حاجة به إلى معرفة الناس.
- أنت لا تستحقّ صداقتي.
  ⇐ يا لخسارتك!
- متى كان آخر كتاب قرأته؟
  ⇐ بما أمتلكه من علم ومعرفة لم أعد بحاجة إلى ذلك.
- أمتأكّد أنت من أنك ترغب في أن تولد ثانيةً رجلاً؟
  ⇐ نعم، إذا كنت سأبدو ثانيةً كما أنا الآن.

الهراوة في ورق الهدايا (14)

عزيزي القارئ، أنت تريد أن تصبح أسرع بديهةً. وتحدوك الرغبة في حسن الردّ عندما يهاجمك الآخرون. ولكنني أودّ لفت انتباهك أيضاً إلى أنك أنت من يهاجم الآخرين في الكثير من الحالات. وهذا ما لا يدركه معظمنا على الإطلاق. نحن لسنا مجرد ضحايا وحسب، بل كثيراً ما نكون مذنبين أيضاً. ولأن الكثير من الناس لا يستخدمون في الغالب الهجوم السافر الصريح، بل الهجوم غير المباشر، ولا يعبّرون إلاّ بصورة غير مباشرة عما يريدون قوله في الواقع، فهم على قناعة بأنهم لا يتفوّهون بشيء سلبي. في هذا الفصل أقدّم لك طريقةً تتيح لك مقاومة هذه الهراوات الملفوفة بورق الهدايا.

لنفترض أنك في حفلة استقبال، تستمتع بالحديث مع ضيفٍ آخر، وتطلب من الخدم بشكل عابر كأساً من النبيذ. فجأةً يقول لك محدّثك: «آه، أنت تشرب الكحول؟ أنا بإمكاني أن أكون مرحاً دون كحول أيضاً». يمكنك أن تنطلق من أن الرجل على قناعة تامة بأنه لم يتفوّه بشيء خبيث وأن نيّته كانت سليمة. بيد أن الرسالة الخفية التي يمكنك أن تستشفّها من هذه «الملاحظة البريئة» هي: «أنا أفضل منك بكثير! فأنت شخص خجل ومعقَّد يحتاج إلى الكحول كي يستطيع الانطلاق». ولكن، لأن محدّثنا لم يقل ذلك على هذا النحو، لا يمكننا الردّ عليه مباشرةً. إذ أين هو الهجوم؟

ثمة استراتيجية شديدة الفعّالية ضد مثل هذه الوخزات المموَّهة المهذَّبة.

لنطبّق هذه القاعدة بدايةً على المثال السابق:

آه، أنت تشرب الكحول؟ أنا بإمكاني أن أكون مرحاً دون كحول أيضاً.

تريد بذلك أن تقول إنني شخص مدمن كحول خجل ومعقّد، لا يستطيع الانطلاق إلاّ إذا كان ثملاً تماماً. أليس كذلك؟

في الغالبية العظمى من الحالات يحدث ما يلي: ينزعج المهاجم من «كلماته الخاصة» إلى درجة يحاول معها الدفاع عنك بأسرع ما يمكن: «لا، لم أقصد هذا بالتأكيد». ويتولّى هو مهمة إبراز حقيقتك.

عندما كنت لا أزال أعطي دروساً مسائية في البلاغة، كانت غرف الدروس في المدرسة تُحجَز بالتناوب من قبل مديري

دورات مختلفين. كثيراً ما كنت أقف منتظراً أمام باب حجرة الدرس قبل انتهاء الحصة السابقة لحصّتي. وكان ينتظر معي دائماً بعض المشتركين في الدورة ممن وصلوا قبل البداية الفعلية للدرس. ذات يوم، وفي أثناء خروج المشتركين من الدرس الذي يسبق درسي، أدلت إحدى المشتركات رأيها فيّ وفي عينها نظرة إشفاق؛ حيث قالت بابتسامة متشنّجة: «عدد المشتركين في دورتك ينخفض باستمرار».

لم أردّ بشيء آنذاك. ولكن الجواب الصحيح والمناسب كان: «تريدين عملياً أن تقولي إنك اهتديت إلى دورة عبقرية وإنني فاشل كمدير دورة. أليس كذلك؟».

من المؤكّد أن السيدة كانت ستصاب بذهول تام وتعارض بشدّة.

عندما تشعر أنك مقصود بهجوم «مموَّه»، انطقْ بما «سمعته» في هذه الملاحظة في نصٍّ واضح وصريح. أخرجِ الهراوة الملفوفة بورق الهدايا وبالغْ في سلبيتها؛ فتغدو مرئيةً لكل إنسان في بشاعتها، ويتولّى المهاجم، الذي يُفاجأ عندئذ بقسوته، الدفاع عنك.

فيما يلي بعض الأمثلة على أسلوب «إخراج الهراوة من ورق الهدايا». الأمر الهام لدى قراءة هذه الهجمات المستورة هو تصوّر النبرة الصوتية الموافقة؛ فهي التي تحوّل قولاً ذا وقع

بريء إلى هجوم. غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً إيجاد ردودك الخاصة.

الزميل بصوت مضغوط:

- كما شرحت لك سابقاً...

أنت تقصد أنني أغبى من أن أستوعب هذا، وأنه لابد للمرء من أن يشرح لي كل شيء ألف مرة.

الزوج لزوجته:

- كم هو ثمن الفستان؟

تريد أن تقول لي إنني أبذّر مالي على أشياء تافهة وغير ضرورية.

- متى ستقومين بالترتيب؟

تريد أن تقول إنني مهملة وأترك البيت كالإسطبل على الدوام.

متفرّج، بعد أن حاولتَ عبثاً استخراج القهوة من آلة القهوة:

- إنه من حيث المبدأ جهاز بسيط تماماً.

تريد أن تقول إن من يعجز عن استعمال آلة قهوة بسيطة هو قاصر عقلياً.

منظِّمة الحلقات الدراسية لمدير الحلقة الدراسية:

- في الحلقات الدراسية الأخرى لديّ 45 تسجيل.

تريدين أن تقولي في الواقع إنني فاشل كمدير حلقة دراسية وإنه من حسن حظّي أنك تهتمّين بي أصلاً.

إمكانيات أخرى:

- تسريحتك غريبة إلى حد ما.

تريد أن تقول لي إن تسريحتي تثير الغثيان وإنني عديمة الذوق.

- لماذا لم تطلب مشورتي؟

تريد أن تقول إنني أغبى من أحلّ أية مشكلة بمفردي.

- متى كان آخر كتاب قرأته؟

تريد أن تقول لي إنني لا أستطيع التعبير بمستوى من الدرجة الأولى وإنك معي تعرّض نفسك للسخرية.

- لِمَ لا تدوِّن أفكارك؟

تريد أن تقول إنني أنسى كل شيء على الدوام.

- في الواقع لا شيء لديّ ضد الموظّفين؟

تريد أن تقول إن الموظّفين أغبياء وكسالى يعيشون حياة رغيدة على حساب الجماهير. بشر من الدرجة الثانية. أليس كذلك؟

إن الأجوبة القياسية بطريقة «إخراج الهراوة» ليست هذه المرة بدايات جُمل، إنما هي نهايات جُمل. إنها مبالغات سلبية

يمكنك إلحاقها بأي قول. وكنْ على يقين من أن كل إنسان تقريباً سوف يحاول التراجع عن قوله الأصلي.

جوابان قياسيان:

- تريد بذلك أن تقول... إنني شخص من الدرجة الثانية.
- تريد بذلك أن تقول... إنني فاشل.

نقطة ضعف المغترّ (15)

لا يغترّ سوى الآخرون، طبعاً. نحن شخصياً نشكو فقط من أولئك الذين يجدون أنفسهم مضطرّين دائماً إلى أن يُظهروا، بقوة وبصراحة عارية، مدى أهميتهم ومن يعرفون من كبار الشخصيات وما يتمتّعون به من مقدرات بارزة وكل ما يمكنهم إنجازه.

ولكن في الغرور تحديداً يصحّ، كما لا يصحّ في أي مجال آخر، ما يلي:

كل منا يتحدّث بين الحين والآخر عن أشياء. وفي نيّته إثارة الإعجاب والحسد. وهذا ينطبق عليّ أيضاً. ولكن من المفيد أحياناً أن يلاحظ المرء نفسه بصورة موضوعية، كيف كان ارتكاسه ضعيفاً ذات مرة، وذلك كي يغدو أفضل في المستقبل.

ومع أنني لا أضع فصلاً في موضوع «كيف تصبح قدّيساً»، بيد أنني أريد أن أبيّن لك كيف تتمكّن من مقامة الغرور بفعّالية.

وقد قمت بتطوير هذا الأسلوب لأنني كنت شخصياً مذنباً بمثل هذا الغرور المستور، وكان ارتكاس الضحية على نحو استقيتُ منه قاعدة.

كنت أتحدّث ذات مرة مع موسيقي جاز حول مهنتينا. وكان النقاش يدور حول من هو الأكثر أهميةً: الموسيقي أو معدّ البرامج؟ وعندما شعرت أنني الخاسر في هذا الجدال، أردت أن أتطاول، فقلت: «أنا أكسب أكثر منك بالتأكيد». فأجابني: «أنا أكسب القليل، هذا صحيح. وأنا من بيت فقير معتاد على حياة الفقر». بلعت ريقي. شعرت بالخجل وتمنّيت لو أن الأرض تنشقّ وتبتلعني.

مع هكذا جواب ينطلق في داخلنا منعكس يعود إلى التربية والتعليم الديني: نحن لا نريد أن نكون مسؤولين عن شعور الآخر بالوضاعة؛ فبذلك نخالف نموذجنا في التواضع.

عندما يريد أحدهم أن يتباهى بإجازة قضاها في المالديف أو أن يلمّح إلى أنه يمتلك عدة سيارات... إلخ، فإننا نمنحه إعجابنا. ولكن ليس كما ينتظر هو، إنما بتقهقرنا إلى موقع المخذول والمتواضع.

ولا يكون الردّ قوياً إلاّ إذا خلا من أية نبرة تهكّم وسخرية. يجب أن يكون للأمر وقع جاد، كي لا يخيب له أثر.

كي يخطر لك جواب مناسب على الفور، استهلّ في ذهنك

جملةً بـ«بالمقارنة معك أجدني وضيعاً، ذلك أن. . .». ويمكنك إدراج هذه الجملة في جوابك أيضاً.

من خلال جوابنا نثير في الآخر شعوراً بأنه أُصيب في نقطة ضعفه.

فيما يلي بعض الأمثلة على أسلوب «نقطة الضعف». غطّ الأجوبة من فضلك وحاول أولاً إيجاد أجوبتك الخاصة.

- أمضينا عطلتنا هذه السنة في المالديف، وفي السنة القادمة ننوي الذهاب إلى بالي.

  نحن ليس في قدرتنا قضاء الإجازة سوى في غابات بايرن.

- من بين سياراتنا الثلاث غالباً ما أقود المرسيدس.

  سيارتي عمرها الآن 10 سنوات، وهي تجعجع منذ زمن، وليس في مقدوري شراء سيارة جديدة.

- لقد نلت الشهادة الثانوية ودرست في الجامعة.

  أنا لم أنهِ سوى تعليم مهني.

- ابني كبير مهندسين وتحت يده خمسة مرؤوسين.

  ابني يعمل على السير الناقل.

- كيف تجد سيارة رودستر الأحدث؟

  سلحفاتي لا يزال عليها أن تخدم ردحاً من الزمن أيضاً.

- هل حضرت آخر أمسية شعرية؟

أتدري، أنا لم أنلْ سوى الابتدائية.

- أنا لم أعد أرتدي سوى قمصان (موسهامر).

هذه لا أحصل عليها إلاّ من حفلات التبرّع بالثياب.

- إن سعر زجاجة الشراب الفاخر لا يقل عن 30 ماركاً.

أنا أشتري الشراب من عند (آلدي) حيث توجد أرخص الأنواع.

- بكل إصبع أشبك امرأة.

أنا لا تأبه بي أية امرأة. ربما كنت بشعاً ومملاً أكثر مما ينبغي.

الردّ الموضوعي على الخبث (16)

عندما يقذفك أحدهم بتهمة وقحة من نوع «إن ما تدلي به هو الكلام الفارغ بعينه»، بإمكانك قطع الطريق عليه من خلال وصف قوله بشكل موضوعي وحصيف. فتردّ مثلاً بقولك: «أنت تشغل تفكيرك بمضمون قولي». بذلك تكون قد أنزلت هجوماً شخصياً إلى المستوى الموضوعي. هذا النموذج من الردّ قدّمته (بربارة بيركهان) في كتابها الطريقة الأذكى للردّ على الأقوال الحمقاء.

ها هو أحدهم يهتف معلّقاً على حلّك المقترح: «هذا أكبر تخريف أسمعه في حياتي». فتجيبه بهدوء: «لا ريب أن اقتراحي

لا يعجبك»، وتمضي في حديثك دون توقّف.

يُنصَح بهذا النوع من الردّ قبل كل شيء عندما يتعلق الأمر بمآخذ قوية أو عندما يكون صوت المهاجم عالياً أو عندما يتجاوز الحدود نحو الشأن الشخصي. كما يصلح بشكل ممتاز كردّ على الهتافات المقاطِعة في أثناء إلقاء المحاضرات.

فيما يلي بعض الأمثلة التي يُسجَّل فيها موضوعياً مآخذ غير موضوعية. غطّ الأجوبة من فضلك وحاول إيجاد أجوبتك الخاصة.

- ربما عليك أن تُعمِل دماغك في أثناء العمل.
  أنت ترى أنني أهملت بعض الشيء في عملي.
- أنت لا تتفوّه إلاّ بالكلام الفارغ.
  أنت لا يعجبك ما أقول.
- اهتمّ بشؤونك الخاصة، لو سمحت.
  أنت ترغب في القيام بالعمل بمفردك.
- أنت تتسكّع كعاهرة.
  أنت تشغل بالك بملابسي.
- بدانتك مفرطة.
  أنت قلق على صحّتي.

أجوبة قياسية:

- أنت محتدّ ومنفعل.
- أنت قلق.
- أنت تشغل تفكيرك.
- أنت مستاء ومتبرّم.
- أنت متشكّك.
- اقتراحي لا يعجبك.

أهم النقاط بنظرة واحدة

- أسلوب الردّ (6): أنت توافق على المأخذ المسجَّل عليك موافقة تامة، ولكنك تبالغ فيه إلى حد يصبح له وقع سخيف ومثير للسخرية.

• لقد تغيّرت كثيراً!

↩ صدقت، حتى أن أمي ظنّت أنني جسم طائر هبط من الفضاء.

- أسلوب الردّ (7): في وسعك التقليل من قيمة المأخذ المسجَّل عليك بأن تصوّر الهجوم بالإجمال على أنه رأي المهاجم.

• لقد أضعتَ الملفّات.

هذا رأيك. ابحثْ عنها مرة أخرى بشكل صحيح.

- أسلوب الردّ (8): كرّر المأخذ المسجَّل عليك مع إضافة التمهيد التالي: «أنت ترى...»، وبعد ذلك قلْ: «هذه مشكلتك».

• ما هذا الكلام الفارغ؟

أنت تراه كلاماً فارغاً. هذه مشكلتك.

- أسلوب الردّ (9): أعطِ الإجابة متسائلاً: ما نفع هذا الهجوم بالنسبة لي، أو ما سيّئته بالنسبة للمهاجم؟

• لابد أنهم تركوك تسقط عندما كنت طفلاً!

منذ ذلك الحين لم يعد لدي أي خوف من الطيران.

- أسلوب الردّ (10): أعطِ إجابة تبدأ بالصيغة: «تريد بذلك أن تقول». وبعدها يمكنك إدراج التأويل الذي تريد.

• البارحة كنت تدّعي نقيض هذا!

تريد بذلك أن تقول إنني أزداد علماً ويتّسع أفقي بسرعة.

- أسلوب الردّ (11): أعطِ إجابة تُظهِر فيها عيوب المهاجم. وليكنْ هجومك المضاد غير مباشر قدر الإمكان.

• نتحدّث ثانيةً عندما تعود إلى حصافتك.

للأسف أنت لا تُطاق عندما تكون حصيفاً.

- أسلوب الردّ (12): أعطِ الإجابة في قالب: «...خير من. . .».

• الحذاء لا يناسب كنزتك.

حذاء غير مناسب خير من تعليقات غير من مناسبة.

- أسلوب الردّ (13): عندما يقارنك أحدهم بشيء سلبي، أثنِ على موضوع المقارنة.

• أنت مثقّف مثل كلبي قصير القوائم.

ما أروع كلبك إذاً!

- أسلوب الردّ (14): في الهجمات المستورة انطقْ بكل وضوح وصراحة بما لم يتجرّأ المهاجم على التفوّه به.

• إنه من حيث المبدأ جهاز بسيط تماماً.

تريد أن تقول لي في الواقع إن من يعجز عن استعمال آلة قهوة بسيطة هو قاصر العقل.

- أسلوب الرد! (15): في حالة الغرور: تواضعْ عن عمد. أعلنْ أنك مغلوب على أمرك.

• بكل إصبع أشبك امرأة.

أنا لا تأبه بي أية امرأة. ربما كنت بشعاً ومملاّ أكثر مما ينبغي.

- أسلوب الردّ (16): أعدْ صياغة المأخذ الخبيث معبّراً كما

يعبّر الرجل النبيل ذو الأصل بكل حكمة وتعقّل وتهذيب.
أو قمْ بوصف الحالة الانفعالية للمهاجم.

- اهتمّ بشؤونك الخاصة، لو سمحت.

أنت ترغب في القيام بالعمل بمفردك.