

مصطفى العادل - جامعة محمد الأول، وجدة - المغرب
prolingui123@gmail.com

التوصيف الأولي ودوره في عالمي القراءة والكتاب
(كتابات إبراهيم الفقي أنهو جدا)

*The initial thrill and its role in the universal reading and writing
Ibrahim Elfiky's model*

Date d'acceptation / تاريخ القبول

Date de réception / تاريخ الاستقبال

03.02.2019

02.12.2018

ملخص

يثير هذا البحث قضية التسويق الأولي ودورها في تقريب القارئ وتحفيزه على قراءة الكتاب بشكل كامل، فالتسويق الأولي الذي غالباً ما يبدأ به الكاتب يكون له دور كبير في إشعار القارئ بالملائكة واللذة في القراءة، والاعتكاف على الكتاب. وقد حاولنا التطرق إلى هذه القضية من خلال هذا البحث، وذلك بالتمثيل لبعض أساليبه من كتابات المحاضر العالمي إبراهيم الفقي، وبيننا أن التسويق الأولي كان له دور فيما حققته كتابات الرجل من انتشار عالي.

الكلمات المفتاحية

التسويق الأولي، الفقي، القراءة، الكتابة.

Abstract

This research raises the issue of initial thrill and its role in arousing the curiosity of the reader and motivating the reading of the book in full. The initial thriller, which the writer often begins with, has an important role in making the reader taste the pleasure of reading a book and completing reading it's. This research is an attempt to address this issue through examples from the writings of the international lecturer Ibrahim Elfiky. We noted that the initial thrill had an important role in the spread of books of Ibrahim Elfiky globally.

key words

Initial thrill, Ibrahim Elfiky, reading, writing.

تقديم

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله وكفى، والصلوة على المصطفى، وعلى عباده الذين اصطفى.

يعتبر فن التسويق الأولى من الأساليب المهمة في مجال الكتابة وعالياً التأليف والقراءة، خاصة في الأونة الأخيرة، حيث طفت الوسائل الإلكترونية واكتسحت حياة البشرية واهتمامات الإنسان أفراداً وجماعات، إذ لم تعد للكتاب قيمته التي عرفتها الحياة الإنسانية فيما مضى، خاصة التأليفات الكبيرة، أو التي تتجاهل بشكل أو باخر متعة القارئ، ولا تراعي استحضار لذة النص. وقد بينت الكتب في السنوات الأخيرة إشارة مهمة في عالم القراءة من خلال مدى تعاطي القارئ لها، فالكتب التي حققت أكثر المبيعات عالمياً وغزرت الأسواق والمكتبات تتميز كلها أو معظمها بخاصية مهمة وسمة تكون الأهم في إقبال القارئ عليها وقراءتها واعتمادها من قبل الباحثين والكتاب في كتبهم وأبحاثهم.

هذه السمة في نظرنا هي ما يمكن أن يطلق عليه بـ(التسويق الأولى) أو (تسويق البدايات)؛ حيث يبدأ الكاتب مؤلفه بمقدمة تشويقية تستسلم أمامها حواس القارئ، وتتجسد أمامها حركاته؛ فهي خطوة تخاطب الإنسان في داخله وتثير فيه ما لا تثيره باقي الكتب والمؤلفات، وهو ما يجعل القارئ معكتفاً عليها، متابعاً لها بطلاقة لا تنتهي.

لقد حاولنا إثارة هذه القضية من خلال بعض كتابات المحاضر العالمي إبراهيم الفقي، فلا شك أن أسلوب التسويق الأولى كان له دور كبير فيما حققه كتب الرجل من أرقام قياسية في المبيعات العالمية، ومن انتشار كبير بين القراء في كل البلدان العربية، بل في كل بقاع العالم.

بالإضافة إلى مجالات هذه الكتب في دراسة الإنسان في ذاته ، وفي دواخله وملامسة عواطفه ومشاعره، ومحاولة الرقي به في درجات التفوق والنجاح، والعمل على تجاوز كل ما من شأنه الاعتراض على النجاح الحقيقي للإنسان، تتميز مؤلفات (الفقي) بسحر التسويق الأولى والتكرر على القارئ بلذة النص الأولية من خلال اعتماد جملة من الوسائل الأدبية الجميلة.

ويفترض من خلال هذا البحث التوصل إلى أهمية التسويق الأولى ودوره في عالم التأليف حيث يحقق للكاتب شهرة عالمية، ويفتح له الآفاق ليصل إلى كل بقاع العالم، كما يشعر القارئ بالسعادة واللذة ويقربه من الكتاب أكثر.

عقبة جميلة تقودك إلى الأمام

إن الشعور بأهمية المقدمة ودورها التسويقي في كل كتاب ليس وليد السنوات الأخيرة، بل عرف التراث العربي الراهن اهتماماً لا مثيل له في الاعتناء بمقدمة الكتاب، شعوراً منهم بدورها في قيادة القارئ وتوجيهه وربطه بالكتاب. فالخطاب المقدماتي في تقديري لا يخرج عن دائرة التوجيه الفكري والأيديولوجي، إنه خطاب موجه نحو النص، قصد بناء أو تحديد نمط القراءة المتواخدة، وهذه الوظيفة التوجيهية، جزء من استراتيجية المقدم في تحديد علاقة النص بالقارئ"(01).

لقد ذهب الدكتور عبد الرزاق بلا لـ أن المقدمة في التراث اللغوي العربي تميزت بجملة من السمات والخصائص نذكر منها الآتي:

- المقدمة في التراث العربي جهد نظري تميّز يمكن من خلالها استخلاص قواعد منهجية وأسس علمية مهمة.

- توجيه القراءة وتبيئ القارئ لاستقبال مشروع قيد الإنجاز وهو مثن الكتاب.

- جهد نظري كفيل بأن يعضد سلطة المقدمة فيجعلها قادرة على إضفاء مشروعية انتقاء المؤلف إلى لون معرفي مخصوص(02).

إن الغاية من هذه الإشارة الطفيفة إلى التراث العربي هي التأكيد على دور خطاب المقدمات في التأليف قديماً وحديثاً، إلا أن البحث على هذه القضية في التراث يحتاج إلى بحث خاص نظراً لاختلاف الكبير بين الأساليب التسويقية التي كانوا يعتمدونها، من ذلك على سبيل المثال: المقدمة الدينية الطويلة والأسلوب البديع الرنان وغيرها. أما في عصرنا هذا فقد استحدثت أساليب حديثة هي ما سنحاول الوقوف عليه في هذا العمل المتواضع.

التسويق الأولي، أساليبه وأدواته

لقد حاولنا من خلال هذا البحث الوقوف على جملة من المؤلفات الفقهية بحثاً عن سمة التسويق الأولي وأساليبه، مع الإشارة إلى أنها اخترناها بشكل عشوائي دون ترتيب أو أي معيار. لأن الغاية ليست في الوقوف على ما أنتجه الرجل، بقدر ما هي غاية لمعرفة قضية من أهم القضايا الرئيسية في عالم القراءة والكتابة، وعامل من عوامل التحفيز والتسويق. وقد اخترنا الوقوف على أهم أساليب التسويق الأولي في عالمي الكتابة والقراءة، نذكر منها الآتي:

سر الإهداء

للإهداء سلطة تأثيرية وتوجيهية قوية، وذلك راجع إلى موقعه المهم في الكتاب، إضافة إلى حجمه الذي لا يتجاوز بضعة أسطر في الغالب الأعم، ولإيضاح دور الإهداء في

خلق التسويق يكفي أن يجعل القارئ أمام بعض النماذج اختارها من بعض الكتب والروايات المشهورة. نذكر منها الآتي:

- "أهدى هذا الكتاب إلى والدي رحمهما الله، وإلى شريكة حياتي آمال الفقي وابنني التوأم نانسي ونورمين"(03).

- "إلى والدتي الحبيبة رحمة الله سبحانه وتعالى وتقبلها في فسيح جناته، وإلى زوجي آمال الفقي أهدى هذا الكتاب"(04).

- "إلى عيني عبد الله وعبد الله، عبد الله الذي خلقني الله منه، عبد الله الذي خلقه الله مبني إلى نوراة قلبي، نورة الكيد، إلى سعود، الصديق دائمًا"(05).

- "إلى رفاق الأمانيات الجميلة الشاهقة... في عروبة سابقة أهدى كل هذا الألم... وخردة الأحلام هذه، وإلى القادمين الذين ما رأوا لحظة سقوط تاريخنا عن جواهه. تذكروا أني بكت"(06).

أسلوب القصة

لعل من أهم أساليب التسويق الأولى اعتماد القصص المثيرة في بداية الكتاب، والتي يكون موضوعها مناسباً للغاية التي يسعى الكاتب الوصول إليها من خلال مؤلفه، وقد تكون هذه القصة حقيقة، حيث يأخذ منها القارئ العبرة في السعي إلى تطبيق غاييات الكتاب والاستفادة منها، كما أنها قد تكون من صنع الكاتب رغبة منه في تحقيق الغرض نفسه. وتكون القصص الحقيقية في معظمها تاريخية حيث يبدأها الكاتب بـ (في سنة 1998 كانت ...)، أو بـ (أثنا الحرب على العراق فقد محمد ...)، بينما تكون القصص الأخرى إما على لسان الحيوان كما ورد في قصص (كيلية ودمنة) أو تكون من صنع الكاتب وغالباً ما يتميز هذا النوع بمطابقة الواقع. ويمكن أن نمثل لهذه الأنواع بما يلي:

أ. قصة حقيقة

في كتابه (فن وأسرار اتخاذ القرار) أورد الفقي بعد تقديميه للكتاب قصة حدثت لرجل يعمل في شركة (فوورود) للسيارات، حيث حدث بينه وبين الشركة نفسها مشكلة قتم طرده وفصله من عمله فقرر منافسة شركة فوورود مما دفعه للعمل في شركة (كريازيل)، التي عانت من الديون لدرجة كادت تغلق وتتوقف وتجعل عدداً من عمالها ضحايا الشوارع والبطالة.

توجه الرجل بعد تفكير عميق إلى الكونجريس الأميركي وأخذ قرضاً، فقام بإصلاح الشركة، واستطاع بعد سنوات عديدة إنتاج أول سيارة متكلمة في العالم، فتم بيع أكثر من مليون سيارة من هذا النوع خلال ثمانية أشهر، واستطاع تسديد جميع الديون، فأصبحت

شركة (كريازل) العالمية من أقوى خمس شركات منتجة للسيارات في العالم، فهذا كله بدأ بقرار من هذا الرجل. وهذا النوع من القصص يلمس جانباً مهماً من طبيعة الإنسان البشريّة، ولا شك أن كل ما يتطرق لما يشغل الإنسان ويهمه في حياته يكون له تأثير كبير لدبيه.

أما في كتابه (التفكير الإيجابي والتفكير السلبي)، فقد افتتحه (الفقي) بقصة تلميذ الحكيم الصيفي (زينو)، وكيف تعلم أن أفكاره السلبية، هي السبب في كل ما يعترضه من متابع ومشاكل(07)، ليخلص في الأخير بأهمية التفكير الإيجابي في حياة الإنسان، وهو أسلوب لا ينكر أحد قوته تأثيره على القارئ.

ب. قصة غير حقيقة

يمكن أن تدرج الأساطير والخرافات في هذا النوع؛ فالقارئ يدرك منذ البداية أنها مجرد أسطورة وخرافة، ومع ذلك فلها وقع كبير على القارئ فيما يخص خلق التشويق والمتعة لديه.

ج. قصة على لسان الحيوان

اعتمدت مختلف الحضارات القصص المعبرة التي جاءت على لسان الحيوان في التهذيب والتعليم، ولعل كليلة ودمنة من أهم الروايات التي عبرت كل القارات وترجمت إلى مختلف اللغات لما حوتة من قصص في غاية الروعة والدقة، وما اتسمت به من أسلوب تشويني قيم. ويتم التقديم لبعض الموضوعات كالصبر والوفاء والصدق وغيرها بقصة على لسان الحيوان، لأهمية هذا النوع في إبلاغ الرسالة وتحقيق الهدف. ولإبراز أهمية هذا النوع من القصص، فقد اخترنا التمثيل له بهذه القصة من كتاب (أحاديث روسية): "نظر قرد في مرآة، فرأى شبحاً قبيح المنظر يحدق فيه، فأدار وجهه إلى دبٌ كان واقفاً إلى جانبه، فوكزه بمرفقه، وقال له: ما أقيبح كلحة هذا الحيوان المخيف الذي أرى في المرأة، فلو كانت هذه السخونة -الميئنة- البشعة لي لقضيت على نفسي؛ كي لا يتضرر غيري من رؤيتي (...)" فقاطعه الدبٌ قائلاً: هون عليك يا صاح، ولا تكأف خاطرك مشقة إحصاء أصحابك، بل أنظر إلى المآة حيداً، تدي، فيما نفسك فتعففها".

د. قصة مطابقة للواقع

وللتمثيل لهذا النوع من القصص المؤثرة، نلجمًا إلى بداية كتاب (مدخل إلى فهم الجذور: من أنا؟ ولماذا؟ وإلى أين) لمحمد سعيد رمضان البوطي في قوله: "رأيت إلى رجل فتح عينيه بعد نوم طويل، وبدلاً من أن يجد نفسه يتقلب على، فراشه في غرفة نومه، (أي نفسه

داخل مقصورة من قطار، يغدو به السير إلى حيث لا يدرى، ويخترق جبالاً ووهاداً لم يراها ولا علم له بها.

من الذي زجه فأقعده في هذا القطار؟ ومتي كان ذلك؟ ومن الذي يسوقه، ومن المنظم لرحلته والمخطط لتسياره؟ وماذا يراد به هو شخصياً من بعد؟ (...) ترى أيمكن لهذا الرجل أن يطوي فكره عن التساؤل عن هذا كله، وأن يريح أعصابه عن الهياج وعن ملاحقة ما يجهل، ثم أن يتشغل، لا هيا ساهيا، بما يراه من جمال الطريق وغرابة المشاهد؟" (09). فهذه القصة من إنشاء الكاتب لكنها مطابقة للواقع، حيث يمكن للقارئ أن يعيشها على شكل شريط تخيلي، فيستمتع بتشوقيها. وقد جاءت في بداية الكتاب مما جعلها مندرجة تحت ما أطلقنا عليه (التشويق الأولي).

إن القصة القصيرة الطريفة من أهم ما يبدأ به الفقي كتاباته لدورها المهم في تحفيز القارئ على قراءة الكتاب ومتابعة صفحاته صفحة صفحة، ومن أولها إلى آخرها.

لقد افتتح (الفقي) كتابه (قوة الإقناع والحوار الفعال) بأسطورة صغيرة، ليوصل فكرة مفادها أن الإكراه والمضيقية توجب المقاومة والتزاع، بينما الإقناع والحوار هما السبيل إلى التعبير القائم على الرضا بين الطرفين، ومقول الأسطورة: "أن الشمس والرياح تراهنتا على إجبار رجل على خلع معطفه، وبدأت الرياح في محاولة كسب الرهان بالعواصف والهواء الشديد والرجل يزداد تمسكاً بمعطفه وإصراراً على ثباته وبقائه حتى حل اليأس بالرياح ففكفت عنه (...) وجاء دور الشمس فتقدمت وبزغت وبرزت للرجل بضوئها وحرارتها فيما أن شاهدها حتى خلع معطفه مختاراً راضياً" (10)، فالقصة التي أوردنها بلية في مغزاها ولها تأثير على نفسية القارئ، حيث بإمكانها ربط القارئ بالكتاب بشكل يومي، ولا شك أن التقديم لأي كتاب بهذا النوع من الأساليب التشويقية سيعود على القارئ والكاتب معاً بالمنافع التي لا تحصى، خاصة وأن القارئ سيعتمد على القراءة دون غياب متعة الكتاب ولذة النص وانتعاش الموقف.

وفي كتاب (السر) بدأ (الفقي) قانون الجذب وأسراره الخارقة بإحدى القصص الفرعونية التي تقول: بأن الإله (راع) فقد إحدى عينيه، فأرسل والديه (شو) (تفنوت) للبحث عنها، ولما طال غيابهما اتخذ لنفسه عيناً أخرى، لكن العين المفقودة تعود لتجد ما حدث من تغيير، فتنحرف لدموع من شدة الغيظ، فينتج من الدموع البشر، لكن (راع) يقوم بترضية عينه تلك بتسليمها إلى الإله (تحوت)، الإله الكاتب، ليرفعها إلى السماء، لتضيء الليل، ليكن بذلك مولد القمر، لكن عندما فقد (حورس) عينه اليسرى في حربه مع عمه سيمونخ (تحوت) تلك العين كهدية، ومنذ ذلك الوقت أصبح القمر عين حورس التي تتطل

على العالم في الليالي المقرمة، هذه قصة خلق البشر والقمر عند الفراعنة..."). والهدف من إيراد هذه القصة ليس للوقوف عند غرضها، بقدر ما نحاول التركيز على جانب التشويق في القصة، فقد تمة أشياء بداخلنا تتفاعل بشكل غريب مع ما نقرأه ونسمعه، وهو ما يشعرنا بمحنة القراءة، ويحدث بداخلنا تشويقاً ونحن نطوي صفحات الكتاب صحفة صفحة.

أسلوب الحكم والأقوال المشهورة

من الأساليب التشويقية كذلك في بدايات تأليف (الفقي)، الأقوال الخالية والمشهورة لعلماء وأعلام، وهي غالباً ما توجهنا في البداية إلى ما ينبغي أن نركز عليه أثناء القراءة ، وكأنها سلطة تقودنا إلى ما تريد وتشدنا إليه شدا .

في بداية كتابه (البرمجة اللغوية العصبية) أورد الفقي مقولة لقائل مجهول، وهو يحاول تقييد القارئ مرة أخرى بأهمية التغيير الذاتي وال النفسي قبل السعي للتغيير المحيط بالعالم بأكمله. قال: "ما كنت شابا حرا طليقا لم تكن ملتحي حدود، كنت أحلم في تغيير العالم، وكلما ازدت سنا وحکمة كنت أكتشف أن العالم لا يتغير، ولذلك قللت من طموحي إلى حد ما، وقررت تغيير بلدي لا أكثر. إلا أن بلدي هي الأخرى بدت كأنها باقية على ما هي عليه، وحينما دخلت مرحلة الشيخوخة حاولت -في محاولة يائسة أخيرة- تغيير عائلتي، ومن كانوا أقرب الناس لي، ولكن باعثت محاولي بالفشل.

والى يوم ... وأنا على فراش الموت، أدركت فجأة كل ما هو في الأمر... ليثي كنت غيرت ذاتي في بادي الأمر... ثم بعد ذلك حاولت تغيير عائلتي، ثم باليام وتشجيع منها، ربما كنت قد أقدمت على تطوير بلدي، ومن يدري ربما كنت استطعت أخيراً تغيير العالم برمته؟" (12) ، فلا شك أن شيئاً ما بداخلنا يتحرك وكأننا نتابع مسلسلاً ننتظر حلقاته بفارغ الصبر، ودرجة من التشويق في هذا المستوى يجعلنا مستسلمين أمام سلطة الكتاب.

ولأن الأقوال الخالدة وقصص الحكماء، تعبّر عما لا تستطيع كثير من السطور التعبير والإفصاح عنه، وتحقق غاية التأثير لدرجة كبيرة فإنها تعتبر بمثابة مفاتيح يعتمدها كثير من الكتاب لجعل كتاباتهم تغزوا العالم بشكل واسع وقوى، وذلك راجع لامتلاكها مفتاح التشويق البدائي والأولي.

استهل (الفقي) كتابه (سحر القيادة) بالمثل الصيفي الذي يقول: "إذا أعطيت الإنسان سمة، فأنت تطعمه ليوم واحد، أما إذا علمته كيف يسطاد، فأنت تطعمه مدى حياته" (13) ، وذلك لتشجيع الأبناء على احتراف مهنة ما والسعى إلى الحصول على لقمة العيش الكريم عوض الاعتماد الدائم على الغير وال الحاجة الدائمة إليه.

في هذا المثال تأكيد لما أسلفناه سابقا باعتبار الأقوال الخالدة من أهم أساليب التشویق وصناعة المتعة ولذة القراءة، وهو الأمر الذي نصادفه كثيرا في مجموعة من الكتابات المفضلة لدى القراء عامة، وفي كتابات (الفقي) بشكل خاص.

ومن هذه الأقوال والأمثال الخالدة ما يعود منها لكاتب مشهور، حيث يضيف ذلك قيمة علمية للمقول، ويجز القارئ على معرفته، وربما استظهار المقوله وحفظها والاستدلال بها عند الحاجة، وإذا تأملنا في مختلف المحاضرين عالميا فإننا سنجد اعتمادهم الكبير على الاستدلال بأقوال العلماء وال فلاسفة؛ وهو ما يضيف نوعا من القوة لما يقولونه. وقد اعتمد (الفقي) بشكل كبير على هذا النوع من الأقوال. في كتابه (سحر القيادة) افتتح(الفقي) محاوره بأقوال الفلاسفة والمفكرين على الشكل الآتي:

- محور آن أنت قائد: أورد قوله نابليون بونابرت: (القائد هو تاجر الأمل)(14) وفي محور الأسرار السبعة للقائد، قوة (تشرسيل ونستون): (الحرب ما هي إلا قرار)، وفي محور قوة التغيير أورد قوله الفيلسوف الكبير (هواري) في قوله: (إذا أردت أن تخلق لك الأعداء، فحاول تغيير شيء قائم).

ويمكن القول أن معظم كتب (الفقي) تمثل هذا النوع من أساليب التحفيز، لدرجة أنك لا تجد محورا لم يبدأ فيه بقول أحد عظماء التاريخ . والشيء نفسه كذلك في كتاب (البرمجة اللغوية العصبية)، حيث نجد حضورا كبيرا لهذا النوع من الأساليب ونذكر منها الآتي:

- في محور (اتصال الشخص بذاته) أورد الفقي قول (رالف والدو أمرسون): "كل ما يوجد أمامنا، وكل ما يوجد في غير متناولنا- شيء بسيط جدا للغاية إذا قورن بما يوجد في أعماق أنفسنا.

- في محور الإخبار من كتابه (التفكير الإيجابي والتفكير السلبي)، أورد (الفقي) قول (جورج إليوت): (أقوى مبادئ النمو تتواجد في الاختيار). وفي محور: صفات الشخصية السلبية، أورد قول (روزفلت): (من الممكن لأي إنسان أن يخطئ، ولكن السلبي هو الذي يتمسك بالسلبيات ويكررها حتى تصبح عادات. والحق أن هذا الأسلوب كثير جدا فيما خلفه الرجل رحمة الله).

جدير بالذكر أن (الفقي) اعتمد كذلك على آيات من الذكر الحكيم في موقع كثيرة من تأليفه، وذلك بنفس الشكل الذي اعتمد فيه على أقوال الفلاسفة والعلماء، كما اعتمد كذلك على الأحاديث النبوية وأقوال الخلفاء الراشدون والصحابة الكرام. ولعل خير شاهد على هذه الحقيقة ما يلي:

- في محور: هناك حل مثالي لكل المشاكل، من كتابه (التفكير الإيجابي والتفكير السلي) (15)، أورد (الفقي) قول الله تعالى: [وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلُ لَهُ مَخْرَجًا] (الطلاق: 2)، وفي محور: مهارات اتصال الشخص بذاته من كتابه (البرمجة اللغوية العصبية) (16)، أورد قول الله تعالى: [إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ] (الرعد: 11) وفي بداية كتابه (سحر الكلمة) أورد الحديث الشريف: (أنت سالم ما سكتت، فإذا تكلمت فلك أو عليك) (17)

يرى كثير من الناس ممن يقرؤون للفقي أو غيره أن حياتهم، سعادتهم، أفرادهم،
تبعد عن داخلك الكتاب ومن بين السطور والكلمات، وأن كثيراً من العقبات التي لم
يستطيعوا اقتحامها، يتم إثارتها بين السطور، وكان الكتاب موجه لذلك الشخص الذي
يقرأه خصيصاً دون غيره.

والحق أن الذي ينبغي استحضاره في كتابة نص ما، هو مدى ارتباطه بواقع الناس الاجتماعي وال النفسي والفكري، ومدى معالجته لمختلف المشاكل والأزمات التي تتخطى فيه البشرية، وإلا فما الذي سيدفعني على الاعتكاف على كتاب لا أجد فيه شيئاً مما أعيشه، أو مما ينبغي أن أكون عليه.

يستطيع كل واحد منا أن يستوعب كتاباً يناقش أفكاره بأمثلة حية وواقعية، حتى في بعض المجالات التي نعتقد أنها معقدة، كالرياضيات والإعراب وغيرها من العلوم التي لا تعرف إقبالاً كبيراً من قبل الفئة التعليمية. بينما يستطيع شخص ما أن يقف يوماً بأكمله على كتاب في الرياضيات، ويملاً أوراقاً بعد أوراق دون أن يشعر بالإنهاك والتعب، وهذا في الحقيقة إنما يبين كتب نحوية دراسة وتطبيقاً دون أن يشعر بالإنهاك والتعب، وهذا في الحقيقة إنما يبين مدى استيعابه لهذا العلم أو ذاك، ومدى فهمه له وفق شروط الواقع والمحيط الذي يعيش فيه، وعندما نجد إنساناً من هذا النوع ينبغي أن نعلم يقيناً أنه يقرأ الرياضيات أو الإعراب كما يعيش واقعه اليومي، بل كما يعيشه منذ استيقاظه إلى لحظة عودته إلى الفراش ليلاً.

ما ينبغي معرفته هو أنه لا يوجد على هذا الكوكب علم لا يلمس جانباً مما يعيشه الإنسان، وربما هو العائق الأكبر أمام مجموعة من الناس ممن يجدون صعوبة في فهم واستيعاب علم من العلوم، لكن أهمية الكاتب ربما تكون أكثر، لأنها في الحاجة لامتلاك ملكة تجعله قريباً مما يعيش الناس في واقعهم، سواء فيما يكتبه، أو الطريقة والمنهج الذي يتبعه، ضف إلى ذلك الشكل والألوان والحجم وغير ذلك مما ينبغي معرفته لتحقيق الغاية العظمى من وراء كل نص؛ غاية الإفهام، والإبلاغ إلى أكبر عدد من القراء، وجعله شفاء لغليل القارئ، وهو شفاء لا يصل إليه إلا بالمتعة والتشويق.

أسلوب التساؤل

يعتمد (الفقي) رحمه الله كثيراً على طرح التساؤل، إذ لا نجد كتاباته إلا وتحبيب على مجموعة من الأسئلة يتم طرحها والإجابة عليها، ف تكون بداية لأسئلة أخرى، ويعتبر أسلوب التساؤل من الأساليب التشويقية، حيث يجد القارئ نفسه أمامه مجموعة من الأسئلة لا بد أن يعرف أجوبتها، فلا يصل إلى جواب حتى يجد أمامه أسئلة أخرى لا تقل أهمية من الأولى.

وقد حاولنا المرور بشكل سريع على مجموعة من هذه الكتب، والإشارة إلى بعض من هذه الأسئلة التي يطرحها من حين لآخر.

في كتابة (إدارة الوقت) طرح (الفقي) سؤالاً وسمه بالسؤال الصعب: ما الذي ستفعله إذا اكتشف أن أمامك ستة أشهر فقط ستحياها على سطح الأرض؟⁽¹⁸⁾، فهذا نوع من الأسئلة المعتمدة لإثارة انتباه القارئ، وكل منا سوف يشعر بشيء غريب كلما سمع هذا السؤال، وهي موجهة إلى مشاعر القارئ وأحساسه بصفة خاصة.

يتم الاعتماد على هذا النوع من الأسئلة بشكل كبير لجعل القارئ مشاركاً ومتفاعلاً مع أحداث الكتاب، وبذلك يكون جزءاً رئيساً من عملية تواصلية بين الكاتب والقارئ، والشعور بالمسؤولية والمشاركة في شيء ما غالباً ما يدفعنا للتفاعل معه وبذل جهد مضاعف للعمل فيه والسعى للإنجاح.

وعلى العموم فإنه يمكن جرد بعض هذه الأسئلة على النحو الآتي:

- هل القائد يولد وقد وهبته الحياة صفات القائد، وسلوك القائد، وعقلية القائد؟ أم أن القائد يصنع، ويتم تأهيله وتربيته قيادية؟⁽¹⁹⁾

- لماذا لا هتم بالعمل الجماعي؟⁽²⁰⁾

- هل منا من يتمنى أن يتخد قراراً لكنه لا يستطيع؟⁽²¹⁾

- هل لديك هدف في الحياة؟⁽²²⁾

تأسساً على ما سبق يمكن أن يستشعر القارئ العزيز أهمية هذا النوع من الأساليب التشويقية في جعل القارئ جزءاً من الكتاب وأحداثه.

تجدر الإشارة إلى أن هناك نوع آخر من الأسئلة التي يعتدها معظم الكتاب في بدايات كتاباتهم، ويمكن أن نطلق عليها (الأسئلة العلمية)، حيث يفتح بها كتابه، أو محوراً معيناً منه، كأن يسأل في البداية عن ماهية الشيء، ثم يعالج فيما بعد ذلك ويجيب على الأسئلة المطروحة بشكل علمي إلى حد كبير، ولنا أن نذكر من هذا النوع ما يلي:

- ما أهمية الحوار؟⁽²³⁾

- ماذا نعني بـ إدارة الذات؟ (24)
- ما هي البرمجة اللغوية العصبية؟ (25)
- ما هي أسباب التوثر؟ (26)

إن هذا النوع من الأسئلة يتسم بالطابع العلمي حيث يجب على بعض القضايا بشكل علمي صوري محض ولا يتعلّق بالجانب العاطفي فقط، إلا أنه يجعل القارئ في تشوّق إلى معرفة الأرجوحة الصحيحة؛ وهو ما يضيف للكتاب قيمة تشويقية ولذة فائقة.

خاتمة

من خلال ما سبق يتبيّن لنا جانب من الجوانب المهمة في التشويق الأولى، لاعتبار ما أوردناه من الأساليب من قبيل القصة الطريفة والشيقّة والمثل المأثور المشهور، والتساؤل العلمي المثير ما هو إلا جزء من فن التشويق، وإنّه توجّد أساليب كثيرة بعضها يندرج ضمن المضمون، وبعضها الآخر يمكن الوقوف عليه من خلال دراسة الجانب الخارجي والشكلي للكتاب؛ كالصفحات والخط وحجم الكتاب والعنوانين وغيرها.

إن ما يهمّنا من هذا البحث هو تنبّيه الكاتب إلى ضرورة استحضار هذه الأساليب التشويقية في عملية تأليفه مراعاة لبحث القارئ على اللذة والمتعة فيما يقرأ، فاستمتعان القارئ بما يقرأه وشعوره بذلك الفعل حق من حقوقه التي ينبغي أن يتمتع بها. كما ينبه البحث كذلك القارئ إلى حسن اختياره ما يقرأ وفق ما أوردناه. والغاية الأخرى - وهي لا تقل أهمية عما سبقها - تكمن في تنبّيه الباحثين إلى مثل هذه القضايا، وتوجّيهه للأقلام إلى التأليف فيها، والكتابة عليها سعياً إلى خلق ثقافة الكتابة والقراءة القائمة على أسس علمية ودقّقة، ثقافة الإبداع والجمال.

المواضيع

1. حبيب بوهورو، العتبات وخطاب التخييل في الرواية العربية المعاصر، مجلة جامعة أم القرى لعلوم اللغات وأدابها، العدد 16-2016م، ص: 218.
2. عبد الرزاق بلال، مدخل لعتبات النص: دراسة في مقدمات النقد العربي القديم، أفريقيا الشرق- البيضاء، 2000م، ص/ص: 18-17.
3. إبراهيم الفقي، إدارة الوقت، إبداع للإعلام والنشر- القاهرة، 2009م.
4. إبراهيم الفقي، قوة التفكير. الإهداء.
5. فتاة من ورق، غيوم ميسو، ترجمة شكيّر نصر الله، المركز الثقافي العربي، البيضاء- المغرب، ط. 2012.

6. أحلام مستغانمي، قلوبهم معنا وقنابلهم علينا، دار الآداب للنشر والتوزيع، بيروت- لبنان، ط.1، 2009.
7. إبراهيم الفقي، التفكير الإيجابي والتفكير السلبي، ارایة للنشر والتوزيع، مصر، 2003، ص: 5.
8. إلياس أنطوان، أحاديث روسية، هنداوي للتعليم والثقافة، مصر- القاهرة، 2014، ص: 121.
9. محمد سعيد رمضان البوطي، مدخل إلى فهم الجنور، من أنا؟ ولماذا؟ وإلى أين؟ دار الفكر المعاصر، بيروت لبنان، 2012، ص/ص: 8-9.
10. إبراهيم الفقي، قوة الإقناع والحوار الفعال، الحياة للدعـاية والإعلام، مصر، 2011، ص: 30.
11. إبراهيم الفقي، السر، الحياة للدعـاية والإعلام، مصر، 2011، ص: 6.
12. إبراهيم الفقي، البرمجة اللغوية العصبية، إبداع للإعلام والنشر- القاهرة، 2008، ص: 5.
13. إبراهيم الفقي، سحر القيادة: كيف تصبح قائدا فعالا، دار اليقين للنشر والتوزيع، ط.1- مصر- المنصورة، 2008، ص: 5.
14. إبراهيم الفقي، سحر القيادة: كيف تصبح قائدا فعالا، ص: 7.
15. إبراهيم الفقي، التفكير الإيجابي والتفكير السلبي، ص: 98.
16. إبراهيم الفقي، البرمجة اللغوية العصبية، ص: 29.
17. إبراهيم الفقي، سحر الكلمة، ثمرات للنشر والتوزيع، ط.1: 2011، ص: 6.
18. إبراهيم الفقي، إدارة الوقت، إبداع للنشر والتوزيع، مصر. 2009 ، ص: 21.
19. إبراهيم الفقي، سحر القيادة، ص: 07.
20. إبراهيم الفقي، العمل الجماعي، دار أجيال للنشر والتوزيع، ط.1: 2009، ص: 11.
21. إبراهيم الفقي، فن وأسرار اتخاذ القرار، بداية للإنتاج العالمي، ط.1، مصر- القاهرة، 2008، ص: 18.
22. إبراهيم الفقي، سيطر على حياتك، دار أجيال للنشر والتوزيع، ط.1، مصر- المنصورة، 2008، ص/ص: 12-11.
23. إبراهيم الفقي، قوة الإقناع والحوار الفعال، ص: 47.
24. إبراهيم الفقي، إدارة الوقت، ص: 15.
25. إبراهيم الفقي، البرمجة اللغوية العصبية، ص: 9.
26. إبراهيم الفقي، سحر القيادة، ص: 62.