

الباب الرابع

كيف تتصرف؟!

تذهب كل يوم إلى عملك وسواء كان لديك سيارة فستجد شخصًا يكسر عليك شاتمًا شتيمًا ما، سواء لفظًا أو كلاكسًا، أو كنت ممن يرتادون الميكروباصات فستجد من يقول لك (دخل إيدك دي جوه - ما تناوله النص جنيه يا جدع انت - هو كده أي حد يلبسه كرافته ويشغل مندوب مبيعات يفتكر نفسه رئيس جمهورية)، أو ببساطة كل ما يقوله السائق.

ستصل إلى عملك لتجد ذلك الزميل الحاقد، تقول صباح الخير ليحبيب (مبيعاتي امبارح كانت أحسن من مبيعاتك)، مع ضحكات متقطعة شريرة. تستغفر ربك لتذهب إلى المحاسب الذي سيعطيك مرتبك لتجده يقول لك (مرتبك كامل) ولكنها بنبرة (آه يا ابن الغنية). ثم تدخل لتعلم خطة عملك اليومية من مديرك، الذي يستقبلك قائلاً (أنت قلت صباح الخير ودخلت على طول، هو مفيش احترام؟ أنا يابني بقالي ٢٠ سنة صاحب شركات، وبنيت نفسي من الصفر. مديرين إدارات بيبضربولي تعظيم سلام). ثم تعتذر على الشيء الذي لا تفهمه. وتقرر الذهاب إلى يوم عملك.

فتجد ذاك العميل الذي يقول لك (عايز إيه من الآخر ما تضيعليش وقتي) بدلاً من (وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته). أو عميلاً آخر يستقبلك بأسلوب (تشرب شاي ولا قهوة؟ فتقول قهوة، فيقول للسكرتيرة اعلمي اتنين شاي).

تنهي يوم عملك الغريب لتذهب لمنزلك، وأنت على السلم تجد جارتك تقول لك (ازيك عامل ايه؟! إلا أنا شفت أخوك طالع معاه كيس. فيه إيه إن شاء الله؟!).

إن كل من تلك الأشياء تمثل صفة على وجهك. فتخيل كم صفة قد صُفعتها خلال يوم واحد. وهل وجهك يتحمل كل ذلك؟! إنها بالضبط حالتك النفسية. أحيانًا لا يمكنها أن تتحمل كل ذلك. أحد هذه التعليقات كافٍ ليجعل رأسك

مشغولاً لمدة ساعتين، لماذا لم ترد ولماذا لم يكن لديك القدرة على الرد؟ ويا ترى ما هورد فعل من كانوا حولي حينها؟

وأحياناً قد يستمر العذاب النفسي إلى النوم. بل وإلى الاستيقاظ في اليوم التالي، ويكون أول ما تفكر فيه حينما تفتح عينيك (كيف قال لي هذا وسكت؟!). إن ذلك يشبه الألم الذي يصاحب ارتطام إصبعك الأصغر في حافة السفرة. تمسك إصبعك وقل في نفسك (اذهب أيها الألم). وكأنك بعد كل إساءة لفظية تقول لنفسك (اذهب أيها المشهد الغبي من أمام ناظري). انظر إلى كفيك حينها، ستجدهما مقبوضين. تحسس فكك ستجد أسنانك منطبقة، لاحظ حاجبيك ستجدهما قريبين، كأنك زكي رستم. ضع يدك على قلبك، ستجده كقلب من يجري من كلب سعران.

بالنسبة للرجال في هذه الأوقات يميلون للعزلة. فهو لا يريد أن يحكي ما يجعله ضعيفاً أمام أحد. سيكتفي بحل المشكلة في خياله وتفكيره أثناء تقلبه لبعض القنوات بشكل متتابع وغير منطقي. فهو لا يرى ما بالتلفاز. إنه يُرجع هذا المشهد أمام ناظره ليوم نفسه أكثر وأكثر. حتى يخرج من تلك المشكلة بمشكلة أخرى، فيشاهد مباراة أو مصارعة. أو تأتي زوجته لتقول له (مالك.. مالك.. مالك.. مالك.. مالك....) حتى ينفجرويقول (مفبييش).

وقد يميل أن يحكي لشخص ما حتى يعرف ما عليه فعله، أو فقط يتأكد أنه بالفعل شخص جيد. وأن ما حدث لا يقلل منه. في حين أن النساء تميل إلى أن تحكي لصديقاتهن حتى لا تحمل هذا الحمل وحدها.

في كل الحالات فالموضوع بالنسبة للمسيء اللفظي مسألة كلمة أو اثنتين. ولكنه قد يكلفك أياماً تفكر في قرارات كثيرة في حياتك، قد تؤدي إلى أن تترك عملك أو

تطلق زوجتك أو تستفز هذا الشخص حتى تجره إلى مقاومة جسدية. كما كنت تفعل في الثانوي.

دخل رجل على عمر رضي الله عنه فقال: يا ابن الخطاب، والله ما تعطينا الجزل، ولا تحكم بيننا بالعدل! فغضب عمر حتى همَّ بأن يقع به. فقال له جليس عنده: يا أمير المؤمنين، إن الله قال لنبيه عليه السلام (خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ)، وإن هذا من الجاهلين. فما جاوزها عمر حين تلاها عليه.

الأخصائية النفسية كارول ترافيس، التي كتبت كتابًا كاملاً عن الغضب، تقول - وهو ما أيده العديد من العلماء النفسيين: (إن إطلاق الغضب غالبًا ما يؤدي للأسوأ)، في حين أن كتمان الغضب لا يؤدي بأي شكل مثبت إلى الاكتئاب أو ارتفاع ضغط الدم أو القرح المعوية. أو يغير طريقة أكلنا أو يعرضنا لذبحات صدرية. إن الغضب لا يؤدي بأي شكل من الأشكال إلى أي عواقب طبية طالما (شعرنا بسيطرتنا على الوضع) المسبب للغضب.

قبل أي شيء عليك أن تعرف أن هناك تكلفة لإظهار غضبك. ليس فقط التصرفات والأقوال الغاضبة، بل وحتى تعبير وجهك الغاضب. فالغضب يدمر العلاقات، ومن الممكن أن يجلب الانتقام. دراسات على الأطفال قالت إن الأطفال الغاضبين قلما يقترب إليهم زملاؤهم (جو كامبوس). وفي البالغين فإن قبولهم الاجتماعي قليل.

ولعلك تعلم أن من أهم أسباب الغضب أن يتعامل معك أحدهم بغضب. فإن غضبت لسبب ما وذهبت لأحد العملاء بالوجه الغاضب، فلا تتوقع إلا أن يتعامل معك بغضب.

أتذكر أنني كنت أتدرب في مكتب للمحاسبة. وفي ذات يوم كان كل ما أفعله هو أنني أخرج أوراق لأضعها في ملف كبير. وحينما انتهيت أخيراً جاء إليّ الشخص المسؤول عن تدريبي، وقال لي إنني خرمت الورق دون انتظام، وعليّ أن أعيد تنظيم ما يقرب من ١٠٠٠ ورقة. تجمدت وانتظرت حتى أعطاني ظهره، ورطمت الملف على المكتب. وما توقعته حدث. فقد كان ما يفعله لاحقاً ماهو إلا انتقام على تلك الرطمة حتى اعتذرت.

عن أبي هريرة رضي الله عنه، أن رجلاً قال للنبي صلى الله عليه وسلم: "أوصني"، قال: (لا تغضب)، فردّد، قال: (لا تغضب) رواه البخاري. وبهذا أشار الرسول صلى الله عليه وسلم بأن هذا السلوك ذميم. وأنه غالباً ما يقطع أرحاماً أو يدمر صداقات أو يجعلك تتصرف تصرفات تندم عليها لاحقاً.

الخلاصة أنني لا أقول لك اغضب، فأنت شخص ودود يحب الناس ويتعامل مع كل البشر بود، إلى أن يأتي شخص يؤذيك لفظياً. فعندما يأتي هذا الشخص سأخبرك الآن كيف تتعامل معه. هناك عدة طرق منها أن تتجاهله أو تتسامح معه.

ومع ذلك سيظل التسامح هو الحل الأفضل فوق كل الحلول. يقول الإمام الشافعي في الإعراض عن المسيئين اللفظيين:

أعرض عن الجاهل السفية.....فكل ما قال فهو فيه

ما ضرب بحر الفرات يوماً..... أن خاض بعض الكلاب فيه

وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم (إن امرؤ شتمك وعيرك بأمر يعلمه فيك، فلا تعيره بأمر تعلمه فيه، فيكون لك أجره، وعليك إثمه، ولا تشتمن أحدًا)
الراوي: جابر بن سليم، المحدث: الألباني.

ولكن إياك..إياك أن يغرك هذا الفصل لأن تصبح شخصًا وقحًا يعامل كل من حوله بسوء. ينتقم مما حدث له في ماضيه. فيمن يعرفهم اليوم. فالمبدأ هنا أنك لن تستخدم تلك الأسلحة إلا مع من يستحقها.. ومع كل شخص سلاحه المناسب. فمن يسخر منك اسخر منه. ولكن لا يصلح أن تسخر ممن يتحدث كثيرًا.

عليك أن تخلص نفسك من كل ما تشعر به من غضب أو رغبة في الانتقام. إنها حياة جديدة ستتعلم فيها كيف تعيش مدافعًا جيدًا عن نفسك. إن أول مرحلة هنا هو أن تبني ثقتك بنفسك. وإن ظللت تفكر فيما مضى فأنت تهدم ثقتك بنفسك بيدك. فقط ضع نفسك مكان الناس. لا أحد يحب أن يتم استفزازه لفظيًا.

إذن فالمرحلة الأولى هي بناء ثقتك بنفسك، والمرحلة الثانية هي التصرفات النموذجية في مواقف معينة. تلك التصرفات النموذجية هي اقتراحات (ليليان جلاس) في كتابها (دليل المبتدئين للدفاع اللفظي عن النفس)، والتي جربتها شخصيًا، وهي رائعة. جربتها حتى احترفتها ودرستها لسنة كاملة الآن.

الفصل الأول: لغة الجسد

في كتاب قادم إن شاء الله سأحدث عن لغة الجسد بالتفصيل. ولكن يهمني هنا هو أن تظهر بمظهر الواثق بنفسه دائماً. فكما يقولون الوقاية خير من العلاج. وبما أن معظم المسيئين اللفظيين يختارون من يبدون هزيلين أو شكلهم ضعيف أو ضعيفو الشخصية، فكونك تكسب ميزة في لغة الجسد هذا مبدئياً سيقيك شر الدخول في نصف المعارك تقريباً. بل وسيجلب لك الاحترام من أناس أكثر. وسيجعل أصدقاءك أكثر.

قال لي مدرس الأحياء في الثانوية العامة مثلاً ظريفاً (تخيل أن لك جاراً طيباً، لا يتكلم مع أحد ولا يخطئ في أحد. ولكن لديه ١٠ أولاد كل ولد طوله متران. هل بالرغم من طبيئته سيكون أحد قادراً على تجاوز حدوده؟). هذا ما أريد أن أثبه فيك. أن تمشي وتجلس وتتحرك وتتكلم بمظهر الواثق من نفسه، حتى لا تعطي فرصة للكثيرين بأن يفكروا في أنك سهل المنال. فكما قرأت أن معظم المسيئين اللفظيين لديهم مشكلة في الثقة بالنفس وإحساس الأمان الداخلي. بالتالي هم يتجنبون من لديهم الثقة بالنفس.

أما ترى الأسد تُخشى وهي صامتة.. والكلب يُخسى لعمرى وهو نباحُ

١- المشي:

ارتد بدلة رمادية. افرد ظهرك، ارفع ذقنك، امش في البنك وفي بالك (ابعدوا عني انتم وأموالكم القليلة فهي لا تساوي شيئاً، لدي أهداف أسمى)، وستجد أن موظف المبيعات يلهث وراءك حتى يعرض عليك قرصاً أو اثنين. قد تكون

المبالغة تؤدي إلى الغرور، ولكن كانت هذه نصيحة لاري كينج المذيع الأمريكي الشهير لكي تفوز في أي مفاوضة.

وهناك بالفعل دراسات في مجال المفاوضات المالية. إن لغة الجسد تمثل ٨٠% من المفاوضات. وبالتالي فرص نجاحها. (الآن بيز)، كل ما أريده منك وأنت تمشي أن (تفرد ظهرك، تفرد كتفيك، ترفع ذقنك إلى مستوى الـ ٩٠ درجة). إذا كنت ترى أن رفع الذقن شيء مضحك أو باعث على السخرية، فقط شاهد أحد خطابات أوباما. إن هذا الرجل يرفع ذقنه للدرجة التي تظن فيها أنه سيصق في وجه الحضور. وما زال الناس يرون أن هذا من قبيل قوة الشخصية. ذلك الشخص الهزيل النحيف يراه الناس أقوى من (رامبو) لأنه يستخدم لغة الجسد الصحيحة في المشي. إذا كنت ترى أن فرد الكتفين شيء غريب فلماذا لا يسخر الناس من ستيفن سيجال. وإن كان فرد الظهر مضحك.. فعزيزي، عليك أن تعلم أن أتب أحذب نوتردام هو المضحك.

(مضحك) هو الشعور الذي ستشعره حينما تجرب شيئاً جديداً. فقط لأنك لم تفعله سابقاً. ولكن من يراك كل يوم سيتأكد أنه أفضل. أنه كقصة الشعر الجديدة. جيدة ولكن أنت تستغريها. توقف عن جرقدميك، توقف عن النظر لأسفل.

امشي بثقة جاسون ستاثام أو ويل سميث في أحد تلك الأفلام التي يفجرون فيها منزلاً ويمشون كأن شيئاً لم يحدث. لا أقول لك كن مغروراً. ولكن أجبر لغة جسدك على أن تُظهرك بالثقة. كن ودوداً مع الناس. ولكن هناك فرق بين الود وبين لغة جسد الخضوع. اظهر مسيطراً وودوداً. هذا أفضل.

كنت أدرب في مركز ما في الإسكندرية، وبجانبه أحد المراكز الدولية الشهيرة في نفس المول. وكانت هناك امرأة اعتقدنا كلنا أنها المديرية. فقط لأنها كانت تمشي بسرعة وبمنتهى الثقة حين تنتهي من العمل، وكأنها ذاهبة لإحضار مليون جنيه.

٢- الوقوف:

لن يختلف الوقوف كثيرًا (أيضًا افرد ظهرك، ارفع ذقنك، افرد كتفيك)، ولكن عليك أن تعلم أن أثناء وقوفك مع مديرك أو والدك أو أي شخص عليك أن تحترمه ستختلف. حاول أن تقلل من مساحة سطح جسدك أو أن تشابك يديك تحت السرة.

حاول أن تباعد بين قدميك بالقدر المريح. توجه بتقديمك إلى الناس وأنت تحادثهم. فتقدير الناس حين تكلمهم أيضًا يكسبك ميزة مهمة.

٣- الجلوس:

لا تقارب رجلين كثيرًا كالفتاة، لا تجلس حاضنًا نفسك كمن يبحث عن الأمان. أعلن عن نفسك وأظهر صدرك، تنفس وتحرك، لا تجلس كثيرًا على طرف الكرسي. اجلس جلسة مستريحة. حاول أن تتوقف عن تهدئة نفسك. اجلس كوائل كافوري في أحد برامجه الغربية. ارجع ظهرك للوراء. يداك على ذراع الكرسي، لا مانع أن تضع رجلاً على رجل أو تباعد رجلين عن بعضهما. المهم ألا تقاربهما. ولكن حذار أيضًا أن تجلس بكل تلك الثقة امام مديرك.

الفصل الثاني: بناء الثقة

التدريب:

سيكون الموضوع كاللعبة. ولكن إن كان عليك أن تدخل ساحات القتال اللفظية، فعليك أن تعلم أنه لا يجوز أن تقوم بالأساليب التي سنناقشها لاحقاً إلا وأنت واثق من إتقانها. وإتقانها لا يتطلب الكثير إلا إتقان تلك اللعبة. لا أريد أن أزيد عليك في موضوع أن تثق بنفسك، وأقول لك كلاماً منمقاً مرصعاً ببعض العبارات، كان الأسد تخافه الكلاب حتى لو كان نائماً ومثل هذا الكلام. ولكن أريد منك أن تنطلق. تعرّف على الناس، واجه خوفك ممن حولك وشاركهم. تكلم مع أصدقائك في أحزانك الماضية. اشترك في نادٍ جديد. تعلم لغة. كل مهاراتك في مختلف مجالات حياتك الدينية والمادية والاجتماعية والترفيهية والقافية والفنية؛ حينما تزيد تكسبك ثقة بنفسك أكثر وكاريزما أكبر، والتي تحول دون أن يفكر المسيئون اللفظيون في التقرب منك. كما تكسبك العديد من الأصدقاء، وهذا بدوره أيضاً يزيد ثقتك وتقبلك لنفسك. انس كل الماضي، وتقرب إلى الله واعمل خيراً. واقراً بكثرة عن الثقة بالنفس، واتبع ما يمليه عليك عقلك واثبت على مبدأك.

والأهم أن تتدرب! تذكر كل ما يمكنك تذكره من إساءات لفظية. اقرأ أساليب الرد. وضع رداً مناسباً لكل موقف. حينها، ومن موقف لموقف، ستعرف أنه بإمكانك الرد على الكثير دون أن تدخل في تصعيد غير مهم. أو دون أن تظهر قليل الذوق.

تخيل المحادثة ثانية. استرجعها وتخيل ردك. اصطنع أنت محادثات وهمية، وتخيل كل سيناريو ممكن. وتخيل ردك عليه. لاحقًا سيتحضر ذهنك لأن يُعمل تلقائيًا الرد السريع على كل موقف.

في البداية ستجد نفسك تهتز وترتجف حينما تستخدم تلك الأساليب. ربما يرتعش صوتك. ولكنها أول مباراة. فلا تقلق. لاحقًا ستكون محترفًا.

الفصل الثالث: أساليب الرد

دعنا نتقدم ببطء ونعرف سويًا ما هي أساليب الرد. ما يلي هو أهم أجزاء الكتاب، وعليك أن تعي جيدًا ترتيب أساليب الرد، فهي مرتبة من أسهلها وأفضلها أيضًا. وعاهد نفسك أن تستخدم ما يلي ولكن بحرص.

١- تنفيث الغضب:

دربت إحدى الشركات الدولية الكبيرة في الغردقة، وذهب معي اثنان من مدربي اليوجا والـ reflexology، وكان وقتًا رائعًا تحت القمر وعلى البحر حين بدأنا في التاي تشي وتمارين التأمل. وكلاهما يعتمد على تقنيات التنفس. لا أريد منك أن تدفع مبلغًا باهظًا في كورسات التاي تشي أو اليوجا، ولكن فقط تعلم كيف تتخلص من غضبك عن طريق التنفس. إن هذا هو امتداد أو علاج لأسلوب التسامح.

فأحيانًا لا يمكنك الرد على مديرك أو والدتك، أو لا تعي بالألمن ألقى الكلمة، أو من قالها وهرب بعدها. فقط عليك أن تتعلم كيف تتكيف مع غضبك بدلاً من أن تنفجر من جانبك.

الآن عليك أن تتعلم كيف تتنفس من بطنك، لو شاهدت طفلاً وهو نائم، أو حتى بالغًا، ستجده يتنفس ويحرك بطنه، ما يجعل التنفس من البطن ميزة هو أنه حين تنتفخ بطنك مع الشهيق وتعود لطبيعتها مع الزفير، فإن ما يتحرك حقًا هو الحجاب الحاجز، والذي يعطي فرصة أكبر للريثين بالتمدد لأسفل لاستيعاب

كمية هواء أكبر. الهواء يختلط بسموم الجسم، وحين خروجه تعود راحتك شيئاً فشيئاً.

أما لو كان الصدر يتنفخ فهذا يضغط على العضلات الصدرية الجانبية فيولد ضغطاً أكبر على العضلات. ولا تنتفخ الرئتين بالقدر الكافي.

إذن ضع يد على صدرك والأخرى على بطنك. وأثناء تنفسك تأكد أن صدرك لا يرتفع، وأن بطنك فقط هي التي ترتفع. وابدأ بشهق أكبر كمية ممكنة من الهواء في ثلاث عدات. اكتم النفس على ثلاث عدات وأخرجه في خمس عدات، وهكذا لمدة أقصاها خمس دقائق، ستجد نفسك تشعر أفضل ونسيت الغضب الناتج عنها. مما يجعلك تشعر أنك مسيطر على الموقف. وهو ما يخلصك من عواقب الغضب التي تحدث عنها بول إيكرمان.

٢- سنحاربهم بالحب:

كنت سلبياً في النقطة الماضية. سننتقل الآن خطوة أخرى نحو الإيجابية، ولكن الإيجابية النظيفة. إن معظم المسيئين اللفظيين كما قلت لك لديهم نقص من الاهتمام. نادراً ما اهتم بهم والداهم أو أصدقائهم. لم يجدوا أمامهم حلاً إلا العداة حتى يعبروا عن غضبهم الداخلي. يلقون اللوم على من حولهم، صديقتي مي كانت دائماً ما تقول لي (عندما أفكر في هؤلاء أشعر بالشفقة عليهم).

إذا صرخ فيك أحدهم أو كلمك بصيغة لم تحبها، كل ما عليك أن تردد اسمه بحب حتى يهدأ، ثم قل له أي شيء. ما سيجعله يتوقف فعلاً هو ابتسامك ولفظك اسمه بحب. حينها سيشعر بأن هناك أخيراً من يهتم به، هناك أخيراً من يحبه، لذا سيعيد تفكير (ربما كنت مخطئاً في تهجمي عليه).

إذا كان الوضع بين طرفين مخطوبين أو متزوجين، وعند اشتعال الغضب بينهما، لم لا يقوم أحدهما بمسك يد الآخر. هذا سيضع حدًا للانفعال. بالتأكيد سيضحك أحدهما بعدها وسيتوقفان عن الصراخ ويبدأن في مناقشة موضوعية.

ربما تبحث عن نواقصه النفسية، وتكملها له مما يشعره بالأمان. أتذكر في مرة أعطاني أحد الأصدقاء تعليقًا لم يعجبني على شيء كتبتة على الفيس. وحين شعر بتجاهلي له، كلمني على الفيس بوك برضه:

هو: ايه يا عم مبتردش عليا ليه؟

أنا: عادي، مش فاضي.

هو: لا، انت زعلان.

أنا: لا.

هو: أنا عارف إنك زعلان عشان انت فاكر إن تعليقي ده بقوله عشان يقلل منك، بس دي مش حاجة تقلل منك، انت أصلاً شخص ميتقللش منه، انت كبير في نظري أنا على الأقل.

أنا:.....

طبعًا لم أستطع إلا أن أتجمد أمام هذا الكلام. أنت أيضًا يمكنك استخدام هذا الأسلوب مع المسيء اللفظي. أعطه ما يريد. إذا كان يريد إثبات القوة قل له أنه قوي. إذا كان يريد لفت الانتباه، أخبره كم هورائع. إذا كان يتباهى بماله، قل له (ما شاء الله) وهكذا.

إذا أخبرت طفلاً أنه شاطر، حتى وإن كان قرداً بسلاسل، فسيفعل كل ما بوسعه ليثبت لك فعلاً أنه شاطر. لو قلت للطفل أنه ذكي، فسيتصرف أمامك بنكاه. كذلك بالنسبة للمسيء اللفظي. إذا أخبرته شيئاً جيداً عن نفسه بعد أن يخبرك بما هو سيء، فسيأخذ هذه الصفحة قيد التنفيذ، وبالتالي قل له (يعجبني فيك رغم كل شيء أنك دبلوماسي محترم).. قل له (لما بشوفك بتبسط. انت دائماً متفائل وبشوش)، هكذا سيتغير ليصبح ما تقوله أنت له.

٣- أسلوب السؤال:

ببساطة يعتمد هذا الأسلوب على أن تناقش الشخص الذي أمامك حتى تعرف بالفعل ما يغضبه منك. أحياناً يفلح هذا الأسلوب لقدر لا تتخيله. فكما يقول المثل (ما محبة إلا بعد عداوة)، وقد تكون هذه العداوة أحياناً تُبنى على أساس خيالات كوّنهما أحد الطرفين، أو مخاوف فكر بها كثيراً حتى صدقها وبدأ يتعامل على أساسها. كأنك غريمه أو عدوه.

يعتمد الأسلوب على أن تكون هادئاً تماماً، صادقاً تماماً، ودوداً تماماً، لا تريد الآن بأي شكل أن تضعه في خانة الدفاع عن النفس. فاجعل أسئلتك استفساراً أو طلباً للتوضيح، حتى تتناقض ردوده ويثبت هو لنفسه أنه مخطئ. وحينما يحدث ذلك إياك وأن تنظر له نظرة المنتصر. لأنه حينها سيكون لديه سبب واضح ليكرهك. أنت تراه غيبياً ببساطة.

حينما كنا في الجيش كان هناك عسكري الكانتين، والذي كان مسئولاً بالتأكيد يعني عن الكانتين، الذي يحتوي على أهم جهاز في حياة العسكري اليومية: التلفزيون! الذي يلتف حوله العساكر ليلاً لكي يشاهدوا أي شيء عن الحياة

الحقيقية التي قريبًا سينسونها في صحراء وادي النطرون. ودخلت الكانتين وتحدثت مع صديقي في شأن مشكلة في العمليات، وقلت له بأني مسؤول عنها، فقال العسكري المسؤول عن الكانتين (ما هما كل الإسكندرانية كده).

ابتسمت حينها وقلت له:

أنا: هما إيه؟!

هو: بيبوظوا أي حاجة!

أنا: شفت إسكندراني وهو بيبوظ حاجة قبل كده؟!

هو: كتير.

أنا: يعني انت حاسس إن الإسكندراني غبي.

هو: لا مقلتش كده

أنا: طيب بتحس إن الإسكندراني ده مش بيتعب ويشقى على بيته وعياله زى أي حد؟

هو: أكيد لا.

أنا: يعني هو لا غبي ولا كسلي؟

هو: أه.

أنا: طيب بيبوظ الحاجات ليه؟

هو: يعني يا عم ما تركزش، كلمة وطلعت، أنا أسف.

وأهبيت حديثي بابتسامة. وتغيرت معاملته معي للغاية بعدها.

يذكرني هذا أيضاً أنني كنت ألتقى تدريباً في مجال الطيران في إحدى الشركات المتخصصة في ذلك في القاهرة، ما لفت نظري هو إصرار المحاضر على أن يُظهر أن الإسكندرية بهم سيئات، فلو أثرتنا مثلاً موضوعاً عن مشاكل موظفي الطيران، فيقول لزميل يعمل بمطار سوهاج "المشاكل دي ما تحصلش في المطار بتاعكم، الصعايدة بيتقوا ربنا، لكن المشاكل دي ممكن تحصل في مطار برج العرب!!" بالضبط كما يدور في ذهنك، إنه من النمط العنصري. كنا ٦ أفراد في التدريب بخلاف المحاضر، اثنان منا من الإسكندرية والباقي من سوهاج، وفي إحدى فترات الراحة وجه المحاضر كلامه إلى أحد أصدقائي من سوهاج حول التدرج في المرتبات في مجال الطيران، فقال المحاضر "انت في البداية بتقبض قليل لأنك لسه ما تجوزتش، ممكن بقى تبقى مصاحب، ولا لأ، انتوا في الصعيد ما بتصاحبوش.. الكلام ده في إسكندرية ممكن"، فرد عليه زميلي الإسكندراني الآخر بأسلوب هزاز وابتسامة "هما الإسكندرية وحشين ولا إيه؟! فقال المحاضر كالمعتاد "لا ما قصدش. أنا بهزر". هذا هو ما أعنيه بأسلوب السؤال الهادىء.

٤ النظرة الثابتة:

أرخ كل عضلات وجهك، لا تحرك أي عضلة، ولا تبالغ في أي وضع. النظرة الثابتة تترك من أمامك، لأنها تذكره بوالده أو والدته حينما كان ينظر له تلك النظرة بسبب شيء خاطيء. أكرر في هذه التقنية لا ترتجل، فقط تخيل الآتي.

قام أحدهم بقول تعليق أو كلمة سخيفة. خذ نفسًا عميقًا بهدوء، احبسها. وتوجه بالنظر إليه مباشرة في عينيه نظرة ثابتة. لا تبريش، لا تحرك جفحك، لا تحرك منخارك، وازفر بهدوء شديد، ويستحسن أن تفكر في أمر آخر. لاحقًا سيقول لك (ايه يا عم؟ على فكرة أنا مقلتش حاجة غلط)، وسينسحب. تأكد أنه لن يحاول في القريب أن يضايقك. فقد وضعت الحدود الكافية بينك وبينه.

٥- نظرة الاشمئزاز:

وهو الشعور المعروف ب(القرف) أو الاشمئزاز.. وعادة ما يكون تجاه أشياء قد تعتبرها مقرفة..

وهو يختلف ثقافيًا.. فالشعوب المتحضرة تشمئز من أشياء غير الشعوب النامية أو المتخلفة..

من الممكن أن يظهر أيضًا هذا الشعور تجاه أشخاص.. فلو رأيت شخصًا يتصرف بطريقة تعتبرها غير لائقة.. فستنظر له باشمئزاز.. إذا رأيت شابًا يهاجم شيخًا فستنظر له باشمئزاز.. إذا رأيت شابًا يتحرش بفتاة فستنظر له باشمئزاز.. إذا لم يكن رد الفعل هو الغضب..

إذا تصرف شخص معك بطريقة غير لائقة، أو حتى مع غيرك، فمن الطبيعي أن يكون رد الفعل هو الغضب.. ولكن في مجتمعاتنا المدنية في الأيام الحالية أصبح رد فعل الغضب هو شيء مرفوض اجتماعيًا..

وعلى الرغم من ذلك، فأنت تفضل أن ينظر إليك أحدهم بغضب على أن ينظر لك باشمئزاز.. فالاشمئزاز يعطيك شعورًا بأنك دون المستوى.. على عكس الغضب الذي يعطيك شعورًا بالسلطة..

الهام هنا.. هو أن تركز على من ينظر إليك بهذا التعبير.. فهو يعتبر أنك شخص يتصرف بما لا يليق..

عادة في الاشمئزاز ترتفع الشفا العليا.. لتسد فتحات الأنف التي يتغير شكلها.. وتتكون تجاعيد بين الحاجبين فوق الأنف.

٦- أسلوبك ده ما ينفعش:

هي أفضل جملة تقولها بشكل تلقائي في تقريبًا كل المواقف، لكي تنبهه بأنه قد تجاوز حدوده. قلها بصوت هادئ قوي وحازم. لا تستخدم إصبع السبابة في الإشارة. من يستخدم إصبع التهديد يظهر بمظهر دافع على السخرية، ويبدو غير واثق من نفسه. ولكن الأفضل أن تضم إصبع السبابة مع الإبهام (إشارة أوباما المفضلة للتهديد) حينها تبدو أقوى.

إنها لعبة ثقة. أظهر ثققتك وقوتك وهدوءك، تكسب المعركة. تذكر أنه ليس من الضروري أن تطرحه أرضًا. ولكن على الأقل سيتعلم أن يتجنبك لأنك "بتجيبله وجع الدماغ". إذن لا تبتسم، لا تضحك، لا تبريش. ولا تجعلها (بص) أو (هقولك

حاجة) أو (على فكرة) أسلوبك مینفعش.. اجعلها مباشرة وقوية دون تردد.
استخدم نفس تعبير الوجه ذو النظرة الثابتة.

٧- انت بتكلمني أنا؟!

قلها كأنك ستقول شيئاً موجعاً بعدها. قلها بحماس المصارع وبهدوء العالم.
بقوة وبصرامة، بنفس الأسلوب في (أسلوبك ده مینفعش). ولكن عليك أن
تقترب بظهيرك للأمام لتكسب ميزة تهديده بجسدك. انظر له في عينيه. اقترب
منه. اجعلها تبدو (أنا سمعتك، انت بتقول إيه. بس لورا جل كررها). ولأنك طبعاً
لن تقول ذلك، أنت فقط ستتكلم بصوت عالٍ تجعله يتنبه أنه قد يدخل في
مشاكل لا داعي لها.

٨- الحقيقة المرة:

ارفع ذقنك، تنفس بهدوء، انظر لذلك الشخص في عينيه تماماً. وأخبره حقيقته.
لقد قال للتوكلمة مسيئة لك، لا تدعه يمر بها، قل له تحليله النفسي. قل له إن
ما تقوله ما هو إلا مجرد هراء، وأنه يغار منك، لا لأنك أفضل منه، ولكن لأنه
فاقد الثقة بالنفس.

عليك أن تكون في كامل الهدوء وكامل الثبات. أي توتر سيعطيه الفرصة
للانقضاض عليك. أنا جربت هذه الطريقة مراراً وتكراراً، وفي كل مرة يرد المسيء
اللفظي عليك، ولكن الميزة هنا هو أنه سيعرف أنك لست سهلاً كما تبدو. سينهي
الموقف ويتحاشاك في المرات القادمة.

رغدة: مصطفى علمي شيئاً مهماً في لغة الجسد يا رباب.

رباب: لغة جسد إيه يا امه. ربنا أمر بالستر.

أنا: تعرفي يا رباب إنك ثققتك في نفسك تقريباً معدومة. وبتحتاجي دايماً تحسي بأهميتك اللي محدش يبسحك بيها، وده بيخليكي دايماً بتحاولي تقلي من الناس عشان محدش يبان إنه أحسن منك؟!

رباب: والله؟! ده بقى تحليلك ليا؟! هاهاها.

لقد ضحكت، ولكني رأيت صدمتها وخوفها. وتعلم ماذا أيضاً؟! لقد تحاشتني للأبد.

٩- الدعاية

كل ما عليك بعد أن يقول لك أحدهم شيئاً مسيئاً هو أن تسخر من كلامه عنك. تطلق دعابة ساخرة، وتضحك أنت عليها، وتنظر إلى أحد أصدقائك ليدعمك ولو حتى بابتسامة وليس ضحكة. من الصعب عليك هنا أن تكون هادئاً، ولكن عليك فعلاً أن تُظهر وكأنك تمزح وتضحك.

إن أقدم وأسهل أسلوب في هذه التقنية هو أن تقوم بتقليد صوته بشكل مضحك وهو يقول لك شيئاً ما. فلو قال (مش تخس شوية يا شوال؟) أعد عليه نفس الكلمة ولكن كأنك تقلد صوته الغريب وتسخر من ذلك، واضحك.

إن قالك لك (ما تعمل دايت يا بتنجانة)، فقل له بصوت ناعم (دايت؟!)
بأسلوب وكأنك تتهمه أنه توتي أو ابن ماما. بعض الناس يرتجلون، فيزيدون شيئاً
مثل (الله يرحمه مات مرفص من الجوع).

ركز في دعاية ما ردًا على تلك الدعاية التي قالها. واهتم بأن تبتسم في الآخر
ابتسامة الثقة والنصر. ثم اعتذر بعد أن يرحل للحضور عن أسلوبك، وقل إنك
اضطرت أن تفعل ذلك. لأنه في النهاية أسلوب خاطيء.

١٠-المرايا:

اسقه من نفس الكأس. وإذا قررت أن تستخدم هذا الأسلوب فعليك أن تعرف
أن لكل فعل رد فعل مساوٍ له في المقدار ومضاد له في الاتجاه. إذا قال لك أنت
قبيح، فقل له لم أر أنك أجمل مني، ولكن لا تقل له (قبيح مين يا ابن ال***)،
هكذا يكون مساوٍ له في المقدار لا أقل، حتى لا يشعر بأنه قد تفوق عليك، أو
بأنك من هؤلاء الذين لا يريدون أن ينزلوا لمستواه فيستمتع بإيذائهم. ولا رد فعل
أكبر فيستلغه ضدك بمبدأ (ضربني وبكى وسبقني واشتكي)، ويجب أن يكون رد
الفعل مضاداً في الاتجاه، فلو قال لك (يا شوال)، لا يمكنك أن تقول (أه، أنا
فعالاً تخنت شوية)، وكأنه ضربك بالقلم فضربت نفسك أيضاً بالقلم ردًا على
قلمه. ولكن يمكن أن تقول (الشوال هيخس، بس النتن هنعمل فيه ايه؟!).

فقط قم بقلب قاعدته عليه مهما كان. فهذه الطريقة آمنة. لأنه ببساطة هو من
بدأ.

من الممتع أيضًا أن تلعب معهم لعبة المقايضة، لأنهم دائمًا مبتكرون. بعد وقت
من احتراف هذه الطريقة ستبدأ تنظر لهؤلاء المسيئين على أنهم فئران تجارب.

وستنظر لهم نظرة تقييمة كلعبة. فمنهم مثلاً من يقول شيئاً يعجبك. رد عليه وصفق له في نفسك. وحينما تقابل مسيئاً آخر رد عليه بنفس أسلوب الأول، وهكذا.

أشهر طريقة مرآة يستخدمها البعض هو تقليد الصوت والطريقة. فمن الممكن أن تجد أحاً يكلم أخته صارخاً (هو انتي اللي شلتي الكتاب من هنا؟) فالطبيعي تجدها صارخة تقول (لأ مش أنا اللي شلته من هنا). فلورد قائلاً (انت بتعلي صوتك ليه) سترد قائلة (دي نفس طريقتك بالظبط. انت بتعلي صوتك ليه؟).

١١- اديها:

إن لم يفلح أي من الأساليب التي ناقشناها، فلو جنان أن تصرخ إذن بكل ما تملك من قوة وتعطيه كل ما تستطيع من لوم وكلام مؤلم، فافعلها. لا حدود الآن طالما لم تتلفظ بألفاظ نابية. الهدف هنا ليس أن تهزمه. الهدف هنا أن تفاجئه بكم الغل المحبوس بداخلك. فجر فيه كل ما تحمله من سنوات من أي شخص. انفجر واصرخ وزعق. حتى تجد أنه ليس هناك أي شيء سلبي بداخلك، حتى تهدأ. لا تهتم ردوده، لا يهم ما تقوله انت. فقط زعق.

الفصل الرابع: خد بالك:

- متمشيش طالما عندك حاجة لسه مقلتهاش:

إذا لم تقرر أنك ستتسامح وتنفث عن غضبك بطريقة التنفس، فلا يمكنك أن تدع مثل هذه الأشياء تعكر مزاجك. لا يمكنك أن تصمت فقط لأنك لا تريد أن تظهر بمظهر سيء، ولا تريد أن تكبر الموضوع. لا يمكنك أن تتجاهل أنه بالفعل تم الاعتداء عليك لفظيًا، وأن هناك عذابًا ينتظرك حينما تختلي بنفسك.

خذ نفسًا عميقًا، وقل شيئًا. أي شيء. فقط تكلم وعبر عما بداخلك.

- ضع حدودًا للتعامل معك:

يتجرأ الناس على بعض الناس ولا يتجرأون على البعض الآخر. وحينما تفكر في الأمر تجد أن هؤلاء الذين لم يتجرأوا عليهم قد وضعوا حدودهم مع المسيئين، فلا يريدون تجاوزها. فالمسيء من النوع الذي يسخر منك ثم يقول أنا كنت بهزر، عليك أن تقول له إن ده مش هزار. سيصرخ قائلاً إنه كان بهزر، اضغط عليه حتى يقول لك (خلاص يا عم مش ههز معاك تاني)، ثم أردف قائلاً (أيوة. يا ريت متهزرش معايا تاني)، وابتسم ابتسامة الثقة.

- بلاش الضرب تحت الحزام:

عليك أن تبقي القتال نظيفًا. فالغرض من تلك الأساليب هو أن توقفه عند حده وليس أن تدمره. لا تجعل خبرتك في استخدام تلك الأساليب تظلم الآخرين أو تفتري عليهم، لأن يومًا ما سيظهر من يقتلك لفظيًا ولن تستطيع أن تتكلم. إن الله له أساليبه في تصفية الحسابات.

والأهم ألا تستخدم أسلوبًا قذرًا مثل إحدى صديقات شخصية ما صاحبة شركة للتدريب والاستشارات، وكنت أجلس معهما، إذ أخذ الحوار بينهما يأخذ شكل سوء التفاهم.

تصاعد الموقف بسرعة، حتى قالت صاحبة الشركة لصديقتها (اطلعي بره وإلا هجيبلك البوليس)، ردت الصديقة قائلة (أنا شفتك بعيني وانتي بتبوسي فلان.. بوسة قدرة). فلان هذا كان خطيها، ولكن أيا كان ليس عليك أن تكسب المعركة تحت أي ظروف، طالما لم تكن الأساليب نظيفة. فاحسر، و"يا بخت من بات مظلوم ومباتش ظالم".

و لو سمحت أمها المدير، لا تهدد حاجات الموظف الرئيسية. رأيت في مرة أحد المديرين يقول لموظف عنده إن عليه أن يغير أسلوبه مع الموظفين، لأن أسلوبه سبب تأخرهم (كل عيش يا شاطر - كل عيش بدل ما أقطعهم). إذا علمت أن الإنسان مبرمج على أن عليه أن يدافع عن حاجاته البيولوجية حتى الموت، فربما تخاف أن يتم قتلك من كثرة تهديدك للموظفين بأسلوب (هارميك في الشارع - هاشردك واقفل بيتك - مش هتلاقي تاكل).

- ما تمدش إيدك:

تحت أي ظرف، تحت أي وضع، لا تقترب من ذلك الشخص المسيء لفظيًا بأي حركة جسدية تمسه. لا تربت على كتفه ولا تلعبه في شعره، ولا أي من هذه الأشياء. حتى هذه اللحظة هو تكلم فقط. لا تتعدى أنت حدودك.

الفصل الخامس: كلمات أخيرة

أعلم أنك بداخلك تلومني لأنك غيرت نظرتك للعالم، أعلم بأنك محبط بعض الشيء، وخفت لوهلة أن ينتهي بك الحال بلا أصدقاء، أعلم أنك اخترقت العديدين، وخفت من العديدين. أعلم أي ربيت في داخلك شعورًا سلبيًا، لوددت أنك لم تقرأ هذا الكتاب لتكتشف أن معظم من حولك أغبياء.

ولكن انظر إلى الجانب الإيجابي، إنني في كل محاضرة عن شفرات الكلام أقول لهم، سوف تبعد عن ٥٠% ممن تعرفهم، ولكنك ستفهم جيدًا وتقدر الـ ٥٠% الباقين، إن الوقاية خير من العلاج، ورسالي في الحياة أن أعلمك كيف تقي نفسك من شرور هؤلاء.

فقط سامحني إن كنت محبطًا بعض الشيء. فقد مررت تمامًا بما مررت به، ولكنك لاحقًا ستعرف معنى أفضل للحياة لم تختبره من قبل. سامحني إن كنت السبب في أنك فجأة اكتشفت أن حب حياتك استغلالية. سامحني إن عرفت أن أفضل أصدقائك يحتقرك من داخله، سامحني إن علمت أن زميلك في العمل - الذي طالما ساعدته - يسعى لتدميرك. سامحني لأنك كشفت كل هؤلاء على حقيقتهم. ولكن أعدك بحياة أفضل بعد ذلك. محاظة بأصدقاء حقيقيين، وأناس يحبونك دون مصلحة.

وأوجه كلماتي لك أنتِ أيها المتزوجة أو المخطوبة، والتي علمت أن بزوجك عيوبًا لفظية مشينة، قد تدفعك يومًا للانتحار. وتعلمين من داخلك أن الانفصال هو الحل. ولكنك تعترضين. لديك ألف سبب لتتركه وتهربي بحياتك، ولكي تبتكري سببًا واهيًا وتعلقني به لتظلي معه. أنا لا أتحدث عن كل الرجال، فنحن الحمد لله في الشرق رجالنا أفضل بكثير مما تظنون الغرب عليه، ولكن يظل هناك نسبة قليلة من الأزواج الذين يتعبون الأنثى أخيرًا متنفسًا لغضبهم. ملعبًا

لانتقامهم، وحقلاً خصباً لكراهيتهم. أكلمك عن ذلك الرجل الذي يؤذيك كل يوم وكل ساعة بكلامه الدامي. أخطب كل زوجة وكل مخطوبة لسفاح لفظي. لا يعرف الرحمة في استخدام كلامه. ومع ذلك تظلين معه. ربما كلامي هذا سألأم عليه، ولكن سأقول ما يمليه عليّ ضميري. علّ كلامي يخفف عن بعض المطلقات.

قد تقولين إنك لا تريدين أن تغيري نمط حياتك الذي اعتدت عليه، فأنا مرفهة وزوجي ثري ومادياً أنا مرتاحة، إن بعدت عنه ماذا أفعل؟ أقول لك سيدتي، مهما كان حجم قصرك، مهما كان وسع حمام سباحتك، مهما كان كبر سفرتك وولائمها. فإن هذا لا يضاهي شعورك يوم ترقدين في المستشفى (باهظة الثمن) طريحة الفراش بالسرطان أو الشيخوخة المبكرة، التي تسبب فيها إيذاء زوجك اللفظي لك. ولن يزورك حتى حينها، وإن زارك يزورك ويؤذيك لفظياً، فلتستمتعي بنمط حياتك حينها.

وقد تقولين: وكيف أعيش وحيدة؟ لقد اعتدت أن يكون شخص ما في حياتي. سأقول لك إنك لست الوحيدة، على الأقل لم تولدي بدون أب أو أم. على الأقل لست مشردة. مثل هذا الصنف "قلته" أحسن. أنتِ محبوسة في قفص كل ميزته أنه مكتوب عليه من الخارج: لست محبوسة وحدك. حطمي قيودك، فهناك حياة أوسع وأكبر وبها من أسباب الفرح الكثير. إن بقاءك وحيدة لن يكون سبب موتك، ولكن البقاء معه تعطين ولا تأخذين سيكون سبب استنزافك حتى الموت.

عشان الأولاد؟! من بحق الله يريد أن يربي أولاده في مثل هذا الجو؟ من بحق الله يريد أن يكبر في وسط كل هذه الإساءات اللفظية؟ فلتفعلي أكبر معروف بأولادك. واهربي من هذه الحياة. أريد أن أقتبس من كلام الشاعر هشام الجخ:

مستني إيه من طفل ربوه بالزعاق.. غير المشاكل والخناق

أصلي بحبه؟! والله حقيقي؟ مصدقة نفسك؟! أنتِ تحتاجين أن تقومي من مكانك الآن، تحضرين ورقة وقلمًا، وتكتبين تعريفك لكلمة حب. وإن كانت بالنسبة لك كلمة حب معناها تضحية. فضعي بجانبها كلمة (متبادلة). الشعور بالأمان المادي أو الاكتفاء الجنسي أو الاستقرار اليومي أو الروتين المعيشي لا يوصف بكلمة (حب).. حوري الوضع كما تريدن. سميته عشرة. سميته تعودًا. وتغاضي عن بقعة الماء على وسادتك التي سببتها دموعك. افعلي ما تريدن، زيبي الحقائق التي تريدن. ولكن لا تلومي إلا نفسك حين تفوت أحلى أيام حياتك مع جلادك.

وعلينا الآن أن نتطرق إلى السبب الأشهر في مجتمعنا النامي.. مشيها النامي، ألا وهو (كلام الناس). أريد أن أقول لك حقًا إن الناس يتكلمون، فلو كنتِ متزوجة سينقسم الناس بين الكاذبين والحاقدين والنامامين. وهم هم نفس الناس حينما تنفصلين. حياتك ليست بالطول الذي تستطيعين به إرضاء كل من حولك. أعلي ما يرضيك. لاحقًا ينسى الناس ويبدأون بالحديث عن مواضيع أخرى. لستِ أول أو آخر امرأة مطلقة. ولكن قد تكونين الأفضل من الداخل وسط كل هؤلاء. فكري فيما يعانیه هؤلاء الذين سيتكلمون عنك. إنهم بداخلهم حقًا يريدون لو يملكون الشجاعة ليفعلوا ما فعلتیه.

وإن كان عذرك له علاقة بأنه يأتي من عمله غاضبًا وتحت ضغوط كبيرة. فقط عليك أن تراقبيه يعامل والدته أو أخته. ولتميزي لماذا لا ينفجر إلا فيك.. كونك زوجته هذا ليس سببًا لكي يذبحك لفظيًا كل يوم من بعد أول شهر زواج. وربما تقولين (سأغيره)، هذا الرد أنا لا أرد عليه، فقط أبتسم ابتسامة الشفقة، وأنتِ تفهمين الباقي!!

أتمنى من كل قلبي أخيرًا أن أكون قد أفدتكم وأضفت إلى معلوماتكم ما يثيبيني الله عليه خيرًا. دعواتكم

obeikandi.com

obeikandi.com

الفهرس

٥.....	إهداء
٧.....	البداية
١١.....	لماذا؟
١٩.....	الباب الأول : شفرات الكلام
٢٥.....	الفصل الأول/مثيروا الشفقة
٣٩.....	الفصل الثاني/ المسيئون اللفظيون
٦٧.....	الفصل الثالث/ الخطرون..ابتعد فورا
٨١.....	الباب الثاني : شفرات الصوت
٨٤.....	الفصل الأول/ درجة الصوت
٨٨.....	الفصل الثاني/ الصوت المتغير
٩٦.....	الفصل الثالث/ نوع الصوت
١٠٤.....	الفصل الرابع/ سرعه الكلام
١٠٧.....	الباب الثالث : الاشتباه
١٠٨.....	الفصلالأول/ لغة الجسد
١٢٠.....	الفصل الثاني/كيف تشتبه في المسئ اللفظي من الإنترنت
١٢٧.....	الباب الرابع : كيف تتصرف ؟
١٣٣.....	الفصل الأول/ لغة الجسد
١٣٦.....	الفصل الثاني/ بناء الثقة
١٣٨.....	الفصل الثالث/ أساليب الرد
١٥٠.....	الفصل الرابع/ خد بالك
١٥٢.....	الفصل الخامس/ كلمات أخيرة

obeikandi.com

الكاتب في سطور

وُلد الكاتب في الأسكندرية عام ١٩٨٨، و بدأ في مجال التدريب في عام ٢٠١١. تخصص في لغة الجسد وقراءة المشاعر والأفكار عن طريق تحليل الكلام ونبرات الصوت وتعابير الوجه وتحليل لغة الجسد، كما برع في القراءة الباردة .

درب الكاتب أكثر من عشرة آلاف متدرب، واشتهر بمحاضراته في مختلف المراكز الثقافية في الأسكندرية، مثل مركز الحرية للإبداع، مركز حياة، مكتبة ألف، نادي خانة للكتاب، والعديد من مراكز التدريب المرموقة .

كتب في عدة صحف، منها: المصري اليوم والمساء ومجلة الإذاعة والتلفزيون. إلى جانب العديد من الصحف الإلكترونية، أهمها اليوم السابع، وللكاتب العديد من المقالات في العديد من المدونات على الإنترنت. وتمت استضافته في عدة قنوات، أهمها MBC وروتانا مصرية، إلى جانب العديد من القنوات المصرية.

جميع حقوق الطبع والتوزيع محفوظة للناشر



Noon_publishing@yahoo.com

ت-٣٥٨٦٠٣٧٢-٠٢ ٠١١-٢٧٧٧٢٠٠٧