



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة غرداية



مخبر التراث الثقافي واللغوي والأدبي
بالجنوب الجزائري

كلية الآداب واللغات
قسم اللغة والأدب العربي

حاجية خطاب التنمية البشرية محاضرات مسجلة لإبراهيم الفقي أنموذجا

أطروحة مُقدّمة لنيل شهادة الدكتوراه LMD تخصص: لسانيات الخطاب

إشراف الأستاذ الدكتور:

- مهدي شنين عز الدين

إعداد الطالب:

- حند العيد

لجنة المناقشة				
الرقم	الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
01	محمد مدور	أستاذ التعليم العالي	غرداية	رئيساً
02	مهدي عز الدين شنين	أستاذ التعليم العالي	غرداية	مشرفاً ومقرراً
03	محمود احمدو محبوبي	أستاذ التعليم العالي	موريتانيا	عضواً مناقشاً
04	محمود طلحة	أستاذ التعليم العالي	الأغواط	عضواً مناقشاً
05	عبد الله وايني	أستاذ التعليم العالي	غرداية	عضواً مناقشاً
06	يوسف بن اوزينة	أستاذ التعليم العالي	غرداية	عضواً مناقشاً

السنة الجامعية: 1445_1446 هـ / 2025_2026 م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال تعالى:

إِن أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ



إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

كل أفراد عائلتي ، إلى نبع الحنان أمي الغالية والى شوق الفؤاد أبي العزيز؛

إلى كافة الأساتذة الذين لم ييخلوا علينا من فيض علمهم ومعرفتهم

إلى كافة الزملاء والأصدقاء.

العيد حند

شكر وعرفان

الحمد لله أولاً وآخراً على ان وفقني إلى إتمام هذا العمل،

وأتقدم بجزيل الشكر للأستاذ الكريم مهدي عز الدين شنين

الذي تفضل بإشرافه على هذا العمل والمشرف المساعد الأستاذ دلال وشن

والشكر موصول إلى اللجنة الموقرة على قبولها مناقشة عملي؛

كما اعبر عن امتناني العميق لجامعة غرداية والتي كان لنا شرف الدراسة بها وبفضلها لنا في توفير كل

إمكانيات البحث للانجاز هذا العمل؛

الشكر موصول إلى كل أفراد عائلتي على دعمهم وصبرهم معي في سبيل هذا الانجاز وتحقيقه؛

كما اخص بالشكر كافة زملائي وأصدقائي الذين شاركوني هذه الرحلة، وكانوا مصدر الهام وتشجيع

ودعم نفسي ومعنوي لي؛

واشكر في الأخير كل من مد لنا يد العون في سبيل انجاز هذا العمل من قريب أو بعيد، فجازاهم الله

عنا خير الجزاء؛

العيد حند

مقدمة

مقدمة:

الحمد لله ربي العالمين والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم، أما بعد: إن اللغة واحدة من أهم الأدوات التي منحها الله للإنسان، فهي وسيلة للتعبير والتواصل ونقل المعرفة والثقافة بين الأفراد والمجتمعات. تجاوزت اللغة دورها الأساسي في التواصل إلى أن أصبحت أداةً للتأثير والإقناع، تُستخدم في صياغة الأفكار وبناء المفاهيم وتوجيه السلوكيات. من خلال اللغة، تُبنى الهويات وتُصاغ العلاقات الاجتماعية والثقافية. كما أنها ليست مجرد وسيلة محايدة؛ بل هي كيان ديناميكي يحمل في طياته القوة لإحداث تغيير أو تعزيز استقرار. وبفضل هذه الديناميكية، أصبحت اللغة ركيزة أساسية في كافة مجالات الحياة، خاصةً في الخطابات المؤثرة، حيث تُستخدم لتعزيز القيم، وبناء الثقة، وتحفيز المجتمعات نحو تحقيق الأهداف المشتركة.

فالحِجاج مفهومًا جوهريًا في الخطاب البشري والتواصل الإنساني، حيث يعكس قدرة الفرد أو الجماعة على إقناع الآخرين والتأثير في مواقفهم وأفكارهم. تطور هذا المفهوم منذ العصور القديمة، حيث كان يُمارَس كفنٍ عند الفلاسفة والخطباء اليونانيين، ليتحول إلى مجال متعدد الأبعاد يشمل الفلسفة، اللغويات، علم الاجتماع...، والسياسة، بحيث، يركز على تقديم أدلة منطقية أو عاطفية تُستخدم لدعم رأي أو تنفيذ آخر، مما يعكس التفاعل الديناميكي بين اللغة والفكر. ويهدف إلى تحقيق التفاهم وتبادل الأفكار. ويُعدّ خطاب التنمية البشرية أحد أبرز الخطابات المعاصرة التي اعتمدت على أدوات متعددة وتهدف إلى تعزيز قدرات الأفراد والجماعات لتحقيق النمو الشخصي والاجتماعي. يعتمد هذا الخطاب على حجاجية متينة تجمع بين لغة المنطق والعاطفة لإقناع المتلقين بضرورة تبني أساليب التفكير الإيجابي، وتحفيز الذات، وتنمية المهارات لتحقيق النجاح والرفاهية.. لهذا قمنا باختيار عنوان مذكرتنا "حجاجية خطاب التنمية البشرية محاضرات مسجلة لإبراهيم الفقي أنموذجاً" لابد أن يكون لاختيار هذا الموضوع جملة من الأسباب والدوافع نذكر بعضها في النقاط التالية:

- كشف الغطاء على هذا الموضوع بالذات للمتلقى والتعريف به لأنه جانب مهم في الحياة والتواصل.

- لأن خطاب التنمية البشرية يعتبر أداة فعالة للتحفيز وتحقيق الأهداف.

- الدراسات الأكاديمية حول الحجاج في هذا المجال لا تزال محدودة، ما يمنح هذا الموضوع قيمة بحثية عالية.

- يعتبر إبراهيم الفقي من أبرز رواد التنمية البشرية في العالم العربي، وخطابه يتميز بالتأثير والإقناع، مما يجعله موضوعاً خصباً للتحليل الحجاجي.

- خطاب الفقي لا يقتصر على نقل المعرفة، بل يسعى إلى تحفيز الأفراد ودفعهم إلى التغيير، ما يستدعي دراسة آليات الإقناع التي يعتمد عليها.

تهدف هذه الدراسة إلى مناقشة مجموعة من المحاور الأساسية التي تسهم في تعزيز البحث العلمي في خطاب التنمية البشرية والحجاج. وتسعى إلى تقديم استعراض شامل لمختلف التعريفات المتعلقة بهذا الخطاب، مما يساعد في توضيح مفهومه وأهميته في حياة الأفراد. كما تتناول الدراسة تحليل وظائف الخطاب وأهدافه، إلى جانب استكشاف الغايات التي يسعى المتحدث لتحقيقها من خلاله. إضافةً إلى ذلك، تركز على الاستمالات المستخدمة في الخطاب للتأثير على الجمهور وإقناعه. وأخيراً، تسعى الدراسة إلى الكشف عن الآليات الحجاجية المدمجة في خطاب التنمية البشرية وتوضيح دورها في تشكيل الوعي والتأثير في المتلقي.

ولتجسد هذه الأهداف وغيرها، وجب إتباع منهجية مضبوطة، حيث تم الاعتماد على المنهج الوصفي كونه الأنسب لوصف الظواهر الحجاجية في بنية الخطاب، كما اعتمدنا المنهج التداولي؛ باعتباره الأمثل للجانب التطبيقي بوصف التداولي أداة إجرائية لرصد الآليات الحجاجية البلاغية واللغوية.

وتتجلى أهمية هذه الدراسة في قيمتها العلمية والنتائج التي تسعى إلى تحقيقها، إذ إن لكل موضوع علمي ضرورة تحتم دراسته وفق مناهج علمية دقيقة. وتتبع أهمية هذا البحث

من تسليطه الضوء على البعد الحجاجي في خطاب التنمية البشرية، وهو ما أكسبه تأثيراً واسعاً وصدا عميقاً لدى الجمهور. فالخطاب، بوجه عام، يمثل أداة قوية للتأثير في الجماهير، سواء في الخطب الدينية أو الخطابات السياسية لقادة والرؤساء. ومن هذا المنطلق، تكمن أهمية الدراسة في تحليل خطاب التنمية البشرية باعتباره وسيلة فعالة لتحفيز الأفراد واستمالتهم نحو التغيير الإيجابي في حياتهم. من هذا كله تتبادر لأذهاننا عدة تساؤلات لُخصت فيمايلي: مالحجاج، وماهي آلياته؟، وماهي الآليات الحجاجية التي ركز عليها الفقي في خطابه؟، وإلى مدى كان توظيف هذه الآليات موفقا في هذا النوع من الخطابات؟

انطلاقاً من هذه المشكلات و الإشكالية لا بد لها من تفصيل في طيات هذا البحث لأجل هذا كله وضعت خطة موجزة فيمايلي:

ابتدأ بمقدمة يليها فصل تمهيدي نظري وثلاثة فصول تطبيقية وانتهى بخاتمة **الفصل التمهيدي (النظري)** والمعنون ب: مفاهيم أولية حول الحجاج وخطاب التنمية البشرية فقد احتواء على مايلي: الحجاج (مفهومه، المجالات المفاهيمية له، ثم المسار التاريخي للنظريات الحجاجية)، يليه خصائص النص الحجاجي، ثم خطاب التنمية البشرية مفهومه، نشأته، أهدافه، و في ختام هذا الفصل تم التعريف بالتنمية البشرية وشخص الدكتور إبراهيم الفقي. **الفصل الأول** الذي عُنون بأنواع الآليات الحجاجية وكان فيه:

توطئة لأنواع لآليات الحجاجية، ثم أخذ كل نوع على حدى، ومحاولة شرحها وتوظيفها في مدونة البحث واختيار بعض النماذج وتحليلها حجاجيا فخلاصة للفصل .

أما **الفصل الثاني**: بالآليات الحجاجية بين اللغوية والبلاغية؛ بدأ بتوطئة، أخذ بعض الآليات اللغوية وتحليلها ثم التشكيل البلاغي من منظور البلاغة الكلاسيكية (التشبيه، الاستعارة، الطباق، المقابلة، ...)، واختيار بعض النماذج وتحليلها حجاجيا في حين تم التعرّيج على الفصل والوصل بإيجاز.

الفصل الثالث: فعُنون بـ الآليات الشبه منطقية في محاضرات إبراهيم الفقي حيث تم التطرق فيه للآليات الشبه المنطقية السلمية بما في ذلك من سلّم حجاجي ووسائله المتعددة وكذا الحجج شبه المنطقية غير السلمية مع ذكر بعض النماذج وتحليلها حجاجيا ثم الخلاصة وفي الأخير خاتمة كانت عبارة عن ملخص عام مع المحاولة الإجابة على الأسئلة المطروحة في المقدمة.

والذي لاشك فيه أن كل بحثٍ لأبدي أن يتم الاعتماد فيه على مادة علمية فمن أهم ما تم الاعتماد عليه في هذا البحث من مصادر ومراجع هي:

القران الكريم, لسان العرب لابن منظور, مقاييس اللغة لأبي الحسين أحمد ابن فارس بن زكرياء, مقدمة العلامة ابن خلدون لابن خلدون, اللغة والحجاج لأبي بكر العزاوي, اللسان والميزان أو التكوثر العقلي لطفه عبد الرحمن, في بلاغة الخطاب الإقناعي محمد العمري, تهذيب اللغة لمحمد بن أحمد الأزهرى, الخطابة والحجاج بين أفلاطون وأرسطو و بيرلمان لمحمد الولي, الخطابة لأرسطو، تر: عبد الرحمن بدوي، الخطابة وإعداد الخطيب لعبد الجليل شلبي, الحجاج في القرآن خلال أعم خصائصه الأسلوبية لعبد الله صولة, محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير وتحرير التنوير وكما نعلم بأنه لا يخلو عمل من صعوبات نسردها موجزة فيمايلي: التداخل بين الحجاج والتأثير النفسي خطاب التنمية البشرية يمزج بين الحجاج العقلاني والتأثير العاطفي، مما جعل الفصل بينهما صعبًا أثناء التحليل.

صعبٌ أحيانًا تحديد ما إذا كان التأثير ناتجًا عن قوة الحجج أم عن أسلوب الإلقاء والشحنة العاطفية.

-غياب إطار نظري واضح للحجاج في التنمية البشرية

معظم الدراسات حول الحجاج تركز على الخطاب السياسي، القانوني، أو الفلسفي، بينما التنمية البشرية تعتمد أكثر على الخطاب التحفيزي والتوجيهي.

لا يوجد نموذج موحد يمكن تطبيقه بسهولة، مما فرض علينا إيجاد إطار مناسب يجمع بين نظرية الحجاج والتحليل الخطابي.

- تنوع الأساليب الحجاجية في محاضراته فلا يعتمد على نوع واحد من الحجج، بل يستخدم القصص، التشبيهات، والأسئلة البلاغية، مما جعل التصنيف والتحليل أكثر تعقيداً.

- صعوبة قياس الأثر الفعلي للحجاج. هل الحجج المستخدمة مقنعة فعلاً؟ هل تؤثر على الجمهور؟

- عدم توافر محاضرات مكتوبة بدقة

الكثير من محاضرات إبراهيم الفقي متوفرة بصيغة فيديو أو كتب مبنية على محاضراته، لكن لا توجد نصوص رسمية موثقة لكل محاضراته.

هذا ما تتطلب تفرغ المحاضرات يدويًا وتحليلها، مما زاد من الجهد المبذول في البحث.

- غياب دراسات نقدية حول خطاب التنمية البشرية معظم الكتابات حول التنمية البشرية إما مؤيدة أو تسويقية، ولا توجد دراسات أكاديمية نقدية تفحص خطابها من زاوية الحجاج والمنطق.

وفي الأخير أتقدم بخالص الشكر والتقدير للأستاذ المشرف شنين مهدي عز الدين على دعمه المستمر وتوجيهاته القيمة التي كان لها الأثر الكبير في إنجاز هذا البحث. لقد كان لخبرته وعلمه دور أساسي في توجيهي نحو الطريق الصحيح، ولا يسعني إلا أن أعبر عن امتناني العميق لصبره وكرمه على توجيهاته.

كما أتوجه بالشكر الجزيل للأستاذة المساعدة دلال وشن على دعمها المستمر ومساعدتها القيمة، فقد كان لملاحظاتها الهادفة وإرشاداتها الدقيقة دور كبير في تحسين جودة البحث.

جزاكم الله خيرًا وجعل كل ما قدمتماه في ميزان حسناتكما، والشكر موصول لكل من قدم لي ولو كلمة دعم معنوية جزاكم الله حير الجزاء.

الفصل التمهيدي

مصطلحات ومفاهيم

توطئة

يعدّ الخطاب التنموي أحد أبرز الأشكال التواصلية التي اتّسع حضورها في الفضاء الإعلامي والاجتماعي خلال العقود الأخيرة، مستنداً إلى مقولات تحفيزية وأطر فكرية تسعى إلى تمكين الإنسان من تحسين واقعه الذاتي والمهني. وتشكّل محاضرات الدكتور إبراهيم الفقي نموذجاً غنياً لهذا الخطاب، إذ تنطوي على مقاربات معرفية ونفسية تستند إلى التجربة الشخصية والمعرفة العلمية، مع توظيف مكثّف لآليات الإقناع والتأثير في المتلقي.

إنّ حجاجية خطاب الفقي لا تنحصر في بعدها البلاغي... أو التأثيري فحسب، بل تتجلى في طريقة بناء الخطاب، واختيار التمثّلات، وتوظيف الحجج العقلية والعاطفية، بما يخدم غايات محددة تتعلّق بتحفيز الذات وتوسيع أفق الإمكان. ومن هذا المنطلق، يرمي هذا الفصل إلى تأصيل المفاهيم النظرية المرتبطة بالحجاج والخطاب، مع التركيز على خصوصية خطاب التنمية البشرية، بوصفه خطاباً يتجاوز التوجيه المباشر ليبنى على التدرّج، والإقناع، وتشكيل التمثّلات الذهنية لدى المتلقي.

كما يسعى هذا الفصل إلى الوقوف على الإطار النظري الذي يُمكن من تفكيك البنية الحجاجية في المحاضرات المسجّلة لإبراهيم الفقي، من خلال رصد أهم الاستراتيجيات والأساليب الخطابية التي تُوظّف لإحداث التأثير المطلوب. ويُمهّد ذلك لتحليل ميداني معمّق في الفصول اللاحقة، يهدف إلى فهم الكيفية التي يشتغل بها الحجاج في خطاب تنموي يستهدف الذات، وبُسهام في إعادة تشكيل علاقتها بذاتها وبالعالم.

أولاً/ تعريف الحجاج:

أ: لغة:

إذا أردنا أن نقف على الدلالة اللغوية لكلمة (حجاج) نتناول ما جاء في المعاجم اللغوية ونستهلها ب:

1- ورد في الصحاح للجوهري(393هـ): (الحجة : البرهان، تقول حاجه فحجه أي غلبه بالحجة.....وهو رجل محجاج أي جدل، والتحاج، التخاصم)¹. أي أنه يرادف الجدل والمخاصمة.

2- أما في معجم مقاييس اللغة لابن فارس (395هـ) فيورد في مادة (حجج)، الحاء والجيم أصول أربعة:

1- فالأول: القصد: وكل قصد حج.....ثم اختص الاسم القصد إلى البيت الحرام.²

2- والأصل الآخر: الحجة، وهي السنة.

3- والأصل الثالث: الحجاج: وهو العظم المستدير حول العين.

4- والأصل الرابع: الحججة: النكوص.³

3- جاء في لسان العرب لابن منظور(711هـ) في مادة (ح، ج، ج) الحج القصد، حج إلينا فلان أي قدم وجهه يحجه حجا قصده، وحججت فلان واعتمده أي قصده، ورجل محجوج أي مقصود.....والحجة: الوجه الذي يكون به الظفر عند الخصومة.⁴

4- وفي معجم الوسيط ورد في مادة (حج): حج إليه حجا: قدم . والمكان قصده والبيت الحرام: قصده للنسك. وفي التنزيل العزيز: "ولله على الناس حج البيت"⁵

¹إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح، تحقيق عبد الغفور عطار، ط4، دار العلم للملايين، بيروت-لبنان، 1995م، ج1، ص304.

³ المرجع، السابق، ص 30.

⁴ابن منظور لسان العرب، مادة(حجج)، دار المعارف، القاهرة، مجلد(2)، ج(9) ص778/779.

⁵ أبو الحسين أحمد ابن فارس بن زكرياء، مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، ج(2)، 1399هـ/1979م ص30/29.

- تكاد تجمع المعاجم العربية في تعريفها للحجاج على أن معانيه تدور حول القصد، والظفر بالشيء و البرهان والحجة مرادف للدليل والمغالبة، إلى جانب المخاصمة وليس الأصل في الخصومة هو المنازعة بقدر ما هو اختلاف في دعوى تملك الحق، مع الاجتهاد في تحقيق الغلبة.

كما نجد دلالة الإحاطة والصلابة، وذلك من خلال قول ابن فارس (الحجاج العظم المستدير حول العين). ولاحظنا أيضا دلالة النكوص أي: التوقف، الارتداع، حيث يقال حجج عن الشيء كف عنه .

فكل هذه المعاني اللغوية تمت بصلة كبيرة للمعنى الاصطلاحي للحجاج لأنه يقوم على أدلة وبراهين مقصودة بهدف استمالة السامع والتأثير فيه.

ب- اصطلاحا:

أما في الاصطلاح يصعب علينا تحديد مفهومه لأنه من المفاهيم الملتبسة ومتعدد المشارب و الحقول المعرفية. فاختلقت مفاهيمه من حقل لآخر فنجد مفاهيم فلسفية منطقية، وأخرى بلاغية تداولية...ومن الواضح أن هذا الاختلاف في المفاهيم كان من قبل باحثين ودارسين كثر. فالوصول إلى الدلالة الاصطلاحية وجب علينا تسليط الضوء على ما جاء به هؤلاء الدارسين في مؤلفاتهم وممن كان لهم باع كبير في هذا المجال من الدراسة.

بداية نقول: أن الحجاج إجراء يستهدف من خلاله شخص ما حمل مخاطبه على تبني موقف معين عبر اللجوء إلى حجج تستهدف إبراز هذا الموقف أو صحة أسسه، فهو إذن عملية هدفها إقناع الآخر والتأثير عليه.¹

إذا من هؤلاء الدارسين نذكر:

طه عبد الرحمن حيث أورد لفظة الحجة على وجهين تختص بهما من دون الدليل .

¹ أبو الزهراء، دروس الحجاج الفلسفي، مجلة الشبكة الشاملة، 2008، ص5.

أولهما: إفادة الرجوع أو القصد والحجة مشتقة من الفعل حج ومن معانيه رجع فتكون الحجة أمر نرجع إليه أو نقصده ولا نرجع إليه إلا إذا كان بحاجة للعمل به، فالحجة بهذا المعنى هي الدليل الذي يجب الرجوع إليه للعمل به.¹

ثانيهما: إفادة الغلبة. ويدل كذلك الفعل *حج* على معنى غلب فيكون مدلوله هو إلزام الغير بالحجة فيصير بذلك مغلوبا.

- إذ عرف الحجاج عنده بقوله: "أنه كل منطوق به موجه إلى الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحق له الاعتراض يحق له الاعتراض عليها"²

وهكذا يتضح أن حقيقة الخطاب ليست هي مجرد الدخول في علاقة مع الغير، وإنما هو الدخول معه فيها على مقتضى الادعاء والاعتراض.

كما يعرفه أبو بكر العزاوي: على أنه تقديم الحجج و الأدلة المؤدية إلى نتيجة معينة، وهو يتمثل في إنجاز تسلسلات استنتاجية داخل الخطاب، وبعبارة أخرى يتمثل الحجاج في إنجاز متواليات من الأقوال، بعضها هو بمثابة الحجج اللغوية وبعضها الآخر هو بمثابة النتائج التي تستنتج منها.³

أي أنه عبارة عن تسلسل قولي يبدأ بتقديم حجة ويخلص إلى نتيجة، وقد جعل للحجج بعض السمات منها:

- سياقية: العنصر الدلالي يمكن أن يكون حجة أو نتيجة أو غير ذلك حسب السياق. قابلة للإبطال.

- نسبية: فهناك حجج قوية و أخرى ضعيفة و أخرى أضعف.⁴

¹ طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ط1، 1998، ص231.

² المرجع نفسه، ص226.

³ أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، منتديات سور الأزيكية، ط1، الدار البيضاء، 2006م، ص16.

⁴ المرجع السابق، ص1920.

كما عرف محمد العمري الحجاج حيث ربطه بطابع إقناعي و ذلك بسبب تأثره بالفلاسفة اليونانيين، كما نجده جليا في كتابه "في بلاغة الخطاب الإقناعي" إذ يقول: (قديمًا حمل أفلاطون في محاوراته، على الخطابة لاهتمامها بالإقناع بدل البحث عن الحقيقة)¹

- من خلال ما اتضح بان لنا للحجاج زوايا نظر مختلفة. حيث كل نظر له من زاوية تخصصه، فمنهم من نظر له من جهة الشكل و الطابع الفلسفي للحجاج. كان ذلك عند طه عبد الرحمن كونه أستاذًا للمنطق وفلسفة اللغة، أي يكون التلطف ثم الإفهام و ذلك ليحصل الإقناع. ومنهم من نظر للحجاج من منظور لغوي بجعله بمثابة إنتاج تسلسلات قولية . لكن كل هاته الزوايا لا تكاد تخرج عن الغاية التي يرمي إليها الحجاج ألا وهي الإقناع، والإفهام والدفاع من خلال جملة أو سلسلة من الأقوال والأدلة.

من الدارسين أيضا الذين كان لهم نصيب من دراسة الحجاج خلاف العرب أمثال ديكرو وانسكومبر، بيرلمان وتيتيكا... سنتطرق إلى نظرتهم للحجاج ونعرضها في مضاها.

ثانيا: المجالات المفاهيمية للحجاج:

انطلاقا من اعتبار الحجاج جنسا من الخطاب، يسعى من خلاله المتكلم لإثبات فكرته وتدعيم رأيه بمجموعة من الحجج والبراهين لغرض إقناع المتلقي بموقفه والتأثير فيه، وجعله يتبنى موقفه، فقد تعدد المفاهيم الحجاجية واختلفت زوايا النظر إليها، مما جعلنا نقف عند بعض هذه المفاهيم بغية توضيح العلاقة القائمة بينها وبين مفهوم الحجاج.

1- الحجاج والخطابة:

قبل الحوض في العاقبة القائمة بين المصطلحين، ينبغي التطرق بداية إلى مفهوم الخطابة لغة واصطلاحا.

* لغة:

الخطابة من مصدر الفعل الثلاثي " خطب"، يتعدى بنفسه أ بحرف جر، جاء في لسان العرب: خطب فلان إلى فلان، فخطبه وأخطبه، أي أجابه، والخطاب والمخاطبة، مراجعة

¹ محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، إفريقيا الشرق، المغرب، ط2. 2002، ص13.

الكلام، وقد خاطبه بالكلام مخاطبة وخطابا، وهما يتخاطبان، والخطبة مصدر الخطيب، واختطب يخطب خطابة، واسم الكلام خطبة، والخطبة مثل الرسالة التي لها أول وآخر¹ يقول الأزهري في تهذيب اللغة: " الخطبة اسم الكلام الذي يتكلم به الخطيب، فيوضع موضع المصدر"²

ومنه فإن الخطابة في اللغة يقصد بها الكلام الذي يلقيه الخطيب على المنبر أمام مجموعة من السامعين.

*اصطلاحا:

الخطابة فن أدبي ظهر منذ القديم، وقد تعددت وتنوعت تعريفها، فيعرّفها سقراط، بأنها " فنّ صناعة القرار"³

ويرى أرسطو أنّ الخطابة هي " الكشف عن الطرق الممكنة للإقناع في أي موضوع كان"⁴، كما تعرّف الخطابة كذلك على أنّها " فنّ مخاطبة الجماهير بطريقة إقائية، تشتمل على الإقناع والاستمالة"⁵.

مما سبق يمكن القول أنّ الخطابة هي أحد الفنون الكلامية، التي تهدف إلى إقناع السامعين بصحة فكرة ما أو بخطأ أخرى

أمّا فيما يتعلق بعلاقة الخطابة بالحجاج، فيرى الدكتور عبد الله صولة في كتابه " الحجاج في القرآن " أنّ الحجاج هو القاسم المشترك بين بين الخطابة والجدل، وذلك انطلاقا من رأي

¹ - ابن منظور، لسان العرب، ج1، ابن منظور، لسان العرب، ج15، دار صادر، بيروت، لبنان، ط3، 1414هـ، ص361.

² - محمد بن أحمد الأزهري، تهذيب اللغة، ج1، تحقيق: محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ط1، 2201، ص: 246.

³ - محمد الولي، الخطابة والحجاج بين أفلاطون وأرسطو و بيرلمان، فانية للطباعة والنشر، الدار البيضاء، المغرب، ط1، 2020: ص82.

⁴ - أرسطو، الخطابة، تر: عبد الرحمن بدوي، دار القلم، بيروت، لبنان، ط1، 1979، ص: 29.

⁵ - عبد الجليل شلبي، الخطابة وإعداد الخطيب، دار الشروق، القاهرة، ط1، 1981، ص: 13.

أرسطو الذي يرى بأنّ الجدل والخطابة قوتان لإنتاج الحجاج، والحجّة في الجدل غير الحجة في الخطابة، وهذا يعني حسب رأيه وجود نوعين من الحجاج، حجاج جدلي وحجاج خطابي¹ كما يعتبر الحجاج موجه إلى الجمهور في أوضاع خاصة، في مقامات محدّدة، والحجاج ليست غايته التأثير النظري العقلي، إنّما تتعدى ذلك إلى التأثير العاطفي، والسعي لمحاولة كسب رضا الجمهور، وإثارة مشاعره، ولو كان ذلك بمغالطته وتمويهه وإيهامه بصحة كلامه².

في حين يرى محمد الولي أنّ الجدل مرتبط بالخطابة، وذلك انطلاقاً من الهدف أو الفائدة المرجوة من الجدل، وهو "التواصل مع الآخر، إلا أنّه وبالاستناد إلى تعريف أرسطو للخطابة، والذي يحصرها في الدلالة على الأجناس الثلاثة، التّشاورية والقضائية، والاحتفالية، وبذلك يتمّ تقييد معنى الخطابة وتوسيع لمعنى الجدل، فللجدل معنى عام، وهو الإحاطة بالأمر التي يحصل بها الإقناع عام، في حين أنّ الخطابة هي الإحاطة بالأمر المقنعة في الأجناس الخطابية السّابقة الذّكر، فالجدل إذن أوسع من الخطابة، فهي لصيقة بمقامات معينة، يتم فيها مخاطبة الجمهور بهدف الإقناع وتحفيز الفعل³، فالحجج في رأي أرسطو هي " النواة المفهومية للخطابة"⁴.

إنّ الحجاج ظاهرة ملازمة لإنتاج الخطابات عند المتحدثين إنّها آلية يستند عليها الخطاب، إنّ السّمة البارزة في النّص الخطابي لتحقيق الغاية بين المرسل والمتلقي، لقد كان الهدف من الحجاج في المناورة الخطابية التي استعملها الخطباء العرب في خطبهم، حدوث سلوك ما أو الإعداد له، ولا يكون ذلك إلّا بالتأثير على ذهن المتلقي عن طريق وسائل خطابية.

¹ - ينظر: عبد الله صولة، الحجاج في القرآن خلال أعم خصائصه الأسلوبية، دار الفرابي، بيروت، لبنان، ط2، 2007، ص: 17.

² - ينظر: المرجع نفسه، ص: 17.

³ - ينظر، محمد الولي، الخطابة والحجاج، غالية للنشر والتوزيع، ط1، 2020، ص 81.

⁴ - المرجع نفسه، ص 81.

إنّ الحجاج أحد أساسيات التّداولية التي تهتم بدراسة اللغة أثناء الاستخدام، إنّّه تخصص لساني يعنى بما يصدر من المتكلم خلال عملية التخاطب.

وعليه يمكن القول أنّ الحجاج أوسع من الخطابة ذلك أنّ الخطابة محصورة في مجالات محددة، في حين يتعدى الحجاج ذلك إلى محاولة فهم مقاصد الخطابات أيّ كان نوعها، أنّه لبّ الخطابة وجوهرها، وفنّ التأثير في الجمهور وإقناعه وتوجيهه إلى فكر محدد.

والحجاج الخطابي هو من قبيل ما عرضه أرسطو في كتابه (الخطابة أو الريطوريقا)، ومداره تجاوز التأثير النظري العقلي إلى التأثير العاطفي و إثارة المشاعر و الانفعالات وهو حجاج موجه إلى جمهور ذي أو ضاع خاصة، ومقامات مخصوصة، وغايته إرضاء الجمهور واستمالاته بأي وسيلة كانت، بما في ذلك مغالطته وخداعه و إيهامه بصحة الواقع¹

2- الحجاج والجدل:

جاء في لسان العرب " جدل: الجدل: شدة الفتل، وجدلت الحبل جدلته جدلا، إذا شددت فتله، وفتلته فتلا محكما، ومنه قيل لزمام النّاقة الفتل... والجدل النّد في الخصومة والقدرة عليها، وقد جادلته مجادلة وجدالا، ... ورجل جدل ومجدل، ويقال: جادلت الرّجل فجدلته أي غلبته..."²، فالجدال هو الصّراع، ويدلّ على ذلك قوله تعالى: " وَجَادَلُوا بِالْبَاطِلِ لِيُدْحِضُوا بِهِ الْحَقَّ"³، وقوله أيضا: " ومن النّاس من يجادل الله بغير علم ولا هدى ولا كتاب منير"⁴.

أما في الاصطلاح فقد ورد الجدل مرادفا للحجاج عند القدامى، وما يدلّ على ذلك قول الرازي في الصّاح: " حاجه فحججه من باب ردّ أي غلبه بالحجة، وهو رجل محجاج أي جدل"⁵

¹ ينظر: أرسطو، الخطابة، تعريب عبد الرحمن بدوي، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، العراق، 1986، المقالة3، الفصل7، 1408 و1408ب.

² ابن منظور، لسان العرب، ج 11، ص 103 / 105.

³ سورة غافر، الآية: 05.

⁴ سورة الحج، الآية: 08.

⁵ زيد الدين أبو عبد الله الرازي، مختار الصحاح، ج1، تح: يوسف الشيخ محمد المكتبة العصرية، دار النموذجية، بيروت، لبنان، 5، 1999، ص 67.

ويستخدم ابن خلدون "الجدل"، "الحجاج"، "المنظرة" مترادفة في قوله: الجدل معرفة آداب المناظرة التي تجري بين أهل المذاهب الفقهية وغيرهم، فإنه لما كان من باب المناظرة في الرد والقبول متّسعا، فإنّ كلّ واحد من المتناظرين في الاستدلال والجواب يرسل عنانه في الاحتجاج¹

كذلك نجد هذا التّرادف بين المفاهيم عند كلّ من الإمام النووي، وابن الجوزي في مؤلفه " كتاب الإيضاح لقوانين الاصطلاح في الجدل والمنظرة" وأبو الوليد الباجي في مؤلفه " المنهاج في ترتيب الحجاج". في حين فرّق الطاهر بن عاشور بين المصطلحين، حيث يرى إنّ الجدل يكاد يكون مرادفا للحجاج إلاّ أنّه يوجد بينهما فروق دقيقة، فالمجادلة عنده هي المخاصمة بالقول والإتيان بالحجة عليه.²

واستمر القول بترادف المصطلحين عند بعض الباحثين المحدثين، كما هو الشأن همد طه عبد الرحمان في كتابه " أصول الحوار وتجديد الكلام" حيث يعرف الحجاج بأنّه " تفاعلية تداولية جدلية"³، كذلك نجد الهادي حمو يستعمل المصطلحين مترادفين في مؤلفه " الحجاج والجدل في القرآن الكريم".

كما يؤكد هذا الترادف محمد الواسطي في مقالة له تحت عنوان أساليب الحجاج في البلاغة العربية، يقول: " الجدل في اللغة: الجدل"⁴.

إنّ القول بترادف المفردتين راجع إلى العناصر التي تتركز عليها العملية التواصلية نفسها والمتمثلة في (المتكل والمتلقي والخطاب)، إلاّ أن اعتبار الجدل مرادفا للحجاج يضيق من دائرة الحجاج ويغرقه في الجدل من حيث هو صناعة منطقية.⁵

¹ ابن خلدون، مقدمة العلامة ابن خلدون، دار الطباعة والفكر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د.ت، 2007، ص 466.

² - ينظر: محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحري وتحريير التنوير، الدار التونسية للنشر والتوزيع، تونس، د.ط، 1989، ص 32.

³ - طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد الكلام، المركز الثقافي العربي، بيروت، لبنان، ط2، 2008، ص: 65.

⁴ - محمد الواسطي، أساليب الحجاج في اللغة العربية، ضمن كتاب: الحجاج مفهومه ومجالاته، ج 3، ص142.

⁵ - ينظر: المرجع نفسه، ص 17.

غير أنّ القول بترادف المصطلحين فيه شيء من المغالطة، فالحجاج أوسع من الجدل، حيث أنّ كل حجاج جدل، في حين أمّ ليس كلّ جدل حجاج، يرى عبد الله صولة أنّ الحجاج هو القاسم المشترك بين الجدل والخطابة، ذلك أنّ المطلوب من الحجاج هو إظهار الحجة، بينما المطلوب من الجدل هو العدول عن المذهب.¹، وانطلاقاً من ذلك يفصل بين نوعين من الحجاج، جدلي وخطابي.

ولم تتضح الفروق الدقيقة بين المصطلح إلى في العصر الحديث بعد استواء الحجاج كنظرية لها مفاهيمها النظرية وآلياتها التحليلية.

فالإنسان متى كان محاجباً يصدق عليه المجادل، و ذلك لأنّ الجدل قائم على أساس الحجة، أو أن عدته الحجة أو الحجاج، و أن الحجاج يظهر و يتجلى في الجدل أو عملية المجادلة و التي تعني المخاصمة والمغالبة . وبرهان تعالقهما أن تعريف أحدهما مشتمل على حضور الآخر ضرورة، فيعرف الجدل مثلاً بأنه: عبارة عن قدرة كلامية، وبراعة حجاجية². أما تعريف الحجاج فقد سبق لنا ذكره.

3- الحجاج والبرهان:

البرهان يلتقي مع الحجاج في كونهما يتخذان من الحجة وسيلة لهما وموضوع التواصل ودليل ذلك تعريف البرهان لغة، فقد جاء في كتاب العين: " البرهان: بيان الحجة وإيضاحها"³ وقد حاول كل من شايم بيرلمان وتيتكا وضع الخصائص المميزة للحجاج التي تفرقها عن البرهنة، وقد لخصها في خمسة مميزات رئيسية:

1_ يتوجه إلى مستمع.

2_ يعبر عنه بلغة طبيعية.

3_ مسلماته لاتعدو أن تكون احتمالية.

¹ - ينظر: عبد الله صولة، الحجاج في القرآن الكريم، بيروت لبنان، ط2، 2007، ص 17.

² محمد التومي، الجدل في القرآن الكريم فعاليته في بناء العقلية الإسلامية، شركة الشهاب، الجزائر، ط، 2000، ص14.

³ الخليل بن أحمد، كتاب العين، تح: عبد الحميد هنداوي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 2002، ص135.

4_ لا يفتقر تقدمه (تتاميه) إلى ضرورة منطقية بمعنى الكلمة.

5_ ليست نتائجه (خلاصاته) ملزمة¹.

4- الحجاج والحوار:

الحوار هو قناة الحجاج ومظهره التواصل، و"الحوار: رجوع الشيء... وهم يتحاورون أي يتراجعون الكلام²..."، وعليه فالحوار هو مراجعة الكلام، وكذلك الحجاج هو مراجعة الحجة بالحجة، في إطار تفاعلي مفعم بالمحاجة بغرض الإقناع، وانطلاقاً من هذا يتداخل الحجاج مع الحوار كما هي الجوهر مع البيئة، وعند (المنطقيين): قياس مؤلف من مقدمات يقينية، وعند (الرياضيين): ما يثبت قضية من مقدمات مسلم بها³.

5- الحجاج والإقناع:

جاء في لسان العرب " قنع، قنع بنفسه قنعا وقناعة: رضي، ، يقال فلان مقنع في العلم وغيره، أي رضا"⁴، ويقول الخليل في كتابه العين: " فلان مقنع، أي يرضى بقوله"⁵ أما في مقاييس اللغة فقد ورد الإقناع في قوله: " القاف والنون والعين أصلان صحيحان، أحدهما يدل على الإقبال على الشيء...، والآخر يدل على الاستدارة في الشيء، من باب قنع الرجل يقنع قنوعاً، إذا سأل، فالقانع السائل، وسمي قانعا لإقباله على من يسأله"⁶ إذن تجمع المعاجم العربية أنّ الإقناع يدور حول معنى الرضا، بالشيء والإقبال عليه.

¹ أوليفي رويول، هل يمكن أن يوجد حجاج غير بلاغي؟، تر، محمد العمري، مجلة علامات في النقد الأدبي، جدة، المجلد 6، العدد 22، ديسمبر، 1996، ص77.

² ابن منظور، لسان العرب، ج4، مادة (ح و ر)، ص216/217.

³ مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ط4، 2004، ص2/294.

⁴ ابن منظور، لسان العرب، ج8، دار صادر، بيروت، لبنان، ط3، 1414هـ، ص297.

⁵ الخليل بن أحمد الفراهيدي، كتاب العين، ج3، ص435.

⁶ أبو الحسن بن فارس بن زكريا، مقاييس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، بيروت، د ط، 1979، ج5، ص: 32-33.

يعرّف حازم القرطاجنيّ الإقناع على أنّه " حمل النّفوس على فعل شيء واعتقاده أو التخلي عنه فعله، واعتقاده"¹

ويعرّفه فليبيت بروتون، بأنّه " واحد من الحالات الأساسية للتواصل، وذلك تبعاً لكون القصد هو التعبير عن إحساس أو حالة أو نظرة خاصة للعالم والذات، أو الإخبار، أي الوصف الموضوعي إلى أقصى درجة لمقام ما، أو بالإضافة إلى ذلك الإقناع، أي التوجه للمستمع بالمبررات المقبولة لتبني رأي ما"²

ويرى ريبول أن الإقناع هو دفع أحد على الاعتقاد بشيء ما³، ويشتمل الإقناع في رأيه على مظهرين اثنين: الأول حجاجي والثاني أسلوبى، وهما مظهرين متداخلين من العسير التمييز بينهما.

وبما أنّ الإقناع يتوقف على جمع الأدلة التي بواسطتها يمكن إقامة اعتقاد ما أو تغييره، ذلك أن الإقناع كما يرى أرسطو " يحدث عن الكلام نفسه إذا أثبتنا حقيقة بواسطة حجج مقنعة مناسبة للحالة المطلوبة"⁴.

ويقول طارق سويدان أن الإقناع هو " توظيف الحوار الهادئ وتقديم الحجج والبراهين، لتحصيل القناعة لدى المتلقي، ولا يكون أسلوبه الإكراه والتضليل، فالإقناع مهارة من مهارات التأثير وحث الآخرين على فهم وجهة نظر"⁵

وعليه فالإقناع هو عملية استحضار الحجج والبراهين لتأكيد صحة موقف ما، وحمل المخاطب على قبول فكر المتكلم وتبنيه. كما يعد الإقناع ركيزة أساسية في بناء العمل

¹ - أبو حاسم القرطاجني، منهاج البلغاء وسراج الأنبياء، تح: محمد الحبيب بن خوجة، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، (د، ط)، (د، ت)، ص 20.

² - محمد يزيد سالم، الأبعاد الحجاجية لبلاغة الإقناع في كتاب البرهان في وجوه البيان - لابن وهب، Turhisk Studies language، العدد: 16. ص: 2536.

³ - المرجع نفسه، ص 2536 .

⁴ - المرجع نفسه، ص 2836.

⁵ - طارق السويدان، فيصل عمر باشراحيلى، صناعة القائد، الكويت، ط4، 2006، ص 149.

الرسائلي، والذي يسعى للتأثير في تكوين رأي المتلقي ومحاولة استمالاته نحو تفكير المخاطب،

ولتحقيق الإقناع يشترط طه عبد الرحمن ألا يكره المتكلم المتلقي على تقبل آرائه، وإنما يعتمد على أساليب الاستدلال المختلفة من أجل الوصول إلى ما يصبو إليه، ومن أساليب الاستدلال التي أشار إليها ما أطلق عليه بـ "الصنف الحجاجي"، ذلك أنّ تحقيق الإقناع عند المخاطب يجعله في مقام المخاطب فيصبح الفكر فكره، والاعتقاد اعتقاده، أمّا في حالة عدم حصول الإقناع لدى المخاطب فيقدم هو الآخر رأيه ويشرك به الطرف المقابل، فلعلة يحدث الإقناع من الثاني إلى الأول.¹

ويساوي طه عبد الرحمن بين مصطلحي الإقناع والاقناع، فيرى أنّ فعل الإقناع يصدر عن المخاطب، والذي يترتب عليه اقتناع لدى المخاطب، وبذلك فإنّ الاقتناع مترتب عن الإقناع، وعليه يمكن القول أنّ الإقناع لازمة منهجية يرتكز عليها الحجاج ويتضافر معها بغية تحقيق الغاية المرجوة منه.

يقترّب مفهوم الحجاج من مفهوم الإقناع إلى حدّ التداخل، حيث أنّ الإقناع هو الغاية من الحجاج، والحجاج هو وسيلة لبلوغ الإقناع غايته، ذلك أنّ نجاعة الحجاج لا تأتي إلا بإقناع الطرف المتلقي بوجهة نظر المتكلم، فالحجاج هو من أبرز آليات الإقناع، فالمتكلم لا يسعى فقط لإبلاغ المتلقي، بل يتجاوز ذلك إلى محاولة التأثير فيه، مما يحدث تغييراً في آرائه وسلوكياته.

يرى "بيرلمان" و"تينكا" أنّ إذعان العقول بالتصديق لما يطرحه المرسل، أو العمل على زيادته، هو من الحجاج، ويرى أنّ أبلغ حجة هي التي بإمكانها زيادة قوة الإذعان عند المخاطب، مما يجعله يقدم على العمل أو يحجم عنه.²

¹ - طه عبد الرحمن، في أصول الحوار، وتجديد علم الكلام، ص 38.

² - ينظر: عبد الهادي بن طاهر الشفري، استراتيجيات الخطاب - مقارنة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديدة، بيروت، لبنان، د1، 2004، ص 456.

فالإقناع عندهما هو أساس العملية الحجاجية، ذلك أنّ دور الحجاج يكمن في مدى تحقيق الإقناع.

أمّا "أوستين فريلي" فيعتبر الحجاج والإقناع عملية واحدة لا فرق بينهما إلا في التوكيد، فبؤرة اهتمام الحجاج في الدعاوى المنطقية تتمثل في التوكيد، إلا أنه وفي الوقت ذاته لا يلغي من دائرة اهتمامه الجوانب الأخلاقية والعاطفية، في حين ينعكس الإقناع على التوكيد الذي يلغي ضدّه.¹

يذهب الباحثين "هوراد مارتين" و"كينيت أندريه" للقول بأن كل اتصال هدفه الإقناع، ذلك أنه يسعى إلى تحصيل رد فعل على فكر المتصل²، ويتضح من خلال ذلك أن الباحثين أرادوا بالإقناع المعنى العام له، الصادر عن أدوات منطقية ولغوية محددة، ومن الأمثلة على ذلك نصوص الخطابة العربية، فهي نصوص تهدف إلى إحداث الإقناع، لكنها ليست بالضرورة نصوص حجاجية، وانطلاقاً من ذلك يمكن القول أن كل نص حجاجي هو نص حجاجي هو نص إقناعي وليس كل نص إقناعي هو نص حجاجي.

يعتبر الإقناع عند علماء الحجاج توأصلاً يهدف إلى إحداث تغيير في سلوك المتلقي، أمّا الحجاج عندهم فهو "فنّ الإقناع" ذلك أنّه موجه للشخص الذي نهدف إلى إقناعه، أي أنّه عملية يسعى من خلالها المخاطب إلى جعل المخاطب يتبنى فكراً محدداً، وذلك باستحضار مجموعة من الحجج والأدلة والبراهين ابتغاء صحة ذلك الفكر.

إلا أنّه وبالرغم من أهمية إستراتيجية الإقناع وارتباطها الوثيق بفن الخطابة منذ بداياته الأولى لم تلق الاهتمام الكافي في الكتابات العربية إلا على شكل مقتطفات هنا وهناك، وهذا مما جنى كثيراً على البلاغة العربية، وذلك بالغائها الجانب التداولي المرتكز أساساً على

¹ - ينظر: محمد يزيد سالم، الأبعاد الحجاجية لبلاغة الإقناع في كتاب البرهان في كتاب البرهان في وجوه البيان لابن وهب، ص 2537.

² - المرجع نفسه، ص: 2837.

نظرية الإقناع المعبر عنها بآليات الحجاج والمخاصمة والمجادلة والمناقشة والمنازعة والمحاورة والمناظرة وغيرها.¹

ثالثاً: المسار التاريخي للنظريات الحجاجية

شهد الدرس البلاغي منذ القديم عدة نظريات حجاجية، حيث كان لكل منها آليات وتقنيات خاصة بها إلى جانب خلفيات فكرية تميز الواحدة عن الأخرى.

وبما أن الحجاج موضوع نظري يحدد دائماً من خلال علاقته بالعقلانية، وهذه العلاقة التي تصاغ بأكثر من طريقة في نظريات الحجاج المختلفة، ففي بعض هذه النظريات تعتبر الحجة شيئاً مختلفاً تماماً عن الاستدلال أو البرهان وفي بعضها² الآخر وفي بعضها الآخر تمثل الحجة استدلال غير صوري وفي البعض الآخر من هذه النظريات يمكن للاستدلال الصوري أن يكون حجة في بعض سياقات الاستعمال.³

وهذه النظريات هي تباعاً كالتالي:

1_ النظرية الكلاسيكية للحجاج البلاغي (ارسطو):

بداية يعرف الحجاج عند ارسطو أنه القدرة على قوة الإقناع⁴ والتأثير في النفس وتحريك العواطف واستمالة الوجدان وتغيير الأفكار والعواطف أدرج الحجاج قديماً ضمن الخطابة والبلاغة.

لقد تأسست دراسة أرسطو للحجاج على دعامتين أساسيتين: الأولى يختزلها مفهوم الاستدلال والثانية تقوم على البحث اللغوي الوجودي⁵، وهذا الاستدلال لا ينطلق من فراغ بل من معارف سابقة.

¹ - ينظر: المرجع السابق، ص 2838.

² فيليب بروتون، وجيل جوتيه، تاريخ نظريات الحجاج، تر: محمد صالح ناحي الغامدي، مركز النشر العلمي، جدة، ط1، 2011، ص15.

³ المرجع نفسه، ص16.

⁴ عالم الكتب الحديث، حافظ اسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، ج2، ط1، 2010، ص66.

⁵ محمد سالم الحجاج، في البلاغة المعاصرة، بحث في علاقة النقد المعاصر، ص36.

بما أن أرسطو يعد من الفلاسفة اليونانيين الذين نظروا إلى البلاغة من خلال رؤية حجاجية فقد خصها بكتابين (الريطوريقا/البلاغة) والحجج المشتركة وقسم أرسطو كتابه البلاغة إلى ثلاثة أقسام: الأول يتعلق¹ بمفهوم البلاغة وموضوعها ومناهجها وعلاقتها بالجدل في حين يتناول القسم الثاني ما يتعلق بالتأثير على الآخر أو نفسيته، أما القسم الأخير من الكتاب فيتناول صفات الأسلوب وآثاره الفنية والجمالية والحجاجية أي يتناول المصنف: (اللوغوس: اللغة)، (الإيتوس: الفضائل الأخلاقية)، و(الباتوس: الانفعالات والأهواء) ولقد فضل أرسطو البلاغة على المنطق لأن البلاغة أكثر فاعلية في المجتمع. ومن ثم فالبلاغة هدفها الإقناع والوصول إلى الحق والعدالة عبر الجدل والاستدلال البرهاني، فلقد كانت البلاغة عند أرسطو خطابا حجاجيا قائما على وظيفتي التأثير والإقناع ويتوجه إلى الجمهور (السامع) قصد توجيهه أو إقناعه سلبا أو إيجابا.²

كما قد أدى وعي أرسطو بأهمية البلاغة من خلال بحثه في الجدل والسفسطة والخطابة إلى وضع معالم وأصول أسهمت في تأسيس نظرية الحجاج³، والتي تتفق مع البلاغة في كثير من الجوانب لاسيما ما تعلق منها بالاحتمال والكشف عن الحجج والأدلة، وهذا يعني أن أرسطو يعد أب الحجاج كما يقول بيرلمان: " فقد ميز أرسطو في الأورغانون نوعين من الاستدلالات: الاستدلالات التحليلية والاستدلالات الجدلية، إن الدراسة التي كرسها للأولى في التحليلات الأولى والثانية قد بوأته صفة أب المنطق الصوري، إلى أن المناطق لم يدركوا ذلك لعدم معرفتهم أهميته، ذلك أن أرسطو قد درس الاستدلالات الجدلية في الطوبيقا والخطابة وتفنيد السفسطة، وهذا أيضا يجعله أب نظرية الحجاج.

¹ حافظ اسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، عالم الكتب الحديث، ج2، ط1، 2010، ص66.

² جميل حمداوي، نظريات الحجاج، شبكة الألوكة، بط، دت، ص22.

³ محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي مدخل نظري وتطبيقي لدراسة الخطابة العربية، منتديات سور الأزيكية ط2، 2002، ص.

من هذه الوقفة القصيرة لنظرية الحجاج الارسطي كيف أنه دعا إلى بلاغة يكون مركزها الحجاج وتكون العناية فيها بمختلف اطراف العملية التواصلية، وكيف أنه اطلق على مصطلح البلاغة: " الريطوريقا" فقال: الريطوريقية قوة تتكلف الإقناع الممكن في كل واحد من الامور¹ المفردة. وكانت نظرتة للبلاغة نظرة حجاجية وفضل مصطلح البلاغة على المنطق لأن هدفها الإقناع كما قامت البلاغة عنده على وظيفتي التأثير والإقناع في السامع سلبا أو إيجابا، كما أنه أولى اهتماما للأسلوب في طريقة عرض الحجة.

2_ نظرية بيرلمان وتيتيكا:

نستهل هذه النظرية بنظرة كل من بيرلمان وتيتيكا للحجاج، حيث كان الحجاج في نظرهما يتجاوز النظر فيما هو حقيقي مثبت، إلى تناول حقائق متعددة ومتدرجة، فمبعثه هو الاختلاف وشرطه أن يقوم على موضوعية الحوار حيث يقف فيه الحجاج موقف الشريك المتعاون، من أجل تحقيق غايته، وهي استمالة العقول(المتلقي) لما يعرض عليه ويجعل العقول تدعن لما يطرح عليها، وأن يزيد في درجة إذعانها باعتماد وسائل التأثير في عواطفه وخيالاته وإقناعه.²

_ ينفق الباحثون اللسانيون على أن القانوني التشيكي شايام بيرلمان واللسانية البلجيكية لوسي أولبريشت تيتيكا هما صاحبي الفضل في نهضة البلاغة حين أصدرتا كتابهما "البلاغة الجديدة"رسالة في الحجاج عام1958م فقد أسسا من خلاله نظرية جديدة في الحجاج مبنية على الإرث الأرسطي، موضوعها الأساسي هو دراسة التقنيات الخطابية التي تسمح إثارة العقول أو زيادة تعلقها بالقضايا المقدمة لها من أجل تقبلها، وقد أولا إهتماما كبيرا بالمتلقي والتأثير فيه، واكتشاف ردود فعله اتجاه الحجاج وبالتالي فإن معرفة المقام والظروف المحيطة بالأشخاص المراد إقناعهم شرط أساسي في الحجاج، فذلك يساعد المتكلم على توقع كيفية تلقي رسالته مما يمكنه من بناء خطاب فعال.

¹ الترجمة العربية القديمة، تح عبد الرحمن بدوي، دار القلم بيروت، لبنان، 1979، ص9. ارسطو طاليس، الخطابة

² محمد سالم الحجاج في البلاغة المعاصرة، ص102.

كما لا يعتمد الحجاج عند بيرلمان على العنف أو التضليل أو التوهيم بل غرضه هو بناء الحقيقة عن طلائق الحوار البناء، والاستدلال قد يكون ذهنيا وهوويا انفعاليا، هذا وقد جدد كل من بيرلمان وتيتيكا آراء الاسطو حينما حاولا أن يعيد إليها طابعها الفلسفي الحقيقي لأن البلاغة الأرسطية تحصر البلاغة في الإقناع، كما استبجعا تصورات أفلاطون والسفسطائيين لأنها تقوم على الجدل والسفسطة والتشكيك واعتماد المثل العليا المطلقة، ويعني هذا أن البلاغة في طابعها العام مرتبطة بالمقصدية الحجاجية ارتباطا وثيقا من خلال استعمال تقنيات البلاغة في عملية الإفهام والإقناع، فضلا عن ذلك لابد من مراعاة المقام أو مقتضى الحال لأن لكل مقام مقال ولابد من تكييف الخطاب مع مقامات الخاطبين، وهنا لابد من الإشارة إلى أن الخطيب مرتبط بالإيتوس الذي يمتلك الكفاءة المعرفية ويتصف بالفضائل والقيم الأخلاقية النبيلة، ويستعمل اللوغوس اللغوي في توصيل رسالته التواصلية في شكل تقنيات حجاجية إقناعية، أما السامع فيرتبط بالبتوس أو بثنائية الترغيب والترهيب وهذا يعني أن الخطاب الحجاجي يير المستمع بتوظيف الباتوس أو الأهواء مع مراعاة القيم الثقافية المشتركة.¹

وقد جعل بيرلمان نظريته تتمحور أساسا على تقنيات الحجاج التي ميز فيها بين تقنيات الوصل التي تسمح بإقامة ترابط بين العناصر والتراكيب وتقنيات الفصل التي تهدف إلى فصل العناصر التي تعتبر وحدة كاملة² وقد قسمها إلى أربع مجموعات الأولى: هي الحجج شبه منطقية والثانية والثالثة هي تقنيات الربط مثل روابط التتابع روابط التعايش، المثال، الكناية، وغيرها، أما المجموعة الرابعة فتنتهي إلى تقنيات الفصل.

¹ ينظر: جميل حمداوي، نظريات ا

² فيليب بروتون، جيل جوتيه، تاريخ نظريات الحجاج، تر: محمد ناخي الغامدي، جامعة الملك عبد العزيز، ط1، جدة، 2011، ص47.

ومما نخرج به من هذه النظرية هو أن الحجاج عند بيرلمان وتيتيكا عرف بمصطلح البلاغة الجديدة وربط البلاغة بالمقصدية الحجاجية، وأن الغاية منه كانت في إذعان العقول، وفي كيفية التأثير في السامع وفي البحث عن الحقيقة.

3_نظرية الحجاج عند ميشال مايير (المساءلة):

الحجاج عند مايير: هو جهد إقناعي وبعد جوهري في اللغة لكون كل خطاب يسعى إلى إقناع من يتوجه إليه.

يعد ميشال مايير أحد منظري البلاغة المعاصرة حيث أحدثت دراساته نقلة نوعية في تحليل الخطاب في مجال التواصل والإقناع، انطلاقاً من وجهة نظر فلسفية تعتمد البعد الافتراضي وتستند إلى الاختلافات الإشكالية في التأويل والفهم وقد استفاد مايير من مختلف العلوم المعاصرة للتواصل والنظريات المعرفية والهرمونيكا والظاهرانية في قراءة البلاغة الكلاسيكية والجديدة معاً، فتمكن من إبراز المكونات الجديدة للخطاب الحجاجي البلاغي من خلال تصور جديد منفتح على العلوم الإنسانية والفلسفية بالخصوص.¹

تعلق الحجاج لدى مايير بنظرية المساءلة، وهو يشتغل باعتباره ضرورة تؤدي إلى نتيجة أو موقف نحمل الغير على اتخاذ إزاء مشكل مطروح في سياق يوفر للمتخاطبين مواد إخبارية ضرورية للقيام بعملية الاستنتاج المتصل بالزوج:

سؤال/ جواب. من هنا يوظف مايير مفهومين أساسيين في عملية الحجاج هما الضمني والمصرح به وهما في نظرنا إعادة صوغ لما جاء عند ديكروفي إطار نظرية المساءلة.² فالمصرح به هو ظاهر السؤال، أما ما هو ضمني فتلك الإمكانيات المختلفة للإجابة عن السؤال الواحد وفي هذا الإطار بالذات يرتبط الحجاج بالبلاغة فإذا كانت البلاغة أن

¹سليمة محفوظي، أهم نظريات الحجاج، ص 3.

²ينظر: حمادي صمود، البلاغة والحجاج من خلال نظرية المساءلة لميشال مايير، بقلم محمد علي القارصي، أهم نظريات الحجاج، ص 392.

نفاوض في المسافة ترتب عن ذلك أن تهض لغويا بما يضمن تحديد أشكال الإقناع والتأثير، بحسب مقصد المخاطب ومقتضيات المقام¹

كما يشير محمد سالم محمد الامين الطلبة في كتابه " الحجاج في البلاغة المعاصرة" إلى أن ميشال مايير يولي اهتماما كبيرا بالبلاغة والمجاز، ويرى أنها تؤدي دورا رئيسيا في الحجاج، وهذا ما اتفق فيه مع شاييم بيرلمان فتكون الصور البلاغية ذات طبيعة حجاجية تساؤلية، لأنها تلمح إلى المقصود وإلى الإجابة عن الإشكال المطروح² فهي تعبر عن المشاعر والانفعالات، وتترك أثرا بالغا في المتلقي.

قام مايير من خلال نظريته بوضع قواعد نظرية ذات بعد فلسفي تكمل مجهودات باحثين آخرين لأبعاد اللغة ووظائف الكلام وهي جهود تنظيرية في مجال البلاغة تبقى متينة الاتصال بنظرية المعنى المرتبطة بالسؤال أشد الارتباط وبالسؤال المنفتح على الأجوبة المتعددة التي تتضافر المقاصد التداولية (ظروف إنجاز الخطاب) والتأويلية (علاقة السؤال بالجواب) والبلاغية الحجاجية أساسا في تحقيقه³ وهذا مل يبين أن المجال المفضل للحجاج هو البلاغة .

حدد مايير البلاغة تحديدا وظيفيا باعتبارها مفاوضة بين الأشخاص حول مسألة أو مشكل تلعب فيه المسألة المتصلة ببنية الأقوال دورا تحليليا داخل الحجاج، حيث تبرز أهدافه وغاياته الإقناعية و⁴ من بين أهم العناصر التي تحدث عنها:

العلاقات الحجاجية: وتقوم على:

أ-الإيتوس(الصفات المتعلقة بالمتكلم)

ب-الباتوس(التأثير في الآخر)

¹ ينظر: حمادي صمود، المرجع السابق، ص394.

² محمد سالم محمد الأمين، الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة، دار الكتاب الجديد المتحدة، ط1، ليبيا، 2008م، ص136.

³ محمد علي القارصي ضمن أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من ارسطو إلى اليوم، ص387.

⁴ عبد السلام عشير ، المرجع السابق، ص204.

ج- اللوغوس (الخطاب أو اللغة أو العمليات الاستدلالية العقلانية داخل الخطاب)¹ هذه العناصر لا تخرج عن الطرح الذي قدمه بيرلمان انطلاقاً من التصور الأرسطي لكن مايرير يقدم تصوراً وظيفياً لهذه العناصر ويختزلها في عنصرين أساسيين هما: عنصر الإيتوس وعنصر العلاقة الثنائية التي تجمع بين المتكلم والمستمع والتي يحددها اللوغوس في الخطاب إذ يعتبر هذا التصور الجديد في الوظيفة الحجاجية تجاوزاً للفهم التقليدي (أرسطو وبيرلمان).

ومن العناصر التي تحدث عنها البعد الحجاجي للغة والواضح والضمني في اللغة الحجاجية. تبين أن نظرية ميشال مايرير تقوم على السؤال وتعتبره الطريقة الوحيدة التي يسمح بها السؤال عن جوهر الكلام، كما ارتكز في نظريته على نوعين أساسيين في عملية الحجاج وهما: المصرح باعتباره ظاهر السؤال، والضمني باعتباره الإمكانيات المختلفة للإجابة عن السؤال، والجواب لا يعني نهاية السؤال بل كل جواب يؤسس لسؤال آخر، والجواب هو آلية من آليات التواصل.

4- نظرية الحجاج اللغوي عند ديكر و انسكومبر:

إن الحديث عن الحجاج عند أوزفالد ديكر و جون كلود انسكومبر هو حديث عن نظرية الحجاج في اللغة من خلال مؤلفهما المشترك "الحجاج في اللغة" أو في مؤلفات ديكر و عموماً، والحجاج عندهما يختلف تماماً عن الحجاج في النظريات الأخرى (بيرلمان، تيتيكا، ميشال مايرير، ...)

لقد كانت نظرية الحجاج في اللغة نتيجة لما قام به ديكر و من تطوير لأفكاره وآراءه نظرية الأفعال اللغوية التي وضع أسسها جون لنشو أوستين، ولاسيميل من خلال كتابه "كيف نصنع الأشياء بالكلمات: وجون سيرل من خلال كتابه "الأعمال اللغوية"².

¹ عبد السلام عشير ، المرجع السابق، ص205

² محمد صلاح الدين الريف: تقديم عام للإتجاه البراغماتي، أهم المدارس اللسانية، المعهد القومي لعلوم التربية، دت، د.ط، ص5.

والحجاج في اللغة هو تقديم الحجج اللغوية المؤدية إلى النتيجة المنتظرة يتمثل في إنجاز تسلسلات قولية داخل الخطاب بعضها يمكن اعتباره من الحجج اللغوية، وبعضها الآخر يصنف في خانة النتائج، وهذه النتائج تكون معلومة مسبقا بواسطة البنية اللغوية ذاتها التي تم توظيفها في الخطاب.¹

ومن المفاهيم التي جاءت بها هذه النظرية:

1/ التداولية المدمجة:

تتمحور نظرية ديكر و أنسكومبر على رفض الرأي القائل بأن هناك فصلا بين الدلالة والتداولية، ذلك أن مجال البحث عندهما هو الجزء التداولي المدمج في الدلالة، ويكون موضوع البحث هو بيان الدلالة التداولية (لا الخبرية الوصفية) المسجلة في أبنية اللغة وتوضيح شروط استعمالها الممكن² وهذا يعني أن التداولية المدمجة في الدلالة لا تعنى بالبحث عن الجوانب التداولية خارج إطار اللغة وإنما تبحث عنها داخل بنية اللغة نفسها وبالتالي فالموقف المبدئي من التداولية المدمجة هو أن اللغة تحقق أعمالا لغوية وليست وصفا لحالة الأشياء في الكون وهذا يستلزم أن يكون معنى القول صورة عن عملية القول لا عن الكون وبهذا يظهر لنا أن كلا الباحثين قد اعتبرا اللغة في حد ذاتها هي الأساس في البحث عن الدلالة التداولية.

أما شكري المبخوت الذي اجتهد في توضيح نظرية ديكر في الحجاج، فقد قال إن الحجاج في التداولية المدمجة هو علاقة دلالية تربط بين الأقوال في الخطاب، تنتج عن عمل المحاجة، ولكن هذا العمل محكوم بقيود لغوية فلا بد من أن تتوفر في الحجة (ق1) شروط محددة حتى تؤدي إلى (ق2)، لذلك فإن الحجاج مسجل في بنية اللغة ذاتها وليس مرتبطا بالمحتوى الخبري للأقوال ولا بمعطيات بلاغية مقامية³ وبالتالي فإن التداولية المدمجة

¹ أبو بكر العزاوي: اللغة والحجاج، ص6.

² شكري المبخوت، الحجاج في اللغة ضمن كتاب أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من ارسطو الى اليوم، ص351.

³ شكري المبخوت، الحجاج في اللغة، ص360/361.

بالإضافة لحصرها لدراسة الجوانب التداولية في اللغة ذاتها فإنها حصرت كذلك الحجاج داخل أبنية اللغة. نظرا لما تتصف به هذه الأخيرة من وظائف حجاجية مختلفة تسمح بتوصيل رسالة معينة إلى المتلقي .

يميز ديكرو وانسكومبر بين نوعين من الأفعال: فعل المحاجة وفعل الاستدلال حيث ان الاستدلال يكون من خلال وجود علاقة بين الحجة (ق1) والنتيجة(ق2) وأن هذه النتيجة تستند إلى حدث معين في الكون أما فعل المحاجة فلا علاقة بين الحجة (ق1) والنتيجة (ق2)

2- نظرية السلام الحجاجية:

تتطلق نظرية السلام الحجاجية عند شكري المبخوت من إقرار التلازم في عمل المحاجة بين القول الحجة (ق1) والنتيجة (ق2) ومعنى التلازم هنا هو أن الحجة لا تكون حجة بالنسبة إلى المتكلم، إلا بإضافتها إلى النتيجة مع الإشارة إلى أن النتيجة قد يصرح بها وقد تبقى ضمنية فنظرية السلام الحجاجية التي تدعم هذه النتيجة قد تكون إذن متفاوتة في درجة قوتها إذ تشكل سلما ينطلق من أضعف حجة حتى يصل إلى أقواها ولذلك سميت بالسلام الحجاجية، أما بالنسبة للنتيجة قد تكون ضمنية وقد تكون صريحة وقد أعطى شكري المبخوت مثلا حول النتيجة الضمنية في قوله: ¹

أ- ماذا تريد أن تفعل اليوم؟

ب- ألا ترى أن الطقس جميل؟

فالاستفهام في قول (ب) يمثل حجة لفائدة نتيجة ضمنية هي الخروج للنزهة مثلا وان لم يقع التصريح بهذه النتيجةقلنا سابقا أن الحجة التي تدعم النتيجة يمكن أن تكون مجموعة من الحجج لنتيجة واحدة لكنها متفاوتة في درجة قوتها.

¹جامعة مولود معمري تيزي وزو يعمرانن نعيمة الحجاج اللغوي عند ديكرو و انسكومبر ص2.

3- الروابط والعوامل الحجاجية:

اهتم ديكر و بظاهرة العوامل الحجاجية نظرا لما تحدثه هذه الأخيرة من انسجام في الخطاب وقيادة للمستمع إلى الاتجاه الذي يريده المتكلم والإخضاع له، تتمركز هذه الروابط أساسا في أبنية اللغة، وهي على أشكال مختلفة كما قال شكري المبخوت " إذا كانت الوجهة الحجاجية محددة بالبنية اللغوية فإنها تبرز في مكونات متنوعة ومستويات مختلفة من هذه البنية فبعض هذه المكونات يتعلق بمجموع الجملة، أي هو عامل حجاجي في عبارة ديكر و فيقيدها بعد أن يتم الإسناد فيها ومن هذا النوع نجد: النفي والاستثناء المرفع والشرط النحوي وتوزع في مواضع متنوعة كن الجملة، ومن هذه الوحدات المعجمية حروف الاستئناف بمختلف معانيها والاسوار (بعض كل جميع) وما اتصل بوظائف نحوية مخصوصة، كحروف التعليل أو ما تمخض لوظيفة من الوظائف قط وأبدا كل هذه¹ المكونات اللغوية لها دور فعال في تحقيق الوظيفة الحجاجية وهي في الحقيقة على نوعين، ويميز ديكر و بينهما تمييزا دقيقا أما النوع الأول فهو ما يربط بين الأقوال من عناصر نحوية مثل أدوات الاستثناء (الواو، الفاء، لكن، اذن) ويسميه روابط حجاجية، وأما النوع الثاني فهو ما يكون داخل القول الواحد من عناصر تدخل على الاسناد مثل الحصر والنفي، أمكونات اهجمية تحيل في الغالب إحالة غير مباشرة مثل " منذ" الظرفية و"تقريبا" وعلى الأقل ويسميه عوامل حجاجية.

4-المواضع:

أن الموضع شرط أساسي في الحجاج إذ إن بيرلمان أولى له اهتماما كما رأيناه سابقا وقداهتم به ديكر و أيضا فلا تخلو أية عملية حجاجية منه نظرا لما يثيره من انسجام واتفاق بين طرفي الحوتر ولذلك يمثل الموضع مبدأ حجاجيا عاما من المادىء التي يستعملها

¹ المرجع، السابق، ص4.

المتخاطبون ضمناً للحمل على قبول نتيجة ما، فالموضع فكرة مشتركة مقبولة لدى جمهور واسع، وعليها يركز الاستدلال في اللغة¹

وفي تحديد ديكرول لمفهوم المواضع يمكن أن نستنتج ما يلي:

1. أن العلاقة الحجاجية تتطلب وجود موضع بين الحجة والنتيجة.

2. أن للمواضع أشكالاً تتحدد بـ "أكثر" و "أقل" ضمن منطقة قوة محددة.

ما نخرج به هو أن نظرية الحجاج في اللغة عند ديكرول وانسكومبر تحصر الحجاج داخل اللغة فقط فبالنسبة إليها كل تلك الحجج المستعملة من طرف المخاطب تكمن داخل أبنية اللغة دون سواها حيث تحقق هذه الوظيفة الحجاجية مختلف الروابط والعوامل الحجاجية المختلفة ولنا حديث آخر عن هذه الآليات والأدوات فيما هو آت.

رابعاً: تعريف خطابات التنمية البشرية

1- تعريف الخطاب:

أ/ لغة: لم يخرج ابن منظور في تعريفه لمصطلح الخطاب وتحديد مفهومه عن دلالة الكلام ومعاييره وهو ما ذهب إليه كثير من علماء اللغة قديماً وحديثاً يقول ابن منظور "الخطاب والمخاطبة مراجعة الكلام وقد خاطبه مخاطبة وخطاباً وهما يتخاطبان والخطبة مصدر الخطيب وخطب الخطاب على المنبر، واختطب يخطب خطابة، واسم الكلام الخطبة²

ب/ اصطلاحاً:

تنوعت تعريفات الخطاب وكثرت الدراسات حوله من هذه التعاريف نذكر:

ورد في معجم "المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب" هو أنه يحيل على نوع من التناول للغة، أكثر ما يحيل على حقل بحثي محدد، فاللغة في الخطاب لا تعد بنية اعتباطية بل نشاطاً لأفراد مندرجين في سياقات معينة³ فالخطاب تتابع جمل وعبارات تحمل

¹ شكري المبخوت، الحجاج في اللغة، المرجع السابق، ص376/377.

² ابن منظور، لسان العرب، مادة (خ ط ب).

³ دومينيك منغونو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحياتن، منشورات الاختلاف، ط1، الجزائر العاصمة-الجزائر، 2008م، ص38.

محتوى محدد ومقصدية معينة، ويوجهها المخاطب نحو المتلقين في مقام خطابي معين وفق شروط تفاعلية.

2/الخطاب الحجاجي:

عرف جون ميشال آدام الخطاب الحجاجي على أنه الخطاب الموجه للتأثير على آراء وسلوكات المخاطب أو المستمع، وذلك يجعل أي قول مدعم صالحاً أو مقبولاً (النتيجة) وذلك بمختلف الوسائل بالنظر لقول آخر (الحجة، المعطاة، الأسباب) وهذا ما يسمى بالبنية الحجاجية.¹

كما أورد طه عبد الرحمن تعريفاً للخطاب الحجاجي بقوله: إن ماهية الخطاب ليست في مجرد إقامة علاقة تخاطبية بين جانبيين فأكثر، لأن هذه العلاقة، على قدرها وفائدتها، قد توجد حيث لا يوجد طلب إقناع الغير بما دار عليه الخطاب.....وإنما حقيقة الخطاب تكمن في كونه يضيف إلى القصدتين التخاطبيتين المذكورين قصدتين معرفيتين هما: قصد الادعاء وقصد الاعتراض.²

وهكذا يتضح أن حقيقة الخطاب ليست هي مجرد الدخول في علاقة مع الغير وإنما هي الدخول معه فيها على مقتضى الادعاء والاعتراض بمعنى أن الذي يحدد ماهية الخطاب إنما هو العلاقة الاستدلالية وليس العلاقة التخاطبية وحدها، فلا خطاب بغير حجاج، ولا مخاطب (بكسر الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المدعي ولا مخاطب (بفتح الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المعترض.³

وهكذا يظهر أن طبيعة الخطاب الحجاجي تختلف من مجال إلى آخر لكن تبقى غايته الإقناع والتأثير باستعمال وسائل وأدوات تقتضيها علاقة المتكلم بالمخاطب.

¹ محمد برقان، الخطاب الحجاجي و الاتصال _مقاربة تداولية_ كتابات معاصرة، فنون وعلوم، العدد58، بيروت، تشرين الأول كانون الأول، 2005، ص6.

² طه عبد الرحمن، اللسان و الميزان ص225 .

³ المرجع نفسه، ص226.

3/ التنمية البشرية:

يعد مفهوم " التنمية " من بين المفاهيم التي شهدت رواجاً كبيراً في القرن العشرين، كونه يهدف إلى إحداث تغيير جذري في مجتمع ما، بغية اكتساب القدرة على التطور المثمر، مما يضمن تحقيق تحسناً في المستوى المعيشي لأفراده، ويعود هذا المصطلح بداية إلى الباحث بوجين ستيلي عند اقتراحه خطة لتنمية العالم سنة 1989.

ويعتبر هذا المفهوم من منتجات الحرب العالمية الثانية، حين خرجت دول العالم الثالث من سيطرة الدول الاستعمارية، فأصبحت التنمية ضرورة ملحة بالنسبة لها للخروج من قبضة التخلف، واللاحق إلى مصاف الدول المتقدمة،¹ وارتبط هذا المفهوم بداية بالجانب الاقتصادي، ويعد آدم سميث من أبرز دعاة، فقد أطلق هذا المفهوم على عملية بناء أنظمة اقتصادية وسياسية مترابطة ومتناسكة.²

ويعتبر هذا المصطلح من بين المصطلحات التي يصعب القبض عليها نظراً لاتساع مجالات استخدامه وتطور دلالاته.

أ- لغة:

جاء في تاج العروس للزبيدي: " النومة: الزيادة، وهو ينمو إلى الحسب: لغة في ينمي، ونما نموا: ارتفع"³

يقول ابن منظور في لسان العرب: " نمي: النماء: لزيادة، نمي ينمو نمياً وتنيا ونماء: زاد وكثر، ...ونمي الحديث ينمي: ارتفع، ونميته: رفعته"⁴

¹ - ينظر: لعل بوكميش، مدخل إلى تنمية الموارد البشرية، عمان، دار الولاية للنشر والتوزيع، 2012، ص: 13.

² - ينظر: إبراهيم عصمت مطاوع، التنمية البشرية بالتعليم والتعلم في الوطن العربي، دار الفكر العربي، القاهرة، ط1، 2002، ص: 23.

³ - مرتضى الزبيدي، تاج العروس، ج20، دار الفكر، بيروت، لبنان، ط1، 1414 هـ، ص: 264.

⁴ - ابن منظور، لسان العرب، ج15، ص: 341.

وورد في كتاب العين: " نما الشيء ينمو نموا، ونما ينمي نماء أيضا، وأنماه الله رفعه وزاد فيه... ونما الخضاب ينمو نموا إذا زاد جمرة وسوادا، ونميت فلانا في الحسب، أي رفعته، فانتمى في حسبه، فالنماء الرفع والزيادة"¹.

ويقول ابن فارس في مقاييس اللغة: " النون والميم والحرف المعتل، الأصل واحد يدل على الارتفاع والزيادة، ونما المال ينمي: زاد ... وتتمى النبات: ارتفع من مكان إلى مكان"² إذن فقد ارتبط مفهوم التنمية في المعاجم اللغوية بالارتفاع والزيادة، ومن هنا ارتبط المفهوم بالتنمية البشرية.

ب- اصطلاحا:

تعددت وتنوعت تعاريف التنمية البشرية باختلاف وجهات النظر لها وان كانت كلها تصب في مصب واحد، يعرفها الأستاذ " محبوب الحق" الذي يعد الأول في تحديد بيان معالم التنمية البشرية من خلال إعداد التقرير الإنمائي الأول للأمم المتحدة، والذي نتج عنه قفزة نوعية عام 1990، بأنها: " عملية ترمي إلى توسيع نطاق خيارات الأفراد وحررياتهم"³ من خلال هذا التعريف يتضح أنّ التنمية البشرية تعمل على زيادة معدل الوعي عند الأفراد بالقدرات والمهارات الممكنة، مما يوسع نت مجالات خياراتهم، ويجعله يختار ما يراه مناسباً لتحقيق أهدافه وطموحاتهم، كما أن له الحرية التامة في تحديد خياراته.

أمّا هيئة الأمم المتحدة للتنمية فتعرفها بأنها: " العملية المرسومة لتقدّم مجتمع جميعه، اقتصاديا واجتماعيا معتمدا أكبر اعتماد على مساهمة الجماعات المحلية"⁴

¹ - الخليل بن أحمد الفراهيدي، كتاب العين، ج8، تحقيق: مهدي المخزومي، وإبراهيم السمراني، دار ومكتبة الهلال، بيروت، لبنان، ص: 384-385.

² - أبو الحسن أحمد بن فارس بن زكريا، معجم مقاييس اللغة، ج5، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، للنشر والتوزيع، ص: 95.

³ - عبد الكريم جميل، التنمية البشرية الحديثة، الجادرية، ط1، 2017، ص: 05.

⁴ - حسن عبد الحميد أحد رشوان، التنمية اجتماعيا، ثقافيا، اقتصاديا، سياسيا، إداريا، بشريا، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، 2009، ص: 08.

ويرى البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة أنّ التنمية البشرية هي تنمية الناس من أجل الناس، بواسطة الناس، ويعني ذلك استثمار كفاءات البشر، سواء في مجال التعليم أو الصحة أو غيرها من المهارات حتى يمكنهم العمل بظرفية منتجة وخلاقة، أما التنمية من أجل الناس فيقصد بها توزيع عائدات الاستثمار الاقتصادي بشكل واسع النطاق وعادل، والتنمية بواسطة الناس أي إعطاء كل فرد من أفراد المجتمع الفرصة للمساهمة في ذلك.¹

ويعرّفها مكتب العمل العربي، بأنّها "التركيز على أنماط التفكير والسلوك ونوعية التعليم، ونوعية مشاركة الجمهور، في اتخاذ القرارات والعلاقات الاجتماعية والعادات والتقاليد، وثقافة الشعوب وطرق وأساليب العمل والإنتاج، أي تعبئة الناس بهدف زيادة قدراتهم على التحكم في مصائرهم وقدراتهم"².

ويبين الدكتور عادل الرفاعي أنّ علم التنمية البشرية يركز أساساً على عملية التحفيز وإيقاظ الطاقات الكامنة في الأفراد، وأدراك مهاراتهم الظاهرة والمستترة بغية الوصول إلى الأهداف المرجوة عند الأفراد.³

كما تعرّف التنمية البشرية بأنّها "التخطيط الاجتماعي المقصود، والذي يراد به إدخال أفكار جديدة على النسق الاجتماعي، لإحداث تغييرات أساسية في تركيبه، بهدف تحسين الحياة وتطويرها الوصول بالمجتمع إلى الخير والرفاهية".⁴

مما سبق يمكن القول أنّ التنمية البشرية هي عملية مخططة تهدف إلى إحداث تغييرات إيجابية من خلال استثمار كفاءات الأفراد، وذلك من خلال تحفيزه ودعمه لمواجهة مختلف التحديات بغية تحسين مستواهم التعليمي والصحي والغذائي، وبالتالي تحسين قدراتهم

¹ - ينظر: إبراهيم مراد الدعمة، التنمية البشرية والنمو الاقتصادي، دار الفكر بيروت، لبنان، 2002، ص: 17.

² - المرجع نفسه، ص: 17/16.

³ - ينظر: عادل الرفاعي، محاضرات إعداد مدرّبي التنمية البشرية في الخدمة الاجتماعية وتنمية المجتمع، كلية التربية، جامعة الأزهر، ص: 09.

⁴ - خيرى خليل الجميلي، التنمية الإدارية في الخدمة الاجتماعية، البناء الاجتماعي للمجتمع، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 1998، ص: 14.

ومهاراتهم مما يحقق زيادة في الإنتاجية بالإضافة إلى ذلك فإنّ التنمية البشرية تعمل على دعم ثقة الفرد بنفسه وتحقيقه لذاته.

4_ نشأة التنمية البشرية:

ارتبط مفهوم التنمية البشرية في الخمسينيات بالجانب الاقتصادي البحت، من خلال التركيز على الثروة المالية ورأس المال عوض الاهتمام بالإنسان، والإعلاء من شأن الدخل على حساب توسيع الفرص أمام الفرد.

وفي الستينات فقد انتقل مجال اهتمامها إلى التعليم والتدريب، فقد تحول اهتمام نماذج النمو الاقتصادي إلى الاستثمار في العنصر البشري، وجعله مركز اهتمامها، في التعليم والتدريب، فظهر بذلك مفهوم "تنمية الموارد البشرية"، وقد نتج عن ذلك نتائج مذهلة في الجانب الاقتصادي، حيث أن 90% من النمو الاقتصادي في الدول الصناعية مرده أساساً إلى إعادة التركيز على قدرات الإنسان ومهاراته.

عالج الفكر التنموي في فترة السبعينيات مسألتين مهمتين، عدالة توزيع الدخل وظاهرة الفقر، بالإضافة إلى أهمية تأمين أساسيات الحياة لكافة أفراد المجتمع، ولقيت هاتين القضيتين دعماً قوياً نتيجة تبنيهما من طرف منظمة العمل الدولية والبنك الدولي.

في منتصف الثمانينات ظهر تياران مختلفان في نظرتهم للتنمية البشرية، الأول يركز اهتمامه على النمو الاقتصادي، وتبناه صندوق النقد الدولي، أما الثاني فيحاول أن يجعل الإنسان هو أساس عملية التنمية، وقد تبناه برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، في هذه الفترة أضيفت مجالات أخرى تمثلت في تعزيز دور المرأة، وتحسين إدارة القطاع العام، والتخطيط للموارد البشرية وغيرها.

وفي التسعينيات تبلورت فكرة التنمية البشرية بشكل كامل، وذلك مع إصدار هيئة الأمم المتحدة سلسلة تقارير التنمية البشرية من طرف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي.¹

¹ - ينظر: درديش أحمد، التنمية البشرية، مفهومها، مؤشرات وكيفية قياسها، مجلة التنمية وإدارة الموارد البشرية، المجلد: 5، العدد، 16، 2019، ص: 56-57.

5_ أبعاد التنمية البشرية:

للتنمية البشرية أبعاد متعددة ومختلفة يمكن تلخيصها في النقاط التالية:¹

التمكين: وهو تنمية قدرات الناس، وجعلهم أفراداً فاعلين في مجتمعاتهم، ذلك أنّ الناس المتمكنون أكثر مقدرة على المشاركة في اتخاذ القرارات والرقي بمجتمعاتهم .

الإنصاف: تدعو التنمية البشرية إلى ضرورة العدل والإنصاف، ومنح الفرص المتكافئة لجميع أفراد المجتمع، ويشمل ذلك الدخل المادي وإزالة العوائق القائمة على أساس النوع الاجتماعي أو العنصري، أو أيّ عوامل أخرى تقف دون حصول الأفراد على فرص متكافئة.

المشاركة: ويقصد بها أن يتمكن الناس من المشاركة في اتخاذ القرارات التي تؤثر في حياتهم سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية أو ثقافية، مما يعزز ثقتهم بأنفسهم، وبالتالي يكون لهم دور إيجابي في عملية التنمية.

الحرية: التنمية البشرية هي عملية توسيع الحريات التي يتمتع بها البشر، وتتضمن هذه الحريات في: الحرية ضد التمييز والعوز، حرية المشاركة والتغيير، وحرية تحقيق الذات وغيرها.

6_ أهداف التنمية البشرية:

تتعدد أهداف التنمية البشرية، والتي من أهمها:

- تحسين مستوى الحياة البشرية، والارتقاء بمستوى إشباع الحاجات الأساسية، وتحقيق الإنصاف في توزيع الدخل والفرص اللازمة لتحقيق الذات الإنسانية.²
- تحرير البشر من الاستغلال والاحتقار، وذلك عبر تحقيق المساواة في توزيع الفرص اللازمة لتطوير قدراته وممارسة المشاركة الفعالة في صنع القرارات.
- استثمار الكفاءات البشرية في المجتمع والرقي بها وتنميتها.

¹ - ينظر: المرجع السابق، ص: 57- 58

² - ينظر: عادل الرفاعي، محاضرات إعداد مدربين في مجال التنمية البشرية، ص: 11.

- تفعيل دور المنظمات الدولية والأهلية والثقافية في تحقيق التنمية البشرية، وكذلك الإعلام بشتى أنواعه للتعريف بمجالات التنمية.
- تحفيز الدافعية لدى الأفراد لتحقيق طموحاتهم.
- استثمار الطاقات الكامنة لدى الأفراد استثمارا فعالا.
- الأخذ بيد أفراد المجتمع لتحقيق النجاح في مختلف المجالات، تنمية الوعي والمعرفة بها.

- نشر الثقة بالنفس والتفاؤل والأمل في أوساط الشباب.

- مساندة الأفراد لتحقيق التغيير الإيجابي في منحنى الحياة.¹

7_ المؤشرات الأساسية للتنمية البشرية:

تعتمد التنمية البشرية على التي يمكن الاستعانة بها لتحديد الفروق بين دول العام سواء المتقدمة أو النامية في جميع جوانب الحياة، ومن أهم هذه المؤشرات:

- **التعليم:** يعتبر التعليم استثمارا حقيقيا للقدرات البشرية، فهو يهدف وبصورة واضحة إلى زيادة مهارات الأفراد وكفاءاتهم، فالعملية التعليمية عملية متكاملة تسعى لتحقيق تنمية في كافة المجالات اقتصادية وثقافية واجتماعية.²

- **الصحة:** إن الاستثمار في الصحة البشرية يعمل على زيادة إنتاجية الفرد، وبالتالي زيادة في الاقتصاد القومي، وبذلك يصبح للتنمية دور فعال في محاربة الفقر، بالإضافة إلى أنّ الاهتمام بجودة الأغذية ومكافحة الأمراض يؤدي إلى تحسين نوعية الحياة، فالجسم السليم القوي ينتج عنه تفكير قويم ينمي قدرة الأفراد على الانتاج والتركيز في العمل.³

- **مؤشر الدخل:** يعتبر مؤشر الدخل من بين أقدم مؤشرات التنمية البشرية، واستنادا إلى ذلك قام البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة بتقديم دليل مركب للتنمية البشرية يضم مجموعة

¹ - ينظر: عبد الرحمان عيسوي، نفسية حديثة، دار المعارف، الإسكندرية، (د ط)، 1995، ص: 27.

² - ينظر: عادل الرفاعي، محاضرات إعداد مدربين في التنمية البشرية، ص 12.

³ - ينظر، المرجع نفسه، ص13.

- من المؤشرات، هي: دليل الحياة، دليل التعليم، دليل الناتج القومي، فزيادة الناتج القومي وتوزيعه بطريقة مناسبة ومتكافئة تزيد من قدرة الفرد على التفكير الإيجابي والإنتاج.¹
- **مؤشر الحالة السياسية:** تعتبر الحرية السياسية جزءا أساسيا في التنمية البشرية، فهي تبرز مدى تمتع الأفراد بالحرية الاجتماعية والسياسية، فاحترام حقوق الإنسان، والمساهمة الفعالة في النشاطات الاجتماعية والسياسية من العناصر البارزة في تحقيق التنمية البشرية، بالإضافة إلى صحة الفرد الجسدية، وسيادة القانون، وحرية التعبير، والمشاركة السياسية، وتكافؤ الفرص.
- **مؤشر الجنس:** يعبر مؤشر الجنس عن انعدام التكافؤ في انجازات المرأة والرج، وتبعا لهذا التفاوت في انجازات كلّ منهما يترتب صياغة إنجاز كل بلد لمؤشرات التنمية.²
- **مؤشر المرأة:** تعتبر المرأة عنصرا أساسيا في المجتمع، فبقدر ما تكتسبه المرأة من معرفة وتحصل عليه من فرص التعليم، بقدر ما تكون مشاركتها الفعالة في التخطيط والتنفيذ والمساهمة في الأنشطة التنموية.³

خامسا: نبذة عن حياة إبراهيم الفقي:

ولد إبراهيم محمد السيد الفقي في 05 أغسطس 1950، في قرية أبو النمرس في حي المنيب بمحافظة الجيزة بمصر، عاش في أسرة كبيرة، ونشأ على الإصرار وقوة الإرادة، كان يحلم في صغره بأن يصبح بطلا في رياضة تنس الطاولة، حاول الالتحاق بكثير من الأندية ولكنه قوبل بالرفض نظرا لقصر قامته، ومع ذلك لم ييأس واستمر في المحاولة إلى أن قبله أحد الأندية بشرط أن يتدرب ست ساعات يوميا، حتى صار مؤهلا للمنافسة، حتى أصبح بطلا لمصر لعدة سنوات، ومصل مصر في عدة منافسات من بينها: بطولة العالم في ألمانيا

¹ - ينظر: عادل الرفاعي، محاضرات إعداد مدربين في مجال التنمية البشرية، ص 14.

² - ينظر: المرجع نفسه، ص: 16.

³ - ينظر المرجع نفسه، ص: 16.

الغربية، وبطولة البحر الأبيض المتوسط، وبطولة البحر الأبيض المتوسط، وبطولة إفريقيا فالتينات.

حصل على بكالوريوس في السياحة والفندقة، تعلم الانجليزية والفرنسية، والألمانية في مصر، ثم تزوج وسافر هو وزوجته إلى كندا في بداية السبعينات، عمل غاسلا للصحون في مطعم حتى يتمكن من إعالة أسرته، يقول في ذلك: " لم أحز إني بدأت في غسيل الصحون، فقد كنت أعرف أنها الخطوة الأولى، فقد كنت أجهز نفسي للإدارة العليا".

واجه الدكتور الفقي العديد من الصعاب، ولكنه كان حريصا على تحقيق حلمه، فقد كان يعمل في النهار ويدرس في المساء في الجامعة، حتى تحصل على دبلوم للفنادق من جامعة كونكورديا، اشتغل نائبا في أحد الفنادق، ثم مديرا للفندق، ولكنه نتيجة بعض المشاكل التي حدثت معه وتآمر بعض الحاسدين عليه أفلس الرجل وعاد إلى نقطة السفر.¹

ترك الفقي ميدان الفندقة وقرر العمل لنفسه، فاستفاد من من حبه للقراءة والكتابة فألف أول كتاب له في مجل الإدارة، ولقي رواجا كبيرا، ليتبعه بمؤلفه الثاني في مجال المبيعات، وانطلاقا من ذلك انتقل إلى مجال التنمية البشرية حيث حصل على 23 ديبلوما، و3 ماجستير وحصل على شهادة الدكتوراه في علم الميتافيزيقيا من جامعة ميتافيزيقيا من لوس أنجلوس بالولايات المتحدة الأمريكية، وانتشر بذلك اسم إبراهيم الفقي في مختلف أنحاء العالم.²

أسس الفقي مجموعة شركات ابراهيم الفقي العالمية، المكونة من مراكز للتتويم بالإيحاء والبرمجة اللغوية والعصبية والطاقة البشرية. وعمل رئيسا لمجلس إدارة المركز الكندي للتنمية البشرية.

له العديد من المؤلفات التي ترجمت إلى العديد من اللغات: العربية والفرنسية والانجليزية والإندونيسية وغيرها من اللغات.

¹ - ينظر، <https://doc.aljazeera.net/portrait/2019/2/10>، 2025/03/17، الساعة: 13: 13.

² - ينظر: <http://altarekelanagah.blogspot.com/p/blog-page.html>، 2025/03/17، الساعة: 13: 13.

درب إبراهيم الفقي ما يزيد عن 600 ألف شخص في محاضراته حول العالم.¹
توفي إبراهيم الفقي في 10 أبريل 2012 اختناقاً إثر حريق اندلع بمقر سكنه، عن عمر يناهز 61 عاماً.

من مؤلفاته:

الطريق إلى النجاح - الطريق إلى الامتياز - دارة الوقت - البرمجة اللغوية والعصبية -
سحر القيادة - الذاكرة والتذكر وصناعة التركيز والخرائط الذهنية. - قوة الثقة بالنفس - أيقظ
قدراتك واصنع مستقبلك - قوة العقل الباطن - حياة بلا توتر - المفاتيح العشر للنجاح ...

¹ - ينظر: إبراهيم الفقي، سحر القيادة، سما للنشر والتوزيع، ص: 05-06.

الفصل الأول:

أنواع الحجج في محاضرات إبراهيم الفقي

تمهيد

تُشكل الحجّة الركيزة الأساسية التي يتأسس عليها الخطاب الإقناعي؛ إذ لا تُفاس وجاهة الأطروحات بمجرد مضامينها، بل بكفاءة الهندسة الاستدلالية التي تُوجّه وعي المتلقي. وبما أن السياقات الخطابية تتأرجح بين البرهنة السليمة والتوجيه المضلل، فإن الأنماط الحجاجية تتنوع بتنوع مقاصدها صواباً وانحرافاً.

بناءً على ذلك، يسعى هذا الفصل إلى تصنيف "أنواع الحجج"، مع تركيز دقيق على "حجج التخليط والمغالطة" باعتبارها الوجه الآخر للعملية الحجاجية. فينطلق الفصل باقتضاب من الحجج البرهانية المشروعة؛ كالعقلية، والواقعية، والسلطوية، والقيمية، ليفسح المجال الواسع بعد ذلك لتفكيك استراتيجيات التضييل الخطابي. حيث يسلط الضوء على آليات "التخليط" التي تلتحف برداء المنطق ظاهراً لتمير الفساد الاستدلالي باطناً—كالهجوم الشخصي، وتشويه الأطروحات (رجل القش)، والإيهام بالنتائج الكارثية (المنحدر الزلق)— مما يمنح الباحث أداة نقدية لتفكيك الخطابات، وكشف حيلها النفسية والتداولية، وتمييز البرهان الحقيقي من الوهم الإقناعي.

المغالطات والسفسطات المنطقية في محاضرات إبراهيم الفقي:

المغالطات المنطقية:

تعتبر المغالطات تعميقاً للدراسات الحجاجية، والتي لاقت اهتماماً واسعاً عند الكثير من الدارسين في عصر التواصل الي نعيشه اليوم،، بالأخص في بعدها التداولي، ذلك أنه بإمكان المغالط تطويع خصائص اللغة وقواعد الخطاب، التي وضع قوانينها ثلّة من علماء وفلاسفة اللغة، في بناء مغالطات لغوية محكمة.

مفهوم المغالطات المنطقية:

الغلط في اللغة ضد الإصابة، والأغلوطة أي شيء يغالط به بعضهم بعضاً،¹ وجاء في المعجم الوسيط، غلط: أخطأ وجه الصواب وأغلطه: أوقعه في الغلط، غالطه، مغالطة، والأغلوطة: ما يغلط به من الكلام المبهم،²

إذن فالمغالطة هي إيقاع الغير في الغلط سواء كان بالكلام أو بغيره من الوسائل.

أما في الاصطلاح فإن مصطلح المغالطة يقابل في الثقافة الغربية ثلاثة ، يختلف مفهوم كل واحد منها عن الآخر، وذلك على النحو التالي:

المصطلح الفرنسي (paralogisme) والتي تشير إلى الخطاب الخاطئ حسن النية.³

والمصطلح الآخر هو المصطلح الانجليزي (fallacy)، الذي يعود إلى المصطلح اللاتيني (fallacia) والتي تعني الحيلة والخداع وقد تشير حتى إلى السحر.⁴

والمصطلح الثالث هو مصطلح السفسطة (sophisme) والذي يعرفه أرسطو أنه استدلال صحيح في الظاهر معتل في الحقيقة، وقد ذهب ذلك كل من باتريك شارودو ودومينيك مانغونو في تعريفها للسفسطة أنها خطاب محرج كاذب، وقياس مغلوط يخدم مصالح قائله وأهواءه.⁵

¹ - أحمد بن فارس، 1972 ، مقاييس اللغة، تح عبد السلام هارون، ط1 ، القاهرة، دار الفكر، ج4 ، ص.3
² - مجمع اللغة العربية بالقاهرة، 2004 ، المعجم الوسيط، ط4 ، مصر، مكتبة الشروق الدولية، باب الغين، ص: 685
³ - محمد النويري، 2009 ، " الأساليب المغالطية مدخلا في نقد الحجج"، ضمن كتاب أهم نظريات الحجج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، مرجع سابق، ص4
⁴ - رشيد الراضي، 2010 ، " السفسطات في المنطقيات المعاصرة التوجه التداولي الجدلي"، ضمن كتاب الحجج. مفهومه ومجالاته) دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة(، ج2 ، ص77
⁵ - باتريك شارودو ودومينيك مانغونو، معجم تحليل الخطاب، تر عبد القادر المهيري وحمادي صمود، دط، تونس، المركز الوطني للترجمة، دار سيناترا، 2008 ص5.

ونجد الناقد رشيد الراضي في مؤلفه يعتمد هذا المصطلح الأخير إلى جانب مصطلح الحجة المعوجة، ويرى أن العوج الذي يلحق بالحجة في طريقة عرضها هو عيب يقلل من قيمة الفاعلية الحجائية.¹

أما الناقد إسماعيلي علوي فإنه يستعمل هذه المصطلحات الثلاثة جنبا إلى جنب، ويعرفها، يقول: "تعرف المغالطة (sophisme, fallacy, parologisme) بأنّها استدلال فاسد غير صحيح يبدو كأنه صحيح مقنع سيكولوجيا لا منطقيا على الرغم مما به من غلط مقصود"²، لأنّ المغالط يسعى إلى التضليل والتأثير النفسي، عوض استخدام الحجج المقنعة.

ومنه فالمغالطات المنطقية هي عبارة عن أخطاء في التفكير أو الاستدلال تجعل الحجة تبدو صحيحة وصائبة، لكنها في الحقيقة غير سليمة منطقيا تستعمل قصد التأثير والإقناع وأحيانا تقع بسبب سوء الفهم أو ضعف التحليل، ومما لا شك فيه أن الاهتمام بكشف المغالطات المنطقية في الخطابات أدى دراسة وتوضيح مختلف أنواع السفسطات المعروفة ومحاولة تبين طريقة اشتغالها، والت هي كالاتي:

¹ رشيد الراضي، الحجج والمغالطة من الحوار في العقل إلى العقل في الحوار، ط1، لبنان، دار الكتاب. الجديد المتحدة، 2010ص7.

² - حافظ إسماعيلي علوي ومحمد أسيداه، اللسانيات والحجاج، الحجج المغالط، نحو مقارنة بيانية وظيفية، ضمن. كتاب الحجج مفهومه ومجالاته، ح3، ص 2. كتاب الحجج مفهومه ومجالاته، ح3، ص 2.

1 - مغالطة الشخصنة:

تعتبر هذه المغالطة من بين أكثر المغالطات انتشارا في المناقشات السياسية والأكاديمية ، والتي يتم فيها نقل الاهتمام من الحجة إلى صاحبها، وتعني الطعن في صاحب الفكرة ومهاجمته بدل مناقشة الفكرة ذاتها أو تنفيذها، إن ما يحدد قيمة فكرة وصدق العبارة، وصواب الحجة لا علاقة له بصاحبها من حيث شخصيته وأخلاقه ودوافعه السيكولوجية.¹

تتقسم هذه المغالطة إلى أربعة أنواع، على النحو التالي:²

- **القدح بالشخص (السب):** في هذا النوع من المغالطة يقوم القدح في شخص المتحدث، أي صرف النظر عن الحجة الأصلية إلى صاحبها وعيوبه وعثراته، وذلك من خلال التّداعي السيكولوجي، كأنّ حجته بها من العيوب ما في صاحبها.
- إنّ القدح الشخصي ليس مغالطة في حدّ ذاته إنما المغالطة هي أن نجعل من عيوب شخص ما أساسا لرفض فكرة أو رأي ما، فالحجج يجب أن تكون قائمة بذاتها لا علاقة لها بقائلها.
- **التعريض بالظروف الشخصية:**
- في هذه المغالطة يسعى المغالط إلى التنويه بظروف خصمه الخاصة التي جعلته يتبنى موقفه الذي تبناه، ويبين أن له مصلحة في تمرير هذا الرأي، وإنه وإن كان للظروف والمصالح بمختلف أنواعها انعكاسا على سيكولوجية الفرد وتفكيره، غير أننا إذا أردنا مناقشة حجج شخص ما بطريقة منطقية وجب عزل الشخصية عن كل ما يحيط بها من ظروف خاصة.³
- **أنت كذلك تفعل ذلك**

بهذه المغالطة يتم قلب الطاولة على الخصم باعتباره يفعل ما لا يعظ به، أو أنه لا يتجنب ما يأمر بتركه، ويظن المغالط بذلك أنه قد استطاع تنفيذ رأي خصمه، وكأن فعل

¹ - عادل مصطفى، 2007 ، المغالطات المنطقية) طبيعتنا الثانية وخبزنا اليومي، ط1 ، مصر، المجلس الأعلى

للثقافة، ص: 65

² - المرجع نفسه، ص: 66.

³ - ينظر: المرجع نفسه، ص: 68.

الغلط يشترط فعله لدى خصمه، أو كأن خطأً يصنعان صواباً، ويعمد هذا النوع من المغالطة إلى صرف النظر عن رأي الخصم إلى سلوكه في الماضي أو الحاضر، إلا أن فعل الخطأ لا يحوله إلى صواب حتى لو كان المحاجج قد يفعله أو قد فعله في الماضي، أو، وأفضل حل لمن واجهك بمثل هذه المغالطة أن تعترف بفعلك وأن تبين له عد رضاك عليه ثم تعود إلى حجتك الأصلية،¹

- تسميم البئر:

هو المبادرة بضربة وقائية ضد خصمك وتصفه بأنه لا يهتم للحقيقة، مما تجعله مهما قال فيما بعد فلن يثق به أحد، والتسميم قد يكون شأنه شأن الحجة الشخصية الاعتيادية، إما بالسب أو التعريض بالظروف الشخصية.²

يذكر إبراهيم الفقي في بعض المواضع من محاضراته أن الإنسان يجب أن يبتعد عن الأشخاص السلبيين والمحبتين الذين لا يرون إلا الفشل، وهو بذلك يتم الربط بين الرأي السلبي والصفات الشخصية، مثل: السلبية، التحطيم، نشر الفشل، بدلا من مناقشة الأفكار التي تجعل من الناس سلبيين ومتشائمين أو ناقدين، يتم التركيز على صفات المحيطين بهم، وهذا يدخل ضمن الشخصنة.

من الأفكار المتكررة في المحاضرات كذلك أن "الفاشلين يستسلمون للظروف ولا يملكون الإرادة"³، فالكاتب لا يناقش الظروف الاجتماعية أو النفسية التي قد تؤدي إلى الفشل، بل يربط المشكلة بصفات الشخص، مثل: ضعف الإرادة، الاستسلام، قلة الطموح، فحكم التنقل من فكرة أو الظروف إلى الشخص ذاته يعتبر مثالا كذلك عن الشخصنة.

يصور الفقي بعض الأشخاص الذين ينتقدون النجاح على أنهم محبطون، كارهو نجاح الآخرين، أصحاب عقول محدودة، فهو بدلا من مناقشة صحة النقد الذي يقدمه هؤلاء

¹ - ينظر: المرجع السابق، ص: 70،

² - ينظر: المرجع نفسه، ص: 71.

³

الأشخاص، يتم التقليل من قيمتهم الشخصية، فيصبح القارئ يرفضهم بسبب صفاتهم لا بسبب ضعف حجتهم، وهذا شكل واضح من أشكال مغالطة الشخصنة،
من الأفكار الأخرى التي يمررها الفقي "العقل السلبي يدمر حياة الإنسان، ويربط ذلك بأصحاب السلبي وكأنهم مصدر الشر والفشل، وهنا يتحول النقد من الأفكار السلبية إلى الأشخاص السلبيين، فيتم الحكم عليهم بطريقة تقلل من شأنهم، وهو ما يندرج ضمن الشخصنة.

2 - مغالطة الاحتكام إلى السلطة:

تتم هذه المغالطة عندما تقبل فكرة ما لمجرد أنها قيلت من طرف شخصية مشهورة ومرموقة مع عدم وجود دليل منطقي عليها،¹ فالمرء يقع في هذه المغالطة عندما يعتقد بصدق قضية أو فكرة لا دليل عليها إلا سلطة قائلها، قد تكون الفكرة صحيحة ومنطقي، وإنما المغالطة تكمن في اعتماد السلطة بديلاً عن الحجة والبرهان، أو اتخاذها بينةً من دون دليل عليها!²

ومع أنه لا مشكلة في الاحتكام إلى سلطة، وإذا كنا بالفعل نحتكم إلى سلطة الخبراء في مختلف المجالات كلما احتجنا إلى خبرة أو معرفة كافية في ذلك المجال، فالمختصين في كل معرفة هم أولئك الذين نذروا حياتهم لدراسة تخصص ما والتمرس به حتى حصلوا فيه معرفةً تجعلهم أبصر بأصوله وفروعه وأقرب صلةً بالحقيقة في شئونه وشجونته، ومن ثمَّ بين فهم الذين نستفتيهم ونسألهم ونطلب رأيهم ومشورتهم في كل كبيرة وصغيرة في مجال تخصصهم، لأن لدينا ما يدعونا إلى الاعتقاد بأن رأيهم في ذلك أقوم من رأينا وخبرتهم أصدق من خبرتنا.³

¹ - حمادي صمود، أهمية الحجاج في الخطاب، تونس، كلية الآداب واللغات بمنوبة، 1988، ص: 89.

² - ينظر: عادل مصطفى، المغالطات: فصول في المنطق الصوري، ص: 75.

³ - ينظر: المرجع نفسه، ص: 75.

غير أن الواقع أمر مختلف، حيث أن الاحتكام إلى السلطة قد يبدأ في التعثر والوقوع في المغالطة، وذلك في الحالات التالية:

- إذا كان الاحتكام إلى السلطة غير ضروري
- إذا كانت الدعوى غير داخلة في مجال خبرة الشخص الذي يُحتَكَم إليه كسلطة
- إذا كان هناك خلاف بين الخبراء في المسألة المعنيّة
- إذا كان الخبير متحيزاً أو تكتفه شبهة التحيز
- إذا كان مجال خبرة ذلك الخبير هو علم زائف أو مبحث معرفي غير مشروع
- إذا كانت الخبرة، أو الفتوى، غير معاصرة
- إذا كان الخبير المزعوم مجهولاً أو غير محدد.

يكرر إبراهيم الفقي في محاضراته أقوال شخصيات ناجحة مثل الرجال الأعمال والمفكرين، ثم يبني على نصائح نفسية أو حياتية باعتبارها حقائق مؤكدة، يقول في ذلك " قال أحد العظماء : إن الإنسان يستطيع تحقيق أي شيء إذا آمن بنفسه"¹ ، ثم يعرض الفكرة وكأنها قاعدة علمية ثابتة، مع أن القول مجرد رأي تحفيزي وليس برهانا علميا، فالكاتب يعتمد على مكانة العظيم أو الناجح لإقناع القارئ بدل تقديم دليل تجريبي أو دراسة علمية.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الأول، 2002، ص162.

في بعض المواضيع يستشهد بمدربي تنمية بشرية عالميين أو علماء نفس دون تحليل علمي كاف، يقول: "أثبت علماء التنمية البشرية أن التفكير الإيجابي يجذب النجاح"¹، والمغالطة هنا: من هم العلماء؟ ما الدراسات؟ كيف تم الإثبات؟ فهنا استعملت سلطة العلماء لإقناع القارئ مباشرة.

يعتمد إبراهيم الفقي كثيرا على تجربته الذاتية في النجاح وتجاوز الصعوبات، ثم يجعلها دليلا عاما يصلح للجميع، ومثال ذلك قوله: "لقد نجحت بهذه الطريقة، إذن هي الطريقة الصحيحة لتحقيق النجاح"² فشهرته وخبرته في الحياة استعملها كحجة لإثبات صحة أفكاره، مع أن التجربة الفردية غير كافية لتعميم النتيجة.

3- مغالطة مناشدة الشفقة (استدراج العطف):

هي أن يقع الشخص في خطأ منطقي عند الحكم على رأي ما أو شخصية ما، حيث ينحرف تحت حكم القلب والعاطفة والمشاعر غير آبه للحكم الموضوعي والعقلاني، وذلك لأن الحكم المنطقي المنهجي العقلاني يحتاج مدة أطول، وتكمن قوة هذه المغالطة في كونها شائعة جداً، ورغم كل ذلك تبقى مغالطة³.

إن عاطفتنا اتجاه أي موضوع لا يؤثر على حقيقته وجوهره؛ فمهما كانت عاطفتنا قوية ومؤثرة ومقنعة، لن ترقى إلى مستوى التحليل الموضوعي الذي يعتبر نقطة الحسم. إن العطف والشفقة من المشاعر النبيلة العطف، يتحلى بهما الإنسان، ولا ضير باستدراج الشفقة والعطف عند الحاجة إلى ذلك، ولكن يأتي الخطأ عندما يتم استغلال تلك الصفات النبيلة لتغطية خطأ أو دعم حجج فكرية خاطئة، غير أن المغالط يستغل هذه العطف لصالحه، كاستدراج عواطف الناس اتجاه أمر ما؛ حتى يستطيع تمرير فكرته وبذلك يربح

¹ إبراهيم الفقي، الحلقة 5 (التفكير)، قناة الشاقة الفضائية، ص 174.

² إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 22 النموذج الأول، 2010، ص 177.

³ - ينظر، المرجع السابق، ص 82.

النقاش، فيستعاض بالعواطف والمشاعر عن الدليل المنطقيّ المقنع الذي لا مجال معه للشك¹.

ويكثر استخدام هذا النوع من المغالطة في المسائل المصيريّة الهامّة، كالخطابات السياسيّة، وفي الإعلانات، وفي التصويت.. الخ، ويكمن الخطأ في أن تستند إلى وظيفة البيئة وأن نأخذ الشفقة مأخذ الحجة بالإمكان تفادي هذه المغالطة بالتريث في اتخاذ حكم منطقي مبين تجاه شيء ما، ويجب أن يكون الحكم على الآراء والأفكار حكماً عقلانياً حيادياً، لا وجدانياً يحتكم إلى العاطفة والشفقة.

يعرض الفقي أحيانا صورة الإنسان البائس الذي حطته الظروف والفشل، ثم يتوجه إلى تقديم أفكاره بوصفها المنفذ الوحيد، يقول: " كم من إنسان عاش حياته محطما بسبب كلمة سلبية سمعها في طفولته"، فالكاتب من خلال كلامه هذا يثير تعاطف القارئ مع الشخص المريض نفسيا، مما يجعل المتلقي يميل إلى قبول الفكرة عاطفيا دون حجة علمية دقيقة لتأثير الكلمات على الحياة كلها.

يعتمد الفقي أحيانا على سرد معاناته السابقة وفقره وصعوباته قبل النجاح، ، يقول: " كنت أعمل في وظائف بسيطة وأعاني كثيرا قبل أن أصل إلى النجاح²، ثم يستخدم هذه القصة لتأكيد صحة منهجه في التنمية البشرية، وتكمن المغالطة هنا في كون المعاناة الشخصية تثير التعاطف، لكنها لا تعد دليلا منطقياً على صحة جميع الأفكار المطروحة. في بعض المقاطع يصور الإنسان السلبي وكأنه يعيش حياة مأساوية مليئة بالألم والضياع، مثل فكرته: " إذا بقيت أسير أفكارك السلبية فستعيش تعيسا طوال حياتك"، ووجه المغالطة أن التركيز على الألم النفسي والخوف من التعاسة يدفع القارئ لقبول الحلول المقترحة بدافع الخوف والعاطفة، لا بدافع الربهان العقلي.

¹ - ينظر: المرجع نفسه، ص: 83.

² إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 22 النموذج الأول، 2010، ص 176.

فالفقي يستعمل هذا الأسلوب لأغراض تحفيزية، ذلك أن كتب التنمية البشرية تعتمد كثيرا على التأثير الوجداني، لكن من الناحية المنطقية، إثارة التعاطف لا تكفي لإثبات صحة الفكرة. فالبرهان الصحيح يحتاج إلى أدلة ودراسات وتحليل منطقي وليس مجرد التأثير العاطفي.

4 - مغالطة التعميم المتسرع:

يُستعمل التعميم الاستقرائي في العديد من المجالات مثل البحث العلمي والمسح الاجتماعي واستطلاعات الرأي السياسية ... إلخ، غير أنه من المستحيل ملاحظة جميع ما في المجموعات الكثيرة العدد بالإضافة إلى كونه مكلف كثيرا، الأمر الذي يجعلنا نقوم باختيار جزء من هذه المجموعة كعينة نفحصها لنتبين خصائصها، ثم نعمم هذه الخصائص على جميع أعضاء المجموعة الأصلية (المجتمع الأصلي)، وحتى يكون هذا التعميم صائبا أو قريبا من الصواب يجب أن تكون العينة تمثّل للمجموعة بأكملها غير متحيزة لجانب دون جانب أو مأخوذة من جانب دون آخر.¹

هناك العديد من الطرق التي نختار بها العينة بحيث تقترب من النموذج الأصلي

والمثالي للعينة، من بينها :²

- طريقة الاختيار العشوائي، ولكي تتسم العينة المختارة بالعشوائية لا بدّ تكون خاضعة للقرعة وأن تكون أمام مرأى جميع أفراد المجموعة المدروسة المدروس، حتى يتمتع جميع الأفراد أفرص متساوية للوقوع في العينة.

¹ -- ينظر: المرجع السابق: ص: 49.

² - ينظر: المرجع نفسه، ص: 49 50.

- والطريقة الأخرى هي أخذ « عينة طبقية » بحيث تكون ممثلة للمجتمع الأصلي أو المجموعة الأصلية ومن جميع أطرافها وتضاعيفها وزواياها، والطريقة الثالثة هي طريقة هي أخذ عينة عشوائية ثم العودة لأخذ عينة أخرى بعد فترة من الزمن ثم عقد مقارنة بين العينتين لملاحظة التغيرات التي طرأت عليها.

غير الناس كثيراً ما يميلون إلى التحيز في أخذ العينة، إما عمداً أو من غير عمد، بغية الحصول على عينات تتوافق و نظريتهم، وإما بسبب الرعونة والكسل والاستسهال الذي يجعلهم ما هو موات قريب المأخذ ويصرفهم عن بذل العناء والوقت من أجل استخلاص عينة صحيحة وهو ما يطلق عليه بالتعميم المتسرع، والذي يعني " القفز إلى استنتاج عام على عينة جدا أو غير ممثلة لجميع عناصر المجموعة المدروسة"¹

يرتبط هذا التغليف كما أشرنا إلى ذلك سابقا إلى الاستدلال الاستقرائي، والذي يقع فيه الباحث عند تعميمه حكما ما على فئة كاملة بناء على انطباقه على عينة صغيرة لا تمثل كل جوانب، وتعتبر الأساس الذي تبنى عليه الصور النمطية في المجتمعات. وتعتبر هذه المغالطة من أكثر المغالطات شيوعا ذلك أنه يتبطن الكثير من التحيزات العرقية والعنصرية والطائفية والطبقية وغيرها، كما أنه يتبطن الكثير من الأوصاف النمطية لدى مختلف الشعوب، وكذلك أصناف المنتوجات والماركات المتنوعة.

غير أن الإنسان يحتاج إلى التعميم في حياته العملية، ولا يجد بدا من التعميم إذا كان بصدد اتخاذ قرار، إلا أنه يستوجب إتباع الأسلوب العلمي في استخلاص التعميمات، والابتعاد قدر المستطاع عن التعميم المتسرع، وأن نملك تعميماتنا ولا تملكنا؛ أي يجب أن نجعل منها مجرد اقتراحات قابلة للمراجعة والتنقيح لا أن نعتقد بصوابها المطلق.²

¹ - طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ط3، الدار البيضاء، المركز الثقافي العربي، 2007، ص:62.

² ينظر: عادل مصطفى، المغالطات: فصول في المنطق السوري، ص: 53.

يرى الفقي أن " التفكير الإيجابي يقود الإنسان إلى النجاح والسعادة"¹، كما يرى أن الإنسان إذا تغيرت طريقة تفكيره تغيرت حياته بالكامل، ووجه المغالطة من خلال هذا الطرح يتضمن تعميقا متسرعا، لأن النجاح لا يرتبط بالتفكير وحده، بل هناك عوامل أخرى قد تؤثر فيه ، مثل: الظروف الاقتصادية، المستوى التعليمي، البيئة الاجتماعية، الحالة الصحية والفرص المتاحة وغيرها، فالكاتب اعتمد على تجارب فردية ونماذج ناجحة ثم عمم النتيجة على جميع الناس، فالشخص قد يفكر بإيجابية لكنه لا يحقق النجاح بسبب ظروف خارجة عن إرادته، كما أن بعض الناجحين قد لا يعتمدون أصلا على التفكير الإيجابي بالشكل الذي يطرحه المؤلف، فالانتقال من "بعض الإيجابيين نجحوا" إلى "كل من يفكر بإيجابية سينجح" هو انتقال غير منطقي، ويعد مثالا واضحا للتعميم المتسرع.

يبرز الفقي الشخص السلبى أو المتشائم على أنه مصدر للفشل وشخصا تعيسا وعاجزا عن التقدم، وتكمن المغالطة في أن هذا الحكم لا ينطبق على جميع الأشخاص، فالتشاؤم قد يكون ناتجا عن اضطرابات نفسية أو صدمات اجتماعية، أو ظروف معيشية قاسية، إضافة إلى بعض الأشخاص الحذرين والواقعيين قد يوصفون كذلك بالتشاؤم رغم نجاحهم في حياتهم، فالربط بين السلبية والفشل بشكل شبه دائم فإنه يصدر حكما عاما بناء على أمثلة جزئية، وهذا جوهر التحكيم المتسرع

بالإضافة إلى ذلك نجده يعتمد على عدد كبير من القصص التحفيزية لأشخاص نجحوا بعد تغيير أفكارهم وسلوكياتهم، غير أن التجارب الفردية غير كافية لإثبات قاعدة عامة، ذلك أن التجارب الإنسانية مختلفة، وظروف أصحابها ليست متشابهة، كما أن النجاح مفهوم نسبي، فانتقال الكاتب من قوله " هذا الشخص نجح لأنه غير تفكيره" إلى " أي شخص يستطيع النجاح بالطريقة

¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5 النموذج الأول، ص 174.

نفسها"¹ غير منطقي وغير مضمون، فالاستدلال العلمي يحتاج إلى إحصاءات وعينات أوسع وتجارب متنوعة، أما الاعتماد على قصص محدودة فهو أسلوب عاطفي أكثر من كونه برهانا منطقيًا.

يطرح الفقي مجموعة من القواعد يعتبرها طريقة جد مضمونة للوصول إلى السعادة، غير أن السعادة مفهوم نسبي يختلف من إنسان إلى آخر، فالبعض قد يجدها في المال والبعض الآخر في العلاقات الاجتماعية وغيرهم في النجاح العلمي أو الروحي، لذلك فإن تقديم وصفة موحدة للسعادة أشبه بتقديم دواء واحد لجميع الأمراض وهذا ما يعد تعميما متسرعا، ذلك أن الطبيعة الإنسانية ليست واحدة.

يقول الفقي في محاضراته " الإرادة القوية قادرة على تغيير كل شيء"² ، ورغم أهمية الإرادة إلا أن الإنسان قد يواجه العديد من الصعوبات في حياته، كالمرض، الفقر، الحروب، الظروف القاسية، فالقول الضمني أن الإرادة وحدها كافية لتحقيق النجاح هو تجاهل للواقع، ويحول بعض الحالات الناجحة إلى قواعد عامة.

ويمكن إرجاع وقوع الكاتب في هذه المغالطة إلى طبيعة المدونة التحفيزية التي تهدف غالبا إلى رفع المعنويات وبت الحماس، كذلك اعتماده على القصص غهذه الأخيرة تؤثر في القارئ أو المستمع أكثر التحليل العلمي، لذلك يعتمد على تجارب فردية ويحولها إلى قواعد عامة، بالإضافة إلى رغبته في الإقناع، فكلما كان الحكم عاما كان أكثر إقناعا حتى لو كان غير دقيق أو منطقي.

¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5 النموذج الأول، ص 174.

² إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5 النموذج الأول، ص 173.

5 - مغالطة السبب الزائف:

يسعى العقل البشري دائما إلى الربط بين الأحداث ومسبباتها، وانطلاقا من ذلك ميزوا بين العلم الحقيقي والزائف، وهذا العلم الحقيقي في شطر كبير منه ما هو إلا اقتفاء للارتباطات التجريبية وتشديد نظريات علمية تفسر هذه الارتباطات بلغة الضرورة القانونية، إلا أن العقل البشري قد يخلط بين المعية والسببية، ويجعل من مجرد الارتباط بين حدثين دليلاً على أن أحدهما سبب للآخر، دون أي دليل على ذلك. وهذا ما يسمى بمغالطة السبب الزائف، والتي تحدث " عند ربط حدثين زمنيين واعتبار الأول سببا للثاني لمجرد أنه سبقه في الوقت"¹، إثبات وجود علاقة سببية بين حدثين يستلزم أكثر من مجرد الارتباط: يستلزم الاطراد الدائم، والارتباط الدائم بين نمطي الحدثين، إيجاباً وسلباً، وعدم وجود أي أمثلة مضادة.² فهنا يغفل المغالط عن إمكانية وجود طرف ثالث هو السبب في الحدثين، أو أن الأمر عبارة عن مجرد مصادفة بينهما.

من بين أبرز الأفكار التي يروج لها الفقي " التفكير الإيجابي يؤدي إلى النجاح"³ ويقدم أشخاصا تغيرت حياتهم بعد تغيير طريقة تفكيرهم، ويقع السبب الزائف هنا عندما يتم تقديم التفكير الإيجابي بوصفه السبب الوحيد للنجاح، مع تجاهل عوامل أخرى، مثل التعليم، المهارات، الفرص الاجتماعية، الوضع الاقتصادي، العلاقات المهنية والحظ أحيانا، فالفقي يربط بين التفكير الإيجابي والنجاح، وكأن العلاقة السببية بينهما مؤكدة دائما، غير أن النجاح قد يكون ناتجا عن مجموعة من الأسباب، إذن وجود التفكير الإيجابي مع النجاح لا يعني بالضرورة أن الأول هو سبب مباشر للثاني.

يرى الفقي أن الإنسان قد يكون سعيدا إذا تحكم في أفكاره ومشاعره، وهذا الربط يجعل الأفكار وحدها سببا لسعادة الإنسان بينما تتأثر السعادة بعوامل عدة، من بينها: الصحة النفسية والجسدية، الظروف الاجتماعية والاقتصادية، التجارب الشهوية وغيرها، والكاتب يختزل كل ذلك في في

¹ - إبراهيم مصطفى، التفكير المنطقي، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2011، ص: 203.

² - ينظر: عادل مصطفى، المغالطات المنطقية، ص: 119.

³ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 21 النموذج الرابع، 2010، ص 176.

سبب واحد تقريبا وهو التفكير الداخلي، فالإنسان قد يحاول التفكير بإيجابية، لكنه يبقى حزينا بسبب مرض أو فقدان أ ضغوط معيشية، لذلك فاعتبار التحكم بالأفكار سببا كافيا للسعادة يعدا تبسيطا للعلاقة السببية.

وفي المقابل يعتبر الأفكار السلبية هي أساس الفشل، ويربط بينهما كعلاقة سببية مباشرة، بينما قد يكون الفشل ناتجا عن أسباب أخرى كضعف الإمكانيات، سوء التخطيط، الأزمات الاقتصادية والظروف الاجتماعية، بالإضافة إلى وجود بعض الأشخاص يملكون أفكار سلبية ومع ذلك يحققون نجاحا علميا أو مهنيا.

من الأمور الأخرى التي يجزم بها الفقي " **الثقة بالنفس تجعل الإنسان يحقق أهدافه**"¹، فالثقة بالنفس عامل مهم لكنها ليست سببا كافيا لبلوغ الأهداف، فالنجاح يحتاج بالإضافة إلى ذلك: تخطيط ومهارة وصبر وظروف مناسبة وإمكانيات واقعية، فهو يجعل العلاقة كأنها: الثقة بالنفس = النجاح الحتمي، وهذا تبسيط لعلاقة سببية معقدة.

يتأثر الفقي بأفكار التنمية البشرية والبرمجة اللغوية العصبية، ويشير إلى أن تغيير اللغة الداخلية والتصورات الذهنية يؤدي إلى تغيير الحياة. فالتنموي يقدم البرمجة اللغوية العصبية كأنها سبب مباشر لعلاج المشكلات النفسية أو تحقيق النجاح، إلا أن كثير من هذه الأفكار لا تستند إلى دليل علمي قوي، فالربط بين:

استخدام تقنيا معينة ← تغيير الحياة بالكامل،

يعد علاقة سببية مبالغ فيها.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الأول، 2002، ص152.

ويرجع وقوع افقي في هذه المغالطة إلى طبيعة دروسه التحفيزية، والتي تميل إلى تبسيط المشكلات، وتقديم حلول هينة، وإعطاء المستمع شعوراً بالسيطرة والقدرة، فيتم تقديم سبب واحد واضح بدل عرض التعقيد الحقيقي للحياة، بالإضافة إلى اعتماده على القصص الشخصية لأشخاص غيروا تفكيرهم فتحسنت نتيجة لذلك حياتهم، بالإضافة إلى كون العلاقة البسيطة تؤثر في المتلقين أكثر من العلمي المعقد، فاستخدمها الفقي بغرض الإقناع.

6- مغالطة المصادرة على المطلوب:

هي التسليمُ بالمسألة المطلوب البرهنةُ عليها من أجل البرهنة عليها! وذلك بأن تجزم صحة القضية التي تريد البرهنة عليها وتضعها بشكل صريح أو ضمني في إحدى مقدمات الاستدلال، وأنت بذلك تجعل النتيجة مقدمةً، وتجعل المشكلة حلاً وتجعل القضية حجة! وهو نوع من أنواع الحجة الدائرية، والاستدلال الدائري في الأصل ليس مغالطاً، ولكنه يصبح كذلك حين يستخدم ليموه فشلاً في حمل عبء البرهان، وتتجم المشكلة حينما كانت النتيجة المراد إثباتها مفترضةً أصلاً داخل المقدمات التي على الخصم أن يسلم بها ويبدأ منها.¹

إذن هذا المغالطة تجعل النتيجة التي نريد إثباتها جزءاً من المقدمات²

تتلون هذه المغالطة بألوانٍ كثيرة، وتتخذ أشكالاً متنوعة ومتعددة، كما أنها قد تتخفى أحياناً في هيئةٍ يتعسر فيها الكشف إلا على المنطقي الخبير، ومن أبسط صور المصادرة على المطلوب وأكثرها شيوعاً أن تجعل المقدمة صيغة أخرى من النتيجة المراد البرهنة عليها،

من الأفكار التي يروج لها الفقي " الإنسان يصبح سعيداً عندما يطبق مفاتيح السعادة العشرة"³، ويعرف السعيد بأنه " الشخص الذي يعيش وفق هذه المفاتيح"، وهنا تصبح النتيجة جزءاً من

¹ - ينظر: المرجع السابق، ص: 25.

² Roger Garaudy, biographie du xxe siècle: le testament philosophique de Roger Garaudy;

Paris; Editions Tougue;1985/ P.134

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الأول، 2002، ص162.

المقدمة، فالمطلوب هو إثبات أن هذه المفاتيح تحقق السعادة، والدليل المستخدم هو أن السعيد هو من يطبق هذه المفاتيح، فالفقي افترض صحة الفكرة من البداية بدل البرهنة عليها، فكان من المفترض إثبات أن : هذه المفاتيح تؤدي فعلا إلى السعادة، من خلال دراسات وتجارب متنوعة وأدلة علمية، لكن الخطاب يقد مفهوما للسعادة بطريقة تجعلها مرتبطة مسبقا بالمفاتيح نفسها.

يرى الفقي أن الأشخاص الناجحين يفكرون بإيجابية، ثم يستنتج أن التفكير الإيجابي سبب النجاح، والحجة هنا دائرية، لأنه يعرف أن الناجح هو صاحب التفكير الإيجابي ثم يستخدم نجاحه لإثبات قيمة التفكير الإيجابي، فالنتيجة موجودة مسبقا داخل المقدمة، فهذه الحجة تأخذ الشكل التالي، الناجحون إيجابيون، الإيجابية تصنع النجاح، الدليل أن الناجحين إيجابيون، وعنا تدور الفكرة حول نفسها دون إثبات مستقل،

يؤكد الفقي أن الإنسان القوي واثق من نفسه، ثم يربط القوة النفسية دائما بالثقة بالنفس، فهو لا يقدم معيارا مستقلا للقوة النفسية بل يجعل: القوي = الواثق، ثم الواثق - القوي، فتنحول الحجة إلى دائرة مغلقة، فهناك أشكال أخرى للقوة النفسية، مثل: الصبر، التحمل، الحكمة، القدرة على التكيف، لكنه يختزل القوة في الثقة بالنفس، ثم يستخدم هذا الاختزال لإثبات الفكرة نفسها.

من الأفكار الأخرى التي يؤكد الفقي أن المتفائل يعيش حياة أفضل، وعندما يود إثبات الفكرة يعود في أغلب الأحيان إلى وصف المتفائل أنه: أكثر راحة أكثر نجاحا، أكثر سعادة، وهذه الصفات هي نتاج الافتراض الأصلي، لذلك تصبح الحجة: المتفائل ناجح لأن متفائل، أي أن التفاؤل يثبت التفاؤل نفسه دون تقديم دليل مستقل على العلاقة.

ويعود سبب استخدام الفقي لهذه المغالطة كون التنمية البشرية تعتمد الطابع التحفيزي الذي يقوم على التكرار والتأكيد وعلى العبارات الحماسية، لأنها هدفها التأثير في نفسية المتلقي لا التحليل العلمي الدقيق، بالإضافة إلى رغبته في التبسيط فهو يحاول تقديم أفكار بسيطة وواضحة للمتلقي، لذلك يلجأ أحيانا إلى حجج دائرية تجعل من الفكرة بديهية.

7- مغالطة المنحدر الزلق (أنف الجمل):

تعني مغالطة المنحدر الزلق أن فعلاً ما، صغيراً أو تافهًا بحد ذاته، سوف يجر معه سلسلةً من العواقب المحتمومة تُؤدي في آخر الأمر إلى نتيجة كارثية، دون تقديم دليل منطقي على هذا الترابط،¹ ولكل حدث في هذه السلسلة يعتبر نتيجة ضرورية لما قبله وسبباً للحدث الذي بعده، الأمر هنا أشبه بخطوات الشيطان إذا خطوت منها خطوة واحدة فسوف تتبعها خطوات تنتهي بك إلى جهنم، أو أشبه بالتفاعل الذري المتتابع إذا بدأ فلن ينتهي إلا بانفجارٍ نووي هائل، أو أشبه بالمنحدر الزلق يكفي أن تطأه قدمك حتى تزلَّ قدمك وتهوي متردياً إلى القاع.²

إن الحذرَ وجيةٌ تمامًا إذا انطبقت هذه التشبيهات، غير أنها في مغالطة المنحدر الزلق لا تنطبق (والأما كانت مغالطة).

من الأفكار التي يكررها الفقي " الفكرة السلبية الواحدة قد تغير حياة الإنسان نحو الأسوأ"، ويصور التفكير السلبي على أنه بداية لسلسلة لا تنتهي : الفشل، التعاسة، المرض النفسي، ضياع المستقبل، فهو بذلك يفترض بأن مجرد السماح للأفكار السلبية بالدخول إلى العقل سيؤدي تدريجياً إلى انهيار حياة الإنسان، إلا أن الواقع أشد تعقيداً من ذلك، لأن الإنسان قد يمر بأفكار سلبية ثم يتجاوزها، كما أن القلق والحزن لا يؤدي دوماً للفشل، فالكثير من الناس يعيش حياة مليئة بالضغوطات النفسية ومع ذلك ينجحون في حياتهم. فالانتقال من كون فكرة سلبية إلى تدمير الحياة بكاملها يمثل مبالغة للعواقب دون دليل منطقي وهذا هو لب المنحدر الزلق.

يشير الفقي إلى أن الاستسلام في موقف واحد قد يجعل الإنسان يفقد إرادته تدريجياً، ويرى أن هذا الأمر يقود إلى : الكسل و الفشل وفقدان الثقة بالنفس والعجز عن تحقيق

¹ - محمد قاسم، المنطق الحديث ومناهج البحث، دار المعرفة الجامعية ، الاسكندرية، 2004، ص: 210.

² - ينظر: عادل مصطفى، المغالطات المنطقية، ص: 112.

الأحلام، إلا أنه ليست كل لحظة ضعف أو فشل بسيط يؤدي بالضرورة إلى انهيار كامل للشخصية، فالإنسان يتعثر ثم ينهض، يفشل ثم يتعلم، يمر بضعف مؤقت دون أن يفقد إرادته، لكن الخطاب التحفيزي يربط بين الخطوة الأولى والنتائج النهائية بشكل حتمي تقريبا، يؤكد الفقي على ضرورة الابتعاد عن الأشخاص السلبيين، ويرى أن مخالطتهم كأنها بداية سلسلة من النتائج، مثل: فقدان الحماس، تراجع الطموح، الفشل، التعاسة النفسية، ورغم تأثير البيئة على الإنسان إلا أن النتيجة ليس حتمية دائما، فقد يتأثر البعض قليلا، كما قد يملك الشخص شخصية قوية تمنعه من التأثر يستفيد أحيانا من النقد أو الواقعية التي يصفها الكاتب بالسلبية، "فالانتقال من مصاحبة شخص سلبي إلى حياة بائسة تعيسة يعد مثلا عن المنحدر الزلق".¹

يربط الكاتب أحيانا بين ضعف الثقة بالنفس والنتائج السلبية، كالتردد، الفشل، ضياع الفرص، انهيار المستقبل، فقلة الثقة بالنفس قد يكون مشكلة حقيقية، لكنه لا يؤدي حتما إلى تدمير حياة الإنسان، فهناك الكثير مما يعاني من ضعف وقلق وخوف لكنه ينجح في حياته العلمية أو المهنية، فهو أحيانا يضخم النتائج ويعرضها كأنها مؤكدة .

يعرض الفقي في بعض المقاطع أن الاستمرار في الحزن أو الغضب أو الخوف يقود تدريجيا إلى اضطرابات نفسية خطيرة، فالمشاعر السلبية جزء طبيعي من التجربة الإنسانية، وليست دائما بداية لانهيار نفسي، فالحزن المؤقت، والمرض النفسي الخطير يعد تبسيطا مبالغا فيه للعلاقة النفسية.

فالتبسيط التحفيزية للتنمية البشرية تجعلها تعتمد على التحذير الشديد وتضخيم النتائج السلبية، وخلق إحساس بالخطر، لتفيز المتلقي على التغيير، كما أنها تصور الفكرة السلبية كبداية كارثية كبيرة، فإنها بذلك تلفت انتباه المتلقي وتدفعه للتفاعل العاطفي وتزيد من تأثير

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 21 النموذج الرابع، 2010، ص 176

الرسالة التحفيزية، كما أنها تسعى لتقديم الحياة النفسية في صورة سبب مباشر ونتيجة حتمية، بينما الواقع النفسي أكثر تعقيدا.

8 - مغالطة الاحتكام إلى النتائج:

تسمى كذلك بمغالطة سفسطة المأل، وتقوم هذه السفسطة على التماس صدق الفكرة أو كذبها قبول بالنظر للنتائج المترتبة عليها، فإن كانت هذه النتائج إيجابية تمّ قبول الفكرة أما إن كانت النتائج سلبية تم رفضها،¹ ومن المغالطة أن نستخدم النتائج (العواقب، التبعات المترتبات، اللوازم، التوالى) السلبية أو الإيجابية المترتبة على اعتقاد ما كدليل على كذب هذا الاعتقاد أو صدقه.²

يؤكد الفقي أنّ الإنسان إذا فكر بطريقة إيجابية فسيحقق النجاح والسعادة، بينما التفكير السلبي يؤدي إلى الفشل والتعاسة، وهنا النوع من التبسيط المفرط لأنّ النّجاح والفشل لا يعتمدان فقط على التفكير، بل يتأثران بعوامل متعددة من بينها، المستوى التعليمي، الظروف الاجتماعية، والإمكانات المادية، الصّحة والفرص المتاحة، لكن الكتاب يجعل النتيجة الإيجابية (النجاح) والسلبية (الفشل) دليلا على صحة الفكرة بالكامل، وكأنّ التفكير وحده كاف لتحقيق الأهداف من عدمها، فوجود نتيجة جيدة لا يستوجب صحة الفكرة، بصورة مطلقة، كما أن الفشل لا يعني دائما خطأ في التفكير، فقد يفكر شخص بطريقة إيجابية لكنه لا ينجح بسبب ظروف خارجة عن إرادته.

يرى الباحث أنّ الإنسان إذا شعر بالسعادة، والراحة النفسية، بعد تطبيق نصائح التنمية البشرية، فإن هذه النصائح تكون صحيحة وفعالة دائما، لكن الراحة النفسية ليست دليلا منطقيا كافيا على الحقيقة، لأنّ الإنسان قد يشعر بالاطمئنان تجاه أفكار غير دقيقة أو غير واقعية، قد يقتنع شخص بأن تكرار العبارات الإيجابية سيغير حياته بالكامل فيشعر بالتفاؤل والراحة النفسية،

¹ - رشيد الراضي، الحجاج والمغالطة، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت لبنان، ط1، 2010م، ص13

² -- عادل مصطفى، المغالطات المنطقية، ص: 103.

لكن هذا لا يعني بالضرورة أن الفكرة صحيحة علمياً أو أنها تكفي وحدها لتحقيق النجاح، فالمغالطة هنا اعتبار النتيجة النفسية الإيجابية دليلاً على صحة الفكرة.

يعرض الفقي التفاؤل كوسيلة أساسية لتحقيق الأهداف والطموحات، وكأن التفاؤل يؤدي بالضرورة إلى النجاح، لكن التفاؤل قد يمنح الإنسان الدافع النفسي، دون أن يكون كافياً وحده لتحقيق النجاح، فالخلل هنا يتمثل في الانتقال من عبارة، التفاؤل يساعد أحياناً على النجاح، إلى عبارة " **التفاؤل يؤدي حتماً إلى النجاح**"¹ وهذا انتقال غير منطقي قائم على تضخيم النتائج.

من أسباب انتشار هذه المغالطة في مقاطع الترموي هو اعتماد كتب التنمية البشرية على رفع الحماس والأمل، لذلك تلجأ إلى ربط الأفكار بنتائج إيجابية قوية، بالإضافة إلى ميلها إلى تقديم حلول سهلة وسريعة، لأن القارئ يفضل الرسائل المباشرة والواضحة، كما أنها غالباً ما تستعمل قصص أشخاص نجحوا بعد تغيير طريقة تفكيرهم ثم تقدم هذه الحالات كأنها قاعدة عامة، بالإضافة كلما ارتبطت الفكرة بالسعادة والنجاح زاد تأثيرها في المتلقي حتى لو كانت الحجة المنطقية واهية.

9 - مغالطة رجل القش:

تعرف كذلك بمصطلح " الشخصية القشية، وكذا مغالطة التحريف أو التشويه، هي تلك المغالطة العتيدة التي من خلالها يعمل الإنسان على مهاجمة نظرية أخرى غير حصينة بدلاً من نظرية الحقيقة التي يجب مواجهتها، وذلك انطلاقاً تعميمية من تشابه الأسماء بين النظريتين أو من خلال إفقار دم النظرية الأصلية ومحاولة تقليص خصائصها بفصلها عن سياقها الحقيقي أو بإبعادها إلى ركن متطرف غير جلي، وهو ما يماثل هذا الجهد العقلي العقيم، سواء كانت نيته حسنة أم سيئة، أن يواجه خصماً من القش بدلاً من مواجهة الخصم الحقيقي، إنه من السهل أن تواجه رجلاً «دُمياً» من أن تُنازل رجلاً حقيقياً².

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 21 النموذج الرابع، 2010، ص 176.

² عادل مصطفى، المغالطات المنطقية، ص: 142.

كما يمكن القول أنها " تحريف الرجل كلام مناقشه وينسب له حججا أخرى هشة، وكلاما آخر واضح الضعف، ثم يرد على هذا الكلام الذي نسبه هو نفسه له ويبين خطأه"¹

وجاءت هذه التسمية من تلك الممارسة التي انتشرت في العصور الوسطى، والتي تُستخدم فيها دميةٌ محشوة بالقش على هيئة رجل لكي تمثل «الخصم» في ممارسة القتال بالسيف، وما تزال هذه الممارسة موجودة حتى الآن، خاصة في مواقف التعبير عن الاحتجاج والكراهية وفي مظاهرات المناهضة السياسية². وهناك من يقول أن التسمية تعود إلى الدمية من القش التي تستعمل لإخافة الطيور وخذاعها في المزارع، إذ تتصارع الطيور مع إنسان وهمي، وهو ما يفعله من يتسلح بهذه المغالطة، حين يبذل جهده في الدفاع عن حجج وهمية اخترعها بنفسه بدلا من الرد على الحجج الأصلية.³

ومن الأمثل على هذه المغالطة في محاضرات الفقي تبيينه أن الإنسان السلبي يرى الحياة كلها فشل، وأنه يرفض أي محاولة للتغيير، فالخطاب يقوم بتصوير الشخص المتشائم كأنه يقول: "لا يوجد أي أمل في الحياة، وكل محاولة للتغيير مستحيلة"، والواقع أن كثيرا من الناس المتشائمين لا ينكرون إمكانية النجاح مطلقا، بل قد يشككون فقط في بعض الأساليب والظروف، والحقيقة أن التغيير صعب وقد يحتاج شروطا"، والرأي المشوه " التغيير مستحيل بالكامل"، ثم يتم مواجهة الرأي المشوه بسهولة، ويعتبر هذا رجل القش لا يناقش الاعتراض الواقعي المعتدل، بل يناقش صورة متطرفة بسيطة.

يوشي الخطاب في بعض مواضعه أن من لا يؤمن بالتمية البشرية فهو شخص يرفض النجاح، يستسلم للفشل، ولا يرغب في تطوير ذاته، غير أن الكثير من النقاد يعترضون على المبالغة في الوعود وغياب الأدلة، وهذه الاعتراضات تختزل في بعض الأحيان إلى " هؤلاء لا يريدون النجاح" وهذا تحريف لموقفهم الحقيقي.

¹ - يوسف صامت بوحايك، رجل القش (الحشو المنطقي، الدليل المختصر للمغالطات والانحيازات الإدراكية، مكتبة تلغرام نيتوروك، 2020، ص: 33

² - ينظر: عادل مصطفى، المغالطات المنطقية، ص: 142.

³ - - يوسف صامت بوحايك، رجل القش (الحشو المنطقي، الدليل المختصر للمغالطات والانحيازات الإدراكية ص: 33

يرى الفقي أن الخوف مجرد وهم صنعه الإنسان لنفسه، والشخص الناجح لم يسمح للخوف بأن يتغلب عليه، وبصور الخائف أحيانا على أنهك ضعيف الإرادة، أو رافض للنجاح عمدا، مع أن الخوف قد ينتج عن تجارب سابقة، ظروف قاهرة، ضغوطات نفسية، أو مشاكل حقيقية، فقد حول موقفا إنساني معقد إلى صورة مبسطة يسهل نقدها

من الأفكار الأخرى التي يروج لها " أن التفكير الإيجابي يقود للنجاح"¹ ولكن أحيانا يتم التصوير المخالف كأن الناس يقولون " التفكير لا قيمة له إطلاقا" بينما كثير من الباحثين لا ينكرون أهمية التفكير الإيجابي، بل يرون أن النجاح يحتاج أيضا لمقومات أخرى كالتعليم، الظروف الاجتماعية والاقتصادية، والتخطيط والخبرة...، فهو بذلك يهاجم نسخة هشّة من الرأي المقابل بدل مناقشته صورته الواقعية المتوازنة.

10- مغالطة الرنجة الحمراء:

تعود هذه التسمية إلى حيلة استخدمها المجرمون الفارون من السجن لتضليل كلاب الحراسة التي تتبعهم وذلك بسحب سمكة رنجة حمراء ذات رائحة شديدة عبر مسار المطاردة، فتجتذب الكلاب رائحتها الشديدة، وقد استعيرت للتعبير عن كل محاولة لتشتيت الانتباه وتحويله عن المسار المطلوب في الجدل، وذلك بإدخال موضوعات غير هامة، أو بإلقاء موضوع لافت أو مثير للانفعالات، وإن كان لا علاقة له بالموضوع المعني ولا يتشابهان إلا سطحياً، فيقذف بالخصم خارج مضمار الحديث². ثم يقوم بمناقشة الموضوع الجديد ليظهر كمنتصر في النقاش، في حين يكون الخصم قد نسي الموضوع الأصلي الذي بدأ به نقاشها³.

وتعتبر هذه مغالطة لأنها تغيير الموضوع المناقشة عن الموضوع الأصلي لا قيمة له، ولا يمكن أن يكون حجة في قبول الدعوى الأصلية أو عدم قبولها،

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الأول، 2002، ص 163.

² ينظر: عادل مصطفى، المغالطات المنطقية، ص: 61

³ - ينظر: يوسف صامت بوحايك، رجل القش (الحشو المنطقي، الدليل المختصر للمغالطات والانحيازات الإدراكية ص: 59.

من أفكار الناقد المتكررة " الإنسان هو المسؤول عن نجاحه أو فشله من خلال طريقة تفكيره، لكن عندما يطرح سؤالاً منطقياً، مثل، ماذا عن الفقر؟ أو البطالة؟ أو ضعف الفرص التعليمية؟ فإن الخطاب ينتقل مباشرة للحديث عن: قوة الإرادة، الأمل والإيمان بالنفس؟ مع أن السؤال الأصلي كان عن العوامل الاجتماعية والاقتصادية. وهنا تظهر المغالطة.

يكثر الفقي من عرض قصص أشخاص نجحوا رغم الصعوبات، وهذا مفيد تحفيزياً لكن عندما يكون المطلوب دليلاً علمياً أو تفسيراً منطقياً يتم استبداله بقصة مؤثرة عاطفياً، مثلاً: إذا كان النقاش حول: " التفكير الإيجابي وحده يكفي للنجاح"¹، فيحول الجواب إلى قصة شخص فقير أصبح ناجحاً، لكن هذه القصة لا تجيب بدقة عن السؤال النظري الأصلي.

عندما يعترض البعض على المبالغة في التنمية البشرية، قد يتحول النقاش من " هل هذه الأفكار دقيقاً علمياً" إلى لماذا يجب البعض نشر السلبية والإحباط، وهو ينتقل من الحديث عن صحة الفكرة إلى الحديث عن السلبية والتشاؤم.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الأول، 2002، ص 152.

الفصل الثاني:

الآليات الحجاجية: بين اللغوية والبلاغية في

محاضرات إبراهيم الفقي

توطئه:

يؤسس الخطاب الحجاجي باللغة موضوعه وغايته النتائج التي تستنتج من صميم بنية الأقوال التي تربط المقدمات والحجج وغالبا ما يكون هذا الرابط باستخدام قوالب تنظيم تنظمه منها الأدوات اللغوية التي تتمثل حسب ما ورد في كتاب استراتيجيات الخطاب لعبد الهادي بن ظافر الشهري في ألفاظ التعليل - الوصل السببي - التركيب الشرطي - الأفعال اللغوية - الوصف تحصيل الحاصل

وسنحاول في هذا الفصل نتطرق لأبرز الآليات اللغوية الحجاجية في خطاب التنمية البشرية محاولين في فيه ذلك تباين كيفية منح الخطاب بعد تواصلها اقناعيا تأثيريا ودورها في توجيه متلقي إلى المعنى المنشود .

كما تنوعت التقنيات والآليات البلاغية الموجودة في خطاب التنمية البشرية فمن تشبيهه إلي استعارة إلي كناية إلي توظيف الصور البديع بأنواعه فهذه الصور البلاغية توفر الإمتاع وتقرنه بالإقناع، « فالمعنى يكون مقنعا، ولكنه يحتاج إلى جمال يوشيه؛ ويحفظ له رونقه، ويدعم فعله، والمعنى يكون جميلا فتزداد قدرته على الفعل في المتلقي»¹

ومن هذا المنطلق سنحاول البحث عن الآليات الحجاجية البلاغية من وجهة نظر البلاغة الكلاسيكية ونرى مدى توظيف الدكتور إبراهيم الفقي لهذه الآليات والوسائل في استمالة المتلقي وإقناعه لما يصبو الوصول إليه.

¹ سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم بنيت بنيته وأساليبه، عالم الكتب الجديد، اريد الأردن ط1، 2000 م،

الآليات الحجاجية اللغوية

أولاً: ألفاظ التعليل:

تعد ألفاظ التعليل من أبرز التقنيات والوسائل والأدوات التي تشكل الخطاب الحجاجي والتي يستعملها المتكلم في خطابه لإقناع المتلقي واستمالة تفكيره ومشاعره والتأثير على نحو تغييره وتوجيهه لموقف وإقناعنا بنتيجة معينة حجاجية وتساهم هذه الألفاظ في الربط والانسجام بين الحجج والنتائج وإقناعنا بنتيجة حجاجية ونجد منها المفعول لأجله لأن كلمة سبب لام التعليل لام الجارة..... إلخ .

1- المفعول لأجله: المفعول لأجله مصدر قلبي يذكر لبيان سبب الفعل¹ وهو ثلاثة أقسام قياسية مجرد من (ال) والإضافة ومضاف والمقترن ب (ال)² حيث ورد في المعجم الوسيط في معنى أجل يقال فعلت ذلك أجلك , ومن أجلك , بسببك³.

وبالنظر لمدونتنا المتمثلة في نماذج مختارة من حلقات المفاتيح العشرة الى النجاح للدكتور إبراهيم الفقي نجد الفقي؛ قد وظف المفعول لأجله 176 مرة كانت اغلبها مفعولاً لأجله بمعنى لأجل وقد تكررت لفظة (عشان) بالدارجة المصرية بمعنى لأجل بكثرة نورد منها أن نورد منها النماذج التالية:

النموذج الأول: «جاء على لسان الدكتور الفقي: >> و بنكمل رحلتنا على محطات ثانية في رحلة إلى النفس البشرية واكتشاف القدرات اللا محدودة وازاي ممكن استخدم هذه القدرات ونحطها فعلا في الفعل عشان نقدر نعيش أهدافنا ونحقق أحلامنا»⁴

نلاحظ أن الدكتور الفقي وظف لفظه عشان للربط بين الحجة والنتيجة

¹ خليل توفيق موسى؛ القواعد الشاملة في اللغة العربية صحة النظرية في التطبيق؛ دار البدر الجزائر (ط)؛ ص 140؛ و ينظر: محمد بكر إسماعيل؛ قواعد النحو بأسلوب العصر؛ دار القاهرة؛ ط1؛ 2010؛ ص 89 .

² حسن عباس؛ النحو الوافي مع ربطه بالحياة الرفيعة والحياة اللغوية المتجددة؛ دار المعارف مصر؛ ط3؛ (دت) ص 238- 238 .

³ مجمع اللغة العربية؛ المعجم الوسيط؛ ص 07

⁴ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5 النموذج الأول، ص 173

العلّة: اكتشاف قدرات النفس ومخزوناتنا اللا محدودة .

النتيجة: تحقيق الأهداف والأحلام .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى اكتشاف قدراتنا وتنميتها وتوجيهها توجيه سويًا لتحقيق طموحاتنا وأهدافنا .

النموذج الثاني: >> فالجزء الصحي أنك بتفكر بطريقة صحيّة بتكلم نفسك بطريقة صحيّة
عشان كده بقولك لازم يكون عندك اتزان في كل حاجة <<¹

العلّة: التفكير الصحي والكلام الواعي السليم للنفس .

النتيجة: حياة متزنة .

فالجزء الصحي المتكامل ينتج عليه تفكير صحي استراتيجي لأجل تحقيق حياة آمنة متزنة.
التوجيه الحجاجي: التأكيد على أهمية التفكير الصحي والسلوكات الصحية وما ينتج عنها من أمان واتزان .

النموذج الثالث: >> أي حاجة ناقصة في خمس أجزاء حتلاقي حياتك مش متزنة عشان
كده لازم تمشي فيهم كلهم في بعض <<²

العلّة: خلل جزء من الأجزاء (الصحي - الروحاني - الشخصي - المادي - المهني)

النتيجة: حياة متذبذبة ليست صحية .

فأي اختلال في جزء من الأجزاء (الروحاني - الصحي - الشخصي - المهني -
المادي) يسبب اختلال في الحياة فتوازنهم على نفس الخط وبنفس الدرجة . فلو كان
الإنسان مثلاً ذا صحة جيدة ولكن الجانب الروحاني ضعيف فيسبب ذلك له كدر في
الحياة فيختل التوازن وفي ذلك القس على ذلك في كل الأجزاء

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، قناة الكويت الفضائية، الحلقة 14 النموذج الثاني، 2003، ص 181

² المرجع السابق، ص 179

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى ضرورة تحقيق التوازن في الأجزاء الخمسة لتحقيق حياة متكاملة متوازنة .

النموذج الرابع: >> الشخص المدرب يعرف ازاى ينفصل عن الأحاسيس عشان يقدر يكمل في حاجة ثانية <<¹

نلاحظ أن الدكتور الفقي يوظف لفظه عشان للربط بين:

العلة: التدريب .

النتيجة: الانفصال عن المشاعر والأحاسيس السلبية.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التحكم في الذات وتغليب العاطفة

النموذج الخامس: « بقلك أن تتحكم في حياتك بالدرجة الأكثر من مورد أكثر من بديل عشان تحل مشكلة»² نلاحظ أن الفقي ربط بين الحجة والنتيجة بلفظة عشان.

العلة: التحكم في الحياة وإيجاد البدائل.

النتيجة: حل المشكلات .

التوجيه الحجاجي: الدعوة للتحكم في حياتنا وحل مشكلاتنا بأنفسنا.

النموذج السادس: «...لازم توصل لمرحلة تقول أنا استحق ده عشان كده أنا بقلك باستمرار إذا كان أي إنسان في الدنيا يمكن يحقق أي شيء أنا وأنت ممكن نحققه»³

العلة: الإيمان بالاستحقاق .

النتيجة: تحقيق الأهداف وبلوغ قمة النجاح .

التوجيه الحجاجي: ضرورة التحلي بالعزيمة وعلو الهمة لتحقيق النجاح.

النموذج السابع: «ابدأ اعمل الحاجات اللي هي بدعم قدراتك تخليك توصل لأحلامك عشان توصلها لازم تفكر بطريقة مختلفة على اللي كانت قبل كده تفكر بطريقة إستراتيجية»¹

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 21 النموذج الرابع، 2010، ص 176.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 1، النموذج الخامس، ص 158

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 4، النموذج السادس، ص 171

العلّة: التفكير بطريقة منظمة, مرتبة, إستراتيجية واعية.

النتيجة: الوصول إلى ما فكرت وخططت له, (الأحلام المبتغاة).

التوجيه الحجاجي: التأكيد على بذل الجهد والتفكير بطريقة إستراتيجية واعية لبلوغ الأهداف وتحقيق الأحلام.

النموذج الثامن: «والغزالة لازم تجري أسرع من الأسد عشان تحفظ حياتها بتلاقي دافع المعيشة مهم جدا»².

العلّة: سرعة جري الغزالة .

النتيجة: إنقاذ حياتها .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى بذل الجهد وتحقيق الدافعية في الحياة للعيش بسلام.

2- لأن: تعد لأن من ألفاظ التعليل بل هي من أهمها فقد يبدأ بها المرسل خطاب خطابه الحجاجي بها في أثناء تركيبه وتستعمل لتبرير الفعل كما تستعمل لتبرير عدمه³.

وبالنظر إلى المدونة التي بين أيدينا نجد لأن قد وظفت (75 مرة) نذكر منها:

النموذج الأول: « في المحطة قبل كده تكلمنا على قوة الإدراك وقولنا أن الإنسان ممكن يتصرف تلقائيا من غير ما يفكر لأنه أكثر من 90% من أفكارنا تلقائيا»⁴.

نلاحظ أن الدكتور الفقي ذكر النتيجة في أول السياق وهي تصرفات العشوائية

التلقائية الصادرة من غير وعي ومن دون أحكام ومنطق يحكمها ويوجهها الي طريق

الصواب أما الحجة فترابطت باستخدام الرابط لأنه فأكثر من 90% من أفكارنا عشوائية

تلقائية تابعة لمواقف سابقة دون أي تفكير

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 2، النموذج السابع، ص 166/167.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 1، النموذج الثامن، ص 158.

³ ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص 478.

⁴ إبراهيم الفقي، قوة التفكير، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5، النموذج الأول، ص 174.

التوجيه الحجاجي: الدعوة الي الفعل الواعي والتفكير الايجابي في الحياة وتجنب التصرفات العشوائية.

النموذج الثاني: « قال لي دكتور رئيسي في العمل أنا بكرهه لأنه مش عاوز يدلي الوظيفة لأنه عاوزها»¹.

نلاحظ أن الدكتور الفقي جاء بالنتيجة (كره المدير) في أول السياق وحجته في ذلك لم يعطي له الوظيفة عاوزها فكانت في آخر السياق ليوضح سبب كره مديره باستخدام الأداة (لأن)

التوجيه الحجاجي: التأكيد على ضرورة الابتعاد عن المشاعر والأحاسيس وترجيح استخدام العقل في مختلف المواقف .

النموذج الثالث: « عشان تكون متزن لازم تبقى حياتك الروحانية أول حاجه تكون رائعة ثاني حاجه حياتك الصحية تهتم بها لأن رينا سبحانه وتعالى حيحاسبك على الصحة دي»²

ربط الدكتور باستخدام الرابط لأن بين:

العلة: حساب الله تعالى ومعاقبته لنا على إهمال صحتنا.

النتيجة: حياة رائعة ومنتزعة.

ينوي الدكتور الفقي لضرورة الاهتمام بالجانب الصحي فالصحة أعظم نعمة من

النعم التي أنعمها الله علينا وسنحاسب على إهمالنا لها.

التوجيه الحجاجي: التأكيد على ضرورة الاهتمام بالجانب الصحي والروحاني.

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، المرجع السابق، ص 179.

² إبراهيم الفقي، الحياة أمل، المرجع السابق، ص 180

النموذج الرابع: « الطريقة التي بتركز بها على الناس هي الطريقة التي حتشوف بها الناس فلو شفت حد سلبي وتقول ما عنديش أي روابط إيجابية بحياتي خذ بالك لأنّ تركيزك أنت سلبي خلاك تشوف كل حاجه سلبية »¹.

العلة: التركيز والنظرة السلبية للأمور

النتيجة: إحباط الرؤية والفهم.

ينوه الفقي أنه كلما اختلفت رؤيتنا اختلفت الطبقة فيختلف التفكير.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى أن تغيّر أفكارك فتتغير نحو الأفضل.

النتيجة: الوصول إلى الأهداف.

3- لام التعليل: وهي لام تستعمل لبيان العلة .

• تدخل على الفعل المضارع مثل قوله تعالى: ﴿ إِنَّ أَبِي يَدْعُوكَ لِيَجْزِيَكَ أَجْرَ مَا سَقَيْتَ لَنَا ﴾ سورة القصص الآية 25.

• تكون حرف جر نحو جنّت لطلب العلم مقترنة بكي نحو قوله تعالى: ﴿ فَأَتَابُكُمْ غَمًّا بَعْمٌ لِكَيْلًا تَحْزَنُوا عَلَىٰ مَا فَاتَكُمْ ۗ ۝ ﴾ سورة آل عمران الآية 153.

وتعد لام التعليل من الأدوات اللغوية التي يستعملها المرسل لتركيب خطابه الحجاجي ويتفحصنا لمدونة نماذج مختارة من حلقات فيديو المفاتيح العشرة للنجاح فقد رصدنا حواليلام تعليل بأصل للفعل المضارع نذكر منها:

النموذج الأول: « لتكون ناجح نظف السلبيات دي لأنها مش لازم ومش حتخدمك في حاجة »².

العلة: نظف السلبيات .

النتيجة: تحقيق النجاح .

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 1 النموذج الرابع، ص 155.

² إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 22 النموذج الأول، 2010، ص 176.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى أن تنظيف السلبيات في أي موقف هو أفضل طريق للحصول على نتائج إيجابية وبالتالي تحقيق النجاح
النموذج الثاني: «أنت في الوقت رُوحت لندنيا وقتلتها صباح الفل يا دنيا الوقت حان لنعيش بطريقة صحية»¹.

جاءت لام التعليل مقترنة بالفعل المضارع لنعيش لربط بين الحجة والنتيجة كما يلي:

العلة: الابتعاد عن التدخين .

النتيجة: العيش بطريقة صحية سليمة .

التوجيه الحجاجي: دعوة الفرد إلى اتخاذ قرارات سليمة وصحية مبنية على الفهم الإيجابي للمواقف

النموذج الثالث: « لأنه ما يعرفش يعمل في حاجة ثانية غير فقط شغل غير الشخص ليقول عليه منتج»² .

استعمل الدكتور الفقي لام التعليل للربط بين:

العلة: التركيز على الشغل فقط .

النتيجة: تحقيق الإنتاجية في العمل.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تحقيق التوازن بين العمل والمتطلبات الحياة المختلفة .

4_اللام الجارة:

أما بالنسبة للام التعليل الجارة فقد وردت في مدونتنا نماذج مختارة من حلقات فيديو

المفاتيح العشرة للنجاح حوالي..... نذكر منها:

النموذج الأول: « وده الجزء الثاني في إدراكك الجزء الروحاني؛ إدراكك الصحي وبعد كده

إدراكك لحياتك الشخصية»¹.

¹ المرجع نفسه، ص 169.

² إبراهيم الفقي، الحياة أمل، المرجع السابق، ص 179.

التوجيه الحجاجي: دعوة الإنسان إلى خلق الاتزان بين الجزء الروحاني والجزء الصحي لتحقيق حياة شخصية سليمة .

النموذج الثاني: « رينا سبحانه وتعالى قالك خلقنا الجن والإنس إلا ليعبدون »²

أخذ الفقي هذا الكلام من سورة الذاريات، ووضح في هذا التركيب سبب خلق الله تعالى

الجن والإنس في الحياة وهو العبادة وإتباع أوامره وتجنب نواهيه وعدم عصيانه وطاعته .

العلة: العبادة .

النتيجة: خلق الجن والإنس .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى طاعة الله تعالى وعبادته وتجنب معصيته.

• **كلمة (سبب):** ورد في معجم اللغة العربية المعاصرة في معنى كلمة سبب - جمع

أسباب: مما يؤدي إلى حدوث أمر أو نتيجة ما يتوصل به إلى غيره³ .

وتعد كلمة سبب من ألفاظ التعليل التي تربط الأقوال بالنتائج⁴ وبالرجوع للمدونة فقد

رصدنا حوالي (30 مرة) لكلمة سبب نذكر منها ما يلي:

النموذج الأول: «أكثر من 90% من أفكارنا تلقائية بسبب البرمجة وبسبب التكرار

وبسبب كل الماضي اللي إحنا عشنا فيه فبنتصرف بنفس الطريقة التي تصرفنا فيها قبل

كده ومن غير ما تفكر»⁵.

نلاحظ أن الدكتور الفقي وظف كلمة بسبب ثلاث مرات وربط بين النتيجة (الأفكار

التلقائية) وبين أسباب تلك الأفكار التلقائية (البرمجة ؛ التكرار ؛ الماضي المعاش) فيتصرف

الإنسان تلقائياً تتبعاً لأحداث مطابقة للماضي أي بنفس الطريقة التي فكر بما في الحدث من

¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5 النموذج الأول، ص 174.

² إبراهيم الفقي، الحياة أمل، المرجع السابق، ص 183.

³ أحمد مختار عمر وآخرون ؛ معجم اللغة العربية المعاصرة ؛ عالم الكتاب ؛ القاهرة (د.ط) 2008 م ؛ 2 / 1022.

⁴ ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري ؛ استراتيجيات الخطاب ؛ ص 470.

⁵ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، المرجع السابق، ص 174.

غير محاولة تغيير ومن غير تفكير وعقل واعي يرشده أو منطق يحكمه يود هنا توجيه المتلقي للتفكير في الأمور بعقلانية وتجنب الوقوع في الماضي.

التوجيه الحجاجي: هو الدعوة إلى التفكير بالعقل الراجح وتجنب التصرفات العشوائية والتلقائية.

النموذج الثاني: «قلي دكتور رئيسي في العمل أنا بكرهه لأنّه مش عاوز يمدلي الوظيفة لأنا عاوزها قلت له إيه؟ قلي مش عاوز يمدهالي بسبب كذا وكذا وأنا متضايق جدا طول على فكرة»¹

يود الدكتور الفقي إقناع المتلقي بنسبة المشاعر والأحاسيس والمواقف هي التي تكون سببا في الحب والكراهية؛ فكره الشخص (مديره) نتيجة باستخدام لفظة (سبب) جمعها الفقي بحجتها عدم إعطائه الوظيفة ولأنه لم يعطي له الوظيفة المحببة لديه نتج عنه كرهه الشديد له واكتتابه وإحباطه من دون أسباب موضوعية تستدعي ذلك ومن دون أي أن يتعرف على الأسباب التي منعت من ممارسة الوظيفة المحببة لديه .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على نسبة المشاعر وتعلقها بأسباب معينة .

النموذج الثالث: « هل تعرف حد حقق حاجة طول عمره نفسه فيها ولما وصلها لاقى نفسه مش سعيد والسبب أنه مش عارف يعمل إيه بعد كده هتوصل هناك وحيستقر هناك»²

نلاحظ أن الدكتور الفقي وظّف كلمة بسبب للربط بين الحجة والنتيجة

الحجة: اليأس والإحباط من بلوغ الأهداف بعد تحقيقها .

النتيجة: الوصول إلى الأهداف وتحقيق الغايات من غير شعور بطعم النجاح .

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، المرجع السابق، ص 182.

² إبراهيم الفقي، الحياة أمل، المرجع السابق، ص 182.

وهنا تنويه الي أهمية كل خطوة من خطوات النجاح في إبراز الشعور بلذة النجاح؛ فالنجاح لا يتوقف عند الوصول إلى الهدف بل النجاح متواصل على مدار الزمن وكل خطوة من خطواته لها دور معين في تحقيق السعادة .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على أهمية الاستمرار والإصرار لاستكمال الطموحات المرجوة وعدم اليأس.

5_ التراكيب الشرطية:

الشرط هو أسلوب لغوي يُبنى بالتحليل على جزئين الأول منزل السبب والثاني منزل المسبب يتحقق الثاني إذا تحقق الأول وينعدم الثاني إذا انعدم الأول لأنّ وجود الثاني معلق على وجود الأول¹ و يتكون أسلوب الشرط من ثلاثة أركان هي:

- أداة الشرط + جملة الشرط + جملة جواب الشرط نحو:
إن تذاكر تتجح

وتعتمد التراكيب الشرطية على عدة أدوات نذكر منه (إن - لو - إذا - مهما²) .
وبتفحصنا لمدونة نماذج مختارة من حلقات فيديو وجدنا أن التراكيب الشرطية استعملت حوالي نذكر منها النماذج التالية:

النموذج الأول: « أكثر من 60% من الناس ينتظر الآخرين عشان يدعموه وإذا حصل تدعيم من الآخرين بيجيلو إحباط أو قلق أو اكتئاب »³.

استعمل الدكتور الفقي التركيب الشرطي بالأداة (إذا) جملة فعل الشرط (حصل تدعيم الآخرين) كحجة له وجملة جواب الشرط (بيجيلو إحباط أو قلق أو اكتئاب) كنتيجة فالدعم الذي يعطيه الإنسان لنفسه ليس كالدعم الذي يأخذه من الآخرين و كان السبب في تحقيق الإحباط والقلق والنفسية المكتئبة على غرار الدعم الشخصي الذاتي .

¹ ينظر: مهدي المخزومي؛ في النحو العربي نقد وتوجيه؛ دار الرائد؛ بيروت. لبنان ط2 1986 ص 284 .

² خالد عبد العزيز؛ النحو التطبيقي؛ دار الشافعي؛ الجزائر؛؛ ط1؛ 2019. ص 206.

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية، الحلقة 1، النموذج الأول، ص 153.

التوجيه الحجاجي: دعوة الإنسان الي دعم ودعم ذاته بنفسه لتحقيق النجاح وعدم انتظار الدعم الخارجي.

النموذج الثاني: «لو انتظرت التقدير من الآخرين فقط ستقابل إحباط تام»¹.

هذا التركيب تركيباً شرطياً باستعمال الأداة (لو) فجملة فعل الشرط انتظرت تقدير الآخرين حجة له - وجملة جواب الشرط ستقابل إحباط تام - كنتيجة فعله الإنسان أن يحسن تقدير ذاته ويعطي لذاته قيمة تزرع فيه الثقة بالنفس وتعززها لأن ذلك يدفعه إلى التفاؤل وإلى التفكير الإيجابي وتحقيق الدافعية والنجاح وزرع الثقة في المحيط - كذلك على عكس تقدير الآخرين الذي يخلق الإحباط والتشاؤم وفي هذا توجيه للمتلقي على تقدير ذاته وعدم انتظار تقدير الآخرين .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تقدير الذات وإعطائها قيمة .

النموذج الثالث: « لو غيرت أي حاجة في الحواس الخمسة تتغير كل التجارب» .

هذا تركيب شرطياً باستعمال الأداة (لو) جملة الشرط (غيرت أي حاجة) في الحواس الخمسة كحجة له وجملة جواب الشرط (تتغير كل التجارب) كنتيجة في الأحداث أي تغيير في حاسة من الحواس الخمسة في أي موقف أو أي شيء معين سيحدث تغيير في التجارب.

التوجيه الحجاجي:

النموذج الرابع: « لو أنت حاسس أن معيشتك متهددة حتبص حتلاقي نفسك تبقى مبتكر جدا الحاجة الثانية لما يكون حد بيدعمك من الخارج»² .

استعمل الدكتور الفقي أسلوب شرطياً باستخدام أداة الشرط (لو) وجملة فعل الشرط حاسس أن معيشتك متهددة الحجة له وجملة جواب الشرط هتلاقي نفسك تبقى مبتكر جدا

¹ المرجع نفسه ص 155.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1، النموذج الرابع، 2002، ص 154.

كنتيجة ضرورة استثمار القدرات الابتكارية ودعم الآخرين في التغيير المعيشي دون الأفضل نحو الأفضل .

النموذج الخامس: « لو الإنسان ما عندوش أمل يضيع »¹ .

يستعمل الدكتور الفقي للتركيب الشرطي بالأداة (لو) جملة فعل الشرط ما عندوش أمل كحجة له وجملة جواب الشرط يضيع كنتيجة بمعنى أن الأمل أساس الحياة به تتحقق الدافعية لدى الإنسان وتدفعه قدما .

النموذج السادس: « لو عشت بالأمل فقط حتمت جيعان »² .

هذا تركيب شرطي هي حتمت جيعان كنتيجة وفي هذا توجيه من الدكتور الفقي لضرورة الأخذ بالأسباب والتوكل على الله وبذل الجهد دون العيش بالأمل فقط ويبقى مكتوف الأيدي من غير أي عمل أو بذل أي جهد يدفعه إلى حصاد ثمرات الحياة وغيرها وخيراتهم .
التوجيه الحجاجي: الدعوة إلي عدم بذل الجهد والتوكل على الله والأخذ بالأسباب وعدم الاختصار على الأمل والتأمل في الحياة فقط .

النموذج الثامن: « حاسس أنت أن مهما حصل في الدنيا حتُخرج وحتوصل لأهدافك »³ .

هذا التركيب شرطيا باستعمال الأداة (مهما) جملة فعل الشرط (حصل في الدنيا) كحجة له وجملة جواب الشرط (حتوصل لأهدافك) كنتيجة فعلى الإنسان أن يتحدى ذاته وظروفه ومشاكله وصعوباته حتى بلوغ الهدف بالاستمرار والعزيمة والإرادة والإصرار على الهدف .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى الإصرار والعزيمة في العمل لبلوغ الهدف .

النموذج التاسع: « مهما وقعت حتوقف »⁴ .

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الخامس، 2002، ص 164.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4، النموذج السادس، 2002، ص 170.

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2 النموذج الثامن، ص 158.

⁴ المرجع نفسه ص 159.

هذا التركيب شرطيا باستعمال الأداة (مهما) جملة فعل الشرط (وقعت) حجة له وجملة جواب الشرط (حتوقف) كأنه يريد الوصول إلى نتيجة مفادها عدم الاستسلام للفشل وتكرار المحاولة مهما كانت العثرات وعدد مرات السقوط ننهض من جديد ونكون كطائر الفينيق تحاربه حتى النهاية.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى الإصرار و المثابرة وتكرار المحاولة وعدم اليأس .

النموذج العاشر: «لو فشلت الناس حتضحك عليا غير كده»¹.

استعمل الدكتور الفقي التركيب الشرطي بالأداة (لو) جملة فعل الشرط (فشلت) كحجة له وجملة جواب الشرط (تضحك عليا غير كده) كنتيجة وفي هذا توضيح للمتلقي في أثر الخوف في أخذ التجربة في ضعف الشخصية و سخرية الناس.

التوجيه الحجاجي: التأكيد على ضعف الشخصية وأثرها في خوض التجربة.

ثانياً: الوصف: يشمل الوصف عدداً من الأدوات اللغوية منها الصفة واسم الفاعل واسم المفعول²

1-الصفة : وتسمى أيضاً النعت وهي تابع يكمل متبوعة لبيان صفة من صفاته نحو: مررت برجل كريم أبوه ؛ وأشهر الأغراض الأساسية التي تفيدها هي: الإيضاح -التخصيص - مجرد المدح - مجرد الذم - الترحم - التوكيد - التحفيز - التعظيم - التفصيل - الإبهام.....إلخ .

وتعد الصفة من الأدوات التي تمثل حجة المرسل في خطابه وذلك بإطلاق لنعته معين في سبيل إقناع المرسل إليه نذكر منها النماذج التالية:

النموذج الأول: « ازاى ممكن تقدر تغير البرمجة السلبية اللي حصلتلك من الماضي مهما كانت صعبة»³.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4 النموذج العاشر، ص 172.

² ينظر حسان عباس؛ النحو الوافي ؛ ص 238- 239 .

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1 النموذج الأول، ص 154.

وظف الدكتور الفقي صفة (صعبة) ليعلل للمتلقي مقدرته على التخلي على كل الأفكار السلبية وكل البرمجيات ومسحها من مخيلته التي تثبط عزيمته وتقلل من همته مهما كانت صعبة ولكن يستطيع بالإصرار والعزيمة والمثابرة يستطيع مسح كل الأفكار السلبية ويحولها إلى طاقة إيجابية تدفعه قدما نحو المضي للقمة وبالتالي.

النموذج الثاني: « لما يكون عندك دوافع عالية بتحس بطاقة عالية جدًا والدوافع بتديك طاقة ولكن مش كفاية محتاجين طاقة تكون واضحة »¹.

استعمل الدكتور الفقي هذه الصفات (عالية -عالية جدا- واضحة) ليصف لنا الدافعية العالية التي يجب أن يمتلكها الإنسان لأن هذه الصفة تمد الإنسان بطاقة عالية جدًا ولكن هذه الطاقة غير كافية لنصل بها إلى الهدف المنشود بل يجب أن يكون هذه الطاقة واضحة الرؤية تبين لنا الطريق الذين نود أن نسلكه وبموجبه يكمل السعي والعمل على تحقيق الهدف.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى امتلاك الدوافع العالية الواضحة.

النموذج الثالث: « وبمجرد ما اكتشفت مصادرها ومواردها الشخصية أنها تتكلم لغات بتعرف كمبيوتر متدينة ممتازة أخلاقها عالية»².

استعمل الدكتور صفه (متدينة - ممتازة - عالية)؛ ليصف لنا القدرات والطاقات التي تمتلكها وأن هذه الصفات عند امتلاكها لشخص تدل على سعة الثقافة والمكانة العلمية العالية التي تؤهله للحصول على وظيفة.

2. اسم الفاعل: صفة تؤخذ من الفعل المعلوم لتدل على معنى وقع من الموصوف به أو قام به على وجه الحدوث لا الثبوت³.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2 النموذج الثاني، ص 161.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4 النموذج الثالث، ص 173.

³ مصطفى الغلايني، جامعة الدروس العربية موسوعة في ثلاث أجزاء، ج 1، المكتبة العصرية، بيروت، ط، ص 280.

ويعرف أيضا: أنه اسم مشتق من الفعل للدلالة على وصف من قام بالفعل¹ ويعتبر اسم الفاعل من صور الوصف التي يوظفها المرسل في خطابه بوصفها حجة ليسوع لنفسه إصدار الحكم الذي يريد لتبني عليه الحجة التي يرمي إليها².
وقد وُظف اسم الفاعل من طرف الدكتور إبراهيم الفقي في النماذج حوالي 702 مرة نذكر منها النماذج التالية:

النموذج الأول: «عارف لو سألت أي إنسان عندك أمل عايز تكون سعيد عايز تكون مرتاح ماديا عايز تكون عندك علاقات ممتازة»³.

في هذا النموذج جاءت صفات اسم الفاعل (عارف؛ عايز) ليعلل بها رغبة الناس في عيش حياته هانئة ناجحة سعيدة مرتاح ماديا ومعنويا من كل الجوانب ولكن دون السعي أو بذل أي جهد أو أخذ بأسباب لتحقيق ما يريد من خير وفي هذا نتيجة حجاجية.

التوجيه الحجاجي: الدعوة للعمل للوصول للمبتقى لأنه لأحد سيرفرض عيش حياة سعيدة.
النموذج الثاني: « إذا كان أي حد ناجح أنا كمان ممكن أكون زيو أو ممكن كمان أكون أحسن منو فلازم كمان تتعلم الناجح بيعمل إيه إن الناجح عندو إستراتيجية عشان ينجح»⁴.

في هذا النموذج صفات جاءت على صيغة اسم الفاعل (ناجح - لازم) كحجة لنتيجة حجاجية مفادها استثمار قدرات في تحقيق النجاح فالإنسان الناجح هو من يصنع نجاحه بنفسه ويحسن توظيف قدراته وطاقته وسلك طريقا سار به نحو النجاح .
التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى الاحتذاء بالناجحين وامتلاك صفاتهم وإتباع استراتيجيات وطرائقهم.

¹ عبده الراجحي، التطبيق الصرفي، دار النهضة العربية، بيروت، د. ط، ص 75.

² ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري؛ استراتيجيات الخطاب؛ ص 488.

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1 النموذج الأول، ص 155.

⁴ المرجع نفسه، ص 156.

النموذج الثالث: « فأول غلطة الواحد يعملها لما يقوم من النوم طبعاً هو نايماً والجسم يبقى مسطحاً فيروح قائماً من النوم فيروح ماشياً عشان قائم من النوم ويسرعة بيدي الدم موقف ثاني غير الي كان فيه »¹.

وظف الدكتور الفقي اسم الفاعل (نايماً - قائماً - ماشياً) كصفات للإنسان لأن أي إنسان أثناء النوم تسترخي عضلاته ويتوقف الدم عن الضخ بسرعة ويكون في موقف غير الذي كان فيه أثناء المشي لذلك وجب على الإنسان تحريك الأعضاء عند الاستيقاظ من النوم وفي هذا يود الفقي دعوة المتلقي للتحرك عند الاستيقاظ من النوم.

3_ اسم المفعول: يعد اسم المفعول من الأوصاف الحجاجية المستعملة في مدونتنا وهو اسم مشتق من الفعل المبني للمجهول للدلالة على ما وقع عليه الفعل² وتدل على معنى مجرد غير دائم وعلى الذي وقع عليه هذا المعنى فلا بد أن يدل على الأمرين معاً³. وقد وظف اسم المفعول في مدونه النماذج مختارة من حلقات فيديو حوالي 156 مرة نذكر منها:

النموذج الأول: « من غير الأمل مفيش مخلوق في الدنيا ممكن يعيش دا »⁴.

استعمل الدكتور اسم المفعول (مخلوق) كوصف حجاجي للإنسان الموصوف ليعتل به رفعة وشأن ومكانة المخلوقات على الجذازات وأن مهما كان ضيف أو مخلوق في الحياة الدنيا (إنسان - حيوان) لا يمكنه العيش من دون أمل لأن الحياة أمل ومن فقد الأمل فقد الحياة فالأمل يتحقق فبالأمل يتحقق التفاؤل وحسن الظن بالله تولد الدافعية والقابلية والعزيمة فكأنه يريد الوصول إلي نتيجة حجاجية مفادها سر بالأمل إلى الحرب الواسعة إلى الدرب الواسع وحقق ما تريد.

التوجيه الحجاجي: التأكيد على دور الدافع في تحقيق الأهداف فهو أساس النجاح.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2 النموذج الثالث، ص 165.

² محمد بكر إسماعيل؛ قواعد الصرف بأسلوب العصر؛ دار المنار؛ القاهرة ط1؛ 2010؛ ص 4.

³ عباس حسن، النحو الوافي، دار المعارف، ج3، 2007، ص238.

⁴ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1 النموذج الأول، ص 153.

النموذج الثالث: « كنت منتظر الناس تهنيئي فاستنيت كثير طبعاً ولا حد سال فيا وبعدين مجلس الإدارة جاي عندي بالمكتب ولقى عندي بوكي ورد فيقرأ الكارت لقي مكتوب عليه إبراهيم أنت تعبت جدا وتستاهل فعلا المركز اللي أخذته »¹.

وظف الدكتور الفقي اسم المفعول (مكتوب) لغرض حجاجي وهو التأكيد على قيمة تقدير الذات ومكافأتها بعد التعب في تحقيق السعادة ودافعية النجاح وعدم انتظار هدية الآخرين وجزاءهم وتقديرهم بعد التعب في الانجاز وبلوغ الهدف وفي هذا يود الدكتور الفقي توجيه المتلقي ودعوته إلى التوجه الايجابي للنظر للسلوك والإنسان ككل.

النموذج الرابع: « الشخص يبطلع كمية عالية جدا من الطاقة عشان يدافع على نفسه؛ الجهاز العصبي مشغول، جهاز المناعة تعبان فتبص تلاقي الشخص ييفقد الطاقة »².

نجد الدكتور الفقي استعمل اسم المفعول (مشغول) كوصف حجاجي للجهاز العصبي الموصوف ليعلل به استهلاك كميات الطاقة العالية جدا لدى الشخص المشغول والعامل والمدافع عن نفسه لأن عقله وجسده يعمل والجهاز العصبي منشغل وجهاز المناعة مرهق متعب فحينئذ يشعر بالتعب والإرهاق ويكون قد استنزف كل طاقته وقدراته للدفاع نفسه.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التمتع بصفة العقل والجسم لتقوية الطاقة العالية في الجسم فيكون سلوك الفرد سوياً وفعالاً ومنتجاً.

النموذج الخامس: « إذا كان أي إنسان في الدنيا ممكن يحقق أي شيء أنا وأنت ممكن نحققه هو اللي كان معمول بنفس الفيزيولوجية عينين ومن غير وذن هو ده بينجح وأنا لا ليه » .

وظف الدكتور الفقي اسم المفعول معمول كوصف حجاجي لتساوي نفس الحواس بين الناجح وغيره ليعلل به أن كلا منهما يمتلكان نفس الحواس ونفس القدرات ونفس الطاقة ولكن الناجح أحسن توظيف صحته وحواسه وطاقته وقدراته فيما ينفع به نفسه ومجتمعه

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1 النموذج الثالث، ص 154.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2 النموذج الرابع، ص 163.

واستطاع تحقيق الحلم والطموح أما غير الناجح فلم يحسن توظيف حواسه وقدراته اللا محدودة بالرغم من أنهما يمتلكان الشيء نفسه .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى زرع الثقة في النفس لبلوغ القمة وامتثال القدوة في الناجح.

تحصيل الحاصل: هو التكرار غير الضروري في الأشياء المعروفة في صياغة جديدة¹ وهناك من يعدّه مجرد حشو لا يقدم شيئاً في الخطاب والحق أن كل جزء من الخطاب يصطلح بدلاته الحجاجية².

ويمثل هذا الضرب بعض التنوعات الحجاجية والصور الخطابية فمن التنوعات الحجاجية التي تمثل هذا الضرب الخطابى ما يسمى بالتمثيل ويتجسد من خلال تعدد التعاريف رغم وحدة المعرف³؛ وقد وردت آلية تحصيل الحاصل في خطاب التنمية البشرية حوالي 208 مرة نذكر منها ما يلي:

النموذج الأول: « الإدراك أنك تعيش في الوقت الحاضر وتبقى عارف أنك بتفكر ازاي تصرفاتك عاملة ازاي عارف سلوكياتك عاملة ازاي عندك إدراك في أحاسيسك عندك إدراك في سلوكياتك »⁴.

ورد تحصيل الحاصل في صورة ذكر الأوصاف (تعيش في الوقت الحاضر تفكر ازاي؛ تصرفاتك ازاي سلوكياتك ازاي؛ إدراك أحاسيسك؛ إدراك السلوكيات) وهي أن الإنسان المدرك هو الإنسان الذي مازال على قيد الحياة يبتكر بتصرفاته وسلوكياته ومدرك لمشاعره وأحاسيسه ولكل سلوك وفعل يقوم به.

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تحقيق الإدراك في الحياة.

النموذج الثاني: « عايز تعمل حاجة طويلة المدى عايز تعمل دكتوراه عايز تكون صحتك متكاملة عايز تعمل شيء »¹ .

¹ علي عزت عباد، معجم المصطلحات اللغوية والأدبية، ألماني انجليزي، (دط) . (دت) ص 147.

² ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص 489

³ ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص 490.

⁴ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5 النموذج الأول، ص 174.

نلاحظ أن الدكتور الفقي ذكر الأوصاف (تعمل حاجة تعمل دكتوراه صحتك متكاملة؛ تعمل شيء كلها أوصاف لموصوف واحد وهو الهدف الطويل المدى والذي يبدو حشو وما هو بحشو حيث أن هدف الدكتور الفقي من توظيف هذه الصفات وتكثيرها هو إقناع المتلقي بضرورة رسم أهداف طويلة المدى في الحياة يستطيع الإنسان الاستمرار فيها لبلوغ القمة.

ووظف الدكتور الصفات للتأكيد على ضرورة تجلي الإنسان بهدف طويل مدى يملكه العزيمة والاستمرار والإرادة للوصول.

النموذج الثالث: « عارف لو سألت أي إنسان عندك أمل عايز تكون سعيد عايز تكون ناجح عايز تكون مرتاح ماديا عايز تكون عندك علاقات ممتازة »².

ذكر الأوصاف (سعيد - ناجح - مرتاح - علاقات ممتازة) لموصوف واحد وهو الإنسان حيث أن هدف الدكتور من توظيف هذه الصفات إقناع المتلقي بضرورة التحلي بالإصرار والاستحقاق والعزيمة والإرادة والمثابرة عند ابتغاء الوصول إلى أهداف معينة فكأنه يريد الوصول إلى نتيجة حجاجية مفادها بالصبر والمثابرة تتحقق الأحلام والأهداف .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التحلي بالفاعلية والعزيمة في تحقيق ما نريد .

النموذج الرابع: « بمجرد ما اكتشفت مصادرها ومواردها الشخصية أنها تتكلم لغات تعرف كمبيوتر، متدينة، ممتازة، أخلاقها عالية يادوب بعد ما تخرجت لاقت شغل»³

ورد تحصيل الحاصل في صورته التكرير الأوصاف (مصادرها؛ مواردها الشخصية تتكلم لغات تعرف كمبيوتر؛ متدينة؛ ممتازة؛ أخلاقها عالية) لنفس الذات وهي الشابة التي التقى بها الدكتور الفقي في جامعة من الجامعات (موصوف) والتي تبدو هذه الأوصاف حشو وما هي بحجم حيث أن هدف وغرض الدكتور الفقي من ذكر هذه الموصفات إثبات

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 14 النموذج الثاني، ص 179.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1 النموذج الثالث، ص 153.

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4 النموذج الرابع، ص 172.

مستوى الشابة العالي وأخلاقها السامية فالصفات التي تتصف بها هذه الشابة تدل على حسن خلقها وسعة ثقافتها التي تفيد الفرد والمجتمع.

الآليات الحجاجية البلاغية

أولاً: الآليات الحجاجية البلاغية من منظور البلاغة الكلاسيكية:

نقصد بالآليات الحجاجية البلاغية مجموع التقنيات الاستدلالية الحاملة لطاقتها حجاجية تسهم في إقناع المتلقي والتأثير فيه على مستوى التفكير والمشاعر والسلوك ومن أبرز هذه الآليات نجد: الاستعارة، التشبيه، الكناية والطباق والسجع.... التي تضيف إلى الخطاب لمسة جمالية وفي الوقت نفسه تعمل على استمالة المتلقي وتأثير فيه.

« ولقد وقف على هذا القدامى حين جمعوا في مجموع واحد بين البلاغة والعناصر العقلية للحجاج بمكوناته الوجدانية والجمالية¹ »

« فالحجاج لا غنى له عن الجمال فالجمال يرفد العملية الإقناعية وييسر على المتكلم ما يرويه من نفاذ إلى عوالم المتلقي الفكرية والشعورية² وسنحاول فيما يلي الوقوف على أهم وأبرز الأساليب والآليات الحجاجية البلاغية في خطاب التنمية البشرية .

1- علم البيان

أ- الاستعارة:

يوظف الدكتور الفقي في خطاب التنمية البشرية (الاستعارة) لأنها أبلغ وأقوى الآليات البلاغية.

¹ أوليفي رويول، هل يمكن أن يوجد حجاج غير بلاغي، تر: محمد العمري، مجلة علامات، ج 22 مجلد 06 ديسمبر 1996، ص 89.

² سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه، ص 120.

وفي مدونه بحثنا التي تضم نماذج مختارة من حلقات فيديو المفاتيح العشرة للنجاح وردت الاستعارة حوالي 90 مرة نورد منها ما يلي:

النموذج الأول: «وبنكمل رحلتنا على محطات ثانية في رحلة إلى النفس البشرية واكتشاف القدرات اللامحدودة»¹.

فالملاحظ من خلال هذا التعبير أن المستعار له هو النفس البشرية والمستعار من هو الرحلة حين استعار الدكتور الفقي صفة الرحلة وترحال والنقل وهي صفة لاصقة بالبلدان والأماكن فأخذها وألصقها بالنفس البشرية لتكون بذلك أكثر إقناعاً وحجية وتأثيراً في المجتمع.

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه من خلال الاستعارة هو: الدعوة والتشويق إلى متابعه الدكتور الفقي واكتشاف مخزونات النفس البشرية .

النموذج الثاني: « يخلينا ندور على الحل في أي مشكلة والفرصة للإنجازات زي ما قال ويليام شكسبير قال بالأمل سيبتسم العالم مرة أخرى »².

استعار الدكتور الفقي صفة الابتسامة من الإنسان مستعار منه للتحفيز والتشجيع على زرع الأمل في قلوب كل المحبطين والباطسين والقانطين أما المستعار له العالم حيث استعمل لفظة يبتسم ليدل على أن السعادة مقترنة ولاصقه مع الأمل .

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدكتور الفقي: الدعوة إلى زرع الأمل في قلوب الناس ليحصد الخير في حياتهم ويمهد الطريق لتحقيق الأحلام والأهداف .

النموذج الثالث: « حندرس أول حاجة المفاتيح العشرة للنجاح »³.

الملاحظ أن المستعار له النجاح والمستعار منه هو ما يُقفل أو يُفتح بالمفتاح كالالباب والخزانة إلخ؛ حيث استعار الدكتور صفة الفتح وهي صفة لصيقة بالباب وما يماثله والصلقها

¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5، النموذج الأول، ص173

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 1، النموذج الأول، ص156.

³ نفس المرجع، ص154

بالنجاح (مجرد غير ملموس) ليطلب من الفرد أن يسير ويعمل وفق أسباب وعوامل تفتح له سبل النجاح وتهيأ له الطرق للبصر بالغاية المرجوة.

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه هو: أن يعطي الإنسان أسرار الولوج والوصول إلى ميناء النجاح فهذه المفاتيح تمثل معرفة منهجية مؤكدة.

النموذج الرابع : قول الدكتور: « اليأس من ضمن الحاجات القوية...»¹

في قول الدكتور إبراهيم الفقي: "اليأس من ضمن الحاجات القوية"، يعتمد على استراتيجية حجاجية تهدف إلى إعادة تأطير مفهوم اليأس وجعله أكثر وضوحاً وتأثيراً في ذهن المتلقي. هذه الاستعارة تعمل كأداة لغوية توّظف التناقض الظاهري بين "اليأس" و"القوة" لإثارة التفكير وإعادة النظر في المعنى التقليدي لليأس.

في العادة، يتم تصوير اليأس على أنه ضعف أو استسلام، ولكن الفقي يعيد تعريفه كـ"قوة". هذا التوصيف يغيّر طريقة تفكير المتلقي، حيث يدفعه إلى إدراك أن اليأس ليس مجرد إحساس سلبي عابر، بل هو قوة قد تؤثر بشكل جذري على سلوك الإنسان وقراراته.

والمزج بين "اليأس" و"القوة" يحدث صدمة معرفية لدى المتلقي، حيث يتوقع أن يكون اليأس شيئاً ضعيفاً أو سلبياً، لكنه يُفاجأ بوصفه كقوة. هذا النوع من التناقض يعمل كحجة بلاغية تُحفّز المتلقي على التفكير في مدى تأثير اليأس على حياته، مما يجعله أكثر وعياً بخطورته.

فيوصف اليأس كقوة، فإن الفقي يجعل منه كياناً ملموساً وخطيراً يحتاج إلى مواجهة. هذا التوجه الحجاجي يشجّع المتلقي على إدراك أن اليأس ليس مجرد شعور، بل هو عامل مؤثر يمكنه السيطرة على حياة الإنسان إن لم يُقاوم بقوة مماثلة مثل الأمل أو العزيمة.

هذه الاستعارة تضيف بعداً درامياً على فكرة اليأس، مما يعزز التأثير العاطفي في الخطاب. عندما يشعر المتلقي بأن اليأس "قوي"، فإنه يصبح أكثر وعياً بضرورة مواجهته وعدم الاستسلام له، مما يخدم الهدف التحفيزي الذي يسعى إليه الفقي.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1، النموذج الرابع، ص156.

- التوجيه الحجاجي في القول

التوجه الحجاجي هنا يتمحور حول الإقناع بضرورة مقاومة اليأس من خلال تعظيم خطورته. فبدلاً من تصويره كحالة سلبية بسيطة، يتم تقديمه ككيان قوي قادر على التأثير على الإنسان، مما يدفع المتلقي إلى اتخاذ موقف نشط تجاهه. وهذا النوع من الحجاج يُستخدم كثيراً في الخطاب التحفيزي، حيث يتم تحويل المفاهيم السلبية إلى تحديات تتطلب المواجهة، مما يعزز الروح القتالية لدى المتلقي ويدفعه نحو التغيير الإيجابي.

ب- التشبيه:

الحجاج بتشكيلة التشبيه متواجد بكثرة في المدونة وقد كانت صورة مستمدة من مخزون إقناعي واسع جدا يدعو إلى التحرك وتحقيق سبل النجاح ومنتوع بمتنوع حاجه النفس البشرية إلى (النمو والتقدم -الطاقة -الدوافع - الصبر - الاهتمام العائلي) كما وظف التشبيه في مختلف المقامات وما دخل التشبيه موضوعاً إلاّ وضع قالباً حجاجياً وقد ورد حوالي 74 مرة نذكر منها:

النموذج الأول: « لازم لسه تحديد الأهداف يقولك مهم جدا تعرف أنت رايح فين لأنّ الإنسان اللي من غير هدف عامل زي المركب من غير دفة الاثنين حينتقلوا في الصحراء»¹.

لم يكن هدف الفقي من هذا التركيب هدفاً جمالياً بلاغياً عندما شبه الإنسان الذي لا يعرف وجهته كالمركب من غير دفة فالذي ليس له هدف معين يرمي إليه في الحياة ويسعى إلى تحقيق كالمركب من غير دفة كلاهما ليس لهما ما يقودهما إلى الطريق الصحيح، فوضوح الهدف مفتاح من مفاتيح النجاح ومن أهم عوامل التفكير الإيجابي الواعي الذي يقودك إلى ما تريد وإلى تحقيق سبل النجاح والوصول إلى القمة. والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى ضرورة تحديد الأهداف ووضوحها فهي من أهم عوامل النجاح والتألق.

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون الكويت، الحلقة 14، النموذج الرابع، 2003، ص 183

النموذج الثاني: « يا ترى أنت عامل ازاى مع أولادك ؟ إذا عندك أولاد بتعاملهم بحب كأنهم أصحابك؟ »¹.

جاءت الصورة البلاغية (التشبيه) في هذه العبارة على صيغة سؤال يسأل فيها الدكتور الفقي عن طبيعة العلاقة والصلة مع الأبناء فهي إما علاقة عادية أو علاقة مبنية على المحبة و المودة والصداقة وهذا ما يجب أن تكون؛ فشبّه هنا علاقة الأب أو الأم بأولادهما بعلاقة الصديق بصديقه فهي قائمة على المودة والوفاء والمعاملة الحسنة. **التوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه:** الدعوة إلى مصادقة الأبناء والتفاهم معهم ومحاورتهم وهذا أفضل أسلوب للتربية.

النموذج الثالث: «عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك»².

احتوى التركيب على نوع من أنواع التشبيه ألا وهو التشبيه المُجمل الذي حذف فيه وجه الشبه هو نهاية الأمر لاغتنام الفرص وتحقيق الانجازات ينوه الفقي لحظه بكل لحظة وكل موقف من لحظات الحياة أن تعيشها كآخر لحظة في الحياة وكل فرصة كأنها آخر فرصة.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى التطلع لتحقيق الهدف المرجو والسعي دوماً للأفضل . **النموذج الرابع:** «وبعدين بتتنفس باخذ نفس وبتعمل شد العضلات... بتعملها تاني وتشدها فوق وتنزلها وتريح نفسك وبعدين تاني ايه وكأنك بتفصل حاجتين على بعض..»³

المقولة التي أوردها الفقي تصف تمريناً جسدياً يتضمن التنفس وشد العضلات، لكن التشبيه في قوله "وكانك بتفصل حاجتين على بعض" يحمل بُعداً مجازياً يتجاوز مجرد الوصف الحركي.

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 21، النموذج الثاني، 2010، ص172.

² إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون الكويت، الحلقة 14، النموذج الثالث، 2003، ص158-165.

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الرابع، ص162.

يبدو أن الفقي يشير إلى عملية متكررة من الشد والاسترخاء، حيث يمثل التنفس العميق وشد العضلات ثم إرخائها نوعاً من التدرج في الجهد البدني والنفسي، كما لو كان الشخص يفصل بين مرحلتين أو حالتين مختلفتين. هذا التصور يضيف على التمرين بُعداً حركياً واضحاً لكنه أيضاً يتضمن إحساساً بالتحكم والتوازن، وكأن هناك حركة فصل بين التوتر والراحة.

النموذج الخامس: «عارفين قطار الموت بيطلع ينزل لو تخش فيه ياترى جربت حكايتها قبل كده»¹

نجد العبارة (في قطار الموت) تشبيهه بليغ على شدة السرعة والتقلبات الحياتية التي لا يدوم بها حال، وبعدها التشويق للتجارب الجديدة.

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه: التأكيد على سرعة وزوال وقصر عمر الدنيا.

التشبيه هنا يوظف صورة مألوفة (الفصل بين شيئين) لجعل الفكرة أكثر وضوحاً وإقناعاً، مما يخدم الوظائف الحجاجية، بدلاً من الاكتفاء بالوصف المباشر للتمرين، التشبيه يجعله أكثر وضوحاً من خلال تشبيهه بعملية مألوفة، مما يسهل على المتلقي استيعابه وتطبيقه.

فالتشبيه هنا يحفز المتلقي على الشعور بالفعل كما لو أنه يمر بتجربة فصل محسوسة، مما يجعله أكثر اندماجاً واستجابةً حين يتم تقديم صورة عقلية ديناميكية، يكون المتلقي أكثر ميلاً إلى تجربة التمرين بنفسه، مما يجعله أكثر تقبلاً للفكرة.

التوجه الحجاجي

بهذا، يوظف الفقي التشبيه ليس فقط كأداة لغوية بل أيضاً كوسيلة حجاجية لجعل الفكرة أكثر تأثيراً وإقناعاً بأنك قادر على فعل أي شيء بعمليات متكررة دون ملل... .

ج- الكناية:

تُعرف الكناية بأنها لفظ أطلق وأريد به لازم معناه مع جواز إرادة ذلك المعنى¹.

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة إقرأ الفضائية، الحلقة 21، النموذج الأول، 2010، ص175

تعدت الكناية البعد الجمالي الزخرفي في خطاب الدكتور إبراهيم الفقي لتستقر في الأذهان ببعدها التأثيري التبليغي الإنجازي فلو تأملنا مدونتنا وجدنا ذلك حوالي 23 مرة نذكر منها:

النموذج الأول: « الشتاء وهو بداية الصيف وأن الظلام هو بداية النور»².

في قول الدكتور الفقي كنايه عن الفرج واليسر وزوال الهم في البرد الشديد في الشتاء يعقبه الدفء، وبداية الحرارة والظلام في الليل يعقبه النور، فالإنسان مهما اشتدت أيامه ومهما عاش من أزمت فسيعقبها تسهيل وتيسير.

الهدف الذي يرمي إليه إلى تحقيقه هو: الدعوة إلى التمسك بالإيمان والأمل دائماً في أن القادم أفضل .

النموذج الثالث: « ليس المطالب بالتمني تؤخذ الدنيا غلابا »³

العبارة مأخوذة من بيت شعر شهير أحمد شوقي:

"وما نيل المطالب بالتمني ولكن تؤخذ الدنيا غلابا"

مايعنيه الفقي هنا أنه؛ لا يمكن تحقيق الأمنيات بمجرد الرغبة فيها، بل يجب السعي والعمل بجد لتحقيقها. فالدنيا لا تعطي الإنسان ما يريد بسهولة، وإنما عليه الكفاح والمثابرة للحصول على ما يريد.

"تؤخذ الدنيا غلاباً" تعني أن النجاح لا يتحقق إلا بالمنافسة القوية والإصرار، وليس بمجرد التمني أو الانتظار.

الكناية هنا في قول "تؤخذ الدنيا غلاباً"، وهي تعني أن النجاح يتطلب القوة والاجتهاد، وليس مجرد التمني. وهذه الكناية تعمل حجاجياً، فتستخدم الكناية تصويراً قوياً يجعل الفكرة أكثر

¹ علي الجارم ومصطفى أمين ؛ البلاغة الواضحة البيان والمعاني والبديع ودليل البلاغة الواضحة وأجوبتها؛ المكتبة الوقفية؛ ط3 ؛ 2015 ؛ ص 237 .

² إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون الكويت، الحلقة 14، النموذج الأول، 2003، ص182

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة إلى النجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4، النموذج الثالث، 2002، ص185.

تأثيرًا. فبدلاً من القول المباشر "يجب أن تعمل بجد"، تم تصوير الأمر وكأن الدنيا معركة يجب أن تؤخذ بالقوة، مما يترك أثراً نفسياً أقوى لدى المتلقي. كما أنها تدفع القارئ أو المستمع إلى التفكير في ضرورة التحرك والسعي، بدلاً من انتظار تحقيق الأحلام دون جهد. وهذا أسلوب حجاجي مؤثر يجعل الفكرة أكثر إقناعاً. واستخدام كلمة "غالبًا" يوحي بالقوة والتحدي، مما يثير في المتلقي مشاعر الإصرار والعزيمة، ويدفعه لاتخاذ موقف عملي بدلاً من التخاذل، وتجعله يستنتج المعنى بنفسه، مما يجعله أكثر تفاعلاً مع الفكرة ويقوي أثرها في ذهنه، وهو أسلوب حجاجي ذكي يجعل الرسالة أكثر رسوخاً.

التوجه الحجاجي في القول: العبارة تحمل كناية عن ضرورة العمل والجد في تحقيق الأهداف، وتؤدي وظيفة حجاجية قوية من خلال التصوير المؤثر، وتحفيز المتلقي، وإثارة مشاعره، وجعله يستنتج الفكرة بنفسه، مما يعزز من قوتها الإقناعية.

2- علم البديع:

لعلم البديع وألوانه دورا كبيرا وفعّالا في اكتساب خطاب التنمية البشرية رونقا وجمالا تبليغيا فتستحسنه النفس فيؤثر فيها فيكون حجة أكثر بلاغة وتأثيره فيؤدي بذلك وظيفة إقناعية تأثيرية تستميل المتلقي إلى كسب مفاتيح النجاح العشرة والعمل بها ارتأينا في مدونتنا هذه تسليط الضوء عليه وكشف حجاجيته ومدى توظيفه.

أ- الطباق:

جاء الطباق في هذا الخطاب بشكل ملحوظ؛ حيث جسد تناقضات النفس البشرية من سلب وإيجاب ونجاح وفشل وغيرها فالفقه قد رصد ما تعيشه النفس البشرية من مشاكل وعقبات ليصل الإنسان إلى مفاتيح النجاح ويحاول بلوغ القمة وقد ورد الطباق في المدونة حوالي 290 مرة نذكر منها:

النموذج الأول: « عشان كده ما فيش حاجة اسمها نجاح أو فشل بالنسبة للمخ »¹.

الملاحظ أن النموذج يحتوي على طباق إيجاب (نجاح / فشل) فالعقل البشري إذا كان يفكر في الفشل سيقوم بجذب كل الأفكار والمواقف الفاشلة التي مرَّ بها فيقول الإنسان (أنا فاشل) فالمدخ تلقائيا يعطي إشارة للعقل للبحث عن أسباب وعوامل ومواقف ويدعمه على الفشل وهكذا مع النجاح فإما يكون ناجحًا متألِّقًا أو فاشلا منكسرًا (وكما يُقال مستوى طموح الإنسان هو مقياس نجاحه أو فشله)

والتوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التحكم في التفكير مما يزيد من احتمال التغيير وتحقيق الأهداف والتطوير.

النموذج الثاني: « ممكن ازاي نتحكم في المشاعر والأحاسيس وبعد كده حنتكلم ازاي ممكن نحدد الأهداف ونحققها عن طريق العقل الواعي واللاوعي »².

يتمثل الطباق في لفظتي (الواعي واللاوعي) وهو طباق سلبي وقد جعل الدكتور من (الواعي / اللاوعي) حجة تبليغ لنتيجة حجاجية التطلع لتحقيق أهداف كبيرة وعالية في الحياة باستخدام التفكير الإيجابي لأنّ بلوغ الهدف والطموح يتحقق بالتفكير الإيجابي وكيفية استخدام العقل الواعي واللاوعي.

والتوجيه الحجاجي هو: التأكيد على قيمة العقل والتدبر والسعي لتحقيق الطموحات والأهداف .

النموذج الثالث: « فالشخص أن يكون متصلًا بعائلته مش منفصل عنها »³.

احتوى هذا التركيب على طباق إيجاب بين كلمتين (متصل ومنفصل) كحجة لنتيجة حجاجية مفادها ضرورة التقرب من العائلة والاتصال بهم ومشاركتهم في كل شيء ولا

¹ إبراهيم الفقي القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5، النموذج الأول، ص174.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1، النموذج الثاني، 2002، ص155

³ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح قناة اقرأ الفضائية الحلقة 21، النموذج الثالث، 2010، ص175

ينشغل بالعمل أو بغيره ويبتعد عن عائلته مما يؤدي إلى نشوب بعض الصراعات وسلوكيات جديدة .

والتوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تحقيق التماسك والتلاحم بين أفراد الأسرة .

النموذج الرابع: « الظلام هو بداية النور » .

وظف الدكتور الفقي الطباق بين كلمتين (الظلام / النور) توظيفا حجاجيا يبين من

خلاله أن الشدة يعقبها الرخاء والسعادة، وأن البلاء يعقبه الفرج و الفرح .

والتوجيه الحجاجي الذي سعى إليه الدكتور الفقي هو: التأكيد على قرب الفرج واليسر

من الله تعالى .

ب-الجناس:

يعد الجناس أو التجنيس من أكثر أنواع البديع تنوعاً وجمالاً مما أدى إلى اختلاف

العلماء في تصنيف أنواعه وعليه فيكون الجناس دوراً بارزاً في التأثير والاستمالة لأن

اختلاف الصوت بين لفظين يجعل المتلقي أشد انتباهاً وتأثيراً وقد ورد الجناس في مدونتنا

حوالي 29 مرة نذكر منها:

النموذج الأول: «الحياة عبارة عن أمل زي ما قال الشاعر الحياة وأمل ويصاحبها ألم

ويفاجئها أجل»¹.

استعمل الدكتور الفقي الجناس الناقص مزدوج (أمل- ألم / أمل- أجل) حيث

بنى من خلال تناقضات ومشاكل الحياة، فالحياة صعبة يصاحبها ألم ويأس و إحباط،

يجب أن نتعلم أن الألم لا يعني انكسار الأمل، فعلياً أن نرى أن الألم هو ولادة أمل جديد

التوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى عيش الحياة بأمل كبير .

النموذج الثاني: « وأنت بتتخيل كل يوم أكد لنفسك كلم نفسك بطريقة كويسة... »²

في العبارة "أكد لنفسك كلم نفسك" يوجد جناس ناقص بين "أكد" و "كلم" .

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1، النموذج الأول، 2002، ص154

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الثاني، 2002، ص162.

يوجد تشابه جزئي في الحروف بين الكلمتين، لكنهما يختلفان في بعض الأحرف، "أكد" تعني تعزيز الفكرة أو التصديق عليها، بينما "كلم" تعني التحدث أو المخاطبة. رغم اختلاف المعنى، فإن التشابه الصوتي يمنح العبارة إيقاعاً موسيقياً جذاباً. الجنس الناقص هنا يضيف لمسة جمالية ويجعل النص أكثر تأثيراً وسلاسة. استعمل الدكتور هذه العبارة للحث على التفكير الإيجابي والتأكيد الذاتي، حيث تدعو الشخص إلى أن يخاطب نفسه بطريقة جيدة أثناء التخيل والتفكير. من الناحية الحجاجية، تعتمد هذه العبارة على الإقناع النفسي، حيث تستخدم أسلوب التوجيه والتحفيز لإقناع المتلقي بأهمية التأكيد الذاتي والتحدث إلى النفس بإيجابية، مما يعزز الثقة بالنفس ويساعد على تحقيق الأهداف.

كما أن التكرار في العبارة ("أكد لنفسك" - "كلم نفسك") يعمل على تعزيز الرسالة وإبراز أهميتها، وهو أسلوب بلاغي يقوي الحجة ويجعلها أكثر تأثيراً في المتلقي. في الجملة نجد جناساً ناقصاً بين كلمتي "كلم" و"كلم" (بمعنيين مختلفين: "حدّث" و"بطريقة جيدة")، حيث تتطابقان في اللفظ وتختلفان في المعنى، مما يضيف على العبارة جمالية بلاغية ويجعلها أكثر وقعاً في الذهن.

التوجيه الحجاجي هنا: الدعوة إلى تشجيع الإنسان لذاته مع الإصرار وعدم انتظار الآخر .

ج-السجع:

ليس السجع من أجل إحداث رنة موسيقية تُطربُ أذن السامع وإنما وظفه الفقي كآلية لإقناع المتلقي والتأثير فيه واستمالته بمجموعة من الأوامر والتوجيهات التي يجب العمل بها ومجموعة من النواهي لابد من تركها والانتهاز عنها للنهوض بالنفس البشرية وقد ورد السجع في مدونتنا حوالي 22 مرة نذكر منها:

النموذج الأول: « وجزءك المهني هو تربية أولادك جزءك المهني هو اهتمامك بزواجك جزءك المهني أنك تقوي و تحسني في نفسك وفي خبراتك وفي تجاربك »¹.

استعمل الفقي السجع في قوله (جزءك المهني هو تربية أولادك - جزءك المهني هو اهتمامك بزواجك - جزءك المهني أنك تقوي وتحسن نفسك خبراتك تجاربك) ليجعل من المرأة عاملاً مهنيًا في اهتمامها بأولادها ونفسها وفي تربيتهم وعاملاً مهنيًا في الاهتمام بالزوج وعاملاً مهنيًا في مطالعتها واخذ الخبرات والتجارب من الحياة في حد ذاتها عاملاً مهنيًا ويحفزه أيضاً على أنها رائعة وتملك القدرة على تحقيق أمور مذهلة .

التوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى ضرورة اهتمام المرأة بالجزء المهني والعمل على إتقانه لأنه أول احتياجات الإنسان .

تعد الصناعة البلاغية الحجاجية في خطاب التنمية البشرية نماذج مختارة لحفقات فيديو المفاتيح العشرة للنجاح للدكتور إبراهيم الفقي صناعة متقنة حيث جعلت المتلقي يستميل ويتأثر بمحتوى الخطاب التحفيزي التوجيهي، كون الحجاج والبلاغة شقيقان متلازمان فالحجاج نابع من البلاغة والبلاغة نابعة من الحجاج فكل هذه الآليات ساهمت في تحقيق الإقناع وحمل المتلقي على الانجاز ونجد أيضاً للدكتور الفقي قدرة هائلة على التلاعب بالألفاظ البلاغية بدرجة كبيرة جعلت المتلقي ينجذب ويركز على الخطاب مما أضفى على الخطاب البساطة والسهولة في الفهم والاستيعاب فجمعنا بين الإمتاع والإقناع .

-تواترت تشكيلة الاستعارة الحجاجية بكثرة في خطاب الفقي (ج م ع ن) لأنها أبلغ وأقوى الآليات البلاغية الحجاجية في إقناع المتلقي وجذبه إلى تحقيق سبل النجاح.

وظف الدكتور الفقي كل ألوان البديع وخاصة الطباق لتحقيق غاية آلا وهي القضاء على تناقضات النفس البشرية ودفعها نحو التفكير الايجابي الواعي للولوج والوصول إلى ميناء النجاح .

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 14، النموذج الأول 2003، ص183.

جعل بيرلمان نظريته تتمحور أساساً على تقنيات الحجاج التي ميز فيها بين تقنيات الوصل التي تسمح بإقامة ترابط بين العناصر والتراكيب. وتقنيات الفصل التي تهدف إلى فصل العناصر التي تعتبر وحدة كاملة فالحجاج إذن يسير في نهج يخالف المنطق.

بناءً على ما سبق سنحاول في هذه الورقة التعرف على أهم الحجج المتوفرة في خطاب التنمية البشرية وذلك بالتركيز على الجوانب التالية:

أ- الحجج القائمة على الوصل.

1- الحجج شبه المنطقية

2- الحجج المؤسسة على بنية الواقع.

-حجة التبذير.

-حجة الاتجاه.

-حجة الشخص وأعماله.

3- الحجج المؤسسة لبنية الواقع.

ب- الحجج القائمة على الفصل

• الحجج القائمة على الوصل:

هي التي تسمح بإقامة ترابط بين العناصر والتراكيب وتشمل كل الحجاج التي اهتمت بها البلاغة الأرسطية وهي تمكن من نقل القبول الحاصل من المقدمات إلى النتائج، بحيث يكون ما يصدق على المقدمات يصدق عليه وهي ثلاثة¹:

-الحجج المؤسسة على بنية الواقع

-الحجج المؤسسة لبنية الواقع

-الحجج المؤسسة على بنية الواقع

¹ ينظر الحسن بنو هاشم، نظرية الحجاج عند شايبم بيرلمان، دار الكتاب الجديدة المتحدة، بيروت، لبنان ط1، 2014 م،

تقوم هذه الحجج على العلاقات الموجودة بين عناصر الواقع والتي تكون محل القبول واتفق من قبل المتلقي فيتخذها المرسل منطلقا لبلورة حجاجه في الاتجاه الذي يريد أن يقنع متلقيه¹ وهي حججا لا تصف واقعا موضوعيا وإنما هي طريقة في عرض الآراء نحو الوقائع أو الحقائق أو الافتراضات المرتبطة طبقا بالواقع.

ومن بين الحجج المؤسسة على بنية الواقع التي استوقفتنا في خطابات التنمية البشرية كتاب المفاتيح العشرة للنجاح مع نماذج مختارة من حلقاته للدكتور إبراهيم الفقي ما يلي:

أ- حجة التبذير:

يكون فيها الاتصال تتابعيا وعلى حسب " ببرلمان " تتمثل في أن تقول: بما أننا شرعنا في العمل وضحينا في سبيله بها لو أعرضنا عن تمامه لكان مضيعة للمال والجهد إنه علينا أن نواصل إنجازنا² وفي المدونة التي بين أيدينا والمتضمنة كتاب المفاتيح العشرة للنجاح مع نماذج مختارة من حلقاته نجد من حجة التبذير ما يلي:

النموذج الأول: « هو مركز على التدخين في خلوة يمنع نفسه من حاجة مش قادر يمنع نفسه عليها، بقي له سنين بدخن 04 علب سجائر في اليوم مش قادر يبطل»³.

يود الدكتور الفقي القول إن جملة المساعدات التي قدمها له الذين حوله للامتناع عن التدخين في تركيزه ومساعدتهم له للابتعاد عنه ولكن كل هذا لم يساعده عن الإقلاع عنه لأنه مدمن عليه لمدة وبدخن 04 علب في اليوم فتكون جهوده قد ذهبت هباءا منثورا فهو يرمي إلى توجيه حجاجي هو التأكيد على شدة إيمانه وهنا دعوة إلى الإقلاع عنه انطلاقا من الحرص على عدم تبذير كل المساعدات والتوجيهات المقدمة من طرف الأهل والأصدقاء

¹ ينظر: عبد الله صولة، في نظرية الحجاج دراسات وتطبيقات، ص71.

² ينظر: المرجع نفسه، ص 71.

³ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة الفضائية الحلقة 22 النموذج الأول، ص179.

النموذج الثاني: « راجل عنده شركة بتعمل خمسة وعشرين مليون دولار في الشهر يعني ملياردير وبعدين مرة جاني قال لي على فكرة أنا تعيس جدا، تعيس جدا قلت له معقولة أنت عندك صحتك كويسة، عندك اللي أنت عاوزو كل حاجة عنده فلوس، عنده المادة، عنده الأولاد، دراسات عالية عنده المهنة»¹.

أراد الفقي القول أن هدف الرجل من حياته هو الاستقرار في الحياة وتحقيق الآمال في امتلاكه شركة كبيرة وحده ونو صحة جيدة، الأولاد، المادة الدراسات العالية، المهنة كلها تضحيات في سبيل تحقيق حياة مستقرة مطمئنة سعيدة إلا أن كل هذه الممتلكات والمنجزات لم تحقق له السعادة وفي حال استمر بهذه الكيفية فيكون قد خسر خسران كبير ولا فائدة منها وهذا ما لا يود وقوعه والاستمرار فيه.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى تكامل الأجزاء لتحقيق السعادة حتى لا يكون هناك تبذير لكل هذه الممتلكات ولا تجني له السعادة والحياة المبتغاة.

ب- حجة الاتجاه:

تندرج هذه الحجة ضمن وجوه الاتصال التتابعي، وتقوم أساساً على فكرة، التحذير كالتحذير من مواصلة التنازلات في أمر ما لأن سلسلتها إذا بدأت فلن تنتهي أو التحذير من انتشار ظاهرة ماء بحجة أنها قد تصيب المجاور لها بالعدو، ويكثر ورود هذا النوع الحجاجي خاصة في القضايا الأخلاقية، لأن التنازل فيها خطير وإدخال ما ليس فيها سيصيب المنظومة القيمية كلها بالفساد²

وفيما يلي نذكر نموذجين لتوضيح حجة الاتجاه في المدونة كتاب المفاتيح العشرة للنجاح مع نماذج مختارة من حلقاته.

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 14، النموذج الثاني 2003، ص182

² ينظر محمد سالم محمد الأمين الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة، ص 130.

النموذج الأول: « أفكارنا تلقائية بسبب البرمجة وبسبب التكرار وبسبب كل الماضي اللي إحنا عشنا فيه فبتتصرف بنفس الطريقة اللي تصرفت فيها قبل كده ومن غير ما تفكر»¹

نلاحظ أن الفقي ذكر مجموعة من الأسباب والمبررات والتي يوضح فيها للمتلقي أن الاستمرار في هذا الاتجاه التكرار والبرمجة ينتج عنه أفكار آلية وتلقائية يسودها اللا تفكير واللامنطق واللاوعي وهذا ما يؤثر على حياة الإنسان واختلال توازنها واستقرارها وبالتالي وجب الإدراك.

وعليه التوجيه الحجاجي الذي يصبو إليه هو:

هو التأكيد على تلقائية وآلية التصرفات دون تفكير ومنه يجب على المتلقي الإدراك والتفكير الواعي في تصرفاته وسلوكياته

النموذج الثاني: « ميعرفش يرتاح ميقدرش يستقر خمس دقائق على بعضها ميعرفش يأخذ إجازة وبعد كده توصل عنده سكتة قلبية - عنده قرحة - وعنده شقيقة - عنده ضغط دم عالي»².

ذكر الفقي مسببات الإنسان لسكتة القلبية أو قرحة أو الشقيقة أو ضغط الدم العالي وهو الإفراط في الاهتمام بالشغل والتركيز الفائض عليه فالإفراط في الشغل وإهمال الجانب الشخصي والعائلي الروحاني سيدهور ويتعب صحته ويزيد كآبته ويخلل توازنه ويضيف إلى حياته تعباً ووهناً ومرضاً وبالتالي فالأفضل عدم الإفراط فيه وإعطائه حقه فقط وتحقيق التوازن بين كل الأجزاء للحصول على السعادة.

والتوجيه الحجاجي: الدعوة لعدم الإفراط في الشغل.

¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5 النموذج الأول، ص 173

² إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 14، النموذج الثاني 2003، ص 180

ج- حجة الشخص وأعماله:

تهدف حجة الشخص وأعماله إلى توضيح الفرق بين ما يعرف عن الشخص وبين أفعاله وأقواله فينظر إلى الشخص وفق معايير معرفية أو أخلاقية أو مقامية¹.

فالمعرفة الجيدة للشخص تعين من المحاجج على التكهن بما سيقوم به من أفعال من جهة وعلى تكوين فكرة شاملة عن مقاصده ونواياه المحركة له عادةً نحو أفعاله ومواقفه من جهة أخرى، فهذه المعرفة دوراً حجاجياً بالغ².

ومن خلال المدونة التي بين أيدينا نورد ما يلي:

النموذج الأول: « قال 78 سنة قلت له تشتغل؟ قال لي لا، قلت له تعمل إيه بحياتك؟ قال لي ولا حاجة بدخن - فكان هو تحدي أنا بعمل حاجة طول بدخن»³.

يتحجج الفقي بالسرد بعض من السيرة الذاتية للرجل المدخن جورج لوكس، حيث أن عمره 78 سنة ولا يشتغل أي عمل مدخن ليبرهن للمتلقي أن هذا الرجل مدمن بشدة على التدخين فحجة الشخص وأعماله يهدف من خلالها الفقي إلى الوصول إلى توجيه حجاجي هو التأكيد على شدة إيمانه على التدخين مما يدفعه إلى زيادة العزيمة والاجتهاد في محاولة إيجاد الحل المناسب والأمثل للابتعاد عن هذه الآفة.

النموذج الثاني: « في حلقة سابقة أنا تكلمت على الشابة اللي هي من جامعة من الجامعات وكانت بتقول لي أنها لما تتخرج مش هتلاقي شغل وبمجرد ما قلت لها هل حد هناك كان بيشتغل؟ قتلي آه»⁴.

¹ ينظر محمد طروس، النظرية الحجاجية من خلال الدراسات البلاغية والمنطقية واللسانية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، ط1 2005، ص 35.

² ينظر محمد سالم محمد الأمين الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة بحث في بلاغة النقد المعاصر، دار الكتاب الجديدة المتحدة، بيروت، لبنان، ط1، 2008 م، ص 131.

³ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 22 النموذج الأول، 2010، ص 176

⁴ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4، النموذج الثاني، 2002، ص 173.

أراد الفقي إقناع المتلقي بضرورة التفكير الإيجابي والنظر إلى الناجحين فهذه الشابة التي اعتقدت وأدركت أنها بعد أن تنهي حياتها الجامعية لن تجد من منصب عمل والفقي هنا يدحض هذه الإدعاء وتخليها عدم وجودها منصب شغل، وعليه توظيف الفقي لحجة الفصل كان بغرض الوصول إلى توجيه حاجي هو التأكيد على أثر الخلفيات المسبقة وهنا دعوة إلى الإيجابية والتسلح بالتفكير الإيجابي.

النموذج الثاني: «الرجل دراساته عالية، عنده المهنة يعني عنده الجزء المادي، عنده الجزء الصحي، وعنده الجزء الشخصي، وعنده الجزء المهني كلهم سوى لكن الجزء الروحاني ضعيف ليحصل كان في منتهى التعاسة»¹.

ذكر الفقي وصفا للشخص وعمله فهو دراساته عالية الجزء المادي والصحي والشخص والمهن كلهم رائعون والجزء الروحاني ضعيف جدا فكان سببا في كآبته فهو يهدف إلى نتيجة حاجية مفادها التعاسة وعدم التوازن واختلال الحياة وهنا يدعو إلى تقوية الإيمان بالله سبحانه وتعالى والعمل على الجزء الروحاني لتحقيق السعادة وذلك للوصول إلى توجيه حاج مفاده الدعوة الى تكامل الأجزاء لتحقيق حياة متزنة سعيدة مستقرة ومطمئنة

د- القرآن الكريم:

يعد القرآن الكريم من أكثر الخطابات المؤثرة على النفس البشرية فاستعان به الفقي في كتابه المفاتيح العشرة للنجاح مع نماذج مختارة من حلقات وذلك لتدعيم حاجيا وليكون أكثر تأثيرا واستمالة للمتلقي وليكون هو الحجة الأقوى ومنها نذكر ما يلي:

النموذج الأول: « بسم الله الرحمن الرحيم السلام عليكم ورحمه الله وبركاته، أهلا بكم وبنكمل رحلتنا على مصطلحات ثانية في رحلة إلى النفس البشرية واكتشاف القدرات اللامحدودة وزاي ممكن نستخدم هذه القدرات ونحطها فعلا في الفعل»².

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 14، النموذج الثاني 2003، ص181.

² إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5 النموذج الأول، ص 174

سيفتح الفقي محاضراته بالبسملة وتحية الإسلام وهنا حجة التوكل على الله سبحانه وتعالى والشروع في إطلاق تقديم محاضراته التنمية البشرية في موضوع جديد في التنمية البشرية يكشف المتلقي من خلال قدراته اللامحدودة وكيفية توظيفها في المواقف والأحداث لبلوغ أهدافه وطموحاته.

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه من خلال هذه الحجة هو: التأكيد على الانطلاق الفعلي لمحاضرة التنمية البشرية.

النموذج الثاني: « فلما نتكلم أهم حاجة بالنسبة لي الروحانية لأنه هي كده ربنا سبحانه وتعالى قال لك خلقنا الجن والإنس إلا ليعبدون»¹.

يتحجج الفقي من خلال القرآن الكريم بآية أن وما خلقت الجن والإنس وبعثت جميع الرسل إلا لغاية سامية وهي عبادتي وحدي دون سواي في الآية - 56- من سورة الذاريات «وما خلقت الجن والإنس إلا ليعبدون» ليبين للمتلقي أهمية الجانب الروحاني وقوة الإيمان بالله سبحانه وتعالى وفي حالة عدم عبادة الله وإتباع أوامره وتجنب نواهيه سيعيش في ضيق وذنك.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة لعبادة الله وإتباع أوامره واجتتاب نواهيه.

الحجج المؤسسة لبنية الواقع:

سند هذه الحجج على مستويين:

أولها: تأسيس الواقع بواسطة الحالات الخاصة مثل الشاهد والمثال والقودة

ثانياً: تقوم على الاستدلال بالتمثيل والتناسب واستخدامه استخدام حجاجياً قائماً على تشابه العلاقة.

فعاية وهدف الحجاج الناجح الهادف بناء واقع جديد يقنع به المحاجج جمهوري ويرسم من خلاله معالمه الرؤوية وهيئته التصويرية.

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 14، النموذج الثاني 2003، ص183

النموذج الأول: « في حاجة في الفعل أنا فاكراً مرة بنت وكنت ببلد من البلاد وبعدين رحت مطلع من جببي عشرين دولار وكان في جنبي حوالي عشرين ألف شخص في الصالة ورفعت يدي وقلت مين عايز العشرين دولار دول طبعا الناس كلها قالت أنا ما عدا سيدة بصت شمال ويمين وراحت جاية جري وأخذت العشرين دولار وراحت حطتها بجيبها وراحت راجعة ثاني الناس كلها كانت مندهشة جداً قلت لها هو ده الفعل الناس كلها كانت تتمنى ليس المطالب بالتمنى تؤخذ الدنيا غالباً تحركت وأخذت العشرين دولار وقعدت مكانها»¹.

أرفق الدكتور الفقي في هذا التعبير البيت الشعري الذي قاله أمير الشعراء أحمد شوقي و أغنية أم كلثوم:

وما نيل المطالب بالتمنى..... ولكن تؤخذ الدنيا غلاباً
وما استعصى على قوم منال..... إذا الأقدام كان لها ركاب.

في البيت الأول وظفها الدكتور الفقي توظيف حجاجياً فجر على الألسن فجرى مجرى المثل يدعو به الإنسان بأن وضع الهدف والأمنية ليس كافياً وحده بل وجب السعي والتحرك في الحياة لبلوغ الأماني وتحقيق المطالب والنتيجة الحجاجية التي يريد الوصول إليها هي ضرورة السعي والاجتهاد في تحقيق الأمنيات وبلوغ الغايات.

والتوجيه الحجاجي الذي يدعو إليه الدكتور الفقي هو:

الدعوة إلى السعي في الحياة لتحقيق الأمنيات.

النموذج الثاني: « تعرف لما يقول الأمل إيه ؟ هو الأمل لما بقول لك الحياة عبارة عن أمل زي ما قال الشاعر الحياة أمل يصاحبها ألم ويفاجئها أجل»².

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4، النموذج الأول، 2002، ص172.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1، النموذج الثاني، 2002، ص156.

نلاحظ أن الدكتور الفقي قد قدم في حلقة شاهدنا آلا وهو قول الشاعر الحياة أمل يصاحبها ألم يفاجئها أجل ليثبت به قيمة تمسك الإنسان بحب الأمل وعدم الاستسلام لتحديات الحياة والثقة التامة لكن لكل أجل كتاب مقيد ومكتوب ومقدر فالحياة أمل وهي أصعب اختبار ومن فقد الأمل فقد الحياة وتلك معركة الحياة التي وجب مواجهتها.

التوجيه الحجاجي الذي يصبو إليه الدكتور الفقي هو الدعوة إلى التمسك بالأمل في

مواجهة تحديات الحياة

2. الحجج القائمة على الفصل:

النموذج الأول: «عارف أن صحتك دي مسؤوليتك أنت مش مسؤولية حد مش حد هو ليوكلك مش حد هو ليحركك أنت لازم تتحرك»¹.

استعمل الفقي عبارة (مش مسؤولية مش حد) ليفصل بين مسؤوليتنا ومسؤولية الآخرين والتي تتم عن أن الصحة هي مسؤوليتنا ونحن من نتحمل الاعتناء والاهتمام بها، فليس هناك من سيعتني بها ويهتم بها غير أنفسنا فهنا ننعم بالصحة جيدة يمكننا التفكير بشكل جيد والتفكير الجيد. والإيجابي يلعب دورا هاما في سعادة الإنسان وفي إنجازاته وتحقيق أهدافه وطموحاته.

وعليه توظيف الفقه للحجة الفصل كان لغرض منها الوصول إلى توجيه حجاجي هو الدعوة إلى الاهتمام بالصحة والاعتناء بها.

النموذج الثاني « في حلقة سابقة أنا تكلمت على الشابة اللي هي من جامعة من الجامعات وكانت تقول أنها لما تتخرج مش هتلاقي شغل وبمجرد ما قلت لها هل حد هناك كان يشتغل؟ قتلي آه»².

أراد الفقي إقناع المتلقي بضرورة التفكير الإيجابي والنظر إلى الناجحين فهذه الشابة التي اعتقدت وأدركت أنها بعد أن تنتهي حياتها الجامعية لن تجد منصب عمل والفقي

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 22 النموذج الأول، 2010، ص 170.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4، النموذج الأول، 2002، ص 168.

يدحض هذا الإدعاء تخيلها عدم وجودها شغل وعليه فتوظيف الفقي حجة الفصل كان الغرض منها الوصول إلى توجيه حجاجي هو التأكيد على أثر الخلفيات المسبقة وهنا دعوة إلى الإيجابية والتسلح بالتفكير الإيجابي .

في هذا الفصل حاولت الكشف عن أهم الآليات والتقنيات الحجاجية البلاغية في خطابات التنمية البشرية المدروسة في المدونة وذلك في منظور البلاغة الجديدة ويمكن إجمال ما تم التوصل إليه في ما يلي:

- تعد البلاغة الجديدة من أهم نظريات الحجاج في منظور بلاغي سياق، حيث قدمت تقنيات حجاجية متنوعة سمحت للدكتور الفقي للوصول إلى نتيجة مقنعة لذا نجدها حاضرة في كل خطابات التنمية البشرية، وهذه التقنيات مقسمة حسب ببرنامج إلى نوعين، حجج قائمة على الوصل وحجج قائمة على الفصل.

- إن الطابع التوجيهي الذي يميز خطابات التنمية البشرية لم يمنع الدكتور الفقي من توظيف بعض الآليات البلاغية في خطاباتهم نظرا لدورها الحجاج والمتمثل في التأثير على المتلقي واستمالة فكره وعقله بهدف إقناعه نحو سلك طريق النجاح.

- اقتصر توظيف حجة التبذير في خطاب التنمية البشرية كحجة لعدم تبذير تلك الانجازات والتراجع عن طريق النجاح.

- حجة الاتحاد حاضرة في كل الخطابات التنمية البشرية باعتبارها أهم سبل المحاجة للوصول إلى الإقناع.

- تعد حجة الشخص وأعماله من أقوى وأنجح الحجج تأثيرا واستمالة، إذ يوظفها الفقي في خطابه لتغيير مواقف الناس واستمالتهم إلى الطريق الصحيح.

- لم يعتمد الدكتور الفقي أثناء الحجاج على حجة بعينها للإقناع وإنما على ترابط منطقي عقلي مأخوذ من القرآن الكريم والحديث النبوي الشريف والحكمة والقصص الواقعية وتجارب الآخرين من أجل التأثير في المتلقي واستمالته.

- لقد كان حجة القرآن الكريم والحديث النبوي الشريف تصورا بارزا فهو من أكثر الخطابات المؤثرة على النفس التي استعان بها الدكتور الفقي في خطابه ليكون الحجة الأقوى في الإقناع والتأثير.
- الحجج المؤسسة لبنية الواقع كانت حاضرة بقوة في الخطاب فهي لا تصف وصفا موضوعيا وإنما تعرض الوقائع والحقائق المرتبطة بالواقع.
- حجة الفصل بين المفاهيم التي تم توظيفها في خطابات التنمية البشرية لما لها من دور حجاجي ناجح في التأثير والإقناع، فهي تساعد المتلقي على كشف الحقيقة والابتعاد عن الأوهام.

الفصل الثالث:

الآليات الشبه منطقية في محاضرات إبراهيم الفقي

توطئة:

الحجاج أسلوب الإقناع والتأثير في التخاطب الإنساني وميزه من ميزاته قصد استمالة الآخر وإقناعه بمضمون الخطاب، ويتجسد هذا النوع من الآليات الشبه منطقية في السلم الحجاجي بأدواته وآليات لغوية ويندرج ضمن كثير منها مثل الروابط التي ترتبط بالبنية الداخلية للمعنى وتعمل على الربط بين مجموع الحجج أو بين الحجج والنتائج ابتغاء توجيه الحجاج نحو نتيجة مقصودة والعوامل الحجاجية .

أو نقول أن الآليات شبه المنطقية في الحجاج هي أدوات لغوية تستخدم لتعزيز فعالية الخطاب الحجاجي وجعله أكثر إقناعاً، دون الالتزام الكامل بالقواعد المنطقية الدقيقة. تشمل هذه الآليات استخدام التوكيد لتعزيز مصداقية الحجة، والتعميم لتوسيع نطاقها، والاستنتاج للربط بين المعطيات والنتائج. كما تستعين هذه الآليات بالتوازن بين الأفكار المتناقضة والتشبيه لتوضيح الفكرة بشكل غير مباشر، مما يساهم في تقوية تأثير الخطاب على المتلقي وإقناعه بالأفكار المطروحة بطريقة ذات طابع شبه منطقي، يهدف إلى التأثير العاطفي والعقلي في الوقت نفسه .

وفيما يلي سنحاول استخراج ما تيسر من الآليات الشبه منطقية في مدونتنا مفصلة في هذا الفصل.

أولاً : الآليات شبه المنطقية السُّلمية:

ونقصد بها الآليات شبه المنطقية التي يجسدها السلم الحجاجي .

1- السُّلم الحجاجي:

تكمن قوة الحجاج في تسلسل الحجج وترتيبها حسب ما يقتضي، وهذا ما يُعرف بنظام السُّلم الحجاجي حيث له دورا بارزا في الخطاب إذ يساهم في عملية الإقناع والتأثير عبر درجاته الترتيبية، فكلما زادت الحجج وتصدرت أعلى السلم كلما كانت أقوى وزاد التأثير والإقناع واستمالة المتلقي الذي يعرف بأنه " فئة حجاجية موجهة " ¹

ويُعرف أيضا بأنه "مجموعة غير فارغة من الأقوال مزودة بعلاقة ترتيبية" ²

وبالعودة إلى المدونة (كتاب المفاتيح العشرة للنجاح مع نماذج محترم من حلقاته) نجد

أن السُّلم ذُكرت فيها كل العلاقات من نماذج ذلك نذكر:

النموذج الأول: « الإدراك أنك تعيش في الوقت الحاضر وتبقى عارف أنك بتفكر الزاي، تصرفاتك عاملة الزاي، عارف سلوكياتك عاملة الزاي، عندك إدراك في أحاسيسك، عندك إدراك في سلوكياتك» ³.

عبرَ الدكتور الفقي في هذا السياق بمجموعة من الحجج هي:

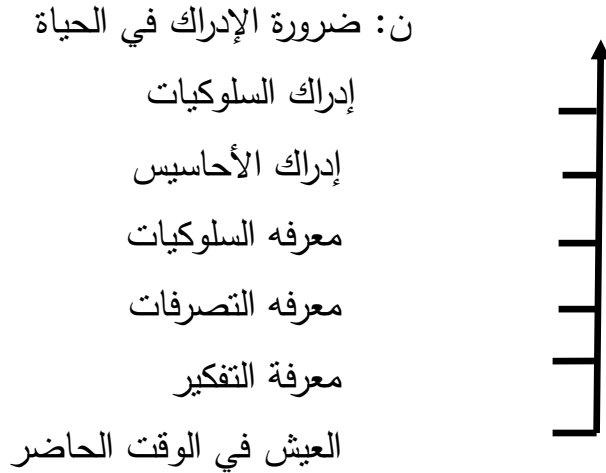
- تعيش في الوقت الحاضر، عارف انك بتفكر الزاي، عارف تصرفاتك الزاي، عارف سلوكياتك عاملة الزاي، عارف عندك إدراك في أحاسيسك , عندك إدراك في سلوكياتك.

¹ أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج ، ط1، 2006، ص 21.

² طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، بيروت، لبنان، ط2 ، ص 277.

³ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5، النموذج الأول، ص180.

فهذه الجمل تتضمن حججا تنتمي إلى نفس الفئة الحجاجية وإلى نفس السلم الحجاجي مرتبة ترتيبا منطقيا ، فكلها تؤدي إلى نتيجة مفادها تحقيق الإدراك ويمكن الترميز لهذا السلم كما يلي:



فمعرفة إدراك الشخص لعمل سلوكياته أقوى دليل على تحقيق الإدراك الجيد و حجة (نعيش في الوقت الحاضر) أدنى حجة، فاستعمل الفقي عدد من الحجج للدلالة على الإدراك الجيد يكون في العيش الحاضر، والتفكير الجيد والتصرف الجيد والسلوكيات الجيدة ومعرفة الأحاسيس ومعرفة السلوكيات .
والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه: هو الدعوة إلى الإدراك في التفكير وسلوكيات والأحاسيس.

النموذج الثاني: >> الجزء الصحي أن أنت لازم عارف بتفكر الزاي صحياً وبتأكل الزاي صحياً وتشرب مائة ده كل يوم، غير كده بتحرك جسمك ولا لا تبقى بتمشي بطريقة صحية <<¹

فالتفكير الصحي هو كحجة أولى والأكل الصحي والشرب الماء يومياً حجة أقوى من الأولى ، فلا يمكن أن تتحقق الصحة الجيدة بالتفكير والأكل الصحي والشرب اليومي فقط بل يجب التحرك والتمشي بطريقة صحية كحجة أقوى من الحجج والأدلة التي سبقها لهذا جعلها أعلى درجات السلم الحجاجي لنستنتج أنه يريد الوصول إلى نتيجة حجاجية مفادها صحة متكاملة.

وعليه يصبح السلم الحجاج على هذا النحو:

ن: صحة متكاملة

المشي الصحي

تحريك الجسم

شرب الماء يوميا

الأكل الصحي

التفكير الصحي



والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى المحافظة على الصحة الجيدة .

¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، المرجع السابق، النموذج الثاني، ص187.

2- وسائل السُّلم الحجاجي:

يعتمد المرسل في ترتيب حججه داخل السُّلم الحجاجي على استعمال أدوات لغوية وآليات شبه منطقية¹ نعرض منها:

أ_ الأدوات اللغوية:

يتحقق الحجاج في اللغة عبر أدوات أو مؤشرات لغوية تساعد على ترتيب الحجج من أضعف حجة إلى أقوى حجة في السُّلم، وتشمل هذه الأدوات حسب ما جاء في كتاب استراتيجيات الخطاب للشهري، الروابط الحجاجية (لكن، حتى، بل، فضلاً عن) درجات التوكيد، الإحصائيات².

ب_ الروابط الحجاجية:

الروابط الحجاجية وحدات مورفولوجية (مورفيمات) تصل إلى بين ملفوظين أو عدة ملفوظات يجري سوقها في إطار إستراتيجية حجاجية واحدة³ فهي مواصلات تداولية تعمل على تفكيك مكونات الفعل اللغوي لتجعل منها أفعالاً لغوية يعمل على عمل عليها وهي منفصلة بعضها عن بعض⁴.

والروابط الحجاجية كثيرة في خطاب التنمية البشرية، وسنحاول فيما يلي عرض أهم الروابط الحجاجية التي استعملها الدكتور الفقي في خطابه.

-لكن: وردت لكن في المدونة كتاب المفاتيح العشر للنجاح مع نماذج مختارة من حلقاته حوالي (60 مرة) نذكر منها:

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب- مقارنة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديدة، بيروت، لبنان، د1، 2004.

² ظافر الشهري نفسه، ص

³ تومي عيسى، الآليات الحجاجية في الخطاب القرآني دراسة في آيات من سورة البقرة، (مقال)، د.ع، د.ت ص 26.

⁴ ينظر رشيد الرازي، الحجاجيات اللسانية عند أسكومبر وديكرو، مجلة علم الفكر، الكويت، مجلد 34 ، العدد 1، 2005 م، ص 234.

النموذج الأول: «الرجل دراساته عالية، عنده المهنة، يعني عنده الجزء المادي، عنده الجزء الصحي وعنده الجزء الشخصي وعنده الجزء المهني، كلهم سواء ولكن الجزء الروحاني عنده ضعيف لحصل كان في منتهى التعاسة»¹.

تظهر القوة الحجاجية هنا من خلال ترتيب الحجج من الأضعف إلى الأقوى فالمخاطب بدأ محاجة بالحديث عن مكانته العلمية العالية (دراساته العالية) وامتلاك الجانب المهني (ح2)، والجزء الشخصي (ح3) والجزء المهني (ح4) لينتهي كلامه بأقوى حجة في قوله لكن الجزء الروحاني ضعيف لتمثل هذه الأخيرة حكماً عاماً وبالتالي ينتج عنه الحُزن والكآبة والتعاسة وللاستقرار وغياب الطمأنينة والأمان فيتيه الإنسان في الحياة ويضيع.

ن - حياة تعيسة غير متزنة

الجزء الروحاني ضعيف

لكن

الجزء المهني

الجزء الشخصي

الجزء الصحي

الجزء المادي

المهنة

دراساته العالية



والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدكتور الفقي هو : الدعوة إلى تقوية الجانب الروحاني

بالله سبحانه وتعالى في حياتنا.

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون الكويت، الحلقة 14، النموذج الأول، 2003، ص173.

النموذج الثاني: « في شخص آخر الذي هو الشغل عنده مهم ولكن حياته الصحية برودوا مهمة وبيقدر يضبط الاثنين مع بعض عشان الإنسان يكون مُتزن تمامًا »¹.

فالدكتور الفقي ابتداءً ترتيبه لسلمية الحجج بأن الشخص الذي شغله وعمله مهم وضعه في درجة سلمية أولاً وهي حجة على أن الشخص هو الذي يبني نفسه ويحقق توازنه بنفسه، فهو يهتم بشغله ليحقق إنتاجاً معتبراً وجزءاً مهنيًا جيداً، ثم أتى بالرابط اللغوي لكن ليستدرك عن السامع ما كان يتوقعه من شيء أهم من العمل فأتى بحجة أقوى من الحجة الأولى وهي توجيهه للاهتمام بالصحة، فمن أكثر الأشياء التي تسعد الإنسان وتجعله منجز ومبتكر ويصل إلى ما يُريد عندما يكون ذو صحة جيدة .

ن- حياة متزنة متكاملة

الحياة الصحية أهم

لكن

الاهتمام بالجزء المهني (الشغل)



والتوجيه الحاجي الذي يهدف إليه هو: الدعوة إلى التوازن والتكامل بين الشغل والصحة لتحقيق الاستقرار المعيشي.

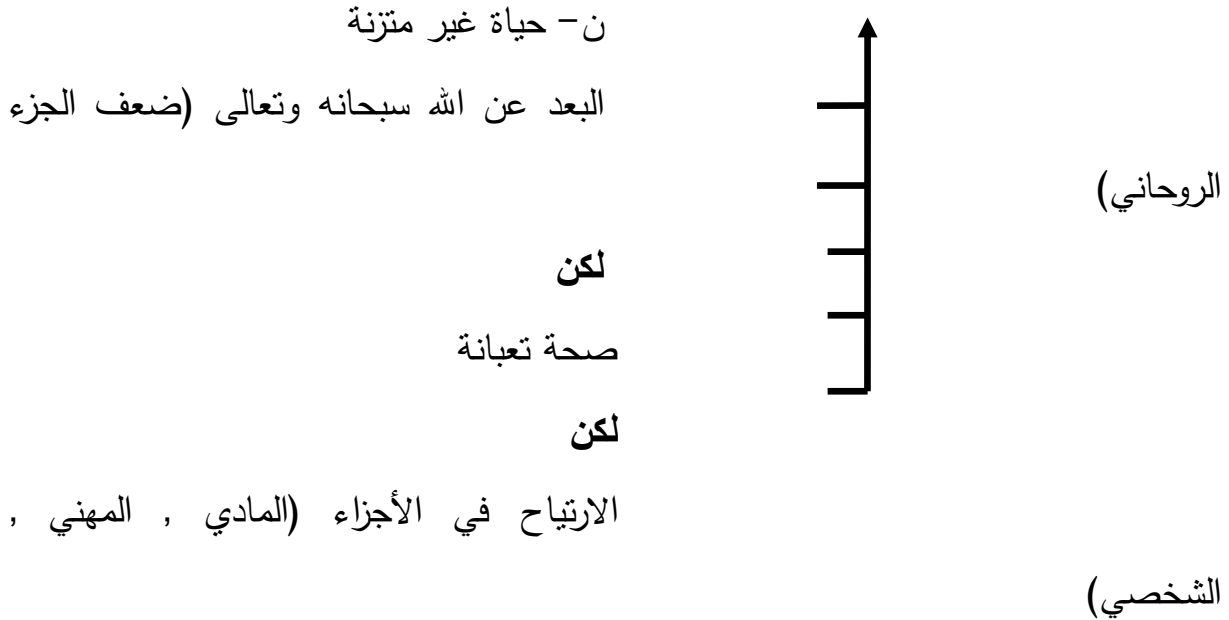
النموذج الثالث: « وأنت مرتاح في جزء مثلا المادي والجزء المهني والجزء الشخصي ولكن صحتك تعبانة حتلاقي نفسك مش متزن ولكن بعدك عن الله سبحانه وتعالى بعيد حتلاقي نفسك مش متزن »².

فالدكتور الفقي ابتداءً ترتيبه بسلمية الحجج بأنه (مرتاح في جزء مثلا المادي والجزء المهني والجزء الشخصي) في حياته يكون مستقر في المادة والمهنية والشخصية وضعهم في درجة سلمية أولى وهي حجة ثم أتى بالرابط (لكن) ليستدرك عن السامع ما كان يتوقعه

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون الكويت، الحلقة 14، النموذج الثالث، 2003، ص 169.

² المرجع السابق، ص 173.

من شيء أهم من الارتياح في الأجزاء في الصحة التعبانة كحجة أقوى ربطت بـ(لكن) بين الحجج والنتيجة واستدراك ما كان يتبادر إلى الأذهان من



والتوجيه الحجاجي لهذا السلم بالرباط لكن هو: الدعوة إلى تحقيق التوازن والارتياح في كل الأجزاء.

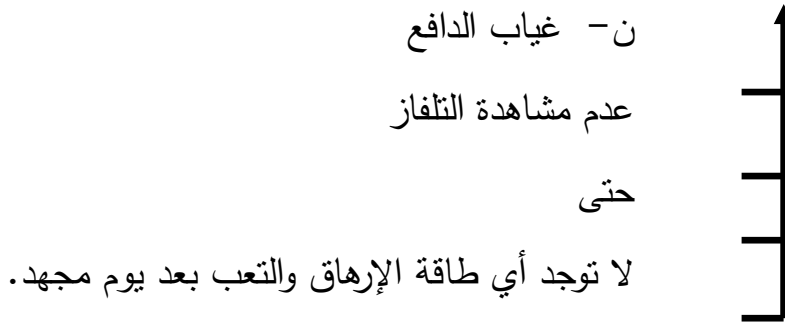
-حتى : حرف يأتي لانتهااء الغاية ، وهو في الغالب عليه¹

ومن خلال ترصدنا للمدونة في الكتاب المفاتيح العشرة للنجاح مع نماذج مختارة من حلقاته وردت حتى حوالي (16مرة) ونذكر منها النماذج التالية:

¹ د. مسعودة الساكر، الروابط الحجاجية في القرآن الكريم (نماذج مختارة)، (مقال)، كلية الآداب، المجلد 21، العدد 01، ديسمبر 2021 م، ص 453.

النموذج الأول: <<هل يمكن يحصل تبقى راجع البيت بعد يوم مجهد جدًا من العمل ومعندكش أي طاقة تعمل أي حاجة أي شيء إطلاقًا ولا حتى تتفرج على التلفزيون >>¹

ابتدأ الدكتور الفقي كلامه بحجة التعب والإرهاق والإجهاد من العمل وغياب الطاقة لعدم وجود أي دافع يستلزم توفير الطاقة ثم أتى بالربط حتى ليقربها من الحجة (01) ويؤكد على الإرهاق والإجهاد وغياب الطاقة التامة ثم أتى بالحجة الأقوى وهي (تتفرج على التلفزيون) وقد ساهمت (حتى) في السُّلم الحجاجي بالربط بين (ح 01) و (ح 02) و(ح03) للحصول على النتيجة النهائية له فالحجة الأولى كانت أضعف حجة في السلم(راجع بعد يوم مجهد جدًا) فلم تكن مؤكدة على النتيجة فتأتي الحجة الثانية داعمة لما سبقها (معندكش أي طاقة) لكنها لم تكن كافية إذ يأتي بالربط (حتى) وبشكل انطلاقة قوية للحجة (03) (تتفرج على التلفزيون) لتكون هي أعلى درجة في السلم وأقوى حجة مؤكدة على النتيجة (غياب الدافع) وبالتالي فقد خدمت الحجج الثلاثة لكن بدرجات متفاوتة , ضعف الطاقة لا يستطيع الشخص حتى مشاهدة التلفاز وكل ذلك لغياب الدافع .



والتوجيه الحجاجي هو: التأكيد على دور الدافع في توفير الطاقة.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1، النموذج الأول، 2002، ص144.

النموذج الثاني: >> اشتريك كُراسة أجندة وكل يوم أكتب فيها على الأقل حاجتين أنت كنت كويس فيها في هذا اليوم حتى لو مجرد ابتسمت في وش حد حتى على الأقل , مثلا لو عملت حاجة قريت أو روحت محاضرة أو حاجة من الحاجات دي أكتبها في المذكرات حلّيت مشكلة تصرفت بقوة << ¹.

استعمل الدكتور الفقي الرابط حتى للربط بين حجتين الثانية (ابتسامه في وجه شخص) وهي بمثابة انجاز وهي الأقوى أما الحجة الأولى وهي الحجة الأدنى فيها عمل حاجات جيدة وجميلة في اليوم فإذا كنت قد ابتسمت وجه شخص معين فقد أنجزت شيئاً ثميناً يستحق التقدير عليه ثم يضيف الرابط حتى مرة أخرى لتصبح الحجة الأقوى كحجة أضعف (ابتسمت في وجه أحد) والحجة الأقوى هي (جريت أو رحت محاضرة) أو حاجة من الحاجات من البرنامج اليومي فوجب كتابتها في المذكرة حتى يشعر بإنجاز وتزيد قيمة تقدير لذاته ويشعر أنه قام بإنجاز يستحق الإشادة والمكافأة ليعطي نتائج إيجابية ليصل إلى نتيجة حاجية مفادها تعزيز وتنمية قدرات النفس بسلوكيات إيجابية.

ن- تعزيز وتنمية قدرات النفس

أمر بسيط قريت أو روحت المحاضرة أو حاجة من

الحاجات

حتى

مجرد ابتسامه

حتى

أكتب حاجتين كويس فيهم

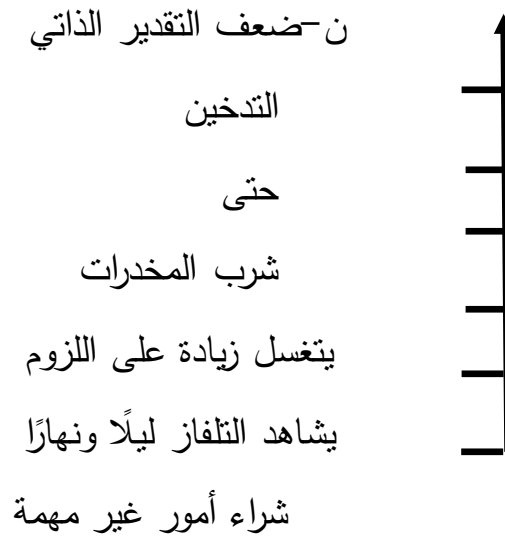


والتوجيه الحاجي هو: الدعوة إلى تنمية الذات وتعزيز قدرتها بالعمل.

¹ المرجع سابق، ص 148.

النموذج الثالث: « بسبب عدم تقديره لنفسه ممكن مثلاً عم يشتري حاجات مش محتاجها بيتفرج على التلفزيون ليلًا ونهارًا يضيع وقته على الفاضي ممكن يتغسل زيادة عن اللزوم ممكن يخش في سلوكيات اللي ملهاش لازمة زي الشرب زي المخدرات ممكن حتى زي التدخين فالشخص تبص تلاقيه أنه تقديره الذاتي ملهوش بالقوة العالية»¹.

عبر هذا السلم عن الأسباب التي تؤدي إلى ضعف التقدير الذاتي أو غيابه حيث ابتداء بحجة أن الإنسان يفعل أمورًا ليس لها أي قيمة كإشتراء حاجات لا يحتاجها أو يضيع وقته سدا كمشاهدة التلفاز ليلًا ونهارًا أو يتغسل بإفراط ويصبح في سلوكيات انحرافية كشراب المخدرات كدرجات سلمية ثم أتى بالرباط (حتى) ليبين للسامع ما كان يتوقعه من سلوكيات بحجة أقوى من الحجة الأولى وهي التدخين فكانت (حتى) مرتبة الحجج وتوضح قوتها ونمطها في السلم التالي:



والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى التقدير النفسي الذاتي وتعزيز الثقة في النفوس .

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الثالث، 2002، ص153.

النموذج الرابع : >> الحياة أمل وزى ما تكلمنا المرة اللي فاتت أن كل حاجة في الدنيا عبارة عن عمل لو الإنسان معندوش أمل يضيع دا حتى كل الكائنات الموجودة في العالم كلها لازم يكون عندها أمل عندو أمل أنه يعيش الخطوة اللي جاية>>¹ .

الحجة (01): ضياع الإنسان عند غياب الأمل

الحجة (02): كل الكائنات في العالم .

أراد الفقي بالحجة (01) تباين قيمة الأمل في حياة الإنسان حيث يمد الإنسان بطاقة إيجابية ودافعية وقابلية للعمل وبذل الجهد للوصول إلى الهدف وهي غياب الأمل عند الإنسان ليأتي بحجة (02) الأقوى (كل الكائنات في العالم) فكل كائن في هذه الأرض إذا غاب عنه الأمل فسيضيع ويطيش فاستعمل بأداة الربط (حتى) بين حجتين وذلك لتخدم نتيجة حاجية مفادها قيمة الأمل في العيش (الحياة أمل) ليبين للمتلقى قيمة الأمل في الحياة وتوجيهه إلى السير إلى الطريق المبتغى .

ن - الضياع والنتيه
كل الكائنات الموجودة في العالم
حتى
غياب الأمل عند الإنسان



والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى العيش بالأمل والتمسك بحباله .

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الرابع، 2002، ص151.

ج- الإحصاءات:

وردت الإحصاءات في مدونة بحثنا حوالي (514 مرة) نذكر منها النماذج التالية:
 النموذج الأول: « في المحطة قبل كده تكلمنا على قوة الإدراك وقولنا أنه من غير الإدراك
 الانسان ممكن يتصرف تلقائيا من غير ما يفكر لأن أكثر من 90% من أفكارنا تلقائية
 بسبب البرمجة وبسبب التكرار وسبب كل الماضي لحنا عشنا فيه»¹ .

يدعو الفقي الإدراك وليثبت ذلك استعمل إحصاء نسبة التفكير في عقل الإنسان فأكثر
 تصرفات الإنسان عشوائية تلقائية دون أي منطق وذلك راجع إلى البرمجة والتكرار والماضي
 المعاش فكانت النسبة في أعلى السلم لإثبات عفوية الإنسان وتلقائية في التصرفات وبالتالي
 يعيش حياة مشوشة .

أراد الفقي إقناع المتلقي بأهمية الإدراك للإنسان ليوجهه إليه ليدعم بها حجته لتكون
 مقنعة أكثر ومؤكدة استخدم لغة الأرقام (90%) التي ساهمت في زيادة إمكانية التأثير على
 المتلقي في إدراك ما يفعل ويجعل كلامه مقنعا أكثر بضرورة إدراك الأفعال والأقوال وتجنب
 التصرفات العشوائية التلقائية .

والتوجيه الحجاجي هو: التأكيد على التلقائية في الأفكار والتصرفات المعتادة من غير تفكير
 أو منطق.

ن- تلقائية الأفكار والتصرفات
 90% من أفكارنا تلقائية
 يتصرف تلقائيا من غير الإدراك



¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5، النموذج الأول، ص183.

النموذج الثاني: « لو بتأكل جامد جدًا في الفطار في حاجة مهمة جدًا عايزك تعرفها لو بتفطر جامد خصوصا الفطار بالذات أكثر من 82% من الدم ينزل في المعدة عشان عملية الهضم يفضل فوق يادوب 18% فمتقدرش توصل لأحلامك وأهدافك عن طريق 18% الشخص اللي ما يفطرش خالص فطبعا المخ عاوز بيتغدى بالأكسجين معاه غلوكوز فالمدخ عايز جلوكون فيروح للكبد يطلب من الكبد غلوكوز»¹.

فالفقي يدعو الإنسان إلى تنظيم غذائه وتجنب الفطور الجامد لأن ذلك يؤثر على المعدة ويعقد عملية الهضم فيعرقل عملية الوصول إلى الهدف بنسبة 82% من الدم ينزل في المعدة لأن عملية الهضم تتطلب حماية عالية في أعلى السلم لإثبات عواقب الإفطار الجامد على المعدة وعلى جسم الإنسان ككل فهو بالتالي يوجه المتلقي إلى تنظيم الإفطار ومساعدة المعدة بتسهيل عملية الهضم والتغذية العضوية.

ن - عدم الوصول إلى المبتغى المنشود
عملية الهضم تفضل فوق 18%
82% من الدم ينزل إلى في المعدة
جماد الفطور



والتوجيه الحجاجي هو: التأكيد على دور تنظيم الأكل في الوصول للمبتغى المنشود.

¹ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الثاني، 2002، ص176.

النموذج الثالث: « في حلقة سابقة أنا تكلمت على الشابة اللي هي من جامعة من الجامعات وكانت بتقول لك أنها لما تتخرج مش هتلاقي شغل وبمجرد ما قلت لها هل حد هناك كان يشتغل قتلي آه هل ولو واحدة في المئة دي أكثر من 20% قال لي خلاك تفكري أن أنتي في الثمانين وما تفكريش أنك أنت مش في العشرين دي في عشرين يشتغلو»¹.

أراد الفقي إقناع المتلقي بضرورة التفكير الإيجابي والنظرة إلى الناجحين فهذه الشابة التي اعتقدت أنها بعد أن تنتهي حياتها الجامعية لن تجد منصب عمل ووضعت نفسها في مجموعة البطالين 80% ولم تضع نفسها في مجموعة 20% وهذا بسبب الاعتقادات السلبية وخلفيات المسبقة وهنا توجيه من الدكتور الفقي إلى الإيجابية والتفكير الإيجابي في الأمور. والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى تجنب الخلفيات المسبقة السلبية والتسلح بالإيجابية.

ن-تجنب السلبية والتسلح بالإيجابية

أكثر من 20% شغالين

1% شغال

عدم الحصول على شغل



د- الحجاج بالتبادل:

يُحاول المُرسَل بهذه الآلية الحجاج بالتبادل أن يصف الحال نفسه في وضعين ينتميان إلى سياقين متقابلين وذلك ببلورة علاقات متشابهة بين السياقات، كما يمكن أن تكون الحجج نقلا لوجهة النظر بين المُرسَل والمرسل إليه، وما يتميز به هذا النوع من

¹ المرجع نفسه، الحلقة 4، النموذج الثالث، ص 163.

الحجاج أنه دعوة المرسل للمرسل إليه إلى ترسيخ هذا المبدأ بينهما بالتساوي ولذلك يكثر استعمال الحجاج بالتبادل في النصائح لإقناع المرسل بجدوى ما يذهب إليه¹.

وبالنظر إلى المدونة كتاب المفاتيح العشر للنجاح مع نماذج مختارة من حلقاته نجد

أن الحجاج بالتبادل وظف حوالي (26 مرة) نذكر منها:

النموذج الأول: « كرر نفس الأسباب لو فيها سعادة حتجيك نفس النتيجة وبتعملها في الماضي»².

والنتيجة الحجاجية من هذا الصنف هو تبيان وتوضيح أن تكرار الأسباب يؤدي إلى النتائج , فلو كانت نتائج الماضي جيدة فسنكرر أسبابها لنحصل في الحاضر على نفس النتائج الجيدة والسعيدة, فوظف الفقي الحجاج بالتبادل ليزيد بها حجاجية كلامه وإقناع المتلقي على عزمه في تكرار نفس الأسباب ليحصل على نفس النتائج السعيدة .

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى تكرار الأسباب السعيدة ليصل لنتائج جيدة .

النموذج الثاني: « حتصرف نفس الشيء باستمرار ومع الوقت راح يدبر لك اكتئاب وإحباط»³.

وظف الدكتور الفقي الحجاج بالتبادل (نفس الطريقة نفس الشيء) كحجة لنتيجة حجاجية مفادها نتائج متشابهة، وهنا يحذرننا من تكرار نفس الطريقة الفاشلة حتى لا يتكرر نفس الحدث ونفس الموقف ونفس النتائج فيصاب الإنسان اكتئاب وإحباط وفشل جراء ذلك وهنا دعوة من الدكتور الفقي تغيير الطريقة تتغير النتيجة لتصل إلى الهدف ولا تُصاب بإحباط أو اكتئاب .

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى التغيير للأفضل .

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري , استراتيجيات الخطاب, ص 484 .

² إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5، النموذج الأول، ص188.

³ المرجع السابق، النموذج الثاني ص 164.

هـ_ فحوى الخطاب:

من أهم أوجه الحجاج عبر السُّلم المفهومي، ما يكون بدلالة فحوى الخطاب وهو أن ينصُّ على الأعلى وينبه للأدنى أو ينصُّ على الأدنى وينبه إلى الأعلى، وهذا يتضمن التلفظ بالدرجة العليا في السُّلم ونفي ما عداها ضمناً كما قد يكون ترتيب الحجة ضمناً ، وذلك بتوظيف المعرفة المخزونة السابقة ومناسبتها للسياق¹ .

فهو أن ينص على أعلى حجة وينبه إلى الأدنى ويدور موضوع الخطاب حول موضوع تنمية النفس البشرية، ومفاتيح الوصول إلى النجاح والعمل إلى تسلق قمة التألق وتحويل الطاقة السلبية إلى الطاقة الإيجابية .

وقد وردت حجة فحوى الخطاب في المدونة عدة مرات نذكر منها النماذج التالية:

النموذج الأول: « فالشخص يبطل كمية عالية جداً من الطاقة عشان يدافع عن نفسه الجهاز العصبي مشغول جهاز المناعة تعبان فتبص تلاقي الشخص ييفقد الطاقة منو».²

الدكتور الفقي بدأ محاجته بأعلى درجة في السُّلم في حديثه عن إنتاج الطاقة بنسبه أن الشخص لما يطلع كمية عالية جداً من الطاقة فالإنسان لمَّا يدافع عن نفسه يكون الجهاز العصبي مشغول وجهاز المناعة تعبان فيفقد الشخص كمية الطاقة التي فقدها، فالحجة الثابتة هنا هي الحجة الثانية والثالثة والتي تتوسط الخطاب والمتمثلة في الجهاز العصبي مشغول جهاز المناعة تعبان والمستقر في ذهن كل من المتكلم والمتلقي يأتي بحجة قبلها ويؤكد بأن استهلاك الطاقة يتعب الجسم.

والتوجيه الحجاجي هو: التأكيد على كيفية استهلاك الطاقة .

¹ ينظر عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص 530

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الأول، 2002، ص175.

النموذج الثاني: « هل ممكن يحصل تبقى راجع من البيت بعد يوم مجهد جدًا من التعب ومن العمل»¹.

استعمل الدكتور الفقي لفظة مجهد جدًا لوصف شدة الإجهاد والتعب والإرهاق التي يصل إليها بعد يوم من العمل (مجهد جدًا) حيث جعلها في أعلى السلم من الإرهاق والإجهاد، واتخذ الفقي من هذه السلمية والدرجية حجة للرفع من درجة إقناع المتلقي بدور وأثر الدافع في الوصول إلى الأهداف حتى لمّا يكون الإنسان متعب جدًا بعد يوم مجهدًا، ولكن في وجود الدافع يستطيع الوصول إلى هدفه وتحقيق ما يريد حتى وإن كان في قمة الإجهاد.

والتوجيه الحجاجي هو: التأكيد على دور الدافع في الوصول إلى الأهداف وإلى ما نريد.

النموذج الثالث: « الفيلم مازال مُرعب طيب لو أخذت صورة وحطيت للناس كلها وذان أراب وحطيت لهم ميكي ماوس»².

استعمل الدكتور الفقي كلمة (مُرعب) لوصف شدة الخوف التي تُذعر الإنسان عندما يشاهد أفلام الرعب، حيث جعلها في أعلى السلم من الذعر والخوف والرعب واتخذ من هذه السلمية والدرجية حجة للرفع من درجة التأكيد والإثبات وأن لمّا يحدث مكان يحدد مكان الرعب والخوف ويغير بشيء مضحك لن يبقى الفيلم بنفس درجة الرعب والذعر الذي كان فيه من قبل.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة لعدم الخوف والبحث عن أسبابه وتغييره.

¹ المرجع نفسه، الحلقة 1 النموذج الثاني، ص170.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4، النموذج الثاني، 2002، ص185.

ثانياً: آليات الحجاج الصرفية:

أ_ أفعال التفضيل:

وظف الدكتور الفقي أفعال التفضيل في كتاب المفاتيح العشر للنجاح مع نماذج مختارة من حلقات حوالي (56 مرة) نذكر منها ما يلي:

النموذج الأول: «عارفين الواحد يلاحظ في السكرتيره كنت في كانت في وزانه في وزانه تحب تسمع.....»¹

يود الدكتور الفقي من المتلقي أن يبحث عن الأسباب التي تزود دخله المادي وتوفر له الراحة المادية، حتى يشجع الفرد على البحث المستمر على تطوير المادة فجاء بفعل التفضيل (أحسن) بمجرد تلفظه بها كانت في أعلى السلم لإثبات دور الدافع في تحقيق الكسب المادي الجيد وذلك راجع إلى معرفة متطلبات الجمهور وسير آرائهم في ذلك، ويتوجيه المتلقي إلى المطلوب والسعي نحو الأفضل وتثمين قيمته .

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى التغيير لتحقيق التنمية .

النموذج الثاني: « لازم تكون مختلف عن أنت لتعمله أمبارح غير كده أنت بتجهز نفسك مُبتكر وتكون مختلف تقول كل يوم أعمل حاجة أحسن من يوم قبلها متوقّش في الغلط»².

يدعو الدكتور الفقي الإنسان إلى تجاوز الصعوبات والتجهيز نفسه بمهارات الحياة المختلفة ويدعو إلى الابتكار وتحقيق الاختلاف وتجنب أخطاء الأمس فجاء بفعل التفضيل (أحسن) وضعه في أعلى السلم الحجاجي وبالتالي توجيه المتلقي أن يخلق حافز ويغير العمل للتحرك نحو الأمام وعدم الرجوع للخلف .

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى تحسين النفس والتحرك نحو الأفضل للتغيير .

¹ إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5، النموذج الأول، ص188.

² إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5، النموذج الثاني، ص188.

النموذج الثالث: «بنك من البنوك الكبيرة كان يعتبر من أقوى البنوك الكبيرة في كندا»¹
 احتوت هذه العبارة على اسم التفضيل والمتمثل أقوى كحجة أقوى في السلم من حاجي يهدف الفقه من خلاله إلى إقناع المتلقي بمكانه البنك وصدارته بين البنوك وإعطائه صورة ذهنية جيدة عن قوة البنك بين البنوك في كندا فيكون اسم التفضيل أقوى قد ساهم الفقه في الإقناع والتأثير بشكل كبير في توضيح وإثبات كبر وقوة البنك في كندا
والتوجيه الحاجي هو: التأكيد على مكانة البنك بين البنوك

النموذج الرابع: « إذا كان أي حد ناجح أنا كمان ممكن زيو أو ممكن أكون أحسن منو فلانم كمان تتعلم الناجح بيعمل أي»².

يدعو الدكتور الفقي الإنسان إلى النجاح وأن يكون ناجح مثل الناجحين أو أحسن منم فجاء بأفعال التفضيل (أحسن) ووضعها في أعلى السلم الحاجي وكيف يتعلم مهارات وصفات الناجح والناجحين والامتثال بها، وبالتالي الدعوة إلى أن يكتسب الإنسان من صفات الناجحين حافزا ومشجعا ووقود يتشبع به للسير نحو طريق النجاح والتألق.
والتوجيه الحاجي هو: الدعوة إلى اكتساب صفات الإنسان الناجح والافتداء به.

النموذج الخامس: « تعال نشوف حصل لها إيه الست دي عندها معلومات والمعلومات دي ممكن تحسن حياتها تماما عندها أحدث معلومات في العالم تقريبا الزاي ممكن الواحد يتحكم في شعوره وأحاسيسه إذا ممكن يتحكم في معتقداته السلبية»³.

احتوت هذه العبارة على اسم التفضيل والمتمثل في لفظة (أحدث) التي جاءت على وزن أفعل، يريد الفقي من استعماله إياها زيادة التأكيد على أن لا قيمة لممتلكات السيدة من ثقافة ومعلومات وحدثتها جراء عدم التحكم في الشعور والأحاسيس فتضيع ثقافتها ومعلوماتها الحديثة وحياتها فكانت أعلى وأقوى حجة في السلم.

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 21، النموذج الثاني، 2010، ص183.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 1، النموذج الرابع، 2002، ص165.

³ إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 4، النموذج الخامس، 2002، ص181.

وفي هذا توجيه إلى إدراك المشاعر والتحكم في الذات.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة للتحكم في الشعور والإيجابية في الحياة.

ب _ صيغ المبالغة:

وقد وردت صيغ المبالغة في المدونة المتمثلة في كتاب المفاتيح العشر للنجاح مع

نماذج مختارة من حلقاته حوالي (168 مرة) نذكر منها ما يلي:

النموذج الأول: « لو أنت مثلا حد يقولك أنا خجول أو أنا لا أستطيع التحدث مع

الجمهور أو أي حاجة أو النجاح للآخرين حنتكلم في دي بالتفصيل حنتكلم الزاي ممكن

تغير السلوكيات السلبية إلى سلوكيات إيجابية»¹.

احتوى هذا القول على صيغتين من صيغ المبالغة وهي لفظة (خجول والجمهور) أراد

الفقي من توظيفهما بتبيان مدى عدم ثقة الإنسان في نفسه وخجله وحيائه والبرمجة

واعتقاداته السلبية التي تحول دونه ودون تحقيق سبل النجاح، لذلك ساهمت هذه الصيغة (

خجول وجمهور) في تأكيد وإثبات ضعف شخصية الإنسان وأثرها في ضعف الإنجازات

وعدم التغيير.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى الثقة بالنفس وتغيير البرمجة والاعتقادات السلبية.

النموذج الثاني: « فالمخ عايز جلوكوز فيروح للكبد يطلب من الكبد غلوكوز فالكبد يقلو

زاي ما يكونوا يكلموا في الموبايل الناس الشغالة في الموبايل طول النهار في الموبايل

شغال بين الكبد والمخ»².

وقد احتوت هذه العبارة على صيغة من صيغ المبالغة لفظة (شغال وشغالة) على

وزن فعال أراد الفقي من توظيفه لهذه الصيغة هو تبيان أن اشتغال الجسم عائق من عوائق

النجاح، فالمخ يتغذى يريد جلوكوز من الكبد فيجدها متعبة مشغولة، فيضعف الطاقة فيؤثر

¹ المرجع نفسه، الحلقة 1، النموذج الأول، ص157.

² إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح، تلفزيون دولة الكويت، الحلقة 2، النموذج الثاني، 2002، ص172.

سلبا على مردودية الإنسان وقد ساهمت هذه الصيغة (شغال وشغالة) في تأكيد وإثبات اثر التعب العضوي في تقليل من إنجازات الفرد مما زادت قوة حاجية تأثيرية.

والتوجيه الحجاجي هو: التأكيد على أثر التعب الجسدي في قله الانجاز.

النموذج الثالث: « فالشخص يبطلع كمية عالية جدا من الطاقة عشان يدافع عن نفسه

الجهاز العصبي مشغول جهاز المناعة تعبان فتبص تلاقي الشخص بيفقد الطاقة منو »¹.

جاءت صيغة المبالغة في هذه العبارة في لفظ (تعبان) على وزن فعال وقد استخدمه الفقي لإقناع المتلقي بأثر تعب وإرهاق الجهاز العصبي والمناعي للإنسان في فقدان الطاقة وإذا فقد الإنسان الطاقة يقل إنجازته ولا يستطيع الوصول الى طريق النجاح فهو يدعو إلى ضرورة يدعو إلى ضرورة إنتاج كميات عالية من الطاقة والمحافظة على الجهاز العصبي والعضوي للعضوية.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى إنتاج كميات عالية من الطاقة.

النموذج الرابع: « قلي طيب عايز أعمل إيه قلت له دخن في مكان واحد بس في البيت

قالي طيب دخن في بيت الكمبيوتر، قلت له طيب عظيم دخن بس هناك بقيت البيت مدخنش»².

جاءت صيغة المبالغة في هذه العبارة (عظيم) على وزن فعيل أراد الفقي من توظيفها توضيح عظم تخصيصه مكان واحد للتدخين فقط، فتوقف الرجل عن التدخين في كل الأماكن والانحياز في مكان واحد فقط وهو في البداية إنجاز عظيم يكافئ عليه، ف جاء بصيغة المبالغة (عظيم) ليعزز ثقته بنفسه وجعلها في أعلى السلم وهي حجة تدعو للإقلاع التدريجي عن التدخين وتوقيفه.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة إلى الإقلاع عن التدخين، بتبرير تصرف معين بناءً على

تقسيم الأماكن أو الفضاءات. القول "دخن في مكان واحد بس، مدخنش في البيت" يعكس

¹ المرجع نفسه، النموذج الثالث، ص174.

² إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 21، النموذج الرابع، 2010، ص182.

محاولة لتخفيف تأثير الفعل من خلال تحديد مكان معين لفعله، وكأن هذا الاختيار يخفف من الأضرار أو يحد من التأثير السلبي على البيئة المنزلية أو الأشخاص داخل البيت. بهذا الشكل، الجملة تقدم حجة لإبقاء التدخين ضمن مساحة معينة، مع محاولة التقليل من تداعياته أو عدم التسبب في ضرر داخل المنزل بشكل عام.

ثانياً: الآليات الحجاجية شبه المنطقية غير السلمية:

أ _ حجة التناقض وعدم الاتفاق:

وهي من الحجج شبه المنطقية التي تعتمد على البنى المنطقية والمقصود بالتناقض أن هناك قضيتان في نطاق مشكلتين إحداهما نفي الأخرى ونقد لها في حين أن عدم الاتفاق أو التعارض هو اجتماع حكمتين متناقضتين في فرضية أو خطاب ما ويتمثل في اختبار فرضيتين لإقصاء غير اللاتقة منها للمقام، وبذلك يكون للكشف المحاجج عن التعارض بين قضيتين في حجاج خصمه، أو بين فرضيتين يريد إقصاء أحدهما لإقناع مخاطبيه بالأخرى أبلغ الأثر في كشف التناقض، لأن التناقض غالباً يسهل كشفه لوضوحه¹، وفي مدونتنا التي تتضمن كتاب المفاتيح العشرة للنجاح مع نماذج مختارة من حلقات وردت حوالي (60 مرة) حجة عدم التناقض نذكر منها:

النموذج الأول: «الإنسان يعمل نفس الشيء ويتوقع نتائج مختلفة، مش ممكن يكون عندك نتائج مختلفة»².

نلاحظ أن الفقي يدحض حجة الإنسان الذي يتخذ نفس الأسباب ونفس الطرق ونفس الآليات ويتوقع نتائج مختلفة، فلن تكون له نتائج مختلفة بحجة عدم تغييره الأسباب بين ما يفعله و بين ما ينتظره من نتائج فيجد نفسه وقع في الفشل مرة أخرى لعدم تغييره الأسباب، أي أن هذه النتائج هو من اختياره لفعله نفس الأسباب.

¹ ينظر محمد سالم محمد الأمين الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة، بحث في بلاغة النقد المعاصر، ص 128.

² إبراهيم الفقي، القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية الحلقة 5، النموذج الأول، ص 179.

استغل الفقي هذه الحجة حجة التناقض وعدم الاتفاق ليوجه بها المتلقي ويقنعه بضرورة تغيير الأسباب لتغيير النتائج.

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الفقي هو: الدعوة إلى تغيير الأسباب لتغيير النتائج. النموذج الثاني: « دخن بس هناك بقيت البيت ما تدخنش هناك دخن في سيارتك قال لي آه، قلت له ممكن ما تدخنش في سيارتك وعمايزك تعمل حاجة بتسميها تنظيف الواقع»¹.

يدحض الفقي حجة أمره بالتدخين بحجة عدم التدخين في السيارة وفي الوقت الذي يأمره بالابتعاد بأمره بالتدخين في مكان واحد في البيت وبالتدخين في السيارة فكيف لهذا الشخص أن يبتعد عن هذه الآفة وهو بقى يستعملها في مكان واحد في البيت وفي السيارة، واستغل الفقي هذه الحجة ليوجه بها السيد جورج لوكس ويدفعه إلى الإقلاع التدريجي درجة بدرجة حتى يستطيع التغلب عليه وتركه نهائياً.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة للابتعاد عن التدخين والإقلاع عنه تدريجياً.

النموذج الثالث: « طيب ازاى دا اش معنى صدقت غبية وما صدقتيش ذكية»².

نلاحظ أن الفقي يدحض حجة السيدة التي صدقت أنها غبية وفي الوقت نفسه لم تصدق أنها ذكية وفي حالة شبه مريضة فهي تصدق شيء ولا تصدق الشيء الآخر، وهذا لا يتفق تماماً مع المنطق العقلي في تقبلها، فعدم تصديق أنها ذكية وفي الوقت نفسه تقنتع أنها غبية فجعلها حزينة مكتئبة ولا تقنتع بذكائها وفطنها يناقض العقل، فاتخذ الفقي هذه الحجة ليبين للمتلقي ضرورة عدم تصديق كل الأشياء التي تقال له.

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه هو: الدعوة لعدم تصديق كل الأشياء التي تقال له.

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 22، النموذج الثاني، 2010، ص183.

² المرجع نفسه، الفضائية الحلقة 21، النموذج الثالث، ص184.

النموذج الرابع: « راجل عنده شركة بتعمل 25 مليون دولار في الشهر يعني ملياردير، وبعدين مرة جاني قال لي على فكره أنا تعيس جدا، تعيس جدا قلت له معقولة أنت عندك أولاد صحتك كويسة عندك كل اللي أنت عايزه»¹.

ب_ تقسيم الكل إلى أجزاء:

وهي حجة عقلية تعتمد على العلاقات الرياضية، والمقصود بها أن نتصور الكل على أنه الممثل أجزاءه، تبني عليه طائفة من الحجج يمكن تسميتها: بحجج التقسيم أو التوزيع.²

وفي مدوناتنا تكررت هذه الحجة حوالي (95 مرة) نذكر منها النماذج الآتية:

النموذج الأول: « أخبارك إيه مع عائلتك أخبارك إيه مع بابا وماما أخبارك إيه مع إخوتك يا ترى عامل الزاي مع أولادك إذا عندك أولاد بتعاملهم بحب كأنهم أصحابك»³.

انطلق الفقي من الكل وهو أخبار الفرد بعائلته ثم قال قام بتقسيمها إلى أجزاء وهي بابا وماما الإخوة والأولاد، ليقنع المتلقي بوجوب الاهتمام بالعائلة والاتصال بهم وبأفراحهم ومشاكلهم ومعاملتهم معاملة حسنة طيبة مع كل فرد من أفراد العائلة، فمن خلال تقسيم الكل إلى أجزاء استطاع الفقي البرهنة والتأكيد على ضرورة الاهتمام العالي ودوره في تحقيق الاستقرار والاتزان.

والتوجيه الحجاجي الذي يصبو إليه الفقي هو : التأكيد على أهمية الاهتمام العائلي

النموذج الثاني: « تكون مختلف تقول كل يوم أعمل حاجة أحسن من يوم قبلها، متوقعش في الغلط أنك تبدأ تشتكي وتبدأ تلوم وتلاقي نفسك ضايع في القتل الثلاثة»⁴.

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، تلفزيون الكويت، الحلقة 14، النموذج الثالث، 2003، ص183.

² ينظر عبد الله صولة، الحجاج أثره منطلقاته وتقنياته من خلال مصنف في الحجاج الخطابي الجديد، لبييرلمان وتيكا، ضمن كتاب أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، إشراف حمادي صمود، ص330.

³ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة اقرأ الفضائية الحلقة 21، النموذج الأول، 2010، ص179.

⁴ إبراهيم الفقي القوة الذاتية، قناة الشارقة الفضائية، الحلقة 5، النموذج الثاني، ص177.

يذكر الدكتور الفقي الكل وهو عمل حاجة أوسع منه ثم قام بتقسيمها إلى أجزاء وهي لا يقع في الغلط، الشكوى، اللوم، الضياع، ليقنع المتلقي بالعمل والتغيير نحو الأفضل وتجنب أخطاء الماضي والاستفادة منها وعدم الوقوع فيها مرة ثانية وتجنب الشكوى لغير الله واللوم والعتاب حتى لا يضيع الإنسان في المتاهات والأوهام، فمن خلال تقسيم الفقي الكل إلى أجزاء استطاع توجيه المتلقي للعمل وتجنب أخطاء الماضي.

والتوجيه الحجاجي هو: الدعوة لتجنب أخطاء الماضي والاستفادة منها.

النموذج الثالث: «عارف أن صحتك دائما مسؤوليتك أنت مش مسؤولية حد مش حد هو ليوكك مش حد هو اللي يحركك أنت لازم تتحرك، أنت لازم تأخذ بالك من أن التدخين خطر جدا في الدنيا والآخرة»¹.

انطلق الفقي من الكل وهو (الاهتمام بالصحة) ومسؤولية الإنسان لأن ليس هناك من سيهتم بها ثم قام بتقسيمه إلى أجزاء وهي الأكل الصحي الحركة الرياضة، الابتعاد عن التدخين، ليقنع المتلقي بوجوب الاهتمام بالصحة والاعتناء بالصحة لأنها مسؤولية الإنسان نفسه ليس مسؤولية الآخرين فمن خلال تقسيم الكل إلى أجزاء استطاع إقناع المتلقي بالصحة والدعوة للاهتمام بها واعتماد الأكل الصحي والتحرك لتحقيق رشاقة الجسم وسلامته.

والتوجيه الحجاجي الذي يهدف إليه هو: الدعوة للاهتمام بالصحة.

فالجمله هنا تتضمن تبرير تصرف معين بناءً على تقسيم الأماكن أو الفضاءات. القول "دخن في مكان واحد بس، مدخنش في البيت" يعكس محاولة لتخفيف تأثير الفعل من خلال تحديد مكان فعله، وكأن هذا الاختيار يخفف من الأضرار أو يحد من التأثير السلبي على البيئة المنزلية أو الأشخاص داخل البيت بهذا الشكل، الجملة تقدم حجة لإبقاء التدخين

¹ إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، قناة إقرأ الفضائية، الحلقة 22، النموذج الثالث، 2010، ص177.

ضمن مساحة معينة، مع محاولة التقليل من تداعياته أو عدم التسبب في ضرر داخل المنزل بشكل عام

وفي آخر هذا الفصل يمكن تلخيصه في النقاط التالية:

- الآليات شبه المنطقية بنوعها السلمية وغير السلمية تغطي على خطاب التنمية البشرية وهذا ما يدل على قوة حجاجية

- ينظم الدكتور الفقي حججه من خلال خطابه المسموعة والمكتوبة حسب درجة ضعفها وقوتها عبر سلام حجاجية جعلت من خطابه حجاجيا بامتياز.

- تنوع السلام الحجاجية في خطاب التنمية البشرية تدل على تمكن الدكتور الفقي وسعة علمه وغزارة ثقافته مما يجعل المتلقي يقتنع ويصدق أفكاره يفتح له شهية المواصله والتواصل.

- كثرة استعمال الروابط والعوامل الحجاجية في خطاب التنمية البشرية استوجب كثرة الحجج الواردة فيها وساهمت في ترابط البنى التركيبية ووصلت بين المقدمات والنتائج.

- يورد الدكتور الفقي الخبر بكثرة في خطابه الابتدائي والطلبي والإنكاري.

- يوظف الدكتور الفقي السلام الصرفية التغذية بأفعال التفضيل وصيغ المبالغة وكذلك الحجج ذات الطابع الصوري المنطقي والرياضي (حجج التناقض وعدم الاتفاق تقسيم الكل إلى أجزاء)

- ثراء خطاب التنمية البشرية بمختلف أنواع الآليات الحجاجية شبه المنطقية جعله بنسبة متكاملة تخدم قضايا الموضوع وتحقق مقاصد الدكتور الفقي في الإبلاغ والتأثير والإقناع.

خاتمة

خاتمة:

وفي ختام موضوع: " حجاجية خطاب التنمية البشرية محاضرات مسجلة لإبراهيم الفقي أنموذجاً" نقول إنّ خطاب التنمية البشرية يعتبر من المواضيع المحورية في العصر الحالي، حيث يسعى إلى تطوير الإنسان وتنمية قدراته من خلال تزويده بالأدوات العقلية والنفسية اللازمة لتحقيق النجاح الشخصي والمهني. في هذا السياق، برزت محاضرات إبراهيم الفقي كأحدى المصادر المهمة التي ساهمت في نشر مفاهيم التنمية البشرية وتطبيقاتها العملية. وكان لأسلوبه الحجاجي دور كبير في التأثير على الجمهور، حيث استند إلى آليات متعددة من الحجاج لإقناع المستمعين بأهمية التغيير الذاتي وتطوير الذات. ومن خلال تحليلاتنا لخطابه، نلاحظ أن الفقي استخدم استراتيجيات حجاجية متنوعة مثل الاستدلال، والاستشهاد بالأمثلة الواقعية والقصص الناجحة، بهدف تحفيز المستمعين على اتخاذ خطوات عملية نحو تحسين حياتهم. كما استغل الفقي اللغة البسيطة والملهمة التي جعلت من محاضراته خطاباً مؤثراً وفعالاً.

في الختام سوف نلخص دور الحجاج في خطاب التنمية البشرية الذي قدّمه إبراهيم الفقي، وكيف ساعدت آلياته الحجاجية في تعزيز رسالته وإحداث تأثير كبير على الجمهور، فبعد هذه النظرة الشاملة والبحث تم الوصول مجموعة من النتائج نلخصها في النقاط الآتية:

- الحجاج هو فن من فنون التأثير، يعتمد على تقديم براهين لإثارة إقناع المتلقي .
- وفق إبراهيم الفقي إلي حد كبير في توظيف الآليات الحجاجية في خطاب التنمية البشرية فنجدها كثيرة ومتنوعة في خطابه كما تثير انتباه السامع.
- عمل الدكتور في حيز أوسع من التواصل الخطابي، بحيث أدرك، كيفية اشتغال الخطاب من منظور آخر حجاجي للوصول إلى الغايات وتحقيق التأثير.
- اتسمت كلام الفقي من خلال محاضراته بانسجام وتناسق وتناغم مقنع بحيث يقنع المتلقي ويجذبه عاطفياً كما له قوة على التأثير في وجدانه وإثارة حاجاته ورغباته النفسية والاجتماعية

ومخاطبة ما يدور داخله من أفكار، فيوجهه إلى العيش والحرية، وفي حياته غايات وأهداف عالية يسعى إلى الوصول إليها، وأن يبلغ الأماني والطموح، عملاً، وببذل مجهودات تتناسب مع تلك الطموحات والأهداف.

- الآليات اللغوية هي الأكثر ذكراً في خطابات التنمية البشرية؛ لأنها أكثر الآليات إبلاغاً على التعليل والتوضيح، فخطاب الدكتور الفقي ركز على طرفين أساسيين هما: العمق الذي حققته الكلمة في النفس (العلم، الأمل، الحب، الطموح، ...) وبين دفاء ولطف الاتصال التوجيهي الذي يرمي إليه نمط الخطاب، فالآليات التي اختارها الدكتور الفقي (المفعول، كي، لأجله، لأن، ...) كانت وفق منطق وممنهج يجذب به المتلقي حتى يتمكن من الاحتفاظ باهتمامه وذلك بهدف توجيهه وتحفيزه للاقتناع بأن يأخذ بكل أسباب النجاح، التي يستطيعها دونما تقصير، و يعتمد على الله، ويوكل الأمر إليه وحده .

- كل خطاب يكتسب معناه وحدوده ووظيفته من مرجعية خطابية معينة ومن طبيعة السياق التواصلية الذي ينتمي إليه .وقد كشف تحليل النماذج الحجاجية عن تباينها تبعاً لاختلاف الظروف التواصلية، مع بروز دور اللغة كعنصر حجاجي أساسي، إذ تعد اللغة نفسها أداة حجاجية لما تتضمنه من أساليب متنوعة.

- ترتبط البلاغة ارتباطاً وثيقاً بالإقناع، إذ تهتم بوصف أساليب استخدام اللغة وتصنيفها وفقاً للسياق، مما يساعد المتكلم في تحقيق أهدافه التواصلية.

- طريقة الدكتور وأسلوبه في الإخباريات المنفية، كان فيها شد لانتباه السامع، ووقعها كان أكثر من الإخباريات المثبتة، التي تتضمن التأكيد على الإخبار.

- تتسم معظم الآليات البلاغية، مثل الصور البيانية والمحسنات البديعية، ببعدين متكاملين: الجمالي والحجاجي ومن هنا، يمكن القول إن البلاغة تنقسم إلى بلاغة أسلوب وبلاغة حجاج، حيث تساهم التقنيات البلاغية في توضيح المعنى وتعزيزه.

- التشبيه استخدمه الفقي بغرض التوضيح ليقرب المعنى لذهن السامع، فكان بذلك أبلغ وأكثر تأثيراً وإقناعاً.

- استعمل الدكتور الاستعارة الحجاجية كمرادفة ليمرر فكرته التي يريد للإقناع بها إذ تسهم الاستعارات الحجاجية في الكشف عن المعاني التي تختفي وراء البنى الحرفية الظاهرة.
- وظف الدكتور الكناية لتبليغ مقاصده فهي تحتاج إلى إعمال الفكر ثم الاستنتاج لتحديد المعنى المقصود الذي يريد للوصول إليه.
- يستخدم الفقي آليات الحجاج اللغوي والبلاغي لتبسيط المفاهيم وتحفيز الأفراد، عبر السرد القصصي، والأمثلة الواقعية، والتكرار التأكيدي، وهو ما يرسخ الرسائل في أذهان المستمعين. كما يعتمد على سلطة الخبرة والشهادات الشخصية، مما يمنحه مصداقية كبيرة ويجعل خطابه مؤثرًا في جمهور التنمية البشرية.
- يلاحظ أن الدكتور أثناء الحجاج لا يعتمد على حجة بعينها، كما لا يعتمد على نوع واحد منها، بل على ترابط منطقي مأخوذ من الحياة الواقعية وتجارب شخصيات ناجحة لجذب المتلقي أكثر والتأثير فيه، حيث تجتمع كل هذه الحجج والوسائل الإقناعية المتنوعة فتتظافر وتتحد داخل السياق التواصلي الحجاجي لتؤدي فعل التأثير في المتلقي وتوجيهه إلى النجاح في حياته.
- يمكن القول إن خطاب الفقي ليس مجرد نقل للمعلومات، بل هو فعل حجاجي يسعى إلى إقناع المتلقي بقدرته على تحقيق التغيير، مما يجعله نموذجًا مثاليًا لدراسة حجاجية الخطاب في مجال التنمية البشرية.
- وفي الأخير نقول أنه يبقى التحدي في الحفاظ على التوازن بين الخطاب الحجاجي القائم على الحقائق العلمية والخطاب الذي قد يستند إلى مبالغات أو وعود غير واقعية. لذلك، يجب التعامل مع هذا الخطاب بنظرة نقدية تعزز من فعاليته دون الانزلاق في الترويج للمثالية الزائفة أو استغلال تطلعات الأفراد لتحقيق أهداف تسويقية بحتة.
- كما أن أبواب البحث والتعمق والنقد، تبقى مفتوحة لمن أراد التبحر في هذا الموضوع أو مواضيع مشابهة، خاصة نذكر مثلًا مواضيع واقعية تطبيقية قابلة للقياس تجرى على فئة

خاتمة

معينة لقياس أي الأساليب أو الآليات كان له وقع أكثر في المتلقي والتي ربما تكون محل بحث في المستقبل للوصول إلى نتائج أشمل وأدق .

نسأل الله أننا قد وفقنا في هذا الطرح, فإن أصبنا فهو توفيق من الله, إن أخطأنا فمن أنفسنا والشيطان .

قائمة المصادر والمراجع:

قائمة المصادر والمراجع:

*القران الكريم

أولاً: المراجع

1. إبراهيم الفقي ، المفاتيح العشرة إلى النجاح ، قناة الفضائية الحلقة الاولى والثانية والرابعة
2. إبراهيم الفقي، سحر القيادة، سما للنشر والتوزيع.
3. إبراهيم عصمت مطاوع، التنمية البشرية بالتعليم والتعلم في الوطن العربي، دار الفكر العربي، القاهرة، ط1، 2002.
4. إبراهيم مراد الدعمة، التنمية البشرية والنمو الاقتصادي، دار الفكر بيروت، لبنان، 2002م.
5. ابن خلدون، مقدمة العلامة ابن خلدون ، دار الطباعة والفكر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د.ت، 2007.
6. ابن منظور، لسان العرب، ج1، ابن منظور، لسان العرب، ج15، دار صادر، بيروت، لبنان، ط3، 1414هـ.
7. أبو الحسن بن فارس بن زكريا، مقاييس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، بيروت، د ط، 1979، ج5.
8. أبو الزهراء، دروس الحجاج الفلسفي، مجلة الشبكة الشاملة، 2008.
9. أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، منتديات سور الأزيكية، ط1، الدار البيضاء، 2006م.
10. أبو حازم القرطاجني ، منهاج البلغاء وسراج الأنبياء، تح: محمد الحبيب بن خوجة، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، (د، ط)، (د، ت).
11. أحمد مختار عمر وآخرون، معجم اللغة العربية المعاصرة ، عالم الكتاب ، القاهرة (د.ط) 2008 م ، 2 / 1022.
12. ارسطو طاليس، الخطابة الترجمة العربية القديمة، تح عبد الرحمن بدوي، دار القلم بيروت، لبنان، 1979.
13. ارسطو، الخطابة، تعريب عبد الرحمن بدوي، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، العراق، 1986، المقالة3، الفصل7، أ1408 و1408ب .

14. أوليفي روبول، هل يمكن أن يوجد حجاج غير بلاغي؟، تر، محمد العمري، مجلة علامات في النقد الأدبي، جدة، المجلد 6، العدد 22، ديسمبر، 1996.
15. تومي عيسى، الآليات الحجاجية في الخطاب القرآني دراسة في آيات من سورة البقرة، (مقال)، د.ع، د.ت.
16. جميل حمداوي، نظريات الحجاج، شبكة الألوكة، د.ط، د.ت.
17. حافظ اسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، عالم الكتب الحديث، ج2، ط1، 2010.
18. الحسن بنو هاشم، نظرية الحجاج عند شايم بيرلمان، دار الكتاب الجديدة المتحدة، بيروت، لبنان ط1، 2014 م.
19. حسن عباس؛ النحو الوافي مع ربطه بالحياة الرفيعة والحياة اللغوية المتجددة، دار المعارف مصر، ط3، (د ت).
20. حسن عبد الحميد أحد رشوان، التنمية اجتماعيا، ثقافيا، اقتصاديا، سياسيا، إداريا، بشريا، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، 2009.
21. حمادي صمود، البلاغة والحجاج من خلال نظرية المساءلة لميشال مايير، بقلم محمد علي القارصي، أهم نظريات الحجاج.
22. خالد عبد العزيز؛ النحو التطبيقي؛ دار الشافعي؛ الجزائر؛؛ ط1؛ 2019.
23. الخليل بن أحمد، كتاب العين، تح عبد الحميد هنداوي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 2002.
24. خليل توفيق موسى، القواعد الشاملة في اللغة العربية صحة النظرية في التطبيق، دار البدر الجزائر (د ط) و ينظر : محمد بكر إسماعيل، قواعد النحو بأسلوب العصر، دار القاهرة، ط1، 2010.
25. خيري خليل الجميلي، التنمية الإدارية في الخدمة الاجتماعية، البناء الاجتماعي للمجتمع، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 1998.
26. درويش أحمد، التنمية البشرية، مفهومها، مؤشرات وكيفية قياسها، مجلة التنمية وإدارة الموارد البشرية، المجلد:5، العدد:16، 2019م.

27. دومينيك منغونو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحيى تن، منشورات الاختلاف، ط1، الجزائر العاصمة-الجزائر، 2008م.
28. رشيد الراضي، الحجاجيات اللسانية عند أسكومبر وديكرو، مجلة علم الفكر، الكويت، مجلد 34، العدد 1، 2005 م.
29. زيد الدين أبو عبد الله الرازي، مختار الصحاح، ج1، تحقيق: يوسف الشيخ محمد المكتبة العصرية، دار النموذجية، بيروت، لبنان، ط5، 1999.
30. سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم بنيت بنيته وأساليبه، عالم الكتب الجديد، اردن الأردن ط1، 2000 م.
31. شكري المبخوت، الحجاج في اللغة ضمن كتاب أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من ارسطو الى اليوم.
32. طارق السويديان، فيصل عمر باشراحيل، صناعة القائد، الكويت، ط4، 2006.
33. طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد الكلام، المركز الثقافي العربي، بيروت، لبنان، ط2، 2008.
34. طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ط1، 1998.
35. عادل الرفاعي، محاضرات إعداد مدرسي التنمية البشرية في الخدمة الاجتماعية وتنمية المجتمع، كلية التربية، جامعة الأزهر.
36. عالم الكتب الحديث، حافظ اسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، ج2، ط1، 2010.
37. عبد الجليل شلبي، الخطابة وإعداد الخطيب، درا الشروق، القاهرة، ط1، 1981.
38. عبد الرحمان عيسوي، نفسية حديثه، دار المعارف، الإسكندرية، (د ط)، 1995.
39. عبد الكريم جميل، التنمية البشرية الحديثة، الجادرية، ط1، 2017، ص:05.
40. عبد الله صولة، الحجاج في القرآن خلال أعم خصائصه الأسلوبية، دار الفرابي، بيروت، لبنان، ط2، 2007.

41. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب- مقارنة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديدة، بيروت، لبنان، د1، 2004.
42. عبده الراجحي ؛ التطبيق الصرفي ، دار النهضة العربية ، بيروت، د.ن.
43. علي الجارم ومصطفى أمين، البلاغة الواضحة البيان والمعاني والبديع ودليل البلاغة الواضحة وأجوبتها، المكتبة الوقفية، ط3، 2015.
44. علي عزت عباد، معجم المصطلحات اللغوية والأدبية ، ألماني انجليزي، (د ط)، (دت).
45. فيليب بروتون، وجيل جوتيه، تاريخ نظريات الحجاج، تر: محمد صالح ناحي الغامدي، مركز النشر العلمي، جدة، ط1، 2011
46. لعل بوكميش، مدخل إلى تنمية الموارد البشرية، عمان، دار اليازة للنشر والتوزيع، 2012.
47. مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ط4، 2004.
48. محمد التومي، الجدل في القرآن الكريم فعالته في بناء العقلية الإسلامية، شركة الشهاب، الجزائر، دط، 2000، ص14.
49. محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحري وتحليل التنوير، الدار التونسية للنشر والتوزيع، تونس، د.ط، 1989.
50. محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي مدخل نظري وتطبيقي لدراسة الخطابة العربية، منتديات سور الأزيكية ط2، 2002م.
51. محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، إفريقيا الشرق، المغرب، ط2. 2002.
52. محمد الواسطي، أساليب الحجاج في اللغة العربية ، ضمن كتاب: الحجاج مفهومه ومجالاته، ج 3.
53. محمد الولي، الخطابة والحجاج بين أفلاطون وأرسطو و بيرلمان، فانية للطباعة والنشر، الدار البيضاء، المغرب، ط1، 2020.
54. محمد برقان، الخطاب الحجاجي و الاتصال _مقارنة تداولية_ كتابات معاصرة، فنون وعلوم، العدد58، بيروت، تشرين الأول كانون الأول ، 2005.

55. محمد بكر إسماعيل, قواعد الصرف بأسلوب العصر, دار المنار, القاهرة ط1, 2010 .
56. محمد بن أحمد الأزهرى, تهذيب اللغة، ج1، تحقيق: محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ط1، 2201.
57. محمد سالم محمد الأمين، الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة، دار الكتاب الجديد المتحدة، ط1، ليبيا، 2008م.
58. محمد صلاح الدين الريف: تقديم عام للإتجاه البراغماتي، أهم المدارس اللسانية، المعهد القومي لعلوم التربية، دت، دط.
59. محمد طروس، النظرية الحجاجية من خلال الدراسات البلاغية والمنطقية واللسانية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، ط1 2005.
60. محمد علي القارصي ضمن أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من ارسطو إلى اليوم.
61. محمد يزيد سالم،، الأبعاد الحجاجية لبلاغة الإقناع في كتاب البرهان في وجوه البيان لابن وهب، Turhisk Studies language، العدد: 16.
62. مرتضى الزبيدي، تاج العروس، ج20، دار الفكر، بيروت، لبنان، ط1، 1414هـ.
63. مسعودة الساكر، الروابط الحجاجية في القرآن الكريم (نماذج مختارة)، (مقال)، كلية الآداب، المجلد 21، العدد 01، ديسمبر 2021 م.
64. مصطفى الفليبيني ؛ جامعة الدروس العربية موسوعة في ثلاث أجزاء؛ ج 1 ؛ المكتبة العصرية ؛ بيروت .
65. مهدي المخزومي، في النحو العربي نقد وتوجيه، دار الرائد ؛ بيروت، لبنان ط2 . 1986 .

ثانياً: مواقع ويب

1. <https://doc.aljazeera.net/portrait/2019/2/10> ، 2025/03/17 ،
الساعة: 13:13.
2. <http://altarekelanagah.blogspot.com/p/blog-page.html> ،
الساعة: 13:13 ، 2025/03/17

الملاحق

محاضرات للدكتور ابراهيم الفقي

- إبراهيم الفقي مفاتيح النجاح، الحلقات 1، 2، 4، تلفزيون دولة الكويت، 2022.

- القوة الذاتية: إبراهيم الفقي، الحلقة 5 (التفكير)، قناة الشاقة الفضائية .

- الاهتمام العائلي: إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، الحلقة 21، قناة إقرأ، 2010.

- أضرار التدخين: إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، الحلقة 22، قناة إقرأ، 2010.

- تحديد الأهداف: إبراهيم الفقي، الحياة أمل، الحلقة 14، تلفزيون الكويت، 2003.

الحلقة الأولى:

المفتاح 1: صناعة الدوافع للجذب والنجاح¹

يا ترى ايه هو الأمل؟ هل فعلا في أمل في أنواع من الأمل؟ طب لو الأمل موجود في حياتنا هذا كفاية؟ طب لو مفيش أمل خالص ايه الي ممكن يحصل في الحياة؟ عارف لو سألت أي إنسان عندك أمل عايز تكون سعيد عايز تكون ناجح عايز تكون مرتاح ماديا عايز تكون عندك علاقات ممتازة؟ حتلاقي في إجابات بتحصل على الكلام ده كلو لكن لو سألت السؤال الثاني هل أنت فعلا سعيد هل أنت فعلا ناجح هل أنت فعلا مرتاح ماديا هل أنت راضي على أنت عايزه طب لو مش راضي أي الي أنت بتعملو؟

في خلال البرنامج الي هو "الحياة أمل" ان شاء الله حننكم في التفاصيل حتديك أقوى المعلومات والأساليب والاستراتيجيات الموجودة في العالم عشان تقدر تأخذها وبساطة جدا تقدر تعرف ازاي ممكن تحول الحلم إلى أمل، والأمل إلى اعتقاد، والاعتقاد إلى الفعل، وتلاقي نفسك عايش فعلا في أحلامك وفي أملاك، حننك أول حاجة المفاتيح العشرة للنجاح حتلاقي أنو كل مفتاح بوديك للمفتاح الي بعدو باستراتيجيات مبسطة جدا، بعد كدة حننكم في قوة التحكم في الذات، ازاي ممكن تقدر تغير البرمجة السلبية الي حصلنك من الماضي مهما كانت صعبة، ازاي ممكن تغير اعتقادات سلبية عندك لو أنت مثلا حد يقولك أنا خجول أو أنا لا أستطيع التحدث أمام الجمهور أو أي حاجة أو النجاح للآخرين، حننكم في دي بالتفصيل، حننكم ازاي ممكن نغير السلوكيات السلبية إلى سلوكيات ايجابية ممكن نغير.. ممكن ازاي نتحكم في المشاعر والأحاسيس، وبعد كدة حننكم ازاي ممكن نحدد الأهداف ونحققها عن طريق العقل الواعي واللاواعي وبعدين أخيرا حننكم في أسرار القوة الذاتية، في البرنامج ان شاء الله حتتعلموا أحسن حاجات موجودة في العالم وأقوى أسهل الأساليب حتتعلمها سوا حننناقش فيها مع بعض وحتشوف وعشان كدة بقلك من أول دلوقت حضر ورقة وقلم سجل البرنامج خليك جاهز لأن

¹ - إبراهيم الفقي مفاتيح النجاح، الحلقات 1، 2، 4، تلفزيون دولة الكويت، 2022.

كل حلقة مبنية علي قبلها فخليكم معايا، دلوقتي ياترى ايه هو الأمل، الأمل هو القوة المحركة لكل انجازاتنا هو الدينمو و الأساس الي خيلنا نفكر في الاحتمالات، يخلينا نور على الحل في أي مشكلة والفرصة للانجازات زي ما قال ويليم شكسبير قالك بالأمل سيبتسم العالم مرة أخرى أنا باستمرار بقول في وجود الأمل بيتولد اليقين وفي وجود اليقين بيتولد الحب وفي وجود الحب العالم بتحصل فيه المعجزات، فيتري خيلنا نسألك سؤال ايه أملك ايه أهدافك ايه أحلامك في الحياة، هل عندك أمل نفسك تحققه أكثر من أي أمل تاني في حياتك أكثر من أي تاني بحياتك أنا عارف الأمل لو أنواع في الأمل الخيالي والأمل الواقعي، الأمل الخيالي لشخص بفكر وعندو أمل لكن الأمل بيفضل زي ماهو في عقلو اللاواعي مايبطلعشي اطلاقا للحياة، لكن الأمل الواقعي هو لأنت بتخطو في الفعل علشان تقدر تحققو ففي دورة بسيطة جدا أولا عشان خاطر يكون عندك أمل لازم تبقى عارف عندك أمل فين لازم يكون عندك هدف فأولا أنا بقول لازم يكون عندك حلم فتبدأ بالأول بالحلم ايه حلمك ايه هدفك لما يكون عندك هدف معين خلي الهدف اكتبو اكتبو هدفك واكتبو خمس أسباب على الأقل الأسباب دي حتديك شوية رغبة ومن الرغبة اكتبو في كارت صغير كدة وأقراه كل يوم أقرأه أكثر من مرة حتس اني في أمل الأمل يعني ايه بنقول لنفسك ليه لأ ليه لأ ماقدرش حققوا؟ اذا كان أي حد في الدنيا ممكن يحقق أي شيء أنت وأنا ممكن نحققه نحنا كمان ليه ممكن شخص يكون سعيد ويكون ناجح ويكون عندو كل الي عايزاه وأنا معنديش؟ عشان كدة بقول باستمرار اذا كان أي انسان في الدنيا كلها ممكن يحقق أي شيء أنا وانت كمان ممكن نحققه بس طبعا في شروط الشرط الأولاني أكون عاوز أحققه الشرط التاني أكون قررت أنو أنا أحققه والشرط الثالث أتعلم ازاى أحققه والشرط الرابع أحطها بالفعل وبعدين ما أتركهاش اطلاقا يعني التزام تام عشان كدة فكر تاني أي الي انت عايزو أي الأمل الي أنت عايزو أكثر من أي حاجة تانية في دنيا واسأل نفسك ليه لأ زي ما يقول جورج برنارشو قالك في ناس كتير بتفكر في الحاجات الي موجودة أولريدي بقولك ازاى ليه أنا بفكر بالحاجات الي مش موجودة خالص بقولك ليه لأ عشان كدة فكر باستمرار ليه لأ اذا كان أي إنسان ناجح أنت كمان ممكن تكون ناجح عشان كدة فكر من أول اليوم بالاحتمالات بالأمل لأن يكون عندك هدف وتكتبو وتكتبو أسبابه بيديك رغبة يخلي عندك أمل والأمل مع الوقت تبص بتلاقيه يوصل لاحتمالات والاحتمال يوصل لاعتقاد والاعتقاد يوصل لليقين واليقين بقى خلص لنفسك عايش أحلامك وعايش أهدافك عشان كدة مهم جدا انك تسأل نفسك باستمرار أنا عايز ايه أنا عايز ايه حلكمك دلوقتي في مفاتيح النجاح، المفاتيح دي كل واحد فيهم بوديك للمفتاح الي بعدو والمفاتيح دي هتوصلك للنجاح مجرد ما تبدأ تحطها بالفعل عشان كدة من أول دلوقت ابدأ حالات ورقة وقلم أو سجل البرنامج لأن حنمشي في استراتيجيات واضحة وبسيطة جدا عشان تقدر تحقق أحلامك وأمالك، أول مفتاح من المفاتيح دي هو الدوافع الدوافع الدوافع، هل تعرف حد كان بيشتغل في مكان معين وكان عادي جدا فيه و بيكسب كويس جدا ولكنو كويس ولكنه ساب الشغلانة دي كلها بسبب مكنش عندو دوافع مكنش حاس اني في انجازات كان حاسس الأمل خلاص الاخرين مش لو وتلافي الشخص فعلا ساب المكان ده بسبب انو معدوش مفيش دوافع ياترى أي هي الدوافع؟ الدوافع هي المحرك للإنسان هي الدوافع زي ماقول هي وقود الانسان لما يكون عندك دافع في حاجة حتعملها وأنت مبسوط جدا لما معدكش دافع حتوصل وانت بتعلمها وانت مضطر عشان مضطر حتعملها بتعلمها وانتاجك فيها يكون ضعيف جدا فخلينا نتكلم دلوقتي في الدوافع لما نتكلم في الدوافع بنشوف من أسباب الدوافع أول حاجة فيها هو اليأس يعني ايه اليأس؟ هل عمرك حسيت في يوم من الأيام انو كنت تعبان لدرجة من حاجة لما قلت

انك خلاص خلاص يعني خلاص يعني أنا خلاص تعبت ومش ممكن اطلاقاً حبدأ حكمل في الوضع ده ثاني وتلاقي نفسك حطيتها في الفعل يكون عندك دوافع، أنا في يوم من الأيام كنت بشتغل في مكان في مترول وبعدين في وقتها كانت كان عندي ظروف معينة كانت زوجتي بتجيب اا توأم ولقيت نفسي مستقيل بسبب حاجة من القيم ولقيت نفسي بمشي بالشارع وما معيش حاقة اطلاقاً ولا في جيبي ولا بعرف حد وقررت وقتها كان يكون عندك يأس جامد اليأس ده بيدك قوة بيدك دافع قررت وقتها اني مش ممكن اطلاقاً حكون في الموقف ده مرة ثانية وإذا كان أي حد ناجح أنا كمان ممكن أكون زيو أو ممكن كمان أكون أحسن منو فلانم كمان تتعلم الناجح بيعمل اي الناجح بيعمل اي أن الناجح عندو استراتيجي عشان ينجح وكمان الفاشل عندو استراتيجي عشان يفشل عشان كدة بص بلاقيه اليأس من ضمن الحاجات القوية جدا في الدوافع مثلا واحد اسموا ادونغ لانغ الراجل داه هو الي ألف البولارويت كاميرا البولارويت هي الكاميرا بتاعت البولارويت كان في موجود في الجنينة وبعدين صور بنتو بكاميرا عادية وبننو صغيرة سبع سنين قائلو بابا عايزة الصورة قالها لازم أحمضها وأجهزها محتاجة على الأقل اسبوعين قتلوا لأ عايزة الصورة دلوقتي فهو من كتر ماهو حاسس فكان مدايق جدا أنو مقدرش يوري الصورة بسرعة لبنتو فراح قافل على نفسو وفي خلال أسبوعين راح مصمم ومألف البولارويد الكاميرا البولارويد عشان يطلع الصورة لبنتو فالليأس قوة ساعات توصل لمرحلة من اليأس انت خلاص وصلت لمرحلة ما انت مش عايز ثاني، الحاجة الثانية الإيحاء يعني ايه الإيحاء؟ هل ممكن يكون عندك هدف معين و أو حد أدائك ايحاء معين وحسيت انك ممكن تحقق أحلامك وأهدافك ولقيت الإيحاء دا خلاك تتحرك في مثلا واحد عمل حاجة اسمها الفورمنت مايل(4د ميل) الي قدر يجري ميل بحالو في أربع دقائق، الشخص دا الي وصل المرحلة الناس... قالولو كلهم مش ممكن اطلاقاً تقدر تحققوا اطلاقاً متقدرش فجاله ايحاء منهم فقدر يعملها وفي لحظتها وعطول ازاوي ممكن واحد يوصل لمرحلة ياخذ الإيحاء أو اليأس ويخليهم يشتغلوا لمصلحتو بدل ما يشتغلوا ضده، خرينا بنتكلم في أنواع الدوافع أول صنف من الدوافع اسمه صنف المعيشة يعني ايه دافع المعيشة؟ يعني لو أي حاجة ناقصة في حياتك الشخصية أو العملية أو المادية أو الروحانية أو الذهنية حتلاقي عقلك اللاواعي يبقى مبتكر جدا جدا عشان ترجع تنظم نفسك ثاني من أول وجديد مثلا لو أخذنا مثل بسيط هل ممكن يحصل تبقى راجع البيت بعد يوم مجهد جدا من التعب ومن العمل ومعندكش أي طاقة تعمل أي شيء اطلاقاً ولا حتى تنفرج على التلفزيون وفجأة تسمع حريقة! حتعمل ايه حتتصرف ازاوي؟ حتلاقي نفسك تجري بسرعة عشان خاطر تدافع على نفسك، لو بصينا مثلا في افريقيا في مثل بسيط جدا كل يوم الصبح الغزلة والأسد الاتنين بيقوموا عندهم هدف مهم جدا انو كل واحد فيهم لازم يجري بسرعة عشان ينقض نفسه مثلا الأسد بيجري أسرع من أبطأ غزلة عشان ياكل ولا حيموت **والغزلة لازم تجري أسرع من أسرع أسد عشان تنقض حياتها فبتبص بتلاقي الدافع للمعيشة مهم جدا**، أنا بفتكر مرة كنت في محاضرة من المحاضرات وبعدين بصيت لقيت واحد من من الحاضرين بقولي دكتور أنا كنت مريض جدا ولسى خارج من المستشفى فتتكر دوافع المعيشة ممكن تزوقيني وتروح طبعا لو أنت لسى خارج من المستشفى وتعبان جدا ومش قادر تتحرك حط وراك كلب مكانش بقاله اسبوع حتلاقي نفسك بتجري عشان تكسب بطولة العالم في الجري أول ما توصل لدوافع المعيشة حتلاقي نفسك أنو مخك يبقى لازم يكون في منتهى الابداع والقوة والحذر عشان تكمل النقص الي عندك، ثاني صنف من أصناف الدوافع هو الدوافع الخارجية الدوافع الخارجية زي ما بقولها بتيجي من العالم الخارجي ممكن تيجي من محاضر ممكن تيجي من كتاب ممكن تيجي من صديق ممكن

تيجي من حد من العيلة المهم المشكلة بتاعت الدوافع الخارجية بنتتهي بمجرد تحقيقها مثلا الدوافع الخارجية ممكن عاملة ازاي ممكن مثلا لو صديقك في العمل أو رئيسك في العمل كان عندو ابتسامه رائعه على وجهه هل ده ممكن يآثر عليك؟ ولو معندوش ابتسامه خالص ممكن يآثر؟ عليك انت عارف الدوافع الخارجية أنا مثلا كنت وصلت مركز مساعد رئيس مجلس ادارة في فندق من الفنادق الكبيرة أو شركة فنادق موجودة برا وطبعا كنت منتظر الناس تهينني فاستنيت كثير طبعا ولا حد سأل فيا وبعدين رئيس مجلس الادارة جاي عندي بالمكتب ولقى عندي بوكي ورد فيبقراً الكارت لقي مكتوب عليه ابراهيم انت تعبت جدا وتستهال فعلا المركز الي أنت أخذتو وكان ممضي ابراهيم الفقي فالراجل قالي ايه ده؟! انت مجنون بتجيب لنفسك كارته قتلوا طبعا استنيت كثير محدش بعثلي حاجة فبعثتها لنفسي فطبعا هو انكسف وراح جابلي واحد هو كمان، الدوافع الخارجية لما تيجي من العالم الخارجي وتآثر عليك طبعا للأسف الشديد أكثر من ستين في المية مننا من الناس ينتظر الآخرين عشان يدعموه وإذا حصلت تدعيم من الآخرين يجيلو احباط أو قلق أو اكتئاب زي ما بيقولك واحد اسمو ويليام جيمس الي هو نسميه أبو علم النفس الحديث قالك ازاي قالك "لو انتظرت التقدير من الآخرين فقط ستقابل احباط تام"، تالت صنف من أصناف الدوافع هو الدوافع الداخلية الدوافع الداخلية عشان بتيجي من جواك وبتستمر جواك عشان يكون عندك دوافع داخلية بمعنى كده لازم تستخدم حواسك الخمسة وبيبرمجة معينة وبتنفس معين وبنظام معين الدوافع الداخلية خليني بقلك قصة كان زمان في افريقيا كان بيلاقو الماس في جنوب افريقيا الي حصل انو كان في شاب عندو أرض باع أرضو واخذ الفلوس وراح على الجنوب علشن خاطر هو بدور على الماس قعد شهر هناك صرف كلو فلوسو ملقاش ولا حاجة خالص ورمى نفسو في النيل وطبعا مات، تعال نرجع للشخص الي هو اشترى الارض بتاعته الشخص الي اشترى الارض بتاعته كان في يوم من الايام مع الفاس وعمال بيعزق في الارض وهو بيعزق خبط في حجرة كبيرة شكلها عجب الشخص راح واخذ الحجرة وراح عندو في البيت وراح منظفها وراح حاططها عندو وبعدين جالو واحد صديقو بعدها بكذا اسبوع وقاله ايه دي قالوا مابعرفش قالو لقيتها فين قالو بالارض بتاعتي قالو في غيرها قالو كثير قالو انت عارف دي عبارة عن ايه؟ قالو دي أكبر ماسة موجودة في العالم يعني الشخص الي كان باع أرضو وراح يدور في الخارج على سعادته وعلى نجاحو كان من باب أولى بيدأ انو في الداخل على سعادته وعلى نجاحه، فالسعادة الداخلية والدافع الداخلي مش خارجي بالنسبة لنظام الدوافع يا ترى لما بقول ايه مبنع الدافع؟ الدافع بييجي منين ودوافعك بتجي منين؟ بتجي من الرغبة بتيجي من الرغبة لما يكون عندك هدف واضح وعارف اسبابو وعندك رغبة فكان شاب عايز يعرف الدوافع نظامها ايه؟ وبتجي منين؟ فقالوله في راجل صيني حكيم موجود في التايبت روحله هو حيقك الدوافع بتجي منين فالشاب ماضيعش وقت اطلاقا وراح واخذ الطيارة وراح جري على الصين لقي راجل عجوز وقاعد مستنيه فقالو الشب عايزك تقولي الوافع بتجي منين؟ فالصيني قالوا انت عايز تعرف الدوافع على طريقتي؟ قالوا لو سمحت فراح جايب حلة مليانة مية وطلب من الشاب انو يوطي راسو جوا المية فطبعا الشاب مكنش فاهم بيحصل ايه فراح موطي راسو فالصيني باديه الاتنين راح فششت وراح زاقق الشب جوا المية فالشاب راسو جوا المية فراح منو الأكسجين فأول كذا ثانية ماتحركش ثاني كذا ثانية تحرك شوية وبعدين لما راحو من الاكسجين منو تماما راح زاقق الصيني راح زاقق الكاسرولا وبص للصيني قالوا أنت مجنون؟! ازاي تعمل حاجة زي كده؟ فالصيني قالوا اتعلمت ايه؟ الشاب قالو ما تعلمتش ولا حاجة قالوا لأ انت تعلمت كثير في أول كذا ثانية كنت عايز تنجح لكن مش كفاية وثاني كذا ثانية كنت عايز تنجح زيادة شوية لكن بردوا مش

على هدفك وأسبابو ثاني حاجة التنفس انتفس بقوة ثالث حاجة تحركات الجسم وتعبيرات الوجه رابع حاجة التأكيدات الايجابية كلم نفسك بقوة خامس حاجة حظ معاها شعورك وأحاسيسك وأخيرا امسك لها رابط حسي بفكرك بكل دول وبالطريقة دي ممكن توصل للدوافع الداخلية حقلك على مثل ثاني في الدوافع الداخلية تاخذو من حاجة اسمها خط الزمن الدوافع وخط الزمن كل حاجة بتحصل في الانسان حصلت في الماضي علشان كدة نقول أنو كل انسان له في تاريخ ماضيه كل ما يحتاجه لتحسين حياتو فأنت ضروري في الماضي كان عندك تجربة معينة فيها دوافع فيها حماس ايزاك ترجع للماضي فكر في تجربة محددة عايشها كأنها تحدث الان شوف كل الي شفتو اسمع كل الي سمعتو ولما الأحاسيس تشتعل تماما بالضبط زي ما كانت بالأول امسك نفس الرابط سوى القبضه أو أي رابط حسي حنلافي ان الماضي يرجعك هنا ثاني لاني الفكر باستمرار أي حاجة بتفكر فيها بتأثر على أحاسيسك وعلى شعورك بالوقت الحاضر يعني لو فكرت بحاجة من الماضي الأحاسيس تشتعل دلوقت لو فكرت بحاجة ما حصلتش ولسى حاجات حتحصل بالمستقبل الأحاسيس موجودة دلوقت علشان كدة لما تروح للماضي فكر في تجارب ايجابية وركز عليها حتس بقوة دلوقتي لما الأحاسيس تشتعل أمسك لها الرابط وبالطريقة دي ممكن تعمل لنفسك تزود قوة الرابط الي أنا لسي معلمهوك وبعدين تخيل نفسك في المستقبل في حاجة محتاجة حماس وامسك نفس الرابط يدخلك بنفس القوة، خليلي بقلك دلوقتي على أسرار الدوافع من أول أسرار الدوافع الي هو الرغبة الرغبة ازاى الواحد ممكن تكون عندو رغبة؟ لما يكون عندك هدف وكتابو وتكتبلو على الأقل خمس أسباب الأسباب دي لما تقراها بتزود الرغبة في تحديد الهدف وتحديد الهدف علشان كدة عيزك تكتب ورقة صغيرة على ورقة صغيرة اكتب عليها أهدافك واكتب لها خمس أهداف وأقراها باستمرار اقراها قبل ما تنام علشان تخلي اخر تجربة وانت تفكر فيها تكون أهدافك واقراها أول ما تقوم من النوم تخلي أول تجربة تفكر فيها تكون أهدافك حتعمل وصلة في العقل اللاواعي بلي عملتوا بليل والي عملتوا بالنهار ففي الحالة دي بتزود الرغبة علشان تحقق الهدف ده ثاني حاقة القرار طالما انت رغبتك عالية وقررت عارفين حكاية القرار ده لما الواحد لما يقرر مثلا حد بقلك أنا عايز ابعده عن سلوك معين عايز ابعده على الغضب بقلك أنا بدأت أتعلم شوية شوية اننا اتحكم في غضبي، الحقيقة لما تيجي بتفكر أخذ منو وقت قد أي وازاي فعلا قدر يتغير هو تغير فقط لما قرر علشان كدة القرار يحدد المصير فلما تقرر تقول أنا قررت من اليوم اننا أعيش أحسن حاجة في حياتي طالما أنا عايش عايش أحسن طريقة طالما أنا عايش عايش أنتفس أحسن تنفس وبنفس الطريقة أكون أحسن شيء في حياتي وحياء الي حولي وكل الاخرين علشان كدة القرار مهم جدا فلازم يكون عندك رغبة يكون فيها الهدف بتاعك وتأخذ القرار انك تحقق أهدافك من اليوم، طبعا تالت حاجة زاي ما الناس قالت دلوقتي هو الأهداف يا ترى أنت عارف ايه أهدافك في الحياة؟ لو ماتعرفش كلو الي عايزك تعملوا حاجة بسيطة جدا خذ ورقة وقلم واكتب أحلامك بس اكتبها من غير ما تحطها أي منطق وتحللها بس اكتبها وبعد ما تكتبها نظمها في أولوياتها وبعدها ما تنظمها في أولوياتها خذ أول واحد منهم واكتبو في كارت صغيرة وحطلو خمس أسباب ليه أنت عايزو في الحالة دي عندك هدف عندك اسبابو بتزود الرغبة وتقرر انو أنت فعلا تحققو وبعد كدة عندك حاجة اسمها الروابط الايجابية خلي نفسك مرتبط باستمرار بحاجات ايجابية بحياتك خليك مرتبط بالناس الايجابيين يعني ممكن جدا يكون صديق رائع وايجابي ممكن الشخص ده فعلا حافظ عليه على قد ما تقدر مش معنى كدة انو التانيين سلبيين لأنو مفيش حاجة اسمها انسان سلمي لاني عايزك تفكر باستمرار أن وراء كل سلوك توجد نية ايجابية وراء كل سلوك توجد نية ايجابية والطريقة الي انت بتركز

ببها على الناس هي الطريقة الي حتشوف ببها الناس فلو شفت حد سلبي وتقول معنديش أي روابط ايجابية بحياتي خذ بالك لأن تركيزك أنت السلبي خلاك تشوف كل حاجة سلبية وحتنكلم في الحاجات دي بالتفصيل في قوانين العقل اللاواعي فركز على الحاجات الايجابية حتلاقي حاجات ايجابية كتير فخلي عندك روابط ايجابية، الحاجة الي بعدها الاهتمامات الشخصية يا ترى أنت بتحب تعمل ايه؟ أنا مثلا زمان كنت احب اا احب أطبخ مثلا أحب أطبخ بحب لما أطبخ أكون لوحدي ماكونش مضطر فدا بهديلي أعصابي أحب أكون في جنبتي وأنا بززع وده بهديلي أعصابي أنت اهتماماتك الشخصية ايه؟ ممكن أي حد يكون مهما كان اهتمامه الشخصي بتحب تلعب رياضة معينة بتحب تتمشى شوية مجرد ما تتمشى شوية تنتفس خلي عندك اهتمامات الشخصية بتاعتك أنت لوحدهك لما بتعملها بتخرج من حيز السلبيات وترجع ثاني وتكون شعورك وأحاسيسك مرتاحة فلما يكون عندك رغبة واخذت القرار وعندك هدف وفي الوقت نفسه عندك روابط ايجابية وفي عندك اهتمامات شخصية محتاج لنشاطات يومية يعني مثلا بالنسبة للنشاطات اليومية أنا يوميا لازم لازم ألعب رياضة لازم لازم على الأقل ساعة حنتكمل فيها في الطاقة بالتفصيل ودي تخليك تحس أنك مرتاح لما يكون جسمك سليم تلاقي تفكيرك ممتاز الاتنين ماشين مع بعض فخلي عندك نشاطات يومية بتحب تعمل ايه بتحب تقرا خليك عندك نشاط يومي يخليك تخرج من الحالة نفسها الي هي اساسا مدايقاك ودخلك في الحافز، الانجازات الماضية يعني ايه الانجازات الماضية؟ كل انسان في حياتنا عندو عندو انجازات كتير اوي في الماضي فكر فيها من وقت لتاني لما تفكر فيها تحسسك أنك أنت عندك قدرات وعندك انجازات مش حتوقع جوا دائرة السلبيات والتحديات الي موجودة أمامك في وقتك الحاضر وبعد كدة في حاجة مهمة جدا جدا أنا بسميها مذكرات النجاح ايه مذكرات النجاح دي؟ اشتريلك كراسة أجندة وكل يوم أكتب فيها على الأقل حاجتين أنت كنت كويس فيهم في هذا اليوم حتى لو مجرد ابتمت في وش حد حتى على الأقل مثلا لو عملت حاجة قريت أو رحمت محاضرة أو أي حاجة من الحاجات دي اكتبها في المذكرات حلقت مشكلة تصرفت بقوة وعابريك تقرأها كل يوم قبل ما تنام مش حاتاخذ منك أكثر من خمس دقائق بس حتخلي آخر تفكير موجود في ذهنك هو تفكير ايجابي يدملك دافع تحس اني في عندك هدف عندك أمل تحس ان الأمل موجود والحلم يمكن فعلا يتحقق وبعدين بفكر في الموارد الشخصية يا ترى ايه مواردك الشخصية؟ أنت كويس في أي لأنني عارف لما الانسان ما يكونش عندو هدف يبقى حاسس أنو ضايع في الدنيا والإنسان الي حاسس انو معندوش أي موارد شخصية يحس أنو ضايع في الدنيا ففكر ايه مواردك تعرف الأوقات ايه تعليمك ايه تفكيرك بتعرف تعمل ايه بتعرف مي نمين ممكن يساعدك فلما تعرف مواردك الشخصية بيخليك في حاجة اسمها قانون التحكم ايه هو قانون التحكم في قوانين العقل اللاواعي بقلك ان تتحكم في حياتك بالدرجة الاكثر من مورد اكثر من بديل عشان تحل مشكلة وحدة وبعدين أخيرا الرابط الذهني الي أنا لسي معلمهولك لما تعمل شوية الحاجات دول بتديلك قوة عالية جدا في الدوافع فتخيل معايا لما يكون عندك هدف وعندك اسبابو تفنكر مش حيكون عندك دافع عايز فعلا تحققو ولما تعملوا رابط ذهني وتنتفس مضبوط فتتحرك مضبوط حتلاقي انو ممكن جدا تدي لنفسك دوافع يوميا زي مافي واحد اسمه "مارشال" فالك الحاجات الي قدامنا والحاجات الي ورانا عبارة على حاجات بسيطة جدا مقارنة بالقوات الداخلية الي جوانا ودي ممكن تديلك قدرات الدوافع الداخلية عارفين من أول اليوم بس كل واحد يسأل نفسو ياترى أنا عايش ليه؟ ياترى أنا صحيت من النوم النهاردة ليه الصبح أنا بفنكر مثلا سيدة لقيتها في العيادة في متريل وبعدين قالتلي بنتي مش عايزة تصحى الصبح بدري هي عندها حوالي عشر سنين وبعدين أنا قولتها أنت ماتحبش

تصحي الصبح قائلتي لأقولتها بتحبي تسافري قائلتي كثير قولتها فلما تحبي تسافري بتعملي ايه قائلتي انا بكون جاجزة
علشان السفر قلنتها لو عندك مثلا رحلة حوالين العالم بالمركب تحبي حاجة زي كدة؟ قائلتي ياريت قلنتها بس في شرط
لازم تصحي ساعة أربعة صبح قائلتي مفيش أي مشكلة يعني معنى كدة مشكلة البنوتة الصغيرة دي مكانتش ان تصحي ولا
لأ المشكلة انو مكانش عندها هدف بصحيتها ففي ناس كثير جدا ما عندهمش أي هدف يصحي ليه فيفضل نايم أنت عارف
مثلا أنت عندك ريدر روجرز دي من ضمن المجالات الخارجية قالك أنو واحد من اتنين ماشي في الشارع ما بحبش يلي
بيعملوا بفضل يعمل حاجة تانية دا بفكرني بقصة ان سيدة أعمال بتقول لإبنها اصحي يا بني اسمو كريم اصحي يا كريم
طبعاً دا أي كريم مش كريم بالذات اصحي يا كريم عشان تروح للمدرسة قالها أنا مش عايز أروح للمدرسة راحت دقيقة
عشان توظب الفطار وتعملوا القهوة فرجعت بعدها بنص ساعة فلاقت كريم لسي نايم قائلوا كريم قوم حنتأخر على المدرسة
راح مفتاح عين وقالها أن مش عايز اروح للمدرسة أنا بعرف على الأقل خمسين تلميذ ما يحبونيش أعرف على الأقل عشر
مدرسين ما يحبونيش اديني سبب واحد بس اروح للمدرسة قائلوا شوف يا حبيبي حديك سببين تروح بيه للمدرسة السبب
الأولاني انك عندك خمس وأربعين سنة والسبب الثاني انت مدير المدرسة، تخيل لما تسأل أي حد أنت بتحب تعمل ايه
حتلاقيه بقلك ايه عايز اعمل حاجة تانية عايز اكون بمكان ثاني ودي المشكلة الانسان لازم يتعلم يحب الي بيعملوا وانت
مش حابو اتعلم ازاي تتأقلم معاه وتجهز نفسك تعمل حاجة تانية عشان تتفادى الشعور والأحاسيس السلبية حقلك حاجة
مهمة جدا دلوقتي أن العقل الواعي بيبيني على آخر تجربة يعني مثلاً آخر حاجة بتفكر بيها حتلاقي العقل هو يلي بيبيني
عليها فممكن جدا تخسر صديق عشان اخر تجربة كانت سلبية فممكن تخسره ممكن تكون حاجات كويسة جدا مع شخص
تحبو بس آخر حاجة انت ركزت عليها تبص تلاقي المخ بيبيني على الي بعد كدة علشان كدة خذوا بالكم كويس جدا من
حاجة مهمة جدا اسمها قدرة العقل اللاواعي ومن أول النهاردة حط قصاد عني كان تعيش كل لحظة في حياتك كأنها
اخر لحظة تعرف لما بقول الأمل ايه هو الأمل لما بقلك الحياة عبارة على أمل زي ما قال الشاعر الحياة أمل يصاحبها ألم
ويفاجئها أجل لو كان دا الوضع فأنا عايز أقول ان الحياة أمل فعيش بالأمل والكفاح يصاحبها ألم مش حكاية ألم يصاحبها
تحديات الواحد ازاي يعرف يتعلم يتعامل مع التحديات ويعددين أخيراً يفاجئها أجل يبقى لازم يكون عندي كفاح في سبيل الله
عشان كدة من أول اليوم افكر باستمرار الي حقلك دا عيش كل لحظة كأنها اخر لحظة بحياتك أولاً عيش بالايمان عيش
بالأمل عيش بالكفاح عيش بالصبر عيش بقوة وعيش بالحب وقدر قيمة الحياة قدر قيمة كل لحظة خليني أقلك كل انا ده
دلوقت عشان يكون دوافع اساساً حتبص تلاقي في دوافع للمعيشة في دوافع خارجية وفي دوافع داخلية دوافع المعيشة لو
أنت حاسس ان معيشتك متهددة حتبص حتلاقي نفسك تبقى مبتكر جدا الحاجة التانية لما يكو حد بدعمك من الخارج
فعشان كدة بكو عندك أصدقاء ايجابيين ممكن جدا يساعدوا بعض بطبيعية ودا يدريك الدوافع الخارجية بالنسبة للدوافع
الداخلية لازم تركيزك يكون على أهدافك تتنفس مضبوط تحرك جسمك مضبوط تعبيرات وجهك مضبوطة وتكلم نفسك
بطريقة صح وحتنكلم على حكاية التحدث مع الذات بالتفصيل في قوة التحكم في الذات وبعد كدة... التركيز و التنفس
تحركات الجسم تعبيرات الوجه التأكيدات الايجابية مع الأحاسيس القوية وأخيراً الرابط الذهني وعشان تعمل رابط ذهني تفكر
في حاجة قوية عشا بتحدث الان وتنفس بنفس القوة واعملها رابط وبعد كدة اختبر الرابط بتاعتك فلما نبص ثاني ونحن
نتكلم على الأمل والحياة فعلاً أمل وأنا سعيد جدا بالبرنامج دا بيقالك الحياة أمل لأن من غير الأمل ممكن نعيش ازاي

ممكن ن فكر ازاي من غير الأمل مفيش مخلوق في الدنيا ممكن يعيش دا بفكرني بقصة سيدة كانت واقفة على شاطئ من شواطئ الي كان فيه المد والجزر فكان في سمكة الي هي بنسيتها ستار فيش النجمة فالي حصل في كثير منها جدا على الشاطئ فالست قاعدة وعمالها تنظف سمكة سمكة وترميها تاني في المية تنظف السمكة وترميها في المية وتنظف سمكة وترميها في المية فكان في واحد سائح واقف شاف الست دي بتعمل العملية دي بقالها ثمن ساعات فراح أخيرا قالها بتعملي ايه قالتله بنظف السمك وارميه بالمية عشان ما يموتش قالها أنت عندك فكرة في كم ألف سمكة في كل حنة؟ عندك فكرة في كم شاطئ في كل حنة؟ أنت مش ممكن اطلاقا تقدري تعملي فرق فراحت موطيه بابتسامه بسيطة وراحت واخذة وحدة كمان وراحت منظفاها وراحت رمياها في المية وقاللها أنا ادبت الأمل لسمكة وحدة على الأقل، فأنت أمشي في الدنيا خلي عندك أمل وادي الناس الأمل وافتكر باستمرار عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك عيش بالإيمان عيش بالأمل عيش بالحب وقدر قيمة الحياة.

الحلقة الثانية: المفتاح الثاني الطاقة¹

لما تكلمنا عن الدوافع وعلاقتها بالأمل وان للدوافع ليها قدرة عظيمة جدا عشان تحقيق أهدافنا النهاردة حنتكلم على الطاقة والطاقة البشرية وياه ازاي ممكن نستخدم الطاقة طاقة الانسان البشرية في تحقيق آمالنا وأهدافنا، لما يكون عندك دوافع عالية بتحس بطاقة عالية جدا والدوافع بتديك طاقة ولكن مش كفاية محتاجين طاقة تكون واضحة باستراتيجيات الواحد ممكن يستخدمها شوية شوية عشان يكون عندو طاقة جسمانية وطاقة شعورية وحسية وطاقة روحانية وطاقة ذهنية ويستخدمهم في أي وقت انت عايزهم يكون عندك طاقة عالية جدا في أي وقت من اليوم ياترى ايه هي الطاقة؟ ونسمع كثير جدا عن الطاقة والطاقة البشرية في الحالة دي حديك معلومات كافية وببساطة جدا عشان تعرف ازاي ممكن تستغل الطاقة البشرية في تحقيق أمالك وأهدافك وحتكلم دلوقت بالتفصيل وباستراتيجيات بسيطة جدا ازاي ممكن تستخدم طاقتك البشرية عشان تحقق أهدافك وأمالك في الحياة لما بنتكلم على الأمل وفي برنامج اسمو ال حياة أمل وزبي ما تكلمنا المرة الي فاتت انو كل حاجة في الدنيا عبارة عن أمل لو الانسان معندوش أمل يضيع دا حتى كل الكائنات الموجودة في العالم كلو لازم يكون عندها أمل عندو أمل انو يعيش الخطوة الي جاية علطول أنا بقول باستمرار ان كل شيء في الدنيا متوقف عليها التغيير والتغيير متوقف على الأشياء الي في دنيا ودا عايش بالأمل خليني اتكلم دلوقتي عن الطاقة البشرية الي احنا سمعناها كثير بالنسبة للفترة الي فاتت والفترة الي جاية دي حنسمع كلام كثير جدا عن الطاقة البشرية بس ازاي ممكن نحقق أمالي وأهدافي وأحلامي بقوة الطاقة حتشوف دلوقتي اد ايه قوة الطاقة البشرية في كل شيء بالنسبة لحياة الإنسان فبنتكلم ايه أصناف الطاقة ايه أنواع الطاقة هل يا ترى ليها أنواع؟ من أنواع الطاقة البشرية أول صنف من الطاقة البشرية هي الطاقة الجسمانية، الطاقة الجسمانية الطريقة الي تحرك نفسك بيها الطريقة الي بتاكل بيها الطريقة الي بتتحرك بيها الطريقة الي بتشرب مية بيها الطريقة الي بتفكر بيها كل دا بيديك طاقة جسمانية، الطاقة الجسمانية طبعاً للأسف الشديد معظم الناس مابفكرش ازاي يستغل جسمو بطريقة رائعة عشان يقدر يوصل لأعلى درجات في حياتو زبي ما نحننا سمعنا قبل كدة ان الجسم السليم في العقل السليم، الطاقة الجسمانية حكلكو عليها بالتفصيل بعد كدة لما نتكلم بعد كدة

¹-إبراهيم الفقي مفاتيح النجاح، الحلقات 1، 2، 4، تلفزيون دولة الكويت، 2022.

ثاني صنف من أصناف الطاقة، الطاقة الذهنية الطاقة الذهنية هل يا ترى كان عندك فكرة نفسك تحققها والفكرة دي طول ماتفكر فيها تحس بطاقة عالية؟ دي الطاقة الذهنية الطاقة الذهنية بتجيبك لما يكون عندك هدف واضح لما يكون عندك أمل تحقق أملك دا لما تلاقي نفسك مش قادر تستنى عشان تحقق الهدف تلاقي نفسك نايم عايز تقوم بسرعة عشان تحقق الهدف دا لأننا بقوله الطاقة الذهنية بعد كدة عند الطاقة الروحانية يكون عندك جرعات عالية جدا منها فقط بالصلاه إيمانك بالله روحانيات بتكون هنا في منتهى الروعة بتفتحك السبع مراكز من مراكز الطاقة، في طبعا ناس بتفكر في الطاقة الروحانية مش فقط بالاعتقادات الدينية الطاقة الروحانية ممكن تجيبك في ناس بتعلم "تاي تشي" ممكن تعمل متيتشين الي هي التأمل في ناس يتعمل يوغا في أصناف كثيرة جدا من الحاجات الي ممكن تعملها تجيبك طاقة رائعة أو روحانية في خلال لحظات حلمك السبع مراكز من الطاقة وفي الألفية دي حتسمع كثير جدا عن الطاقة البشرية وعلاقتها حتى بقدرات الانسان في انو ازاي ممكن جسمه يعالج نفسو بنفس دا مش كدا ويس دا ازاي تستخدم الطاقة أو يكون عندك طاقة عالية جدا في أي وقت من اليوم حتى لما تبدأ بتنزل حتى بعد الأكل وساعتها تقدر تحقق فيها أمان وأحلامك لما بتتكلم عن أسس الطاقة ودي من أهم الحاجات الي لازم نتكلم عليها بالأول، من أول أسس الطاقة هل ياترى ممكن تكون نمت عشر ساعات وبردو قمت الصبح تعبان؟! لأن ليها أسباب السبب الأولاني انك تكون فكرت آخر تفكير بنسبالك انت كان تفكير سلبي فممكن الواحد يكون فكر تفكير سلبي ونام عشر ساعات لكن ذهنو عمال يشتغل طول الليل عقلو اللاواعي شغال طول الليل يقوم الصبح مدغدغ.. يقوم الصبح تعبان عشان كدة مهم جدا الواحد يعرف زي ماقلت قبل كدة ان المخ دا بيبنى على اخر تجربة وبيبغي حاجات كثير ويعمم حاجات كثير فطبعا بعمم المعلومة الأخيرة الي أنت فكرت فيها قبل ما تنام عشان كدة القلق من ضمن الأسباب الي بتوصل الانسان لأن يفقد طاقتو والسبب الثاني الهضم هل ياترى بيحصل الامم حسالك سؤال هل ممكن تكون مابتقشر خالص؟ أو بتاكل جامد جدا في الفطار؟ في حاجة مهمة جدا عايزك تعرفها لو بتقشر جامد خصوصا الفطار بالذات أكثر من 82% من الدم بينزل في المعدة عشان عملية الهضم يفضل فوق يادوب 18% فمتقدرش توصل لأحلامك وأهدافك عن طريق فقط 18% الشخص الي مابتقشر خالص فطبعا المخ عاوز المخ بيتغذى بالأكسجين معاه جلوكوز فالمدخ عايز جلوكوز فيروح للكبد يطلب من الكبد جلوكوز فالكبد يقلو زاي مابكونو يكلمو في الموبايل الناس الشغالة في الموبايل طول النهار فالموبايل شغال بين الكبد و المخ بقولوا اسمع الشخص دا ما فطرش بقولوا ثمانية وحدة فطر مافتشر مفيش معايا اطلاقا خذ حاجة اسمها جلايوجين وحولها واديني الجلوكوز بتاعي فبتبص تلاقي الشخص في خلال اليوم الطاقة بتاعتو تبدأ تنزل شوية شوية، ممكن جدا يكون عصبي زيادة عن اللزوم أو بيغضب بسرعة لأن الطاقة بتاعتو ضعيفة عشان كدة باستمرار بتكلم لازم يكون في فطار خصوصا الفطار حنتكلم بعد كدة بالتفصيل في الحاجات دي لما نتكلم على ثالث حاجة من من الأسباب يلي بتوصل الشخص لل ضياع طاقتو لما بتكلم عن التفكير السلبي التفكير السلبي مش بس قبل لما بتنام لو الشخص من النوع الي بسرعة يزعل بسرعة بفكر بطريقة سلبية بسرعة يلوم الناس بسرعة يقارن بينو وبين الناس بسرعة ينقد الناس باستمرار بتفكير سلبي باستمرار بلوم الدنيا كلها على كل المصايب الي بتحصلوا أو أي حاجة تحصل غلط بلوم الآخرين التفكير السلبي دا بيوصل لمرحلة انو المخ بطلع بخلي طبعا بطلع رسالات بالنسبة للجسم بطلع حاجة اسمها ادرينالين، الأدرينالين دا ممكن يدافع عن حياتك فالشخص بيطلع كمية عالية جدا من الطاقة عشان يدافع عن نفسو الجهاز العصبي مشغول جهاز

المناعة تعبان فتبص تلاقي الشخص بيفقد الطاقة منو، خليني أتكلم دلوقت ازاي ممكن الواحد يعلي الطاقة بتاعتو حقلك على حاجة مهمة جدا في سبع مناطق من الطاقة البشرية وح الناس بنتكلم كثير جدا عن الموضوع دا نتعالج بالطاقة البشرية ولكن الي أنا عايز اشرحوا للناس الطاقة البشرية ليها متخصصين للمسألة العلاج دي بالذات اشرحها لك عشان ممكن تستخدمها ازاي عشان تحقق أهدافك وأحلامك أول صنف من أصناف الطاقة أو أول مركز من مراكز الطاقة أنا بقول في سبعة مراكز المركز الأولاني بسميه القبيلة ايه هو القبيلة انت أول ما تولدت وتبرمجت وكان عندك قيم بدأت تاخذ قيم بدأت تاخذ لغة تقابل بيها العالم بدأت يكون عندك ادراك للأشياء بدأ يكون عندك معنى للأشياء جواها قيم جواها اعتقادات دي بتبرمج أول طاقة عن طريق الطاقة دي ممكن الطاقة تبوض منك ازاي لو حسيت انك ملكش رأي ان الناس باستمرار بتتحكم فيك انت عندك قيم متمسك بيها والقيم دي مهياش بالقوة الي ممكن تساعدك بعد كدة ممكن الطاقة دي تبقى ممتازة ازاي لما انت بتقبل الآخرين زي ما هما فأنت بتحترم الشخص الاخر زي ما هما بتقبله زي ما هو فبتبص الطاقة الأولانية بتبقى متزنة تماما الطاقة الثانية بنسبها العلاقات الشخصية فأنت بتخرج من حيز القبيلة وكان في تحكم تام على خبراتك وعلى تجاربك ومعنى الأشياء بنسبالك واعتقاداتك وقيمك وتخرج للعالم الخارجي وعايز يكون عندك بعض التحكم في علاقاتك مع الآخرين فدي بنسبها طاقة العلاقات الشخصية أقل شخصية وانت بتتعامل مع حد عايز تحس ان انت عندك حرية في الاتصال مع الشخص ممكن تقول رأيك للشخص ممكن تتقبل رأي الآخرين ممكن توصل لمرحلة تقول أنا عندي توافق مع شخص أو أنا قررت ان أكون مع شخص أو مابكونش مع شخص عشان الطاقة دي تكون ممتازة ففي الحالة دي بترجع ثاني بتقول تتقبل الناس زي ما هما فبتحكش في الآخرين و في الوقت نفسه لما الناس تتعامل معايا مخليش حد لا يتحكم فيا ولا يتحكم في آرائي فساعتها الطاقة دي تبص تلاقيها منتشرة وبطريقة رائعة فعندك الطاقة الأولانية الي هي القبيلة الي فيها قيمك واعتقاداتك والطاقة الثانية الي فيها علاقات الشخصية مع الآخرين تلاقي نفسك طالع للطاقة الثالثة الطاقة الثالثة الاعتقاد عن الذات داخل فيها التقدير الذاتي الصورة الذاتية والاعتقاد عن الذات التقدير الذاتي عبارة عن ايه؟ ام هل انت ممكن مثلا تحس بسبب من الأسباب ام ما بتحبش نفسك ما بتقدرش نفسك حاسس النجاح للآخرين مش ليك أنت التقدير ازاي يأتي من الحاجات الخطيرة جدا ان ممكن شخص بسبب عدم تقديره لنفسه ممكن مثلا امم بيشترى حاجات مش محتاجها بيتفرج على التلفزيونات ليل ونهار بضيع وقتو على الفاضي ممكن يتغسل زيادة على اللزوم ممكن يخش في سلوكيات الي ملهاش لازمة زي الشرب زي المخدرات ممكن حتى زي التدخين فالشخص تبص تلاقيه انو تقديره الذاتي ملهوش بالقوة العالية ودي تكون موجودة في الشكرة بنسبها الشكرة وده اسم جاي من الهند أساسا الي هي مركز الطاقة أو محور من الطاقة الحاجة الثانية في الطاقة دي بالذات هي طاقة الاعتقاد الي هي الصورة الذاتية كل إنسان عندو صورة داخلية مبنية عن نفسو شايف نفسو في الصورة دي مش ممكن يعمل حاجة مختلفة على الصورة الذهنية فممكن الانسان عايز يكون رائع ولكن مع ذلك الصورة اليم بينية جواه ماهوش رائع فلازم يوصل لمرحلة يعمل تغيير في الصورة دي الحاجة الثالثة الاعتقادات وتقتو في نفسو لما حد بقلك أنا واثق من نفسي الثقة بالنفس هي الفعل ولما حد يكون يقدر نفسو عندو صورة ذاتية رائعة الفعل بتاعو يكون في ثقة يكون باعتقاد مضبوط لما حد بيفقد الطاقة دي ايه بيحصلو، أولا تقديره الذاتي ضعيف مابقدرش نفسو مابحبش نفسو طبعاً هنا عايز اوضح حاجة مهمة جدا حب الذات مهياش الأنانية، الأنانية الي أنت مفيش إلا أنت بالدنيا لكن حب الذات انت بتقول لله سبحانه وتعالى أنا تقبلت

الهدية زي ماهي متقبل شكلي متقبل عيني متقبل وذاني متقبل شكلي زي ما أنا معنديش أي اعتراض اطلاقا على الطريقة الي أنا فيها بل بالعكس أنا متقبل نفسي ومقدر نفسي زي ما أنا بالضبط لما يكون صورتك الذاتية رائعة يعني معنى كدة أنت حاسس متزن في حياتك وبتروح للاتجاهات لتحقيق أهدافك والفعل هو الثقة والثقة هي الفعل دي وراها اعتقاداتك الشخصية فالجزء الثالث أو المركز الثالث من الطاقة الي هو الاعتقادات في نفسك الي هي انت فعلا تعتقد في نفسك انك حاسس ان تقدر نفسك كفاية هل صورة الذاتية واضحة بنسبالك هل الاتجاه الي أنت رايح فيه هو اتجاهك بالتحديد وتحقيق أمالك وأهدافك لازم توصل مرحلة ونقول ان اعتقاداتي الذاتية ممتازة بنسبالي فشوف لغاية دلوقتي كان عندك المركز الأول الي هو القبيلة الي أنت برمجته من الآخرين والمركز الثاني بدأت تخرج البرمجة دي على العالم الخارجي والعالم الخارجي عايز توصل لمرحلة انت نفسك عندك شوية كمنترول عايز شوية تحكم وانت تتعامل مع الآخرين والجزء الثالث عندك اعتقاد تام في نفسك ودا بيطلعك للجزء الرابع الي هو الشعور والأحاسيس ببقى جنب القلب الطاقة دي نفسها طبعاً طاقة الشعور والأحاسيس الايجابية والسلبية الايجابية زي الحب والحنان والراحة والرحمة لكن لما توصل للسلبيات فيها القلق والتوتر والاكنتاب والغضب كل دا موجود في الطاقة دي لما الطاقة دي بتكون بدور وفي طريقة رائعة لما انت تكون مرتاح نفسياً وغير كدة بتنتشر للعالم الحب وعن طريق الحب بتبدأ تفهم الآخرين تبدأ تحن على الآخرين مابتغضبش من حد بسرعة لما توصل لمرحلة بتبدأ تفقد الطاقة في الطاقة الرابعة يعني معنى كدة بتغضب بسرعة جدا بتحكم على الآخرين بتلوم الآخرين باستمرار بتفكر بطريقة سلبية وبتبعثها للآخرين فطبعاً بترجعك تاني، لما بنتكلم على القانون العقل اللاوعي حتعرف ان في حاجة اسمها قانون المراسلات الطريقة الي بتفكر فيها في الآخرين تأكد أنو هوما يفكروا فيك بنفس الأسلوب وبنفس الطريقة عشان كدة الي بتبعثوا للعالم بيرجعك تاني والي بتحدفوا فوق بيرجعك تاني من نفس النوع فطاقة الشعور والأحاسيس لما تبعت للعالم من منطلق الحب بيرجعك تاني من نفس المنطلق بقوة أكبر بكثير في أول شيء عندك الطاقة الأولانية الي هي القبيلة الثانية الي هي بتكلم في العلاقات الشخصية والثالثة هي العلاقات بتتكلم على اعتقاداتك في نفسك والرابعة الي هي الشعور والأحاسيس بتوصل للخامسة الي هي هنا في الحلق دي الي بنسبها القوة الذاتية يعني ايه القوة الذاتية؟ حد بقلك أنا بحط حاجة في الفعل ومتأكد تماماً أنها حتنتج مهما حصل مفيش حاجة اسمها فشل في الحياة في فترة خبرات وتجارب مهما وقعت حققت حققت تاني زي ما بقلك اليابانيين بقلك ايه لو وقعت خمس مرات اوقف ستة لو وقعت ستة أوقف سبعة لو وقعت سبعة أوقف ثمانية قالك لغاية امتي لغاية ما تحقق أهدافك وأمالك والحاجات الي في الحياة فبتبص تلاقي بنتجي منين الكلام ده من القوة الذاتية، القوة الذاتية ثقلك أنت فعلا رائع أنت فعلا ممتاز قرارتك عارف ان حتوصلها باستمرار مرن في أسلوبك وملتزم بأهدافك لما الطاقة دي تكون قوية حاسس انت ان مهما حصل في الدنيا حتخرج وحتوصل لأهدافك ومهما وقعت حتوقف تاني فشوف كل طاقة بالدعم الثانية وعلى فكرة كل طاقة بتسرق من الثانية فانت بتأخذ القبيلة وتأخذ العلاقات الشخصية وتأخذ الاعتقاد بالذات وتأخذ الشعور والأحاسيس وطاقة القوة الذاتية وبعدين بتوصل هنا عند فوق هنا فوق الحاجبين في النص بنسبها الطاقة الذهنية، أي حاجة فيها تفكير ذهني بتطلع من الطاقة دي أي حاجة فيها التخيل بتطلع من الطاقة دي فأنت وانت بتتخيل أي شيء بتتكلم على أحلام اليقظة بتتكلم على الآمال وطبعاً الآمال موجودة في المستقبل أنت لسي ما حقتهاش لكن بتفكر فيها حاجة تحصل في المستقبل فدي بتطلع من الطاقة دي فلما الطاقة دي تكون ممتازة معنى كدة انو انت تخيلاتك للأشياء تكون واضحة ومتأكد أنك أنت حتقدر

تحققها وبعدين آخر صنف من أصناف الطاقة الي هي مراكز الطاقة بتبقى في وسط الراس هنا بنسبها الطاقة الروحانية أو بنسبها كاون شكرة الي هي الطاقة الي بتخشلك من الله سبحانه وتعالى من وسط الراس هنا وبتنزل شوية شوية و تنتشر في كل جسمك الطاقة الروحانية بتبقى عالية جدا لما تكون علاقتك مع الله سبحانه وتعالى تكون ممتازة تنزل شوية شوية لما تلاقي نفسك بتبعد وعمال تروح لفقد تحديات الحياة وتتسى انت أساسا موجود هنا في دنيا عشان انت روحاني عشان ان تعبد الله سبحانه وتعالى فلما تفلو انت ايه عابزوا من الدنيا ايه أمالك في الدنيا بقلك أنا عابز فلوس محتاج لفلوس كثير الفلوس والمادة دي طاقة أرضية بتاخذاها من رجلين من الأرض فالشخص لآمالوا كلها دنيوية بيوصل تحت لنفسو بيتشد لتحت ولكن الشخص الي آمالوا كلها وأهدافوا روحانية أول نخيل انت بتيجي زاي تجيك طاقة روحانية ممتازة فتوصل للطاقة الذهنية تخليك تفكر بطريقة ايجابية توصل للقوة الذاتية تحس أن مهما حصل بردوا حتحقق أهدافك توصل طاقة الشعور والأحاسيس تحس أنك أنك مرتاح تحس أن مهما حصل حبك لنفسك وحبك للعالم حيوصلك للنتيجة الي أنت عابزها وبعدين بتوصل لطاقة الي بعدها على طول الاعتقاد بتعتقد في نفسك تماما ويتوصل لقبها بعلاقتك مع الاخرين تكون مبنية على الاحترام والتقبل التام وبعدين توصل للقبيلة الي قيمك نفسها بتتضبط وتتصلح وتتعدل عشان تتناسب مع كل الي أنت بتعملوا في الدنيا دي، طبعا أي حاجة بتحصل غلط بتحصل في الطاقة دي وطبعا الكلام في الطاقة كلام ليس له حدود وأنا بس قلت أدليك فكرة ان في سبع مراكز للطاقة وبمجرد ما تستخدمهم تقدر تحقق آمالك وأهدافك في الحياة، تعال نتكلم دلوقت على استراتيجيات تدعيم الطاقة ويتوصل الطاقة القسوى على فكرة حوريلكم حاجات دلوقتي حنتناقش فيها ازاى فقط بالتنفس ممكن تنقض حياتك من حاجات كثيرة بما فيها سكتات القلبية بما فيها تصلب الشرايين بما فيها الشقيقة بما فيها حاجات كثيرة جدا حتبص احنا حنعملها دلوقتي مع بعض، أول صنف من أصناف التنفس اسمو التنفس التفرغي ايه التنفس التفرغي ومعناه أي وممكن نعملوا زاي حنتناقش فيه وحنعملوا سوا بطريقة جميلة جدا والتنفس التفرغي لو قدرة انت طبعا في خلال اليوم احنا بناكل وفي شوائب تبقى موجودة فالشخص بكون صاحي من النوم وكرات دمو تبقى ماسكة قفشة كدا...جواها فأول غلطة الواحد يعملها لما يقوم من النوم طبعا هو نايم والجسم يبقى مسطح فيروح قايم من النوم فيروح ماشي عشان قايم من النوم ويسرعة بيدي الدم موقف ثاني غير الي كان فيه هوكان نايم والدم مسطح راح جاي واقف وراح جري ودي من ضمن الحاجات الخطر جدا ضيف عليها التفكير السلبي يروح قايم فجأة ويروح ماشي فجأة ويفكر سلبي عشان كدة معظم السكتات القلبية والحاجات دي تجي الصبح الشخص بجيلو غلطة سكتة قلبية لأنو تنفسوا مش مضبوط دلوقتي حقلك يعني ايه التنفس التفرغي التنفس التفرغي زي ماقلت دلوقتي له قدرات خطيرة جدا وفي منتهى السهولة انت مجرد تاخذ الأكسجين بتاخذ الشهيق ويتخليه ويتحافظ على الأكسجين مثلا لعشرة عدات انا بحافظ عليه واحد اثنين ثلاثة أربعة خمسة ستة سبعة ثمانية تسعة عشرة وبعدين بطلع الزفير من الفم شوية شوية نص الأرقام الي أنت خليتها لو أنا خليت الأكسجين لعشر أرقام بطلعوا في خمس أرقام أنا مثلا خليتو(وياخذ نفس) واحد اثنين ثلاثة أربعة خمسة ستة سبعة ثمانية تسعة عشرة مثلا وبطلعوا من الفم اثنين ثلاثة أربعة خمسة دا التنفس التفرغي فعابزك تبدأ شوية شوية مثلا بأربعة وطلع في اثنين واحد اثنين ثلاثة أربعة وطلع في واحد اثنين وبعدين زود واحد اثنين ثلاثة أربعة خمسة ستة وطلع في ثلاثة واحد اثنين ثلاثة في الحالات دي بتعمل تفريغ فلما تحافظ على الاكسجين بيحصل أن الكرات نفسها تبدأ تمسك وبتطلع شوية شوية بتبدأ تفتح والدم بيبدأ يتحرك بسهولة في الجسم فعشان كدة أول خطوة عابزك تعملها أول ما

تقوم من النوم خصوصا أقعد على السرير لو نايح على الكنبه أقعد على الكنبه لو أنت في أي مكان أقعد في المكان يلي أنت فيه لما حد بقلك والله أصلا اطردت امبارح مش مهم نايح على مكان أقعد طالما أنت نايح اقعد وريح نفسك تماما واقعد وبعدين اعمل التنفس التفريغي لما تعمل التنفس التفريغي بتضبط الدم بجسمك وبعدين بتخلي الدم يتحرك جوا جسمك بطريقة سايلة وبطريقة ممتازة ودي الخطوة الأولانية التنفس التفريغي الخطوة الثانية بسميه التنفس الطاقة القصوى تنفس القصوى عباره عن ايه بتاخذ نفس جامد ويطلعوا بنفس القوة عاود كمان مرة وطلعو بنفس القوة انت أولا عملت تفريغ من الشوائب علشان بس كده نسميه التنفس التفريغي من الشوائب الي عندك قبلها في الليل فأول ماتقوم من النوم تقعد في مكانك اعمل التنفس التفريغي وريح نفسك تماما وبعدين ارتاح أربع خمس ثواني وبعد طلع التنفس الطاقة القوة زي ماقلت دلوقتي التنفس الطاقة القوة ان بنفس الدرجة يلي بدخل بيها الاكسجين بطلع بيها الاكسجين بدخلوا ويطلعوا بنفس القوة دا التنفس الطاقة القوة لاحظ دلوقتي التنفس التفريغي ممكن نعملوا مثلا أربع أو خمس مرات تنفس الطاقة القوة بتعمل أربع خمس مرات فانت دخلت أكسجين كثير جدا في الجسم وافنكر باستمرار انت بتتغذى على الاكسجين والناس بتتنفس غلط والرئة ممكن تاخذ قدرة وكميات رائعة من الأكسجين والناس بتتنفس أقل من ثلث الرئة والهواء بلاش يعني لو كان بيتباع الهواء كان في ناس ماتت فعشان كده عايزك تعمل ازاي عايزك تتنفس املا الرئة خلي المخ يتغذى على الأكسجين يبقى المخ نشط تماما وطلع الشوائب الي حصلت بالتنفس التفريغي وبعدين تتبعتها على طول بالتنفس الطاقة القوة دي الطاقة القصوى دي الاتنين دول بس ممكن ينقضوا حياتك من حاجات كثيرة جدا بتحصل خصوصا سكتات القلبية طبعا في حاجات تانية تخش في نفس المحور لكن ممكن تنقض حياة ناس كثير جدا السكتات القلبية تصلب الشرايين المايغرين ضغط الدم العالي و أي حاجة ممكن تحصل بسرعة الصبح فأول حاجة التنفس التفريغي ثاني حاجة التنفس الطاقة القصوى ثالث حاجة فرد العضلات طبعا الانسان لما يكون لسي قايم من النوم عضلاتو كلها بتبقى ماسكة مع بعضها علشان كده محتاج الي أنت تشد عضلاتك خوذوا بالكم جعلها ازاي لان دي من ضمن تدريبات الطاقة دي حاجات بسيطة جدا ولا فيها عيب ولا فيها حرام ولا غيرنا ميزانية ولا عملنا حاجة خالص انت بس حط اديك لتنين مع بعض وبعدين بتتنفس باخذ نفس ويتعمل شد العضلات فبتاخذ طاقة طاقة الشعور والاحاسيس ويطلعها شوية شوية وتشد العضلات وتريح نفسك شوية ما اخذش اكثر من كده بتعملها ثاني وبتشدها فوق وتنزلها وتريح نفسك ثاني وبعدين تاخذ ايه وكأنك بنفصل حاجتين على بعض فالتنفس ده وفي الوقت نفسه الشد ده بتخلي جسمك يرتاح تماما فدي التنفس الأولاني واعمل شد لقدام والتنفس الثاني وشد لفوق والتنفس الثالث وافصلهم على بعض ولو تيجي تننفس بعد كده وطلع ايدك لفوق وبتتحرك ناحية تانية وناحيتين وبعدين حرك نفسك تماما كده انت جسمك أصبح رائع الي أنت عايز تعملوا بعد كده حرك الدم شوي يلي بجسمك انتو عارفين لما نركز على الواحد بقلك الحاجات دي ايه علاقتها بالأمل؟ تخيل عندك أهداف وعندك آمال وعندك أحلام لكن مريض كل شوي تمرض ابدا أعمل الحاجات الي هي بدعم قدراتك تخليك توصل لأحلامك علشان توصلها لزم تفكر بطريقة مختلفة على الي كانت قبل كده تفكر بطريقة استراتيجية خليني بقلك من الأول عندك أولا علشان تكون عندك طاقة قصوى أول حاجة التنفس التفريغي ثاني حاجة التنفس الطاقة القصوى ثالث حاجة فرد العضلات بنفرد عضلاتك شوية شوية وبعد كده أنا دلوقتي عندي الدم سايل تماما عندي أكسجين كثير جدا في المخ والجسم الي انا عايزو عايز أحرك نفسي شوية فمجرد امشي مكانك لا أكثر ولا أقل امشي مكانك مش عيب ولا حرام أنا بشوف بنسبالي حقلك حاجة

بالنسبة لليابانيين، اليابانيين ايه الي بيعملوه أي حد بيخش الشركة قبل ما بيعمل حاجة تبص تلاقي بيقلوا سبب كل حاجة سبب كل حاجة اوقف في مكانك انتفس مضبوط حرك جسمك شوية تسألوا بتعملوا كدة ليه قلك الشخص هو جاي من برا بيكون عندو مؤثرات خارجية بما فيها طاقة سلبية مش عايزين يبدا بالشغل بطاقة سلبية لأنو انتاجه حيقل وعلشان انتاجه يكون رائع فخليه ينظف الطاقة دي برا بمجرد شوية تنفس وشوية حركات جسم فأنا بقلك مهم جدا الواحد يفكر بالأسلوب دا فدلوقتي انت عندك التنفس التفريغي والتنفس الطاقة القصى وبعدين فرد العضلات وبعدين عايزك تمشي شوية في مكانك مش حتأخذ دقيقتين ممكن تعملها بطريقة أقوى ركز على حلمك ركز على أملك ركز على هدفك وخليه قدامك وكأنك بتمشي بتروح تجيبه وانت ماشي مكانك وطبعاً يبقى أحلى وأحلى لو عندك مكان تنتفس فيه هواء نظيف وبتطلع تتمشي فيه شوية فخذ بالك حقلها مرة تانية التنفس التفريغي والتنفس الطاقة القصى وبعدين شد وفرد العضلات وبعد كدة بتمشي مكانك وكل دول يادوب خمس دقائق ماتزيدش على كدة وبعدين في حاجة اسمها عايز تروح أبعد من كدة شوية اسمها الهرولة يعني حاجة بسيطة وانت واقف في مكانك ويردو مافيهش أي عيب أنا عندي ناس بيقلولي بمرتيال في عيادتي هناك بص تلاقي شخص مثلاً عندو ثمانين سنة مابتحركش بيقلك أنا خلاص مش قادر خلاص حموت لأنو جسمي كلو تعبنا لاني مابعملش أي حاجة اطلاقاً شخص قاعد بالبيت طول النهار بيتفرج على التلفزيون وبعدين يقعد شوية وبعدين ياكل وبعدين ينام وبيعمل نفس الشيء وعماله يكرر نفس الشيء حيجيب طاقة منين فعطول عندو أمراض عشان كدة بقول للناس حرك نفسك شوية شوية بمجرد ماطلبت منو أن يشم هواء نظيف ويمشي رجليه شوي برا حياتو تغيرت تماماً بحاجات بسيطة جدا من غير ما قلوا أي حاجة ولا أدوية ولا حاجة دي بس حاجات بسيطة بالمنظر ده فأنت عندك التنفس الطاقة القصى الأول التنفس التفريغي وبعد عندك التنفس الطاقة القصى وبعد عندك شد العضلات وبعد عندك بتسير في مكانك بتتحرك في مكانك بالهرولة وبعدين عايزك تتخيل يومك غمض عينيك وتخيل انك حتلاقي يوم رائع بنسبالك تخيل يومك حتى تخيل الحاجات الصعبة وأنت فعلاً بتحلها وأنت بتتخيل كل يوم أكد لنفسك كلم نفسك بطريقة كويسة زي ما تقول انا اكتشفت صديق كويس انهارة هو أنا وممكن جدا تقول انك اكتشفت عدو بردوا أنا عايزك تعرف ازاى تتعامل مع الصديق الداخلي وعايز اعرف ازاى ادعم العدو الداخلي وخلي بردوا الصديق ليا وأكد لنفسك حاجات كويسة وبعدين مهم جدا تفكر تشرب مية كثير لان أكثر من تسعين بالمية من الجسم عبارة عن دم مية فلانز تشرب مية كثير ماتستناش لما تعطش عشان كدة معناه ان عندك جفاف اشرب خلي كوباية مية قدامك خذ شوية شوية لغاية ما تتعود جسمك ومخك محتاج للمية غير كدة عايزك تنظم وجباتك مفيش أي دايت الي بنسبها دايت أو تنظيم الأكل يمشي على كل الناس دايت حتى كلمة دايت بالانجليزي بص لأول تلت حروف دي أي أي يعني داي يعني موت فلو أنت تحط نفسك في دايت لأن معظم الناس يلي بحط نفسو في تنظيم معين ومش عارف يستمر عليه بيرجع على زي قبلها لأن مفيش حاجة بسيطة وتلاقي يرجع زي ماكان وطبعاً بتلاقي عندك ناس بقلك عندو عمل دايت بتاع موز والشخص يقعد ياكل موز طول الشهر لما مناخيرو ببقى زي الموزة وبالاخير بيرجع بعد كدة وما بيتعلمش حاجة عندك شخص ياكل مثلاً فقط فراخ على كدة عطول الشهر لما بيتدي بقاقي صوتوا طالع مش طبيعي طبعا الحاجات دي كلها ما بتنفش لازم الواحد ينظم نفسو وينظم وجباتو وبعدين دي من الحاجات المهمة جدا التمرينات الرياضية عايزك تتحرك أخرج شوية شم هواء نظيف شوف العالم كأنك بتشوفوا لأول مرة في حياتك لأن فعلاً شوف الطفل أول مايجي للدنيا بيتحرك بيفكر كل حاجة بنسبالو جديدة

وبعدين للأسف الشديد نحن لما بنكبر بننسى اننا نحنا جونا شخص عمال يقلك أنا عايز بكون سعيد عايز بكون ناجح عايز تحرك نفسك فدي مفيهاش حاجة بالمراكز بالعكس انت كل ماعليت في المركز كل ما باستمرار عايز تكون عندك طاقة عالية وافتكر باستمرار الطاقة الي عندك دي بتوصلك تحقق أهدافك والهدف جا منين جاء من الأمل والأمل يوصلك لكل شيء عشان كدة بقلك باستمرار عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك عش بالإيمان

الحلقة الرابعة: الفعل المطلوب للجذب والنجاح¹

واليوم حنتكلم بالتفصيل ازاي ممكن ناخذ الأمل لأبعد شوية عشان نحطو في الفعل ونخليه يظهر ويطلع في الحياة ففي لحظات حنسأل الناس ايه رأيكم في الأمل؟ ايه السبب ان الانسان عندو أمل لكن بردو ما يحقق أهدافو؟ ايه السبب ان كل الناس عايزة تكون سعيدة وعايزة تكزن ناجحة وعايزة تكون مرتاحة ماديا ويكون عندو صحة ممتازة ومع ذلك بردو ده مجرد أمل زي ما قلت قبل كدة ان الأمل الخيالي والأمل الواقعي، الأمل الخيالي ان الشخص فقط بفكر وخلص لكن ما بيتحطش في الفعل وما بيتحطش في الواقع ازاي ممكن ناخذ الأمل من مجرد أحلام اليقظة ونوصلها لمرحلة ان فعلا نوصلها للفعل فنحن نسأل الناس ايه رأيكو ايه السبب الانسان ما بيحددش أهدافو وما بيحققش أهدافو وأحلامو حنوصل للكلام ده وحنتكلم بالتفصيل حنقول كل خطوة فيه حقلكم على استراتيجيات مبسطة جدا لغاية مانحط الأمل فعلا في الفعل ونحطم الي نحنا نسميه الخوف المجهول والخوف من الفشل والخوف من الاعتراض والمماثلة والصورة الذاتية ايه السبب ان الانسان بكون عارف بضبط وعايز ايه عارف بضبط حيعملها ازاي عارف بضبط حيعملها امتي لكن مع ذلك بردو ما بيعملهاش هل ياترى تعرف حد بالمنظر دا؟ هل عدا عليك انت بحياتك مرة انك عارف بضبط أنت عايز ايه وعارف بضبط أحلامك وأهدافك ولكن تلاقي في حاجة زي ماتكون حاجة جواك موقفاك انك تحطها في الفعل انت عارف لو نتكلم في الفعل بفكرني من حوالي من حوالي خمسطاشر سنة رحتمحاضرة كبيرة أو دورة كبيرة كانت في البرمجة العصبية قعدنا ثمانية وعشرون يوم قعدنا ندرس بين الدراسات وبين الاحباط الي جانا والقلق عشان الامتحانات ومع ذلك بردو بعد خلصنا واخذنا شهادتنا وبعدها بحوالي ثلاث سنين كنت ماشي في وسط البلد في مونتريال وبعدين قابلت سيدة كانت معايا واخذت شهادتها من هناك قتلتها فينك واخبارك ايه قالتلي والله كنت تعبانة تعبانة ماديا وتعبانة معنويا غير كدة كنت في المستشفى كنت بتعالج نفسيا قتلها ايه السبب قالتلي عدت عليا حاجات كثيرة جدا في الدنيا لقيت نفسي ضايعة معاها تعال نشوف حصل لها ايه الست دي عندها معلومات المعلومات دي ممكن تحسن حياتها تماما عندها أحدث معلومات في العالم تقريبا ازاي ممكن الواحد يتحكم في شعورو وأحاسيسو اذا ممكن يتحكم في معتقداته السلبية ازاي ممكن يغير سلوك سلبى الى سلوك ايجابي غير كده عندها الخبرات والتجارب لو حطتها في الفعل تعمل فلوس كويس جدا لو مجرد حطت لو عملت محاضرات بسيطة حتى في نهاية الاسبوع ومع ذلك ماعملتش ولا دي ولا دي ايه السبب ما حطتهاش في الفعل ما حطتهاش حاجة في الفعل انا فاكر مرة كنت كنت ببلد من البلاد وبعدين رحتمطلع من جيبى عشرين دولار وكان في جيبى حوالي عشرين ألف شخص في الصالة ورفعت ايدي وقلت مين عايز العشرين دولار دول طبعا الناس كلها قالت أنا ماعدا سيدة بصت شمال ويمين وراحت جاية جري وراحت واخذه العشرين دولار وراحت حطها بجيبها وراحت راجعة تاني

¹ -إبراهيم الفقي مفاتيح النجاح، الحلقات 1، 2، 4، تلفزيون دولة الكويت، 2022.

الناس كلها كانت مندهشة جدا قلت هو ده الفعل الناس كانت تتمنى ليس المطالب بتمنى تؤخذ الدنيا غالبا اتحركت واخذت العشرين دولارا وقعت في مكانها طبعا أنا من يومها بطلت الحكاية دي عشان خاطر ماصرفش عشرين دولار كل مرة لكن اه دي الفرق بين الفعل ومجرد أمل فالأمل كويس الواحد ممكن يعيش بالأمل لكن لو عشت بالأمل فقط حتمت جعان حتمت صايم علطول لازم تحطو في الفعل لازم تاخذ أفكارك وتاخذ أهدافك وتحطها في الفعل بس الي يعني لما فكر لما فكر معايا انت عارف عايز ايه وكلمنا فيها قبل كدة وتكلمنا في الأهداف وكلمنا في الدوافع وكلمنا في الطاقة البشرية ازاي ممكن تاخذ طاقتك وأهدافك ودوافعك وتحطهم في الفعل ازاي ممكن تشتغل بيهم في الأمل ومع ذلك بردوا وتكلمنا في المهارات ومع كل دا لو انت عندك دوافع وعندك الطاقة وعندك المهارة لكن مابنتشغلش فيهم في الفعل ايه الي يحصل حتبص تلاقي كل الي انت تعرفوا لكنو زي قتلوا لأن الفعل ببدا من هنا انك فعلا تحط أهدافك وأحلامك للدرجة انك تقدر تحققهم فأخرج في الشارع اسأل أي حد عايز تكون سعيد حيقك طبعا قلو هل أنت فعلا سعيد؟ حتلاقي أقل من ثلاث في المية في العالم هما فعلا عارفين عايزين ايه هم فعلا سعداء هما فعلا الي عندهم عريبات أحسن عندهم بيوت أكبر بفكروا بطريقة ايجابية أكثر لأنو عارف هو عايز ايه فبحطها في الفعل ساعات بيحصل ايه في حد عندو عندو شهادات كبيرة عندو دكتوراه ولكن أتعس من حد معندوش حاجة اطلاقا شخص يكون بسيط جدا لكن الفرق بين الاثنين هو الفعل أن بتفكر وتحطها بالفعل بتنفذ فعارفين وواحد اسمو شنوري سوزوكي الي هو راجل بتاع سوزوكي كان في حفلة عشاء قالوله ياترى انت بتاخذ قرارات قلمه طبعا قالوله بتاخذ وقت في القرارات قلمه طبعا بتاخذ وقت قد قديه قلمه عشر دقائق قالوله مش معقول ده سريع جدا قلمهم لأ قلمهم لو عايز أعرف القرار صح ولا غلط أحطو شوية شوية في الفعل وأتعلم وأقيم وأعدل وأحطو ثاني في الفعل وأقيم وأعدل وأحطو ثاني في الفعل ودي الطريقة الي أنا أخذ أحلامي وأهدافي واني أحطها في الفعل واوصل للحقيقة لكن لو قعدت فقط اننا افكر واحلل وافكر واحلل العالم عمال يجري بسرعة خطيرة جدا مش حلحق عشان كدة شركتو سوزوكي من أقوى الشركات في العالم سوى في السيارات أو الموتوسيكلات أو في حاجات تانية داخلين فيها كمان فنصب نلاقي ايه الي بيوقف الناس للفعل ازاي الانسان بكون بسيط جدا ونجاح جدا ووانسان يكون عندو دكتوراه وما ومع ذلك بردو مش ناجح في حاجات اساسية بتوقف ناس في الفعل أول حاجة من تحديات الفعل هي الخوف هي الخوف، الخوف من الفشل الخوف من المجهول الخوف من الاعتراض الخوف من الاستهزاء في أكثر من ألف صنف من أصناف الخوف لكن الخوف الحقيقي الي بخوفنا هو الخوف من الفشل هل تعرف حد كان عارف بضبط هو عايز يعمل ايه لكن باستمرار هو بيقلق أنا خايف أفشل ولو فشلت الناس حتضحك عليا غير كدة أنا نفسي أخسر كل الي عندي طبعا الخوف من الفشل أنت كونك ما بتحطش أي حاجة في الفعل حيزيد الخوف داخلك وفي المستقبل حتكون اكثر واكثر وحتتقادي انك تحطها في الفعل اكثر في المستقبل حكاية انك تخاف من الفشل مفيش حاجة اسمها فشل عشان كدة في افتراض مسبق في البرمجة العصبية بقلك ليس هناك فشل ولكن هناك خبرات وتجارب فقط الماضي عبارة عن خبرات وتجارب لما تقول أنا فشلت لأ أنت امتى تفشل زي ماكنت بالتلفزيون اذيع قالولي امتى الانسان بيفشل قلت لما يبطل يحط أحلامو وأهدافو في الفعل لما يبطل يجرب لما يبطل يجرب طب امتى فعلا ابطل تماما اجرب لما تبطل تنفس يعني كدة حتمت لازم توصل مرحلة تحط أهدافك في الفعل تحط أحلامك في الفعل طول ما انت بتحلم وتفكر في الرغبة وتفكر في الهدف وتحطها في الفعل حتلاقي ان الأمل يوصل عشان يتولد للدنيا للاسف الشديد معظم الناس عندها آمال وعندها

أحلام ولكن مابتحطهاش في الفعل تعرف دوكتور نورمان فينستنت بيل الي هو عمل سلسلة الكتب الي اسمها التفكير الايجابي في شب مرة راح قلو دكتور بيل أنا ايزك توريني مكان مافوش خوف مافوش فشل مافوش اعتراض مافوش مشاكل وحديك ألفين دولار فقال ودي الألفين دولار وبعدين أخذو معاه في السيارة وتعرفوا اخذو فين وداه عند المقابر قاله هنا معندهمش مشاكلنا لما توصل هناك مش حيكون عندك مشاكل متشكر جدا على الالفين دولار هاف اقود داي وراح ماشي، تبص تلاقي طول مانت عايش طول مانت تنتفس لازم في تحديات في الحياة التحديات دي احنا بنسميها مشاكل بتجي متغطية على شكل مشكلة لكن دي أحسن حاجة ممكن تحصل في حياتك عشان تأخذك للمرحلة الي بعدها في رحلة الحياة وتوصل أنك فعلا تحقق أهدافك ما انت لازم يكون عند حاجات معينة من ضمن الحاجات دي الخوف الخوف من الفشل الخوف من الاعتراض الخوف من المجهول الخوف في في أكثر من ألف صنف من أصناف الخوف وطبعا لما بنيجي نتكلم حتى في علاج الخوف النهارا علاج الخوف حقلك حاجة الانسان بيستخدم حواسو الخمسة ببرمجهم في مكان معين في المخ وبعدين بنسويه الخوف تعال نفكر في حكاية الخوف لو مثلا أنت عندك فيلم مرعب هو ايه الي بخوف في الفيلم الصوت ولا الصورة ولا الاتنين؟ لو قلت مثلا الصوت طب لو قفلت الصوت هل الفيلم يبقى بنفس الشعور والاحاسيس؟ طبعا لأ لأننا غيرت التركيبة بتاعته المحتوى هو هو لأن الفيلم مزال مرعب طيب لو أخذت الصورة وحطيت للناس كلها واذان أرناب وحطتلهم ميكي ماوس عارف الحاجات الي هي مضحكة وحطيت ليهم موزيكا حاسب الله وراها ايه الي بيحصل حتبص تلاقي الفيلم بيبقى مضحك ايه السبب؟ فالمحتوى هو هو لكن غيرت التركيبة عشان كدة تغيير التركيبة بتاع أي تجربة المخ بيرفضها في لحظات عشان كدة تقول علاج الخوف أصبح النهارا في منتهى السرعة علاج الشعور والاحاسيس السلبية في منتهى السرعة لأن مجرد ما بتعرف ان المخ فقط بيفكر باتجاهات المخ لا يعي العقل اللاواعي لايحي الأشياء يعرف فقط الاتجاهات فبتقول أنا خايف خايف من ايه بالتحديد؟ ايه الاعتقاد الي وراها طب ايه الي يحصل لو ماخفتش ايه يلي بيحصل لو خفت؟ حتوصل ايه بضبط؟ وبعدين لو قعدت هنا وماحطيتش أحلامك وآمالك في الفعل حتس بايه حتلاقي عندك احباط حتلاقي نفسك مع الوقت مدايق وحتتعود على كدة وده اسمو قانون التراكم حتتكلم في قوانين العقل اللاواعي وبعدين وحتشوف اد ايه يتحكموا بحياتنا فالخوف من أكثر الأشياء الي تخلي الانسان مايحطش آمالو وأحلامو في الفعل ثاني حاجة هي الصورة الذاتية يعني ايه الصورة الذاتية؟ الصورة الذاتية الي أنت بيبقى عندك داخلها عندك صورة مرسومالك ايه الصورة دي ؟ الصورة عنك أنت بضبط يعني الانسان من أول ماتولد وعندو صورة ذاتية الصورة الذاتية دي بتقولو ايه بتقولوا أنت شكلك كدة تحركاتك كدة نظامك كدة شكلك كدة حقلك حاجة مثلا حد مثلا بكون بتكلم بيعمل حد بيعمل خمسين دينار في الشهر ومتعود انو يعيش كدة فالصورة الذاتية انو بيعيش بخمسين دينار لو ادبتلو ألف دينار حتبص تلاقي ادبتلو حساسية لازم لازم يصرفهم بسرعة لأنو مش متعود على الفلوس دي فيصرف يصرف يصرف عشان يعيش بالخمسين دينار لأنو صورتو الذاتية أنت خمسين دينار لو أقل على خمسين دينار في الشهر حتبص تلاقيه يبقى مبتكر جدا عشان يعمل الخمسين فدي دي الصورة الذاتية مش ممكن الانسان يتغير في حياته اطلاقا غير لو صورتو الداخلية الي أنا بنسويها أنترنتل ميرور(مرآة داخلية)الي هي في مرآة داخلية وفي عين تالته هنا العين دي بتبص في المرآة دي بتشوف شكلك أي جوا ياترى أنت ضعيف بتخاف؟ عندك شعور وأحاسيس سلبية على أساس الصورة الداخلية المخ حيتجه في اتجاه وتحقق هدفك أو لأ علشان كدة الصورة الذاتية من ضمن الحاجات الي بتأثر في الناس

وطبعا لما ..المماطلة يعني ايه المماطلة الشخص عايز يعمل حاجة يأجلها لبكرة يأجلها لبعدهو يأجلها لبعدهو يأجلها لبعدهو لأن لما بتبص تلاقي أنا بتكلم على مثلا شخص في حكاية المماطلة كان في في واحد يبيع سمك وراح مخبط على باب واحد وقلو أنا عايز أبيعك سمك والسمك رائع ايه رأيك الرجل قلو لا مش عايز سمك ثاني يوم خبط عليه قلو ممتاز قاله قلنك مش عايز سمك ثالث يوم خبط عليه ثاني قلو أنا عايز أبيعك السمك ده قلو مش عاوز سمك رابع يوم لما الرجل زهق قلو هات السمك بتاعك دا اخذ السمك واشتراه وطبعا دخل علشان يطبخوا مستتي بقي بشهية لقي السمك معفن راح نادى الرجل بتاع السمك قالوا تعال هنا ايه حكايتك عمالك تبيعلي سمك واخيرا لما جيت اطبخو واشتريتو منك ابص للسمك الاقيه معفن ايه الكلام دا الرجل قلو ماتلومنيش لوم نفسك أنا بحاول ابيعك نفس السمكة دي بقالي أربعة أيام فدلوقتي السمكة خلاص بقت معفنة فدلوقتي بقت شغلنك أنت لما بتبص بتلاقي أنت بتماطل لو اشتريتها أول يوم كانت بقت طازة لكن أنت اشتريتها بعد ثلاث أيام الناس بتلاقيها بتعمل كدة كثير عندو فكرة عندو حلم عندو هدف يخليه لبكرة لما توصل لبكرة في حاجة بقلك عليها بالانجليزي ذي لو اوف منيشين انتنت يعني ايه ذي لو اوف انيشين ذي منتنت انك بتوصل لمرحلة عندك هدف معين في النهاردة مية في المية بكرة بيبقى ثمانين في المية بعدو يفضل خمسين في المية بيفضل نازل نازل لغاية ماتنساه تماما ايه الي بيحصل هي كدة بالنسبة للهدف لازم توصل لمرحلة لما يكون عندك حاجة لازم تحطها في الفعل دلوقتي وعلطول ماتسنهاش لغاية بكرة لازم تفكر انت عايز ايه وتحدد عارف الهدف عارف اسبابو عارف عايزو ليه بتحطو في الفعل شوية شوية وبتبص تلاقي بيكبر منك ويحقق نفسو لكن المماطلة ان ما كل واحد عايز يكون سعيد حقلك حاجة الناس يشتري المكنة الي هو على شكل.. المكان دا كلو يحطو تحت السرير ويتخن ثاني من أول وجديد الخوف الصورة الذاتية والمماطلة ثلاث حاجات بياثرو بطريقة في منتهى القوة بالنسبة للإنسان يلي بحط أحلامو وأهدافو في الفعل، دلوقتي عايزك تسأل نفسك أنا عايز أحط حاجة في الفعل ايه أسوأ شيء ممكن يحصلي؟ ايه أسوأ شيء ايه أسوأ شيء ممكن يحصل؟ علشان كدة بقلك الشيء الي مايومتنيش يخليني أقوى لو مش حموت هبقى أقوى لأن ليس هناك اطلاقا فشل في الحياة يوجد فقط خبرات وتجارب ايه أسوأ شيء ممكن يحصل بعدين ايه أحسن شيء ايه أحسن شيء فتبص تلاقي ولا أسوأ شيء ولا أحسن شيء حتلاقي حاجة في النص بالضبط، جاني شب في عيائي في مونتريل وقالتي أنا عاوز أسافر باريس لأنو هو من كيبكوا الي عايش في كيبك الشب دا عمرو ماسافر برا قبل كدا لكن عندو فرصة كويسة جدا جتلوا في باريس فجالتي وقالتي مش قادر أقرر فقتلوا ليه؟ قالي لو رحنت هناك لو فشلت بيحصل ايه قتلو طب يحصل ايه ايه الي ممكن يحصل ايه أسوأ حاجة ممكن تحصل قالي حرجع ثاني والناس تضحك عليا قتلوا أسوأ من كدة ايه قالي مفيش قتلوا طب ايه أحسن حاجة ممكن تحصل قالي أحسن حاجة ممكن تحصل انو أنا ممكن انجح حنبيط جدا حتفصح هناك حعمل فلوس حاخذ عيلتي معايا طب ايه الي موفك؟ قالي مش عارف الخوف بمجرد ماتفكر أنو حكاية الخوف هي الي موفقاها وتعالج من الخوف سافر باريس النهاردة وهو عايش هناك بقالوا اثناسر سنة مبسوط جدا وولادو هناك بخشوا للمدارس قالك لو مكننتش رحنت كنت حسيت باحباط خطير لأن علشان كدة الخوف والمماطلة والصورة الذاتية ف باستمرار اسأل نفسك ايه اليم وقفني ايه السبب وراء اننا احط احلامي واهدافي في الفعل ايه اليم وقفني النهاردة عاوز اشترى كتاب اشترى عاوز تتعلم لغة ايه الي موفك تتعلمها انت بتبدأ الفعل وتبدأ شوية شوية انت عارف انت عايز ايه فيقول أن عايز أحطها في الفعل فيتخطط للأنت عايزو لما بتتخطط تتصرف دلوقتي علطول ولما تتصرف علطول تبدا

تقيم وتعديل وتقيم وتعديل وتحطها ثاني في الفعل قيم وعدل وحطها ثاني في الفعل حقلك حاجة مثلا أنت لو عايز تتعلم لغة جديدة وإسأل ناس كثير انت عايز تتعلم انجليزي أو فرنساوي أو ألماني أو أي لغة اللغة بتساوي بني آدم بحالو بتفلك بس أنا بقالي خمس سنين مش عارف أتعلم لغة ماانت وصلت لمرحلة من التفكير السلبي الي أصبح مترامك لغاية ما بقت عادة بنسبالك فعشان تحطم ده لازم تعمل حاجة اسمها قانون الاستبدال وقتلكو حنتكلم على قوانين العقل اللاواعي حلقات بعد كذا من من البرنامج من البرنامج بتاعنا الحياة أمل على على سيرة أنت عايز تحط خطة مثلا تتعلم لغة جديدة قلتو أي خطتي علشان أتعلم انجليزي مثلا تقول أول حاجة أو حاجة عايز أعملها حكلم معاهد الي هوما بدرسو انجليزي هادي أول خطوة خطوة بسيطة جدا وبعدين حقيم الخطوة دي حاسس بايه وبعد كدة تنزل تروح بنفسك لغاية المعهد وتشوف بنفسك بيعملوا ايه حتلاقي نفسك طاقتك عمال تقرب شوية شوية لغاية ماتبقى جوا هناك بتشتري كتاب بتاخذ الكتاب وبعدين ترميه على جنب ايه الي حصل ماانت اشتريتو ودفعت فلوس وكان عندك حماس معين وكان عندك طاقة معينة وبعدين فجأة الحماس بدأ يقل والطاقة بدأت تقل ايه الي حصل؟ دا يخليك عندك حب استطلاع يخليك باستمرار عندك حب استطلاع بتسأل نفسك ازاى أنا اشتريت الكتاب وياه سبب اننا ما بقرهوش حتبص تلاقى في ناس يبصو على الكتاب كلو الي مثلا كتاب فيه ثلاثية صفحة بقلك ياه! ده ثلاثية صفحة فخليه على جنب لكن اشتريتو بسبب بعرف الكاتب ولا شكلوا حلو ولا ألوانو حلوة ولا محتواه عجبك وتدفع فلوس وبعديها بتاخدو وتحطو في البيت مع اخواته مع بقية الكتب وما تهتملوش انا عندي صديق موجود في طورونطو الي بس مكتبتني فيها 7 الاف كتاب قتله عظيم بتقراهم قالي لا فهو عشان كده متخلف فلما توصل مرحلة تشتري 7 الاف قالي فوق كام قالي الاف الدولارات أي واحد من الكتب دي يخليك في منتهى الروعة ومنتهى القوة لكن هو عنده القدرة انه باستمرار يشتري كتب ودي الاستراتيجية بيعملها كويس جدا فلو اخدنا طريقته بيفكر ازاى بحواسه الخمسة وهو يشتري كتاب ونطبعه قبل ما يقرأ وفي خلال ما يقرأ ممكن يمشي بنفس الطريقة لان كان عنده حماس معين يكتشف الحماس ده عمل ازاى بيحطهوله هنا ويكمل على خط زمنه لغاية ما يحقق اهدافه فانا بقلك لو عندك أي امل اكتبه اكتبه طبعا فاكرين قتلكم كل واحد عنده ورقة وقلم وسجله الحلقة دي انا هقري هقري فسجل الحلقات خذ ورقة وقلم ما جبتش ورقة وقلم انا شايفك انا شايفك كويس جدا جيب ورقة وقلم بسرعه جيب ورقة وقلم لاني هنقري في حاجات ممكن تتغير حياتك تماما زي ما غيرت حياتي انا كمان فعشان كده لو عايز تكون سعيد اديك قدامك هو اعتبرني زي الكتاب الكتاب قدامك لازم تحطني في الفعل لو سمعت دا الكلام بس ولا زي قلته هتلاقي عندك احلام وعندك امال وبرود زي قلته فاكنتب الي انا بقوله خطط عندك امل اكتبه اكتبه ديالوقتي على طول انا شايفك اكتبه دي الوقتي على طول وبعده اكتبه على الاقل 5 اسباب عاوزه ليه ليه عاوز الامل دا هل انت تستحق الامل تستحقه هل الامل ده يستحقك هل يستحق يخرج لدنيا يبقى لازم توصل لمرحلة تقول انا استحق ده عشان كده انا بقلك باستمرار اذا كان أي انسان في الدنيا ممكن يحقق أي شي انا وانت ممكن نحققه هو الي هناك معمول بنفس الفيزيولوجي عينين ومناخير ووزان هو ده بينجح وانا لا ايه السبب عندك حب الاستطلاع فاكنتب هدفك اكتب الاسباب ليه انت عايز الهدف ده وبعدين غمض عينيك واعمل نفسك في احلام اليقظة وشوف الصورة الداخلية وهي بتكبر و بنتحسن وانت فعلا بتحقق الهدف, الاسباب دي بندي قوة للحلم بندي قوة للرغبة بتوصلك الي اعلى الدرجات عشان كده عايزك تعمل حاجة مهمة جدا حاجة اسمها ايسرجنسي الي هي اللاحاح عندك فكرة حطها في الفعل حطها في الفعل الان وبعدين قيم وعدل

وحطها تاني في الفعل لغاية ايمتى لغاية ما تحقق هدفك طب والخوف نعمل فيه ايه فكر باستمرار هل الخوف ده هيموتني قلي ممكن اسوا حاجة ممكن تحصل ايه اسوأ ممكن تحصل وفكر باستمرار في الاحتمالات . في حلقة سابقة انا تكلمت على الشابة الي هي من جامعة من الجامعات وكانت بتقلق انها لما نتخرج مش هنلاقي شغل وبمجرد ما قتلها هل حد هناك كان يشتغل قتلي ااه هل ولو واحد في المية دي اكثر من عشرين في المية فالي خلاك تفكري ان انتي في الثمانين وتفكريش انك مش في العشرين ده في عشرين يشتغلو بمجرد ما اكتشفت مصادرها ومواردها الشخصية انها تتكلم لغات , بتعرف كومبيوتر متدينة ممتازة اخلاقها عالية يا دوب بعد ما تخرجت لاقت شغل على طول وبعدها الله الي حصل زي ما يكون في عالم ثاني تماما فالواحد لازم يفكر في الاحتمالات واحد يفكر في الاحتمالات ايه البدائل حطها في الاحاح يعني ايه الاحاح عندك حاجة تعملها اعملها الان الا ان مش بكرى قوم تحرك عاوز تكلم حد صديق خسرته بقالك سنين ارفع سماعة التلفون وسلم عليه لانك لو لماكنت معاه كنت في منتهى السعادة علم نفسك انك تحطي دي في الفعل علم نفسك تكون متسامح دي الوقتي حالا عارف ليه لما نتكلم في الطاقة البشرية اسهل وارخص انك تسامح الناس على انك تشلهم على اكتافك.

القوه الذاتية: الحلقة 5: التفكير¹

بسم الله الرحمن الرحيم, السلام عليكم ورحمة الله وبركاته, أهلا بكم, وينكمل رحلتنا على محطات ثانية في رحلة إلى النفس البشرية واكتشاف القدرات اللامحدودة , و ازاى ممكن استخدام هذه القدرات ونحطها فعلاً في الفعل عشان نقدر نعيش أهدافنا ونحقق أحلامنا .

في المحطة قبل كده تكلما على قوة الإدراك وقولنا أنه من غير الإدراك الإنسان ممكن يتصرف تلقائياً من غير ما يفكر لأنه أكثر من 90% من أفكارنا تلقائية بسبب البرمجة, وبسبب التكرار وبسبب كل الماضي لأحنا عشنا فيه , فبتتصرف بنفس الطريقة التي تصرفت فيها قبل كده ومن غير ما تفكر قبل كده , الإدراك أنك تعيش في الوقت الحاضر وتبقى عارف أنك بتفكر ازاى , تصرفاتك عاملة ازاى , عارف سلوكياتك عاملة ازاى , عندك إدراك في أحاسيسك , عندك إدراك في سلوكياتك غير كده تكلمت على ستة حاجات أساسية , قلت الإدراك بالنسبة للجزء الروحاني , الجزء الروحاني علاقتك عاملة ازاى مع الله سبحانه وتعالى؟ يا ترى بدأت فعلاً تستخدم هذه العلوم؟ أنك قادر توصل لمرحلة تقدر فعلاً تقوم تصلي الفجر؟ أقدرت فعلاً تقرب أكثر من الله سبحانه وتعالى؟ أقدرت تسامح أسرع ؟ مهم جدا تبقى عارف أنت فين انهار ده في علاقتك مع الله سبحانه وتعالى ؟ وهذا الجزء الروحاني.

الجزء الثاني: الجزء الصحي

الجزء الصحي أنه أنت لازم عارف بتفكر ازاى صحيا وبتأكل ازاى صحيا , تشرب مايا ده كل يوم غير كده , بتحرك جسمك ولا لا ؟ تبقى أبتمشي بطريقة صحية؟ وده الجزء الثاني في إدراكك الجزء الروحاني إدراكك الصحي , وبعد كده إدراكك لحياتك الشخصية , إدراكك الشخصي وبتنمي نفسك , لأنه لعملته انهار ده مختلف عن أمبارح يعني لو الله سبحانه وتعالى , أبدالك اليوم الثاني من أول وجديد حاتعمل إيه ؟ حاتصرف ازاى ؟ حاتصرف بنفس الطريقة , حايبقى نفس الشيء باستمرار ومع الوقت راح بيدبر لك اكتئاب وإحباط , لأنك نفس الشيء طاقة عالية جدا, بتعمل نفس الشيء , نفس الشيء

¹-إبراهيم الفقي، الحلقة 5 (التفكير)، قناة الشاقة الفضائية.

زي الصينيين قالك ببسومها قانون الكنان , الإنسان بيعمل نفس الشيء ويتوقع نتائج مختلفة , مش ممكن يكون عندك نتائج مختلفة إلا لما تغير الفعل, لو عايز إية حاجة مختلفة في حياتك أرجع ثاني لأسبابها , كرر نفس الأسباب لو كان فيها سعادة حاتجيك نفس النتيجة وبتعملها في الماضي مش مبسوط منها غير الأسباب حاتجيك نتيجة مختلفة عشان كذا بينتج رد فعل , وبعدها تكلمنا بعد كده في الإدراك في علاقتك الشخصية , علاقتك مع نفسك , علاقتك مع الآخرين كده دي الزاي ؟ يا ترى سلوكياتك عاملة الزاي مع الناس ؟ أفكارك عاملة زي مع الناس ؟ حُكمك عامل الزاي مع الناس ؟ هل قدرت تفكر أنه كُل إنسان عنده سلوكيات معينة وراها رسالة والرسالة دي وراها نية ؟ لو ركزت على السلوك هتقابله بسلوك , وكل واحد راح يدافع عن نفسه وباستمرار حاتخسروا بعض عشان كده الأصدقاء ممكن يخسروا بعض عشان حاجه وحدة وبس وبعد كده بعد ما تكلمنا عن الجزء الروحاني والجزء الصحي والجزء الشخصي, تكلمنا عن الجزء المهني وفي الجزء المهني يا ترى أنت فين في الوقت في حياتك المهنية ؟ يا ترى مبسوط من شغلك عايز تُوصل إيه؟ نفسك تعمل إيه ؟ يا ترى لعلمتها أخيرا عشان تلاقي نفسك مهنيا؟ عارفين الواحد يلاحظ في سكرتيرة كنت في..... تحب تسمع الآقيات دمل أكيدين دومل أكيد الفرنسيون بتقول: دوكلور أنا سكرتيرة ... اعملوا إيه؟ عشان خاطر أغير حياتي , عشان خاطر أكسب قلت لها تعرفي أنت سكرتيرة الناس مش بتدفع كل واحد فينا عشان وقته , بتدفع عشان قيمة وقته , عشان كده واحد مدفوع حاجه بسيطة , والثاني ساعة بتاعته أعلى من كثير أعلى من كثير عشان قيمة بتاع وقته, قلت لها لما بترجع روجي بدلي شوية امشي وأخري شوي , نظمي الفيلات والدوسيات بطريقة اسمها (31) بطريقة أنك تعملها (31) يوم وتحط عليهم (12) ألي هي شهر في السنة , لي هي زيادة الأفكار الجديدة أو الأفكار دي بدأت تعملها بطريقة معينة مختلفة والألوان مختلفة أصبحت بتنظم كل الإجتماعات رئيسية أصبحت بتعمل التسويق , تعلمت باور بونت بالنسبة لكل كمبيوتر, طبعا صاحب الشغل بعدها بفترة كان مش عاوز يفقدها لأنها زيتها تبقى غالية جدا بالنسبة للأسواق العالمية وراح يزودها ألفين دولار, قالت لي مش معقول زنت 2000 دولار, قلت لها أنت شايفة الزاي لو استمرت على كده حادوسي تلاقي باستمرار قيمتك بتزيد, لما قيمتك بتزيد بتلاقي الفلوس زيادة معها باستمرار تبقى بالشكل ممكن حد يقولي سي أنا دكتور أنا مدرك ويحط جزء كبير من الشغل لازم تكونوا مختلف عن أنت لتعمله أمبارح غير كده أنت بتجهز نفسك مبنكر , تكون مختلف تقول كل يوم أعمل حاجة أحسن من يوم قبلها ما توقعش في الغلط أنك تبدأ تشتكي وتبدأ تلوم وتلاقي نفسك ضايح في القتلى الثلاثة , القتلى لهو اللوم والنقد والمقارنة , أول أنك تقدر تلوم مش محتاج لقدراتك أنت بتلوم وخلص وازاي قلت قبل كده العقل البشري بيكبرك على فيه لو أنت بتفكر بالفشل حيكبرك عن الفشل , ولو أنت بتفكر في النجاح حيكبرك في النجاح عشان كده حاجه اسمها نجاح أو فشل بالنسبة للمخ , المخ بالنسبة له نجاح فقط , أنت إنسان فاشل بيبقى فاشل ناجح وإنسان ناجح بيبقى ناجح ناجح , تخيل إنسان مكتئب بيبقى رائع في الاكتئاب, إنسان بلوم بيبقى ممتاز في اللوم , إنسان عنده إحباط بيبقى رائع في الإحباط , وفي الوقت نفسه إنسان سعيد , المخ بيخليه يدعمه وتجيئه أفكار فيها بنفس الطريق.....الخ

الاهتمام العائلي¹

الركن العائلي من أهم الأركان , تخيل أنت لو أنت مش طابق ببيتك مش ممكن تبقى ناجح عارفين حاجة عجيبة جداً , إذ بنك من البنوك الكبيرة كان بيعتبر من أقوى البنوك الكبيرة في كندا رئيس مجزي دار رئيس شخصي لأنه من أيام كان مدير عام في الفنادق وكننت أعرفه كويس لما كنت اشتغل في التدريب دريت البنك دا أكثر من مرة وبعدين اتصل بي قالي إبراهيم عاوزك تعمل لنا دورة معينة , أنا كنت عارف انه أصبح فيه منافسة قوية جداً بين البنوك في أمريكا الشمالية خصوصاً في البيع والتسويق لأنه بيعرف لغة البنوك مش لعبته أنه يخش في التسويق , وأنه يخش في المبيعات , فكنت مفكر انه حايطلب مني الإدارة أو القيادة أو بناء فريق ناجح أو خدمة العملاء أو التسويق أو المبيعات بصوته بيقولنا عايزك تعمل لنا دورة ثانية خاصة قلت له فين ؟ قال لي في العلاقات الزوجية الناجحة هو معقول؟! أنت كنت حاقلوك حاجة بسيطة جداً , الإنسان لي إحنا عاوزين نجريه في المبيعات والتسويق والإدارة والبنك والاكسسست والمولات كلها لو تعبان في بيته حايتعيني هنا فإحنا عاوزين نساعدوا جميع ما يعمل اللبنانيين , بيدريوا الناس من كل ناحية عاوزين تدريهم زي بيتعامل مع المشاكل العائلية والزوجية وعلاقتك مع أولاده , عاوزين ندره عشان نستفيد من إنتاجه 100% لأنه لو إنسان حا يكون حقيقة فعلاً , لو أنت مثلاً متزوج وتخانقت مع مدام أو وتخانقت مع زوجها أو حد من الأولاد ببضايق وتخانقت مع بابا وماما أو مع أخواتك , يا ترى إنتاجك حا يكون 100% , يا ترى نفسك حا تكون مرتاحة ؟ فكر فيها حاتلاقي لا, إلا إذا كنت أنت مدرب , مدرب بتعرف تتفصل لأن حدة الانفصال والاتصال مهمة جداً , أنك تتصل تبقى, أنك متصل بأحاسيس , عارف لما أنت تكون حاصله لك حاجة امديانك وتروح داخل جواك دائرة السلبية دي اسمها مُتصل بأحاسيسك , الشخص المدرب يعرف زي ينفصل عن الأحاسيس, عشان يقدر يكمل في حاجة ثانية لكن معظم الناس هو داخل جواها ماشي في الدنيا تركيزه فقط لتغير, لكن هو دائرة سلبية عشان فعلاً يخلص من أحاسيس الفيد تماما ويحولها إلى إدراك ايجابي لازم ينفصل , لازم يقص عليها لازم من بعيد لأنها هو تغير في السن لكن معظم الناس داخل جواها بعدين يدور عن حاجة ممكن تغيره , مفيش حاجة ولكن الانفصال لازم يكون انفصال واع لأن العقل والجسد الاثنين , لازم الاثنين هما يتعلقوا لما أنا أفكر في كده , عارفين الانفصال والاتصال, هل يا ترى تعرف رولان كوستن ؟ عارفين قطار الموت ينزل لو تخش فيه يا ترى جريت حكايته قبل كده ؟ لو أنت جواها غير لما تكون باتصالك عليها من بره لو أنت جواها أنت متصل بأحاسيسك ولو أنت بره أنت بتتفرج عليها من بعيد أو أنت تتفرج عليها في التلفزيون لو أنت من بره أحاسيسك مش هناك, هل يا ترى دخلت فيلم معين أو حد قالك حاجة وبكيت لو بكيت معاه يبقى أنت اتصلت بقوه تجربته بأحاسيسك لولاها أنت منفصل بأحاسيسك , أنا بتفرج عن فيلم كنت واخذ بنتين توأم عملها بتبكي تبكي تبكي , وإذا كان فيلم تاتينك اعتقد وميتة من العياط وبتبكي وأختها الثانية ميتة من الضحك عليها , فنيرمين بتقولها أنت معندكشي دم ومعندكشي إحساس قلت لها إحساس دي ؟ هذا فيلم يا هيلة أنت دخلك هناك.

في ناس بتخش بأحاسيسها هو تجارب الحياة ومش عارف يخرج قيس معها اتصال , لكن الانفصال أنك تخرج منها .فالشخص أنه يكون متصل بعائلته مش منفصل عنها . متصل بها لهم جلب لهم طاقة جميلة ايجابية وسعادة فيأخذ معه السعادة والطاقة الجميلة دي لأنها تقف عليك في تخصصاتها التي علاج الأسرة لو أحببت تعمل في الفن فيك يا ربي

¹-إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح، الحلقة 21، قناة اقرأ، 2010

بتشوف كل واحد في نفسك إيه مركز عليه حنتكلم على التركيز بعد كده ، أن قوة التركيز أي حاجه تركز عليها بتلغي قبلها عشان العقل البشري لا يستطيع التركيز غير على حاجة وحدة فقط وفي الوقت معين بلاء مترکز على حاجة سلبية على حد فأنت حانتشوف و حانتقد تفتش عليه والمخ حايفكرك فيها ويدعمك عشان كده حاتوصل. إنَّ العايلة أنك بتحط فيها روعة ، أنا في ناس كثير مثلا بتقولي أنا بتزوج عشان أكون سعيد ، كلمة زواج دي كلمة موجودة في القاموس مش حاتلاقي أنك أنت بتأخذ السعادة معاك جوى السعادة بتأخذها معاك جوى في الزواج مش تروح تستناه أنا سعيد والله لسه أنا روحت مكة مي عشان أصلي ياخي ما حسيتش بالخشوع فكر أول راح روح للخشوع وأخطه من برى وتروح عنك بتحس بروعة ده أنه مستني من العالم الخارجي أنه هو خليه يحس بحاجة محدش يقدر يخش جواك بعد إنك من غير رغبتك من غير قرارك ، أخبارك إيه مع عائلتك ؟ أخبارك إيه مع بابا وماما ؟ أخبارك إيه مع إخوانك ؟ يا ترى أنت عامل الزاي مع أولادك ؟ إذا عندك أولاد بتعاملهم بحب كأنهم أصحابك؟ يا ترى بيحبوك ؟ بيحروا عليك؟ بيحكوا لك؟ بيقدوا معك؟ بتحب تقعد معاهم؟ تتعصب عليهم؟ ما تلهمش فرصة يكلموك؟ طب أنت جايهم ليه؟ أنت متزوج ؟ يا ترى أنت صديق أنتم أصدقاء؟ متفاهمين ؟ بتعرفوا الزاي عارف فيه تفاهم فيه احترام فيه ما فيش حاج اسمها استهزاء أنا فكر ، كان في وقت من الأوقات وحده قتلي، في مونتريال وبعدين بتقلي زوجي باستمرار بيقولي يا غبيّة يا غبيّة ، بقي له سنين على كده ؟ قلت لها ومصدقته ؟ إيه قالت لي الظاهر أنه أنا غبيّة ، قلت لها طيب لو قال لك في يوم، لو قال لك على فكرة أنا قلت لك السنين كده أنه أنا غبيّة، النهار ده أنت ذكيّه حاتصدقيه لا طبعًا حاقولك أنت النهار ده مشكلة انزلي على ركبك عشان أحط بنزين علي أو ذكائك قتلي لا طبعًا، طيب الزاي دا مش معنى صدقت غبيّة وما صدقتيش ذكيّة إلا إذا كان حاجة جواك بتقول لك أنت كده و حاتخرجي في الشارع حد بيكلم على الغباء بيكلموا عليّ بيصوا عليّ ، يديروا حفلة حد بيكلموا على الغباء .آه بيتكلموا عليّ وتكبري وتروح معمل رئيس للإدارة حد بيقول غباء آه، عارف زيادة بتلاقي نفسك عيان عشان حاجة خايبه ما تستاهلش غير هذه القيمة لي ما لهاش معنى إطلاقا غير المعنى اللي أنت أعطيتو لنفسك غير حاجة اسمها الإدراك

أضرار التدخين: ¹

عارف أن صحتك دي مسؤوليتك أنت مش مسؤولية حد مش حد هو لدا بوكلك، مش حد هو لي حا يحركك، أنت لازم تتحرك ، أنت لازم تأخذ بالك أنه التدخين خطر جدًا في الدنيا وفي الآخرة ، لازم تعرف أنه عادة من أسوء العادات ليختارها الإنسان لنفسه هي عادة التدخين ، ويتشوفها موجودة في كل جده ، فأنت أبدا بنفسك وبعدين علم الآخرين ، أنا كنت سعيد جدًا في جامعة ضمن الجامعات في البلاد العربية واحد البلد من البلدان العربية ، الطلبة نقول يا دكتور ممكن تكلمنا عن التدخين ، كنت سعيد جدًا كان حواليا 1000 طالب أو طالبة في اليوم قعدت معهم حوالي 03 ساعات ، 80% منهم بطلوا فعلا التدخين ويقولوا لي إحنا حانعلم 20% منهم الناقصين في أي عدد بالنسبة رائعة ، بفكر أن بفكروا الزاي يكونوا ناجحين في حياتهم ، لتكون ناجح نظف السلبيات دي لأنها مش لازمة ومش حاتخدمك في حاجة بالعكس حاتوصلك زحفه يبعدهك عن الله سبحانه وتعالى وبتخليك تأثر على صحة الناس لحواليك لأن لازم تتجج فعلا خليك ملتزم بالناس اللي عندك ، خليك ملتزم بالناس لحواليك عارفين في وقت من الأوقات كان في زي مسابقة كانت موجودة في مونتريال في كندا ، لأن الحكومة الكندية بتعمل حوالي (07) أو (10) أيام يسموها أسبوع بيساعد الناس لعدم التدخين فهم نفسهم كانوا بيشفوا

¹أضرار التدخين: إبراهيم الفقي، الطريق الى النجاح، الحلقة 22، قناة اقرأ، 2010

المختصين في الحاجات كلها , أنا لسه جاي من بره معرفتش بيقولوا عايزينك تساعد لنا حد مُعين , لما قال عايزينك تُساعد قُلت بشوف لإيه , جابولي واحد راجل عمره (70) سنة راجل اسمه جورج لوكاس أو كندي الجزء الانجليزي مش الفرنسي , لما جابولي جورج لوكاس من أول (05) دقائق قعد معي قال شوف أنا جريت التنوين بالإيحاء , جريت الباتش , جريت الحبوب , جريت الحقن , جريت الحقن الصينية , جريت كل حاجة ما فيش حاجة نفعت ! طب قولي كده حد فين ؟ قولي كده أي حدة هيهبط من عزيمنتك ؟ فأنا قلت له أنت عندك كم سنة ؟ قال 78 سنة , قلت له تشتغل ؟ قالي , لا , قلت له تعمل بحياتك ؟ قال لي ولا حاجه بدخن , فكان هو تحدي أنا بعمل حاجة طول النهار بدخن وعايزين خليه بطل التدخين قلت له , طيب قول لي بتعمل إيه من أول ما نُقوم من أول ما نُقوم من النوم مش غايه حاتم قال لي ولا حاجة حياتي كلها حوالي التدخين وكمبيوتر والانترنت ولتشات هو أهمه ببعاكس البنات راجل عائلي, المهم لما جاء بدأنا نتكلم , قلت له اسمع دخن دخن خوذ راحتك بس قولي أنا عارف أنت حكيت لي وقُلت لي أنه عندك بيت صغير فيه جنينة , قالي فيه قلت له ممكن تتمشى في الجنينة تاعك كل يوم ولو دقيقتين, ثلاثة , عشان بس تعاون بيه , لأن الرئة تاعتك معدنكش فكره عنها , قال لي أنا عارف وكشفت قبل كده , طيب دخل هواء نظيف ممكن تعمل ذلك جُوه بيتك ممكن تتمشى من سريرك لتواليك ممكن تتمشى نفس المسافة والعكس للجنينة قال لي ممكن قلت خلاص توعديني ؟ قال لي خلاص أوعدك فبدأ يعملها عشان بسيطة بالنسبة له , بدأ يزود يزود يزود التركيز على إيه لأنه هو مركز على التدخين وكل يوم مركزين على التدخين في حواليه خلوه يمنع نفسه من حاجة مش قادر يمنع نفسه, تبقى له سنين بتدخن (04) علب سجائر في اليوم مش قادر ايبطل, فأنا قلت له خلاص دخن فحس أنه ما فيش مُقاومة هنا بس بدا يدبر نشاطات مكاتش عنده قبل كدا , قلت له إبدأ امشي كل يوم ولو خمس دقائق , أنتفس في المكان ده ولو خمس دقائق وبعدين سألته كنت عاوز احصره , قلت له مراتك عايشة؟ قال لي عايشة قلت له وأنت عارف أنك بتدخن قدامها ممكن تموتها , فتخبأ لأنه حد فضل الله في الدنيا قال لي طيب عايز أعمل إيه ؟ قلت له دخن في مكان واحد بس في البيت , قال لي طيب دخن في بيت كمبيوتر, قلت له طيب عظيم دخن بس هناك , بقيت في البيت ما دخن هناك , دخن في سيارتك؟ قال لي آه قلت له ممكن ما تدخنش في سيارتك ؟ أو عايزك تعمل حاجة بتسميها تنظيف الواقع يعني تنظيف المحيط الواقعي الزاي أنت عارف لو نظفت حاجة مش عايز توسخها في وقتها لو نظفت سيارتك مش عايز توسخها في وقتها فبتخليه تنظيف ذهنه , فقلت له روح, نظف سيارتك من جوى ومن بره خُذ كده ورد واشتره وارجع البيت وخذ الشريط ده وأسمعه أو سيدي وأسمعه وأنت في سيارتك , حاجات في التنمية البشرية بدأ يسمع بس بشرط افتح الشبابيك ومدخنش في سيارتك , لما تروح للبيت دخن في المكان بس قالي أنا ممكن أعمل كده هذه بسيطة هذه بسيطة , استمرينا على كده بدأت ندير له نشاطات بسيطة زودتُ له تقديره الذاتي خليته يحس أنه في معنى لحياته غير التدخين قالي بعدها بحوالي شهرين , وقال يا دكتور تعرف أنا نزلت من (04) علب إلى (03) علب بس بدخن قلت له امشي مهم ده ممتاز بقدم ده روعة استمر على كده بس أنا ميهمنيش دخن أو مدخنش بس أنت تتمشى فعلاً قالي فعلاً بدأت امشي كل يوم (10) دقائق وحاصل أكثر وأكثر وأكثر أنا كان عندي لفة كبيرة أخذت مني حوالي (04) أشهر وفي بره كندا , ولما رجعت ثاني كلمني جورج لوكاس وقالي على فكرة دكتور أنا بطلت التدخين ما فيش بيبي نزل مُدخن أول ما نزل قالوا شوفوا يا

جماعة أنتم تعبتونا في العمل شوفونا سيجارة خذوا حده ما فيش، إحنا علمناه التدخين علمناه يدخن فترى ما تعلمت ممكن تتعلم ماتعملوش في دي الوقت،

(14 سنة) أنت مش مدخن أنت في الوقت روحت لنديا وقلت لها صباح الفل يا دنيا الوقت حان لنعيش بطريقه صحية .

تحديد الأهداف: ¹

في ثلاثة أصناف أساسية من الأهداف: فيه الهدف الذي هو قصير المدى ، فيه الهدف الذي هو متوسط المدى ، وفيه الهدف الذي هو طويل المدى، هدف قصير المدى أنه حاجة عايز تعملها بسرعة مثلا: عايز تتعلم لغة ، هذا هدف قصير ينتهي مجرد ما تحققه ، هدف متوسط المدى عايز تتعلم حاجات معينة مثلا: عايز تعمل أو بتفكر تعمل دراسات معينة لمدة سنتين بيبقى متوسط المدى ، عايز تعمل حاجة طويلة المدى عايز تم دكتوراه عايز تكون صحتك متكاملة عايز تعمل شيء عشان تنزل وزنك عشان الصحة تكون رائعة بيقون هدف متوسط وطويل المدى ، الغرض من كده أن أي هدف بتفكر فيه عشان تحققه لازم يكون في البداية قصير المدى وبعدين تحوله متوسط المدى وبعدين تحوله بعد كده طويل المدى ، في فرق بين كده بين الهدف والهدف المستمر، الهدف الواحد ويس ينتهي بمجرد تحقيقه ، لكن الهدف المستمر مستمر على مدار الزمن معناه أي ده ؟ فأنت ممكن تكون عايز تشتري سيارة لكن لما تقول أنا حاشترى سيارة عشان كل يوم أرجع مثلا تأخذ أولادك وتروح تلعب بحاجة رياضية كل يوم خميس حاتخرج مع بعض كل يوم جمعة تأخذ كرسي معين حاتبص تلاقي أن الهدف أصبح مجرد هدف انتهى بعد تحقيقه لهدف مستمر في الزمن ومستمر باستمرار، الهدف الذي هو الناس بيقولك حد عملت هدف وحقت وبعدين أصبحت في منتهى التعاسة حننكم عن حاجات بالتفصيل عشان الهدف بيقون مُستمر في الزمن لازم يكون مبني على قيمك الحقيقية خلينا نتكلم بالأول في حاجة مهمة جدًا اللي هي بنسميها (05) أركان من الحياة المتزنة أنت عارفالعالم كله ، لأنه بينقسم لأقسام فيه صنف من الناس لهو بيشغل لو أخذوا منه شغله بتجيه سكتة قلبية لأنه ميعرفش يعمل أي حاجة ثانية غير فقط الشغل، غير الشخص ليقول عليه منتج ، لكن حياته مش متزنة ، فيه شخص آخر الذي هو الشغل عنده

مهم ولكن حياته الصحية بردوا مهمة وبيقدر يضبط الاثنين مع بعض عشان الإنسان بيقون مُتزن تمامًا محتاج بيقون متزن في خمس أقسام مُختلفة ، القسم الأولاني الذي هو الجزء الروحاني ، إيه الجزء الروحاني ؟ الجزء الروحاني في حياة الإنسان الذي هو يتوقف على علاقتك مع الله سبحانه وتعالى أنت ممكن تقول إنَّ أنا أهم حاجة في حياتي هي الله سبحانه وتعالى فبسألك السؤال الثاني ألي عملته أخيرا عشان فعلاً بتقرب من الله سبحانه وتعالى حاتقول أنا بصلي وبصوم وبزكي دي كلها فروض لأنها عملتُ فعلاً عشان تتقرب من الله سبحانه وتعالى ؟ وأنت بتصلي تصلي صح ؟ وأنت بتصوم بتصوم مضبوط ؟ وأنت بتزكي مش فقط زكاة أنت بتهدى ويتعطف على الناس باستمرار ، تبقى إنسان كويس بتعمل أكثر فعلاً عشان تتقرب من الله سبحانه وتعالى ، فالهدف الروحاني أمَّا نقول الجزء الروحاني في حياة الإنسان هو أهم جزء في حياة الإنسان ، الجزء الثاني عشان تعمل حياة متزنة الذي هو الجزء الصحي ، الجزء الصحي مش فقط حكاية أنك فقط بتنزل وزنك الجزء الصحي فيه حاجات كثيرة جدًا ، الجزء الأولاني هو الجزء الصحي الذي هو التفكير الصحي بتفكر بطريقة تكون صحية عشان تقدر تُوصل لي أنت عايزه لصحتك فأنت بتفكر بطريقة صحية بتأكل أكل صحي بتشرب مائه بأعداد

¹ إبراهيم الفقي، الحياة أمل، الحلقة 14، تلفزيون الكويت، 2003.

(06) كوبيات , (07) كوبيات في اليوم وتتأخذ بالك وبطريقة حياتك بالنسبة أنك تستخدم جسمك وتلعب رياضة فالجزء الصحي ماشي فيه كل شيء يتوقف بصحتك بتتكلم على كل واحد بعد كده بالتفصيل الجزء الشخصي: الجزء الشخصي الذي هو الأنا , الأنا مش معناها الأنانية مع نفسك الأنا أنك أنت بتتهم بنفسك بطريقة متكاملة , تقديرك الذاتي علاقتك مع نفسك احترامك نفسك لما توصل لمرحلة تقول أنا باحترم نفسي احترم ذاتي , أنا باحترم الآخرين, أنا متقبل نفسي و متقبل الآخرين أنا صورتي الذاتية رائعة وثقتي في نفسي رائعة ممكن أثق في الآخرين وأتعامل معهم بطريقة تكون متزنة تماما داخل الجزء الشخصي أنه علاقتك مع الآخرين صداقاتك إيه طبعاً ؟ حياتك الزوجية في حياتك أنت كأب أو أم سفرياتك , دراساتك كلها بتخش في الجزء الشخصي إحنا في الوقت في الجزء الروحاني بعد كده عندنا الجزء الصحي بعد كده عندنا الجزء الشخصي رابع حاجة الجزء المهني أو العملي, أنه مفش شاغلك وراء أهدافك في الجزء المهني , وبعدين أخيرا الجزء المادي الجزء المادي لفيه جزء الفلوس, هل أنت مبسوط من الفلوس, الفلوس لأنت تعملها في الوقت لو مش مبسوط دا فكرت في الوقت, عشان توصل لمرحلة يكون عندك فلوس أكثر لازمنا نتكلم في خمسة أركان , خلينا نأخذ واحد واحد منهم بالتفصيل لما نتكلم عن الجزء الروحاني طبعاً بالنسبة لنا إحنا بالنسبة للمسلمين في العالم , بتقولك الجزء الروحاني هو علاقتك مع الله سبحانه وتعالى وبإيمانك بالله , إيمانك بالرسل وإيمانك برسول الله (صلى الله عليه وسلم) بتفكر بطريقة روحانية متكاملة داخل جواها العقيدة طبعاً , في ناس ثانية بتقلك الجزء الروحاني بالنسبة لي فيه التأمل فيه التنوين بالإيحاء فيه يوقع فيه..... فيه حاجات كلها فيه إلا يكودو يتوصلني لمرحلة من الروحانيات خصوصا حاجة اسمها الميديشن لي هي التأمل والتأمل له أصناف وأشكال وفي منتهى الروعة وطبعاً أنت ممكن تعمل كل دور بتصلي فالجزء الروحاني أساساً أنه علاقتك مع الله تعالى لان عندك طاقة روحانية يومية من الله سبحانه وتعالى.

خذ بالك دي في الوقت أنه أخذ الفلوس آخر حاجة قلت المادة آخر حاجة لأنه المادة عبارة عن طاقة أرضية, لو الشخص بيقوله أهم حاجة في حياتك؟ يقولك فلوس ومعنى كده بيفكر في طاقة أرضية ماشي عليها , ولما يفكر في الجزء الأرضي أكثر بيلقي نفسه بيحس فلوس أكثر وأنا بعين شخصين في حياتي أو فنتين من الناس فقراء الشخص الفقير لمعدوش أي فلوس, تفكيره كله في الفلوس الغني بيفكر فلوس تفكيره برود في الفلوس , فيقول الاتنين بالنسبة لي يعتبروا فقراء لأن الشخص فيه ليفكر يفكر في الفلوس لطاقة أرضية أعماله تشدو لتحث باستمرار عشان كده لازم الطاقة الروحانية من جزء الروحاني , علاقتك الله سبحانه وتعالى وتتقرب من الآخرين , ولو مهمة عندك اللي عملته أخيراً عشان تقرب أكثر وأكثر وأكثر قابل أول الجزء الحياة متزنة , الجزء الثاني هو الجزء الصحي, الجزء الصحي أنه في ناس بتقولك أنا صحي عبارة عن أنه نأكل كويس نشرب مايه كويس ودي كده وخلص, أنا نزل وزني طبعاً , الجزء الصحي نبدأ بالتفكير الصحي بفكر نفسك بالطريقة لأنت عابزها لأنه التفكير هو ليخلي الحسد بيشتغل بعد كده , فأنت ممكن تكون أنا عايز بنزل وزني فبتعمل حاجتين هما, خطأ تبطل الأكل لتحبه وغير كده بتلعب رياضة كثير وأنت مش متعود فيها ألم فيحصل إيه ؟ حب وألم يعني مع الوقت, وبتعمل حاجات فيها ألم يعني مع الوقت فتصيب الاتنين وتجد نفسك عايز تلعب وتأكل حاجة مش دا تحبها ومتقدرش تلعب كل الرياضة دي فتصيب الاتنين فترجع فيه طبعاً فيه ناس يحاول ينزل وزنه على قد ما يقدر وبعد ما ينزل وزنه يرجع ثاني من أول وجديد ويزيد وزنه إيه السبب ؟ وبتعمل حاجات أساساً المفروض يعملها لازم تبدأ من التفكير, التفكير أنه يشوف نفسه هو فعلاً وزنه ألي هو الوزن لعابزه طبعاً لازم يفكر بطريقة صحية في نفسه يفكر في تقته بنفسه في صورته الذاتية يقدر نفسه أكثر وبعدين يبدأ بيأكل أكل صحي مش مجرد انه بطل أكل وخلص , يأكل أكل صحي دلوقتي إحنا ممكن نخليك تأكل أكثر وبرودوا تحس أنه مش حكاية الأكل, الشخص يفكر في الحاجات لداخله من برا

ولكن يشوف لجواه محتاج تعمل فيه إيه ؟ لأنّ نفكر فقط في الأكل طبعاً في حاجات بتخوف فيها لازم تبدأ تخاف من الأكل وهذا أصناف الخوف على فكرة يوصل الشخص لحاجة اسمها أنا راجعه هو الخوف من الأكل , ولما يأكل بيرجع عشان كده هو يقولك لازم يكون عندك اتزان في كل حاجة الجزء الصحي أنك بتفكر بطريقة صحية بتكلم نفسك بطريقة صحية عشان كده يقولك لازم يكون عندك اتزان في كل حاجة الجزء الصحي أنك بتفكر بطريقة صحية , بتكلم نفسك بطريقة صحية , بتأكل بطريقة صحية , تشرب مايه باستمرار , لأنه أكثر من 70% و 80% من جسمك عبارة عن دم , عبارة عن مايه , فلازم تشرب مايه باستمرار ومخك محتاج مايه لأنه حتى المخ أكثر من 90% من المخ عبارة عن دم والخلايا محتاجة شرب مايه باستمرار لأنه لما تشرب مايه وأنت عطشان معنى كده أنت وصلت لمرحلة الجفاف فلازم تشرب, عود نفسك لازم تشرب مايه باستمرار فالجزء الصحي يفكر بتأكل الزاي ؟ تشرب مايه قد إيه ؟ وبعدين بتحرك جسمك الزاي؟ لازم تحرك جسمك بطريقة إيه توصلك تستخدم طاقة جسمك وتديك طاقة رائعة , فتبقى صحتك ممتازة وهذا الجزء الصحي فتكلمك عن جزء الروحاني الجزء الصحي.

ثالث جزء هو الجزء الشخصي لما تقول لربنا سبحانه وتعالى يمدلك الصحة وبعدين أنت موجود جواك الزاي وعلى فكرة فيه أكثر من 32 صنف من أصناف النفس الزاي ؟ تكلم في حاجة واحدة لما بتكلم في الذات هل أنت بتقدر ذاتك؟ , هل أنت بتحب ذاتك ؟ طبعاً في ناس حب الذات أنانية طبعاً, ده مش مضبوط , أنانية لو تكون فعلاً تتحكم في الآخرين بحب الذات , أنت بتقول لله سبحانه وتعالى , أنا متقبل نفسي , أنا متقبل هذه الزاي ؟ أنا متقبل كل شيء الزاي أنا ؟ لما بقول الجزء الشخصي داخل فيه علاقاتك الشخصية , علاقاتك مع الأصدقاء , سفرياتك , دراساتك , علاقاتك مع أبناك, علاقاتك مع زوجك أو مع زوجتك كل ده داخل في الجزء الشخصي الذاتي الذي هو الآنا , كل شيء ثاني بيخش على كل شيء مش موجود , وعلاقاتك الروحانية مع الله سبحانه وتعالى , وبعد كده بتهم بصحتك وبعد كده بدور على أنت شخصياً عبارة عن إيه؟ تعرف أنه مرة أنا كنت في مؤتمر وبتكلم عن القيم ببعدين في سيدة قالت أنت دكتور محدش في الدنيا ممكن يغيرلي قيمتي , قلت له طبعاً ممكن أسألك سؤال إيه أهم حاجة في حياتك؟ قالت أولادي قلت لها: عظيم , قتلي محدش في الدنيا ممكن يغيرها , قلت لها طبعاً بس أسألك سؤال طبعاً لو صحتك تعبانة ممكن يتبعوا أولادك ؟ قتلي طبعاً. إيه أهم حاجة في حياتك؟ قالت صحتي , قلت لها مين مدلك الصحة , قالت الله سبحانه وتعالى يبقى إيه أهم حاجة في حياتك ؟ قتلي ربنا سبحانه وتعالى , وبعد قلت لها إيه ؟ قتلي الصحة , قتلي الأولاد فقلت لها تعرفي أنا بخلص معك , الأولاد حايومتوا دون الأربعين , بس مش يعني الأولاد مش مهمين بالنسبة ألك , بس محتاجة حاجات معينة قبلها , قيمك وتوصلني تقدر بتربي أولادك بطريقة صحية لأنه إحنا بنكلم عليه مش في الشارع , وعارف إيه المتزن بالنسبة ألك ؟ والمهم بالنسبة ألك ؟ فلما أتكلم أهم حاجة بالنسبة لي الروحانية , لأنه هي كده ربنا سبحانه وتعالى قالك << وما خلقنا الجن والإنس إلا ليعبدون >> فلما أنت بتخلق دي بتخلق وتقول أنا عايز فلوس لطاقة أرضية, الطاقة الأرضية حاتشدك في الأرض ده الفوق من الطاقة الروحانية وبعد كده بتوصل للطاقة الصحية توصل أنت عايش بها صحياً وده الجزء الصحي في حياتك وبعد كده الجزء الذاتي , الجزء الشخصي هو أنت , أولادك , وفي نفس الوقت زوجتك أو زوجك ودراساتك وسفرياتك , كل حاجة تختص بك أنت شخصياً, رابع جزء هو الجزء المهني أو الجزء العملي في حياتك , الجزء المهني أنت تشتغل إيه ؟ تعمل إيه بالضبط ؟ مبسوط في شغلك ؟ طب مش مبسوط ! قلي ناوي تعمل إيه في المستقبل؟ أو تعمل إيه بالضبط ؟ لازم توصل لمرحلة تقول أنا عندي جزء عملي مش مبسوط منه , لو مش مبسوط منه تعمل إيه ثاني ؟ أو ممكن تفكر فيها بطريقه مختلفة الزاي ؟ أنا كنت مرة بشوف في التلفزيون , وبعدين كان في تلفونات وبعدين فيه شاب بيكلم في التليفون قالي دكتور: رئيسي في العمل أنا بكرهه لأنه مش عاوز يمدلي الوظيفة لي أنا عاوزها , قلت له إيه؟ قالي مش عاوز يمدها لي بسبب كذا وكذا وأنا مدايق كده طول على فكرة رئيسك لسه يقولك حايعطيك الوظيفة الزاي طول هو مش حامدهلك بسبب أربعة أسباب قالي آه قلت له معنى كده لو عملت أربعة أسباب يبقى إيه بيفضل ؟ قالي ولا حاجة

لمخلهمش تعمله الوقت , أبدأ من أول الوقت واعمل الأربعة حاجات طول وشوف حايرصل إيه ؟ في خلال ياتي عمل الأربعة حاجات ويعدين كلمني في الفندق وقالني مش معقول أنا أخذت الوظيفة قلت له إيه رأيك في رئيسك في العمل قالي أنا بعبه جداً .ولكن قبل كده كنت بتكرهه عشان حاجة وليت بتعبه عشان حاجة أنت طب تكرهه ولا بتعبه ! كل ما في الأمر أنت كنت شايفه بأسلوب مختلف في الوقت أنك بتشوفه من الناحية الثانية , كانت أحسن حاجة ممكن تحصل في حياتك, فلما قلت الجزء المهني لمأ أنت حاجة مش حابها في الجزء المهني تعمل إيه ثاني ؟ أنت عشان أقول حاجة مهمة جداً حتى لو وحدة مثلاً تقول أنا ست بيت يعني معنديش الجزء المهني لا طبعا عندك جزء مهني وجزئك المهني تربية أولادك جزئك المهني هي اهتمامك بزوجك جزئك المهني أنك تقري وتحسني في نفسك وفي خبراتك وتجاربك وتهملني بنفسك ويعدين بتقص العلاقات فيه مشاكل مع زوجك لازم توصلي لمرحلة تهتمني بنفسك , تقري تبقي أبه توصلي لمرحلة تتعلمي حاجات عشان تقدرني تشاركي زوجك في أهدافه وفي عشان يحقق آماله هو كمان وبعد كده الجزء الآخر هو الجزء المادي , الجزء المادي يتعلق بكل حاجة فيها مادة يا ترى أنت بتكسب إيه في الوقت ؟ هل أنت مبسوط من لتكسبه ؟ طيب مش مبسوط , فكرت تعمل إيه مختلف؟ولما تعمله مختلف حاتعمله أنت ؟ أو حاتعمله الزاي ؟ مين ممكن يساعذك ؟ عايز تعمله ؟ بحس أنك تطلع أحسن من كده لازم تبدأ تفكر دا اسمه التفكير الاستراتيجي وحالكلمكم عليه بعد كده فيه حاجة اسمها القوة الذاتية, تفكير استراتيجي لازم تقول أنا مش مبسوط وأنت لو فضلت تقعد مش مبسوط , ما فيش حاجة راح تتغير, الممكن يتغير لما تبدأ تغير تفكيرك تقول أنا مش مبسوط انا مسح حاجه انا بدأ غسل الصحون وكلمتكم قده من مرة في الموضوع ده , مكنتش مبدا غسل الصحون أنا شايه نفسك مدير عام , دي كانت أول خطوة أنه أنا بطلع بعد كده , لكن في ناس غاية النهار ده على فكرة و معايا في كندا وفي نفس الفندق وفي نفس المكان , وبياخذوا نفس الفلوس , داموا على كده 30 سنة بيغسل صحون ومبسوط ,يغسل الصحون طول النهار عملي في العالم كله وعم يقارن حول العالم كله , وعم ينقد الناس كلها لكن ما فكرش زي يحسن نفسه بتقولوا عليه محظوظ , هيه محظوظ الزاي, طبعا محظوظ لمأ الفاشل بيقول الناجح محظوظ , عارف بيقولك النجاح عبارة عن حظ ,اسأل أي فاشل لأن الفاشل مفيش حظ يعمل شيء موجود , الناجح بيعمل حظه بنفسه يتحرك , يقوم صبحه بكري بيدرس لو عنده حاجة مدايقته يغيرها, يفكر تفكير ايجابي , لو وقف يوقف لغاية ما , يحقق أهدافه عشان كده أنت خمس حاجات في الوقت تقول أنا عندي الجزء الروحاني , وفي نفس الوقت عندي الجزء الصحي وعندي الجزء الشخصي وعندي الجزء المهني وأخيرا عندي الجزء المادي وأنا فزتهم كلهم , لما جيت تفكر اعمل طب فيهم بالأول لازم نمشي فيهم كلهم زي بعض , عارف أنت ممكن تكون ممتاز ماديا ودور على الناس معظم الناس لفي العالم هم مرتاحين جدا ماديا ودور عليهم وشوف إذا السؤال هذا فعلا أو لا؟ أنت عارف بيحصل إيه لمأ شخص يكون مرتاح جدا فعايز مكان ماديا من اي حاجه فأني حدا ممكن يفطر في هونوك ويتغذى في طوكيو ويعدين يتعشى في باريس بس جواه محتاج أكثر من كده محتاج انجازات شخصية ؟ أنا عندي صديق لي في مونتريال ساكن مش بعيد علي جنب بيتي , راجل ده عنده شركة بتعمل 25 مليون دولار في الشهر يعني ملياردير ويعدين مرة جاني قالي على فكرة أنا تعيس جدا قلت له معقول ؟ أنت عندك أولاد صحتك كويسة عندك كل لأنت عايزه احساسك عنده إيه عنده فلوس هذه المادة عنده الأولاد , الراجل دراساته عالية , عنده المهنة يعني عنده الجزء المادي عنده الجزء الصحي وعنده الجزء الشخصي وعنده الجزء المهني كلهم سوا لكن الجزء الروحاني عند ضعيف , لحصل كان في منتهى التعاسة ومن أول ماجاني ولاحظته على طول أن جزء الروحاني عنده ما ليشوا أي قيمة بعدين, قلت له اسمع هل لما بتفكر تساعد حد بتمد ليه فلوس بتبس إيه ؟ قالي بحس بروعة , قلت له: طيب تبني أكثر من طفل من لي بيموتوا كلهم في العالم قالي والله عندي واحد ولا اثنين قلت له أنت ممكن تأخذ أكثر من كده بكثير قالي طبعا , قلت له إيه رأيك لو تتبني شركة بحالها وأنت رجل ملياردير؟ مش حاتفرق معك كثير أنت حده و فوائد لي أنت بتعملها قال لي والله وريلي فين ؟ أخذته بدأ يأخذ يتبني ناس هم في إفريقيا أو في أماكن مختلفة تبني حوالي 500 واحد بمنظر ده مشغول جدا بهم وبدأ يعمل شركة وبدأ يتحرك

ويسافر الي إفريقيا وشاف حاجات بنفسه دا كان جزء كويس جداً , وبعد كده قرب شوي من ربنا سبحانه وتعالى وحياته أصبحت متزنة , أنت ممكن تكون مرتاح في جزء مثلاً مادي والجزء المهني والجزء الشخصي ولكن صحتك تعبانة حتلاقي نفسك مش متزن , ولكن بعدك عن الله سبحانه وتعالى بعيد حتلاقي نفسك مش **متزن أي حاجة ناقصة في 05 أجزاء حتلاقي حياتك مش متزنة** , عشان كده لازم تمشي فيهم كلهم مع بعض أنت عارف أنا بدرس في العالم كله وشفنت اكسر من 600 ألف بني ادم حوالين العالم و(03) لغات مختلفة, أنت عارف بيشوف إيه؟ بيشوف معظم الناس يكون ناجح جداً بيعتني بنفسه شغل شغل , توصل من أول يوم من الصبح زي حاجة الكترونية رايح للشغل , يعني جاي من الشغل ما يعرفش يسعد نفسه لو راح في إجازة وبص حواليه فيبدأ يشتغل 50 ألف حاجة, يوم بيكلم في التليفون وبعدين يأخذ كتب يقرأها , ما يعرفش يرتاح , ما يقدرش يستقر خمس دقائق على بعض ما يعرفش يأخذ إجازة وبعد كده توصل عنده سكتة قلبية عنده قرحة , عنده شقيقة , عنده ضغط دم عالي دور على أي حد غني جدا , وفعلا يهتم بصحته , تلاقيه غني جداً في العالم وفعلاً عشان كده لناقصك الشخص , الشخص لذاته وأنا شفت ناس كثير يكون مبسوط جداً شغله وبعدين يحصل أي حاجة يكون حاجة في الاستثمار يكون راح منه , حاجة في شغله تروح , يفقد وظيفته , بيتشل السبب ميعرفش يعمل إيه ثاني , معدوش أي شيء ثاني يعمله , أنا خسرت وظيفتي في يوم من الأيام لما كنت وصلت الإدارة العليا , وكان خلاص ثاني واحد يقولك خلاص , ومع ذلك برود دخلت في مشروع معين وخسرت كل كل المال لعندي وعربيتي, وأنا ماشي أخذت تاكسي وفلوس تاكسي ما كانتش معايا أخذتها من زوجتي في البيت, يعني بيتي كان مهدد كله لكن في حاجة قلت ثانية واحدة والحمد لله أنا عندي فكرة عن المعلومات دي كان ممكن اتجنن أو ممكن بتشل لأنه ليحصل الشخص لبتطلع منه حاجة كان في ثانية يكون منظم هو كمان , فكر معايا أنا لعلته في ثانية واحدة الجزء المهني فيه الشغل والشغل هو جزء بسيط جداً من مهنتي , منه لجاب الشغل ؟ أنا ممكن بجيب واحد ثاني , وبدأت في الحال أني أهتم بصحتي, بدأت أكثر من الأول بلعب رياضة أكثر من الأول , بدأت قابل الناس أكثر من الأول, تتوزع السيرة الذاتية لأكثر من 2000 واحد تفكر بطريقة مبتكرة , أخذت لأنا عايزه في الآخر, لكن كان من الممكن الإنسان يقعد ويشل نفسه , السبب ما يقدرش بيعمل غير حاجة واحدة بس الشغل الشغل الشغل , لو يأخذ منه الشغل تلاقيه مش متزن في حياته مهما كان الشخص سواء مركزه عالي أو مش عالي ترى حياته مش متزنة بيعيش تعيش لأنه مش متزن عشان كده يقولك باستمرار عشان تكون متزن لازم تبقى حياتك الروحانية أول حاجة تكون رائعة , ثاني حاجة حياتك الصحية تهتم بها لان ربنا سبحانه وتعالى حاياحاسبك على الصحة دي , ف لازم تهتم بصحتك وتعرف كل جزء في حياتك الصحية أنت مسؤول عنه , الحاجة الثانية حياتك الشخصية حياتك العائلية جواها , حياتك العائلية علاقتك مع أولادك مع زوجك أو زوجتك ,سفرياتك , رحلاتك , الإجازة وبتأخذها ولا لا ؟ وبعدين الجزء الرابع الجزء المهني والعملية وأخيرا الجزء المادي , لازم تمشي فيهم كلهم تعرف دلوقتي نفكر في بعض الأسئلة نفكر فيها تفكير استراتيجي على فكرة الشركة تفكر كده أنا مش بسميها تسويق استراتيجي شخصي للشخص نفسه , خليك معايا أول سؤال حاتسأله لنفسك , أنا فين؟ دلوقتي فيه خمس أجزاء أنا فين ؟ أنت فين ؟ اكتبها تبدأ اكتب أنت فين في حياتك الروحانية ؟ وبعدين أنت فين في حياتك الصحية , إيه السلوكيات الغلط لأنت عندك ؟ إيه السلوكيات نفسك تكون عندك؟ أتكلم على حاجات صحية هي (05) حاجات بعد كده حياتك الشخصية أنت فين في حياتك الشخصية ؟ وأنت فين في حياتك المهنية؟ وأخيرا أنت فين في حياتك المادية ؟ لما تقعد تقييم وتقول أنا فين اليوم من هذا المنطلق ؟ تبدأ تعرف أنت رايح فين , لازم لسه تحديد الأهداف يقولك مهم جداً تعرف أنت رايح فين لأن الإنسان لي من غير هدف عامل زي مركب من غير دفة الاثنين حاينتقلوا في الصحراء ده كلام كويس لكن عشان نروح في مكان لازم أعرف أنا فين في الأول ؟ فأنا هنا أنا في المكان ده , في خمس أجزاء .

وبعد كده السؤال الأولاني أين أنا الآن ؟

السؤال الثاني أنا عاوز أروح فين ؟ قلت والله في حياتي الروحانية عايز أكون رائع ، خليها على كده وفي حياتي الصحية عايز صحي تكون كده ، عايز وزن يكون كده ، عايز تفكيري يكون كده ، وأشرب ما به بالطريقة دي في حياتي الصحية ، عارف بالضبط عايز منها إيه ؟ وبعد كده أفكر في حياتي الشخصية ، أنا فين في حياتي الشخصية ؟ آخر مرة شفت فيها أصدقائي إمتى ؟ يا ترى علاقتي مع زوجتي عاملة الزاي أو الست علاقتي مع زوجي عاملة الزاي ؟ علاقتكم مع أبنائكم عاملة الزاي ؟ درستوا حاجة أخيرة ، هل استفدت من إجازة أخيرة ؟ حتى ولو تمشيت شوية عشان شم هوا نظيف ، حاجة عملتها أخيرا فيها الجزء الشخصي ؟ بتقول أنا فين الآن في حياتي الروحانية ؟ حياتي الصحية ؟ وفي حياتي الشخصية ؟ وبعد كده في حياتي المهنية ؟ أنا فين الآن أنا بشتغل وظيفة ما حببتهاش طيب اكتبها . بتعرف أنت فين ؟ بعدين حانفكر حاتروح فين في الوقت الحاضر ؟ عايز أعرف أنت فين ؟ وبعدين أخيرا ماديا ، هل أنا مبسوط ماديا ؟ هل معايا فلوس لأنأ عايزها ؟ طب لو لا ليه ؟ طب أعملها الزاي ؟ طب لعملها عملوها الزاي ؟ نبدأ بفكر تفكير استراتيجي ، أول ما عرفت السؤال الأولاني أين أنا الآن ؟ .

السؤال الثاني عايز أروح فين ؟ أين أنا ؟ عايز تروح فين ؟ أين ؟ أين ؟ عايز تروح فين في الخمس هذوم ؟ أنت عارف أنت فين ؟ وبعدين عايز تروح فين ؟ هذه الحاجة الثانية لما بتبقى عارف أنت عايز تروح فين ؟ تسأل نفسك ؟

السؤال الثالث: لماذا ، لماذا لمّا تقول أين أنا ؟ ماذا أريد ؟ لماذا أريده ؟ كلمة لماذا أريد عبارة عن الأسباب ، والأسباب فيها اعتقاداتك واعتقاداتك فيها قيمك ، لمّا تقول لماذا أريد شيئا ، مثلا أحد بيقول أين أنا الآن ؟ والله أنا تعبان نفسيا مثلا: لو نتكلم عن الجزء الشخصي أو الجزء الصحي طيب ماذا أريد؟ عايز صحي تكون أحسن ، لماذا أريده ؟ لأن حاتحس كل حياتي ، فعندي اعتقاد أو عندي قيمة ، السؤال لبعده متى أريد ؟ ابدأ تحرك من دلوقتي ، أي أسئلة فيك تسأل نفسك أين أنا الآن ؟ ماذا أريد ؟ لماذا أريده ؟ متى أريده ؟ وبعدين تسأل نفسك كيف أستطيع الحصول عليه ؟ على فكرة أول ما تسأل، أول سؤال بكيف تبدأ تدور على المصادر والموارد الداخلية ، كيف أحقق شيء ؟ فكر الزاي ؟ وكيف ؟ الزاي أحققه ؟ إذا عرفت أنت فين ؟ وعرفت أنت عايز تروح فين ؟ و عرفت أنت عايزها ليه ؟ وعرفت أنك عايزها ، أنت عرفت في الأخير عاوز إيه ، أنت عاوز فوق ده كله، أنت عارفها الزاي وبعدين السؤال المهم والسؤال الخامس الناس كلها بتدور فيه ، السؤال الخامس هو إيه ؟ هو لمّا أوصل لأنأ عايزه أعمل إيه ثاني ؟ لأن الناس ممكن تحقق أهدافها وأحلامها وبعدين لما توصل غايتك هنا بتلاقي نفسك مش سعيد ، هل تعرف حد حقق حاج طول عمره نفسه فيها ولمّا أوصلها لاقى نفسه مش سعيد ؟ السبب أنه مش عارف يعمل إيه بعد كده حايوصل هناك؟ وحايسنقر هناك لأنه دار ليه روتين في حياته وبعدين في الآخر دار له إحباط ولكن مهم جدًا ، وتبقى عارف أنت عايز إيه ؟ ده عارف عايزها الزاي ؟ عارف إمتى حاتققها ؟ وتساوي بمصادرك الزاي ؟ عارف تحدياتك ؟ وبعدين السؤال المهم جدًا لمّا توصل هناك تعمل إيه ثاني ؟ خليك أقول ده من أول وجديد عندنا الهدف قصير المدى والهدف متوسط المدى والهدف طويل المدى ، فيه فارق بين الهدف والهدف المستمر الهدف بينتهي بمجرد تحقيقه والهدف المستمر مستمر عبر الزمن ومبنيًا على قيمك في خمس أجزاء من الحياة تديك حياة متزنة.

الجزء الأول: الجزء الروحاني.

الجزء الثاني: الجزء الصحي.

الجزء الثالث: الجزء الشخصي.

الجزء الرابع: الجزء المهني أو العملي.

الجزء الخامس: الجزء المادي.

وبعدين عندك أسئلة معينة تسألها لنفسك عشان تبقى متزن في اليوم كلهم:

السؤال الأولاني: أين أنا في خمس أجزاء كل ؟ .

السؤال الثاني: عايز إيه ؟ماذا أريد من خمس حاجات كل؟.

السؤال الثالث: لماذا أريد ؟ وهذا حديث في أسباب + الرغبة .

السؤال الرابع: متى أريده ؟ (الزمن) .

السؤال الخامس: كيف أريده ؟ خطتك واستراتيجياتك.

ويعدين أخيرا لِمَا أوصل وأحقق لأننا عايزه أعمل إيه ثاني ؟ وفي الحالات دي حاتوصل أنك تخلي هدفك هدف مستمر في

الزمن ولمّا توصل هناك حاتعمل إيه ثاني ؟ بالطريقة دي ممكن توصل لمرحلة أنت فعلا تحقق أهدافك .

الحلقة الجاية حاكلّمك عن الأساليب الفعالة الزاي ممكن تقدر توصل لمرحلة تحقق أهدافك عن طريق العقلية واللاوعي

وحانتكلم برود في القوة الذاتية فكر باستمرار أنه الشتاء بداية الصيف وأن الظلام بداية النور والأمل بداية النجاح عشان

كده عيش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك عيش بالإيمان عيش بالأمل وعيش بالحب وقدّر قيمة الحياة .

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

إهداء	
شكر وعرهان	
مقدمة: أ	
الفصل التمهيدي	
مصطلحات ومفاهيم	6
توطئة	7
أولاً/ تعريف الحجاج:	8
أ: لغة:	8
ب- اصطلاحا:	9
ثانيا: المجالات المفاهيمية للحجاج:	11
1- الحجاج والخطابة:	11
* لغة:	11
* اصطلاحا:	12
2- الحجاج والجدل:	14
3- الحجاج والبرهان:	16
4- الحجاج والحوار:	17
5- الحجاج والإقناع:	17
ثالثا: المسار التاريخي للنظريات الحجاجية	21
1_ النظرية الكلاسيكية للحجاج البلاغي (ارسطو):	21
2_ نظرية بيرلمان وتيتيكا:	23
3_ نظرية الحجاج عند ميشال مايير (المساءلة):	25
4- نظرية الحجاج اللغوي عند ديكر و انسكومبر:	27

31.....	رابعاً: تعريف خطابات التنمية البشرية
31.....	1- تعريف الخطاب:
32.....	2/الخطاب الحجاجي:
33.....	3/ التنمية البشرية:
36.....	4_ نشأة التنمية البشرية:
37.....	5_ أبعاد التنمية البشرية:
37.....	6_ أهداف التنمية البشرية:
38.....	7_ المؤشرات الأساسية للتنمية البشرية:
39.....	خامساً: نبذة عن حياة إبراهيم الفقي:
الفصل الأول: أنواع الحجج في محاضرات إبراهيم الفقي	
42.....	تمهيد
43.....	المغالطات والسفسطات المنطقية في محاضرات إبراهيم الفقي:
46.....	1 - مغالطة الشخصنة: :
48.....	2 - مغالطة الاحتكام إلى السلطة:
60.....	7- مغالطة المنحدر الزلق (أنف الجمل):
65.....	10- مغالطة الرنجة الحمراء:
الفصل الثاني الآليات الحجاجية: بين اللغوية والبلاغية في محاضرات إبراهيم الفقي	
68.....	توطئه:
69.....	الآليات الحجاجية اللغوية
69.....	أولاً: ألفاظ التعليل:
69.....	1-المفعول لأجله:
72.....	2- لأن:
74.....	3- لام التعليل: .

75.....	4_ اللام الجارة:
78.....	5_ التراكمب الشرطية:
81.....	ثانيا: الوصف:
81.....	1-الصفة :
82.....	2.اسم الفاعل :
84.....	3_ اسم المفعول:
88.....	أولا: الآليات الحجاجية البلاغية من منظور البلاغة الكلاسيكية:
88.....	1-علم البيان
88.....	أ-الاستعارة:
91.....	ب-التشبيه:
93.....	ج-الكناية:
95.....	2-علم البديع:
95.....	أ-الطباق:
97.....	ب-الجناس:
98.....	ج-السجع:
100	أ-الحجج القائمة على الوصل.
100	ب-الحجج القائمة على الفصل
104	ج-حجة الشخص وأعماله:
105	د_ القرآن الكريم:
108	2. الحجج القائمة على الفصل:
111	الفصل الثالث
111	الآليات الشبه منطقية في محاضرات إبراهيم الفقي
112	توطئة:

113	أولا : الآليات شبه المنطقية السُّلمية:
113	1- السُّلم الحجاجي:
116	2- وسائل السُّلم الحجاجي:
116	_الأدوات اللغوية:
116	ب_ الروابط الحجاجية:
116	-لكن:::
119	-حتى
124	ج_ الإحصاءات:
126	د_ الحجاج بالتبادل:
128	ه_ فحوى الخطاب:
130	ثانيا: آليات الحجاج الصرفية:
130	أ_ أفعال التفضيل:
132	ب _ صيغ المبالغة:
134	ثانيا: الآليات الحجاجية شبه المنطقية غير السلمية:
134	أ _ حجة التناقض وعدم الاتفاق:
136	ب_ تقسيم الكل إلى أجزاء:
139	خاتمة
140	خاتمة:
144	قائمة المصادر والمراجع:
145	قائمة المصادر والمراجع:
151	الملاحق

ملخص:

تُعنى مذكرة "حجاجية خطاب التنمية البشرية في محاضرات مسجلة لإبراهيم الفقي أنموذجاً" بدراسة حجاجية تحليلية لخطابه في مجال التنمية البشرية، وقد توزعت على أربعة فصول:

الفصل التمهيدي: مفاهيم ومصطلحات تناول هذا الفصل أبرز المفاهيم والمصطلحات المرتبطة بالحجاج وخطاب التنمية البشرية، بوصفه مدخلاً نظرياً يمهد لفهم الإطار العام للدراسة.

الفصل الأول: أنواع الحجاجية الآليات تطرق إلى أنواع الآليات التي وظفها الفقي في خطابه، مبرزاً دورها وتنوعها في بناء الخطاب الحجاجي وتحقيق أهدافه التأثيرية .

الفصل الثاني: الآليات الحجاجية بين اللغوية البلاغية ركز على دراسة الوسائل اللغوية و البلاغية التي اعتمدها الفقي، موضحاً أثرها في تقوية البنية الحجاجية وتعزيز فاعلية الرسالة الموجهة.

الفصل الثالث: الآليات الشبه منطقية سلط الضوء على الآليات الشبه منطقية ودورها في إضفاء طابع عقلائي وإقناعي على الخطاب، رغم غياب المنطق الصارم.

تقدم هذه المذكرة رؤية متكاملة لبنية الخطاب الحجاجي في خطابات الدكتور إبراهيم الفقي، من خلال تحليل أدواته اللغوية والبلاغية وشبه المنطقية

الكلمات المفتاحية: خطاب التنمية البشرية - الآليات الحجاجية

Abstract

The thesis entitled "**The Argumentation of Human Development Discourse in the Recorded Lectures of Ibrahim El-Fiky as a Case Study**" offers an analytical, argumentative study of his discourse within the field of human development. The study is structured into four chapters:

- **The Introductory Chapter: Concepts and Terminology:** This chapter explores the prominent concepts and terms related to argumentation and human development discourse, serving as a theoretical introduction that paves the way for understanding the general framework of the study.
- **Chapter One: Types of Argumentative Mechanisms:** This chapter addresses the various types of mechanisms employed by El-Fiky in his discourse, highlighting their roles and diversity in constructing the argumentative framework and achieving its persuasive and influential goals.
- **Chapter Two: Argumentative Mechanisms Between Linguistics and Rhetoric:** This chapter focuses on studying the linguistic and rhetorical tools adopted by El-Fiky, illustrating their impact on strengthening the argumentative structure and enhancing the efficacy of the conveyed message.
- **Chapter Three: Quasi-Logical Mechanisms:** This chapter sheds light on quasi-logical mechanisms and their role in imparting a rational and persuasive character to the discourse, despite the absence of strict formal logic.

In conclusion, this thesis provides a comprehensive vision of the argumentative discourse structure in Dr. Ibrahim El-Fiky's lectures through an in-depth analysis of his linguistic, rhetorical, and quasi-logical tools.

Keywords: Human Development Discourse – Argumentative Mechanisms