

خمسون وصية ووصية لتكون خطيباً ناجحاً

أمير بن محمد المدري
إمام وخطيب مسجد الايمان - عمران

بسم الله الرحمن الرحيم

المحتويات

الموضوع	الصفحة	الموضوع	الصفحة
11-صلة الخطيب بالله	27	1-المقدمة	11
12-روحانية الخطيب	28	2-الاخلاص روح النجاح	13
13-الله الله في القدوة	32	3-أهمية خطبة الجمعة	17
14-السحر العجيب	35	4-هل يمكن تعلم الالقاء.....	20
15-الشجاعة	39	5-مهارات الاتصال	
16-ذوقيات الخطيب	40	6- نصائح حول الإتصال (الجمعة	

الموضوع الصفحة	الموضوع الصفحة
21- مفهوم الموعظة 67..	21- مفهوم الموعظة 67..
22- جرب عملياً 70	22- جرب عملياً 70
23- حضر جيداً 71	23- حضر جيداً 71
24- لباس الخطيب 79	24- لباس الخطيب 79
25- قِيم خطبتك 81	25- قِيم خطبتك 81
26- كيف تستفتح الخطبة 85..	26- كيف تستفتح الخطبة 85..
27- ما هدف الخطبة 89.....	27- ما هدف الخطبة 89.....
28- كيف تختتم خطبتك 92	28- كيف تختتم خطبتك 92

المقدمة

الحمد لله وكفى وصلاة وسلاما على عبده المصطفى وعلى
اله وصحبه ومن اقتفى وبعد:-

إن الدعوة إلى الله تعالى على بصيرة وهدى ضرورة من
ضرورات هذه الحياة لا تقل أهمية عن حاجة الإنسان إلى
الطعام والشراب، بل هي من أعظم الضرورات على
الإطلاق والعموم؛ إذ تتوقف عليها سعادة البشرية ونيل
مكائنها وريادتها، بل يتوقف على تركها ذل الأبد وحزن
الدهر.

"إن الله بعثنا لنخرج من شاء من عبادة العباد إلى عبادة
رب العباد، ومن جور الأديان إلى عدل الإسلام، ومن ضيق
الدنيا إلى سعة الدنيا والآخرة"،

ولكن لن تجد الدعوة إلى الله أثرها أو تحقق مقصدها على
هذا النحو إلا إذا وجد الداعية الناجح الذي يحملها ويعيش بها
ولها، ويحمل لها في قلبه المكان الأسنى والمطلب
الأسمى.

والخطبة من أكثر أنواع الدعوة تأثيراً ووصولاً للقلوب
والأسماع إن أحسن الخطيب وتميز.

والخطابة مسؤولية عضمی لا یعلم حجم خطورتها إلا من یعلم أهميتها , فهي منبر التوجيه والدعوة وإحياء السنن وقول الحق وقمع البدع .

من هنا وجب أن تكون لنا وقفة مع الخطيب وصفاته، نحاول التعرف على جوانب ثقافته ومصادر أفكاره وأهم المكونات التي تؤثر في إفرازه وإيجاده.

ولهذا فقد قمت متوكلاً على الله مستعیناً به جل وعلا بالاطلاع على معظم المطولات في هذا الفن وأخرجت منها بتصرف وأختصار سمات وصفات الخطيب الناجح والمؤثر مع بعض الاضافات واتمنى ان يجد كل خطيب مطلبه في هذا العمل.

والله أسأل أن يتقبل هذا العمل وأن يجعله صالحاً ولوجهه خالصاً وأن يسد الخلل إنه نعم المولى ونعم المصير .

أمیر بن محمد المدري

مقدمة لا بد منها للخطيب

الإخلاص سر النجاح

أخي خطيب الجمعة : تحية إليك أيها الاخ الموفق يا من جعل الله لكلماتك أذاناً صاغية، بل يا من أمر النبي صلى الله عليه وسلم بالانصات لك، ويا من تقوم على الناس خطيباً كل جمعة، لتبين لهم أمر دينهم ولترشد ضالهم، وتهدي عاصيهم، أبعث إليك هذه الرسالة المخضبة بالحب والتقدير عليها تكون معيناً لك على أداء مهمتك ...

أخي الخطيب قبل أي شيء أوصيك أن تجدد نيتك وتتفقد إخلاصك حتى تكون لكلماتك وخطبك أثراً في قلوب الناس إذ النائحة الثكلى ليست كالمستأجرة، ثم تأمل معي كم لك من الأجور والحسنات وأن تقوم في مسجدك خطيباً كل جمعة، وكم هو النفع الذي ينتشر بين الناس بسبب كلماتك

ونصائحك عبر الخطبة، إن استشعارك أخي لهذه الفضائل يدفعك إن شاء الله إلى السعي الجاد للرقى بخطبتك قابلاً ومضموناً. فلا بد أخي أن توقظ في نفسك حس الدعوة إلى الله وتلمس حاجة مجتمعك وأمتك إلى نصحك ووعظك وتغييرك

أخي الخطيب : أعلم أن الإخلاص لله روح الدين ولباب العبادة وأساس أي داع إلى الله وهو في حقيقته قوة إيمانية ، وصراع نفسي ، يدفع صاحبه بعد جذب وشد - إلى أن يتجرد من المصالح الشخصية ، وأن يترفع عن الغايات الذاتية ، وأن يقصد من عمله وجه الله لا يبغي من ورائه جزاءً ولا شكوراً

فالمخلصون " أعمالهم كلها لله ، وأقوالهم لله ، وعطاؤهم لله ، ومنعهم لله ، وحبهم لله ، وبغضهم لله ، فمعاملتهم ظاهراً وباطناً لوجه الله وحده "

والإخلاص للخطيب ألزم له من كل أحد وأهميته تفوق كل أمر ، وهو استجابة لأمر الله (**وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ**) البينة : 5

وقال تعالى (**مَنْ كَانَ يُرِيدُ الْعَاجِلَةَ عَجَّلْنَا لَهُ فِيهَا مَا نَشَاءُ لِمَنْ نُرِيدُ ثُمَّ جَعَلْنَا لَهُ جَهَنَّمَ يَصْلَاهَا مَذْمُومًا مَذْخُورًا**) الإسراء 18

من كان طلبه الدنيا العاجلة، وسعى لها وحدها، ولم يصدّق بالآخرة، ولم يعمل لها، عَجَّلَ الله له فيها ما يشاؤه الله ويريده مما كتبه له في اللوح المحفوظ، ثم يجعل الله له في الآخرة جهنم، يدخلها ملومًا مطرودًا من رحمته عز وجل؛ وذلك بسبب إرادته الدنيا وسعيه لها دون الآخرة. وفي ترك الاخلاص خوف من الحرمان برّد الأعمال ومنع التوفيق؛ لأن الله جل وعلا قال في الحديث القدسي (أنا أغنى الشركاء عن الشرك من عمل عملاً

أشرك فيه معي غيري تركته وشركه) أخرجه مسلم وفيه وقاية من عذاب الآخرة الذي توعد به الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم من عمل بلا إخلاص عندما ذكر أول ثلاثة تسعّر بهم النار وهم قارئ وغني ومجاهد لم يقصدوا بأعمالهم وجه الله في الحديث الذي أخرجه مسلم. وكيف يتصور هذا الأمر رجل يقاتل تحت راية الاسلام وباسم الدين فكيف يكون من أهل النار وأكثر من ذلك العالم الفقيه الذي تعلّم وسهر الليالي وأصبح عالما وخطيبا يشار إليه بالبنان فكيف يكون من أهل النار وآخر يحفظ كتاب الله تلاوة وتجويداً وتفسيراً هؤلاء الثلاثة أول الداخلين الى النار لماذا ضياع الاخلاص كل ذلك ليقال عنهم أنهم كذلك . فلا بد والأمر كذلك من تحري الإخلاص والحذر مما يضاذه فإنه " لا يجتمع الإخلاص في القلب ومحبة المدح والثناء

والطمع فيما عند الناس إلا كما يجتمع الماء والنار والضب
والحوت .

وحين فهم الاوائل هذا المعنى أوضحوا لجيلهم معانيه
فأيقظوا النفوس الغفلة ليستقر فيها مفهوم النية قال ابن

**المبارك (رب عمل صغير تعظمه النية ورب عمل
كبير تصغره النية)**

وقال الكيلاني

(كن صحيحاً في السر تكن فصيحاً في العلانية)

وأعلم أخي الخطيب أنه لا يشرح الصدر مثل الكلام الصادق،
والبيان الناطق، واللفظ الدافق، والأسلوب السامق، أما
كلام الحاكة، وألفاظ أهل الركافة، فهو حُمى الأرواح، في
الصدور رماح، وفي القلوب جراح.

وإذا كان الإخلاص فريضة على كل عابد؛ فهو في حق
العامل والداعي أفرض وأوجب، وغني عن الذكر ما ورد في
القرآن من آيات وفي السنة من أحاديث تحض على
الإخلاص في العمل والعبادة، وتحذر من الشرك بالله
وابتغاء غير وجهه تعالى بالعمل.

يبين الشيخ محمد الغزالي في كتابه مع الله أن الداعية
المرائي يقتترف جريمة مزدوجة، إنه في جبين الدين سُبَّة

متنقلة وآفة جائحة، وتقهقُر الأديان في حلبة الحياة يرجع إلى مسالك هؤلاء الأدعياء، وقد رويت آثار كثيرة تفضح سيرتهم وتكشف عقباهم، والذي يحصي ما أصاب قضايا الإيمان من انتكاسات على أيدي أدعياء التدين لا يستكثر ما أعد لهم في الآخرة من ويل.. والعمل الخالص الطيب -ولا يقبل الله إلا طيبا- هو الذي يقوم به صاحبه بدوافع اليقين المحض وابتغاء وجه الله، دون اكتراث برضا أو سخط، ودون تحرُّ لإجابة رغبة أو كبح رغبة ((مع الله - الغزالي))

والمفروض أن الخطيب العارف بالله قد بلغ من منازل الإيمان منزلة تجعل رجاءه في الله وحده يسبق كل رغبة إلى مخلوق ، والإخلاص يجعل للكلمات حيوية مؤثرة ، وللدعوة قولاً سريعاً .

وهاهو ابن الجوزي يصف لنا المخلصين فيقول (إنهم رجال مؤمنون ونساء مؤمنات يحفظ الله بهم الارض بواطنهم كظواهرهم بل أجلى وسرائرهم كعلانيتهم بل أحلى وهمهم عند الثريا بل أعلى) **صيد الخاطر**

فأنطلق أخي الخطيب على بركة الله بالإخلاص لله في طريق الله لتصل الى الله وقد رضي عنك فأجزل لك العطاء وأسبغ عليك النعم وأكرمك أفضل إكرام وإذ

بالحسنات قد تضاعفت وبالسيئات قد محيت وإذ بك

تستمع

(سَلَامٌ عَلَيْكُمْ طِبْتُمْ فَادْخُلُوهَا خَالِدِينَ) الزمر 73.

أهمية خطبة الجمعة

إن خطبة الجمعة تميزت بخصائص معينة -أهمها أن يكون موضوعها أقرب إلى واقع حياة الناس- الأثر العميق في تشكيل الفكر والسلوك، وبالتالي القدرة على أن تسبق إلى عقولهم بالحق سبقاً، خصوصاً أن حضور الخطبة فرض عين على كل مسلم بالغ عاقل. فيحضرها المسلمون كلهم: الكبار، والصغار، والرجال، والنساء، والحاكم، والمحكوم، فينصت الجميع إلى كلمات الخطيب على سبيل العبادة دون كلام في كل بلاد الأمة الإسلامية في يوم واحد، مما يهيئ لها فرصة سانحة لتقديم بضاعة تفيد الناس في دنياهم وأخراهم، أي ما يحتاجه الناس، وما يمسه حياتهم، سواء ما يتعلق بأمر الإيمان، أو بالشئون الأسرية والاجتماعية، أو السياسية، أو العسكرية، أو الإعلامية.

الخطابة في الإسلام:

في لندن يزدحم الناس حول الخطباء في الركن المخصص

لذلك في حديقة (هايدبارك) فإذا وقف قسيس ليخطب لا يظفر، إلا بعدد قليل جداً من المستمعين!، ويرجع ذلك إلى أن خطبهم لا تعدو أن تكون أحاديث عن حياة المسيح مأخوذة عن الأناجيل، أو تكون من مطالعات في العهد القديم، أو بعض التعاويذ والترانيم .. إلى غير ذلك ما هو معروف للناس، وقد سمع مراراً وتكراراً وأصبح لا يهتُّ المشاعر ولا يلمس الوجدان.

ومقارنة بالمثل السابق؛ فإن الخطابة في الإسلام لها مبادئ وأصول قامت عليها، وعلى سبيل المثال: خطبة الجمعة وما تتمتع به من مميزات، فجميع المسلمين يحضرونها ويجلسون لاستماعها، فالكل آذان صاغية للخطيب، وبها يكون التوجيه؛ فهي ليست مأخوذة من أناجيل مكتوبة، أو ترانيم خادعة؛ بل هي قانون حياة، ومنهج عمل، مدعمة بخير كلام، ليس فيه من التخريف وليس من كلام الناس بل من كلام رب الناس، ومن أحسن من الله قليلاً.

وتبرز أهمية خطبة الجمعة في الإسلام من كون الحاضرين قد أتوا طواعية استجابة لأمر الله عز وجل الذي قال ((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ)) الجمعة الآية 9

ومنصاعين لأمر رسول الله صلى الله عليه وسلم ((من

ترك ثلاث جمع تهاوناً طبع الله على قلبه))

ولأن هؤلاء المصلين قد هيوؤوا أنفسهم لتلقي أوامر الله عز وجل ترى أكثرهم قد اغتسلوا وتطيبوا وأتوا إلى المساجد بوجوه باشة وثياب نظيفة ، واستكملوا أتم ما يملي عليه الذوق السليم من نظافة المظهر الذي يدل على نظافة الباطن.

ومن منطلق الحرص على الدين لابد أن نعني الخطباء أهمية دورهم في التذكير بالمنهج القرآني فهماً وتطبيقاً ، وهذا مبدأ السير إلى وحدة الصف الإسلامي .

مع قصر المدة الزمنية ومع كون الفرصة المتاحة لهم ليست سوى هذه الدقائق القليلة ، فإن الكلمة الطيبة و الفكرة الصحيحة يفعلان فعلهما دوماً وكما يقول المفكرون أن لا شئ يضيع ولا شئ يفنى وأن الكلمة تفعل فعلها ولو بعد حين

وهذا مصداق قوله تعالى : ((**أَلَمْ تَرَ كَيْفَ صَرَبَ اللَّهُ**

مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ تُؤْتِي أُكْلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا وَيَصْرِبُ اللَّهُ الْآمَنَاتِ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ)) ابراهيم 24,25

وحتى تكون هذه الخطبة أو تلك ناجحة موفقة كان هذا

الكتاب المتواضع

هل يمكن تعلم الخطابة والإلقاء؟

الخطابة صعبة، والإلقاء مستحيل، وأنا سيئ في حديثي، فهل يمكنني أن أجيد الإلقاء؟!.

أقول وبكل سهولة: تستطيع أن تتعلم الإلقاء، ولا يعني عزوفك أصلاً عن إلقاء الكلمات أنك لن تستطيع إجادتها، أو أن إخفاقك في موقف سابق يجعلك تصد عن ذلك، بل انظر بإيجابية واعلم أنك قد استفدت من موقفك السابق، وتعلمت منه التجارب والخبرات حتى تجعلك تتقن هذا الفن، يقول إيمرسون: " إن جميع المتكلمين العظماء كانوا متكلمين سيئين في البداية".

اعلم أن القدرات يصنعها الإنسان، والمهارة يكتسبها ويتعلمها الإنسان.

وقال النبي - صلى الله عليه وسلم - : " إنما العلم بالتعلم، وإنما الحلم بالتحلم".

فالإلقاء والخطابة أمر يمكن للإنسان أن يتعلمه إذا اتبع قواعده وسار على نهجه وجلد على مراسه. فهذا واصل بن عطاء- أحد أئمة المعتزلة- كان لديه لثغة في حرف الراء، فحاول أن يستقيم لسانه، فلم يستطع ورغم ذلك فلم يترك الخطابة بسبب هذه اللثغة فما كان منه إلا أنه كان يخطب من غير حرف الراء، فأصبح من أوائل الخطباء وأشهرهم.

والآن وحتى نبحر في هذا الفن الرائع الجميل، فإنه من

الأفضل أن نتطرق إلى أمور كثيرة تتعلق بالإلقاء، وحتى تكون دراستنا أكثر منهجية وتعلمنا أكثر إتقاناً، فستعرض إلى ما يجب أن يتحلى به الخطيب من صفات، وكذلك قضية التحضير فهي ملازمة تماماً للإلقاء ومرتبطة به تماماً ولا يمكن فصل أحدهما عن الآخر، بمستوى إتقان التحضير يكون الإبداع في الإلقاء، وأيضاً التدريب قبل الإلقاء، وكذلك ما يمكن فعله عند الخوف والارتباك وبعد هذا وذاك نشرع في ذكر المهارات الإلقائية والفنون الخطابية. ((ماجد بن جعفر الغامدي فنون خطابية ... ومهارات إلقائية))

وخطبة الجمعة هي نوع من أنواع الاتصال لذا سنعرِّج وإياكم قليلاً مع الأتصال ومهاراته.

مهارات الإتصال

من الواضح أن الموضوع له جانبان: الإتصال ومهاراته التي تجعله فعالاً، وقياس ذلك على خطبة الجمعة باعتبارها إحدى أدوات الإتصال. لذلك أقسم مداخلتي إلى قسمين: الأول: نظري حول الإتصال ومهاراته، والثاني: حول خطبة الجمعة كأداة اتصال جماهيري.

الإتصال:

هو تبادل للمعلومات بغية تحقيق فهم مشترك بين الأطراف المعنية، وهو يشمل تبادل الحقائق والأفكار والانفعالات.

عناصر الإتصال:

- 1- المرسل: أي مصدر الإتصال
- 2- المستقبل: أي الشخص الذي توجه له الرسالة.
- 3- الرسالة: أي محتوى الإتصال ومضمونه.
- 4- قناة الإتصال: أي وسيلة الإتصال وقد تكون شفوية أو غير ذلك.
- 5- التغذية العكسية: أي التأكد من وصول الرسالة وأثرها على المستقبل، وهي تعتمد على فعالية العناصر الأربعة السابقة.

الإتصال الفعال:

يكون الاتصال فعالاً عندما يفسر المستمع الرسالة بالطريقة التي قصدها المتحدث.

الرسالة الواضحة: تكون الرسالة واضحة عندما تكون:

- 1- مباشرة لا تحوم حول الموضوع.
- 2- محددة بحيث تهدف إلى توصيل رسالة معينة.
- 3- غير تهديديه ولا تتضمن السخرية والغضب.

أشكال الاتصال:

- 1- الاتصال الشفوي ومنه خطبة الجمعة.
- 2- الاتصال الكتابي كالمقالات والمؤلفات والصحافة.
- 3- الاتصال المرئي عبر البرامج التلفزيونية والفيديو وغيرها.
- 4- الاتصال الرمزي أي بالإيماء وهو شديد التأثير لدى العقلاء.
- 5- الاتصال المركب والذي يتضمن أكثر من شكل من الأشكال السابقة.

عوائق الاتصال

أهم عوائق الاتصال هو أننا في كثير من الأحيان نريد سماع ما نحب فقط، ونشترط أن يكون الشخص كما نود فقط،

وليس كما هو. لذا قد تنحصر هذه العوائق في الأطر التالية:

1-عوائق تتعلق بالمرسل: شخصيته،
أداؤه، طريقته...

2-عوائق تتعلق بالرسالة: ناقصة، غامضة،
مشوشة، طويلة جداً...

3-عوائق تتعلق بالوسيلة: إخفاق في نقل
الرسالة حتى لو كانت جيدة.

4- عوائق تتعلق بالمستقبل: إخفاق في
استلام الرسالة.

5-إساءة فهم الرسالة: بسبب لغتها أو
معانيها...

نصائح عامة حول الاتصال

- 1-تحديد هدف الرسالة وأسبابها ودوافعها.
- 2-تحضير الرسالة جيداً: اختيار موضوعها، وضع مسودة لها، إعطائها الوقت الكافي من التحضير.
- 3-معرفة الجمهور أو المستقبل: لأن ذلك يزيد من فرص وصول الرسالة.
- 4-توجيه الرسالة بعمق: إعلان موضوعها، إنشاء هيكلية أساسية لها، تنظيم الأفكار وتسلسل

المعلومات (الأهم ثم المهم) وأن تفضي عناصر
الرسالة أحدها إلى الآخر، ضبط نبذة الرسالة،
تجنب المبالغة والتعميم المفرط، تجنب الكلمات
المقيدة واستخدام الكلمات المألوفة، دقة
الرسالة ومعلوماتها، تجنب الإهانات غير
المتعمدة، الانتباه إلى حركات اليد والجسم أثناء
توجيه الرسالة، الاهتمام بصياغة الرسالة ولغتها.
5- تكوين تجربة وتطوير الذات، وذلك من خلال
الرسائل السابقة التي يرسلها المرسل،
والرسائل

المشابهة التي يرسلها الآخرون، وذلك بمعرفة
مواطن القوة والضعف، والتأكد من وصول الرسالة.
يُذكر هنا أن الخطيب هو الشخص الذي لا يستمع إلى
خطبة الجمعة لأنه هو الذي يلقيها، لذا لا بد من تقييم
الآخرين له.

ملاحظات عامة حول خطبة الجمعة

تتناول المصادر الإسلامية خطبة الجمعة غالباً من باب
الدعوة الجماعية، ولذا فهي أداة اتصال جماهيري بلغة اليوم،

وليس شرطاً حصرها في السياق الفقهي فقط، وإنما يمكن تناولها في سياق الإعلام والاتصال أيضاً.

يقول أحد الإعلاميين إن المسلمين يمتلكون أهم وسائل الإعلام والاتصال المؤثرة أكثر من غيرها، وهي خطبة الجمعة، ويقول أحد علماء الدين: لتسيطر الحكومة على الإذاعة والتلفزيون ووسائل الإعلام ولتترك لنا خطبة الجمعة.

إن أهمية ودور خطبة الجمعة في توصيل الرسائل للمستمعين (المصلين) يقتضي منا الإشارة إلى الملاحظات التالية:

- 1- ما يميز خطبة الجمعة كأداة اتصال فعال مجموعة من الأمور، أهمها:
 - 1- أنها متكررة أسبوعياً
 - 2- وأنها إلزامية وركن من أركان صلاة الجمعة التي لا تصح في البيت، وبالتالي يصل تأثيرها غالباً إلى كل بيت
 - 3- وأن جمهورها متنوع، حيث يحضرها الكبير والصغير، المثقف والمزارع والعامل وأصحاب المهن المختلفة، والرجل والمرأة، وغير ذلك، لذا يكون تأثيرها واسعاً ولا بد أن تكون متوازنة وتراعي مختلف المستويات.

واليك أخي الخطيب

صفات الخطيب المؤثر، أو العوامل التي تجعل
الخطيب نافعا لامته ولمجتمعه ولنفسه اولا ، وهي
كالتالي :-

أولاً:الشعور بالمسؤولية:-

يجب أن يشعر الخطيب بأنه صاحب رسالة يؤديها، ويقصد من خلالها وجه الله، حتى ولو كانت تلك وظيفته التي يقات منها، وذلك لأن صاحب الرسالة يستفرغ كل طاقته في محاولة إيصالها إلى الناس، لا يكل ولا يمل.

. والحقيقة إذا ما توفر هذا الشعور في نفس الخطيب فإن النجاح سيكون حليفه، وسيكون من أحسن الناس قولاً.

قال الله تعالى: **(وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّن دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ) فصلت 33**

فلا أحد أحسن قولاً ممن حمل مشعل الدعوة إلى الله وإلى إتباع منهجه والالتزام بأحكامه وتعاليمه، والواجب على الداعية أو الخطيب أن يعلن هويته وانتمائه بقوله: إنه من المسلمين بعيداً عن الفتوية الضيقة، والنظرة المحدودة. لأن الإسلام هو الأصل وهو الأعم والأشمل.

والخطيب الناجح والمؤثر هو خطيب يتخذ الإخلاص مطية، تصل به إلى دربه ومبتغاه، ويحزم متاعه برباط الخوف من قيوم السماوات والأرض. **((علي مدني الخطيب صفات الخطبة الناجحة))**

ثم اعلم أخي الخطيب أنه قد اصطفاك الله لحمل دعوته، ورعاية أمانته، وصيانة عهده، وتحقيق وعده فعلم الناس دين الله وابسطه بين أيديهم

((ثُمَّ أَوْرَثْنَا الْكِتَابَ الَّذِينَ اصْطَفَيْنَا مِنْ عِبَادِنَا))
**فاطر 32 ((وَلَكِنْ كُونُوا رَبَّائِيِّنَ بِمَا كُنْتُمْ تُعَلِّمُونَ
 الْكِتَابَ وَبِمَا كُنْتُمْ تَدْرُسُونَ) آل عمران 79**

فيا أيها الخطيب أري الله من نفسك خيرًا، واعلم أنك من ورثة الأنبياء.

ثانيًا: الموهبة :-

الخطابة فن، ولذا ينبغي لمن يتصدى لها أن يكون ذا موهبة، يثقلها بالعلوم والمعارف المختلفة، ذات الصلة الوثيقة بعلم الخطابة، فسعة الإطلاع خير معين للخطيب في أداء خطبته بقوة وتأثير.

ثالثًا: الرصيد العلمي والزاد الثقافي :

وهذا أساس لا بد منه حتى يجد الناس عند الخطيب إجابة التساؤلات ، وحلول المشكلات إضافة إلى ذلك هو العدة التي بها يعلم الخطيب الداعية الناس أحكام الشرع ، ويبصرهم بحقائق الواقع ، وبه أيضاً يكون الخطيب قادراً على الإقناع وتفنيده الشبهات ، ومتقناً في العرض ، ومبدعاً في التوعية والتوجيه .

وإذا كانت الدعوة إلى الله أشرف مقامات العبد وأجلها وأفضلها فهي لا تحصل إلاً بالعلم الذي يدعو به وإليه ، ولا بد من كمال الدعوة من البلوغ في العلم على حد يصل إليه السعي.

وإذا نال الخطيب حظاً وافياً من العلم واندرج في سلك
طلبة العلم فإنه يكون في مجتمعه نبراساً يُهتدى به كما قال
ابن القيم عن الفقهاء

**((إنهم يكون الأرض بمنزلة النجوم في السماء ،
بهم يُهتدى في الظلماء ، حاجة الناس إليهم أعظم
من حاجتهم إلى الطعام والشراب ، وطاعتهم
أفرض عليهم من طاعة الأمهات والآباء))**

وعندما يتحرك الداعية ناشراً علمه ساعياً بين الناس
بالإصلاح ناعياً عليهم الغفلة والفساد فإنه يحظى بشرف
الوصف الذي ذكره الإمام أحمد حين قال : ((الحمد لله
الذي جعل في كل فترة من الرسل بقايا من أهل
العلم يدعون من ضلَّ إلى الهدى ويصبرون منهم
على الأذى ، يحيون بكتاب الله تعالى الموتى ،
ويبصرون بنور الله أهل العمى ، فكم من قتيلٍ
لإبليس قد أحيوه ، وكم من ضال تائه قد هدوه ،
فما أحسن أثرهم على الناس وما أقبح أثر الناس
عليهم وأهل العلم والبصيرة من الدعاة شهد
التاريخ أنهمهم من اهتدى بهم الحائر ، وسار بهم
الواقف ، وأقبل بهم المعرض ، وكُمّل بهم الناقص
، ورجع بهم الناكس ، وتقوى بهم الضعيف))

وقال أبو هلال العسكري في ((الحث على طلب العلم)): (فإذا كنت - أيها الأخ الكريم - ترغب في سمو القدر ، ونباهة الذكر ، وارتفاع المنزلة بين الخلق ، وتلتمس عزاً لا تتلمه الليالي والأيام ، ولا تتحيفه الدهور والأعوام ، وهيبة بغير سلطان ، وغنى بلا مال ، ومنعة بغير سلاح ، وعلاء من غير عشيرة ، وأعاوناً بغير أجر ، وجنوداً بلا ديوان وفرض ، فعليك بالعلم فاطلبه في مظانه تأتلك المنافع عفواً وتلق ما يعتمد منه صفواً)).

أما عن ثقافة الخطيب فالمقصود بها :-

أولاً: حفظ كتاب الله حفظاً مكيناً بحيث تصير الآيات له كما لو كان يقرؤها وينظر فيها. أو على الأقل قدر كبير منه فلاشك أن حافظ القرآن عن ظهر قلب أقدر على استحضار الآيات والاستشهاد بها وأن هذه الصفة من صفات الكمال للخطيب، ولكن لاشك أن هناك قدراً ضرورياً لا غنى للخطيب عنه، هذا القدر يتعلق أولاً بالقدرة على التلاوة الصحيحة السليمة لكتاب الله عز وجل بغير لحن، ثم القدرة على استحضار الآيات المتعلقة بموضوع

خطبته ومعرفة أقوال أهل العلم في تفسيرها والتمييز بين الصحيح والسقيم، والإسرائيليات والموضوعات وغيرها.

وليحذر الخطيب في أن يقحم الآيات في غير محلها أو
يصرفها عن غير وجهها أو يخضعها للنظريات العلمية
والاكتشافات العصرية أو يخضعها لواقعه الزمني أو
المكاني إذا كان مخالفاً لدين الله
ثانياً: حفظ قدر كبير من أحاديث المصطفى صلى الله عليه
وسلم، وبخاصة كتاب "رياض الصالحين" للخطيب
المبتدئ؛ لما يتسم به هذا الكتاب

من سهولة العبارة، وقلة الألفاظ، وحسن التبويب، ودقة
العرض بتجميع موضوعات الباب، كل على حدة.

ثالثاً: النظر في القصص القرآني الكريم؛ إذ فيه مادة
لطيفة لاستخلاص العبرة وربط الفكرة، خاصة أن الناس
يحبون هذا اللون من الأداء.

رابعاً: شحن الذهن بغزوات الرسول صلى الله عليه وسلم
وربطها بالواقع المعيش.

خامساً: النظر في حياة الصحابة أولئك الصفوة والفئة
المنتقاة، وأخذ الأسوة عنهم وربطها بحياة الناس.

سادساً: العلم بالأحكام الشرعية المتعلقة بالإمامة
والصلاة:

وهذه الصفة فرع عن الصفة الأولى ولكن أفردناها لأهميتها
والتنبيه عليها، فينبغي أن يكون عالماً بأحكام الخطبة

والصلاة وشرائطهما ومصححاتهما ومبطلاتهما وجوابهما
وكيفياتهما وتكميلاتهما.
ولا يشترط أن يكون عالماً مجتهداً مطلقاً ولا مقيداً، ولا أن
يكون مفتياً في جميع الأحكام ولا حبراً لجميع الأنام، فإن
ذلك من صفات الكمال، لا من صفات الصحة والإبطال
سابعاً: علم التاريخ:

فالتاريخ ودراسته يوسع آفاق الخطيب ويطلعه على أحوال
الأمم وسير الرجال وتقلب الأيام بها وبهم، وفيه يرى سنن
الله الكونية وعاقبة الأمم والمجتمعات والحضارات،
وانتصار أو انهزام الدعوات. فالتاريخ مرآة مصقولة تتجلى
فيها عاقبة الإيمان والتقوى ونهاية الكفر والفجور، فهو
أصدق شاهد على دعوة الرسل وأتباعهم، وقد لفت الله عز
وجل في كتابه إلى أهمية القصص والاتعاظ بأحوال
السابقين فقال (قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَانظُرُوا كَيْفَ كَانَ
عَاقِبَةُ الَّذِينَ مِن قَبْلُ) الروم 42 وقال: (وَكَمْ أَهْلَكْنَا قَبْلَهُم
مِّن قَرْنٍ هُمْ أَشَدُّ مِنْهُمْ بَطْشًا) ق 36 وقال (لَقَدْ كَانَ فِي
قَصَصِهِمْ عِبْرَةٌ لِّأُولِي الْأَلْبَابِ) يوسف 111

والخطيب والداعية إذا أحسن دراسة التاريخ والإفادة منه
كان أعون له في تثبيت المعاني والقيم التي يدعو إليها لا
سيما إذا تماثلت الظروف وتشابهت الدوافع.

ثامنا: الرغبة في معايشة بعض الكتب الأدبية والفكرية لطلاقة اللسان، وسلاسة وسلامة العبارة وجزالة اللفظ، وأخص بالذكر هنا كتب الرافعي، وبخاصة كتاب "من وحي القلم"، وهو كتاب قوي في مادته، عذب جزل في عبارته رصين في ألفاظه، قوي في بنائه، مشوق في عرضه، شهيق في فكرته مع متابعة ما كتبه شعراء الإسلام قديماً وحديثاً وبخاصة شعراء "الدعوة الإسلامية" .. وبذلك يتمكن الخطيب من حضور الشاهد في زمانه وإيقاعه في مكانه ذلك هو جزء من مكونات الخطيب، مع ملاحظة أن الشرطين الأولين لا غنى عنهما البتة لأي خطيب كائناً من كان.

تاسعا: واقع العالم الإسلامي:

فما أقبح بالخطيب أن يجهل أحوال أمته وواقع عالمه، وإلا فأين الجسد الواحد، ومن أين تستقي الجماهير أخبار إخوانهم وكيف يمكنهم مد العون لهم أو على الأقل المشاركة بالدعاء والدعم المعنوي لقضاياهم وأزماتهم؟! ولا بد أيضاً أن يدرك الخطيب واقع القوى العالمية المعادية للإسلام:

فإن تكالب أعداء الإسلام على الإسلام ودعاته أمر لا ينكره إلا مكابر، وتنوع أساليب الأعداء وتبادلهم الأدوار، فهذا اليوم يقدم بدور الحمائم، وغداً يكون هو الصقر الذي

ينقض على فريسته، ومع غفلة الأمة عن إدراك حقيقة الصراع وطبيعته يصبح دور الدعاة وخطباء الأمر أمراً لازماً لتبصير الأمة بهؤلاء الأعداء وأساليبهم ومؤامراتهم، ولكن للأسف الشديد الناظر في أحوال الأمة اليوم يدرك غياب هذا الدور تماماً، ولا زالت تلهث وراء أعدائها وتتعلق آمالها بهم غافلة عن تاريخهم وعدائهم ومكرهم، وما ذاك إلا لأنهم اليوم يقومون بدور الحمائم، ومن ذلك تعلق المسلمين اليوم بروسيا أو فرنسا ليعيدوا إليهم حقوقهم السلبية وكرامتهم المفقودة وأرضهم المغتصبة ناسية أو متناسية دورهم القبيح وأفعالهم الشنيعة مع الشعوب المسلمة. فإدراك الخطيب بهذا الواقع وأساليب الأعداء من اقتصادية وسياسية وفكرية وتنوع صورها من مؤسسات تنصيرية أو تبشيرية أو استشراقية، أو ماسونية، وتحذيره الأمة وتبصيرها بذلك من شأنه أن يقيها ضربات موجعة مؤلمة، ولكن يجب الانتباه إلى أمرين:

الأول: عدم التهويل والمبالغة في شأنها، الأمر الذي ربما سبب اليأس والقعود، كما أن التهوين يسبب الاستهانة وعدم الأخذ بالأسباب.

الثاني: إدراك طبيعة العلاقة بين هذه القوى المعادية، وأنهم تحسبهم جميعاً، وقلوبهم شتى.

فما قوة الخطيب إذن إن لم يستطع أن يحفظ من كل باب
دوحة من الأحاديث التي تنمي ملكته وتعضد فكرته وتشبع
وتقوم لسانه وتهيج مشاعره؟

رابعاً: الاستعانة والصلة بالله :-

تذكر أنك إنما تخطب وتتكلم بحول الله تعالى وقوته, فإن
شاء الله تعالى أطلق لسانك, وإن شاء عقده, ولو وكلك الله
إلى نفسك لعييت وعجزت.

إن حنجرتك التي هي وعاء خروج الأصوات, ولسانك
وشفتيك وأسنانك التي تصيغ الحروف والنعومات, إنما هي
خلق من خلق الله تعالى {الذي أنطق كل شيء}.
واعلم أن الله معك.. شاهد ومطلع عليك.. نظره أسبق من
نظر المخاطبين إليك.

فاعتصم بالله، وليكن لك في نبي الله موسى عليه السلام
أسوة حسنة حيث (قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي وَيَسِّرْ لِي
أَمْرِي وَاخْلُلْ عُقْدَةً مِّن لِّسَانِي يَفْقَهُوا قَوْلِي) طه 25-28
وأنبه إلى ضرورة تجنب الخطيب الغرور والإعجاب بالنفس،
فإن ذلك محبط للعمل والأجر والثواب.

والصلة بالله

هي الصلة التي إليها يفىء الداعية ويرجع، وعليها يعتمد ويعوّل، ومنها يستمد ويقتبس، ولها يدعو وبيتهل، وعندها تجد نفسه راحتها وعزاءها.

والشيخ الغزالي يسميها "الدعامة الأولى في أخلاق الدعاة"، ولا يجوز عنده أن ينفك هذا الخلق عن داعية من الدعاة؛ إذ كيف تدعو الناس إلى أحد وصلتك به واهية ومعرفتك به قليلة؟ ويشهد التاريخ أنه ما من نبي أو داعية أو مصلح إلا وكان له من حسن الصلة بالله النصيب الأوفر والقدح المملوّ، وكانت صلته بالله قوية لا تخبو، حاضرة لا تغيب.

وإذا كان حسن الصلة بالله مطلباً ضرورياً لكل مسلم، فكيف يكون حكمها في شأن الداعية؟

إن الدعاة الذين يكرسون أوقاتهم لله، ولدفع الناس إلى سبيله وصفّهم في طريقه لا بد أن يكون شعورهم بالله أعمق، وارتباطهم به أوثق، وشغلهم به أدوم، ورقابتهم له أقوى وأوضح.

وهذه الصلة تشمل في موكبها أرقى ما في الحياة، وأهم أسباب النجاة؛ ولهذا حقُّ على الدعاة ألا يهنوا في الحياة، وألا يهونوا، وألا يعدلوا بنسبتهم إلى الله شيئاً، وأن ينظروا إلى الحياة على أنهم أكبر منها، وأن تغلب رؤيتهم لله كل

ما يملأ العين في زحام الأحياء وتكاثرهم ((مع الله الغزالي
((

روحانية الخطيب

الخطيب الناجح في سيره لإعلاء كلمة الله ، وبيان شرعه ونشر سنة نبيه صلى الله عليه وسلم ، وأمره الناس بالمعروف ونهيهم عن المنكر ، يمضي ذلك الداعية وقد وطنَّ نفسه على الجادة، وجاهدها على هوى المادّة ، وعلمها أخلاقها ونقاها من أدرانها ، وأدبها فأحسن تأديبها على منهج النبيين وسنة سيد المرسلين وطريقة السلف ومن بعدهم من الخلف الصالحين المصلحين .

فيغدوا صادق النية ، شامخ الهمة ، عظيم العزيمة، قد أحاط نفسه بمراقبة الحكيم العليم ، وحصر همه أن يرضى عنه العزيز الرحيم ، ورطب لسانه بذكر الملك الكريم ، وملئ قلبه حب رب العالمين "

(أبو عمار الاسيف -موقع إسلاميات)

يبذل من وقته وماله وصحته لدعوته ما يرجوه من الأجر والثواب

ترى عينيه أشواكاً من الصعاب ؛ فيراها فؤاده أزهاراً كأنما قدمت للأحباب

تمتلئ أذنه بسبيلٍ من كلمات السباب أو الشتائم أو سوء العتاب ؛ فيرجع صداها نسماتٍ كلها رضى واحتساب .. يدعو ربه خيفةً وتضرعاً أن يُيسَّر له إلقاء تلك الكلمة ، أو نشر تلك الورقة ، أو تعليق تلك الصحيفة ، ويزيد من ترطيب لسانه دوامه تلاوة { رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي * وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي * وَاخْلُلْ عُقْدَةً مِّن لِّسَانِي * يَفْقَهُوا قَوْلِي } . حتى في أصغر الأمور لا يهمل ولا يتكاسل عن طلب العون والمدد من مالك الملك عزوجل ، وقد قرأ أن السلف رضوان الله عليهم كانوا يسألون كل شئ حتى الملح لطعامهم ! فيسأله أن يُيسَّر له وسيلة النقل لتلك القرية ، أو آلة النسخ لتلك المطوية ، أو ذلك المال البسيط لشراء ما يعينه على دعوته من أشرطة أو كتب أو نحوها .

حتى إذا أقبل على ذلك العمل الدعوي ، كان كالظمان الواجد للماء ، وكالمسافر المقبل على أحبابه ، وكالأب المسرور بقدوم ابنه ، ولله درها من لذة وما أعظمها من متعة ، ذلك الحب المتدفق من قلبه لمدعويه ، لا يريد منهم والله لا درهما ولا ديناراً ، ولا أن يشكروه سرا أو جهارا ، ولا أن يثنوا عليه ولا أن يعظموا شأنه كان حاضراً بينهم أو غائبا عنهم ، بل لسان حاله : ((وَمَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى رَبِّ الْعَالَمِينَ))

ولأنه يعلم علم اليقين أن ثنائهم وشكرهم لهم لا ينفعه في خريف الحسرة ، فحمدهم لهم وذمهم له سواء ، وإعطائهم حقه ومغطهم إياه سواءً أيضاً ، قال الحسن رحمه الله : " رحم الله رجلاً لم يغيره كثرة ما يرى من الناس ، ابن آدم ؛ إنك تموت وحدك ، وتدخل القبر وحدك ، وتبعث وحدك ، وتُحاسب وحدك " .

وهو مع حبه العظيم لمدعويه رؤوف رحيم بهم يدعوا لهم بالصلاح والرشاد، سهلٌ كلامه ، صادقٌ مزحه ، حسن مظهره ، جميل تعامله ، مكظوم غيظه ، معهود صدقه، مكبوت غضبه، محمودة صحبته ، لطيفة دعابته ، مباركة عشرته ، ماثوث خيره ، كثير عطائه، يتواضع للصغير ، يوقر الكبير ، يعفو عن الزلات ، ويتغاضى عن الهفوات .
 وحال أن يقابلهم بوجهه لا ينفك أن يتمتم : " اللهم اجعلني خيراً مما يظنون واغفر لي ما لا يعلمون " فهو يعلم عظيم ستر الله عليه ، وكبير فضله عليه إذ أثنى لديه الركب وأنصت له الآذان ، وولى شطره الوجوه والقلوب ؟! وهو المقصر في حق الله ، المفرط في الأمور والواجبات ، الواقع في المعاصي والزلات .

حتى في أثناء حديثه معهم يراقب تلك النفس التي عالج نيتها أحد السلف أربعين سنة ؟! فقد تخلد بطبيعتها الإنسانية إلى

العجب وحب الظهور والبحث عن المحمّدة والسمعة، فتمنق تلك الكلمات وتزين تلك العبارات وتعلي صوتاً كان المناسب خفضه ، وتستطرد وتتوسع في حديثٍ كان الأولى اختصاره ، ومرد ذلك كله الغفلة عن مراقبة تلك النفس وهي تجول وتصول في ساحة الدعوة ، قال ابن القيم رحمه الله : " لا شيء أفسد على الأعمال من العجب ورؤية النفس ، ولا شيء أصلح لها من شهود العبد مئة الله وتوفيقه والإستعانة به والإفتقار إليه وإخلاص العمل له " .

حتى إذا انتهى من عمله ذاك لزمته جوارحه حمد الله أن هينئ له ذلك العمل ، ويسر له عمله ، وأنه عزوجل أعزّه بفعل هذه الطاعة ، في الوقت الذي يذل غيره بالمعصية . كما لا ينسى من شدة محاسبته لنفسه أن يتعوذ في سائر يوم عمله ذاك، من خزي الرياء ومفسدة السمعة وفساد العجب ، وإن ذكرت نفسه ذلك العمل أسكتها وألجمها بأنها تلك العاصية المقصرة

ويمل الملل أن يجد إليه سبيلاً في دعائه وتضرعه لربه أن يتقبل من ذلك العمل وأن يلبسه حلة الإخلاص وصفاء النية وجميل المقصد لأنه لا يعلم أقبل ذلك العمل أم لا وقد قال أحد السلف رحمهم الله " لا تثق بكثرة عملك فإنك لا تدري يُقبل عنك أم لا؟! إن عملك مُغيبٌ عنك كله " ، ويبقى كاتماً لذلك العمل ، كما يكتُم سيئاته .

ومع هذا كله يتهم نفسه مراراً وتكرار أنها مقصرة لم تحسن العمل كما ينبغي ، وأنه كان بإمكانها أن تزيد من إتقانها لذلك العمل حتى تحصل على محبة ربها .

تلك بعض معالم روحانية الخطيب والداعية ، لا يجدها وربي إلا من وضع الإخلاص نُصب عينيه ، وإتقان العمل وعمل المستحيل لهذه الدعوة من أولويات حياته ، عندها سيجد أنه من تلقاء نفسه قد أصبح كالعاشق لهذه الدعوة لا لشيء .. وإنما لأنه حبيب الله

خامسا :الله الله في القدوة :-

فالناس ينظرون إلى سلوك الخطيب، ويدققون النظر فيه، ولذا ينبغي أن تتطابق أفعاله مع أقواله، فالتزام الخطيب بأحكام الإسلام بوجه عام، وتطبيق ما يدعو إليه في خطبته، يجعل كلامه مقبولاً عند المستمعين، أما مخالفة العمل للقول، فإنه يجعل المستمعين لا يثقون به ولا بكلامه.

قال الله تعالى: ((تَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ ثَلُوثُونَ الْكِتَابَ أَقْلًا تَعْمَلُونَ) البقرة 44 ويقول أيضاً: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ)

الصف 2,3

وأسوتنا هو محمد صلى الله عليه وسلم

فقد كان صلى الله عليه وسلم عابداً متحنثاً ، وقائداً فذاً ،
 شبيد أمة من الفئات المتناثر ، ورجل حرب يضع الخطط ،
 ويقود الجيوش ، وأباً عطوفاً ، وزوجاً ، تحققت فيه المودة ،
 والرحمة ، والسكن ، وصديقاً حميماً ، وقريباً كريماً ، وجاراً
 تشغله هموم جيرانه ، وحاكماً تملأ نفسه مشاعر محكوميه
 يمنحهم من مودته ، وعطفه ما يجعلهم يفتدونه بأنفسهم ،
 ومع هذا كله فهو قائم على أعظم دعوة شهدتها الأرض ،
 الدعوة التي حققت للإنسان وجوده الكامل ، وتغلغلت في
 كيانه كله ، ورأى الناس الرسول الكريم صلى الله عليه
 وسلم تتمثل فيه هذه الصفات الكريمة كلها ، فصدقوا تلك
 المبادئ التي جاء بها كلها ، ورأوها متمثلة فيه ، ولم يقرؤوها
 في كتاب جامد ، بل رأوها في بشر متحرك ، فتحركت لها
 نفوسهم ، وهفت لها مشاعرهم ، وحاولوا أن يقتبسوا
 قبسات من الرسول الكريم ، كلُّ بقدر ما يُطيق فكان أكبر
 قدوة للبشرية في تاريخها الطويل ، وكان هادياً ومربياً
 بسلوكه الشخصي ، قبل أن يكون بالكلم الطيب الذي ينطق
 به .

ولأن القدوة هي أعظم وسائل التربية ذلك ، لأن دعوة
 المترف إلى التقشف دعوة ساقطة ، ودعوة الكذوب إلى
 الصدق دعوة مضحكة ودعوة المنحرف إلى الاستقامة دعوة
 مخجلة ، لذلك كانت مواقف النبي صلى الله عليه وسلم
 وشمائله ، وفضائله ، ومكارمه قدوةً سالحة ، وأسوة حسنة ،

ومثلاً يُحتذى ، وهي ليست للإعجاب السلبي ، ولا للتأمل التجريدي ، ولكنها وُجدت فيه لنحققها في ذوات أنفسنا ، كل بقدر ما نستطيع .

وقد ورد في وصية رسول الله صلى الله عليه وسلم لسيدنا معاذ أن ((يا معاذ أوصيك بتقوى الله ، وصدق الحديث ، والوفاء بالعهد ، وأداء الأمانة ، وترك الخيانة ، وحفظ الجار ، ورحمة اليتيم ، ولين الكلام ، وبذل السلام ، وحسن العمل ، وقصر الأمل ، ولزوم الإيمان ، والتفقه في القرآن ، وحب الآخرة والجزع من الحساب ، وخفض الجناح ، وأنهاك أن تُسبَّ حكيماً ، أو تكذب صادقاً ، أو تُطيع آثماً ، أو تعصي إماماً عادلاً ، أو تُفسد أرضاً .. وأوصيك باتقاء الله عند كل حجر ، وشجر ، ومدر ، وأن تُحدث لكل ذنب توبة ، السر بالسر ، والعلانية بالعلانية)) . [أخرجه البيهقي في كتاب الزهد](#)

يستطيع الإنسان أن يكون عالماً جهيداً في الطب ، أو العلوم ، أو الهندسة من دون أن تتطلب هذه العلوم ممن يتعلمها قيداً سلوكياً ، ولا يُفسد حقائقها أن يتبع النايع فيها هوى نفسه ، في حياته الخاصة ، إلا علم الدين ، فإنك إن كنت من المتدينين المخلصين ، أو من علمائه أو الداعين إليه ، فلا بد أن تكون قدوة حسنة لمن تدعوهم إليه ، وإلا ما استمع إليك أحد ، ولو كنت أكثر الناس اطلاعاً وعلماً في دين الله ، ولن

ينظر إليك أحد نظرة احترام جديرة بك ، إلا إذا كان سلوكك وفقاً لقواعد الدين .

قال ملك عمان ، وقد التقى النبي صلى الله عليه وسلم :
والله ما دلني على هذا النبي الأمي ، إلا أنه لا يأمر بخير إلا
كان أول آخذ به ، ولا ينهى عن شيء إلا كان أول تارك له ،
وأنه يغلب فلا يبطر ، ويُغلب فلا يضجر ، ويفي بالعهد وينجز
الوعد .

قال أحد كُتّاب السيرة الغربيين الذين أسلموا : " كان محمد
ملكاً ، وسياسياً ، ومحارباً ، وقائداً ، ومشرّعاً ، وقاضياً ،
وفاتحاً ، ومهاجراً ، مارس بالفعل جميع المبادئ التي كان
يلقنها للناس ، ولن تجد في القرآن حُكماً أو أمراً لم يعمل به
النبي صلى الله عليه وسلم ، إذا كان يمارس بالفعل كل ما
كان يدعو إليه بالقول ، فالمرء مثلاً لن يكون عفواً ، إلا أن
يكون له عدو يلقي منه أشد الإساءة ، ثم تدور الدائرة على
هذا العدو فيقع في قبضته ، ويصبح تحت رحمته ، ثم يملك
القدرة على الانتقام منه ، ثم يعفو عنه .. ثم يقول الكاتب : "
تأمل دخول النبي صلى الله عليه وسلم مكة دخول الظافر
المنتصر ، وقد خرّت جزيرة العرب صريعة تحت قدميه ،
وأصبحت مكة قلعة العدو تحت رحمته ، فلو شاء لقطع
رؤوس القوم ، الذين كانوا بالأمس ألد أعدائه ، الذين اتخذوه
هزواً ، وأمعنوا في اضطهاده والاستخفاف به ، ولو أنه
عاقبهم بذنبهم لكان مُحققاً ، ولم يكن ملوماً ، ولم تظهر

فضيلة العفو قط بصورتها الكاملة في تاريخ أي دين من الأديان حتى جاء النبي صلى الله عليه وسلم ولولاه لظلت هذه الفضيلة معطلة إلى الأبد .

الخطيب القدوة هو الذي يعامل الناس ويدعوهم بالقول والعمل فيصبح مؤثراً أشد التأثير تلتف حوله القلوب وتحوم حوله الافئدة وفي صورة مثيرة رهبة ومخيفة يبين فيها النبي صلى الله عليه وسلم حال من خالف عمله قوله فيقول (يؤتى بالرجل يوم القيامة فيلقى في النار فتندلق أقتاب بطنه فيدور بها كما يدور الحمار في الرحى فيجتمع عليه أهل النار ويقولون يا فلان الم تكن تأمر بالمعروف وتنهى عن المنكر ؟ فيقول نعم كنت أمر بالمعروف ولا آتية وأنهى عن المنكر وآتية) **رواه البخاري**

فأين الدعاة من هذا الحديث العظيم أسأل الله العظيم رب العرش الكريم أن يجعلنا ممن توافق أقوالهم أفعالهم .

الإبتسامة السحر العجيب

الخطيب والداعية الناجح هو صاحب الخلق العظيم مع الناس بالابتسامة المشرقة والكلمة الطيبة

نعم .. إنها حركة بسيطة ، و لكنها تعني للمدعو الشيء الكثير ، فهي بذرة صغيرة ترميها في نفسية المدعو تنمو و تكبر ، و تؤتي أكلها بإذن الله .

و هاهو خير البشر يرشدك- أيها الداعية - و يحثك على البسمة : فيقول : (تبسمك في وجه أخيك صدقة) ، و هاهو

- صلى الله عليه و سلم - يصف حسن الخلق فيقول :
(بسط الوجه و بذل المعروف و كف الأذى) و يقول : (كل
معروف صدقة ، و إن من المعروف أن تلقى أخاك بوجه
طلق)

و اعلم أيها الداعية - سدّد الله خطاك - أن العبوس و
الغلظة ليست من الدين في شيء ، خاصة في مقام الدعوة
إلى الله ، و لا يهملك بعض من جعلوا من العبوس أصلاً من
أصول الدين ، فابتسامته كهلال رمضان لا يوفق الكثير في
رؤيتها ، و يسمي هذا التزمت التزاماً ، أو وقاراً ، وأنا أرى أن
هذا الذي يفعل هذا الفعل لن يكون أكثر وقاراً من رسول
الله صلى الله عليه و سلم ، الذي قال فيه أبو الدرداء رضي
الله عنه : " ما رأيت أو ما سمعت رسول الله صلى الله
عليه و سلم يحدث حديثاً إلا تبسم " ، و في حديث آخر عن
عبد الله بن الحارث بن جزء قال : " ما رأيت أحداً أكثر
تبسماً من رسول الله صلى الله عليه و سلم " .

وأنما في هذا المقام لا أريد أن أتوسع ، فأتكلم عن رحابة
الصدر و اللين في الدعوة ، و التي سيكون لها بحثها الخاص -
إن شاء الله - و أريد أن أبقى في إطار الابتسامة ، و لا بد و
نحن نبحث فيها أن نؤكد على أمر مهم وهو: أن تكون هذه
الابتسامة التي نهدّيها أحببنا صادقة نابعة من القلب ، و إلا
فإنها سهم طائش ، لن يصيب بل إنها قد تؤدي إلى نتائج

سلبية في نفسية المدعو الذي لن يترجم الابتسامة الصفراء الكاذبة - وهو يعرفها - إلا بكلمات سوداء ، و مشاعر حزينة ، وهذا من أكبر العوائق في طريقك إلى قلبه .

و هاهو ديل كارنيجي - أحد علماء النفس المشهورين - يقول في كتابه **كيف تكسب الأصدقاء و تؤثر في الآخرين** : " إن ما يقال أن سر النجاح يكمن في العمل الجاد و الكفاح فلا أؤمن به ، متى تجرد من الإنسانية اللطيفة المتمثلة في البسمة اللطيفة " .

و هاهم أهل الصين يوجهون لدعاة الإسلام نصيحة جميلة ، و الحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها أخذها .. إذ يقول المثل الصيني : " الرجل بوجه غير باسم لا ينبغي أن يفتح دكاناً " . و نحن نقول : " الداعية بوجه غير باسم لا ينبغي أن يكلم إنساناً " .

فكن أخي كالرجل الهرم الذي قال فيه الشاعر زهير :

تراه إذا ما جئته متهللاً

كأنك تعطيه الذي أنت سائله

و إياك أن تكون من الذين :

وجوههم من سواد الكبر عابسة

كأنما أوردوا غصبا إلى النار

ليسوا كقوم إذا لقيتهم عرضا

مثل النجوم التي يسري بها الساري

و تذكر دوماً أن :

الابتسامة تحدث في ومضة و يبقى ذكرها دهرًا ، هي
المفتاح الذي يفتح أقسى القلوب ، و هي العصا السحرية
التي تكبت الغضب ، وتسري عن القلب.

فها - أخي - نبتسم في وجوه الناس .. نبشرهم و لا ننفرهم
.. نغير الصورة التي طبعها البعض في أذهان الناس عن
الملتزمين المتزمتين ، فنبين لهم أننا ملتزمين مبتسمين ،
نحب الخير للناس ، و نتمنى لهم الهداية و السعادة ، و
نشعرهم أننا نهتم بهم ، و همنا همهم و فرحنا فرحهم .
أما المصافحة و السلام باليد فهي أمر آخر جميل ، تستطيع
من خلاله أن تنقل سيلاً كهربائياً إلى أخيك ، يشحنه محبة
ووداً ، و هاهو سيد الخلق محمد - صلى الله عليه و سلم -
كما يخبرنا عنه أنس بن مالك رضي الله عنه قال : ((كان
النبي - صلى الله عليه وسلم - إذا استقبله الرجل
فصافحه ، لا ينزع يده من يده حتى يكون الرجل
ينزع ، و لا يصرف وجهه عن وجهه حتى يكون الرجل
هو الذي يصرفه))

و لهذا دلالة عظيمة ، و أثر كبير في نفس الإنسان الذي
تصافحه ، فهو دليل اهتمام و محبة ، و لن يطلب الآخرون

منك أكثر من ذلك .

يا داعية الإسلام يا خطيب الجمعة

ما رأيك أن تجرب هذا المفتاح فتبتسم في وجه كل من تلقاه من أهلك ، أو أصدقائك ، أو إخوانك ، أو زملائك ، أو طلابك ، أو موظفيك و ترى ردة فعلهم ، لعل الله يكتب لك أجر المعروف ، بأن تلقى أخاك بوجه طلق ، أو يكتب لك ما هو خير من حمر النعم ، بأن يشرح الله صدر أحدهم على يديك أو على شفطيك .

و كما بدأنا بالابتسام فإننا نختم بالابتسام

((موقع الاسلام هو الحل))

سادسا: الشجاعة:-

أن يكون الخطيب شجاعاً في قول الحق، مع التحلي بالحكمة وحسن التقدير للموقف، بعيداً عن التهور والاندفاع غير المحسوب، فالشجاعة في قول الحق صفة أساسية لابد وأن يتحلَّى بها الخطيب؛ لأنه سيتعرض لأمور كثيرة فإن لم تكن عنده الشجاعة الكافية فلن يستطيع الوصول إلى الهدف والغاية المرجوة، وكما نطالب الخطباء بالشجاعة،

فعلى الحكومات والوزارات المعنية أن توفر جانباً من الحرية للخطباء، كما توفر هامشاً - قل أو أكثر - للصحافة وأجهزة الإعلام.

الداعية والخطيب الناجح هو الذي يعتني بالدليل ويصبر على الأذى ويبدل وسعه في الدعوة إلى الله مهما تنوعت الإغراءات ومهما تلوع من التعب ، ولا يضعف من أذى أصابه أو من أجل كلمات يسمعها ، بل يجب أن يصبر ويبدل وسعه في الدعوة من جميع الوسائل ولكن مع العناية بالدليل والأسلوب الحسن حتى تكون الدعوة على أساس متين يرضاه الله ورسوله والمؤمنون ، وليحذر من التساهل حتى لا يقول على الله بغير علم فيجب أن تكون لديه العناية الكاملة بالأدلة الشرعية وأن يتحمل في سبيل ذلك المشقة في كونه يدعو إلى الله عن طريق وسائل الإعلام أو عن طريق التعليم ، فهذا هو الداعية الناجح والمستحق للثناء الجميل ومنازل عالية عند الله إذا كان ذلك عن إخلاص منه لله (إبن باز رحمه الله)

سابعاً: الصلة مع الجماهير :-

أن يكون وثيق الصلة بجمهوره، أقصد مستمعيه، وأن يحدث تقارباً بينه وبينهم، فيعود مرضاهم، ويسأل عن غائبهم،

وبشارك في وضع الحلول لمشكلاتهم، وكلما اقترب من المدعويين ووقف بجانبهم في أزماتهم، كلما كان ذلك أدعى إلى التفاهم حوله، والقرب منه. مع ملاحظة أن يعف نفسه عما في أيدي الناس، وكما ورد في الحديث الشريف:

(ازهد في الدنيا يحبك الله وازهد فيما في أيدي الناس يحبوك).

ذوقيات الخطيب

ولا انسى ان اذكر إخواني بالذوقيات التي هي من صفة الخطيب والداعية وأعجبتني كلمات مباركة في هذا الموضوع كتبها الدكتور عبد الرحمن الجرعي أذكر منها ماشالله

الذوق في المظهر العام للإنسان: (ويتمثل ذوقه في لباسه وزينته (فيلبس لباسا حسنا جميلا نظيفا، وإن لبس الأبيض فهو حسن ، وأن يكون اللباس رجوليا ويتعد عن لباس الميوعة ، وأهل الفسق) وقد حث الشرع على أخذ الزينة ، اتخاذ الرائحة الزكية، فلا يشتم منه إلا رائحة حسنة ، وقد شرعت بعض الأحكام لإزالة الرائحة الكريهة (مثل النهي عن تناول الثوم والبصل لمن شاء صلاة الجماعة ، والاعتسال للجمعة من أجل رائحة العرق والملابس فيرى بعض الفقهاء

وجوب الغسل في هذه الحالة) - ، وكذلك البعد عن المظاهر غير الرجولية كالقصات المنكرة التي نراها شائعة بين الشباب ، وفيها من التكسر ، والتشبه بالكفار ، وأهل الفسق مافيه).

ذوق اللقاء والتحية : ويتمثل في البدء بالسلام وحرص الإسلام على إفشاة بين المسلمين ، صغارا وكبارا، ولا يقتصر على من يعرف بل يسلم على الجميع ولا يحتقر أحدا ، والسلام سنة ، ورده واجب ، ومن الذوق في هذا المجال البشاشة والبشر والإيناس ، قال الشاعر الكريم:

أضحك ضيفي قبل إنزال رحله

ويخصب عندي والمكان جديب

وماالخصب للأضياف أن يكثرالقرى

ولكنما وجه الكريم خصيب

والبشر قد يدفع به شرور كثيرة ، وبدل لذلك حديث "بئس أخو العشيرة" ، وينبغي أن يحرص المسلم على إشعار أخوانه بمحبته ، ويخبرهم بذلك ، ومن الإشعار بالمحبة: المصافحة، فإنها تزيد الود كما قاله الحسن البصري "وقد كان نبينا صلى الله عليه وسلم لا ينزع يده من يد مصافحه حتى يكون الآخر هو الذي ينزع" **رواه الترمذي..**

والعناق وارد ومشروع عند القدوم من السفر ، وهو من أقوى الأدلة على الشوق والمحبة ، ويتمثل ذوق اللقاء كذلك في: المناداة بأحب الأسماء ، لما في ذلك من إدخال السرور على أخيك المسلم، ومن ذلك الكنية فلها وقع حسن في نفس الإنسان :

أكنيه حين أناديه لأكرمه ولألقبه والسوأة اللقب

الذوق في الحديث : ومنه : اختيار الألفاظ الحسنة ، والبعد عن البذاءة قال الشافعي لتلميذه الربيع لما أغلظ في الكلام على بعض الجالسين (ياربيع أكس أفضك) حتى وإن كان الكلام مزاحاً، ويجب البعد عن الطعن في الآخرين، والتشهير بهم واغتيالهم، ولو كانوا خصوماً، **فليس المؤمن بالطعان ولا اللعان ولا الفاحش البذيء أخرجه الترمذي وأحمد..** وبتعد المسلم عن تزكية نفسه (فلاتزكوا أنفسكم) ويحرص على خفض صوته أثناء الحديث إلا بقدر الحاجة قال تعالى(واغضض من صوتك) ويحرص أيضا على إتقان أدب السماع والإصغاء لغيره، وهو أدب لا بد من تعلمه ، فليس من الذوق احتكار الحديث ، وعدم إعطاء الفرصة للآخرين ليفصحوا عما في أنفسهم .

ولا بد من قبول تصحيح الخطأ عند حدوثه، فكلنا ذو خطأ ، ومن المناسب ترك الإشارة أثناء الحديث إلا لحاجة خشية أن يشير إلى بعض السامعين بما يؤذيهم ، ويحرص المسلم في

حديثه على استعمال اللغة العربية السهلة مع البعد عن اللهجة غير المفهومة (مثل استخدام العامية التي لا يعرفها الآخرون)

ويتكلم بالمناسب على الطعام ويتجنب ما يستقبح من الكلام حتى ولو كان تعريضا ، فإن ذلك من قلة الذوق ، وكثير من الناس تعزف نفسه عن الأكل بسبب هذا الكلام النابي عن الذوق .

وينبغي أن يبتعد عن المداخلة ومقاطعة المتكلم ، كما أن ذكر نهاية القصة أو الحادثة قبل أن ينهيها المتحدث عيب لانرضاه لمسلم فضلاً عن داعية ، قال أبوتمام :

من لي بإنسان إذا اغضبتَه

وجهلت كان الحلم رد جوابه

وإذا صبوت إلى المدام شربت من

أخلاقه وسكرت من آدابه

وتراه يصغي للحديث بطرفه

وبسمعه ولعله أدرى به

يقال : حدث رجل بحديث ، فاعترضه رجل فغضب عطاء ،

فقال ماهذه الأخلاق ، ماهذه الطباع ؟ والله إن الرجل

ليحدث بالحديث وأنا أعلم به منه ولعسى أن يكون سمعه

مني ، فأنصت إليه وأريه كأنني لم أسمعه قبل ذلك "الجرح والتعديل لابن أبي حاتم.

وإذا سئل جليسك عن شيء فلا تبادر أنت بالإجابة فإن ذلك أحفظ لأدبك ، وأنبل لمقامك ، قال مجاهد بن جبر : قال لقمان لابنه : إياك إذا سئل غيرك أن تكون أنت المجيب ، كأنك أصبت غنيمة أو ظفرت بعطية ، فإنك إن فعلت ذلك ، أزريت بالمسؤول ، وعنفت السائل ، ودللت السفهاء على سفاهة حلمك ، وسوء أدبك . وقال ابن بطة الحنبلي : كنا في مجلس أبي عمرو الزاهد الملقب بـغلام ثعلب ، فسئل عن مسألة ، فبادرت أنا فأجبت السائل ، فالتفت إلي أبو عمرو الزاهد فقال لي : تعرف الفضوليات المنتقبات ؟ ! أي : أنت فضولي ، فأخجلني)- من أدب الإسلام، لأبي غدة ص

66

ويجب أن ينزل الناس منازلهم في كل شيء ومن ذلك (الحديث) فإذا كان في المجلس من هو عالم أو صاحب تخصص يظن أن لديه علم أكثر من المتحدث فليعط المجال وذلك من توقير العلم وأهله " قال أبو سعيد سمرة بن جندب رضي الله عنه " لقد كنت على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم غلاماً ، فكنت أحفظ عنه ، فما يمنعني من القول إلا أن هاهنا رجالاً هم أسن مني " رواه البخاري ومسلم .

وبعض شباب الصحوة يتصدر أحدهم في المجالس مع وجود

من هو في مقام شيوخهم.

ذوق الزيارة :

إذا طرقت على باب أخيك أو صديقك ، أو من تقصده ،
فليكن دقك برفق يعرّفه فقط بوجود طارق ، وإياك أن
تطرق بابه بعنف كدق الظلمة والزبانية فتروعه وتخل بالأدب
(دقت امرأة على الإمام أحمد الباب دقاً فيه عنف _ وكانت
تريد أن تسأله عن مسألة من أمور الدين _ فخرج وهو يقول
" هذا دق الشرط " - جمع شرطي- والصحابة كانوا يقرعون
باب رسول الله صلى الله عليه وسلم بالأظافر) **رواه**

البخاري في الأدب المفرد

• ولا يسيء الظن بأخيه إن طرقت عليه ثلاثاً فلم يخرج ،
فلعله في وضع لا يتمكن معه من الخروج ، وللإنسان في بيته
أحوال خاصة لا يحسن كثرة التمحل بالسؤال عنها (قال رجل
فضولي- لصبي أرسلته أمه بطبق مغطى " ما الذي في
الطبق يا صبي ، فقال الصبي " يا أحمق : فلم غطته أمي ").

• إذا زرت أخاك دون موعد أو على موعد فاعتذر ، فاعذره
فإنه أدري بحاله ، وقد قال الإمام مالك " ليس كل الناس يقدر
أن يتكلم بعذره " وكان من أدب السلف إذا زار بعضهم بعضاً

يقول الزائر للمزور " لعله بدا لك مانع " تمهيدا لبسط العذر من المزور فيما لو اعتذر. قال تعالى (**وإن قيل لكم ارجعوا فارجعوا هو أزكى لكم**) **النور**

سواء كان القول بالرجوع تصریحا أو تلميحاً.

- لا تنظر داخل البيت المزور ولتأخذ يمناً أو يسرة فقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم "إذا أتى باب قوم لم يستقبله من تلقاء وجهه ولكن من ركنه الأيمن أو الأيسر" رواه أبو داود ، وفي الأدب المفرد قال صلى الله عليه وسلم " لا يحل لامرئ أن ينظر في جوف بيت حتى يستأذن ، فإن فعل فقد دخل " أي صار في حكم من دخل بلا استئذان وهو محرم عليه.

- ويجلس حيث يجلسه صاحب الدار حتى وإن كان أحد تلاميذه ، فإن الرجل أدرى ببيته وبما يصلح لضييفه. يقال: "دخل خارجه بن زيد على ابن سيرين زائراً له فوجد ابن سيرين جالسا على الأرض إلى وسادة فأراد أن يجلس معه وقال: قد رضيت لنفسي ما رضيت لنفسك ، فقال ابن سيرين : إني لا أرضى لك في بيتي بما أرضى به لنفسي ، فاجلس حيث تؤمر".

- استعمال الهاتف لا يكون إلا بإذن صاحب الدار فلعل من النساء من تكون شاغلة لخط الهاتف ، ولتأخذ الهاتف وتضرب الرقم فإذا أطل عليك صاحب البيت قلت له : عن

إذئك فهذا ليس استئذانا.

• و لا تفتح مغلقا ليس لك من درج أو باب ونحوه فإن هذا من الذوق النابي ، واعلم أن طول المكث في الزيارة غير صحيح بل تكون الزيارة خفيفة وبقدر الحاجة خشية الإثقال، وربما كان لدى صاحب البيت مواعيد مهمة عقل الحياء لسانه أن يبوح بها.

ذوق المخالطة: مما يحسن التنبيه له في هذا المقام مجموعة من الأمور ومنها : تجنب العطاس بصوت مرتفع فإنه مما يفزح الجليس ويقزز نفسه ، وكذا التثاؤب بصوت مرتفع ، وإياك ومسارقة النظر إلى أوراق الآخرين المجاورين لك في مقعد الطائرة ، أو كراسي الانتظار في المستشفى فإن هذه المسارقة خصلة ذميمة.

ارجع المستعار أحسن مما كان:

في استعارة الكتب تجنب أموراً منها:

1- تأخير الكتاب عن وقت الإعارة (أعرف رجلا من الزملاء لا يعيد الكتاب المستعار حتى يكلم خمس مرات أو أكثر ، وقد أخرج كتابا لأحد زملائه ما يزيد عن خمس سنين ، ومن الطريف أنه إذا جاء للاستعارة جاء في هيئة السائل الذي تحل له

الصدقة.

2- التهميش والتعليق على كتاب ليس لك.

3- إهمال العناية بالكتاب وتركه للأولاد ليمزقوه (أحدهم):
أغار غيره كتاباً فأرجعه المستعير وعليه آثار طعام ، ثم
استعار منه كتاباً آخر فأعطاه المعير الكتاب وأرفق معه
صحناً ، فقال : ما هذا ؟ قال (الكتاب للقراءة ، والصحن
للأكل).

لاتضحك على غيرك:

إذا سأل أحد الحاضرين سؤال الجاهل أو المستفهم فلا
تضحك عليه ،

فإن ذلك خلاف المروءة ، وذلك يوغر صدر المضحك
عليه ، وربما منعه ذلك عن سؤال يحتاج إليه في أمر دينه
خشية أن يُضحك عليه . والله أمر بسؤال أهل العلم عند
الجهل " فاسألوا أهل الذكر إن كنتم لاتعلمون ، وفي
الحديث (ما تضحكون من جاهل يسأل عالماً).

إنزال الناس منازلهم: مثل الأب ، والمعلم ، والكبير ،
وهذا خلق نبوي كريم ، ومن أحق الناس بالإكرام العلماء ،
وذوي الفضل ، ومن له مكانة وشرف ، وكان النبي صلى
الله عليه وسلم يكرم وجهاء الناس وفضلائهم ، ويلبس
لاستقبالهم أحسن اللباس.

ذوق المائدة: وفي هذا الذوق لاتجعل يد تطيش في الصحن ، ولاتتكلم وأنت تأكل فإنه خلق ذميم يجعل الأكل يتطاير، والجلس يتقزز ، وإياك والشره ، ومتابعة اللقم ، ولهذا نهينا عن القران في التمر كما في صحيح البخاري والقران هو أكل تمرتين معا ، وهو يدل على النهم ، والشره.

والنظر للأكلين من قلة الذوق ، فهو يجرح الأكل. قيل (حضر أعرابي مآدبة أحد خلفاء بني أمية ، فأنشأ يأكل ، والخليفة ينظر إليه ، فرأى الخليفة في لقمة الأعرابي شعرة ، فنبهه إلى ذلك . فقال الأعرابي : أنتنظر إلى نظر من يرى الشعرة في اللقمة ، والله لا أصبت من طعامك بعد هذا . فقال الخليفة : أسترها علي يا أعرابي ، ولك ألف دينار). وكذلك استعمال الخلال يحتاج إلى ذوق لا يخفى عليك.

الذوق في استعمال السيارة:

البعض لايهتم بموقف سيارته فتجده حيناً يقف خلف سيارة ، ويسد عليها الطريق ، وربما كان صاحبها في عجلة من أمره . وصاحبنا شغله شاغل ، فتأخر ، فأحرق صاحب السيارة ،

فنال من السباب أو العتاب ماكان سبباً فيه ، وربما أوقف
سيارته أمام بيت أبواب فضيق على الناس وهو لايشعر
والسفهاء في الطريق كثر وربما نالك منهم شيئاً ، فلا
تجاريتهم ، فمن الخطأ مجاراة السفية ، فقد يتطور الأمر ،
وربما أفضى إلى ما لا تحمد عقباه
قال أبو تمام:

إذا جاريت في خلق دينئاً

فأنت ومن تجاريته سواء

فليتحمل الإنسان وليصبر . واسمع لقول القائل:

لا ترجعن إلى السفية خطابه

إلا جواب تحية حياكها

فمتى تحركه تحرك جيفة

تزداد نتناً إن أردت حراكها

• والتفرج على الزملاء وهم يعملون ، والاشتغال عنهم بعمل
شخصي آخر، من قلة الذوق ، وقد يتحملون ، ولايمتعظون ،
ولكن يجب عليه أن يقدر مشاعرهم ، وبأي حق ينقسم
الزملاء إلى فريقين : فريق يخدم إخوانه ويتعب نفسه من
أجلهم ، والفريق الآخر متكيء ، لا يشارك إلا في القيام إلى

الوجبة ، ولا يشارك في إعداد طعام ولا رفعه من الأرض ،
ففي أي عقل أو شرع ، أو ذوق هذا . لكن إذا ألحوا عليه في
ترك مساعدتهم ، تقديراً منهم ، فلا بأس .

• كثرة التعليق الساخر على أحد الزملاء والتغامز بين البعض
من قلة الذوق ، وربما كان هذا الأخ مبتلى بعادة يصعب عليه
الفكاك منها ، فيكون ذلك من مداخل الشيطان في إيغار
صدره ، وقد رأينا بعض آثار هذا الأمر في نماذج لاتخفى ،
ومراعاة حال النفوس أمر لازم .

• كثرة التمحل بالسؤال عن الخصوم والأقران ، من فساد
ذوق الداعية ، فتراه يسأل ؟ ماذا قالوا وهل أحدثوا اليوم شيئاً
، وهل قالوا في " بالذات كلاماً ، ويظل هذا ديدنه وهجيره ،
وربما أورت هذا لتلاميذه فأصبحت أنفسهم عدوانية ، ونشأ
لديهم ما يسمى بنفسية الصراع ، فلا يعيش الواحد منهم إلا
في هذه الأجواء الساخنة ، ويذهب في هذا الخضم هدوء
المؤمن وسكينته ، حتى لكأن هذا الداعية من أصحاب
الصراع الدنيوي في مكاتب العقار ، أو صراع الساسة من
أهل الأحزاب والتكتلات السياسية . وما أجمل قول أبي العلاء
الحضرمي الصحابي المعروف :

وحي ذوي الأضغان تسب قلوبهم

تحية ذي الحسنى فقد يرقع النقل
فإن دحسوا بالشر فاعف تكرما

وإن كتموا عنك الحديث فلا تسل
فإن الذي يؤذيك منه سماعه

وإن الذي قالوا ورائك لم يقل

• ونفس المؤمن الصافية لاتحبذ العيش في هذه الأجواء
المحتدمة ، فضلاً عن تطلبها ، قال بعض السلف كما نقله
النووي في (الأذكار ص 330) " قال بعضهم : مارأيت شيئاً
أذهب للدين ، ول أنقص للمروءة ، ولأضيع للذة ، ولأثقل
للقلب من الخصومة " وكم من كلمات الغيبة التي يزينها
الشيطان ، تحت رونق النصح ومعرفة الواقع ، بينما هي في
الحقيقة نفايات مصدور وتمضمض بالأعراض ، يكر على
الحسنات فيفنيها . والله المستعان .

• ومما يلاحظ على بعض الدعاة ، عدم مراعاتهم لوقارهم
وأعراف مجتمعاتهم فيأتون مايستهجن في بلدهم ، وإن لم
يكن حراماً ، لكن الداعية الذي هو قدوة لغيره يأبى أن يكون
مضغة في أفواه الناس ، ولايقولن لنفسه طالما أن هذا
الفعل ليس بحرام فلا على من الناس ! فإن الداعية قدوة ،
وقد قال بعض السلف : لقد كنا نفعل أفعالاً ، فلما أصبحنا
قدوة للناس تركناها.

• والتفسيح في المجالس من ذوق الداعية والخطيب : فإذا أقبل أحد ، ولم يجد مكانا في المجلس ، فعلى من كان لديه مكان مناسب أن يفسح له في مجلسه " ياأيها الذين آمنوا إذا قيل لكم تفسحوا في المجالس فافسحوا يفسح الله لكم "

قال الأصمعي "كان الأحنف إذا أتاه إنسان وسَّع له ، فإن لم يجد موضعاً تحرَّك ليريه أنه يوسَّع له .

وللزوجات نصيب من ذوق الداعية والخطيب فهي صاحبتة في طريق الدعوة ، فلنحسن التعامل معهن ، وتثني على حسن صنيعهن ، ونقلل معاتبتهن ، ونسرق الأوقات للبقاء معهن ومع الأولاد ، ونشعرهن بأنهن يشاركن في هذا الطريق ، بخدمة الضيوف ، والخلف في البيت وتربية الأولاد ، ومن الجفاء أن يظل الزوج يهدد زوجته دائما بالزواج عليها ، فليس ذلك من شأن الكرام .

وللأولاد نصيب من وقت الداعية والخطيب فإن بعض أولاد الدعاة غير مهذبين ، وبلا ذوق أوحياء أو احترام للكبير حتى لكنهم أولاد عوام ويتضح ذلك في القاموس الذي تحويه ألسنتهم من السباب والشتائم ، وربما تساهل الداعية في الزيارات لبعض الأقارب الذين لا يربون أولادهم ، فيقبس

منهم أولاد الداعية الخلق الرذيل ، وأبوهم مشغول بأولاد المسلمين ، وشبابهم .

• والداعية نساء للهفوات من إخوانه، ينسى الإساءة ، ويستغفر لإخوانه فإن بقي في صدره شيء صارح بها إخوانه ، والعجيب من بعض دعاة الإسلام حين ينقب عن زلات إخوانه ويحفظ هنتامهم ، ويخزنها في صدره ، فما أن تأتي مناسبة حتى يخرج كشف الحساب بالتواريخ والأرقام ، يتذكر التفاصيل التي يترفع عن ذكرها كل ذي مروءة ، مما يشف عن نفس غير صافية. وفيه يصدق قول القائل :

احذر مودة ماذق

شاب المرارة بالحلاوة

يحصي العيوب عليك

أيام الصداقة للعداوة

أما نفس الداعية صاحب ذي النفس السوية والذوق الرفيع فهي مرفعة عن السفاسف

• والبعض يدير مجالسه كإدارة المؤسسات التجارية الربحية ، فيحاسب على القنطار والقطمير ، ولا يقبل عذراً ، ولا يتغاضى عن هفوة ، بل ربما تعمد إحراج بعض إخوانه ،

وألجأه إلى الكذب حتى يخرج من بعض المواقف ، والكريم
يتحاشى إحراج الأبعدين ، بله الأقربين :

تسامح ولا تستوف حقه كله

وأبق فلم يستوف قط كريم
ولا تعد في شيء من الأمر واقتصد

كلا طرفي قصد الأمور ذميم

قال ابن الأثير عن صلاح الدين " بلغني أنه كان جالساً وعنده
جماعة ، فرمى بعض المماليك بعضهم بسرموز (قشر موز)
فأخطأته ، ووصلت إلى صلاح الدين فأخطأته ، ووقعت
بالقرب منه ، فالتفت إلى الجهة الأخرى ، يكلم جليسه ،
ليتغافل عنها

وقد تفحم غيرك وتعلوه بالحجة لكنك لاتقنعه ، ومع ذلك فقد
تملاً قلبه غيظاً وحنقاً ، ويزداد الأمر شدة ، والجرح نكآة ،
حين يكون ذلك بمحضر من الآخرين ، ويظل الأمر يكبر في
نفسه ، والشيطان يؤزه حتى يظهر هذا المخزون في أقرب
فرصة على شكل نافورة تمج غلاً وكراهة وصاحبنا القاسي ،
يفتح فمه ، دهشة وأسفاً.

• وكثرة الحديث عن النساء من الذوق النابي ، والمقصود
كثرة ما يدور في مجلس بعض النبلاء من ذكر التعدد ،

والتفاخر به ، والتحدي لمن لم يعدد . قال الأحنف " جنبوا مجالسنا ذكر النساء و الطعام ، فإنني أبغض أن يكون الرجل وصافاً لبطنه وفرجه "

• والسخرية من أعمال الآخرين _ خاصة _ الدعوية ، واستعمال كلمات مثل هذا العمل ، لعب ، وعبث ، ومضیعة للوقت ، سقطة لا تليق بالداعية. ولعل الله عز وجل قد اطلع إلى نية هذا المستهزأ به فقبل عمله القليل ، ويخشى على الآخر أن يكون ممن يدل بعمله ، فإن الشيطان يأتي للإنسان من طريق العجب أحياناً ، ثم إن المحافظة على مشاعر الآخرين واجب شرعاً ليس لأحد أن يتخفف من ذلك ، والتوجيه يكون برفق ومحبة ، يشعر بها الآخر ، وليس لأحد أن يقول : هذا أنا وهذه طباعي ، فلا تؤأخذوني ، أو يكون كما قال الشيخ الطنطاوي- على لسان (صليبي) - عن أهل الحضر: أنهم يسيئون إساءة العدو ، وبعثرون اعتذار الصديق .(صور وخواطر ، مقالة: أعرابي في سينما)

ثامناً: القناعة بما يدعو إليه :-

أن يكون على قناعة تامة بما يدعو إليه، حتى يكون قادرًا على الإقناع والتأثير، فالإيمان بقضية ما يجعل صاحبها يدافع عنها بكل ما يملك. فإذا لم يكن الخطيب على قناعة بما يدعو إليه، فلا يستطيع إقناع الآخرين بذلك، فإذا دعا الخطيب

في خطبته الناس إلى دفع زكاة أموالهم أو الصدقة وهو في نفس الوقت لا يدفع زكاة أمواله ولا يتصدق ، أو دعاهم إلى ترك الغيبة وهو يفعل ذلك، أو دعاهم إلى إلزام بناتهم وزوجاتهم باللباس الشرعي، وبناته وزوجته لا يلتزم بذلك، إلى غير ذلك، فإن الكثير من الناس سوف لا يلتفتون إلى أقواله ولا إلى خطبه.

تاسعا: إختيار مواضيع من واقع الحياة :-

فغلى الخطيب اختيار موضوع الخطبة من واقع الحياة التي يحياها الناس، ومناقشة المشكلات الاجتماعية المتعددة، ومحاولة طرح الحلول لها، أما الموضوعات السلبية التي لا تعالج أمراض المجتمع وعلله المختلفة، فإن الاستفادة منها تكون قليلة.

فالخطيب الناجح هو الذي ينظر إلى واقع الناس ليتحدث عنه، فليس من الحكمة عدم مراعاة واقع الناس، فمثلا إذا ما حصلت حادثة وفاة فليس من المناسب أن يذهب الخطيب فيتحدث عن الزواج، إذ المناسب التحدث عن الموت من حيث كونه حقاً لا مفر منه ومن حيث أخذ العبرة

منه، ودعوة الناس إلى الاستعداد له، وبيان أن الإنسان لا يدري متى يأتيه الأجل وهكذا. كما يتوجب عليه أن يكون مطلعاً على ما يجري في العالم من أحداث ومتغيرات ومستجدات، ليطلع جمهوره على ذلك مع بيان حكم الإسلام في ذلك.

الخطيب الناجح هو الذي يراعي الزمن الذي تلقي فيه الخطبة والعادات والأعراف ويتعلق بذلك مراعاة المناسبات كرمضان والأعياد والحج والإجازات ، والظواهر الاجتماعية أو السلوكية الطارئة ، والحوادث العارضة الجفاف والزلازل والأمراض وغيرها .

الخطيب الناجح هو الذي يراعي ضرورة التنوع في الخطب فلا تأخذ الخطب نمطاً واحداً ، بل يكون للخطيب القدرة على التنوع في افتتاح الخطبة وموضوعاتها واختتامها ، لئلا يمل المصلون ، ولأن في التنوع تشويقاً وحفزاً على الاستماع والإنصات

عاشرا: فصاحة اللسان وجودة النطق :-

إن فصاحة اللسان وسلامة مخارج الحروف أمر مهم للخطيب وكذلك مراعاة حسن الإلقاء، قوةً وليتاً، فلا يكون الإلقاء على وتيرة واحدة، حتى لا يمل السامع، أو يعتمد أسلوب السجع الممقوت، فإن من شأن ذلك إضاعة المعنى، والتركيز على اللفظ. مع ضرورة مراعاة قواعد اللغة العربية، لأن عدم مراعاتها يحدث خللاً في المعنى.

فمع الأسف كثيراً ما نشاهد بعض الخطباء أو المتحدثين لا يراعون في خطبهم أو كلماتهم قواعد اللغة العربية، ولا يقيمون لها وزناً، ويظنون أن ذلك ليس من الضرورة بمكان، وهذا خطأ كبير وجهل فاضح، فتغيير حركة واحدة في الكلمة من شأنه أن يقلب المعنى رأساً على عقب، والأمثلة على ذلك كثيرة.

والخطيب الناجح والمؤثر يمتلك من الألفاظ أعذبها وأشوقها وأقربها إلى القلوب والشعور، يأسرك بكلماته التي هي واحة المتعبين وأنس السامرين، ودليل الحائرين، يربطهم بالمسجد ربط الطائر بعشه وأفراخه (وقد نرى بعض الخطباء إذا تكلم لا يكاد يبين، كأنه من الأعجمين، ينطق بالحرف مقلوباً، ويجعل المرفوع منصوباً، ملاً خطبته عيوباً، وندوباً، وثقوباً. غضب منه في النحو سيوبه، وفي اللغة نفظويه، وفي الحديث راهويه، وفي الشعر متنبويه.

الخطيب البارِع يأسر القلوب أسراً، ويسري بالأرواح، فسبحان من أسرى، ويسترق الضمائر فإما متاً بعد وإما فداء، وله على مستعمرات النفوس احتلال واستيلاء. الخطيب الملهم يكتب على صفحات القلوب رسائل من التأثير، في العقول صوراً من براعة التعبير، وبينني في الأفئدة خياماً من جلال التصوير. هل تمل من الروضة الغنّاء إذا غنى فيها العندليب، وحل بها الحبيب، وأطفأ نسيمها اللهب، وكذلك الخطيب النجيب، في خطبه روضات من الجمال، وبساتين من الجلال، ودواوين من الكمال)المسك والعنبر

الحادي عشر: حسن الهندام والمظهر:-

فينبغي عليه أن تكون ملبسه وهيئته حسنة. لأن ذلك أدعى إلى الالتفات إليه والانجذاب نحوه والإنصات له. مع مراعاة عدم المبالغة في اللباس إلى حد التكلف والتعقيد.

الثاني عشر: اللين والرفق :-

إن على الخطيب الناجح الاتصاف باللين والرفق والتلطف مع الناس لأن ذلك أدعى إلى استمالتهم وإقناعهم، أما

أسلوب العنف والغلظة والشدة فقد أثبت الواقع فشله وعدم جدواه، لقد خاطب الله تعالى رسوله محمداً صلى الله عليه وسلم بقوله:

(فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَطًّا غَلِيظًا
الْقَلْبِ لَأَنفَضْتَهُمْ مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ
لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى
اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ) آل عمران 159
وقال جل وعلا أيضاً (خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ
عَنِ الْجَاهِلِينَ) الأعراف 199

وها هو الحبيب محمد صلى الله عليه وسلم يقول:

(إِنَّ الرِّفْقَ لَا يَكُونُ فِي شَيْءٍ إِلَّا زَانَهُ وَلَا يَنْزَعُ مِنْ
شَيْءٍ إِلَّا شَانَهُ)

فالناس ينفرون بطبائعهم من الفظاظاة والخشونة والعنف
وبألفون الرقة واللين والرفق .

حكى عن الاحنف بن قيس أنه قال (ما عاداني أحد إلا أخذت
في امره ثلاث خصال :إن كان أعلى مني عرفت له قدره
وإن كان دوني رفعت قدره عنه وإن كان نظيري تفضلت
عليه) وهذا من الرفق واللين فكن أخي الخطيب من أهل
اللين والرفق تدم دعوتك وتقبل كلماتك إنشا الله
ولقد علمنا النبي صلى الله عليه وسلم أن يُيسر ولا يُعسر ،
وأن يُبشر ولا ننفر

فقد ورد عنه صلى الله عليه وسلم عنه صلى الله عليه وسلم : قوله : ((يسرّوا ولا تعسّروا ، وبشّروا ولا تنفروا)) .

رواه البخاري

قال الإمام النووي رحمه الله : لو اقتصر النبي صلى الله عليه وسلم في قوله على " يسرّوا " لصدق على ن يسّر مرة وعسّر كثيراً فلما قال : ((ولا تعسّروا)) ، فلكي نجتنب التعسير في كل الأحوال ، قال ابن مسعود رضي الله عنه : " كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخولنا بالموعظة في الأيام ، كراهة السّامة علينا " .

أي كان يعظنا من حين لآخر ، دون تتابع لئلا نسأم الموعظة ، وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن تكليف الناس ما لا يطيقون ليستمر سيرهم في طريق الإيمان ، فالداعية المتبع لسنة النبي صلى الله عليه وسلم يأخذ نفسه بالعزائم ، ويسمح للمدعويين بالرخص ، تخفيفاً عليهم وتيسيراً لهم ، وعن أنس رضي الله عنه : " أن النبي صلى الله عليه وسلم رأى شيخاً يُهادي بين ابنيه ، قال : ما بال هذا ؟ قالوا : نذر أن يمشي .. قال : إن الله عن تعذيب هذا نفسه لغني ، وأمره أن يركب " .

وقد رأى النبي صلى الله عليه وسلم رجلاً قائماً في الشمس ، فقال : ما بال هذا ؟ قالوا : نذر ألا يستظل ، ولا

يتكلم ، ويصوم ، فأمره أن يستظل ، ويتكلم ، ويصوم
ويفطر ، وقال : عليكم بما تطيقون ، فإن الله لا يملُّ حتى
تملوا .

وقد قال الإمام علي كرم الله وجهه : " إن للقلوب إقبالاً
وإدباراً فإذا أقبلت فاحملوها على النوافل ، وإن
أدبرت فاقصروا بها على الفرائض ."
[راجع المائة المختارة للجاحظ ، وغرر الحكم للآمدي

الثالث عشر: البعد عن التقليد الممقوت والمتكلف، وتقمص
شخصيات الآخرين:-

نشاهد بعض الخطباء يقومون بتقليد خطباء مشهورين
بصورة متكلفة تثير في النفوس عدم الارتياح والرضى، مع
التنبيه بأنه لمانع من الاستفادة من أسلوب الآخرين بصورة
مقبولة وغير متكلفة، لأن المستوى الثقافي والقدرة العلمية
لكل من المقلد والمقلد غالباً ما تكون متفاوتة وغير متقاربة،
ومن هنا يأتي الخلل وعدم التوفيق والنجاح في أداء الخطبة.

خطبة النبي صلى الله عليه وسلم

وما اجمل أن يقف الخطيب وقفة تأمل مع خب النبي صاى
الله عليه وسلم ويقتبس من هذا النبع الصافي أسوة وقدوة
ومعلماً يتحدث ابن القيم رحمه الله واصفاً خطب النبي

صلى الله عليه وسلم وما آلت إليه الحال بعد النبي صلى الله عليه وسلم في عصر ابن القيم فيقول : وكذلك كانت خطبه صلى الله عليه وسلم إنما هي تقرير لأصول الإيمان بالله وملائكته وكتبه ورسله ولقائه وذكر الجنة والنار وما أعد الله لأوليائه وأهل طاعته وما أعد الله لأعدائه وأهل معصيته فيملأ القلوب من خطبته إيماناً وتوحيداً ومعرفة بالله وأيامه لا كخطب غيره التي إنما تفيد أموراً مشتركة بين الخلائق وهي النوح على الحياة والتخويف بالموت فإن هذا أمر لا يحصل في القلب إيماناً بالله ولا توحيداً له ولا معرفة خاصة به ولا تذكيراً بأيامه ولا بعثاً للنفوس على محبته والشوق إلى لقائه فيخرج السامعون ولم يستفيدوا فائدة غير أنهم يموتون وتقسم أموالهم ويبلى التراب أجسامهم 0 فياليت شعري أي إيمان حصل بهذا ؟ وأي توحيد ومعرفة وعلم نافع حصل به ؟

ومن تأمل خطب النبي صلى الله عليه وسلم وخطب أصحابه وجدها كفيلاً ببيان الهدى والتوحيد وذكر صفات الرب جل جلاله وأصول الإيمان الكلية والدعوة إلى الله وذكر آلائه التي تحببه إلى خلقه وأيامه التي تخوفهم من بأسه والأمر بذكره وشكره الذي يحبهم إليه فيذكرون من عظمة الله وصفاته ما يحببه إلى خلقه ويأمرون من طاعته وشكره وذكره ما يحبهم إليه فينصرف السامعون وقد أحبوه وأحبهم ثم طال العهد وخفي نور النبوة وصارت

الشرائع والأوامر رسوماً تقام من غير مراعاة حقائقها ومقاصدها فأعطوها صورها وزينوها بما زينوها به فجعلوا الرسوم والأوضاع سنناً لا ينبغي الإخلال بها وأخلوا بالمقاصد التي لا ينبغي الإخلال بها فرصعوا الخطب بالتسجيع والفقر وعلم البديع فنقص بل عدم حظ القلوب منها وفات المقصود بها . اهـ .

الرابع عشر: عدم الإطالة في الخطبة:-

فالخطيب الناجح لا يطيل في خطبته مراعاة لأحوال وظروف المستمعين، فيكون من بينهم المرضى وأصحاب الحاجات والمهمات، وأحياناً طبيعة الجو تلعب دوراً أساسياً في تحديد وقت الخطبة، فيجب على الخطيب مراعاة ذلك بصورة معتدلة. وقد اخبرنا النبي صلى الله عليه وسلم أن من مئنة فقه الرجل إطالة الصلاة وقصر الخطبة ولا بد ان يعلم الخطيب أن فن الإيجاز والإطناب يختلف من حال إلى حال، بحسب حال السامعين في إقبالهم ومللهم، ونوع الموضوع، وظروف الإلقاء.

ويحسن من الخطيب أن يعوّد سامعيه على زمن معتدل ثابت يلتزمه، فإنهم إذا عرفوه بانضباطه ودقة التزامه أحبوه ولازموا حضوره.

وقد قرر علماء النفس أن الذاكرة القريبة هي بين / 15-20 / دقيقة .

لذلك لابد للخطيب أن يتدارك هذا الاستعداد الذهني لدى المستمعين خلا هذه الدقائق الأولى فيزرع ما يريد زرعه ويستتبت ما يريد استنباته .

ومن الخير للخطيب وجمهوره أن ينفضوا وهم متعلقون به من غير ملل أو سامة.

إن الخطيب الذي لا يصيغ خطابه ليتناسب مع روح العصر السائدة والتميزة بالسرعة لن يكون موضع ترحيب، وفي بعض الأحيان، يثير كراهية الآخرين. لذلك كن مختصراً.

عن أَبِي وَائِلٍ قَالَ: خَطَبْنَا عَمَّارَ فَأَوْجَزَ وَأَبْلَغَ فَلَمَّا نَزَلَ قُلْنَا يَا أَبَا الْيَقْطَانِ لَقَدْ أَبْلَغْتَ وَأَوْجَزْتَ فَلَوْ كُنْتَ تَنَفَّسْتَ؟ فَقَالَ: إِنِّي سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: ((إِنَّ طُولَ صَلَاةِ الرَّجُلِ وَقِصْرَ خُطْبَتِهِ مِئْتَةٌ مِنْ فِقْهِهِ، فَأَطِيلُوا الصَّلَاةَ وَأَقْصُرُوا الْخُطْبَةَ، وَإِنَّ مِنَ الْبَيَانِ سِحْرًا)).

قال النووي :-رحمه الله - :المراد بالحديث أن الصلاة تكون طويلة بالنسبة إلى الخطبة لا تطويلاً يشق على المأمومين . انتهى كلام النووي -رحمه الله - وقد ثبت عند مسلم من حديث جابر بن سمرة قال :كنت مع رسول الله صلى الله

عليه وسلم فكانت صلاته قصداً وخطبته قصداً . قال النووي:
أي بين الطول الظاهر والتخفيف الماحق. أه إلخ
قلت [القائل هو الشيخ سعود الشريم]:

فالعجب كل العجب من بعض الخطباء الموصفين بالعلم .
كيف يطيلون الخطبة حتى يتجاوز بعضهم ثلاثة أرباع الساعة
أو أقل قليلاً ! ولربما قال الناس ليته سكت . ومن هنا يظهر
الفقه الذي ذكره النبي صلى الله عليه وسلم في الحديث
(من وميض الحرم بتصرف)

و كَانَ عَبْدُ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ يُذَكِّرُ النَّاسَ فِي كُلِّ
خَمِيسٍ فَقَالَ لَهُ رَجُلٌ: يَا أَبَا عَبْدِ الرَّحْمَنِ لَوَدِدْتُ أَنَّكَ
ذَكَرْتَنَا كُلَّ يَوْمٍ، قَالَ: أَمَا إِنَّهُ يَمْتَنِعُنِي مِنْ ذَلِكَ أَنِّي
أَكْرَهُ أَنْ أُمْلِكُكُمْ، وَإِنِّي أَتَخَوَّلُكُمْ

بِالْمَوْعِظَةِ كَمَا كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
يَتَخَوَّلُنَا بِهَا مَخَافَةَ السَّامَةِ عَلَيْنَا

و ذكر عن أحد شعوب أفريقيا البدائية أنه عندما يلقي
الخطيب خطاباً طويلاً جداً خلال اجتماع القرية، فإن
الجمهور يسكته بالصراخ: كفى ! كفى !

ويقال أن قبيلة أخرى كانت تسمح للخطيب بالتحدث طالما
يستطيع وهو مرتكز على ساقٍ واحدة. وعندما تلمس مقدمة
ساقه الأخرى الأرض، يتوجب عليه التوقف عن الكلام.

الخامس عشر: إغتنام الفرص:-

الخطيب الناجح هو الذي يتصيد الفرص والاحداث وبقيسها

بمقياس الشرع والفرصة لا بد ان تكون

1- مناسبة للمضمون المراد طرحه والواقع .

2- ان تكون على مستوى المصلين لا اعلى ولا ادنى

السادس عشر: التكرار وحسن البيان :-

وهو أحد الأسس التي يُقَدِّم الخطيب من خلالها المضمون،

ووظيفة هذا الأسلوب التوضيح وزيادة التأكيد فإن

أدّاها فنعماهو. وتنبع قيمة التكرار

من اختلاف أشكاله وتنوعه فليس التكرار تردادا لجمل معينة

حرفا بحرف وكلمة بكلمة فالنبي صلى الله عليه وسلم ظلّ

يكرر مضمونا واحدا ثلاث عشرة سنة في مكة: **((قولوا لا**

إله إلا الله تفلحوا)) [فهل كان طوال هذه السنوات يردد

هذه الجملة فحسب؟الجواب لا

بقي أن نقول إن للتكرار آفة واحدة فقط وهي الملل،

وينتفي الملل بالتنوع والغنى، كما قلنا.

وهذا النوع لا يحسن أن يكون بالألفاظ ذاتها، إذ النفوس تنفر

من ذلك، بل يكون بعبارات جديدة، بل وبأساليب مختلفة

تارة بالتقرير، وتارة بالاستفهام، وتارة بالترغيب أو التهيب،
وتارة بالاستنكار، وغيرها من الأساليب البلاغية.

مثال تطبيقي:

في القرآن الكريم الكثير من هذا النوع. ومن ذلك تقرير
التوحيد، وقصص الأنبياء، وأحداث القيامة.
القسم الثاني: تكرار الكلمات الرئيسية أو الهامة:
فإذا مر الخطيب بهذه الكلمات فله أن يكررها حتى تثبت
في قلوب السامعين.

أمثلة تطبيقية:

قال الله تعالى { الْقَارِعَةُ مَا الْقَارِعَةُ وَمَا أَدْرَاكَ مَا

الْقَارِعَةُ { القارعة 321

عن الثُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ رضي الله عنه قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَخْطُبُ يَقُولُ: ((أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ
أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ)). حَتَّى لَوْ أَنَّ رَجُلًا كَانَ
بِالسُّوقِ لَسَمِعَهُ مِنْ مَقَامِي هَذَا، قَالَ: حَتَّى وَقَعْتُ
خَمِيصَةً كَانَتْ عَلَى عَاتِقِهِ عِنْدَ رِجْلَيْهِ. رواه احمد

وَعَنْ مُحَمَّدِ بْنِ الْأَدْرِعِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ خَطَبَ النَّاسَ فَقَالَ: ((يَوْمُ الْخَلَاصِ وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ. يَوْمُ الْخَلَاصِ، وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ؟. يَوْمُ الْخَلَاصِ وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ، ثَلَاثًا، فَقِيلَ لَهُ: وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ؟ قَالَ: يَجِيءُ الدَّجَالُ فَيَضَعُدُ أَحَدًا فَيَنْظُرُ الْمَدِينَةَ فَيَقُولُ لِأَصْحَابِهِ: أَتَرُونَ هَذَا الْقَصْرَ الْأَبْيَضَ، هَذَا مَسْجِدُ أَحْمَدَ ثُمَّ يَأْتِي الْمَدِينَةَ، فَيَجِدُ بِكُلِّ نَفْيٍ مِنْهَا مَلَكًا مُضِلًّا، فَيَأْتِي سَبْحَةَ الْجَزْفِ فَيَضْرِبُ رِوَاقَهُ ثُمَّ تَرْجُفُ الْمَدِينَةُ ثَلَاثَ رَجَفَاتٍ، فَلَا يَبْقَى مُنَافِقٌ وَلَا مُنَافِقَةٌ وَلَا فَاسِقٌ وَلَا فَاسِيقَةٌ إِلَّا خَرَجَ إِلَيْهِ، فَذَلِكَ يَوْمُ الْخَلَاصِ

رواه احمد بسند صحيح

عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: ((أَلَا أُتَبِّئُكُمْ بِأَكْبَرِ الْكَبَائِرِ؟ ثَلَاثًا قَالُوا: بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: الْإِشْرَاكُ بِاللَّهِ وَعُقُوقُ الْوَالِدَيْنِ وَجَلَسَ وَكَانَ مُتَكِنًا فَقَالَ: أَلَا وَقَوْلُ الزُّورِ)). قَالَ: فَمَا زَالَ يُكْرَرُهَا حَتَّى قُلْنَا لَيْتَهُ سَكَتَ.))

رواه البخاري.

السابع عشر: إثارة العواطف:-

ينبغي للخطيب أن ينظر إلى مضمون الخطبة فإن كان يحتمل هذه الإثارة فعل وإلا لم يفعل حتى لا يعود على نفسه بالنقض.

الخطيب الناجح يمتاز بالقدرة على تحليل المواقف، وتركيب الفكرة وتنسيقها، والإيقاع بها في رشد زمانها وطيب مكانها.

الخطيب المؤثر إذا حدّث الناس عن الجنة كأنما بجناحيه فيها يطير، وحول أنهارها يسير، وبين يدي حُورها يميل، وإذا حدّثهم عن النار كأنه في بركانها يصطلي، كلامه عنها يفتت الأكباد، وبذهل الألباب، ويقطع الآمال.

مفهوم الموعظة

الخطيب الناجح هو الذي يفهم الموعظة بفهمها الشامل ليس القاصر

فقد أخطأ بعض الناس من الخطباء وغيرهم في مفهوم الموعظة فبعضهم قصرها على التخويف وآخرون قصرها على الترغيب ونتيجة القولين أحدثت نقداً من البعض بسبب

قصور هذا الفهم على بعض الخطباء الذين يتكلمون في خطبهم عن بعض الأحداث المعاصرة أو نحو ذلك والتعليق عليها بما ينفع المسلمين ومن ثم فقد يوجه اللوم على من يسير على هذه الطريق بأنك لا تهتم بالوعظ في الخطب ولو أنك فعلت كذا وكذا ... إلخ .

وأقول بياناً لهذا المفهوم _ البعيد عن الحق الوعظ في اللغة : الأمر بالطاعة والوصية بها قال ابن سيده في المصباح المنير: وعظه يعظه وعظاً وعظةً: أمره بالطاعة ووصاه بها وعليه قوله تعالى

((قل إنما أعظكم بواحدة))

أي أوصيكم وأمركم فاتعظ أي ائتمر وكف نفسه والاسم: الموعظة وهو واعظ والجمع وعاظ .

وقال الرازي في مختار الصحاح : وعظ ((الوعظ)) : النصح والتذكير بالعواقب . .

والوعظ في الاصطلاح : قال عنه العلامة محمد الأمين الشنقيطي صاحب أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن ما نصه : تنبيه : فإن قيل يكثر في القرآن إطلاق الوعظ على الأوامر والنواهي كقوله هنا

((يعظكم لعلكم تذكرون)) مع أنه ما ذكر إلا الأمر

والنهي في قوله

((إن الله يأمر بالعدل_ إلى قوله وينهى عن الفحشاء))
 وكقوله في سورة البقرة بعد أن ذكر أحكام الطلاق الرجعة
**((ذلك يوعظ به من كان منكم يؤمن بالله واليوم
 الآخر))** وقوله في النهي عن مثل قذف عائشة رضي الله
((يعظكم الله أن تعودوا لمثله أبدا))
 مع أن المعروف عند الناس أن الوعظ يكون بالترغيب
 والترهيب ونحو ذلك لا بالأمر والنهي فالجواب : أن ضابط
 الوعظ هو الكلام الذي تلين له القلوب وأعظم ما تلين له
 قلوب العقلاء : أوامر ربهم و نواهيهم فإنهم إذا سمعوا الأمر
 خافوا من سخط الله في عدم امتثاله وطمعوا فيما عند الله
 من الثواب في امتثاله وإذا سمعوا النهي خافوا من سخط
 الله في عدم اجتنابه وطمعوا فيما عنده من الثواب في
 اجتنابه فحداهم حادي الخوف إلى الامتثال فلانت قلوبهم
 للطاعة خوفاً و طمعاً)) اهـ

قلت [القائل الشيخ سعود الشريم] :

وبهذا يتضح غلط من قصر الوعظ على الترغيب أو الترهيب
 أو عليهما جميعاً وبه تبين كذلك أن كل ما أوصل إلى التذكر
 أو تصحيح الخطأ في كل شأن من شئون الناس الدينية أو
 الدنيوية ولذلك جاء الوعظ حتى في الأمر و النهي كما ذكر
 ذلك صاحب أضواء البيان آنفاً إلخ **(وميض من الجرم
 للشريم)**.

قال الشيخ السعدي عليه رحمة الله :

في تفسير قوله تعالى { **ذلكم توعظون به** }

{ ذلكم } : أي الحكم الذي ذكرناه لكم { توعظون به } : أي
يبين لكم حكمه مع الترهيب المقرون به لأن معنى الوعظ
: ذكر الحكم مع الترغيب والترهيب ..

قال ابن القيم عليه رحمة الله :

الموعظة الحسنة هي :- الأمر والنهي المقرون بالترغيب
والترهيب

الثامن عشر: الإمام بالموضوع:

لا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه
إلا بعد أن يفكر ملياً ويخطط حديثه ويعرف ما الذي سيقوله.
قام بعض المبتدئين متحدثاً عن موضوع ليس لديه الإمام
الكافي نحوه، فاضطربت عباراته، واهتزت ثقته بقدراته،
فاتهم نفسه بالفشل وعدم القدرة على الخطابة. والسبب
في الحقيقة إنما يعود لسوء التحضير والتخطيط.

التاسع عشر: المران والتدريب:

إن أول وآخر طريقة فعالة لتوليد الثقة بالنفس في فن الخطابة، هي أن تقف وتخطب. فالأعصاب تهدأ تماماً من خلال العادة والتمرين الدائم لقوة الإرادة. فإن كان لدى الإنسان خطاب فإنه سيجيد الكلام أكثر حين يردده ويتدرب عليه باستمرار.

العشرون: جرب عملياً :-

اختر موضوعاً لديك معرفة سابقة به، قم بإنشاء خطاب حوله مدته خمس دقائق، تدرب على إلقاء الخطاب عدة مرات، ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من رفاقك، وضع كل جهدك وقوتك أثناء قيامك بذلك.

قف مستقيماً وتطلع إلى عيون الجمهور. ابدأ الكلام بثقة وكأن الجميع يدينون لك بالمعروف.

لا تعبت بملابسك أو تفرك يديك، وإذا اضطرت للقيام بحركات عصبية نتيجة التوتر أمسك شيئاً أمامك بشدة كالمنبر أو الطاولة ونحوه.

ربما ينتابك خوف عارم أو نوع من الصدمة أو التوتر العصبي في الدقائق الأولى التي تواجه فيها الجمهور. لكنك إذا تابرت فإنك ستتجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف الأولي الذي ليس سوى خوفاً أولياً فحسب. فبعد الجمل القليلة الأولى،

تستطيع أن تسيطر على نفسك. وستتحدث بطمأنينة وارتياح.

من المفيد أن تسجل خطابك بواسطة مسجل الصوت أو الفيديو، ثم تقوم بالمراجعة وتلمس أوجه القصور لتتغلب عليها في المرات ولا تنسى أن تستعين بأخوانك لتقييمك فألاخ مرأة أخيه .

الحادي والعشرون :حضر موضوعك جيداً:

إذا كتب الخطيب الناجح الموضوع فهو مخير بين أمرين:

1. إن شاء حفظه وألقاه
2. وإن شاء ذكر

مضمونه

وليحذر جهده من قراءته على الناس من ورقة، فإن ذلك يضعف قوته ويذهب بتأثيره في النفوس كما هو مشاهد. والأمر الثاني أحسن الأمرين، حتى لا يكون مقيداً بعبارة خاصة، فإذا عرض له أمر جديد أثناء الخطابة أمكنه القول فيه، وكثير من الحفاظ إذا نسوا جملة تلعثموا أو ارتج عليهم فيفقدون هيبتهم في نفوس السامعين.

وما أحوج الخطيب إلى الهيئة والجلال ! فكان من الأحسن والمصلحة ألا يتقيد بعبارة يحفظها بل يتخير من العبارات ما يؤدي المعاني التي حصل عليها ببحثه وتفكيره.

هذا إذا كتب الموضوع. وإن شاء عدم الكتابة واكتفى برسم الموضوع في مخيلته وتسطيره في ذاكرته التي قواها بالمران والممارسة, كان ذلك أحسن وأكمل.

الثاني والعشرون : قف جيداً:-

إن الوقوف الصحيح له دوره في ارتياح الخطيب أثناء إلقاء الخطبة مما يزيد ثقته بنفسه, كما أنه يساعده على التنفس الصحيح الذي يؤثر في فعالية الصوت.

الثالث والعشرون : لا تبدأ بعجلة:-

بعدما تنهض لمخاطبة جمهورك, لا تبدأ بعجلة. فهذه هي السمة المميزة للمبتدئ.

تطلع إلى جمهورك للحظة.. إن كانت هناك ضجة, توقف قليلاً حتى تزول.. أبق صدرك عالياً.

لكن لم الانتظار لفعل ذلك أمام الجمهور ؟ لم لا تفعل ذلك يوماً حين تكون منفرداً بذاتك, عندئذٍ يمكنك أن تفعل ذلك تلقائياً أمام الناس.

الرابع والعشرون : الاتزان وضبط النفس:-

الاتزان يعني الطمأنينة والهدوء, وتجنب إحداث أي حركة في غير محلها.

وقد ذكرنا سابقاً أنه لا ينبغي العبث بملابسك لأنها تلفت الانتباه.

هناك سبب آخر وهو أن ذلك يمنح انطباعاً عن الضعف وقلة الثقة بالنفس

الخامس والعشرون - التمهّل في الإلقاء:-

الإلقاء السريع المتعجل يفقد المتابعة, كما أنه قد يشوه إخراج الحروف فيختلط بعضها ببعض وتتداخل المعاني وتلتبس العبارات, وقد يؤدي التعجل إلى إهمال الوقوف عند المقاطع ورعاية الفواصل.

وهذا التمهّل الذي ندعو إليه لا ينبغي أن يقود إلى هدوء بارد, وثاقل مميت.

السادس والعشرون - تغيير نبرة الصوت:-

من أسباب ضعف التأثير, وتطرق الملل والسآمة إلى السامعين, أن يتحدث الخطيب بطبقة رتيبة على وتيرة واحدة.

عندما تجد نفسك كذلك ابحث عن أي جملة مناسبة لتغير من خلالها نبرة صوتك بما يتوافق مع أسلوب الجملة.

ومما يساعدك في القيام بهذا التغيير أمران: 1- التوقف
اليسير 2- التدريب.

السابع والعشرون - تغيير سرعة الكلام:-

فالأفكار الرئيسية والجمل الهامة ينبغي أن يلاحظ في إلقائها
التؤدة وعدم الاستعجال, تمكيناً لاستيعاب السامع لها,
وتعزيزاً لأثرها في النفوس.

الثامن والعشرون - التوقف قبل وبعد الأفكار المهمة:

الخطيب الناجح يعرف أين يتوقف أثناء خطبته. فإذا مر
بفكرة عظيمة يرغب في ترسيخها في أذهان مستمعيه توجه
إليهم, وأحدق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول
شيئاً.

هذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة. وهو يجذب
الانتباه, ويجعل كل إنسان منتبهاً ومتحفزاً لما سيتلو ذلك
الصمت.

وكذا يقال في التوقف بعد كل جملة يراد توكيدها, فهو
يضيف إلى قوتها قوة أخرى من خلال الصمت, وذلك أن
المعنى يغوص في هذه الأثناء في النفس ويؤدي رسالته.

لكن يجب أن يكون التوقف بشكل طبيعي, ومن دون تكلف.
وقد قيل: " من خلال صمتك تتكلم " فالصمت ليس ذهبياً
أكثر مما يستخدم عندما تتكلم. وهو أداة قوية ومهمة لا
ينبغي إغفالها, ومع ذلك فهي مهمة من قبل الخطيب
المبتدئ.

مثال تطبيقي:

عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: حَاطَبْنَا النَّبِيَّ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَوْمَ النَّخْرِ قَالَ: ((أَتَدْرُونَ أَيُّ
يَوْمٍ هَذَا؟)) قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى
ظَنَّنَا أَنَّهُ سَيُسَمِّيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، قَالَ: ((أَلَيْسَ يَوْمَ
النَّخْرِ؟)) قُلْنَا: بَلَى. قَالَ: ((أَيُّ شَهْرٍ هَذَا؟)) قُلْنَا:
اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَّنَا أَنَّهُ سَيُسَمِّيهِ
بِغَيْرِ اسْمِهِ، فَقَالَ: ((أَلَيْسَ ذُو الْحَجَّةِ؟)) قُلْنَا: بَلَى،
قَالَ: ((أَيُّ بَلَدٍ هَذَا؟)) قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ،
فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَّنَا أَنَّهُ سَيُسَمِّيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، قَالَ:
((أَلَيْسَتْ))

بِالْبَلَدَةِ الْحَرَامِ؟)) قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: ((فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ
وَأَمْوَالَكُمْ عَلَيْكُمْ حَرَامٌ، كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا فِي

شَهْرِكُمْ هَذَا فِي بَلَدِكُمْ هَذَا إِلَى يَوْمٍ تَلْقَوْنَ
رَبَّكُمْ)) رواه البخاري

عَنْ مُعَاذِ بْنِ جَبَلٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: كُنْتُ رِدْفَ
النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَيْسَ بَيْنِي وَبَيْنَهُ إِلَّا
مُؤَخَّرَةُ الرَّحْلِ فَقَالَ: ((يَا مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ)). قُلْتُ:
لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ ثُمَّ سَارَ سَاعَةً، ثُمَّ قَالَ:
((يَا مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ)). قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ
وَسَعْدَيْكَ. ثُمَّ سَارَ سَاعَةً ثُمَّ قَالَ: ((يَا مُعَاذُ بْنُ
جَبَلٍ)) قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ.

قَالَ: ((هَلْ تَدْرِي مَا حَقُّ اللَّهِ عَلَى الْعِبَادِ؟)) قَالَ
قُلْتُ: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، قَالَ: ((فَإِنَّ حَقَّ اللَّهِ عَلَى
الْعِبَادِ أَنْ يَعْبُدُوهُ وَلَا يُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا))، ثُمَّ سَارَ
سَاعَةً قَالَ: ((يَا مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ)) قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ
اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ قَالَ: ((هَلْ تَدْرِي مَا حَقُّ الْعِبَادِ عَلَى
اللَّهِ إِذَا فَعَلُوا ذَلِكَ؟)) قَالَ: قُلْتُ: اللَّهُ وَرَسُولُهُ
أَعْلَمُ قَالَ: ((أَنْ لَا يُعَذِّبَهُمْ)) رواه البخاري ومسلم

التاسع والعشرون - الحركات والإشارات:

للحركات والإشارات أثرها الهام في الخطابة، وهي نوعان:

- 1) حركات لا إرادية: فالغاضب يقطب جبينه وبعبس وجهه، وذو الحماس تنتفخ أوداجه وتحمر عيناه، ومنهم من

تنقبض أصابعه وتنبسط, ومنهم من يعلو صوته حماساً
وتفاعلاً, ومنهم من يبكي رقة وخشوعاً.

2) حركات إرادية: تعكس الانفعال والمشاعر وتعين على
مزيد من المتابعة والتوضيح.

وينبغي أن تكون هذه الإشارات والحركات منضبطة بقدر
معقول, وانفعال غير متكلف, ومتناسقة مع الشعور
الحقيقي.

من الصعوبة إعطاء قواعد محددة في هذا الباب, لأنه يعتمد
على مزاج الخطيب, وعلى تحضيره وحماسه وشخصيته
وموضوعه, وعلى الجمهور والمناسبة.

وإذا استخدمت الإيماءات والإشارات بمهارة, وبلا تكلف,
وكانت ملائمة لمعاني الكلمات المصاحبة لها فإنه من
الممكن أن تكون يدا الخطيب أداة عجيبة لإيصال الأفكار
وتحريك المشاعر.

أمثلة تطبيقية :

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا خَطَبَ أَحْمَرَّتْ عَيْنَاهُ وَعَلَا صَوْتُهُ
وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْذِرُ جَيْشٍ يَقُولُ: صَبَّحَكُمْ

وَمَسَّاكُمْ وَيَقُولُ: ((بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَاتَيْنِ))
 وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعَيْهِ السَّبَابَةِ وَالْوُسْطَى وَيَقُولُ:
 ((أَمَّا بَعْدُ: فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ وَخَيْرُ الْهُدَى
 هُدَى مُحَمَّدٍ، وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا وَكُلُّ بِدْعَةٍ
 ضَالَّةٌ))... الحديث.

وفي رواية: يَحْمَدُ اللَّهَ وَيُسَبِّحُ عَلَيْهِ ثُمَّ يَقُولُ عَلَيَّ إِثْرَ ذَلِكَ وَقَدْ
 عَلَا صَوْتُهُ: ... ثُمَّ سَأَقَ الْحَدِيثَ بِمِثْلِهِ. رواه مسلم

عَنْ حُصَيْنِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ أَنَّ عُمَارَةَ بْنَ رُوَيْبَةَ رَأَى بِشْرَ
 بْنَ مَرْوَانَ عَلَى الْمِنْبَرِ رَافِعًا يَدَيْهِ فَقَالَ: قَبَّحَ اللَّهُ هَاتَيْنِ
 الْيَدَيْنِ لَقَدْ رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَا يَزِيدُ
 عَلَيَّ أَنْ يَقُولَ بِيَدِهِ هَكَذَا، وَأَشَارَ بِإِصْبَعِهِ الْمُسَبَّحَةِ. (رواه
 مسلم

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ: صَلَّى لَنَا النَّبِيُّ صَلَّى
 اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثُمَّ رَفِيَ الْمِنْبَرَ فَأَشَارَ بِيَدَيْهِ قَبْلَ
 قِبْلَةِ الْمَسْجِدِ ثُمَّ قَالَ: "لَقَدْ رَأَيْتُ الْآنَ مُنْذُ صَلَّيْتُ
 لَكُمْ الصَّلَاةَ الْجَنَّةَ وَالنَّارَ مُمْتَلِئَتَيْنِ فِي قِبْلَةِ هَذَا
 الْجِدَارِ، فَلَمْ أَرَ كَالْيَوْمِ فِي الْخَيْرِ وَالشَّرِّ" ثَلَاثًا رَوَاهُ
 الْبُخَارِيُّ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّهُ قَرَأَ {إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ
 أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا} إِلَى قَوْلِهِ تَعَالَى:
 {سَمِيعًا بَصِيرًا} قَالَ: رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ

عليه وسلم يَصْعُقُ إِبْهَامَهُ عَلَى أُذُنِهِ وَالَّتِي تَلِيهَا عَلَى
عَيْنِهِ). رواه ابو داوود
الثلاثون - الاتصال البصري:

لا بد من توزيع النظر على الجمهور. فعيناك هما الحبل الذي
يربطك بهم، يعرفون من خلاله مدى اهتمامك بهم، وتعرف
أنت من خلاله مدى اهتمامهم بما تقول.

وهذا يزيد ثقتك بنفسك ويخلصك من الارتباك والتوتر، كما
أنه يفيدك في معرفة ردود فعل المستمعين وانطباعاتهم
لتجري على موضوعك أو طريقة إلقاءه التعديل المناسب.

الحادي والثلاثون - ما هو دور الابتسامة المشرقة ؟

الابتسامة من أبرز مظاهر الشخصية، فهي تكسب الثقة في
الحال، وتُظهر حسن نية المرء بسرعة.

إن تعبيرات الوجه تتكلم بصوت أعمق من صوت اللسان
وكانت صفة النبي صلى الله عليه وسلم كما يقول اصحاب
السير (كان بسّام المحيّا).

كيف لا يكون كذلك وهو القائل (تبسمك في وجه اخيك
صدقة) وهذه صدقة لا تكلفك درهم ولا دينار وهي كنز لو

عرف الخطيب والداعية كيفية إستخدامه لأسرت القلوب ولفتحت النفوس .

واسمع لجريير بن عبد الله رضي الله عنه قال (ما رأيي رسول الله صلى الله عليه وسلم منذ أسيمت إلا تبسم في وجهي) **رواه الشيخان**

تقول حكمة صينية: " من لا يستطيع الابتسام يجب أن لا يفتح متجراً " فالابتسامة المرحة مطلوبة أمام الجمهور كما هي مطلوبة وراء الآلة الحاسبة في المتجر. هناك خطباء يتقدمون بأسلوب بارد متكلف وكأن عليهم القيام بمهمة مزعجة, فيحمدون الله عند انتهائهم. ونحن أيضاً كمستمعين نشعر بمثل ذلك, لأن هذه الأساليب تنتقل بالعدوى.

الثاني والثلاثون - لباس الخطيب :-

إن دييننا الاسلامي الحنيف منذ أيامه الاولى على الارض دعا الى النظافة في جميع الشؤون
قال تعالى (**وَرَبَّكَ فَكَبِّرْ**) **المدثر 3**

فلزماً على الدعاة وخاصة الخطباء أن يزيدوا من إهتمامهم بهذا الجانب فيكونوا ذوي مظاهر جميلة تأنس بهم العين ويقبل عليهم الناس

في أحد البحوث أجمع كل الأفراد أنهم عندما يكونون بمظهر لائق وأنيق يشعرون بتأثير ذلك في منحهم الثقة بالنفس والرفع من تقديرهم الذاتي.

هذا هو تأثير الملابس على من يرتديها، فما هو تأثيرها على الجمهور؟

لا شك أن لها أثراً عليه، فإذا كان الخطيب لا يعتني بملبسه، فإن الجمهور يُكنّ احتراماً ضئيلاً لهذا الإنسان مثلما يفعل هو لمظهره.

قيّم خطبتك

كيف تقيّم نفسك

استخدام هذه القائمة أثناء إلقاء الخطبة أو بعدها من الذاكرة أو أثناء مشاهدة شريط فيديو للخطبة وبوسعك أن تدعو شخصاً آخر كي يستمع إلى خطبتك ويستوفي هذه القائمة نيابة عنك لأنه يكون ذا أثر وفعالية وموضوعية أكثر إذ قد لا يكون بوسعك أن تقوم سلوك واسلوبك بدقة (دليل التنمية البشرية – هشام الطالب)

كيف تضع العلامات ؟

ضع (1) مقابل الرد بالإيجاب و(صفرًا) مقابل الرد بالنفي في الحالات الموضحة إذا بلغ مجموع العلامات (17) أو أكثر فإن ذلك يوضح توافر مهارات الإعداد والإلقاء الجيد للخطبة أما إذا كان مجموع العلامات 11 علامة أو أقل فإن ذلك يستدعي القيام بجهد مخصص له بعناية وجدية لتحسين عمليتي الإعداد

والإلقاء .

1- التخطيط :

() هل كان حديثي مخططاً له جيداً من حيث :

() المقدمة المرضية ؟

() إيفاء النقاط الرئيسية حقها ؟

() الخاتمة الجيدة للخطبة أو موجز جيد لها ؟

() الوقت المحدد ؟

2- الإلقاء :

أ/ رباطة الجأش :

هل أعبر عن رباطة الجأش من حيث :

() عدم التوتر والسيطرة على النفس ؟

() الوقوف مستقيماً من دون جمود مع توزيع التنقل بشكل

مناسب وتباعد القدمين ملائم ؟

() ارتداء الملابس المريحة والملائمة ؟

() الوصول إلى المنصة بهدوء والتوقف برهة قبل التحدث ؟

ب / الحركة .

هل كونت لدى الجمهور انطباعاً يدل على الثقة بالنفس من

حيث :

() استخدام حركات متعمدة لتعديل الجو السائد في القاعة

أو لاجتذاب الإهتمام إلى الأجهزة البصرية وتعزيز الأفكار وتجنب

الحركات العشوائية العصبية ؟

() استخدام الإيماءات بشكل طبيعي لدعم الملاحظات

والإستنتاجات وللتخلص من الإيماءات العصبية والجامدة ؟

() توافر الحيوية في تعابير الوجه ؟

3- الصوت والإتصال البصري :

() هل استخدم صوتي وعيني للتواصل مع الجمهور من حيث :

() التحدث بصوت مسموع وواضح ؟

- () التحدث بنبرة دافئة وحميمة ؟
 () تنوع وتيرة الصوت وسرعة الإلقاء بطريقة فعالة تخلو من
 الرتابة ؟

- () تجنب التحدث ببطء شديد أو بسرعة شديدة .
 () الحفاظ على الإتصال البصري مع الجمهور ؟
 () النظر إلى جميع الحاضرين ؟

4-العرض الذاتي :

- () هل أديت أداءً فعالاً من حيث :
 () التحدث بشكل معبر وبحماسة ؟
 () استخدام المذكرات بشكل فعال ؟
 () استخدام الأجهزة البصرية المساعدة حينما تلزم ؟
 (ضع لك درجة أو معيار مناسب علماً أن خمسة تمثل أعلى مستوى منشود)

5	4	3	2	1	1- مستوى الصوت
5	4	3	2	1	2- الإتصال بالعين
5	4	3	2	1	3- المظهر البدني
5	4	3	2	1	4- حركة الجسم
5	4	3	2	1	5- موضوع الخطبة
5	4	3	2	1	6- التحكم في الوقت
5	4	3	2	1	7- البداية والنهاية
5	4	3	2	1	8- الملابس
5	4	3	2	1	9- إقناع المستمعين

5	4	3	2	1	10- الأداء العام
---	---	---	---	---	------------------

الثالث والثلاثون - أرنا وجهك, واهتم بالإضاءة:-

الناس يهتمون برؤية الخطيب, لأن التغيرات التي تطرأ على تعابير وجهه هي جزء حقيقي من عملية التعبير عن الذات. وهي تعني في بعض الأحيان شيئاً أكثر مما تعنيه الكلمات. أما الإضاءة, فالخطيب العادي ليس لديه أدنى فكرة عن أهمية الإضاءة المناسبة.

دع الضوء يغمر وجهك. إذا وقفت تحت الضوء مباشرة ربما يكسو الظل وجهك, وإذا وقفت أمام الضوء مباشرة من المؤكد أن لا يبدو وجهك واضحاً. أليس من الحكمة إذن أن

تختار قبل أن تنهض للخطاب البقعة التي تمنحك أفضل إنارة ؟

وأما الأثاث، فالترتيب المثالي هو التخلي عن الأثاث. فلا شيء يلفت الانتباه وراء الخطيب، أو على جانبه، لا شيء سوى ستارة من القماش.

الرابع والثلاثون: إجذب جمهورك :-

يستخدم بعض الخطباء المعاصرين رموزاً لأساليب ومهارات الإلقاء والتوقف يقوم بتدوينها بين جمل الخطبة، أو بإزائها في الهامش، وذلك أثناء التدريب المسبق على الخطاب، أو يدونها على ملاحظاته إذا استخدم طريقة الملاحظات المساعدة التي سبق ذكرها. كما يمكن الاستعانة بالألوان بدلاً عن الرموز الخطية.

أمثلة تطبيقية :

(!) أسلوب تعجب (..) وقوف

(؟) أسلوب (...) وقوف طويل

استفهام

(ترتيل) : ترتيل (رفع) : رفع مستوى الصوت

الآية

(خفض) : خفض مستوى الصوت

(إشارة) : إشارة أو حركة إرادية مناسبة

هذه مجرد أمثلة ولكل خطيب أن يستخدم ما يناسبه من الرموز.

الخامس والثلاثون: كيف تستفتح الخطبة؟

من المهم أن تفتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه في الحال.

وإذا أردت أن تستخدم مقدمة يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان. لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع للحديث الذي لسان حاله يقول: أعطنا ما عندك بسرعة واجلس.

ومن الخطأ الذي يقترفه الخطيب المبتدئ الاعتذار في مقدمته بكونه ليس بخطيب، أو أنه ليس لديه ما يقوله، فهذا الأمر يضعف تفاعل الجمهور معه.

لا تفعل ذلك أبداً، بل ابدأ بشيء مثير منذ الجملة الأولى، وليس الثانية أو الثالثة.

اثر انتباه الجماهير بالاتي :

1- قصة مثيرة.

إنها بداية مثيرة جداً، فالنفوس تحب الاستماع إلى القصص والروايات ومتابعة أحداثها أكثر من الكلام النظري المجرد.

2- سؤال يحرك الأذهان .

من الافتتاحيات المميزة أن يبدأ الخطيب بطرح سؤال لاستدراج الجمهور إلى التفكير، والتعاون معه. إن استخدام هذا السؤال الافتتاحي هو واحد من أبسط وأضمن الطرق لفتح أذهان جمهورك والدخول إليها.

مثال تطبيقي:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((أَتَذُرُونَ مَا الْغَيْبَةُ؟)) قَالُوا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ. قَالَ: ((ذِكْرَكَ أَخَاكَ بِمَا يَكْرَهُ)) قِيلَ: أَفَرَأَيْتَ إِنْ كَانَ فِي أَحِي مَا أَقُولُ؟ قَالَ: ((إِنْ كَانَ فِيهِ مَا تَقُولُ فَقَدْ اغْتَبْتَهُ، وَإِنْ لَمْ يَكُنْ فِيهِ فَقَدْ بَهْتَهُ))

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((أَتَذُرُونَ مَا الْمُفْلِسُ؟)) قَالُوا: الْمُفْلِسُ فِينَا مَنْ لَا دِرْهَمَ لَهُ وَلَا مَتَاعَ فَقَالَ: ((إِنَّ الْمُفْلِسَ مِنْ أُمَّتِي مَنْ يَأْتِي يَوْمَ الْقِيَامَةِ بِصَلَاةٍ وَصِيَامٍ وَزَكَاةٍ، وَيَأْتِي قَدْ شَتَمَ هَذَا

وَقَدَفَ هَذَا وَأَكَلَ مَا لَ هَذَا وَسَفَكَ دَمَ هَذَا وَصَرَبَ هَذَا، فَيُعْطَى هَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ وَهَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ، فَإِنْ فَنِيَتْ حَسَنَاتُهُ قَبْلَ أَنْ يُقْضَى مَا عَلَيْهِ أُخِذَ مِنْ خَطَايَاهُمْ فَطُرِحَتْ عَلَيْهِ ثُمَّ طُرِحَ فِي النَّارِ)).

3. ضرب الأمثال:

يصعب على المستمع العادي أن يتتبع العبارات المجردة طويلاً. لكن من السهل عليه الاستماع إلى الأمثلة. لماذا إذن لا تبدأ بواحد منها؟ افتتح بمثل، أثر الاهتمام، ثم تابع تقديم ملاحظتك العامة.

مثال تطبيقي:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((أَرَأَيْتُمْ لَوْ أَنَّ نَهْرًا بِيَابِ أَحَدِكُمْ يَغْتَسِلُ مِنْهُ كُلَّ يَوْمٍ خَمْسَ مَرَّاتٍ، هَلْ يَبْقَى مِنْ دَرَنِهِ شَيْءٌ؟)) قَالُوا: لَا يَبْقَى مِنْ دَرَنِهِ شَيْءٌ قَالَ: ((فَذَلِكَ مَثَلُ الصَّلَوَاتِ الْخَمْسِ يَمْحُو اللَّهُ بِهِنَّ الْخَطَايَا)) رواه البخاري

وَعَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((إِنَّمَا مَثَلُ الْجَلِيسِ الصَّالِحِ وَالْجَلِيسِ السُّوءِ كَمَا مِلَ الْمِسْكُ وَنَافِخِ الْكَبِيرِ،

فَحَامِلُ الْمِسْكِ إِمَّا أَنْ يُخْذِيكَ وَإِمَّا أَنْ تَتَّبَعَ مِنْهُ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ مِنْهُ رِيحًا طَيِّبَةً، وَنَافِعُ الْكَبِيرِ إِمَّا أَنْ يُحْرِقَ ثِيَابَكَ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ رِيحًا خَبِيثَةً)). رواه البخاري

و عَنْ كَعْبِ بْنِ مَالِكٍ الْأَنْصَارِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : ((مَا ذُبَّانِ جَائِعَانِ أُرْسِلَا فِي غَنَمٍ بِأَفْسَدَ لَهَا مِنْ حِرْصِ الْمَرْءِ عَلَى الْمَالِ وَالشَّرَفِ لِدِينِهِ)) صحيح الجامع

4-الإستعراض

من الطرق السهلة لجذب الانتباه استعراض شيء يتطلع إليه المخاطبون.

مثال تطبيقي:

عن عَلِيِّ بْنِ أَبِي طَالِبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: أَحَدَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَرِيرًا بِشِمَالِهِ وَذَهَبًا بِيَمِينِهِ ثُمَّ رَفَعَ بِهِمَا يَدَيْهِ فَقَالَ: ((إِنَّ هَذَيْنِ حَرَامٌ عَلَى ذُكُورِ أُمَّتِي جُلٌّ لِإِنَائِهِمْ)) صححه الالباني

6. موجز الخطبة (الإجمال قبل التفصيل)

من المقدمات الناجحة أن يقدم الخطيب لمستمعيه عرضاً مجملًا لعناصر الخطبة، ثم يشرع في تفاصيل الخطبة. إن

هذه المقدمة ستكون مفتاحاً لأذهان المستمعين، ومعيناً لهم على فهم الخطبة ومتابعة أجزائها

أمثلة تطبيقية:

قال تعالى: (يَوْمَ تَبْيَضُّ وُجُوهٌ وَتَسْوَدُّ وُجُوهٌ فَأَمَّا الَّذِينَ اسْوَدَّتْ وُجُوهُهُمْ أَكْفَرْتُمْ بَعْدَ إِيمَانِكُمْ فَذُوقُوا الْعَذَابَ بِمَا كُنْتُمْ تَكْفُرُونَ) آل عمران 106
خطبة عن انحراف الناشئة.

يبدأ بعرض مجمل لعناصر الخطبة وهي: (نعمة الأولاد، مسؤولية الوالدين عن تربية أولادهم، من مظاهر انحراف الأولاد، أسباب الانحراف، العلاج)
ثم يشرع في تفصيل الخطبة.

السادس والثلاثون: ما الهدف من الخطبة؟

الخطبة رسالة موجهة لها هدف محدد. فعلى الخطيب أن يحدد هدفه من الخطبة، ويبدأ فيه ويعيد عرضاً وتكراراً عبر أجزاء الخطبة، ويسعى إلى تحقيقه.
وأهداف الخطب كثيرة ومتنوعة، منها: إيضاح أمر غامض، أو تصحيح مفهوم خاطئ، أو حث على فعل معروف، أو ترك منكر، أو إقناع بفكرة معينة.

للأسف إننا في أوقات كثيرة نتحدث بدون أي هدف، فلماذا لا يكون لدينا أهداف صغيرة تخدم هدفاً مرحلياً وتصب أخيراً في هدفنا الأخير؟

من خلال ما سبق نستطيع أن نحدد الأهداف التي يمكن تحقيقها من خلال إلقاءنا، فكيف يصوغ الملقي هدفه؟ إليك هذه الطريقة العلمية المجربة التي يذكرها الدكتور (طارق السويدان) في كتابه "فن الإلقاء الرائع" فيقول: " اكتب جملة من 25 كلمة أو أقل تشرح موضوع حديثك مرتبطاً بهدفك، وإذا كنت أنت غير واضح في هدفك فكيف يستطيع المستمع أن يتبين هذا الهدف؟".

فعملية الهدف تعد عملية سهلة، وتجعل كل شيء بعدها ينساب سهلاً ويسيراً؛ فابدأ أولاً وستجد كل شيء بعدها سيغدو سلساً، فلعل هدفك الرئيس هو أن تعرّف الجمهور على شيء جديد، تجعله يفكر فيه، ويشعر به وبتذكره دائماً، فكيف ستصل لهدفك؟

فكر في ذلك جيداً!

يقول دايل كارينجي: إن التحضير يعني التفكير والاستنتاج والتذكر واختيار ما يعجبك وصلقه وجمعه في وحدة فنية من صنعك الخاص.

السابع والثلاثون: وحدة الموضوع:-

غالباً ما يفشل الخطاب لأن الخطيب يبدو وكأنه يسعى لإنشاء سجل العالم خلال وقت محدد. فيقفز من نقطة لأخرى بسرعة فيخرج المستمع بلا شيء عن كل شيء. ولهذا ينبغي أن يقتصر الخطيب على موضوع واحد يستوفي عناصره، ويحبر كلماته، ويستوعب معالجته، لأن تشعب المواضيع وتعدد القضايا في المقام الواحد يُشثت الأذهان، ويُنسي بعضها بعضاً.

الثامن والثلاثون :مراعاة السامعين:

ينبغي للخطيب أن يراعي حال التأدية استعداد السامعين، فينزل في العبارة مع العامة على قدر عقولهم متجنباً الألفاظ اللغوية البعيدة عن مداركهم ويتوسط مع الأوساط، ويتأنق مع الخاصة، فيكون مع جميع الطبقات حكيماً يضع الأشياء في مواضعها، وفي كل حال يتجافى في كلامه عن كل زخرف باطل.

وعليه أن يستعين بالشواهد من الحكم النثرية والشعرية، والملح التاريخية في إيصال رسالته إلى أذهان السامعين وإنفاذها في قلوبهم ودفع السامة والملل عنهم.

التاسع والثلاثون :المقارنة بين الواقع والمأمول:

في نقد الأخطاء، وتقويم السلوكيات قد يسأم الناس إذا اقتصر الناقد على الأفكار النظرية فقط.

لكن قلما يفشل في جذب انتباههم والتأثير في نفوسهم إذا عرض بعض المشاهد من أحوالهم الملموسة، وقارن بين هذه المشاهد ومشاهد من الأحوال الصحيحة المأمولة. إن أكثر الأشياء إثارة لاهتمامنا هي أحوالنا التي نقع فيها. إذ كل واحد منا يشعر في هذه الحالة بأنه معني بهذا الكلام دون سواه.

مثال تطبيقي:

مقارنة بمشاهد من الأحوال المأمولة (أحوال السلف)	عرض مشاهد من الأحوال الملموسة
كان المريض في عهد الصحابة يؤتى به يهادى بين الرجلين حتى يقام في الصف.	1- رجل يسهر مع رفاقه، ثم ينام عن صلاة الفجر.
سعيد بن عبد العزيز يبكي لما فاتته صلاة الجماعة.	2- شاب يبكي لهزيمة فريقه، وآخر يبكي في أغنية أو تمثيلية.
خروج نساء الأنصار عندما نزل الأمر بالحجاب وكأنهن الغربان.	3- تساهل بعض نساءنا في الحجاب.

إن مثل هذه المقارنات سيكون أثرها في نفوس السامعين
أبلغ من النقد المباشر

تأمل في هذا الدرس النبوي الذي يعتمد على أسلوب
المقارنة التي تحت على الاقتداء.

عَنْ حَبَابِ بْنِ الْأَرْتِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: شَكَّوْنَا إِلَى رَسُولِ
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ مُتَوَسِّدٌ بُرْدَةً لَهُ فِي ظِلِّ
الْكَعْبَةِ فَقُلْنَا: أَلَا تَسْتَنْصِرُ لَنَا أَلَا تَدْعُو لَنَا؟! فَقَالَ: ((قَدْ كَانَ
مَنْ قَبْلَكُمْ يُؤَخِّدُ الرَّجُلَ فَيُخْفِرُ لَهُ فِي الْأَرْضِ،
فَيُجْعَلُ فِيهَا فَيَجَاءُ بِالْمِنْشَارِ، فَيُوضَعُ عَلَى رَأْسِهِ
فَيُجْعَلُ نِصْفَيْنِ وَيُمَشَّطُ بِأَمْشَاطِ الْحَدِيدِ مَا دُونَ
لَحْمِهِ وَعَظْمِهِ فَمَا يَصُدُّهُ ذَلِكَ عَنْ دِينِهِ، وَاللَّهُ لَيَتِمَّنَّ
هَذَا الْأَمْرُ حَتَّى يَسِيرَ الرَّاِكِبُ مِنْ صَنْعَاءَ إِلَى
حَضْرَمَوْتَ لَا يَخَافُ إِلَّا اللَّهَ وَالذُّبَّ عَلَى عَنَمِهِ،
وَلَكِنَّكُمْ تَسْتَعْجِلُونَ.)) رواه البخاري

الاربعون: الخاتمة:-

إعلم أخي الخطيب أن الاعمال بالخواتيم ورب خاتمة
افسدت أو أصلحت ما قبلها فأجعلها قوية ومركزة ومؤثرة
لترسخ في الازهان ولتبقى ذكرى طيبة في نفوس
المستمعين .

فبعد أن يفرغ الخطيب من عرض موضوعه، وسوق أدلته، وضرب أمثلته، وبيان دروسه، وعبره، وترهيبه، يحسن أن يُنهي خطبته بخاتمة مناسبة تكون قوية في تعبيرها وتأثيرها، لأنها آخر ما يطرق سمع السامع ويبقى في ذهنه

مقترحات للخاتمة:

1. آيات كريمة أو حديث نبوي:

يمكن أن يختم الخطيب بآيات قرآنية لم يسبقها من قبل تجمع موضوعه في الترغيب والترهيب أو التدليل والإثبات، وقد تكون حديثاً نبوياً مناسباً.

2. دعاء:

بين يدي الخطيب طائفة من الأدعية القرآنية أو النبوية المأثورة، يمكن أن يختار منها ما يناسب الموضوع، ويجعله خاتمة لخطبته. كما يمكن أن ينشئ من دعائه الخاص ما يدعم الهدف المراد من الخطبة ويقويه في نفوس المستمعين.

3. تلخيص الأفكار:

الخطيب ميال لتغطية أفكار كثيرة حتى في خطاب قصير تتراوح مدته بين ثلاث أو خمس دقائق. ومع ذلك، قلة من الخطباء تدرك ذلك. فهي تفترض أن تلك الأفكار واضحة وجلية في أذهانها، وبالتالي هي واضحة في أذهان المستمعين.

لكن الأمر يختلف كلياً لأن الخطيب كان قد فكر ملياً بما سيقوله. بينما أفكاره كلها هي جديدة بالنسبة للمستمع، بعضها يعلق في الذهن، ومعظمها يتدحرج باضطراب. فعلى الخطيب أن يتدارك هذا الأمر بأن يختم خطبته بخاتمة، تجمع أفكاره، وتلخص موضوعه، بعبارات مغايرة، وطريقة مختصرة.

وقد قيل: أخبرهم أولاً بما تنوي إخبارهم به، ثم أخبرهم، ثم أخبرهم بما أخبرتهم.

4. مقتطفات شعرية:

وفي الحقيقة، إذا استطعت الحصول على قطعة شعرية ملائمة لنهايتك، يكون الأمر مثالياً. فهي تمنحك النكهة المطلوبة، وستمنحك الوقار والتفرد والجمال.

ودواوين الشعر كثيرة جداً، والخطيب الناجح ينتقي منها أروع الشعر وأعذبه.

وإذا أعياه البحث في الدواوين أو ضاق به الوقت فليستعن بالكتب التي تعنتي بجمع وتصنيف المقطوعات الشعرية الجيدة حسب المواضيع المختلفة.

الحادي والاربعون: فهم شمولية الاسلام :-

الخطيب المؤثر يفهم الإسلام بشموله، وجميع محتوياته، من عبادات وآداب ومعاملات وعقائد وأخلاق وتشريعات. فما أحوجنا اليوم إلى من يفهم الإسلام ويحسن عرضه. فكثيراً ما تأتي الإساءة من قبل الذين لا يفهمون الإسلام وفي نفس الوقت لا يحسنون عرضه على المسلمين ولا على الآخرين. ويتوجب على الخطيب عدم الخوض في الأمور التي لا علم له بها .

الثاني والاربعون: يعيش مع الخطبة طوال الاسبوع:-

الخطيب المؤثر يحدد الظاهرة التي يريد أن يتناولها، فيعيش معها سحابة النهار وجزءاً من الليل، فيستغرق جل همه ومحتوى فكره مدندتاً حولها، ومصغياً إليها، حتى إذا غمرت عقله وسرت في شرايينه تحرك قلمه الدافئ يحفر أفكاراً، حتى إذا وقف على المنبر فاسترجع ما كتب كان مصيباً، في حسن الأداء وعمق الربط بين الفكرة والتي تليها،

دون أن ينسى استمالة القلوب أو تهيج المشاعر وإيقاظ الوجدان.

يقول ديل كارنيجي في كتابه "فن الخطابة" في هذا السياق:
"حدد موضوعك مسبقاً حتى يتسنى لك الوقت للتفكير به مراراً، فكر به طيلة سبعة أيام، واحلم به طيلة سبعة ليال، فكر به أثناء خلودك إلى الراحة، وفي الصباح، وفي طريقك إلى المدينة، أو بينما تنتظر المصعد، وعندما تكوي الثياب، أو حين تطهو الطعام، وناقشه مع أصدقائك، واجعله موضوع حديثك، واسأل نفسك جميع الأسئلة الممكنة التي تتعلق به".

الثالث والاربعون: يعيش واقع امته :-

الخطيب المؤثر هو ذلك الإعلامي الذي يعرف أخبار أمته فيقوم بإعدادها، وتبسيطها، وصياغة عرضها، إلى خليط من الناس مختلفي المنهل والمشرب.

الخطيب المؤثر محب ودود، يَأْلَفُ وَيُؤَلِّفُ، فلا يعزل نفسه عن الناس، بل يسأل عنهم، ويغتنى مجالسهم، ويبارك أفراحهم، ويأسو جراحهم.

فلا يستطيع الداعية أن يؤثر في الآخرين إلا إذا شاركهم في معاناتهم فإذا اقترب الداعية من واقع الناس ، وعاش مشكلاتهم ، كان أقرب إلى قلوبهم ، وأقدر على حل مشكلاتهم ، وأملك لقوة التأثير فيهم إن الداعية لحقيقي يختلط مع الناس ، ليفهم مشكلاتهم، ويرشدهم إلى حلها ، فالأنبياء العظام اختلطوا مع الناس ، ومشوا في الأسواق وشاركوا الناس كل ما في الحياة ، إلا الصغائر والآثام ، إنهم قاسموهم كل شيء إلا ضعفهم الفكري، والخلقي ، إنهم مع الناس ليفهموهم ويرحموهم ، ويرشدوهم ، وليكونوا لهم القدوة والنبراس .

الخطيب المؤثر له في القلوب مكانة، ولدى النفوس منزلة؛ لأنه عنصر من عناصر الخير والنماء.

الخطيب المؤثر هو من يدرك آلام أمته وآمالها، فيخفف الآلام، ويمسح الجراح، ويهون الداء، وينفث في الآمال لينتشي ويرتقي بها نحو آفاق رحبة عالية.

الخطيب المؤثر هو ينبوع متدفق من الخير والعطاء؛ لأنه يحب ويعطي عن أريحية ورضى، سيّما وأن الشفقة على الخلق إحدى سماته وصفاته، يرى المنكر فلا يسكت عليه، بل يصوغه في قالب خطابي تربوي مؤثر، يوقظ الوجدان ويروي الظمآن، ويؤنس الرجفان، ويقود العميان إلى دروب الحق وميادين المعرفة.

فأعلم أنك من سكان الارض ولست من سكان زحل فكُن واقعياً منطقياً وتكلم عن بيئة الحاضرين وعش واقعهم ومجتمعهم وتذكر أن لكل مقام مقال ولكل حادثة حديث .
 وإذا وُجد في كل مسجد مثل هؤلاء الأئمة الأكفء الذين لهم القدرة على التأثير في الناس بالخطبة والموعظة، وعندهم علم يفيد المتعلم والمستفتي، واطلاع على قضايا الناس الدينية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية، أي أنه فقيه بقضايا العصر ومشكلاته، مخلص لله في عمله، محب لقضاء حاجات الناس، متودد لهم، يسارع في جمع كلمتهم، وحل مشكلاتهم، سيكون محور كافة شئون الناس، يلتفون حوله، ويتعلمون على يديه، ويسارعون إلى سماع خطبته، ومحاضراته، يلجئون إليه، ويستترشدون برأيه. (حمدي عبد العزيز شهاب "ابعاد غائبة في خطبة الجمعة "

الرابع والاربعون: الخطيب هو المعالج:-

الخطيب المؤثر لا يقل أهمية عن المقاتل في صدر الجيش، يزود عن أمته بروحه؛ لأنه يحمي عقائدها من الدخن والدخل.

الخطيب المؤثر هو لسان أمته المعبر، وترجمانها المؤثر، وقلبها النابض، وشريانها المتدفق، بل هو روح جديدة تسرى في نبضاتها وشرايينها وأبنيتها وكل مؤسساتها.

الخطيب المؤثر مرجع للمرضى والزَّمَمَى والعطشى وذوي الحاجة والذَّيْن.

الخطيب المؤثر يستلهم الحَدَث ليربي به تلك الجموع الغفيرة التي قدمت إليه، وانساقَت له، ورغبت فيه، فلا يمكن أن يمر حدث على الخطيب الناجح دون حسِّ تربوي مؤثر، أو موعظة بليغة، أو ربط جيد بالآخرة، أو استنفار وبعث بالأمل بامتداد أنفاس الحياة، والتهوين من أمر الدنيا.

الخطبة والمشكلات الاقتصادية والاجتماعية

في بحث عن أثر خطبة الجمعة في مصر (طبقاً لموقع Islamdoor.com) أفاد 78% من العينة أنهم يتأثرون دائماً بما يقوله الخطيب، و 71% أنهم يلتزمون دائماً بما يقوله الربا، وأجرى استفتاء قبل الخطبة، وبعدها، فكانت النتيجة أن 85% كانوا يعرفون المفهوم الصحيح للربا، وبعد

الخطبة ارتفعت النسبة إلى 97%. و 33% كانوا يعرفون عقوبة الربا، وارتفعت إلى 94%. و 50% كانوا يفضلون الاستثمار في البنوك الإسلامية وارتفعت إلى 64%. و 34% سينصحون الآخرين بترك الربا، و 31% سيقاومون أي عمل ربوي.

وتعكس هذه النتائج دور خطبة الجمعة ليس فقط في المعالجات الإسلامية للقضايا والمشكلات الاقتصادية والاجتماعية، ولكن أيضا طرح ما يستجد من هذه المشكلات والمساهمة في حلها وفقا للمرجعية الإسلامية؛ إذ لا يمكن للمنبر أن يتخذ موقفا محايدا منها على اعتبار أن هذا يناقض وظيفة الخطبة، فضلا عن وجود تأثيرات سلبية خطيرة نفسيا، واجتماعيا، واقتصاديا.

والتصدي لمثل هذه المشكلات هو من صميم خطبة الجمعة؛ نظرا لأن الخطيب في هذه الحالة يقوم بفريضة "الحسبة" التي تعادل فريضة الجهاد في سبيل الله، فالأولى مجالها الداخل، والثانية مجالها الخارج.

وحتى يحصل الخطيب على دور فعال في مواجهة هذه المشكلات يلزم اطلاقه على الكتابات التأصيلية لمفهوم الحسبة، وعلى أساليب الأصول المنزلة -القرآن والسنة- في علاج تلك المشكلات، فضلا عن مسيرة السلف الصالح في مواجهة المشكلات الاجتماعية والاطلاع على

الدراسات المعاصرة التي تفسر أسبابها، وتطرح حلولاً لها،
أو توضح كيفية التطرق لها. ((المصدر السابق))

الخامس والاربعون: إياك والعجب:-

قد يبدأ الخطيب مشوار الخطابة بداية متواضعة يحقر فيها
نفسه ولكن ما أن تقف قدماه على منبر الخطباء النجباء
الذين يملكون قلوب الناس قبل أسماعهم إلا وتبقى نفسه
عرضة للانزلاق في مهاوي العجب الذي يحمله على
الإعجاب برأيه دون غيره فيقع فريسة للأخطاء ومجانبة
الصواب لاسيما في الأمور المعضلة والنبي صلى الله عليه
وسلم ذم هذه الصفة بقوله : ((إذا رأيت شحاً مطاعاً
وهواً متبعاً وإعجاب كل ذي رأي برأيه فعليك
نفسك)) رواه أبو داود والترمذي وحسنه 0 وأحسن ما
يداوي المعجب بنفسه نفسه هو أن ينظر إلى من فوقه
علماً وتواضعاً من سلفنا الصالح وعلمائنا الكرام (نَرْفَعُ
دَرَجَاتٍ مِّنْ تَشَاءٍ وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ {يوسف
.76

قال الشاعر :

من شاء عيشاً هنيئاً يستفد به

في دينه ثم في دنياه إقبالا
 فلينظرن إلى من فوقه أدباً
 ولينظرن إلى من دونه مالا

السادس والاربعون: إنتبه من مداخل الشيطان:-

ينبغي للخطيب أن ينتبه لناحية مهمة تعد مدخلاً واسعاً من مداخل الشيطان لا سيما إذا كان الخطيب ممن يتجهمر حوله الناس ويكثر محبوه وهذا الأمر المهم هو إرضاء الناس فالخطيب المشهور تعتريه غالباً حالتان إما أن يرضي جمهوره بخطبة فيها تشنج وقوة نقد دون روية أو تسييس أو يرضي طرفاً آخر غير الجمهور وكلا الأمرين خطأ فادح ولا أدل على خطأ ذلك من قول النبي صلى الله عليه وسلم:
((من التمس رضا الناس بسخط الله سخط الله عليه وأسخط عليه الناس ومن التمس رضا الله بسخط الناس رضي الله عنه وأرضاه عنه الناس))
 هذا إن أرضاهم بأمر خاطيء ، أما إذا أرضى أحد الطرفين بأمر صواب وهو يقصد إرضاءهم بذلك فهو من باب الرياء وهو الشرك الخفي.

السابع والاربعون: لا تتكلف السجع :-

يقع بعض الخطباء وفقهم الله لكل خير في عادة مذمومة حيث جمعت مذمتين ألا وهي عادة السجع المتكلف في الخطب حيث يجمع مذمتين إحداهما ترادف الكلمات بحيث تصبح الخطبة حشواً يغني عنه كلمة أو كلمات والأخرى كون السجع مذموماً في بعض الأحوال .

ومما يدل على ذم السجع ما ثبت في الصحيحين من حديث أبي هريرة رضي الله عنه

(... وفيه وقضى بدية المرأة على عاقلتها وورثها ولدها ومن معهم فقال حمل بن النابغة الهذلي :يا رسول الله كيف يُغرم من لا شرب و لا أكل ولا نطق ولا استهل فمثل هذا يطل !؟ فقال رسول صلى الله عليه وسلم :**إنما هذا من إخوان الكهان ...) متفق عليه .**

الثامن والاربعون :حضر مبكراً:-

بعض الخطباء لا يعد للخطبة إلا في صبح الجمعة أو قبلها بسويغات والذي يفعل ذلك إن كان فعله له سبب يبيح ذلك له فالضرورة لها أحكامها أما إذا كان ديدنه ذلك أو يقتلع إحدى الخطب ثم يلقيها من إلى المنبر فهذا ممن لا يحمل

دعوة ولا رسالة وإنما اتخذ المنبر عادةً أو تكسباً فلا حول ولا قوة إلا بالله . فالواجب على الخطيب أن يضع جل همه وتفكيره في خطبة الجمعة ويفرغ لها الوقت الطويل لإعدادها الإعداد المناسب حتى يبرأ الذمة ويحصل المقصود .

التاسع والاربعون: مخاطبة الناس على قدر عقولهم :

وهذا أمر مطلوب ، لكن الاستمرار على ذلك قد يكون سبباً في عدم الارتقاء بهم ، إذ لا بد للخطيب أن يلاحظ تطور نفسه أولاً ثم تطور الحضور عنده . أما إذا اقتصر على أنه يريد أن يخاطبهم على مقدار عقولهم ومقدار معارفهم فقط فلن يرتقي بهم ، ويصبح الأمر الخطابي بعد فترة أمراً روتينياً عند الخطيب ، ومقيتاً عند المستمعين .

ولقد كان يقال لنا في بداية توجهننا في الخطب الفكرية إنها مواضع صعبة وشاقة ، ولكن بعد فترة .. أصبح الأخوة يطالبون بتحسين الخطب والارتقاء بها بالإضافة إلى أنها كانت تعطي مادة بحث يتناولها المصلون بعد خروجهم من المسجد وربما لأيام عديدة .

الخمسون: تجنب الأمور الخلافية التي تثير الشحنة
والبغضاء والحساسية :

مهمة الخطيب الأساسية هي توحيد صفوف المسلمين
وإزالة أسباب الشقاق بينهم.

وإن طرح أي مسألة تؤدي إلى خلاف وشقاق بين المسلمين
تكون بمثابة مسمار نعش لحياة هذا الخطيب الخطابية إذ أنه
لا يسير مع الأهداف المثالية والأهداف العليا للإسلام .

الغلو في الدين :

الخطيب الناجح هو البعيد كل البعد عن الغلو في الدين

وكم نحن بحاجة هذه الايام بعد أحداث سبتمبر الى الداعية
الذي يظهر الاسلام في صورته الجميلة البعيدة عن الغلو
ومن هنا كان لا بد أن نقف واياكم في عجلة مع الغلو
واسبابه وعلاجه فما هو الغلو

الغلو " مصطلح ورد في القرآن الكريم في موضعين ؛ في
قوله تعالى:

((يا أهل الكتاب لا تغلوا في دينكم ولا تقولوا على
الله إلا الحق))

سورة النساء : آية 171

وفي قوله تعالى :

((قل يا أهل الكتاب لا تغلوا في دينكم غير الحق ولا تتبعوا أهواء قوم قد ضلوا من قبل وأضلوا كثيراً وضلوا عن سواء السبيل))

سورة المائدة : آية 77

وقد ورد عن ابن عباس رضي الله عنهما أنه لما جمع للنبيِّ جمرات ، أمره أن يلتقط حصيَّ صغاراً ، وقال ((بمثل هؤلاء فارموا ، بمثل هؤلاء فارموا ، وإياكم والغلو في الدين ! فإنه أهلك من كان قبلكم ، الغلو في الدين))

أخرجه النسائي والإمام أحمد

معنى الغلو:

ومعنى الغلو: مجاوزة الحد ، والحد هو النصُّ الشرعي ، كلام الله عزَّ وجلَّ ، وما صح من كلام رسول الله صَلَّى الله عليه وسلَّم ، وأن يُفهم هذا النص وفق قواعد علم الأصول، وكما قال تعالى في كتابه العزيز:

((وما كان لمؤمن ولا مؤمنة إذا قضى الله ورسوله أمراً أن يكون لهم الخيرة من أمرهم))

سورة الأحزاب 36

((يا أيها الذين آمنوا أطيعوا الله وأطيعوا الرسول وأولي الأمر منكم فإن تنازعتم في شئ فردوه

إلى الله والرسول إن كنتم تؤمنون بالله واليوم الآخر ذلك خير وأحسن تأويلاً ((

سورة النساء آية 59

وإذا بحث المسلم في مسألة من مسائل الدين ، عليه أن يجمع النصوص القرآنية والنبوية فيها ، ويؤلف بينها على وجه لا يغلب بعضها على بعض ، ولا يأخذ نصاً ويهمل غيره ، ولا يأخذ فقرة من نصٍّ ويُهمل بقية الفقرات . أما الغلاة فيضربون بعض النصوص ببعض ، أو يأخذون نصاً يُلائم غلوهم يُسلطون عليه الأضواء ، وُبُعْتَمُونَ على نصٍّ آخر ، ينقض غلوهم ، فالآيات التي يمكن أن تغطي غلوهم ، يشدُّونها عن طريق التأويل المتكلف إلى ما يوافق أهواءهم ، والآيات التي تناقض غلوهم يغفلون ذكرها ، وإذا ذكروا بها صرفوها إلى غير المعنى الأصولي الذي أراده الله . أمَّا فيما يتعلق بالأحاديث الشريفة ، فهم يقبلون الضعيف ، بل الموضوع ، إذا غطى غلوهم ويُعرضون عن الحسن ، بل الصحيح إذا فضح انحرافهم .

ثم إنهم - فيما سوى القرآن والسنة - يقبلون كل قولٍ يدعم غلوهم متجاوزين القاعدة المنهجية : " إن كنت ناقلاً فالصحة ، وإذا كنت مدَّعياً فالدليل "

ويرفضون كل قول ليس في جانبهم ولو دعمه أقوى دليل . إنهم يتخيرون من النصوص ما يعجبهم ، فهم - وهذا حالهم - من أهل الرأي ، الذين تحكّموا بالنصِّ ولم يحتكّموا إليه .

أنواع الغلو

والغلو نوعان : اعتقادي .. وهو أن الغلاة يعتقدون فيما هو جزء من الدين أنه الدين كله . فغلاة الصوفية مثلاً يرون أن صفاء القلب هو الدين كله ، وهم بهذا يعطلون الجانب التشريعي ، والجانب العملي في الدين .
وغلاة كل فرع من فروع الدين ، يُحلُّون هذا الفرع محلَّ الأصل ، وينظرون إلى من عُني ببقية فروع الدين نظرة ازدراء وإشفاق ، وقد أشار إلى هذين النوعين من الغلو الإمام الشاطبي في "موافقاته" .

ولا يخفى أن من كليات الدين الجانب الإعتقادي ، والجانب السلوكي ، والجانب النفسي ، وحينما تحلُّ كلية من هذه الكليات محلَّ الدين كله ، فهذا غلو وأي غلو ... هذا من جهة . ومن جهة أخرى ، فإن تضخيم الفرع في الدين ليحلَّ محلَّ الأصل غلو في الدين .. وأي غلو ؟.. فهل يُعقل أن يصبح الدين كله إتقان علم التجويد ليس غير..

والنوع الثاني من الغلو : الغلو العملي .. فحينما يقع الإنسان فريسة وساوسه المتسلطة في شأن طهارته ، ووضوئه ، وحينما يتجاوز في عبادته الحد الذي شرَّعه الله فيهمل عمله وبهمل أسرته ، وبهذا يختل توازنه ، ولا يحقق الهدف الأمثل من تدينه ...

ولا شك أن الغلو الاعتقادي هو الأخطر ، لأن صاحبه لا يرجع عنه ، إذ يعتقد أنه على صواب فهو لا يدري ولا يدري أنه لا يدري .

ولأنه المفترق الذي افترقت منه الفرق، وبزغت عندها الأهواء ، واختلفت فيه العقول ، وتباعدت من أجله القلوب ، ثم سُلَّت السيوف ، وسالت الدماء . قال تعالى :

((وأطيعوا الله ورسوله ولا تنازعوا فتفشلوا

وتذهب ريحكم واصبروا إن الله مع الصابرين))

سورة الأنفال " آية 46

أسباب الغلو

وأسباب الغلو كثيرة ، ومن أبرزها

1- الجهل

وهو : عدم معرفة حكم الله جلّ وعلا وسنة رسوله صلّى الله عليه وسلّم ، فقد يكون المغالي معظماً للحرمانات ، غيوراً على دين الله، فإذا رأى إنساناً متلبساً بمعصية ، لم يطق ، أو لم يتصور أن هذا الشخص مسلم ، أو أن ذنبه يمكن أن يُغفر ، لذلك يتهمه بالكفر والخروج من الدين . وقد تكون له محبة لرجل صالح ، وأصل هذه المحبة مشروع في الدين ، لكن هذه المحبة زادت وطغت بسبب الجهل حتى وصلت إلى درجة الغلو الذي رفع هذا الإنسان فوق منزلته ؛ واتهم كل من لم يقره على هذا الغلو بالكفر والفسوق . وقد

يكون الجهل جهلاً بالدليل لعدم معرفته أو الاطلاع عليه ، وقد يكون جهلاً بالاستنباط ، أو جهلاً بقواعد اللغة العربية .
والجهل أسهل أسباب الغلو معالجةً ، ولا سيما إذا كان المغالي بريئاً من الهوى ، والنزعات الشريرة ، فالجهل يزول بالعلم .. ففي عهد عمر بن عبد العزيز الخليفة الراشد ناظر الخوارج وحاورهم ، فرجع منهم ما يزيد عن ألفي إنسان في مجلس واحد .

2- الهوى ..

الذي يجر صاحبه إلى التعسف في التأويل ، وردّ النصوص ، وقد يكون الهوى لغرض دنيوي من طلب الرئاسة أو الشهرة أو نحوها ، وقد يكون المغالي بعيداً عن هذه المطالب، ولكن البدعة والانحراف سبقا إلى عقله وقلبه ن واستقرا فيهما، وتعمّقت جذورهما ، وترسخت ، وكما قيل :

أتاني هواها قبل أن أعرف الهوى

... فصادف قلباً فارغاً فتمكّنا

وحينئذ يعزُّ على المغالي أن يتخلى من غلوه ، وأن يقترّ على نفسه أنه كان متحمساً للباطل ، مناوئاً للحق ، فيتشبث بباطله ويلتمس له الأدلة الضعيفة الواهية من هنا وهناك .
لذلك قيل : تعلّموا قبل أن تراسوا ، فإن ترأستم فلن تعلموا .

3- نفسية مريضة معتلة منحرفة

تميل إلى الحدة والعنف ، والعسف في آرائها ومواقفها ، وتنظر دائماً إلى الجانب السلبي والمظلم للآخرين .. وقد

يتصف صاحبها بالعلو والفوقية ، من دون أن يشعر ذلك من نفسه ، فضلاً عن أن يعترف به. فإذا التقى الأشخاص أو قرأ كتبهم ، فليبحث عن نقاط ضعفهم ، مغفلاً النواحي الإيجابية التي يتمتعون بها ، وعندها تتبخر ثقته بالعلماء العاملين ، والدعاة المخلصين ، وابتعد عنهم ويستقل بنفسه ورأيه ، فينتج عن هذا الشذوذ في الآراء والمواقف والتصورات .

4: غلو الطرف الآخر ..

فالذين يجزؤون المجتمعات الإسلامية إلى الفساد ، والانحلال الخلقي ، هم في الحقيقة من المتسببين في حدوث الغلو ، وإن أعلنوا الحرب عليه .. فمظاهر الرذيلة والانحلال في المدرسة والجامعة والشارع والشاطئ والمتجر والحديقة إذا أقرّها المجتمع وسكت عنها ، أو شجعها ودعمها وحماها ، فإن هذا المجتمع عليه أن يستعد للتعامل مع أنماط كثيرة من الغلو .

وقبل أن نبحث عن الحلول الفعّالة للقضاء على الغلو .. يجب أن نفرّق بين غلو حقيقي وهو مجاوزة للحدّ الشرعي ، وانحراف عن سواء السبيل ، وبين غلو موهوم في رأس أعداء الدين .. يوصف بالأصولية تارة ، وبالتطرف تارة أخرى .. وهو في حقيقته دعوة خالصة إلى الله وإلى دينه ، وإلى تحكيم شريعته ، والعمل بالكتاب والسنة .

علاج الغلو

ولا سبيل إلى القضاء على الغلو الحقيقي في الدين .. إلا
 بتمكين العلماء الربانيين العاملين المخلصين من القيام
 بواجبهم في الدعوة إلى الله، وَفَقَّ أُسُسَ صحيحة متوازنة ،
 ومن خلال رؤية صافية لحقيقة الدين الحنيف ، وبأساليب
 نابعة من الكتاب والسنة
 كل هذا من أجل بناء شخصية المسلم بناءً ، تتمثل فيه صحة
 الجسد ، وطهْرُ النفس، ورجاحة العقل ، بناءً يوازن بين
 المادة والروح ، وبين الحاجات والقيم ، ويسعى إلى إصلاح
 الدنيا والآخرة .. بناءً يجعل المسلم إنساناً متميزاً يرى ما لا
 يراه الآخرون ، ويشعر بما لا يشعرون ، يتمتع بوعي عميق ،
 وإدراك دقيق ، له قلبٌ كبير ، وعزم متين ، وإرادة صلبة..
 هدفه أكبر من حاجاته ، ورسالته أسمى من رغباته ، يملك
 نفسه ولا تملكه ، يقود هواه ولا ينقاد له ، تحكمه القيم
 ويحتكم إليها من دون أن يسخرها أو يسخر منها ، سما حتى
 اشْرَأَتْ إليه الأعناق ، وصفا
 حتى مالت إليه النفوس .((تجديد الخطاب الديني -محمد راتب
 النابسي))

الحادي والخمسون :التميز بالعزائم والطاعات:-

إن التميز في مجال الإيمان عقيدةً صحيحةً ، ومعرفةً جازمةً
 ، وتأثيراً قوياً يعد- بلا نزاع - أهم المقومات وأولى الأولويات
 بالنسبة للداعية ، لكي يكون الداعية عظيم الإيمان بالله ،

شديد الخوف منه ، صادق التوكل عليه ، دائم المراقبة له ، كثير الإنابة إليه ، لسانه رطب بذكر الله ، وعقله مفكر في ملكوت الله ، وقلبه مستحضر للقاء الله ، مجتهد في الطاعات ، مسابق إلى الخيرات ، صوام بالنهار قوام بالليل ، مع تحري الإخلاص التام ، وحسن الظن بالله وهذا هو عنوان الفلاح ، وسمت الصلاح ، ومفتاح النجاح ، إذ هو تحقيق لمعنى العبودية الخالصة لله وهي التي تجلب التوفيق من الله فإذا بالداعية مسدد ، إن عمل أجاد ، وإن حكم أصاب ، وإن تكلم أفاد.

ولا يتصور للداعية نجاح وتوفيق ، أو تميز وقبول دون أن يكون حظه من الإيمان عظيماً إذ كيف تدعو الناس إلى أحد و صلاتك به واهية ومعرفتك به قليلة وهذه الغاية العظمى تتصل أكثر شيء بأعمال القلوب التي تخفى على الناس ولا يعلمها إلا علام الغيوب ، إلا أن آثار ذلك تظهر بوضوح في الأقوال والأفعال ؛

فإن " **عكوف القلب على الله تعالى ، وجمعيته عليه ، والخلوة به ، والانقطاع عن الاشتغال بالخلق ، والاشتغال به وحده سبحانه ، بحيث يصير ذكره وحبه ، والإقبال عليه في محل هموم القلب وخطراته ، فيستولي عليه بدلها ويصير الهم كله به ، والخطرات كلها بذكره ، والتفكر في تحصيل**

مراضيه وما يقرب منه ، فيصير أنسه بالله بدلاً عن
أنسه بالخلق ، فيعده بذلك لأنسه به يوم الوحشة
في القبور حين لا أنيس له ، ولا ما يفرح به سواه
زاد المعاد 2/87

كل ذلك ينعكس على الداعية فتظهر على شخصيته آثار
الإيمان الصحيح المتحرك .

الثاني والخمسون: الإحساس بالدعوة :-

إنه لا يمكن أن تنجح أي فكرة مهما كانت ما لم يحس بها
صاحبها فالذي يحس بدعوته تخرج كلماته صادقة لأنه يحس
بما يدعو إليه ويشعر من داخله مدى أهمية فكرته ولا يهدأ له
بال حتى يشعر بها غيره ويؤمن بها حتى قال أحد الدعاة
(آمن أنت أولاً بفكرتك 00 آمن بها الى حد الاعتقاد الحار
عندئذٍ فقط يؤمن بها الآخرون وإلا فستبقى لفظية خالية من
الروح والحياة) أفرح الروح

والناس يتباينون في همومهم فمن إنسان لا هم له إلا جمع
المال والجري وراء الدنيا وقد يظن نفسه داعية إن أمثال
هذا إذا اتبته ليقدم شيئاً للدين أخذ يقلب النظر فيك ويضرب
أخماس لأسداس ويفاجئك قائلاً أنا مشغول لدي أعمال لذا
يقول مالك بن دينار رحمه الله (بقدر ما تحزن على الدنيا
يخرج هم الآخرة من قلبك وبقدر ما تحزن للآخرة يخرج هم

الدنيا من قلبك لأنه لا يجتمع في قلب عبد قط حزن بالإخرة
وفرح بالدنيا (حياة الصالحين)

الثالث والخمسون :الإحساس بالناس :-

عما يحس الخطيب بدعوته ويعيش بها ويستشعرها في كل
لحظه فهذا يعني إحساسه بمن حوله ممن يدعوهم وهنا
تختلف الحياة بمعانيها عند الخطيب يصفها سيد قطب رحمه
الله فيقول (إننا نعيش لانفسنا حياة مضاعفة حين نعيش
للاخرين وبقدر ما تضاعف إحساسنا بالآخرين تضاعف
إحساسنا بحياتنا ونضاعف هذه الحياة ذاتها في النهاية
يقول تعالى (يَا بُنَيَّ أَقِمِ الصَّلَاةَ وَأْمُرْ بِالْمَعْرُوفِ وَانْهَ
عَنِ الْمُنْكَرِ وَاصْبِرْ عَلَىٰ مَا أَصَابَكَ إِنَّ ذَٰلِكَ مِنْ عَزْمِ
الْأُمُورِ) لقمان 17

الرابع والخمسون : الإبداع :-

إن شرط نجاحك أيها الخطيب إنما يكمن في إستعداد
نفسى لديك للخروج عن المألوف من الأساليب .
فالخطيب الناجح يقرأ ويفكر ويسأل ويجمع المعلومات
مضيفاً الجديد البديع ,ومن ظن أن بمقدوره أن يبدع وهو

يقدم إحدى رجله ويؤخر أختها مشغول باللذات والمآكل
فهذا نقول له قول الشاعر

تأخرت أستبقي الحياة فلم أجد

لنفسي حياة مثل أن أتقدما

وقول الآخر

بصرت بالراحة الكبرى فلم ارها

تنال إلا على جسر من التعب

الخامس والخمسون الإحسان قبل البيان :-

لقد علمنا النبي صلى الله عليه وسلم أن نكون رحماء قبل

أن نكون أوصياء ، فمن لا يرحم لا يُرحم ..

((ومارسناك إلا رحمةً للعالمين))

[سورة الأنبياء]

فالنفس جُبلت على حُب من أحسن إليها ، وبغض من أساء

إليها فهو صلى الله عليه وسلم فتح أقفال القلوب برحمته

ورفقه ، حتى لانت له القلوب القاسية ، واستقامت الجوارح

العاصية

بعث النبي الكريم خيلاً قبل نجد ، فجاءت برجل من بني

حنيفة يُقال له " ثمامة بن أثال " ، وكان ثمامة قد أوقع أشدَّ

الأذى بالنبي صلى الله عليه وسلم وأصحابه ، فربطوا ثمامة

بسارية من سواري المسجد ، فخرج النبي الكريم صلى الله

عليه وسلم إليه فقال : ماذا عندك يا ثمامة ؟ فقال : عندي خير ، إن تقتلني تقتل ذا دم ، وإن تنعم تنعم على شاكر ، وإن كنت تريد المال فسل منه ما شئت .. فتركه حتى كان الغد ثم قال له : ما عند يا ثمامة ؟ فقال : ما قلت لك ، إن تنعم تنعم على شاكر ، فتركه حتى كان بعد الغد فقال : ما عند يا ثمامة ؟ فقال : عندي ما قلته لك فقال : أطلقوا ثمامة ، فانطلق إلى نخل قريب من المسجد فاغتسل ، ثم ندخل المسجد فقال : أشهد أن لا إله إلا الله ، وأشهد أن محمداً رسول الله يا محمد ؛ والله ما كان على وجه الأرض أبغض إليّ من وجهك ، فقد أصبح وجهك أحبّ الوجوه إلي ، والله ما كان من دين أبغض إلي من دينك ، فأصبح دينك أحبّ الدين إلي ، والله ما كان بلد أبغض إلي من بلدك ، فأصبح بلدك أحبّ البلاد إلي ، وإن خيلك أخذتني ، وأنا أريد العمرة فماذا ترى ؟ فبشره رسول الله صلى الله عليه وسلم ، وأمره أن يعتمر ، فلما قدم مكة قالوا له : صبوت ؟ قال : لا والله ، ولكن أسلمت مع محمد رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ولا والله لا يأتكم من اليمامة حبة حنطة حتى يأذن فيها النبي صلى الله عليه وسلم " .

أخرجه الإمام البخاري في المغازي

ختاماً:

وأخيراً وليس أخيراً أخي الخطيب
لا انسى أن اقول لنفسي أولاً ولك أخي .
إن الخطب المنمقة والكلمات الرنانة والجماهير الواسعة
والمديح العظيم كل هذا لا يساوي حبة قمح اذا كانت العلاقة
مع الله جل وعلا واهية .
وفي الاخير أسأل الله أن يجعل هذا العمل في ميزان
الحسنات يوم تعز الحسنات وان ينفع به كل خطيب وداعيه
وأن يجعله صالحاً ولوجهه خالصاً.

أمير بن محمد المدري

إمام وخطيب مسجد الايمان -

عمران

المراجع

- 1- وميض من الحرم سعود الشريم
- 2- مقالة سامي بن خالد المحمود
- 3- مقالة محمد أمير ناشر النعم
- 4- أضواء على مواصفات خطبة الجمعة إسماعيل نواهضه
- 5- صفات خطيب الجمعة الناجح علي مدني الخطيب
- 6- الفوائد المجتمعة لخطيب الجمعة محمد صبحي الحلاق
- 7- دراسات في الدعوة والدعاة محمد الغزالي
- 8- كيف تكون خطيباً ناجحاً محمد عمارة
- 9- مفتاح دار السعادة ابن القيم
- 10- مقومات الداعية الناجح علي بن عمر بادحدح

- 11-ثلاثية النجاح
خليل صقر
- 12- أفراح الروح
سيد قطب
- 13-الشامل في الخطبة والخطيب
سعود الشريم
- 14-موقع إسلام اون لاين
- 15-موقع المنبر