الجمهورية الجزائرية الدّيمقراطية الشّعبية
وزارة التّعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر ـ الوادي –
كلّية الآداب واللّغات
قسم اللّغة والأدب العربي

التشكيل الحجاجي في خطابات التنمية البشرية
دراسة تطبيقية في خطابات الدكتور: إبراهيم الفقي.

مذكرة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماستر في اللّغة و الأدب العربي

تخصص : لسانيات عامة

إعداد الطالبتين :

* حكيمة مسعودي
* فريحة سوفية

إشراف الدكتور:

لزهر كرشو

السنة الجامعية

1440 – 1441 هـ / 2019 – 2020 م

الجمهورية الجزائرية الدّيمقراطية الشّعبية
وزارة التّعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر ـ الوادي –
كلّية الآداب واللّغات
قسم اللّغة والأدب العربي

التشكيل الحجاجي في خطابات التنمية البشرية
دراسة تطبيقية في خطابات الدكتور: إبراهيم الفقي.

مذكرة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماستر في اللّغة و الأدب العربي

تخصص : لسانيات عامة

إعداد الطالبتين :
* حكيمة مسعودي
* فريحة سوفية

إشراف الدكتور:
لزهر كرشو

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعة الأصلية	الصفة
			رئيسا
لزهر كرشو	دكتور	جامعة الوادي	مشرفا ومقررا
			مناقشا

السنة الجامعية

1440 – 1441 هـ / 2019 – 2020 م

بسم الله الرحمن الرحيم

المجادلة (11)

صدق الله العظيم

كلمة بين يدي البحث

يقول عماد الدين الأصفهاني – رحمه الله –

إنّي رأيت أنه لا يكتب أحد كتابا في يومه ؛ إلا وقال في غده: لو غُيّر هذا لكان أحسن ، ولو زيد هذا لكان يستحسن ، ولو قُدّم هذا لكان أفضل ، ولو تُرك هذا لكان أجمل ، وهذا من أعظم العبر ، وهو دليل على استيلاء النقص على جُملة البشر .

قال تعالى: ﴿**وَقَالَ رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ** (19) ﴾ سورة النمل الآية 19 .

الحمد لله الذي هدانا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله، نحمد ربنا ونشكر فضله ونعمه ونصلي ونسلم على سيدنا مُحَمَّد ﷺ معلم البشرية والهادي إلى النور .

نتقدم لوالدينا بخالص الشكر والتقدير اللذين ربيانا وأنْشآنا على قيمة العلم وشغف الاطلاع والمعرفة والجد والاجتهاد، وغرسا فينا: إن العلم جوهر معنى حياة الإنسان وتحقيق ذاته، وأن نُعلي من قيمة أصحابه .

إلى أستاذنا المشرف الدكتور لزهر كرشو الذي كان نِعم الأستاذ الأكاديمي الذي يحرص على جودة ودقة البحث العلمي الذي نرجو أن يُعم نفعه الجميع؛ فله منا جزيل الشكر والتقدير، ومن الله تعالى الأجر والمثوبة إن شاء الله .

كما يطيب لنا أن نتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى أعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم بالموافقة على مناقشة هذا البحث، من أجل إثرائه وتسديد أفكاره وتقويم أخطائه .

ونتقدم بخالص الشكر والتقدير لجميع معلمينا وأساتذتنا في مختلف المراحل التعليمية من الابتدائي إلى الجامعي، حيث كان لتدريسهم وتوجيههم لنا أكبر الأثر في رفع الروح المعنوية والعلمية، وكذلك نتقدم للإداريين في قسم اللغة العربية والعاملين في المكتبة بوافر الشكر على ما بذلوه من جهد، وإلى طلبة الدكتوراه لتشجيعهم لنا، وإلى كل الزملاء لهم منا كل التقدير .

الطالبتان :حكيمة – فريحة

مقدمة

مقدمة :

بسم الله الرّحمن الرّحيم، والصّلاة و السّلام على من لا نبيّ بعده، أمّا بعد:

تعد اللغة أهم وسائل التواصل؛ حيث يستعملها الإنسان للتعبير عن أفكاره ومشاعره وحاجياته، وبها يمد جسره التواصلي مع الآخر، ولذا فأهمية اللغة ودورها الفعّال لا يخفى أثرهما على الفكر، والمخاطب يحاول إقناع الآخرين بأفكاره عن طريقها، حيث إنّ كل عمل ينجزه الإنسان قائم على رغبة كبيرة في الإقناع، وبقدر ما تكون اللغة المعبّرة عن الفكر ناضجة وغنية ومستوعبة فإنها تكون أداة تعبير جيدة؛ توصل الفكرة بطريقة سليمة .

وقد تنبه بعض الباحثين إلى وظيفة أخرى تقوم بها اللغة، عدا التواصل والتبليغ وهي الوظيفة الحجاجية.

فالحجاج جانب من الجوانب الأساسية، يتبنى اللغة في إقامة الحجة، وقد ظهرت العديد من النظريات تحلل الكلام باعتباره فعلا حجاجيا يتخطى الوظيفة الإعلامية إلى الوظيفة التأثيرية الإقناعية.

ويكون التعامل مع الخطاب الحجاجي بتوخي مقاصد عديدة منها الرغبة في التأثير والإقناع والتوجيه، لأن المحاجج يحاول التأثير في المتلقي، وهذا ما يتجسد بقوة، وبصورة جليّة في خطاب التنمية البشرية، فقد وجد هذا اللون من الخطاب في الحجاج ضالته، لأنه الأقدر على الإقناع والتأثير والتوجيه والاستجابة لاحتياجات الأفراد، والتنمية وتطوير الذات، فهو يعد من خطابات التواصل الفعّالة التي تساهم في تنمية وتطوير المواهب والطاقات بما يخدم الفرد والمجتمع، وتدل البشر وتوجههم الوجهة السليمة، فهو خطاب توعوي توجيهي .

وعليه فالعلاقة الوطيدة بين الحجاج وخطاب التنمية البشرية الذي لقي رواجا ونجاحا ولّد فينا الرغبة في البحث، محاولين الكشف عن أهم الآليات والوسائل والتقنيات التي لها دور بارز في صناعة الخطاب الحجاجي؛ لأنها تعمل على توجيه الغاية من الخطاب، لهذا قمنا باختيار عنوان

مذكرتنا "**التشكيل الحجاجي في خطابات التنمية البشرية ،دراسة تطبيقية في خطابات الدكتور إبراهيم الفقي**" وهناك جملة من العوامل والأسباب الذاتية والموضوعية التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع فالذاتي :

- ميلنا لمجال الحجاج في حد ذاته،كونه موظفا في جميع أنواع الخطابات التي تسعى إلى تحقيق التأثير والإقناع .
- الدور البارز للخطاب الحجاجي في الاستمالة والتأثير والإقناع أكثر من بقية الأجناس الخطابية الأخرى .
- الأهمية العالية التي وصلها الإقناع في حياتنا اليوم دون اللجوء إلى الفرض والإجبار .
- ميلنا الشخصي إلى خطاب التنمية البشرية، وأثره الباقي في الأذهان، لما له من تأثير في تنوير التفكير، وتوجيه المشاعر نحو الإيجابية، وتقويم السلوك نحو الاستقامة، وتحفيز الهمم إلى العلو والسعي إلى التطلع لبلوغ القمم .

والموضوعي :

- حاجة الساحة التواصلية ولا سيما خطاب التنمية البشرية إلى تكثيف دراسي قصد الوقوف على الأسرار التأثيرية التي يتمتع بها والاستفادة منها في تطوير تواصلاتنا الحياتية المختلفة .

وتهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على أهمية التشكيل الحجاجي في خطاب التنمية البشرية وبيان دوره في تحقيق التأثير والإقناع، وبالأهمية التي يحملها الموضوع ينطلق بحثنا من إشكالية رئيسة نلخصها في الآتي: ما طبيعة أنماط الحجاج الموظفة في خطاب التنمية البشرية ؟، وماهي آليات اشتغاله؟، والاستراتيجية الخطابية التي ينشأ وفقها هذا الجنس من أجناس الخطاب؟؛ ويندرج ضمنه عدّة تساؤلات أهمها: كيف مارس الفقي خطابه الحجاجي من خلال كتابه وحلقاته المصورة (فيديو)؟، ما الآليات التي ركزّ الدكتور الفقي عليها لمعرفة الطبيعة الحجاجية لخطابه؟،كيف

استثمر وسائل الإقناع في خطابه للتأثير في المتلقي واستمالته ؟، إلى أي مدى كان التوظيف الحجاجي ناجحا في سيرورة خطاب التنمية البشرية ؟.

شكلت الإشكالية وأسئلتها الفرعية هيكل بحثنا المتواضع وخطته التي ابتدأت بمقدمة وتوطئة وثلاثة فصول، أحدها نظري، والفصلان الآخران تطبيقيان، وختم البحث بخاتمة تضمنت أهم نتائجه.

أما الفصل الأول الذي وسمناه بـ :مفاهيم أولية حول الحجاج وخطاب التنمية البشرية فقد اشتمل على ثلاثة عناصر: الحجاج (مفهومه، المجالات المفاهيمية له تصور الحجاج عند الدارسين الغرب والعرب)، يليه خصائص النص الحجاجي، ثم خطاب التنمية البشرية (مفهومه، أنواع الاستراتيجيات الموظفة في هذا الخطاب)، وختام هذا الفصل عرّفنا بمدونة البحث ،تلاه الفصل الثاني الذي عُنون بالتشكيل اللغوي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور إبراهيم الفقي وضم توطئة للآليات اللغوية ،فتعريف كل آلية ،ورصد مدى توظيفها في مدونة البحث وذكر نماذج لها وتحليلها حجاجيا فخلاصة الفصل .

أما الفصل الثالث: قد تناولنا فيه التشكيل البلاغي، والشبه منطقي في خطابات التنمية البشرية؛ يحوي قسمين الأول: طرقنا فيه إلى التشكيل البلاغي من منظور البلاغة الكلاسيكية (التشبيه، الاستعارة ،الكناية، الطباق، المقابلة، السجع)، في حين تناول القسم الثاني التشكيل شبه المنطقي بما فيه من سلّم حجاجي ووسائله (الروابط، الآليات الصرفية، درجة التوكيد، الاحصاءات)، قمنا كذلك بتعريف كل آلية وتتبعها في المدونة مع ذكر نماذج لها وتحليلها حجاجيا ثم الخلاصة وأخيرا خاتمة كانت خلاصة ما أفدناه من نتائج هذا البحث

ولإجراء هذا البحث اعتمدنا المنهج التداولي مع الوصف والتحليل؛ كون المنهج التداولي مجال أوسع يجسد روح الحجاج، وكون الدراسة تركز على الأثر التداولي الحجاجي، والحجاج يعطينا صورة كاملة على قطبي التواصل في حمل المتكلم على التأثير في المتلقي وإقناعه .

واستقينا مادة بحثنا من مصادر ومراجع أهمها: كتاب استراتجيات الخطاب للشهري، كتاب الطريق إلى النجاح للدكتور إبراهيم الفقي، كتاب اللغة والحجاج لأبي بكر العزاوي، كتاب اللسان والميزان أو التكوثر العقلي لطه عبد الرحمان، كتاب الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه لسامية الدريدي.

وكأي بحث علمي لا يخلو من الصعوبات المتمثلة في: تشعب موضوع الدراسة وتنوعه وحداثته، وكون مدونتنا لم تقتصر على الخطاب المكتوب فقط بل جمعت بين المكتوب تمثل في كتاب الطريق إلى النجاح والمصور تجسد في الحلقات المصورة (فيديو) باللهجة المصرية العامية نماذج مختارة من فيديوهاته من حلقات الطريق إلى النجاح، أي التركيز على الصوت والصورة معا. وأيضا صعوبة تدوين كلام الفقي باللهجة العامية المصرية من الحلقات المصورة وهو أيضا سريع جدا، وكذلك طول الحلقات الذي يستغرق أحيانا من 30دقيقة إلى 45 دقيقة، واضطرارنا في كل مرة لإعادة الحلقة والكتابة من جديد .

رغم هذا بذلنا جهدا كبيرا من أجل الوصول إلى أفضل ما يمكن حتى يستفيد الدارسون من هذا العمل، ونتمنى أن يرقى هذا العمل إلى المستوى المطلوب .

كما نتقدم بأسمى معاني الشكر والامتنان إلى الأستاذ الفاضل الدكتور لزهر كرشو؛ فقد كان له الفضل بعد الله في توجيهنا إلى هذا المجال من البحث، وأيضا على توجيهاته السديدة وآرائه واقتراحاته القيّمة والمفيدة، ودقة تتبعه لتفاصيل هذا العمل ونقده البنّاء الذي استثار وأنار عقولنا محاولين بكل هذا أن يكون عملنا عملا أكاديميا مفيدا.

ولا ننسى فضل أساتذتنا بقسم اللغة العربية على تشجيعهم ودعمهم، وأيضا من كلية العلوم الاجتماعية الدكتور بشير جاري.

إليهم جميعا نتوجه بأسمى المعاني وأبلغ عبارات الشكر والتقدير، جازى الله أساتذتنا جميعا خير ما يجزى به عباده العاملين المخلصين .

وأخيرا نأمل أن نكون قد أفدنا الدارسين ووضعنا عملا متواضعا في صرح لغتنا العربية، فإن أصبنا فبفضل من الله تعالى، وذلك مبتغانا وغرضنا، وإلا فحسبنا أجر الاجتهاد .

وصلى الله على نبينا مُحَمَّد ﷺ .

الفصل الأول

مفاهيم أولية حول الحجاج وخطاب التنمية البشرية

- توطئة

أولا: الحجاج (الجهاز المفاهيمي).

ثانيا: خصائص الخطاب الحجاجي.

ثالثا: خطاب التنمية البشرية.

رابعا: التعريف بمدونة البحث

توطئة:

لقد أضحى الحجاج في حاضرنا مجالا واسعا للبحث والدراسة، وهذا راجع لارتباطه بكثير من العلوم اللغوية والعقلية بما فيها: الفلسفة، المنطق واللسانيات، جعلت منهم محور الدراسات المعاصرة ، كونه نظرية جديدة تسعى إلى تقديم تصور جديد للمعنى، فأصبح الحجاج لذلك سمة تتسم بها كل الخطابات اللسانية وغير اللسانية التي توجه للمتلقي بغرض إقناعه والتأثير فيه.

فنجد خطاب التنمية البشرية من الخطابات الاجتاعية، والتي ترمي إلى إقناع السامعين، والنهوض بقدراتهم، لذا يستعين المحاضر في مجال التنمية البشرية بهذه التقنيات والآليات لإقناع الطرف الآخر، والارتقاء بالإنسان بأسلوب تفكيره، والخروج من حدوده الضيقة، والتكيف مع العالم الخارجي بأكثر إيجابية في خطاب أو حوار، مادته الفصاحة والطلاقة في الكلام، وبلاغة المخاطب ومدى تمكنه من استغلال حجيّة الكلمة وقدرته على دفع الحجة بحجة أقوى منها، وسنحاول فيما يلي الوقوف على أهم المفاهيم الأولية والمصطلحات التي لها علاقة بهذه الدراسة.

أولا :الحجاج :

1)الحجاج:

1-1)لغة

الحجاج آلية تجسد الخطاب الإقناعي، وتكمن أهميته فيما يتأكد من إقناع لدى المتلقي عن طريق اللغة ،لذا تقاربت نظرة الدارسين اللغويين لمفهوم الحجاج في اللغة بخاصة.

ولرصد مفهوم الحجاج اللغوي، لا بد من التوغل في صفحات أمهات الكتب اللغوية، ومن بين هذه الكتب نجد معجم الصحاح (للجوهري) (ت393هـ)حيث ورد في مادة (حجج):"الحج القصد...والحجة: البرهان ،تقول حاجّه فحجّه أي غلبه بالحجة وفي المثل "لجّ فجّ وهو رجل محجاج أي جدل، والتحاج : التخاصم. [1]

نستنتج من هذا القول، إن الحجة تعادل البرهان، وترادف الغلبة والحجاج هو الجدل ومن معاني الحجة التخاصم .

وجاء في مقاييس اللغة (لابن فارس)، (ت395هـ) في مادة (حجّ) قوله:"...يقال حاججت فلانا فحججته أي غلبته بالحجة وذلك الظّفر يكون الخصومة، والجمع حجج والمصدر الحجاج "[2]

إذن فالحجاج بحسب هذا التعريف؛ يعني الغلبة والظفر .

وجاء في لسان العرب (لابن منظور) (ت711هـ) في مادة (حجج) أن: الحجّ: القصد، حجّ إلينا فلان أي قدم، وحجه يحجه حجا قصده، وحججت فلانا واعتمدته أي قصدته ورجل محجوج أي مقصود ،وقد حج بنو فلان فلانا، إذا أطالوا الاختلاف إليه ...

والحجة :البرهان ،وقيل: الحجة ما دافع به الخصم، ورجل محجاج أي جدل.

[1] إسماعيل بن حماد الجوهري ،الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية ، تح: أحمد عطار ،دار العلم للملايين ،بيروت ،لبنان ،ط2، 1979م،303/1-304 .

[2] أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكريا ،معجم مقاييس اللغة ،تح :عبد السلام محمد هارون ، دار الفكر ، بيروت (د.ط) ، 1979م، 30/2 مادة (حج) .

والتحاج التخاصم، وجمع الحجة: حُجج وحِجاج وحاجّه ومحاجّة وحجاجا: نازعه الحجة، وحجه يحجه حجا: غلبه على حجته وفي الحديث فحج آدم موسى ،أي غلبه بالحجة ، واحتج بالشيء: اتخذه حجة ...والحجة: الدليل والبرهان. [1]

وعليه فالحجاج يعني: النزاع والتخاصم، والغلبة والدفاع والجدل، عن طريق الأدلة والبراهين والحجج .

من خلال هذه التعريفات نستنتج أن، الحجاج يحمل في مضمونه دلالة التنازع والتخاصم والتغالب والجدل، واستعمال الوسيلة المتمثلة في الدليل والبرهان، مما يضمن استمرارية الخطاب فهذه الدلالات تجلت في الخطابات التي تهدف للإقناع، الذي غرضه استمالة المتلقي والتأثير فيه.

قد ورد مصطلح الحجاج في القرآن الكريم من خلال صورته الفعلية حاج وما اشتق منها وذلك مثلا قال تعالى ﴿ **وَإِذَا لَقُوا الَّذِينَ آمَنُوا قَالُوا آمَنَّا وَإِذَا خَلَا بَعْضُهُمْ إِلَىٰ بَعْضٍ قَالُوا أَتُحَدِّثُونَهُم بِمَا فَتَحَ اللَّهُ عَلَيْكُمْ لِيُحَاجُّوكُم بِهِ عِندَ رَبِّكُمْ ۚ أَفَلَا تَعْقِلُونَ (76)**﴾ " سورة البقرة /76

قال عز وجل: ﴿ **أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ ۖ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ ۗ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ (258)**﴾ سورة البقرة 258.

قال سبحانه وتعالى: ﴿**هَا أَنتُمْ هَٰؤُلَاءِ حَاجَجْتُمْ فِيمَا لَكُم بِهِ عِلْمٌ فَلِمَ تُحَاجُّونَ فِيمَا لَيْسَ لَكُم بِهِ عِلْمٌ ۚ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ (66)**﴾ سورة آل عمران /66

وكلها معان جاءت دلالة على التخاصم والتغالب من أجل الإقناع، أما إذا انتقلنا إلى معنى الحجاج في اللغات الأجنبية نجد أن اللفظة (Argumentation) تتعدد معانيها ففي اللغة الفرنسية تدل على معاني متقاربة منها: استعمال الحجج والبراهين أو أنها مجموعة من الحجج والبراهين التي تستهدف تحقيق الإقناع أو أنها عرض الآراء حول قضية ما بهدف إقناع المتلقي في مجال احتمالي." [2]

[1] ابن منظور محمد بن مكرم بن علي ابو الفضل جمال الدين لسان العرب دار صادر بيروت لبنان (د.ط)(د.ت)2/ 226- 228مادة حجج .
[2] Le grand robert.dictionnaire de la langue française 1er rèdaction;paris,1989, p535

أما في اللغة الإنجليزية فنجد لفظةَ (Argue)تعني: "وجود اختلاف بين الطرفين أو مجموعة الأطراف في خطاب معين، ومحاولة كل طرف إقناع الطرف الآخر بوجهة نظره بتقديم الحجج والعلل التي تكون مؤيدة لوجهة نظره أو رأيه "[1]

1-2)اصطلاحا :

تباينت نظرة الباحثين لمفهوم الحجاج لتنوع الزوايا التي نظروا بها إليه منها الفلسفية، البلاغية، اللسانية ...الخ حيث عرف (أرسطو طاليس) الخطابة (الريطورية) (الحجاج)بأنها: "قوة تتكلف الإقناع الممكن في كل واحد من الأمور المفردة "[2]

كما عرف الحجاج بأنه: "تقديم الحجج والأدلة المؤدية إلى نتيجة معينة ،وهو يتمثل في إنجاز تسلسلات إنتاجية داخل الخطاب"[3] وأن "حده كل منطوق موجه به إلى الغير، لإفهامه دعوى مخصوصة يحق له الاعتراض عليها " [4]

وعرف كذلك بأنه: "عرض الحجج وتقديمها ،ويستهدف التأثير في السامع ،فيكون بذلك الخطاب ناجحا."[5]

من خلال هذه التعريفات، نخلص إلى أن الحجاج جنس خاص من الخطاب، حيث يقوم فيها المتكلم بتدعيم موقفه، بمجموعة من الحجج والبراهين، لإقناع المتلقي والتأثير فيه، ويبقى المجال مفتوحا للمتلقي لكي يبدي رأيه باعتراض أو قبول .

2)المجالات المفاهيمية للحجاج

تعددت مجالات الحجاج واختلفت ميادينه، وتنوعت زوايا الرؤيا ومن تلك المجالات نجد: الحجاج والجدل، الحجاج والخطابة، الحجاج والبرهان، الحجاج والإقناع، الحجاج والحوار .

---

[1] Longman dictionary of contemporay English, longman, 1989, p34

[2] أرسطو طاليس ،الخطابة ،الترجمة العربية القديمة ،تح :عبد الرحمان بدوي ،وكالة المطبوعات ،الكويت ،دار القلم ،بيروت ،لبنان (دط)،1979 م ص9

[3] أبو بكر العزاوي ،اللغة والحجاج ،العمدة في الطبع ، المغرب ،ط1، 2006م ص16.

[4] طه عبد الرحمان ،اللسان والميزان أو التكوثر العقلي ،المركز الثقافي العربي ،المغرب ،ط1 ،1998 ،ص226.

[5] صابر حباشة ،التداولية والحجاج مداخل ونصوص ،صفحات للدراسات والنشر ،دمشق ،سوريا ، ط1 ،2008م ،ص

2-1)الحجاج والجدل :

ورد الحجاج بمعنى الجدل عند القدامى وبعض المحدثين العرب وفيه يقول (الرازي) في الصحاح (ت313هـ):"حاجّه فحجّه من باب ردَّ أي غلبه بالحجة، فهو رجل محجاج أي جدل. "[1]

كما نجد ابن منظور (ت711هـ):... ورجل مِحجاج أي جَدِل، وحاجّه ومُحاجّة وحِجاجا، نازعه الحجّة "[2].

وعليه يكون الحجاج النزاع والتّخاصم بواسطة الأدلّة والبراهين، وبهذا يكون مرادفا للجدل .

أما الطاهر بن عاشور (ت1973م) في كتاب :"التحرير والتنوير "فقد كان له رأي آخر "فهو يرى أن الجدل يكاد يرادف الحجاج، إلا أنّ هناك فروقا دقيقة بينهما، فيرى أن :"المجادلة: المخاصمة بالقول وإيراد الحجة عليه، فتكون في الخير وتكون في الشر. "[3]

كما نجد" أبا الوليد الباجي " (ت474هـ) في كتابه "المنهاج في ترتيب الحجاج ""مستخدما في العنوان لفظة "الحجاج "إلا أنه في مقدمته ينعته بكونه "كتاب في الجدل. "[4]

فيقول في المقدمة :"...أمّا بعد فإني لما رأيت بعض أهل عصرنا، عن سبيل المناظرة ناكبين وعلى سنن المجادلة، عادليين أزمعت على أن أجمع كتابا في الجدل ..."[5]

وهذا يدل على أن الحجاج مرادف للجدل .

وإذا كانت نظرة العرب القدامى إلى الجدل مرادفة للحجاج، فلقد بقيت هذه النظرة حتى عصرنا، هذا، فنجد بعض الدارسين المحدثين ،قد زاوجوا بين المصطلحين منهم: طه عبد الرحمن."الذي يعرّف الحجاج بقوله:"حد (الحجاج) أنه فعالية تداولية جدلية. "[6]

غير أن هناك من الدارسين المحدثين من يتجاوز الترادف إلى الحكم بسعة الحجاج ،وهذا ماذكره "عبد الله صولة "في قوله:"إن الحجاج أوسع من الجدل فكل جدل ،حجاج ،وليس كل حجاج جدلا. "[1]

---

[1] محمد بن أبي بكر الرازي ، مختار الصحاح ،تح:عصام فارس الحرستاني ،دار عمان ،عمان ، ط9 ، 2005، ص123، مادة (حجج)

[2] ابن منظور ،لسان العرب ،226/2،مادة (حجج).

[3] ينظر :محمدالطاهر بن عاشور ،تفسير التحرير والتنوير ،الدار التونيسية للنشر ،تونس (دط) ،1984م، 32/3.

[4] ينظر:عبد الله صولة ،الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية ،دار الفرابي ،بيروت ،لبنان ، ط2 ،2007 ،ص12.

[5] أبو الوليد الباجي ،المنهاج في ترتيب الحجاج ،تح :عبد المجيد تركي ،دار الغرب الإسلامي ،بيروت ،لبنان ،ط3، 2000،ص07 .

[6] طه عبد الرحمن ،في أصول الحوار وتجديد الكلام ،المركز الثقافي العربي ،بيروت ،لبنان ،ط2، 2000 ،ص 65

2-2)الحجاج والخطابة :

قبل التطرق لمعرفة العلاقة بين الحجاج والخطابة، ينبغي أن نتطرق إلى تعريف الخطابة في اللغة والاصطلاح .

جاء في (لسان العرب): "يقال خطب فلان إلى فلان ،فخطبه وأخطبه أي أجابه، والخطاب والمخاطبة مراجعة الكلام. وقد خاطبه بالكلام مخاطبة وخطابا، وهما يتخاطبان، والخطبة مصدر الخطيب، واختطب يخطب خطابه واسم الكلام: الخُطْبَة [2].

والملاحظ أن الخطابة في اللغة، هي ما يوجهه المخاطب من كلام لغيره، وهي إيصال خبر أو فكرة لمجموعة من السامعين .

أما من الناحية الاصطلاحية فقد عرفت الخطابة بتعريفات متعددة نذكر منها: تعريف (أرسطو) حيث يقول: "فالريطورية قوة تتكلف الإقناع الممكن في كل واحد من الأمور المفردة. "[3]

وعرفت أيضا بأنها "فن مخاطبة الجماهير بطريقة إلقائية، تشمل على الإقناع والاستمالة. "[4]

وما يمكن ملاحظته من التعريفين السابقين اشتراكهما في عناصر الخطابة وهي الإلقاء، الاقتناع، والاستمالة، فمهمة الخطابة هي البحث عن ،كل الطرق المؤدية للوسائل الباعثة للإقناع، إذ إنّ أي وسيلة، تستطيع من خلالها إقناع غيرك بموقفك؛ فتلك هي غاية الخطابة.

أما عن علاقة الحجاج بالخطابة فيرى (أرسطو): " أن الجدل والخطابة قوتان لإنتاج الحجج، وإن كان نوع الحجة في الواحد غير نوعها في الآخر، وهذا يعني حسب (عبد الله صولة) أنه يوجد حجاجان: جدلي وخطابي "[5]

أما الحجاج الجدلي : مداره مناقشة نظرية محظة لغاية التأثير العقلي المجرد .

---

[1] عبد الله صولة ،الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية ،ص17.
[2] ابن منظور ،لسان العرب ،361/1،مادة (خطب)
[3] أرسطو طاليس ،الخطابة،الترجمة العربية القديمة، ص09.
[4] عبد الجليل عبة شلبي ،الخطابة وإعداد الخطيب ،دار الشروق ،القاهرة ،ط 1 ،1981م ،ص13.
[5] ينظر :عبد الله صولة ،الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، ص17

وأما الحجاج الخطابي: فهو حجاج موجّه إلى جمهور ذي أوضاع خاصة في مقامات خاصة ،والحجاج هنا ليس لغاية التأثير النظري العقلي، وإنما يتعداه إلى التأثير العاطفي وإلى إثارة المشاعر والانفعالات، وإلى إرضاء الجمهور واستمالته ولو كان ذلك بمغالطته وخداعه وإيهامه بصحة الواقع "[1]

وعليه يمكن القول إن الحجاج أوسع من الخطابة و فهو يحاول فهم، مقاصد هذه الخطابات، باعتباره لبّ الخطابة وجوهرها، وفن إقناع الجمهور واستمالته وتوجيهه إلى فعل معين .

2-3)الحجاج والبرهان :

جاء في (معجم العين للخليل) (ت175هـ):"البرهان بيان الحجة وإيضاحها. "[2]

أما في (معجم الوسيط): "أتى البرهان، ويقال: برهن عليه، البرهان الحجة البيّنة الفاصلة، وعند المنطقيين: قياس مؤلف من مقدمات يقينية، وعند الرياضيين: ما يثبت قضية من مقدمات مسلم بها و(ج) براهين "[3]

فمن خلال التعريفين السابقين، يتضح أن البرهان في اللغة يتخذ من الحجة وسيلة له، وهو هنا يلتقي مع الحجاج كونه هو أيضا يتخذ الحجة وسيلة له، إلا أن الحجاج يختلف عن البرهنة، بحيث إن الحجاج أشمل وأوسع من الاستدلال البرهاني الذي ظل رغم انتقاله بين مختلف العلوم، يحافظ على حده المنطقي الأول، فهو على العموم مجرد، استنتاج قضية من أخرى، استنتاج لزوم، وتوقف وضرورة"[4]

ولمعرفة الفرق بينهما نضرب المثالين التاليين :

كل اللغويين علماء —زيد لغوي —إذن زيد عالم

فاستنتاج أن زيدا عالم حتمي وضروري لأسباب منطقية ،فهو برهان

[1] ينظر :عبد الله صولة ،الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية ، ص18.
[2] الخليل بن أحمد الفراهيدي ،كتاب العين ،تح:عبد الحميد هنداوي ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط3 ،2003، 135/1
[3] إبراهيم أنيس وآخرون ،مجمع اللغة العربية،الإدارة العامة للمعجمات وإحياء التراث ،المعجم الوسيط ،مكتبة الشروق الدولية ،مصر، ط4 ،2004 ،ص53.
[4] ينظر عبد الله صولة ،الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، ص09

انخفض ميزان الحرارة – إذن سينزل المطر. [1]

ففي هذا المثال استنتاج، يقبل الدحض والاعتراض فهو حجاج .

وعليه يمكن القول، رغم العلاقات القائمة بين الحجاج والبرهان في العديد من العناصر والمقولات، فإن الفروق موجودة وعميقة، أبرزها يكمن في خاصية الاحتمال المميزة للحجاج عن (البرهنة) التي تؤكد النتائج المنطقية الصارمة البعيدة عن الاحتمال .

2-4) الحجاج والإقناع

ورد ذكر لفظ "الإقناع "في المعاجم العربية تحت قوالب لغوية تحمل عدة دلالات منها ما جاء في كتاب (العين) "فلان مقنع " أي يُرضى بقوله "[2] .

وما جاء في (معجم مقاييس اللغة): "القاف والنون والعين أصلان صحيحان أحدهما يدل على الإقبال على الشيء ... والآخر يدل على استدارة في شيء ...ومن الباب :قنع الرجل يقنع قنوعا ،إذا سأل ،فالقانع :السائل وسمي قانعا لإقباله على من يسأله "[3]

وعليه فالإقناع في اللغة يدور حول معاني متقاربة، منها الرضا بالشيء والإقبال عليه .

أما عن المعنى الاصطلاحي للإقناع، فقد عرّفه "حازم القرطاجني (ت1284م) بقوله :"والإقناع حمل النفوس على فعل شيء، أو اعتقاده أو التخلي عن فعله، واعتقاده "[4].

وبما أن هدف الحجاج يتمثل في التأثير في الجمهور ."[5]

وعليه يعد الإقناع ضرورة منهجية، يتطلبها الحجاج، فيأتي الإقناع متداخلا ومتظافرا مع الحجاج، ليحقق الغاية منه .

ولقد وضح كل من (بيرلمان وتيتيكا) العلاقة بين شكل الحجاج والغاية منه بقوله: "إذعان العقول بالتصديق لما يطرحه المرسل، أو العمل على زيادة الإذعان ،هو الغاية من كل حجاج، فأنجح حجّة

[1] ينظر أبو بكر العزاوي ،الحجاج والمعنى الحجاجي ضمن كتاب :التحاجج طبيعته ومجالاته ووظائفه ،تنسيق :حمو النقاري ،مطبعة النجاح الجديدة الدار البيضاء ،المملكة المغربية ،ط1 ،2006م ،ص56.

[2] الخليل بن أحمد الفراهيدي ،كتاب العين ،3/ 435.

[3] أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكريا ،مقاييس اللغة ، تح:عبد السلام محمد هارون ،دار الفكر ،بيروت ،(دط) ،1979م ج5/32-33

[4] أبو الحاسم ،حازم القرطاجني ،منهاج البلغاء وسراج الأدباء ،تح:محمد الحبيب بن خوجة ،دار الغرب الإسلامي ،بيروت لبنان ،(دط)،(دت)ص20

[5] ينظر صابر حباشة ،التداولية والحجاج مداخل ونصوص ،ص70.

هي تلك التي تنجح في تقوية حدّة ذلك الإذعان عند من يسمعها وبطريقة تدفعه إلى المبادرة سواء بالإقدام على العمل أو الإحجام عنه "[1]

والملاحظ من هذا التعريف أنهما جعلا الإقناع ،لبّ العملية الحجاجية، وعليه فدور الحجاج يقف عند هدف تحقيق الإقناع. "[2]

"وعليه يكون النص الخطابي نصًا إقناعيًا، ولكنه ليس نصًا حجاجيًا بالضرورة لأنه لا يعبّر بالضرورة عن قضية خلافية، وهذا يعني أن كل خطاب حجاجي، هو إقناعي بالضرورة، ولا يمكن أن يكون العكس، فكل خطاب إقناعي لا يمكن اعتباره خطابا حجاجيا. "[3]

2-5) الحجاج والحوار :

ورد في كتاب (العين) الحَورُ: الرجوع إلى الشيء وعنه ...والمحاورة مراجعة الكلام "[4].

كما ورد في (المعجم الوسيط) "حاورهُ محاورة وحوارًا ...جاوبه، وتحاوروا: تراجعوا الكلام بينهم "[5]

ومن التعريفين السابقين نستخلص أن الحوار في اللغة مراجعة الكلام بين متحاورين، ولعل التعريف اللغوي للحوار يوافق ما جاء به (طه عبد الرحمن): "حين اعتبر الحوارية من مسلمات القياس الخطابية ،فهو يرى أنّ مقتضى هذه المسلّمة أنّه لا كلام مفيد إلا بين اثنين، لكل منهما مقامان هما :مقام المتكلم ومقام المستمع ولكل مقام وظيفتان هما :وظيفة المعتقد، ووظيفة المنتقد، بحيث إذا كان المتكلم معتقدا كان المستمع منتقدا، وإذا كان المستمع معتقدا كان المتكلم منتقدا." [6]

وعليه فالحوارية لا تتحقق إلا بوجود مقامين متخاطبين (متكلم/مستمع) ولقد اعتبر العديد من الباحثين أن الخطاب الحجاجي في جوهره حوار مع المتلقي، وهو حوار يقوم على علاقة ما بين

[1] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،مقاربة لغوية تداولية ،دار الكتاب الجديدة المتحدة ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،2004 م،ص 456

[2] ينظر نفسه، ص457

[3] ينظر :محمد العبد ،النص الحجاجي العربي ،دراسة في وسائل الإقناع ،مجلة فصول الهيئة المصرية العامة للكتاب ،مصر ،العدد :60 ،2002م ص45.

[4] الخليل بن أحمد الفراهيدي ،كتاب العين ،370/1.

[5] إبراهيم أنيس وآخرون ،مجمع اللغة العربية ،المعجم الوسيط ،ص205.

[6] طه عبد الرحمن ،في أصول الحوار وتجديد علم الكلام ،ص99.

مؤسس الخطاب، ومتلقيه، فالعلاقة بين المرسل والمتلقي تتخذ أشكالا، عديدة يكشفها الخطاب الحجاجي ذاته، باعتباره يراهن أحيانا كثيرة على إقناع أكبر عدد ممكن من المتلقين. "[1]

نستنتج مما سبق أن الحوارية ميزة أساسية في تحقيق حجاجية الخطاب، فكل عضو ينخرط في الحوار يكون مضطرا إلى استخدام الحجاج من أجل إقناع الآخر وقبول آرائه .

والتزام ضوابط الحوار من شأنه إيجاد أرضية مشتركة تضمن حسن التحاجج وتقلص من الاختلاف .

3)التصور الحجاجي عند الدارسين :

3-1)عند الدارسين الغرب :

***الحجاج عند (بيرلمان) "Perlman" و(تيتيكا) "Tyteca ":**

يرى هذان الباحثان أن: "موضوع الحجاج هو درس تقنيات الخطاب التي من شأنها أن تؤدي بالأذهان إلى التسليم، بما يعرض عليها من أطروحات، أو أن تزيد في درجة ذلك التسليم "[2].

وأما عن الغاية من الحجاج فقد قال في موضع آخر: "غاية كل حجاج أن يجعل العقول تذعن لما يطرح عليها من آراء وأن تزيد في درجة ذلك الإذعان، فأنجح الحجاج ما وُفِق في جعل حدّة الإذعان تقوى، درجتها لدى السامعين بشكل يبعثهم على العمل المطلوب إنجازه أو الإمساك به، أو ما وفّق على الأقل في جعل السامعين مهيئين للقيام بذلك العمل في اللحظة المناسبة ."[3]

مما سبق ذكره يمكننا القول إنّ الحجاج عند (بيرلمان وتيتيكا) يمثل وظيفة عملية؛ غايتها تقوية درجة الإذعان لدى السامعين بشكل يبعثهم على العمل المطلوب، أو يجعلهم مهيئين للقيام بذلك العمل في الوقت المناسب .

[1] ينظر :سامية الدريدي ،الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه ،عالم الكتب الحديثة ،إربد ،الأردن ،ط 1 ،2011م ص28.
[2] ينظر :عبد الله صولة ،الحجاج في القرآن الكريم من خلال أهم خصائصه ،ص27.
[3] ينظر:نفسه ص27

***الحجاج عند (ديكرو) "O.Ducrot" و(أنسكومبر) J.C.Anscombre "**

وقد خالف كل من "ديكرو وأنسكومبر" طرح "بيرلمان وتيتيكا"، وعدّا الحجاج بنية لغوية تستمد خصائصها من الأحوال المصاحبة للخطاب، وعرّفا الحجاج على أنه "تقديم المتكلم قولا (ق1) يفضي إلى التسليم بقول آخر (ق2) "[1]فالقول الأول (ق1) يصبح دليلا وحجة، تؤدي في نهاية المطاف إلى توليد نتيجة (ق2) سواء كانت صريحة أو ضمنية يستنتجها المتلقي اعتمادا على سياق الخطاب، وعليه فالحجاج يعتمد على "عمل التصريح بالحجة من ناحية وعمل الاستنتاج من ناحية أخرى، سواء كانت النتيجة مصرحا بها أو ضمنية "[2].

إذن فالحجاج عند (ديكرو وانسكومبر) استراتيجية لغوية تكتسب أبعادها من الأحوال المصاحبة للخطاب، ويتجلى الإقناع والتأثير بالتصريح أو التضمين، وذلك ما يفسر سلطة الخطاب الحجاجي الذي يؤدي إلى توجيه المتلقي وإقناعه .

3-2)عند الدارسين العرب (المحدثين):

***الحجاج عند طه عبد الرحمن (الحجاج الفلسفي)**

حاول (طه عبد الرحمن) تقديم دراسة حجاجية تمزج المنطق باللغة، حيث يقول:"وحد الحجاج أنه فعالية تداولية جدلية، فهو تداولي لأن طابعه الفكري مقامي، اجتماعي وجدلي؛ لأن هدفه إقناعي قائم على بلوغه على التزام صور استدلالية ".[3] فقد عرف (طه عبد الرحمن) الحجاج على أنه: "فعالية أي يتطلب حوارا يكون فيه متكلما ومستمعا بينهما، فعالية حوارية؛ لأن بيئة الحجاج هي الحوار ،والحجاج تداولي، لأنه يستند على المقام والذي هو لب التداولية، وهو جدلي لأن غايته الإقناع والتأثير في المتلقي، ويبلغ الحجاج هدفه الإقناع عن طريق اتباع استراتيجية حجاجية مدروسة، وعرف الحجاج بأنه: "كل منطوق به موجه إلى الغير لإفهامه دعوة مخصوصة، يحق له الاعتراض عليها. " [4]

[1]J.C.Anscombre et O.Ducrot, L'argumentation dans la langue,Edition Mardage;Liege-Bruscelles, 2ème edition, 1988,p08.
[2] IBID;p11

[3] طه عبد الرحمن ،في أصول الحوار وتجديد الكلام ،ص65.
[4] نفسه، ص226.

انطلاقا من هذا التعريف، يمكن القول بأن كل منطوق حجاج يكون موجها من متكلم إلى متلق بغية إفهامه واستمالته ويحق له الاعتراض .

***الحجاج عند أبي بكر العزاوي (الحجاج اللساني):**

يعد (أبو بكر العزاوي) رائد الحجاج اللغوي في الوطن العربي، حيث يرى أن اللغة تحمل بصفة ذاتية وجوهرية ووظيفة حجاجية، فقد عرّف الحجاج على أنه: "تقديم الحجج والأدلة المؤدية إلى نتيجة معينة، وهو يتمثل في إنجاز متواليات من الأقوال، بعضها هو بمثابة الحجج اللغوية، وبعضها الآخر هو بمثابة النتائج التي تستنتج منها. "[1]

نظرته هذه أسس جذورها اللغوي الفرنسي (ديكرو) اللساني الذي اهتم بالوسائل اللغوية وبإمكانات اللغات الطبيعية التي يوفر عليها المتكلم، وبذلك يقصد توجيه خطابه وجهة ما، تمكنه من تحقيق بعض الأهداف الحجاجية، لأنها تنطلق من فكرة مفادها: "أننا نتكلم بقصد التأثير ".

***االحجاج عند مُحَّد العمري (الحجاج البلاغي):**

إن مفهوم الحجاج عند (مُحَّد العمري) مرتبط بمفهوم الإقناع، وهو غاية الخطاب البلاغي 'عنده للتأثير في المتلقي، واستمالته لفعل معين، وهذا الخطاب البلاغي يعتمد أساسا على البيان لقدرته على إحداث الفهم والإفهام بين طرفي الخطاب، فالفهم يأتي من زاوية معرفية، أما الإفهام فإنه يأتي من آلية إقناعية. "[2]

إن نموذج (العمري) يمثل رؤية بلاغية خطابية، فقد كانت منطلقاته مستمدة من الفكر الأرسطي لبلاغة الخطاب، ولقد ركز فيه على مفهوم الإقناع في البلاغة العربية القديمة، ممثلا في دور المقام وصور الحجاج لتحديد ملامح الخطاب الإقناعي الحجاجي، فالمقام له الأثر البالغ في السياقات الخطابية لتحديد مقاصد المرسل.[3]

---

[1] أبو بكر العزاوي ،اللغة والحجاج ،العمدة في الطبع ،الدار البيضاء ،المغرب ، ط1 ،2006 ،ص16 .

[2] -ينظر محمد العمري ، البلاغة العربية أصولها وامتدادها ،إفريقيا الشرق ،الدار البيضاء ، المغرب ،(دط) ،2005 ،ص 213,212.

[3] ينظر محمد العمري ،بلاغة الخطاب الإقناعي مدخل نظري وتطبيقي لدراسة الفصل الثاني ، الخطابة العربية ،إفريقيا الشرق ،لبنان ،ط2 ،2002 ،ص40-68 .

فمن خلال هذه الرؤى المختلفة للحجاج في الحضارتين العربية والغربية نجد أن هناك اختلافا بينهما؛ فالنظرة القديمة جعلت من الحجاج آلية ووسيلة في مجال الخطابة، أما النظرة الحديثة أصبح الحجاج مبحثا مستقلا يدخل في تأسيس الخطاب ويتوخى منه تحقيق مقاصد ومنافع .

ثانيا :خصائص النص الحجاجي :

إنّ الخطاب الحجاجي الذي يوسم "بكونه نصا مترابطا متناغما يقوم على وحدة معينة، لا تكون بالضرورة واضحة جلية بل قد تأتي على نحو خفي لا نكاد نلمحه "[1] إذاً هو خطاب متميز، يختلف عن بقية الخطابات الأخرى، وقد حاول بعض الدارسين تحديد ورصد سماته المميزة ومن ذلك ما قام به (بنورونوا) " Benoit Renaud " من خلال كتابه "النص الحجاجي "LetexteArgumente"حيث استخلص المميزات الآتية :

1-**القصد المعلن:** هو إحداث أثر ما في المتلقي أي إقناعه بفكرة معينة، وهو ما يعبر عنه بالطريقة الإيحائية .

2-**التناغم:** "ويوظف التسلسل الذي يحكم ما يحدثه الكلام من تأثيرات سواء تعلق الأمر بالفتنة أو الانفعال، وتكون له معرفة بنفسية المتلقي وقدراته ويتجلى أيضا في نصه سحر البيان وتتأكد فتنة الكلام"[2].

3-**الاستدلال:** "وهو سياقه العقلي؛ أي تطوره المنطقي، ذلك أنّ النص الحجاجي نص قائم على البرهنة ،فيكون بناؤه على نظام معين تترابط فيه العناصر وفق نسق تفاعلي، وتهدف جميعا إلى غاية مشتركة ومفتاح هذا النظام لساني بالأساس، فإذا أعدنا النص الحجاجي إلى أبسط صوره وجدناه ترتيبا عقليا للعناصر اللغوية، ترتيبا يستجيب لنية الإقناع." [3]

[1] سامية الدّريدي ،الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه ،ص26

[2] حسين بوبلوطة ،الحجاج في الامتناع والمؤانسة لأبي حيان التوحيدي ،مذكرة ماجستير في اللغة العربية ،جامعة الحاج لخضر ،باتنة ،الجزائر ،2010/2009م،ص38.

[3] سامية الدريدي ،الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه ،ص27.

4-**البرهنة** :"إليها ترد الأمثلة والحجج وكل تقنيات الإقناع مرورا بأبلغ إحصاء وأوضح استدلال، وصولا إلى ألطف فكرة وأنفذها."[1]

5-**الحوارية أو التحاورية**: "مقتضى هذه أنه لا كلام مفيد إلا بين اثنين، ولكل منهما مقامان هما: مقام المتكلم، ومقام المستمع، ولكل منهما وظيفتان هما: وظيفة المعتقد ووظيفة المنتقد، بحيث إذا كان المتكلم معتقدا كان المستمع منتقدا، وإذا كان المستمع معتقدا كان المتكلم منتقدا".[2]

وبالموازاة مع الخاصية التحاورية، توجد خاصية أخرى لا تقل أهمية عنها هي خاصية التخطيط، فحين يحتج لقضية ما، فإن المتكلم يرسم لها استراتيجياتها وأبعادها اعتمادا على أساس علمي."[3]

وتسعى كل هذه السمات بتظافرها مع بعضها البعض إلى تمييز النص الحجاجي عن بقية النصوص الأخرى، وتسهم في بنائه وتشكيله ،للوصول إلى إقناع المتلقي وتوجيهه وجهة معينة.

ثالثا:خطاب التنمية البشرية .

يعد خطاب التنمية البشرية من أهم مجالات البحث من أجل الكشف عن مكوناته وآليات اشتغاله، والاستراتيجية الخطابية التي ينشأ وفقها هذا الجنس من أجناس الخطاب إلى جانب دور اللغة فيه وما تؤديه من وظيفة إقناعية تسهم بقدر كبير في تحقيق مقاصد المتكلم واستمالة المتلقي والتأثير فيه وتوجيهه للإنجاز فعل معين .

ثالثا :خطاب التنمية البشرية :

1)مفهوم خطاب التنمية البشرية:

إن فهم هذا المصطلح ،يقتضي منا تفكيكه الى مقطعين اثنين هما :الخطاب، والتنمية البشرية .

1-1)مفهوم الخطاب:

شهد مصطلح الخطاب انتشارا كبيرا في الحقول اللسانية المعاصرة، وأضحى من أكثر المصطلحات تداولا واستعمالا، ولحصر مفهومه سنتطرق إلى دلالته اللغوية والاصطلاحية .

[1] حسين بوبلوطة ،الحجاج في الإمتاع والمؤانسة لأبي حيان التوحيدي ،ص27

[2] طه عبد الرحمن ،في أصول الحوار وعلم تجديد الكلام ،ص99.

[3] سامية الدريدي ،الحجاج في الشعر العربي القديم من الجاهلية إلى القرن الأول الهجري ،بنيته وأساليبه، ص30.

1-1-1)لغة :

"الخطاب مصدر ثان للفعل خاطب، نقول: خَاطَبته، مُخاطبة وخطابا "[1].

"فالخطاب والمخاطبة: مراجعة الكلام "[2]." والمواجهة بالكلام ".[3] وفي معجم (اللغة العربية المعاصرة): "الخطاب مصدر خاطب: رسالة،كلام يوجه إلى الجماهير في مناسبة من المناسبات، محاورة، جدال، كلام .[4]

وقد ورد لفظ "الخطاب "في القرآن الكريم في مواضع عدّة كما في قوله تعالى: ﴿**وَعِبَادُ الرَّحْمَٰنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا (63)** ﴾ سورة الفرقان.

وكذلك في قوله تعالى: ﴿**وَشَدَدْنَا مُلْكَهُ وَآتَيْنَاهُ الْحِكْمَةَ وَفَصْلَ الْخِطَابِ (20)** ﴾ سورة ص.

"أما المصطلح الأجنبي "Discours" فقد ترجم إلى العربية، بعدّة مصطلحات منها: المقال، الحديث، النص، والمطارحات والخطاب ."[5]

وكانت هذه الترجمة الأخيرة الأكثر انتشارا في الأدبيات العربية، وعليه فالخطاب لغة لا يخرج عن كونه مراجعة الكلام أو المواجهة به بين طرفين: التكليم، المحاورة .

1-1-2)اصطلاحا :

يعرف الخطاب على أنه: "مقول يفترض متكلما ومستمعا، تكون لدى الأول نية التأثير في الثاني بصورة ما".[6]

فهذا التعريف ينظر إلى الخطاب على أنه مقول، وهذا يعني أنه كلام، وعلى ذلك فإن الخطاب من وجهة النظر هذه كلام يجري تبادله بين المتكلم والمستمع، وهدفه سعي الطرف الأول إلى التأثير في الطرف الثاني وبذلك فإن التعريف ينظر إلى الخطاب على أنه لغة يتم بموجبها التواصل بين طرفين .

---

[1] أبو بكر محمد بن الحسن بن دريد الأزدي ،جمهرة اللغة ،تح :إبراهيم شمس الدين ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،(دط)،(دت)،293/1.

[2] علي بن إسماعيل بن سيدة ،المحكم والمحيط الأعظم في اللغة ،تح:إبراهيم الأبياري ،شركة مصطفى البابلي الحلبي وأولاده ،مصر ،ط1 ،1971م ،75/5.

[3] أبو القاسم جار الله محمود بن عمر بن أحمد بن الزمخشري ،أساس البلاغة ،تح:باسل عيون السود ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ط1 ،1998 م255/1.

[4] أحمد مختار عمر وآخرون ،معجم اللغة العربية المعاصرة ،عالم الكتب ،القاهرة (دط) 2008 م،ص660.

[5] ينظر :حسن محمد وجيه ،مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ،المجلس الوظيفي الأعلى للثقافة والآداب ،الكويت ،(دط)،1994 ،ص53.

[6] إبراهيم صحراوي في مفهوم الخطاب والخطاب الأدبي ،الموقف الثقافي ،السنة2،العدد 09 ،أيار حزيران 1997،ص11.

والخطاب حسب (نعمان بوقرة): "إنجاز في المكان يقتضي لقيامه شروط أهمها: المخاطب والخطاب والمخاطب، ولفظ الخطاب من حيث معناه يدل على كل ملفوظ أكبر من الجملة منظور إليه من حيث قواعد التسلسل الجملي "[1]

من وجهة نظر اللسانيات فالخطاب لا يمكن أن يكون سوى مرادف للملفوظ، فالهدف الأساس من استعمال الكلام هو إيصال رسالة ما إلى شخص معين أو إلى مجموعة أشخاص، لذا فإن استعمال الكلام يستوجب وجود عنصرين لا يكون الحديث إلا بهما، وهما المتكلم الذي يؤلف الرسالة تبعا لأهوائه ورغباته، والمخاطب الذي يقوم بفك رموز هذه الرسالة لفهمها "[2]

فالخطاب إذن سلسلة ملفوظات يمكن تحليلها باعتبارها وحدات أعلى من الجملة، تكون خاضعة لنظام يضبط العلاقات بين الجمل ويشترط لهذه السلسلة من الملفوظات حتى تكون إنجاز توافر مُخاطِب ومخَاطب، ومن الخصائص التي يتميز بها الخطاب نذكر منها: [3]

-التأثير في المتلقي بما يحتويه من منافع .

-أن يكون حجاجيا يستميل المتلقي بما يحتويه من منافع .

-اعتماده على الأساليب اللغوية المتداولة والطرق الاستدلالية في المقارنة والتعريف والتماثل الرد والوصف .

- التنوع وذلك بالانتقال من طريقة إلى أخرى عند عرض الجوانب المختلفة للموضوع الواحد .

- تغيير العناصر اللغوية وعدم تكرارها في الموضوع الواحد .

- التمييز بالوضوح والبساطة والواقعية بعيدا عن الخيال والمغالاة في المثالية .

-مراعاة سنة التدرج والابتعاد عن الفوضى اللفظية .

[1] ينظر :نعمان بوقرة ،لسانيات الخطاب ،مباحث في التأسيس والإجراء ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،2012 ،ص19.
[2] ينظر :نفسه، ص19.
[3] حيزية كروش ،الخطاب التعليمي التداولي بين المعلم والمتعلم ،إشراف مختار درقاوي ،مجلة التعليمية ،قسم اللغة العربية ’جامعة حسيبة بن بوعلي ،الشلف ،الجزائر ،المجلد 4،العدد11،جوان 2017،ص80.

1-2) مفهوم التنمية البشرية:

1-2-1)التنمية لغة :

نجد مصطلح التنمية في (المعجم العربي) تحت مادة (نما) وهي بمعنى الرفع والصعود والزيادة .

إذ قال (الفراهيدي) (ت175هـ): "نما الشيء ينمو نموا، ونما يُنمي نماءً أيضا، وأنماه الله: رفعه وزاد فيه ... ونما الخضاب، ينمو نموا إذا زاد حمرة وسوادا، ونميت فلانا في الحسب ،أي رفعته فانتمى في حسبه "[1] فالنماء الرفع والزيادة .

ويقول (ابن فارس) (ت395هـ): النون والميم والحرف المعتل أصل واحد يدل على ارتفاع وزيادة.

ونمى المال ينمي: زاد ...وتنمى الشيء ارتفع من مكان إلى مكان ...،ونميت الحديد: أشعته، ونميته بالتخفيف والقياس فيهما واحد. **والنّامية** :الخلق لأنهم ينمون أي يزيدون ،ويقال :نميت الرمية إذا ارتفعت وغابت ثم ماتت وأنماها صاحبها. "[2]

بهذا إن النماء هو الزيادة والارتفاع ولهذا المضمون ارتباط بمفهوم التنمية البشرية .

2-2-1) اصطلاحا :

"التنمية هي الزيادة المطردة في مجالات الخيارات والفرص المتاحة للفرد في تخطيط وممارسة حياته حسب آرائها الشخصية في السعادة ومطالب الحياة. "[3]

وحسب برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ويتسع مفهوم التنمية لأبعاد ثلاثة هي :

1-تكوين القدرات البشرية مثل تحسين الصحة، وتطوير المعرفة والمهارات .

2- استخدام البشر لهذه القدرات في الاستمتاع أو الإنتاج

3- مستوى الرفاه البشري المحقق في إطار ثراء المفهوم، وفي ثمانيات القرن الماضي ،باتت المقولة المحورية في منهج التنمية البشرية وهي أن التنمية تعد عملية توسيع قدرات الناس الأكثر من كونها زيادة منفعة وأو رفاه اقتصادي او إشباع حاجات".[1]

---

[1] الخليل بن أحمد الفراهيدي ،العين ،483/8.
[2] أبو الحسن ،أحمد بن فارس بن زكريا ،معجم مقاييس اللغة ، 954/5.
[3] عبد الكريم بكار ،مدخل إلى التنمية المتكاملة ،دار القلم ،دمشق ،ط 3، 1426ه،2005 م،ص16.

1-2-3-)التعريف الاصطلاحي :

من أهم التعريفات التي اشتهرت بين الباحثين هو تعريف الأستاذ (محبوب الحق) الذي يعدّ الأول في بيان معالم التنمية البشرية الذي أعدّ التقرير الإنمائي الأول للأمم المتحدة، حينها حصلت قفزة نوعية مع صدور تقرير التنمية البشرية لعام 1990، فقد عرف التنمية البشرية على أنها "عملية ترمي إلى توسيع نطاق خيارات الأفراد وحرياتهم ".[2]

ويتضح من خلال التعريف على أن التنمية البشرية تعمل على زيادة القدرات المتاحة أمام الناس ،وبهذا يتوسع مجال اختيارات الإنسان، فيختار ما يراه مناسبا لسد حاجاته، وله أتم الحرية في الاختيار.

أما مكتب العمل العربي فيرى أن مفهوم التنمية البشرية: "أصبح يتضمن التركيز على أنماط التفكير والسلوك ونوعية التعليم والتدريب، ونوعية مشاركة الجماهير في اتخاذ القرار والعلاقات الاجتماعية والعادات والتقاليد، وثقافة الشعوب وطرق وأساليب العمل والإنتاج؛ أي تعبئة الناس بهدف زيادة قدراتهم على التحكم في مصائرهم وقدراتهم "[3].

ويشير برنامج الأمم المتحدة الإنمائي إلى أن مفهوم التنمية البشرية "يعني تنمية الناس من أجل الناس، بوساطة الناس، فتنمية الناس معناها الاستثمار في قدرات البشر، سواء في التعليم أو الصحة أو المهارات حتى يمكنهم العمل على نحو منتج وخلاق، والتنمية من أجل الناس معناها كفالة توزيع ثمار النمو الاقتصادي الذي يحقق توزيعا واسع النطاق وعادلا، والتنمية من أجل الناس أي إعطاء كل امرئ فرصة المشاركة فيها ".[4]

---

[1] عبد الكريم أحمد جميل ،التنمية البشرية الحديثة ،الجنادرية ،ط1 ،2017م ص5

[2] طلال فائق الكمالي ،التنمية البشرية في القرآن الكريم ،دراسة موضوعية (دط)،(دت) ،ص44.

[3] إبراهيم مراد الدعمة ،التنمية البشرية والنمو الاقتصادي ،دار الفكر ،بيروت لبنان ،2002،ص 16-17.

[4] نفسه ص 17.

مما سبق يمكننا صياغة المفهوم بالقول:"إن التنمية البشرية تهدف إلى الاستثمار في قدرات البشر من خلال تحسين مستواهم التعليمي والصحي والغذائي بهدف تحسين قدراتهم ومهارتهم لزيادة الإنتاجية ".[1]

يرى (عادل رفاعي) "أن علم التنمية البشرية يقوم على التحفيز وإيقاظ الطاقات الكامنة في الأفراد والتعرف على امكانياتهم الظاهرة والكامنة من أجل الوصول إلى تحقيق الأهداف والطموحات المنشودة لدى الأفراد "[2].

"تحفز وتدعم التنمية البشرية الإنسان لمواجهة التحديات وتقوي العزيمة للإنجاز، وهي تستند إلى إطار نظري مستمد من العلوم النفسية والاجتماعية والاقتصادية، وعلم الطاقة لتكشف للأفراد مدى امكانياتهم الحقيقية الكبيرة والتي لا تستغل بالشكل المطلوب،كما أنها تحقق بطريقة غير مباشرة الصحة النفسية والعيش بسعادة ورضا نفسي ،أيضا تدعم الثقة بالنفس وتحقق الذات "[3] .

1-3)نشأة التنمية البشرية :

شهدت البدايات الأولى لصياغة الأفكار والنظريات الاقتصادية تركيزا كبيرا على أهمية رأس المال المادي في النشاط الاقتصادي، وانصب الاهتمام على الثروة المادية بدلا من الإنسان، وتعظيم الدخل بدلا من توسيع الفرص أمام الناس، ولكن مع تطور النظرية الاقتصادية، تبين أن تعظيم الناتج القومي ليس إلا هدفا من أهداف السياسة الاقتصادية، وأن هناك أهدافا أخرى مثل: تخفيض معدلات البطالة وتحسين التعليم، وزيادة المعرفة، والسعي إلى تحقيق مستوى صحي أفضل، وما يتعلق بالنمو السكاني والتحسينات البيئية تعد أو ربما أكثر أهمية أحيانا من تعظيم الناتج القومي.[4]

وهكذا بدأ النظر إلى الإنسان بوصفه موردا هاما من الموارد الاقتصادية، وأن تراكم رأس المال البشري كما هو المادي يعتبر القوة المعبرة للنمو الاقتصادي، فلا بد من تحسينه والاستثمار به من خلال

[1] إبراهيم مراد الدعمة ،التنمية البشرية والنمو الاقتصادي، ص17.
[2] عادل رفاعي ،محاضرات إعداد مدربين في التنمية البشرية في الخدمة الاجتماعية وتنمية المجتمع ،كلية التربية ،جامعة الأزهر، ص09.
[3] نفسه ص09.
[4] إبراهيم مراد الدعمة ،التنمية البشرية والنمو الاقتصادي ص 14-15.

الصحة والتعليم، وتحسين المهارات؛ وذلك بهدف زيادة الإنتاجية، وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي المنشود، وأخيرا تطور الفكر التنموي، حيث أعاد الإنسان إلى وضعه الصحيح في بؤرة الجهود التي تسعى إلى النهوض بوسائل تحقيق العملية التنموية، لقد حظي مفهوم التنمية البشرية بمكانة مميزة في الفكر التنموي عبر أدبيات برنامج الأمم المتحدة الانمائي، وذلك منذ عمله الرائد بإصدار تقرير التنمية البشرية الأول عام1990 ودأبه على تطوير المفهوم." [1]

1-4) أهداف التنمية البشرية :

للتنمية البشرية اهداف متعددة تؤدي هذه الأهداف إلى نجاحها ويمكن تحديدها فيما يلي[2] :

- الارتقاء بمستوى الحياة البشرية وتحسين مستوى إشباع الحاجات الأساسية وتقليل التفاوتات الكبيرة في توزيع الدخول من خلال توفير فرص أفضل لتحقيق الذات لكل البشر وتمكينهم من العمل والقدرة على الإبداع والابتكار .
- تحرير الإنسان من الاستغلال والمهانة من خلال توفير أفضل الفرص لتطوير قدراته ومن خلال إتاحة الفرص لممارسة الحريات المشاركة في اتخاذ القرارات .
- استثمار الموارد البشرية أو القوى البشرية في المجتمع وتنميتها .
- تفعيل دور المنظمات الأهلية والثقافية والحكومية في التنمية البشرية .
- تفعيل دور الإعلام المقروء والمسموع للتعريف بمجالات التنمية .
- إتاحة الفرصة لأفراد المجتمع للمشاركة الفعالة والحصول على احتياجاتهم الأساسية من مأكل وملبس ومسكن وحماية ."[3]
- تدعيم الدافعية لتحقيق الطموح والانجاز .
- ايقاظ الطاقات الكامنة لدى الناس واستثمارها الأمثل .
- مساعدة الناس على تحقيق النجاح والتميز في مجالاتهم المختلفة .

[1] عبد الكريم أحمد جميل ،التنمية البشرية الحديثة ،ص7-8 .
[2] عادل الرفاعي ،محاضرات إعداد مدربين في مجال التنمية البشرية ص11.
[3] عبد الرحمن عيسوي ،نفسية حديثة ،دار المعارف ، الإسكندرية (دط)،1995،ص27.

- تنمية الوعي المعرفي في مختلف المجالات .
- بث روح الأمل والثقة بإمكانياتهم وخصوصا لدى الشباب .
- مساعدة الأفراد على التغير الإيجابي في الحياة ."[1]

1-5)المؤشرات الأساسية للتنمية البشرية :

لقد لقيت التنمية البشرية ومؤشراتها اهتماما كبيرا بين المشتغلين في مجال علم الاجتماع ، وذلك لمحاولة الوصول إلى مؤشرات يمكن أن يستعان بها في مجالات التنمية في دول العالم، سواء المتقدمة منها أو النامية، فعن طريقها يمكن تحديد الفوارق بين هذه الدول في جميع جوانب الحياة، ومن هذه المؤشرات:

1-5-1)مؤشر التعليم:

يعد التعليم أحد أهم المؤشرات لتحقيق التنمية البشرية؛ فهو استثمار بصورة واضحة عندما يهدف إلى مساعدة الفرد على زيادة قدراته ومهاراته، فالعملية التعليمية هي عملية متكاملة لا يقتصر دورها فقط على النمو الاقتصادي وحده فحسب، وإنما يتعداه إلى التنمية الاجتماعية والثقافية [2].

1-5-2) مؤشر الصحة :

يسهم الاستثمار في الصحة والتغذية إلى زيادة إنتاجية الفرد وبالتالي يسهم في زيادة الاقتصاد القومي، مما يجعل للتنمية دورا مهما في مكافحة الفقر، والتخفيض من معاناة أفراد المجتمع،كما أدى تحسين جودة التغذية والتحكم في الأمراض المعدية إلى الارتفاع بنوعية الحياة، فساعدت هذه التحسينات في إطالة الحياة البشرية، فالجسم السليم والمواهب العقلية الناجحة هي الطريق لزيادة قدرات الفرد على الإنتاج، وعليه فتقديم الخدمات الصحية الجيدة للعمال؛ يزيد من قوتهم ويرفع من قدراتهم على التحمل والتركيز في العمل. [3]

[1] عادل الرفاعي ،محاضرات إعداد المدربين ،ص12.
[2] ينظر: نفسه، ص12.
[3] ينظر: نفسه ، ص13

1-5-3) مؤشر الدخل (نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي)

يعد مؤشر الدخل من أقدم المؤشرات، لذلك قام البرنامج الإنمائي لأمم المتحدة عام 1990بتقديم دليل التنمية البشرية كمؤشر مركب يتكون من دليل توقع الحياة، ودليل التعليم، ودليل الناتج القومي، وهكذا فالتنمية البشرية أوسع من أن يقسمها دليل واحد مركب، وهذا ما اعترفت به منذ بداية تقارير التنمية البشرية، هو أن الأول يركز على توسيع اختيار واحد فقط؛ هو الدخل، بينما تركز الثانية على التوسع في كل الاختيارات البشرية منها الاجتماعية والاقتصادية والثقافية. [1]

1-5-4)مؤشر الحالة السياسية:

تشكل الحرية السياسية جزءا مهما من التنمية البشرية، فهي توضح مدى تمتع أفراد المجتمع بالحقوق والحريات الاجتماعية، فاحترام الحقوق الإنسانية والمشاركة الفعّالة للأفراد في الأنشطة الاجتماعية والسياسية من العناصر المهمة لسياق التنمية البشرية وأهم مكونات الحرية السياسية تتمثل في سلامة الفرد الجسدية، وسيادة القانون وحرية التعبير والمشاركة السياسية ،وتكافؤ الفرص. [2]

1-5-5)مؤشر الجنس:

يعبر مؤشر الجنس عن أوجه انعدام المساواة في الإنجازات بين الرجل والمرأة، يرتب إنجاز كل بلد في مؤشرات التنمية البشرية وفقا لدرجة التفاوت في الإنجاز بين الرجل والمرأة .[3]

1-5-6)مؤشر المرأة:

تشكل المرأة نصف المجتمع، وتؤثر بدرجات متفاوتة في نصفه الآخر وبقدر ما تحصل عليه المرأة من المعرفة وتستفيد من فرص التعليم المتعددة بقدر ما يكون إسهامها في مجال التخطيط وتنفيذ للبرامج والأنشطة التنموية والعكس صحيح. [4]

[1] عادل الرفاعي محاضرات في إعداد المدربين في التنمية البشرية ، ص16
[2] ينظر: نفسه، ص16
[3] ينظر: نفسه، ص16
[4] ينظر: نفسه، ص16

2-)أنواع الاستراتيجيات الخطابية :

يعتمد المتكلم لإرسال رسالته على استراتيجيات* هي عمليات عقلية فكرية، يؤديها صاحب الغاية لبلوغ مراده، وهي: "المسلك المناسب الذي يتخذه المرسل للتلفظ بخطابه ' لتنفيذ إرادته والتعبير عن مقاصده التي تؤدي لتحقيق أهدافه من خلال استعمال العلامات اللغوية وغير اللغوية وفقا لما يقتضيه سياق التلفظ بعناصره المتنوعة ويستحسنه المرسل ."[2]

تستند استراتيجيات الخطاب في مجملها إلى ثلاثة معايير هي[3] :

1-معيار العلاقة بين طرفي الخطاب، وهو معيار ذو بعد اجتماعي وأخلاقي بين المتكلم والمتلقي وينشأ عنه استراتيجيتان هما: الاستراتيجية التضامنية والاستراتيجية التوجيهية .

2-معيار اللغة الطبيعية المدرجة في الخطاب، وهو معيار دلالي يبرز مقاصد المتكلم من الخطاب، وتتأسس عليه الاستراتيجية التلميحية .

3-معيار هدف الخطاب والغاية منه التأثير في المتلقي تجاه قضية ما، فيفضي إلى الاستراتيجية الحجاجية الإقناعية .

إذا أخذنا المعيار الأول نجد أن:

2-1)الاستراتجية التضامنية :

تتحدد من طبيعة المتكلم ورغبته في التقرب من المتلقي لداع معين، فهي استراتيجية يحاول المرسل أن يجسد بها درجة علاقته بالمرسل إليه ونوعها، وأن يعبر على مدى احترامه لها ورغبته في المحافظة عليها، أو تطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما، وإجمالا هي محاولة التقرب من المرسل إليه وتقريبه اعتمادا على إبعاد عامل السلطة بينهما أثناء الخطاب ليحل محله عامل أخلاقي هو التأدب

*الاستراتجيات في عمومها طرائق محددة لتتناول مشكلة ما أو القيام بمهمة من المهام ،أو هي مجموعة عمليات تستهدف بلوغ غايات معينة ،أو هي تدابيرمرسومة من أجل ضبط معلومات محددة والتحكم بها .(ينظر:عبد الرحمن العدوان وراشد الدرويش ،استراتجيات تعلم اللغة العربية بوصفها لغة ثابتة ،مجلة أم القرى ،اللغة العربية وآدابها ،السنة العاشرة ،العدد السادس عشر ،1997م،ص324.) ،ونظر فوكوإلى الاستراتجيات على أنها معانٍ متعددة ليتناسب كل معنى منها في سياق معين ،إذ يحدد معانيها بقوله :"تستعمل كلمة استراتجية عادة بثلاثة معانٍ،وهي :
أ-التدليل على اختيار الوسائل المستخدمة للوصول إلى غاية معينة .ب-التدليل على الطريقة التي يتصرف بها الآخرون للتأثير من خلالها في غيرهم.ج-التدليل على مجمل الأساليب المستخدمة في مجابهة ما.(ينظر :أوبير دريفوس وبول رابينوف ،ميشيل فوكو،مسيرة فلسفية ،تر:جورج أبي صالح ،مراجعة وشروحات مطاع صفدي ،مركز الإنماء القومي ،بيروت ،1995.

[2] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص62.

[3] ينظر :نفسه، ص444

في الخطاب، وتتحقق الاستراتيجية التضامنية من خلال اللغة الطبيعية المجسدة في الخطاب باستعمال علامات لغوية معينة، تبرز رغبة وميول المتكلم في التضامن مع المتلقي أثناء التواصل منها: الضمائر والأسماء وعبارات التودد.[1]

2-2)الاستراتيجية التوجيهية :

يسعى المرسل في الاستراتيجية التوجيهية من خلال خطابه التوجيهي إلى الضغط على المرسل إليه لتوجيهه إلى مقاصد معينة يفرضها سياق التخاطب؛ مثل: سياق النصح أو الأمر أو التحذير دون إغفال العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وفق ما تقتضيه استمرارية الخطاب، فتعتمد الاستراتيجية التوجيهية في الخطاب على مبدأ السلطة الذي يفرضه المرسل على المرسل إليه لتحقيق مقاصد معينة، وهذه السلطة تستند على اعتبارات يفرضها سياق التخاطب،كما تستند على وسائل لغوية تحقق وتجسد هذه السلطة من خلال اعتماد أفعال كلامية منبثقة عن الإنشاء مثل الأمر ،النهي والاستفهام والتحذير والإغراء ...[2]

2-3)الاستراتيجية التلميحية :

إن اللغة دائما لا تفهم من باب الحقيقة في المواقف التواصلية؛ لأن المعنى الظاهر غير المقصود ليس دائما هو المعنى المقصود، وإنما يحتاج إلى إعمال الفكر والاستنباط لتحديد المعنى المستلزم المقصود من خلال العبارة اللغوية، وما تدل عليه من معاني ضمنية، تلميحية تجعل المرسل يتبنى استراتيجية خطابية غير مباشرة لتبليغ مقاصده، فالمتكلم الذي يعمد إلى الاسترتيجية التلميحية له دوافع في ذلك يفرضها عليه السياق غالبا، فيؤسس خطابه على الطريقة غير المباشرة لتبليغ مقاصده، ومن الوسائل المعتمدة في الاستراتيجية التلميحية تشمل جملة من الصيغ اللغوية كالاستلزام التخاطبي والآليات البلاغية التي تمكن المرسل من تبليغ مقاصده بطريقة غير مباشرة تعتمد التلميح منها: التهكم والسخرية والتشبيه وفهي تدفع المرسل إليه للبحث عن المقصود. [3]

---

[1] ينظر : عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب، ص257-261.
[2] ينظر :نفسه ص322-325.
[3] ينظر :نفسه ص367-384

2-4)الاستراتيجية الإقناعية:

إن الاستراتيجية الإقناعية الحجاجية تسعى في إطار ها العام إلى تحقيق أهداف ومقاصد المرسل من خطابه، نظر لمالها من تأثير على المرسل إليه لحصول الإقتناع عنده إلى جانب أنها تستعمل الحجج والأدلة مما يضمن استمرارية الخطاب بين الطرفين، إنّ الهدف المتوخى من الاستراتيجية الإقناعية هو استمالة المرسل إليه والتأثير في معتقداته وسلوكه أثناء العملية التواصلية، ويتحقق هذا الأمر بواسطة وسائل وتقنيات تتعلق في مجملها بمقاصد الخطاب وبالمرسل إليه ودوره في الخطاب المستعمل في سياق معين.[1]

من خلال تتبعنا لأهم الاستراتيجيات الخطابية التي يتأسس على منوالها الخطاب والوسائل والآليات التي يعتمدها المتكلم في ذلك نستنتج أن مقصد المتكلم يتحدد بالأساس انطلاقا من خطابه؛ لأنه يبرر أهم المنطلقات الفكرية واللغوية التي تأسس عليها خطابه، كذلك استمرارية الخطاب بين المتكلم والمتلقي تقتضي من المتكلم اعتماد استراتيجية خطابية معدة سلفا لتضمن له نقل أهدافه ومقاصده وتوجيه المتلقي إلى ما يريد، وأيضا هناك تداخل بين أنواع الاستراتيجيات الخطابية في الموقف التواصلي الواحد، إذ لا يمكن الفصل بينهما فصلا تاما، وإنما تتظافر معا لتحقيق وتبليغ المقاصد ويبقى عامل الغلبة في الاستعمال هو معيار السيطرة لاستراتيجية خطابية دون أخرى.

[1] ينظر : عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب، ص444-455

توطئة

مفاهيم عامة حول مدونة البحث للدكتور إبراهيم الفقي .

- نبذة عن مدونة البحث
- ترجمة للدكتور إبراهيم الفقي .
- بطاقة فنية لكتاب الطريق إلى النجاح
- التعريف بالحلقات المصورة (فيديو) سلسلة طريق النجاح

1-نبذة عن مدونة البحث:

خطاب التنمية البشرية خطاب له القدرة على الإقناع والتأثير، فيه دعوى للتركيز على الفرد دون الجماعة، وهو خطاب يقوم على الاعتماد على تطوير الذات التحرك بها في سياق اجتماعي يتكيف مع كل المؤثرات، فهو خطاب يرتكز على مفاهيم بسيطة قريبة من المتلقي، فموضوع التنمية البشرية من العلوم المستحدثة والكثيرة التشعبات بحيث يدخل علم التنمية البشرية في كثير من العلوم اقتصادية أو اجتماعية [1].

ومن الباحثين الذين برعوا في خطاب التنمية البشرية، نجد الدكتور: (**إبراهيم الفقي**) ،فكتابه وفيديوهاته محل الدراسة تميزت بقدرتها على استقطاب آذان المتلقين لموعظته وتوجيهه وذلك لبساطة أسلوبه في ترغيب المتلقي لتطوير ذاته .

وسنحاول في هذا الفصل تسليط الضوء على نموذجه الحجاجي من خلال كتابه (**الطريق إلى النجاح**) مع نماذج مختارة من حلقاته (**طريق النجاح**)، ولكن قبل ذلك كان من الضروري التعرف على هذه الشخصية .

2-)ترجمة الدكتور إبراهيم الفقي :

إبراهيم مُحَمَّد السيد الفقي المولود في 05 أغسطس 1950، بحي فيكتوريا بمدينة الاسكندرية .

من القادة المؤثرين عبر التاريخ،كانوا يمسكون بزمام الأمور من خلال استحواذهم على العقول بالقدرة الإقناعية البالغة [2].

مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية المؤلفة من مراكز للتنويم بالإيحاء والبرمجة اللغوية والعصبية والطاقة البشرية وغيرها .

[1] طلال فائق الكمالي ، التنمية البشرية في القرآن الكريم ،دراسة موضوعية (دط)(دت)،ص21

[2] ينظر :موقع موضوع أكبر موقع عربي بالعالم بتاريخ 2019/08/14،الساعة 13:00.

حاصل على 23 دبلومة وثلاثة من أعلى التخصصات في علم النفس والإدارة والمبيعات والتسويق والتنمية البشرية ، له عدة مؤلفات ترجمت إلى اللغات الثلاث: العربية، الإنجليزية، الفرنسية؛ منها: (الطريق إلى النجاح ،الطريق إلى الامتياز ،إدارة الوقت ،البرمجة اللغوية والعصبية ...).

يعد رائد التنمية البشرية في العالم العربي، دربّ أكثر من 600.000 شخص في محاضراته حول العالم، وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات (العربية ،الانجليزية، الفرنسية)، بطل مصر السابق في تنس الطاولة ،وقد مثّل مصر في بطولة العالم في ألمانيا ،توفى في 10فبراير 2012 اختناقا ،إثر اندلاع حريق بالمسكن الذي يعيش فيه عن عمر يناهز 61 عاما .[1]

وقد قيل فيه [2]:

شخصية محببة للنفس، متمكن لأبعد الحدود وقادر على توصيل المعلومة بكل سهولة .

الدكتور إبراهيم الفقي فخر للأمة العربية والاسلامية .(**هيثم عبد الغني** نائب المدير العام الشركة السعودية للاستيراد وتصدير الورق – المملكة العربية السعودية).

من أفضل المحاضرين العالمين (**برناديت ريكارد**، مذيعة ب –و–م–أ–)

أكثر من رائع، ومهارة منقطعة النظير في فن العرض (**دكتور كلمينت جونسون** طبيب –و–م –أ).

3–كتاب الطريق إلى النجاح للدكتور ابراهيم الفقي :

نُشر في عام 2008 وهو مكون من 193صفحة، تحدث فيه الفقي عن أسرار النجاح وبيّن فيها أنّ نجاح الإنسان هو قراره، وحتى يتمكن من تحقيق أحلامه والوصول إلى غاياته، فلا بد أن تتوفر لديه العناصر والمميزات مثل الموهبة والسلوك الايجابي ومعرفة الذات وغيرها ويتضمن هذا الكتاب 06 فصول وهي: نجاحك ظل لإدراكك وعزيمتك، نفسك جنتك أو نارك، الإدراك والتغيير، الإدراك والمفهوم الذاتي والاحتياجات الشخصية، أركان الحياة المتزنة .

[1] إبراهيم الفقي ،سحر القيادة ،سما للنشر والتوزيع ص 05-06

[2] إبراهيم الفقي ،الذاكرة والتذكر وصناعة التركيز والخرائط الذهنية ،سما للنشر والتوزيع (دط)،(دت)ص9-10

بيّن في الفصل الأول أن السعادة هي من المطالب الأساسية لدى الإنسان والتي تتحقق بالنجاح من الناحية المادية والاجتماعية والعلمية،كما ذكر أنه يستحيل أن يصل الشخص إلى غايته إن كان لا يؤمن بنفسه ويفكر بالفشل دائما ...هذا ودعا إلى الاستفادة من تجارب الآخرين وأخطائهم .

أما الفصل الثاني ذكر فيه ان النجاح والوصول إلى الأهداف لا يعتمد على المال أو المعارف والوساطات، بل على العزم والتوكل على الله وبيّن أنّ القوة في الإنسان تكمن في ثلاثة عوامل وهي الالتزام والانضباط، والإصرار .

أما الفصل الثالث تطرق فيه إلى الإدراك والتغيير فكرته التعلم من الحشرات كالنمل والعناكب معنى الإصرار وعدم الإحباط مع ضرورة التحلي بالصبر على الشدائد والابتعاد عن اليأس كما يجب على الإنسان أن يعرف قيمته وقدراته وأن يحاول تحسينها.

وأما الفصل الرابع تناول فيه الإدراك والمفهوم الذاتي وتحدث الفقي عن أنواع الإدراك والفرق بينهما، فهناك الإدراك السلبي؛ وهو أن يعرف الإنسان أنّ هناك مشكلة في حياته دون أن يحاول تغييرها، بالإضافة إلى الإدراك الإيجابي والذي يكمن فيه النجاح، كما أنه أكدّ على ضرورة تحمل الإنسان مسؤولية أخطائه .

وفي الفصل الخامس تطرق إلى الاحتياجات الشخصية وشرح الفقي إنه حتى يتمكن الإنسان من رفع قيمته أمام الآخرين فعليه بالبداية على رفع قيمته أمام نفسه وأمام الله سبحانه وتعالى، وذلك بالإحسان وعمل الخير .

أما الفصل الأخير تحدث فيه عن أركان الحياة المتزنة، المتمثلة في الركن الروحي وعلاقة الإنسان بربه، الركن الصحي التغذية السليمة، الركن الشخصي والذي يشمل رؤية الفرد وإدراكه والركن العائلي العلاقة مع الأسرة، وذكر أنه من أهم الأركان، فلو أن إنسانا غير مستريح في بيته فمن المستحيل أن يكون ناجحا، والركن الاجتماعي علاقتك مع الناس حسنة، والركن المادي يتعلق بدخل الفرد .

4-)حلقات طريق النجاح :

تحت طريق النجاح ثلاثين 30حلقة ،كل حلقة تقدم أعمق وأكثر الأساليب والاستراتيجيات الفعالة في التنمية البشرية .

المحطة الأولى تكون المحطة الروحانية ،يتطرق الدكتور الفقي فيها إلى التوكل على الله، وبعدها التعرف على قدرات الإنسان اللامحدودة، يليها تحدث عن المفهوم الذاتي ،الصورة الذاتية، التقدير الذاتي، الثقة بالنفس، تكلم بالتفصيل عن معاني الإدراك وأنواعه وعلى العادات، ماذا يقصد بها وكيف نتخلص من العادات السلبية؟ كيف نغير العادة السلبية إلى إيجابية؟ وبعدها تكلم عن القيم السبعة الأساسية، وعن احتياجات الإنسان الأساسية التي من دونها يكون الإنسان غير متزن وكذلك، تكلم عن الإخوة الثلاثة ،القرار، والاختيار، والمسؤولية، يليها تحدث عن القتلة الخمسة، اللوم، النقد، المقارنة ،المماطلة، الشكوى .

وأخيرا تحدث عن قوة التغيير التي يمكن أن تحصل للإنسان، كيف يتحكم في التغيير؟ لأن الحياة عبارة عن مدرسة، وتكلم عن الرؤية والأهداف والأحلام .

فكانت هذه الحلقات محطات كل محطة تؤهل إلى المحطة التي بعدها .

الفصل الثاني

التشكيل اللغوي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور إبراهيم الفقي

- **توطئة**

أولا : ألفاظ التعليل .

ثانيا : التراكيب الشرطية .

ثالثا : الأفعال اللغوية

رابعا : الوصف.

خامسا : تحصيل الحاصل .

توطئة :

يعد الحجاج استراتيجية لغوية تستمد أبعادها من الظروف المصاحبة للخطاب الحجاجي، إذ يستلزم كل خطاب نتائج حجاجية تربط المقدمات والحجج، وغالبا ما يكون هذا الرابط بواسطة أدوات لغوية ذات بعد حجاجي، تسهم في إقناع المتلقي واستمالته للنتائج المرجوة .

وتتمثل هذه الأدوات اللغوية حسب ما ورد في كتاب استراتيجيات الخطاب لـ : (عبد الهادي بن ظافر الشهري) في ألفاظ التعليل والوصل السببي والتركيب الشرطي، الأفعال اللغوية، الحجاج بالتبادل، الوصف، تحصيل الحاصل، وعليه فإن ما يمكن أن نشير إليه فيما تعلق بالوسائل الإقناعية المعتمدة في خطاب التنمية البشرية، متمثلة في قدرة المخاطب على حسن استغلالها واستخدامها وتلاؤمها مع طبيعة المتلقي، وبخاصة إذا اشتغل بها المخاطب مجتمعة ومتظافرة أثناء الحجاج، من أجل شدّ انتباه وتركيز المتلقي إلى فحوى ما يعرض عليه وبالتالي يتحقق وجه التأثير والاستمالة لتقبل النتائج الحجاجية. وهذا ما سنحاول الوقوف عليه في المدونة، حيث شملت دراستنا البحث عن مدى حجاجية الآليات اللغوية في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، محاولين رصد مدى حرص المحاضر الدكتور إبراهيم الفقي على توظيف هذه الأدوات، ومدى نجاعتها في توجيه وجهة نظر المتلقي واستمالته .

وسنحاول في هذا الفصل التطرق لأبرز الآليات اللغوية الحجاجية في خطاب التنمية البشرية.

الآليات اللغوية :

تتنوع الآليات الحجاجية التي يمكن أن توظف في الخطابات من أجل تحقيق الفائدة الإقناعية التي ترجوها جلّ الخطابات ومنها آليات لغوية وبلاغية وشبه منطقية، حيث تكون نسبة تواجدها في الخطابات متفاوتة ، وتعرف الآليات الحجاجية بأنها "قوالب تنظم العلاقات بين الحجج والنتائج، تعين المرسل على تقديم حججه في الهيكل الذي يناسب السياق "[1]

وللتعرف على هذه الآليات سنتبع تقسيم "عبد الهادي بن ظافر الشهري "لنجده يقسمها كالآتي: [2]

[1] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استرتجيات الخطاب ص477
[2] نفسه ص477

الأدوات اللغوية الصرفة: من ذلك نجد :ألفاظ التعليل (المفعول لأجله ،كلمة سبب ، لأن،كي، الوصل السببي؛ تتابع الجمل كل منها سبب لما بعدها والتركيب الشرطي، والأفعال اللغوية كالاستفهام، والحجاج بالتبادل، والصفة وتحصيل الحاصل.)

أولا: ألفاظ التعليل

تعد ألفاظ التعليل من أبرز الآليات اللغوية التي يستعملها الخطيب في خطابه، ويبين بها حجاجه بهدف الاستمالة والإقناع والتأثير لتغيير موقف المتلقي، تساهم هذه الألفاظ في الربط بين المقدمات والنتائج لتبرير المواقف وتعليلها منها المفعول لأجله؛ لأن، لام التعليل الام الجارة وكلمة سبب ...الخ

1)المفعول لأجله :

يعرف المفعول لأجله بأنه "مصدر يدل على سبب ما قبله ويشارك عامله في وقته وفاعله وهو ثلاثة أقسام، قياسية مجرد من (ال)والإضافة، ومضاف والمقترن ب(ال)"[1].

ولبعض الألفاظ في اللغة العربية معنى المفعول لأجله أي تدل على سبب ما قبلها، من بينها لفظة أجل وحيث ورد في المعجم الوسيط في معنى أجل يقال:"فعلت ذلك أجْلِك ومن أجلك :بسببك "[2].

ويعد المفعول لأجله سواء النحوي أو الذي بمعناه من ألفاظ التعليل الحجاجية .[3]

وبالنظر إلى مدونتنا المتمثلة في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقات طريق النجاح (فيديو) ،فقد وظف المفعول لأجله حوالي مئة وعشرين مرة ،كانت في أغلبها مفعولا لأجله بمعناه بلفظة أجل .

نذكر منه النماذج التالية :

النموذج الأول: جاء على لسان الدكتور الفقي: "يحتاج الإنسان للبقاء ومن أجل البقاء ،يفعل الإنسان أي شيء ، ويحارب من أجل هذا البقاء ،فهو من أولويات الإنسان ،وهو ضروري لحياة الإنسان ."[4]

[1] حسن عباس، النحو الوافي مع ربطه بالحياة الرفيعة والحياة اللغوية المتجددة ،دار المعارف ،مصر ،ط3 ،(دت)،237/2

[2] إبراهيم أنيس وآخرون، مجمع اللغة العربية ، ص07

[3] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص478.

[4] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،النور للإنتاج الإعلامي والتوزيع القاهرة ،ط1 ،1429ه2008م،(النموذج الأول)، ص107.

نلاحظ أن الدكتور الفقي وظف لفظة "أجل "للربط بين السبب والنتيجة على النحو التالي :

العلة: البقاء .

النتيجة: المحاربة لأجل هذا البقاء .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على بذل الجهد ومصارعة الحياة لأجل البقاء، فالدكتور يريد أن يقنع المتلقي بأن الإنسان يجب أن يبذل ما في وسعه للبقاء .

النموذج الثاني :

"هذا الحب أيضا هو الذي يجعل الأب والأم يضحيان من أجل أبنائهما ويهبان لأبنائهما حياتهما كلها "[1]

فالدكتور يريد توجيه المتلقي وإقناعه بوجهة نظره وهي أن الآباء يبذلون ما في وسعهم إلى درجة التضحية وذلك بسبب حبهم لأبنائهم .

العلة: الأبناء ومكانتهم عند الآباء .

النتيجة: التضحية .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على بذل الجهد والتضحية في سبيل رعاية الأبناء.

النموذج الثالث (باللهجة المصرية)

جاء على لسان **الفقي** :

"الجزء الديناميكي هو الجزء اللي يحركك ،ويخليك تخرج برا (عشان) تتعلم اللغة ،تخرج (عشان) تنزل وزنك وتخرج (عشان) بتتعلم حاجة جديدة ،تخرج (عشان) بتحسن حياتك ،تخرج (عشان) بتفتح مشروع، تخرج (عشان) تسافر برا ،تخرج (عشان) بتعمل ماجستير ،(عشان) تعمل دكتوراه ،تعمل أي حاجة ودا الجزء الديناميكي "[2]

نلاحظ أن الدكتور استعمل لفظة (عشان) للربط بين العلة والنتيجة.

العلة :الجزء المتحرك النشط المحفز في الجسم

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الثاني)، ص136

[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ لفضائية ،الحلقة الخامسة (النموذج الثالث)

النتيجة :تحيق الأهداف .

التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى تفعيل الجزء الديناميكي في الجسم الذي يحث الفرد دوما على التفكيير بالتغيير نحو الفضل .

النموذج الرابع (باللهجة المصرية)

جاء على لسان (الدكتور الفقي) أن (وليام جيمس) قال: "أن أكثر من 62%من سلوكياتنا نعملها عشان الناس تقدرنا "[1]

نلاحظ أن الدكتور وظف لفظة التعليل (عشان) للربط بين العلة والنتيجة .

العلة: سلوكات الناس وتصرفاتها .

النتيجة :الحصول على تقدير الناس .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على اهمية الاعتبار الاجتماعي على الفرد.

2-**لأن:**"تعد لأن من ألفاظ التعليل ،بل هي من أهمها، فقد يبدأ بها المرسل خطابه الحجاجي بها في أثناء تركيبه وتُستعمل لتبرير الفعل وكما تستعمل لتبرير عدمه "[2]

وبالنظر إلى الأداة التي بين أيدينا كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من الحلقات (فيديو)، فقد وظفت (لأن) اثنين وتسعين (92)مرة، نذكر منها مايلي :

النموذج الأول:

في مدونة البحث والتي يناشد فيها **الدكتور إبراهيم الفقي** محاولا الإقناع بضرورة التوكل على الله فيقول:" يخطئ من يظن أن النجاح يأتي بسبب المال، أو العلاقات أو الملكات الشخصية أو التكنولوجية الحديثة ...هذه الأشياء وغيرها وعوامل مساعدة لا غنى فيها، إلا بالتوكل على الله؛ لأن الله سبحانه وتعالى هو الذي يوفق مقاليد الأقدار. "[3]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ، الحلقة العاشرة (النموذج الرابع).
[2] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص478
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول)ص17

نلاحظ أن الدكتور جاء بالنتيجة (النجاح) في أول السياق أما الحجة السبب (التوكل على الله)وجاء بها في آخر السياق، ربط بينهما بـ (لأن)، ليبرر النتيجة التي ينشد إليها ويوجه ويدعو الناس إلى التوكل على الله، لأنه هو الذي يقدر المقادير .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على ضرورة العمل وإرفاق هذا العمل بالتوكل على الله .

النموذج الثاني :

يقول **الدكتور الفقي** الذي يطالب المتلقي بالتفاؤل والصبر والاستسلام لله .

"تفاءل واصبر وسيرزقك الله تعالى، واستسلم له (لأن)الاستسلام هو ثقة تامة بالله وإيمان تام به سبحانه وتعالى، فكن مع الله وسلّم أمورك كلها له وهو سيعطيك أكثر مما تتخيل "[1]

ذكر **الدكتور الفقي** السبب: وهو الاستسلام والثقة التامة بالله، في أول السياق ثم جاء بالنتيجة وهي العطاء اللامحدود من الله تعالى في آخر السياق ربط بينهما بلفظ التعليل (لأن) .

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدكتور الفقي هو الدعوة إلى التفاؤل والصبر والاستسلامُ لله.

النموذج الثالث (باللهجة المصرية)

"عاوز تكون ناجح يبقي لازم تعمل حاجة بتوصلك للي أنت عاوزه (لأن) معظم الناس يعمل حاجة ماتوصلوش للي هو عاوزه، وتبص تلاقيه عاوز ينتج بس بيفيق متأخر، يشتكي باستمرار ويضيع وقت علي الفاضي، مش حينجح وبعدين يقولك بس الدنيا، بس الحظ. "[2]

نلاحظ أن الدكتور جاء بالنتيجة (الحصول علي النجاح) في أول السياق أما الحجة السبب (عمل أشياء لا توصلنا لما نريد) فقد جاء بها في آخر السياق، وربط بينهماب (لأن) ليبرر النتيجة التي ينشد إليها، ويوجه ويدعو المتلقي، إلى السعي والمثابرة والانضباط، وذلك بالنهوض مبكرا، وحسن استغلال الوقت للوصول لما نريد .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)ص171
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الأولى ،(النموذج الثالث)

النموذج الرابع (باللهجة المصرية):

"عشان توصل للنجاح ،لازم تكون حياتك مليانة حب، (لأن)الحب ينتشر في حياتك وينتشر حولين الناس وتكمل بالتسامح "[1]

نلاحظ أن الدكتور جاء بالنتيجة (الوصول للنجاح) في أول السياق، أما الحجة السبب، انتشار الحب في حياة الفرد، والناس والإتمام بالتسامح، فقد جاء بها في آخر السياق وربط بينهما ب(لأن)، ليبرر النتيجة التي ينشد إليها، ويوجه ويدعو المتلقي للعيش بالحب الذي بدونه لا يتحقق النجاح في أي شيء، والمحروم من الحب والتسامح ،محروم من النجاح في حياته .

النموذج الخامس (باللهجة المصرية)

"في حاجة مهمة جدا، الناس دول نجحو ليه (لأنه) أخذ بكل الأسباب ،وكمان حاجة مهمة جدا التوكل على الله سبحانه وتعالى ..."[2].

نلاحظ أن الدكتور الفقي جاء بالنتيجة (النجاح)في أول السياق، أما الحجة السبب (الأخذ بكل الأسباب، التوكل على الله سبحانه وتعالى)، فجاء بها في آخر السياق وربط بينهما ب (لأن)،ليبرر النتيجة ،التي يوجه ويدعو إليها .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التوكل على الله والسعي بالأخذ بالأسباب، لتحقيق وبلوغ النجاح.

3-**لام التعليل**: "وهي لام تستعمل لبيان العلة ".[3]

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

ب- تكون حرف جر، نحو جئت **لطلب** العلم .

ج- مقترنة بـ: كي، نحو قوله تعالى : ﴿ **فَأَثَابَكُمْ غَمًّا بِغَمٍّ لِّكَيْلَا تَحْزَنُوا عَلَىٰ مَا فَاتَكُمْ وَلَا مَا أَصَابَكُمْ** ۗ ﴾ سورة آل عمران الآية 153.

---

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الثلاثين (النموذج الرابع)

[2] نفسه، الحلقة الأولى (النموذج الخامس)

[3] ينظر :فاضل صالح السامرائي ،معاني النحو ،دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ،عمان ،الأردن ،ط1، 2000م ،3/353-355.

وتعدّ "لام التعليل من الأدوات اللغوية التي يستعملها المرسل لتركيب خطابه الحجاجي. "[1]

وبتفحصنا للمدونة كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، فقد بلغ استعمال لام التعليل الناصبة للفعل المضارع إحدى وعشرين مرة نذكر منها:

النموذج الأول:

ورد على لسان **الدكتور الفقي** في مدونته: "ومع العزيمة والإصرار والانضباط، يأتي التفاؤل ،وحسن الظن بالله (ليحقق)في حياة الإنسان ،كل مايرجوه من خير "[2].

حيث جاءت لام التعليل مقترنة بالفعل المضارع، (يحقق) لتربط بين السبب والنتيجة كما يلي :

السبب: تحقيق خير الأمور في الحياة .

النتيجة: بالعزيمة والإصرار والانضباط يأتي التفاؤل وحسن الظن بالله .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تقديم العزيمة والإصرار والبذل، مقابل الحصول على حياة، رغدة مليئة بالخيرات، يود الدكتور الفقي توجيه المتلقي إلى العمل بكد وجهد للظفر بخيرات الحياة .

النموذج الثاني :

يقول الدكتور الفقي في مدونته ...لكن عليك معرفة قيمة نفسك (لتجعلها) عزيزة مدى الحياة "[3].

وظف **الدكتور الفقي** لام التعليل المقترنة بالفعل المضارع (لتجعلها)، وكأنه يطالب بضرورة توقير النفس، حيث ربط بين النتيجة والسبب الذي رمى إليه على النحو التالي :

السبب: جعل النفس عزيزة .

النتيجة: معرفة قيمة النفس .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على معرفة قيمة النفس لجعلها عزيزة .

[1] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص478-479.
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الأول)، ص23
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الثاني)،ص34

النموذج الثالث:

"لكن حاول أن تخرج نفسك من التفكير السلبي للإيجابي (لتحكم) على الموضوع بحق وتركيز، ولا تحكم وأنت منفعل. "[1]

يدعو **الفقي** لاستغلال التفكير في الجانب الإيجابي للحكم على الأشياء بشكل إيجابي .

السبب: الحكم على الموضوع بحق .

النتيجة: إخراج النفس من التفكير السلبي .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على التروي في أخذ القرار .

النموذج الرابع:

"التسامح ليس بينك وبين العبد، ولكن هذا التسامح هو شيء بينك وبين الله، وهو فرصة (لتقترب) من الله أكثر فأكثر "[2].

إذا سامحت الناس، فأنت تتسامح مع الله؛ لأن الناس من خلق الله، وميّزة النقص والخطأ من صفات الإنسان والكمال لله وحده.

العلة: الاقتراب من الله .

النتيجة: معرفة قيمة ومعنى التسامح .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على التقرب من الله بالتسامح مع عباده .

النموذج الخامس:

"واسمع إلى كلمة النبي (ﷺ) التي تجاوزت القرون(ليستفيد)منها كل عامل يريد النجاح في أي وقت "[3]

يحث الدكتور الفقي على لسان النبي(ﷺ)إلى المثابرة والاستمرار في العمل حتى يصل إلى النجاح في أي وقت يريده.

العلة: الاستفادة من كلام النبي(ﷺ) لمن يريد النجاح .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح، (النموذج الثالث)ص125
[2] نفسه (النموذج الرابع)ص137
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الخامس)ص22

النتيجة :سماع كلام النبي ﷺ .

التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى الاقتداء بسنة النبي ﷺ لتحقيق النجاح .

النموذج السادس :

"فتبص تلاقيه ناجح مع الله سبحانه وتعالى ناجح بالحب، ناجح بالتسامح، ناجح بالعطاء هو دا (ليقدمك) في الحياة "[1].

حيث جاءت لام التعليل ،مقترنة بالفعل المضارع (يقدم) لتربط بين العلة والنتيجة كما يلي :

العلة: التقدم في الحياة .

النتيجة: النجاح مع الله وفي الحياة .

التوجيه الحجاجي :التأكيد على أنّ النجاح في الحياة هو أساس التقدم فيها .

*أما بالنسبة للام التعليل الجارة فقد وردت في مدونتنا اثنين وعشرين مرة نذكر منها :

النموذج الأول:

"فاجعل أهدافك وأحلامك ،بداخلك ولنفسك ،لأنه يوجد بعض الناس (لتثبيط)العزيمة و(لتهبيط) الغاية ..."[2].

ركزّ الفقي على العامل الداخلي للإنسان في تحقيق أهدافه من دافعية وميول ورغبات والقدرة على بلوغ الهدف ويدعوه لإهمال العوامل الخارجية المثبطة والتي تقف دون تحقيق أهدافه .

السبب: تثبيط العزيمة وتهبيط الغاية، هذا ما يجلب التأخر أحيانا .

النتيجة: رسم أهداف لتحقيق التقدم والنجاح .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى فاعلية الذات لتحقيق النجاح.

النموذج الثاني :

"والمطلوب أن نستفيد من تجارب الماضي (لبناء) المستقبل ."[3]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الثلاثين (النموذج السادس)
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الأول)،ص186
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)ص88.

يحث الفقي المتلقي على الاستفادة من تجارب الماضي، وأن يجعلها دافعة له للأمام ولا يجعلها في مقدمة تفكيره، وعمله حتى لا تكون بمثابة عقبات تقف أمامه مستقبلا .

السبب: بناء المستقبل .

النتيجة: الاستفادة من تجارب الماضي .

التوجيه الحجاجي: الدعوة للاستفادة من أخطائنا الماضية في بناء حاضرنا ومستقبلنا .

النموذج الثالث :

"هناك ما يسمى العقل التحليلي والعقل العاطفي، فالعقل التحليلي ،يجعل الإنسان يكتشف كيف يستخدم كل شيء في الوقت المناسب، لأنه هو الذي يحلل هو الذي يتعامل بالمنطق، هو الذي يأخذ الطاقة الموجودة في العقل العاطفي ويحولها إلى معلومات ومنطق إيجابي، يستخدمه الإنسان (لتحقيق) أهدافه، أما العقل العاطفي فهو المسؤول عن الطاقة وعن الهروب من المواقف الصعبة أو الهجوم في المواقف اللازمة ...[1]

يخاطب الفقي عقل الإنسان لتدبره أمره بمنطقية، فالعقل التحليلي يقوم بتحليل كل شيء في الوقت المناسب، حتى يتمكن من اكتشافه وحتى يتعامل معه بمنطقية وتحويل طاقة العقل العاطفي إلى معلومات ومنطق إيجابي يستخدمه الإنسان لتحقيق أهدافه؛ لأن العقل العاطفي ليس به أي معلومات، فهو مسؤول عن الهروب في المواقف الصعبة .

السبب: بلوغ الأهداف .

النتيجة: معرفة أن العقل التحليلي مسؤول عن الأفكار والمنطق والعقل العاطفي مسؤول عن الأحاسيس .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على استخدام العقل بمنطقية وعدم الانجراف وراء العاطفة .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثالث)،ص137.

النموذج الأول (باللهجة المصرية):

"عدم وجود المعنى في حياة الإنسان ممكن يوصل(للاكتئاب) الحاد مش كده وبس ممكن يوصل الناس (للانتحار)"[1]

اللام الجارة ربطت بين غياب المعنى الذي يُضفي للحياة معنى ويشعر الإنسان بوجوده والوصول للاكتئاب والانتحار بسبب غياب هذا المعنى .

العلة: الوصول إلى الاكتئاب والانتحار .

النتيجة: غياب المعنى في الحياة .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى ضرورة وجود معنى في حياة الإنسان .

النموذج الثاني (باللهجة المصرية)

"التقدير الذاتي يهدف (لتحقيق) الذات "[2]

اللام الجارة ربطت بين التقدير الذاتي الذي يدخل ضمنه تقبل النفس كما هي دون شعور بالخجل وتحقيق الذات وذلك بانطلاق الفرد بقدراته ومواهبه ورغباته إلى آفاق تتيح له أن يستفيد بأقصى إمكانياته .

النتيجة: التقدير الذاتي .

السبب: تحقيق الذات .

التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى الوعي بالذات بالتزام قدر كبير من الشجاعة والثبات والتحدي بصورة واعية .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة والعشرين (النموذج الأول)
[2] نفسه الحلقة الأولى (النموذج الثاني).

***وبالنسبة للام التعليل المقترنة ب "كي"، فقد استعملت في المدونة كتاب الطريق على النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو) ستة وعشرين مرة نذكر منها ما يلي :

النموذج الأول:

"ولذا فلا بد أن نتعود على الخير لكي يعود لنا الخير وهذا يعودنا الالتزام مع النفس "[1]

استعمل **الدكتور الفقي** اللام الجارة المقترنة بكي ليربط بين النتيجة المتمثلة في التعود على الخير والحجة السبب عود الخير. التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى التعود على الخير وضبط النفس وردعها .

النموذج الثاني:

نجد الدكتور استعمل لام التعليل المقترنة بكي ليبين لنا التضاد في الأشياء ويحثنا على الاستفادة منها والشعور بروعتها إذ يقول :

"الله تعالى جعل هناك أشياء وعكسها الليل والنهار وفوق وتحت وذلك (لكي) تعرف روعتها وتستفيد منها وتشعر بقوة الأمر وروعته "[2]

باستعمال لكي ربط الفقي بين النتيجة المتمثلة في التضاد في الأشياء والسبب الذي أدى به إلى هذه النتيجة وهو روعة الأشياء في ضدها والاستفادة منها .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على استغلال التضاد في الأشياء والاستفادة منه والشعور بروعته .

4-)**كلمة سبب** :ورد **في "معجم اللغة العربية المعاصرة** "في معنى كلمة سبب ،جمع أسباب: ما يؤدي إلى حدوث أمر أو نتيجة، ما يتوصّل به إلى غيره ."[3]

وتعدّ كلمة "**سبب**" من ألفاظ التعليل التي تربط الأقوال بالنتائج .[4]

وبالرجوع لمدونة كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)،فقد رصدنا حوالي إحدى وثلاثين مرة لكلمة سبب، نذكر منها ما يلي :

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الأول)ص43

[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الثاني)ص31

[3] أحمد مختار عمر وآخرون ،معجم اللغة العربية المعاصرة ،عالم الكتاب ،القاهرة ،(دط)،2008م، 1022/2.

[4] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص479.

النموذج الأول (باللهجة المصرية):

"حد بيدخن ومعندوش فكرة بيعمل في نفسو ايه ومعندوش فكرة فبتسببلوا أكثر من نوع من السرطان، بتسبب الزهايمر، بتسبب فقدان الذاكرة، وبتسبب باركن سي اللي هي الرعاش، وتسبب فشل كلوي، وتسبب جلطتين المخية والصدرية ."[1]

ما يمكن ملاحظته أن **الدكتور الفقي** وظف كلمة سبب وربط بها بين المشاكل التي يسببها التدخين ومنها الزهايمر والرعاش والفشل الكلوي .

يود الدكتور الفقي ترهيب المتلقي بذكر العديد من الأمراض التي يسببها التدخين .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى ضرورة الابتعاد عن التدخين نظرا للأمراض التي يسببها .

النموذج الثاني :

"القيم هي سبب في الدافع، هي سبب في الحماس، هي سبب في السلوك "[2] ما يمكن ملاحظته أن **الدكتور الفقي** وظف كلمة سبب وربط بها بين الدوافع والحماس والأحاسيس والسلوك التي تثيرها القيم .

يود **الدكتور الفقي** إقناع وتوجيه المتلقي إلى أنّ القيم هي التي تعطي المعنى الحقيقي للحياة ولولاها لضاع الإنسان في سراب .

التوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه: التأكيد على إعطاء أهمية للقيم في حياة الإنسان، فهي القوة التي تمد الإنسان بالمعنى الحقيقي للحياة .

النموذج الثالث (باللهجة المصرية):

"الأسلوب اللي تتكلم بيه مع نفسك يسبب أحاسيسك، وسلوكياتك، وبعدين نتائجك والأسلوب اللي تتكلم بيه مع الناس بسبب علاقتك. "[3]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الأولى (النموذج الأول)
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)ص18
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ، قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة العاشرة ،(النموذج الثالث)

يود **الدكتور الفقي** تنبيه وتوجيه المتلقي إلى أن الحديث الذي تقنع به نفسك هو يسبب حياة نفسية مكتئبة، والتي تعمل على كف السلوك أو متفائلة والتي تعمل على دفع السلوك إلى الأمام .

والنتيجة الاكتئاب والتشاؤم ليست كنتيجة التفاؤل والدافعية؛ فالدافعية والتفاؤل تقود إلى تحقيق النجاح وإعطاء ثقة في المحيط عكس الاكتئاب والتشاؤم الذي يحول دون قيام الإنسان بعمله، وكذلك طريقة تكلمك مع الناس تحدد علاقتك بهم، فإن كان ما تقوله مقبول من طرف الناس عزّز ذلك علاقتك بهم، والعكس صحيح.

فالتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه **الدكتور الفقي** هو الدعوة إلى التحدث بإيجابية مع النفس ومع الناس .

نستنتج من خلال ما سبق أنّ الآليات اللغويةكانت من أكثر الآليات حضورا في خطاب التنمية البشرية، والتي تبناها **الدكتور إبراهيم الفقي** في خطابه، فخطاب **الفقي** يجمع بين العمق الذي تحققه الكلمة في النفس، وبين دفء ولطف الاتصال التوجيهي الذي يحققه نمط الخطاب، فيعمد إلى اختيار الآليات المناسبة وفق ما يحتويه الحديث من أجزاء مع مراعاة الترتيب في الأفكار والمعلومات .

فالآليات التي اختارها **الدكتور الفقي** (لأن ،كي ،كلمة سبب ،لام التعليل ...)،كانت وفق منطق موجه وممنهج يستدرج به المتلقي، حتى يتمكن من الاحتفاظ باهتمامه.

وذلك لهدف توجيهه لخلق الحافز لديه في الاقتناع بالفكرة وتبنيها للتجاوب معه .

ثانيا :التراكيب الشرطية:

"الشرط هو أسلوب لغوي يُبنى –بالتحليل –على جزأين، الأوّل مُنزّل منزِلة السبّب ، والثّاني مُنزّل منزلة المسبّب، يتحقق الثاني إذا تحقق الأول، وينعدم الثاني إذا انعدم الأول؛ لأن وجود الثاني معلّق على وجود الأول" .[1]

[1] ينظر :مهدي المخزومي ،في النحو العربي ،نقد وتوجيه ،دار الرائد ،بيروت ،لبنان ،ط2 ،1986 م،ص284.

يتكون التركيب الشرطي من أداة الشرط وجملة الشرط وهي الجزء الأول، وجملة جواب الشرط وتمثل الجزء الثاني، وتعتمد التراكيب الشرطية على عدّة أدوات منها: إن –إذا –لو ...الخ سنقتصر على ذكر دلالة "إن "و"إذا".

إن: أداة شرط تُستعمل مع المشكوك في وقوعه، نحو قولِك لِصاحِبِك: إنْ تُكْرِمني أُكرمك.

إذا: أداة شرط تُستعمل مع المتوقَّع وُقوعَه ،نحو قولِك: إذا زالتِ الشَّمس آتيك.[1]

من الناحية الحجاجية تَعرض جملة الشرط –الجزء الأول –القضيَّة أو الحجة ،وجملة جواب الشّرط – الجزء الثاني– النَّتيجة .[2]

وبتفحصنا للمدونة كتاب **الطريق إلى النجاح** مع نماذج مختارة (فيديو)، وجدنا أن التراكيب الشرطية استعملت حوالي سبعة وثلاثين (37) مرة ،ستة وعشرين (26)مرة، بأداة الشرط (إن)، وإحدى عشرة مرة بأداة الشرط (إذا)،نذكر منها النماذج التالية :

النموذج الأول :

"يقول اليابانيون إذا وقعت ثلاث مرات، فقف أربع مرات، وإذا وقعت أربعة فقف خمس مرات ...وهكذا "[3]

استعمل **الدكتور الفقي** التركيب الشرطي بالأداة (إذا)، جملة الشرط "وقعت ثلاث مرات "كحجة له، وجملة جواب الشرط "فقف أربع مرات "كنتيجة ،كأنه يريد الوصول إلى نتيجة مفادها عدم الاستسلام للفشل. التوجيه الحجاجي :التأكيد على تكرار المحاولة وعدم اليأس .

النموذج الثاني :

يقول **الفقي** في نفس النموذج: " إذا وقعت، فليكن وقوعك على ظهرك، حتى تنظر لأعلى، فتشد نفسك لتقف مرة ثانية "[4]

[1] ينظر : مهدي المخزومي ،في النحو العربي ،نقد وتوجيه ص291
[2] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري واستراتجيات الخطاب ،ص280
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول)ص19.
[4] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)،ص19

هذا تركيب شرطي باستعمال الأداة (إذا)، جملة "وقعت "حجة، وجملة جواب الشرط" فليكن وقوعك على ظهرك حتى تنظر لأعلى فتشد نفسك مرة ثانية "كنتيجة فعلى الإنسان أن يضع الهدف نصب عينيه، حتى ولو وقع ليقف مرة أخرى .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى وضع الهدف نصب العينين والتركيز عليه .

النموذج الثالث (باللهجة المصرية):

"إذا ماكانش فيه تغيير، فأنت أحدث التغيير في حياتك ".[1]

هذا تركيب شرطي باستعمال الأداة (إذا)، جملة الشرط "عدم وجود تغيير "حجة ،وجملة جواب الشرط "فأنت أحدث التغيير في حياتك "كنتيجة فإحداث التغيير في الحياة مرتبط ومتحقق بفعل تغيير السلوك .

التوجيه الحجاجي الذي يهدف إليه الدكتور الدعوة إلى ضرورة إحداث التغيير من أجل التطور .

النموذج الرابع :

"مع أبنائك في حياتهم ساعدهم أن يكون لهم شخصية مستقلة وأفكار مستقلة ...إن الطفل عندما يولد حتى عمر سنتين ابتكاراته جاهزة 100% ،من بعد السنتين حتى 5سنوات ينزل معدل الابتكار حتى 30%، وهذا بسبب أنك تقول لابنك ،لا تفعل كذا وافعل ذلك (وإن فعلت كذا ،سوف أضربك)،فأنت بذلك ،تحد من ابتكاراته ."[2]

استعمل **الدكتور الفقي** التركيب الشرطي بالأداة (إن)جملة الشرط (فعلت كذا)حجة، جملة جواب الشرط (سوف أضربك)كنتيجة، والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدكتور: تشجيع الأبناء لطرح الآراء، والنقد البنّاء، والمناقشة والحوار المشترك مع الأسرة والأقران .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية،الحلقة الخامسة ،(النموذج الثالث)
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الرابع)ص120

النموذج الخامس :

"معنى أن تتحدث على الناس؛أي أن يأخذوا من حسناتك (فإن فنيت هذه الحسنات ،أخذت من سيئات من تتحدث عليه ووضعت على سيئاتك، فلا تتكلم على أحد، وأمسك عليك لسانك فإنه جنتك أو نارك)."[1]

وظف **الدكتور الفقي** التركيب الشرطي بأداة الشرط (إنْ)، جملة الشرط (فنيت هذه الحسنات، أخذت من سيئات من تتحدث عليه ووضعت على سيئاتك)،حجة ،جملة جواب الشرط (فلا تتكلم على أحد ،وأمسك عليك لسانك فإنه جنتك أو نارك)،كنتيجة، والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه التأكيد على أن سلامة الإنسان في حفظ لسانه .

النموذج السادس :

"فإن لم يكن الانتماء باسمك العربي، ووطنك ودينك وبلدك، فلمن تنتمي إذا "[2]

وظف **الدكتور الفقي** أداة الشرط (إنْ)، جملة الشرط (لم يكن الانتماء باسمك العربي ووطنك)، حجة، جملة جواب الشرط (فلمن تنتمي إذًا)كنتيجة . والتوجيه الحجاجي: الدعوة إلى الاعتزاز والافتخار بالانتماء وتنمية هذا الجانب في النفوس .

إن استخدام **الدكتور الفقي** للتراكيب الشرطية التي تتضمن الشرط باستخدام الأدوات (إذا ،إنْ)، التي تعمل على إقامة علاقة بين العبارات والجمل، وعليه تنبني التراكيب الشرطية في خطاب التنمية البشرية على التوجيه من حيث تعبيرها على ضرورة الإنسان أن يرقى ويتعلم كيف يؤمن بأهمية التغيير، يتعلم إلى أن يتطلع إلى الأفضل، فتعتبر هذه التراكيب الشرطية أداة مهمة للاتصال الجيد مع المتلقي وإقناعه بالأفكار والآراء .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ، (النموذج الخامس)ص98
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج السادس)ص99

ثالثا:الأفعال اللغوية :

يُعدّ الفعل اللغويّ المكون الأساسي لنظرية لغوية أرسى دعائمها الفيلسوف الانجليزي (جون أوستين) Jhon Austin"، إذ عَدَّ هذا الأخير الفعل اللّغويّ مركبًّا من "أفعال قولية، يُتوسَّل بها تحقيق أغراض إنجازيّة، كالطلب أو غايات تأثيرية تخصُّ ردود فعل المتلقي ،ومن ثمّ يطمح أن يكون ذا تأثير في المخاطَب، ومن ثَمَّ إنجاز شيْء ما"[1]

وقد عرف "أوستين "الفعل الإنجازي بأنه: "ذلك الفعل الذي نقوم به من خلال الكلام، بمعنى الأثر المترتّب أو المنجز من خلال الكلام أو القول ومدى ارتباطه المباشر بالحدث عن طريق علاقة الحدث والمتلقي بشقيها الحَرفي المباشر والضّمني التواصُلي. "[2]ويرى أوستين "بأن المتلفظ بأيّ عبارة تنتمي إلى لغة طبيعية يقوم بإنتاج ثلاثة أفعال كلامية هي "[3]

01-الفعل القولي :ويتشكل من الفعل الصوتي والفعل التركيبي والفعل الدلالي .

02-الفعل الإنجازي: وهو الذي يقوم به المتكلم أثناء تلفظه، لينجز به معنى قصديا، إذ أنه عمل يُنجز بقول ما مثل: السؤال، التحذير، والوعد ...

3-الفعل التأثيري : وهو الأثر الذي يحدثه الفعل الإنجازي في المخاطَب؛ فيتسبب في نشوء آثار في المشاعر والأفكار،كالإقناع والإرشاد والتوجيه، وهذا ما يتجسد بقوة في خطابات التنمية البشرية، حيث يعمد المحاضر الدكتور الفقي إلى ذكر فعل إنجازي بهدف التأثير في المتلقي .

عمد **أوستين** إلى تصنيف الأفعال اللغوية حسب قوتها الإنجازية إلى خمسة أصناف ليأتي **ج سيرل** John Searl" ويُطور النظرية، حيث قسم أفعال الكلام –الأفعال اللغوية –إلى أفعال مباشرة وأفعال غير مباشرة، الفعل المباشر هو الذي يُنجزه المتكلم، فضلا عن الفعل الكلامي الذي تدل عليه

[1] مثنى كاظم صادق ،أسلوبية الحجاج التداولي والبلاغي ،تنظير وتطبيق على السّور المكية ،كلمة للنشر والتوزيع ،تونس ،منشورات ضفاف ،بيروت ، ط1 ،1436ه،2015م، ص134.

[2] نفسه ص9

[3] ينظر :أوستين ،نظرية أفعال الكلام العامة ،كيف ننجز الأشياء بالكلام ترجمة عبد القادر قينيني،إفريقيا الشرق ،(دط)،1991م ،ص09. ومحمود أحمد نحلة ،آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر ،دار المعرفة الجامعية ،الاسكندرية ،(دط)،2002م ،ص67.

الصيغة النّحوية بصورة مباشرة، فقد تأتي جملة استفهامية وفي الوقت نفسه يُقصد بها معنى آخر، فمعناها النّحوي يُمثل فعلها المباشر ،أما الحدث أو المعنى المنجز ،فيتمثل في الفعل غير مباشر". [1]

قام "**ج سيرل** " بتعديل أصناف الأفعال اللغوية حسب ثلاثة أسس منهجية وهي :

أ-الغرض الإنجازي

ب-اتجاه المطابقة

ج-شرط الإخلاص .

وقسمها إلى خمسة أصناف وهي: الإخباريات (التقريريات)، التوجيهيات، الالتزاميات (الوعديات)، التعبيريات، الإعلانيات .[2]

حجاجيا يرى **"فان ايمرونوجر"و"تندرست"**: "أن الأفعال اللغوية تُسهم بأدوار مختلفة في الحجاج، إذ يضطلع كل منها بدور محدد في الحجاج بين طرفي الخطاب، وتترتب الأفعال حسب مقدار الاستعمال." [3]

سنحاول فيما يلي الوقوف على الأفعال اللغوية في المدونة **كتاب الطريق إلى النجاح** مع نماذج مختارة من حلقاته (**فيديو**) الطريق إلى النجاح، لنرصد مدى توظيفها حجاجيا، وسنقتصر على (الإخباريات ،والتوجيهيات ،والالتزاميات).

1-الإخباريات (التقريريات): يتمثل الغرض الإنجازي فيها: في نقل المتكلم، واقعة ما، بدرجات متفاوتة من خلال قضية وأفعال هذا الصنف تحتمل الصدق والكذب، اتجاه المطابقة فيها من الكلمات إلى العالم" [4]، حجاجيا "يستعمل المرسل أغلب أصناف الفعل التقريري إن لم يكن كلها، ليعبّر عن وجهة نظره، وليحدد موقفه من نقطة الخلاف، كما يستعمله للمواصلة في حجاجه من

[1] ينظر :مثنى كاظم صادق ،أسلوبية الحجاج التداولي والبلاغي وص135.
[2] ينظر :محمود أحمد نحلة ،آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر ،ص78.
[3] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص482.
[4] ينظر :محمود أحمد نحلة ،أفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر ،ص78

خلال التأكيد أو الادعاء، ولتدعيم وجهة نظره أو التراجع عنها عند اقتناعه بأنها لم تعد صالحة كما يعبّر بها عن تنازله عن دعواه ،وكذلك لتأسيس النتيجة "[1] .

من خلال النظر في المدونة، قمنا بتقسيم الإخباريات التقريرية إلى مثبتة ومنفية .

1-1-الإخباريات التقريرية المثبتة :

بلغ عددها في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة (فيديو) حوالي إحدى عشرة (11)مرة إخبارا باستعمال ("قد")، نورد فيما يلي النماذج التالية :

النموذج الأول:

"إنّ الله سبحانه (قد) أمدّ كل إنسان بالعون قبل أن يُولد، (قد) وضع فينا إمكانيات مختلفة وطاقات هائلة "[2].

نلاحظ أن **الدكتور إبراهيم الفقي** يخبرنا أن الله تعالى في عون عبده، سخر له إمكانات وطاقات هائلة وقبل أن يولد، وعليه أن يحسن توظيفها واستغلالها الأمثل لمساعدته على مواجهة،تحديات الحياة، ولتأكيد وإثبات عون الله للعبد أتى بجملة "قد أمدّ...".

ويود من هذا **الدكتور الفقي** تذكير المرء بنعم الله عليه، وأنه قد أمدّه بكل شيء، وأن كل نعمة، يتمتع بها الإنسان هي من فضل الله وعليه المحافظة عليها واستغلالها فيما يرضي الله في مواجهة صعوبات وتحديات الحياة .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى الاعتراف بنعم الله على عباده وتسخيرها واستغلالها للقيام بمتطلبات الحياة .

النموذج الثاني :

"لـ(قد) خلقنا الله في أحسن تقويم فاعرف قدراتك اللامحدودة بالثقافة العامة والخاصة، و(قد) خلق الله الإنسان في أحسن تقويم "[3].

[1] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري، ص482
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول)،ص17
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الثاني)وص34

يُقر **الدكتور الفقي** بأن الله خلقنا في أحسن صوره ولتأكيد وإثبات حسن التقويم أتى بجملة "لقد خلقنا "وهي دلالة على ضرورة معرفة الإنسان لقدراته اللامحدودة بالثقافة العامة والخاصة، يود بهذا إقناع الإنسان بأنه خُلق في أحسن صورة وعليه استثمار واستغلال الأمثل لهذه القدرات .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى الاعتراف بنعم الله سبحانه وتعالى واستغلالها أحسن استغلال .

1-2-) الإخباريات التقريرية المنفية:

"يُعدُّ النفي من الأساليب اللغوية التي تحددها مناسبات القول، ويستخدم للنفي والإنكار ودفع ما يتردد في ذهن المخاطب، فينبغي إرسال النفي مطابقا كما يلاحظه المتكلم من أحاسيس ساورت ذهن المخاطب خطأ، مماّ اقتضاه للنفي لإزالة ذلك بأسلوب النفي."[1]

يؤدي النفي في العربية بأدوات منها: لا، ما، إن، لم، لن، ليس، أو بألفاظ لها نفس معاني هذه الأدوات: ك، دون، غير" .[2]

تعُدُّ أدوات النفي في اللغة العربية عوامل حجاجية يصدق عليها قول "**ديكرو** " إنّها مورفيمات توجه القول والمتلقي في آن واحد؛ إذ يحقق بها المتكلم وظيفة اللغة الحجاجية المتمثلة في إذعان المتلقي وتسليمه عبر توجيهه إلى النتيجة [3]

وردت التقريرات المنفية في خطاب التنمية البشرية كتاب طريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)،حوالي مئة وستة وعشرين (126) مرة ، تنوعت وتوزعت بين النفي بـ"لا "و "ليس" "غير "، سنعرض فيما يلي استعمال كل أداة وكيفية توظيفها ،في الحجاج بالتقرير والإخبار .

1-2-1)الإخبار بأداة النفي لا :تعدّ "لا " أصل أدوات النفي "تدخل على الجملة الاسمية والفعلية، وهي لنفي الماضي والمضارع "[4]

ذكرت في المدونة ثلاثة وثلاثين (33) مرة، نذكر منها النماذج التالية :

[1] ينظر :مهدي المخزومي ،في النحو العربي نقد وتوجيه،ص246.
[2] ينظر :نفسه ص247-248.
[3] ينظر : عز الدين الناجح ،العوامل الحجاجية في اللغة العربية ،مكتبة علاء الدين ،صفاقس ،تونس ،ط1 ،2001م ،ص47
[4] الحسن بن قاسم المرادي ،الجنى الداني في حروف المعاني ،تح:فخر الدين قباوة ،محمد نديم فاضل ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،1992م ،ص254-255.

النموذج الأول:

"والله (لا)يحب الإنسان القنوط واليؤوس، فـ(لا)يأس و(لا) إحباط مع التوكل على الله والاجتهاد في العمل. "[1]

نلاحظ أنّ **الدكتور** استعمل النفي بـ (لا)، (لا يحب، لا يأس، لا إحباط)، نفى اتصاف الإنسان، بهذه السلوكيات اليائس، القنوط، الإحباط ...ويثبت أن التوكل على الله لا يكون باليأس والإحباط، وإنما بالاجتهاد في العمل، وهنا النفي حجة يرمي بها للوصول إلى نتيجة حجاجية مفادها التأكيد على التوكل على الله ، والوثوق بقدرته ،والاجتهاد في العمل.

النموذج الثاني :

"هناك ستة أنواع من البشر الأول نوع يعيش في الدنيا، و(لا)يعرف ما لذي يريده، و(لا)يعرف أهدافا يحققها ...ومع ذلك (لا) يكف عن الشكوى من ضيق العيش." [2].

يخاطب الفقي هنا الأشخاص الذين لا يضعون أهدافا لحياتهم ولا يستغلون الوقت، فأعمارهم تمر دون القيام بأي إنجاز، لا يكفي ذلك، بل أيضا لا يفكرون في استغلالها ووضع أهداف يعيشون من أجل تحقيقها .

التوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدكتور الدعوة إلى حياة بأهداف .

1-2-2)الإخبار بأداة النفي لم:

"لم "أداة نفي مختصّة بالفعل المضارع، وتدل:" لم يفعل" على نفي وقوع الفعل في الماضي ".[3]

ذكرت في مدونة البحث ثمانية وخمسين (58)مرة، نذكر منها ما يلي :

النموذج الأول :

"لو كان هناك أمور لا يوجد عكسها لم يمكن فهمها، فإن لم يكن هناك تحديات لا يمكن أن تشعر بالخير، وإن لم يكن مرض لما شعرت بالصحة، فإن لم يكن هناك فشل فلن تشعر بطعم النجاح" .[4]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الأول) ص31
[2] نفسه (النموذج الثاني)ص12
[3] مهدي المخزومي ،في النحو العربي ،نقد وتوجيه ص254
[4] إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح (النموذج الأول)، ص31

استعمل **الدكتور الفقي** النفي ب(لم) ليخبر بأن هناك أمورا لا تفهم إلا بضدها، فينفي الشعور بالخير إن لم يكن هناك تحديات، وكذلك ينفي الشعور بالتمتع بالصحة، إذ لم تشعر بالمرض، وينفي الشعور بطعم النجاح، إذ لم يكن هناك فشل .

يود بهذا النفي أن يصل إلى توجيه حجاجي مفاده: التأكيد على أن بعض الأمور لا تفهم إلا بوجود عكسها .

النموذج الثاني :

"فإذا (لم) تدرك معنى هذا الشيء، لما تغير فيك شيء، إذا (لم)تدرك معنى أن تكون إنسانا، لعشت حياة رثة رديئة ".[1]

نلاحظ أن الدكتور استعمل النفي ب(لم) ليخبر بأن معنى الأشياء وقيمتها لا يعرف إلا من خلال معرفة جوهرها، فإنّ الإنسان إذ لم يعط قيمة لنفسه لا ينتظر من أن تكون له قيمة عند الآخرين، ويجزم وينفي بأنّ الإنسان إذ لم يدرك معنى إنسانيته ،لعاش حياة رثة رديئة .

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه دعوة الإنسان لإعطاء قيمة لنفسه .

1-2-3) الإخبار بالنفي باستعمال ليس :

"ليس" كلمة مركبة من (لا) و(أيس) وقد قال بهذا النحاة من العرب الخليل بن أحمد والفراء ومعنى "ليس" نفي الوجود، واختلف النحاة حولها، فهناك من يقول أنها فعل، وهناك من يقول أنها حرف." [2]

تم الإخبار بالنفي ب(ليس) في مدونة البحث حوالي سبعة وعشرين (27) مرة. نذكر منها النماذج التالية .

النموذج الأول :

"إذ لم نتفق في القيم، ولا في النقاش ،فلا بد أن أحدنا ، (ليس) له قيمة "[3]

[1] إبراهيم الفقي، الطريق إلى النجاح (النموذج الثاني)،ص43
[2] مهدي المخزومي ،في النحو العربي ،نقد وتوجيه ،ص258
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول)،ص43

وظف الدكتور الإخبار بالنفي بـ (ليس)، حيث نفى وجود اتفاق في القيم ،وفي النقاش، مع غيرنا، لأن لكل إنسان قيمته، حيث تتداخل قيم الناس فيما بينها لتولد التفاهم والاتفاق وعدم وجود قيمة لأحد طرفي النقاش لا يؤدي إلى (التفاهم)الاتفاق .

التوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدكتور الفقي: الدعوة إلى اعتبار القيم في حياتنا .

النموذج الثاني :

"فليس هناك إنسان فاشل، إنما هناك إنسان يفكر في الفشل كما أنّ الناجح هو الذي يفكر دائما في النجاح "[1].

نلاحظ أن **الدكتور** ينفي وجود سبب جدي للفشل، ويثبت سبب النجاح الذي يقر به حجة لإقناع الإنسان، إلى التفكير في النجاح دوما ،كي ينجح لأنه في حالة تفكيره في الفشل سيبقى فاشلا، مدى الحياة .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التفكير بإيجابية لتحقيق النجاح .

النموذج الثالث :

"التنمية البشرية (ليست) علما ولكنها أسلوب في الحياة، يستخدمها الإنسان، لكي يعيش حياة أفضل." [2]

وظف **الدكتور الفقي** الإخبار بالنفي (ليس) حيث نفى كون التنمية البشرية علما، لكنها أسلوبا في الحياة، حيث يؤكد بأن التنمية البشرية ترتكز على إصلاح النفس، وزرع الإيجابية؛ فهي توعد وعود سحرية، كمثال: أنت ذكي، أنت محبوب، أنت أحسن واحد، وليست وعود علمية، واقعية، مادية، نستطيع قياسها كعلم النفس، مثل: أعراض الاكتئاب قبل وبعد العلاج .

التوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدكتور: التأكيد على أن التنمية البشرية تدعو إلى فكرة قائمة على الشعور بسمو الذات .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الثاني)،ص48
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثالث)،ص74

1-2-4)الإخبار بالنفي باستعمال مش

النموذج الأول (باللهجة المصرية):

"أنت عارف إنو معظم الناس (مش) عارف، يسامح أصلا، قولتلكم المرة الليفاتت، اللي أنا عملت أمسية؛ سميتها قوة الحب والتسامح، إيه السبب أنو الناس عارفة أنو حرام ، أنو خاصم ،حد أكثر من ثلاثة أيام، ومع ذلك بردو، (مش) عارف يبطل ...(مش)عارف يتغاضى عن أي حاجة، (مش) عارف ينسى حيتجنن".[1]

نلاحظ أن **الدكتور الفقي** وظف الإخبار بالنفي باستعمال (مش) ليحذرنا من التمادي في العداوة والكراهية مهما كانت الأسباب، فهو يذكرنا بحكم الشرع، في عدم التسامح والكراهية بين الناس أنه حرام على الرغم من أن معظم الناس لا تستطيع أن تسامح أو تحب ،حتى في أقل الأسباب .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى ضرورة التحلي بالتسامح والحب بين الناس .

النموذج الثاني(باللهجة المصرية) :

"**الشيخ الشعراوي** الله يرحمه في كتاب **خواطر** ...قال: " إن الحاجة مش موجودة في إدراكه (مش) معنى أنها (مش) موجودة في الإدراك، فما تعودش تحلل في حاجة أنت متعرفهاش، لازم توصل إلى مرحلة ثانية وحده هي الحاجة (مش) موجودة في إدراك أنا، لكن موجودة في إدراك حد تاني "[2]

وظف **الفقي** الإخبار بالنفي باستعمال (مش) في الاستدلال في حديث الشيخ الشعراوي رحمه الله في كتاب خواطر حجة، لإبراز الفروق الفردية بين البشر في عملية الإدراك فالموقف الواحد، ولكن كل واحد يدركه حسب أساليب قدراته المعرفية .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على اختلاف الإدراك بين الناس للمواقف .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة وعشرين (النموذج الأول)
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الأولى ،(النموذج الثاني)

النموذج الثالث (باللهجة المصرية)

"حنتكلم عن الاحتياجات العشر للإنسان، كل واحد فينا عندو احتياجات، طب لولا الاحتياجات دي (مش) موجودة، حيحصل إيه للإنسان،على طول يخرج عن الاتزان"[1] .

وظف **الدكتور الفقي** الإخبار بالنفي بـ (مش)، ليركز على أهمية توفير الحاجيات الأساسية للإنسان وأنه في حالة عدم وجودها، بشكل دائم ومستمر، تسبب عدم الاتزان للإنسان.

التوجيه الحجاجي: التأكيد على ضرورة توفير الحاجات الأساسية للإنسان .

1-2-5-)الإخبار بالنفي باستعمال غير :

النموذج الأول :

"إنّ جزءا كبيرا من تصرفاتنا حوالي 90%،تلقائي نقوم به من غير تفكير وذلك لأن الفكرة قد زرعت في داخلنا فأصبحنا في غنى عن التفكير فيها ثانية[2]

وظف **الدكتور الفقي** الإخبار بالنفي بـ (غير)فهو نفى التفكير في تصرفاتنا، متخذا من هذا النفي حجة يرمي بها إلى، التأكيد على تلقائية تصرفاتنا المعتادة، حيث لا تتطلب منا، جهدا في التفكير في القيام بها لأنها موجودة بداخلنا، وأصبحت بذلك تصرفات آلية سهلة .

التوجيه الحجاجي التأكيد على التلقائية في التصرفات المعتادة من غير تفكير .

النموذج الثاني:

"من الإدراك الإيجابي أن تشعر أنّ أبناءك هدية من الله سبحانه وتعالى، فتحسن معهم المعاملة والتربية تعاملهم بغير عنف..."[3]

نلاحظ أن الدكتور استعمل النفي ب(غير)، لينفي العنف عند معاملة الأبناء، يبرهن بها على إدراكنا الإيجابي لهدية الله، جاعلا هذا النفي حجة الأبناء، وعلينا الاحتفاظ بها، وأن نعاملها بإحسان لا بالعنف .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية،الحلقة العاشرة ،(النموذج الثالث)
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول)،ص48
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ، (النموذج الثاني)،ص49

التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى الإدراك الإيجابي لنعم الله وحسن التعامل معها .

2- التوجيهيات :

هي الأفعال التي يكون الغرض منها حمل المتلقي على أداء عمل معين، بدرجات متفاوتة، واتجاه المطابقة في الغرض التوجيهي، يكون من العالم إلى الكلمات ،والمسؤول عن إحداث هذه المطابقة هو المتكلم، والشرط العام للمحتوى القضوي، هو أن يعبر عن فعل مستقبل للمخاطب، وقدرة المخاطب على إنجاز ما طلب منه، وفيها يدخل الأمر ،والنهي والاستفهام والنصح والاستعطاف ...الخ .[1]

أما من الناحية الحجاجية فلا يستعمل المرسل جميع أصناف التوجيهات؛ ذلك لطبيعتها التي لا تتناسب مع ما تقتضيه طبيعة النقاش، إذ يتطلب السياق استعمال بعض الأنواع، كالأوامر وأفعال التحريم، وبذلك يقتصر استعمال المرسل على بعض منها مثل التحدي للدفاع عن وجهة النظر أو طلب الحجاج .[2]

وبالوقوف على خطاب التنمية البشرية، المتمثل في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، نجد أنّ الدكتور إبراهيم الفقي يستعمل التوجيهيات للتأثير في المتلقي واستمالته وبالتالي توجيهه الوجهة السليمة .

2-1 الاستفهام: يعد الاستفهام من الأساليب اللغوية التي أساسها طلب الفهم والفهم صورة ذهنية تتعلق بمفرد أو بشخص، أو شيء، أو نسبة أو بحكم من الأحكام، ويستخدم لأداء هذه الوظيفة عدة أدوات من بينها :ماذا، لماذا، الهمزة ،هل ...الخ [3]

أما الاستفهام الحجاجي فيعرف على أنه: "نمط من الاستفهام ،يستلزم تأويل القول المراد تحليله انطلاقا من قيمته الحجاجية "[4]

[1] ينظر:محمود أحمد نحلة ،آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر ،دار المعرفة الجامعية ،الإسكندرية ،(دط) ،2002م ،ص78.
[2] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص482.
[3] ينظر :مهدي المخزومي ،في النحو العربي نقد وتوجيه ص264,265
[4] أبو بكر العزاوي ،الخطاب والحجاج ،مؤسسة الرحاب الحديثة ،بيروت ،لبنان ،ط 1، 2010م ،ص57

فالمرسل عندما يطرح سؤاله فهو يدعو المتلقي إلى اتخاذ قرار ما، بل إنّ الجواب حتى لو كان معلوما يثير التساؤل حول المستفهم عنه، فالاستفهام الخارج من بنيته المقامية والداخل في معان أخرى يهدف إلى إضعاف موقف المتلقي، معنويا وإلزامه بالجواب ،والإقرار بما يريده المرسل". [1]

ورد الاستفهام في خطاب التنمية البشرية من خلال كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته حوالي مئة وتسعة وثمانين (189) مرة نذكر منها النماذج التالية :

النموذج الأول (باللهجة المصرية)

"(إزاي) بِتِتْكون العادات السلبية؟ نكتشفها (إزاي) من غير ما تأخذ بالك ؟موجودة (إزاي) نكتشفها؟ وتسبب لك إيه؟ والعادات الإيجابية بتكونها (إزاي) و(إزاي) تحول عادة سلبية إلى عادة إيجابية ،بما فيها التدخين ،أكل الحلويات ،مش محتاج لها ...تتعصب من غير ما تأخذ بالك ؟."[2]

نلاحظ أن **الدكتور الفقي** وظف الاستفهام بالأداة (إزاي)، وهي بمعنى (كيف)، ليس لغرض الاستفهام،وإنما بغرض أن يوجه المتلقي، إلى أن يسعى إلى مكافحة العادات السلبية التي لا تساعدنا على النمو والتقدم وغرس المواقف والقيم والعادات الإيجابية في محلها، والحرص والسعي أيضا إلى تحويل العادات السلبية إلى عادات إيجابية .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التحلي بالعادات الإيجابية؛ فهي تساعدنا على تحقيق أهداف حياتنا .

النموذج الثاني (باللهجة المصرية)

"حنتكلم على الثقة في النفس (إزاي)بتكون؟ ليه في ناس عندهم ثقة في نفسهم ،وفي ناس معندهمش الثقة في تفسهم ؟؛ يعني إيه الثقة في النفس؟و(إزاي) ممكن ننميها ؟.[3]

[1] ينظر :مثنى كاظم صادق أسلوبية الحجاج التداولي والبلاغي ص234.
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الأولى،(النموذج الأول)
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية،الحلقة الأولى (النموذج الثاني)

وظف **الدكتور الفقي** الاستفهام بالأداة (إزاي) بمعنى كيف، و(ليه) بمعنى لماذا، يسعى من خلالها، توجيه المتلقي إلى الأثر الدائم، الذي يمكن أن تخلفه الثقة في النفس ،على الحياة والمزايا الحقيقية لزيادة الثقة في الذات .

يوجه **الدكتور الفقي** خطابه بالاستفهام إلى السيطرة على ذهن المتلقي واستمالته ،وشدّه إلى مقاصد خطابه .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تعزيز الثقة بالنفس .

النموذج الثالث:

"لقد أردت يوما أن ألعب تنس الطاولة، وأتفوق فيه ...فقال لي البعض، هناك أكثر من ألفي لاعب يُجيد هذه اللعبة، فـ (أين) ستذهب بينهم ؟"[1]

نلاحظ أن الدكتور الفقي ينكر على بعض الأشخاص، استفزازهم له لعدم مقدرته ،مجاراة اللاعبين المجديين، باستخدامهم أسلوب الاستفهام بالأداة (أين) فهم لا ينطقون إجابة، بقدر ما يوَدون إقناعه وإثبات له عدم مقدرته، موجهين حجاجهم للتأكيد على عجزه على مجاراة غيره من أقوياء لعبة التنس.

النموذج الرابع:

"لماذا لا تكون رائعا في الاتصال بالآخرين؟ لماذا تعبس دائما ولا تتفاءل؟ لماذا لا تأخذ الأمور ببساطة ولا تثقل على أعصابك؟ لماذا تظن في نفسك الفشل ؟ والناجحون ليسوا أفضل منك، لماذا لا تجعل حياتك رائعة ؟"[2]

الملاحظ من **الدكتور الفقي** أنه استعمل الاستفهام، لكنه أخرجه من معنى الاستفهام إلى الإنكار، بأداة الاستفهام (لماذا)، حيث أنكر السلوكيات غير مرغوبة في شخصيات الإنسان، يوجه **الدكتور**

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثالث)،ص18
[2] نفسه (النموذج الرابع)،ص21.

الفقي خطابه بالاستفهام الإنكاري، ليضعف موقف المتلقي السلبي معنويا وإلزامه بما يريد الدكتور وهو الدعوة إلى الثقة بالنفس وضرورة التواصل الاجتماعي .

ما نلاحظه في مدونتنا في خطاب التنمية البشرية المتمثلة في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، سلسلة الطريق إلى النجاح.

أن **الدكتور الفقي** يُكثر من الاستفهام لأنه في صيغة الخطاب وليس في صيغة الحوار (الأخذ والرد) في الأسئلة، لذلك ورد الاستفهام لدى الفقي لمشاركة القارئ والمتلقي بمشكلته ،لكي يستبصر بنفسه ،فيضع القارئ والمتلقي نفسه في ذلك المشكل أو الموضوع كأنه هو المعني بالخطاب .

والملاحظ أن كل أسئلة الفقي موجهة للقارئ والمتلقي؛ فهو لا ينتظر منه إجابة، بل يضعه في مشكلة ويحاول المتلقي الخروج منها، بالتفكير في ايجاد الحلول وذلك عن طريق استفزاز الذهن لإيجاد تلك الحلول المناسبة لكل مشكلة .

وكذلك من خلال العناوين الفرعية في الكتاب والتذكير والإعادة دوما لما تناوله في حلقات سابقة من فيديوهاته، يلفت **الدكتور الفقي** انتباه القارئ والمتلقي وشده للموضوع وذلك من خلال الشرح والأمثلة والقصص الواقعية أو حديثه عن تجاربه الشخصية للمتلقي حتى يقرب له الفكرة فيدركها بكل سهولة فيبدأ المتلقي بالتغيير والتدبر والتفكير لإيجاد الحل المناسب لكل مشكلة تواجهه في تحقيق النجاح والسعادة، وأيضا لتحريك المعتقدات المظنون صحتها، فيبدأ المتلقي بالتفكير الإيجابي والغوص في تلك الأفكار السلبية السابقة، وغير العقلانية التي تحول بينه وبين تحقيق سعادته ونجاحه لدحضها واستبدالها بأفكار إيجابية فعّالة في تحقيق التغيير للأفضل للمتلقي .

2-2-1)الأمريات:

تعرف أيضا بالتوجيهات ،والغرض هو توجيه المتكلم رسالة إلى المخاطب لفعل شيء ما، ويدخل في هذا الصنف النصح ،الاستفهام، الاستعطاف، ورد النصح في المدونة حوالي مئة واثنين وثلاثين (132) مرة، نذكر منها :

**النصح

النموذج الأول (باللهجة المصرية):

"عش بحب الله سبحانه وتعالى، ثانيا: عش بالتطبع بأخلاق الرسول ﷺ وأخلاق الرسل والأنبياء والصحابة والأولياء الصالحين، بعد كده بالكفاح ،كافح عشان تنتج ،عشان تحقق أهدافك وطول ما أنت ماشي خليك مرن ،ملتزم ،خليك مصر ،خليك منضبط ،خليك مرن ،عيش بالحب ،وقدر قيمة الحياة ."[1]

يدعو **الدكتور الفقي** إلى العيش بحب الله واتباع سنة نبيه في التصرف، والاقتداء بأخلاقه الكريمة، والعمل بكفاح في تحقيق أهدافنا ،والالتزام بذلك ،وإعطاء معنى أفضل للحياة .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التمسك بالحياة والعيش بالحب والاجتهاد في العمل .

النموذج الثاني (باللهجة المصرية):

"لازم تفكر بأسلوب يخليك تحقق أهدافك، مش أسلوب يبعدك عن أهدافك "[2]

يدعو **الفقي** للالتزام الإيجابي نحو المواضيع التي تريد الوصول فيها، لتحقيق أهدافك، والابتعاد عن التفكير السلبي الذي يُفقد كل شيء قيمته،مثلا: كتركك للعمل الذي يحقق هدفك .

التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى التفكير بإيجابية والابتعاد عن السلبية في النظر للأهداف .

النموذج الثالث (باللهجة المصرية):

"ركز على أهدافك هنا، وابدأ حققها متضيعشي الطاقة بتاعتك في دا وتلاقي نفسك تعبان على الفاضي، دا أسهل وأرخص إنك تسامح الناس ،يقلك التسامح ضعف، ضعف إزاي ؟ عارف غاندي قال حاجة، قالك: التسامح من سمات الأقوياء "[3]

يدعو **الفقي** الإنسان لاستغلال طاقته في العمل لنفسه لتحقيق أهدافه دون أن يضيعها في الرد على معاملة الناس السيئة له؛ أي معنى التسامح مع الناس، والمضي قدما لتحقيق الهدف .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة ،(النموذج الأول)
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية،الحلقة الثامنة عشر ،(النموذج الثاني)
[3] نفسه الحلقة الخامسة وعشرين (النموذج الثالث)

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى الإنسان أن لا يكون رهينة لمعاملة الناس له .

***ا*لتشجيع**

" ...فعايزين تقدير من نفسنا ومن الآخرين ..."[1]

يوجهنا **الفقي** إلى أن تقدير الآخرين لك وإعطائهم قيمة لآرائك، ومقترحاتك ولعملك، يزيد من قيمتك، وتعزيز ثقتك بنفسك .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تعزيز الثقة بالنفس واكتساب ثقة الآخرين .

اعتمد **الدكتور الفقي** على النصح والتشجيع بدرجة كبيرة في كتاب الطريق إلى النجاح ونماذج مختاره من حلقاته، يتضح ذلك من خلال صياغة العناوين في الكتاب والحلقات أنها تحتوي على أسلوب النصح والتشجيع، حيث اعتمد عليهما **الدكتور الفقي** بشكل كبير في مخاطبة المتلقي لاستغلال قدراته ومواهبه والعمل على تزكيتها وتطويرها من خلال التعلم واكتساب مختلف المهارات، باعتماده على مخاطبة ذات الشخص التي تعتبر كينونة الفرد، وهي تنمو وتقوى نتيجة تفاؤله مع مجتمعه، كما يعمل الفقي من خلال النصح على إعطاء المتلقي قيمة لذاته، ولعمله مهما كان صغيرا؛ لأنه مهما كان هذا العمل يعود عليه بالفائدة ،كما استعمل الفقي في نصحه القدوة من خلال سرده القصص الواقعية وتجارب أناس سعوا للوصول للنجاح وتجاوزوا الصعوبات التي واجهتهم في تحقيقه ،والنظرة التفاؤلية بكل ثقة التي تميز بها هؤلاء الناجحين .

كما اعتمد على قصص الأنبياء والصحابة كقدوة للصبر والتوكل على الله كما يعزز الفقي ثقة المتلقي في قدراته وإمكانياته، ووصوله إلى أي هدف أو طموح وضعه المتلقي مهما كان صعب المنال ويتنافى مع خصائصه الجسمية والمعرفية والثقافية والاجتماعية .

وأن الفرد قادر على تحقيق النجاح في مختلف النواحي الحياتية، ونلاحظ أن الفقي في عناوينه الفرعية يتضمن نصائح مركّزة وأحيانا كثيرة يستعين في نصائحه بالأحاديث النبوية الشريفة، للتأثير أكثر في نفس المتلقي وتشجيعه، حيث نلاحظ في مدونة الفقي اشتمالها على أسلوب التشجيع، ويدفع

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة العاشرة (النموذج الثاني)

المتلقي إلى إعطاء قيمة لنفسه ولقدراته واستغلال طاقته الإيجابية في اتخاذ القرارات المصيرية في حياته وكذلك يزيد **الفقي** من دافعيته في تحديد أهدافه ووضوحها وزيادة الإصرار والعزم على تحقيقها والوصول إليها.

ونلاحظ أن **الفقي** وظف التشجيع بطريقتين: مباشرة وغير مباشرة؛ مباشرة: تتمثل في أسلوب الأمر بأفعال إيجابية (اعرف قدراتك، اعمل، تعلم، أحسن، اسمع ...)، لزيادة الدافعية الإيجابية لدى المتلقي، تجاه تحقيق أهدافه، تحث معظمها على التفكير الإيجابي والفعل ليعمل، حتى ينتهي بالتغيير نحو الأفضل؛ لأن العقل يعمل ويفكر فيما يريد الإنسان، وأن الإنسان الناجح هو الذي يفكر دائما في النجاح وغير مباشر ويتمثل في الاستدلال بالآيات القرآنية التي تصف الإنسان أحسن وصف وتذكره بنعم الله غير محدودة عليه وعظمة الخالق في تدبر أمور الكون، وأنه كفيل بالتوكل عليه، كذلك استخدم الفقي الأمثلة في اتخاذ القرار، بعد التفكير والنجاح فيه من خلال طرحه للقصص الواقعية لأناس تحدوا المؤثرات السلبية ،وحققوا النجاح .

****الاستعطاف**

ونقصد به طلب العطف، جاء في المعجم الوسيط في معنى عطف :"عطفًا وعطوفا مال وانحنى."[1]

والاستعطاف هو أحد الأغراض التوجيهية التي يراد منها توجيه المخاطب إلى الميل والانحناء نحو المرسل، وبما أن خطاب التنمية البشرية المتعلق بحلقات الطريق إلى النجاح مع الكتاب، يسعى من خلالها **الدكتور الفقي** إلى التأثير في الآخر ولشده ولفت انتباهه وإقناعه إلى وجهة نظره، وبالنظر في المدونة **كتاب الطريق إلى النجاح** مع نماذج مختارة من حلقاته فإن الاستعطاف وظف تقريبا ثمانية عشر (18)مرة، نذكر منها ما يلي :

النموذج الأول :

[1] إبراهيم أنيس وآخرون ،مجمع اللغة العربية ،المعجم الوسيط ،ص608

"تقول المرأة لزوجها: أنت لا تقصر في حقي في شيء غير أني، "أريد أن أتحدث معك "وأشعر بك" وأجد منك "الاهتمام بي"،كما كنت من قبل، وكان يقول لها أنت تضيعين وقتك بغير فائدة ويقفل الموضوع ويخرج ويتركها ."[1]

نلاحظ أن **الدكتور الفقي** يوضح للمتلقي، استعطاف الزوجة لزوجها، حيث تطلب منه، أن يهتم بها ويشاركها الشعور، ويبادلها الحب ،كما كان حالهما في سنوات زواجهما الأولى، حيث كانا يعيشان في منتهى السعادة .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على قيام كل من الزوجين، بواجبه تجاه الآخر .

النموذج الثاني (باللهجة المصرية)

"فيه أخيين ماشيين في الصحراء اختلفا، الأخ الكبير راح ضارب أخوه الصغير بالقلم(كف)، راح أخوه الصغير (يبكي) راح قاعد على الأرض وراح كاتب على الرمل، أخويا الكبير ضربني بالقلم اليوم وبعديين كانوا عطشانين جدا كانوا ماشيين في الصحراء ،لقو واحة، الأخ الصغير راح رامي نفسه في الواحة عشان يشرب منها فمكاش يعرف يعوم فكان ماشي الأخ الكبير، من غير ما يفكر (راح رامي نفسو وأنقذ أخوه)، الأخ الصغير راح آخذ صخرة وكتب ونحت عليها أخويا الكبير، أنقذ حياتي انهرده، سألو الأخ الكبير المرة الأولى ضربتك كتبتها على الرمل، ولما أنقذت حياتك كتبتها على الصخر، إيه السبب؟ قالو عشان لما أخويا الكبير يعاقبني لأي سبب، أكتبها على الرمل عشان الرياح تأخذها وتطير، (وسامحو) أول بأول ،ولما ينقذ حياتي أخويا الكبير أكتبها على الصخر، عشان تبقى (منحوته في قلبي)"[2].

فالملاحظ أن القصة على لسان **الدكتور الفقي** يستعطف بها المتلقي ،خاصة عندما استعمل **الدكتور الفقي** الألفاظ (يبكي، رامي نفسو، أنقذ أخوه، منحوته في قلبي)،كي يؤثر على المتلقي عاطفيا ليؤكد له أن للعاطفة والمشاعر جانب مهم في حياة الإنسان .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح، (النموذج الأول)،ص26
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامية وعشرين (النموذج الثاني)

التوجيه الحجاجي :التأكيد على أنّ حياة الإنسان لا تخلو من التعامل بمشاعره، وعواطفه في مختلف المواقف .

النموذج الثالث (باللهجة المصرية):

"والدتي الله يرحمها لما تولدت أبوها وأمها ماتو وتبهدلت، عارف أنت تكبر تبقى أنت والزمن عليها حرام عليك، لازم أنت تحبها من قلبك سامحها في أي حاجة، أتمنى كل الكلام وصل لقلبك عشان تعرف إزاي تحب ماما وبابا ،وسامحهم وخذهم في حضنك يا أخي حتلاقي، ربنا سبحانه وتعالى حيبركلك أكثر وأكثر. "[1]

الملاحظ أن **الدكتور الفقي** يستعطف المتلقي في نوع آخر من الاستعطاف ألاَ وهو عاطفة الأُموّة والأُبوّة عندما استعمل الدكتور الألفاظ (أبوها وأمها ماتو، تبهدلت، أنت والزمن عليها حرام، تحبّها، تحب ماما وبابا، سامحهم ،خذهم في حضنك)، لتوجيه المتلقي للالتزام بحب الوالدين وخاصة الأم، والتعامل معهما بالتسامح والإحسان والعفو؛ لأن رضا الله من رضا الوالدين .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى العمل بما أمرنا الله سبحانه وتعالى "ووصينا الإنسان بوالديه إحسانا".

ورد في خطاب التنمية البشرية **للدكتور الفقي** من خلال كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته، أسلوب الاستعطاف في خطابه للمتلقي حتى يلتمس مشاعره وأحاسيسه، ولكي لا يهملها، وهذا الجانب مهم جدا في حياة الإنسان؛ لأنه لا يخلو إنسان من العاطفة، والمتلقي حسب **الفقي** في طريقه للوصول للنجاح، يوجهه أن يتعامل مع هذه العاطفة مع نفسه وذلك بإعطاء قيمة لذاته بحبها ومع عمله، وذلك بإتقانه وبإتمامه على أكمل وجه ،وتبادل العاطفة مع الناس من حوله حيث يوجد لدى الإنسان جانب منطقي وجانب عاطفي، وعلى الإنسان أن يستغلها كل حسب ما يحققه من رضا، فالمنطق يحلل ويفسر ويعطي نتائج ويتخذ قرارات ،وبالعاطفة يميل لما يرغب فيه وينفر مما يكرهه ،والإنسان بطبعه يميل إلى ما تحبه ذاته .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية الحلقة الخامسة وعشرين (النموذج الثالث)

2-2-2) الالتزاميات (الوعديات):

وغرضها الإنجازي هو التزام المتكلم، بفعل شيء في المستقبل اتجاه المطابقة في هذه الأفعال من العالم إلى الكلمات، وشرط الإخلاص هو القصد والمحتوى القضوي فيها هو دائما فعل المتكلم شيئا في المستقبل".[1]

من الجهة الحجاجية تستعمل الأفعال الالتزامية للتعبير عن قبول وجهة النظر، أو الرغبة في الحجاج من عدمه، وتدعيم موقف المرسل الذي اتخذه لقبول التحدي والدفاع عن موقفه، وتستعمل كذلك للتعبير عن الموافقة على مناصرة الدعوى،أو معاداتها واتخاذ القرار ببدء النقاش مع موافقته على ضوابطه." [2]

ورد هذا الصنف في المدونة كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)،حوالي ثلاثة وعشرين (23) مرة، نذكر منها النماذج الآتية :

النموذج الأول :(باللهجة المصرية):

"قرار أخذته أنو أنا أَمثل مصر ،في بطولة العالم ،وأكون بطل مصر في تنس الطاولة كنا نتمرن باليوم من 6 إلى 10ساعات عشان نقدر نفوز مع وجود عدد كبير من اللاعبين ولكن فزت بالبطولة ومثلت مصر أحسن تمثيل "[3]

وعد **الدكتور الفقي** نفسه ،واتخذ قرارا بأن يكون ممثل لمصر في أحد المجالات التي اختارها، وهي متمثلة في تنس الطاولة، والتزم بالتدريب المكثف والمطول ،ليكون في مستوى عدد كبير من اللاعبين في كل أنحاء العالم، ولما لا في الفوز ،عليهم ليصل إلى ما وعد نفسه عليه، وهو تمثيل مصر أحسن تمثيل.

التوجيه الحجاجي :التأكيد على الإصرار والالتزام لبلوغ الوعد أي الهدف .

[1] ينظر :محمود أحمد نحلة ،آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص79

[2] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ص482.

[3] إبراهيم الفقي ، الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الثلاثين ،(النموذج الأول)

النموذج الثاني (باللهجة المصرية):

"القرار الذي أخذته **هيلين كيلر**، فأصبحت من أكبر المؤثرين العالميين على الرغم من أنها كانت عمياء، وخرساء، وأيضا صماء، القرار الذي أخذه خالد حسان وسبح المانش، وفاز على الرغم من أنه فقد أرجله في حادث أليم ،وهو طفل صغير ،القرار الذي جعل **جميلة البيضاني** تصمم على جمعية التحدي ،وحولت بفضل من الله سبحانه وتعالى ،أكثر من ألف ومئتين معاقة. على الرغم من أنها هي نفسها مصابة بشلل نصفي. "[1]

انطلقت هذه الحالات جميعا من اتخاذ قرار في حالة ضعف وعجز ،لكن بالالتزام والإصرار تحدت جميع المعيقات التي كانت تعترضها في الوصول إليه ، وهذا ما جعلها تنجح في تحقيقه .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على الالتزام بالقرار المتخذ لبلوغ الهدف .

رابعا :الوصف

"يشمل الوصف عددا من الأدوات اللغوية منها الصفة واسم الفاعل واسم المفعول "[2]

1-الصفة : وتسمى أيضا النعت وهو تابع يكمل متبوعة ،لبيان صفة من صفاته، نحو :مررت برجل كريم أبوه، وأشهر الأغراض الأساسية التي تفيدها هي: الإيضاح ،التخصيص، مجرد المدح، مجرد الذم، الترحّم، التوكيد، التحقير ،التعظيم، التفصيل، الإبهام ...الخ ،وتعد الصفة من الأدوات التي تمثل حجة المرسل في خطابه وذلك بإطلاقه لنعت معين في سبيل إقناع المرسل إليه [3]

بلغ عدد الصفات الواردة في مدونة البحث مئتين وخمسة وستين(265)مرة، نذكر منها ما يلي :

النموذج الأول(باللهجة المصرية):

"عدم الانتماء فيه مصايب (كبيرة)، فيه ناس بتخرج برا وتسافر وبعدين يعوجلي لسانه، ويلبس زي الخوجات، وبعدين يبدا يشرب خمرا، قال: كده هو بقى مودرن ..."[4]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني) ،ص58

[2] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص486.

[3] ينظر :حسن عباس ،النحو الوافي ،ص238,239

[4] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة العاشرة ،(النموذج الأول)

استعمل الدكتور الصفة (كبيرة) لوصف عدم الانتماء ،يود الوصول إلى نتيجة حجاجية، وهي أنّ عدم الانتماء له اتجاهات سلبية، نحو المجتمع من كراهية وتنافر وعدم قدرة على التواصل، وبالتالي فهو يوجه المتلقي ،لخطورة عدم الانتماء .

التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى ضرورة التحلي بالانتماء والاعتزاز به .

النموذج الثاني:

"الرؤية (الواضحة) ،...وهي أن تعرف بالتحديد إلى أين أنت ذاهب وإلى ما تخطط."[1]

استعمل **الدكتور** الصفة (واضحة)،ليصف لنا الرؤية التي يجب أن يتحلى بها الإنسان؛ لأن بدون امتلاك هذه الصفة، يصعب الوصول بشكل واضح للهدف المنشود، وبالتالي فهو يوجه حجاجيا ويؤكد على أن الرؤية الواضحة، أمر بالغ الأهمية ،فبموجبها يكمن السعي والعمل على تحقيق الهدف

2-اسم الفاعل: "هو اسم مشتق يدل على معنى مجرد حادث وعلى فاعله، فلا بد أن يشمل على أمرين معا، هما: المعنى المجرد الحادث وفاعله" [2].

ويعرف أيضا بأنه اسم مشتق من الفعل للدلالة على وصف من قام بالفعل "[3]

ويعتبر اسم الفاعل من صور الوصف التي يوظفها المرسل في خطابه، بوصفها حجة ليسوّغ لنفسه إصدار الحكم الذي يريد لتبني عليه الحجة التي يرمي إليها .[4]

وقد وظف اسم الفاعل من طرف الدكتور الفقي في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختاره من حلقاته (فيديو)، حوالي سبعين وأربعمئة (470) مرة، نذكر منها النماذج التالية :

النموذج الأول (باللهجة المصرية)

"طول ما أنت ماشي، خليك مرن، ملتزم ،خليك مصّر، منضبط ،خليك مرن "[5]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني) ،ص155
[2] حسن عباس ،النحو الوافي ،ص237
[3] عبده الراجحي ،التطبيق الصرفي ،دار النهضة العربية ،بيروت (دط)،(دت)،ص75
[4] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص488
[5] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة ،(النموذج الأول)

في هذا النموذج صفات جاءت على صيغة اسم الفاعل (ملتزم ،مصّر، منضبط). والغرض الحجاجي: دعوة المتلقي إلى صفات النجاح والوعي، ولا يترك هدفه مهما كانت الظروف من خلال تجاوز العوائق والعقبات مهما كانت صعبة .

النموذج الثاني:

"الإنسان الناجح هو الذي يجيد استثمار ماله جيدا ...لو جمعوا كل أموال العالم ووضعوها في غرفة وفرقوها على الناس بالتساوي، فالناجح يصبح أنجح، والفاشل يصبح أفشل؛ لأن الناجح عنده استراتيجية ..."[1]

استعمل **الدكتور** صيغة اسم الفاعل (الناجح، الفاشل) ،

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى استغلال طاقات الإنسان وقدراته .

3-اسم المفعول :"هو اسم مشتق يدل على معنى مجرد غير دائم، وعلى الذي وقع عليه هذا المعنى، فلا بد من الأمرين معا وهما: المعنى المجرد ،وصاحبه الذي وقع عليه "[2]ويعرف كذلك بأنه:"اسم مشتق من الفعل المضارع المتعدي يقع المبني للمجهول، وهو يدل على وصف من يقع عليه الفعل "[3] أما من الجهة الحجاجية فيصنف اسم المفعول على أنه من الأوصاف الحجاجية المستعملة في مدونة البحث (كتاب الطريق إلى النجاح) مع نماذج مختاره من حلقاته (فيديو) حوالي سبعة وعشرين (27) مرة، نذكر منها النماذج التالية

النموذج الأول (باللهجة المصرية):

"حاجة مهمة جدا، أتمنى لو توصل للناس كلها لو أنت ممثل، مذيع ، لو أنت (معروف) ،(محبوب)، عندك رسالة لأنها أمام الله سبحانه وتعالى ،لو أنت تأخذ سيجارة في إيدك وتبص لها الناس كلها ودَخِنْ تدفع ثمنهم هم كمان مش بس أنت"[4]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الثاني)،ص170.
[2] حسن عباس ،النحو الوافي ،ص271.
[3] عبده الراجحي ،التطبيق الصرفي ،ص81
[4] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة (النموذج الأول)

نجد **الدكتور الفقي** استعمل اسم المفعول (معروف ،محبوب)،كوصف حجاجي للشخصية الموصوفة، ليعلل به أن الإنسان لا يمكن أن يستغني عن القدوة، فهو اجتماعي بطبعه، ويتأثر بالآخرين، لذلك يجب أن يحرص الإنسان على أن يكون مثلا للقدوة الطبية؛ لأن الأخلاق الفاضلة دعاية صامتة .

فالتوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التحلي بالأخلاق الفاضلة وأن يكون الإنسان قدوة حسنة لغيره .

النموذج الثاني (باللهجة المصرية):

" أنا وأنتَ أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى "[1]

نجد **الدكتور** استعمل اسم المفعول (مخلوق) كوصف حجاجي للإنسان الموصوف ليعلل به رفعة وشأن ومكانة الإنسان، وتوفير أسباب العزّة والكرامة والشرف لغرض حجاجي وهو التأكيد على رفعة وشأن ومكانة الإنسان وبالتالي توفير أسباب العزّة والكرامة والشرف .

اعتمد الفقي في مدونته على الوصف بشكل كبير ومبسط ورد تكراره (810)مرة، ما بين صفة (265) مرة، اسم الفاعل (470) مرة، اسم المفعول (75) مرة، وذلك لتوضيح أكثر للصورة وتقريبها من ذهن المتلقي، حتى يتمكن من فهم ما ورد في هذه المدونة، وحتى يستطيع أن يأخذ بما يساعده في التفكير، والتخطيط لأهدافه، بوضع الدكتور الفقي صفات ترغيبيه، ترغّب المتلقي بالنهوض بقدراته وتوضيحها ،نحو ما يصبو إليه (كبيرا، أمينا، صادقا، مشغولا، مرغوبا)، وأخرى تحفيزية تدعو الفرد، للانطلاق من الصفر، والتقدم بخطواته، نحو تحقيق هدفه، حيث يدرك المتلقي إمكانية التغيير نحو الأفضل .

خامسا :تحصيل الحاصل:

وهو التكرار غير الضروري في الأشياء المعروفة في صياغة جديدة؛" [2] هناك من يعدّه مجرد حشو لا يقدم شيئا في الخطاب، والحق أن كل جزء من الخطاب يضطلع بدلالته الحجاجية [3]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية،الحلقة العاشرة (النموذج الثاني)
[2] علية عزت عياد ،معجم المصطلحات اللغوية والأدبية ،ألماني ،انجليزي ،عربي (دط)،(دت)،ص147.
[3] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص489.

ويمثل هذا الضرب بعض التنوعات الحجاجية والصور الخطابية، فمن التنوعات الحجاجية التي تمثل هذا الضرب الخطابي ما يسمى بالتمثيل، ويتجسد من خلال تعدد التعاريف رغم وحدة المعرّف [1]

وقد تجسدت هذه الآلية الحجاجية في خطاب التنمية البشرية من خلال كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، حوالي ستة وعشرين (26)مرة، نذكر منها النموذجين التاليين :

النموذج الأول (باللهجة المصرية)

"في حقيقة مهمة جدا أن كل إنسان عاوز يكون (سعيد)، عاوز يكون (ناجح)، عاوز يكون (متزن)، عاوز يكون عندو فلوس كفاية ،عاوز يكون (مرتاح)، من كل ناحية، عاوز يكون عندو عيلة ..."

نلاحظ أن **الدكتور الفقي** ذكر الأوصاف (سعيد، ناجح، متزن، مرتاح) لموصوف واحد هو الإنسان، والذي يبدو حشوا وما هو بحشو، حيث إن هدف **الدكتور** من توظيف هذه الصفات وتكثيرها هو إقناع المتلقي ،بأن على الإنسان أن ينتبه إلى مسألة هامة حين يريد أمرا ما في الحياة يلزمه إرادة وعزيمة فبدونهما لا يستطيع تقديم شيء ولا الوصول إلى شيء، والحماس هو من يصنع النجاح .

فوظف **الدكتور** هذه الصفات للتأكيد على ضرورة تحلي الإنسان بالإرادة والعزيمة لتحقيق ما يريد .

النموذج الثاني :

"هناك أناس تراهم (يحقدون) عليك، و(يغارون) منك و(يوقعون) بك، و(يلتمسون لك الأخطاء) ..."[2]

ورد تحصيل حاصل في صورة تكثير الأوصاف (يحقدون، يغارون، يوقعون، يلتمسون لك الأخطاء لذات واحدة)، وهي بعض الناس، فالانفعالات لها دور هام في تكوين العلاقات الاجتماعية والتقارب بين الأشخاص أو الابتعاد والنفور من البعض الآخر

التوجيه الحجاجي :الدعوة إلى الحيطة والحذر من هؤلاء الأصناف من الناس .

[1] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص490

[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)،ص32.

****التكرار:

للتكرار قدرة على التأثير في المتلقين، واستمالتهم الى المقصود أثناء الحجاج، وبخاصه أنه يعمد للحضور الذهني للمتلقي من خلال تكرار المقصود الى جانب أن التكرار يعين المتكلم على استمراريه الخطاب الحجاجي، والتعبير عن المقاصد، وتتعدد مظاهر وأشكال التكرار في خطاب التنمية البشرية المتمثل في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختاره من حلقاته (فيديو) ،فنجد حوالي ألف وواحد وعشرين (1021)تكرار .

استخدم **الفقي** التكرار في عدة ألفاظ وكلمات إيجابية، لها علاقة بمفهوم ومعنى النجاح، تواتر تكرارها بكثره حيث يلتمسها المتلقي و القارئ في كتاب الطريق الى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته، ولتوسيع مفهوم النجاح وشرح وتعدد أسبابه والعناصر المشتركة في تحقيقه سواء كانت هاته العوامل نابعه من ذات الفرد أو من شخصيته أو تشترك فيها عوامل أخرى خارجية، هاته العوامل الداخلية النفسية الذاتية الخاصة بالفرد على ذلك: (العقل بما يحتوي من تفكير وإدراك وتذكر، الرغبة، العزم، الإلحاح ،الإصرار ،الانضباط ،التفاؤل، التفكير ...)

أما العناصر المشتركة بين العوامل الداخلية والخارجية، مثال: (التقدير، التغيير، العمل، الحب، التسامح، الأهداف، السعادة، الإنسان ...)

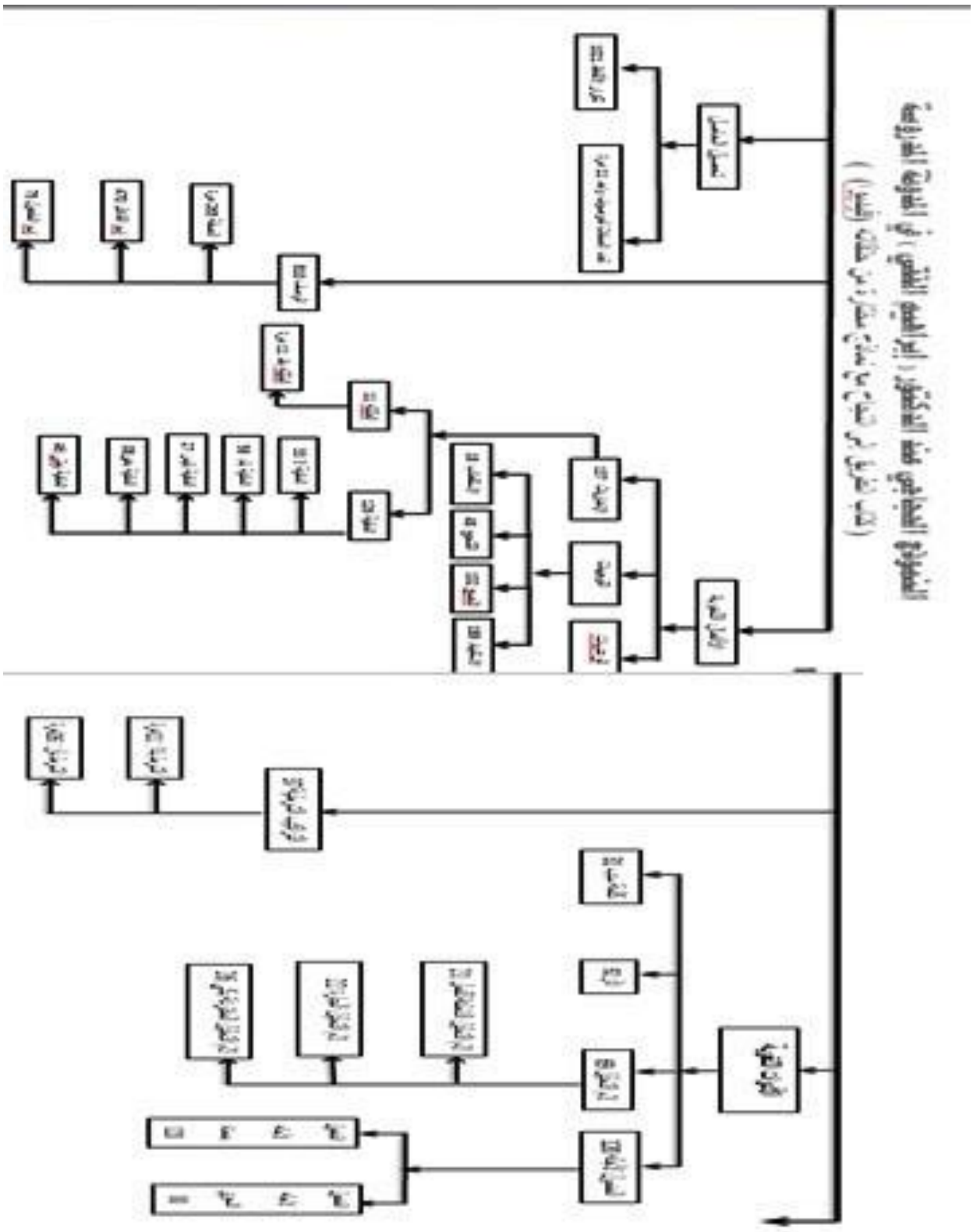
نلاحظ من خلال مدونه البحث **للدكتور الفقي** منذ البداية أنه يخاطب العقل الإنساني والدليل ذكر كلمه الانسان حوالي (151)مرة، وهذا تواتر كثير لهذه الكلمة حيث يذكّر **الفقي** هنا المتلقي بأنه أعظم مخلوق ألاَ وهو الإنسان الذي كرمه الله بنعمه العقل، هذه النعمة التي يجب أن يستغلها لصالحه، ولكي يكون الإنسان متسامحا في حياته وفي المجتمع من حوله، ولذلك نجد **الفقي** في كل مرة يخاطب عقل الإنسان، ويدعوه للتفكير والتدبر فيما حوله، حيث ذكر هذه الكلمة التفكير (182) مرة، لأنه من أرقى العمليات المعرفية، لدى الإنسان، حيث أوضح إيجابياته وسلبياته وعواقبها، وتأثيرها على الوصول للنجاح وتحقيق السعادة، للمتلقي في حياته وكسب الحب من طرف الآخرين

والقدرة على تبادلهم هذه المشاعر الإيجابية التي تحسس الإنسان بالأمان والاطمئنان، وتعزز ثقة الفرد بنفسه، وبمن حوله لتعطيه دافع لزيادة العطاء،حيث ركز الفقي على موضوع الحب وتكررت هذه الكلمة حوالي (168) مرة في مدونته، والتسامح حوالي (117) مرة، لنصل بهما إلى السلام ونحظى بأمان العيش المشترك، وهذا ليدعو المتلقي لبذل أكبر مجهود، وأن يحب عمله ويحسن فيه وإن كان بسيطا ويتقنه، لأن بالعمل يحقق الإنسان مجمل حاجاته النفسية والمادية، ومن بينهما النجاح لما يحققه من مشاعر، متعة ونشوة عند تحقيقه ،حيث يركز الفقي على العمل ويحث المتلقي عليه، جاء في مدونته حوالي (199)مرة لكلمة عمل؛ وذلك لإحداث التغيير الإيجابي الذي يدعو له **الفقي** في مدونته، حيث تواترت هذه الكلمة حوالي (124) مرة لما للتغيير من أهمية في تحقيق النجاح، وذلك من الأسوء إلى الأفضل بحيث لا يعيش الإنسان رهين السلوكات غير المجديه، ويحاول دائما تغييرها للأفضل، ويوجهها نحو هدف معين يصبو المتلقي لبلوغه.

نوه **الفقي** كثيرا لتحديد الأهداف في مختلف نواحي الحياة لإعطائها معنى أفضل، لأن الأهداف تعتبر حافزا، بحيث تغرس الحماس في نفس المتلقي للوصول الى مبتغاه، ألا وهو تحقيق النجاح في الحياة، واهتم كثيرا **الفقي** بهذه الكلمة في مدونته، حيث ورد تكرارها حوالي (100) مرة، ركّز **الفقي** على أهمية التعلم في مسيرة حياة المتلقي، حيث ذكر هذه الكلمة حوالي (96)مرة، لم يقيد **الفقي** التعلم بمرحلة عمرية معنية، بل أعطاه كل الأهمية طيلة حياة الإنسان، حيث بالتعلم يتمكن الإنسان سلوكيا ولفظيا ،ويكتسب المعارف والعلوم من خلال تجارب الحياة ،وعيش الخبرات والاستفادة منها لتحقيق الراحة والسعادة التي تكلم عنها **الفقي** بحوالي (50) مرة، لأن مجهود الإنسان كله يرمي الى تحقيق السعادة، ويختلف معنى السعادة من شخص إلى آخر، حيث حاول **الفقي** شرح معنى السعادة الحقيقية والمزيفة المؤقتة ،التي يتوهم فيها الإنسان أنه حقّقها وأنه بها سعيد، لاستغلال الجانب الإيجابي للملتقي حتى تكون النتائج التي يصل إليها أكثر إيجابيه تزيد رصيد نجاحاته.

ركّز **الفقي** على هذا المصطلح الإيجابية، حيث ذكره حوالي (55)مرة ليستثمر الملتقي طاقته الإيجابية متحديا بذلك كل العوائق السلبية في الحياة لأنه بالتحدي يسير باتجاه تحقيق هدفه، بكل

ثقة. أعطى **الفقي** لمفهوم التحدي، أهمية بتكراره حوالي (38)مرة ليحثّ المتلقي دائما على التحدي والعزم، والإصرار والإلحاح ،والانضباط ،والصبر كان حوالي (23) مرة، طوال مسيرة تحقيق نجاحه ،ويدعو بذلك للتركيز حوالي (37) مرة دوما نحو الهدف الذي يريد أن يصل إليه والتوكل على الله (34) مرة، حيث يرجع **الفقي** في كل مرة لتحريض المتلقي على التوكل على الله دائما في بداية عمله وينطلق في عمليه التخطيط وذكر (25) مرة ،التي هي بمثابة عملية داخلية ذهنية تهدف إلى توجيه الفكر لتنظيم خطوات ومبادئ تحقيق الهدف لوضع الأسس والبدائل الممكنة لها حتى يمكّن الإنسان من التصرف بكل مرونة، مع المتغيرات التي تواجهه في تحقيق أهدافه وبكل رغبه (17) مرة، وبتقدير مرتفع (125) مرة، لذاته ومجهوداته وأنْ يتفاءل ويعطي نظرة إيجابيه (55) مرة، للحياة من حوله ليكسب هدفه أكثر أهمية، وبذلك تقوى رغبته في إنجازه ،وبالتالي الوصول إلى النجاح (166) مرة في مختلف مجالات الحياة ،وتحقيق الاتزان (32) مرة بشكل عام.



خلاصة الفصل:

حاولنا في هذا الفصل الكشف عن الوسائل اللغوية الحجاجية في خطاب التنمية البشرية من خلال كتاب الطريق الى النجاح مع نماذج مختارة من الحلقات المصورة [فيديو] توصلنا الى ما يلي :

-اشتغل الفقي على مجال أوسع وهو مجال الخطاب، فهم كيفية اشتغال الخطاب من منظور حجاجي للوصول إلى المقاصد وتحقيق التأثير .

- تميزت خطابات الفقي من خلال المدونة الكتاب مع نماذج مختارة من حلقات الطريق الى النجاح بانسجام وتناغم ،مقنع يؤدي إلى إقناع المتلقي واستمالته عاطفيا و التأثير في وجدانه وإثارة حاجاته النفسية والاجتماعية ومخاطبة حواسه .

-كانت طبيعة أنماط الحجاج الموظفة في خطابات التنمية البشرية بتظافر العناصر اللغوية مع الأدلة الواقعية المعاينة .

-خطاب التنمية البشرية المتعلق بكتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة موجه حجاجيا بتوظيف آليات لغوية ،تتناسب والسياق فمثلا :

-يستعمل الدكتور الفقي المفعول لأجله بمعناه بدرجة أولى مقارنة بالمفعول لأجله النحوي .

-يوظف الدكتور الفقي لام التعليل المقترنة بكي بكثرة مقارنة بلام التعليل الناصبة للفعل المضارع والجارة .

-استعمل التبرير بـ(لأن، لكي) كثير مقارنة بالتبرير باللام الجارة لأنها أكثر الأدوات نصا على التعليل والإيضاح .

تصدر الحجاج بالأفعال اللغوية (التوجيهات) عن الاخباريات فهذا حسب طبيعة الموضوع ففي التنمية البشرية يعتمد أكثر على توجيه المتلقي إلى الوصول لهدفه بأسلوب أكثر تأثير (كالاستفهام، النصح، التشجيع) يكون هذا الأسلوب أكثر جاذبية عكس الإخباريات فهي تعتمد على نقل

حدث ما للمتلقي سواء بالنفي أم الإثبات، فوقعها على ذهن المتلقي أقل حدة وبالتالي لا يعتمد عليها كثيرا في التنمية البشرية لإقناع المتلقي .

-طغيان الحجاج بآلية الوصف سواء بتوظيف الصفة أو اسم الفاعل أو اسم المفعول لأن الدكتور الفقي في مدونته يخاطب جميع المستويات وبأسلوب بسيط، يستطيع عامة الناس فهمه ،وبالتالي يلجأ إلى آلية الوصف لتوضيح وتبسيط الصورة أكثر في ذهن المتلقي .

-الإخباريات المنفية في أسلوب الفقي يكون فيها شدّ لانتباه المتلقي ووقعها أكثر من الإخباريات المتثبتة التي تتضمن التأكيد على الإخبار .

-الحجاج باستعمال كلمة سبب والتراكيب الشرطية، حاضر في خطابات التنمية البشرية .

الفصل الثالث

التشكيل البلاغي والشبه منطقي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور إبراهيم الفقي

*** توطئة**

أولا :التشكيل البلاغي .

ثانيا: التشكيل الشبه منطقي .

توطئة :

للآليات البلاغية قدرة على جعل الخطاب مؤثرا ومقنعا،كونها ترمي إلى توصيل غاية الى المتلقي قصد التأثير فيه وتقديم الحجج الهادفة لإقناعه.

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

أولا: الآليات الحجاجية البلاغية من منظور البلاغة الكلاسيكية:

نقصد بالآليات الحجاجية من منظور البلاغة الكلاسيكية، أساليب الكلام المجازية وما يندرج ضمنها من بيان (تمثيل، استعارة،كناية...)، وكذا المحسنات البديعية (الطباق، المقابلة، السجع...) التي تضفي على الخطاب مسحة جمالية، وفي نفس الوقت تؤثر على المتلقي وتستميله مما يجعلها محمّلة بطاقة حجاجية .

و"لقد وقف على هذا القدامى حين جمعوا في مجموع واحد بين البلاغة والعناصر العقلية للحجاج بمكوناته الوجدانية والجمالية" [1].

"فالحجاج لا غنى له عن الجمال فالجمال يرفد العملية الإقناعية وييسر على المتكلم ما يرويه من نفاذ إلى عوالم المتلقي الفكرية والشعورية." [2]

وسنحاول فيما يلي الوقوف على أهم الأساليب والآليات الحجاجية البلاغية في خطاب التنمية البشرية .

1-التشبيه

يعرف التشبيه بأنه:"الدلالة على مشاركة أمر لآخر في معنى. "[3]

[1] أوليفي روبول ،هل يمكن أن يوجد حجاج غير بلاغي ،تر :محمد العمري ،مجلة علامات ،ج22،مجلد 06ديسمبر 1996،ص89

[2] سامية الدريدي ،الحجاج في الشعر العربي بنيته واساليبه ،ص120

[3] الخطيب القزويني ،الإيضاح في علوم البلاغة والمعاني والبيان والبديع وصنع حواشيه إبراهيم شمس الدين ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،ط1 ،2002،ص164.

ويعرف أيضا على:" أنه مشاركة المشبه والمشبه به في صفة أو أكثر وهي أوضح أو أظهر في المشبه به منهما في المشبه وتجمع بينهما أداة وقد تحذف هذه الأداة ووجه الشبه فحينئذ يسمى التشبيه بليغا" [1] ويعد التشبيه بمختلف أنواعه آلية من آليات الإقناع القوية في البلاغة العربية، فالمخاطب يأتي به ليثبت وجه الشبه بين أمرين يجمع بينهما بطريقة جمالية تؤدي إلى الإقناع، فالتشبيه "عقد صلة بين صورتين ليتمكن المرسل من الاحتجاج وبيان حججه"[2]، ولقد ورد التشبيه حوالي أربعة وعشرين (24) مرة في المدونة، نورد منها النموذجين التاليين:

النموذج الأول (باللهجة المصرية):

"الله سبحانه وتعالى بيحاسبك على العلم اللي هو أداهولك، عملت بيه إيه، وجبتو منين، وأديتو فين، فلو عندك علم إديه للناس، فأنت ممكن تأديه كعطاء لعلمك، وممكن تأديه كعطاء بوقتك، ولا مفيش إدي بأخلاقك بابتسامتك".[3]

شبّه **الدكتور** العلم الذي هو معنوي بما هو مادي الذي هو واجب الإنفاق منه، وهو له في ذلك مراتب، أولا:بالمال، ثانيا: بالوقت، وآخر المراحل: بأخلاقك، **فالدكتور** لم يوظف التشبيه لغرض الزخرف اللفظي، بل من أجل الوصول إلى توجيه حجاجي مفاده: الدعوة إلى العطاء، فهو من أنواع الصدقات التي يؤجر عليها المرء من الله ولولا العطاء لما شعر الإنسان بجمال الحياة .

النموذج الثاني (باللهجة المصرية):

"عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك. "[4]

شبه **الدكتور الفقي** كل لحظات الحياة بآخر لحظة في الحياة، فالإنسان يتصور نفسه الفرصة أُتيحت له، ليس له بعدها فرصة أخرى، وبالتالي عليه اغتنامها .

التوجيه الحجاجي الذي يريد الوصول إليه الدعوة إلى اغتنام الفرصة والمبادرة للخير .

[1] ينظر :مصطفى الصاوي الجويني ،البلاغة العربية تأصيل وتجديد منشأة المعارف ،الإسكندرية ،مصر (دط)،1985،ص85
[2] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص457
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ، قناة اقرأالفضائية ،الحلقة الثامنة عشر ،(النموذج الأول)
[4] نفسه، الحلقة الخامسة ،(النموذج الثاني)

الملاحظ من خلال المدونة أنّ **الدكتور الفقي** استعمل التشبيه بغرض التوضيح ليقرب المعنى لذهن المتلقي، فكان بذلك أكثر تأثيرا وإقناعا.

2-الاستعارة:

يعرفها السكاكي (ت226هـ)، بقوله :"هي أن تذكر أحد طرفي التشبيه وتريد به الطرف الآخر، مدعياّ دخول المشبه في جنس المشبّه به، دالا على ذلك بإثباتك للمشبه ما يخص المشبه به...وسمي هذا النوع من المجاز استعارة لما كان التناسب بينه وبين معنى الاستعارة واسمه مستعارا والمشبه به مستعارا له"[1].

"حظيت الاستعارة ولم تزل بالاهتمام خاص من الفلاسفة والمناطقة والبلاغيين وغيرهم قديما وحديثا، ولم يعد ينظر للاستعارة على أنها مادة للتزيين والزخرفة، بل يُنظر إليها كأداة أو آلية من آليات الإقناع ضمن الوجهة الحجاجية للخطاب، ولذا عدّت من أدوات الإقناع لما لها من أثر في اللغة والفكر على حد سواء."[2]

وعليه فالاستعارة الحجاجية:"هي التي تهدف إلى إحداث تغيير في الموقف العاطفي أو الفكرة للمتلقي". [3]

"والقول بأنها حجاجية لأنها تدخل ضمن الوسائل اللغوية التي يستعملها المتكلم بقصد توجيه خطابه وبقصد تحقيق أهدافه الحجاجية".[4]

ولهذا نجد **الدكتور الفقي** في خطاب التنمية البشرية يوظف الاستعارة لأنها أبلغ وأقوى الآليات الحجاجية لتقريب الفكرة للمتلقي والتأثير فيه، وذلك من أجل إقناعه وفي مدونتنا التي تضم كتاب **الطريق إلى النجاح** مع نماذج مختارة من حلقاته (**فيديو**)، وردت الاستعارة حوالي ثلاثة وخمسين (53) مرة، نورد منها النموذجين التاليين .

[1] أبو يعقوب السكاكي ،مفتاح العلوم ،ضبطه وكتب حواشيه وعلّق عليه نعيم زرزور ،دارالكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط2، 1987 م،ص369-370.
[2] ينظر :مثنى كاظم صاق ،أسلوبية الحجاج التداولي والبلاغي ،ص177
[3] نفسه ،ص178
[4] ينظر :أبو بكر العزاوي اللغة والحجاج ،ص108.

النموذج الأول:

"أنا بقول للناس باستمرار خليني أشوف أفعالك مش كلامك، خلي (أفعالك تصرخ) مش سامع كلمة أنت بتقلها (أفعالك بتصرخ)، أفعالك في كل مكان، أفعالك بتبين الكلام ..."[1]

فالملاحظ أن المستعار له هو الأفعال والمستعار منه هو الصراخ، حيث استعار **الدكتور** صفة الصراخ وهي صفة للإنسان ويلصقها بالأفعال، حيث يطالب الدكتور الفقي الفرد بأن يكون الشخص الذي يعمل ويكثر من العمل ويقلل من الكلام، والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه **الدكتور** من خلال الاستعارة هو بيان عدم جدوى الكلام إن لم يكن مصحوبا بالفعل، وبالتالي الدعوة إلى ترك الأفعال تتحدث نيابة عن الكلام .

النموذج الثاني :

"وأحيانا بعض الناس لا يعرف قيمة نفسه فيبيع نفسه رخيصة، إما للشكوى، وإما للإحباط واليأس... "[2]

استعار **الدكتور الفقي** صفة بيع النفس من السلع، ومستعار منه رخيصة مستعار له ليلمح إلى ما قام به المتلقي ببيع نفسه.

وغرض **الدكتور** من توظيفه لهذه الاستعارة بيان بشاعة تصرف بعض الناس في الإساءة إلى نفسها. وبالتالي: فالتوجيه الحجاجي الذي يطمح الدكتور الوصول إليه هو أن يعطي الإنسان حجما لنفسه أكبر مما يعتقد ولا يبيع نفسه رخيصة للشكوى والإحباط، إذن التأكيد على إعطاء النفس قيمة .

من خلال المدونة توصلنا إلى أن **الدكتور الفقي** وظف الاستعارة الحجاجية ليتحيّل بها على المتلقي ويمرر فكرته التي يريد إقناعه بها، إذ تسهم الاستعارات الحجاجية في الكشف عن المعاني الضمنية التي تختفي خلف البنية الحرفية الظاهرة ،فهكذا يلحظ أن الاستعارة الحجاجية يرتبط فيها المستعار

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الثلاثين ،(النموذج الأول)
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)،ص33

بالمستعار منه بالمعاني المأخوذة من واقع الحياة وهو ما يجعلها أدعى للحقيقة والتسليم مما يدفع المتلقين للاقتناع بمضمونها والعمل بموجبها .

3-الكناية :

تعرف الكناية بأنها:"لفظ أُريد به لازم؛ معناه مع جواز إرادته معه ."[1]

كما تعرف أيضا بـ "ترك التصريح بذكر الشيء إلى ذكر ما يلزمه لينتقل من المذكور إلى المتروك ."[2]

أي أنّ التعبير عن المعنى يتم عن طريق التلميح لا التصريح، وللكناية دور حجاجي ذلك أن المخاطب يلجأ إليها لإثبات وجهة نظره وإقناع المخاطب بها، وفي المدونة كتاب **الطريق إلى النجاح** مع نماذج مختارة من حلقاته (**فيديو**)، وردت الكناية حوالي اثنتي عشرة (12)مرة،نورد منها النماذج التالية :

النموذج الأول:

"ينبغي أن يقدر كل واحد منا لموضع قدمه قبل الخطوِ ..."[3]

في قول الدكتور كنايه عن التفكير قبل سير الأمور، وأن يعرف كيف يسير حتى لا يتعثر، فالفرد الذي يملك قدرة على التفكير يكون قادرا على اتخاذ قرارات صائبة .

يرمي **الدكتور** من توظيف الكناية إلى تحقيق توجيه حجاجي: وهو الدعوة إلى أهمية التفكير في حياة الإنسان للوصول إلى المسار السليم .

النموذج الثاني:

" أضف إلى عمرك أعمار الآخرين ..."[4]

ففي قول **الدكتور الفقي** أضف إلى عمرك أعمار الآخرين كناية على الاحتكاك مع الناس، فعلى الإنسان أن يستفيد من تجارب الآخرين، وخبراتهم بالقراءة وسعة الاطلاع والتفاعل المباشر مع أناس سعوا للنجاح، فأحداث الحياة ولقاء الناس كأفضل فرص للاستكشاف وكسب الخبرات .

---

[1] جلال الدين السيوطي ،شرح عقود الجمان في المعاني والبيان ،تح:إبراهيم محمد الحمداني ،أمين لقمان الجبّار ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،2011 ،ص235.

[2] السكاكي ،مفتاح العلوم ،ص402.

[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول)،ص14

[4] نفسه (النموذج الثاني)،ص09

التوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه: التأكيد على التفاعل مع الآخرين بالاستفادة منهم خاصة النماذج الناجحة .

النموذج الثالث (باللهجة المصرية):

"لما جاءتني الجلطة قالو لي اشرب ميّا على الأقل ثمانية أزايز كبار، عشان يفضل الدم باستمرار ...على كده الميا، مهمة جدا عندي ناس كتير بتقولي يا دكتور اللي أنت قلتو، رائع بس حكاية شرب الميا دي لا يراجل، أشرب ثمانية أزايز ميّا في اليوم يعني (حنام في التواليت)."[1]

(حنام في التواليت)،كناية عن كثرة شرب الماء؛ يرمي **الدكتور** من توظيفه للكناية إلى تحقيق توجيه حجاجي وهو التأكيد على أهمية شرب الماء لضمان صحة جيدة .

والملاحظ أن **الدكتور الفقي** من خلال توظيفه للكناية أنه يؤسس خطابه على طريقة غير مباشرة لتبليغ مقاصده تحتاج إلى إعمال الفكر والاستنتاج لتحديد المعنى المقصود الذي يرمي الوصول إليه.

4-البديع:

يعرف البديع بأنه: "علم يُعرف به وجوه تحسين الكلام أي تصور معانيها وتعلّم أعدادها وتفاصيلها بحسب الطاقة بعد رعاية المطابقة لمقتضى الحال، ورعاية وضوح دلالته أي خلوها من التعقيد المعنوي إذ لا تعتبر وتعد محسنة للكلام إلا بعد رعايتهما." [2]

"وهذه الوجوه ضربان: ضرب يرجع إلى المعنى، وضرب يرجع إلى اللفظ. "[3]

ويعد البديع من الأشكال اللغوية التي يستخدمها المرسل على سبيل زخرف القول فحسب، لكن هذا الكلام غير صحيح؛ فللبديع وظيفة حجاجية وهي الإقناع والتأثير".[4]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة .....(النموذج الثالث)
[2] جلال الدين السيوطي ،شرح عقود الجمان في المعاني والبيان ،ص241
[3] الخطيب القزويني ،الايضاح في علوم البلاغة ص255
[4] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص498

ومن المحسنات البديعية التي تندرج ضمن الضرب الذي يرجع إلى المعنى واللفظ:

الطباق: ويُقال له المطابقة والتطبيق، وهو الجمع بين متضادين أو متقابلين في الجملة أي سواء أكان التقابل حقيقيا أمْ اعتباريا أو بالإيجاب وبالسلب." [1]

ومن خلال مدونتنا المتمثلة في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته ورد استعمال الطباق حوالي مئتي وستة وأربعين(246) مرة، نورد منها ما يلي:

النموذج الأول (باللهجة المصرية)

"لو عندنا أولاد في نشاطات يومهم اجعلها متغيرة، علموا الرياضة، علموا ألعاب معينة، علموا الموسيقى، علموا حاجة بتخلي نشاطات يومه بتنمي (ذكاءه)، في حاجات مختلفة، ولكن بيعمل نفس الشيء، يطلع (غبي) ."[2]

وظف **الدكتور** الطباق الإيجابي (ذكي، غبي) توظيفا حجاجيا، حيث بيّن من خلاله ضرورة تنشئة الأولاد تنشئة سوية؛ بتعليمهم مختلف الأنشطة وترك الحرية لهم ،في ممارسة الأعمال التي تتماشى مع ميولهم .

والتوجيه الحجاجي الذي سعى إليه **الدكتور** التأكيد على تنمية قدرات الأبناء بتعليمهم أنشطة متعددة من أجل تحقيق ذواتهم .

النموذج الثاني:

" وفي الركن المهني قد تقول أحب عملي جدا، أو لا أحبه، علاقتي مع مديري جيدة، أو لا أحبه ولا أتعامل معه ..."[3]

وظف **الدكتور** الطباق السلبي، (أحب ،لا أحب)، توظيفا حجاجيا، حيث بيّن من خلاله ضرورة وضوح الهدف؛ لأنه من أهم عوامل التفكير الإيجابي؛ لأنها تجعلك تركز على ما تريد وليس مالا تريد

[1] ينظر :جلال الدين السيوطي ،شرح عقود الجمان في المعاني والبيان ،ص243.
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة ،(النموذج الأول)،
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)،ص68

والتوجيه الحجاجي الذي سعى إليه **الدكتور الفقي**: التأكيد على أن الرؤية الواضحة من أهم عوامل التغيير الفعّال .

النموذج الثالث:

كن متسامحا مع الآخرين، يحبك الله ويسامحك ويغفر لك ما بدر منك دون قصد أو بقصد."[1]

وظف **الدكتور** الطباق السلبي (دون قصد، قصد)، توظيفا حجاجيا حيث بيّن من خلاله ضرورة تحلي الإنسان بالتسامح ،فالتسامح يرتقي بالإنسان وبهذا فالله يحبك ،ويسامحك على الدوام .

والتوجيه الحجاجي الذي سعى إليه الدكتور الدعوة إلى ضرورة التحلي بالتسامح والغفران، فهما سبيل الراحة والأمان والاستقرار .

والملاحظ أنّ الطباق سيطر على جوهر خطاب الفقي حيث جسّد تناقضات الحياة ،فالدكتور الفقي رصد ما يعيشه الفرد من إحباط ويأس ، فقدّم جرعات أمل للشباب وتحفيزه ليعيش حياة آمنة مطمئنة ،مستقرة ،مخالفة لما عاشه وبهذا ساهم في توضيح الصورة للمتلقي .

المقابلة :

من المحسنات البديعية المعنوية وهي :"أن تذكر لفظين أو أكثر ثم أضدادهما على الترتيب الأول فالأول ".[2]

ومن خلال مدونتنا ورد استعمال المقابلة حوالي واحد وعشرين (21)مرة نذكر منها :

النموذج الأول:

"العقل البشري عنده القدرة على تصعيد مشكلة ويجعلها أكبر من حجمها الطبيعي وأيضا عنده القدرة على تنقيص مشكلة حتى تتلاشى تماما "[3]

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح (النموذج الثالث) ،ص148
[2] جلال الدين السيوطي ،شرح عقود الجمان في المعاني والبيان ،ص247
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول)،ص72

نلاحظ توظيف **الدكتور الفقي** المقابلة (تصعيد مشكلة ويجعلها أكبر)، (تنقيص مشكلة حتى تتلاشى تماما)، والتي يهدف من ورائها إلى إجراء مقارنة بين صنفين للعقل غير متكافئين لتحقيق تفكير إيجابي .

والتوجيه الحجاجي الدعوة إلى استخدام قدرة العقل على التركيز على التفكير الإيجابي مما يجعلك تتصرف إيجابيا وبطريقة تلقائية

النموذج الثاني :

"إن التفكير الإيجابي والإدراك الإيجابي داخليا وخارجيا جنّة في صدر صاحبه، والعكس فالإدراك السلبي داخليا وخارجيا هو بعينه جهنم الهموم والأمراض والفشل والتعاسة هو بعينه وساوس الوهم والتأخر ... والزمن لا ينظر أحدا والأقدار ،لا تحابي أحدا ولا تستجيب لعتاب أحد أو لوم أحد ".[1]

نلاحظ توظيف الدكتور الفقي للمقابلة (التفكير الإيجابي والإدراك الإيجابي داخليا وخارجيا جنّة في صدر صاحبه)، (الإدراك السلبي داخليا وخارجيا هو بعينه جهنم الهموم والأمراض والفشل والتعاسة). يهدف من ورائها إجراء مقارنة بين الإدراك الإيجابي والإدراك السلبي كالفارق بين الشيء ذي القيمة والشيء عديم القيمة، فإذا كان هناك أمر سلبي في حياتنا نحاول أن نزيله ونحوّله إلى إيجابي.

والتوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه **الدكتور** الدّعوة إلى إحداث تغيير إيجابي في الحياة، وبهذا أكسبت المقابلة خطاب الفقي قوة في التأثير مما خلقت نوعا من التشويق والإثارة لدى المتلقي السجع:" مأخوذ من سجع الحمام ،وهو عند أهل الفن تواطؤ الفاصلتين من النثر على حرف واحد وهو معنى قولهم: السجع في النثر كالقافية في الشعر.

وبالعودة إلى المدونة التي تتمثل في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته(فيديو) ورد استعمال السجع حوالي خمسة وسبعين (75) مرة نورد منها ما يلي:

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني) ،ص53-54

النموذج الأول:

"أيقظ قدراتك، وأصنع مستقبلك وحقق هدفك ،وحسّن نفسك باستمرار وكن نافعا لنفسك ولعائلتك ولبلدك."[1]

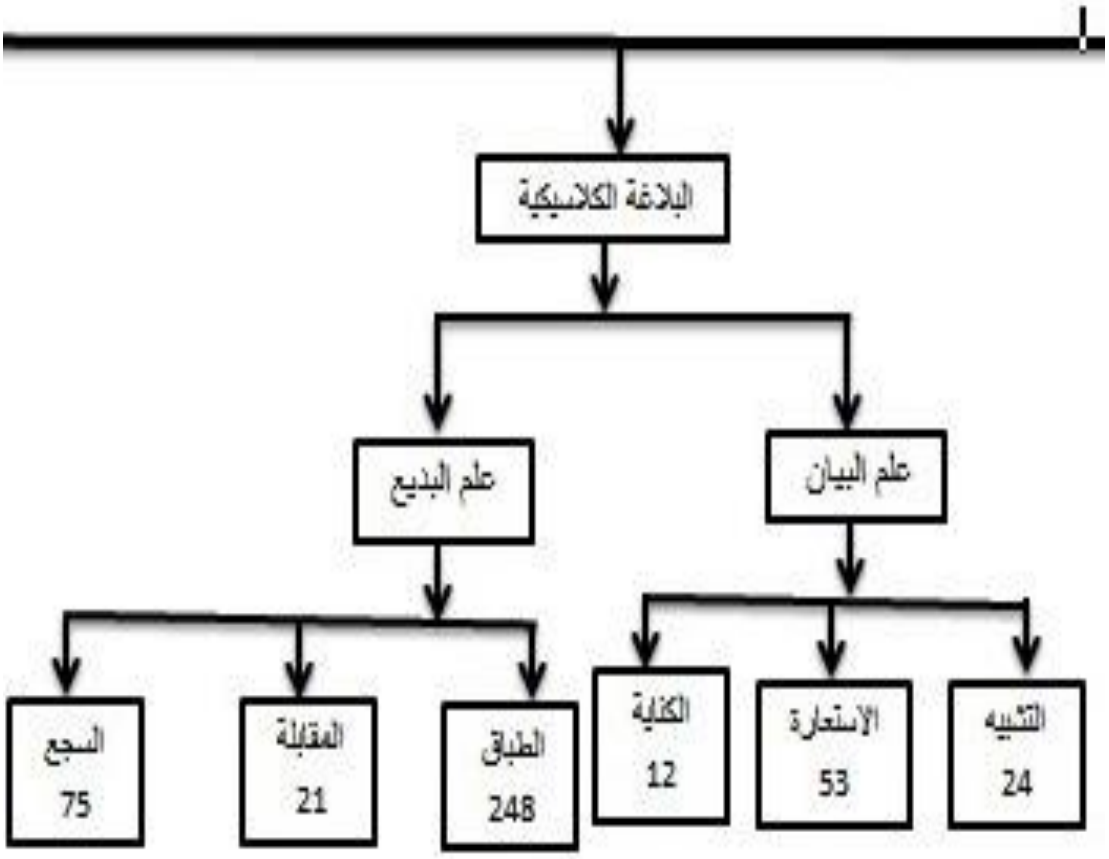
استعمل **الدكتور الفقي** السجع في قوله (أيقظ قدراتك)، (واصنع مستقبلك)،(وحقق هدفك)، (وحسن نفسك)، لجذب المتلقي وجعله يتفاعل معه فهدف **الدكتور الفقي** من توظيف السجع ليس زيادة التأثير في المتلقي وفقط، بل الوصول إلى توجيه حجاجي وهو الدعوة إلى تحفيزه بشحن وتقوية المشاعر للدفع بالمتلقي نحو أهدافه وطموحه، والوصول لما يأمله ويتمناه، وبالتالي توليد طاقة إيجابية في البدن لبذل المجهود .

وبهذا التواطؤ في الفواصل كان للسجع تأثير بنغمه الموسيقي، هذا التأثير سيدفع بالمتلقي إلى برّ الاقتناع، مما يجعله يترسخ في الذهن ويستّقر في النفس .

يعمد **الدكتور إبراهيم الفقي** في خطاب التنمية البشرية إلى كلمات قليلة ومعبّرة عن الهدف ،فكلما كان عدد الكلمات قليلا كان الخطاب أفضل، فاتجه **الفقي** إلى الآليات البلاغية المختلفة، وتحديدا (علم البديع) الذي يعتبر أحد الأدوات المهمة التي ساعدت الفقي في صياغة خطابه لجذب انتباه الجمهور وتوجيهه إلى ما يريد، فخطاب التنمية البشرية يستمد قوته من كونه بلاغيا يستهدف تحقيق التأثير والإقناع معا، فتعددت الظواهر البلاغية التي وظفها الفقي نجد منها الطباق الذي يعمل على إيضاح المعنى وبيانه أكثر، وبتحقيقه المقابلة بين شيئين، فإنه يفيد ويزيد في التوضيح، أما السجع فهو يعمل في نطاق موسيقي يطرب الأذن ،ويؤثر في النفس، وبهذا كان لهذه الأنواع البديعية غاية توجيهية إقناعية، تؤثر في المتلقي وتحقق استجاباته لهذا الخطاب، كما أنها تثير الإعجاب في ذهن المخاطب، مما يجعله يقف عند المحسن البديعي، متأملا ومفكرا في معانيها .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح، (النموذج الثالث)، ص 169.

التشكيل البلاغي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور: إبراهيم الفقي.



ثانيا :التشكيل الشبه منطقي:

توطئة:

إنّ الوسائل اللسانية المدرجة في الحجاج كثيرة ومتنوعة تتحكم فيها مقتضيات ترتبط بطبيعة المرسل وبنوع الحجج المدعمة وببنية السلم الحجاجي في حد ذاته، فتتجلى علاقة مجازية بين الدعوى والحجة لتصبح علاقة شبه منطقية إلى حد ما، والتي يجسدها السلم الحجاجي بأدواته وآلياته اللغوية، ويندرج ضمنها الكثير منها كالروابط الحجاجية التي لها دور بارز في ساحة الخطاب الحجاجي، وهي عناصر مهمة، فهي تعمل على توجيه الغاية من الخطاب في الأثر الحجاجي

وهذه الأدوات هي (لكن، بل، حتى، أدوات التوكيد ودرجات التوكيد والإحصاءات، وبعض الآليات؛ منها: الصيغ الصرفية، مثل: التعدية بأفعل التفضيل وصيغ المبالغة. [1].

فنجد خطاب التنمية البشرية يوظف تارة الحجج بمستوياتها المتفاوتة، فينشأ من ذلك سلم حجاجي محكم، وتارة يتأنق خطاب التنمية البشرية في توظيف الروابط الحجاجية التي من شأنها أن تحكم بناء النص الحجاجي، إحكاما يوجه المتلقي نحو التسليم بما هو مطروح في الخطاب، وسنحاول في هذا الفصل التطرق إلى أهم الآليات شبه المنطقية الموظفة من قبل الدكتور إبراهيم الفقي في مدونته .

ونقصد بها الآليات شبه المنطقية التي يجسدها السلم الحجاجي .

1-السلم الحجاجي :

تكمن قوة الحجاج في تسلسل الحجج وترتيبها حسب ما يقتضي الحال، وهذا ما يعرف بنظام السلم الحجاجي إذ يعرفه "ديكرو" بأنه فئة حجاجية موجهة. "[2]

ويتسم السلم الحجاجي بسمتين هما :

أ-كل قول يرد في درجة ما من السلم يكون القول الذي يعلوه دليلا أقوى منه بالنسبة لـ "ن".

ب-إذا كان القول "ب "يؤدي إلى نتيجة ن فهذا يستلزم أن "ج" أو "د" الذي يعلوه درجة يؤدي إليها والعكس غير صحيح فإذا أخذنا الأقوال التالية:

[1] ينظر عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص477

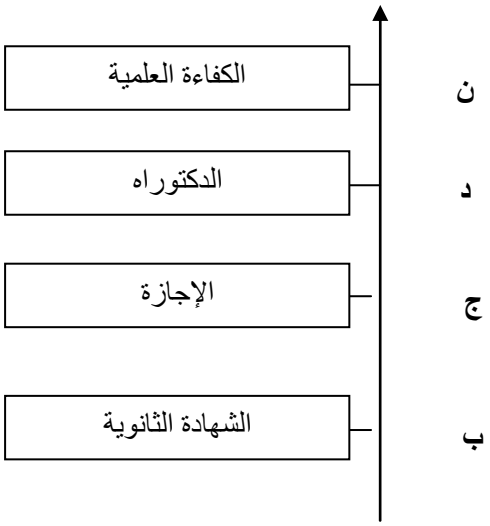
[2] أبو بكر العزاوي ،اللغة والحجاج ،ص21.

-حصل زيد على شهادة الثانوية .

حصل زيد على شهادة الإجازة .

-حصل زيد على شهادة الدكتوراه.[1]

فهذه الجمل تتضمن حججا تنتمي إلى نفس الفئة الحجاجية وإلى نفس السلم الحجاجي ،فكلها تؤدي إلى نتيجة مضمرة من قبيل "كفاءة زيد "أو "مكانته العلمية "، ويمكن الترميز لهذا السلم كما يلي." [2]



وعليه فيمكن القول إن السلم الحجاجي هو عبارة عن مجموعة غير فارغة من الأقوال مزودة بعلاقة ترتيبية. [3]

ويخضع السلم الحجاجي لقوانين وهي:

-قانون الخفض .

-قانون تبديل السلم .

-قانون القلب. [4]

وبالعودة إلى المدونة نجد الفقي يرتب حججه بحسب ما يقتضيه الحال من نماذج نذكر ما يلي:

[1] أبو بكر العزاوي ،اللغة والحجاج، ص21.
[2] نفسه ص21.
[3] طه عبد الرحمن ،اللسان والميزان أو التكوثر العقلي ،ص277.
[4] نفسه ،ص277

2-وسائل السلم الحجاجي :

يعتمد المرسل في ترتيب حججه داخل السلم الحجاجي على استعمال ادوات لغوية وآليات شبه منطقية." [1] نعرض منها :

2-1-الأدوات اللغوية :

يتحقق الحجاج في اللغة عبر أدوات أو مؤشرات لغوية ،تساعد على تنامي الحجج ،من أدنى إلى أعلى السلم الحجاجي ،وتشمل هذه الأدوات، حسب ما جاء في كتاب استراتيجيات الخطاب للشهري :الروابط الحجاجية (لكن، حتى ، بل،فضلا عن ...)، درجات التوكيد، الإحصاءات." [2]

2-1-1-الروابط الحجاجية: وتعرف بأنها :"مكونات لغوية تداولية تربط بين قولين "أو أكثر" داخلين في استراتجية حجاجية واحدة ،بحيث تسمح بالربط بين المتغيرات الحجاجية (بين حجة ونتيجة أو بين مجموعة من الحجج)"[3] أي أنّ دور هذه الروابط يكمن في الربط بين قضيتين أو أكثر في فئة حجاجية واحدة، وترتيب درجات هاته القضايا باعتبارها حججا في الخطاب .

وسنحاول فيما يلي عرض أهم الروابط الحجاجية التي استعملها الدكتور الفقي في خطابه .

- **لكن:** تعد "لكن " من أدوات السلم الحجاجي اللغوية وهي حرف استدراك، ومعنى الاستدراك أن تنْسب حكما لاسمها يخالف المحكوم عليه قبله قبلها،كأنك لما أخبرت عن الأول بخير خفت أن يُتوهم من الثاني مثل ذلك فتداركت عنه بخبره إنْ سلبا وإنْ إيجابا، ولذلك لا يكون إلاّ بعد كلام ملفوظ به أو مقدر... ولا تقع لكن إلا بعد متنافيين بوجه ما ...قال الزمخشري: لكن للاستدراك توسطها بين كلامين متغايرين نفيا وإيجابا، فتستدرك بها النفي للإيجاب ،والإيجاب بالنفي والتغاير في المعنى بمنزلته في اللفظ. [4]

---

[1] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص507

[2] ينظر :نفسه ،ص508.

[3] عبد اللطيف جميل ،بلاغة الإقناع في المناظرة مقاربة فكرية ،منشورات ضفاف ،لبنان ،منشورات الاختلاف ،الجزائر ،دار الأمان ، الرباط ،ط1 ،2003 ،ص100.

[4] الحسن بن قاسم المرادي ،الجنى الداني في حروف المعاني ،ص 615، 616.

بما أن الرابط (لكن) بربط بين الحجج نجد المرسل يستعمله لترتيب حججه من الأضعف إلى الأقوى، وقد يستدرك به بعد نفي أو نهي مما يجعل الاستدراك سبيلا يمنح الحجة التي بعده قوة أكبر." [1]

ورد استعمال الرابط (لكن) في المدونة حوالي إحدى وعشرين (21) مرة ندرج منها ما يلي :

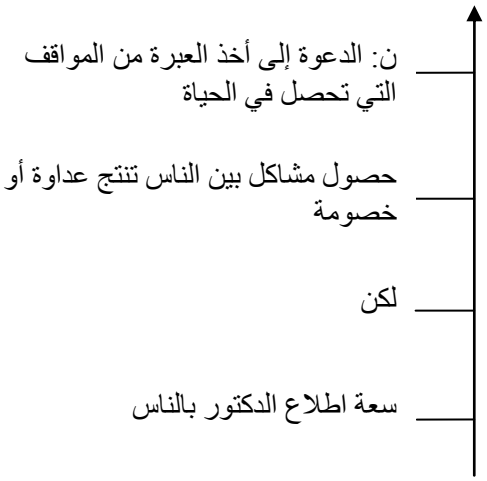
النموذج الأول(باللهجة المصرية)

"شفت ناس في حياتي، عارف ناس يكون متدين جدا، محترم جدا، ولكن لو حصل بينك وبينه أي مشكلة يبقى وحش. "[2]

فالدكتور ابتدأ ترتيبه لسلميّة الحجج بأنه (شايف وعارف ناس) في حياته يكون متدين ومحترم ووضعها في درجة سلميّة أولى وهي حجة على أن الدكتور واسع الاطلاع ومتعدد الخبرات وحصول مشاكل بين الناس كحجة أقوى .

ربطت لكن بين الحجج والنتيجة واستدركت ما كان سيتبادر إلى الأذهان بعد سعة اطلاعه وتعدد خبراته والتوجيه الحجاجي لهذا السلم بالرابط (لكن):

الدعوة إلى الفطنة واليقظة في فرز العلاقات الاجتماعية .



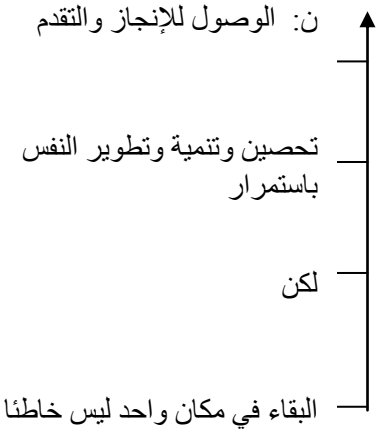
[1] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص 510 ،511.
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة ،(النموذج الأول)

النموذج الثاني (باللهجة المصرية):

"مش معنى كده تقعد في مكان واحد يبقى غلط ،لكن نمي نفسك باستمرار عشان ماتوقعش في مطب الروتين السلبي "[1]

عبر هذا السلم بيّن **الدكتور** الأسباب التي يتحلى أو يلتزم بها المتلقي لعدم الوقوع في مطب الروتين السلبي، حيث ابتدأ بحجة أن البقاء في مكان واحد ليس خاطئا، فمن طبيعة الإنسان أن يبحث عن الأمان والضمان كي يضمن لنفسه البقاء ،ثم أتى بالرابط لكن ليستدرك عن السامع ما كان يتوقعه من حلول عملية، فأتى بحجة أقوى من الحجة الأولى وهي توجيهية لتنمية نفسه وقدراته فمن أكثر الأشياء التي تسعد الإنسان ان يشعر أنه ينجز ويتقدم .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تنمية النفس والقدرات .



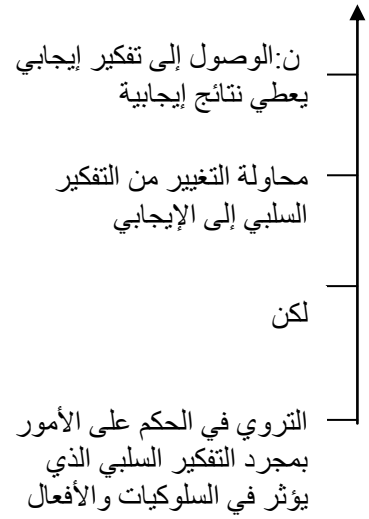
[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة (النموذج الثاني)

النموذج الثالث:

يقول **الدكتور الفقي** الذي يطالب المتلقي ب:

"لا تحكم على أمر بمجرد التفكير السلبي ولكن حاول أن تخرج نفسك من التفكير السلبي إلى الإيجابي لتحكم على الموضوع بحق وتركيز ولا تحكم وأنت منفعل." [1]

فالدكتور الفقي ابتدأ ترتيبه لسلمية الحجج بأن لانحكم على أمر بمجرد التفكير السلبي ووضعها في درجة سلمية أولى وهي حجة على أن الشخص هو المتسبب في هذا التفكير فهو لا يستغل قدراته وهذا التفكير لا ينسجم مع اهدافنا في الحياة ويعيش الإنسان في ضياع وخوف وقلق من المستقبل وبالتالي عدم تحقيق أي نتيجة إيجابية ومحاولة التغيير وإخراج النفس من التفكير السلبي إلى الإيجابي كحجة أقوى ربطت لكن بين الحجة والنتيجة واستدركت ما كان سيتبادر إلى الأذهان بنتائج التفكير السلبي الذي يقود إلى الوقوع في مشكلات لا حصر لها، والتوجيه الحجاجي هو الدعوة إلى التسلح بالتفكير الإيجابي .ويمكن تجسيد الدرجية في الحجج كما يلي :



[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثالث) ،ص132.

النموذج الرابع:

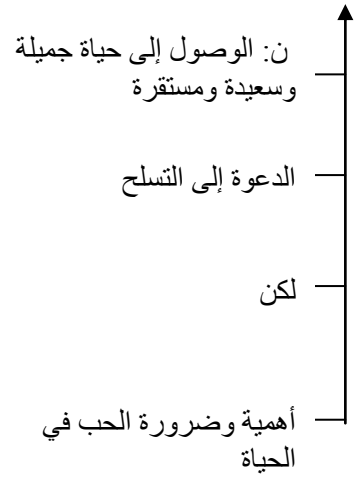
جاء على لسان الفقي الذي يطالب المتلقي بـ

"الحب من أهم الأشياء الموجودة في الحياة ولكن حتى يعيش هذا الحب لابد أن يدعم بالتسامح." [1]

أورد **الدكتور الفقي** حججا يثبت بها مدى أهمية الحب في حياة الإنسان، حيث ابتدأ بحجة أن الحب من أهم الأشياء الموجودة في الحياة كحجة أولى دنيا ثم اتى بالرابطين (لكن، حتى)، ليقربهما بالحجة الأولى ويضيف عنها، أما حتى فليبين بها الغاية (إنّ هذا الحب لابد أن يدعم بالتسامح)،كحجة أقوى من الأولى .

فالحجتان (الحب من أهم الأشياء في الحياة)، (الحب لابد أن يدعم بالتسامح)، يؤديان إلى نتيجة واحدة وهي الدعوة إلى ضرورة إدراك حاجتنا للحب والتسامح ،لأن هذا الإدراك هو أداة التغيير في النفوس .

التوجيه الحجاجي هو الدعوة إلى سرّ السعادة الحياتية، متمثلة في الحب والتسامح .



[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الرابع) ،ص134.

- **حتى** :تعد أيضا من أدوات السلم الحجاجي وهي حرف له عند البصريين ثلاثة أقسام يكون حرف جر، حرف عطف وحرف ابتداء، فحتى الجارة معناها انتهاء الغاية، ويكون مجرورها إما اسما صريحا أو مصدر مؤولا من أنْ والفعل المضارع "[1]

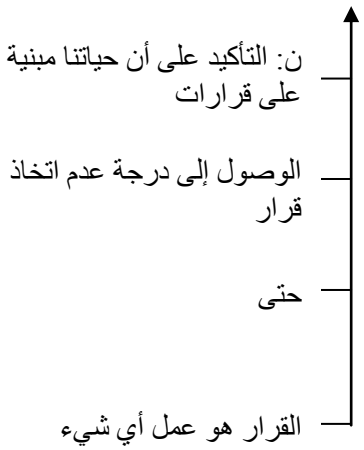
أما حتى العاطفة فهي تفيد الغاية أيضا وشرط معطوفها أن يكون بعضا من المعطوف عليه أو كبعضه .[2]، ويكمن دور حتى الحجاجي في ترتيب منزلة العناصر ولما لمعانيها واستعمالاتها من سلميّة [3]

ومن خلال تتبعنا للمدونة من خلال كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، رصدنا وورود "حتى" ما يقارب خمسة وأربعين(45)،مرة ومن نماذجها نورد ما يلي :

النموذج الأول:

"أي حاجة تعملها هي قرار(حتى) لو قلت أنا مش عاوز أقرر دا قرار في عدم استخدام القرار..."[4]

استعمل **الدكتور** الرابط حتى للربط بين حجتين الثانية الوصول إلى درجة عدم اتخاذ القرار هو بمثابة قرار وهي الأقوى، فإذا كان شخص ما يتخذ قرارات تخلق له بعض المشاكل فمن الأفضل إذن عدم اتخاذ القرار والحجة الأدنى هي عمل أي شيء يعتبر قرارا ،فلصناعة القرار أهمية كبرى في حياة الفرد التوجيه الحجاجي يتمثل في التأكيد على اختيار الطريقة المناسبة لاتخاذ القرار، وحسن التعامل مع صور التعارض بين اتخاذ القرار وعدمه .



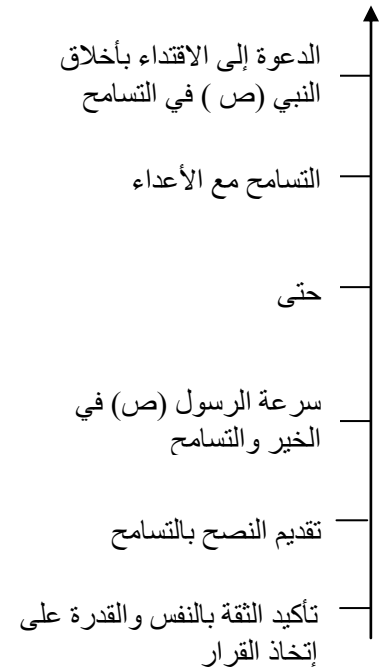
[1] الحسين بن قاسم المرادي ،الجنى الداني في حروف المعاني ،ص542.
[2] ينظر :فاضل صالح السامرائي ،معاني النحو ،243/3.
[3] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص517
[4] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة ،الأولى ،(النموذج الأول)

النموذج الثاني:

"خليك متسامح الرسول (ﷺ)كان أسرع من الريح في الخير والتسامح ،كان بيسامح حتى مع أعدائه "[1].

أورد الدكتور إبراهيم الفقي حججا يؤكد بها عن التسامح والغفران ويثبت بها مدى تسامح الرسول (ﷺ)،حيث ابتدأ بحجة النصح والتوجيه كحجة أولى ثم أتى بالرابط حتى ليبين بها الغاية وأن تسامح الرسول (ﷺ)، وصل إلى درجة التسامح مع الأعداء كحجة أقوى من الأولى، فالرسول (ﷺ)كان قدوة ومثالا في تسامحه حتى مع الأعداء والخصوم كان يعاملهم بالرفق والتسامح، وهو الذي بعث كما قال ﷻ رحمة للعالمين.

فالحجتان التأكيد على التسامح والعفو ورفق النبي (ص)لى الله عليه وسلم وتسامحه مع الأعداء يؤديان إلى نتيجة واحدة وهي الدعوة إلى الاقتداء بأخلاق النبي (ﷺ) وسلوكياته الراقية والإنسانية .



[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأالفضائية ،الحلقة الخامسة والعشرين ،(النموذج الثاني)

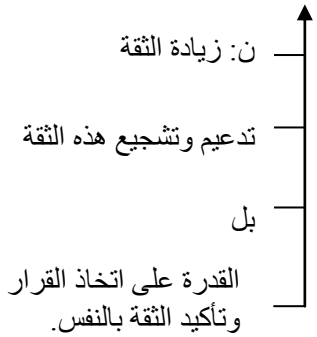
بل: وهي من أدوات السلم الحجاجي ،فهي حرف إضراب يدخل على المفردات والجمل، فإذا دخلت على جملة كان معنى الإضراب، إما إبطاليا وإما انتقاليا فالإضراب الإبطالي هو أن تأتي بجملة تبطل معنى الجملة السابقة، وأما الإضراب الانتقالي فهو أن تنتقل من غرض إلى آخر مع عدم إبطال الكلام الأول ،وإن دخلت على المفرد فهي عاطفة بشرط أن يتقدمها إيجاب أو أمر أو نفي أو نهي [1] وعليه فحجاجية "بل " تمكن في أن المرسل يرتب بها الحجج في السلم ،قد يضرب عن الحجة الأدنى إلى استعمال الحجة الأعلى، وعند استعمال "بل "، فإن السياق أو النتيجة هي التي توجه ترتيب درجات الحجج في السلم." [2]

في المدونة التي بين أيدينا ورد توظيف الرابط "بل "، ما يعادل سبع(07) مرات، ولبيان حجّيته في كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)،نورد النماذج التالية .

النموذج الأول:

"اتخذ قرارا قاطعا لا رجعة فيه ،ولا يتطرق إليه ضعف ،إنك ستنجح مثل غيرك ،بل إنك ستأتي بما لم يأتي به واحد منهم." [3]

أورد **الدكتور** حججا يثبت بها مدى أهمية الثقة بالنفس، حيث ابتدأ بحجة القدرة على اتخاذ القرارات والسير في الأمور كحجة أولى ثم أتى بالرابط (بل)، ليقر بها بالحجة الأولى ويضيف عليها تدعيم وتشجيع للفرد بأن له إمكانات ومواهب وقدرات ليست لدى غيره ،فكلا الحجتين، يؤديان إلى توجيه حجاجي الدعوة إلى زيادة الثقة أو بتعبير آخر عش بشكل إيجابي ويمكن تجسيد هذا الكلام



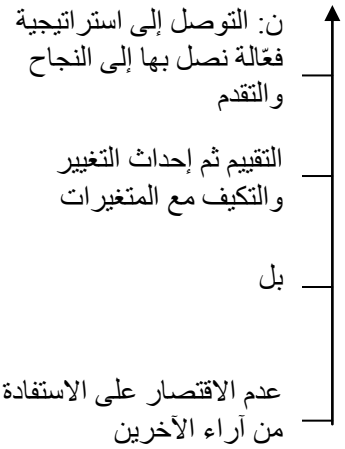
[1] فاضل السامرائي ،معاني النحو ،ج257/3 ،258.
[2] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتجيات الخطاب ،ص514 ،515.
[3] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الأول) ،ص 58

النموذج الثاني :

"يجب علينا أن لا نستفيد من آراء الآخرين، بل نقيمها ثم نحدث التغيير الذي يتماشى مع قيمنا واعتقاداتنا ومبادئنا." [1]

ابتدأ **الدكتور الفقي** بضرورة الاستيعاب الكامل لعدم الاقتصار على الاستفادة من آراء الآخرين، ثم أتى بالرابط (بل)، ليقربها من الحجة الأولى ويضيف عليها ضرورة التبصر والتعمق مما يساعد الفرد على الدقة في إصدار الأحكام الموضوعية على آراء ومعتقدات الآخرين ثم إحداث التغيير الذي يتماشى مع القيم والاعتقادات، فكلا الحجتين يؤديان إلى نتيجة واحدة وهي التوصل إلى استراتيجية فعالة، وبالتالي التوجيه الحجاجي الدعوة إلى الاستفادة من الآخر، فنصل إلى النجاح والتقدم.

.



[1] إبراهيم الفقي ، الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)،ص69.

من خلال عرض الروابط الحجاجية السلّمية في مدونة البحث توصلنا إلى أن **الدكتور الفقي** منتج خطاب التنمية البشرية التوجيهي، ينهج نمطا خاصا في خطابه، فيسوق الأسباب والتبريرات والبراهين والأدلة لإقناع المتلقي برؤيته أو الفكرة التي يعرضها، فيعمد إلى ترتيب الحجج والبراهين ترتيبا تصاعديا ينطلق من أضعف حجة حتى يصل إلى أقواها بما يحقق إقناع المتلقي، ويرتب هذه الحجج وفق قوالب تعتمد التدرج في عرضها، إذ يقدم لكل مجموعة من الحجج بمقدمة تمهيدية تتضمن نصيحة أو توجيه، وهذه المقدمة تُهيء المتلقي للتسليم والقبول بما سيأتي، ومن ثّم يستلزم -كي تؤتي ثمارها- قدرا من الترابط والتماسك بالاعتماد على آليات السلم الحجاجي مستعملا الروابط الحجاجية (لكن، حتى ، بل)، ووجدنا في خطاب **الدكتور الفقي** أن الرابط لكن احتل صدارة التوظيف وهو ما يدفع المتلقي، دوما التركيز عما سيكون دائما ،بعد هذا الرابط الحجاجي (لكن)في كل قول، إذ يحمل هذا الرابط أقوى الحجج ،التي تصل بالمتلقي إلى أعلى هذا السلم وبدرجة أقل الرابط (حتى، بل)، وهذا يعني أن خطاب التنمية البشرية يقوم بالمهمة ذاتها التي يؤديها السلم الحجاجي من حيث ترتيب العبارات أو الجمل، أو الكلمات، وفقا لغايات تواصلية .

2-1-2-درجات التوكيد :

"التوكيد هو "تثبيت الشيء في النفس وتقويمه والغرض منه إزاله ما علق في النفس المخاطب من شكوك وإماطة ما خالجه من الشبهات."[1]

"ويستعمل التوكيد بترتيب درجاته لغويا عند إنتاج الخطاب الخبري في ثلاث درجات من التوكيد ،طبقا لثلاثة سياقات كما يصنفها السكاكي." [2]

1-الخبرالابتدائي .

2-الخبر الطلبي .

3-الخبر الإنكاري .

2-1-2-1-الخبر الابتدائي: يقول (السيوطي) في باب أحوال الإسناد الخبري: "ينبغي للمتكلم أن يقتصر من التركيب على قدر الحاجة، فإن أُلقي الخطاب إلى خالي الذهن من الحكم ومن التردد فيه استغنى عن مؤكدات الحكم" [3].

2-1-2-2- الخبر الطلبي: "هو الذي يكون فيه المخاطب مترددا في الخبر طالبا له حسن أن يقوى بمؤكد واحد." [4]

2-1-2-3الخبر الإنكاري: "ويكون فيه المخاطَب منكرا للخبر ،لذا وجب تأكيده، بحسب الإنكار؛ أي بقدرة قوة وضعفا، حتى يزيد في التأكيد بحسب الزيادة في الإنكار" [5]

وعليه يمكن القول إن الدور الحجاجي للتوكيد يكمن في ترتيب الحجج بحسب قوتها وضعفها ولهذا نجد **الدكتور الفقي** يستعمل أضرب الخبر بكثرة بهدف الإقناع، وفي مدونة البحث رصدنا ما يقارب ستة وستين (66) خبرا ابتدائيا، مئة وسبعة وتسعين (197) خبرا طلبيا، اثنين ومئة (102)خبرا إنكاريا نورد منها النماذج التالية :

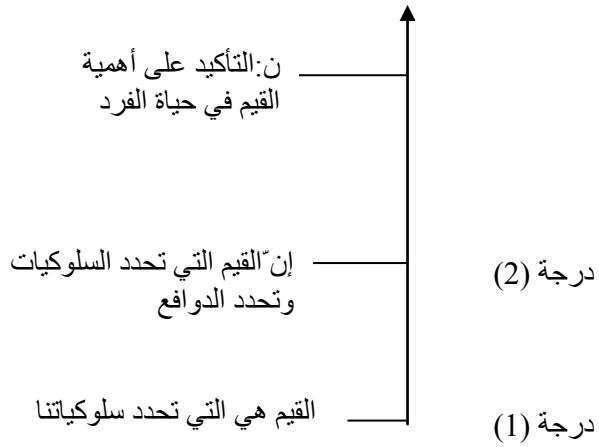
[1] مهدي المخزومي ،في النحو العربي ،نقد وتوجيه ،ص 234.
[2] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص523
[3] جلا ل الدين السيوطي ،شرح عقود الجماني في المعاني والبيان ،ص 58.
[4] ينظر :نفسه ص58
[5] ينظر :نفسه،ص58

النموذج الأول :

"إنّ القيم هي التي تحدد سلوكياتنا والقيم هي التي تحدد الدوافع، والقيم هي بتعرفها إذا كان حاجة صح أو غلط والقيم هي بتعلّمك حاجة حلال أو حرام. "[1]

في هذا الخبر مؤكد واحد هو(إنّ)، فالخبر الطلبي استعمله الدكتور الفقي ليؤكد صعوبة استقامة حياة الإنسان إلاّ إذا كان يملك قدرا كافيا من القيم في توجيه له بضرورة التزام الإنسان بقيم باتباعها يسير في الطريق المستقيم.

استخدم **الدكتور الفقي** الخبر الطلبي وقد أشار من قبل إلى الاحتياجات العشرة للإنسان ومن ضمنها المعنى وأن يلحق الإنسان بموكب التغيير وأن يجعل لحياته معنى فوجود المعنى يضفي للحياة معنى ويشعر الإنسان بوجوده وعدم وجود المعنى يسبب الضياع مما جعل الخبر الطلبي في أعلى السلم الحجاجي ،فذهن المتلقي غير خال فهو على علم بضرورة أن يجعل الإنسان لحياته معنى .

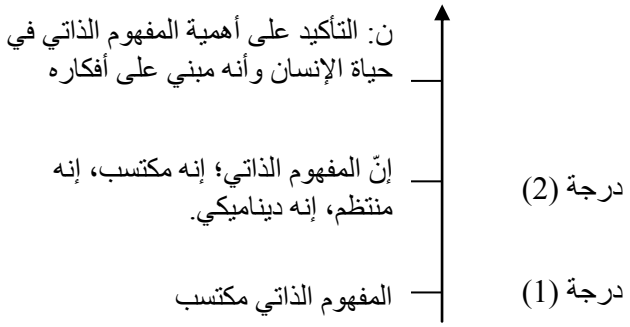


[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الثامنة عشر ،(النموذج الأول)

النموذج الثاني :

"تكلمنا عن المفهوم الذاتي عن ثلاث حاجات أساسية فيه:إنه مكتسب، إنه منتظم، إنه ديناميكي، إزاي ممكن نغير فيه لأنه أي تغيير هو الجذور؛جذور شخصيتك". [1]

نلاحظ أن **الدكتور الفقي** يؤكد على أهمية المفهوم الذاتي الذي هو جذور الشخصية به قيمنا واعتقاداتنا ومبادئنا ووجهات نظرنا تجاه الأشياء ،استعمل الخبر الإنكاري بأربعة مؤكدات (إنّه، إنّه، إنّه، لأنّه) ،استعمل **الدكتور** الخبر الإنكاري في أعلى السلم الحجاجي للتأكيد على أهمية المفهوم الذاتي في حياة الإنسان، فبقدر إنكار الإنسان لمفهومه الذاتي الذي يؤثر على تصرفاته وقرارته في الحياة، أدرج **الدكتور** مؤكدات للتأكيد على أهمية المفهوم الذاتي وأنه مبني على أفكار الفرد .



[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ، قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الخامسة ،(النموذج الثاني)

النموذج الثالث :

"الصبر هو مفتاح كل الأمور، فعندما يحدث لك مكروه وتصبر وتعاود الكرّه مرة أخرى فأنت تتعلم منه حتى تصل إلى النجاح في هذا الأمر، فهنا بذلت جهدا وصبرت على الفشل، حتى حققت النجاح في هذا الأمر، وهذا يحتاج إلى شكر الله" .[1]

نلاحظ أن **الدكتور الفقي** استعمل الخبر الابتدائي ليوضح لنا أن الصبر، ضرورة لازمة للإنسان ليبلغ آماله وتنجح مقاصده، فمن صبر ظفر، فالصبر مفتاح النجاح، فكل الناجحين في الدنيا والآخرة إنما حققوا آمالهم بالله، ثم بالصبر.

التوجيه الحجاجي الذي يرمي إليه الدعوة إلى التسلح بالصبر ،والإرادة لبلوغ النجاح .

من خلال تتبعنا لأضرب الخبر في كتاب الطريق إلى النجاح **للدكتور إبراهيم الفقي** مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، توصلنا إلى أنّ الدكتور الفقي يورد الخبر الطلبي بكثرة، عند إدراكه بأن شكًا أو ترددًا قد يعلق في ذهن متلقيه من هذا المنطلق ،يحتاج ليؤكد فكرته ويوصل المتلقي إلى اليقين والاقتناع، ويوجهه إلى فكرة أو موقف محدد، ويليه الخبر الإنكاري، يعتمد فيه على أكثر من مؤكد وتوكيد كلامه، وتثبيته ليلتمس مواقع التأثير والإقناع في المتلقي، فذهن المتلقي مهيأ ومستعد تماما لاستقبال حجج مؤكدة للسيطرة على حديثه الداخلي، وبهذا توجهه إلى تغيير أفكاره التي ستؤدي إلى تغيير تصرفاته، وبذلك تتغير ردود فعله وحركاته، وبالنهاية تتغير حياته، وبدرجة أقل يورد الخبر الابتدائي الذي غايته مجرد الإعلام والإخبار، ويفيده بما لم يكن لديه خبر، وبهذا يُثير التشويق في ذهن المتلقي.

وبهذا كان لإلقاء الحجج بهذه الطريقة المتدرجة ،بحسب جهل المخاطَب بمضمون الخبر ، أو شكه، أو تردده، أو إنكاره له، هو ما يقتضيه ظاهر خطاب التنمية البشرية.

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثالث)،ص31.

فالغاية الرئيسة **للدكتور إبراهيم الفقي** هي أن يوجه متلقيه إلى الوجهة الصحيحة، ويوصله إلى مستوى التصديق والاقتناع، ليحقق غايته في كسب جمهور المتلقين وتأييده له فيما يذهب إليه من رأي وقناعة .

2-1-3- الإحصاءات:

يعد الإحصاء :"من الآليات الحديثة في الحجاج، فهو ينوب عن كلمة كثيرا؛ التي كانت تستعمل في الخطب قديما للدلالة عن قوة الحجة، وقد ساعدت التّقانة الحديثة على استعماله، إذ أصبح الإحصاء أداة لإجلاء الحقيقة بشرط أن لا يوظف بوصفه أرقاما جوفاء "؛[1] أي أنّ المتلقي يقنع بما يعرضه المتكلم عليه من خلال الإحصاءات التي تعدّ في حد ذاتها دليلا وبرهانا قويا على قوله المتكلم، فهي تدعم الحجج التي تحصل من خلالها التأثير والإقناع، وبما أن خطاب التنمية البشرية يرمي إلى هذه الغاية لا تكاد تخلو المدونة فوجدناها تقريبا مئة وستة وخمسين (156) إحصاء نورد منها النموذجين التاليين :

النموذج الأول :

"حسب جامعة (يالد) بالولايات المتحدة الأمريكية أنه أقل من(3%)في العالم متزنين وناجحين، ممكن إنسان يكون ناجحا بأساليب مختلفة ولكن ناجح ومتزن أقل من (3%)هنا المفاجأة العجيبة."[2]

الدكتور الفقي قبل أن يتطرق إلى النسبة أشار إلى أنّ هناك ابتعاداً عن الخط الروحاني الذي يربط بالله سبحانه، وحثّ على الاهتمام بالجانب الصحي والمهني والعائلي والاجتماعي في الحياة، وذكر أن ما أصاب العالم حاليا من قلق وتوتر ناتج عن عدم الاتزان بين الجوانب المختلفة في حياة البشر، وليثبت ذلك استعمل إحصاء على أن الدراسات تشير إلى أن(3%)فقط من العالم سعداء، وناجحون ومتزنون وهؤلاء من ينعمون بالاتزان الروحاني بنوا علاقة متميزة مع الله .

[1] ينظر عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص525.
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الأولى ،(النموذج الأول)

ولا ننسى أنّ الاتزان الداخلي والنجاح لا يتطلب أساسيات مادية كي يتحقق، بل يحتاج لإيمان تام يرتقي بنا لحالة الثقة في قدراتنا وإمكانياتنا، فكانت النسبة في أعلى السلم لإثبات ضرورة الاتزان وبالتالي الدعوة إلى الاهتمام بالجانب الروحاني؛ لأنه يقود إلى النجاح والراحة في بقية الجوانب وبالتالي حصول الاتزان .

والتوجيه الحجاجي: الدعوة إلى التفكير في مكامن الاتزان والنجاح الحقيقي .

النموذج الثاني:

"اقرأ، فتش عشان تعرف أنت بتحط إيه جوا جسمك بعد كده شرب الميا، يا ترى بتشرب ميا كفاية، أنت عارف أنو أكثر من (90%)من جسمك ميا، عارف الأرض والكون أكثر من 80%)، يعني أنت لو ما تشربش ميا بيحصلك جفاف". [1]

الدكتور الفقي ابتدأ حججه بأن شرب المياه يشكل عاملا مهما للصحة السليمة، وليثبت ذلك استعمل إحصاء أن أكثر من(90%)من جسم الإنسان ماء، وأن الأرض والكون أكثر من 80%)منه ماء، فكانت الحجة في أعلى السلم لندرك أهمية شرب الماء لتجديد الخلايا في الجسم وتخليصه من الرواسب والسموم، وبالتالي الدعوة إلى الاهتمام بالجسم وإدراك أهمية شرب الماء .

التوجيه الحجاجي: التأكيد على أن الماء جوهر الحياة الصحية السليمة .

وقد لعبت الإحصاءات دورا حجاجيا فعالا في مدونتنا **الطريق إلى النجاح** مع نماذج مختارة من حلقاته (**فيديو**)، مئة وستة وخمسين (156)إحصاءً، يوظفها الدكتور الفقي كأدلة جاهزة لتقوية حجج أقواله، فالإحصاء يساهم في زيادة إمكانية التأثير على المتلقي ويجعل كلامه أكثر تصديقا وقبولا .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الثلاثين ،(النموذج الثاني)

2-1-4-آليات السلم الحجاجي الصرفية:

لا يقتصر ترتيب الحجج في سلم واحد على ما تقدم من إيراد بعض المقولات وربطها ربطا حجاجيا أو على استثمار بعض الأدوات ذات المعاني، بل يمكن ترتيب الحجج أيضا باستعمال بعض الصيغ الصرفية وتوجيهها في سياق الإقناع، ومن الآليات شبه المنطقية ما يتم بالتعدية عن طريق (أفعل التفضيل) و(صيغ المبالغة)[1]. باعتبار التعدية ترتيب الأشياء في سلّم بعقد علاقة بينهما رغم عدم وجود هذه العلاقة قبل التلفظ بالخطاب ،وقد تكون التعدية بأفعل التفضيل أو صيغ المبالغة أو...إلخ."[2]

2-1-4-1-أفعل التفضيل: ويكون استعماله عند الاثباتات ويعرف بأنه :"اسم مشتق على وزن أفعل يدل –على أغلب – على أن شيئين اشتراكا في معنى وزاد أحدهما على الآخر فيه، والدعائم والأركان التي يقوم عليها التفضيل الاصطلاحي في أغلب الحالات ثلاثة :

- صيغة "أفضل "وهي اسم مشتق .
- شيئان يشتركان في معنى خاص .
- زيادة أحدهما على الآخر في هذا المعنى الخاص .

لا فرق في المعنى والزيادة فيه بين أن يكون أمرا حميدا أو ذميما."[3]

فقد يكون الخطاب مدحا وقد يكون قدحا عندها يتساوى الأمران في إمكانية استعماله إذ يستثمره المرسل في حجاجه مستعملا صيغة الثلاث وهي ":[4]

- المقترن بأل
- المضاف .

[1] عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص525.
[2] نفسه ،ص526.
[3] حسن عباس،النحو الوافي ،ص395.
[4] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب، ص526.

ويكمن دور أفعل التفضيل الحجاجي في أنه يتضمن صيغا تمكن المرسل من إيجاد علاقة بين أطراف ليس بينهما أي علاقة بطبعها ،كما أنه يمكنه من ترتيب الأشياء ترتيبا معينا بدون استعماله ما كان لها أن تترتب." [1]

في مدونة البحث نجد الدكتور الفقي يوظف أفعل التفضيل في كتابه الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، رصدنا حوالي مئة وواحد وأربعين (141)، ومن النماذج نذكر ما يلي :

النموذج الأول :

"في الستينات لما قالك إن إحنا (أحسن)شركات في العالم وطبعا لا داعي لذكر الأسماء لأن الأسماء موجودة في كل حتة ولي قالك أنو أحنا (أفضل) شركات في الساعات. "[2]

يود الدكتور على لسان أصحاب الشركات العالمية إعطاء صورة ذهنية جيدة عن الشركات حتى يشجع المستهلك على التعامل المستمر معها فجاء بأفعل التفضيل (أحسن ،أفضل)،فبمجرد تلفظهم بكلمة (أحسن ،أفضل)كانت في أعلى السلم لإثبات السمعة الجيدة للشركات .

والتوجيه الحجاجي هو التأكيد على تسويق السمعة الإشهارية للشركات .

النموذج الثاني:

"أقول للناس باستمرار ساعات الفشل يكون أقوى معلم ، وساعات المرض يكون أقوى معلم وساعات التحديات، تكون أقوى معلم من النجاح عشان كده أنت تتعلم من كل حاجة في الحياة ".[3]

يدعو **الدكتور الفقي** الإنسان أن يجتاز الحياة ويتعلم كيف يواجه ويكتسب مهارات الحياة المختلفة والقوة، فجاء بأفعل التفضيل أقوى ووضعها في أعلى السلم الحجاجي، وبالتالي الدعوة إلى أن يتخذ الإنسان من تجارب الحياة حافزا للتحرك للتغيير نحو الأفضل .

[1] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص 528.
[2] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،قناة اقرأ الفضائية ،الحلقة الأولى ،(النموذج الأول)
[3] نفسه ،الحلقة الثامنة عشر (النموذج الثاني)

والتوجيه الحجاجي هو الدعوة إلى اتخاذ تجارب الحياة حافزا .

صيغ المبالغة :

"هي صيغ تدل على المبالغة في الحدث؛ "[1] تفيد من الكثرة والمبالغة الصريحة في معنى فعلها الثلاثي الأصلي مالا تفييده إفادة صريحة صيغة: فاعل وأشهر أوزانها خمسة قياسية وهي(فعّال، مفعال، فعيل ،وفعِل)"، وهنا بعض الصيغ القليلة المقصودة على السماع عند أكثر القدماء أشهرها من الفعل الماضي الثلاثي فِعّيل وتعد الأوصاف المشتقة من الصيغ التي تمكّن المرسل من بناء السلم الحجاجي، إذْ يمكن استعمال تلك التي سمة هذا الترتيب في تكوينها الصرفي." [2]

"وعليه يمكن استعمال صيغ المبالغة حجاجيا باعتبارها أوصافا تستلزم فعلا معينا ذا درجات سلمية ،ففي الحجاج ليس المهم التصنيف فقط وبل المهم دلالة التصنيف كذلك." [3]

وقد وردت صيغ المبالغة في المدونة المتمثلة في كتاب الطريق على النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو)، ما يعادل مئة وستين (160) مرة، نورد النموذجين التاليين :

النموذج الأول (باللهجة المصرية):

"خليك (فخور) بلغتك ،خليك (فخور) بوطنك ،تدافع عنها ..."[4]

يشجّع **الدكتور الفقي** المتلقي إلى تنمية روح الاعتزاز باللغة والوطن، باعتبارهما عنوانا للهوية والانتماء الثقافي والحضاري، فجاء بصيغة المبالغة (فخور) والتي هي على وزن (فعول) ويجعل الافتخار باللغة والوطن في أعلى السلم، وهي حجة لتنمية روح الاعتزاز باللغة والوطن .

التوجيه الحجاجي: الدعوة إلى تنمية روح الاعتزاز باللغة والوطن .

[1] إبراهيم قلاتي ،قصة الإعراب كتاب في النحو والصرف لجميع المراحل التعليمية ،دار الهدى ،عين مليلة ،الجزائر ،(دط)،2009 ،ص408.
[2] حسن عباس ،النحو الوافي مع ربطه بالأساليب الرفيعة والحياة اللغوية المتجددة ،ص257 -259.
[3] ينظر :عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب ،ص529.
[4] ينظر :نفسه ،ص530.

النموذج الثاني :

"ألفت كتاباً أسميته قانون النمل، لما وجدت في النمل من التزام بالطريقة وعدم يأس من المواقف المتتالية وإصرار (عجيب) على الانضباط وحل المشاكل."[1]

في هذا السلم يثبت **الدكتور الفقي** إصرار النمل على النجاح، حيث استعمل له وصف (عجيب) على وزن (فعيل) من صيغ المبالغة، وأراد أن يوجهنا أن نتخذ من النمل نموذجا، وأن يكون لدينا إصرار والتزام فالنجاح لا يتحقق إلا بالإصرار، وعدم التوقف عن محاولة التقدم والتطور وعدم الاستسلام للفشل، أو اليأس، أو الإحباط، وليس عيبا أن يسقط الإنسان، ولكن العيب أن يخضع لهذا السقوط .

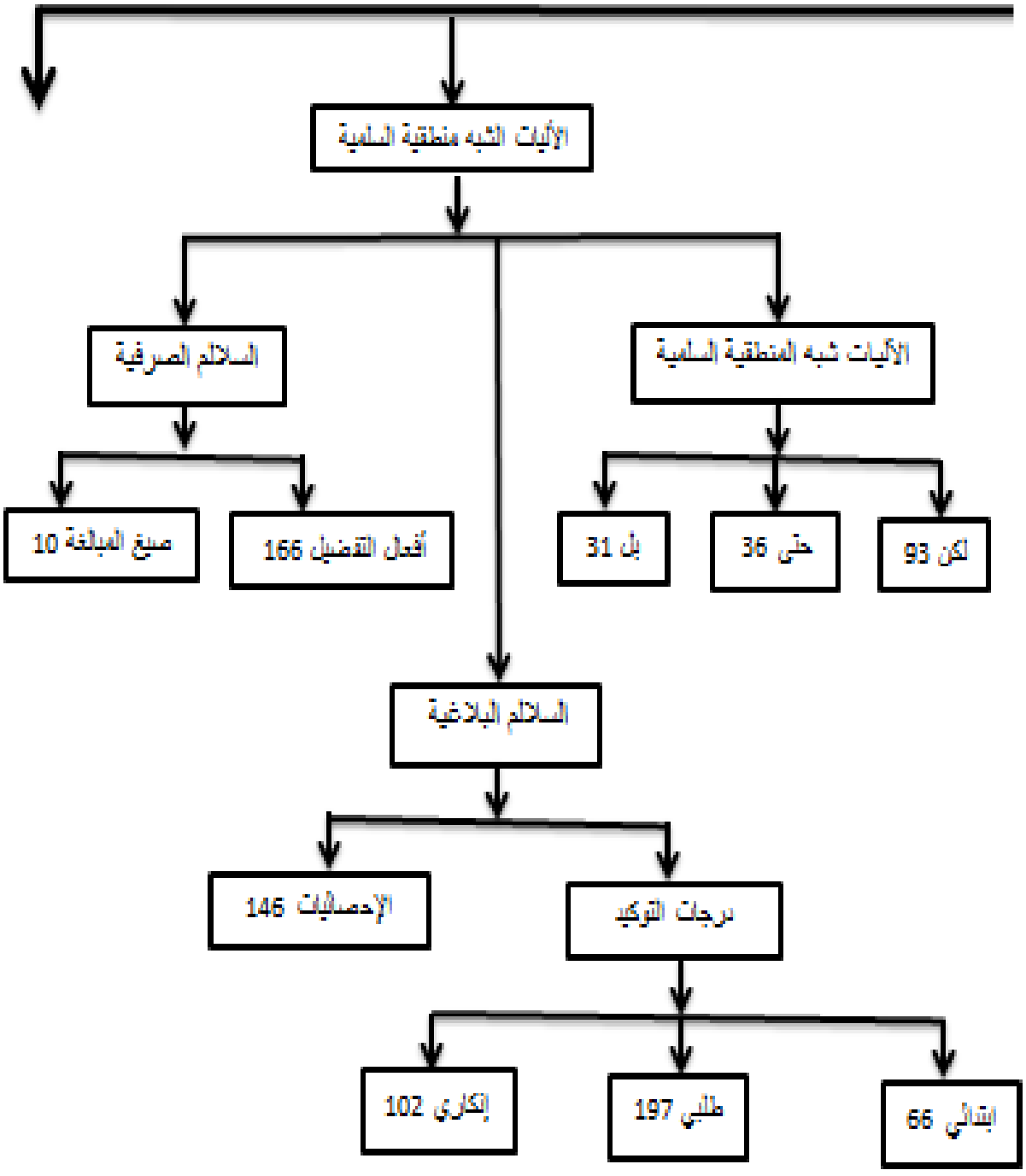
التوجيه الحجاجي: التأكيد على أنّ الالتزام والإصرار من أهم أسرار النجاح وتحقيق الأهداف .

مما سبق نستنتج أنّ هناك تنوعاً في استخدام الأساليب الإقناعية في خطاب التنمية **البشرية للدكتور إبراهيم الفقي** في آليات السلم الصرفية، فكان لصيغة اسم التفضيل في خطاب التنمية البشرية دورا بارزا في إضفاء قوة في المعنى وفاعلية وتأثير، ومما زاد قوتها الإقناعية ذكر التعليل بعدها وربطها بتوجيه المتلقي إلى أنّ المطلوب منه أن يستمر في سعيه إلى الأفضل ،فثمن الحياة الجهد .

ونجد كذلك صيغ المبالغة التي استعملها بقصد التكثير مبالغة في المعنى من حيث القوة والتأكيد في توجيه المتلقي، فيتولد التحدي لديه مع ذاته ويبدأ التحفيز بقوة فيصل بتوجيهه إلى النتائج واضحة تؤدي إلى التألق والتميز مع الاستمرار في العمل .

[1] إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،(النموذج الثاني)،ص115.

مخطط الأليات الشبه منطقية في المدونة كتاب الطريق الى النجاح مع نماذج مختارة من الحلقات



خلاصة الفصل :

تطرقنا في هذا الفصل للكشف عن الآليات والوسائل شبه منطقية في خطاب التنمية البشرية **للدكتور إبراهيم الفقي** من خلال كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من الحلقات، وقد توصلنا للنتائج التالية :

- يتميز خطاب التنمية البشرية من خلال كتاب **الطريق إلى النجاح** مع نماذج مختارة من حلقاته ل(**فيديو**) **للدكتور الفقي** بطابعه الحجاجي العقلي، مستعينا بآليات شبه منطقية سلمية تهدف إلى فعل الإقناع للتغيير نحو الأفضل .

-ينظم الدكتور الفقي حججه من خلال خطاباته المسموعة والمكتوبة حسب درجة ضعفها وقوتها عبر سلالم حجاجية (سلالم الروابط، السلالم البلاغية، السلالم الصرفية)

يستعمل **الدكتور الفقي** الروابط (لكن، حتى، بل) في ترتيب الحجج لاستمالة المتلقي ليتقبل في الأخير النتائج الحجاجية ويسلم بها .

خطاب التنمية البشرية متنوع وغني بالسلالم الحجاجية البلاغية (درجات التوكيد، الإحصاءات ، التحاجج بالتوكيد؛ هو الغالب على لغة الخطاب) .

-يورد **الدكتور الفقي** في خطاباته من خلال مدونته الخبر الطلبي بكثرة يليه الإنكاري ثم الابتدائي بدرجة قليلة جدا؛ وذلك أنّ الطلبي من شأنه إزالة الشكوك وإثبات اليقين من أجل توجيه جمهور المتلقين .

-الإحصاء آلية حجاجية حاضرة في خطاب **الفقي** يهدف للإقناع والتأثير بدرجة أكبر من الكلام العادي .

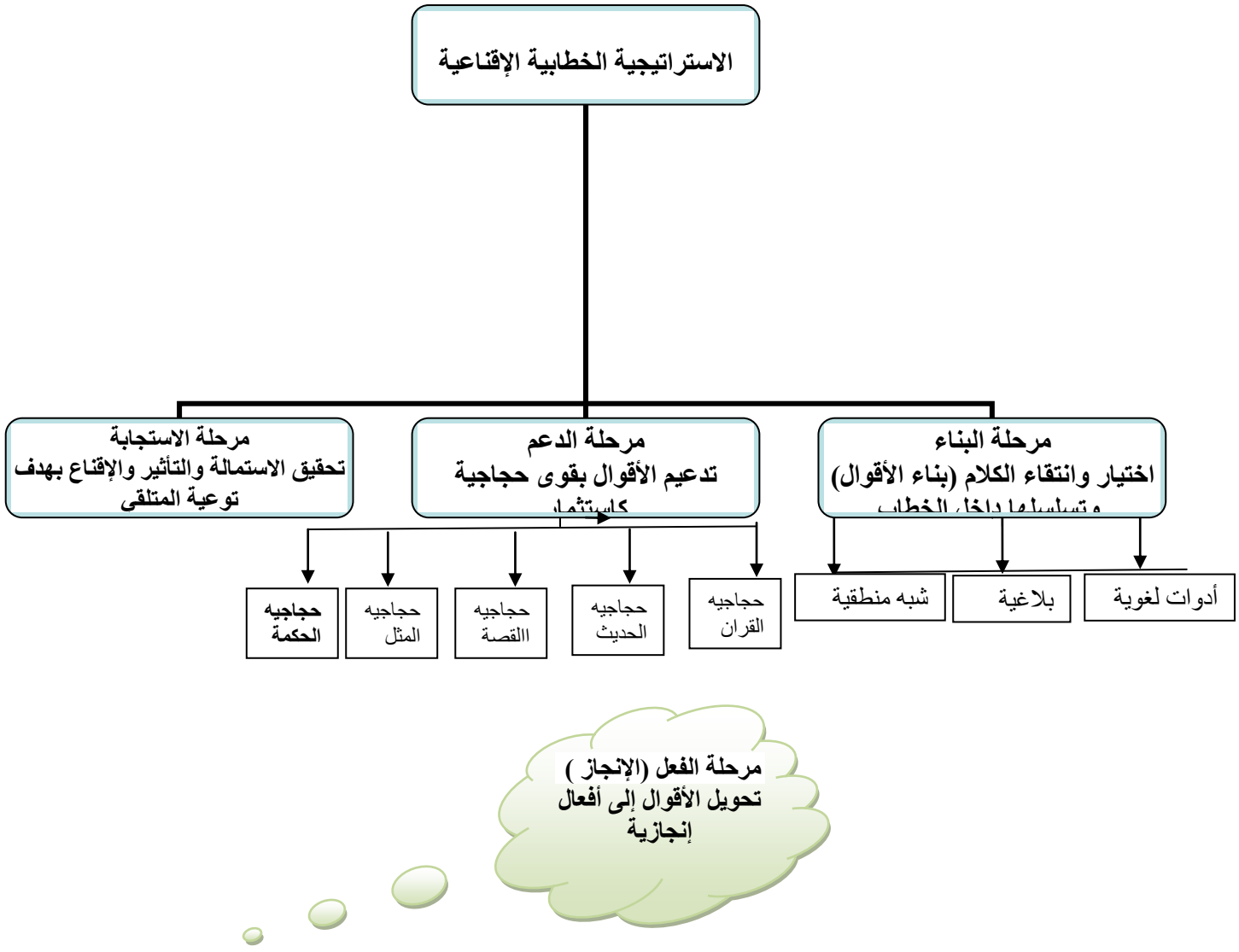
-يوظف **الدكتور الفقي** السلالم الصرفية التعدية بأفعل التفضيل، وصيغ المبالغة للتأثير في نفسية المتلقي.

-يعتمد **الدكتور الفقي** أثناء الحجاج لا حجة بعينها ولا على نوع واحد منها وإنما على ترابط منطقي مأخوذ من الآيات والأحاديث والحكمة والقصص الواقعية وتجارب شخصيات ناجحة لاستمالة

المتلقي والتأثير فيه، حيث تجتمع هذه الحجج والوسائل الإقناعية على تعددها وتنوعها فتتظافر داخل السياق التواصلي الحجاجي لتحقيق فعل التأثير في المتلقي، وتوجيهه إلى النجاح في الحياة .

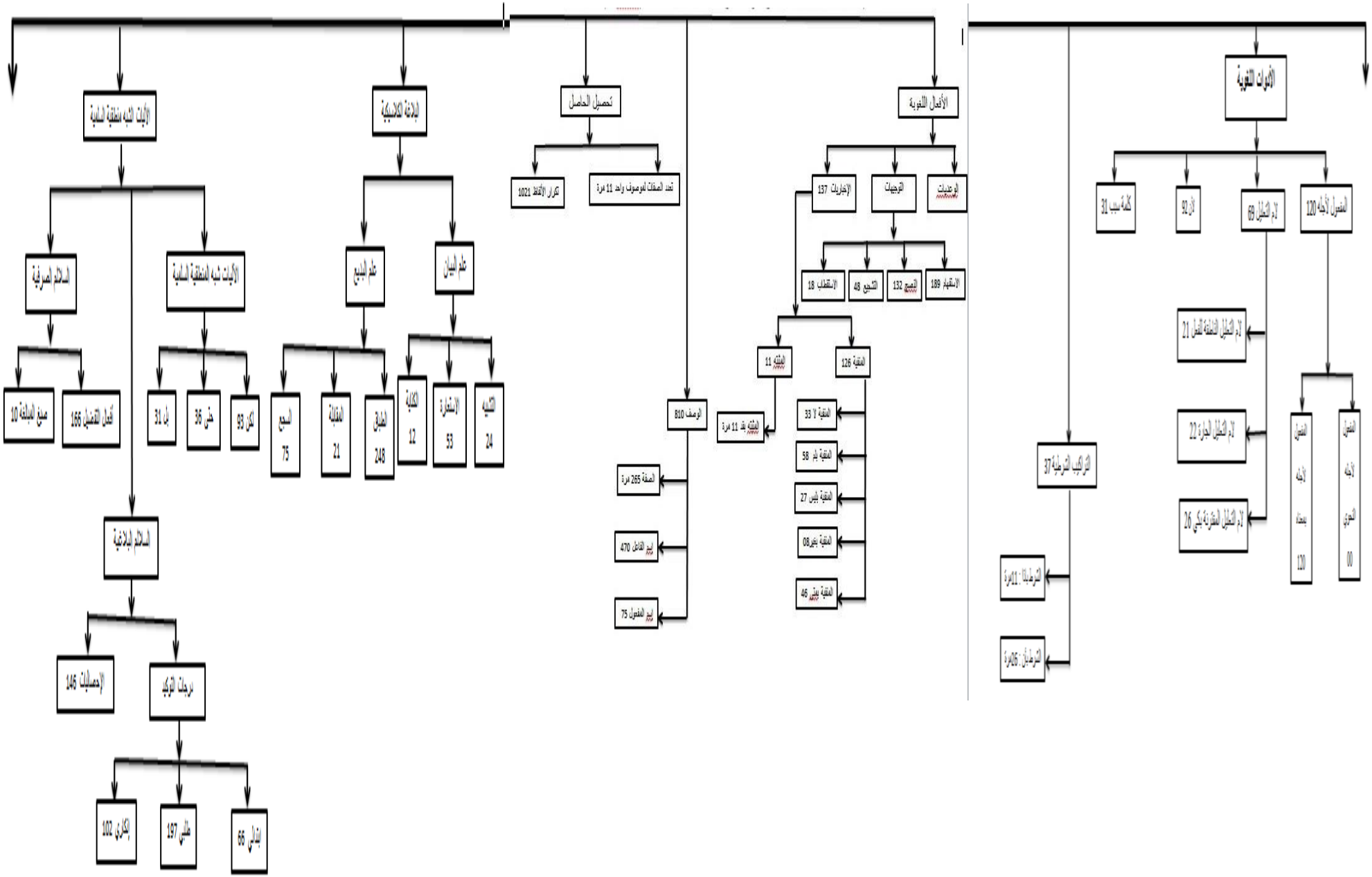
ومنه ينبني التصور الحجاجي عند الدكتور إبراهيم الفقي؛ وسنحاول توضيح ذلك من خلال المخطط التالي:

سيرورة النموذج الحجاجي عند الدكتور إبراهيم الفقي



النموذج الحجاجي عند الدكتور (إبراهيم الفقي) في المدونة المدروسة

(كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختاره من حلقاته فيديو)


الأدوات اللغوية
المفعول لأجله 120
لام التعليل 69
أن 92
كلمة سبب 31
لام التعليل المتعلقة للفعل 21
لام التعليل الجارة 22
لام التعليل المقترنة بكي 26
المفعول لأجله الجوازي 00
المفعول لأجله بعدمه 120
التراكيب الشرطية 37
الشرط بلا : 11مرة
الشرط بأن : 26مرة
الأفعال اللغوية
الوعديات
التوجيهات
الإخباريات 137
الاستفهام 189
الأمر 132
النهي 48
الاستفهام 18
المثبتة 126
المثبتة 11
المثبتة بقد 11 مرة
المنفية لا 33
المنفية لم 58
المنفية لن 27
المنفية بغير08
المنفية بما 46
الوصف 810
الصفة 265 مرة
اسم الفاعل 470
اسم المفعول 75
تحصيل الحاصل
تعدد الصفات لموصوف واحد 11 مرة
تكرار الألفاظ 1021
البلاغة الكلاسيكية
علم البيان
علم البديع
الكناية 12
الاستعارة 53
التشبيه 24
الطباق 248
المقابلة 21
السجع 75
الأقيسة شبه المنطقية الحجاجية
الحجاج بالتمثيل 31
الحجاج بالشاهد 36
الحجاج بالمثل 93
السلالم المصرفية
أفعال التفضيل 166
صيغ المبالغة 10
السلالم البلاغية
درجات التوكيد
الشكلي 102
الدلالي 66
الإحصائيات 146
الأقيسة شبه المنطقية الحجاجية

خاتمة

خاتمة :

انطلق هذا البحث: "التشكيل الحجاجي في خطاب التنمية البشرية "من إشكالية عامة استدعت التعريف بالجهاز المفاهيمي للحجاج الذي يعدّ ظاهرة ملازمة لإنتاج الخطابات عند البشر، فلا يمكن أن ينشأ الخطاب دون أن يتسلل له الحجاج .

فالحجاج الفعّال والمنتج: هو الذي يستند إلى قوانين وضوابط ،تقوي أهدافه المتمثلة في تحقيق التواصل، والتأثير، والإقناع الفعّال، وبما أنّ الحجاج حاضر في كل الخطابات الإنسانية المتنوعة، ارتأينا إلى دراسة خطاب التنمية البشرية بوصفه خطابا تعليمياً، توعوياً، توجيهياً، له القدرة على الإقناع والتأثير؛ فيه دعوة للتركيز على الفرد دون الجماعة وتوجيه الفرد من خلال كفاءته المختلفة :الأخلاقية والمهارية، الفكرية، النفسية، السلوكية ...، فجوهر التنمية البشرية هو لفت النظر إلى الذات .

وهو خطاب يسعى جاهدا على توظيف كل الإمكانات المتاحة من آيات قرآنية وأحاديث نبوية والحكمة والقصة وفق ترابط منطقي ،لتوصيل معلومات أو مفاهيم معينة ،لجمهور المستمعين .

فقد اعتنى الفقي في خطابه عناية خاصة بتوظيف الحجاج منوعا في ذلك بين آلياته واستراتيجيته ،لهذا فخطاب التنمية البشرية خطاب حجاجي بامتياز، بل هو نموذج جيد للحجاج؛ لأنه يؤسس استراتيجيته على الأدوات الحجاجية، وذلك لاستمالة المتلقي وتوجيهه، وحمله على الاقتناع ،فيختار الفقي في خطابه أدواته بحسب الحاجة ،وفق قوة الأداة الحجاجية، بمستوياتها المتفاوتة ،فينشأ من ذلك سلما حجاجيا محكما يوجه المتلقي بما هو مطروح عليه في الخطاب .

ومن بعد تقديمنا للدراسة النظرية والتطبيقية خلصنا إلى مجموعة من النتائج نوردها فيما يلي :

- اشتغل **الفقي** في مجال أوسع من التواصل الخطابي، بحيث فهم ،كيفية اشتغال الخطاب من منظور حجاجي للوصول إلى المقاصد وتحقيق التأثير .
- تميزت خطابات **الدكتور الفقي** من خلال المدونة كتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو) بانسجام وتناغم مقنع يؤدي إلى إقناع المتلقي واستمالته عاطفيا والتأثير

في وجدانه وإثارة حاجاته النفسية والاجتماعية، ومخاطبة حواسه، وتوجيهه إلى أن يعيش، وفي حياته أهداف عالية يسعى إلى تحقيقها، وأن يقرن مع الأماني، والطموح، والأحلام، عملا، ويبذل جهدا يتناسب مع حجم الطموح والأهداف .

- خطاب التنمية البشرية المتعلق بكتاب الطريق إلى النجاح مع نماذج مختارة من حلقاته (فيديو) موجه حجاجيا بتوظيف آليات لغوية، تتناسب مع السياق .
- كانت الآليات اللغوية أكثر حضورا في خطاب التنمية البشرية؛ لأنها أكثر الأدوات نصا على التعليل والتوضيح، فخطاب الفقي جمع بين العمق الذي حققته الكلمة في النفس (العلم، النجاح ،الطموح، الأهداف، الأمل ،الحب، التسامح ...) ، وبين دفء ولطف الاتصال التوجيهي الذي يحققه نمط الخطاب، فالآليات التي اختارها الدكتور الفقي (المفعول لأجله، لأن، كي، كلمة سبب،...) كانت وفق منطق موجه وممنهج يستدرج به المتلقي حتى يتمكن من الاحتفاظ باهتمامه وذلك بهدف توجيهه لخلق الحافز لديه في الاقتناع بأن يأخذ بكل أسباب النجاح، التي يستطيعها دون تقصير، ثم يعتمد على الله تبارك وتعالى، ويوكل أمر نجاحه إليه وحده .
- تصدر الحجاج بالأفعال اللغوية (التوجيهيات) عن الإخباريات، فهذا حسب طبيعة الموضوع، ففي خطاب التنمية البشرية، يعتمد أكثر على توجيه المتلقي إلى الوصول، لهدفه بأسلوب أكثر تأثير (كالاستفهام، النصح، التشجيع، الاستعطاف...)، لما له من أثر في نفس المتلقي، ويكون هذا الأسلوب أكثر جاذبية ،عكس الإخباريات فهي تعتمد على نقل حدث ما للمتلقي، سواء بالنفي أم الإثبات ،فوقعها على ذهن المتلقي أقل حدة وبالتالي لا يعتمد عليها كثيرا في خطاب التنمية البشرية ،لإقناع المتلقي .
- طغيان الحجاج بآلية الوصف سواء بتوظيف الصفة أم اسم الفاعل، أم اسم المفعول لأن **الدكتور الفقي** في مدونته يخاطب جميع المستويات وبأسلوب بسيط يستطيع عامة الناس فهمه، وبالتالي يلجأ إلى آلية الوصف ،لتوضيح وتبسيط الصورة أكثر في ذهن المتلقي.

- الإخباريات المنفية في أسلوب **الفقي**، يكون فيها شد لانتباه المتلقي، ووقعها أكثر من الإخباريات المثبتة ،التي تتضمن التأكيد على الإخبار.
- يعمد الفقي في خطاب التنمية البشرية إلى كلمات قليلة ومعبّرة عن الهدف ،فاتجه إلى الآليات البلاغية، المختلفة وتحديدا علم البيان(التشبيه، الاستعارة، الكناية) وعلم البديع (الطباق، المقابلة، السجع) التي تعتبر أحد الأدوات المهمة ،التي ساعدت الفقي في صياغة خطابه لجذب انتباه الجمهور وتوجيهه إلى مايريد ،فخطاب التنمية البشرية يستمد قوته من كونه بلاغيا ،يستهدف تحقيق الإقناع والتأثير معا .
- استعمل **الدكتور الفقي** التشبيه بغرض التوضيح ليقرب المعنى لذهن المتلقي، فكان بذلك أكثر تأثيرا وإقناعا .
- وظف الاستعارة الحجاجية ليتحيّل بها على المتلقي ويمرر فكرته التي يريد إقناعه بها إذ تسهم الاستعارات الحجاجية في الكشف عن المعاني الضمنية التي تختفي خلف البنى الحرفية الظاهرة.
- توظيفه للكناية لتبليغ مقاصده فهي تحتاج إلى إعمال الفكر والاستنتاج لتحديد المعنى المقصود الذي يرمي الوصول إليه .
- كان للأنواع البديعية التي وظفها **الفقي**، غاية توجيهية إقناعية تؤثر في المتلقي وتحقق استجابة لهذا الخطاب، كما أنها تثير الإعجاب في ذهن المخاطَب، مما يجعله يقف عند المحسن البديعي، متأملا ومفكرا في معانيها فنجد الطباق ،سيطر على جوهر خطاب الفقي ،فجسّد تناقضات الحياة، وعمل على إيضاح المعنى وبيانه أكثر وبتحقيقه المقابلة بين شيئين وأكثر يزيد في التوضيح، أما السجع فهو يعمل في نطاق موسيقي يُطرب الأذن ويؤثر في النفس .
- استعان **الدكتور الفقي** في خطابه بآليات شبه منطقية سلمية تهدف إلى التأثير في المتلقي واستمالته وبالتالي يتحقق فعل الإقناع للتغير نحو الأفضل .
- ينظم **الدكتور الفقي** حججه من خلال خطاباته (السمعية البصرية) حسب درجة ضعفها وقوتها عبر سلالم حجاجية: سلالم الروابط، السلالم البلاغية، السلالم الصرفية.

- يستعمل **الدكتور الفقي** الروابط (لكن، حتى، بل) في ترتيب الحجج، لاستمالة المتلقي، ليتقبل في الأخير النتائج الحجاجية، ويسلم بها .
- خطاب التنمية البشرية متنوع وغني بالسلالم الحجاجية البلاغية (درجات التوكيد الإحصاءات) والتحاجج بالتوكيد هو الغالب على لغة الخطاب .
- يُورد **الدكتور الفقي** في خطاباته الخبر الطلبي بكثرة يليه الإنكاري ثم الابتدائي بدرجة قليلة، وبهذا كان لإلقاء الحجج بهذه الطريقة المتدرجة بحسب شك أو تردد المخاطب بمضمون الخبر، أو إنكاره له، أو جهله به، هو ما يقتضيه ظاهر خطاب التنمية البشرية، فالغاية الرئيسة **للدكتور الفقي** هي أن يوجه متلقيه إلى الوجهة الصحيحة، ويوصله إلى مستوى التصديق والاقتناع، ليحقق غايته في كسب جمهور المتلقين، وتأييده له فيما يذهب إليه من رأي وقناعة.
- الإحصاء آلية حجاجية حاضرة في خطاب **الفقي** تهدف للإقناع والتأثير بدرجة أكبر من الكلام العادي .
- يوظف **الدكتور الفقي** السلالم الصرفية التعدية بأفعل التفضيل، وصيغ المبالغة للتأثير في نفسية المتلقي .
- يعتمد **الدكتور الفقي** أثناء الحجاج لا على حجة بعينها، ولا على نوع واحد منها وإنما على ترابط منطقي مأخوذ من الآيات والأحاديث والحكمة والقصص الواقعية وتجارب شخصيات ناجحة لاستمالة المتلقي والتأثير فيه، حيث تجتمع هذه الحجج والوسائل الإقناعية على تعددها وتنوعها فتتظافر داخل السياق التواصلي الحجاجي لتحقيق فعل التأثير في المتلقي وتوجيهه إلى النجاح في الحياة .

وفي الأخير ننبه إلى أنه وللوصول إلى دراسة أعمق وأشمل وأدق لحجاجية خطاب التنمية البشرية نقترح أن تشمل الدراسة إمكانية القياس القبلي والبعدي للفعل الإنجازي لجمهور

المستمعين من خلال استبيانات، ويمكن انطلاقا من هذا البحث فتح مجالات لدراسات مستقبلية في مجال حجاجية خطاب التنمية البشرية في المواضيع التالية :

الحركة الجسدية في خطاب التنمية البشرية بصفتها آلية حجاجية ووسيلة اتصال فعالة، للكشف على عدد من الدلالات التي تستهدف جذب انتباه المتلقي والتأثير فيه .

الشخصية وقوة حضورها في خطاب التنمية البشرية بصفتها آلية حجاجية تؤدي غالبا إلى بناء صورة إيجابية للمتكلم بحسن تصرفه مع جمهور المستمعين. فمن اللغة المكتوبة إلى الخطاب المسموع انتهاء بالتعبير بالحركة الجسدية كلها أنماط ووسائل لتوصيل الإنسان لرسالته .

ومن التوصيات:

/ضرورة انفتاح هذا الخطاب على فئات أكبر، وبآليات بسيطة يفهمها أي متلقي

/ترشيد الخطاب بحيث يكون أكثر فعالية.

ويبقى هذا البحث المتواضع مجالا للنقد والتوجيه والتصويب، ونسأل الله التوفيق والسداد.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

- **القرآن الكريم** : برواية حفص .

قائمة المصادر والمراجع:

1) إبراهيم أنيس وآخرون ،مجمع اللغة العربية ،الإدارة العامة للمعجمات وإحياء التراث ،المعجم الوسيط ،مكتبة الشروق الدولية ،مصر ،ط4 ،2004 م

2) إبراهيم الفقي ،الذاكرة والتذكر وصناعة التركيزوالخرائط الذهنية ،سما للنشر والتوزيع ، (دط)، (دت).

3) إبراهيم الفقي ،سحر القيادة ،سما للنشر والتوزيع ،(دط) ،(دت).

4) إبراهيم الفقي ،الطريق إلى النجاح ،النور للإنتاج الإعلامي والتوزيع ،القاهرة ،ط1 ،1429هـ،2008م .

5) إبراهيم قلاتي ،قصة الإعراب ،كتاب في النحو والصرف لجميع المراحل التعليمية ،دار الهدى ،عين مليلة ،الجزائر ،(دط)،2009م.

6) إبراهيم مراد الدعمة ،التنمية البشرية والنمو الإقتصادي ،دار الفكر ،بيروت ،لبنان ،2002.

7) أحمد مختار عمر وآخرون ، معجم اللغة العربية المعاصرة ، عالم الكتب ،القاهرة ، (دط) ، 2008م.

8) أرسطو طاليس ،الخطابة ،الترجمة العربية القديمة ،تح:عبد الرحمن بدوي ،وكالة المطبوعات ،الكويت دار القلم ،بيروت ،لبنان ،(دط) ،1979م.

9) إسماعيل بن حماد الجوهري ،الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية ،تح :أحمد عبد الغفور عطار ،دار العلم للملايين ،بيروت ،لبنان ،ط2 ،1979م .

10) أوبير دريفوس وبول رابينوف ،ميشيل فوكو ،مسيرة فلسفية ،تر :جورج أبي صالح ،مراجعة وشروحات مطاع صفدي ،مركز الإنماء القومي ،بيروت

11) أوستين ،نظرية أفعال الكلام العامة ،كيف ننجز الأشياء بالكلام ،ترجمة عبد القادر قينيني ،إفريقيا الشرق ،(دط) ،1991

12) أبو بكر العزاوي ،الحجاج والمعنى الحجاجي ،ضمن كتاب :التحاجج طبيعته ومجالاته ووظائفه ،تنسيق حمو النقاري ،مطبعة النجاح الجديدة ،الدار البيضاء ،المملكة المغربية ،ط1 ،2006م.

13) أبو بكر العزاوي الخطاب والحجاج ،مؤسسة الرحاب الحديثة ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،2010م.

14) أبو بكر العزاوي ،اللغة والحجاج ،العمدة في الطبع ،ط1 ،2006م.

15) أبو بكر مُحَمَّد بن الحسن بن دريد الأزدي ،جمهرة اللغة ،تح :إبراهيم شمس الدين ،دار الكتب العلمية ،بيروت (دط)،(دت).

16) أبو الحسن أحمد بن فارس ،بن زكريا ،معجم مقاييس اللغة ،تح :عبد السلام مُحَمَّد هارون ،دار الفكر ،بيروت ،(دط) ،1979م.

17) أبو الحسن حازم القرطاجني ،منهاج البلغاء وسراج الأدباء ،تح :مُحَمَّد الحبيب بن خوجة ،دار الغرب الإسلامي ،بيروت ،لبنان (دط) ،(دت).

18) حسن مُحَمَّد وجيه ،مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ،المجلس الوظيفي الأعلى للثقافة والآداب ،الكويت ،(دط)،1994م.

19) الحسن بن قاسم المرادي ،الجنى الداني في حروف المعاني ،تح :فخر الدين قباوة ،مُحَمَّد نديم فاضل ، دار الكتاب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،1992م.

20) جلال الدين السيوطي ،شرح عقود الجمان في المعاني والبيان ،تح :إبراهيم مُحَمَّد الحمداني ،أمين لقمان الحبار ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،2011م.

21) الخطيب القزويني ،الإيضاح في علوم البلاغة المعاني والبيان والبديع ،وضع حواشيه إبراهيم شمس الدين ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،2002م

22) الخليل بن أحمد الفراهيدي ،كتاب العين ،تح :عبد الحميد هنداوي ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،2003م .

23) سامية الدريدي ،الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه ،عالم الكتب الحديث ، إربد ،الأردن ،ط1 ،2011م .

24) صابر حباشة ،التداولية والحجاج ،مداخل ونصوص ،صفحات للدراسات والنشر ،دمشق ،سوريا ،ط1 ،2008م .

25) طلال فائق الكمالي ،التنمية البشرية في القرآن الكريم ،دراسة موضوعية،(دط) (دت).

26) طه عبد الرحمن في أصول الحوار وتجديد الكلام ،المركز الثقافي العربي ، بيروت ،لبنان ط2,2000م.

27) طه عبد الرحمن اللسان و الميزان أو التكوثر العقلي،المركز الثقافي العربه المغرب ،ط1، 1998م.

28) عادل الرفاعي،محاضرات إعداد مدربيين في التنمية البشرية في الخدمة الاجتماعية وتنمية المجتمع ،كلية التربية .

29) عبد الجليل عبه شلبي ،الخطابه وإعداد الخطيب ،دار الشروق ، القاهرة ،ط1، 1981 م.

30) عبدالرحمن عيسوي، دراسات نفسية حديثة ،دار المعارف ،الإسكندرية (دط)،1995م،جامعة الأزهر ،(دط)،(دت) .

31) عبد الكريم أحمد جميل،ا لتنمية البشرية الحديثة ،الجنادرية ،ط1 ،2017م.

32) عبد الكريم بكار، مدخل إلى التنمية المتكاملة ،دار القلم ،دمشق ،ط3 ،1426هـ،2005م. .

33) عبد اللطيف جميل ،بلاغة الإقناع في المناظرة ،مقاربات فكريه ،منشورات ضفاف لبنان .منشورات الاختلاف ،الجزائر ،دار الأمان ،الرباط ،ط1 ،2003م.

34) عبد الله صوله،الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية ،دار الفارابي بيروت ،لبنان ،ط2 ،2007م .

35) عبد الهادي بن ظافر الشهري ،استراتجيات الخطاب مقاربة لغوية تداولية،دار الكتاب الجديد المتحدة ،بيروت ،لبنان ط1 ،2004

36) عز الدين الناجح ، العوامل الحجاجيه في اللغه العربيه ، مكتبه علاء الدين صفاقس، تونس، ط1 ،2001م .

37) علي بن اسماعيل بن سيده ،المحكم والمحيط الأعظم في اللغه .تح:إبراهيم الأبياري شركة مصطفى البابلي الحلبي وأولادة، مصر ، ط1 ، ،1979 م

38) .علية عزت عياد، معجم المصطلحات اللغوية والأدبية ،ألماني –انجليزي-.عربي (دط)، (دت).

39) فاضل صالح السامرائي ،معاني النحو ،دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ،عمان الأردن ،ط1 ،2000م .

40) أبو القاسم جار الله محمود بن عمر بن أحمد الزمخشري ،أساس البلاغة ،تح :مُحَمَّد باسل عيون السود ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط1 ،1998م.

41) مثنى كاظم صادق ،أسلوبية الحجاج التداولي والبلاغي، تنظير وتطبيق على السور المكية ،كلمة للنشر والتوزيع ، تونس ،منشورات ضفاف ،بيروت ،ط1 ،1436هـ - 2015م

42) مُحَمَّد بن أبي بكر الرازي، مختار الصحاح ،تح :عصام فارس الحرستاني ،دار عمان ،عمان،ط9 ،2005م .

43) محمود أحمد نحلة ،آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر ،دار المعرفة الجامعية الاسكندرية ،(دط) ،2002م.

44) مُحَمَّد الطاهر بن عاشور،تفسير التحرير والتنوير ،الدار التونسية للنشر ،تونس ،(دط) 1984م.

45) مُحَمَّد العمري .البلاغيه العربيه أصولها وامتدادها،إفريقيا الشرق ،الدار البيضاء المغرب (دط) ،2005م.

46) مُحَمَّد العمري ،في بلاغة الخطاب الإقناعي، مدخل نظري وتطبيقي لدراسة الخطابة العربية (الخطابة في القرن الأول أنموذجا) ،إفريقيا الشرق ،بيروت ،لبنان ،ط2 ،2002م.

47) مصطفى الصاوي الجويني ،البلاغة العربية تأصيل وتجديد ، منشأة المعارف الإسكندرية ،مصر (دط)،1985م.

48) مهدي المخزومي في النحو العربي ،نقد وتوجيه ،دار الرائد ،بيروت ،لبنان ،ط2 ،1986م.

حيزية كروش ،الخطاب التعليمي التداولي بين المعلم والمتعلم ،إشراف مختار درقاوي ،مجلة التعليمية قسم اللغة العربية ،جامعة حسيبة بن بوعلي ،الشلف المجلد 04،العدد 11،جوان 2017م.

49) نعمان بوقرة ،لسانيات الخطاب مباحث في التأسيس والإجراء ،دار الكتب العلمية ،بيروت لبنان ،ط1 ، 2012م.

50) ابو الوليد الباجي ،المنهاج في ترتيب الحجاج ،تح :عبد المجيد تركي ،دار الغرب الإسلامي ،بيروت ،لبنان ،ط3 ،2000م .

51) أبو يعقوب السكاكي ،مفتاح العلوم ،ضبطه وكتب حواشيه وعلق عليه نعيم زرزور ،دار الكتب العلمية ،بيروت ،لبنان ،ط2 ،1987م.

المجلات والدوريات :

1- إبراهيم صحراوي في مفهوم الخطاب والخطاب الأدبي ،الموقف الثقافي ،السنة 2 ،العدد 09 ،أيار ،حزيران ،1997م.

2- استراتجيات تعلم اللغة العربية بوصفها لغة ثابتة ،مجلة أم القرى ،اللغة العربية وآدابها السنة العاشرة ،العدد السادس عشر ،1997م

3- - أوليفي ربول ،هل يمكن أن يوجد حجاج غير بلاغي ؟تر :مُحَمَّد العمري ،مجلة علامات ج22 ،مجلد 06،ديسمبر ،1996م.

4- مُحَمَّد العبد ،النص الحجاجي العربي دراسة في وسائل الإقناع ،مجلة فصول ،الهيئة المصرية العامة للكتاب ،مصر ،العدد :60 ،2002م.

5- حيزية كروش ،الخطاب التعليمي التداولي بين المعلم والمتعلم ،إشراف مختار درقاوي ،مجلة التعليمية ،قسم اللغة العربية ،جامعة حسيبة بن بوعلي ،الشلف المجلد 04،العدد 11،جوان 2017م.

الرسائل الجامعية :

حسين بوبطة ،الحجاج في الإمتاع والمؤانسة ،لأبي حيان التوحيدي ،مذكرة ماجستير في اللغة العربية ،جامعة الحاج لخضر ،باتنة الجزائر ،2009 ،1010م

المراجع الأجنبية :

1-J.C.Anscombre et O.Ducrot, L'argumentation dans la langue,Edition Mardage;Liege-Bruscelles, 2ème edition, 1988,p08

2-Le grand robert.dictionnaire de la langue française 1er rèdaction;paris,1989, p535

3-Longman dictionary of contemporay English, longman, 1989, p34

المواقع الإلكترونية :

موقع موضوع أكبر موقع عربي بالعالم بتاريخ 2019/08/14 ،الساعة 13:00.

الملاحق

الحلقة الأولى:

في حقيقة مهمة جدا إن كل إنسان عاوز يكون سعيد عاوز يكون ناجح عاوز يكون متزن عوز يكون عنده فلوس كفاية يكون مرتاح من كل ناحية عاوز يكون عنده عايلة مش ده كل عاوز ين الى حد مابنتائج مختلفةطب هنة في سؤال مهم جدا هل انت عاوز تكون سعيدا اسأل نفسك حتلاقي الاجابة طبعا هتلقا في الاجابة فعلا اسأل أي واحد هل عوز تكون سعيد عاوز تكون ناجح هيقلك طبعا عاوز تكون مرتاح ماديا حيقلك طبعاطبعا هل انت فعلا متزن روحانيا هل أنت فعلا عندك عايلة هل أنت حققت في حياتك لأنت نفسك فيه مثلا فيه مفاجأة كبيرة جدا حسب جامعة يالد بو–م–أ أن أقل من 3في العالم متزنين وناجحين ممكن انسان يكون ناجح بأساليب مختلفة لكن ناجح ومتزن أقل من 3 بالمئة هنا المفاجأة العجيبة جدا ايه السبب ايه السبب الناس عوزة حاجة ومتحققهاشايه السبب انسان يشتغل طول عمره ويفكر ويبتكر ويحط كل مجهوده ويحقق أهدافه بس بردو مش قادريوصل لهدفه بس ايه السبب الي خلي الناس تنجح وبعدين بيكون حقق كل اللي عاوزه وبعدين بيكون وصل لمرحلة يكون تعيس حتلاقي احصائيات أكثر من 90ممن الشخص اللي يكون مرتاح ماديا مشقادر ان ان يكون مرتاح حتى لو كان بيفطر في هونغ غونغ ويتعشى في توكيو بس اللي عنده اكتئاب حاد بس ايه السبب الليخلي الناس تتعب ايه السبب بس في دور ة من دورات اسأل الناس مين عاوز يدخل الجنة فأجابو كلهم طبعا فسألتهم كلهم ايهم عملتو أخيرا عشان تدخل الجنة ايه عملتو أخير عشان تنجح بس لقيت اجابات عجيبة جدا معظمها أعذار في مين بيقولك أصل اماما أصل لبابا وأصل أخواتي أصل انت شفت المدام أنا عندي عيلة والماضي ياراجل ده الماضي تعبان نفسيا معندكش فكرة الحياة عاملة ازاي بس أنت عن التلفزيون هتلاقي تشاؤم في كل حته طب دي أعذار مع ذلك برده بس كفاية أعذار بس .هذا بردو سمعتك كفاية هينا في مشكلة اي حاجة تقولها لنفسك وتكررها اكثر من مرة حتصدق نفسك حتربطها بأحاسيسك حتبق اعتقاد .ذاتي.ولما تكررها مرة ومرة ومرة هتلاقي في نفسك وصلت لمرحلة ان تتصرف بدون ماتفكر أكثر من 90من كل سلوكياتنا تلقائية لان .من نفكر أنا قضيت اكثر من 30سنة في الأبحاث في السفريات في الدراسات لفيت العالم تقريبا وعملت يعني اشتغلت في غسيل الصحون أنا عمري ماشتغلت في غسيل الصحون كانت أول سلمة لأوصل للادارة العليا وأنا وصلت للدارة العليا أنا عارفت بعمل ايه عرفت استراتجياتي الشخصية لكن كنت عرفت الناس بتعمل ايه في حاجة مهمة جدا من االف ده كله الكتباللي قرتها قرأت أكثر من 7آلاف كتاب أول جروب جاني من العالم العربي بكندا قالي معقولة أن الكتب الموجودة في المكتبة قريتهم كلهم اقلتهم اسئلوني في أي كتاب .فيه القراءة السريعة فيه القراءة التصويرية والقراءة بكونطب هذا كله موجود متقوليش لا مش معقول مش معقول بالنسبة ليك بس هي معقول عشان بس ..لأنو الشيخ الشعراوي الله يرحمه في كتاب خواطر ...قال ان الحاجة مش موجودة في ادراكه مش معنى أنها مش موجودة في الادراك فما تعودش تحلل في حاجة أنت متعرفها ش لازم توصل الى مرحلة ثانية وحدة هي الحاجة مش موجودة في إدراكي أنا لكن موجودة في ادراك حد تاني لازم توصل الى مرحلة وتقول ثاني أنامتفتح انا قريت الكتب دي كلها وقابلت ناس مثقفون جدا وقابلت ناس ناجحين جدا هينا فيه مشكلة بسيت لقيت كل واحد من دول عندو استراتجية معينة أنا ماشي عليها ريت أنو الناجح عندو استراتجية معينةعليها لو كنت أسأل الناجحين أنت تعمل ايه عشان تكون ناجح هل ترى النجاح سر طب النجاح يعني ايه إني في دورة من دورات معينة في بلد من بلاد أمريكا الشمالية بعدين لقيت حوليك الف شخص وكنت اسال الناس يا ترى النجاح بالنسبة اليكم عبارة عن ايه

واحد قلي ان النجاح عبارة على أني أحقق ميزانيتي طب أنت ميزانيتك ايه 25مليون دولار أنت محققتهمش طب اللي يحصلك ايه قالي أكون تعيس جدا لو تحقق نجاحك ايه بالفلوسواحد بيطنطط في كل حته وقالب الدنيا وترد بالنسباله وعامل ايه يضحك في كل حالة سالته النجاح يعني ايه قالي النجاح بالنسبة لي اني اوصل لمرحلة اعيش كل لحظة على انها اخر لحظة في حياتي لان ممكن فعلا تكون اخر لحظة في حياتو شو ف ده بيفكر ازاي وشوف ده بيفكر ازاي تاني فالنجاح له أكثر من 600تعريف ممكن يكون النجاح في الفلوس النجاح في العلاقات النجاح في العيلة نجاح الراحة الروحانية هم كل دول قابلت ناس عندهم علاقات قابلت ناس عندهم فلوس بس مكتئبين إكتئاب حاد وقابلت ناس تعبانة جدا نفسيتهم لأنه عم يشتغل ويشتغل ويشتغل ما في حاجة طب هنا ك مين بيقولك النجاح حظ لأننا ضيعنا النجاح اسمى ونصيب حظ لأنو بيشتغل 30سنة مشأ عرف أعمل حاجة طب أنا حقولك حاجة انا أخذت تاكسي وساءق التاكسي قاليأنا 30 سنة عم سوق التاكسي ياراجل الدنيا صعبة وانا سألت ايه عمرك فكرت أن تملك التاكسي قالي أنت جاي من كوكب ثاني قولتلو فعلا أنا من كوكب ثاني كوكب الايجابيين بس قالي انت دولوقتي لما تخرج من بيتكم يتفكر قالي بفكر اشتغل على هذا التاكسي أخذ فلوس وروح بيها دا واحد حط كل تركيزه في 30سنة أنه سواق فالعقل البشري يديلك اللي هو عاوز ه ويكبر هالك ويدعمهالك .

واحد ينزل انو حيملك هذي التاكسي ولما يفكر بملك هذي التاكسي راح يشوف حد من أصحابو يشترك معاه حد من العيلة بيشوف الفلوس من مكان ما نكلمم صاحب التاكسي لو عاوز يبيع التاكسي هو فكر بأسلوب خلا قدراتو تشتغل معاه لكن الثاني فكر بأسلوب خلا قدراتو تشتغل ضده النجاح يعني ايه زي الناس تتعب التعب كله وماتوصلشي لحاجة وزايتنجح فعلا وبعدين يوصل لمرحلة في الاخر تلقاه تعبان نفسيا وبعدين يحصل كل الفرص اللي عندو من كل دورات ودراسات العمل تاعو

ويارب تحول العالم أكثر من 700ألف ابن آدم والناس عارفين ممكن يكون عندي فقاهات لي 10الاف شخص بس المشكلة ايه شفت فيه 6أنواع من البشر الأولاني ماشي في الدنيا مش عارف عاوز ايه ولما بتسألو عندك أهداف بجاوب أنا راجل بلا أهداف شفت المدام أنت شفت البيت كيف عايش ازاي انت تعال عيش في البيت وتعال كلمني على الأهداف والهدف إني آكل وأشرب وأنا يادوب أعيش خلص الكل بيشتكي وعل طول بيشتكي ومش عارف حاجة الصنف التاني عارف وعايز ايه ولكن مش عارف يعملها ازاي اللي فكرني في مسرحية العيال كبرو اللي كانت قصة سعيد صالح اللي بيقللهم يابني أنا عندي استعداد للإنحراف وممش لاقي الليوجهني الى الشخص العرف وعايز ايه لكن مافيش حد يوجهني هذا اليفكرني انو الشخص عارف هو عاوز ايه لكن مافيش حد يوجهه مش عارف أعملها ازاي وده عايز ومش عارف يعملها ازاي وهذا تعبان أكثر من الأولاني صنف الثالث عارف وعاوز ايه وعارف يحققها ازاي لكن عندو مشكلة ثانية معندوش اعتقاد في ذاته معنوش اعتقاد في قدراته ومعنوش اعتقاد انه ممكن ينجح والنجاح للآخرين مش له وده تعبان اكثر من الاولاني والتاني ممكن يبدء بعدين يسيب ممكن يشري كتاب من المكتبة و ميقرءوش وبعدين يبدء يبدء في اي مشروع ويسيبه وعاوز يبدء بس منجحش مش معتقد في قدراته وده تعبان اكثر من الأول والتاني ده عندك شخص مش عارف حاجة وشخص عارف ومش عايز يعمل حاجة وشخص عارف وعايز مش معتقد في قدراته

الشخص الرابع عارف وعاوز ايه عارف يعملها ازاي معتقد في قدراته وولكن متأثر بالآخرين بسرعة جدا أي حد ممكن يغيرو رأيه داه بيقول ممكن تمشي بالأسلوب ده بيقولك ماشي ده بيقولك ممكن تعملها بأسلوب ده بيقوله ماشي واي حد ممكن يقوله حاجة وأي حد يقولو حاجة يخليه بيتلخبط وداخل لخبطة ومعظم الناس بيكون عنده هدف وعاوز حاجة ومقتنع بيها وعندو القدرات وبعدين يسأل الناس شمال يمين ان هو جواه مش مقتنع 100بالمئةللدرجات بأنه ممكن ينجح وده بتكون الناس بتقصر عليه وهذا تعبان أكثر منهم كلهم وصنف الخامس عارف عاوز ايه وعارف يعملها ازاي معتقد في قدراته ومبيتأثرش بالناس هي الايجابية بس عندو مشكلة ينجح وبحد ما ماشي ينجح بس بيحطم نجاحو بنفسه ودي نسميها بالنجليزي سابوتاج الي يحطم نجاحو بنفسه لما بيلم فلوس يصرفها زيادة عن اللوزم يضيع وقته لما لما ينجح بتلاقيه بيطنش ومش عارف ازاي وفي قانون ده اسمه قانون النجاح يقلك انو النجاح هو وسيلة لنجاحات ثانية والنجاح قد يكون من أسباب للفشل فيه ناس بتنجح وبعدين ينسى نفسه وفيه لاعب شاطر جداوبعدين يتغر ويدربش راح تروح منه البطولة ممكن تلاقي مدير فاكر عشان ينجح زي ماحصل في الشركات العالمية .

في الستنينات لما قالك ان احنا أحسن شركات في العالم وطبعا لاداعي لذكر الأسماء لأن الأسماء موجودة في كل حتة اللي قالك انو احنا أفضل شركات في الساعات وبعدين مايكونوش مرنين كفاية كانت النتيجة فقدو مكانتهم في السوق العالمية حاولو يخذهم ثاني مقدرش ده الشخص بينجح شوية ورح يوقف تاني أول مايوقف يلاقي نفسه بيتعب أما تعب نفسي تبص عندو فلوس عندي صديق شخصي عندو كل حاجة وعندو شركة طباعة وها الشركة بتعمل أشياء غريبة جدا تعمل باكي تينغ تعمل شغل جامد جدا المشكلة اللي فيه انو وصل لمرحلة عندو كل حاجة وعندو فلوس كثيرماشاء الله عليه يحصل على 25 مليون دولار في الشهر حاولنا نحسدو بس مافيش فايدة مايتحسدش ده عارف ازاي عندو 25 مليون دولار في الشهر وبعدين بيقلك أنا تعبان نفسيا طب ازاي إنت ناجح طب قالي في الفلوس وأخبار عيلتك تعبان جدا معاهم طب اخبار حياتك الشخصية طب قالي أنا تعبان جدا معهم طب حياتك الروحانية أنا تعبان جدا فيها طب ليه طب ايه السبب الشخص ينجح ومش عارف يضبط نفسه وعندك شخص عارف عاوز ايه وعندك شخص عارف بس مش عارف يعمله ازاي وعندك شخص عارف يعمله ازاي مش معتقد في قدراته وشخص عارف كل دول بس بيتأثر بالناس بسرعة جدا ويغيروله رايو وعندك شخص عارف كل ده وبينجح لكن في خلال السكة يروح واقف بيتلخبط ويحس باحباط وبعدين عندك الشخص السادس عارف بالضبط عايز ايه وعارف يالضبط يعملها ازاي معتقد في قدراته الي اداها له الله سبحانه وتعالى مش كده وبس ويسمع الناس ولكن يقيم ويعدل ويضبطها على قيمه هو ويتقدم مهما كان رأي الناس عرف ينجح باذن الله يعني مهما حد حاول يأثر عليك أو حصلتلك تحديات نفسية أو تحديات مادية أو صحية مش ممكن اطلاقا حتصيب هدفك دول الناس انا شخصيا تعلمت منو كتير كتير في حياتي بس في حاجة مهمة جدا الناس دول نجح ليه لانه اخذ بكل الأسباب وكمان حاجة مهمة جدا توكل على الله سبحانه وتعالى لولا كده ميبقاش الناجح متزن وممكن يكون انسان ناجح جدا أو عاوز يحقق الفلوس حققها حقق أهدافه أخذها وبعدين في النص يروح يحطم أهدافه وبيضيع فلوس ويتعب نفسيا طب ايه السبب انا شوف ده شخصيا انا عندي واحد صاحبي راجل ده بيساوي اكثر من 180 دولار ومكتئب اكتئاب حاد طب ازاي طب انت عندك فلوس طب جمعت الفلوس ليه لأنو بعد عن الخط الروحاني ولما تبعد عن الخط الروحاني خلاص بقيت لوحدك فاكر ان الأسباب بتنجح فاكر بأن التكنولوجيا هي تنجحك الله سبحانه وتعالى نجحك ونجاحك ممكن يكون فتنة ليك ولكن التوكال على الله والستة انواع من البشر شخص مش عارف رايح فين

طبيشتكي طول النهار وحنا بنقولو خد بالك أنت عارف رايح فين أنت قايم من النوم ليه المهم بالنسبالك انت عاوز ايه أنت بتشتغل ليه طب أنت عايش ليه عارف أنو الي بتوصلك دي كلها أسئلة قيم وعلى فكرة حنتكلم عن القيم بالتفصيل .لازم لما توصل للممرحلة دي أنت عارف عاوز ايه أنت قايم من النوم ليه لو أنت بتشتغل ليه بتأخذ الفلوي أنت عاوز ايه مش عاوز تكون أفضل ومش عاوز تكون ناجح يبقئ لازم تعمل حاجة بتوصلك للي أنت عاوزو لأن معظم الناس يعمل حاجة ما توصلوش اللي هو عاوزو تبص تلاقيه عاوز ينجح بس بيفيق متأخر بيشتكي باستمرار ويضيع وقت على الفاضي طب مش حينجح وبعدين يرجع يقولك بس الدنيا بس الحظ دول ناجحين عشان هيك مهمل جدا لما بتكون عاوز حاجة خذ بالك من الستة دي مبتعدش تشتكي وتضيع وقتك عشان كده راح نتكلم عليهم انا بسميهم القتلى الخمسة وفي خلال لحظات راح نرجع ثاني راح اكلمكم على البرنامج بالتفصيل الثلاث أقسام من البرنامج بتعنا حتشوفو الروعة يلي مجهيزين هالكم احنا والجروب بتعنا وحتنج ان شاء الله امشي بس علي اللي حنقول عليه وشوف انت النتائج بنفسك كل البرنامج منقسم الى ثلاث أقسام الجزء الأولاني اسمه الطريق الى النجاح تحت الطريق الى النجاح فيه 30حلقة كل وحدة منهم بتقدملك أعمق وأكثر الأساليب والاستراتجيات الفعالة في التنمية البشرية في الطريق الى النجاح حنطلع على 30محطة المحطة الأولانية حتكون المحطة الروحانية حنعرف يعني ايه التوكل على الله سبحانه وتعالى ده حق التوكل لأن دي اول حاجة لو معملتهاش متضيعشي وقتك يعني حتبص طول ماانت ماشي في الدنيا ربنا حيخلي حياتك ضنكه فتبص ازاي دي نعملها ومانساهاش وزاي تعمل لها رابط بتعملها حقيقيا من غير ماتفكر طول محنا ماشيين حنتكلم بعد كده على قدرات الانسان الا محدودة عشان تبدأ تعرف أنك متستخدمش الأنا وبعدين تقول حاجة سلبية لأنو أول ماتقول أنا تقول وراها أي شيء المخ راح يفتكرها شخصيا لما تقول أنا فاشل ولا أنا مكتئب ولا أنا عصبي ولا أنا مدخن أول ماتقول انا المخ بيصدقك ولما تكررها أكثر من مرة حيبقى تكيف عصبي تطلع تلقائيا من غير ماتفكر فزاي نتكلم في حكاية الأنا وزاي تكون حريص فيها وزاي تعمل تلقائيا بحيث تعملها ايجابيا دي حنعملها في الحلقة الثانية ان شاء الله الحلقة الثالثة حنتكلم على كل حاجة فيها تغيير موجودة في حاجة اسمها المفهوم الذاتي حنتكلم عن المفهوم الذاتي يعني ايه المفهوم الذاتي أول ماجينا في الدنيا معندناش مفهوم معندناش معنى فبدأنا نتعلم المعنى عشان كده المعنى جاءنا لنا بأسماء عشان كده الله سبحانه وتعالى وعلم آدم الأسماء كلها ايه اللي نتعلمها دي ادراك بمعنى المعنادراك جواه الاسم حنتعلم الحاجات دي بالتفيل مع بعض حتعرف ايه معنى المفهوم الذاتي جواه ادراكك أول ماادركت أدركت معنى والمعنى كون لك لغة واللغة سببت بعد كده التركيز والتركيز سببلك الاحساس والأحاسيس سببت السلوك والسلوك سببت النتائج ده شايفين كل وحدة تسبب الثانية وحنتكلم في كل ده بالتفصيل عشان نعرف ازاي نضبطها كل دول مع بعض جوا مفهومك الذاتي في قيمك في اعتقاداتك في مبادئك في معنى الأشياء بالنسبة بالك وبعدين ماتعرف ازاي نحن كنا لما تربينا خرجنا بدور ولما خرجنا بمين نحنا فاكرين ان العالم الخارجي زينا بالزبط فبدأنا نكتشف ان الناس لبرا مختلفين تماما عننا وده سبب الطلاق يلي في العالم وسبب المشاكل مع الأصدقاء وحنعرفها مع بعض وازاي نقدر نخلي عندنا مفهوم زاتي يتصلح أولا ،وبعدين يكون مرن جدا حنخلص دول حتعرف بعد كده وان كل الدول الا هي الادراك ،،ادالك معنى كوننلك لغة جواها قيم جواها اعتقادات جواها مبادئ جواها وجهات نظر جواها ثماني حاجات دول الدول كونو لك حاجات ثانيين اخذتك في اتجاه ثاني كوننلك حاجة اسمها المثل الأعلى الذاتي حنتكلم عليه بالتفصيل لما نسأل أي انسان نفسك في ايه رح يقولك نفسي أكون ناجح نفسي نفسي نفسي ...ده جوانا موجودة جوانا والا ماكاناتش تعرفها والا بيتكلم عليها ليه وتبقى

مش موجودة اطلاقا المثل الأعلى الذاتي كونلك الصورة الذاتية كل انسان عنده صورة عن نفسه مرسومة جواه هو مين بالزبط..ففرضا مثلا حد عاوز ينزل وزنه اذا كان شيئ ينزلها جو مش حينزلها بره ويقهروني ودي قانون المراسلات العالم الداخلي هو السبب في الخارجيفأنا بعمل حاجات من برا عايز ابطل عصبية عاوز ابطل التدخين عاوزا تحكم في أعصابي مش كده وبس عايز أنزل وزني أبدأ شويه بعدين أرجع تاني زي ما كنت لانو الصورة الذاتية اللي جواكالي انت رسمتها عن نفسك اللي المخ يروح يشوفها هو حيخليهالك برا العالم الداخلي هوالسبب في الخارجي والخارجي ينعكس عن الداخلي ويؤكدهولك ووحنتكلم في الصورة لذاتية بعد كده حنتكلم في التقدير الذاتي اللي هو يسببه ادمان المخدرات التقدير الذاتي الضعيف فيه اثنى عشر نوع من أنواع الادمان فإ ضعاف في الشخصية ضعف في الثقة في النفس حنتكلم في الحاجات دي بالتفصيل ومن هنا حنتكلم على حاجة اسمها التحقيق الذات لانا عارف المثل الأعلى الذاتي يلي كونلك الصورة الذاتية والصورة الذاتية كونتلك التقدير الذاتي والتقدير الذاتي يهدف لتحقيق الذات ومن هنا الحته لي فضله في دول في المفهوم الذاتي حنتكلم على الثقة في النفس ازاي بتكون ليه في الناس عندهم ثقة في نفسهم وفي ناس معندهمش الثقة في نفسهم يعني ايه الثقة في النفس و ازاي ممكن ننميها ازاي منتو شايفين حنتكلم على حاجات في منتهى الروعةالحجات اللي نحنا ماشيينبيها ومن غيرها منعرفش نعيش نتلخبط و معندكش الثقة في نفسك ممكن تعمل ايه لو معندكش ثقة في نفسك انك تقول رأيك وتكون تعرف ازاي تتصل بالاخرين حتتصرف ازاي لازم تعرف ازاي تتصل بنفسك مضبوط حنتكلم في الحتة دي ودي في المفهوم الذاتي بعدما نخلص كل تفاصيل المفهوم الذاتي بالادراك حنتكلم بالتفصيل معاني الادراك ارف الادراك له أنواع يعني ايه الادراك الاواعي الناس ماشية 90 بالمئة الي بيعملو بيعملو من غير مابيفكرحد بيدخن و معندوش فكرة بيعمل في نفسو ايه ومعندوش فكرةبتسببلو اكثر من نوع من السرطان بتسبب الزهايمر بتسبب فقدان الذاكرة وبتسبب باركن سن الي هي الرعاش وتسبب فشل كلوي وتسبب جلطتين المخية والصدرية و 18 فتوى من العلماء المسلمين بما فيها هنا هناحرامطب بتعمل ايه لنفسك لو ميت ديلوقتي حتقول ايه لله سبحانه وتعالى ولما تجي تتفكر فيها بيبدا فيه ادراك لأن أنت عايز بطريقة لاواعية بعد كده عندك ادراك الوعي عندنا الادراك الداخلي والادراك الخارجي واللي هنا حننتكلم على ادراك القدرات والامكانيات حنتكلم على ادراك الأشياء الي تتحكم في مصير الانسان حاجتين لما نتكلم في دول نتكلم في دول بالتفصيل حتتعرف ازاي الانسان ممكن يربط سعادته كلها في حاجة متستهلش وبعدين لما بتروح منو بيدوس كل نفسيته ويدور على حد يساعده ازاي الروابط اللي تعرف تتحكم فيها داكلوده الجزء ده حنتكلم فيه في الطريق الى النجاح لما نخلص الحته دي حنتكلم في حاجة في منتهى الخطورة .

العادات يعني ايه عادة ازاي بتتكون ايه السبب انو حدعاوز بيعمل تغيير في حياتو ومايقدرش ايه السبب انو في العادة تكون ماسكهو بقالها سنين ويحاول يغير فيها ومايقدرش حد يكون مثلايتكلم بعصبية جدا ويحاول يغير مايقدرشومعنى انو في شهر ورمضان تقولشماشي كويس جدا ثلاثين يوم لكن بعد رمضان أول يوم العيد يتحول انسان تاني خالص ايه السبب يعني في حاجة اسمها العادات الي جوانا الي احنا تبرمجنا بيها من سغرنا تكونت جوانا وعشات تغيرها ليها نظام لازم تعرف ازاي توصل مع العادة وتخليها تشتغل معاك بدل متشتغل ضدك وماتقاومش لأن أي حاجة تقاومها حتقاومك فكنتكلم على العادات ازاي بتتكون و ا العادات السلبية نكتشفها ازاي من غير ماتاخذ بالك موجودة سارةولكن تستكشفها ويتسبب لك أيه العادات الايجابية بتكون وازاي تتحول لعادة سلبية والى عادة ايجابية بما فيها التدخين وناكل حاجة حلوى من تحتجلها بما تاكل وانت جعان وبما

فيها تتعصب بدون ماتاخذ بالك وبما فيها حد بكون بيوصف وبما حد بكون بدعوات بالمواقف وبيشتري كتب وصغير هاش ورح نكلم فيها بالتفصيل وممكن نحولها الى قدرات روح نتكلم على القيم يعني ايه قيم ايه المهم بالنسبهالك انت ماهي من النوم ايه المهم بالنسبة الك ومانتكلم على القيم وهنا رح نتكلم على سبع قيم أساسية وحنتكلم عليهم بالتفاصيل وحنتكلم على 12 سؤال ازاي نعرف نزبط و7 قيم دول وبعدين حنتكلم على قيم الانسان الأساسية بلا من غير مايكون متزن وحنتلخبط اخر لخبطة شايفين في كل ده في ده الطريق الى النجاح بجزء واحد ومن هنا بعدما نخلص نتكلم بعد كده في لي أنا سميتها الأخوة الثلاثة القرار الاختبار المسؤولية الطريق بيعدي القرار يلي يتذكر بيها القرار ويلي بتاكل بيها قرار وأي حاجة بتعملها قرار ولو أنت بس عاوز تقرر قرار باستخدام القرار وطالما قررت لازم تختار لأنه القرار بيجي معه اختيار يجي القرار الأول وبعدين الاختيار بوسيلة لكن الثالث المسؤولية لو تاخذ مسؤولية حياتك من هنا بالقوة الذاتية على الأخوة الثلاثة دول ده نحن بنتكلم عليهم القتله الخمسة يعني ايه القتلة الخمسة اللوم،النقد،المقارنة ،الشكوى،المماطلة والناس ناس بيعملها ايه احنا بنتكلم على العادات عشان نتخلص من العادات السلبية ايه يعني الطريق الى النجاح محطات وفي كل محطة بيتهيالك بتروح للمحطة الثانية وكل محطة حتوصلك للاخر باذن الله وبعدها نخلص من كل ده رح نتكل على التفصيل والاختيار في التفصيل ومن هنا حتاخذ بالناس القتلة الخمسة دول حنتكلم على قوة التغيير ايه الي يجعل الانسان المتزن في كل الحياة بعدما بذراع في قيمه وبعدما عارفين ازاي بغير في عاداتو حنصير كبار والتغير باستمرار وتتعلم ازاي حابة في التغيير ومن أين ولي تحديات الحياة بلي بتجدلك كل يوم ممكن في صحتك ممكن في حدى انت بتحبو ممكن جدافي قلوبك في شعلك متيجي لانو الحياة هي عبارة على مدرسة وانت تتعلم كل يوم درس تتعلم منو والحياة الماشي فيها كلها تحديات وحنتكلم في تحديات الحياة ومن من بعد كلي دول اصبحت مؤهل تخيا أصبحت مؤهل لاييه لتعيش حلمك ومش مجرد أهداف واحنا بنتكلم على الرؤية والأهداف والأحلام مش أحلام الليل قصة أحلام اليقظة وفي الأحلام هي أساس مش مجرد حلم يلي قاللنا عنها الشاعر كان حلما فخطر احتمالا ثم أصبح قتل لا خيالا ده حلم فخاطر بعدين فكر فيها ليه ايه يعني العمل ليه لايعني ومن هنا الحلم أصبح خطر خيالا ثم أصبح قتل لاخيالا لأن أي حالة من حالة النهردة ده لأن الموبايل يلي بيدك وأي حاجة بتعملها كانت حلما في من الأيام ليه حلمك انت ماتحققش احنا بنتكلم على الحالة ده زي تاخذ الحلم بتحولو كهدف والهدف تحولو لرؤية والرؤية تبقى تستغل عليها شوية لغاية ايهلغاية حلمك يتحقق وحنا نتكلم فيها مع وفي ثلاثين حلقة لكل جزء لدول واحد بس ولكل البرنامج حد نشتغل على قسم واحد بس هو نادي دكتور براميفي للناجحين وطبعا في الجزء الأول من النجاح يكون وحدنا نكلمك ونمشي في الذاكرة المتتابعة والجزء الثاني حنكون مع ناس ساعات ممكن تسألني وأنا حق لك دلوقتي ابعتلي أسئلة والناس بتبعتلي أكل من500 سؤال كل يوم وما قدرت ارد عليهم كلهم لأنهم صعب والايمايل بفرقع من كثرة وما يقدرش والناس بتطلب كل حاجة وحرد عليك وحنفحصها ابعتلي اميل ابعتلي فاكس ابعتلي جواب في التلفون كلمني أبعتلي وده أنا حارد عليك وده حانتكلم على حاجات اجتماعية وحنتكلم على العلاقات الزوجية وحنتكلم على علاقات الأم بالأبناء وحنتكلم على فن الاتصال نتكلم على تحديات الحياة وحنتكلم على خوف المرضى وحنتكلم على القلق الحاجات ازاي كنت نشتغل بها وحنتكلم على علم يلي بفضله ان الله سبحانه وتعالى اسمه ديناميكية انسجام العصبي وده أنا ألفته ومن هنا حتعرف مبادئه وتعرف تحلو وحنتكلم على البرمجة العصبية وحاتعمل دبلوم على حالو وأنت في بيتكم والجزء الثالث من كل ده لقاء ابراهيم الفقي مع شخصية نجاحه ومن أحد الشخصيات يلي بتتخيلو روعتها وهو بقوللنا استراتجيتو في النجاح وعلى اخر 30 حلقة

حنعمل حلقة من كل استراتجيات متكاملة ان شاء الله في النجاح دول 3 أقسام يلي حنشتغل كلو علشان ده أفتكر ومن لا يشكر الله سبحانه وتعالى من لا يشكر الناس ومن وجودي أنا النهردة هنا في ناس وراه وحد حاجة بسيطة لما اتكلم على وحدة من تلميذة ودلوقتي أصبحت كاتبة وده عندها كتاب رائع وأصبحت مدربة اسمها رباب قالت الي قلتلي يادكتور لازم تعمل حاجة هنا وهي بلي راحت للأردية والناس شافو مواقف لاستمرار بيقودو حاجات كثيرة والأردية ومكان أول حاجة عرفتها هي الاردية ولما راحت على الأرديه تكلمت كمذيع عام على طول بترحب وبدأت تتحرك انتشرت المحطوطة والفلوس التي انعرفت هنا تتعدى فيلم سينمائي وبنتعرفو عليها ولا أشكر الله سبحانه وتعالى وأشكر الناس في البرنامج ديه أكثر من 20 شخص وينظموالمونتاج والصوت وحطيت 30 سنة من وقتي ومن كده ولت وشهرين وكل يوم 18 ساعة عشان أكتب وعد وأقدم الحلقات دي وعلشان كده خذها منها في ،،،،صغير عند 56 سنة بها أعزم المدام صحي من النوم خليها تجينا وهاتي جوزك وولادكم صحو الناس وما توهم كلموا أصحابكم كلموا الناس في الشارع وعزمهم وتعالى وخليهم يقعدو ولو جيتي انتي لوحدك في الي أنا حاقولك عليه ضد تع مئات الألاف من الدولارات مبيحرزش وحسبها ولو خرجت الى حد في نفس مشرايا في العالم هتدفع مبالغ ماتتخيلهاش المبلغ يلي انت حط حطو ودلوقتي قيد عندك في بيتك واستغل المعلومات دي علشان خاطر كلنا نوصل لبر الأمان ومن هنا حانوصل لأعلى الدرجات وانت تتحقق أهدافك وتعيش أحلامك علشان كده من أول النهارده عايزك تعرف معايا حاجة منها حد الشتاء بداية الصيف والليل وبداية النهار والفشل بداية النجاح لا قلق ولا اكتئاب ولا احباط ولا طولك وعرضك واسمك أمامك ولا ألوان لأهديتها لنفسك ولا الألوان يلي مد هولك الناس طب انت من أ. أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى انت يلي سخر لك السماء والأرض ومابينهما أنت يلي عينيك بتفتح وتقفل أكثر من 18 الف مرة في اليوم علشان بس تحميك تميز 10 مليون في الحلقة وده انت وماتنساش ده انت ،،،ده انت اطلاقا ممكن يحقق أي حاجة أنا وأنت مع بعض ممكن أحققها باذن الله فعشان كلي لحظة كأنها اخر لحظة في حياتك وعش بحب من الله عز وجل وعن حديث الرسول ص والرسل والأنبياء والصحابة وبعد كده بالعلم وبالكفاح وحتفعل وطبعا في فعل يبقى بالصبر وقدر قيمة الحياة وشوف كيف توصل الى المحطة الجاية ان شاء الله وجمع كل الناس يلي جمعوها.

الحلقة الخامسة:

شوف لما انلاقي إنه ليس المطالب بالتمني ولكن تؤخذ الدنيا غلاب جميلة جدا جدا حتى لما غنتها أم كلثوم كانت رائعة اتكلمنا قبل كده عن المفهوم الذاتي وتكلمت على 3 حاجات أساسية فيه أنه مكتسب أنه منتظم انه ديناميكي انهارده خصوصا راح اقدملكم ايه هو المفهوم الذاتي وازاي ممكن نقدر نغير فيه لأن أي تغيير هو الجذور جذور شخصيتك جذور أفكارك جذور منطقة الأمان والراحة اللي بسببها الانسان لما يحصل تغيير في حياته يحسسه بعدم الراحة فتبص بتلاقي تغير ممكن يسبب للناس مشاكل ازاي ممكن تحدث تغيير بدون ما يسببلك أي مشكلة لما نجي نتكلم عن المفهوم الذاتي وقولتلكم المفهوم الذاتي أساسا و اول ما جينا في الدنيا يكون لينا ادراك والادراك أدى الى ايه أدى معنى وتحت المعنى فيه الأسماء والمعاني وطب وبعدين تكون ايه جوا دي ادانا اللغة دي بدأنا نطلبو احتياجاتنا وبدأنا نتعلم ازاي نتصل بها مع ازاي نكلم مع نفسنا الاعتقاد الذاتي وكل الأحاديث الداخلية وما أنت تتعلم من اللغة والمفهوم الذاتي وبعدين وخرجنا نتصل بها مع العالم الخارجي قولتلكم قبل كده لما نبي نخرج العالم الخارجي بي للمفهوم الذاتي والناس بتختلف معنا الرأي بدأنا نحتك بيها وضع طبيعي جدا وأن الشخص يختلف معك الان المفهوم الذاتي مختلف عنك تماما عندو ادراك عندومعنى مختلف ولغة مختلفة مش شرط لغة انجليزية ولا فرنسية حتى يتكلم زيك حتى ولو أخين انا عندي ولاد توأم مفهوم.الذاتي مختلف تماما بيختلف عنه في الآراء بس لو حتى فيه اختلاف ماتزعلش لازم تكون متدرب وتتقابلو في الآراء وتقبل الشخص ممكن رايه مايعجبكش في الرسالة وراء أفكار والادراك أدى الى المعنى فيها الأسماء والمعاني مش كده كونها لغة جوا اللغة فيها قيمة واعتقادات وفيها مبادئ وفيها وجهات نظر رحت بها للعالم الخارجي وفاكر انه زيك واتصال مع الآخرين ولو حد يختلف معاك في الرأي ارجع تاني حتى تركز على رسالته عشان تقدر تفهمها ومن هنا متحسش بخطر عليك ولو أنت مش مدرب حتلاقي نفسك بدافع عند مفهومك ذاتي مش عن رأيك بس فأنت لازم تعلم مرونة عشان تعرف تعامل مع الآخرين دا لوقت با حنتكلم على المكونات المفهوم ذاتي ثلاثة لذا بسببها الناس بتغير ولا لا اول حاجه من مكونات المفهوم ذاتي انه مكتسب يعني ايه مكتسب من العالم الخارجي أحنا من ساعة ما جينا للدنيا عندنا ملفات روحانية وملفات العقل فاضيين وبعدين احنا معدناش قدرة لسه نملاهم فتملوا من ا لعالم الخارجي فقلونا نعمل ايه نأكل إيمت ونام ايمت ونذاكر ولا لا نتحرك ازاي تعبيراتهم تحركاتهم أساليبهم سلوكياتهم وبدأنا نتعلم منهم فأول ناس أدونا المفهوم الذاتي وأول ناس برمجونا وعلمونا التكييف العصبي هم الوالدين الأب والأم طبعا بيحب يعرفو علموهنا فمش حد يقول انه ماما وبابا ربوني غلط اللي بيعرفو ه ربوك بيه ولو يعرفوا أكثر من كده أدولك أكثر من كده ولكن أول برماجيتنا جات من الأب والأم وهنا خذوا بالكم أول سبعة سنين من حياتنا انت لسه مولود الى غاية سبع سنين اتكولك أكثر من 90بالمئة من قيمك وأكثر 95المئة من قيمك العاطفية لما تجي تتكلم على كده أنه الطفل اللي عم بتكلمو عارف لسبونج عامل يكذب في كل حاجة ويمتصها لأنه عاوز يكون لنفسه شخصية يكون لنفسه معنى يكون لنفسه أهداف في الحياة يأخذها منك أنت فالأب والأم تتعلم منهم تعبيرات وجههم تحركات جسمهم أساليبهم نبرة الصوت حدة الصوت قوة الصوت اللغة اللي بيستخدموها وأساليب الأتصال ناس هادين الأعصاب ولا متعصبين ناس بيحكموا على ناس بسرعة ويستخدموا غيبة ولا نميمة أو أي حاجة من دول بيثقوا بسرعة عندهم عالم ثقة في نفسهم فالطفل بادي يتعلم كل دول من الأب وألأم وأخذ من دول كبر شوي بدأ يلاحظ المفهوم من العيلة ودا المحيط الا جتماعي أخواتك اذا كان موجود أولاد عمك أولاد خالك عمي خالي من المحيط العائلي وبدأ أخذ المفهوم الذاتي وبدأت أخذ

اللغة وتكون شخصيتك بها وبدأت تتعلم أكثر فخرجت من حاجز ماما وبابا الى ادهولي .هو الجذور ويبني عليها فيديني معنى وبقارن محي باستمرار المعنى اللي عندنا والمعنى اللي نأخذو لسا من بره فأخذنا الكلمات وأخذنا منهم بعض الأفكار وبعدين خرجنا للشارع وبصينا لقينا العالم والمحيط والوسط الاجتماعي والناس اللي في الشارع بتقول ايه وسوق الايتابوس بيقول ايه سواق الطاكسي بيقول ايه البقال اي حد في الشارع اي حد في المحيط اللي عايشين فيه يتكلم ازاي وتلتقط منهم بعض الكلمات وتأخذ منهم حاجات وتتعلم منهم والمفهوم الذاتي يعمل يبقى أقوى وأقوى وبيزود عليه عشان المفهوم الذاتي يكون عارف ويكون مختلف لأن كل واحد فينا عاوز يكون فيه اختلاف في الشخصية اخذ نا الاب والام بعد المحيط الاجتماعي والمحيط العائلي ومن دول بدأنا نخرج للعالم الخارجي وأخذنا المدرسة والمدرسين يتكلمو ازاي اللهجة حدة الصوت قوته بيقولوايه المدرسين بيقولوا يه طالب هناك بيقولوايه وبدات أتعلم من المحيط المدرسي والمدرسة وبدأت اتعلم بعض الحاجات هم كمان بعد كيده الأصدقاء هم كمان وبدأت اكون لنفسي أصدقاء وهو أول انجازات بالنسبة للطفل اللي عندو صديق هو الذي عمله وبس عند انجازات الشخصية فلما جاني أصدقائي أكثر من 90بالمئة تبدلت من الأصدقاء تدخين هروب من المدرسة أو لو عندك صاحب كويس ربنا يبارك فيك من الممكن تذاكره مع بعض من الممكن يوجهك الى الطريق المستقيم تصلوا سوا تروحو الى الجامع أو تهرب أو تدخن فتبص بتلاقي هذه العادات التي اتعلمناها من الأصدقاء فهذا المفهوم الذاتي زيادة راح يخش في المفهوم الذاتي انتاعنا لأننا نأخذو من العالم كله عشان نكون لنفسنا شخصية تكون فريدة من نوعها بعدين أخذنا الأب والأم والمحيط العائلي والمحيط الاجتماعي والمدرسة والأصدقاء وبعدين وسائل الاعلام بس بتلاقي تتفرج عن التلفزيون بتحب مذيع معين أو مذيعة ممثل معين أو حد مشهور تتعلم منه حركاته أفكاره أسلوبه أو كلماته المعينة ممكن تاخذها وتزودها على شخصيتك بتلاقيه مدخن وأنت بتحبه يبقى عادي ممكن تكون مدخن زيه وهذي حاجة مهمة جدا جدا اتمنى لو توصل للناس كلها لو أنت ممثل مذيع لو أنت معروف محبوب عندك رسالة لأنها أمام الله سبحانه وتعالى لوانت تأخذ سيجارة في ايدك وتبص لها الناس كلها وتدخن زيك تدفع ثمنهم هم كمان مش بس أنت لأنه راح نتكلم عليها في الادراك بعد كده وبس راح تلاقي اننا أخذنا من المحيط الاعلامي وتبص على التلفزيون انهارده كنت مع واحد وهو رئيس الفرس أنت صصفيلجن الليهي اربع مواسم قاللهو اسمه كلود برجماناقول لكلودقولي الناس انهارده الشباب اديه بتتفرجو على التلفاز من 40الى 50 ساعة في الأسبوع الى غاية 14 سنة طب الرجالة والستات والكبار من 12 الى 20 ساعة في الأسبوع يعني أصبحت هذه الشاشة في منتهى الخطورة في نفس الوقت في منتهى الروعة لو فيها رسالة اتكون الرسالة الايجابية أو ورسالة روحانية تعلمنا ازاي ننمو تعلمنا ازاي ننتمو ازاي نكون أقوى أو تعلمنا البوزان لأننا ممكن نقعد 40 ساعة في الأسبوع فهذه البرمجة فهذه في منتهى القوة في التلفزيون فيه طاقة كهرو مغناطيسية وعينك فيها طاقة مغناطيسية أنت لو ممكن تتفرج عليها ونمت انت منمتش أنت تنومت والمعلومات داخلة شغالة في مخك لأنك تنومت عليها لازم تكون حريص في وسائل الاعلام بعد انت دول انت أخذت الأب والأم والمحيط الاجتماعي وبعدين المحيط العائلي وبعدين أصدقاء والمدرسة ووسائل الأعلام وبعدين تزود عليه وتكونلك المفهوم الذاتي دلوقتي المفهوم الذاتي دا فيه كل حاجة أكثر من 90بالمئة من المفهوم الذاتي لتكون ملكش سبب فيه ملكش سبب فيه تكونلك من العالم الخارجي يبقى معنى كده الخبر الكويس عشان هو مكتسب ممكن تغير ممكن تغير فيه لقيت مثلا عندك عائلة عصبيين أنت ممكن أعصابك تكون هادية عندك ناس بيدخنو حوليك وأنت ممكن تبطل تدخين عندك ناس مش مثقفين او بيقروش وانت ممكن تكون تقرا ممكن تحس نفسك فلله لا يعني فتلاقي أنا تعلمت أنهم متشكرين جدا لأني انا

مبعرفش كده أنهم بحبوكم زي منتم لأني انا ممكن أحسن نفسي لأني فبص بتلاقي عشان المفهوم الذاتي مكتسب يبقى ممكن تغير فيه ازاي منتا عاوز ثاني حاجة في المفهوم الذاتي انه منتظم يعني ايه منتظم المفهوم الذاتي الجزء المنتظم اللي أنت فيه عاوز يتأكد انت في أمان وضمان عاوز يتأكد انت الناس لبحوليك تعرفهم عندك شغلاله بتاعتك عندك الفلوس اللي انت بتكسبها عندك حياتك عندك عيلتك عندك المكان اللي تعيش فيه دا الجزء المتنظم هو الأمان والضمان اللي ذي فيه عاوز يطمن فبتتكولك فيه منطقة اسمها منطقة الأمان والراحةوالامان شخص عاووز يكون مطمن على نفسه عوز الناس الي حوليه ممكن يكون مدير مايشغلش الي يعرفهم وبس ايه السبب عاوز لأنه يطمن على نفسه الي حوليك انت كلهم مطمن لهم او انت ممكن تكون بتسافر برا تلاقي نفسك خرجت على حيز بر الامان تتعب في ناس بترجع ثاني مايقدرش يكمل لانو الجزء المنتظم الي عندو قوي زيادة عن اللزوم في حياتو قوي زيادة عن اللزوم فمش عارف يغير بسهولة لما الجزء المنتظم يكون قويا الشخص ممكن يدافع عن نفسه بقوة غير طبيعية لو في فرد ممكن تكون علوم حديثة تلاقي حد يهاجمها بشراسة ليه لأنو المفهوم الذاتي في الجزء المنتظم الي عندو هوا دا النا عرفو أي حاجة جديدة خطا مش متفتح فيها هنا الشيخ الشعراوي الله يرحمه قال ازاي اذ كان في شيء مش موجود في ادراكك هذا لا يعني أنه غير موجود في الادراك هو مش موجود في ادراكك انت بس لكن خليك متوسع ومتفتح وروح بعد الادراك وتبص تلاقي المفهوم الذاتي منتظم عاوز يطمن عليك وعاوز يعرف انك انت في أمان ضمان تام عاوز يعرف هذا هو الجزء المنتظم دولوقتي وش معن كده ان الجزء المنتظم انه سلبي بالعكس عاوز يضمن انك انت موجود في امان وضمان في استمرارية الي انت فيه دلوقتي الجزء الثالث الجزء مكتسب قصدي الجزء الديناميكي كلمة الديناميكي جاية من كلمة ديناموكس يعني ناشط بيتحرك توموف يعني ناشط الجزء الديناميكي هو الجزء الي يحركك يخليك تخرج برا عشان تتعلم لغة تخرج عشان تنزل وزنك تخرج عشان بتتعلم حاجة جديدة تخرج عشان بتحسن حياتك تخرج عشان بتفتح مشروع تخرج عشان تسافر برا تخرج عشان بتعمل ماجستير عشان تعمل دكتوراه تعمل اي حاجة دا الجزء الديناميكي ، فالجزء الديناميكي بيحركك يخليك تخرج تعلم حاجة جديد دلوقتي تجي تخرج تعمل حاجة جديدة تلاقي نفسك بتتشد ترجع تاني من أول وجديد من بيشدك دا الجزء المنتظم مش بمعنى كدة انه سلبي عاوز يطمن عليك انت ماتعملش مجهود زيادة عل اللزوم بمجرد انو تقول لنفسك االلي انا أعملو بزيادة ممكن بفرض تتعلم لغة عايز تتعلم لغة جديدة تبدأ أول أسبوع رائع والثاني أسبوع أقل وأقل بتلاقي نفسك تربطها بالألم الى غاية الجزء المنتظم وراح شدك وحطك زي مكان عايز تنزل وزنك عملت لنفسك برنامج تنزيل الوزن وبدأت تشتغل عليه وأنت ماشي فيه بتلاقي تحرم نفسك عن الأكل اللي نتو بتحبه وبدأت تلعب رياضة مش متعود عليها وبدات تبعد شوي شوي عن الجزء الديناميكي والآن بدأت تربط بها الألم فتلاقي الجزء الديناميكي بيفكرك الله هو انت حتعيش كم مرة ياراجل كل اللي انت نفسك فيه بلا خيبة بلا بتاع ترجع ثاني للجزءالمنتظم لو حد بس يدخن وبعدين يلاحظ انها مصيبة بالنسبة ليه خطر في الدنيا وخطر في الاخرة بدأ يسيب التدخين شوي شوي ونفسه يرجع ثاني من اول وجديد طب ايه السبب الجزء الديناميكي يخليه يفكر يتغير والجزء المنتظم بخليه يرجع ثاني زي مكان لان هذا انت متعود عليه عشان كده ازاي ممكن قادر الجزء المنتظم يبقى ديناميكي والجزء الديناميكي منتظم ثاني سواء سواء ابقى ناشط في نفس الوقت ابقي اتغير في نفس الأسلوب الذي يناسبني وغير عاداتي السيئة لأني أنا مش عاوزها كلمتين تغيير تدريجي انه بتعمل تغيير شويه شويه عايز تنزل وزنك تبدا بتقول اتمشى كل يوم حتى لو 5 دقائق اشم هواء نظيف وابس على الطبيعة اللي حوليا انا كده اخذت 5دقائق بعدين اله كل يوم كل يوم فالجزء

المنتظم يتعاود جزء دا 5 دقائق يبقى الجزء المنتظم والديناميكي تزيد 10دقائق تعملها كل يوم دلوقتي تصل مرحلة 10دقائق الى غاية تلاقي جزء منك وهذا التغيير التدريجي

اللي بنمشي فيه شوي شوي وفي لحظات بنرجع ثاني وبعد الفاصل راح اقولك عن الأستراتجية الي بتحول فيها المفهوم الذاتي من ممكن جزء مكتسب فيك سلبي الى ايجابي هم شويا نقاط بسيطة هي استراتجية مطروحش كده ولا كده راح اقولك عن الاستراتجية بالتفصيل بعد الفاصل المفهوم الذاتي هو الجذور الشخصية وهو منطقة الأمان بحياتنا والمفهوم الذاتي يتكون من 3 حا جات أساسية .اللي هي جذورك واللي هم الجزء المكتسب والمنتظم والديناميكي اتكلمنا قبل كده ان المفهوم الذاتي هو الادراك للمعنى جوا الاسماء كونت لغة نطلب بيها احتياجاتنا ونتصل بيها مع أنفسنا ومع العالم الخارجي جواها قيمنا واعتقادتنا ومبادئنا ووجهات نظر تجاه الأشياء عشان كده لو حد اختلف معاك في وجهات النظر بتزعلش لي بس ممش بيدافع عن رؤيو عن مفهومه الذاتي بحالو لازم تكون مرن في الاتصال مع نفسك ومع الاخرين مكتسب من 06 اماكن مختلفةمن 6ابواب من الاب والام ومن المحيط العائلي وبعدين المحيط الاجتماعي والاصدقاء والمدرسة ووسائل الاعلام بعدين تزود عليه اتكلمنا عن الجزء المكتسب عن الروعة اللي فيه انك تعلمت حاجات كثيرة ممكن تغيرها انت مش مبسوط منها تغيرها تعالو اقولكم حاجة لما جيت سافرت برا طبعا انا زاي حد ثاني اتعلمت انو صو تي يكون عالي اني اتكلم بصوت عالي الناس برا بتقولي انت بتزعأ ليه انت متخنق ليه يابني انا مبتخانأش انا صوتي كده عالي

انت ماتشوفش احنا 8في العيلة والي صوته عالي هو الذي بيكسب فاحنا تعودنا على كده فلما بتقولي وطي صوتك مش عارف أنا فكان لازم ادرب عليه متقولي أنت زعلان لا انت مشفتش الزعل عندنا فيه صريخ دى كده بتكلم كويس جدا لما تجي تتكلم لما تجي تهدي لعب وتتعلم شوى شوى انك تغير في نبرات صوتك في حدة صوتك في قوة صوتك أنصت لما الناس تتكلم تسمع وتفهم وتعبيرات الوجه وتحركات الجسم وتنفسك مع الوقت تبدأ تعمل التغيراللي يخلي حياتك أفضل ماهوش التغير حتى القيم نفسها من سن عشرين الى غاية سن ثلاثين بتتحول وتتشكل وتتغير 7مرات لماأجي أفكربا الاسلوب داه أنا ممكن أحسن نفسي طالما لاحاجة تغضب الله بالعكس تقربك من أكثر هن الله ولما تبدأ والكاظمين الغيظ تعرف تكظم غيظك والعافين عن الناس تعرف تسامح وتسامح يكون متكامل والله يحب المحسنين تحسن للناس دي تبقى الروعةليه ماتحسنش نفسك فيها تحسن فتبص الى هن ممكن تحسن من مفهومك الذاتي والمفهوم الذاتي مكتسب ممكن تغيره ومنتظم وديناميكي الجزء المنتظم هو يحافظ على الأمان والضمان فيه عاوز يطمن انك عايش في نفس المكان وتصرف في بنفس الطريقةعارف في ناس تشتغل في شغلانه واحدة طول عمره مش معنى كده انه غلط لكنه هو مش عاوز يغير لانه لو غير بحس بعدم الأمان عنده فرصة يسافر برا يغير الوظيفة او يروح شركه ثانيه اومصنع ثاني اويغير مهنة بحالها يخاف ميغيرش ممكن يكون أعد في مكان ونفسيته تعبانةالأنه مش عاوز غير الانه مش متعود على التغير ده يخليه يخش موضع عدم الأمان فكرين زمان يقولك شرطين على كمي ولا فدان عند أمي لاأفضل زي ماانا كده متغيرش احسن افضل شغال زي ما انا كده لما لانو لو تغيرت يابني جيت اغير في شغلي الناس بيقولو عني اني مجنون كنت اشتغل في المكان سنتين اتعلموا منه اتعلم منو وأروح لغيره ومن اخر حاجة تبدأ بداية جديدة لو بدأت هنا في غسيل الصحون

وبعدين بقيت جرصون ومن بداجرصون وبعدين كابتن أبدأ من كابتن الى مدتيل ومن مدتيل مساعد مدير ومن مساعد مدير الى الادراة العليا شوي شوي شوي تأخذ خبرات وتجارب من كل حتة مش معنى كده تقعد في مكان واحد يبقى غلط لكن نمي نفسك باستمرار عشان متوقعش في مطب الروتين مطب الروتين السلبي يخلي فيه احاسيس سلبية سلوكيات توصلك بعدين للاكتئاب

خلي نشاطات يومك متغيرة فدا منتظم الجزء المنتظم يمكن يكون خطر عشان كده منطقة الامان اسميها منطقة الموت الشخص قاعد مرتاح زيادة عن اللزوم مبيعملش حاجة نشاطات يومك تبقى زي بعض تبص وفي الاخر تلقاه متعب نفسيا عندك طاقة عالية حتواديها فين تعمل نفس الشيء حتجنن أنا بسأل الناس لما حد جاني في عيادتي سؤال داه انت تعمل ايه كل اليوم من أول مبتنام لاخر اليوم يقولك روتيني زي ماهو يبقى حتكتئب نفسيا متعملش حاجة اطلاقا حتى لو عندنا اولاد فيه نشاطات يومهم متغيرة علموا الرياضة علموا العاب معينة علمو الموسيقى علمو حاجة بتخلي نشاطات يومه بتنمي ذكاءه في حاجت مختلفة ولكن بيعمل نفس الشيء نفس الشيء يطلع غبي في الاخر خذ بالك انه مهم جدا بتوصل لمرحلة ان هذا الجزء المنتظم بتخليه باستمرار يتعود على التغيير لأن الجزء الديناميكي اللي فيك هو الجزء الناشط هو الجزء اللي بيتحرك هو الجزء اللي عاوزك تتحسن عاوزك تنمو دا اللي بيتحرك عشان بتتعلم لغة دلوقتي أنت تسمعني بالجزء الديناميكي لو سمعت قال أدتلك طاقة وحماس وخرجت تشتري كتاب عشان تقرا دا الجزء الديناميكي لو سبتو زي ماكان ماقرتهوش دا الجزء المنتظم مش معنى انه الجزء المنتظم سلبي بس عاوز يطمن عليك ان اللي بكنت تعملو زمان لما انت تعمل تغييريرجع زي ما كنت ما مقلتلكم عايز تنزل وزنك رحت خارج بجزء الديناميكي قولت مش ممكن اقبل وزني بي منظر دا أنا متقبل نفسي زي ما أنا لكن ممكن احسن في وزني أكون بي وزن أفضل وأحافظ على صحتي ممكن أنا اللي عاوزه بعدين تخرج وتحط نفسك في برنامج رائع وأسبوعين 3 ترجع زي ما كنت بتلاقي جزء المنتظم في صوت كده قواه بقولك يا راجل انت حتعيش كم مرة كل الحلويات ديه كول لبقلاوة الكنافة فاكر تاع نفعيتك كل الكعك كلك كعكتين وتكلهم وتتخن تاني وبعدين تقعد تتعب نفسيا وارجع تاني للجزءالدينا ميكي بيقولك اتحرك انت عايش فعلا طب انت عايش عايش خلي حياتك تكون أحسن حاجة سيبك من الكلام الفارغ بطل حكاية الحلويات ركز على صحتك وتبدأ شوي بعدين ترجع التاني فبتص بتلاقي الحرب النفسيه مع الانسان بينه وبين نفسه بين الجزءالمنتظم اللي عاوز الامان والضمان وزي ما انت والجزء الديناميكي اللي عاوزك انك تتغير وتتحسن في حياتك الفرق بين الاثنين دول كل المشاكل النفسيه في العالم لو تعرف تضبط نفسك في الاثنين دول بنضبط افكارك الداخلي بتعرف تضبط قوانينك الداخلية الى غاية ماتوصل الى مرحلة يبقى الجزء االمنتظم يبقى ديناميكي الديناميكي يبقى منتظم قولتلك قبل كده عشان اعملهم أعمل ايه كلمتين اثنين التغير التدريجي التغير التدريجي عاوز ابدأانزل وزني أتمشى كل يوم شويا الى غاية ماتعود على كده أتمشى اكثر وبعدين شويا ابدا أجري وبعدينوتبدأ تلعب رياضه الى غاية تبقى جزء منك بس تعلمها كل يوم أحب الاعمال الى الله ادومها وان قل كل يوم كل يوم كل يوم الى غاية ما يبقى الجزء المنتظم ديناميكي والجزء الديناميكي منتظم واذا ما كانش فيه تغير انت أحداث التغيرفي حياتك غير في أوضتك شوي طبعا ماتقعدش تغير فيها كل يوم كده تبقى مرض بتعمل فيها تغير من وقت للتاني التغير داكويس يخليك تفكر يخليك تحس كده انك انت سعيد ومبسوط وسعيد غير تغير يسعدك فتبص بتلاقي التغير التدريجي يخلي الجزء المنتظم ديناميكي والديناميكي منتظم دلوقت ازاى انا ممكن أحسن من المفهوم الذاتي طالما المفهوم الناتي هو الجذور الشخصية طالما المفهوم الناتي هو جذور الحياة عارفين يعني جذور الشخصية بفرض مثلاشخص يشتغل

في المبيعات وانا شفت ناس كثيراكده بيشغتل في المبيعات بيعمل الف جينه في الشهر بعمل الف جينه بس يأخذهم نسبة من المبيعات بعدين بدأيخرج عشان يبيع متعود على الف جنيه جاءعلى يوم 18في الشهرعمل 800جنيه فضيله 200عارفين من يوم 18 الى اخر الشهر يعمل ايه حيقلل اللعب شوي راح يهدي اللعب مش راح يشتغل بقوة زي مكان عمل 800 جنيه في 18 يوم هو متعود على الف جنيه ايه اللي بيعملوا من 18 الى غايةيوم 30 في الشهر عاوز يكتسب 200اللي فاضلين الان المفهوم الذاتي قالوا لو عمل اكثر 1000جنيه مش يبقى مر تاح بصرفوهم بسرعة راح يصرف كل اللي عندو لو عمل أقل راح يجن الان متعود عايش على الف جنيه لكن لم يبدأ يغير قواه لما بيشوف نفسه راح يأخذ 2و3و4 و5و6 و10 طب يأخذ أكثر وهوأحسن مني ايه وتبدأبتحسن نفسك وتشوفه جواك فلما تقيلك لفلوس انت جواك منتظم انت جواك ديناميكي وانت جواك مكتسب جديد واصبحت متقبل تغير في حالة دي تغير يبقى طبيعي معاك فالشخص الذي عاوز بعمل تغير في حياتولومتعرفش تعمل تغيرفي العالم الداخلي العالم الخارجي مش حتيتغير ميتغير بس عشان حد أثر عليك ولو شفت حد تأثرت بيه شوي ولكن عاوز تكون زيه لكن العالم الداخلي لزال ضعيف عشان كده مهم جدا اشتغل بين الجزء المنتظم خليهم الاثنين ودلو قت في بعض حاجات لازم تتفادها تبعد عنها عشان يكون المفهوم الذاتي أفضل أول حاجة خذ بالك من الانا السلبية يعني ايه أنا السلبية متقلش أناوتحط حاجة سلبية وراها انا فاشل انا مكتيب انا محبط انا ذاكر ضعيفه انت دي بسمعهاكثير عارف حكاية الذاكرة الضعيفه انت عندك 150 مليار خليه عقلية فيها مليون اسنبز كل سنبز فيه مليون خلية ذاكرة أضرب مليون في مليون في150 مليار دا حجم الذاكرة بتاعتك مش الذاكرة الضعيفة انت متتشتت الانك عمال تفكر في 50 حاجة والعقل البشري يفكر بتجربة وحده بس وحدا وحداواللي بعدها وانت تفكر في50 حاجة مشغول حتلا في نفسك عشان انشغلت اوجالك توتر وتبدا بتروح بشوية المهم اهم حاجة خذ بالك من الاناالسلبية ثاني حاجة متعبشت في الماضي تخيل انت لوتطلب تاكسي تجيلك وتأخذ تاكسي تجيلك وتأخذ تاكسي هوماشي يسوف ويبص لوراء ممكن تاخذ طاكسي بالمنطر دا سائق لوراء راح يخش في الجيطة فالانسان اللي ماشي عم يبص للماضي الماضي راح وانتهى الماضي عشان تتعلم منو راح بتقلي الماضي بتاعي كان ضعيف لو رجعت تاني تتصرف بنفس الطريقة طبعا لايبقي استفدت من الماضي متزعلش من ليه لولا الماضي ماكنتش أصبحت أفضل فريح الماضي وحولو لخبرات تجارب وقدرات وبعدين وعيش اللحظة دي وجهز نفسك عشان تبني مستقبل أوعك بتعيش في الماضي عيش في الوقت الحاضر خذ بالك من الانا ا السلبية ثانيا متعبشش في الماضي ثالثا خذ بالك من التقيم السلبي لنفسك وللاخرين حد بقولك مش ممكن تنجح انت باستمرار فكر رأيك فيا لايدل علي ولن يدل عليا لما حد يقولك اي حاجة سلبيه جوا الا تقول رايك فيا داءرايك فيك انت انك عندك مفهوم ذاتي بتقولهو لي مبني على افكارك انت ملوش دعوة بيا خالص فزاي تاخذ كلام الناس كده حتى لو كان حاجة سلبيا واحد بيقولك عمرك ما راح تنجح انا لما تقالي الكلام ده كنت بطل مصر في البيك بونغ عمره ماحد قالك انك حتصبح بطل مصر في البينغ بونج عمرى اناما حد قالي انى اكون مدير عام في الفنادق برا ولاانا راح اكون فيالشغلانه دي ولاحد قالي انه راح ادرب القات الناس من حوالي في العالم محدش قلي كلام داه بالعكس ممكن حد يهبطك متسمعش كلام حد خليك انه عندك هدف ركز عليه حط طاقتك فيه وهنا ربنا سبحانه وتعالى يبشرك ان الله لايضيع اجريخلي الجزء داه المنتظم يبقي الديناميكي والديناميكي يبقي منتظم خذ بالك من الانا الا سلبيه منعبش في الماضي وعيش في الماضي وعيش في الوقت الحاضر دلوقتي في استراتجية عشان تحسن بيها المفهوم الذاتي نمرة واحد اعرف

قيمتك الحقيقه اللي اداها لك الله سبحان تعالى نمرة ثانية فكر باالتحديد انت عاوز ايه نمرة 3التسامح المتكامل عارف ليه متسامحش حد كل ماتتفكر فيه تدايق لا تحقق اهدافك ولا تعمل حاجة دا اسهل وارخص انك تسامحه وبعدها على طول القرار قرر قرر معايا انهارده قرر خلي عندك رغبة عاليه انك فعلا تتقدم في حياتك وبعد كده اعرف اهدفك وعاوزها ليه ايه الاسباب حنتكلم عن الحاجات دي باالنفصيل بعد كده اكثر الاهداف اسبابها عايز تعملها ازاي حتعملها امتا انت تستحقها فعلا وبعدين تحطها في الفعل وهينا عاوزك تعمل حاجة اسمهاالتقيم اليومي قبل ما بتنام في الليل قيم نفسك ترى ايه عملتوا يجابي كتبوهم وايه عملتوا سلبي كتبهم كلهم و و تقول بكرااان شاء الله لو الله اداني يوم جديد السلبي بتحوله الى ايجابي انت اليوم بيوم متسبيشي اي حاجة سلبيه تنام معاك والمخ شغال شغلله طول الليل بيقل المفهوم الذاتي وبيدا بيتغيرومن هنا ابدا تغير في حياتك شوي شوي عاشن مفهومك الذاتي الديناميكي يبقى منتظم والمنتظم يبقى ديناميكي وفي المرحلة دي حتبص حتلا في مفهومك الذاتي اصبح في منتهى القوة لما بتكون عاوز تعمل تغير في حياتك تعمله وانت مرتاح من غير مايكون فيه مقاومة داخلية وادي روعة المفهوم الذاتي وان شاء الله لما لشوفك في المحطة الجايه راح نتكلم عن المكونات المفهوم الذاتي حنتكلم عن القوة والادارك وانوعه العيشه اللاواعية والعيشة الواعية واصناف الادارك وايه السبب اف الادراك هو 50 بالئة من التغير ولما تعمل هذا التغير بالا دارك لمفهومك الذاتي كله يبدا بيتحسن راح نتكلم عن الادراك احتياجيات الانسان العشرة وبعد كده حنبدا نتكلم شوي شوي على الصورة الذاتيةوعلى تقدير الذاتي وعلى الثقة باالنفس وراح نتكلم على العادات تتكون ازاي وممكن نغيرها وفي المحطات الجاية فيه حاجات في منتهى الروعة جيالكم وجايه لغاية عندك استغلها على اد مانقدر وخليك معايا باالفعل وشوف الفارق وافتكر من اول النهارده وان ولا طولك ولا عرضك ولا انت اسم العيلة ولا انت شكلك ولا انت ولااحباط ولا اكتئاب طيب انت مين ودي نشاطات في الحياةو انت افضل مخلوق عند الله عزوجل مش حد يقولك حاجةيخليك تهبط انسي الكلام دا كله انت افضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى اشكر الله عز وجل توكل على الله حق التوكل اشكره كل يوم من قلبك سبح سبح سبح اكسب حسنات كل يوم صلي قرب من الله على قد ماتقدر ادي هذا الحب يرجعلك اكثر مما تتخيل بتلاقي حياتك كلها بركة روعةحتلا في نفسك مرتاح نعبدي اطعني اجعلك عبدا رباينا بتقول لشيء كن فيكون بص ربي عايزك تطيعه صلي وصوم يديلك الأنو بيحبك اكثر اكثرمما تخيل وعش كل لحظه كانها اخر لحظه في حياتك اولا عش بحب الله سبحانه وتعالى ثانيا عش بالتطبع بأخلاق رسول صلي الله عليه وسلم خلاق الرسل والانبياء والصحابه والاولياء الصالحين بعد كده بالكفاح كافح عشان تنتج عشان تحقق اهدافك وطول ماانت ماشي خليك مرن ملتزم خليك مصر خليك منضبط خليك مرن عيش باالحب وقدر قيمة الحياة ولما يشوفك المرة الجاية عش بكل الحب والسلام عليكم.

الحلقة العاشرة:

في المحطات ماشيين فيها قبل ده بتكلمنا على حاجات كثير ومن ساعة مابدينا منها قوة التوكل على الله سبحانه وتعالى وروعتها والتوكل على الله سبحانه وتعالى ومن هنا تعرفنا على قدراتنا اللامحدودة وبدأنا نتكلم على المفهوم الذاتي أنه مكتسب أنه منتظم أنه ديناميكي ومن هنا حنتكلم على الادراك وأنواعه ،الادراك اللاواعي والادراك الايجابي والادراك السلبي وادراك القدرات وادراك الامكانيات وبعدين تكلمناعلى الادراك القوة المحركة للسلوك البشري يلي هي الألم والسعادة ومن هنا تكلمنا على الملاحظ الداخلي يليهو بيفكرك باستمرارازاي تعيش كويس هوما بيقولكش تعمل ايه هوفقط بس يوسع افاقك وبعدين تكلمنا على القاضي الداخلي لو قلت لأي حاجة سلبية على نفسك وتحكم على نفسك بالسجن الداخلي ويبقى الانسان محبوس في سجنه ،سجن مصنوع من الذاتي خذ بالك تقول لنفسك ايه وتكلمنا بعد كده بدأنا في الاحتياجات العشرة يلي الانسان محتاجها وتكلمنا على أول احتياج فيهم البقاء والأمان قلنا والانسان أي حاجة ناقصة في بقائه سواء أكله أو شربه أودخله أو عمله أو أولاده أو صحته بيخرج عن الاتزان ويعمل أي حاجة عشان يرجع نفس تاني الى حيز يلي سمناه منطقة الأمان وتاني احتياج بعد الأمان والبقاء هو الضمان والاستمرارية وعاوز تضمن بقائك واستمراريتك في الزمن وتالث حاجة احنا تكلمنا فيها هي عايز نحب ونتحب والمرة الي فاتت تكلمنا فيها أبدأ من دلوقتي على طول نعرف ازاي تحب كلمة حب دي ان تحب الله سبحانه وتعالى من قلبك وتحب الله من نفسك وتحب الرسول عليه الصلاة والسلام وعارف بتحب نفسك وحد يقولك تحب نفسك حنتكلم فيها بالتفصيل بعد كده والتسامح والحب والكلام ده كلو ومش حكاية الحب الذاتي تكون أنانية أنا بحب هديتي يلي أداهالي الله سبحانه وتعالى ويعني انو مابحبش ده يلي عندي ازاي حبك انت يعني أنا عاوز أهديلك 12 تفاحة وماعنديش تفاح ولازم أنزل أشتري تفاح علشان اديلك تفاح ولو معنديش حب جواي ححبك انت ازاي ولازم يكو ن الحب مزروع جواي علشان أعرف أحب علشان كده أنا جزء من قوة الطاقة البشرية ده العلمودا ا العلم التاني بفضل الله سبحانه وتعالى أسسته فأصبحت ماركة مسجلة عالمية وتقول الناس لوبتحب انسان أكثر من نفسك حتؤذيه وتؤذي نفسك إلا الله ورسوله مادخلهمش في حاجة زي كده ولما تجي وتقول أنا بحب أكثر مني ده مشكلة لأنو أنا أبعتلك الكلام انو انا بحبك أكثر مني أبعتلك الاحساس انو أنا مابحبش نفسي ومعرفش يعني ايه حب أنا ائذيك وأؤذي نفسي فتبص بتلاقي انو انت لازم تتعلم ازاي الحب إن أنت نفسك حب فبتدي الحب فترى بدأت تحضن اللي حوليك وأنا عارف لما تحضن ماما وتحضن بابا وتسعدهم وتحس بالسعادة تامة النهارده حانبدأ نتكلم على السبع تانين من الاحتياجات الخاصة للانسان والاحتياج الرابع هو التقدير ،التقدير عارف انك بتحس انك بتقدروتحس الناس بتقدرك هل عمرك سمعت حد بيقول انوماحدش بيقدر ما حد بقدرني وفي الشغل مافي حد بقدرني وفي البيت ماحد بقدرني والدنيا ماتقدرش حاجة وكلمة التقدير تجي من التقدير الذاتي وهل انت بتقدر نفسك هل عندك حد في العيلة بيقدرك وتحس حد بحبك و يقدرك من دون شروط والتقدير ده عندك نابليون بونابرت أنا ممكن أعيش أسبوع بحاله على التقدير وليام جيمس يلي بنسميه ابو علم النفس الحديث قالك من أعمق احتياجات الانسان الحب والتقدير وعارف نحنا صغيرين كنت تشد ماما وتشد بابا ماما بوصيلي بابا بوصيلي عاوز الناس تبصلك عاوز الناس تقدرك شوف هنا روعة الله سبحانه وتعالى :(وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون) سبحانك يارب قالك الله سبحانه وتعالى اعمل بقى وأنا ابصلك بنفسي مش أنا بس والرسول والمؤمنون وسيرى الله عملكم ولو ربنا بيرى بتعمل ايه والله سبحانه تعالى يدعمنا ويشجعنا عشان نعمل عشان لما

تبص تلا قي انت بتقدر نفسك ولا انت تقدر الناس ولا لا انت عارف يعني ايه تقدير لما يقولك شخص أنا يادكتور ماحدش بقدرني ارجع أقوله أولا لازم تعرف ايه التقدير عشان انت

حطيت التقدير يمكن حطيت قواعد عاليه عن نفسك تقعد تقول دا مايقدرنيش عشان يعمل كده ودا ميقدرنيش عشان يعمل كده ويعني ايه التقدير بالنسبالك يعني ايه الاحترام بالنسبا لك وانت لما توصل للتقدير أنا بقدر نفسي وبقدر قدراتي لأنها لامحدودة بقدر قدراتي بقدر امكانياتي بقدر تجربتي بقدر خبارتي في الحياة وبقدر أنو أنا انسان عارف عندو ثمن انسان عندو وزن انسان عندو قيمة ولما حد بيقول عنك حاجة انت عارف قيمتي انت عارف قيمتك لأنو أنا وانت أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى وربنا خلقنا في أحسن تقويم خلقنا بيده الكريمة سخر لنا السماء الأرض وما بينهما فمين يقولي انت فاشل انت مش حاتنفع بيقول يلي جواه يطلع ادراكه يطلع مفهومه لكن أنا الله سبحانه وتعالى خلقني في أحسن تقويم وأداني كل الأسباب كل القدرات وأمشي في الدنيا واستخدمها في الامكانيات عشان أوصل أحقق أهدافي وساعد اكبر عدد من الناس فتبص تلاقي التقديرجاي نمرة أربعة بالنسبة للاحتياجات الانسان تخيل بالنسبة للحب والتقديرالحب في مستشفى من المستشفيات العالمية في الولايات المتحدة الأمريكية جابو البيبيات بيبي لسه مولوده يلي بحطوها في الملاجئ أخذو اثنين من البيبيات دول صنف من البيبيهات ادوها لواحدة مختصة بتحضنووبتحبو وتكلموا وتلاعبوا والبيبي الثاني يأكلوه ويشربوه بس مفيش حد بيحضنه خلال اسبوع البيبي اللي متحبش مات قالك يا خبر معقولة طبعا وصنف الأبحاث مكانتش متخيلو ان تحصل حاجةجديد مثل كده عشان متحبش متحضنش محسش بالأمان عشان ماحسش بالحب من صغره ،والثاني اللي تحب زاد وزنه الفرق بين الاثنين الحب والتقديرعارف انو انت نفسك لما انت تقدر الناس ترجعلك بقانون العودة قانون والرجوع لما تقدر الناس ،أنا عندي صديق ليا مدير عام في فندق من فنادق كندا انوا بيقول تعرف أنا لما ألوم حد لازم أقدره

4مرات اسمها دوفرت وان كانسل أي 4مرات لحاجة يعني ايه كلام لازم قدرة 4مرات في وسطهم كده بديلو نقد وبديلو رأي لكن لازم بداحاجة مهمةانهي.بحاجة مهمة تفيده وأسميها طريقةالسندويتش فيه عيش من فوق وعيش من تحت وجوا بتدي الرأي فابستمرار تبدأ بحاجة كويسة عن الشخص حتى .على فكرة اعملها مع أولادك لما تجي تتكلم معاه في حاجة قل له الكويس عنه الأول أنت مبسوط منه في ايه عشان تفتح نفسه وبعدين في الأخر خالص أنهي بحاجة كويسة عنوفتبص بتلاقي والمخ بيبني على أخر تجربة ولإنطباع الأولاني في منتهى القوة قل له رأيك في اللي أنت عاوزه ماتنقدوش قل له ايه رأيك في الحتةكذاوكذايه رايك أنت دا اتصال عشان تخلي أولادك عندهم ثقة في أنفسهم الإتصال مع الأخرين بنفس الطريقة ابدأ بالتقدير لما تقدر نفسك الناس تقدرك أكثر التقدير رابع حاجة في احتياجات الانسان أول حاجة تبقى البقاء والأمان وتاني حاجة الضمان والإستمرارية وثالث حاجة اننا نحن نحب ونتحب ورابع حاجة التقدير عايزيين تقدير من نفسنا ومن الآخرين خامس حاجة ايه الجديد تكون مفاجأة بالنسبالك الإنتماء الإنتماء أنت عارف لو أنت تبص راحتلاقي معظم الحرف والمهن ليها نقابة حتلاقي نقابة الأطباء نقابة المحاسبيين نقابة الصيادلة نقابة المحاميين النقابات دي كلها تبقى بتخلي الشخص ينتمي اليها وبيعمل زي ماتبص تلاقي شركات الطيران اهرده بيعملك كارت صغيرة تأخذ فيها نقط عشان تنتمي اليه فتشتري منه هو تحس انك منتمي للشركة دي والفنادق يعملو نفس الشيء حتى شركات السيارات تعمل نفس الشيء عاوز بيخليك تنتمي اليه انك بتكون منتمي لحاجة دا مهم جدا فحنا لما نجي في الدنيا معندناش انتماء معندناش انتماء لله سبحانه وتعالى دي مشكلة كبيرة معندناش انتماء للدين

معندناش انتماء لأنفسنا معندناش انتماء للعيلة أنت عارف أنو عدم الإنتماء فيه مصائب كبيرة فيه ناس بتخرج برا وتسافر برا وبعدين يعوجلي لسانه ويلبس زي الخوجات وبعدين يبدأ يشرب خمرا الْكده هو بقى مودرن كده بقى متقدم كده بأ فيه نمو أنا شايف فيه بعض الناس يغير اسمه بدل سمير يسمي نفسه سام هوفعلنا يصبح سام لما تيجي تفكر فيها بالأسلوب ده بتغير اسمك عشان حد يشغلك طب فين انت اسمك عارفين الإسم انتماء لو أنا جيت مثلا أبص للناس الليومين دول يسمو أولادهم أسامي أجنبية تجي تسمي بنتك اسم عجيب أو ابنك اسم عجيب مهواش اسم مثلا مثلا دينه أو وطنه أو نظامه بيتلخبط لما يلاقي اسمه عجيب مش عارف هو مين مش عارف ينطقه الإسم إنتماء اللغة انتماء لما تيجي تتكلم شفت برنامج في التلفزيون اعتقد أنه من فترة كان برنامج جميل جدا كانت صفاء أبو السعود عازمة مجموعة فنانين كانوا يتكلموا على اللغات بيقولوا انا الشخص مش لازم يتكلم لغة مش بتاعتو لو كنت أنا موجود في حدث كده أو حطوا أحد المختصين فراح يقولهم ان اللغة انتماء دي مهمة جدا اللغة انتماء لما نتكلم لغة تانية تخرج عن انتمائك انت بتوري انك مثقف في حاجة لكن فين انتمائك انت الشخصية انا في بلد طلب مني ان أتكلم بالفرنساوي في بلد كلهم عرب فرفضت لغيت الرحلة بحالها لأن أنا بكلمك بلغة مش بتعتنا لغة بتاعت حد تاني مش بتاعتنا ليه أحاول أنا شوف عشان أنا شيك عشان أنا متقدم معاك راح أتكلم باللغة العربية دلوقتي بتكلم معك بالغة العربية أنا باجي هنا أدّرس بالعربي بدرس بالفرنساوي وبالأنجليزي عيب عليا عشان أنا عايش برا 30سنة وطبعا الواحد عشان يعيش برا فترة طويلة لغته تتغير عشان طول اليوم بيتكلم بالفرنساوي لكن لما جيت هنا في العالم العربي لازم أتعلم العربي كويس طبعا انا العربي كويس وكل حاجة لكن أضحك به ونكت بيه وأتكلم بيه ولكن أدرس بيه لا ولو اكلمك بالأنجليزي وقولك موتيفيشن يعني دوافع موتيفيشن عارف بتمشي ازاي في مخك تي- أي- وان- تديك طاقة لما أقولك دوافع لازم تدرس عشان أنا بعرف أكلم أي مكان في مخك أنت عارفين وأنا واقف كدا كل حركة محسوبة كل نبرة محسوبة كل نبرة محسوبة كل سرعة محسوبة وأنا أتكلم بيدي اليمين رايحة لمخك الشمال دا المسؤول عن التحليل والمنطق ولما اتكلم بيدي الشمال رايحة لمخك اليمين دا المسؤول عن التخيل والابتكار حقولك حاجة فيها تخيل وابتكار لما أكلمك بالأثنين بجمعلك على نقطة التركيز وجمعلك المخ الشمال واليمين وهنا راح قولك قصة لو عملت ايديا كده بأخذك في استمرارية كل حركة محسوبة كل حاجة محسوبة السرعة لأن العقل الواعي بيأخذ 7معلومات زائد أو ناقص اثنين فلما أقلك الفكرة بكررها أكثر من مرة توصل ل7 مرات لما أكلمك بالطاقة بتاعت الفكرة أكلمك في حدود 180الى حدود 220كلمة في الدقيقة عشان تأخذ طاقة المعنى متأخذش كلمة كلمة العقل اللاوعي عندو قدرات بيستوعب ويخزن 2مليون معلومة في الثانية الواحدة لكن محدش علمنا الحاجات دي عشان متعلمنهاش عاوز كلمة كلمة فالسرعة اللي بكلمك بيها سرعة العادية اللي انت تفهم بيها لكن أنت عاوز تكتب في الحالات دي حتمشي مع الفكرة بعدين خد الفكرة ودي أساليب نعملها للناس حتى وانا ناوي ان شاء الله اذا كان ربنا اداني عمر والصحة حاجي هنا وأعمل حاجات في الذاكرة حدرس الناس حاجات في الذاكرة ازاي تفتكر أسامي الناس ازاي تفتكر أرقام التلفونات ازاي تفتكر الاجندة بتاعتك زي منتو شايفين بالتفصيل دلوقتي وساعة ماجيت وكل 30حلقة من غير ورقة وأنا بعدها وأنا أتكلم ورتب أفكاري تخيل لو أنت تكون طالب بيذاكر بالذاكرة ويحط وقت أقل حتى وبعدين يخش جوا 90بالمئة ان شاء أقدم لكم الحاجات دي تخدم الناس فتنجح وتتميز في حياتك حاجات بسيطة جدا حاجات في الذاكرة بتضبط ازاي في ترتيب الذاكرة عشان كده من ضمن الحاجات المهمة جدا لما نجي نتكلم عن ذاكرة الإنسان وتركيز الإنسان وقدرات الإنسان هنا توصل لإنتمائك ياترى أنت ابن مين وتنتمي لبلدك تنتمي

لأهلك تتكلم اللغة بتاعتك تتكلم لغة أجنبية ليه لو مظطر معليشي مع الأجانب توري لغة بتسوي بني آدم مع نفسك أنت مع عيلتك تكلم لغة بتاعتك عشان بتحسها تعلم فيها أكثر خليك فخور بلغتك خليك فخور بوطنك تدافع عنها لما سافرت برا تحس اديه أنا مصري فخور بيها عربي فخور بيها مهما قالوا علي ومهما حصل عشان كده ترجع تتكلم في الإنتماء حنشوف إن اللغة إنتماء إن الاسم انتماء لما تكون منتمي بتكمل الإحتياجات بتاعتك بتحس أنك مرتاح تحس بالعزة أنو أنت أنا عندي عزي لأني منتمي لأهلي لناسي منتمي لوطني منتمي خصوصا منتمي لله سبحانه وتعالى حنتكلم عن الاحتياجات العشر للانسان كل واحد فينا عندو احتياجات طب لو الإحتياجات دي مش موجودة حيحصل ايه الانسان على طول يخرج عن الإتزان طالما معنديش اللي محتاجو فكرين لما تكلمنا ان المفهوم الذاتي وأن اللغة لها معنى والمعنى دا احنا بنخرج باللغة دي والمعنى عشان نطلب بها احتياجاتنا نتصل بنا باللغة بينا داخليا ونتصل بالعالم الخارجي عشان كده الأسلوب اللي تتكلم به مع نفسك يسبب أحاسيسك وسلوكياتنا وبعدين نتائجك والأسلوب اللي تتكلم به مع الناس يسبب علاقتك ودي فيها حاجة حنتكلم فيها عن القيم السبعة لما تكلمنا قبل كدا أن أول احتياج لنا هو البقاء وألأمان وأن الانسان لو خرج عن حيز البقاء والأمان يمكن يعمل أي حاجة يسرق أو ينصب ممكن يقتل عشان يحس أنو عايش ودي أساليب حرام كلها عشان كده لما توصل لمرحلة انك تنجح باستمراروتتوكل على الله سبحانه وتعالى متحتا جش تفكر في دي لان ربنا ضمنهالك ضمنلك الرزق والعمر موزعة فأنت خايف من ايه .فمتحاولش تعمل حاجة تكون سلبية تحطك في جهنم وبعيدين تندم من هينا اضبط نفسك لسه عندنا وقت وتاني حاجة الضمان والإستمرارية انك تضمن بقاؤها تعمل تأمينات على الحياة في الشغل لو عملت حادثة تأمين على مرتبي الأمان البقاء الضمان والإستمرارية أنك تضمن بقائك عشان الناس تضمن بقاؤها تخزن أكل تضمن بقاؤها تعمل تأمينات على الحياة في الشغل لو عملت حادثة تأمين على مرتبي

البقاء الضمان الأمان والإستمرارية وتكلمنا ثالث حاجة ازاي نحب ونتحب وكل واحد مننا عاوز يبقى محبوب رابع حاجة الناس عاوز بتتقدر عاوز يبهرك عاوز التقبل الإجتماعي وعشان كده ممكن في ناس بتكدب دراسته ايه خلفياته ايه عشان انت تتقبلو حنتكلم في التقدير الذاتي ضمنها التقبل الذاتي انا مش منتظر حد بتقبلني ربنا متقبلني لو اشتغلت عشان انت تتقبلني حتعب جدا عيش على أفكارك أنت مش أفكاري أنا كل واحد عاوز بيتقدر أنا أقدر نفسي والناس بيقدروني .

وليام جيمس قال أن أكثر من 62بالمئة من سلوكياتنا نعملها عشان الناس تقدرنا بعدها تكلمنا في الإنتماء الإنتماء في اللغة فيه قصص في الإنتماءفي منتهى الروعة لما مصر كسبت بفضل الله في بطولة افريقيا في الكرة عارفين العالم العربي كل طلع احتفال يحتفل بمصر يحتفل بفريق الكرة دا الانتماء كلنا انتمينا عارف لما الإنسان نجح كلنا بجانبه داالإنتماء عارف الإنتماء بيحسسك بروعة يقولك فريق مصر العربي شايفين الروعة مصر بتاعنا كلنا بتاع العالم العربي الحاجات كلها دي انتماء في يوم من الأيام أنا بفضل الله سبحانه وتعالى كنت بدأت إتعرف شويا برا وبعدين طلبوامني أنا كنت عملت علوم جديدة خصوصا في فن المبيعات والإدارة والتسويق والكلام دا كله وقرأت الإعتراضات في المبيعات ممكن تغذيها سبع مبادئ مش محتاج يعني 400صفحة هم 7مبادئ وهم 5اعتراضات7 مبادئ فبسطها جدا فهم كانواراح يحطوني في الصفحة الأولى مع 3من أقوى الثلاثة موجودين في التنمية البشرية في كندا لكن طلبوامني أنا نحطك في الصفحة الأولى مع الثلاثة دول وشايف نحنا قدايه منقدرك بس بشرط قتلهم ايه الشرط قالو بلاش الاسم

داشوفلك اسم ثاني بيتماشى معاك وانت راجل مدرب بقى حطلك اسم جديد قلك بلاش ابراهيم حط برايم والاثنين قصاد بعض والاثنين شبه بعض وحلوين كده بفكرني بالحلاقين تاع زمان وحنا صغيرين يحعلقلك نصف كلب ياله ياله ياله الف مبروك تعال بكره قلتلو طب أعطيني كده 24ساعة افكر عشان أجيب اسم كده يتماشى مع شكلي أكثر لأن انت مش عايز ابراهيم الفقي دا قلك لا هاتلي اسم جديد تاني يوم جبتلواسم رباعي ابراهيم مُحَمَّد السيد الفقي عربي جدا ومسلم جدا وعصبت عنك قال مش عايز تحطني في الصفحة الأولى الحكيم الصيني قالو لو قلنا الحكمة في كلمتين قلهم طز فحكمة اليوم اهرده طز انت يعني عشان تقبلني انحط في الصفحة الأولى يبقى لازم أغير اسمي يبقى لازم أغير وطني يبقى لازم أغير انا مين مش عاوز الصفحة الأولى بتاعتك وعلى فكرة لو أنت عملت كده الناس تحترمك أكترلأنك عندك قيم عندك حدود متعدهاش فبصيت لقيتو نزلني في الصفحة الأولى قلي بلا ش. مُحَمَّد السيد خليها ابراهيم الفقي وانتشرت حولين العالم بابراهيم الفقي تحترمني زي ماأنا متحترمنيش زي ما أنا مافيش حاجة غلط ولا تغضب الله سبحانه وتعالى ودا انتماء إنتماء لنفسك انتماء لبلدك انتماء لدينك انتماء لوطنك انتماء انت منتمي ولا لا انت منتمي لمين طيب لما تجي تسافر برا منتمي لمين هل أنت فخور بنفسك انك عربي انك مصري عربي هل انت فخور بنفسك ببلدك هل لما بتخرج برا تبقى فخور تقول إنك عربي ولا بتخاف هل بتقول انك عربي ولا تتكلم بلغة عشان يفهموك بيها مش فاهم ازاي الإنتماء داه مافيش حاجة عيب لأن في بعض البلاد لما يجي حد يطلع حد يمثل بلاد وبيتكلم باللغة بتاعت بلادو وبيكون في مترجم ما أنو بينعرف لغات ايه ....بيمثل بلادوفمنتمي للغتو فاللغة مهمة جدا نحنا نكون منتمين بيها لأن اللغة انتماءاسمك انتماء بلدك دينك انت منتمي لله سبحانه وتعالى طب ايه لعملتو الله عز وجل أخيرا انت منتمي لله منتمي للرسول عليه الصلاة والسلام ايه لأنت عملتو عشان تتعب عشانك قد ايه الرسل والأنبياء والصحابة والأولياء الصالحين الأخلاق والروعة انت منتمي لمين فالانتماء شوف دا فين خامس احتياج من الإحتياجات الأنسان لأنك لو مشمنتمي منتمي لحاجة حتكتئب طب أنا منتمي لمين طب مين عيلتي طب مين أهلي عشان كده أطفال الملجأ إذا كان باش يحبوهم الناس يحبوهم جدا ويتبنوهم ويكبرو على انو عارف ازاي انو هو ابنو فعلا معندوش انتماء طالما ما فيش انتماء تروح لقبلها على طول مش حاس انو .متقدر تروح لقبلها على طول مش حاس انو محبوب تروح لقبلها على طول مش حاس ا نو محبوب تروح لقبلها على طول مش حاسس انو عايش وتحط في البقاء فالانتماء مهم جدا من أول النهردة انت عارف انا حقلك حاجة بوص على بعض الفضائيات العربية والأجنبية بالنسبة للأغاني أنا ما عنديش نقد في ألوان دا لون ودا لون ودا لون انت بتتفرج أو متتفرجش مش عاوز اقفل التلفزيون لأنا ماعنديش حاجة ضد حد في الوان معينة تعال نتفرج على بعض الفضائيات االأجنبية والفضائيات العربية اطفي الصوت وتفرج على الصورة حتلاقي نفس اللبس ونفس التحركات ولو قفلت الصورة وفتحت الصوت حتلاقي في نفس الرتم في السلم الموسيقى ده لوقتي نحنا فين الثقافة بتاعنا فين أغانينا احنا فين نظامنا احنا فين فرقة رضا بتاع زماننا فين ام كلثوم وفين عبد الحليم دا عبد الحليم عمل كان عامل دعاء اجعلني صادق مقلش غير الحق اجعلني اسمع صوت ضميري الحر شوف الروعة أم كلثوم لما تقول ليس المطالب بتمني انما تأخذ الدنيا غلابا كلام بيتسمعو روعة فين احنا في دول لما تخرج بتطنط زي القرد بتطلع بنت لابسة من غير لبس من غير هدوم 35واحد وراها عمال يتنطط زي القرود مالنا احنا ليه تعمل زيهم كلام ملوش معنى حتى أنا قعدت مع واحد منتج كان حينتج حاجة من اللخبطة وجيبيين بنت صغيرة يعني اهم حاجة انها تلبس من غير هدوم دا المهم يعني وحط 35واحد وراها بيطنطط يعني ومحدش فاهم حاجة وهيصة هيصة كلو زي بعض كلهم بيغنو بنفس الطريقة راجل وست ودا كسرلي قلبي

وحطملي نافوخي مافيش حاجة للأم وغنت للأب غنينا للاعيا دوغنينا لشابابنا رايحيين يلعبو الكرة غنينا للناس رايحيين للثانوية العامة فين الأغاني دي حاجات اللي نحن ممكن نستفيد بها

الأستاذ هشام عباس عمل حاجات جميلة جدا فيه أغاني ليها معنى وفي بعض الناس بدأويخرجوا ويعملوامعاني لكن أنا قعدت مع الرجل دا وبعدين يقولي أنا راح أعمل أغنية معينة حنزلها في السوق قلتلو عاملة ازاي قالي زاي ماتشوف اليوم قلتلو راح اقلك حاجة عندنا مقولة بتقول من فكر في امرأة أو نظر اليها وتمناها في نفسه زنا فيها بفرض اللي حططها في التلفزيون دي اللي لابسة من غير هدوم عندك 50مليون بني ادم بيتفرجواعليها 10بالمئة فكروا فيها تفكيرزنا أنت عارف كم زنا انت عارف كم زنا 5 مليون طب المخرج عندو الدوبل سيادتك عندك كل 50مليون انت مجهز نفسك للآخرة قعد معايا ربع ساعة مرضاش يعملها بدأ يعمل حاجات ثاني يستفيد منها واحد باعتلي أغنية قطعني حتة حتة وارميني لأي قطة دلوقتي أن بحب واحد وبكرا بحب ستة شايفين الروعة ادي الخيبة 30واحد تي تي تي زي القرود يعملو ايه كل دول عاوز توجهني لإيه فين انتمائك فين لغتك فين موسيقتك فين روعتنا فين الحاجات الجميلة اللي كنا نتعلم منها مافيش حاجات دي حاجات هبلة عاوز واحد يطلعلي غنوة للشباب في الثانوية العامة اللي بيتعبوللعامل المجتهد المجد للأم لعيد الأم.عشان تبقى منتمي لنا فهذا الأنتماء الرائع تبص تلاقيه يكبرنا كلنا اديه للعالم تلاقي العالم تحترمك أكثر وتقدرك أكثر لكن لو معندكش انتماء على طول راحت منك ثقافتك .راحت لغتك فسهل جدا معندكش قيم أي واحد ممكن يوقعك جاءني شاب في كنداوكان مصرياوبيبع أفلاما فديو عربي فعندمانشتاق لفيلم عربي نذهب اليه مرةوالا ووجدناه يسب المصريين ويسب مصر ويسب الدنيابأسرها وكان معه بسبور ايطالي وكان معه شريك مصري خدعه وسرق ماله وكنت انا مديرا الاحد الفنادق هناك فاتوا به ليعمل عندي قلت له سوف اجد لك عملا ولكن بشرط ألا تسب في المصريين مرة اخرى ولا تسب مصر وسالته كم عمرك قال 32 سنه فسالته وعندما أتيت كان عندك كم سنة قال 28سنة قلت فلحم اكتافك من خير بلدك فكيف تتحدث عنها وقد ربيت فيها وتعلمت بها وعمل معنا في الفندق وبعد اسبوع سب العرب جميعا فطرد من العمل وعندما اراد ان يعود الي وطنه لم يملك سعر تذكرة العودة فجمعنا له المال وعندما ذهبت لاعطيه المال قلت له ربنا يوفقك ويهديك وان شاء الله تكون عرفت الصح من الخطأ الانك ما دمت بدون انتماء فستجد نفسك ضائعا تائها غافلااولن تكون أحدا غيرك فالانتماء هو أساس الحياة وأساس الوجود وأساس العزة والفخر وبدون الانتماء أنت فاشل ضائع تائه لاهوية لك

الحلقة الثامنة عشر:

اول محطة يجب التوكل على الله تعالى وبعدها تعرف قدراتك ومن هنا تفهم مفهومك الذاتي والادراك انواع الادراك الواعي وغير الواعي والادراك الايجابي والادراك السلبي والداخلي والخارجي في القدرات والامكانيات وادراك القوة المحركة للسلوك البشري ومن هنا تكلمنا على الاحتياجات عشرة للانسان اولها البقاء واخرها المعنى عشان تحس انك عايش فعلا ارجع الى الله سبحانه وتعالى بحب تام وبنية تامه لله صافية عشان يرزقك اكثر مما تتخيل ومن هنا بدأنا نتكلم عن القيم وقلنا ان القيم هي التي تحدد سلوكياتنا والقيم هي التي تحدد الدوافع والقيم هي بتعرفها صح او غلط والقيم هي بتعرفك حاجة حلال اوحرام القيم هي سبب في الدافع هي سبب في الحماس هي سبب في السلوك وحنتكلم انو في سبع اركان اساسية انو هو اركان القيم نتكلم في جزء اولاني واركان اولية والقيمة اولية الا هي اركان روحانية اول حاجة فيها حب الله سبحانه وتعالى وحب الرسول ص طول مانت ماشي حب حبك انت انك بتحب نفسك زي ما أنت ما قلتلكم وكل مرة براجع بركز تاني على دي لانو في النفس فهي غلط انك بتحب نفسك زي ما انت لو انت ماحبتش نفسك زي ما انت بالضبط في مشكلة اي مشكلة لانو فقد شيء لا يعطيه ماقدرش حبك معرفش ايه حب ما اقدرش اديلك اللي جوايا وانا معرفش ايه حب وبعدين بعد طدا تكلمنا عن حب الوالدين من غير شروط وحب الإخوات والأخوات وبعدين حب اولادك وطول ما انت ماشي انا بتكلم في الحب المتكامل الحب من غير شروط وبعد كدا عارف عارف بتحب الناس في الله سبحانه وتعالى وكلام دا مش كلام مثلا دا كلام بسيط انت ماشي عارف تحدياتي في بيتي عملا ازاي او تحدياتي مع الناس عملا ازاي شخص دا عمل فيا وعمل فيا عيزني أحبه أو أسامحه زاي تأكد أنو كل انسان أنا وانت على وجه الارض عدت عليه تحديات من انواع مختلفة اللي بيصفو واللي بيطلع بيطفو بشفافية بشخصيتو بأفكارو باص على كل شيء من فوق الناس بتصعب عليه لانو ناس ضايعة تبص في ذات السفلى لكن انت لتعرف تقرر صح لانت عاوزني حياتك ماش عوز تنجح ماش عوز تلتزم في الحياة ماشي بسرعة تدخل الجنة لازم تفكر باسلوبلي هو يخليك تحقق اهدافك مش اسلوب يبعدك عن اهدافك وتكلمنا في التسامح المتكامل انك تجي اول تقول اسامح نفسك ليها معنى اه طبع لانو لو ماسمحتش نفسك حتشيل الماضي على كتفك تحول تعرف أنا مش راح أسامح نفسي على حصل دا وتمشي على شان تحقق اهدافك ما تقدرش لانك شايل على اكتافك احاسيس سلبية متخزنة بقوة من وقت قاعد مدايق ليه لأني دي تطلع ثاني من أول وجديد فعشان كده تعمل تنظيف لكل الأحاسيس اللي كانت في الماضي ازاي بتعمل تغيير في ادراك الواقع لي كان في الماضي لو رجعت ثاني حتتصرف افضل حاكون انسان احسن طب تعلمت ايه فأنا سمحت ماضي سمحت نفس بعون الله سأكون أفضل انشاءالله تسامح اخواتك تسامح الناس وبتتعلم لما تقول اسامح الشخص دا دي صعبة جدا فعمل فيا فعمل فيا وعمل فيا ماشي طيب أسألك سؤال أنت تعلمت منو لو رجعت تعاملت معاه ثاني حتتعامل معاه بنفس الأسلوب فأنت تعلمت منو زي ما اقول للناس باستمرار ساعات الفشل بيكون اقوى معلم وساعات المرض يكون اقوى معلم وساعات التحديات تكون اقوى معلم من النجاح عشنا كدا انت تتعلم من كل حاجة في الحياة دي محطات في حياتك لكن ريح نفسك طول مانت ماشي في الدنيا تعلم من كل التحديات الحياة كلها سلالم عارف كل سلم توصلك لبعدها وكل سلم بدل ماتوقع السلالم بس ركز على هدفك اللي عايز تطلعلوا

اتكلمنا في التسامح المتكامل وبعد كده تكلمنا على العطاء انك بتدي بدون شروط لما حد يقولي ادي ادي بمبلة يعني لا ثانية وحدهانت بتدي لله وتسامح لله وبتحب لله وبتسامح لله هو كدا لأنك بتجهز نفسك دي فرصة لما تتحط في مواقف او تتحط في الحياة دي انك على طول سامح لله سبحانه وتعالى تسامح لله سبحانه وتعالى ماتقعدش تفكر في اعذار تأذيك وتتعبك لأنك ممكن تكون غضبان من حد مهما كان تقول ده عمل فيا وعمل فيا سامحه في الله واتعلم منو ولما تتعامل معاه تكون حريص ولما تتعامل معاه ثاني خليك حريص أكثر لأكثر ولا أقل ومن هنا بس سامحو بس تلاقي التسامح المتكامل العطاء غير مشترك والعطاء بمكن بالعلم وأنت عارف بقولكم حاجة ربنا سبحانه وتعالى يحاسبك على المال أنت جبتو منين وربنا سبحانه وتعالى بيحاسبك على العلم اللي هو ادا هولك عملت بيه ايه وجبتو منين وديتو فين فلو عندك علم اديه للناس فأنت ممكن تأديه كعطاء لعلمك ممكن تدي كعطاء بفلوسك ممكن تدي كعكاء بوقتك لا مافيش ادي بأخلاقك بابتسامة حاجة بسيطة جدا تخليها للناس عارف العطاء الذاتي في منتهى الروعة على فكرة أنت عارف لما تدي حدود بطاقة حكلمك حاجة بطاقة لما تدي لحد فاضي او جنيه او حسب ما أديتلو حاجة وأنت بتفكر تديلو أخذت طاقة روحانية وأنت بتديهوله فعلا وأنت بالفعل أخذت طاقة روحانية أقوى بعد ما أديتهوله اخذت منو بقانون الرجوع قانون العودة قانون التطور والانجازات قانون السعادة أخذت منو طاقة روحانية لا تقدر بمال لا بدولار أو دينار أو جنيه انت تديو هله وهو أدالك طاقة روحانية ادي الطاقة الروحانية كده فتساوي ايه عارف ازاي فعلشان تدي تأخذ طاقة رائعة أنا ناس كثير بتقلي ازاي تاخذ طاقة دي كلها أنا ساعات بظل أشتغل 28يوم بفضل الله سبحانه وتعالى بأخذ طاقتي من الناس فاالناس حوليا عارف بتكون ارقام كبيرة الناس جيالك ربنا بعتهوملك حب الله سبحانه وتعالى لعبدو باين عارف ازاي الناس دي جاية من كل حتة انا في بعص الأوقات بيكون عندي 16 بلد مختلفة جايين بيتعملو تدي كل اللي تقدر عليه من غير متوجه الناس غلط او تخليه يفكر بتفكير سلبي فابستمرار بيفكر تفكير بيكون متزن ايجابيا كل مافي الأمر تحقيق أهدافك ايجابية ما تؤذيش حد خليك في حالك تقرب من الله سبحانه وتعالى خليك في حالك تقرب من الله سبحانه وتعالى خليك افضل في حياتك ماتضيعش نفسك في الكلام الفارغ ما تقعدش تشتكي وتلوم وتقارن وتضيع وقتك على فاضي عش للحظة تكون اخر لحظة في حياتك دي رسالتي فلما تدي تفكر باسلوب دي تلقى اسلوب الروحي عندك اسلوب متزن تماما وبعد كدا تكلمنا في الركن الصحي الركن الصحي من اكثر الاركان اهمالا للناس معظمها مايعملش حاجة لصحتهم بحب حوليك حتلاقي ناس معظمهم وزنهم زايد بص حواليك بدخنو افكرها صحة دي بيدخن ليه لو عندك ادراك واعي وادراك واعي بهداية لي ادهلك وادراك واعي لي انت بدخلو من السموم.جواك ادراك واعي انت بتبص حاجة في الكون في الجوانب بتاخذ ..ماتديش بتدي غالط .لان انت مفروض تأخذ اوكسجين وطالع تاني اوكسيد الكربون ثاني اكسيد الكربون بتأخذو النبات تدهولك ثاني فدوره شغلة لما طالع النيكوتين بتموت حاجات بتبوص دنيا وكدا بتظلم لحوليك لمالهمش ذنب يشمو تدخين بتاعك المدخن الثاني اخطر بكثير جدا من المدخن الاولاني انت تاخذ هواء تضييق بنوكتين هو ياخذ ثاني اكسيد الكربون بص دي حاجات حرام عليك عشنا كده بيقلك المدخن ظالم لانو بيظلم اللي حوليه مالهمش ذنب الصحة انا تكلمت مرة الي فاتت سوى كده التفكير الصحي التفكير الايجابي وثاني حاجة اسلوب تغذية لي مو يتماشاش معاك ماشي معنا كده تحرم نفسك من كل حاجة لا بس فكر انت بتعمل ايع عش خطر تعيش صحتك كويس الاي تعيش صحتك ليه تعيش وزنك زايد ليه يعني عارف زاي لما تكون صحتك كويسة بتقدر تنجح لاخر يوم في حياتك وتصيب بصحتك في الدنيا وتساعد اكبر عدد ممكن من الناس وتحصل على

اكثر عدد من الحسنات لكن لي تجد نفسك ...تعبان تفكر تفكير سلبي بتاكل غلط وزنك زاي اعصابك بيزه ايه ..الحياة دي ...ملوهش لازمة واحد عايش وخلاص كل يوم زي ثاني ماينفعش حسن نفسك كل يوم لي بعد او اليوم لي قبلو طب ليه انت عايش عاش لو انت عايش حياتك عيشها ماتخليها رائعة انت عايش طب خليك كويس لي نجاح افضل منك في ايه احسن منك بأفكاروا .

الحلقة الخامسة والعشرين:

أهلا بيكم في محطة جديدة من محطاتنا في الطريق الى النجاح وزي عادتنا نعمل مراجعة بسيطة على شان بس الذاكرة المتتابعة على ساعة ما تكلمنا أول جذور النجاح والتوكل على الله وبعدين بدأنا نتكلم في القدرات الامحدودة بالنسبة الى الانسان وبعدين المفهوم الذاتي وبعدين قوة الادراك ومن الادراك بدأنا نتكلم عن الاحتياجات العشر للانسان وبدأنا الاحتياج الأولاني هو البقاء والأمان وطول ماحنا ماشيين كده تاني عايزيين الضمان والاستمرارية وبعدين نحنا نحب ونتحب وعايزين نقدر من نفسنا ومن الآخرين وعايزيين الانتماء التام وبعد كده استقلال الشخصية وسابع حاجة الانجاز وثامن حاجة بنتكلم عاوزيين نحنا الرضا والاستمتاع اللي انت أنجزته عاوز تتمتع بيه وتاسع حاجة التغيير وآخر حاجة المعنى وتكلمنا ادايه خطورة المعنى اللي في ناس ممكن يقوم من النوم مش قايم على حياته مش قايم على شغله مش عارف قايم ليه مش عارف هو عايش ليه فعدم وجود المعنى في حياة الانسان ممكن يوصل للإكتئاب الحاد مش كده وبس ممكن يوصل الناس للانتحار وتبص تلاقي هنا الاحتياجات العشر دول على شان خاطر نكون عايشيين فيهم يبقى لازم عشان تلاقي معنى لحياتك ارجع تاني لله سبحانه وتعالى يعني عارف بحب تام عشان كده بدأنا نتكلم في القيم ومن اهم القيم بالنسبة للانسان هي القيم الروحانية أجل أول حاجة دي للجذوروأنت محاط بالقيم الروحانية فتكلمنا على أول ركن من أركان القيم دول لي هم السبعة قيم الأساسية من أول واحد فيهم الجزء الروحاني وبعدين الصحي وبعدين الشخصي وبعدين العائلي وبعدين الاجتماعي وبعدين المهني أخر حاجة المادي وتكلمنا شوي عن الركن الروحاني وانه يبدا بالحب اولا حب الله سبحانه وتعالى ورسوله وبعد كده حب الهداية لأهدا هولك الله سبحانه وتعالى تحب نفسك زي ماانت وبعد كده حب الوالدين وطول ماانت ماشي حب اخواتك وبعدين تكلمنا على حب الناس وخلصنا بيها المره ليفاتت دلوقتي حنتكلم على التسامح المتكامل وده القسم التاني من الركن الروحاني والركن الروحاني منقسم الى اربعة اقسام أول حاجة فيها الحب وثاني فيها التسامح المتكامل وثالث حاجة فيها العطاء غير مشترط ورابع حاجة فيها التفاؤل المتكامل حنتكلم فيهم بالتفصيل فنحنا تكلمنا عن الحب وتخصصاته وبعد كده حنتكلم على التسامح لما تجي تتكلم عن التسامح انت عارف إن معظم الناس مش عارف يسامح أصلا قولتلكم المرة الليفاتت اللي انا عملت أمسية أسميتها قوة الحب والتسامح ايه السبب انو الناس عارفه ان حرام انوأخاصم حد أكثرمن 3أيام ومع ذلك بردو مش عارف يبطل ايه السبب انت عارف في خلال رحلة حياتي 30سنة بدأت فيهم أبحاث عميقة سواء في التنمية البشرية او في درسات بدأت من تحت الصفرشفت الناس في حياتي عارف ناس يكون متدين جدا ومحترم جدا ولكن لو حصل بينك وبينه اي مشكلة يبقى وحش عارف ازاي ده قلبو اسود جدا مش عارف يتغاظ عن اي حاجة مش عارف ينسى حايجن طيب انت لو مت بالأسلوب دا حتموت ازاي عارف ازاي فتبص الى الانسان مش عارف يسامح فيبقى جواه في طاقة سلبية جدا يبقى لو تعرف الطاقة البشرية معندكش فكرة انو من اسوأ أنواع الطاقة عدم التسامح فتبص لنفسك عندك ..كره.داخلي عاوز تنتقم عمال تخطط عشان تؤذي شخص اخر عارف دي معناه ايه مصيبة مصيبة كبيرة فعارف بفرض إنو لو حد غلط مهما كان تعلمت منو ايه سامحو في الله لأن التسامح بينك وبين الله تعالى دي فرصة ممكن تقرب بيها من الله سبحانه وتعالى دي فرصة تقرب بيها اكثر من الله سبحانه وتعالى مهما عمل وايه يمكن عمله اي مشكلة فيها شخصين لكن وجهت نظرك ووجهت نظره ووجهة النظر الصح كل واحد عندو وجهة نظر متمسك بيهااللي انت عاوزه عشان تسامح اللي انت عاوز عشان ترتاح اللي انت عاوزه عشان تخلص بقا انو في علم الطاقة البشرية العلم اللي انا الفته بفضل الله سبحانه

وتعال اول مبدأ في أول مرحلة اللي هو 5 مراحل المرحلة الاولى اللي فيها أول مبدأ انو التسامح والغفران اساس الطاقة المجردة يعني الطاقة النقية تماما انت عارف مش ممكن اطلاقا بفرض أنا ماشي للمستقبل وده الناس عاوزة تعملو عاوز يحقق أهدافه فالهدف هناك في المستقبل انا جاي من الماضي ورايا في ماضي مليان عدم تسامح وغضب من الناس وعدم حب لحاجة ومشاكل مادية ومشاكل معنوية ومشاكل من كل ناحية فالحصل هنا انا دخلت في دائرة سلبية من الماضي وروحت وخذها ومتغيرتش محلتهاش ومقفلتهاش عشان مقفلتهاش روحت ماشي بيها انا جوا الدائرة كبرت في السن ولكن في الحكمة لا ماتعلمتش حاجة وعاوز اروح للمستقبل عشان احقق أهدافي مش حتعرف تلاقي أنو الأهداف لأنو الأهداف حتوقفك من الوقت للتاني ايه السبب لأنك شايل الماضي لانو الماضي ضعيف جدا لانو الماضي معقد بالنسبالك لانو انت خليتو معقد لكن عارف لو أنا عندي الجاكيت دي قلت دي للماضي وأنالابسه من غير مانظف منه حاجة الجاكيت دي حاتوجعني دول الناس مش عاوز افتكر الماضي لو أنا خلعت الجاكيت حتبقى البدلة ناقصة بالعكس انت حتتعلم من الماضي عاوز تتعرف عالماضي عاوز تحوله لواقع ايجابي ودي نسميها ادراك. الواقع في الماضي وانت لو ثاني رجعت للماضي حتتصرف بنفس الطريقة يقلك لا طبعا طب غير دي واول حاجة تعملها التسامح المتكامل يعني ايه متكامل طبعا بالنسبة للمخ فيه تفاصيل رائعة احنا بالنسبة للذهن فيه العقل التحليلي والعقل العاطفي بالنسبة الى الجزء الطبي اسمهم صب كورتيكس ونيو كرتكس صب كورتكس هو العقل العاطفي . دا مسؤول عن الطاقة ومسؤول عن الهجوم أو والهروب دا مفيش معلومات مسؤوله عن تلقائيتك فمجرد تبدأ تدايق من حدهذا العقل العاطفي يشتغل لما يشتغل عاوز يهجم عاوز يهرب أما يهجم عليه اما يبعد عنواما يبعد عن مصدر الخطر او يهجم عن مصدر الخطر انت تخلي العقل العاطفي يهجم من غير سبب أساسي من غير سبب مهم عشان تدافع عن حياتك على حد هجم عليك حد حط مسدس على راسك او أسد دلوقتي هجم علىناتلاقي الكل جري لما تجي تبص للعقل العاطفي شغلتوانو يدافع عنك طب والعقل التحليلي العلماء فاكرين انو العقل التحليلي ربنا اداه للانسان حوالي الف 500سنة لكن الاثنين موجودين لكن ربنا سبحانه وتعالى بيخليك تكتشف تستخدم كل حاجة في الوقت المناسب فالعقل التحليلي هولي بحلل هو المنطق .هو اللي يأخذ الطاقة اللي موجودة في العقل العاطفي يحقق أهدافه والا كنا قتلنا بعضنا في الشوارع العقل العاطفي أما يهجم اما يهرب ومعظم الناس يخلي هذا العقل العاطفي يشتغل اما مع اخواته او مع اولاده او مع زوجته اومع اصحابه او مع الناس ملهاش لازمه انت بتعمل ايه مبتفكرش أما حد يقلك انا مش عاوز اسامحه لأنو عمل كذا وكذا والتسامح مش ليه لله سبحانه وتعالى هو اساسا بعدين لك انت شخصيا لما حد كده يفكر فيه هو الاحساس عملك ازاي و امسك الساعة وبس فيما في خلال ثواني حتلاقي احساسك زاد لانو راحتله ورجعتلك من نفس النوع وهنا دا قانون نسميه قانون الرنين او قانون الانجذاب يادوب تبعث رسالة لحد ترجعلك من نفس النوع بس في الساعة حتلاقي في احاسيسك زادت لانو الفكرة راحت للاحساس زودت الفكرة زودت الاحساس نفسك حتتجنن هو مش هنا بس انت خليتو هنا دخلت جوا ذاكرتك مهم جدا تسامح اول باولسامح اول بأول انظف نظف نفسك من جوا عشان تعرف تستخدم كل طاقتك لنفسك و الآ كل طاقتك رايحة لدا ودا ومخاصم دا وتعبان دا مضيعش وقتك أنت خصران فكر فيها حتلاقي نفسك خصران وغير كده امام الله سبحانه وتعالى وانت بتصلي يارب اغفرلي وا غفرلوالدي حتر جعلك زي ما هي من لا يغفر لا يغفر له هي كده فكر فيها ازاي وانت بتطلب حاجه ومتعملهاش عايز ربنا يغفر لك الناس يشوفو يروحو الى مكة يعملو عمرة ويروحو يحجو ويرجع مخاصم دا وناصب على دا ماينفعش انت روحاني

ولا مش روحاني فانت بقى لازم تضبط نفسك تماما لانو عارف تتجهز نفسك لانك ميت ميت وانت ماشي جهز نفسك بحسنات ادي متقدر من ضمنهم التسامح المتكامل وتسامح التسامح المتكامل من غير شروط معناه انوا العقل العاطفي اللي يشتغل با لطاقه والعقل التحليلي الى بيقاوم الموقف الاثنين موافقين على التسامح قلما تفكر في الشخص مافيش تفكير سلبي لما تشعربيه لما تفكر فيه مفيش شعور سلبي فالاثنين موافقين ريحت نفسك تماما ركز على اهدافك هنا وأبدا حققها متضيعشي الطاقه بتاعتك في دا ودا تلاقي نفسك تعبان على الفاضي ده اسهل وارخص انك تسامح الناس تقلك التسامح ضعف ضعف ازاي عارف غاندي قال حاجه قالك التسامح من سمات الاقوياء التسامح المتكامل لما تجي تبص عن التسامح له فوائد اولا روحا نيا افضلك صحيا عارف عدم التسامح يخلي المعده بتطلع احماض الاحماض دي خذوهاا العلماء حطوها الى بعض الفئران في الاكل الفئران ماتت .في اكتر من كده يتعمل ايه الاحماض بتخبط في جدار المعده بتعملك بلاوي في صدرك بتبوص كل حتة فيك كل حته جواك مسؤولبيتك انت لما تكون في طاقه روحانيه جميله وتنفسك رائع مريح نفسك الناس كلها لما تجي تنام باليل مرتاح تسامح العالم كلهم تكون في الله ولله بسلام لم مت وانت نايم باليل بتبقى تفريبا نفسك لله اول باول فمهما كانت ومهما كان خذ بالكم لو ركزت على انسان في اي حاجه حتلقيها لو حتركز على انسان في حاجه حتلقيها لوحتركز على انسان في حاجه سلبيه حتلقيها لوفتشت حتلاقي لأنك عاوز تصدق بردك لو فتشت على اي انسان كل حاجه ايجابيه حتلاقيها لأنك عاوز تصدق فجهز نفسك دلوقتي عشان تصدق كل انسان في الدنيا عند سلوكيات دي برمجه في حاجات حصلت يمكن انت فهمت حاجه غلط طيب ماتوعد معاه متعد تفهمو عشان كده حنتعلم مع بعض استراتجية للتسامح ازواج متكامله ازي تقد رتعملها داخليا خارجيا عشان احناما شين في طريق الى النجاح من غير حب اولا من غير توكل على الله سبحانه وتعالى كل الى احنا قولناه ده كل ده لو متعرفش تسامح حتتعب ماشي و شايل على أكتافك حاجات كثير نظفها اول باول مش عارف تحب نضف اول باول لأنه المكتوم جواك حيسببلك امراض في الحقيقة عشان كده عشان توصل نحناما شين في الطريق النجاح لأنه اخر حلقتين او ثلاثه حنعملهم عيش حلمك من بكرة عيش حلمك طبعا حنتعلم مع بعض ازاي االحلم يجي وزاي نحوله الى رؤيا وزاي نحولها الى هدف وزاي تحط في الفعل وازاي حوريلك الدوره الذهنية تشتغل الزاي من الاحلام الى الواقع فقبل كده لازم نجهز نفسنا لازم ننظف نفسنا تماما والا طول مأنت ماشي زعلان من ده وقرفان من ده تروح واقف ودا مزعلني تروح واقف دا عاوز مني تروح واقف فطول مأنت تقف تضيع وقتك و الناس بتتحرك والفرص بتتوزع تلاقي نفسك في مرحلة راحت منك كل حاجة عشان كده خذها مني بعد ثلاثين سنه من التعب السفر سامح حتلاقي نفسك اول بأول رينا سبحانه وتعالى يقلك الصلح الصلح خير فعلا ارفع سماعه التلفون كلم اخوتك كلم بابا وماما سامح خليك متسامح الرسول ص كان اسرع من الريح .في الخير والتسامح كان بيسامح حتى مع اعدائه شوف اتعلم داب يقلك اطبع باخلاق الرسول ص اتعلم اقرأ أكيد في ناس أقوى مني بكتيراتعلم زي متتعلم أتعلم منهم عارف انا قعدت برا 30سنة اتعلم فلما اجيت أنا اتكلم بدي اقعد مع ناس فقهاء بيعلومونى الكلام ده بيقولو مضبوط عشان تعلم منو انا ممكن معلوماتي في دي محدودة لكن عايز اتعلم منك انت كمان اتعلم من الناس حتلاقي كثير يعلمك وانت تعلمو وتعلمو وتعلمو حاجة تكون جميلة جدا وتاكد مفيش ديانة في العالم الّا فيها تسامح مافيش ديانة في العالم الّا فيها حب لله سبحانه وتعالى فعش أي حاجة مبتكلمش على الاثنين دول فأنت مستني ايه سامح في الله سامح لله سامح لله ولما ترجع بس كده لحظات بسيطة حنتكلم عن التسامح وبعدين حديلك استراتجية بسيطة ازاي تخلي العقل العاطفي والعقل

التحليلي الاثنين يوافقو عن التسامح وبعدين نكمل في طريقنا الى النجاح وخليك معيا بعد الفاصل في الطريق الى النجاح عشان نوصل الى النجاح لازم تكون حياتك مليانة حب لان الحب ينتشر في حياتك وينتشر حولين الناس تكمل بالتسامح عشان طاقتك لنفسك مهما كانت مهنتك مهما كانت وظيفتك سواء عالية والله واطية نصف طاقتك عشان تعرف نفسك تعمل اي لانك لو تعبان من ده مش حتعرف تركز من وقت الى التاني حتجيلك فكرة في ذهنك وافكار ساعات حسألك سؤال هل ممكن في وقت تكون قاعد لوحدك من غير سبب وتلاقي نفسك مذايق وحسألك تعمل ايه تقولي معرفش رحت طالع اللي بيحصل اننا نخزن جوانا حاجات تضايقنا وبتطلع حسب روابط الطاقة انو انت في المكان ده حصل فيه مشكلة وانت مش واخذ بالك او جاتلك فكرة على ذهنك طلعت للذاكرة قصيرة المدى رحت طلعت لقيت نفسك متضايق لكن لو تنظف جوا مابداخلك باستمرار باستمرار تلاقي عقلك يعمل دورة ذهنية تلاقي الماضي مرتاح الماضي هو قدراتنا هو تجاربنا هو لو متعلمناش حاجة للماضي زي قلته بفرض وانا ماشي وقعت في حفره وبعدين رحت قايم ووقعت فيها ثاني انا متعلمتش حاجة انا عارف المكان دا فيه حفرة اعمل فيها حاجة اما تبعد عنها وأفضل انك تسدها عشان عشان غيرك مايوقعش فيها . هذا اللي نحنا بنعملو احنا بنعملو احنا نتعلم حاجة ونعلمها للاخرين بتعمل حواليك ستيم بيدعولك التسامح المتكامل فوائده روحانيا صحيا شخصيا شخصيتك أفضل شخصية متسامحه الناس تحبك مش معنى الانسان انو يبقى متسامح انو بيفوت يبقى أهبل خذو بالكم أنا أول جروب جاني على كندامن سنين طويلة جاني راجل محترم عاوز فلوس جامدة كثير من حد ومقاضيين بعض الاثنين افضل وراه فأنا قلتلو انت بقالك ادا كده على ايه قالي سنة قلتلو في خلال السنة دي دخلت خلال السنة ايه قالي ولا حاجة تذكر قالي لأني مركز على الفلوس ا تجيني قلتلو دخلتها قال لا قولتله صرفت كام قال كثير قلتلو طيب فكرت تسامحه وتركز على شغلك فقالي اسيب الفلوس كلها قلتلو انت دخلت حاجة في الفترة دي قال لا قلتله سامحو تستفيد سبتو على كده بقى 14 يوم جاني بعد يومين قالي تعرف يادكتور قررت إني انا اسامحه وقطع الشيك قلكم على اللي حصل ايه ورجع الى بلده وهو دكتور جاتلو وظيفة في الجامعة وهو دكتور في الجامعة وعندو عيادة داخلية دكتور محترم جدا جدا يعني يعمل في التلفزيون ادوله قسم أكثر ادوله شغلات يرد الاثنين اول ادولو نفس المبلغ بالضبط وربما شاهد على الى انا يقول ادولو نفس المبلغ بالضبط الى كان عاوز بالضبط من راجل ثاني مش كده بس راجل كان وجاب مدربين كبار يشتغل بقوة خذو بالكم حصل ايه هنا المفاجأة الكبيرة حصل ايه بعدها بستة أشهر الراجل اللي كان هو عاوز منو فلوس قالو يادكتور أنا مش نصاب انا كنت أعاندك لأنك قرفتيني عندك عشان ان كنت عرفني وكان ممكن نتفاهم أدي فلوسي يابني وبين الله سبحانه وتعالى شايفيين الروعة شايفيين الكلام لأن ربنا أحسن عملا عند الله سبحانه وتعالى انت عاوز تفكر في الشخص فكر فيه بطريقة ايجابية ادعوله ربنا يهديه أنا شفت الناس أنا كنت في مكة وحنا نصلي لقيت واحد قاعد اللهم افتح علي من أوسع ابوابك وكل الأبواب واخرب لي بيت مُحَمَّد وخميس وشتست بين ولدهم يارب ويبقى كده ماشي في الشوارع ايه الدعاء ده تروح لمكة تدع على الناس متدعيلهم بالهداية قول ربنا يهديه وتجد فيه ثواب ايه التفكير العجيب ده بتخذه واحد بيقلي اصحا للفجر عشان مخصوص أدعي تدعيله تكون ساعة ايجابة ان شاءالله ربنا يبارك لك أكثر وأكثر سامح الناس دلوقتي مين اول واحد بتفتكر ممكن تسامحو عارف مين انت شخصيا حسألك سؤال هل عمرك سمعت حدواويقول انا عمري مسامح نفسي على الى حصل ده كان اخين كانو مشيين وبعدين الأخ الصغير كان عاوز يعوم راح نازل في البحر كده وهو نازل أخو معرفش غرق الأخ الكبير خايف لأنه

ميعرفش يعوم خايف يشد أخوه أخوه مات فالأخ الكبير قالو عمري مراح سامح نفسي على اللي حصل ده انت مكنتش تعرف وقتها اللي أنت تعرفو عملتو مكنتش تعرف بتعمل ايه وبتصرف ازاي تروح فين دا الى أنا اعرفو فتبص تلاقي يقولك انا عمري ما أسامح نفسي على الحصل ده فتبدأ انت تسامح نفسك لو كنت هناك ربنا سبحانه وتعالى كتبها كده لو انت تعرف تعوم كنت عملت حاجة مالكش ذنب فيه واللي تعرفه عملته حاجة الى بها حد ممكن يسامح نفوس ويقولك أنا سامحت نفسي حقيقة أنت تسامح الماضي انت بترجع الماضي لأنو لو ماسمحتش الماضي ومتعلمتش منو حاجة حشيلوعلى أكتافي طول عمري هنا حسألك سؤال لو عملت مصيبة كبيرة في الماضي لو رجعت تاني الماضي تتصرف بنفس الطريقة الاجابة لا يبقى يسامح الماضي لو رجعت حيكون أفضل طب متزعلش مهما حصل الماضي أنو أنت كنت في وقتها ده التصرف اللي انت تعرفو لكن انت تعبت منووتألمت منو وتبت لله سبحانه وتعالى ولولا رجعت الماضي حتتصرف كده عشان دي اول حاجة انت كده مع للماضي وثاني حد ممكن اسامحو مفكرين وبعدين يدي بابا وماما مهما عملو أنا عند ناس يقولولي تعرف يادكتور أنت معندكش فكرة بابا عمل ايه وأنا صغير وماما عملت ايه وانا صغير وماما عملت ايه وأنا صغير بابا كان بيقولي كتسامح بيقولي بابا بيقولي فيه ي أمسية من الأمسيات التسامح بيقولي بابا اول يوم جيت فيه قلوالي انه يصلو كده تعرف كان يوم اسود لما جيتي من ساعة ماجيتي انت جبت النحس وبعد ترفد ت من الشغل أنت اكبر مصيبة أنت ايه وجه يقطع الخميرة من البيت وانت جاية من وين انت جاية من جهنم بعض يقوللي كده وكل شوي يقولولي التهي في المصايب التهي في البلاوي وبعد ده الانا تربيت فيه ايه رأيك يادكتور ورأيك ايه بابا وماما وركز على ايه بيكان بيعملو سندويتشات كان بعملني كان يدافع عليا في .....سامح بابا وماما أول بأول سامحهم أنا فاكر لما كنت صغير أنت فاكر مفيش دراسات للآباء والأمهات دلوقتي في دورات ومحاضرات وحاجات كثيرة نحنا نعملها ربي أولادك احسن تربية مش يضرب بقسوة بقت عندنا جاهلة مش عارف يعمل ايه لأناالانسان يبقى مصدر خوف بالنسبة لأولادك عاوز أنت تبقى مصدر خوف اولادك عاوز يحبوك ويحترموك في نفس الوقت فيه خوف بسيط ولكن مايخافش منك يبعد عنك دا خطر جدا وانا فاكر وأنا صغير عارف عملنا حاجات كثيرة واحنا صغيرين ونقلنا أسامي عديدة جدا وتشتمنا بكل الأسماء الحيونات يلي في العالم أكيد كل واحد فينا عارف اسم حيوان بتاعو الى بنتكلم عليها دي عارف وأنا صغيركانوا ينادولي أهبل أهبل وخوي الأكبر مني كان العبيط هودكتور دلوقتي ياأهبل ياعبيط بعدين مرة بابا يندهلي يقلي ياعبيط قلتلو بابا انا الاهبل العبيط اخوي هو انا كنت فاكر اني باسمي تروح للمدرسة ترفع ايدك يقوللك الله عارفو ازاي دول جابو اسمي دا منين كل ماتقلك أكثر من مرة تفتكر اسم منين سامح بابا وماما أنا كنت فاكر بابا اصبح يعملنا سندويتشات ويوصلنا للمدرسة وحاجة تحصل يكون فيها ماكش يعرف يقرا ولا يكتب وانا فخوربيه الله يرحمه شنتوازي طلع من تحت الصفر طلع شويا شفت فخور بيه وكان واصل للمرحلة دي تحت الصفر كان عاوز نتعلم نكون احسن منو فأنت زعلان ليه ركز عن حاجات كويسة جدا والدتي الله يرحمها ابوها وأمها ماتو وتبهدلت عارف انت تكبر تبقى انت والزمن علي ياسيدي حرام عليك لازم انت تحبها من قلبك سامحها في اي حاجة اتمنى كل الكلام وصل لقلبك عشان تعرف ازاي تحب ماما وبابا سامحهم وخذهم في حضنك يا أخي ريح نفسك في الأخر عشانك انت حتلاقي ربنا سبحانه وتعالى حيبركلك اكثر وأكثر ركز على أهدفك حتلاقي انو عندك طاقة ايجابية مش حتلاقي اللي وقفك حط نفسك عشان تنجز وأنت مش عاوز تنجز حتتغير زاي طول ماانت شايل جوك طاقة سلبية نبدأ من هنا تسامح الأول بعد الماضي البابا والماما وبعدين لازم أسامح اخواتي بما حصل بما حصل لنا ما بين أخوات كل ده لله سبحانه وتعالى

انتو عارفين في قصة بسيطة جدا فيه اثنين ماشيين في الصحراء الأخ الكبير راح ضارب أخوه الصغير بالقلم راح أخوه الصغير يبكي راح قاعد عن الأرض وراح كاتب على رملة أخويا الكبير ضربني بالقلم اليوم وبعدين كانوا عطشانين جدا كانوا ماشيين في الصحراء لقو واحة الأخ الصغير راح رامي نفسه في الواحة عشان يشرب منها فمكاش يعرف يعوم فكان ماشي الأخ الكبير من غير مايفكر راح رامي نفسه وأنقذ أخوه راح الولد اخذ صخرة صغيرة بصخرة كبيرة راح كاتب عليها اخوي الكبير انقذ حياتي انهرده فالأخ الكبير قالو لما أنت جتلي ضربتك رحت كاتب على الأرض ولماأنقضت حياتك كتبتهاعلى الصخرة أي السبب قلو عشان أخويا الكبير لما يعاقبني لا ي سبب من الأساب نكتبها على الرمل عشان الرياح تأخذها وتطير وسامحه الأول بالأول لكن لما أخويا الكبير ينقض حياتي بكتبها على صخرة عشان تبقى منحوتة في قلبي منسهاش عش بالحب والتسامح قدر قيمة الحياة والسلام عليكم .

الحلقة الثلاثين:

في الكلام الفارغ تشتكي وتلوم وتقارن و دعوتك على الفاضي للحظة بتخلص حياتك ديه رسالتي فلما تيجي تفكر بالأسلوب ديه تبس تلقى انه أصبح الركن الروحاني عندك أسلوب ملتزم تماما وبعد كده تكلمنا في الركن الصحي الركن الصحي زي ما قتلكم المرة ليفاتت من أكثر الأركان إهمالا الناس معظمها ما بيعملش أي حاجة خالص لصحتهم بص حواليك حتلاقي معظم الناس وزنها زايد بص حواليك بيدخنو فكرها صح بدخن ليه لو انت فعلا عندك واعي إدراك واعي بالصحة وإدراك واعي بالهداية لأهدأهولك الله سبحانه وتعالى وإدراك واعي لإنت بدخلو من السموم جواك انت بتاخذ ما بتديش بتدي غلط لأنو من المفروض تأخذ أكسجين و طلع ثاني أكسيد الكربون و أكسيد الكربون بتاخذو النباتات و بتدهولك ثاني فالدورة شغالة لما طلع النيكوتين بتموت بتعمل حاجات بتبوص الدنيا غير كده بتصدم لحواليك للمهمش ذنب يشمو التدخين بتاعك ديه المدخن الثاني أخطر بكثير من المدخن الأولاني أنت بتاخذ هواء نظيف من النيكوتين فهو بتاخذ هواء مع ثاني أكسيد الكربون فاني الحالات ديه حرام عليك علا شان كده بيقلك المدخن ظالم لأنه بيظلم لحواليه لأنه بيظلم لحواليه للمهمش ذنب الصحة أنا تكلمت المرة ليفاتت شوي باقي التفكيرإنما هو أربع حاجات بالنسبة للجزء الصحي أول حاجة التفكير الصحي أو التفكير الإيجابي و ثاني حاجة أسلوب التغذية إلي هو يتماشى معاك مش معنى كده تحرم نفسك من كل حاجة لا بس فكر انت بتعمل ايه عشان خاطر تعيش وصحتك كويسا ليه تعيش صحتك وحشا ليه تعيش وزنك زايد ليه يعني عارف ازاي لم يكون وزنك كويس وصحتك كويسا بتقدر تنتج لأخر يوم في حياتك وتسيب بصماتك في الدنيا وتساعد أكبر عدد ممكن من الناس وتأخذ أكبر عدد ممكن من الحسنات لكن لما تلاقي نفسك تعبان بتفكر في تفكير سلبي بتأكل غلط وزنك يزيد و أعصابك بيزة ايه الحياة دي عارف ازاي يبقى مالهاش لزمه بقى عايش وخلاص كل يوم زي الثاني ما ينفعش حسن نفسك كل يوم خليك أفضل من اليوم لبعدو أو ليوم لقبله طب ليه انت عايش عايش أنا عندي واحد من المدرسين دكتور وبلتشولر بالأنجليزي قال هالي كده if you are liven your life en you houn mois katsenchelلو انت عايش حياتك عايشها ماتخليها رائعة ما انت عايش عايش حاتتعذب بحياتك معقول الكلام ده طب ما تخليك أفضل حاجة في حياتك يعني فكر تفكير كويس عيش كويس ليه ما تعيشش كويس الناجح أحسن منك في ايه أحسن منك في ايه في أفكاره بفكر بيستغل وقتو زي ما قتلكم قبل كده داه كلنا متحدين عندنا الأفكار بتتحول لطاقة وعندنا الوقت أفكارنا وقتنا ازاي بتستخدم أفكارك فالوقت يحدد نتائجك أفكارك استخدمتها على شان تحسن حياتك استخدم وقتي بطريقة إيجابية حطتها في الفعل بدأت أستثمر نفسي و وقتي وأنتج في ناس ثانية تفكر تفكير سلبي يضيع وقته على الفاضي نتيجته سلبية يقعد يشتكي طول النهار ويلوم ويقارن ويحقد لأنه ضيع وقته على الفاضي كلنا متحدين بألف في أربع مئة و أربعين دقيقة 24 ساعة بتتحط في بنك حياتك كل يوم أغنى أغنياء العالم 24 ساعة وأقل واحد 24 ساعة في انسان بيدفعولو برا 3 دولار في الساعة وفي واحد ثاني على فكرة بياخذ في الساعة 10 مليون دولارموجدين ومحسبيين لكن الي بياخذ في ساعة عشرة مليون دولار يكسبك 100 مليون بياخذ 10بالمئة و الثاني معملش حاجة مشتكي طول النهار أو في عمل عادي فيمكن تحط واحد ثاني في مطرحه متفرقش كتير لكن داه لو سبته تفرق معاك كتير على شان الناس مش تدفعلك على شان وقتك بتدفعلك على شان قيمة وقتك القيمة بتعطيني قيمة أعلى خلي قيمتك أحسن خلي قيمتك أفضل ليك وللحواليك ولبابا وماما لخواتك لولادك لزوجتك لزوجتك لعملك خليك متميز ليه لا يعني طب انت عايش عايش فكر فيها ليه

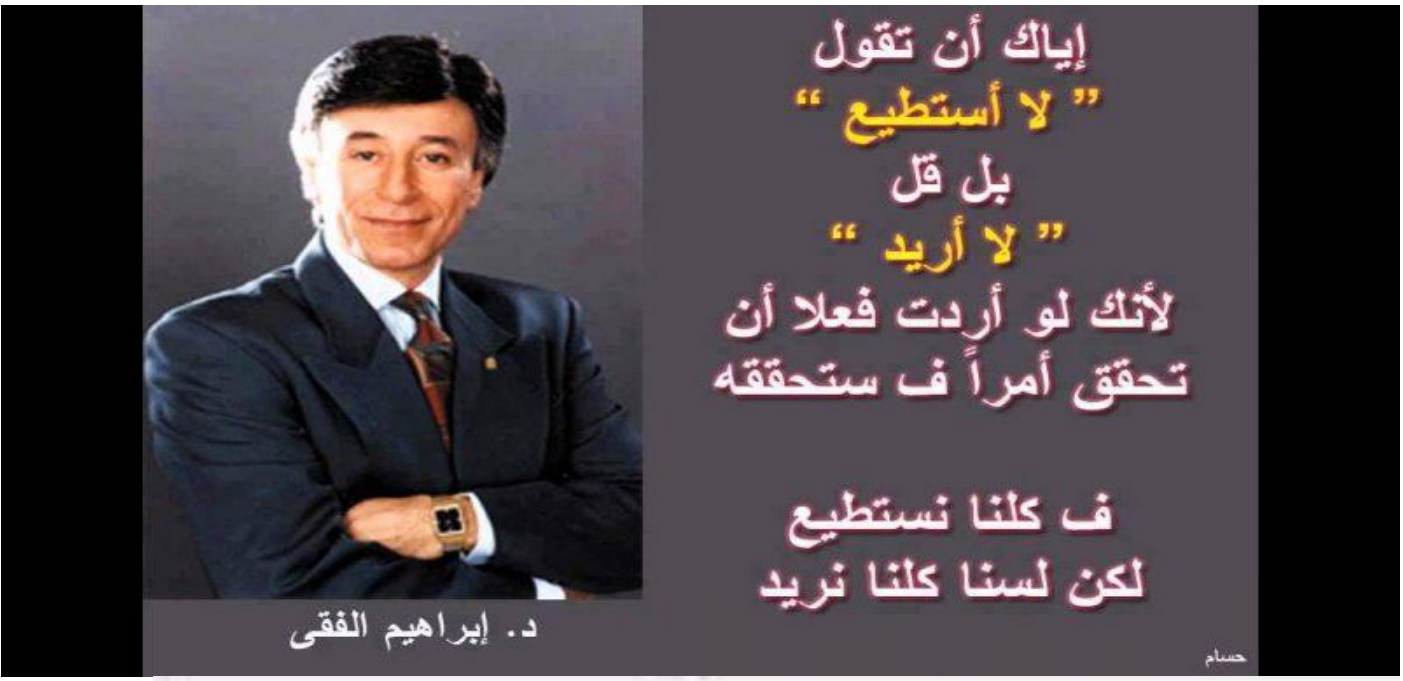
متكونش ناجح يعني فبس تلاقيه ناجح مع الله سبحانه وتعالى لله سبحانه وتعالى ناجح بالحب ناجح بالتسامح ناجح بالعطاء ناجح هو ليقدمك في الحياة مش مجرد شوف ناجح في حته شوف يعمل في حاجة روحت أمسية روحت دورة راحو مني مش هوراح ضايع أدنالك الحماس مش أخذته كمل انت بقى انت عايز حد جنبك طول النهار كمل انت ديه راعتك ما بتسمعش الكلام ربنا بعث هملك في ناس تانية مأخذوش المعلومات دي انت اخذتهم يبقى حطهم في الفعل دي لفرق بين النجاح والفشل الفعل هو دي الفعل في السعادة والتعاسة الفعل ده لازم تستغله الفعل انتم عارفين في قصة قال هالي من الكبار موجود في كنده راجل دي يقول انا عندي كلب كلب قاعد عمال يقول يبوح ايه بيتألم قاله صاحبه كلب يتألم ليه دا هو اصل نايم على مسمار قاله طب يقوم يتحرك قاله لا ميقومش قاله ليه اصلو في صنفين من الألم صنف المسمار لو عارف وصنف الفعل هو مش عايز يعمل حاجه بالفعل مش عاوز يتحرك فابنام على مسماريشتكي طول النهار في ناس كثير كيده نا يمين على المسمار أي بابا أي اخواتي مش عاوز يعمل حاجه بس هو عايز يشتكي طول النهارفأصبح بطل العالم في اللوم والشكوى المخ كبره في اللي هو عاوزه المخ كبرك في الشكوى لكى وصلت ال ايه وصلت الفعل انا بقول للناس باستمرارخليني اشوف أفعالك مش كلامك خلي أفعالك تصرخ مش سامع كلمة انت بتقلها أفعالك بتصرخ أفعالك في كل مكان أفعالك بتبين الكلام سهل ممكن الناس تقعد تتكلم لكن معملتش حاجة وربنى روعتك وربنى بالفعل عاوز تنجح تعلمت اخيرحاجة جديدة حسنت صحتك أخبار صحتك ايه حتقعد تشتكي صحتك تعبانة ايه لإنت عامله تمشيت شويا حركت جسمك شوياعملت صنف من أصناف التنفس خليت نفسك أفضل عن البارح خليت عضلاتك أقوى على شان الدهنيات لحواليها تنهضم ولما نرجع إن شاء الله بعد الفاصل حاكلمكم بتفصيل في الجزء الصحي احنا بنتكلم على التفكير وبنتكلم على اسلوب التغذية شرب الميه وبعدين على تحركات الجسمانيه وتعبيرات الوجه وألألعاب الرياضيه فهي مهملة تماما من معظم الناس خليكم معايا مترحش كده ولا كده نتمنا تكون المعلومات دي تكون تفيدك الفرق ولو 1 بالمئة في حياتك على أقل وصلنا لحاجه فخليك معايا اشوفك بعد الفاصل بسم الله الرحمان الرحيم وسلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته واهل بيكم في طريق الى النجاح اتمنا انو كلام داه يبدأ يخليك على اقل فاكر القصه لي انا بأتي بها نظف التراب اللي برا وطلع الرائع اللي جواك طلع الثروة الجوهرة اللي جواك وحطها في الفعل حتلاقي حياتك تغيرت 180 درجه ده علشانك اللى افضل ربنا يبعثنا لبعض في الوقت المناسب الجزء الصحي يتكلم في الجزى الروحاني الجزى الأولاني منه تكلمنا عنه بتفصيل ثاني حاجه بنتكلم على اركان السبع للحياة المتزنة والقيم الأساسية للحياة المتزنة وبنتكلم دلوقتي على القيمه الصحيه الأول حاجه في الجزء الصحي التفكير الصحي وثاني حاجه في الجزء الصحي اسلوب التغذيه نظام التغذيه بتاعك في مختصين رائعين علا فكرى مش غاليين اسألهم في دورات في امسيات وكتب اقرا فتشن عشان تعرف انت بتحط ايه جواجسمك بعد كده شرب الميا ياترى بتشرب مياه كفايه انت عارف اكثر من 90 بالميه من جسمك مياه عارف الأرض الكون اكثر من 80 بالمئة ميا يعني انت لو ماتشربش ميا بيحصلك جفاف في الصحراء والأرض كده مشقق ديه اسماها جفاف اشرب شويا شويا على قد ماتقدر اشرب مياه كثيره في ناس تقلك حاجة لا مشريش مياه أي حاجه ضد الطبيعه أي حاجه مد النا الله سبحانه وتعالى الي اوهنا الله سبحانه وتعالى انا ابقى حريص جدا وانا بفكر في حاجات ديه لأنو أي حاجه تقلى ما تخذش ديه عشان ديه حرام وديه مش مزبوط ازاي عند ربنا أي حاجه شد ربنا اديهنا انا يحب جدا واحد اسمه مايكل مزنر عمل شرايط جميلة جدا وكاتب فيها كل ما أعطاه لك الله سبحانه وتعالى ولا تاكل كل ما مصنعه الأنسان واحد من الأثنين بيموت بسكته قلبيه واحد من ثلاثة بيموت

بسرطان مايونيز شغال وزبده وحط لكن ليه لما تأكل فاكهة وتأكل سلطات وتأكل خضروات حتبص تلاقي روعه لما تاكل حاجات طبيعيه حتلاقي حاجات بمنتهى الجما ل جسمك أفضل في الناس تقلك متكلش حاجات دي كلها طبيعيه عاوزني اكل ايه حاجات صناعية حاجات عاملها كل الحاجات لكون الحاجات الطبيعية وبعدين ابدا اشتغل اشرب مياه كفايه جسمك 90 بلميه محتاج مخك عبارة عن شويا خلا يا ودم وانت محتاج مياه الانو المخ نفسه لما جاتني الجلطة قالولي اشرب مياه على الأقل 8 ازايز مياه كبار على عشان يفضل الدم باستمرار الدم ولا يكون كولكت ممكن تحصللك مصيبة على كده الميا مهمة جدا عندي ناس كثير بتقولي يا دكتور اللي انت قلتو رائع بس حكاية شرب الميا ديه لا ياراجل اشرب 8كوبيات ميا في اليوم يعني حنام في التواليت بقى بأتقول لا أنا حأعمل معاك اتفاقية البس بامبرز بتاع سنة 2006في اخركنترول حلقة حتقعد تديني اعذار المياه لازم تشرب لو ما شربتش يبقى عندك جفاف خالص انتهى اعذار زي ما انت عايز لما بتاعيا الكبد محتاج والكبد محتاج والكلى محتاجة وطحال محتاجة كل حتة فيك محتاجة فلازم تشرب مياه فأنا هنا بعد كده محتاجة بتكلم على اسلوب تغذية شرب المياه دلوقتي تحركات الجسم ي ترا بيتحرك جسمك أنا بشوف حاجات تحف ساعات في اعلانات التلفزيون يبقى بقلنا حاجات ناس آخر حلاوة يجبولك ناس الناس اللي اللي في التلفزيون دول اللي بيجبهلك و بيورهلكم يبعلك حزام الحزام بتربطه بينزل الدهن الناس دول بيدرب 6او 10ساعات كل يوم خليه يحطه ويورني أنا طول عمري بفضل الله سبحانه وتعالى رياضي تعمل مجهود عشان تحافظ على جسمك يعني لو كنت لما تعبت كنت بطل مصر في البينغ بونغ كنت بقول لو واحد من أصدقائي من ابطال مصر فقله فاكر في مصر لما ندرب 6 ساعات كل يوم قلي 6 ساعات ايه كنا نجي 9الصبح نمشي 10با لليل احنا كنا بنتمرن بالعشرة ساعات كنا نجري تراك بتاع الحصان ده مرتين أو ثلاثة كده بنسخن غير نقعد نلعب لما جينا نسافر تطلع عالم في ألمانيا الغربية و أنا بمثل مصر في بطولة العالم في تنس الطاولة اتمرن كل يوم من 6 إلى 10 ساعات عشان نقدر عارف ازاي لياقة بدنية بفضل الله سبحانه و تعالى ينفعك لما تكبر بعد كده في السن أكثر بقى انسان رياضي عشان تقدر يحطلك حزام ينط كده يقولك دا اللي نزل وزن خذها مني لازم تحرك العضلات الكبار في جسمك لو عايز تتحرك يا راجل حرك جسمك تمشى شوي حرك العضلات دول عشان توصل للجزء الصحي أنا راح اديلك استراتيجية و أكدلك لو عملتها صح فتبص بتلاقي بص على صحتك عامله ازاي ومهم جدا انك تروح لدكتور بتاعك وتكشف أول حاجة في الإستراتيجية هي التنفس المخ بيتغذى على الأكسجين و الغلوكوز والميه التنفس الرئه حسب الإستراتيجية في جامعة بل في الولايات المتحدة الأمريكية قالك الناس هتتنفس أكثر من 18 بالمية من حجم قوة الرئة التنفس الصحي من المعدة بتطلع لبرا تضغط على الحجاب الحاجز تنفخ الرئة يطلع الأكسجين ياخذو منو 33 بالمية فلما تتنفس بعمق عارف المخ بيغذي و يبقى فرحان بيك وكل حته فيك مبسوطه خذ نفسك بتغذي و غذي مخك جسمك ويشغله أول حاجة التنفس حتكسب فيها من تنفس أول في التنفس التفريغي قلتها قبل كده في التلفزيون عايزك تعملها معايا مهمة في أصناف كثيرة من التنفس تجي للاثنين دول بس التنفس التفريغي التنفس النشط وهو أن تأخذ نفسا عميقا وتحافظ عليه وتعد 1,2,3,4,5,6,7,8,9، ثم يخرج من الفم نصفه 1,2,3,4,5 بعد التنفس قم وتحرك من مكانك وهذا من أهم الأشياء التي تساعد على صحة سليمة الماء التنفس والحركة والنشاط لو حسيت بدوخة رجع نفسك لوراء واضغط هنا على الحته اللي في الخرم ارتاح وارجع تنفس من تاني وجديد وثاني حاجة الشد شد العضلات لأن العضلات ماسكه جامد شدوهم

شمال ويمين وبعد كده أوقف اطلع وانزل مش راح تاخد وقت كثير حرك رجليك كويس وعمل هرولة ثالث حاجة تحرك من مكانك الركن الصحي يفيدنا في أول حاجة يقربنا من الله سبحانه وتعالى ثاني حيخليك تقدر تحقق أهدافك لأن من غير الصحة مش راح تقدر تعمل حاجة

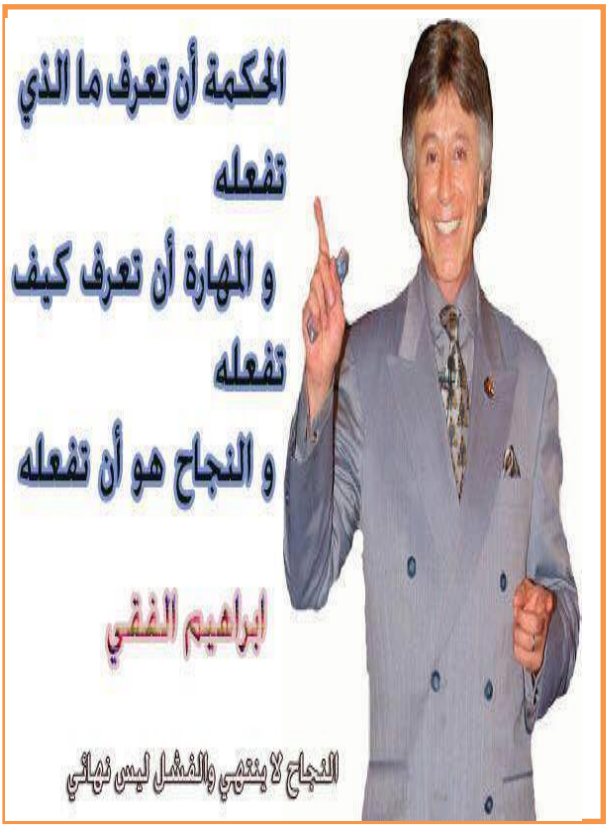
الركن الصحي ١٤٩
التفكير الإيجابي ١٥١
نظام التغذية ١٥٢
احذر المسمار ١٥٢
الماء سر الحياة ١٥٣
استراتيجية التنفس ١٥٤
الركن الشخصي ١٥٥
أ- الرؤية الواضحة ١٥٥
ب- التحسُّن المستمر ١٥٦
ج- الاعتقادات الذاتي ١٥٨
الركن العائلي ١٦٠
الركن الاجتماعي ١٦٣
فن الاتصال بالعالم الخارجي ١٦٤
الإنجاز المهني ١٦٨
الرضا والاستمتاع ١٦٨
الركن المادي ١٧٠
كيف تتزن الأركان السبعة؟ ١٧٣
أسئلة للتقييم ١٧٣
أسئلة استراتيجية للتخطيط ١٧٥

www.ibtesama.com/vb Exclusive


إياك أن تقول
" لا أستطيع "
بل قل
" لا أريد "
لأنك لو أردت فعلا أن
تحقق أمراً ف ستحققه
ف كلنا نستطيع
لكن لسنا كلنا نريد
د. إبراهيم الفقى
حسام

النجاح في الحياة لا يأتي بالصدفة
ولكنه نتيجة تخطيط وجهد
فإذا أردت أن
تتنبأ بمستقبلك
قم ببنائه الان
لأن كل نجاح
عظيم
بدأت شرارته الأولى
بقرار
ibrahemelfiky
أقوال ابراهيم الفقي
رحمه الله

التخطيط سر النجاح
وأهم من التخطيط أن تكون لك
رسالة و رؤية واضحة في الحياة
يرى العلماء أن من يفتقد
الرسالة والرؤية الواضحة
يكون أكثر عرضة
للمشاكل النفسية والصدمات


الحكمة أن تعرف ما الذي
تفعله
و المهارة أن تعرف كيف
تفعله
و النجاح هو أن تفعله
ابراهيم الفقي
النجاح لا ينتهي والفشل ليس نهائي

إذا كان مصعد النجاح
معطلا ... إستخدم
السلم درجة درجة.
"ابراهيم الفقي"

الفشل يصيب
الذين يقعدون
دائما وينتظرون
النجاح ان ياتي
د. إبراهيم الفقي رحمه الله

26 6:27AM

فهرس الموضوعات

فهرس الموضوعات

مقدمة .....أ، ب، ج، د، هـ.

الفصل الأول

مفاهيم أولية حول الحجاج وخطاب التنمية البشرية

توطئة 05

أولا :الحجاج 06

1) مفهوم الحجاج 06

2) المجالات المفاهيمية للحجاج 08

3)التصور الحجاجي عند الدارسين 14

ثانيا :خصائص النص الحجاجي 17

ثالثا:خطاب التنمية البشرية 18

1)مفهوم التنمية البشرية 18

2) نشأة التنمية البشرية 23

3) أهداف التنمية البشرية 24

4) مؤشرات التنمية البشرية 25

5)أنواع استراتجيات الخطابية 27

رابعا: التعريف بمدونة البحث 30

1)نبذة عن مدونة البحث 31

2)ترجمة للدكتور إبراهيم الفقي 31

3)بطاقة فنية لكتاب الطريق إلى النجاح 32
4) التعريف بالحلقات المصورة (فيديو)..... 34

الفصل الثاني

التشكيل اللغوي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور إبراهيم الفقي

توطئة 36
أولا :ألفاظ التعليل 37
1)المفعول لأجله 37
2)لأن 39
3)لام التعليل 42
4)كلمة سبب 47
ثانيا :التراكيب الشرطية 50
ثالثا: الأفعال اللغوية 53
1)الإخباريات (التقريريات)..... 55
2)التوجيهيات 62
3)الالتزاميات (الوعديات)..... 71
رابعا :الوصف 73
1)الصفة 73

2)اسم الفاعل 74
3)اسم المفعول 75
خامسا :تحصيل حاصل..... 76
خلاصة الفصل 82

الفصل الثالث

التشكيل البلاغي والشبه منطقي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور إبراهيم الفقي

أولا :التشكيل البلاغي 84
توطئة 85
1)التشبيه 85
2)الاستعارة 87
3)الكناية 89
4)البديع 90
ثانيا : التشكيل الشبه منطقي 96
توطئة 96
السلم الحجاجي 96
وسائل السلم الحجاجي 98
1) الأدوات اللغوية 98
2)درجات التوكيد 108

3) الإحصاءات 112
4)آليات السلم الحجاجي الصرفية 114
خلاصة الفصل 119
الخاتمة 123
قائمة المصادر والمراجع 129
الملاحق 136
الفهرس 175

الملخص:

تناولت هذه الدراسة التشكيل الحجاجي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور ابراهيم الفقي؛ وتهدف إلى الوقوف على مدى حجاجية هذا النمط من الخطاب والكشف عن الآليات الحجاجية التي يوظفها الدكتور الفقي في خطابه، حيث بدأت بمقدمة يليها توطئة وجاء البحث في ثلاثة فصول

الفصل الأول: تناولنا مفاهيم أولية حول الحجاج وخطاب التنمية البشرية.

الفصل الثاني: تناولنا التشكيل اللغوي في خطابات التنمية البشرية عند الدكتور ابراهيم الفقي.

الفصل الثالث: تناول التشكيل البلاغي والشبه منطقي في خطابات التنمية البشرية وفيه قسمين ضم الأول التشكيل البلاغي والثاني التشكيل الشبه منطقي وختمت الدراسة بخاتمة ضمت أهم النتائج المتوصل اليها .

الكلمات المفتاحية : التشكيل الحجاجي، خطاب التنمية البشرية.

Abstract:

This study has dealt with the argumentation formation in Dr. Ibrahim Al-Feki human development discourses.

It aims at determining the extent of argumentation in this type of discourse and to reveal the argumentation mechanisms that were used by Dr. Al-Feki in his discourse; in which it started with an introduction followed by a preamble; this research work includes three chapters:

The first chapter sheds light on the preliminary concepts about argumentation and human development discourses.

The second chapter revolves around the linguistic formation in Dr: Ibrahim Al-Feki human development discourses.

The third chapter has dealt with rhetorical and semi-logical formation in human development discourses; and it includes two sections , the first is about rhetorical formation and the second covers semi-logical formation.

The study ended-up with a conclusion comprises the most important results.

Keywords: argumentation, human development, discourse .