

# الردود الذكية | ياسر الحزيمي

ياسر الحزيمي

حياك الله أستاذ ياسر من جديد. الله يحييك وسعداء بهذه المشاركة ان قدمت الى الرياض من المجمععة من اجل ان نشرف بك هنا في الاستوديو. الفضل بعد الله لكم. الله يبارك فيك - [00:00:00](#)

الاجوبة الذكية او الاجوبة المسكتة او الردود المفحمة آآ يعني كثير من الناس ربما يتعرض لاسئلة آآ اسئلة احيانا من باب اه التطفل من بعض الاشخاص هو حتى اسئلة من باب من باب الاستفزاز وما الى ذلك. ما يقال في يعني هذه الردود هي فن - [00:00:16](#)  
او علم او انها يعني هبة اه يعني تكون عند الانسان. نعم. بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين اللهم ما اصلح به من نعمة او باحد من خلقك. فمك وحدك لا شريك لك ولك الحمد ولك الشكر.  
الردود الذكية هي احدى وسائل - [00:00:36](#)

التي آآ يستطيع من خلالها الانسان ان يتواصل مع الآخرين بشكل جيد. كثير من الناس مشكلته وضعفه في الاتصال وهيبته من اجازة الرجال ومن انه يتواصل مع الآخرين تكمن من خلال انه لا يستطيع - [00:00:56](#)  
ان يتحاور معهم وان يجاريهم فيما يقولون. وبالتالي امتلاك الانسان لمثل هذه الادوات تمكنه من ان يكون متوصلا جيدا مع الآخرين ولا شك هناك متطفلون هناك من يتجاوز حده اما في السخرية واما في الاسئلة واما في آآ - [00:01:13](#)  
الدخول في تفاصيل معينة والرجل لا يريد ان يتكلم. مهم. من لم يمتلك القدرة على ان يرد بطريقة ذكية فانه سيحدث اما ان يخرج ويتألم واما ان يتكلم وهو لا يريد واما - [00:01:33](#)

يفتح المجال او يخطأ على من امامه. مهم. كون الانسان يتعلم ردود ذكية يعني بلا شك يحصن نفسه. اكثر اثنين ممكن يستفيدون من انه يتعلم ردود الذكاء والضعيف جدا. والعصبي جدا - [00:01:49](#)  
فاما الضعيف فيحمي بها نفسه واما العصبي فيحمي بها غيره. يا سلام. فما يجي ما يظرب احد ما ما يتجاوز. بنفس اه من خلال الرد الذكي اه عن مشاعر الغضب التي اه يشعر بها. وليس بيده وليس بالشم وما الى ذلك. فهذا هو المقصد في قضية ان يتعلم الانسان الردود الذكية. يعني هي - [00:02:08](#)

بالامكان ان نتعلمها من لا يتقنها سهل تعلمها. بلا شك انا اليوم اه عندنا مجموعة من الادوات سنتكلم اه ليس المسألة انا نستعرض اه مواقف اناس عندهم رد ذكي ونعجب بهم فقط ولكن هناك اليات وادوات ممكن يتعلم احنا نهاية البرنامج برضو ممكن نحيلهم الى احدى المراجع يستفيدون منها باذن الله ويمكن يحتاج هكذا - [00:02:28](#)

ذلك القادة ومن يواجهون الجمهور بشكل بشكل عام ومعرضين لاسئلة متكررة. هو اكثر من يأخذها اصحاب المناصب الذين كلماتهم آآ ملزمة او محسوبة نعم وبالتالي هم يخرجون كذلك الاعلاميون المدربون بشكل جيد يستخدمون مجموعة من الاساليب - [00:02:48](#)  
ممكن حنا اه نتعرض اليها اظن عبد الله انت وياه امس شالوا حظ يعني امس يقول لي اه اخذ مني مجموعة بيانات بيانات الدخول اجراءات عادية فقال لي اه اعطيته رقم السيارة كان ارقام متشابهة قال لي ارسل لي رسالة قال ما شا الله اه رقم مميز اه اللوحة اللوحة للبيع - [00:03:08](#)

قلت له كلي لك. فرد عليه قال وعد المرور ان شاء الله وخلها تفيدك الردود الذكية. ترى صحيح جايب الاستثمار اليوم ولا؟ ايه موجود الاستثمار. يلا زين اتفقنا الأستاذ ياسر بان يعني اهمية الردود الذكية وخاصة اه ما يتعلق يعني من يواجه الجمهور بشكل اه بشكل متكامل - [00:03:28](#)

ويتضايق من بعض الاسئلة المتكررة التي يحتاج الى التعامل معها بفن. نعم. الردود الذكية هل هي يعني نقول هي من يعني خاصة عندما يكون لها اكثر من مسمى ردود ذكية ردود مفحمة ردود مسكتة - [00:03:48](#)

اه هل فيها من قلة الادب او اه من استنقاص الطرف الاخر؟ نعم. اه هو اكثر من يحتاجها الدبلوماسيين زي ما تفضلنا لكن كل واحد من الناس يحتاجه. كل انسان لديه نقطة ضعف. هذه نقطة ضعف قد تكون مجال لسخرية الآخرين او اه استثمارها في - [00:04:08](#)

اللي ضده يعني. مهم. مثلا اه العيد قبل ايام مثلا يجيك واحد في المجلس يقول اه ما تنشاف ومن زمان ما شفاك وانت ما ما فيك خير ما الذي يمكن ان ترد؟ هذي اشياء دارجة لكن تستطيع من خلال تعلم اساليب الردود الذكية انك ترد على مثل هذه الاشياء مثلا. وبالتالي كل انسان يحتاجها - [00:04:28](#)

اه في علم النفس اجروا اه دراسة تحليلية على سلوك الدجاج. مهم. اكتشفوا ان الدجاج مجموعة من المستويات. الدجاجة الف وهي دجاجة تنقر ولا تنقر والدجاجة نوع من المستوى الثاني الدجاجة باء هي التي تنقرها الف وهي تنقر جيم - [00:04:48](#)

تنقر الف الف تنقرها وهي تنقر جيم. جيم تنقرها الف وباء وهي تنقر دال. والدجاجة دال هي الدجاجة التي لا قر وتنقر هذه هي الضعيفة في المجالس عادة هناك الف وهناك دال. صحيح. واحد اقشر ولا واحد اسلوبه قوي - [00:05:14](#)

ومتسلط ومع جمهوره الكلمة اللي يقولها الناس تضحك وفيه دال الذي ينقر والذي يستهزأ به اما لشكله او لجسمه او لحجمه او ايا كان فهذا دال يحتاج الى هذه الحلقة بالدرجة الاولى. هناك اناس اه لا يحضرون مجالس اقربائهم ولا زملائهم ولا اصدقائهم - [00:05:35](#)

سبب انه دال فباذن الله من خلال التطبيق مثل هذه الاساليب باذن الله انه يستطيع ان يحمي نفسه على الاقل. يعني نستطيع ان نقول ان اهمية تعلم الردود الذكية يكمن - [00:05:55](#)

من الاهمية في التخلص من المواقف؟ التخلص من المواقف بالدرجة الاولى. الامر الاخر اذا هذا اذا كنت انت دال اذا كنت الف فاتق الله اتق الله النبي صلى الله عليه وسلم يقول اللهم صلي ان شر الناس يوم القيامة من اتقاه الناس لشره - [00:06:07](#)

بعض الناس يأخرها على انها آآ وجاهة وانها حاجة حلوة وانها استعراض. واستعراض ابداء والله انها من السلاطة ومن البذاءة ان الانسان يتحاشاك لسوء آآ لسانك واسلوبك. احيانا يعني تعقيب بس انه ما يكون لسانه بذيئا لكنه سليطا. سليطا ليس بالضرورة ان يكون فاحشا - [00:06:22](#)

لكنه تعليقاته دائما ساخرة جدا ولاذعة. ولاذعة يعني تأتي مثل ما يقولون يعني في الثمانيات. اي نعم. الان عندنا ردود ذكية. اه سألني قبل شوي اخوي الفاضل في ردود ذكية. وفي حاجة اسمها ردود مقنعة - [00:06:42](#)

في ردود ذكية وفي ردود مقنعة وفي اساليب او ردود مسكتة لان في ذكية تخلصك من موقف في مسكتة آآ يعني فيها نوع من التهجم او وضع حد للطرف المقابل. سنتكلم عن كيف تكون اساليبك ذكية. وكيف تكون ايضا لديك اساليب - [00:06:59](#)

شرسة لانك قد تضطر اليها احيانا. صح. قد تضطر اليها احيانا. يعني في رسالة نريد ان نقرأها مشاركة اعجبتني من ابراهيم العباس عبر تويتر يقول اختي الصغيرة اه قالت لي جوالك ابو تفاحة مأكولة - [00:07:19](#)

زين اه يقول قلت لها انت التي اكلتها. قالت لا لو ان انا كان اكلتها كلها. اه ممتاز. هذي استخدمت استراتيجية سنتكلم عنها. هم. باذن الله. كل انا اطلعت على كثير من الردود الموجودة البارحة كل الذين كتبوا هم آآ عملوا على قواعد آآ - [00:07:32](#)

مبنية لمثل هذه الامور. الردود الذكية هي الردود التي تعريفنا في ظني نعم هي الردود التي تمنعك من الحرج ولا تجرح بها الآخرين ولا تضيع بها حقا ولا تميع بها باطل. يعني بعض الناس يكون في ردود في تميع للمسألة. او تضيع للحق. مثلا تلك المرأة او القصة المشهورة لما جاء - [00:07:52](#)

من يشتري منها وهي كانت تبيع زيتا وكانت تقول اه يسألونها يقولون وش فيه هذا الزيت؟ فتقول ما في الا العافية. تقول هذا زيت اصلي ما فيه الا العافية. وهي - [00:08:19](#)

تقصد انه زيت عافية لانه ليس نباتي وليس زيت الاصيل مم هذا ليس ذكاء هذا كذب وخبث وفرق بين الذكاء والخبث وبالتالي ليس

ما سنطرحه من هذا القبيل. ولكن من قبيل كيف اه تتكلم برد جيد؟ نعم. بحيث يحمل حقا وايضا - [00:08:29](#)

يدفع باطلا. بالمثل ربما يتضح المقال اكثر يعني ندخل في بعض الامثلة او القصص في الردود آ ذكية آ وشاركنا فيها عدد من

المغردين على تويتر وكذلك في المنتدى آ هذه ريم تورد قصة تقول تزوج آ اعمى - [00:08:51](#)

امراة فقالت لو رأيت بياضي وحسني لعجبت. فقال لو كنت كما تقولين ما تركك المبصرون لي. واعتقد ان هذا هنا نقدر نقول ليس

ليس ردا ذكيا. هم. وانما اه اسلوبا شرسا. هم. هي لم تتجاوز ولكنه تجاوز عليها. صحيح - [00:09:11](#)

زوج وزوجة. او زوج وزوجته نعم. هناك ردود ذكية اذكي من هذا الشيء لا تجرح الطرف المقابل. هم. هناك مثلا عندما سئل اه العباس

عم النبي صلى الله عليه وقالوا له ايها اكبر؟ انت ام النبي صلى الله عليه وسلم؟ قال هو اكبر مني وانا ولدت قبله - [00:09:31](#)

هذا هو الرد الذكي. هذا هو الرد الذكي. اما اني ابدأ باستنقاص الطرف المقابل هنا ندخل في الاساليب الشرسة راح نتكلم عنها باذن

الله. جميل آ المشاركات كثيرة يعني انت الان ظربت مثلا للرد الذكي. نعم. آ دعنا ندخل الان في محور الردود الذكية ونفصل في -

[00:09:51](#)

كيفية يعني تعلمها وسائلها. ممتاز. احنا عندنا اه كل رد ذكي خلفه سؤال كيف يعني انت كيف تستقبل السؤال وكيف ترد عليه؟ احنا

عندنا اربعة طرق للرد على الاسئلة. مهم. لما يأتيك سؤال لا تريد الاجابة عليه. سؤال لا تود ان تجيب عليه - [00:10:11](#)

مثل كم راتبك مثلا؟ كم راتبك مثلا؟ كم وزنك؟ اه مثلا اه اسئلة من هذا القبيل مثلا. احنا عندنا اربعة طرق اما ان تجيب باجمال اطرح

امثلة واما ان تجيب بتفصيل هذا الاسلوب الثاني واما ان تجيب بدعابة هذا الاسلوب الثالث واما ان تجيب آ - [00:10:30](#)

بسؤال. تجيب السؤال بسؤال. اما ان تجيب باجمال فهي كالتالي لما يسألك واحد يقول لك مثلا كم راتبك؟ انت لا تريد ان تخبره. لما

تريد ان تستخدم استراتيجية الاجمال؟ تقول له اهم شيء البركة - [00:10:50](#)

كم راتبك؟ اهم شي البركة الان انت لم تخرج وفي نفس الوقت لم تعطيه اجابة لا تريد ان تعطيه اياه. ولم تسعله؟ نعم ولم تسيء اليه

وبالتالي اذا قال لك مثلا كم راتبك انت تستخدم استراتيجية الاجمال؟ الاجمال معناها ان تتكلم بعبارات تحمل معاني كثيرة مجملية كم -

[00:11:06](#)

والله الله يطرح فيه البركة. ممكن تجيب بجواب اخر. راتبي يعني مثل راتب هالمعلمين اذا كنت معلما مثلا. يعني نفس الرواتب انت

عارف المستويات متقاربة. لو اردت ان تجيب بتفصيل عن كم راتبك؟ تقول له شف. تدخل في التفاصيل - [00:11:26](#)

الانسان عندما تدخل في التفاصيل ينشغل بالتفاصيل وينسى السؤال الاول. هذا عادة عادة يحدث ذلك. تقول له والله شف الرواتب

من المستوى الاول كذا وكذا. المستوى الثاني رواتبهم كذا. المستوى الثالث كذا والمستوى الرابع كذا. حتى المستوى الرابع فيه كذا

وكذا وكذا. بعدين هو ما الذي سيحدث؟ لن يكون مستمعا. سيدا خلك فعل - [00:11:46](#)

انا مرة كذا وبالتالي تدخلون في تفاصيل؟ يظيع السؤال. ويظيع السؤال. لكن هناك من الناس من يعود. في اي مرتبة طيب؟ اي في اي

مرتبة يقول لك. مم. وهذا ينطبق عليه قول الشاعر اذا لم يكن الا الاسنة مركبا. فما حيلة المضطر الا ركوبا. ممكن في تلك اللحظة ان

تستخدم معه الاسلوب الحدي الذي تقول له - [00:12:06](#)

قف عند مكانك لا اسمح لك بذلك. اذا عندنا اما ان تقول ان تجيب. صراحة كذا. المشكلة انه احيانا ما يستطيع انه يقول له قف يعني

ممكن اننا نلجأ للطريق الرابع اللي هي الاجابة بسؤال ايه الاجابة بسؤال الان عندنا اجمال وعندنا تفصيل مثلا واحد ما يبغى يقول اسم

امه - [00:12:26](#)

وش اسم امك؟ اذا بيزيد اجمال يقول والله اسم امي مثل اسم حريمها اهل نجد يعني ولا كذا هذا اسم او اجابة اجمالية الاجابة

التفصيلية انت عارف الاسامي تلقاها اسمها عايشة ولا نورة ولا حصة ويبدأ يعطي مجموعة من التفاصيل ويجيب له اسماء غريبة

عشان يتفاعل هو ويدخل في التفاصيل ولا - [00:12:45](#)

نعود الى السؤال مرة اخرى. اذا نعم. عندنا اجمال عندنا تفصيل. عندنا الاجابة بسؤال. رد السؤال بسؤال. كم راتبك؟ كم تتوقع انا

اعجبني رد احد رجال الاعمال في احدى القنوات سأله المذيع آ كم ثروتك؟ فرد عليه بسؤال آ قال تريد - [00:13:05](#)

اه الاجابة وقت طرحك للسؤال ولا الان لانها اختلفت؟ اه ممتاز. اقصد انها ترتفع وتنزل مع الاسهم. وبالتالي هو رد السؤال بسؤال النبي صلى الله عليه وسلم عندما قال له ذلك - [00:13:24](#)

الرجل يا رسول الله متى الساعة رد على السؤال بسؤاله ماذا اعددت لها هذا هذي طريقة رد السؤال بالسؤال. هناك الطريقة الاخيرة وهي الاصعب قليلا والاجمل وهي رد الرد على السؤال بدعابة - [00:13:34](#)

مثلا يجيبك واحد يقول لك كم وزنك؟ تقول له بالكرشة ولا بدون الكرشة؟ هذا الرد على بدعابة بدعابة تذيب تذيب حدتك. حدة

السؤال. السؤال. صحيح. سأل ذلك القاضي الرجل وقال له اين تسكن؟ فاراد ان يجيب - [00:13:50](#)

في دعابة يميع فيها الجواب فقال اسكن مع اخي. قال واين يسكن اخوك؟ قال يسكن معي. قال واين تسكنان؟ قال نسكن نسكن معا قال قم لا بارك الله فيك. مهما عطى الشيء. هنا استخدم في هذه الحالة الدعابة. اذا انا عندي مجموعة من الاساليب التي من خلالها استطيع - [00:14:10](#)

لا اجيب على سؤال لا اريد الاجابة عليه. جميل. هذي نقدر نسميها الاسلوب الدبلوماسي او الاساليب الذكية في الرد على بطريقة

بطريقة من اربع اما ان تجيب باجمال او بتفصيل او بدعابة او بسؤال او بسؤال حتى ممكن حنا نطبق مع الاخوة - [00:14:31](#)

الذين سيتواصلون معنا نعطي السؤال ممكن يطبق الاربعة جميعا في سؤال واحد ممكن نسأله ونقول له طيب انت الان حاول تجيب باجمال حاول تجيب بتفصيل حاول تجيب بسؤال حاول تجيب بدعابة. سيجد الانسان مع التكرار مع الممارسة انه قادر - [00:14:51](#)

باذن الله على انه يتقنها باذن الله تعالى من الاشياء التي يمكن نستفيد منها الانسان في عملية التواصل انه يحفظ قوالب حفظا

يحفظها حفظا يحفظ القوالب بمعنى احنا عندنا القوالب نوعين قوالب آآ الردود على المناسبات والمواقف وهناك القوالب - [00:15:07](#)

آآ الردود على مواضيع السخرية عندنا حاجتين عندنا ردود على مناسبات ومواقف بمعنى ان احفظ احفظ الردود على كل ما يقال

مثلا ما الذي يقال في الحج؟ للحج احفظ ما الذي يقال وما الذي يرد عليه؟ ابدأ احفظ - [00:15:27](#)

الترحيب بالآخرين احفظه حفظا. ليه؟ اه مثلا اذا جا احد وقال لك اه اذا التقيته بحاج مثلا بعض الناس لانه لا يعرف ولا يحفظ

الكلمات والعبارات التي تناسب السياق والموقف يحرص جدا ولذلك يكره - [00:15:47](#)

مع الآخرين ويكون تواصله ضعيف جدا بسبب انه لا يعرف كيف يتواصل معهم. مهم. فلا بد انه يحفظ اول ما يقال في المناسبات

الاعراس كيف يهنئ الناس؟ يحفظ كيف يعزيهم؟ ماذا يقول في العزاء؟ يحفظ ماذا يقول فاذا دخل رمضان يحفظ ماذا يقول اذا جاء

حج اذا جاء - [00:16:06](#)

اذا جاء للانسان مولود اذا جاءت له مناسبة سعيدة وهو يعرف انه يعني سيسأل نعم يحفظ كيف يقولها وكيف يرد اذا قيلت له مم مرة

المرات وهذه مهمة جدا لطلاب المرحلة المتوسطة. اه الذين لا يملكون مثل هذه القوالب فيخرجون جدا امام المناسبات الرجال -

[00:16:24](#)

فاجسادهم اجساد رجال ويتوقعون منهم ان يتكلموا بطريقة الرجال ثم لا يحسنونها فينصدمون ويصدمون. مرة من المرات احد

الاخوات قالت اه دخلت في في مجلس وكانت امها جاية من سفر فيقولون لها قررة عينك عشان امها جاية قررة عينك بمعنى -

[00:16:44](#)

ان تقر عينك برؤية والدتك. الجواب المفترض ان تقول بنبيك. ان تقر عينك برؤية نبيك. فلما قالوا لها قررة عينك الله يقريك ما كانت

تعرف لما قالت الله يقريك المجلس انفجر من الضحك وهي تضايقت جدا وكرهت مثل هذه الجلسات او الجلسات لانها - [00:17:04](#)

اه شعرت بالالم وشعرت بان الناس سخروا منها. وبالتالي كلما امتلكتنا ادوات وحفظنا قوالب كلما كنا قادرين على ان نخوض غمار وانا

نسميها معركة. معركة التواصل مع الآخرين. اذا عندنا حفظ القوالب اه الردود. اثنين حفظ ردود على المواضيع الساخنة احنا ممكن -

[00:17:26](#)

مواضيع ساخنة. ومواضيع الساحة تقصد؟ مواضيع الساحة ومواضيع الساخنة. كل فئة سواء رجال او نساء. وكل ثقافات لديهم

مواضيع ساخنة. مثلا تلقى الشيبان عندهم موضوع الساخن قضية النشاط ما شاء الله عليك ولا يبين فيك ولا كذا ما في راسك شيب

ولا يطلع لك صلح واسنانك زينة هذي مواضيع ساخنة عندهم كيف اتمكن من حفظ - 00:17:46

ردود استطيع من خلالها انني اه اه يعني اه ارد على الناس اللي امامي. في هذه المواضيع الشباب لهم ردود خاصة النساء لهم ردود خاصة. الذين يتزوجون المتزوجين الجدد. نعم. ايه الحديث. هؤلاء لهم مواضيع ساخنة لازم الانسان - 00:18:12 على مثل هذي الاشياء عشان يقدر انه يرد على اه الاخرين من خلال حفظه لقوالب ولهذه جميلة اه فعلا في موضوعنا هذا لكل حادث حديث آآ لكل موقف هناك آآ يعني ردة فعل مختلفة وكل سؤال له جواب مختلف آآ يعني - 00:18:32

الامثلة توضح اكثر. نعم. نعم. اعطيك انا مثال على قضية الردود الذكية ولا يحتاج الانسان انه يعني اه يستخدم الاساليب الشرسة. مرة من المرات احد الناس عزم اميرا وكان وكان هذا الامير لا يريد - 00:18:52 او لا يحب اكل العجل لحم العجل الذي آآ ضيفهم لا يعلم هذا الشيء فوضع له لحم عجل فاكلوا. فلما انصرفوا احد حاشية الامير قال له ان آآ هذا الرجال اللي عازمنا ترى حاط آآ - 00:19:12

اللحم عجل وتراه هو عارف وهو يعني قاصد هذا الشي وقاصد اهانتك فرجع الامير غظبان جدا امير الجيش ظرب الباب ظربا شديدا وهزه هزا قويا فعلم صاحب البيت ان هذا هز احد عند السلطة قال من عند الباب؟ قال انا فلان. قال وش فيك؟ قال - 00:19:31 انت تحط لي لحم عجل وانت وانت وانت. الان في هذه اللحظة لن ينجيك بعد الله عز وجل الا الحيلة. لان القوة لا تملكها. فكان الله عز وجل الحجة فقال له بهذا اللفظ الجميل وهذا هو الرد الذكي الذي يخلصك من المواقف قال والله لست باعز من الملائكة -

00:19:51

ولست باكرم من ابراهيم فهدأ غضب ذلك الامير ثم عاد آآ ادراجه وانصرف. قال كلاما جميلا. قال ابراهيم عليه السلام لما جاءته الملائكة وضع لهم عجل فانت لست اعز من الملائكة فاعطيك يعني غير العجل ولست انا اكرم ابراهيم فاقدم افضل من العجل هذا العجل هو افضل ما يمكن ان يقدم لافضل الناس - 00:20:11

الموجودين على وجه الارض. جميل. فهذه هذا الرد الذكي خلصه من المواقف. هذا ما يسمى الردود الذكية. من الاساليب التي الانسان كذلك ومن الاشياء اللي تكثر كثيرا في يومياتنا وحياتنا هي السخرية الرد على السخرية كيف يرد - 00:20:35 الانسان دون ان يهبط الى مستوى الشخص نعم الشخص المقابل في قضية السخرية. مثال من الاستراتيجيات الرائعة جدا في عملية السخرية هي احراق السخرية. كيف تكون احراقها؟ من خلال اثباتها - 00:20:55

اثبات هو الان يتندر عليك او يسخر من حاجة معينة. اثباتها مع تضخيمها نلاحظ الان القاعدة هي ان تثبت السخرية زائد ان تضخمها مثلا يجيك واحد يقول اه وراك كذا قظيت ناحف مرة - 00:21:12

الان هو الان يسخر من نحولة الجسم. انت الان تثبت هذا الكلام وتضخمه تقول لا بعد هذا وانا الحين حول زايد حول هذه الطريقة تذيب حدة السخرية وتجعلهم لا يضحكون عليك ولكن يضحكون منك وفرق بين عليك ومنك - 00:21:28

جميل. اذا هذي استراتيجية احراق ورقة السخرية ان تثبتها ثم ثم تضخمها. انا اعطيك مثلا بعض بعض الامثلة مثلا في قظية ورقة السخرية. مثلا واحد يجي يقول ما شاء الله آآ انت اليوم مستضيفينك بك اصبحنا واشوف معك سيارة جديدة - 00:21:49

طيب. قلناها على اساس انك اصبحنا معطينك اياها. اي طبعها هو يقول اكيد الاعلام انتم وكذا. هذي سخرية الان. اذا سكت او دافعت عن نفسك او كذا ظلت خرجت امامهم امام المجلس مثلا بموقف ضعيف لا ممكن ترد عليه تقول له لا السيارة هذي انت ما شفت الفلا اللي على طريق الملك فهد مثلا ثبتته ثم - 00:22:09

ضخمته انتهت السخرية ليس يعني ما في داعي اني ارد وازعل ولا بالعكس والله واحلف واقسم ابدا المسألة مسألة بسيطة وعملية هي لعبة في المفردات ممكن يستخدمها الانسان فيتخلص من المرض. ومن لا يتقن هذه اللعبة ربما يدخل في استنقاص الطرف الاخر ويرد برد - 00:22:29

آآ يعني يسيء له ويسوء ويخسر الشخص بالظبط وربما يخسره نعم ربما يخسره. آآ بدنا يعني نعرف المادة اللي آآ اللي عندك يمكن تقدمها في خمس ايام واحنا ضاغطينها الان في اقل من ساعة آآ ودنا كذلك نوفي المرسلين حقهم آآ على المنتج - 00:22:49

على الهاشفاق عبد العزيز الرويحي يقول يعتبر الجواب الذكي فن من الفنون وقيمته آآ في وقت وسرعته فهو يأتي كالقذيفة ليسد فم السفیه. المهندس حسن الزیادی فی تویتر یقول یرد هذه القصة التي اوردها - [00:23:09](#)

الكثیر ربما اطلعت علیها استاذ یاسر یقول كان رجل مسن منحنی الظهر یسیر فی الطریق فقال له شاب بسخریة بكم القوس یا عم تقوس ظهره فقال طال الله بعمرک سیأتیک بلا ثمن. نعم جمیل. آآ اخر قیل للحجاج او قال الحجاج یوما لرجل انت اطول ام انت - [00:23:29](#)

انا اطول ام انت؟ قال الامیر اطول عقلا وانا ابسط قامة. نعم. ذکی جدا. نعم. اه یحیی العلكمی یرد ایضا القصة وقعت للمتنبی عندما قال له ورجل رآه من بعید قال حسبك امرأة. فرد المتنبی فورا وانا من بعید حسبك رجل. نعم - [00:23:49](#)

الامثلة آآ یعنی ربما تكون کثیرة لكن هل هناك فرق ما بین فن الاجوبة وما بین الاجوبة المسکنة والمفحمة الجواب المفحم هو ان اه یعنی اه احسنت ان تضع حدا ان تمارس حقوقک وتضع حدا - [00:24:10](#)

اه للشخص المقابل تضع حدا لهذا الشخص اما الذکیة لا هو جواب اه عام فظفاظ جمیل رائع قد یكون فیة اه صیاغة لغویة جمیلة. مثال مرة من المرات انا كنت حاج اه سنة من السنوات اسأل الله عز وجل ان یتقبل. رجعت ايام الجامعة لما رجعت کان - [00:24:35](#)

مباشرة بعد الحج فی اختبارات. فانا ما كنت استطیع لانی فی بعد الحج كنت مصاب یعنی كنت تعبان مریض انفلونزا وما شابه ذلك صاحبی ما حج ولكنه یعنی قال هم القوم لا یشقی بهم جلسهم یبغی یروح یعتذر مثلی آآ عن الاختبار کان الدكتور ناصر رشید الله یدکره بالخیر - [00:24:55](#)

ومن یسمع. امین. لما سمع یعنی اعتذاری وسمع اعتذار صاحبی. قال اما یاسر فاقبل منه الاعتذار. واما انت فقال له لیش یا دکتور؟ قال لانه یظهر لی من حلقة وحلقه - [00:25:15](#)

اما انت فلم یظهر لی شیء یظهر لی من حلقة وحلقه کان صوتی منبج. هم. وكنت محلق راسی. هذا هذا الجواب اللطیف الذی جعله یقول له اننی رأیت مبررات ولم ولا ولم یرد ان یقول انت تكذب او لم اصدقك ولكن قال انا اشاهد هنا مؤشرات ولا اراها عندك هذا هذا هو الرد الذکی رد - [00:25:32](#)

مثل ما جاء ذلك للرجل للشیخ عبد العزیز بن باز رحمة الله علیه. وقال له یا شیخ احنا عددنا هنا فی المسجد خمسطعشر واحد یا شیخ وفلان هذا من طلابك المسجد المجاور یكتظ بالناس الذین یحظرون الیه - [00:25:55](#)

ماذا نفعل؟ فقال الشیخ عبد العزیز بن باز ذلك فضل الله یؤتیة من یشاء ثم اكمل درسه. هذا ما یسمى بالردود الذکیة ردك بل هذا رد لا یرده الا الال الرجال. الرجال والعظماء امثال الشیخ من العلماء - [00:26:10](#)

جمیل. نعم سنواصل بعد الفاصل ان شاء الله انما یغیب عن عقولنا یغیب عن کلماتنا واحادیثنا فراجع ما تقول ولاحظ ما یقال. لتكون اکثر وعیا بنفسك وبالاخرین من حولك انا متأكد استاذ یاسر ان کل من یستمع الینا الان فعلا یرصد - [00:26:30](#)

یصل الی هذه المرحلة فی التحكم باجابته لان بعض الناس احيانا اثناء الموقف آآ لا یتبادر الی ذهنه رد لیس رده لكنه بعد ان ینتهي الموقف ویركب السیارة ویصل الی البیت لتتوالی الردود المناسبة جدا علی ذلك الموقف لكن بعد فوات الاوان - [00:27:02](#)

لذلك یقولون هناك من رده فی فمه واخر رده فی کفه واخر رده عند امه بمعنی ان الاول سریعة ردوده وحجته علی زی ما یقولون العامة والثانی فی کفه معناه انه یعنی یحتاج وقت حتی یتذكر والاخر یروح البیت بعدین یتذكر ویلوم نفسه ویقول لیتنی قلت لیتنی - [00:27:22](#)

الانسان الذی کلامه فی طرف لسانه وردوده هو ذلك الانسان الذی یحفظ مثل هذه الاشیاء ویحفظ القوالب ویعرف سیاقاتها ویستطیع ان یرد واه یعنی اه یرد الاساءة بافضل منها ولیس بمثلها. ذكرت نقطة جمیلة فی بداية الحلقة استاذ یاسر بما یتعلق فی توقع - [00:27:42](#)

الی احيانا نقدم علی موقف کما ذكرت او مجلس ونتوقع بعض الاسئلة آآ یعنی من یعنی یستحضر الاجابة فیها تكون حاضرة فی فی ذهنه یكون یعنی بإمكانه ان یتعامل مع الموقف بشكل سریع وجمیل ویخرج منه - [00:28:02](#)

آآ يعني بافضل صورة. جدا لذلك العرب كانت تقول الاحتباس. هم. يقصدون بالاحتباس ان الانسان ما يقدر يتكلم. خلاص يرتج عليه يعني ما عاد يقدر يقول شي خلاص تقول الاحتباس من الاندهاش. الاندهاش لتفاجأ من الموقف فاحتبس الكلام. اذا كنت انا - [00:28:22](#)

انظر لمثل هذه المواقف فلن اشعر بالاندهاش. واذا لم اشعر بالاندهاش لم يحدث لديه احتباس. هذه هي الفكرة انك تكون مستعد حتى تستطيع باذن الله انك ترد في اه اللحظة المناسبة والتوقيت المناسب. هناك بعض القواعد. القواعد. الممتاز. نعم. هناك بعض القواعد اه اذا جاءتك سخرية - [00:28:42](#)

وتريد ان ترد ممكن ردا قاسيا او توقف الانسان اللي امامك عند حده. لا ينصح بها دائما. لكن ينصح ان يمتلكها الانسان يمتلكها بمعنى يمتلكها ان يكون لديه الخيار ان يستخدمها او لا يستخدمها - [00:29:00](#)

وبالتالي جيد ان يمتلكها لكن لا انصح ابا النبي صلى الله عليه وسلم. قال يعني احاديث كثيرة في فضل حسن الخلق والكلام جيد اللين والرفق في الامور. الله عز وجل يقول وقل لعبادي يقولوا التي هي احسن. احسنت. دائما هناك كلمة احسن وعبرة اجمل واسلوب - [00:29:16](#)

وعلى قدر رقيق يكون انتقاءك. جميل. ليس ليس الجمال انك تختار الكلمات اللي تسكت بها الشخص المقابل. لا ابا. قد قد تكتفي بالصمت لكن ليس الصمت دائما جيد لذلك آآ النبي صلى الله عليه وسلم يقول قل خيرا - [00:29:36](#)

والا فاصمت. اذا الاصل ان تقول الافضل ان تقول خيرا. ان تقول خيرا حتى في القرآن واذا خاطبهم الجاهلون لم يسكتوا قالوا سلاما اي يقول يقولون قولا يسلمون به ويدفعون ها المقابل عنهم. اذا القول السلام ليس انك ما تتكلم او تقول شيء وبالتالي احنا نريد ان نتعلم بعض - [00:29:52](#)

اساليب التي من خلالها نستطيع باذن الله عز وجل اننا نرد بشكل جيد او بشكل ربما بعض المرات قاسية على من هو امامنا. مجموعة من استراتيجياته. من من هذي احد - [00:30:12](#)

انك ستستثمر كلمة في اه اذا اذا شتمت لا لا قدر الله ان تستثمر كلمة من الشتم تأخذها ثم تقلبها عليه مثلا لما يجي يقول لك انت ذوقك سيء صحيح لذلك اخترتك صديقا تأخذ الكلمة ثم تعيدها علي مرة اخرى هذا هذا استثمار استثمرت يبي يقول لك حسن ثوبك - [00:30:24](#)

ممكن ممكن يجيك واحد يقول لك انت ستكون فاشل تقول نعم اذا اتبعت نصائحك جميل. لاحظ الان ما في اساءة ما في يعني هي هي يعني هي معركة كلامية. عندها حدود معينة وخيرهم الذي يتوقف عند - [00:30:50](#)

ويكون ارقى من الاخر. ايضا ممكن الانسان يقول لك يا غبي تقول له الغباء اهون من من الوقاحة الغباء لما يتجاوز ربما انت تتجاوز ايضا. آآ ممكن يقول لك انا مرة من المرات آآ جاني واحد قال هذا قريب لي وكذا - [00:31:06](#)

تمزح معه؟ قلت له خير ان شاء الله. مكان سمين يعني. فسلمت عليه وقلت له كيف حالك؟ عساك طيب؟ قلت له انا قد شفتك. قال يا اخي انا بعد قد شفتك. قلت - [00:31:25](#)

يا الله ما ادري وين قعدنا نفكر كذا ثواني بعدين قلت اه تذكرت طبعا هو كان ظريف جدا وساخر جدا فقلت انا تذكرت كاني شفتك في حديث الحيوان انا اقصد انك انت فيل يعني كبير ودبي كذا فقال ايه يوم اعطيك موزة فلاحظ الان قلبها علي مباشرة -

[00:31:35](#)

هذا الاستثمار استثمار السخرية ثم قلبها على الطرف المقابل يعني هو طلعتني فقد لقيت اعصار اعصار عجيب هذا ساندي هذي من الاشياء اللي ممكن الانسان يستثمرها. بماذا تختتم ابو بدر - [00:31:55](#)

اه اختتم ببعض الردود الجيدة الراقية. الراقية لان احنا نعطي هذي الادوات ليتحصن الانسان يستخدمها حاجة ولكن هناك مجموعة من ردود راقية جدا. دخل ذلك الامير الجيش الى المسجد في الجامع الاموي. فلما رآه الناس قال - [00:32:08](#)

بين راغب وراهب. قاموا جميعا الى ذلك الشيخ. فجاء والحرس التفوا حوله ما وقف الرجل. لقي كل الناس وقفوا الا هذا الذي يجلس

فسأله الامير لماذا لم تقف يوم قام الناس - 00:32:28

هذا هو السؤال. كيف يستطيع ان يتخلص؟ قال له اردت ان اقف فتذكرت قول الله يوم يقوم الناس لرب العالمين. فتركت وهذا القيام بذلك القيام. فقال له اجلس لم تبقى من جسدي شعرة الا وقفت. هذه الردود التي - 00:32:44

تقدم مع ايقاف الانسان عند حده وتخليص الانسان لنفسه تقدم ايضا رسالة خفية اه وفائدة يستمع اليها الشخص المقابل يعني فيستفيد منها في مستقبلي. ايامه. وهذا فعلا هي الردود الذكية. هذي هي ان تسكت وتفهم - 00:33:04

ولكن كما ذكرت الاجوبة الراقية هي الاجوبة الذكية التي تدل على شخصية الانسان ايضا استاذ ياسر ختاماً يعني اذا فيه كتب معينة يستطيع الانسان يقرأ فيها يستفيد منها؟ نعم يوجد اطلاع القاصر لا يوجد في المكتبات الا كتابين الكتاب الاول اسمه -

00:33:24

وهذا كتابي يعطيك امثلة ولا يعطيك استراتيجيات. يعطيك امثلة وتشوف الناس كيف قاعدة تتكلم ممكن تستفيد انت لمحاكاتها. ستستفيد يوجد اربعة وخمسة كتب. هم. اجزاء بهذا الاسم. الاجوبة المسكتة. الكتاب الاخر من ترجمة جريير اسمه اه لا تقع فريسة لزلة

لسانك - 00:33:44

هذا فيه مجموعة من الاستراتيجيات ومجموعة من القواعد ومجموعة من المعايير التي ان استطاع الانسان ان يقرأها ويفهمها ويطبقها والعهد على التطبيق استطاع باذن الله ان يمتلك ادوات من خلالها يخوض غمار معركة التواصل مع الآخرين - 00:34:04

جميل ان شاء الله يكون آآ مستمعينا جاهزين الى خوض آآ معركة التواصل هذه والاجابة على الاسئلة السريعة باجوبة آآ راقية آآ ختمت بهذه النصائح ونحن آآ نختم آآ ظلال السيرة شكرا جزيلا - 00:34:24

المدرّب اه الاستاذ ياسر الحسيمي - 00:34:44