

البداية

عندما تقرأ كلمة البداية الآن وتتفهم أني سأتلكم عن بدايتي: ستتوقع بالطبع أنني سأحكي لك قصة كفاحي، وأنني نشأت نشأة غريبة وسط محالك الدرب ومساوي القدر، وظللت أصارع وأتحدى المصاعب حتى وصلت لأكون أحد الأسماء المعروفة في لغة الجسد في الوطن العربي، ولكن لكي أكون صريحاً معك: هذا ليس بقريب حتى من الحقيقة. كل القصة أنني شخص عادي، كان لي طموح ألا أبلغ سن الـ ٢٥ إلا وأكون قد أصدرت أول كتيبي، الذي هو بين يديك الآن. والحمد لله أنه حدث.

وراء ذلك تخرجت من كلية التجارة بجامعة الإسكندرية، وقررت أن أتخصص وأنا في الكلية في مجال المال والتداول والذهب، وكل ما يتعلق بالصاعد والهابط والفرص والاقتران في مجال الأعمال، وهو ما درست فيه العديد من الدراسات في البورصة لأصبح عالماً مالياً يوماً ما (أحلام!)، ودخلت الجيش وضاعت أحلامي، ونسيت كل شيء متعلق بالبورصة، مأساة! ثم بعد فترة نقاهة نفسية مما حدث في كتيبة ٧٧٧ للدبابات، التي كنت ملحقاً بها، وتخرجت في أسوأ دفعة يحلم بها جندي، دفعة ١ مارس ٢٠١١. أثناء الثورة، والحمد لله أننا لم يتم مدّ مدة خدمتنا ٦ شهور أخرى، كما قالت الإشاعات حينها. بدأ شبح شركات التسويق الشبكي يغزوني، وقررت أن أكون في إحداها، بصراحة ليس لأبني طموحاً بالأموال، ولا لأنني مسوق بارع. ولكن من جهة أخرى كنت أنا دوماً الشخص الانطوائي المتلعثم المختبئ المنزوي في معظم سنين دراستي. وخاصة بعد أن تخرجت ووجدت نفسي بلا أصدقاء، كانت فرصة جيدة أن أرى البعض يهتم بي. ولكنني لاحقاً تعلمت. صحيح بعد فترة طويلة، ولكنني تعلمت مهارات الإلقاء المقنعة، وتعلمت اكتساب الأصدقاء، وأصبحت قائداً لواحد من أنشط

فرق العمل. ولأنني كنت أفني نفسي في العمل، وكنت أحضّر كل يوم لشكل جديد من عروض الإلقاء للشركة مع مرشحي ومرشحي زملائي، وكنت أحياناً أجري ١٠ لقاءات في اليوم الواحد معهم، وأدخل أحد الكافيات عندما يفتح وأغادره عند الإغلاق: فاكتشفت أخيراً أنني لا أحب التسويق الشبكي. إنني أحب كوني أعطي محاضرة، أحب كوني أحضّر مادة علمية وأبحث فيها وأسردها على الناس وأفيدهم. وقد كان مدربي ومثلي الأعلى حينها رامي شكري، الذي كان مسؤولاً عن تدريب الشركة ككل، بل هو سبب وجود الشركة. اسم لامع في مجال التدريب، حينها قررت أن أكون مثل هذا الرجل. وكانوا دائماً يقولون إن فلاناً مهم في الشركة لأنه كان مع مستر رامي في الغردقة. والغردقة كانت من أهم التدريبات، وكانت للصفوة فقط، وبالطبع لم أحضرها. فقد كان تدريباً خاصاً للأشخاص السوبر ستارز في الشركة فقط.

لاحقاً قررت أن ألتحق بأحد تدريبات المدربين، والأمور سارت على نحو ضدي تماماً أحياناً، وعلى نحو في صالحها أحياناً. ولكنني اكتشفت لاحقاً أنني على الطريق الصحيح، وبدأت أتفق مع إحدى شركات التسويق، ولا أنكر فضلهم في بناء اسمي، Meanwhile كنت قد بدأت قراءتي عن لغة الجسد، والتي عرفتها من محاضرة عابرة، ولكن الموضوع أسرني وقررت أن أعرف المزيد مهما كان الثمن. ولم أكن أملك أي مال. فأنا لا أعمل عملاً ثابتاً حينها. لم يكن في مقدوري شراء كتب أرخصها بـ ١٠٠ جنيه مثلاً. ولكنني بدأت أبحث في شتى المجالات على الإنترنت؛ جوجل، تورنت، أي وسيلة تساعدني على تحميل تلك الكتب PDF، وبدأت بأول كتاب، والذي زاد حماسي رغم أنه بالإنجليزية، والتي لم أكن حينها أجيدها لدرجة تجعلني أقرأ كتاباً بالعامية الأمريكية مستريحاً. ثم الكتاب تلو الآخر، وبدأت وجهات نظري تتغير عن الناس، وبدأت أحللهم. وبدأت أشرك من حولي. وأصيب من حولي بالدهشة أحياناً وبالذهول أحياناً؛ حينما كنت أقول إن فلاناً سيفعل كذا الآن ويفعل. أو فلانة تشعر بكذا ناحية فلانة، وتُظهر الأيام

صحة كلامي، وأثنى معظم من حولي على قدرتي على قراءة مشاعر الناس وأفكارهم. ولاحقًا قررت أن أتخصص فيما أنا فعلاً بارع فيه (لغة الجسد). لقد برعت في قراءة أفكار الناس من خلال التسرب اللفظي وحركات جسدهم، خلال كل العروض واللقاءات التي قمت بها في التسويق المباشر. كنت دائمًا بعد كل عرض أقول لزملائي متحديًا إياهم، إن فلانًا سيدخل الشركة وفلانًا لا. وهو ما بدى غير مقنع لهم، بالرغم من أنني دائمًا أكون مصيبيًا.

كبر اسمي يومًا بعد يوم، صفحتي على الفيس بوك كانت بحد أقصى ١٠٠ فرد بعد مجهود جبار في التسويق، صارت ٧٠٠٠ وأكثر في فترة وجيزة، اتصلت بي العديد من شركات التدريب والعديد من القنوات التلفزيونية. سافرت لبنان طلبًا من الـMBC، ودرّبت مدراء عدد من أكبر الشركات في العالم. آخرهم كانت شركة تسويق شبكي... في الغردقة.

عشقت تحليل الشخصيات وعشقت قراءة الأفكار وفهم مشاعر الناس، حتى أضعت في الصورة أنا ببساطة أحلل الشخصيات من أربع محاور: لغة الجسد والتسرب الوجيه ونبرات الصوت والتسرب اللفظي. وما سأحدث عنه في الكتاب هو نبرات الصوت والتسرب اللفظي.

أود أن أؤكد أنني لم أكن ذلك الشخص القادر ببساطة على تحليل الكلام، وفهم نوايا الناس ومشاعرهم تجاه أي شخص بالفطرة، ولكنني كنت شخصًا ساذجًا جدًا. من السهل جدًا استغلالي، ولطالما عانيت في صغري من المضايقات، وعانيت من أن يتم السخرية مني ونبذني بالألقاب، وعانيت من كل ما يمكن تسميته بالإهانات ممن حولك.

ولعل هذا ما دفعني بداخلي لأتعلم لماذا يفعل هؤلاء ذلك - وما هو الكلام في حد ذاته - وكيف أتصرف - وكيف أشتبه في هؤلاء، وهي فصول الكتاب الرئيسية.

سأجربك معي في تجاربي، لكي تخلطها بتجاربك وتتفادى ما عليك تفاديه. لأنه للأسف، الأمور ستصعب في الكبر، والحرب ستشدد.