

# صناعة الخطيب

جمع وتنسيق

المهندس / عبدالله محمد الطواله

# صناعة الخطيب

جمع وتنسيق

المهندس / عبدالله محمد الطوالة





بسم الله الرحمن الرحيم

الإلقاء والخطابة هي أهم وأسرع وأقوى وسائل الدعوة، وأكثرها تأثيراً في الناس، وهل بغير الكلمة الخطابية تليق القلوب، وتستقيم النفوس، وتصلح المجتمعات، ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ [فصلت: ٣٣].

فالخطيب: هو اللسان المعبر عن الدين والمجتمع، ولا يكاد يدانيه في ذلك أحد، والخطبة تلامس كل جوانب الحياة ومناشطها، وتجول في أعماق الإنسان، وتحرك مشاعره ووجدانه، وتصله بالخالق العظيم، والخطبة سلاح مضاء، لرد كيد الخصوم والأعداء؛ قال جلّ وعلا: ﴿بَلْ نَقْذِفُ بِالْحَقِّ عَلَى الْبَاطِلِ فَيَدْمَغُهُ فَإِذَا هُوَ زَاهِقٌ﴾ [الأنبياء: ١٨]، وقد اعتنى علماء الإسلام قديماً وحديثاً بهذا الفن وأولوه عناية خاصة، كيف لا ومعجزة الإسلام الكبرى، إنما هي قرآن يتلى، وبيان يلقي، قال جلّ وعلا: ﴿أَوَلَمْ يَكْفِهِمْ أَنَّا أَنْزَلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ يُتْلَىٰ عَلَيْهِمْ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَرَحْمَةً وَذِكْرَىٰ لِقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ﴾ [العنكبوت: ٥١]، إلا أنّ هناك ضعفاً شديداً في الأداء الخطابي لدى كثير من الدعاة والوعاظ والخطباء، وأغلبهم فاقد للكثير من المهارات الأساسية في فن الخطابة والإلقاء.

لذا يسعدني أن أقدم في هذا الكتاب أهم فنون ومهارات الإلقاء والخطابة، آملاً أن يحقق أهدافه المنشودة، وأن يلبي احتياج الميدان الدعوي، وأن يكون سبباً في انطلاقة مباركة وناجحة لتبليغ دين الله البلاغ المبين.

والله أسأل أن يبارك في الجهود وينفع بها، وأن يتقبلها ويثيب عليها الثواب الجزيل، إنه خير مسؤول، وأعظم مأمول.

## الوحدة الأولى: مقدمة عن الخطابة:

### ١ - أهمية الكلمة:

الحمد لله خالق كل شيء وهاديه، ورازق كل حي وكافيه، وجامع الناس ليوم لا ريب فيه، والصلاة والسلام على خير خلق الله محمد بن عبد الله، حامل لواء الحق ومُعَلِّمِ، ومُعَلِّمِ الهدى وداعيه، ومؤسس مجد الأمة وبانيه، وعلى آله وصحابه وتابعيه، وسلم تسليمًا كثيرًا طيبًا مباركًا فيه؛ أما بعد:

فقد كان للكلمة ولا يزال أثرها الكبير، ودورها الفعال في كل عمليات التطور الإنساني على مرّ العصور وتعاقب الأجيال، ومع تغير الظروف وتنوع الأحوال، بل إنّ الكلمة إذا ما ركزت بعناية، واستثمرت بفعالية، فليس على وجه الأرض أقوى تأثيرًا منها، فهي القوة العجيبة المسؤولة عن كل حركات البناء والهدم في التاريخ، ولو تأملت مليًا فستجد أنّ الكتب المنزلة كلمة، ورسالة الأنبياء والمرسلين كلمة، ونتاج المؤلفين كلمة، وحُطْبُ القادة والأئمة كلمة، ومواعظ الدعاة والمرشدين كلمة، وتوجيهات المصلحين والمربين كلمة، ودروس المعلمين والمحاضرين كلمة، وبيان الأدباء والشعراء كلمة، بل إنّ شهادة التوحيد كلمة، والنداء للصلاة كلمة، وحكم الولاة والقضاة كلمة، وشهادة الشهود كلمة، واستحلال الفروج بكلمة، والحرب مبدأها كلام، ولأمر ما قال موسى عليه السلام داعيًا: ﴿وَاحْلُلْ عُقْدَةً مِنْ لِسَانِي \* يَفْقَهُوا قَوْلِي﴾ [طه: ٢٧-٢٨].

والكلمة الطيبة صدقةٌ جارية، تهدي العقول، وتنير القلوب، وتزكي النفوس، وتسمو بالأرواح، تأمل: ﴿هُوَ الَّذِي بَعَثَ فِي الْأُمِّيِّينَ رَسُولًا مِنْهُمْ يَتْلُو عَلَيْهِمْ آيَاتِهِ وَيُزَكِّيهِمْ وَيُعَلِّمُهُمُ الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَإِنْ كَانُوا مِنْ قَبْلُ لَفِي ضَلَالٍ مُبِينٍ﴾ [الجمعة: ٢].

والكلمة الطيبة إذا أحسن توظيفها جاءت بالمدحش العجيب: ﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ \* تُؤْتِي أُكْلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾ [إبراهيم: ٢٥].

ولا عجب أن يوظف الإسلام الكلمة الطيبة أحسن توظيف، وأن يهتم بها غاية الاهتمام، حتى أنه جعلها فريضة أسبوعية، وعبادة مرعية، ومعلمًا بارزًا من معالم الشريعة الإسلامية، ومظهرًا رائعًا من أجل وأجمل مظاهر توحيد الأمة المحمدية، كما أنّ من دلائل اهتمام الإسلام



بها، أنه رَغِبَ كثيراً في النظافة والتَّجَمُّلِ والتَّطَيُّبِ من أجلها، وحثَّ على التَّبَكِيرِ في الوقت عند الخروج لها، وعلى الدنو من الإمام، والإنصاتِ التَّام، وعدم مسِّ الحصى فضلاً عن الكلام. ثم رَتَّبَ عليها من الثَّواب والعقاب، ترغيباً وترهيباً، ما لم يرتبه على عبادةٍ غيرها، فجعلَ الخطوةَ الواحدةَ إليها تعدُّ عملَ سنةٍ كاملةٍ صيامُها وقيامُها، كما أنَّ في القرآن الكريم أمرٌ مؤكَّدٌ بالسعي إليها، وترك كلِّ ما يُشغِلُ عنها، ووعدٌ بالخير الوفير لمن يحرصُ عليها، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [الجمعة: ٩].

وما هي المساجدُ العامرة، ذاتُ المنابرِ المؤثرة، لا تزالُ تستقبلُ أفواجَ المصلين، ومواكبَ العابدين، وما تزالُ أصواتُ الخطباءِ الأفذاذِ تصدحُ عاليًا في كلِّ جمعةٍ، تُنيرُ الطريقَ للسائرين، وتروي عطشَ الظَّامئين.

أما وقد وصلنا اليومَ لما وصلنا إليه، وأصبحَ الواقعُ غيرَ ما كنَّا عليه، وتراجعَ المسلمونَ إلى مؤخرةِ الركبِ، وأمسى العالمُ كلهُ أسيراً لتيارِ إعلاميٍّ عالميٍّ موجهٍ، ذو إمكانياتٍ ضخمةٍ هائلة، وقنواتٍ مُتخصِّصةٍ مؤثرة، وبرامجٍ فاتنةٍ آسرةٍ، فيها من بهرج العرضِ، وجمالِ الإخراجِ، وزُخْرَفِ القولِ، ما يجعلُ المتابعينَ يتناولونَ السُّمَّ يحسبونُه عسلًا، ويقتنونَ الحزفَ يظنونُه ذهبًا، فاستحوذوا بذلك على الكثير من أوقاتهم واهتماماتهم، وغيروا الكثيرَ من قناعاتهم ومسلماهم. إلا أنه وبالرغم من كلِّ ذلك، فلا يزالُ الخطيبُ المسلمُ هو فرسُ الرهانِ، ومحطُّ الآمالِ، خصوصًا إذا علمنا أنَّ أعدادَ المنابرِ في عالمنا الإسلامي الكبير كثيرةٌ جدًّا، وأنَّ الذين يستمعونَ لها باهتمامٍ وإنصاتٍ يتزايدونَ بشكلٍ مُضطردٍّ والله الحمدُ والمنة، لكن الذي يُضعِفُ الكيفيَّةَ، ويقللُ الأثرَ - أنَّ أكثرَ خطبائنا الكرام (مع شديدِ الأسفِ) بعيدونَ عن القيامِ بأدوارهم الدَّعوية، مُفتقدونَ للكثير من مهارات الخطابةِ الأساسية، فالبعضُ يبألغُ في هدوءه، فتأتي كلماتُه جافةً باردة، تموتُ قبل أن تصل، والبعضُ الآخرُ جامدونَ تقليديونَ، خطبهم مكرورة، وكلماتهم مجملة، لا توقظُ غافلاً، ولا تحركُ ساكنًا.

قال أحدُ الدعاة: (رأيتُ على المنابرِ من يقرأُ علينا صُحُفًا اكتتبتها فهي تُلقى عليه بُكرةً وأصيلًا، يسردها سردًا بلا تأثيرٍ ولا جاذبية، ولا أداءٍ ولا حرارة، ورأيتُ من يُغطي وجهه بأوراقه، فهو مُحجوبٌ عن الناس طيلةَ الحُطبة، وهناك من يخطبُ فيتلعثم ويرتبك من شدَّة

الخوف، نعم، هناك من يُحسِّنُ الإلقاءَ والأداءَ، ولكنه ضحلُّ المادة، بخيلِ المحصولِ والعطاءِ، فكأنه ما قالَ شيئاً، وهناك صاحبُ الحجّةِ والبرهانِ، الحافظُ المطلِّعُ، لكنه باردٌ رتيبٌ، في صوته خيوطُ النعاسِ، ومقدماتُ الكرى).

فلا بدَّ إذًا من تطوير وتحسينِ أساليبِ حُطْبائنا الكرامِ، لا بدَّ من تميُّزِ الخطيبِ وقوته، وإتقانه لدوره ومهمّته، لنضمّنَ لهذه الدعوة المباركة مكاناً عليّاً، وقبولاً حسنًا، ونضمّنَ لهذا المنبرِ الهامِّ تأثيراً قويًّا، وتفاعلاً مُثمرًا مرضيًّا، ولن يتأتى ذلك بعد توفيق الله وعونه إلا بأمرين أساسيين:

الأول: دراسةُ وفهمُ أصولِ وقواعدِ فنونِ الخطابة نظريًّا، وتشكُّل في الأهمية قرابة ١٥٪.  
الثاني وهو الأهمُّ: التدرُّبُ الجادُّ (المنظَّم) لاحترافِ أساليبه وإتقانِ مهاراته عمليًّا، ويشكُّل في الأهمية قرابة ٨٥٪.



## ٢ - تعريف الخطابة:

هي فنٌ مشافهة الجمهور لاستمالته للمأمول، وحين نتأمل هذا التعريف يتبين لنا أنه مكونٌ من خمسة عناصر، يمكنُ تفصيلها على النحو التالي:

الأول: أنه فنٌ، أي أنه عِلْمٌ له أصولٌ وقواعد، لا بدَّ من دراستها وتعلُّمها، ومهاراتٍ عمليةٍ لا بدَّ من مواصلة التدرُّبِ عليها (قدرًا كافيًا) حتى يتقنها.

الثاني: المشافهة، وهو توجيهُ الكلامِ من شخصٍ واحدٍ لمجموعةٍ من السامعين، مباشرةً وبدونِ حوائل.

الثالث: الجمهور، ويشملُ كافةَ قطاعاتٍ وشرائحِ المجتمع (العالم والجاهل، الكبير والصغير، الموافق والمخالف.... إلخ).

الرابع: الاستمالة، وهي التأثيرُ في المتلقي حتى يستجيبَ عمليًّا، من خلال اقناعِ العقلِ بالأدلة والبراهين، واستتارةِ العاطفةِ بالبيان القوي البليغ.

الخامس: المأمول، وهي أهدافُ الخطيبِ الخاصةِ والعامةِ، التي يريدُ من السامعين أن يقتنعوا بها ويطبقوها عمليًّا.

إذن ففنُّ الخطابةِ علمٌ جليلٌ، ومنهجٌ جميلٌ، يبيزُ الطريقَ للراغبين، ويوضحُ السبيلَ للسالكين، ولكنه لا يضمنُ لمن أرادَ تعلُّمه أن يُتقنَ مهاراته ما لم يتدرَّبَ على تلك المهاراتِ ويطبقها بالقدر الكافي، تمامًا كفنِّ التجويدِ الذي يُبينُ لك كيفَ تقرأ القرآنَ الكريمَ بطريقةٍ صحيحةٍ، لكنه لا يضمنُ لك أن تُتقنَ مهارةَ التلاوةِ ما لم تتدرَّبَ عليها بنفسك، وبدرجةٍ كافيةٍ، كما قال الناظم:

وليس بين أخذه وتركه - إلا رياضةٌ أمريءٍ بفكه

وهكذا الحال في فنِّ الإلقاء والخطابة، فكل من أراد اتقانه فلا بدَّ له من دراسة أصول وقواعد هذا الفن نظريًّا، والأهمُّ: التدرُّبُ الجادُّ (المنظَّم)، إلى أن يتمَّ اتقانُ أساليبه ومهاراته عمليًّا.

وصدق من قال: "إنما العلم بالتعلم، وإنما الحلم بالتحلم، وإنما النبوغ صبرٌ طويلٌ".

## ٣ - أهمية الخطابة في الإسلام:

اهتمام العرب بالخطابة ظاهرٌ منذُ القدم، حتى إنَّ كلَّ قبيلةٍ كانت تنتخبُ من أفاضها شاعرٌ وخطيب، يفاخرونَ باسمها، ويدافعونَ عنها، كما يقومون بمهام إصلاح ذات البين، والنصح والإرشاد، والوفادة على الملوك، والتهنئة والتعزية، كما أنَّ لهم عند الحروب والغارات، صولات وجولات.

فلما ظهر الإسلام وتوطدت أركانه، وأمتد سلطانه، قوي شأن الخطابة، وارتفعت مكانتها، وبرزت أهميتها أكثر وأكثر، ولا أدل على ذلك من أنَّ القرآن الكريم أمر بها، وحثَّ عليها، قال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِهِمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [النحل: ١٢٥]، وإذا كان الشيء يستمدُّ أهميته من مهمته، فلن تجد تكليفًا أهم ولا أشرف من تبليغ الدعوة، قال تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ [فصلت: ٣٣]، ولا شك أنَّ خطبة الجمعة في أعلى الهرم من ذلك، قال تعالى: ﴿وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ هَوْاءًا انْفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِنَ اللَّهِوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ﴾ [الجمعة: ١١]، كما أنَّ رسول الإسلام عليه الصلاة والسلام عرف قيمتها، وأهتمَّ بها، وأكثر من استخدامها، واتخذ المنبر من أجلها، بل كانت هي وظيفته الأولى هو ومن قبله من المرسلين، ومن بعده من العلماء والدعاة والمصلحين، وكانت هي أقوى أدواتهم التي استخدموها لقيادة أممهم إلى حياة البرِّ والكرامة، والتقوى والاستقامة.

ومن ثم فقد قامت خطبة الجمعة بدور حيوي كبير في المسيرة الإسلامية الطويلة، فمن خلالها نُشرت تعاليم الشريعة، ورُسِّخت مبادئ العقيدة، وحُوربت البدع والمنكرات، وزكيت الأخلاق والسلوكيات، ومن خلالها شُخصت أوضاع المجتمعات، وُبث الوعي الصحيح، وعُولجت المشكلات، وهكذا فقد كان الخطيبُ الفدُّ ولا يزال هو خيرٌ من يُعبرُ عن الدين والدنيا، ويجوُّل في كلِّ شؤون الإنسان وشجونه، يُقنع العقول، ويحرك المشاعر، ويُسكِّلُ القناعات، ويرفع الهمم، ويربطُ الناسَ بخالقهم العظيم، ويدافع عن حقوق المظلومين، ويردُّ شُبُه الأعداء والمظلمين ﴿بَلْ نَقْدِفُ بِالْحَقِّ عَلَى الْبَاطِلِ فَيَدْمَغُهُ فَإِذَا هُوَ زَاهِقٌ﴾ [الأنبياء: ١٨].



**٤ - أهداف الخطابة الإسلامية:**

- من أهم أهداف الخطابة في الإسلام ما يلي:
- ١- تبليغ دعوة الله عزَّ وجلَّ، ونشر العلم الصحيح.
  - ٢- تربية المجتمع على الأخلاق والفضائل، وردعه عن الشرور والرزائل.
  - ٣- رفع المستوى العلمي والثقافي والفكري والأدبي للسامع والخطيب.
  - ٤- إزالة الخلافات والمشاكل، وبناء الروابط الأخوية بين المسلمين.
  - ٥- ردِّ شبهات الأعداء، والذبِّ عن جناب الدين ورموزه، ومنهج الشريعة.
  - ٦- التذكير بعظمة علام الغيوب، وترقيق القلوب بالترغيب والترهيب.

**٥ - مميزات الخطابة في الإسلام:**

- ١- وجوب أداء خطبة وصلاة الجمعة في كل حيٍّ أو بلدةٍ من بلاد الإسلام.
- ٢- تكرارها دورياً (أسبوعياً وسنوياً).
- ٣- تهيئة الجو المناسب للإلقاء والإنصات (المسجد).
- ٤- التفرغ التام لها من جميع الأشغال والأعمال.
- ٥- الاستعداد الخاص لها بالنظافة والتجميل والتطيب.
- ٦- كونها عبادةً جليلة، وشعيرةً عظيمة، ومعلمًا بارزًا من معالم الشريعة.
- ٧- كونها من أنجح وسائل الدعوة، والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.
- ٨- نقل هموم وآلام الجسد الواحد من مكانٍ لآخر للتلاحم والتعاون.
- ٩- إثراء المواقع المتخصصة بالعلوم النافعة والخطب المؤثرة، لنشرها على أوسع نطاق.

## ٦ - أسباب رقي الخطابة في الإسلام:

- ١ - قوة الاستشهاد بالقرآن والسنة وعلومهما.
- ٢ - بروز كوكبة من الخطباء الأفاضل، على رأسهم سيد الفصحاء وأخطب الخطباء عليه أفضل الصلاة وأتمّ السلام.
- ٣ - كثرة المحافل الخطابية وتكررها دورياً (كالجمعة والأعياد والجهاد وغيرها).
- ٤ - ارتفاع شأن الخطيب وعلو منزلته بين قومه ومجتمعه.
- ٥ - استخدامها من قبل الخلفاء والأمراء والعلماء لقيادة الشعوب وتأليف القلوب.
- ٦ - توفر إرث كبير من الثروة الخطابية والكنوز البيانية مما يساعد المبتدئين على الانطلاق بقوة.
- ٧ - شمولية الخطب لكلّ مناحي الحياة وشؤونها.

## ٧ - أركان الخطابة:

أركان الخطابة ثلاثة (الخطيب والخطبة والمخاطبون)، ولكلّ ركنٍ منها ما يخصه من الأساليب والمهارات والمعلومات، ومجموعها كلها يشكل مهارات الخطابة العامة وأساليبها، وسنبداً بما يخص الخطيب كسباً للوقت في التدريب والتطبيق العملي.



## الوحدة الثانية: صفات الخطيب ومهاراته:

### تمهيد: مقومات نجاح الداعية:

من أراد أن يتبين أهمية الدعوة إلى الله تعالى، ويعرف فضلها، فليتأمل قوله تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ [فُصِّلَتْ: ٣٣].

ليتضح له أنه لا أحد أحسن من الداعي إلى الله تعالى قولاً، ولا أركى منه عملاً، ولا أنبل غايةً ولا أشرف مقصداً. كيف لا، وقد أخذ بأعظم أسباب الفلاح والخيرية في الدنيا والآخرة: كما قال الله تعالى: ﴿وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾ [آل عمران: ١٠٤]، وتجنّب أعظم أسباب الهلاك والخسارة، كما قال الله تعالى: ﴿وَالْعَصْرُ \* إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي حُسْرٍ \* إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ﴾ [العصر: ١ - ٣]، وغنم من الأجور والحسنات ما لا يوصف عظمًا وكثرة، ففي البخاري ومسلم أنّ النبي صلى الله عليه وسلم قال لِعَلِيٍّ: «وَاللَّهِ لَأَنْ يُهْدِيَ بِكَ رَجُلٌ وَاحِدٌ خَيْرٌ لَكَ مِنْ حُمْرِ النَّعَمِ»، ثم هي أجورٌ جاريةٌ مستمرة، لا تنقطع ولا تتوقف، ففي صحيح مسلم أنّ رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «مَنْ دَعَا إِلَى هُدًى، كَانَ لَهُ مِنَ الْأَجْرِ مِثْلُ أُجُورِ مَنْ تَبِعَهُ، لَا يَنْقُصُ ذَلِكَ مِنْ أُجُورِهِمْ شَيْئًا». لكأنه بذلك يعيش أعمارًا مديدة. أو لكأنه يعمل في الوقت الواحد أعمالًا عديدة، وإذا تأملت بقية الآية الكريمة: ﴿وَعَمِلَ صَالِحًا﴾، رأيت فيها إشارةً لطيفةً إلى أنّ الداعية الموفق هو من يكون لسان حاله أبلغ من لسان مقاله، ومن يكون قدوةً حسنةً للمدعوين، يدعوهم ويعلمهم بعمله قبل قوله. كما أنّ في ختام الآية الكريمة: ﴿وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾، فيها إشارةٌ أخرى إلى أنّ الداعية ينبغي أن يتحلّى بأعظم ما يُحبّب الناس فيه وفي دعوته، وهو أن يتواضع لهم، وأن يعتبر نفسه واحدًا منهم، تأمل: ﴿فِيمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لَنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ..﴾ [آل عمران: ١٥٩].

وما لم يكن الداعية مُستشعرًا لعظم مسؤوليته، مُتحملاً لثقل أمانته، شديد الإيمان والقناعة بأهمية دوره ورسالته، يملك رغبةً صادقةً في خدمة دينه، وتبليغ دعوته، دقيقاً في اتباع هدي رسوله وقدوته، حريصاً على هداية الناس ونفعهم، مُوطنًا نفسه على الصبر وتحمل الأذى، ومواصلة البذل والعطاء، حكيماً بصيراً، يضع الأمور في نصابها، ويختار لكلِّ حالٍ ما

يناسبها، رحيماً حليماً، هيناً ليناً، يبشّر ولا يُنفر، ويبسّر ولا يُعسر، ثمّ هو كذلك مُتقناً لمهارات الإلقاء والخطابة، ماهراً في أساليب التحضير والكتابة، يتفاعل مع كلّ موضوع من مواضعه، ويستوعبه بكلّ دقائقه وفروعه، وينغمس فيه بعقله وقلبه وكليته، ويُعطيه كلّ ما يلزم من جهده ووقته وطاقته، وإلا فلا يمكنُ له أن ينجح بالشكل المأمول.

ومن تأمّل حال النبيّ الكريم صلى الله عليه وسلم في الدعوة، وجد أنه النّموذج الأمثل في كل ذلك، فقد كان عليه الصلاة والسلام عالماً بكلّ ما يدعو إليه: ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي﴾ [يوسف: ١٠٨].

وكان صلى الله عليه وسلم قدوةً حسنةً، ونموذجاً مثالياً يطبق ما يدعو إليه: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ﴾ [الأحزاب: ٢١]، وقال تعالى: ﴿وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٍ﴾ [القلم: ٤].

وكان صلى الله عليه وسلم على قناعة وإيمان تامّ بأهمية ما يدعو إليه، وبضرورة تبليغه للناس البلاغ المبين: ﴿وَأَوْحِي إِلَيْ هَذَا الْقُرْآنُ لِأُنذِرْكُمْ بِهِ وَمَنْ بَلَغَ﴾ [الأنعام: ١٩]، ﴿يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بَلِّغْ مَا أُنزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا بَلَّغْتَ رِسَالَتَهُ﴾ [المائدة: ٦٧]، وكان صلى الله عليه وسلم شديد الحرص على هداية الناس: ﴿لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِنْ أَنْفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَحِيمٌ﴾ [التوبة: ١٢٨]، وكان صلى الله عليه وسلم منهماً في الدعوة بكليته، باذلاً فيها كل ما في وسعه وطاقته: تأمّل: ﴿فَلَا تَذْهَبْ نَفْسُكَ عَلَيْهِمْ حَسْرَاتٍ﴾ [فاطر: ٨]، ﴿فَلَعَلَّكَ بَاخِعٌ نَفْسِكَ عَلَىٰ آثَارِهِمْ إِنْ لَمْ يُؤْمِنُوا بِهَذَا الْحَدِيثِ أَسَفًا﴾ [الكهف: ٦]، وكان صلى الله عليه وسلم حكيماً في دعوته، يضع الأمور في نصابها، ويختار لكل حال الأوفق والأنسب لها؛ قال تعالى: ﴿ذَلِكَ بِمَا أَوْحَىٰ إِلَيْكَ رَبُّكَ مِنَ الْحِكْمَةِ﴾ [الإسراء: ٣٩]، وقال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِهِمْ بِالنِّبَاتِيِّ هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [النحل: ١٢٥].

وكان صلى الله عليه وسلم بليغاً في إيصال دعوته، فصيحاً حسن البيان، كما قال تعالى: ﴿وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا﴾ [النساء: ٦٣]، وقال تعالى: ﴿وَمَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ﴾ [النور: ٥٤]. أي البلاغ الواضح، القوي المؤثر، الذي يصل إلى العقول



فيقنعها، وإلى القلوب فيلينها، وفي البخاري ومسلم، قال صلى الله عليه وسلم عن نفسه: "بُعِثْتُ بِجِوَامِعِ الْكَلِمِ".

وكان صلى الله عليه وسلم رحيماً في دعوته، هيناً ليناً، رقيقاً شفيقاً، يُبَشِّرُ وَلَا يُنْفِرُ، يُسِّرُ وَلَا يُعَسِّرُ؛ كما قال عنه ربه تبارك وتعالى: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظًا لَفُتِنُوا وَلَئِنْ قُلْتَ لَهُمْ إِنَّكُمْ بَعْدَ الْمَوْلَىٰ لَكُلُوبٌ لَّعَنُوا لَعْنًا غَلِيظًا وَلَا يَرْجِعُونَ﴾ [آل عمران: ١٥٩]، وقال عليه الصلاة والسلام: "بَشِّرُوا وَلَا تُنْفِرُوا وَيَسِّرُوا وَلَا تُعَسِّرُوا".

وكان صلى الله عليه وسلم حليماً صبوراً، متأنياً لا يستعجل، قال تعالى: ﴿فَاصْبِرْ كَمَا صَبَرَ أُولُو الْعَرْشِ مِنَ الرُّسُلِ وَلَا تَسْتَعْجِلْ لَهُمْ﴾ [الأحقاف: ٣٥]، وقال جلَّ وعلا: ﴿فَاصْبِرْ صَبْرًا جَمِيلًا﴾ [المعارج: ٥] وقال عزَّ وجلَّ: ﴿وَجَعَلْنَا مِنْهُمْ أُمَّةً يَهْتَدُونَ بِأَمْرِنَا لَمَّا صَبَرُوا وَكَانُوا بِآيَاتِنَا يُوقِنُونَ﴾ [السجدة: ٢٤].

ومن ثمَّ فلا عجب أن يكونَ لدعوة المصطفى صلى الله عليه وسلم كلُّ ذلك التأثير العجيب في القلوب والعقول معاً.

وإنَّ مما يلفتُ الانتباه (ويثيرُ العجب)، أنَّ كُلَّ من يُعاني أمرًا ما معاناةً شديدة، (كمن يكون لديه مُشكلةٌ يعاني منها كثيرًا)، فإنك تراه يعبِّرُ عن معاناته بطريقةٍ قويةٍ مؤثرة، ويصفُ حاله بانفعالٍ وحرارة، وبذلك يستحوذُ على اهتمام السامع ويلفت انتباهه، ويجعله يتفاعل معه، ويشعرُ بمعاناته.

رغم أنك إذا تأملتَ كلامه، وجدته كلامًا عاديًا لا ميزةً فيه. لكنه أمتلك ذلك التأثير القويَّ لأنه يحملُ همًّا مُقلِّقًا، ويُعاني ألماً مؤرِّقًا، ولأنه مُستوعِبٌ لجميع تفاصيلٍ وجزئيات المشكلة، مما يجعلُ كلامه يخرجُ حارًّا قويًّا، واضحًا جليًّا، ومن ثمَّ يقعُ موقعه، ويؤثرُ تأثيرًا قويًّا في كلِّ من يسمعه، وهكذا سيكونُ حالُ الداعيةِ المسدِّدِ، متى ما توفرت فيه مقومات الداعية الناجح:

وأولها: أن يكونَ صادقًا في توجهه، مهتمًّا لرسالته، مستشعرًا لمسئولية، راغبًا في خدمة دينه، متفانيًا في تبليغِ دعوته، سخيًّا بكلِّ ما في وسعه من جُهدٍ وعِلْمٍ ووقت، حريصًا على هداية الناس ونفعهم، وإيصالِ النصحِ والخيرِ لهم.

وثانيًا: أن يكونَ قدوةً حسنةً ومثالًا صالحًا لمن يدعوهم. لسانُ حاله أبلغُ من لسانِ مقاله. يدعو ويعلمُ بعمله قبل قوله.

وثالثًا: أن يكونَ شديدَ الإيمان والاعتناعِ بأهمية ما يدعو إليه، مؤمنًا بضرورته، مُدرِّكًا لعظم حاجة الناس لتعلمه ومعرفته.

ورابعًا: أن يكونَ عالمًا بكل ما يدعو إليه، مُلمًّا بكلِّ جزئياته وفُروعه ودقائقه.

وخامسًا: أن يكونَ فصيحًا طلق اللسان، بليغًا حسنَ البيان، مُتقنًا لمهارات الالتقاء والخطابة، ماهرًا في أساليب التحضير والكتابة.

وسادسًا: أن يكونَ رحيماً حكيماً، يضع الأمور في نصابها، ويختار لكل حالٍ الأوفق والأنسب لها، وأن يكونَ شفيقًا رفيقًا، هينًا لينًا، يُيسر ولا يعسر، ويبشر ولا ينفر.

وسابعًا: أن يكونَ موطنًا نفسه على الصبر وتحمل الأذى في سبيل ذلك.

وعندها سيبارك الله فيه وفي دعوته، وسيشعر بتوفيق الله ولطفه واعانته، فيزداد حماسه، وتقوى إرادته، وينجلي الخوف والتردد، ليحل محله الجرأة والإصرار، وإذا بالكلمات تخرج من القلب حارةً مُعبرة، قويةً مؤثرة. حتى ولو لم تكن مُنمقةً مُحبرة. لكنها تصلُ بإذن الله لهدفها بسهولة ظاهرة. ذلك أنَّ النَّائحةُ التَّكلى ليست كالنَّائحة المستأجرة، وأنَّ ما يخرج من القلب يصلُ إلى القلب، أمَّا ما يخرج من اللسان فلا يتجاوز الأذان.

ومن ثمَّ فلا يطولُ به الحال والمران، حتى يصلَ إلى مرحلة الجودة والالتقان. ثم الابداع والتميز، وليس الأمرُ خاصً بالافذاذ والعباقرة، أو أصحاب المهارات المبهرة، فسنة الله التي لا تتخلف، أنَّ كلَّ من جدَّ وجد، ومن صبرَ ظفر، ومن واصلَ وصل، ومصدَّق ذلك في كتاب الله جلَّ وعلا: ﴿وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ﴾ [العنكبوت:

[٦٩].



## أين يكمن الخلل؟

لقد كان لرسول الله صلى الله عليه وسلم منبرٌ واحد، صُنِعَ من جذع شجرة، ليس فيه براعة نقش، ولا روعة تصميم، فدعا الأمة من خلاله؛ فلبَّت الدنيا واستجاب العالم، وتغيَّر وجه الأرض، وأشرقت بعد ظلماتها، وأبصرت بعد عماها.

وها هي الأمة اليوم تملك أكثر من مائة ألف منبرٍ في أنحاء المعمورة، أكثرها مُزخرفٌ منقوش، بُني على أحسن طراز، وزودَ بأحدث آلات تحسين الصوت وتصفيته، وتضخيمه؛ حتى يسمعه البعيد كالقريب، ورغم ذلك كله فلا نكاد نلمسُ لتلك المنابر أثرًا في إصلاح أو توجيه، إلا ما رحم الله وقليلٌ ما هم، والسبب الذي لا يخفى: فتش عن فارس المنبر، فإنما السيف بضاربه، وإنما المنبرُ بخطيبه، لا بنقشه ولا بتصميمه، فإذا أحسن إعداد الخطيب إعدادًا تربويًا وثقافيًا، وتمَّ تدريبه تدريبًا جادًا مُنظمًا، وتمَّ تبصيره بعظم رسالته، وضخامة دوره، وخطورة الثغر الذي يقفُ عليه، وتحذيره من أن تؤتى الأمة من قبله، فسيكون لذلك بإذن الله أعظم الأثر في إصلاح الأمة وتربيتها، والنهوض بها من كبوتها الطويلة.

وفيما يلي نعرضُ لجملة من الصفات والمهارات الهامة التي ينبغي للخطيب أن يتحلى بها وأن يكتسبها، وهي على نوعين رئيسين فطرية ومكتسبة:

### النوع الأول: الصفات الفطرية (الوهبية):

ويقصدُ بها تلك الصفات التي جُبل عليها الإنسان، ولم يُبدل في تحصيل (أصلها) دراسةً ولا مران، وإن كان لا بدَّ لها من تدريبٍ كافٍ لكي تُصقل وتتحسَّن، ومنها:

١ - **الطلاقة والفصاحة وقوة التعبير:** فاللسان المعبرُ ذو الأسلوب المؤثر يعتبرُ كالسلطان المهيم على العقل؛ إنها ألفاظٌ وجمالٌ وعباراتٌ بليغة ذات وقعٍ قويٍّ ينطق بها الخطيب، فتثير في النفوس صورًا من المعاني القويّة المؤثرة، تحرك المشاعر، وتهمز الوجدان، وتمتد لها الأعناق احترامًا وانبهارًا، وعلى هذا فطلاقة الخطيب واسترساله، وقوة سرده وروعة تعبيره من أزم صفاته وأشدّها أثرًا في نجاحه، وقد بالغ بعضهم حتى اعتبرها ركن الخطابة الوحيد، ولا شك أن كثرة المطالعة والمران تزيدها قوةً وفعاليةً، لكنها في أصلها فطرةٌ وموهبة.

على أنه ليس شرطًا أن يكون الخطيبُ من هذا النوع الفدِّي، ويكفيه من ذلك ما يمكنه من إيصال رسالته، وتبليغ دعوته بالشكل اللائق، خصوصًا أن من يملكون مثل تلك المستويات

الفذة نواذِرٌ قليلون، لا يمكنهم سدَّ احتياجِ المجتمع من الوعظِ والخطابة، فالميدانُ بأمرٍ الحاجة لمن هم أقلُّ من ذلك تمكناً وطلاقةً وقوةً في التعبير، وفي كلِّ خير.

**٢ - الجاذبية وقوة الشخصية:** الجاذبية القوية لشخصية الخطيب تُكسبُ كلماته ونظراته قوةً إضافية، وتمنحُ صوته وتعايره نفاذاً وتأثيراً أكبر في نفوس وعقول الجماهير، وهكذا كان صلى الله عليه وسلم، فكل من رآه بديهته هابه، ومن عاشره وعاشه أحبه، ولئن كانت قوة الشخصية منحةً ربانية، إلا أنَّ هناك أسباباً وعوامل تُضعفها أو تقويها وتزيد من فاعليتها، فممَّا يُضعفها تبدُّلُ الخطيب بثيابه، ووقوعه في رذائل الأعمال والأخلاق، ومزاحه الكثير.

ومن أهمِّ صفات الشخصية القوية، الهدوء والاتزان والرزانة، والسيطرة على الموقف وحسن التصرف، فمهما حدث فعلى الخطيب أن يظلَّ مُمسكاً بزمام الأمور، مُتحرِّكاً بانفعالاته وردود أفعاله، يتعامل مع المواقف الحرجة باتزان شديد، وهدوء عالٍ، يُنمُّ عن قوة أعصاب، وتحكم قوي في النفس، فليس الشديد بالصرعة، إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب والأزمات.

**٣ - حلاوة الصوت وفخامته:** صوتُ الخطيب هو المترجم عن مقاصده، والمبين عن أغراضه، وهو أهمُّ أدواته في إيصال رسالته إلى قلوب وعقول السامعين، وحلاوة الصوت وفخامته وجمال النبرة من الصفات المؤثرة التي تُمكنُ الخطيب من استثارة إعجاب السامعين وزيادة انجذابهم إليه، وهذه الصفة وإن كانت فطرية في أصلها، إلا أنه يمكن تحسيثها بالتدرب المكثف عليها، وذلك بتدريب الحنجرة وترويضها على الصوت الجهوري المفخم، ولا نعني بفخامة الصوت الصراخ الذي يُسببُ نفور المستمعين، وإنما نعني تمكُّن الخطيب من التحكم بصوته فخامةً ورقةً دون أن يظهر عليه الإجهاد والتكلف، وسيأتي مزيد بيان لذلك.

وخير الهدى هدى محمد صلى الله عليه وسلم، فقد كان عليه الصلاة والسلام إذا خطب احمرت عيناه، وعلا صوته، وانتفخت أوداجه، واشتد غضبه.... إلخ.

**٤ - سرعة البديهة وحسن التصرف:** وهذه الصفة ترجع إلى ذكاء الخطيب، وشدة انتباهه ويقظته، إضافة إلى ثباته وقوة سيطرته على الموقف وحسن تصرفه، فالخطيب إذا واجه موقفًا طارئًا (جديدًا) لم يحسب له من قبل حسابًا، فإنه إذا تمالك نفسه وأظهر الهدوء وعدم



الانزعاج، فسيتمكّن (بإذن الله وتوفيقه) من التصرف السليم، ومن ثمّ فإنّما أن يتغافل ويستمرّ في خطبته وكأنّ شيئاً لم يكن، وأمّا أن يتوقف وقفه يسيرةً يُعالج فيها الموقفَ علاجاً مُناسباً، ثم يعودُ بعدها ليستأنفَ خطبته من حيث توقف.

### النوع الثاني: الصفات المكتسبة:

ونعني بها تلك الصفات والخصال التي يمكن للخطيب اكتسابها بجهد، أمّا بالدراسة والتحصيل أو التدرّب والمران، وتنقسم الصفات المكتسبة إلى أربعة أقسام:

#### القسم الأول: الصفات الأخلاقية:

وهي كثيرة ومهمة، ولذلك اهتمّ بها العلماء وأفردوا لها مؤلفاتٍ خاصة، وكلها تحت مُسمياتٍ مُتشابهة، كأخلاقيات الداعية، أخلاق الرسول، أخلاق المسلم ونحو ذلك، وفيما يلي أهمُّ عشرِ صفاتٍ للخطيب الداعية:

١ - الإخلاص: الخطابة والدعوة عبادة من أعظم الأعمال التي يُتقربُ بها إلى الله عزّ وجلّ، ومن ثمّ فلا بدّ من توافر ركني القبول فيها وهما الإخلاص والمتابعة، فيقصدُ الخطيبُ بعلمه وخطبته وجهَ الله وحده، لا يقصدُ جاهًا ولا شهرةً، ولا ثناءً ولا سمعة، وصدق من قال: قل لمن لا يُخلص لا تُتعب نفسك، ففي الحديث الصحيح: أول من تُسعّرُ بهم النار يوم القيامة ثلاثة: وذكر منهم رجلٌ تعلّم العِلْمَ وعلمه ليقالَ عالمٌ، فليحذر الخطيب من هذا المنزلقِ الخطر، وليعلم أنه لا يجتمعُ إخلاصٌ ومحبةٌ ثناءِ الناس في قلبٍ أبدًا.

٢ - غنى القلب: فعلى قدرِ قناعةِ الداعيةِ وغناها عمّا في أيدي الناس، تكونُ مكانتهُ في نفوسهم، وثقتهم فيه، وتقبلهم لما يقول، والعكس بالعكس، فعلى قدرِ تعلقِ الخطيبِ بالدنيا، وميله لزخارفها ومتاعها الزائلِ تكونُ زهادةُ الناسِ فيه، وعزوفهم عنه، ونفرتهم منه. قال سفيان الثوري: العالمُ طيبُ هذه الأمة، والمألُ داؤها، فإذا كان يجرُّ الداءَ إلى نفسه فكيف يعالجُ غيره؟!.

والقناعةُ والعِفَّةُ والاستغناء عمّا في أيدي الناس شرفُ الداعيةِ والخطيبِ، يقول الحسنُ البصري: لا يزالُ الرجلُ كريمًا على الناس حتى يطمعَ في دينارهم، فإذا فعل ذلك استخفوا به وكرهوا حديثه وأبغضوه، وقيل لأهل البصرة: من سيدكم؟ قالوا: الحسن، قيل: بم سادكم؟

قالوا: احتاج الناس إلى علمه، واستغنى هو عن دينارهم، وفي الحديث الصحيح: "وازهّد فيما عند الناس يُحبّبك الناس".

٣ - **علو الهمة:** سلامٌ على أهل الهمم، فهم أهلُ المجدِ والكرم، طارت بهم أرواحهم إلى مراقي الصعود، ومراتبِ الخلود، في الحديث الصحيح: "إنما الناس كإبلٍ مائة، لا تكادُ تجدُ فيها راحلةً"، ويقولُ الأمامُ الحسنُ البصري: لن تنالَ ما تحبُّ إلا بترك ما تشتتهي، ولن تدرك ما تؤملُ إلا بالصبر على ما تكره، ولن تنالَ ما عند الله إلا بطاعته، فينبغي للخطيب أن يكون كبيرَ الهمة، عالي النفس، عظيمَ الطموح، فبذلك يرتفع بهم جمهوره واهتماماتهم، فيصطبغون بصبغته، ويتخلقون بأخلاقه، وإنما كانت همة الصحابة رضي الله عنهم على هذا النحو العظيم، لتأثرهم بهمته صلى الله عليه وسلم وعلو نفسه الشريفة؛ حتى كان الشجاع منهم من يكون قريباً منه في ساحات الوغى.

٤ - **الحماسُ وقوة العاطفة:** فليست النائحة الثكلى كالمستأجرة، ولا يعرفُ الشوق من لم يكابده، ولا الصبابة من لا يعانيتها، وإذا لم يكن الخطيبُ جياشَ العاطفة، حيّ المشاعر، قويّ الحماس، ظاهرَ الإحساس، صادقَ السلوك، وإلا فستخرجُ كلماته باردةً لا حياةَ فيها، تموتُ قبل أن تصلَ لسامعيها، وقد قيلَ إذا خرجَ الكلامُ من اللسان، لم يتجاوزِ الأذان، وإذا خرجَ من القلب وصلَ للقلب، فالعاطفةُ للخطبة كالروح للجسد، لكن ينبغي أن تكون موزونةً بالعقل الرشيد، والتصرفِ السديد، وأن تكون خاضعةً وموافقةً لأحكام الشرع المجيد.

٥ - **الجدارة والمصدقية:** الجدارةُ هي كسبُ الخطيبِ لثقة الناس ورضاهم واستحسانهم، وكونه عندهم مقبولاً ذو مصداقية عالية، يأخذون عنه بدون ترددٍ، والمصدقية تأتي من موافقة أقواله لأفعاله، وهي النقطة المحورية في عملية التأثير والإقناع، فإن واقع الأفعال أقوى وأبلغ في التأثير والإقناع من فصيح الكلام وبلغ المقال، وفاقد الشيء لا يُعطيه، ولا يستقيم الظل والعودُ أعوج، قال مالك بن دينار: إن العالم إذا لم يعمل بعلمه، زلت موعظته عن القلوب كما يزل القطر عن الصفا، وقد ذمَّ الله عزَّ وجلَّ هذا المسلك المشين فقال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ \* كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ [الصف: ٢]، وفي وصف عبد الله بن سلام رضي الله عنه للنبي صلى الله عليه وسلم حين رآه أول مرة قال: فعرفتُ أن وجهه ليس بوجه كذابٍ، ولن يكتسب الخطيبُ هذه الخصلة الهامة إلا باندماجه



مع الناس اجتماعيًا، وقربه منهم، وسعيه في مصالحهم ما أمكنه ذلك، وفي الحديث الحسن: "المؤمن يألف ويؤلف، ولا خير فيمن لا يألف ولا يؤلف، وخيرهم أنفعهم للناس".

٦ - الحلم وسعة الصدر: فلن يستطيع الخطيب أن يوصل رسالته بنجاح، وأن يعالج أمراض النفوس ويداوي عللها، ويقوم سلوكياتها الخاطئة، إلا إذا تحلى بالهدوء والصبر، وطول البال، وسعة الصدر، وربنا جلّ جلاله يقول خير خلقه، وخاتم رسله صلى الله عليه وسلم: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ [آل عمران: ١٥٩]، فالناس في حاجة إلى البشاشة والسماحة، وإلى ود يسع تجاوزاتهم، وحلم لا يضيق بجهلهم.

٧ - الاعتدال والحكمة: الاعتدال هو التوسط في الأمور، والحكمة هي وضع الشيء في موضعه المناسب، بالشكل والقدر المناسب، فعلى الخطيب أن يزن الأمور جيدًا، وأن يفكر في العواقب، وأن يحذر من التسرع والاندفاع المذموم، وأن لا يأخذه الحماس فينسى نفسه، ويتعدى حدوده، ويسيء من حيث أراد أن يُحسن.

٨ - التواضع: الداعية والخطيب أحوج إلى هذه الصفة المهمة من غيره، فمن طبيعة الناس أنهم لا يحبون من يُكثر الحديث عن نفسه كالمادح لها، ولا يقبلون قول من يتعالى عليهم بعلمه أو ينتقص من شأنهم، أو يأنف من مخالطتهم خارج المسجد، وفي الحديث الصحيح: "من تواضع لله رفعه الله"، وقال بعض السلف: "من ترفع بعلمه وضعه الله، ومن تواضع بعلمه رفعه الله"، ومن أبيات الحكمة: ملأى السنابل تنحني بتواضع، والفارغات رؤوسهن شوامخ.

٩ - البعد عن مواضع الريبة: فذاك أبرأ للذمة وأسلم للعرض، وأدعى للانقياد له والإقبال عليه، لأن أحوال الداعية وأفعاله يؤثران في القلوب أكثر من كلامه ومقاله، ولأن من يضع نفسه مواضع الريبة لا يأمن من إساءة الظن به وسقوطه من أعين الناس، فيضعف أثره بقدر ذلك، فينبغي للداعية والخطيب أن يتحرر عن مواطن التهم وما لا يليق، فعن علي رضي الله عنه قال: إياك وما يسبق إلى القلوب إنكاره، وإن كان عندك اعتذاره؛ فرب سامع نُكِرًا لا تستطيع أن تُبلّغه عُذرًا.

١٠- التحلي بالرزانة والوقار: فهو من أسباب كسب الخطيب لاحترام الناس وإجلالهم، وأدعى لقبول علمه والانتفاع به، وفي المقابل فعليه الإقلال من فضول الكلام، والحد من كثرة الإشارة والحركة الزائدة، وعدم التبذل والاسفاف في المظهر، وضبط اللسان عن فاحش القول، والمزاح السخيف، والترفع عن الجلوس في الأسواق والطرقات من غير ضرورة، وليس المقصود أن يصبح شخصاً منعزلاً منبوذاً لا يألّف ولا يؤلّف، ينقُر الناس من الاقتراب منه، فهذا رسولنا صلى الله عليه وسلم وكان أعظم الناس وقاراً ورزانَةً، وأعظمهم هيبةً، ومع هذا فقد كانت الأمة تأخذ بيده فيصحبها حيث شاءت حتى يقضي لها حاجتها.



## القسم الثاني: الصفات العلمية:

ونعني بها تلك الصفات التي تحتاج لاكتسابها إلى جهدٍ دراسي، وتحصيلٍ علمي، ومن أهم صفات هذا النوع ما يلي:

١ - الالتزام بتطبيق السنة: ينبغي للخطيب الداعية أن يكون هو أول من يمثل ما يدعو إليه، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ \* كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ [الصف: ٢]، وحين مدح الله الدعاة بقوله: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ [فصلت: ٣٣].

أشار إلى أن الداعية الموفق هو من يكون لسان حاله أبلغ من لسان مقاله، ومن يكون قدوة حسنة للمدعوين، يدعوهم ويعلمهم بعمله قبل قوله، وفي الحديث الصحيح: "مَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً حَسَنَةً فَلَهُ أَجْرُهَا، وَأَجْرُ مَنْ عَمِلَ بِهَا مِنْ بَعْدِهِ، مِنْ غَيْرِ أَنْ يُنْقَصَ مِنْ أَجْرِهِمْ شَيْءٌ".

٢ - العلم والثقافة وسعة الاطلاع: يقول صلى الله عليه وسلم: "من سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهل الله له طريقاً إلى الجنة، وإن الملائكة لتضع أجنحتها لطالب العلم رضا بما يصنع، وإن العالم ليستغفر له من في السماوات ومن في الأرض، حتى الحيتان في الماء، وفضل العالم على العابد كفضل القمر على سائر الكواكب، وإن العلماء ورثة الأنبياء، إن الأنبياء لم يُورثوا ديناراً ولا درهماً، إنما ورثوا العلم، فمن أخذه أخذ بحظٍّ وافرٍ"، ويقول ابن القيم رحمه الله: "العلم حياة القلوب، ونور البصائر، وشفاء الصدور، ورياضة العقول، به يُعرف الله ويُعبد، وبه تُعرف الشرائع والأحكام، وبه يميز الحلال من الحرام. مذاكرته تسبيح، والبحث عنه جهاد، وطلبه قربة، وبذله صدقة، ومدارسته عبادة، والحاجة إليه أعظم من الحاجة إلى الشراب والطعام"، والعلم هو البصيرة التي جعلها الله شرطاً لاتباع سبيل نبيه: ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي﴾ [يوسف: ١٠٨]، ويقول صلى الله عليه وسلم: «إِنَّمَا بُعِثْتُ مُعَلِّمًا»، والخطيب مُربٍ ومُعلِّمٌ وموجه، ولا بد للمعلِّم من علمٍ واسع، وثقافةٍ عاليةٍ لكي يدعو على بصيرة، ومن أهم العلوم الضرورية اللازمة للخطيب ما يلي:

أ - علوم القرآن والسنة: وهو لبُّ بضاعة الخطيب ورأسُ ماله، فالخطيب داعية إلى الله، ولا يمكن أن يهدي الناس ويُعلمهم ويرشدهم بعيداً عن الكتاب والسنة، وقد قال صلى الله

عليه وسلم محذراً من صنيع أولئك الذين يدعون بعيداً عن الكتاب والسنة، فقال في وصفهم:  
"قوم يهدون بغير هديي ويستنون بغير سنتي".

**ب - علوم العقيدة:** والمقصود أن يكون الخطيب على دراية تامة بالعقيدة الصحيحة،  
عقيدة السلف الصالح، أهل السنة والجماعة، وكذلك معرفة ما يخالفها من المعتقدات الباطلة،  
ومذاهب الفرق المخالفة، والموقف الصحيح منها.

**ج - أحكام الإمامة والصلاة:** وذلك لأهميتها وكثرة الحاجة إليها، وتكرّر السؤال عنها،  
وعلى هذا فينبغي للخطيب أن يكون عالماً بتفاصيل أحكام الخطبة وفقه الصلاة، وشروطها  
وأركانها، وواجباتها ومستحباتها، ومُصححاتها ومبطلاتها.

**د - العلوم التكميلية:** ومنها علم الرقائق، والأخلاق، والتاريخ والسير، وعلوم اللغة العربية  
وقواعدها، وعلوم الأدب والبلاغة، والعلوم الإنسانية المعاصرة، وما يتعلق بأحوال المسلمين  
وأخبارهم وقضاياهم الساخنة.



## القسم الثالث: الصفات النفسية:

ونعني بها تلك الصفات المتعلقة بسكينة النفس وثباتها، وجرأتها على خوض التجارب التي قد يتولد عنها شيء من الخوف أو التوتر والارتباك.

### السكينة والطمأنينة:

سكون النفس وطمأنينة القلب ثمرة لحسن الظن بالله، وقوة التوكل عليه، والثقة به جلّ وعلا، وكثرة ذكره: ﴿أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ﴾ [الرعد: ٢٨]، ومن أيقن يقيناً راسحاً أنّ الله معه، وأنه أرحم به من أمه، فسيحسن الظنّ بربه، ولن يتشاءم بالسوء أو يفكر في الفشل والإخفاق، ولن يحزن على العواقب مهما ساءت، لأنه راضٍ عن الله وما يأتي منه، ولا شك أنّ فقد هذه الأشياء أو نقصها سيثير الخوف والارتباك، وسيقود إلى الفشل والانهزامية، مما يعطل الطاقات، ويوقف الإنجازات، وأكثر الناس إنما يؤتون من قبل أنفسهم، وصدق الشاعر: ما يبلغ الأعداء من جاهلٍ. ما يبلغ الجاهل من نفسه.

فكم من الإنجازات أُحبطت، وكم من المشاريع تعطلت، وكم من الناس توقفت، بسبب الخوف والانهزام النفسي، وعدم إدراك الشخص مقدار ما أودع الله فيه من طاقات وقدرات فائقة، وإمكانيات عالية متنوعة، ومهارات مذهلة رائعة، لو استعان بالله تعالى وأحسن توظيفها واستثمارها لحقق ما يريد، ولجاء بالمدحش العجيب.

### التعامل مع الخوف:

فاعلم أخي الكريم: أن الخوف من خوض التجارب الجديدة أمرٌ (طبيعي) يشعر به الجميع، تأمل: ﴿فَأَوْجَسَ فِي نَفْسِهِ خِيفَةً مُوسَى﴾ [طه: ٦٧]، وقال تعالى عن خليه إبراهيم عليه السلام: ﴿فَأَوْجَسَ مِنْهُمْ خِيفَةً قَالُوا لَا تَحْزَنْ وَبَشِّرْهُ بِعَلَامٍ عَلِيمٍ﴾ [الذاريات: ٢٨]، لكنّ هذا الخوف (الطبيعي) يتفاوت من شخص لآخر، فيبلغ عند البعض الحد الذي يبث فيه حماس التّحدي، ويجفزه للاستعداد، وهذا هو الخوف الإيجابي النافع، ويبلغ بآخرين درجة تجعله يؤثر الهروب والانسحاب، وهذا هو الخوف السلبي الضّار، والذي عطل الكثيرين عن نفع أنفسهم وأمتهم.

إذن فالخوف الذي يعترى (الجميع) قبيل لقاء الجماهير هو خوفٌ (طبيعيٌّ ومفيدٌ) إن كان سيدفع الإنسان لأن يستعدّ جيداً، وأن يبذل قصارى جهده لتطوير نفسه، وليؤدي المهمة

على أحسن وجه. أمّا إذا زادَ هذا الخوفُ عن حدِّه (الطبيعيِّ) فسيتحوّلُ إلى خوفٍ (سلبِيٍّ) وضارٍ) يُكبِّلُ صاحبه، ويجعله يتراجعُ وينسحب.

### مصادر الخوف:

للخوفِ السِّلْبِيِّ عدَّةُ مصادر: الأول: هو الخوفُ من تكرار تجاربٍ أليمةٍ حدثت في الماضي، تجعله يخافُ وينسحبُ لكي لا يتكرَّرَ معه نفسُ الألم، ومثاله: الخوفُ من أسلاك الكهرباء ومن الأشياء الحارة والمواد الحادَّة، ومن المرتفعات والمنحدرات وغيرها من الأشياء الخطرة، والثاني: هو الخوفُ من المجهول وخشية الوقوع فيما لا يستطيع الإنسانُ مواجهته، ومثاله: الخوفُ من الظلام والأمكنة المهجورة.

وهناك مصدرٌ ثالثٌ للخوف: وهو الخوفُ من النقد وكلام الآخرين، والعامل من يستفيد من النقد الإيجابي، ويتغافل عن النقد السلبي.

وعلى كل حال: فالخوفُ سببه إفرازُ أجسامنا لهرمون الأدرينالين بمجرد شعورنا بوضعٍ غير آمن، ليساعدَ على الهرب والسلامة والبقاء في أمان، فهو نعمةٌ من الله وفضل، فبه ندافع عن أنفسنا، وبه نشعرُ بالخطر؛ فنحتاطُ ونسلم، فالحمد لله على نعمه التي لا تعد ولا تحصى.

### علاج الخوف والتوتر:

وإذا كان من الطبيعي كما ذكرنا أن يشعرَ الجميعُ بشيءٍ من الخوف والتوترِ خصوصاً في البدايات، فلا شكَّ أنَّ هناك وسائلَ وأساليبَ (مجربة) يمكنها بفضل الله تعالى أن تقضي على الخوف والتوتر، أو أن تخفِّفَ منه بدرجةٍ كبيرة، وذلك بحسب درجة الأخذ بهذه الأساليب والوسائل.

**الوسيلة الأولى:** رسائلُ التَّفَاوُلِ الإيجابية: فنحنُ نعلمُ من سيرة المصطفى صلى الله عليه وسلم أنه كانَ يُعجبهُ الفأل، وفي أثرٍ جميلٍ: "تفاءلوا بالخير تجدوه"، فعلى الخطيبِ المبتدئ أن يُعطي نفسه دَفْعَةً قويةً من التفاؤل وحُسنِ الظنِّ، وأن ينظرَ نظرةً إيجابيةً كُلَّها استبشارٌ وأمل، وأن يتعدَّ كلياً عن التشاؤمِ وزعزعةِ التِّقَّةِ وسوءِ الظنِّ، وأن يحذرَ من الرسائلِ السلبيةِ المحبطة: "أنا لا أستطيعُ أن أُلقيَ أمامَ الآخرين"، "أنا لا يمكنني أن أعتلي المنبر"، "أنا لن أجزؤ على النظر في وجوه الناس"، إلى آخر هذه الأوهام والمبالغات، بل عليه أن يتخيلَ نفسه وقد أتمَّ الإلقاءَ بكلِّ نجاحٍ، ويتخيلَ وجوهَ النَّاسِ وقد ارتسمت عليها مشاعرُ الإعجابِ، ويرى نظراتِ



الرضا تملأ وجوههم، ويسمع كلمات الثناء والدعاء، ويشعر بأيديهم وهي تصافحه وتسلم عليه، وهو مبتسم، فرح، مسرور.... إلخ.

وهكذا، فعلى كل مبتدئ بالذات، أن يعيش تلك المشاعر الإيجابية بخياله، وأن يترك عنه المشاعر السلبية المحطمة، فمن المعلوم أن الإنسان هو أول من يهزم نفسه.

**الوسيلة الثانية:** التدرج في الحديث أمام الأعداد الكبيرة، فبدأ لوحده أمام المرأة، ثم أمام اثنين، ثم خمسة، ثم عشرة، ثم عشرين، وهكذا حتى يتمكن من الحديث أمام الجمهور الكبير.

**الوسيلة الثالثة:** أن يختار الخطيب المبتدئ المواضيع السهلة (إعدادًا وإلقاءً)، كالحديث عن فضائل الأخلاق، ونعيم الجنة، وسيرة المصطفى صلى الله عليه وسلم، أو المواضيع التي يحبها الخطيب ويسهل عليه التعامل معها، وعليه أن يكثر من القصص الهادفة، فهي محبوبة عند كل الناس، قوية التأثير، سهلة التذكر، سهلة الإلقاء.

**الوسيلة الرابعة:** التغافل: فقد يخفى على البعض أن الخطيب المتوتر لا ينتبه له أحد، إلا إذا لفت هو الانتباه لنفسه، ولو استحضر الملقى حين إلقاءه أن كل الحاضرين ينظرون له نظرة أخوية ودودة، وأنهم جميعًا يتمنون له التوفيق والنجاح، لسكنت نفسه، ولمرت الأمور بإذن الله بخير وسلام، دون أن يلاحظ أحد ما يعتلج في صدره من توتر وقلق.

**أمر آخر مهم جدًا، وهو أن جزأ كبيراً من الخوف والتردد سببه نقص الخبرة والتجربة وليس نقص المهارة والمقدرة.** بمعنى أننا نخاف من الإلقاء ليس لأننا لا نستطيع أن نلقي، بل لأننا لم نمارسه ولم نتعود عليه، والانسان عدو ما يجهل.

وهذا هو السبب فيما يُسمى بالخوف الوهمي؛ حيث تؤكد دراسات كثيرة أن ٩٠٪ من مخاوفنا مجرد أوهام وتخيلات، لا وجود لها إلا في عقولنا فقط، (ولولا خشية الإطالة لذكرت بعض هذه الدراسات العجيبة).

والحل هو الإقدام، فلن يهزم الخوف والإحجام، إلا الجرأة والإقدام.

نعم أخي الفاضل، تأكد تمامًا أن السبيل الوحيد لتجاوز ما قد تشعر به من خوفٍ طبيعيٍّ، هو أن تقتل وحش الخوف وهو صغير، وأن تقدم وتحاول، وأن تستمر وتواصل، وأن تكرر المحاولة حتى تنجح وتصل، فإن:

## الفشل وتكراره من طبيعة المخلوقين:

فلو تأملت جيداً ستجد أن من طبيعة جميع الكائنات، الوقوع المتكرر في الفشل والاختافات، على سبيل المثال: فالأسد وبقية السباع المفترسة، التي تعتمد في غذائها على الصيد، لا ينجحون في محاولاتهم للصيد إلا بنسبة الخمس فقط، بينما يفشلون في بقية المحاولات، ومع ذلك فإنهم لا يتوقفون عن تكرار المحاولة، لأنه لا سبيل للبقاء إلا بذلك. وكذلك لو تأملت ما يجري في لعبة كرة القدم وما شابهها من الألعاب، فستجد أن نسبة الهجمات الناجحة؛ أي التي تتم أهدافاً، لا تتجاوز الثلاثة في المائة. بينما يمكن أن تُطلق على بقية الهجمات بأنها فاشلة، ومع ذلك فإن طوفان الهجمات (الفاشلة) هذا لا يتوقف أبداً، لأنه لا سبيل للفوز إلا بذلك.

وهكذا المشاركين في كل المسابقات الأخرى. (السباحة والجري وركوب الخيل وسباق السيارات وغيرها كثير). كلها تتدنى فيها نسب النجاح إلى حد كبير، ومع ذلك فلم يتوقف أحد عن المشاركة فيها بحجة الخوف من الفشل؛ لأنه لا سبيل للفوز والنجاح إلا بذلك، فإذا أردت أن تفوز وتحقق هدفك، فهذا هو قانون اللعبة، (واصل حتى تصل، وكرر محاولتك حتى تنجح).

ذكر أن قائداً عسكرياً انهزم في إحدى الجولات الحربية، فانهارت معنوياته وقرر أن ينسحب ويلوذ بالفرار، ولكنه قبل أن يواصل انسحابه، شاهد غملاً تحاول أن تحمل حبة طعام فتعجز، وكلما حملتها وسارت بها خطوة أو خطوتين سقطت منها، ولكنها وبإصرار عجيب. كانت تُعاود المحاولة من جديد، فتحمل الحبة ثانية وثالثة ورابعة. حتى أحصى لها أكثر من تسعين محاولة، دون يأس أو استسلام، وإلى أن نجحت أخيراً، وهنا التفت القائد المهزوم إلى نفسه قائلاً: وهل النملة أقوى مني إرادةً وعزيمة؟ ثم عاد إلى جيشه المنهزم بنفسية أخرى، وأخذ يبت فيهم الحماس، والإصرار على الصمود، فكان يخسر جولةً ويكسب أخرى، وكلما خسِرَ جولةً تذكر مُعلّمتها النملة وصمودها العجيب، ومحاولاتها المتكررة، فيحاول من جديد، ويكرر المحاولة مرةً بعد أخرى؛ حتى تحقق له النصر أخيراً، وكسب الحرب كلها.

فلا تنس أخي الخطيب هذه المعلّمة، وقصتها الملهمة، وتذكر أنه لا يوجد شيء اسمه (فشل). إنما يوجد شيء اسمه استسلام أو انسحاب أو توقف.



لأنك عندما تُكرّر المحاولة، فقد تخطئ وقد تصيب. أمّا عندما تنسحب وتتوقف عن المحاولة، فلا مجال لئن تُصيب أبداً، وهذا هو الفشل الحقيقي.

ولأنك عندما تكرر المحاولة، فإنّما أن يتحقّق لك النّجاح والظفر، وإنّما أن تتعلّم وتتطور، وتقترّب من النّجاح أكثر وأكثر، كرماً السّهام، كلّما صوبت أكثر اقتربت من هدفك أكثر وأكثر.

إذا واصل واستمر، ولا تخش من الفشل ولو تكرّر، فالفشل من طبيعة المخلوقين، والفشل مدرسة النّجاح، وكلّ التّاجحين مروا بمرحلة الفشل، وما تمّ معصومٌ إلا الرسل، فمن الذي ما أخطأ قط، ومن له الحسنى فقط.

واصل واستمر، وكرّر محاولتك بلا يأس ولا استسلام، فكلّ النّجاحات جاءت في المحاولة الأخيرة، ولو يعلم المنسحب، كم كان قريباً من النّجاح، لما استسلم ولما توقف.

واصل واستمر، ولا تحتقر نفسك وقدراتك، فأنت جوهرة حقيقية، والجواهر لا تفقد قيمتها مهما تكرّر سقوطها على الأرض.

واصل واستمر، وإن تعثرت فقم، فإنما يتعثّر المشي فقط، أما الجالس فلا يتعثّر، والمشي يوشك أن يصل إلى هدفه، أمّا الجالس فلن يبرح مكانه.

واصل واستمر، وإن قال لك المثبطون لن تستطيع، فقل لهم: سأحاول، وإن قالوا صعبٌ ومستحيل، فقل لهم سأجرب، وإن قالوا جربت وفشلت، فقل لهم: طالما أنني أستطيع المحاولة، فسأكرّر حتى أنجح.

واصل واستمر، واعلم أن الوقت لم يفت بعد؛ لكي تكون ما ينبغي لك أن تكون. لكنّ ذلك يتطلب منك أن تبدل قُصارى جُهدك، وكلّ ما في طاقتك ووسعك، وأن تستثمر كلّ ما تمتلكه من إمكانيات، ومواهب وقدرات، فإذا فعلت ذلك فأبشر بعون الله وهدايته، فهو القائل سبحانه:

﴿وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ﴾ [العنكبوت: ٦٩]..

### القسم الرابع: الصفات الفنية (مهارات الإلقاء):

حتى وإن كانت الخطبة جيدة المضمون، حسنة الإعداد، فلا بدّ لها من إلقاء جيد، وإلا كانت كالسيف البتار في يدٍ ضعيفة، إذ أنّ صوت الخطيب وحركاته هما أهم أدواته لنقل الإثارة والحماس اللذين يشعُر بهما، واغلب الملقين يمسي حبيساً لما تعود عليه من نمطٍ صوتي ثابت، وحركاتٍ بدنية رتيبة، فيأتي إلقاءه بارداً ضعيفاً.

ولا شك أنّ أي خطيبٍ لو تيقن أنّه بمجرد أن يمتلك تنوعًا صوتيًا واضحًا، وحركاتٍ إلقاءيةٍ معبرة، فسيكون لإلقاءه أثرًا قويًا وجذابًا، ولكن ذلك يتطلب جهدًا مكثفًا، وتدريبًا جادًا ومنظمًا، (وسياقي بيان ذلك).

### مكونات الرسالة الإلقاءية:

المتحدث حين يُلقى موضوعًا ما (خطبةً أو غيرها)، فهو يؤدي رسالةً إلقاءيةً، هدفها إقناع السامع، وجعله يتقبل الكلام ويقنع به، ويتبنى مضمونه، وليس فقط أن يفهمه ويستوعبه. والرسالة الإلقاءية تتكون من ثلاثة أجزاءٍ مندمجة: (المضمون، والنبرة، ولغةُ البدن)، وكلُّ جزءٍ من هذه الأجزاء الثلاثة له دوره المختلف في إقناع المتلقي وجعله يتقبل الموضوع ويتأثر به. **المضمون:** وهو نصُّ الموضوع، أو ما يُمكن فهمه من الموضوع لو كُتب على ورقة، والمضمون يمثل ما نسبته ٧٪ من قوة تأثير الرسالة في السامع، ومدى اقتناعه بها، وتصديقه لها، (وليس الفهم والاستيعاب)، وذلك حسب الدراسات الغربية.

**النبرة:** وهي التفاعلات والتلوينات والتنوعات الصوتية التي يقوم بها الملقى أثناء الإلقاء فتجعل إلقاءه مقنعًا ومؤثرًا وجذابًا، (ستحدث عنها لاحقًا بالتفصيل)، وتمثل النبرة بحسب الدراسة نفسها ما نسبته ٣٨٪ من قوة تأثير الرسالة في السامع، ومدى قبوله لها، واقتناعه بصدقها وجدواها.

**لغةُ البدن:** وهي ما يقوله الملقى بحركات جسده، وتعابير وجهه وإشارات يديه، وتمثل ما نسبته ٥٥٪ من قوة تأثير الرسالة في المتلقي ومدى قبوله لها.

جاء في حديث عبد الله بن سلام رضي الله عنه حين رأى الرسول صلى الله عليه وسلم لأول مرة، قال: "فعرفت أن وجهه ليس بوجه كذابٍ"، وتقول العرب في أمثالها: النائحة الثكلى ليست كالنائحة المستأجرة، وكلُّ هذا من لغةُ البدن.

ولا شك أنّ هذه النسبة العالية لتأثير لغةُ البدن هي نسبةٌ خاصةٌ بالغرب، ولا تُطابق الواقع الإسلامي، لأنّ مضمون الخطاب الشرعي في الإسلام، يحملُ مصداقيةً عاليةً، نابعةً من مصداقية القرآن والسنة، والتي لا يتطرق إليها شكٌّ في حس المسلم. كما أن لغةُ البدن أثناء حُطبة الجمعة محدودةٌ ولا تقارنُ بجرية الحركة عند المدرب ونحوه، وعليه فسيكون للغة البدن من قوة التأثير والإقناع أقلّ مما لدى الغرب (٥٥٪)، وتبقى المسألة تقريبيةً وليست بتلك



الدقة. إلا أننا نؤكد أن نبرة الصوت ولغة البدن يشكلا جزءاً كبيراً من قوة تأثير الرسالة الإلقائية، ومدى مصداقيتها لدى المتلقي وقوة تأثيره واقتناعه بها، وعليه فكلما أتقن الملقى تحكمه في مهارات الصوت ولغة البدن، وامتلك تنوعاً صوتياً وبدنياً واضحاً في أداءه الصوتي والحركي، فإن تأثيره في المستمعين سيزداد، وانجذابهم لما يقول سيقوى.

ويمكن للخطيب أن يحقق ذلك إذا اهتم بالأمور الأربعة التالية:

- تفعيل مهارة القراءة الذكية.

- تفعيل مهارات التنوع الصوتي.

- تفعيل مهارات لغة البدن.

- التدرّب الجاد والمنظم.

وفيما يلي شرح لكل واحدة من هذه الأمور الأربعة:

### أولاً - مهارة القراءة الذكية وصحة النطق:

يعتبر النظر إلى الورقة لمن لا يُجيد الارتجال جزءاً أساسياً من عملية الإلقاء، لكن هذه العملية تمثل عائقاً كبيراً للتواصل البصري مع الجمهور، لذلك تجدد أن أكثر خطباء الورق معزولون تقريباً عن جمهورهم، وكأنهم في وادٍ وجمهورهم في وادٍ آخر، مما يقلل كثيراً من قوة تأثيرهم في المستمعين، وللتغلب على هذه المشكلة فإن على الملقى أن يعكس طريقة قراءته، وذلك بأن ينظر الخطيب نظرة سريعة (قراءة مسحية) للجزء الذي سيُلقيه (ثلاث أو أربع كلمات في النظرة الواحدة)، ولا يبدأ في الإلقاء حتى تلتقي عينه بأعين جمهوره، ثم يبدأ في الإلقاء، وحين يتوقف لأخذ النفس (بين الجمل) يعاود النظر للورقة ليقراً جزءاً جديداً (ثلاث أو أربع كلمات). ثم يرفع نظره كما فعل سابقاً، وهكذا يستمر، وبذلك يُحقّق (مع التدرّب الكافي) تواصلاً بصرياً لا بأس به، وتسمى هذه الطريقة بالقراءة الذكية.

ولو استعان المتدرّب بمرآة يجعلها عوضاً عن الجمهور أثناء التدريب، فسيُسهل عليه اكتساب المهارة في فترة يسيرة.

ولا بد أن يتحلى الملقى بصحة النطق وسلامة المخارج، وذلك بخروج كل حرف من مخرجه الصحيح، وأن يكون كلامه خالياً من عُيوب النطق كاللثغة والفأفة والتأتأة وصعوبة النطق وكسل اللسان ونحوها.

ومن كان يعاني من بعض عيوب النطق فيمكنه التغلب على معظم هذه المشاكل بتمرين (ضغط القراءة)، وذلك بأن يتكَلَّف المتدرب القراءة بأشد ما يكون تكلفاً، فيضغط على كل حرف أثناء خروجه ضغطاً شديداً، بهدف اجهاد وتمارين عضلات فكيه وفمه، ويستمر على ذلك نحو خمس دقائق، ثم يتدرج في زيادتها إلى العشر، ومع الاستمرار سيستفيد بإذن الله.

## ثانياً: تفعيل مهارات التنوع الصوتي:

لا شك أن من أهم مقومات الخطيب والملقي الناجح أن يكون لصوته تأثيراً كبيراً، يشد الانتباه طوال فترة الإلقاء، وذلك بأن يمتلك الملقي تنوعاً صوتياً واضحاً وقويّاً، وأن يتقن التحكم بنبرات صوته، وكيف يلونه حسب السياق ونوع الكلام، وبشكل عام فهناك سبعة مهارات أساسية للتنوع الصوتي، على الملقي أن يبذل قصارى جهده ليتقن أكبر قدر منها، وذلك من خلال التدريب الجاد والمنظم.

وفيما يلي نقدّم نبذة مختصرة عن كل مهارة من مهارات التنوع الصوتي:

### ١. مهارة السرعة والبطء:

متوسط سرعة غالب الخطباء في حدود ١٠٠ كلمة في الدقيقة، والملاحظ أن أكثر الملقين يلزمون سرعة واحدة تقريباً، والصحيح أن السرعة ينبغي أن تختلف بحسب السياق ونوع الكلام، فعلى سبيل المثال: الموضوعات التي تخاطب العواطف والمشاعر كالرثائق والترغيب والترهيب. لا يناسبها الإيقاع السريع، وإنما تحتاج إلى تمهل وإيقاع أبطأ نسبياً من السياقات التوعوية أو الفكرية، وكذلك عند التشويق والإثارة يفضل الهدوء والبطء، وأما عند المواضيع الحماسية والانفعال، أو عند التعليق على حدث ما أو عند تكرار الحديث، فيفضل الإسراع قليلاً.

ولو أسرع الخطيب في بعض الجمل حتى إذا ما وصل للكلمة التي يريد تأكيدها، أبطأ سرعته عندها، وخفض صوته، وضغط عليها بقوة، فسيؤثر أيما تأثير.

### ٢. مهارة العلو والخفض:

نفس ما قيل في المهارة السابقة ينطبق على هذه المهارة أيضاً، فعلى الملقي أن يتنوع بين علو الصوت وخفضه حسب السياق ونوع الكلام، فيرفع صوته (ويُسرع) في المواضيع الحماسية والتحذيرية، ويخفض صوته (ويبطئ من سرعته) عند مواضع الرحمة والحزن والتشويق... إلخ



### ٣. مهارة التّفخيم والتّريق:

لا شك أن اتقان هذه المهارة يساهم كثيراً في رفع مستوى التنوع الصوتي، لكن هذه المهارة ليست متاحة للجميع، فمن يملك صوتاً (ثخيناً) فإن بإمكانه مع شيء من التدريب الجاد أن يفخم صوته بوضوح، ومن يملك صوتاً (رفيعاً) فإن بإمكانه مع شيء من التدريب الجاد أن يرقق صوته بوضوح، ونادراً ما يستطيع الملقّي أن يجمع بين اتقان مهارتي التّفخيم والتّريق، وذلك لأن طبقة الصوت عند أكثر الناس تميل لأحد النوعين ميلاً واضحاً، فإذا كنت تملك صوتاً ثخيناً فتدرب على مهارة التّفخيم فقط، وإن كنت تملك صوتاً رفيعاً فتدرب على مهارة التّريق فقط، وغالباً ما يكون التّفخيم مُصاحباً لمهارتي الخفض والبُطيء، وغالباً ما يكون التّريق مُصاحباً لمهارتي العلو والسرعة.

### ٤. مهارة المطّ والصّغط:

وهذه المهارة هي أسهل المهارات تطبيقاً، ولذلك يكثر استخدامها، ويلجأ لها الملقّي كلّما أراد التأكيد على فكرة ما، فيعمد إلى الكلمة المهمّة في العبارة فيمدّها طويلاً (عند حروف المدّ)، أو يضغطها (يتكئ عليها عند الحروف المشدّدة) ليبرز أهميتها ويلفت الانتباه إليها.

### ٥. مهارات المحاكاة والتّمثيل:

وهي مهارات التّعبير عن المشاعر من خلال نبرة الصوت، فيمكن للملقّي المحترف أن يُظهر من خلال نبرة صوته أنه سعيد أو حزين أو متوجّع أو غاضب أو ساخر أو عاتب، أو أنه يزهو ويفخر.... إلخ أنواع المشاعر، فهناك إذن عدّة مهارات للمحاكاة والتّمثيل وهي مهارات: (الفرح، الحزن، الغضب، السخرية، العتاب، الفخر، التخويف، التشويق) ويبرز استخدام هذه المهارات عند سرد القصص وتقصص أدوار أبطالها، ولذا فمهارات المحاكاة هي أقوى المهارات أثراً وتأثيراً، وتحتاج من الملقّي إلى تمكّن كبير ومِرانٍ طويل، لكن أثرها على المستمعين كبيرٌ وجميلٌ جداً، خصوصاً إذا تمّ أدائها بطريقة مُتقنة وغير مُتكلفة.

### ٦. مهارات الوقف على علامات التّريق:

حيث أنّ هناك أنواعاً مختلفة من علامات الوقف والتّريق، ولكلّ منها طريقة مختلفة في نُطقها عندما يقف الملقّي عليها، فالوقف على النقطة يختلف عن الوقف على الفاصلة،

وكلاهما يختلف عن الوقف على علامة الاستفهام أو علامة التعجب، أو غيرها من علامات الترقيم.

على سبيل المثال: عبارة (زيدٌ يكذب) يمكن أن تلقى بأكثر من طريقة:  
 الطريقة العادية: زيدٌ يكذب، جملةٌ تفيدُ أن شخصاً اسمه زيد من طبعه الكذب.  
 الطريقة التعجبية: زيدٌ! يكذب! جملةٌ تفيدُ أن زيد لا يكذب أبداً.  
 الطريقة الاستفهامية: زيدٌ، يكذب؟ سؤالٌ: هل زيدٌ يكذب أم لا.  
 والفرق بين الجمل الثلاث في النبرة وطريقة النطق فقط، وعليه فمن المهم أن يتعلم الخطيبُ (عملياً) كيف يترجمُ كلُّ علامةٍ بإيقاعٍ صوتيٍّ يجعلُ السامعَ يستطيعُ التمييزَ بوضوح، وهذا يحتاجُ من الخطيبِ إلى درايةٍ بوظيفة كلِّ علامةٍ، وأن يتدربَ عليها حتى يتقنَ طريقةً نُطقها جيداً. ومن أشهر علاماتِ الترقيمِ ما يلي:

- النقطة (.) توضع عند اكتمال معنى الكلام، وعند تمام الجملة.
- الفاصلة (،) توضع بين الجمل ذات المعنى المتصل، وبعد المنادى، وقبل سرد الأمثلة، أي قبل كلمة "مثل".
- علامة السؤال (?) وتوضع في نهاية الجملة الاستفهامية.
- علامة التعجب (!) توضع في نهاية الجمل التي تعبر عن الدهشة أو الفرح.

## ٧. مهارات الوقف بين الجمل والفقرات:

أماكن الوقف الصحيح هي التي تتناسب مع تمام المعنى، ولا تُخلُّ به، والخطيبُ المتمكنُ هو الذي يختارُ أماكنَ وطولَ وقفاته بعنايةٍ شديدةٍ.

وبالعموم فهناك ثلاثة أنواعٍ من الوقفاتٍ من حيثُ الطول:

الوقفَةُ القصيرةُ أو العادية: مدتها (ربع ثانية تقريباً)، وتستخدم للوقوف بين كل جملتين أو عبارتين لالتقاط النفس.

الوقفَةُ المتوسطة: مدتها (نصف ثانية تقريباً)، وتستخدم للوقوف بين الفقرات المختلفة، وذلك لتهيئة السامع للانتقال إلى فكرةٍ جديدة.



الوقفه الطويلة أو المفتعلة: مدتها (ثانيتين أو ثلاث)، وتستخدم قبيل طرح الأجزاء الهامة من الخطاب، كنوع من حبس الأنفاس للترقب لما سيأتي. كما يمكن استخدامها بعد الأجزاء الهامة لترك مساحة من الزمن لاستيعاب الفكرة المطروحة والتأثر بها.

### والطريقة العملية للتدرّب على مهارات التنوع الصوتي على النحو التالي:

عادة ما يبدأ الخطيب إلقاءه بالمستوى الوسطي أو العادي، (سرعة إلقاء تميل للبطء قليلاً، ومستوى متوسط من علو الصوت) وبعد تجاوز المقدمة يبدأ بالتنوع الصوتي حسب السياق، وما بين الحين والآخر يعود للمستوى الوسطي.

إذن فينبغي للمتدرّب أولاً أن يضبط ويتقن أداء المستوى الوسطي جيداً، وذلك بالتدرّب على النحو التالي:

يقرأ المتدرّب فقرة قصيرة (سطين أو ثلاثة) بطريقة خطابية، ثم يقوم (بمساعدة غيره) بتقييم مستوى سرعته ودرجة علو صوته، ومن ثمّ يعدل ويغيّر فيهما حتى يصل إلى إتقان أداء المستوى الوسطي. ثم يواصل التدرّب عليه حتى يثبت الأداء ويتقنه.

**أما طريقة التدرّب على التنوع الصوتي:** فيقوم المتدرّب بتحديد مهارة معينة ليتدرّب عليها (مهارة السرعة مثلاً)، ويختار لها نصاً مناسباً (سطين أو ثلاثة)، ثم يبدأ الإلقاء بالمستوى الوسطي العادي، فيقرأ النصّ كاملاً بهذه السرعة، ثم يعيد القراءة للمرة الثانية ويقرأ النصّ كاملاً مع الاسراع قليلاً، وفي القراءة الثالثة يزيد السرعة قليلاً، وهكذا في كلّ مرة يزيد السرعة قليلاً، حتى يصل إلى درجة من السرعة غير مقبولة. ثمّ يُحدّد المتدرّب (بمساعدة غيره) مما سبق من السرعات درجتين مناسبتين من السرعة، نسمي الأولى: (السرعة الخفيفة)، ونسمي الثانية: السرعة العالية. ثم يقوم المتدرّب بتكثيف التدرّب على هاتين السرعتين فقط، حتى يصل بهما إلى درجة الاتقان الشديد، وهكذا يفعل مع مهارة البطء، ثم العلو ثمّ الخفض...

إلخ

أما مهارة التفخيم ومهارة التزيين ومهارات المحاكاة فيكتفى بمستوى واحدٍ لكلٍ منها، فمثلاً إذا أراد المتدرّب التدرّب على مهارة الغضب، فإنه يختار لها نصاً مناسباً (يدلّ على أن المتكلم في حالة غضب). ثم يبدأ الإلقاء بالمستوى الوسطي العادي (أي بدون غضب)، وفي المرة الثانية: يغضب قليلاً ويقرأ كامل النص، وفي المرة الثالثة: يزيد درجة الغضب قليلاً، وهكذا

يستمر، فيزيدُ في كلّ مرة درجة الغضبِ حتى يصلَ إلى درجةٍ غيرِ مقبولةٍ. ثمَّ يحدِّدُ المتدرب (بمساعدة غيره) مما سبقَ من المحاولاتِ درجةً مُناسبةً لهذه المهارة، ثمَّ يُكثفُ التدرّبَ عليها حتى يصلَ بها إلى درجةٍ عاليةٍ من الاتقانِ.

ومن خلال ما سبق نلاحظُ أن مهارات التنوع الصوتي تحتاجُ لإتقانها إلى قدرٍ كبيرٍ من التدرّب والمران. لكن حينَ ينظرُ المتدربُ إلى الأثر الكبير الذي يُحدثه إتقانُ هذه المهارات، فلن يستكثّرَ ما يبذلُهُ من أجل إتقانها.



### ثالثاً: تفعيل مهارات لغة البدن:

والمقصود بلغة البدن هي ما يقوم به الملقى من حركات وإيماءات جسدية تزيد المعنى وضوحاً، وتساعد على الفهم، وعلى تصور المعاني ورسوخها في ذهن المتلقي، وتُعزز من انتباهه وتُبقية مُتتقِظاً مُتتابعاً، وتُعطي تأكيداً علي قوة مشاعر المتحدث وحماسه ومصداقيته، وهي من أقوى أسرار تميّز بعض الملقين وقوة أثرهم.

وقد أثبتت الدراسات أنّ ٧٠٪ من الانطباع الأول الذي يتركه المتحدث في نفوس السامعين يأتي من لغة بدنه، كما أثبتت الدراسات المتخصصة أنّ تأثير لغة البدن أقوى في التأثير والاقناع من أي كلام يُقال، وأنّ الشخص حين يتحدث للآخرين فإنه يُعطي ما لا يُحصى من الإشارات البدنية، وأنّ أسبغ الحركات، وأصغر الإيماءات، كقيلة بإحداث أبلغ الأثر في المتلقي إذا أحسن توظيفها وأداؤها.

ولغة البدن تتضمن العينان بشكل خاص، وتعايير الوجه عمومًا، وحركة الكفين واليدين والذراعين والكتفين والوقفة والمظهر الخارجي لكامل الجسم.

ولكثرة المهارات المتعلقة بلغة البدن وتداخلها فقد رتبنا بالطريقة التالية:

#### المهارة الأولى: الوقفة المعتدلة:

الوقفة المعتدلة تُبرز قوة الملقى ومدى ثقته بنفسه، فلا بد للملقى أن يتعلّم كيف يقف بطريقة صحيحة مُعتدلة، وأن يجعل الجزء الأعلى من جسمه يُدل على ذلك، وأن لا ينسى أن يراقب الجزء الأسفل من جسمه، فقد يُقلل من تأثيره، أو قد يُظهره بطريقة غير مُناسبة.

وليحذر الملقى كذلك من بعض أنماط الوقوف الخاطئة، كالتمايل من جهة لأخرى، أو الاعتماد على أحد القدمين بشكل مائل، أو ارتخاء الكتفين إلى الأمام، أو إرجاع الظهر إلى الخلف، أو إبراز الصدر إلى الإمام أكثر من اللازم.

## المهارة الثانية: التواصل البصري:

وإذا العيونُ تحدثت بُلغاتها.. قالت مقالاً لم يُقله خطيبُ

يقولُ رالف والدو إيموسون: العينُ يمكنُ أن تُهددَ كما تُهددُ بُندقيةٌ مُصوبةٌ، ويمكنُ أن تُهينَ كالركلِ والرُفْسِ، أمَّا إذا كانت نظرتها حانيةً ولطيفةً فيمكنها أن تجعلَ القلبَ يرقصُ بهجةً وفرحاً، لذا فالتواصلُ العينِ بالمتابعين هو الأقوى والأكثرُ أهميةً وتأثيراً، فمن خلال العيونِ يمكنُ الارتباطُ بالآخرين بشكلٍ مُباشرٍ، وللعيونُ قُدرةٌ كبيرةٌ على دعمِ وتأكيدِ كلِّ ما يقوله الملقى، علمًا بأن أدنى حركةٍ للعينِ يُمكنُ أن تُلاحظَ بسهولةٍ، فتنبه لذلك.

ومن النصائح التي يُمكنُ تقديمها فيما يخصُ العينين النقاطُ التالية:

١ - حاول أن تبدأ إلقاءك بابتسامةٍ خفيفةٍ ونظرةٍ ودودةٍ، وابتعد أيَّ شيءٍ يمنعُك من رؤية الجمهور، كالمايك (اللاقط) ونحوه.

٢ - تنقل بنظرك بين الجمهور ببطء، وبشكل هادئ وعشوائي، وليكن لديك تواصلٌ بصريٌّ مع الجميع، وتجنب التركيزَ على جهةٍ واحدةٍ لأكثر من خمس ثواني، لأن هذا سيشوشُ الباقيين.

٣ - حاول أن تنظرَ إلى عيونِ الجمهورِ مُباشرةً، فإن كان ذلك يسبب لك توتراً فحول النظرَ إلى جباههم ورؤوسهم، واحذر أن تذهب ببصرِكَ بعيداً عن الجمهور، فإن ذلك يبعثُ على التوتر وعدم الطمأنينة.

٤ - أحسن قراءة عيونِ مُتابعيك: هل يُصغونُ إليك؟ هل يفهمونُ كلامك؟ هل يتفقونُ معك؟ هل يتحمسونُ لما تُقول؟

٥ - لا تُغمض عينك لأكثر من ثانيتين، فكأنك بذلك تقول: أنا غيرُ مُرتاح، ولا أريد أن أكونَ هنا، وهذا سيؤثرُ سلبيًا على المستمعين ورجبتهم في الاستماع إليك.



## المهارة الثالثة: التَّحَكُّمُ فِي مَلامِحِ الوَجهِ وتَعاييره:

فباستخدام أجزاء الوجه المختلفة (العينان، الحاجبان، الجبين، الوجنتان، الشفتان) يستطيع الإنسان أن يُشكِّلَ بوجهه ما لا يُحصى من التعابير المختلفة، من حُزْنٍ وفرحٍ وتعجُّبٍ وغضبٍ، وسُخْريَّةٍ وخوفٍ، وفخرٍ، وغيرها كثيرٌ جداً (انظر الصورة المرفقة).

ولكي يتواصل الملقى بشكلٍ فعالٍ مع جمهوره فعليه أن يتحكَّم جيداً في ملامحٍ وتعابير وجهه، وأن يكونَ (أغلبَ الوقتِ) مُبتَهِّجاً (مُنْبَسِطَ الوَجهِ) غيرَ عبوسٍ، إلا إذا تطلَّبَ السياقُ الخطابيُّ ذلك، وليكنَ على حذرٍ، فبعضُ الناسِ لا يشعرُ أنه عبوسٌ، وقد يظنُّ نفسه مُبتسماً وهو على العكس من ذلك، فعلي الملقى أن يهتم لهذا الأمر جيداً، وأن يكتشفَ كيف تبدو صورته (عندما ينسى نفسه) كي لا يُساءَ فَهْمُ تعابير وجهه وهو لا يقصِّدُ، فما يُدرِكُهُ الآخرونَ من الملامحِ الظاهرةِ هو ما يعتقدونه في صاحبها، لأنهم لا يعلمون ما بداخله إلا إذا أظهره لهم بلسانه أو بتعابير وجهه، فإن كان المرءُ مُنْبَسِطَ الوَجهِ، مُرتخي الأساريرِ، ظنوه دَمَثَ الأخلاقِ، طيبَ المعشرِ، وإن رأوه حادَّ التعابيرِ، مشدود الأساريرِ، ظنوه جافُ الطباعِ، صعبُ المعشرِ، ولذا فعليه أن يتنبه لذلك جيداً، وعليه كذلك أن يكتشفَ كيف ينظر إليه الآخرونَ عندما يكونُ تحتَ الضَغطِ، وفي الأوقاتِ العصيبةِ، وليجعل ذلك منه على بالٍ، ليعرفَ القدرَ المقبولَ وغيرَ المقبولِ من تلكِ التعابيرِ، ويُدرِكَ الفرقَ بينها، وعليه كذلك أن يكتشفَ إن كان لديه شيءٌ من الإشاراتِ الأَلِإراديةِ، التي تجعله يخرجُ عن طبيعتهِ (وهو لا يشعرُ)، كأن يشيرَ بيديه بسرعةٍ وعصبيةٍ، فيحرص على أن يجعلها طبيعيةً تُفهم بحسبِ ما يريد.

## المهارة الرابعة: توظيف حركة اليدين:

وكما يعبرُ الإنسانُ بملامح وجهه، فكذلك يمكنه أن يعبرَ بيديه جُملةً من الإيماءات المتنوعة، كالارتفاع والانخفاض، والضيّق والسعة، والأمام والخلف، والقوة والتلاخُم، والاستقامة والاعوجاج، إلى غير ذلك من الإيماءات الكثيرة؛ (انظر الصور المرفقة).



ولكي يستفيد الملقى من إيماءات يديه عليه مراعاة النقاط التالية:

- ١ - أن يكونَ طبيعيًا، وليتركَ يديه حُرِيَّةَ الحركة، ولا يجعلُهُما كالمكبلتين.
- ٢ - أن يُحسِّنَ توظيفَ إشارته، ولتكن مُنسجمةً ومتناغمةً مع إلقاءه.
- ٣ - أن لا يُشيرَ بأصبعه إلى الجمهورِ مُباشرةً إلا في حالة المدح والثناء.
- ٤ - أن يحذَرَ المبالغة في كثرة أو سرعة الحركة باليد، فإن لها مردودًا عكسيًا.



## المهارة الخامسة: أن يكون لائق المظهر:

بما أن تسعين بالمائة من شخصيتنا مُغطى باللباس، فمن الضروري أن نُدرك أهمية ذلك في تشكيل الانطباع عنا. إلا أنه ينبغي للملقي أن لا يبالغ في تحسين هيئته، إلى الدرجة التي تكون سبباً في انصراف المتابعين عن كلامه إلى التفكير بزيه وهيئته، ولكي لا تكون سبباً في كسر نفوس البسطاء، فكن لائقاً في مظهرك، ولا تتكلف ولا تتبدّل، فكلا طريقي الأمور ذميم، وخير الأمور أوسطها.

يقول الإمام الماوردي: "ويستحب للإمام من حُسن الهيئة وجمال الزي أكثر مما يُستحبُ لغيره؛ لأنه قدوةٌ مُتبع"، وذكر الجاحظ في كتاب (البيان والتبيين) أن إياس بن معاوية المزني أتى حلقةً في مسجد دمشق، فتكلم فابهرهم؛ وكان في هيئةٍ مُتقشفةٍ، فاستهانوا به، فلما عرفوه اعتذروا إليه، وقالوا له: "الذنب مُقسومٌ بيننا وبينك؛ أتيتنا في زي المساكين، تُكلمنا بكلام الملوك".

وحيث أن الغرض العام من لغة البدن (وكذلك النبوة) هو رفعُ درجةِ انتباهِ المتلقي، واستمرارُ تركيزه مع الملقي حتى ينتهي، فإن الجانب العملي لكيفية إتقان لغة البدن، هي أن يختار المتدرب (بوعي) جملةً مناسبةً من حركات لغة البدن (مما سبق بيانه) التي يراها مؤثرة، ثم يقوم بالتدرب على أدائها، ويراقب نفسه (من خلال التصوير وآراء الآخرين) ليرى مدى مناسبة ما اختاره من حركات، ثم يُعدل (يلغي ويضيف) ما يراه مناسباً من الحركات حتى يصل إلى المستوى المنشود.

### د - التدرُّب الجادُّ المنظمُّ لإتقان المهارات (الجانب العملي):

ذكرنا أن (إتقان) أي مهارةٍ فنيةٍ يتطلبُ تدرُّباً جاداً ومنظماً.

ونعني بالتدرُّب الجادُّ المنظمُّ: أي أن يسير المتدرب في تدرُّبه وفق جدولٍ عمليٍّ مُحددٍ، وهذا ولا شك سيُسَهِّلُ عليه بإذن الله إتقان المهارة بأقلِّ قدرٍ مُمكنٍ من الوقت والجهد، وبمستوى عالٍ من الجودة والكفاءة.

مهارة الخط الجميل مثلاً: تتطلب لإتقانها أن يسير المتدرب وفق أصول وقواعد كتابة الخط (نظام الخط)، وأن يتدرَّب (بجدية) فترةً من الزمن حتى يصل للمستوى المطلوب، وقس على ذلك مهارات الخطابة والإلقاء.

ثم إن إي مهارة جديدة يُراد تعلّمها واثقائها، لا بدّ أن تمرّ بمرحلتين أساسيتين:  
المرحلة الأولى: يُمكن أن نسمّيها مرحلة التعلّم، أو مرحلة (الغشامة)، حيث تتميز هذه  
المرحلة بكثرة الأخطاء، وبيقظة العقل وانتباهه (ليتعلم)، ومع استمرار الممارسة يُصبح أداء  
المهارة شيئاً (عاديّاً) يُمارس بتلقائية وبلا وعي ولا انتباه، وهذه هي المرحلة الثانية، والتي تُسمى  
مرحلة الإتقان والتلقائية.

فمثلاً: حينما يبدأ الطفل في تعلّم قيادة الدراجة، تكثر أخطائه وسقطاته، ويكون عقله  
يقظاً مُنتبهاً فهذه هي مرحلة الغشامة أو التعلّم والانتباه، وهي مرحلة حسّاسة تحتاج إلى صبر  
وتحمّل ومجاهدة، ومع استمرار التدرّب بجدية ينتقل المتدرّب إلى بدايات المرحلة الثانية: مرحلة  
الإتقان والتلقائية و(التعود)، حيث يبدأ المتدرّب بأداء المهارة بتلقائية ودون تفكير فيها أو  
انتباه لما يفعل، فقائد السيارة مثلاً، يُصبح قادراً على القيادة دون أن ينتبه لما تفعله يده  
وقدماه. لقد أصبح بإمكانه أن يفعل ذلك لأن مهارة القيادة انتقلت إلى مرحلة التعود  
والتلقائية.

ولمزيد من البيان حول التدرّب الجادّ المنظم، دعنا نشبه المهارة بالعضلة، فلكي تحصل على  
عضلة قوية وجميلة وضخمة فلا بدّ أن تلتزم بنظام تدريبي مناسب (أي أن تتدرّب وفق جدول  
مُحدّد)، ومعلوم أن كثرة تحريك العضلة (بلا نظام) لن يُؤدي إلى ذلك، فالحدّاد والحطّاب  
والحمّال. أمثلة لكثرة تحريك العضلة (بلا نظام)، ومع ذلك فليس لأحد منهم عضلات يمكن  
مُقارنتها بعضلات لاعبي كمال الأجسام، علماً بأنّ لاعبي كمال الأجسام (من حيث  
الجملة) أقلّ تحريكاً لعضلاتهم من أولئك الحرفيين، لكن ولأنّ الرياضيين يُحرّكون عضلاتهم  
(بنظام) فهم يحصلون على نتائج قوية ورائعة، وقس على ذلك مهارة الخطّ، فليست كثرة  
الكتابة هي الطريق الصحيح لأن تُصبح خطاطاً مميّزاً.

وعليه فيمكن قياس مهارات الإلقاء على أوضاع العضلة أو الكتابة، فمن يستخدم مهاراته  
الصوتية ولغةً بدنه (بلا نظام)، فلن يُحصل على النتيجة المطلوبة.

فالنصيحة الذهبية التي أقدمها لك هنا هي:

صمّم جدولاً بنظام مناسب للمجال الذي تؤدّ النجاح فيه، ثمّ تدرّب. تدرّب. تدرّب. هذه  
هي أفضل نصيحة أقدمها لك، فالتدرّب هو أفضل المعلمين.



يقول أحدُ المدربين: لا يُوجدُ إنسانٌ فاشلٌ (يعني لا يستطيع النجاح). يُوجدُ إنسانٌ تدرَّبَ على المهاراتِ اللازمةِ حتى أتقنها، وإنسانٌ لم يتدرَّب بعدُ (غشيم).  
فمن فضلك تذكر مرةً أخرى: أنك لن تستفيدَ من دراسةِ مهاراتِ الإلقاءِ حتى تتدرَّبَ عليها جيداً، وتُتقنَ استخدامها تماماً، وتنقلها إلى مرحلةِ الإتقانِ والتلقائيةِ، وصدق من قال: من استعجلَ شيئاً قبلَ أوانِهِ، عُوقِبَ بحرمانِهِ.  
فالتدرُّبُ الجادُّ المنظَّمُ على مهاراتِ الإلقاءِ. هو الذي سيوصلُ المتدرِّبَ بإذنِ الله إلى مرحلةِ الاتقانِ والتلقائيةِ وفي فترةٍ زمنيةٍ قياسية.

## الوحدة الثالثة: التحضير ومراحل إعداد الموضوع:

### تهييد:

حين يستشعرُ الخطيبُ أنَّ أناساً قد فرَّغوا أنفسهم من جميع مشاغلهم، وجاءه مُتطهرين مُتطيبين، مُنصتين مُنتبهين، يستمعون له بكل انصات وتركيز، فسيحترمُ حضورهم، ويُقدِّرُ سعيهم، ويبدلُ غاية وسعه في التحضير الجيد، والإعداد المتقن.  
ثم إن إعداد الخطبة إنما هو جهدٌ محدود، ولبضع ساعاتٍ قليلة، إلا إنه يستفيدُ منه جمهورٌ غفير، ليس فقط في المسجد، وفي المواقع المتخصصة، فماذا لو أن هناك طريقةً سهلةً وسريعةً وفعالةً لتحضير الخطبة، تقللُ الجهدَ إلى النصف، وتضاعفُ الفاعلية والجودة مراتٍ كثيرة.  
إنها عشر خطواتٍ سهلةٍ سلسلة، فهي لتعرف عليها على بركة الله.

### أول هذه الخطوات هو: حُسن اختيار الموضوع:

فحُسن اختيار الخطيبِ لموضوعه، مظنةٌ من فقهه، وعلامةٌ على خبرته وعلو كعبه، ودليلٌ على عمق معرفته بما يُناسب المدعويين، ولأنَّ بعضَ المواضيع أهمُّ من بعضها، بل إنَّ بعضَ المواضيع لا يصلحُ طرحه على المنبر أصلاً؛ لذا فإنَّ اختيار الموضوع هو روح الخطبة وسرُّ نجاحها، وبناءً عليه يزيدُ أو يقلُّ أثرها، ومدى الاستفادة منها، فعلى الخطيب أن يستعين بالله تبارك وتعالى، ويسأله التوفيق والسداد لحُسن اختيار الموضوع أولاً.  
ثمَّ عليه أن يُراعي الأمور التالية:-

١- وحدة الموضوع: أي أن تكون جميع عناصر الموضوع وأفكاره تدور حول غرضٍ واحدٍ.

٢- أن يخدم الموضوع هدفًا مهمًا من أهداف الدين، وأن يكون عامًّا النفع لجميع السامعين.

٣- أن يكون الموضوع مُشوقًا جذابًا، يرتبط بحياة الناس، ويحقق تطلعاتهم، ويُعالج القضايا التي تهمهم وتُلامس احتياجاتهم، وهذا يتطلب من الخطيب أن يكون مُلمًّا بأحوال المخاطبين، خبيرًا بواقعهم، دارسًا لبيئتهم.

٤- أن يكون الموضوع مُناسبًا لمستوى عقول المخاطبين وثقافتهم، ففي صحيح مسلمٍ عن ابن مسعود رضي الله عنه أنه قال: "ما أنت بمحدثٍ قومًا حديثًا لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة".

٥- أن يكون الموضوع محلَّ اتفاقٍ بين أهل العلم، فيتجنب مسائل النزاع ومواضيع الخلاف، فإنَّ منبر الجمعة يجمع ولا يُفرق، ويُسكِّن ولا يُنفر.

٦- أن يتوافق الموضوع مع أهداف الخطيب، فذلك أدعى لتفاعله مع الموضوع بشكل أكبر.

٧- أن يتمَّ اختيار الموضوع قبل فترةٍ كافيةٍ من إلقاءه، (ليتسنى تحضيره بشكلٍ جيد).

٨- أن تكون المعلومات اللازمة للموضوع مُتوفرةً، ويمكن الحصول عليها.

٩- بعض المواضيع الطارئة تفرض نفسها، كحدثٍ خطيرٍ، أو خطبٍ عاجلٍ، وحينها فلا ينبغي تأخير البيان عن وقته.

١٠- أن يتجنب التكرار الممل، فيجدد المواضيع، ويُنوع في الطرح، وحتى إن اضطرَّ لتكرار موضوع ما، فينبغي أن يُعالجه بطريقةٍ جديدة.



## الخطوة الثانية: جمع المعلومات .

فبعد أن يستقر الخطيب على موضوع معين، فإن عليه أن يقوم بجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن الموضوع.

وتعتبر محركات البحث على الإنترنت هي أسهل وأفضل وأسرع وسيلة لذلك. إذ أنها تُوصِل الباحث لكل ما يحتاجه من معلومات بشكلٍ دقيقٍ، وبكمياتٍ هائلةٍ، وفي غضون ثوانٍ معدودة، وبدون مقابل، كما أنها (في الغالب) توفر عليه عناء النسخ والكتابة.

وحيث أن هناك الكثير والكثير من المواقع المتخصصة التي تحتوي على مئات الآلاف من الكتب، وعشرات الآلاف من الدروس العلمية والخطب، والتي سيجد الباحث فيها بُغيتها وزيادة، فإن على الخطباء وطلبة العلم أن يعرفوا قيمة هذه النعمة العظيمة، والوسيلة السهلة المتاحة للجميع، وأن يُحسنوا استثمار وتوظيف هذه الكنوز العلمية الهائلة، وأن يتعلموا (باتقان) كيفية الوصول إلى المعلومات المنشودة بكلِّ دقةٍ، وذلك من خلال اتقان مهارة بناء السؤال المناسب.

فكلما كان بناء السؤال مُتقناً، فإن نتائج البحث ستكون أكثر دقةً وملائمةً.

إذا علم هذا، فإن هناك العديد من محركات البحث المتنوعة، لكن أفضلها وأقواها هو:

google

أخي الخطيب: لنفترض أنك تُعدُّ خطبةً عن الزكاة مثلاً.

فاكتب التالي في محرك البحث: خطبة عن الزكاة

وستخرج لك النتائج على شكل قائمةٍ طويلةٍ بال(روابط) وأسماء المواقع التي تطابق بحثك.

اختر الاسم الأوفق لموضوعك، ثم قم بالنقر عليه وفتحه، وأقرأ محتوياته قراءةً سريعةً، فإن أعجبك شيءٌ من الفقرات فقم بتحديدِه وقصِّه، ثم قم بلصقة في وثيقة وورد (WORD) خاصة، سمِّها مثلاً: سجل خطبة الزكاة، وأجمع في هذه الوثيقة كلَّ ما يُعجبك من النصوص التي مررت عليها في بحثك وقراءاتك عن الزكاة، ولا تنس أن تضع مع كلِّ نصٍ تنقله، شيئاً يُميزه، كاسم صاحب الموضوع، أو اسم الموقع، أو عنواناً مناسباً يدل عليه، (فربما تحتاج لأن تعود لمصدر المعلومة)، ولا تنس كذلك أن تفصل بين كلِّ نصٍ وآخر بترك سطرين فارغين.

وإذا كان لديك موقعٌ مُعيَّنٌ تُفضِّلُ أن تُكثِّفَ البحثَ فيه كموقع الألوكة، أو المنبر، أو ملتقى الخطباء، أو صيدُ الفوائد... إلخ، فاكتب اسمَ الموقعِ بعد اسمِ الموضوع.

هكذا مثلاً: خطبة عن الزكاة الألوكة

وللبحث بشكلٍ أدق، أكتب اسمَ الموضوعِ أو كلماتِ البحثِ بين قوسي اقتباس: هكذا: خطبة عن " الزكاة ".

وإذا كان لديك أكثر من كلمة بحثٍ مفتاحيةٍ فضع بينها علامة +

هكذا مثلاً: خطبة عن "فضل الزكاة" + "حكم الزكاة" + "شروط الزكاة"

كما يمكنك تحديد أسئلةٍ بحثٍ أدق، باستخدام ما يناسب موضوعك من القائمة التالية:

- ما تعريف الزكاة

- ما أهداف..

- ما أهمية..

- ما حكم..

- ما خصائص..

- آيات وأحاديث عن..

- قصة عن..

- أخبار عن..

- إحصائيات عن..

- فتاوى عن..

وإذا كنت تُريدُ التَّأكَّدَ من صحة المعلومة، أو البحثِ في المواقع العلمية الموثوقة، ومراكز الأبحاث المعتمدة، أو في الرسائل الأكاديمية والمقالات الموثقة، فاستخدم (موقع الباحث العلمي) [scholar.google.com](http://scholar.google.com) أو أمثاله من محركات البحث المتخصصة.

استمر في عملية البحث والقراءة والقصِّ واللصقِ حتى يتكوَّن لديك في (سجل خطبة الزكاة) ما لا يقلُّ عن عشرين صفحةً A4 متنوعةً الأفكارِ والعناصرِ والمعلوماتِ كُلِّها عن الزكاة، (لكنها بالطبع غير مُرتبة).

وفيما يتعلَّقُ بالمقدمات والخواتيم، فيمكنك أن تُنشِئَ لها وثيقةً خاصةً سمَّيها مثلاً: مقدمات وخواتيم خطبة الزكاة، وانقل فيها ما يروق لك من المقدمات والخواتيم: (صفحتين أو ثلاث من المقدمات المختلفة، ومثلها أو أقل للخواتيم).



وفيما يتعلق بالحكم والأمثال والأشعار، والأقوال الجميلة التي تمرُّ عليها وتُعجبك، ولها علاقةٌ بالموضوع، فإني اقترح عليك أن تضعها في وثيقةٍ خاصةٍ سمَّيها مثلاً: أقوال وحكم خطبة الزكاة. (سأخبرك لاحقاً متى تستخدمها).

وللحصول على المزيد من الحكم والأقوال الجميلة. عُدِّ لمحرك البحث وأكتب مثلاً: حكم عن الزكاة. أو أقوال جميلة عن الزكاة. أو أشعار عن الزكاة. أو أمثال عن الزكاة، ونحو ذلك من أسئلة البحث.

### الخطوة الثالثة: الاختيار والتصفية.

فبعد أن تشعرَ بالرضا عمَّ جمعته من معلوماتٍ (للملفات الثلاثة).

عُدِّ إلى وثيقتك الأولى: (سجل خطبة الزكاة) واقراءه من البداية قراءةً متأنية، بغرض اختيار أفضلٍ وأنسبٍ ما فيه من مقاطعٍ وفقراتٍ (الخلاصة)، وانقلها إلى وثيقةٍ أخرى جديدةٍ سمَّيها مثلاً: وثيقة خطبة الزكاة، على ألا يزيدَ عددُ صفحاتِ هذه الوثيقة الجديدة عن عشرٍ صفحاتٍ (A4 مقاس الخط ٢٠).

وبعد ذلك قم بإغلاق الوثيقة الأولى: (سجل خطبة الزكاة) فقد انتهى دورها.

### الخطوة الرابعة: الخلاصة المبدئية.

وذلك بدمجٍ واختصارٍ وتصفيةٍ نصوصٍ وفقراتٍ: (وثيقة خطبة الزكاة)، مع تنسيقٍ وتعديلٍ وإعادة صياغةٍ ما يحتاجُ إلى أيٍّ من ذلك، للخروج بخلاصةٍ مبدئيةٍ للموضوع، وبحيث لا يزيدُ الطولُ النهائي للوثيقة عن خمسٍ صفحاتٍ A4، وبحيث يكونُ كلُّ عُنصرٍ من العناصر في مقطعٍ لوحده. (يُفضلُ أن لا يزيدَ طولُ العنصر كاملاً عن صفحة).

### الخطوة الخامسة: ترتيب العناصر.

قم بترتيب العناصر المتبقية في (وثيقة خطبة الزكاة) ترتيباً منطقياً مناسباً، فهذا سيساعد السامع على فهم ومتابعة الموضوع بسهولة. (يمكنك أن تكتفي بوضع رقمٍ يدلُّ على ترتيب العُنصر، ولا حاجةً لنقله من مكانه).

## الخطوة السادسة: بناء المقدمة والخاتمة.

المقدمة الجيدة لها أثر فعّال في جذب انتباه السامعين، وكسب الخطيب لثقتهم منذ البداية، وجعلهم يتفاعلون معه بشكل أفضل. بل هي مناط الحكم على المتكلم، حيث أنّ السامع في أول الخطبة مُتهيئ للنقد، مُتحمّز للحكم على ما يسمع، حتى إذا ما بهره الخطيب ببراعة استهلاله، وقوة بيانه، وكانت مُقدمته مُحكّمة مؤثرة، فإنّ السامع حينها سيُرخي له عنانه، وينجذب لسحر بيانه، ويتشوق لبقية الموضوع، وبذلك يتمكن الخطيب من الاستمرار بكل ثقة وثبات.

ولطالما تأملتُ الفرق بين افتتاحية الكلام عند خطباء المسلمين وعند غيرهم، فإذا هي عند المسلمين حمدٌ وشكرٌ وثناءٌ على الله بما هو أهله، مع توشيحها بشيء من آيات الذكر الحكيم، وأقوال سيّد المرسلين عليه أفضل الصلاة وأتمّ التسليم. بينما هي عند غير المسلمين بدايةٌ مُبهمةٌ وغير محددة، لا يدري المتكلم من أين يبدأ، ولا بأيّ شيء يستفتح، ولذا فبداية الكلام عندهم هي أصعب مراحلها، حتى قال أحدُ خطبائهم المشهورين: «قبل دقيقتين من بدء خطابي أفضل لو أنّي أُجلد على أن أبدأ، وبعد دقيقتين من البدء أفضل أن أُقتل على أن أتوقف». يقول ذلك لأنه يحمل همًّا خاصًّا لافتتاحية الكلام. بينما الخطيب المسلم قد كُفي هذا الهمّ تمامًا، بل وتحولت المقدمة عنده إلى نُقطة تميز وقوة، ومصدر اطمئنان وثقة، تجعله ينطلق بلا تردّد ولا وجل، خصوصًا إذا أحسن إعدادها، وبذل عناية خاصة في تجهيزها، ولذلك فالخطيب اللبيب هو من يعرف للافتتاحية أهميتها الكبيرة، فيعدُّ لها إعدادًا جيدًا، ويبدل لها جهدًا مضاعفًا، والمقدمة المتكاملة عادةً ما تبدأ بالحمد والثناء على الله تعالى، ثم شهادة التوحيد وشيء من تعظيم الرّبّ جلّ وعلا، ثم الصلاة على رسوله صلوات الله وسلامه عليه، والترضي عن صحابته الكرام، ثم الوصية بتقوى الله جلّ وعلا، وشيء من الحكم والمواعظ والتوجيهات والرقائق، تُختتم بآية مناسبة، ومن الأفضل أن يلي ذلك مدخلٌ تشويقي للموضوع، (سيأتي الحديث عن أساليب الدخول للموضوع لاحقًا).

وأما (الخاتمة) وهي آخر ما يُسمع من كلام الخطيب، فميزتها أنّ لها الأثر الباقي، وأنها تُعطي الخطيب فرصةً أخرى لتعزيز ما طرحه من أفكار رئيسية طوال الخطبة، ولذلك يُنصح أن تكون الخاتمة بألفاظٍ جديدةٍ بليغة، تُلخص العناصر بإيجاز. مع إعادة مُركزة وقوية



للتوجيهات والتوصيات، مع الحث والتحفيز على تبني هذه التوجيهات والعمل بها، وأمّا الجزء الأخير من الخاتمة فيشتمل على ما يُوحى بقرب النهاية، من وصايا مُكرّرة، وأدعية جامعة، وثناء على الله بما هو أهله، وصلاة على المصطفى صلى الله عليه وسلم... إلخ ولبناء المقدمة والخاتمة فعليك أن تصنع بوثيقة: (مقدمات وخواتيم خطبة الزكاة) التي جمعتها، ما فعلته بـ(وثيقة خطبة الزكاة) من دمج وتنسيق وتعديل وإعادة صياغة. بحيث تحصل في النهاية على مقدمتين وخاتمتين مُناسبتين للموضوع، المقدمة الأولى للخطبة الأولى (ليكن طولها نصف صفحة تقريباً)، والأخرى كمقدمة للخطبة الثانية، (لتكن ربع صفحة تقريباً)، والخاتمة الأولى للخطبة الأولى (لتكن ربع صفحة تقريباً)، والخاتمة الثانية مع الدعاء (لتكن نصف صفحة تقريباً).

### الخطوة السابعة: خطبة ابتدائية.

افتح وثيقةً ثالثةً سمّتها بالاسم النهائي للخطبة مثلاً: (خطبة الزكاة) وقم بنقل المقدمة الأولى، ثم أنقل ثلثي النصوص والفقرات (حسب الترتيب الذي حدّدته ورقمته) ثم الخاتمة الأولى. ثمّ المقدمة الثانية، ثمّ بقية الفقرات، ثم الخاتمة الثانية مع الدعاء. ما ستحصل عليه هي خطبة ابتدائية. لا تزال بحاجة إلى الكثير من التعديلات. مثلاً قد تحتاج إلى تفسير بعض الآيات، وقد تحتاج إلى معرفة درجة صحة بعض الأحاديث أو شرح معناها.

وهنا عليك الرجوع إلى محرك البحث، وكتابة كلمة: (تفسير) ثمّ الآية التي ترغب في الحصول على تفسيرها. أو كلمة (تخرّيج) ثم الحديث الذي ترغب في معرفة درجة صحته. أو كلمة: (شرح) ثمّ نصّ الحديث المراد معرفة شرحه.

هكذا مثلاً: تفسير ﴿حُدِّ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةٌ تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا﴾

أو هكذا مثلاً: تخرّيج (الزكاة قنطرة الإسلام)

أو هكذا مثلاً: شرح حديث (ما منع قوم الزكاة إلا ابتلاهم الله بالسنين)

### الخطوة الثامنة: الاستفادة من وثيقة الحكم والأمثال.

عد لما جمعته في وثيقة: (أقوال وحكم الزكاة)، واختر (قص) منها ما يروقك، وما يصلح للاستشهاد وترى أنه سيثري الموضوع، ويزيده قوةً وتميزًا. ثم ضعه (لصق) في الأماكن المناسبة من وثيقة الخطبة النهائية.

### الخطوة التاسعة: المراجعة الشاملة.

في خطوة المراجعة ينبغي لك أن تُعيد قراءة الموضوع كاملاً ما لا يقل عن خمس مرات، وذلك لتصحيح الأخطاء، وتحسين صياغة الفقرات الركيكة، ونقل ما يحسن نقله إلى مكانٍ أنسب، واختصار ما يمكن اختصاره ليكون الطول الكلي للخطبتين مناسبًا، والتأكد من أن الانتقال بين الفقرات والعناصر يتم بشكلٍ سلسٍ ومُتناغمٍ، وكذلك لوضع الفواصل وعلامات الترقيم المناسبة، وتشكيل الكلمات التي تحتاج إلى تشكيل... إلخ.

### الخطوة العاشرة: التنسيق للطباعة.

إذا لم تكن متعودًا على طريقة معينة في تنسيق الوثيقة وطباعتها، فإني اقترح عليك الطريقة التالية:

أولاً: من الأنسب أن يكون ورق الخطبة صغيراً قدر الإمكان (نصف ورقة A4 بالعرض)، ويمكن فعل ذلك من خلال الطباعة بالعرض (عمودين) ثم قطع كل ورقة لنصفين، وذلك على النحو التالي:

ثانياً: اختر نوعاً من الخطوط ترتاح لقراءته، واختر مقاساً للخط يُسهّل عليك القراءة بوضوح. مثلاً: خط (ترادشينال) مقاس ٢٢.

ثالثاً: تحكّم في حجم الهوامش واجعله صغيراً (توفيراً للورق). اذهب إلى (تخطيط الصفحة) ثم إلى (هوامش مخصصة) واجعل جميع الهوامش الأربعة بمقاس: ٢ سم

رابعاً: تأكد أنّ حجم الورقة هو A4، وذلك من خيار: (تخطيط الصفحة).

خامساً: لجعل اتجاه الورقة بالعرض. اذهب لـ (تخطيط الصفحة) ثم اختر (الاتجاه) ثم اختر الخيار الثاني.



- سادساً: لجعل عمودين في الصفحة الواحدة. اذهب لـ (تخطيط الصفحة) ثم اختر (الأعمدة) ثم اختر الخيار الثاني (اثنان).
- لجعل المسافات بين الاسطر والفقرات متساوية. اذهب لـ (تخطيط الصفحة) ثم (تباعد) ثم اجعلها كلها قبل: وبعد: ( . نقطة).
- أخيراً تأكد من شكل الوثيقة وكيف ستبدو قبل طباعتها، من خلال خيار: (معاينة قبل الطباعة). ثم اطبع على بركة الله.

### أساليب الدخول إلى الموضوع:

المدخل إلى الموضوع، وهو الجزء الأخير من المقدمة، وغرضه الأساس التشويق واثارة الفضول وجذب الانتباه للموضوع، وله أساليب متنوعة، من أشهرها ما يلي:

(١) أسلوب اللغز: وهو أن يبدأ الخطيب حديثه عن أمرٍ مُبهمٍ غامضٍ كاللغز، يثير الفضول وحب الاستطلاع، ويجذب الانتباه.

مثاله: عن عبدالله بن عمر بن الخطاب رضي الله عنهما أن رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّ مِنَ الشَّجَرِ شَجْرَةً لَا يَسْقُطُ وَرْقُهَا، وَهِيَ مَثَلُ الْمُسْلِمِ، حَدَّثُونِي مَا هِيَ؟ فَوَقَعَ النَّاسُ فِي شَجَرِ الْبَادِيَةِ، وَوَقَعَ فِي نَفْسِي أَنَّهُمَا النَّخْلَةُ، قَالَ عَبْدُ اللَّهِ: فَاسْتَحْيَيْتُ، فَقَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَحْبَبْنَا بَهَا؟ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: هِيَ النَّخْلَةُ.... إلخ الحديث.

مثال آخر: عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخَدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ جَلَسَ عَلَى الْمِنْبَرِ فَقَالَ: إِنْ عَبْدًا حَيَّرَهُ اللَّهُ بَيْنَ أَنْ يُؤْتِيَهُ زَهْرَةَ الدُّنْيَا وَبَيْنَ مَا عِنْدَهُ فَاحْتَارَ مَا عِنْدَهُ، فَبَكَى أَبُو بَكْرٍ وَقَالَ: فَدَيْنَاكَ بِآبَائِنَا وَأُمَّهَاتِنَا. قَالَ: فَكَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ هُوَ الْمُحَيَّرُ، وَكَانَ أَبُو بَكْرٍ أَعْلَمَنَا بِهِ.

(٢) أسلوب العنوان الغامض: وهو قريب من الأسلوب الأول، وهو أن يقدم الخطيب لموضوعه بعنوانٍ غامضٍ مبهمٍ، يحار السامع في تفسيره، ويتطلع لمعرفة، ثم يبدأ هو في توضيح الحقيقة شيئاً فشيئاً.

**مثاله:** وبعد: فحديثنا اليوم عن القاتل رقم واحد، إنه القاتل الأكثر ضحايا على مستوى العالم كله، بل على مستوى التاريخ اجمع، لست أعني الحروب، فالحروب وإن فتكت بملايين البشر فليست هي القاتل رقم واحد، ولست أعني الأمراض، فالأمراض على كثرة ضحاياها، فليست هي القاتل رقم واحد، ولست أعني الحوادث، فحوادث السيارات والطائرات وجميع وسائل المواصلات، ليست هي القاتل رقم واحد، ولست أعني الجوع والفقير، ولست أعني الحرائق وحوادث البيوت، ولست أعني الزلازل والبراكين، وجميع الكوارث الطبيعية، فكل ذلك ليس هو القاتل رقم واحد.. أتدرون من هو القاتل رقم واحد على مستوى العالم كله: إنه التدخين يا عباد الله.

**٣) أسلوب الأوصاف العامة:** وهو قريب من الاسلوبين السابقين أيضاً، وهو أن يبدأ الخطيب كلامه بتقديم أوصاف عامة عما سيتحدث عنه، لدرجة يحار معها السامع في تحديد الموضوع بدقة، حتى يكون الخطيب هو الذي يُفصح عن ذلك، وفي هذا من جذب الانتباه، وشد المتابعين ما فيه.

**مثاله:** حديثنا اليوم عن خلقٍ عظيمٍ من أخلاق الإسلام الراقية؛ وصفةٍ عظيمةٍ جامعةٍ لمكارم الأخلاق، ضابطةٍ لحسن السلوك.  
خلقٌ جميلٌ، فيه سلامة العرض، وراحة الجسد، واجتلاب المحامد.  
صفةٌ كريمةٌ، تدل على أصالة النفس، وطيب المعدن، وحسن التربية.  
صفةٌ طالما تحدت الناس عنها، ومدحوها واستحسنوها، ولكنها السلوك الغائب، والخلق المفقود لدى الكثيرين.

خلقٌ يحبه الله ورسوله، ويقول عنه المصطفى صلى الله عليه وسلم: "مَا كَانَ فِي شَيْءٍ إِلَّا زَانَهُ، وَمَا نُزِعَ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا شَانَهُ" .. أظنكم عرفتموه، إنه الرفق يا عباد الله.

**٤) أسلوب طرح الأسئلة:** من الافتتاحيات المميزة والجذابة، أن يبدأ الخطيب حديثه بطرح سؤالٍ أو أكثر لاستدراج الجمهور إلى التفكير في كنه موضوعه، وشد انتباههم لمتابعته للإجابة على تلك الأسئلة، حتى وإن كانت إجابات تلك الأسئلة معروفة عند الكثيرين.

والسنة النبوية مليئة بالأمثلة على هذه الافتتاحيات الجذابة.  
أَتَدْرُونَ مَا الْغَيْبَةُ قَالُوا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ. قَالَ: ذِكْرُكَ أَخَاكَ بِمَا يَكْرَهُ.



أتدرون ما أكثر ما يدخل النَّاسَ النارَ؟ قالوا: اللهُ ورسوله أعلم، قال: فإنَّ أكثرَ ما يدخلُ النَّاسَ النارَ الأجوفاً: الفرجُ والفمُّ، أتدرون ما أكثرَ ما يدخلُ النَّاسَ الجنةَ؟ قالوا: اللهُ ورسوله أعلم، قال: فإنَّ أكثرَ ما يدخلُ النَّاسَ الجنةَ تقوى اللهُ وحُسْنُ الخلقِ، أتدرون ما المُفلسُ؟ قالوا: المُفلسُ فينا مَنْ لا دِرْهَمَ له ولا مَتَاعَ، فقال: إِنَّ المُفلسَ من أُمَّتي يَأْتِي يَوْمَ القِيَامَةِ بِصَلَاةٍ، وَصِيَامٍ، وَزَكَاةٍ، وَيَأْتِي قَدْ شَتَمَ هَذَا، وَقَذَفَ هَذَا، وَأَكَلَ مَالَ هَذَا، وَسَفَكَ دَمَ هَذَا، وَضَرَبَ هَذَا، فَيُعْطَى هَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ، وَهَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ، فَإِنْ فَنَيْتَ حَسَنَاتُهُ قَبْلَ أَنْ يُفْضَى مَا عَلَيْهِ أَخَذَ مِنْ خَطَايَاهُمْ فَطَرِحَتْ عَلَيْهِ، ثُمَّ طُرِحَ فِي النَّارِ.

**٥) أسلوب القصة المثيرة:** الكلُّ يُحِبُّ سَمَاعَ القِصَصِ ويتابع أحداثها بتلهفٍ وشغفٍ، ولذا فلو بدأ الخطيبُ حديثه بقصةٍ مُشوقَةٍ، تكونُ كالمُدخلِ لما يُريدُ الحديثَ عنه، فسيضمنُ الجذابَ المتابعينَ لَهُ وتفاعُلهم معه. اليكم المثال التالي:

معاشر الإخوة الكرام: في غرفةٍ رثيةٍ مُتهالِكَةٍ، ليس لها سقفٌ، وإن كان لها ما يشبهُ البابَ، عاشت أرملةٌ فقيرةٌ مع طفلها الصغير، وفي ليلةٍ شتويةٍ مُلبدةٍ بالغيوم، هطلت أمطارٌ غزيرةٌ، لا عهدَ لهم بمثلها. نظرَ الطفلُ إلى أمه نظرةً حائرةً، فقد تبللت ثيابهُ وأخذَ ينتفضُ كالعصفورِ العاجزِ. أسرعَت الأمُّ إلى بابِ الغرفةِ فخلعتُه، ثم وضعتُه بشكلٍ مائلٍ على أحدِ الجدرانِ، وأسرعت تحتبئى تحتهُ هي وطفلها الصغير، وعندما ذهبت روعةُ الموقفِ، نظرَ الطفلُ إلى أمه وعلى محياهُ ضحكةٌ صافيةٌ، وقال يا أماه: الحمدُ لله أنَّ عندنا باب. تُرى ماذا سيفعلُ الفقراءُ الذين ليس عندهم باب، إذا نزل عليهم مثل هذا المطرِ الغزيرِ.

أيها الأحبة الكرام: حدثنا اليومَ عن الرضا...

**٦) أسلوب ضرب الأمثال:** ضربُ الأمثالِ ايضاً يثيرُ الأذهانَ، ويزيدُ من تفاعلِ المستمعين. انظر إلى هذا المثالِ النبويِّ الكريمِ: **إِنَّمَا مَثَلُ الجَلِيسِ الصَّالِحِ، والجَلِيسِ السَّوِّءِ، كَحَامِلِ المِسْكِ، وَنَافِخِ الكِيرِ، فَحَامِلِ المِسْكِ: إِنَّمَا أَنْ يُحْذِيكَ، وَإِنَّمَا أَنْ تَبْتَاعَ مِنْهُ، وَإِنَّمَا أَنْ تَجِدَ مِنْهُ رِيحًا طَيِّبَةً، وَنَافِخِ الكِيرِ: إِنَّمَا أَنْ يُحْرِقَ ثِيَابَكَ، وَإِنَّمَا أَنْ تَجِدَ رِيحًا حَسِيئَةً.**

وكذلك قوله عليه الصلاة والسلام: "أرأيتم لو أنَّ نهرًا ببابِ أحدِكُم، يغتسلُ منه كلُّ يومٍ خمسَ مراتٍ، هل يبقى من درنه شيءٌ؟ قالوا: لا يبقى من درنه شيءٌ، قال: فكَذلكَ مثلُ الصلواتِ الخمسِ، يمحو اللهُ بهنَّ الخطايا".

٧) أسلوب (الإجمال قبل التفصيل): من المقدمات الناجحة أن يقدم المتحدث لمستمعيه عرضاً مُجملاً لعناصر الموضوع، فيه من الغموض ما فيه، ثم يشرع في التفصيل، فتكون المقدمة تهيئةً وتخفيفاً لأذهان المستمعين، وإثارةً لفضولهم. مثاله من القرآن الكريم: ﴿يَوْمَ تَبْيَضُّ وُجُوهٌ وَتَسْوَدُّ وُجُوهٌ فَأَمَّا الَّذِينَ اسْوَدَّتْ وُجُوهُهُمْ أَكْفَرْتُمْ بَعْدَ إِيمَانِكُمْ فَذُوقُوا الْعَذَابَ بِمَا كُنْتُمْ تَكْفُرُونَ \* وَأَمَّا الَّذِينَ ابْيَضَّتْ وُجُوهُهُمْ فَفِي رَحْمَةِ اللَّهِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾.

## الإقناع والإثارة.

الأسلوب الخطابي يعتمد في استمالة الجمهور على أمرين: الإقناع والإثارة. ف (الإقناع) يخاطب العقل من خلال الشواهد والأدلة والبراهين العقلية والمنطقية. و(الإثارة) هي تحريك العواطف والمشاعر وتخفيف الهمم، والنهوض بالعزائم وذلك بالبيان القوي والأسلوب البليغ، والخطابة هي مزيج من النوعين، يستهدف إقناع العقل وإثارة العاطفة لينفذ منهما إلى الإرادة، فيدفع بها نحو تغيير السلوك إلى الأفضل والأكمل (أخذاً أو تركاً).

وهناك أنواعاً عديدة من الشواهد والأدلة ومنها:

أ- الآيات القرآنية والأحاديث النبوية. ب- آثار وأخبار السلف الصالح.

ج- الإجماع والقياس. د- البراهين العقلية والمنطقية.

هـ- ضرب الأمثال. و- الحكم والإشعار.

ز- العرف والعادات والذوق العام. ح- المصالح المرسلة.

ط- المقارنة. ي- أقوال المخصصين والخبراء.

ك- الإحصائيات. ل- الأبحاث والدراسات.

وتعتبر القصص من الأدلة والشواهد ولكنها تتميز بعدة مميزات إضافية، لذلك سنفرد الحديث عنها في فقرة مستقلة.



## عوامل اختيار الأدلة والشواهد:

عندما يقوم الخطيب بجمع الأدلة والشواهد المتعلقة بعناصر الموضوع، فعليه أن يراعي أن تكون هذه الأدلة والشواهد:

- ١ - الأنسب للموضوع وأهدافه. (من حيث قوة الدلالة وصحتها).
  - ٢ - الأقرب لمراعاة أحوال المخاطبين. ٣ - التنوع قدر الإمكان.
  - ٤ - التدرج في الاستدلال فيبدأ بالآيات ثم الأحاديث ثم الآثار... إلخ.
- ومن المهم جدًا أن يتقن الخطيب مزج أساليب الإقناع والإثارة معًا، إذ أن الأسلوب الخطابي يعتمد في استمالة الجمهور على أسلوب الإقناع والإثارة.
- ف(الإقناع) يخاطب العقل ويقنعه من خلال البراهين والأدلة الشرعية والمنطقية. و(الإثارة) يحرك العواطف ويثيرها من خلال المحسنات البلاغية وقوة التعبير. وبذلك يستميل الفكر والوجدان معًا. لينفذ منها إلى الإرادة فيدفع بها نحو تغيير السلوك إلى الأفضل والأكمل (أخذًا أو تركًا).

## أساليب الإقناع العقلي:

الإقناع العقلي هو التأثير في آراء وأفكار المتلقي لتغيير موقفه وسلوكه، وإخضاعه لقبول فكرة ما أو ردها، وأساليب الإقناع العقلي كثيرة ومن أهمها:

- ١- الاستدلال المباشر: حيث يسوق الخطيب الفكرة ثم يتبعها بالدليل المناسب. مثاله قول الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: ٢٧٥]، وقوله تعالى: ﴿أَحِلَّ لَكُمْ صَيْدُ الْبَحْرِ وَطَعَامُهُ مَتَاعًا لَكُمْ وَلِلنَّاسِ وَالْحُرْمُ عَلَيْكُمْ صَيْدُ الْبَرِّ مَا دُمْتُمْ حُرْمًا﴾ [المائدة: ٩٦]..

- ٢- أسلوب الجدل بالتي هي أحسن: مثاله قوله تعالى: ﴿قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾ [آل عمران: ٦٤]..

٣- أسلوب التعليل وبيان الحكمة: فمن خلال إبراز الحكمة من الأمر أو النهي تتضح قوة الحكم وأهميته. قال تعالى: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا﴾ [البقرة: ٢١٩]..

٤- أسلوب المقابلة والمقارنة: فمن المعلوم أنه بضدها تتميز الأشياء، فإذا ذكر الشيء ومقابلة كان ذلك داعماً للحكم أخذاً أو تركاً. قال تعالى ﴿أَمْ نَجْعَلُ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ كَالْمُفْسِدِينَ فِي الْأَرْضِ أَمْ نَجْعَلُ الْمُتَّقِينَ كَالْفُجَّارِ﴾ [ص: ٢٨]، وكقوله تعالى: ﴿الْكُفْرُ وَالْكَرْبُ وَالْأَنْثَى \* تِلْكَ إِذَا قِسْمَةٌ ضِيزَى﴾ [النجم: ٢١]..

٥- أسلوب المطالبة بالبرهان: ﴿وَقَالُوا لَنْ يَدْخُلَ الْجَنَّةَ إِلَّا مَن كَانَ هُودًا أَوْ نَصَارَى تِلْكَ أَمَانِيُّهُمْ قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ [البقرة: ١١١]، وقال تعالى: ﴿أَمْ نَبْدَأُ الْخَلْقَ ثُمَّ يُعِيدُهُ وَمَنْ يَرْزُقُكُمْ مِنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ أَلِلَّهِ مَعَهُ قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ [النمل: ٦٤]..

٦- أسلوب القياس والتشبيه: حيث يستغل الخطيب التشابه بين أمرٍ يرغب الخطيب إثبات الحكم فيه، وبين أمرٍ معروف ومسلم به عند السامعين، فيقبل الأمر الجديد لقبول القديم؛ كقوله تعالى: ﴿أَفَعَبِينَا بِالْخَلْقِ الْأَوَّلِ بَلْ هُمْ فِي لَبْسٍ مِنْ خَلْقٍ جَدِيدٍ﴾ [ق: ١٥]..

٧- أسلوب ضرب الأمثال: حيث يعتمد الخطيب إلى ذكر قصة أو مثال ليقرب ما يريد إلى أذهان السامعين، ويكون المغزى من القصة أو المثال وقوع المآل والعاقبة التي ستحصل لمن فعل مثلهم. سلماً أو إيجاباً. قال تعالى: ﴿ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا لِلَّذِينَ كَفَرُوا امْرَأَتٌ نُوحٍ وَامْرَأَتٌ لُوطٍ كَانَتَا تَحْتَ عَبْدَيْنِ مِنْ عِبَادِنَا صَالِحَيْنِ فَخَانَتَاهُمَا فَلَمْ يُغْنِنِيَا عَنْهُمَا مِنَ اللَّهِ شَيْئًا وَقِيلَ ادْخُلَا النَّارَ مَعَ الدَّاخِلِينَ﴾ [التحريم: ١٠]..

٨- أسلوب التفنيد وإبطال حُجج الخصم: وذلك بنقض وتفنيد حجج الخصم ورد أدلته، وبيان ما فيها من خطأ أو ضعف أو تهاوت أو تحريف. ﴿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﴾ [البقرة: ٢٥٨]، وقال تعالى: ﴿وَقَالَ رَجُلٌ مُؤْمِنٌ مِنْ آلِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَانَهُ أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ وَقَدْ جَاءَكُمْ بِالْبَيِّنَاتِ مِنْ رَبِّكُمْ وَإِنْ يَكُ كَاذِبًا



فَعَلَيْهِ كَذِبُهُ وَإِنْ يَكُ صَادِقًا يُصِيبُكُمْ بَعْضُ الَّذِي يَعِدُكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ  
كَذَّابٌ ﴿﴾ [غافر: ٢٨]..

٩- أسلوب إبطال الفكرة بإثبات نقيضها: قال تعالى: ﴿مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِنْ وَلَدٍ وَمَا كَانَ  
مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذَا لَدَّهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَّ بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يُصِفُونَ﴾  
[المؤمنون: ٩١]، وقال تعالى: ﴿لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ  
عَمَّا يُصِفُونَ﴾ [الأنبياء: ٢٢]..

١٠- أسلوب الاستدلال بالعرف والذوق العام: جاء في الحديث الصحيح: حديث  
الشاب الذي طلب الأذن بالزنا فأقنعه النبي صلى الله عليه وسلم بقوله: (أترضاه لأملك،  
أترضاه لأختك... إلخ)، والشاب في كل مرة يقول: لا يا رسول الله، فيقول صلى الله عليه  
وسلم: وكذلك الناس لا يرضونه.

١١- أسلوب الإجماع: حيث يعتمد الخطيب إلى حشد أقوال وآراء وفتاوي جمع كبير من  
الشخصيات المقبولة قديماً وحديثاً ليصل من خلالها إلى الحكم المناسب آخذاً أو تركاً.

١٢- أسلوب البرهان العقلي: مثاله قول الله تعالى: ﴿أَمْ خُلِقُوا مِنْ غَيْرِ شَيْءٍ أَمْ هُمْ  
الْحَالِقُونَ﴾ [الطور: ٣٥]، وقول علي لعمر رضي الله عنها حينما أراد أن يخرج على رأس  
الجيش لقتال الفرس، فقال له علي: (إن العجم متى علموا بخروجك قالوا: هذا أصل العرب  
فإذا قطعتموه استرحتم، فيكون ذلك أشدَّ لكلبهم وأقوى لطمعهم فيكم)، فاقتنع عمر وجلس  
في المدينة.

١٣- أسلوب التخويف والترهيب: مثاله قوله تعالى: ﴿فَإِنْ أَعْرَضُوا فَقُلْ أَنْذَرْتُكُمْ صَاعِقَةً  
مِثْلَ صَاعِقَةِ عَادٍ وَثَمُودَ﴾ [فصلت: ١٣]، إلى آخر السياق الكريم.

١٤- أسلوب التحبيب والترغيب: مثاله قوله تعالى: ﴿مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْشَى  
وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ﴾ [النحل: ٩٧]،  
وكقوله تعالى: ﴿مَنْ ذَا الَّذِي يُفْرِضُ اللَّهُ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفُهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ﴾ [الحديد:  
١١].

وغيرها من الأساليب.

ومن أراد الاستزادة منها فليراجع كتب الإقناع والمنطق.

## أهمية القصة ومميزاتها:

القصة ابتداءً يمكن اعتبارها من الأدلة والشواهد، كما يمكن اعتبارها من أساليب تقوية التعبير الخطابي، لأنها تحوى خصائص الأمرين معاً. والحديث عن القصة حديثٌ عن أعظم وسائل الدعوة والتربية وأقواها تأثيراً، وأكثرها جاذبيةً، وأعمقها أثراً، وهي في نفس الوقت من أسهلها استخداماً وأقربها تناولاً، وحبُّ القَصصِ والميلُ لها، نزعةٌ فطريةٌ في النفس الإنسانية، وذلك لما فيها من مُتعةٍ كبيرةٍ، وإثارةٍ قويةٍ، وجاذبيةٍ عاليةٍ، واللافُ للانتباهِ أنَّ العالمَ كُلَّهُ باتَ يعي تماماً أهمية القصة وقوة تأثيرها في توجيه الأفراد والمجتمعات وتربيتهم، وفي تغيير قناعاتهم ومعتقداتهم، وتشكيل ثوابتهم ومُسلماتهم، ولذا كَثُرَت القَصصُ والروايات، وازدهر سوقُها بشكلٍ هائلٍ، ولذلك أوصي الدعاة والخطباء والمربين أن يحتفوا بالقصة كثيراً، وأن يهتموا بها ملياً، وأن يحسنوا توظيفها جيداً.

وما هي القصة؟ القصة هي سردٌ لمجموعةٍ من الوقائع والأحداث المتسلسلة، (واقعيةً كانت أو خياليةً)، تقع لشخصٍ أو أكثر، تُصاغُ بأسلوبٍ أدبيٍّ فنيٍّ محبوبٍ، وتساقُ غالباً للعبرة والعظة، ولا تخلو من المتعة والإثارة، وتتكوَّن عادةً من العناصر التالية:

**الشخصيات:** وهم أبطال القصة الذين يصنعون أحداثها ويحركون وقائعها.

**الفكرة:** وهي النقطة الأساسية التي تدور حولها أحداث القصة.

**البيئة:** وهي الظروف المكانية والزمانية التي تجري فيها أحداث القصة.

**الحبكة:** هي المعالجة الفنية لأحداث القصة وملابساتها.

**العقدة:** وهي نقطة الذروة التي تتأزم فيها الأحداث وتتشابك.

**الحل:** وهو النتيجة النهائية التي تصل إليها أحداث القصة.

وقوة القصة وجدارتها إنما تكون بقوة تشويقها وإثارتها، ولا يتحقق ذلك إلا بوجود حبكة فنية متصاعدة، يسهم في تكوينها أحداث قوية مترابطة.



والمستقرى كتاب الله الكريم والذي هو منهج الحق لإصلاح الخلق، وشريعة السماء لهداية الأرض، ودستور الأمة ونبراسها، يتبين له حجم الاهتمام الكبير بالقصة، ويلحظ كثرة وتنوع استخدامها، وكيف وُظفت واستُثمرت بفاعلية كبيرة، حتى ليكاد القرآن العظيم أن يكون كله قصصًا، والمتبع لورود القصة في القرآن الكريم يجد أن أكثر ورودها إنما كان للعظة والعبرة، وللتفكير والتدبر، ولتثبيت الإيمان وتزكية الأخلاق. قال تعالى: ﴿لَقَدْ كَانَ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةً لِأُولِي الْأَلْبَابِ﴾ [يوسف: ١١١]، وقوله تعالى: ﴿فَاقْصُصِ الْقَصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ﴾ [الأعراف: ١٧٦]، وقوله تعالى: ﴿وَكُلًّا نَقُصُّ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِ الرُّسُلِ مَا نُنَبِّئُ بِهِ فُؤَادَكَ﴾ [هود: ١٢٠]، وعلى هذا فالداعية في ميدانه، والخطيب من على منبره، والمربي في محضنه، والمعلم في قاعته، كلهم بأمر الحاجة إلى توظيف القصة واستثمار مزاياها الفريدة ليتمكنوا من القيام بأدوارهم التربوية والتعليمية على الوجه اللائق.

والتأمل في عالم القصة يحار في تحديد مصدر قوتها، وسر جاذبيتها، أهو بسبب روعة الخيال المنبعث أثناء متابعة أحداثها، أم هو بسبب ما يقوم به المتابع لها من تعاطف ومشاركة وجدانية لشخصياتها، أم هو بسبب قوة تفاعل المتابع مع مواقف القصة وأحداثها، وكأنه واحد من أبطالها، أم هو بسبب ما تُثيره القصة من فضول المتابع وجذب انتباهه حتى آخر مرحلة من مراحلها، أم هو بسبب تكامل مشهد الأحداث في حس المتابع دفعة واحدة، وبأدق التفاصيل، أم هو بسبب ذلك كله، أيًّا ما كان الأمر فلا شك أن متابع القصة لا يملك نفسه أمام روعة تسلسلها، وقوة أحداثها، وجمال حكيها، فيضل مشدودًا معها وإلى آخر فصل من فصولها.

## مزايَا القِصَّةِ وخصائِصِها:

على كثرةٍ وتنوعِ أساليبِ الدعوةِ والتربيةِ، فإنَّ القِصَّةَ تنفردُ بمجموعةٍ رائعةٍ من الخصائِصِ والمزايَا لا تكادُ تُوجدُ مِيزةً منها في غيرها من الأساليبِ الأخرى، فضلاً عن أن تتواجدَ كُلُّها مجتمعةً، ومن هذه المزايَا الفريدة:

١. أنَّ للقِصَّةِ قُدرةً كبيرةً على تبسيطِ الأفكارِ المعقدةِ، وتحويلِ المعاني والأفكارِ المجردةِ إلى واقعٍ حيٍّ يسهلُ فهمه واستيعابه.
  ٢. أنَّ توجيهاتِ القِصَّةِ إيجابيةٌ غيرُ مُباشرةٍ، (إياك أعني واسمعي يا جارة)، ولذا تحظى توجيهاتها بقبولٍ أكبر، وتأثيرٍ أعمق.
  ٣. أنَّ للقِصَّةِ قُدرةً كبيرةً على إثارةِ فضولِ المتابعِ وشدِّ انتباهه وزيادة تركيزه، بل وجعله يستمتعُ بمتابعتها، ويتفاعلُ مع كلِّ حدثٍ من أحداثها.
  ٤. أنَّ القِصَّةَ غالبًا ما ترتبطُ بواقعِ الناسِ وحياتهم، ممَّا يجعلُ لها مصداقيةً أعلى، وأهميةً أكبر، وقابليةً أشدَّ.
  ٥. أنَّ من السُّهولةِ تذكرُ أحداثها، وبقائها في الذاكرةِ فترةً طويلةً، وذلك لتربطِ الأحداثِ وتسلسلها، وتكاملُ المشهدِ (بكلِّ تفاصيله) في حِسِّ المتابعِ دفعةً واحدةً.
  ٦. أنَّ للقِصَّةِ قُدرةً كبيرةً على تحريكِ المشاعرِ والعواطفِ، وإثارةِ الخيالِ، وجعلِ المتابعِ يتكهنُ بما سيأتي من الأحداثِ قبلَ سماعها.
  ٧. سهولةُ تفاعلِ الملقِي مع أحداثِ القِصَّةِ عندَ سردِها، وتلويحه لصوته حسبَ مجرياتِها، ومُحاكاته لشخصياتِها، مما يزيدُ في جاذبيتها وقوةِ التأثيرِ بها.
- وغيرها من الخصائِصِ والمزايَا.

لكن على الخطيب أن يراعي عند اختيار القصة ما يلي:

١. الواقعية: فيبتعد عن القصص الموعلة في الغرابة، والبعيدة عن الواقعية، الفاقدة لدواعي الاستجابة، المثيرة لحفيظة المتابعين، الدالة على نفسها (فقد كاد المريب أن يقول خذوني).
٢. مناسبتها للموضوع: فعلى الخطيب أن يختار من القصص ما هو قريب الصلة بموضوعه، واضح الدلالة على أهدافه، وأن لا تحمله قوة القصة أو غرابتها على إقحامها كيفما اتفق، فربما كان لذلك أثرٌ عكسيٌّ على قوة تأثير القصة.



وفيما يتعلق بأساليب الإثارة والبيان.

فهي الأساليب البلاغية التي تجعل الكلام، سهلاً واضحاً، وفي نفس الوقت قوياً مؤثراً. يهزّ الوجدان، ويحرك المشاعر، وإنّ من البيان لسحراً.

والكلام البليغ: هو الكلام الذي بلغ الغاية والروعة في التعبير عن المراد، وجمع بين اللفظ الفصيح، والمعنى المليح.

إنه مزيج من المعاني التصويرية الجامعة، والألفاظ الجميلة الرائعة، يُركّب في قالب بياني محبوب من الأساليب البديعية الماتعة، بعيداً عن التكلّف والأخطاء اللغوية الشائعة.

والحديث عن البلاغة يطول كثيراً، فليراجع فيه كتب البلاغة والبيان، ومن أسهلها كتاب: (البلاغة الواضحة لعلّي الجارم) وهو كتاب حديث، ومن كتب المتقدمين كتاب (المثل السائر لأبن الأثير).

لكن لا بأس أن نذكر أبرز مواصفات التعبير الخطابي الجيد، ونقصد به: طرق وأساليب الإنشاء والبيان التي يستخدمها الخطيب في بناء خطبته، فما هي أهم مواصفات التعبير الخطابي الجيد؟

١- الوضوح: فيحرص الخطيب على أن يكون كلامه واضحاً سهلاً الفهم من أول مرة، فمستمع الخطبة ليس له إلا فرصة واحدة لسماع الكلام، ولا يمكنه طلب الإعادة ليفهم ما غمض عليه، ولذا فعلى الخطيب أن يختار الكلمات الواضحة، والتعابير السهلة المباشرة، التي لا تحتمل إلا معنًى واحداً، وإلا كان سبباً في أن يفقد المستمع تركيزه وانتباهه، بسبب غموض بعض كلامه.

وليس المقصود أن يكون المعنى مُبتدلاً سطحياً ركيكاً، بل المقصود أن لا يكون المعنى صعباً مُبهماً يحار السامع في فهمه وتفسيره.

٢- سهولة النطق: أي أن تكون ألفاظ وتراكيب الخطبة سلسلة النطق، متناغمة الحروف، واضحة المخارج، مستعذبة في السمع، فبعض الكلمات قد يصعب نطقها، وذلك حين يتجاوز حرفان لهما نفس المخرج، فقد تتداخل الحروف وقد يتغير النطق الصحيح، مما قد يُسبب حرجاً للخطيب أثناء الإلقاء، كما أنّ مثل هذه الكلمات والتعابير الصعبة يثقل وقعها على السامع، ولا تستسيغها أذنه، وتنفر منها نفسه، ولذا فينبغي على الخطيب أن يتجنبها.

٣- **قصرُ الجُمْلِ والتراكيب:** فالتعبيرُ الخطابي يتميزُ بقصرِ الجُمْلِ والعبارات، حيثُ أنّها أسهلُّ في الفهم والاستيعابِ من قبل المستمعين، وهي كذلك أسهلُّ على الخطيب في الإلقاء، كما أنّها تُعطيهِ الفرصةَ الكافيةً للتحكُّم في طريقة الإلقاء، وتطبيق ما يريدُ من مهارات التلوينِ الصوتي وزيادة النبرة دونَ أن يشعُرَ بالإجهاد أو انقطاع النَّفسِ، بعكس الجُمْلِ الطويلة التي تستهلكُ نفسَهُ ومُجهدُهُ، ولا تمكِّنه من تلوين صوته بالشكل الفعّال، كما أنّ الجُمْلِ القصيرة عادةً ما تكونُ أكثرَ بلاغةً، وأقوى تعبيرًا من الجُمْلِ الطويلة، ومن أقوال العرب المشهورة: البلاغةُ الإيجاز.

٤- **تناسبُ الألفاظِ والتراكيبِ مع نوعيةِ الموضوع:** فاللغةُ العربيةُ تمتازُ بكثرة المترادفات، وهي الكلماتُ المختلفةُ حروفًا المتشابهةُ معنًا، فعلى الخطيب أن يُحسِّنَ اختيارَ ألفاظِهِ وتراكيبِهِ اللغوية بما يتناسبُ مع نوعيةِ موضوعِهِ جزالةً وفخامةً، أو رِفَةً وعدوبةً، والمقصودُ أنه كما يعنى الخطيبُ باختيار المعنى والفكرة المناسبة، فكذلك عليه أن يعنى باللفظِ والتركيبِ المناسبِ لنوعية الموضوع الذي يُعالجُهُ، فالمواضيعُ الحماسيةُ كالمعارك والرّدِّ على الأعداء، وأهوالِ القيامةِ ونحوها يُنتقي لها الألفاظُ الفخمةُ الضخمةُ، القويّةُ في معناها، الجزلةُ في مبناها، فلو كانَ الموضوعُ عن الجهاد مثلاً: فستكونُ الألفاظُ على النحو التالي: النقع، الوطيس، صلصلة، حُمحمة، الكُمامة، القراع، الكرُّ والفرُّ... إلخ، وعند المواضيعِ الهادئةِ كالرحمةِ والمحبةِ والجنةِ والتوبةِ ونحوها يختارُ الألفاظُ الشائقةَ الرائقةَ، ذاتُ الإيقاعِ المشرقِ الرقيقِ، فلو كان الحديثُ عن الإيمان مثلاً: فستكونُ الكلماتُ على النحو التالي: حلاوة، طلاوة، مجبوحة، الأنس، نفحات نسائم... إلخ، وهكذا وعلى هذا يُقاس، فللفرح إيقاعٌ، وللحزن إيقاعٌ، وللتغيب إيقاعٌ، وللتغيب إيقاعٌ، والخلاصةُ أن لاختيار الألفاظِ المناسبة (حسب نوعِ السياق) دورٌ مهمٌ في زيادة قوةِ المعنى، وروعةِ التأثيرِ أثناء الإلقاء فتأمل.

٥- **تنوعُ الأساليبِ البيانيةِ والبلاغيةِ:** فالأساليبُ البيانيةُ والبلاغيةُ في اللغة العربية كثيرةٌ ومتنوعةٌ جدًّا، ومن سمات الخطبةِ الناجحةِ أن يتلون أسلوبُ بيانها، وأن تتنوعَ ضروبُ التعبيرِ فيها، فمن آيةٍ إلى حديثٍ، ومن أثرٍ إلى خبرٍ، ومن قصةٍ إلى حوارٍ، ومن نداءٍ إلى تكرارٍ، ومن قَسَمٍ إلى استنكارٍ، ومن أمرٍ إلى نهيٍ، ومن تعجبٍ إلى استفهامٍ، ومن تشبيهٍ إلى كنايةٍ، ومن مجازٍ إلى استعارةٍ، ومن جناسٍ إلى طباقٍ، ومن سجعٍ إلى توريةٍ. إلى غير ذلك من



أساليب البلاغة والبيان، فعلى الخطيب أن يُحسّن توظيفَ هذه الأساليب ليُجعلَ السامعينَ ينجذبونَ لسماعه، ويستمتعونَ بروعة بيانه.

قال أحد الدعاة: الخطيبُ الملهم يكتبُ على صفحات القلوبِ رسائلَ من التأثير، ويرسمُ في العقولِ صورًا من براعة التعبير، ويبني في النفوسِ صروحًا من روائع التصوير. إلى أن يقول: لأنَّ الخطيبَ يُقبلُ ومعه الآيةُ الآمرة، والموعظةُ الزاجرة، والقصةُ النَّادرة، والحُجَّةُ الباهرة، والقافيةُ السَّاحرة، فتعيشُ معه في دنيا من الصور والألوان، وفي عالمٍ من المشاهد والبيان، كأَنَّكَ في إيوانٍ أو بُستانٍ.. انتهى

وإذا أرادَ الخطيبُ أن يرتقي بأسلوب بيانه، ويقوي تعبيره، فعليه أن يهتمَّ كثيرًا بالأساليب البيانية والبلاغية، والمحسنات البديعية، وذلك بكثرة مطالعة كتب البلاغة والأدب، ومتابعة كلِّ ما يمثِّ ذلك بصلَّةٍ أو نسب، ككتب السِّيرِ والقصصِ والخطب، وعليه بكثرة المرانِ والتدربِ الجاد، كتابةً وتأليفًا، وقراءةً وتحديثًا.

### المحسنات البلاغية:

وهي القوالب الأدبية والأساليب البيانية، التي يستخدمها الأديب الداعية لتحسين أسلوبه الخطابي والكتابي، وتعزيز تأثيره في المتلقي، وتنقسم إلى قسمين:

**الأول: المحسنات الصوتية:** ومن أشهرها: (السجع، الترصيع، الموازنة، الجناس، التعميس، الاقتباس)، وسر جمالها أنها: تعطي جرْسًا تستريح له الأذن، مع شيء من تحريك الذهن والإثارة، واليك تعريف كلِّ منها مع أمثلة مناسبة:

١- **السجع:** وهو اتفاق نهاية الجمل في حرف أو أكثر مثال: (الحمد لله الحكيم العلام، المَلِكُ القُدُّوسُ السَّلَامُ، الحي القيوم الباقي سرمدًا على الدوام. لا تأخذه سنةٌ ولا يموت ولا ينام).

٢- **الترصيع:** وهو سجعٌ مركب، وهو أن تتضمن الفقرة الواحدة سجتين أو أكثر مثال: فهو يطبع الأسجاع بجواهر لفظه، ويقرع الأسماع بزواجر وعظه.

٣- **الموازنة:** وهو أن تكون الجمل متساوية الطول والوزن، مما يضيف عليها حلاوة وطلاوة، مثاله: ﴿وَأَتَيْنَاهُمَا الْكِتَابَ الْمُسْتَبِينَ \* وَهَدَيْنَاهُمَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ﴾ [الصفات: ١١٧].. (الصدق أمانة، والكذب خيانة).

٤- الجناس: وهو تشابه في شكل الكلمة واختلاف في المعنى، وهو نوعان جناس تام، مثاله: ﴿وَيَوْمَ تَقُومُ السَّاعَةُ يُقْسِمُ الْمُجْرِمُونَ مَا لَبِثُوا غَيْرَ سَاعَةٍ﴾ [الروم: ٥٥].. (صليت المغرب في المغرب)، وجناس ناقص ومثاله: ﴿وَجُودٌ يَوْمَئِذٍ نَاصِرَةٌ \* إِلَىٰ رَبِّهَا نَاظِرَةٌ﴾ [القيامة: ٢٢].. الدنيا إذا حلت أو حلت، وإذا كست أو كست، وإذا أينعت نعت.

٥- التعكيس: هو أن يأتي بجملتين متعاكستين في المعنى متبادلتين في الألفاظ مثاله: لا يتكلم من ينبغي أن يخرس، حتى يخرس من ينبغي أن يتكلم. الناجحون لا يتراجعون، والمتراجعون لا ينجحون. ما عندي صوابٌ يحتملُ الخطأ، وما عندك خطأٌ يحتملُ الصواب.

٦- الاقتباس: وهو ادراج جزء من آية أو حديث معروف ضمن سياق الكلام، ليكسبه حلاوة وطلاة، وقوة ومهابة. مثال: يقول أحدهم في وصف أديب: له قلمٌ يخرج من بطنه معانٍ مختلفًا ألقها، فيه رواءٌ للأفهام، إذا عُرض منها شيء على البلغاء ألقوا إليها أقلامهم أيهم يتكلفها.

الثاني: المحسنات المعنوية: ومن أشهرها (الطباق، المقابلة، مراعاة النظير، التوكيد، الإبهام المتشابه، تقوية اللفظ، الإحصاء، الإيجاز)، وسر جمال هذه الأساليب أنها تؤكد المعنى وتوضحه، واليك تعريف كلٍ منها مع أمثلة مناسبة:

١- الطباق: وهو كلمتان معناهما بعكس بعض، وهو نوعان: طباق إيجاب مثاله ﴿وَتَحْسَبُهُمْ آيِقَاتًا وَهُمْ رُقُودٌ﴾ [الكهف: ١٨]، ﴿وَأَنَّهُ هُوَ أَضْحَكٌ وَأَبْكِي﴾ [النجم: ٤٣].. وطباق سلب وهو لفظٌ ونفيه مثال: ﴿مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ﴾ [الأنعام: ١٤١].. ﴿فَاصْبِرُوا أَوْ لَا تَصْبِرُوا﴾ [الطور: ١٦]..

٢- المقابلة: وهي أعم وأشمل من الطباق، وهي جملتان بعكس بعضهما مثال: ﴿وَيُجِلُّ هُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ﴾ [الأعراف: ١٥٧]، (الصدق أمانة، والكذب خيانة).

٣- مراعاة النظير: وهو استعمال الكلمات المنسجمة مع بعضها، مثال:

الخيل والليل والبيداء تعرفي \*\*\* والسيف والرمح والقرطاس والقلم

ما لم تحتهد فلن تتعلم، وما لم تتعلم فلن تتطور، وما لم تتطور فلن تتقدم.



٤ - التوكيد: وهو تثبيت المعنى وتعزيزه وتقويته باستعمال أدوات وحروف التوكيد، وهي إن، أن، القسم، ولام الابتداء، ونون التوكيد، والأحرف الزائدة، وقد، وأما، والمفعول المطلق، والتكرار، وأمثلة: ﴿قَالَ أَلَمْ أَقُلْ لَكَ إِنَّكَ لَنْ تَسْتَطِيعَ مَعِيَ صَبْرًا﴾ [الكهف: ٧٥]، ﴿وَتَاللَّهِ لَأَكِيدَنَّ أَصْنَامَكُمْ بَعْدَ أَنْ تُوَلُّوا مُدْبِرِينَ﴾ [الأنبياء: ٥٧]، ﴿هَذَا بَلَاغٌ لِلنَّاسِ وَلِيُنذَرُوا بِهِ وَلِيَعْلَمُوا أَنَّمَا هُوَ إِلَهٌ وَاحِدٌ﴾ [إبراهيم: ٥٢]، ﴿قَدْ أَفْلَحَ الْمُؤْمِنُونَ﴾ [المؤمنون: ١]، ﴿وَكَذَّبُوا بِآيَاتِنَا كِذَابًا﴾ [النبأ: ٢٨]، ﴿وَاتَّقُوا الَّذِي أَمَدَّكُمْ بِمَا تَعْلَمُونَ \* أَمَدَّكُمْ بِأَنْعَامٍ وَبَيْنَ﴾ [الشعراء: ١٣٢]، ﴿الْقَارِعَةُ \* مَا الْقَارِعَةُ \* وَمَا أَذْرَاكَ مَا الْقَارِعَةُ﴾ [القارعة: ١]، ﴿فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا \* إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا﴾ [الشرح: ٥].

٥ - الإبهام المتشابهة: ويستعمل للمبالغة والتفخيم، وزيادة جمالية العبارة وجاذبيتها، لأن السامع يفسر الكلام بحسب خياله، ومثاله: ﴿فَعَشِيَهُمْ مِّنَ الْيَمِّ مَا غَشِيَهُمْ﴾ [طه: ٧٨]، ﴿وَفَعَلَتْ فَعَلَتِكَ الَّتِي فَعَلْتَ﴾ [الشعراء: ١٩].

٦ - تقوية اللفظ: وهو إضافة حروف للكلمة من جنسها تجعلها أقوى معنًا وأفخم أداءً، ومثاله: ﴿فَكُفِّبُوا فِيهَا هُمْ وَالْعَاوُنُ﴾ [الشعراء: ٩٤]، ﴿وَهُمْ يَصْطَرِحُونَ فِيهَا﴾ [فاطر: ٣٧]. ﴿إِنَّا قُلْنَا لِلَّذِينَ آمَنُوا اسْمِعُوا نَسْمِعًا وَلَا تَصْخَبُوا لَنْ نَسْمِعَهُمْ إِلَّا صَخْرًا مَّنْعَدًا﴾ [التوبة: ٣٨].. اخشوشنوا فإن النعم لا تدوم. اعشوشب المكان.

٧ - الإحصاد: وهو أن يضع الكاتب ما يُعرفُ آخره من سماع أوله، ومثاله: ﴿إِذَا هُمْ مَكْرُؤٌ فِي آيَاتِنَا قُلِ اللَّهُ أَسْرَعُ مَكْرًا إِنَّ رُسُلَنَا يَكْتُبُونَ مَا تَمْكُرُونَ﴾ [يونس: ٢١]، والصلح جائز بين المسلمين، إلا صلحًا حرم حلالًا أو أحل حرامًا.

٨ - الإيجاز: وهو التعبير عن المعنى بأقل ما يمكن من الكلمات: مثاله: ﴿أَلَا لَهُ الْخَلْقُ وَالْأَمْرُ﴾ [الأعراف: ٥٤]، فكلمة الخلق تدل على كلِّ ما خلقه الله، ومثال آخر: ﴿إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ﴾ [الحجرات: ١٠]، فكلمة إخوة تحمل العديد من معاني الترابط والمحبة والتعاون.

## طريقة مقترحة لأداء الكلمة الوعظية:

نقصد بالكلمة الوعظية ما يلقيه بعض الدعاة من كلمات ونصائح وعظية، وغالبًا ما تكون بعد الصلوات مباشرة وبدون تنسيق سابق، ولذلك غالبًا ما تكون قصيرة (١٠ - ١٥ دقيقة)، وحيث أنه لا توجد طريقة محددة لأدائها، فهاهنا طريقة مقترحة لها.

أولاً: المقدمة، ومدتها تقريبًا: (دقيقتان) وتتكون من التالي:

افتتاحية مناسبة (إن الحمد لله..)

الدعاء للحاضرين..

شكر المنظمين والقائمين على..

حديث المبشرات (ما جلس قوم في بيت...)

الاستئذان: استأذنكم في دقائق معدودة نتذاكر فيها....

ثانيًا: الموضوع، ومدته تقريبًا: (٦ - ١٠ دقائق) ويتكون من التالي:

مدخل تشويقي مناسب. (انظر أساليب الدخول للموضوع)

تقسيم الموضوع لثلاث محاور..

ثالثًا: الخاتمة، ومدتها تقريبًا: (دقيقتان) وتتكون من التالي:

تلخيص للمحاور السابقة + الدعاء + الانتهاء بالصلاة على الحبيب صلى الله عليه

وسلم.



## طريقة اعداد وتحضير الكلمات الوعظية.

- هناك عدة طرق مقترحة لإعداد وتحضير الكلمات الوعظية منها التالي:
- اختيار كلمة جاهزة من أحد المواقع المتخصصة، كصيد الفوائد ونحوه.
  - تلخيص خطبة أو درس أو مقطع وعظي..
  - اختيار موضوع مناسب وجمع عناصره وأدلته وشواهدة.
- ويمكن الرجوع في إعداد الكلمات الوعظية إلى موقع صيد الفوائد، وموقع الألوكة، وملتقى الخطباء، والمفكرة الدعوية، وغيرها.

## نصائح مهمة لتحسين الأسلوب الكتابي والخطابي:

الكتابة هي فنٌ صياغة الأفكار في قالبٍ أدبيٍّ مُقنعٍ ومُمتعٍ، ويمكنُ تعريفُها على أنها: سلسلةٌ من الإجراءات والمراحل التي يتمُّ تنفيذها لإنتاج نصٍّ أو مقالٍ يُليّ أهدافَ الكاتبِ ويحقِّقُ تطلعاته، ولتحقيق ذلك لا بدُّ للكاتب أن يمتلك مجموعةً من المهارات الخاصة بمجال الكتابة، والمهاراتِ عموماً أشبهُ بعضلات الجسم، تتحسنُ وتتطورُ كثيراً إذا ما دُرِّبَ بشكلٍ صحيحٍ.

وفيما يلي مجموعةٌ من النصائح المهمة في هذا المجال.

١ - بدايةً فإنَّ مشوارَ الكتابةِ طويلٌ، ويحتاجُ إلى الكثير من التَّدريب والممارسة، ولفتراتٍ طويلةٍ، فلا بدَّ من التَّحلي بالصبر والمجاهدة.

أخلق بذي الصبر أن يحظى بحاجته، ومُدمِنُ القرع للأبواب أن يلجا.

٢ - تذكر أنَّ الأمورَ في بدايتها عادةً ما تكونُ صعبةً بعض الشيء، لكنها مع مرور الوقتِ تصبحُ أسهلَّ وأيسرَ، وتذكر أنَّ كلَّ من جدَّ وجد، ومن ثبتَ نبت، ومن صبرَ ظفر، وأنَّ كلَّ من سارَ على الدربِ وصل.

٣ - النَّجاحُ في أيِّ فنٍّ يركِّزُ على أمرين. (معلومات) لا بدَّ من تعلُّمها وفهمها، و(مهارات) لا بدَّ من التَّدربِ الجادِّ والمنظَّم عليها، وكلِّما ازدادَ الكاتبُ أو الخطيبُ اطلاعاً وثقافةً، واجتهدَ في المِران والتَّدربِ على مهارات الصِّياغة والبلاغة. انعكسَ ذلك على موهبته فارتقت، وعلى بلاغته فتحسنت، وعلى أسلوبه فتطور.

٤ - اصنع لنفسك جوًّا خاصًّا يُساعدك على الابداع في الكتابة. هيئ مكانًا خاصًّا للكتابة، واحرص أن يكون مكانًا هادئًا مُريحًا للجسم والنفس، جيد الإضاءة والتَّهوية، خاليًا من عوامل التشتُّتِ وصرف التركيز، واختر لنفسك أنسب الأوقات، حيثُ يكون الجسم نشيطًا، والدهنُّ صافيًا، والشواغلُ قليلة.

٥ - أسس (عادةً يوميةً ثابتة) لممارسة مهارات (القراءة، الكتابة، اللقاء)، فهذا من أقوى الأساليب لتحقيق النجاح والتَّميز، وحقيقةً لو أصبح عندك عادةً ثابتةً تمارسُ من خلالها هذه المهاراتِ، فقد قطعتَ بالفعل أكثرَ من نصف الطريق، وليس شرطًا أن تكتب كثيرًا، المهمُّ ألا تتوقفَ عن الكتابة. على سبيل المثال: أن تكتبَ كُلَّ يومٍ لمدة نصف ساعةٍ، هذا أفضلُ بكثيرٍ من أن تكتبَ لمدة ٥ ساعاتٍ مرةً في الأسبوع، فالقيامُ بأعمالٍ صغيرةٍ تتكرَّرُ بشكلٍ مُستمرٍ (عادةً) يؤدي إلى تراكمِ النتائجِ بشكلٍ أفضلٍ، فإتِّمَّ السيلُ اجتماعَ النُقطِ.

٦ - إذا كانت أفضلُ طريقةً لتعلم السباحة هي أن تُلقى بنفسك وسطَ الماءِ وتسبح، فقد يكون الأمرُ شبيهًا لمن يتعلَّمُ مهاراتِ الكتابةِ والخطابة، فاكتسابُ الفصاحةِ والبلاغةِ وتحسينِ الأسلوبِ الكتابي إنما يكون بالتعلُّمِ والتَّكليفِ والممارسةِ العمليةِ لأساليبه وفنونه، وقد قالوا عن احد الشعراء المميزين: ما زال يهذي حتى قال شعراً، وقالوا في إتقان التَّجويد: وليس بين أخذه وتركه، إلا رياضةُ امرئٍ بفكه.

٧ - الكُتَّابُ الجيِّدون هم أيضًا قراءٌ جيِّدون، والقراءةُ الكثيرةُ والمستمرةُ والمتنوعةُ، هي أهمُّ وأكبرُ نصيحةٍ اجمَع عليها خُبراءُ الكتابةِ، فعوِّد نفسك على القراءةِ بشكلٍ يومي، ووسِّع آفاقك من خلال القراءةِ المتنوعةِ، واطَّلَع على مُختلفِ الأساليبِ الأدبيةِ، سواءً تلك التي تُعجِّبك، أو التي لا تُعجِّبك، فذلك سيعملُ على تحفيز عقلك لاستقبال مُختلفِ الكلماتِ الجديدةِ، وبناء قاموسٍ لغويٍّ ثريٍّ وقوي، مع ضرورةِ الاستمرارِ في الكتابةِ.

٨ - احرص على قراءة الكتبِ السهلةِ ذاتِ الأسلوبِ الواضح، فهذا سينعكسُ على أسلوبك ولا شك. ككتب الطنطاوي، والمنفلوطي، ومحمود شاعر... إلخ.

٩ - فتش عن الكنوزِ وابحث عن الدرر، وليكن برفقتك دائماً مُفكرة صغيرة (أو كروت تسجيل)، لتسجل بها ما يروقك من العباراتِ الحسنة، والأقوالِ الجميلة، والحكمِ البليغة، والأبياتِ الرائعة، ثم قم بتصنيفها في ملفاتٍ مناسبة، وليكن لك هدفٌ (مستقبلي) أن تصنَع



منها مرجعاً أدبياً خاصاً تجمعهُ على مهلٍ، وترجع إليه المرة بعد المرة، حتى توشك أن تحفظهُ من كثرة مُطالعتهِ.

١٠ - تذكر أنّ الكلام لا يستحقُّ أن يكونَ بليغاً حتى يبلغَ الغايةَ والروعةَ في التعبير عن المراد، وحتى يجمعَ بين اللفظِ الفصيحِ والمعنى المليح، وحتى يتناسقَ لفظهُ مع معناه، ومعناه مع لفظه، وينهضَ كُلُّ منهما بالآخر.

١١ - عندما يستوقفُكَ نصٌّ ما لبلاغتهِ، فحاول أن تُحلِّله لتعرفَ مصدرَ روعتهِ، ركِّز على أسلوب الصياغةِ، ونوعيةِ الكلماتِ، وتماسكِ العباراتِ، وجمالِ التَّصويرِ، وقوةِ التشبيهِ، وتناسقِ الالفاظِ مع المعاني، وكميةِ المشاعرِ، وحلاوةِ النَّبرةِ والجرسِ، ثمَّ حاول أن تُقلِّدهُ، وأن تُعيدَ صياغتهُ بطريقتك الخاصةِ، ثم قارن ما فعلتهُ مع النَّصِّ الأصلي.

١٢ - عندما تبدأ بكتابةِ موضوعٍ جديدٍ، فلا تُلزمِ نفسك بأن تبدأ بشيءٍ ذا قيمةٍ، فهذا سوف يُقيدك ويجعلك تأخذ وقتاً طويلاً في التفكيرِ، وإنما قم بتسجيلِ كُلِّ ما يخطرُ على بالك من أفكارٍ ومعانٍ على الورقةِ، ومع الوقت ستصبحُ أفكارك أكثرَ عمقاً، وعبارتُك أدقَّ وصفاً، وصياغتك أبلغَ اسلوباً.

١٣ - حاول أن تجعلَ أسلوبَ المحادثةِ هو الأسلوبُ الغالبُ على كتاباتك؛ فجمهورُ القراءِ يفضلونَ أن توجهَ لهم الحديثَ مباشرةً وأن تتحاورَ معهم، وان تجعلَ كلَّ فردٍ منهم يشعرُ أنّ هذه الرسالةِ من أجله، وموجهةٌ بشكلٍ خاص له.

١٤ - واطب على تمرينِ الكتابةِ الحرةِ لتدفقِ الأفكارِ، وطريقتهُ كالتالي: جهز ورقةً وقلمًا. اختر موضوعاً مُعيناً (أي موضوع). اضبط المؤقتَ لـ (١٠ د) ثم ابدأ الكتابةَ دون توقف. اكتب كُلَّ ما يخطرُ على بالك حولَ الموضوعِ، ولا تهتمَّ لأيِّ شيءٍ آخرَ، فقط ركِّز على الكتابةَ بأكبر سرعةٍ ممكنةٍ قبل أن ينقضي الوقت.

١٥ - تقبلِ الفشلَ ولو تكررَ: وإن كُنْتَ تعتقدُ أنّ مشاهيرَ الكُتَّابِ لم يُعانوا من الفشلِ فغيِّرِ رأيك، فعالبًا ما تنتهي المحاولاتُ الكتابيةُ الأولى بفشلٍ ذريعٍ، فلا داعيَ لأن تشعرَ بالإحباط.

١٦ - اتركْ فاصلاً زمنياً بينك وبين النَّصِّ، فبمجرد أن تنتهي من كتابةِ المسودةِ الأولى. ابعد نفسك عنه قليلاً بحيث تنسى بعض تفاصيله، وبالتالي تكونُ إعادتك لقراءته أشبه بما

يدور في عقل القارئ، فتستطيع من خلال ذلك اكتشاف الكثير من الأخطاء الواضحة، والتي قد تغيب عن نظرك في أثناء الكتابة الأولية.

١٧ - البحث عن الكمال هو العدو الأول لأي كاتب، وهو العقبة الرئيسية بينه وبين إتمام المسودة الأولى، ولذا فتيقن أنه مهما أجدت الحبكة والترتيب فسوف تحتاج إلى الكثير من التعديل والتصويب، فلا تجعل البحث عن الكمال يعطلك عن بناء الأفكار الرئيسية والعناصر الأساسية، بل اتركه للمراحل الأخيرة.

١٨ - عندما تنتهي من كتابة جميع الأفكار والمعاني، يمكنك أن تبدأ بإعادة الصياغة وتحسين الأسلوب الكتابي إلى أن ترضى عن النص بالدرجة الكافية، ولا تظن أنك ستصل للصياغة الأنسب من مرة أو مرتين، علمًا أنه لا يوجد عدد معين من المرات، ولكن سدد وقارب، واجتهد قدر الإمكان، وحسب الوقت المتاح.

١٩ - استخدم قدر الإمكان: جملاً قصيرةً. ذات ألفاظ واضحة، وتسلسل متناغم، وإذا صادفتك كلمة صعبة النطق فاستبدلها بأخرى سهلة ومفهومة، وإذا وجدت كلمة أو جملة غير مفيدة فاحذفها، فإن لم يتأثر المعنى فلا حاجة لها.

٢٠ - اهتم بترتيب الأفكار وال فقرات، وليكن ترتيباً منطقيًا مناسبًا، فذلك مما يساعد على فهم المقال بسهولة ويسر، ولكي تعرف هل الترتيب الذي تتبعه مناسب أو لا، حاول أن تقرأ الموضوع بسرعة عالية، فإن توقفت لتفهم شيئًا ما فاعلم أن ترتيب الفقرات يحتاج إلى تحسين.

٢١ - قد تُصادفك فقرة ركيكة، فتحاول تحسينها فلا تصل إلى شيء، فيكون الحل الأخير هو حذفها بالكامل وإعادة كتابتها من جديد، أو تركها كما هي، وكتابتها من جديد في مكان آخر، ثم مقارنة المحاولتين واختيار الأفضل منهما.

٢٢ - ضع نفسك مكان القارئ وتساءل: هل المعنى واضح وسهل؟ هل الصياغة سلسلة ومتناغمة؟ هل الموضوع مترابط بشكل جيد؟ هل هناك فقرة طويلة تستدعي تقسيمها إلى فقرتين؟ هل هناك جزئية تتطلب شرحًا أكثر؟... إلخ.

٢٣ - ليس صحيحًا أن تكتب عن كل ما جمعت من عناصر الموضوع. اكتب ما هو مهم فقط، والقاعدة الذهبية هنا: ما قل وكفى، خير مما كثرت وألهى، ولمعرفة درجة أهمية معلومة ما.



اسأل نفسك: هل هذه المعلومة تخدم الهدف الأساس للموضوع؟ فإن كانت لا تخدمه إلا بدرجةٍ ضعيفةٍ فالأفضل الاستغناء عنها.

٢٤ - اهتم بقواعد اللُّغة، وبالقدر الذي يضمن لك تقليل الأخطاء الشائعة، واستفد من الأدوات والقواميس الإلكترونية الحديثة، ومن المدقق الإملائي، ومن برامج تشكيل النصوص، لضمان تقليل الأخطاء قدر الإمكان.

٢٥ - القرآن العظيم هو أساس الفصاحة، ومنبع البلاغة، ومصدر الحكمة، فهو متانة بُيان، وإشراق بيان، وقوة بُرهان، وظهور سلطان، ومعانٍ حسان، فليحرص الخطيب على حفظه وكثرة تلاوته بالتَّجويد؛ ليستقيم لسانه، ويتقوى بيانه، فإذا أضاف لذلك الاهتمام بمعاني كلمات القرآن، فسيثري ذلك قاموسه اللغوي ثراءً عظيمًا، وأما كلام المصطفى صلى الله عليه وسلم، فليس في كلام الناس قط ما هو أعمُّ نفعًا، ولا أحسن موعظًا، ولا أفصح بيانًا، من كلامه صلى الله عليه وسلم، فقد أوتي جوامع الكلم، وملك زمام الفصاحة، وفُجرت له ينابيع الحكمة، واختصر له الكلام اختصارًا، وكثير ممن وفق لحفظ القرآن الكريم وقدراً جيداً من الحديث الشريف وآثار السلف الصالح وأقوالهم، تراه فصيح اللسان، قوي البيان، سليماً من اللحن والركاكة، مع أن نصيبه من بقية علوم العربية قد يكون قليلاً جداً.

٢٦ - من التدريبات المُعينة على جودة الصياغة: تمرين الارتجال. حضر موضوعاً مألوفاً، واجمع له من الأدلة والشواهد والمعلومات ما يكفي، ورتب عناصره بصورة مناسبة، واحفظ له ما يُناسب من أبيات الشعر، والأقوال البليغة، والأمثال والحكم، ولا بأس بحفظ بعض المقاطع الجيدة (من أقوال المميزين) حول الموضوع. ثم قف واقه أمام المرأة لمدة عشر دقائق. ثم كرر نفس الموضوع يومياً لمدة شهر كامل، وإن صورت نفسك في أول الامر وأوسطه وآخره، لترصد مدى تقدمك وتحسن أسلوبك، فسيكون هذا دافعاً قوياً لك للاستمرار في التدريب.

٢٧ - إن أمكن أن تسجل في ورشة عملٍ مُتخصصةٍ في مهارات الكتابة، أو ليكن لك شريك في الكتابة (ولو من خلال النت): فهذا سيتيح الفرصة للجميع أن يتبادلوا الآراء والملاحظات فيما يكتبه كلٌّ منهم، ويُعطيه وجهات نظرٍ مختلفةٍ قد لا تخطر بباله، ويمكنكم سوياً من الارتقاء بأساليبكم الكتابية بصورةٍ أسرعٍ وأقوى.

٢٨ - مما يُسهّم في إثراء قاموسك اللُّغوي، وتطوير اسلوبك الكتابي والخطابي. الاعتناء بتكوين مكتبةٍ خطابيةٍ وأدبيةٍ متكاملة، وما لم تجده في المكتبات الورقية، فابحث عنه في شبكة المعلومات الالكترونية، وغالبًا ستجده بصيغة pdf.

٢٩ - بالاستعانة بأحد القواميس السهلة (أو النت) تعلّم في كل يوم كلمةً جديدة أو أكثر، واختر الكلمات الجزلة البليغة وأكثر من استخدمها في كلامك وكتاباتك ولو لفترة من الزمن، فهذا سيثري قاموسك اللُّغوي، ويطوّر من اسلوبك الكتابي.

٣٠ - عليك باغتنام فرصة نشاط النَّفس، وصفاءِ الذهن، فإن استثمار القليل من تلك الساعات أكرمٌ جوهرًا، وأغزرُ إنتاجًا، وأجلبُ لكلِّ معنىٍ بديعٍ، ولفظٍ جميلٍ، وخيرٌ من قضاء الساعات بالكدِّ والمطاولَةِ، ومجاهدةِ الذهنِ دونما فائدةٍ تذكرُ.

### مكتبة الخطيب الأدبية:

فيما يلي: إليك مجموعة من الكتب الأدبية التي تساعدك على تكوين مكتبة أدبية مناسبة، تسهّم في إثراء قاموسك اللُّغوي، وتطوير اسلوبك البياني، وجميعها يمكنك الوصول إليها عبر شبكة المعلومات بصيغة (PDF).

بمجة المجالس وأنس المجالس: لابن عبد البر: وهو من نوادر الموسوعات الأدبية الإخبارية. أفرغ فيه مؤلفه ابن عبد البر القرطبي خلاصة قراءاته في ميدان الأدب، أو كما يقول: (جمعت فيه ما انتهى إليه حفظي ورعايتي، وضمنته روايتي وعنايتي)، فحفظ لنا بين دفتيه تراثًا قيمًا، وبناه القرطبي على (١٣٢) بابًا، يفتح الباب منها بما تيسر من الآيات والأحاديث، ثم يورد أشعار العرب وحكمها، وكل ما قيل في معنى الباب.

الكامل لابن المبرد: ويعد الكتاب أصلًا من أصول علم الأدب وركنًا من أركانه، حوى طائفة كبيرة من الأشعار والأخبار، وفيه الكثير من التفسيرات اللغوية، والآراء النحوية، وفيه إشاراتٌ بلاغيةٌ مهمة عن الكناية وأقسامها، والمجاز وأنواعه، والاستعارة وألوانها، وأطنب القول في التشبيه، كما يحتوي الكتاب على عدد كبير من الحكم والأمثال وشرحها، وعلى الكثير من النكات والطرائف الممتعة.

البيان والتبيين: للجاحظ: وهو من أكبر وأشهر كتب الأدب، يحوي الكثير من المنتخبات الأدبية من عيون الخطب والرسائل والأشعار، والمقاطع المختارة، والأجوبة المنتخبة، وفي كل



جزء من أجزاء الكتاب الثلاثة يورد المؤلف مختاراتٍ من كلام الأنبياء، وخطبًا وأحاديث ورسائل وأشعارًا، منسوبة إلى مختلف الطبقات من الناس.

**الجلس الصالح الكافي:** لأبي الفرج المعافى، كتاب ضخيم يتكون من مائة مجلس أدبي موزعة على ثلاثة مجلدات، وأودعه كثيرًا من الفنون والآداب، من غير حصرٍ بفصولٍ أو أبواب، وضمه كثيرًا من محاسن الكلام وجواهره، ومُلحه ونوادره.

**المثل السائر في أدب الكاتب والشاعر:** لابن الأثير: ويعد الكتاب من أمهات الكتب في البلاغة والأدب. جمع فيه ابن الأثير واستوعب، ولم يترك شيئًا يتعلق بفن الكتابة وآساليبها، وطرق التعبير نثرًا كان أو شعرًا إلا ذكره، وما هي الأدوات التي يجب توفرها عند الكاتب والشاعر والأديب؛ ليكونوا فرسانًا في حلبة الإبداع.

**زهر الآداب، وثمر الألباب:** وهو كتابٌ أدبي ضخم، قصره مؤلفه أبو إسحاق القيرواني على فنون القول من شعرٍ ونثرٍ وما يتصل بذلك من ضروب البلاغة، وجمال الصياغة، وأنواع التشبيه، ووجوه الإنشاء، والخطابة. كما اعتنى بموضوع الوصف عنايةً خاصة، كوصف الليل والماء والرعد والبرق... إلخ.

**العقد الفريد لابن عبدربه:** وهو موسوعةٌ أدبية، جمع فيه مؤلفه ابن عبد ربه الأندلسي بين مختاراتٍ من الشعر والنثر، وبعض اللمحات من التاريخ والأخبار والعروض، والأمثال والحكم والمواعظ، وإشارات متفرقة في الأخلاق والعادات.

**جمهرة رسائل العرب لأحمد زكي:** وهو كتابٌ أدبي موسوعي رائع، جمع فيه مؤلفه كل ما أثار عن العرب، من وصايا وخطب، وما دار في مجالس الملوك والخلفاء والرؤساء من حوارات ومناظرات، وهو في أربعة أجزاء، كلُّ جزءٍ عن مرحلة تاريخية محددة: العصر الجاهلي، و صدر الإسلام، والأموي، والعباسي.

**الأصمعيات:** نسبةً إلى الأديب الأصمعيّ، وهي ٧٢ قصيدةً، أختارها الأصمعي من عيون الشعر الجاهلي والمخضرم والإسلامي. ل ٦١ شاعرًا. أغلبهم جاهليون، وقليلٌ منهم مخضرمون وإسلاميون وأمويون، ومثله كتابُ المفضليات للمفضل الضبيّ وبه ١٣٠ قصيدة مختلفة.

**مقامات الحريري:** وهو نوعٌ من القصص المسجوعة، يُظهرُ فيها الكاتب براعته اللغوية والأدبية، وتفننه في ضروب البلاغة والبديع، وحسن السرد، وروعة السبك، وإن كانت لا

تخلو من بعض التصنع، ويضم الكتاب خمسين مقامة (قصة) لكلٍ منها نكهتها الخاصة، واسلوبها المميز.

**جواهر الأدب للهاشمي:** وهو كتاب أدبٍ وإنشاء، جمع فيه مؤلفه أحمد الهاشمي عيون الكلام وروائع اللفظ، وقال عنه: أودعته ما وقع عليه اختياري، لا من نثري وأشعاري، فليس لي في تأليفه من الافتخار أكثر من الاختيار، واختيار المرء قطعة من عقله، وميزته هي في جمع ما افترق، مما تناسب واتسق، واختيار عيون، وترتيب فنون، وسميته: جواهر الادب في ادبيات وإنشاء لغة العرب.

**جواهر البلاغة للهاشمي:** وقد شرح فيه مؤلفه «أحمد الهاشمي» عِلْمَ البَلَاغَةِ بِجَوَانِبِهَا الثَّلَاثَةِ، المعاني والبيان والبديع، واشتمل كلُّ درسٍ منه على شواهد من القرآن والحديث وأشعار العرب، وقد صمّم الكتاب لِيُنَاسِبَ النَّاشِئَةَ المبتدئين؛ وجاءت تَدْرِيبَاتُهُ وتطبيقاته عقب كُلِّ جُزْءٍ مِنْهُ؛ لِيَسَهِّلَ على الطالب فهمه واستيعابه.

**النظرات للمنفلوطي:** وهو من أجمل كتب المنفلوطي وأشهرها، وذلك لجمال ألفاظه، وسلاسة أسلوبه، وروعة بلاغته، يتكون من ثلاثة أجزاء، كل جزء يضم قرابة الخمسين مقالةً أدبية، تُعالج العديد من الموضوعات الاجتماعية والسياسية والأدبية.

**كتب الشيخ علي الطنطاوي:** فالشيخ رحمه الله له أعمال أدبية رصينة، تدل على براعة يراعه، وروعة إبداعه، مع سهولة الأسلوب، ودقة التصوير، وجمال العبارة، ومن أراد أن يقتصر على مرجعين أو ثلاثة: فليبدأ بجواهر الأدب للهاشمي، وكتب الشيخ علي الطنطاوي والمنفلوطي.



## نصائح عامة، ولكنها هامة:

- استشعر ثقل المسؤولية، وأهمية الرسالة التي تؤديها، وابذل جهدك وكل ما في وسعك، واستعن بالله وتضرع إليه أن يعينك ويوفقك. ثم احذر العجب والرياء، وطلب الثناء.
- الإعداد الجيد للموضوع يُسهّم في جذب المستمعين، ويرفع مستوى الفائدة كثيراً.
- الاهتمام باللغة العربية وتجنب اللحن: فكم من موضوع مُهمّ ومفيد أضعه ضعف لغة الخطيب، ولحنة في الكلام.
- لا تقل في دين الله إلا بعلم، ولا تتكلم إلا عن بصيرة ودراية. ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ [يوسف: ١٠٨].
- قال أحد العلماء: (يا معشر الخطباء عظموا الرب في قلوب العباد، فإن العبد إذا عظم ربه فعل المأمور، وترك المحذور).
- احرص أن تتوازن عناصر الخطبة وفقراتها في الطول، ولا حرج من التفاوت اليسير، ولا حرج من التركيز على عنصرٍ ما إذا كانت الحاجة تدعو لذلك..
- اهتم ببراعة الاستهلال، فذلك مما يشد السامعين، ويحرك في نفوسهم الفضول والرغبة في الاستماع ومتابعة بقية الموضوع.
- تجنب كثرة الحركة: خصوصاً ما ليس له علاقة بالإلقاء، كالعبث باللحية ونحوها، فإنها مُشغلة عن المضمون، منقصة للهيبة، ومدعاة للازدراء والاحتقار.
- احذر من الرتابة والبرود وضعف الصوت وعدم التنوع في نبرات الصوت، فهذا مما يبعث الملل والسآمة في نفوس السامعين ويتسبب في شرود أذهانهم.
- ابتعد عن التقليد الأعمى للمشاهير: فهو ينم عن ضعف الشخصية، ويقلل الفائدة إن لم يقتلها.
- إياك والتفاسح في الإلقاء: ففي الحديث الصحيح، قال صلى الله عليه وسلم: "شراؤ أمّتي الثرثارون، والمتشدقون، والمتفيهقون، وخيار أمّتي أحاسنهم أخلاقاً"، والمتشدد هو المتكلم بملء شذقيه تفاسحاً وتعاضماً.
- تجنب كلياً لغة التجريح والاتهام والتشهير، وإياك وكثرة توجيه الألفاظ القاسية، أو تنزيل نصوص الوعيد على المخاطبين، أو احتقار تصرفاتهم، وجرح مشاعرهم.

- ابتعد قد الإمكان عن لغة التئيس واللوم وجلد الذات، وليكن بدلاً من ذلك التيسير والتبشير وإشاعة التفاؤل وروح الأمل، فهذا هو منهج القرآن والسنة.
- تجنّب الأمور الخِلافية قدر الإمكان، وركّز بدلاً من ذلك على القضايا الكلية العامة، التي لا يختلف عليها اثنان.
- تثبّت من صحة المعلومة ودقتها، وصحة نسبتها إلى مصدرها: لكي تكون سبباً لقوة الخطبة؛ وليس عاملاً من عوامل ضعفها.
- تجنب الإطالة قدر الإمكان، والتزم بالوقت المحدد، وأحرص أن تنهي حديثك في أقل وقت ممكن.
- طالما واصلت التدرّب والبحث عن الأفضل، فسيظل مستواك يتحسن ويتطور.
- تجنب كثرة الحركة خصوصاً ما ليس له علاقة بالموضوع.
- تعاهد أمر الإخلاص قبل وأثناء وبعد الإلقاء، فالإخلاص هو الأساس.

### الوحدة الرابعة: المخاطبون:

وفيها مبحثان: الأول: دراسة البيئة، والثاني: مراعاة أحوال المخاطبين..

#### تمهيد:

الخطيب لا يواجه فرداً أو اثنين، لكنه يواجه جموعاً غفيرة، وأعداداً كثيرة، ومع كثرتهم فهم متعدّدو المستويات. متنوعو الثقافات، واستمالة الجمهور هو الهدف الذي توظف الخطبة من أجله، وعلماء النفس والاجتماع يرون أن سلوك الجماهير غالباً ما يكون بالاكْتساب والتّعلم، ومن ثمّ ندرك الأثر الهائل الذي يمكن للخطبة المناسبة أن تفعله في الجمهور.

وإذا شبّها الخطبة المناسبة بالثوب المناسب، فإن الثوب لا يكون مناسباً إلا إذا كان مطابقاً لمواصفات ومقاسات صاحبه، وكلما كانت المواصفات أدق، كان الثوب أنسب.

ونعني بالمواصفات معرفة أحوال المخاطبين الذين سنفصل الخطبة على "مقاسهم".

وذلك يتطلب دراسة بيئة المخاطبين، دراسة شاملة، ومعرفتهم معرفة وافية.

وسيتضح الأمر حين نقدم التفاصيل التالية.



## أولاً: دراسة البيئة والتعرف على المخاطبين:

إن اصطفاء الله لأنبيائه ورسله، وكونهم من نفسه البيئة التي بعثوا إليها، ويتكلمون بنفس لسان من ارسلوا إليهم، ما يشير إلى معرفتهم الجيدة بالبيئة والمخاطبين، والمستقرئ للسيرة الشريفة، يتبين له بجلاء أنه صلى الله عليه وسلم، قد سبرَ غور مجتمعة الجاهلي، واستوعب أحوال بيئته، فكان صلى الله عليه وسلم يعتني عنايةً شديدةً بالتعرف على المدعوين، وعلى بيئاتهم، إذ كان كثيراً ما يسأل الأشخاص الغرباء الجدد، من أنتم، ومن أين قدمتم.

ومن توجيهات الله تعالى لنبيه الكريم صلى الله عليه وسلم: ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ [يوسف: ١٠٨]، ومن البصيرة: البصيرةُ بحال المخاطبين، وبيئتهم وكيف يخاطبون.

ذكر أحد المشايخ أنه دُعي لإلقاء موعظةٍ بأحد المساجد، قال: فذهبتُ قبل الموعدِ بنصف ساعةٍ وتجولت بسيارتي حول المسجد المقصودٍ وتعرفتُ ما أمكنني على أحوال الحي، ثم اتصلتُ بالأخ الذي دعاني، وسألتُهُ عن الحي وأهله عدة أسئلة، وما دخلتُ المسجد حتى تشكلت في مخيلتي صورةٌ لا بأس بها عن الحي وأهله.

فعلى الخطيب أن يدرسَ البيئة التي سيدعو فيها، دراسةً موضوعيةً شاملة، وأن يتعرفَ على مستوى البيئة والمعيشة، ونوعية الناس الذين سيخاطبهم، وما هي إيجابيات الحي وسلبياته، وما هي مواطنُ الخير والشر فيه، وما هي مشاكلُ الحي ومتطلباته... إلخ، وللقيام بذلك فعليه أن يجمعَ أكبرَ قدرٍ ممكن من البيانات عن الحي وأهله، من خلال الرصدِ والمشاهدة، والتحدثِ مع من يثقُ برأيهم، وإذا تعود الخطيبُ الداعية أن يسألَ جلسائه باستمرارٍ عن أحوال الحي وما يستجدُ فيه، فستتشكلُ لديه صورةٌ متكاملةٌ عن أحوال الحي وأهله، وكل هذا سيساعدهُ في اختيارِ الموضوعات، ووضعِ المنهج السنوي المناسب لاحتياجات الحي وتطلعاته.

**المنهج السنوي للخطب:**

يحتوي العام على خمسين اسبوعًا تقريبًا، ويمكن تصنيف الخطب عمومًا إلى ثلاثة أنواع: **الصف الأول:** خطب مناسبات كبداية العام، وبداية الدراسة، والإجازة، وعاشوراء، ورمضان والحج ونهاية العام، وعددها تقريبًا اثنا عشر مناسبة.

**الصف الثاني:** خطب الطوارئ والنوازل بحسب ما يستجد من أحداث عامة، أو كوارث يتضرر منها عدد كبير من الناس، فيتطلب الأمر أن يواكب الخطيب الأحداث ويعايش الواقع، ويتجاوب مع آلام المسلمين وهمومهم، ويدعو لنجدتهم وتخفيف معاناتهم. كالمجاعات وضحايا الحروب والأمراض والكوارث الطبيعية من زلازل وبراكين واعاصير وفيضانات ونحوها، وعددها قرابة العشر خطب.

**والصف الثالث:** الخطب المبرمجة، وهي التي يتم اختيارها بناءً على احتياجات البيئة ودراستها كما سبق بيانه، وهي لا تقل عن خمس وعشرين خطبة، هي بيت القصيد، ومربط الفرس، ومعقد الآمال، لأنها بمثابة العلاج بعد التشخيص، ولأنها تعطي الخطيب الفرصة الكافية لإعدادها قبل موعد إلقائها.

**ثانيًا: مراعاة أحوال المخاطبين:**

هناك مجموعة من التنبيهات المهمة، تتعلق ببعض أحوال المخاطبين، لا بد للخطيب الناجح أن يراعيها تمام المراعاة، وأن يتذكرها جيدًا خصوصًا أثناء الألقاء، علمًا أن أكثر الخطباء لا يجهلونها، ولكنهم ينسونها أو يتناسونها، فرمما انعكس الوضع عليهم، وعاد حامدهم من الناس ذامًا لهم.

فأليك هذه التنبيهات الهامة، مع شيء من التفصيل.

**١ - مراعاة أوقات المخاطبين:**

اشتهر عنه صلى الله عليه وسلم أنه كان لا يُطيل الخطبة، وأنه كان يتخول أصحابه بالموعظة في الأيام، مراعاةً لأوقات السامعين ونفسياتهم، روى البخاري في صحيحه عن ابن مسعود رضي الله عنه قال: كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخولنا بالموعظة في الأيام كراهة السامة علينا، وعن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: شهدت مع رسول الله صلى الله



عليه وسلم الجمعة، فقام مُتَوَكِّئًا على عَصَا أو قَوْسٍ، فَحَمِدَ اللهَ وَأَثْنَى عليه كلماتٍ خَفِيفَاتٍ طَيِّبَاتٍ مُبَارَكَاتٍ.

ومما نقل عن الصحابة رضي الله عنهم، ما رواه البخاري عن أبي وائل قال: كان ابن مسعود رضي الله عنه يذكّر الناس في كل خميس، فقال له رجل يا أبا عبد الرحمن: لوددت أنك ذكّرتنا كل يوم، قال: "أما إنه يمنعني من ذلك أني أكره أن أملككم، وإني أتخولكم كما كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخولنا بها، مخافة السامة علينا".

وحديث عمّار بن ياسر رضي الله عنه المشهور، والذي جاء في آخره: "سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: "إِنَّ طَوْلَ صَلَاةِ الرَّجُلِ، وَقَصَرَ حُطْبَتِهِ؛ مِثْنَةٌ مِنْ فَهْمِهِ، فَأُطِيلُوا الصَّلَاةَ، وَأَقْصُرُوا الحُطْبَةَ، وَإِنَّ مِنَ البَيَانِ سِحْرًا".

وروى الإمام البغوي عن عبدالله بن مسعود رضي الله عنه قال: "حدث القوم ما حدجوك بأبصارهم، وأقبلت عليك قلوبهم، فإذا انصرفت عنك قلوبهم فلا تحدثهم، قيل وما علامة ذلك؟ قال: إذا التفت بعضهم إلى بعض، ورأيتهم يتشاءبون فلا تحدثهم" <sup>١</sup>، فرضي الله عن ابن مسعود ما أدق فهمه، وأحسن كلامه، واغزر علمه، فقد أعطانا الخلاصة وهي أن نراعي أوقات السامعين ولا نُملهم.

## ٢ - مراعاة المصالح الخاصة والعامة للمخاطبين:

ومما يدل على ذلك فعل النبي صلى الله عليه وسلم حين يستنصحه أصحابه فتراه ينصح لكل واحدٍ على حسب حاله وحاجته، فحين طلب أبو سعيد رضي الله عنه أن يوصيه قال: "أوصيك بتقوى الله فإنه رأس كل شيء وعليك بالجهاد فإنه رهبانية الإسلام، وعليك بذكر الله وتلاوة القرآن فإنه روحك في السماء وذكرك في الأرض، ولما قال له معاذ رضي الله عنه: أوصني يا رسول الله قال: "اتق الله حيثما كنت واتبع الحسنة تمحها، وخالق الناس بخلق"، واته رجل فقال أوصني، قال: "لا تغضب" فردد مرارًا قال: "لا تغضب"، وجاءه الجرmoz رضي الله عنه فقال يا رسول الله أوصني قال: "أوصيك أن لا تكون لعاثًا"، وطلب منه رجل الوصية، فقال: "يا رسول الله أوصني وأوجز، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "عليك بالإيأس مما في أيدي الناس، وإياك والطمع فإنه الفقر الحاضر، وصل صلاتك وأنت مودع،

<sup>١</sup> أو ينظروا إلى الساعة أو جهة الباب .

وإياك وما يعتذر منه". كما أوصى آخرًا بقوله: "لا يزال لسانك رطبًا من ذكر الله"، ففي هذه الوصايا النبوية الشريفة نلاحظ التنوع، وهو يدل بلا شك على مراعاة مصالح المخاطبين، فكان النبي صلى الله عليه وسلم ينصح كلاً بما يناسبه ويرشده إلى ما يلائمه، فعلى الخطيب أن يحث كل طائفة بما ينفعهم حاضرًا ومستقبلًا، ويحقق مصالحهم عاجلاً وآجلاً، ويكون كالطبيب الأريب، يقدم الدواء المناسب، بالقدر المناسب، وفي الوقت المناسب.

### ٣ - مراعاة قدرات وإمكانات المخاطبين:

تظافت الأدلة من القرآن والسنة على أهمية مراعاة الخطيب لقدرات وإمكانات المخاطبين، قال تعالى: ﴿لَا يَكْلِفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا﴾<sup>٢</sup> وقال تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَى الْأَعْمَى حَرْجٌ وَلَا عَلَى الْأَعْرَجِ حَرْجٌ وَلَا عَلَى الْمَرِيضِ حَرْجٌ وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ يُدْخِلْهُ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ وَمَنْ يَتَوَلَّ يَعْذِبْهُ عَذَابًا أَلِيمًا﴾<sup>٣</sup> وقال تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَى الضُّعْفَاءِ وَلَا عَلَى الْمَرْضَى وَلَا عَلَى الَّذِينَ لَا يَجِدُونَ مَا يُنْفِقُونَ حَرْجٌ إِذَا نَصَحُوا لِلَّهِ وَرَسُولِهِ مَا عَلَى الْمُحْسِنِينَ مِنْ سَبِيلٍ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾<sup>٤</sup>، وعن عائشة رضي الله عنها أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "اكلفوا من العمل ما تطيقون"، وعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال دخل النبي صلى الله عليه وسلم فإذا حبل ممدود بين الساريتين فقال ما هذا الحبل؟ قالوا هذا حبل لزينب فإذا فترت تعلقت، فقال النبي صلى الله عليه وسلم لا، حلوه ليصل أحدكم نشاطه فإذا فتر فليقعد"، وعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن هذا الدين متين فأوغلوا فيه برفق"، وعن عبدالله بن عمرو رضي الله عنه قال: ذكر لرسول الله صلى الله عليه وسلم أنه يقول: لأقومنَّ الليل ولأصومنَّ النهار ما عشت، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "فإنك لا تستطيع ذلك، فصم وأفطر وتم وقم، وصم من الشهر ثلاثة أيام، فإن الحسنة بعشر أمثالها، وذلك مثل صيام الدهر"، قلت: فإني أطيق أفضل من ذلك، قال: "صم يومًا وأفطر يومين"، فقلت: أني أطيق أكثر من ذلك يا رسول الله، قال: "فصم

<sup>٢</sup> سورة البقرة آية رقم ٢٨٦

<sup>٣</sup> سورة الفتح آية رقم ١٧

<sup>٤</sup> سورة التوبة آية رقم ٩١



يومًا وأفطر يومًا وذلك صيام داود وهو أعدل الصيام"، فقلت: إني أطيق أفضل من ذلك، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لا أفضل من ذلك"، قال عبدالله بن عمرو: لأن أكون قبلت الثلاثة أيام التي قال رسول الله صلى الله عليه وسلم أحب إلى من أهلي ومالي".<sup>٥</sup> وبعد كل هذه الآيات والأحاديث، فالمطلوب واضح بين، لا يحتاج لمزيد بيان.

#### ٤ - مراعاة اختلاف الافهام والعقول:

ذكر أن شيخًا دُعي لمحاضرة في إحدى الثرى، فذكر حديث: "حتى لو دخلوا جُحر ضبٍ لدخلتموه"، ثم قال: أخرجه الطبراني، فسأله أحد الجلوس: هل الطبراني هو الذي أخرج الضب من الجحر يا شيخنا؟ قال الشيخ: الطبراني هو الذي أخرج الحديث. قال الرجل: من جحر الضب؟! أجابه الشيخ: لا يا أخي، "أخرجه" يعني: روى الحديث، قال السائل: وماذا حصل للضب؟! قال الشيخ: الضب كأن استعارة في الحديث. قال السائل: يعني الضب ليس للطبراني، فمن أين استعاره؟! قال الشيخ: أنا الضب لو حضرت عندكم مرةً أخرى.

روى الديلمي أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "أمرنا معاشر الأنبياء أن نحدث الناس على قدر عقولهم"، وروى البخاري عن علي رضي الله عنه أنه قال: "حدثوا الناس بما يعرفون، أتحبون أن يكذب الله ورسوله"، وروى الأمام مسلم عن ابن مسعود رضي الله عنه أنه قال: "ما أنت بمحدث قومًا حديثًا لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة"، فعدم مراعاة اختلاف افهام وعقول المخاطبين يضر بهم، فلا يستقيم مثلًا أن تحدث أناسًا أميون لا يقرءون ولا يكتبون عن موقف الإسلام من الذرة وأسرارها، أو الأرض ودورانها، ولا يستقيم أن تتحدث إلى طبقة من المثقفين العقلانيين عن كرامات الأولياء، ووظائف الملائكة، وأخبار الجن وعذاب القبر ونعيمه، ونحو ذلك من الغيبات التي ترددها عقولهم، ولا تقبلها أفهامهم، إلا أن يكون الخطاب لإثبات هذه الغيبات، وبما يتناسب مع عقلياتهم وثقافتهم.

ومما يدل على أهمية مراعاة اختلاف العقول والافهام تخصيصه صلى الله عليه وسلم بعض الصحابة رضي الله عنهم دون بعض الأسرار كحذيفة ومعاذ وغيرهما، ومما يدل على

<sup>٥</sup> صحيح النسائي رقم ٢٢٥٦

أهمية مراعاة اختلاف الافهام والعقول ما نلاحظه من اختلاف أسلوب القرآن والسنة ما بين إيجازٍ وإطنابٍ وما بين أفرادٍ وتكرار، والحكمةُ من ذلك واضحةٌ معلومة، ومما يدل على أهمية مراعاة اختلاف الافهام والعقول تنوع طرق الدعوة، واختلافها قال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾<sup>٦</sup>، فاختلاف طرق الدعوة من الحكمة إلى الموعظة إلى المجادلة تبع لاختلاف أفهام المخاطبين، فيختار لكل صنف الطريقة التي تناسبه، والأسلوب الذي يلائمه.

## ٥ - مراعاة الفوارق الاجتماعية؛

من الواجب أن يكون الخطيبُ على درايةٍ كافيةٍ باختلاف المستويات الاجتماعية للمخاطبين، فالبيئة الريفية تختلف عن البيئة المدنية، والمجتمع المحافظ غير المجتمع المتساهل، والأحياء الشعبية الفقيرة ليست كالأحياء الراقية الغنية، ومسجد السوق والمصنع، مغاير لمسجد النادي والجامعة، والجمهور مشكلٌ من طبقاتٍ شتى، فيهم الكبير والصغير، والغني والفقير، والذكي والغبي، والمتعلم والجاهل، والمسلم والمجادل، والمنتبه والغافل، والمخالف والموافق.

وإذا كان الغالب على الكبراء والأغنياء حب الفخر والإطراء، والسير وراء الأهواء، والترفع على الدهماء، وأن قبولهم للنصح بعد عناء، فيلزم معهم التلطف واللين، مع الترغيب والتحسين، وإذا كان الغالب على طلاب العلم جمال السريرة، وحسن السيرة، فيلزمهم الاحترام والتقدير، والتقديم والتوقير.

وإذا كان الغالب على العمال الجلافة والبلادة، وضعف الأخلاق والعبادة، فيلزمهم التكرار والإعادة، لتحقيق الإفادة، وهكذا فلكل طبقةٍ من المجتمع أخلاقٌ سائدة، وعاداتٌ غالبية، وطبائعٌ متأصلة، قد علم كل أناسٍ مشربهم، وعلى الخطيب أن ينزل كلَّ منازلهم، ويختار لهم ما يناسبهم.

<sup>٦</sup> سورة النحل آية رقم ١٢٥



## ٦ - مراعاة الميول النفسية:

يخطئ كثيرٌ من الخطباء خطأً فادحاً حين يتحدثون عما يهتمون به هم، ويهملون هموم المخاطبين وما يهتمون به.

وعلم النفس الدعوي<sup>٧</sup> يُطلعُ الخطيب على جوانب مهمةٍ من طبائع الناس وأمزجتهم، ويعلمه ما الذي يثيرهم أو يهدئهم، وما الذي يُرضيهم أو يستفزهم، فعواطفُ الناس تختلفُ باختلاف أحوالهم، ما بين هدوءٍ وهياج، وما بين طمأنينةٍ وانزعاج، وكذلك تختلفُ فيما يثيرها ويحركها، فعواطفُ الفقير يثيرها مالا يثيرُ عواطفُ الغني، وعواطفُ الشبابِ يحركها ما لا يحركُ عواطفُ الشيبان، كما أنها تختلفُ باختلاف أمزجة السامعين وميولهم، فالبعض حساسٌ فيما يتعلق بالوطنية والقبيلة، والآخر فيما يتعلق بالعرض والفضيلة، والثالث فيما يتصل بالدين والعقيدة، وهكذا نجد أن لكل فئةٍ ما يثيرها ويحركها أكثر من غيرها، فلا بدَّ للخطيب أن يتعرفَ على ميول المخاطبين ورغباتهم، ويدرسَ طباعهم ونفسياتهم، حتى يحققَ أكبرَ قدرٍ ممكن من التأثير، ويحصلَ على أعلى قدرٍ من الاستجابة.

وعلى الخطيب أن يكون عند مستوى توقعات الجمهور، خصوصاً في أوقات الأزمات الطارئة، وأن يراعي حالة الجمهور النفسية التي تترقبُ منه أن يشاركها همومها، ويواسي أحزانها، ويضمّد جراحها، فعلى سبيل المثال: حين تقع أحداثٌ عنيفٌ واعتداء، أو حين يحصلُ حادثٌ كبيرٌ لإحدى أسر الجيران، أو حين تتعرضُ مدينةٌ إسلاميةٌ لكارثة طبيعية، أو اعتداءاتٍ وحشية، أو غير ذلك من الحوادث والأزمات الطارئة، فإن الجمهور يتوقعُ من الخطيب أن يكون هذا الحدث أو ذاك هو مدار حديثه واهتمامه، وسيكون من غير المقبول عندهم أن ينصرف الخطيب لأي موضوعٍ آخر (مهما كان مهماً عنده، خصوصاً إذا كان بالإمكان تأجيله لخطبةٍ قادمة)، فلا بدَّ للخطيب أن يتعرفَ على ميول المخاطبين ونفسياتهم، وأن يبذلَ جهدهُ في مراعاتها وإرضائها قدر الإمكان.

<sup>٧</sup> هناك كتاب رائع في "علم النفس الدعوي" بهذا الاسم للدكتور عبدالعزيز النغمشي .

## ٧ - مراعاة العادات والتقاليد:

لقوة وشدة تأثير سلطان العادات والتقاليد في حياة الناس كانت هي العذر الأكبر للجاحدين، والحجة الأقوى للمعاندين، كما في قوله تعالى: ﴿وَكَذَلِكَ مَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ فِي قَرْيَةٍ مِنْ نَذِيرٍ إِلَّا قَالَ مُتْرَفُوهَا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَىٰ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰ آثَارِهِمْ مُقْتَدُونَ﴾ [الزخرف: ٢٣]، ومع أن الإسلام استثمر ما يصلح من عادات الجاهلية وتقاليدها، وقوم ما يقبلُ التقويمَ منها، وحاربَ الفاسدَ والضارَّ منها، ومن ثم فقد ضعُف كثيرًا سلطانُ العادات القديم، إلا أنه لا يزال لها بقيةٌ من قوةٍ وتأثير.

قال صلى الله عليه وسلم: "اثنان من أمور الجاهلية لن تدعوها، الطعنُ في الأحساب، والفضخُ بالأنساب"، إذا علِمَ هذا فعلى الخطيب أن يستفيدَ قدر الإمكان من العادات والأعراف السائدة، شريطة أن تكون ضمن دائرة الأحكام الشرعية، والآداب الإسلامية، وبقدر ما يوفِّقُ الخطيبُ إلى حُسن استغلالِ سلطان العادات والتقاليد، بقدر ما سيرى من نتائج رائعة، وثمارٍ يانعة.

## ٨ - مراعاة الرفق بالمخاطبين:

من حُسن سياسة السامعين، الرفقُ بهم وملاطفتهم، لكسب قلوبهم، قال تعالى: ﴿وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ﴾ [فصلت: ٣٤] وقال تعالى: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ [آل عمران: ١٥٩]، وروى مسلمٌ رحمه الله عن عائشة رضي الله عنها أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "إن الله رفيقٌ يحب الرفق، ويعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف"، وأيضًا روى مسلم عن عائشة رضي الله عنها قالت: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الرفق لا يكون في شيءٍ إلا زانه، ولا ينزعُ من شيءٍ إلا شانه"، وحين أرسل اللهُ رسولين من أفضل الدعاة، إلى طاغيةٍ من أكبر الطغاة، أمرهما أن يقولوا له قولًا لينًا لعله يتذكرُ أو يخشى، فإذا كان الطاغية فرعونَ جديرًا بأن يلائنَ له الخطاب، فغيره من المدعوين أولى، وإذا كان موسى عليه السلام يؤمُّرُ بأن يُلينَ الخطاب، فغيره من الدعاة والخطباء أحرى.



## ٩ - مراعاة التدرج في الدعوة:

التدرج في دعوة المخاطبين منهج نبوي، ومطلب شرعي، والخطيب الموفق يعرف بما يبدأ، وماذا يقدم وماذا يؤخر، وما هو المهم وما هو الأهم، فالعقيدة قبل العبادات، والعبادات قبل المعاملات، والمعاملات قبل الأخلاق، والكليات قبل الجزئيات، والأصول قبل الفروع، وهكذا المهم فالأهم؛ أخرج الشيخان وغيرهما عن ابن عباس رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم لما بعث معاذًا إلى اليمن قال: "إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَمَّا بَعَثَ مُعَاذًا رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَلَى الْيَمَنِ، قَالَ: إِنَّكَ تَقْدَمُ عَلَى قَوْمٍ أَهْلِ كِتَابٍ، فَلْيَكُنْ أَوَّلَ مَا تَدْعُوهُمْ إِلَيْهِ عِبَادَةَ اللَّهِ، فَإِذَا عَرَفُوا اللَّهَ، فَأَخْبِرْهُمْ أَنَّ اللَّهَ قَدْ فَرَضَ عَلَيْهِمْ خَمْسَ صَلَوَاتٍ فِي يَوْمِهِمْ وَلَيْلَتِهِمْ، فَإِذَا فَعَلُوا، فَأَخْبِرْهُمْ أَنَّ اللَّهَ فَرَضَ عَلَيْهِمْ زَكَاةً مِنْ أَمْوَالِهِمْ وَتُرْدُّ عَلَى فُقَرَائِهِمْ، فَإِذَا أَطَاعُوا بِهَا، فَخُذْ مِنْهُمْ وَتَوَقَّ كَرَائِمَ أَمْوَالِ النَّاسِ، وَاتَّقِ دَعْوَةَ الْمَظْلُومِ، فَإِنَّهُ لَيْسَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ اللَّهِ حِجَابٌ"، ومما يدل على أهمية مراعاة التدرج في الدعوة نزول القرآن متدرجًا، فأول ما نزل من القرآن الإيمان والعبادات، فلما قوي إيمان الناس نزل الحلال والحرام. تقول عائشة رضي الله عنها: "ولو نزل أول شيء لا تشربون الخمر لقالوا لا ندع الخمر أبدًا"، وحتى نزول الحلال والحرام كان متدرجًا، فالخمر حُرمت على ثلاث مراحل، كانت الأولى للتنفير: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ﴾ [البقرة: ٢١٩]، والمرحلة الثانية تحريم جزئي قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْرَبُوا الصَّلَاةَ وَأَنْتُمْ سُكَارَى حَتَّى تَعْلَمُوا مَا تَقُولُونَ﴾ [النساء: ٤٣]، والمرحلة الثالثة تحريم كلي قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [المائدة: ٩٠]، فإذا كان للتدرج في الدعوة كل هذه الأهمية والتأثير وحسن القبول، فلا بد للخطيب من مراعاة ذلك، وأن يستفيد منه في خطابته ما استطاع إلى ذلك سبيلًا.

## ١٠ - مراعاة الظروف الطارئة:

على الخطيب أن يحسب حسابه، ويهيئ نفسه للطوارئ والمفاجئات وما لا يتوقع، فلو قدر نزول مطرٍ غزير، أو حصل في المسجد أمرٌ خطير، كنشوب حريقٍ أو سقوط جدار، أو تعطلت الكهرباء واشتدَّ الحرُّ بالناس وتعطلت مكبرات الصوت، أو أن يفقد أحد المصلين وعيه ويغمى عليه، أو أن يحدث هرجٌ ومرجٌ بين بعض الحاضرين لأي سببٍ كان، أو غير ذلك من الظروف الطارئة، والأمور المربكة، فعلى الخطيب أن يختم حديثه بأسرع ما يمكن، ثم يتوجه لحل المشكلة الطارئة<sup>٨</sup>.

## ١١ - لا مراعاة للمخاطبين في أمور التوحيد والعقيدة:

من الجدير بالتنبيه أنه لا مراعاة للمخاطبين في أمور التوحيد والعقيدة. يدل على ذلك فعل النبي صلى الله عليه وسلم وقوله، فقد روى الأمام أبو يعلى عن عقيل بن أبي طالب رضي الله عنه قال: جاءت قريش إلى أبي طالب فقالوا: إنَّ ابنَ أخيك يؤذينا في ديننا وفي مسجدنا فأنه عن أذانا فقال: يا عقيلُ اتَّني بمحمدٍ فذهبتُ فأتيتُه به فقال: يا ابنَ أخي إنَّ بني عمِّك يزعمونَ أنك تؤذيه في ناديه وفي مسجدهم فأنته عن ذلك قال: فحلَّق رسولُ الله صلَّى اللهُ عليه وسلَّم بصره إلى السماء فقال: أترونَ هذه الشمس؟ قالوا: نعم قال: ما أنا بأقدر على أن أدع لكم ذلك أن تشتعلوا لي منها بشعلةٍ قال: فقال أبو طالبٍ: ما كذبنا ابنُ أخي فارجعوا، ومما يدل على ذلك أيضًا، ما فعله صلى الله عليه وسلم حين دخل مكة فاتحًا، فإنه كسَّر الأصنام كلها، ولم يراع في ذلك مشاعر أحد من المدعوين، مع أنه قد راعى شعورهم حين ترك بناء البيت على قواعد إبراهيم، بحجة أنهم حديثو عهد بإسلام، فلا مراعاة ولا مجاملة في أمور التوحيد والعقيدة.

<sup>٨</sup> حدث في أحد المساجد أن استغل الأطفال خلو الدور العلوي، فأحدثوا فيه إزعاجًا شديدًا طال أرجاء المسجد كلها، ومنعوا الناس من متابعة الخطيب، فأمَّ الخطيب خطبته سريعًا، ويعيد الصلاة مباشرة توجه إلى باب الدور العلوي فوقف عنده، ووقف معه جملة من الناس، فلم يسمح لأي طفل أن يخرج، ثم أرحف باستدعاء الجهات الأمنية، وأوعز لأحدهم أن يسجل أسماء الصبية، ثم كتب رسائل عتاب ونصح لأولياء أمورهم وأرسلها لهم، فانتهت المشكلة ولم تتكرر والله الحمد.



## وماذا بعد دراسة البيئية:

وبعد أن تكون قد رسمت صورة متكاملة للبيئة التي ستدعو فيها، وتعرفت على إيجابياتها وسلبياتها، وما لها وما عليها، وبعد أن أحطت علمًا بما يجب عليك مراعاته عند خطاب المدعويين، فإن الخطوة التالية هي أن تحدد المواضيع المناسبة لأحوالهم، وترسم المنهج السنوي لدعوتهم، نسأل الله أن يكلل جهودك بالنجاح والتوفيق، وأن يبارك في علمك وعملك، وأن يتقبل منا ومنك.

## الخاتمة:

وبعد أيها الخطيب المبارك: وبعد أن استعرضنا الكثير من البيانات والمعلومات، المتعلقة بفنون الخطابة والإلقاء، وبيننا عمليًا الكثير من أساليبها ومهاراتها، فاعلم (وفكك الله) أن ثمره القراءة والاطلاع كثرة الاستفادة وقوة الانتفاع، ودليل ذلك الجدِّيَّة في التطبيق وحسن الاتِّباع، جعلني الله وإياك من ﴿الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَاهُمُ اللَّهُ وَأُولَئِكَ هُمْ أُولُو الْأَلْبَابِ﴾ [الزمر: ١٨].

ثم أوصيك أخي الكريم: ونفسي بتقوى الله، ﴿وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمَكُمُ اللَّهُ﴾ [البقرة: ٢٨٢]، وتذكر جيدًا أنك في طريق لا طريق أحسن منه البتة، لقوله تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ [فصلت: ٣٣]، ولكنه طريق طويل، وحمله ثقيل، فاستعن بالله واصبر، فمن صبرَ ظفرَ، وكلُّ من سارَ على الدرب وصلَ بإذن الله. أخلق بذِي الصبرِ أن يحظى بحاجته، ومُدمنِ القرعِ للأبواب أن يلجا.

أخي الكريم: استفرغ الجهدَ والطاقةَ، وتسَلحْ بالخبرةَ والمهارةَ، وتزودْ بالعلمَ والإيمانَ، وعليك بعلوِّ الهمةِ، وقوةِ الإرادةِ، وسموِ النفسِ، فعلى قدرِ أهلِ العزمِ تأتي العزائمُ، وتأتي على قدر الكرامِ المكارمُ، ومن تَكُنِ العلياءُ همةَ نفسه، فكلُّ الذي يلقاهُ فيها محبَّبٌ، ومن كانت له نفسٌ تواقَّةٌ. طارت به نحو المعالي، ومن يتهبب صعود الجبال. يعيش أبدَ الدهرِ بين الحُفْرِ، فكن رجلاً إن أتوا بعده. يقولون مرَّ وهذا الأثر، واعلم أنك إن لم تزد شيئاً على الدنيا بعبائك، كنت أنت الزائد عليها بعبائك، وما لم تكن قد وهبت نفسك لغاية عظيمة، فحياتك لم تبدأ بعد.

واعلم أخي الفاضل: أن المنبر رسالة راقية لترقيق القلوب، وهدية مهذبة لتركبة الأخلاق، وبلسم ناجع لعلاج جراحات المظلومين، وزئير يمجّر في وجوه الأعداء والمنافقين، وأن الخطيب الصادق كالغيث المدرار، حيثما وقع نفع، وكالمصباح المنير، يستضيء به كل من وصله شعاعه، وأن أصحاب الكلمة المؤثرة هم الذين يغيرون مجرى التاريخ، ويصنعون الأحداث وبينون الأمجاد، فسابق نحو العلا، ونافس في المكرمات، وزاحم قوافل العظماء، فبابُ المجد ما زال على مصراعيه مفتوحًا، ومجالُ السبق سيظل مسموحًا ومفسوحًا، ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ [الرعد: ١١]، وعلى قدر المؤونة تأتي من الله المعونة، وبقدر ما تتعنى تنال ما تتمنى، فأملوا وأبشروا، وتفاءلوا بالخير تجدوا، ﴿إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِنَ الْمُحْسِنِينَ﴾ [الأعراف: ٥٦].

وتيقن أخي المبارك أنك لست بأقل من غيرك، ولا أبطأ ممن سبقك، ولا أدنى ممن فاقك، وأنك من صنع أفكارك، وأنه كما تُفكر ستكون، وكما تتوقع سيقع، فجهز أدواتك، وحدد أهدافك، واحرص على ما ينفعك، وركز تُنجز، واجتهد تُحرز، واستعن بالله ولا تعجز، وسر على بركة الله، وقم وانطلق، إلى حيث تستحق، وهيا لتكون أفضل ما يمكنك أن تكون، ﴿إِنَّ اللَّهَ مَعَ الَّذِينَ اتَّقَوْا وَالَّذِينَ هُمْ مُحْسِنُونَ﴾ [النحل: ١٢٨].

وفقك الله ورعاك، وأهَمَّكَ رُشْدَكَ وهداك، وسدّد على دروب الخير خطانا وحُطَاكَ، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.



## المحتويات

الوحدة الأولى: مقدمة عن الخطابة:	٤
١ - أهمية الكلمة:	٤
٢ - تعريف الخطابة:	٧
٣ - أهمية الخطابة في الإسلام:	٨
٤ - أهداف الخطابة الإسلامية:	٩
٥ - مميزات الخطابة في الإسلام:	٩
٦ - أسباب رقي الخطابة في الإسلام:	١٠
٧ - أركان الخطابة:	١٠
الوحدة الثانية: صفات الخطيب ومهاراته:	١١
تمهيد: مقومات نجاح الداعية:	١١
أين يكمن الخلل؟	١٥
النوع الأول: الصفات الفطرية (الوهبية):	١٥
النوع الثاني: الصفات المكتسبة:	١٧
القسم الثاني: الصفات العلمية:	٢١
القسم الثالث: الصفات النفسية:	٢٣
السكينة والطمأنينة:	٢٣
التعامل مع الخوف:	٢٣
مصادر الخوف:	٢٤
علاج الخوف والتوتر:	٢٤
الفشل وتكراره من طبيعة المخلوقين:	٢٦
القسم الرابع: الصفات الفنية (مهارات الإلقاء):	٢٧
مكونات الرسالة الإلقائية:	٢٨

- أولاً - مهارة القراءة الذكية وصحة النطق: ٢٩ .....
- ثانياً: تفعيل مهارات التنوع الصوتي: ٣٠ .....
١. مهارة السرعة والبطء: ٣٠ .....
٢. مهارة العلو والخفض: ٣٠ .....
٣. مهارة التّفخيم والتّزقيق: ٣١ .....
٤. مهارة المطّ والضغط: ٣١ .....
٥. مهارات المحاكاة والتّمثيل: ٣١ .....
٦. مهارات الوقف على علامات الترقيم: ٣١ .....
٧. مهارات الوقف بين الجمل والفقرات: ٣٢ .....
- ثالثاً: تفعيل مهارات لغة البدن: ٣٥ .....
- المهارة الأولى: الوقفة المعتدلة: ٣٥ .....
- المهارة الثانية: التواصل البصري: ٣٦ .....
- المهارة الثالثة: التّحكّم في ملامح الوجه وتعابيرها: ٣٧ .....
- المهارة الرابعة: توظيف حركة اليدين: ٣٨ .....
- المهارة الخامسة: أن يكون لائق المظهر: ٣٩ .....
- الوحدة الثالثة: التحضير ومراحل إعداد الموضوع: ٤١ .....
- تمهيد: ٤١ .....
- أول هذه الخطوات هو: حُسْن اختيار الموضوع: ٤١ .....
- الخطوة الثانية: جمع المعلومات: ٤٣ .....
- الخطوة الثالثة: الاختيار والتصنيف: ٤٥ .....
- الخطوة الرابعة: الخلاصة المبدئية: ٤٥ .....
- الخطوة الخامسة: ترتيب العناصر: ٤٥ .....
- الخطوة السادسة: بناء المقدمة والخاتمة: ٤٦ .....



- الخطوةُ السابعة: خطبةُ ابتدائية. ٤٧.....
- الخطوةُ الثامنة: الاستفادةُ من وثيقة الحكم والأمثال. ٤٨.....
- الخطوةُ التاسعة: المراجعةُ الشاملة. ٤٨.....
- الخطوةُ العاشرة: التنسيقُ للطباعة. ٤٨.....
- أساليب الدخول إلى الموضوع: ٤٩.....
- الإقناعُ والإثارة. ٥٢.....
- عوامل اختيار الأدلة والشواهد: ٥٣.....
- أساليب الإقناع العقلي: ٥٣.....
- أهمية القصة ومميزاتها: ٥٦.....
- مزايا القصة وخصائصها: ٥٨.....
- المحسنات البلاغية: ٦١.....
- طريقة مقترحة لأداء الكلمة الوعظية: ٦٤.....
- طريقة اعداد وتحضير الكلمات الوعظية. ٦٥.....
- نصائح مهمّة لتحسين الأسلوب الكتابي والخطابي: ٦٥.....
- مكتبة الخطيب الأدبية: ٧٠.....
- نصائح عامة، ولكنها هامة: ٧٣.....
- الوحدة الرابعة: المخاطبون: ٧٤.....
- تمهيد: ٧٤.....
- أولاً: دراسة البيئة والتعرف على المخاطبين: ٧٥.....
- المنهج السنوي للخطب: ٧٦.....
- ثانياً: مراعاة أحوال المخاطبين: ٧٦.....
- ١ - مراعاة أوقات المخاطبين: ٧٦.....
- ٢ - مراعاة المصالح الخاصة والعامة للمخاطبين: ٧٧.....

- ٣ - مراعاة قدرات وإمكانيات المخاطبين: ..... ٧٨
- ٤ - مراعاة اختلاف الافهام والعقول: ..... ٧٩
- ٥ - مراعاة الفوارق الاجتماعية: ..... ٨٠
- ٦ - مراعاة الميول النفسية: ..... ٨١
- ٧ - مراعاة العادات والتقاليد: ..... ٨٢
- ٨ - مراعاة الرفق بالمخاطبين: ..... ٨٢
- ٩ - مراعاة التدرج في الدعوة: ..... ٨٣
- ١٠ - مراعاة الظروف الطارئة: ..... ٨٤
- ١١ - لا مراعاة للمخاطبين في أمور التوحيد والعقيدة: ..... ٨٤
- وماذا بعد دراسة البيئة: ..... ٨٥
- الخاتمة: ..... ٨٥