

## تحليل إعلامي



# خطاب دونالد ترامب بمنتدى دافوس تحليل المضمون وكشف التلاعب

2026-1-22

# خطاب دونالد ترامب بمنتهى دافوس

## تحليل المضمون وكشف التلاعب

نتيجة شخصية الرئيس الأميركي دونالد ترامب وأسلوبه الخطابي، الذي تختلط فيه الزجسية بالخطاب المتحذلق والموارب، حيث يخلط بين الجدية والكذب والخداع والتلاعب، قمنا بتطبيق منهجية تحليل بالذكاء الاصطناعي تعتمد على كتب ودراسات مرجعية في مجال التلاعب والدعاية النفسية السوداء<sup>1</sup>، وذلك على خطابه المطول في منتدى دافوس الاقتصادي بتاريخ 2026/1/21. وقد خلصنا إلى النتائج التالية.

### التقييم العام:

#### درجة الخطورة عالية (High Risk)

النص يزخر بتقنيات التلاعب النفسي من العيار الثقيل، حيث يعتمد بشكل أساسي على الزجسية المفرطة، تشويه الواقع، وخلق عدو خارجي وداخلي لتعزيز السلطة. الخطاب لا يقدم حقائق مجردة بقدر ما يقدم "واقعاً بديلاً" يخدم مصالح المتحدث، مستخدماً لغة التهيب المبطن والمساومة القسرية.

#### جدول التحليل (التكتيكات والأدلة):

التكتيك / الحيلة	اقتباس دال من النص	الهدف والشرح
تشويه الواقع / الإضاءة الغازية (Gaslighting)	"بعد عام واحد من سياستي... لا يوجد تضخم... وقمنا بالقضاء على التضخم"	إنكار واقع اقتصادي معقد والادعاء بحل جذري وفوري (0% تضخم) لجعلك تشك في أي بيانات أخرى وتعتمد عليه كمصدر وحيد للحقيقة.
خلق عدو مشترك / شيطنة الخصم	"في ظل إدارة بايدن النائم... كابوس... اليسار الراديكالي"	استخدام ألقاب مهينة (Name-calling) ولغة عاطفية لتحميل الخصم مسؤولية كل الشرور، مما يجعل المتحدث يبدو كالمخلص الوحيد.
المبالغة والتعميم (Hyperbole)	"أرقام لم يصل إليها أحد... معجزة اقتصادية... لم ترها أي دولة في العالم"	استخدام مصطلحات مطلقة (أعظم، أكبر، معجزة) لتضخيم الإنجازات وإبهام المستمع، مما يعطل التفكير النقدي.
التخويف والتهيب المبطن	"لديكم خيار، يمكنكم أن تقولوا لا، نعم... أو يمكنكم أن تقولوا لا،"	تهديد غير مباشر (Veiled Threat) لإجبار الدول على الخضوع لرغباته تحت طائلة "تذكر" الرفض، وهو نوع من الابتزاز السياسي.

<sup>1</sup> -Dark Psychology to Manipulate and Control People: Arthur Horn

-Manipulation in politics and public policy: doi:10.1017/S0266267124000063

-Dark Psychology and Gaslighting Manipulation: Influence Human Behavior with Mind Control Techniques: Ryan Mace

-MANIPULATION IN POLITICAL DISCOURSE: Marcelo SAPARAS & Sumiko Nishitani IKEDA

	وسوف نتذكر هذا الأمر" (بخصوص جرينلاند)	
إغراق المعلومات (Information Overload)	18"تريليون دولار... 50 مليار برميل... انخفاض 64% في الجريمة... 130 دولار في نيويورك"	قصف الجمهور بأرقام وإحصائيات سريعة ومتتابعة (يصعب التحقق منها فورياً) لإظهار الكفاءة وإخراص المشككين.
لعب دور الضحية (Victimhood)	"لقد عوملت الولايات المتحدة بشكل سيء للغاية وغير عادل من قبل الناتو"	تصوير القوة العظمى كضحية لاستمرار التعاطف وتبرير اتخاذ قرارات قاسية أو ابتزاز الحلفاء مالياً.
تقنية "الباب في الوجه" (Door-in-the-face)	"طلبت 5% (من الناتو) ... قالوا لن نزيد عن 2%... والآن يدفعون"	البدء بطلب ضخم وغير متوقع ليجعل الطلب الأقل (أو الحالي) يبدو مقبولاً، أو للتباهي بالقدرة على إخضاع الآخرين.
إسقاط اللوم (Projection)	"هؤلاء الأشخاص (المهاجرين) جاؤوا من السجون والمصحات العقلية"	تجريد فئة من البشر من إنسانيتهم (Dehumanization) وإسقاط سبب المشاكل الأمنية عليهم لخلق فزاعة تبرر السياسات المتشددة.
الرشوة المتقطعة / الإطراء (Love Bombing)	"الرئيس الصيني يحترم كل ما قدمناه... ماكرون صديقي... أحترم شعب الدنمارك"	استخدام المديح لتهدئة الخصوم أو الحلفاء قبل أو بعد توجيه ضربة أو طلب صعب (مثل طلب شراء جرينلاند بعد مدح شعبها).
تأكيد الذات المفرط (Self- Aggrandizement)	"لدي علاقات رائعة... أنا الذي قمت بذلك... كانت فكري"	ربط كل نجاح بشخصه فقط، وإلغاء دور المؤسسات، لتعزيز فكرة "القائد الأوحده" الذي لا غنى عنه.

### النوايا الخفية (ما خلف السطور):

فرض الهيمنة المطلقة: المتحدث لا يريد شركاء، بل يريد أتباعاً. الخطاب يهدف إلى تذكير العالم بأن الولايات المتحدة (تحت قيادته) هي من تملك "عصا التأديب" و"جزرة الحماية".

الاستحواذ الجيوسياسي: الحديث المتكرر عن "جرينلاند" ليس مزاحاً؛ هو تحضير نفسي ومحاولة لكسر "التابوهات" السياسية لجعل فكرة شراء الدول أو الأراضي أمراً قابلاً للنقاش والتفاوض (تكتيك تطبيع اللامعقول).

الابتزاز المالي: الهدف من مهاجمة الناتو والدول الأوروبية هو إجبارهم على دفع المزيد من الأموال أو تقديم تنازلات تجارية ضخمة تحت ستار "الحماية".

إعادة كتابة التاريخ: يحاول مسح إرث الإدارة السابقة تماماً وتقديم فترته كعصر ذهبي خالي من الأخطاء، مستغلاً ضعف ذاكرة الجمهور أو انشغالهم بالأزمات الحالية.

## كيف تتعامل مع هذا الخطاب:

1. **فصل الحقائق عن الآراء:** قم بتجريد النص من الصفات (رائع، مذهل، فظيخ، كابوس) وركز فقط على الأرقام والأحداث. هل هناك دليل مستقل يؤكد أن التضخم 0%؟ (غالباً لا).
2. **لا تقع في فخ "إما/أو":** المتحدث يضعك بين خيارين (إما معي والازدهار، أو مع "بايدن" والدمار). الواقع دائماً يحتوي على مناطق رمادية وحلول وسط.
3. **تحقق من المصادر (Fact-Checking):** الأرقام التي تُلقى بسرعة في الخطب الشعبوية غالباً ما تكون مضخمة أو مأخوذة خارج السياق. لا تأخذ الـ "18 تريليون دولار" كحقيقة مسلمة دون تدقيق.
4. **تجاهل الاستفزاز العاطفي:** عندما يستخدم كلمات مثل "حمام دم" أو "الحرب العالمية الثالثة"، هو يحاول إثارة مركز الخوف في دماغك لتتوقف عن التفكير المنطقي. حافظ على هدوئك وحلل الموقف بعقلانية.
5. **مراقبة نمط "التاجر":** اعلم أن هذا الخطاب هو "صفقة بيع". هو يبيع لك "الأمان والرخاء" مقابل "الطاعة المطلقة". اسأل نفسك عن الثمن الحقيقي لهذه الصفقة.