



المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم العالي الدين
جامعة أم القرى بمكة المكرمة
كلية الدعوة وأصول
قسم الدعوة والثقافة الإسلامية

التدريبات العملية في الدعوة

للدكتور/ حسن آل عبدالهادي.

رئيس قسم الدعوة والثقافة الإسلامية.
جامعة أم القرى .

بسم الله الرحمن الرحيم

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله، { يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله حق تقاته ولا تموتن إلا وأنتم مسلمون }،

{ يا أيها الناس اتقوا ربكم الذي خلقكم من نفس واحدة وخلق منها زوجها وبث منهما رجالاً كثيراً ونساءً واتقوا الله الذي تساءلون به والأرحام إن الله كان عليكم رقيباً }، { يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وقولوا قولاً سديداً يصلح لكم أعمالكم ويغفر لكم ذنوبكم ومن يطع الله ورسوله فقد فاز فوزاً عظيماً } . أما بعد

فإن مادة التدريبات العملية في الدعوة (٣٥١) تعتمد على التدريب والتطبيق العملي بالإضافة الى الجزء والذي هو عبارة عن دروس في فن الإلقاء ودلالاته من الكتاب والسنة ، استفدتها من مراجع كثيرة ومن خلال خبرة وممارسة لبعض الوقت وأرجو من الله أن تكون نافعة وعونا على طاعة الله وتبليغ دينه.

والذي دعاني إلى الكتابة في هذا الموضوع أهمية فن الإلقاء وكونه وسيلة عظيمة في تبليغ دين الله ودعوة الناس إليه بل هو وسيلة مهمة لكل من يريد الوصول إلى قلوب وعقول الناس أيا كان مقصده وغايته.

وكذلك كان من الدواعي لذلك ما أراه ويراه كثيرون من فقر في الأسلوب وضعف في الأداء لدى فئة ليست بقليلة من الدعاة والخطباء والمدرسين وغيرهم ممن يتعاطى هذا الأمر مما سبب نفورا لدى الناس من سماع الخير أو ضعفا في إفادتهم منه.

ولست ادعي أنني من خلال هذه الكتابة الموجزة أنني أحيط بجوانب الموضوع فهو موضوع كبير قد الفت فيه كتب كثيرة وكبيرة ولكني أشير إلى ما يحضرنى مما أرى أهمية لفت الأنظار إليه سائلا الله سبحانه أن يجعله لي ولمن يستفيد منه ذخرا وأجرا.

هل يمكنني اكتساب القدرة على الإلقاء الناجح ؟

الجواب بلا جدال نعم ، فالإلقاء الناجح مهارة يمكن اكتسابها كباقي المهارات مثل الخط وقيادة السيارة وغير ذلك ، والإنسان العاقل بطبيعته وبما وهبه الله من نعم قادر على اكتساب هذه المهارة مهما كان جنسه ومهما بلغت سنه إلا أن يكون لديه مانع عضوي من ذلك كالصغير جدا أو من لديه مشكلات حقيقية في النطق.

واكتساب هذه المهارة يحتاج إلى بعض المعلومات مع بعض التدريبات التطبيقية وتنمو هذه المهارة مع الزمن ومع طول الممارسة وزيادة المعلومات حولها وحول إتقانها إن إلقاء المحاضرات والدروس والخطب والكلمات من أكثر الأساليب استخداماً عند الدعاة و فن إلقاء المحاضرة و التأثير على الآخرين من أهم المهارات التي يحتاج إليها الداعية الي الله لا يصل الرسالة الدعوية ،لذا فإن الحاجة ماسة وملحة إلى الإمام بفن الإلقاء، وطرقه، وأساليبه، ليكون إلقاءهم أكثر جاذبية، وتكون كلماتهم أوقع في القلوب، فتؤتي أكلها كل حين بإذن ربها.

أهمية الإلقاء في الدعوة

للإلقاء أهمية كبيرة كما سبق فهو الوسيلة الأولى التي يمكن للداعية أن يستخدمها لإيصال ما يريد إيصاله للآخرين ، ولا تعتبر الوسائل الحديثة والمبتكرة للتواصل مع الغير مغنية عنه وإنما هي وسائل مساعدة ينبغي الاستفادة منها واستغلالها. وقد استخدم أسلوب الإلقاء في الدعوة أفضل البشر وهم الرسل عليهم أفضل الصلاة والسلام وعلى رأسهم نبينا محمد صلى الله عليه وسلم ودخل الناس بسبب ذلك في دين الله أفواجا ، وكذلك استخدمه خلفاء رسولنا وكثير من أصحابه رضي الله عنهم أجمعين. ولم تقتصر الافادة من مهارة الإلقاء على من سبق ذكرهم حيث استفاد منها الرؤساء والزعماء من كل جنس ولون وكانت وسيلتهم في كسب قلوب أتباعهم والتفافهم حولهم ويمكننا أن نقول جازمين انه ما من زعيم أو قائد برز اسمه واشتهر ذكره إلا وله في فن الإلقاء والخطابة نصيب وافر إلا ما ندر. مما يتقدم عرفنا أن الموضوع يتعلق بما يقوم بالداعية من صفات ومهارات يتحقق بها هدف الدعوة وتحصل الاستجابة، ولا شك أن الاستجابة للداعية ثمرة عظيمة لأنه مبلغ عن الله جل جلاله وعن رسوله صلى الله عليه وسلم، ومقرر لأحكام الإسلام، ومؤدي ذلك تحقق الاستجابة لله وللرسول، والالتزام بالإسلام ولهذا فإن لهذا النجاح آثار كبيرة محمودة تجعل للبحث في هذا المجال أهمية كبرى :

١ الأجر الجزيل :

يقول الحق تبارك وتعالى : ﴿ومن أحسن قولاً ممن دعا إلى الله وعمل صالحاً وقال إنني من مسلمين﴾ فصلت [٣٣] ، فهذا ثناء لمن دعا دون ارتباط بالنتيجة فكيف إذا حصلت الاستجابة، إن الأجر حينئذ أعظم وأجل كما أخبر عليه الصلاة والسلام في قوله: ((لأن يهدي الله بك رجلاً واحداً خير لك من أن يكون لك حمر النعم)) أخرجه البخاري في كتاب فضائل أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم، باب: مناقب علي بن أبي طالب، الفتح (٧٠/٧) ومسلم في كتاب فضائل الصحابة، باب: فضائل علي بن أبي طالب (النووي) (١٧٨/١٥)

وهذا في هداية الواحد فكيف بهداية الجمع من الناس ؟ حينئذ يتضاعف الأجر والخير كما أرشد إلى ذلك حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم القائل: ((من دعا إلى هدى فإن له من الأجر مثل أجور من تبعه لا ينقص ذلك من أجورهم شيئاً)) أخرجه مسلم في كتاب العلم باب: من سن سنة حسنة أو سيئة (النووي ٢٢٧/١٦).

٢- انتشار الخير :

إن نجاح الداعية وانتشار الدعوة يزيد من انتشار الخير بكثرة ملتزميه والدعاة إليه، مما يكون سبباً من أسباب رضوان الله عز وجل وتنزل نصره، وحصول التغيير الصالح في الأمة ضمن السنة الإلهية الماضية: ﴿إن الله لا يغير ما قوم حتى يغيروا ما بأنفسهم﴾ الرعد [١١] ، ومن جهة أخرى فكلما أقبل على الخير واستجاب للدعوة نفر من الناس بما يحققه الله من نجاح للدعاة فإن ذلك يورث عند الآخرين قناعة عميقة، وحماسة قوية للمتابعة من خلال كسر حاجز التردد أو الرهبة، وخوف التفرد بالالتزام ، ومخالفة التيار العام ، كما أن انتشار الخير يبرز صورة مشرقة للمسلمين الملتزمين من خلال سلوكياتهم في سائر شؤون الحياة وهذا له أثر مضاعف في مزيد من الإقبال على الالتزام .

٣- مغالبة الباطل:

إن كل نجاح للدعوة في فكر وسلوك إنسان هو هزيمة للباطل الداعي إلى طرق ومناهج الشيطان ، وإن كل وجود فاعل للدعوة في ميدان من ميادين الحياة هو غيظ ونكايه في أعداء الله، فالحرص على نجاح الداعية في غاية الأهمية لحماية الأمة من شرور الباطل، والعمل على تحجيم آثاره ، وتقليل أضراره ، وتوهين أنصاره .
ومن المعلوم أنه ((يجب محاربة المبادئ الهدامة من اشتراكية وبعثية وتعصب للقوميات وغيرها من المبادئ والمذاهب المخالفة للشريعة وبذلك يصلح الله المسلمين ما كان فاسداً، ويرد لهم ما كان شارداً ، ويعيد لهم مجدهم السالف وينصرهم على أعدائهم ويمكن لهم في الأرض)) مجموع فتاوى ابن باز (٣٩٢/١) ومن هنا يلزم (التأكيد على دعاة الإسلام وحملته للتفرغ لكتابة البحوث والنشرات والمقالات النافعة والدعوة إلى الإسلام والرد على أصناف الغزو الثقافي، وكشف عواربه وتبيين زيفه حيث إن الأعداء جندوا كافة إمكاناتهم وقدراتهم وأوجدوا المنظمات المختلفة والوسائل المتنوعة للدس على المسلمين والتلبس عليهم فلا بد من تنفيذ هذه الشبهات وكشفها وعرض الإسلام عقيدة وتشريعاً وأحكاماً وأخلاقاً عرضاً شيقاً)) مجموع فتاوى ابن باز (٣٩٢/١)، فتوفر أسباب نجاح الداعية يعني غلبة الحق وانتصاره وهزيمة الباطل واندحاره .

٤- الحماية من المفاهيم والأعمال الخاطئة:

إن التقصير في الأخذ بمقومات النجاح وأسباب الفلاح قد يؤدي إلى الفشل والإخفاق ويتولد من أثر ذلك بعض المفاهيم والأعمال الخاطئة ومنها على سبيل المثال لا الحصر :

أ- الحكم العام بفساد الناس وذلك أن بعض الدعاة - لقلّة في فهمه أو ضعف في إيمانه أو تقصير في عمله - يتوالى عليه الفشل ويلقى الإعراض والنفور من الناس، وبدلاً من أن يصبر أو ينقد نفسه ويغير أسلوبه، ويعالج خطأه نراه ينحي باللائمة على الناس، ويحكم عليهم بالفساد والاستعلاء عن الحق، وأنهم أعداء الله ولرسوله صلى الله عليه وسلم ونحو ذلك مما يحذر منه المصطفى صلى الله عليه وسلم في حديثه الصحيح الذي قال فيه: ((إذا قال الرجل: هلك الناس فهو أهلكهم)) أخرجه مسلم في كتاب البر والصلة والآداب، باب: النهي عن قول هلك الناس، (النووي ١٧/١٦).

ب- حصول الإحباط واليأس في نفوس بعض الدعاة لتكرار الفشل، وانطوائهم بعد ذلك على أنفسهم، ثم اعتزالهم الناس وتركهم الأمر المعروف والنهي عن المنكر، وربما كان فشلهم في كثير من الأحوال ناشئاً عن جهلهم بأساليب وأسباب النجاح في الدعوة.

وبداية لنا وقفة مع :: مفهوم الإلقاء ::

مفهوم الإلقاء :

الإلقاء هو : قيام الملقى بنقل بعض معلوماته ومشاعره واحاسيسه عن طريق الكلام الى الملقى اليه مستخدماً في ذلك ما يمكن استخدامه من اجزاء جسده ونبرات صوته

انواع الإلقاء:

تعتبر كل محادثة بين اثنين فأكثر، نوع من أنواع الإلقاء. ولقد صنف الإلقاء إلى ثلاثة أنواع:

- ١- فردي، أي تتحدث مع شخص واحد فقط.

- ٢- لمجموعة صغيرة كما هو الحال في الدروس المنهجية في المدارس والمساجد ونحوه.

- ٣- لمجموعة كبيرة كما هو الحال في الخطب والمحاضرات العامة ونحوها.

ولعل ما يهمنا في هذه الرسالة هو النوع الثاني و الثالث، لكونهما يمثلان جل مجالات الإلقاء المنظم، ولأن القصور غالباً ما يقع فيهما دون سواهما.

ومن خلال هذا المفهوم المبسط يتضح لنا أن الإلقاء الناجح ليس مجرد تلفظ بكلمات معينة بصوت مسموع ولكنه اكبر من ذلك وأدق حيث يحتاج نجاح الإلقاء إلى عناصر مهمة من أبرزها:

١- وجود مشاعر و أحاسيس و معلومات لدى الملقى:

وهذا يعني أن لابد أن يتفاعل الملقى أولاً مع ما يريد إلقاءه وان يكون له أهمية في نفسه وان يتأثر به قبل أن يؤثر في غيره مع وجود المعلومات الكافية حول الموضوع الذي يريد الكلام حوله

٢- الكلام:

وهو وسيلة الإلقاء الأساسية ويتعلق بالكلام عدد من الأمور لابد من توفرها لنجاح الإلقاء

فمنها وضوح الصوت وسلامة تركيب الكلمات وغير ذلك

٣- استخدام بعض أجزاء الجسد في الإلقاء:

وذلك كاليدين وتعبيرات الوجه وحركة الجسم بحسب الموقف والموضوع الملقى.

٤- نبرات الصوت :

حيث أن نبرة الصوت من الأشياء المهمة في الإلقاء فالصوت الخافت البطيء يجلب النوم ومثله الصوت الذي يكون على وتيرة واحدة ، والصوت القوي السريع يجلب النشاط والانتباه ، كما أن بعض نبرات الصوت تجلب الحزن وبعضها تجلب الفرح.

مجالات الإلقاء:

إن مجالات الإلقاء كثيرة جدا ويصعب حصرها. ولعل من أبرز أمثلتها: خطبة الجمعة، والدروس المنهجية سواء في المدارس أو في المساجد، والمحاضرات العامة على تنوع موضوعاتها، والمواعظ، والمناسبات العامة، والاحتفالات، والمؤتمرات، والبرامج الإذاعية والتلفازية وغيرها.

عناصر الإلقاء:

كل عملية إلقاء لابد لها من ستة عناصر ، ينبغي مراعاتها إذا ما أريد لها النجاح. وهذه العناصر هي:-

- ١- المصدر: وهو الملقى، فلا بد أن يلم بقواعد الإلقاء ليكون إلقاءه مؤثرا .
- ٢- المستقبل: وهو المستمع، فلا بد من التعرف على صفاته الشخصية كعمره، ومستواه العلمي، ومستواه المعيشي، وعاداته وتقاليده وغيرها، وذلك لاختيار ما يناسبه من المواضيع، ومن طرق، ووسائل، وأساليب الإلقاء.
- ٣- الرسالة: وهي الموضوع، فلا بد من إتقان تحضيره ومراعاة كونه مناسباً للمستمعين وضمن دائرة اهتماماتهم.
- ٤- القناة: وهي وسائل وأساليب الإلقاء، وأعني بها الطبق الذي سيقدم به الإلقاء. فقد يكون عن طريق إلقاء محاضرة من جانب واحد فقط، وقد يكون على شكل حلقة نقاش يشارك فيها المستمعون بآرائهم ومقترحاتهم وأسئلتهم. وقد تستخدم فيه السبورة أو عارضة الشرائح أو الشفافيات أو الفيديو أو غيرها، وذلك لضمان فاعلية الإلقاء واستفادة المستمعين.
- ٥- استجابة الجمهور: وأعني بها مدى استفادة الجمهور من الموضوع الذي ألقى عليهم. إذ

إن العناصر السابقة مهما كان الاهتمام بها ومهما روعيت فإنه لا يكون لها أدنى فائدة إذا لم ينتج عنها استفادة المستمعين. لذا كان لابد من التأكد من استجابة الجمهور، وذلك عن طريق فتح المجال لأسئلتهم وإلقاء الأسئلة عليهم، واستقبال أجوبتهم، أو عن طريق الأسئلة المكتوبة كالاختبار في نهاية الدرس أو بعد مجموعة من الدروس أو المحاضرات ونحو ذلك.

٦- المؤثرات الخارجية: كضيق المكان، وحرارة الجو، وضعف الإضاءة، وكثرة الضوضاء الخارجية ونحوه. فلو أن جميع العناصر السابقة قد روعيت، بدقة إلا أن مكان الدرس أو المحاضرة كان شديد الحرارة لتعطل أجهزة التكييف مثلا، فإن المتوقع هو عدم استفادة المستمعين. لذا كان من المهم جدا التأكد من عدم وجود أي مؤثرات خارجية تؤثر سلبا على عملية الإلقاء.

وسنعرض في هذه الرسالة للعنصر الأول بشيء من التفصيل، و لبقية العناصر بشكل مجمل.

أهداف الإلقاء:

لابد لكل عمل من هدف ، وإلا كان هذا العمل فاشلا، يتخبط فيه صاحبه يمنا ويسرة ولا يصل إلى شيء.

ولا بد لهذا الهدف أن يكون واضحا، ويمكن تحقيقه. وبشكل عام فإن أهداف الإلقاء لا تخرج عن هذه الأهداف العامة التالية:-

١- زيادة العلم والمعرفة: مثال ذلك أن تلقي محاضرة للتعريف ببلد معين أو إنسان معين أو مبدأ معين أو نحو ذلك.

٢- تعزيز وجهات النظر السليمة: مثال ذلك أن تلقي محاضرة على جمع من المسلمين المصلين عن فضائل الصلاة لتزيدهم محبة للصلاة وتمسكا بها.

٣- تغيير وجهات النظر الخاطئة: مثال ذلك أن تلقي محاضرة على جمع من الناس يعتقدون بجواز تطبيق القوانين الوضعية في ديار الإسلام لإقناعهم بعدم جواز ذلك.

٤- تعزيز السلوك العملي السليم: مثال ذلك أن تلقي محاضرة على جمع من المحافظين على صلاة الجماعة، عن فضل المحافظة عليها لتعزز فيهم هذا المسلك.

٥- تغيير السلوك العملي الخاطئ وتبني السلوك السليم: مثال ذلك أن تلقي محاضرة على جمع من المدخنين، عن حرمة التدخين وأضراره، ليكفوا عنه.

والحقيقة أنه بالرغم من أهمية جميع الأهداف المذكورة إلا أن الهدف الأخير يعتبر من أهمها ومن أصعبها تحقيقا، ذلك لأنه يتطلب ترك ما اعتاده الإنسان لزمن طويل ، وما يكون قد ورثه عن آبائه وأجداده فيعز عليه تركه، كما أن السلوك الخاطئ غالبا ما يكون موافقا للهوى

والشهوة وفي تغييره وتبني السلوك السليم مشقة وتبعات ثقيلة،

ولقد أخبر الرسول صلى الله عليه وسلم عن ذلك حيث قال: (حفت النار بالشهوات، وحفت الجنة بالمكاره) [صحيح الجامع مجلد ٣-٤ رقم (٣١٤٢)].
لذا فسوف نتحدث في الفصل القادم عن مراحل التغيير، التي غالبا ما ينتقل فيها كل من أراد أن يغير سلوكا خاطئا إلى آخر سليم.

مراحل التغيير

إن تغيير السلوك الخاطئ إلى آخر صحيح لا يمكن أن يتحقق إلا إذا شاء الله ذلك وأراده حيث يقول سبحانه وتعالى مخاطبا نبيه محمداً صلى الله عليه وسلم: { إنك لا تهدي من أحببت ولكن الله يهدي من يشاء } [القصص ٥٦].
ويقول في موضع آخر على لسان نبيه نوح عليه السلام: { ولا ينفعكم نصحي إن أردت أن أنصح لكم إن كان الله يريد أن يغويكم هو ربكم وإليه ترجعون } [هود ٣٤]. وإن هذا التغيير لا يأتي في الغالب فجأة بدون مقدمات، ولا دفعة واحدة بدون تدرج. بل لا بد للإنسان من الانتقال عبر عدة مراحل حتى يبلغ حد التغيير. لذا كان لزاما على الملقى أن يراعي جميع هذه المراحل قبل إلقائه وأثنائه وبعده. وهذه المراحل غالبا ما تكون مرتبة على النحو التالي:-

١- العلم والإدراك: إن أول مرحلة وأهم مرحلة من مراحل التغيير هي مرحلة العلم والإدراك. فإن الإنسان عدو ما جهل، ومن أراد أن يجيد صنعة فلا بد أن يتعلمها، وإلا ذهب يتخبط فلا يهتدي إلى شيء. لذا فإنه من أهم واجبات الداعية إلى الله سبحانه، هو تعليم الناس العلم النافع الذي يثمر بإذن الله عملا صالحا. يقول تعالى: { ربنا وابعث فيهم رسولا منهم يتلوا عليهم آياتك ويعلمهم الكتاب والحكمة ويزكيهم إنك أنت العزيز الحكيم } [البقرة ١٢٩] ، ويقول سبحانه:

{ هو الذي بعث في الأميين رسولا منهم يتلوا عليهم آياته ويزكيهم ويعلمهم الكتاب والحكمة وإن كانوا من قبل لفي ضلال مبين } [الجمعة ٢] ،
فإن الله قد بعث رسوله إلى الناس تاليا لآياته عليهم، مبلغا إياهم ما بعثه الله به من الهدى، ومعلما إياهم العلم النافع. وبعد ذلك هم يختارون إما الاتباع وإما الإعراض والامتناع. ويقول جل من قائل في موضع آخر: { بل أكثرهم لا يعلمون الحق فهم معرضون } [الأنبياء ٢٤] ، أي أنهم لو علموا الحق لكان أحرى بهم أن يتبعوه.
ويقول تعالى: { فاعلم أنه لا إله إلا الله واستغفر لذنبك } [محمد ١٩]، وهذا يعني العلم أولا ثم العمل.

وفي الآية الأخرى يقول تعالى: { بل كذبوا بما لم يحيطوا بعلمه ولما يأتهم تأويله }

[يونس ٣٩]، فهذه الآية تبين أن سبب التكذيب هو عدم كمال العلم بالمكذّب به، وبالتالي فإنه يُفهم منها بأن كمال العلم بالشيء شرط لقبوله والأخذ به. لذا فإننا نجد آياتٍ وأحاديث كثيرة تحت على تبليغ العلم للناس لأن ذلك هو نقطة البدء والانطلاق للتغيير. ومن هذه الآيات قوله تعالى: { ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة } ، وقوله سبحانه: { ولتكن منكم أمة يدعون إلى الخير } [آل عمران ١٠٤].

ومن الأحاديث قوله عليه السلام: (بلغوا عني ولو آية) [صحيح الجامع مجلد رقم ٣-٤ رقم الحديث (٢٨٣٤)]، ويقول صلى الله عليه وسلم: (خيركم من تعلم القرآن وعلمه) [صحيح الجامع مجلد ٣-٤ رقم الحديث (٣٣١٤)] ، ويقول عليه الصلاة والسلام: (إن الله وملائكته، حتى النملة في جحرها، وحتى الحوت في البحر، ليصلون على معلم الناس الخير) [صحيح الجامع. مجلد رقم ١-٢ رقم الحديث (١٨٣٤)].

إن تبليغ العلم إلى الناس له وسائل كثيرة ومتنوعة، ولعل من أهمها وأكثرها استعمالاً هو توصيل العلم عبر الكلمة المسموعة أو بمعنى آخر عن طريق الإلقاء، لذا كان لزاماً على كل داعية أن يجيد فن الإلقاء.

٢- محبة ما علمه والاهتمام به:

إذ إن الإنسان إذا بلغه علم معين ينبئه بأن السلوك الذي يمارسه خطأ وفيه ضرر عليه فإنه ليس بالضرورة أن يبادر بترك ذلك السلوك الخاطئ وإنما يكون حاله بين أمرين :
الأول: أن يحب ذلك الأمر، ويهتم به، ويبحث فيه، ومن ثم يتدرج إلى ترك ذلك السلوك الخاطئ.

والثاني: أن يكره ذلك الأمر الذي أُبلغ به ولا يقبله وذلك لأسباب عديدة ولعل منها عدم فهمه لذلك الأمر أو عدم قناعته به، أو محبته لما كان يمارسه من سلوك خاطئ وتعوده عليه، ونحو ذلك. فتكون النتيجة أن يمكث على سلوكه الخاطئ ولا يغيره، يقول تعالى: { لقد أخذنا ميثاق بني إسرائيل وأرسلنا إليهم رسلاً كلما جاءهم رسول بما لا تهوى أنفسهم فريقاً كذبوا وفريقاً يقتلون } [المائدة ٧٠] ، فبالرغم من صدق ما بلغهم به المرسلون عليهم السلام وأن الخير كل الخير فيه، إلا أن أنفسهم لم تهو ما بُلِّغوا به فكانت النتيجة أن كذبوهم ولم يقبلوا ما جاءوا به بل قتلوهم قاتلهم الله .

وفي موضع آخر يقول الله سبحانه: { وكذلك جعلنا لكل نبي عدواً شياطين الإنس والجن يوحي بعضهم إلى بعض زخرف القول غروراً ولو شاء ربك ما فعلوه فذرهم وما يفترون ولتصغى إليه أفئدة الذين لا يؤمنون بالآخرة وليرضوه وليقتروا ما هم مقترفون } [الأنعام ١١٣]، فإن شياطين الإنس والجن عندما أوحى بعضهم إلى بعض القول الباطل المزخرف

المزين كان من نتيجة ذلك أن تميل إليه قلوب الكافرين بالأخرة ويستقبلونه بالمحبة والرضى ومن ثم يسفر ذلك عن العمل والسلوك الفاسد وذلك بأن يقترفوا ما هم مقترفون. وفي معنى هذه الآية قوله تعالى: { وأما ثمود فهديناهم فاستحبوا العمى على الهدى } [فصلت ١٧] .
وفي موضع آخر يقول الله جل من قائل: { ولكن الله حبب إليكم الإيمان وزينه في قلوبكم وكره إليكم الكفر والفسوق والعصيان } [الحجرات ٧]، وكفى بهذه الآيات دليلاً على أهمية هذه المرحلة من مراحل التغيير.

وهكذا فإن على الملقى أن لا يدخر وسعاً في تحبيب موضوع إلقائه للمستمعين ليضمن انتقال المستمع من مرحلة العلم والإدراك إلى هذه المرحلة إذا شاء الله لهذا المستمع هداية وتوفيقاً.

٣- التقييم و الموازنة الفكرية: فإن الإنسان إذا علم شيئاً وأدرك انه الحق ثم أحبه واهتم به فإنه ليس بالضرورة أن يتبنى السلوك الذي يدعو إليه ذلك العلم بل لابد له وأن يخضع لمرحلة الموازنة بين المصالح والخسائر التي سيجنيها من وراء تبني ذلك السلوك سواء أكانت أخروية أم دنيوية. فإن ترجح لديه جانب المصلحة عمل بذلك السلوك وإلا تركه. والناس يتفاوتون في ذلك تفاوتاً عظيماً فمنهم من يُقدِّم المصلحة الأخروية الآجلة على الدنيوية العاجلة مهما كانت خسائره المادية. ومنهم من يفعل العكس فيُقدِّم المصلحة الدنيوية الفانية على الأخروية الباقية. ففي كتاب الله آيات كثيرة تتحدث عن حال الناس في هذه المرحلة، منها قول الله تعالى عن أهل الكتاب: { الذين آتيناهم الكتاب يعرفونه كما يعرفون أبناءهم ، الذين خسروا أنفسهم فهم لا يؤمنون } [الأنعام ٢٠] . ومنها قوله جل وعلا في حق آل فرعون: { فلما جاءتهم آياتنا مبصرة قالوا هذا سحر مبين وجدوا بها واستيقنتها أنفسهم ظلماً وعلوا فانظر كيف كان عاقبة المفسدين } [النمل ١٣-١٤]

ولعل من أمثلة ذلك في السنة الشريفة قصة أبي طالب عم النبي صلى الله عليه وسلم حيث إنه ناصر دعوة ابن أخيه محمد صلى الله عليه وسلم وأقر بصحة دين الإسلام حيث قال منشداً:

والله لن يصلوا إليك بجمعهم*****حتى أُوسد في التراب دفينا

فاصدع بأمرك ما عليك غضاضة*****وأبش وقرّبذاك منك عيونا

ودعوتني وعرفت أنك ناصحي*****ولقد صدقت وكنت ثمّ أمينا

وعرضت دينا قد عرفت بأنه*****من خير أديان البرية دينا

لولا الملامة أو حذار مسبة*****لوجدتني سمحا بذاك مبينا

فبالرغم من ذلك لم يُسلم حتى وهو على فراش الموت، ومات وهو يقول " هو على ملة عبد المطلب" ، والنبي الداعية الأعظم صلى الله عليه وسلم بين يديه ويقول له : (يا عم قل لا اله إلا الله، كلمة أشفع لك بها عند الله) [رواه البخاري ومسلم].

ومثال آخر من السنة هو ما رواه البخاري في صحيحه عن الزهري قال أخبرني عبيد الله بن عبد الله بن عتبة بن مسعود أن عبد الله بن عباس أخبره (أن أبا سفيان بن حرب أخبره أن هرقل أرسل إليه في ركب من قريش، وكانوا تجارا بالشام في المدة - أي صلح الحديبية - التي كان رسول الله صلى الله عليه وسلم مادًّا فيها أبا سفيان وكفار قريش، فأتوه وهم بإيلياء، فدعاهم في مجلسه وحوله عظماء الروم، ثم دعاهم ودعا بترجمانه فقال: أيكم أقرب نسبا بهذا الرجل الذي يزعم أنه نبي؟ فقال أبو سفيان: فقلت أنا أقربهم نسبا. فقال أدنوه مني، وقربوا أصحابه فاجعلوهم عند ظهره. ثم قال لترجمانه: قل لهم إني سائل هذا الرجل، فإن كذبتني فكذبوه. فوالله لولا الحياء من أن يأتروا علي كذبا لكذبت عنه.

ثم كان أول ما سألتني عنه أن قال: كيف نسبه فيكم؟ قلت هو فينا ذو نسب. قال فهل قال هذا القول منكم أحد قط قبله؟ قلت لا. قال فهل كان من آبائه من ملك؟ قلت لا. قال: فأشراف الناس يتبعونه أم ضعفاؤهم؟ فقلت: بل ضعفاؤهم. قال: أيزيدون أم ينقصون؟ قلت: بل يزيدون. قال: فهل يرتد أحد منهم سخطة لدينه بعد أن يدخل فيه؟ قلت: لا. قال: فهل كنتم تتهمونه بالكذب قبل أن يقول ما قال؟ قلت: لا. قال: فهل يغدر؟ قلت: لا، ونحن في مديّة لا ندري ما هو فاعل فيها. قال - أي أبو سفيان - ولم تُمكنِّي كلمة أدخل فيها شيئا غير هذه الكلمة. قال: فهل قاتلتموه؟ قلت: نعم. قال: فكيف كان قتالكم إياه؟ قلت: الحرب بيننا وبينه سجال، ينال منا وننال منه. قال: ماذا يأمركم؟ قلت: يقول اعبدوا الله وحده ولا تشركوا به شيئا، واتركوا ما يقول آبائكم. ويأمرنا بالصلاة والصدق والعفاف والصلة.

فقال للترجمان: قل له سألتك عن نسبه فذكرت أنه فيكم ذو نسب، فكذلك الرسل ترسل في نسب قومها. وسألتك هل قال أحد منكم هذا القول، فذكرت أن لا، فقلت لو كان أحد قال هذا القول قبله لقلت رجل يأتي بقول قيل قبله. وسألتك هل كان من آبائه من ملك، فذكرت أن لا، قلت فلو كان من آبائه من ملك قلت رجل يطلب ملك أبيه. وسألتك هل كنتم تتهمونه بالكذب قبل أن يقول ما قال، فذكرت أن لا، فقد أعرف أنه لم يكن ليذر الكذب على الناس ويكذب على الله. وسألتك أشراف الناس اتبعوه أم ضعفاؤهم، فذكرت أن ضعفاءهم اتبعوه، وهم أتباع الرسل. وسألتك أيزيدون أم ينقصون، فذكرت أنهم يزيدون، وكذلك أمر الإيمان حتى يتم. وسألتك أيرتد أحد سخطة لدينه بعد أن يدخل فيه، فذكرت أن لا، وكذلك الإيمان حين تخالط بشاشته القلوب. وسألتك هل يغدر، فذكرت أن لا، وكذلك الرسل لا تغدر. وسألتك بم يأمركم، فذكرت أنه يأمركم أن تعبدوا الله ولا تشركوا به شيئا وينهاكم عن عبادة الأوثان ويأمركم بالصلاة والصدق والعفاف، فإن كان ما تقول حقا فسيملك موضع قدمي هاتين. وقد كنت أعلم أنه خارج، لم أكن أظن أنه منكم، فلو أعلم أنني أخلص إليه لتجشمت لقاءه، ولو كنت عنده لغسلت عن قدمه.

ثم دعا بكتاب رسول الله صلى الله عليه وسلم الذي بعث به دحية إلى عظيم بصرى، فدفعه إلى هرقل، فقرأه، فإذا فيه:

" بسم الله الرحمن الرحيم من محمد عبد الله ورسوله إلى هرقل عظيم الروم. سلام على من اتبع الهدى. أما بعد فإني أدعوك بدعاية الإسلام، أسلم تسلم يؤتك الله أجرك مرتين. فإن توليت

فإن عليك إثم الأريسيين { قل يا أهل الكتاب تعالوا إلى كلمة سواء بيننا وبينكم أن لا نعبد إلا الله ولا نشرك به شيئاً ولا يتخذ بعضنا بعضاً أرباباً من دون الله، فإن تولوا فقولوا اشهدوا باننا مسلمون } ."

قال أبو سفيان: فلما قال ما قال، وفرغ من قراءة الكتاب، كثر عنده الصخب، وارتفعت الأصوات، وأخرجنا. فقلت لأصحابي حين أخرجنا: لقد أمر أمر ابن أبي كبشة، إنه يخافه ملك بني الأصفر. فما زلت موقناً أنه سيظهر حتى أدخل الله علي الإسلام.

وكان ابن الناطور-صاحب إيلياء وهرقل- سُفِّفَ على نصارى الشام يحدث أن هرقل حين قدم إيلياء أصبح يوماً خبيث النفس، فقال بعض بطارقه: قد استنكرنا هيتك. قال ابن الناطور: وكان هرقل حراً - أي كاهناً - ينظر في النجوم، فقال لهم حين سأله: إني رأيت الليلة حين نظرت في النجوم ملك الختان قد ظهر، فمن يختن من هذه الأمة؟ قالوا: ليس يختن إلا اليهود، فلا يُهَمَّنْكَ شأنهم، واكتب إلى مدائن ملكك فيقتلوا من فيهم من اليهود. فبينما هم على أمرهم أتى هرقل برجل أرسل به ملك غسان يخبر عن خبر رسول الله صلى الله عليه وسلم. فلما استخبره هرقل قال: اذهبوا فانظروا أمختن هو أم لا؟ فنظروا إليه، فحدثوه أنه مختن، وسأله عن العرب فقال: هم يختنون. فقال هرقل: هذا ملك هذه الأمة قد ظهر. ثم كتب هرقل إلى صاحب له برومية، وكان نظيره في العلم. وسار هرقل إلى حمص، فلم يرم حمص حتى أتاه كتاب من صاحبه يوافق رأي هرقل على خروج النبي صلى الله عليه وسلم وأنه نبي. فأذن هرقل لعظماء الروم في دسكرة - أي قصر - له بحمص، ثم أمر بأبوابها فغُلِّقَتْ، ثم اطلَّ فقال: يا معشر الروم، هل لكم في الفلاح والرشد وأن يثبت ملككم فتبايعوا هذا النبي؟ فحاصوا حيصة حمر الوحش إلى الأبواب فوجدوها قد غُلِّقَتْ، فلما رأى هرقل نفرتهم وأيس من الإيمان قال: رثوهم علي. وقال: إني قلت مقاتلي أنفاً أختبر بها شِدَّتْكُمْ على دينكم، فقد رأيت. فسجدوا له ورضوا عنه، فكان ذلك آخر شأن هرقل. رواه صالح بن كيسان ويونس ومعمر عن الزهري). [رواه البخاري فتح الباري كتاب الإيمان المجلد الأول حديث رقم (٥١)].

٤- التجربة و المحاولة العملية: بعد الموازنة الفكرية وترجيح المصالح على الخسائر، والافتناع بهجر السلوك الخاطئ وتبني السلوك الصحيح، تبرز مرحلة مهمة من مراحل التغيير، ألا وهي مرحلة التجربة العملية لممارسة السلوك الصحيح. وهذه المرحلة تعتبر من أخطر المراحل، حيث أن العلم النظري شيء والتطبيق العملي شيء آخر. فقد تواجه الإنسان في هذه المرحلة صعوبات كثيرة لم يكن يحسب لها حساباً. فقد تكون ممارسة السلوك القويم أمر شاق ومكلف وبالذات لشخص لم يتعود عليه. كما أن انتقادات المنحرفين ممن حوله له، وسخريتهم به قد تشكل عائقاً دون ثباته على ذلك السلوك. لذا كان واجباً على الداعية أن يبصر من يدعوهم إلى خطوة هذه المرحلة وكيفية التغلب على مصاعبها. كما وعليه أن يكتنف من يعيش هذه المرحلة ويؤازره حتى يثبت على السلوك القويم، ولا يكتفي فقط بإلقاء المحاضرة أو الدرس ثم الخلود إلى الراحة.

إن آيات القرآن التي تبصر الرسول صلى الله عليه وسلم وصحبه الكرام بما سيعرض لهم من مشاق وصعاب في مسيرة الدعوة كثيرة ولا تحصى. فما قصص الأنبياء في القرآن إلا من هذا القبيل حيث يقول جل من قائل في أواخر سورة هود بعد أن قص على نبيه صلى الله عليه وسلم قصص الأمم السابقة وتكذيبهم لأنبيائهم و ما نزل بهم من العذاب: { وكلاً نقص عليك من أنباء الرسل ما نثبت به فؤادك وجاءك في هذه الحق وموعظة وذكرى للمؤمنين } [هود ١٢٠].

ومن الأحاديث ذات الدلالة على تثبيت الرسول صلى الله عليه وسلم لأصحابه حديث خباب بن الأرت في صحيح البخاري حيث قال: (شكونا إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم - وهو متوسد بردة له في ظل الكعبة - قلنا له: ألا تستنصر لنا، ألا تدعو لنا؟ قال: كان الرجل قبلكم يؤخذ فيحفر له في الأرض فيجعل فيه، فيجاء بالمنشار فيوضع على رأسه فيثقب باثنتين، وما يصده ذلك عن دينه، ويمشط بأمشاط الحديد ما دون لحمه من عظم أو عصب، وما يصده ذلك عن دينه. والله ليتمن هذا الأمر حتى يسير الراكب من صنعاء إلى حضرموت لا يخاف إلا الله والذئب على غنمه، ولكنكم تستعجلون). [صحيح الجامع مجلد رقم ٣-٤ برقم (٤٣٢٦)].

٥- تبني السلوك القويم و الثبات عليه: إن هذه المرحلة تعتمد اعتمادا كبيرا على المرحلة السابقة، فهي نتيجة متوقعة لتجاوز المرحلة السابقة. ومع ذلك فإن الثبات على السلوك الصحيح يحتاج إلى مزيد من المتابعة والتعزيز من قبل الداعية. فإنه لا يؤمن على الإنسان من الكسل والفتور. والمتأمل في كتاب الله تعالى يجد أن آيات الله لم تكف عن دعوة المؤمنين للإيمان وتحذيرهم من الشرك ومن المعاصي وذلك بعد أن حققوا الإيمان في أنفسهم وأهلهم ومجتمعهم، وبعد أن جادوا بأرواحهم رخيصة في سبيل الله. ففي سورة الحديد يخاطب الله المؤمنين وهم في دار الهجرة بعد أكثر من ثلاث عشرة سنة من البعثة وبعد أن خاضوا غزوة بدر الكبرى يقول لهم: { ألم يأن للذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله وما نزل من الحق ولا يكونوا كالذين أوتوا الكتاب من قبل فطال عليهم الأمد فقست قلوبهم وكثير منهم فاسقون } [الحديد ١٦].

وفي سورة الحشر يأمر الله المؤمنين بالتقوى فيقول جل من قائل: { يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله ولتنظر نفس ما قدمت لغد واتقوا الله إن الله خبير بما تعملون ولا تكونوا كالذين نسوا الله فأنساهم أنفسهم أولئك هم الفاسقون } [الحشر ١٨-١٩].

وفي سورة النساء يقول سبحانه وتعالى: { يا أيها الذين آمنوا آمنوا بالله ورسوله والكتاب الذي نزل على رسوله والكتاب الذي أنزل من قبل ومن يكفر بالله وملائكته وكتبه ورسوله واليوم الآخر فقد ضل ضلالاً بعيداً } [النساء ١٣٦].

الأسس التي يقوم عليها لإلقاء

أولاً-الإخلاص لله تعالى:

يقول الله تعالى: { وما أمروا إلا ليعبدوا الله مخلصين له الدين حنفاء } [البينة ٥] ، ويقول جل من قائل: { يأيها الذين آمنوا اتقوا الله، وقولوا قولا سديدا } [الأحزاب ٧٠] ، فأمر سبحانه بتقواه أولاً، ثم القول السديد المستقيم الموافق لهدي المصطفى صلى الله عليه وسلم. وعن أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: (إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى، فمن كانت هجرته إلى الله ورسوله فهجرته إلى الله ورسوله، ومن كانت هجرته لدنيا يصيبها، أو امرأة ينكحها فهجرته إلى ما هاجر إليه)

[رواه البخاري فتح الباري كتاب بدء الوحي المجلد الأول رقم الحديث (١)].
فما كان الله ليبارك في عمل لم يرد به صاحبه وجه الله. ففي الحديث القدسي يقول الله سبحانه وتعالى: (أنا أغنى الشركاء عن الشرك من عمل عملاً أشرك معي فيه غيري تركته وشركه) [صححه الألباني في صحيح الجامع برقم ٤١٨٩ المجلد ٣-٤].
وروى مسلم أيضاً في صحيحه حديث الثلاثة الذين هم أول من تسعر بهم النار، المقاتل ليقال جريء، والمعلم ليقال عالم، والمتصدق ليقال جواد [رواه مسلم ٤٧/٦].
وكما أثر عن سلفنا الصالح أن الله لا يقبل من العمل إلا ما كان خالصاً لوجهه تعالى وموافقاً لسنة نبيه محمد صلى الله عليه وسلم.

ثانياً-اتباع هدي النبي صلى الله عليه وسلم في كلامه وخطبه وأحاديثه:

هذا هو الشرط الثاني من شروط قبول العمل، ولا ريب أن عملاً لا يقبله الله لا يمكن أن يكون مؤثراً في الناس تأثيراً يرضاه الله. كما أن الله قد علم نبيه أفضل الطرائق والأساليب لدعوة

الناس إلى دين الإسلام، فهو صلى الله عليه وسلم خير متبوع في هذا الأمر وفي كل أمر. يقول الله تعالى: { قل إن كنتم تحبون الله فاتبعوني يحببكم الله ويغفر لكم ذنوبكم والله غفور رحيم } [آل عمران ٣١]. ويقول تعالى: { لقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة لمن كان يرجوا الله واليوم الآخر وذكر الله كثيراً } [الأحزاب ٢١]. ويقول جل وعلا: { وإنك لتهدى إلى صراط مستقيم، صراط الله } [الشورى ٥٢-٥٣]. ويقول النبي صلى الله عليه وسلم: (تركت فيكم شيئين، لن تضلوا بعدهما كتاب الله وسنتي) [صححه الألباني في صحيح الجامع برقم (٢٩٣٤ المجلد ٣-٤)] ، ويقول: (أما بعد فإن أصدق الحديث كتاب الله، وإن أفضل الهدى هدى محمد، و شر الأمور محدثاتها) [صحيح الجامع برقم (١٣٦٥) المجلد ١-٢] ، ويقول أيضاً: (من عمل عملاً ليس عليه أمرنا فهو رد) [صحيح الجامع برقم (٦٢٧٤) المجلد ٥-٦] .

صفة إلقاء النبي صلى الله عليه وسلم

وما اجمل أن يقف الداعية وقفة تأمل مع النبي صلى الله عليه وسلم ويقتبس من هذا النبع الصافي أسوة وقدوة ومعلماً يتحدث ابن القيم رحمه الله واصفاً 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 و أهل 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 وتقسّم أموالهم ويبلى التراب أجسامهم . 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 و التوحيد 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 يحببهم إليه فيذكرون من عظمة الله وصفاته ما يحببه إلى خلقه ويأمرون من طاعته وشكره وذكره ما يحببهم إليه فينصرف السامعون وقد أحبوه وأحبهم

ثالثاً- القدوة:

إن كلامك لن يكون مقبولاً إلا إذا صدق فعلك قولك، يقول الله تعالى: { يا أيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون } [الصف ٢] ، ويقول سبحانه على لسان شعيب عليه السلام { وما أريد أن أخالفكم إلى ما أنهاكم عنه } [هود ٨٨]، ويقول أيضاً: { لقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة } .

وتقول عائشة رضي الله عنها عندما سئلت عن خلق النبي صلى الله عليه وسلم: (كان خلقه القرآن) [صحيح الجامع برقم ٤٦٨٧ المجلد ٣-٤] .

فلقد كان صلوات ربي وسلامه عليه يدعو الناس للعمل بالقرآن وكان هو أول من يتخلق بأخلاق القرآن، فهذا الذي ينبغي أن يكون عليه الدعاة المخلصون.

رابعاً- وضوح اللغة:

يجب أن يكون الإلقاء باللغة التي تناسب المستمعين فبالنسبة لنا نحن العرب يجب أن يكون إلقاءنا باللغة العربية الفصحى ، مع ضرورة تجنب اللهجات الدارجة إلا في أضيق الحدود. يقول الله تعالى: { إنا أنزلناه قرآنا عربيا لعلكم تعقلون } [يوسف ٢]، ويقول: { نزل به الروح الأمين على قلبك لتكون من المنذرين بلسان عربي مبين } [الشعراء ١٩٥]، ويقول جل من قائل: { ولو جعلناه قرآنا أعجميا لقالوا لولا فصول آياته } [فصلت ٤٤] . إن مراعاة النطق السليم وقواعد اللغة له أكبر الأثر في تقبل الجمهور لما يلقي إليهم. كما أن استخدام المحسنات البديعية دون ما مبالغة يضيف على الإلقاء جمالا وقبولا لدى المستمعين.

خامساً- التوقيت المناسب:

يقول ابن مسعود رضي الله عنه : (كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخولنا بالموعظة في الأيام كراهة السامة علينا) [البخاري فتح الباري المجلد الأول كتاب العلم رقم الحديث ٦٨] ، أي كان يراعي الأوقات في تذكيرنا، كما نقله ابن حجر رحمه الله في الفتح عن الخطابي. فهذا يتضمن اختيار الوقت المناسب للمحاضرة ابتداءً، كما يتضمن عدم الإكثار في عدد مرات الإلقاء ومراعاة الفارق الزمني بين كل محاضرة وأخرى.

أما بالنسبة لطول المحاضرة فهو أمر في منتهى الأهمية، حيث ينبغي مراعاة الحال سواء بالنسبة لنوعية الإلقاء أو نوعية المكان أو نوعية المستمعين. وعلى كل حال فإن الأصل هو عدم الإطالة والالتزام بوقت محدد مما يضمن عدم تسرب الملل إلى المستمعين. ولعل المتخصصين في مجال التربية والتعليم يحبذون أن لا تطول المحاضرة أو الدرس أكثر من

سادساً- الوسائل المناسبة :

السبورة - الشفافيات - الشرائح - الفيديو - الكمبيوتر... الخ، مما يساعد على توضيح المعاني، ويؤدي إلى جذب انتباه المستمعين.

ولعل لاستخدام هذه الوسائل التعليمية أصلاً في الشريعة حيث ثبت في صحيح البخاري (أن النبي صلى الله عليه وسلم خط خطاً مربعاً، وخط خطاً في الوسط خارجاً منه، وخط خُطُطاً صغاراً إلى هذا الذي في الوسط من جانبه الذي في الوسط وقال: (هذا الإنسان؛ وهذا أجله محيط به - أو قد أحاط به - وهذا الذي هو خارج أمله، وهذه الخُطُط الصغار الأعراض، فإن أخطأه هذا نهشه هذا، وإن أخطأه هذا نهشه هذا) [رواه البخاري فتح الباري المجلد الحادي عشر برقم ٦٤١٧].

سابعاً- تنويع الأساليب:

كالتقرير والاستفهام والتعجب وكضرب الأمثال وقص القصص وغيرها مما يكثر استعماله في القرآن والسنة المطهرة. كما أن من أعظم الأساليب المؤثرة في المستمعين هو الاستدلال على أقوالك بنصوص القرآن وأحاديث المصطفى صلى الله عليه وسلم ما استطعت إلى ذلك سبيلاً.

ثامناً- مراعاة حاجة المستمعين للموضوع:

فهذا هو القرآن ينزل في مكة ثلاث عشرة سنة لا يحدثهم في الأعم الأغلب إلا في موضوع العقيدة لحاجة المسلمين الجدد لهذا الموضوع دونما سواه، كما أن القرآن كان ينزل طيلة حياة الرسول صلى الله عليه وسلم يعالج المواقف والوقائع التي كانت تقع آنذاك. وهذا هو الرسول صلى الله عليه وسلم يستغل وقوع الحوادث والمناسبات ليحدثهم عنها، كما حدث عند كسوف الشمس في عهده وعند خوض نفر من المسلمين في حادثة الإفك وغير ذلك كثير.

تاسعاً- مشاركة الجمهور:

وذلك عن طريق إلقاء الأسئلة عليهم واستقبالها منهم، ففي خطبة الوداع يسأل الرسول صلى الله عليه وسلم أصحابه فيقول:

(أتدرون أي يوم هذا؟..... الخ الحديث) [رواه البخاري في فتح الباري المجلد الأول كتاب العلم رقم الحديث ٦٧].

ويسألهم في حديث آخر فيقول: (أتدرون من المفلس؟ الخ الحديث) [ترتيب أحاديث صحيح الجامع المجلد الثالث الحديث رقم ١ صفحة ١١٧].

كما كان صلى الله عليه وسلم يستقبل الأسئلة منهم حيث ورد في الحديث الذي رواه مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (قاربوا وسددوا، وأبشروا واعلموا أنه لن ينجو أحد منكم بعمله ، قالوا: ولا أنت يا رسول الله؟ قال: ولا أنا إلا أن يتغمدني الله برحمة منه وفضل) [صحيح الجامع برقم ٤١٧٣ المجلد ٣-٤].

وفي الحديث الآخر المتفق عليه يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: (بينما رجل يمشي بطريق اشتد عليه العطش، فوجد بئرا فنزل فيها فشرب، ثم خرج فإذا كلب يلهث يأكل الثرى من العطش، فقال الرجل: لقد بلغ هذا الكلب من العطش مثل الذي بلغ مني، فنزل البئر فملاً خفه ماء ثم أمسكه بفيه حتى رقي، فسقى الكلب فشكر الله له فغفر له ، قالوا: يا رسول الله، إن لنا في البهائم أجرا؟ فقال: في كل كبد رطبة أجر) [صحيح الجامع برقم ٢٨٧٠ مجلد ٣-٤].

عاشراً- ابدأ بالمعلوم ثم انتقل للمجهول:

من ذلك ضرب الأمثلة وهو كثير في القرآن والسنة ففي القرآن يقول تعالى: { مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبلة مائة حبة والله يضاعف لمن يشاء والله واسع عليم } [البقرة ٢٦١].

أما من السنة ففي خطبة الوداع بدأ رسول الله صلى الله عليه وسلم بتقرير حرمة اليوم والشهر والبلد وهي أمور معلومة لأصحابه ثم انتقل إلى ما قد يجهلونه وهو أن دماءهم وأموالهم حرام عليهم كحرمة هذه الأمور، [رواه البخاري في فتح الباري المجلد الأول كتاب العلم رقم الحديث ٦٧].

الحادي عشر- تأكد من الإفهام:

بسؤالهم هل فهموا؟ قال الرسول صلى الله عليه وسلم في آخر خطبة الوداع: (ألا هل بلغت (ثلاثاً) حتى قالوا: نعم، فقال: اللهم فاشهد) [رواه البخاري في فتح الباري المجلد الأول كتاب العلم رقم الحديث ٦٧].

كما أن توجيه الأسئلة إليهم عن موضوع الإلقاء سواء شفويا أو تحريريا بعد نهاية الدرس أو المحاضرة واستقبال أجوبتهم ينبئك عن مدى فهمهم للموضوع.

الثاني عشر - تعزيز الفهم و التحفيز:

ويكون ذلك بالتكرار، والأسئلة فيما سبق طرحه، والحوافز المادية والمعنوية، والتنويع في الوسيلة والأسلوب.

الثالث عشر- التعليم بالتطبيق العملي :

صعد الرسول صلى الله عليه وسلم المنبر لتعليم أصحابه الصلاة وقال (صلوا كما رأيتموني أصلي) [إرواء الغليل رقم ٢٦٢ المجلد الأول صفحة ٢٩١] ، وقال كذلك في الحج (خذوا عني مناسككم) (لتأخذوا عني مناسككم.... الخ الحديث) [ترتيب أحاديث صحيح الجامع الصغير وزيادة رقم ٣ المجلد الأول صفحة ٤٤١].

الرابع عشر- المتابعة والصبر عليها (مبدأ البذرة والأرض والساقى):

يصور ذلك تصويرا جميلا قول المصطفى صلى الله عليه وسلم: (مثل ما بعثني الله به من الهدى والعلم كمثل الغيث الكثير أصاب أرضا، فكان منها نقية قبلت الماء، فأنبتت الكلاً والعشب الكثير، وكانت منها أجادب أمسكت الماء فنفع الله بها الناس، فشربوا وسقوا وزرعوا ، وأصابت منها طائفة أخرى إنما هي قيعان ، لا تمسك ماء ولا تنبت كلاً ، فذلك مثل من فقه في دين الله ونفعه ما بعثني الله به فعلم وعلم، ومثل من لم يرفع بذلك رأسا ، ولم يقبل هدى الله الذي أرسلت به) [رواه البخاري، فتح الباري رقم ٧٩ المجلد الأول]. وهذا يعني أنه لا بد من اختيار الأرض الخصبة التي تتقبل البذرة وتنبت بإذن ربها ، كما أنه لا بد من المتابعة والسقي المستمر والصبر على ذلك مهما طال الزمن ، وإلا قد تجذب الأرض وتموت البذرة ولا تثمر الجهود.

الخامس عشر- الرفق والرحمة والخلق الحسن :

يقول الله تعالى : { فبما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظا غليظ القلب لانفضوا من حولك } ، ويقول : { وإنك لعلی خلق عظیم } ، ويقول سبحانه: { ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن } ، ورسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: (ما كان الرفق في شيء إلا زانه وما نزع من شيء إلا شانه) [رواه مسلم] . وعندما بال الأعرابي في المسجد لم يزرجه النبي صلى الله عليه وسلم ولم يعنفه وإنما قال له : (إنما جعل المسجد للصلاة وذكر الله ولا يصلح لمثل فعلك) ، وعندما عطس رجل في الصف والصحابة يصلون خلف رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له معاوية بن الحكم رضي الله عنه : يرحمك الله ، بصوت عال، فرموه الصحابة بأبصارهم فقال معاوية: واتكل أمياه، فأخذوا يضربون على أفخاذهم ليسكتوه ، وعندما سلم الرسول صلى الله عليه وسلم من صلاته ، لم ينهره ولم يعنفه وإنما قال له: (إن هذه الصلاة لا يحل فيها شيء من كلام الناس

هذا إنما هو التسبيح والتكبير وقراءة القرآن ([صحيح سنن أبي داود رقم الحديث ٨٢٣ المجلد الأول صفحه ١٧٥] .

السادس عشر - استخدام الحكمة في القيادة :

أحسن السيطرة على المستمعين لكيلا يفلت منك زمام المحاضرة. فقد يوجد بينهم من يثير الشغب أو من يحب الضحك والمزاح أو من يهوى إحراج المحاضرين. ولعله يحضرني في هذا المقام قصة طريفة لأحد الدعاة عندما كان يحاضر في جمع من النساء عن تعدد الزوجات في الإسلام، وأفاض في الحديث بموضوعية وإتقان واستيعاب، واستعان بالأرقام والإحصاءات ، وأورد الحجج العقلية والنقلية لإثبات فوائد تعدد الزوجات ، إلا أن عددا من الحاضرات لم يقتنعن وأخذن في اللجاج والجدل العقيم ، فرأى المحاضر أن يسكتهن بطريقة أخرى. فقال لهن: في الحقيقة أن المسئول الحقيقي عن تعدد الزوجات هو المرأة لا الرجل. فلما استغربن ذلك وأنكرن عليه قال لهن: لو أن كل امرأة رفضت أن تكون زوجة ثانية لرجل لما كان هناك تعدد زوجات.

السابع عشر - العناية بالصوت :

الصوت : هو الوسيلة الرائعة لإيصال كلماتنا وأفكارنا إلى الناس ، ولكن الصوت ليس هو الوسيلة الوحيدة فهناك لغة الإشارة ولغة الجسد ، ولكنه اللغة الرئيسية في إيصال كلماتنا وأفكارنا إلى الناس ، والصوت هو المجال الواسع الذي من خلاله نستطيع أن نبدع ونبتكر مجموعة من المهارات ونعمل على تطبيقها حتى نستطيع أن نجعل إلقاءنا أكثر روعة وإبداعا .

إذن الصوت مضمار كبير جداً لمهارات الإلقاء .

وهذه بعض الارشادات المهمة في المواصفات الكلامية:

١- معدل سرعة الكلام :

لا يكن كلامك سريعا لا يفهم ولا بطيئا فيمل ، وإنما ابتغ بين ذلك سبيلا. عن عائشة رضي الله عنها قالت : (ما كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يسرد كسر دكم هذا ، ولكنه كان يتكلم بكلام بين فصل ، يحفظه من جلس إليه) [مختصر الشمائل المحمدية رقم الحديث ١٩١ صفحه ١١٩] .

وثبت عن أم سلمه قالت : (كان النبي يقطع قراءته يقول { الحمد لله رب العالمين } ثم يقف ثم يقول { الرحمن الرحيم } ثم يقف وكان يقرأ { مالك يوم الدين } { الخ الحديث })

٢- التكرار للمعلومة المهمة:

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال : (كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يعيد الكلمة ثلاثاً، لتعقل عنه) [الشمائل المحمدية برقم ١٩٢ صفحہ ١٢٠].

وقال النبي صلى الله عليه وسلم : (ويل للأعقاب من النار -مرتين أو ثلاثاً-) [صحيح الجامع برقم ٧٠٠٩ مجلد ٥ - ٦].

ويقول النبي صلى الله عليه وسلم : (ألا أحدثكم بأكبر الكبائر (ثلاثاً) ؟ قالوا بلى يا رسول الله . قال: الإِشراك بالله، وعقوق الوالدين، وجلس وكان متكئاً فقال: وشهادة الزور. قال: فما زال يقولها حتى قلنا ليته سكت) [مختصر الشمائل المحمدية للألباني رقم ١٠٤ صفحہ ٧٤].

٣- السكته الخفيفة قبل المعلومة المهمة :

عن أبي بكرة رضي الله عنه قال : (خطبنا النبي صلى الله عليه وسلم يوم النحر فقال: أتدرون أي يوم هذا؟ قلنا الله ورسوله أعلم، فسكت حتى ظننا أنه سيسميه بغير اسمه ، قال : أليس يوم النحر ؟ قلنا بلى ، قال: أي شهر هذا ؟ قلنا الله ورسوله أعلم. فسكت حتى ظننا أنه سيسميه بغير اسمه ، فقال أليس ذو الحجة؟ قلنا: بلى. قال: أي بلد هذا ؟ قلنا الله ورسوله أعلم ، فسكت حتى ظننا أنه سيسميه بغير اسمه، قال: أليست بالبلدة الحرام ؟ قلنا: بلى. قال : فإن دماءكم وأموالكم عليكم حرام كحرمة يومكم هذا في شهركم هذا إلى يوم تلقون ربكم ... الخ (الحديث) [إرواء الغليل رقم ١٠ صفحہ ٤٣].

٤- تكلم ببطء عند المعلومة المهمة :

فإن ذلك أدعى لجذب انتباه المستمعين ، وأبلغ في إيصال المعلومة المهمة إليهم.

٥- تجنب السكتات الطويلة من غير حاجة :

كتلك التي تفعل عند تقليب الأوراق أو البحث عن ورقة معينة أو استذكار نص معين من القرآن أو الحديث أو غير ذلك.

٦- تجنب تكرار كلمة معينة بكثرة لغير حاجة :

نحو: (يعني، إيش ، عرفت ، تعرف ، سمعت ، أقول ، شفت كيف، في الحقيقة، في الواقع، هاه... الخ).

٧- ارتفاع الصوت :

ينبغي أن ترفع صوتك بحيث تسمع جميع المستمعين دون أن تزعمهم تأسيا برسول الله صلى الله عليه وسلم .

٨- ارفع الصوت عند المعلومة المهمة :

عن عبد الله بن عمرو رضي الله عنه قال : تخلف عنا النبي صلى الله عليه وسلم في سفرة سافرناها ، فأدركنا وقد أرهقتنا الصلاة ونحن نتوضأ فجعلنا نمسح على أرجلنا فنادى

بأعلى صوته : (ويل للأعقاب من النار-مرتين أو ثلاثا-) [صحيح الجامع برقم ٧٠٠٩

مجلد ٥ - ٦]. وأخرج مسلم من رواية جابر رضي الله عنه قال : (كان النبي صلى الله عليه وسلم إذا خطب وذكر الساعة اشتد غضبه وعلأ صوته) [صحيح النسائي برقم ١٤٨٧ المجلد الأول صفحه ٣٤٥].

٩- لا يكن صوتك رتيا مملا في الشدة والحدة:

فإن التنويع في شدة الصوت بين الارتفاع والانخفاض، وفي الحدة ترقيقا وتفخيما، يمنع تسلل الملل والنعاس إلى المستمعين، ويشد انتباههم إليك شداً. أي لا تجعل حديثك على وتيرة واحدة ، فالذي يلقي على وتيرة واحدة سيسبب النوم للمستمعين.

إذن تنويع لصوت : يجعلني قادر على جذب انتباه الناس وعقولهم ، فنحن بطبيعتنا عندما نسمع صوت بنبرة واحدة فإننا نألفه ونعتاد عليه ، وتبدأ قدراتنا العقلية تتباطأ وتسترخي عليه .

تمرين : استمع إلى مادة مسجلة وابدأ برسم رسم بياني ، إذا رفع الصوت فارفع الخط وإذا خفضه فاخفض وتيرة وتيرة حتى ينتهي من تستمع إليه .

النتيجة : تكسب عقلك الإدراك بحالتك الأدائية التي أنت عليها الآن ومن ثم ستعرف إذا كنت ممن ينوعون في نبرات أصواتهم أولاً ، وحتى تصبح أكثر إدراكا استمع بعدها إلى تسجيل لإلقائك وقم بعمل هذا التمرين على صوتك

مثل انفعالاتك بصوتك :

وهي مهمة خاصة للإلقاء القصصي .

ما الذي نقصده بهذه المهارة : أي اسمح لمشاعرك من الداخل أن تظهر على نبرات صوتك .
مثال : عندما تتحدث عن النار لا تتكلم بنفس النبوة عن الجنة ، وعندما تتحدث عن السرور لا تتحدث بنفس النبوة عن الحزن والضيق ، البس لكل حالة لبوسها .

الثامن عشر- المظهر العام ولغة الجسد :

١- المظهر العام :

لا بد أن يوافق سنة المصطفى صلى الله عليه وسلم من إعفاء اللحية وجعل أسفل الثوب فوق الكعبين بالنسبة للرجال و نظافة الملابس وحسن الهنّام، هذا بالإضافة إلى كونه مقبولاً لدى المستمعين من حيث العرف والتقاليد فإن الله سبحانه وتعالى رد على المشركين عندما اعترضوا على كون النبي المرسل إليهم بشراً وطلبوا أن يكون ملكاً بقوله: { ولو جعلناه ملكاً لجعلناه رجلاً وللبسنا عليهم ما يلبسون } [الأنعام ٩].

٢- توزيع النظرات :

ينبغي الإقبال بالوجه والنظر إلى جميع المستمعين وعدم النظر فقط في الأوراق أو إلى أعلى أو إلى أسفل أو إلى جهة واحدة أو إلى شخص معين ، فإن ذلك أدعى لجذب انتباه المستمعين جميعهم إليك ؛ عن العرياض بن سارية رضي الله عنه قال : (صلى بنا رسول الله صلى الله عليه وسلم صلاة الصبح ثم أقبل علينا بوجهه فوعظنا موعظة بليغة) [رواه ابن ماجه و صححه الألباني رقم الحديث ٤٢ المجلد الأول صفحه ١٤]، وعن عمرو بن العاص رضي

الله عنه قال : (كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يقبل بوجهه وحديثه على أشرف القوم ، يتألفهم بذلك، فكان يقبل بوجهه وحديثه علي ، حتى ظننت أنني خير القوم فقلت: يا رسول الله، أنا خير أو أبو بكر ؟ قال : أبو بكر، فقلت يا رسول الله، أنا خير أو عمر؟ فقال: عمر، فقلت يا رسول الله، أنا خير أو عثمان؟ قال: عثمان. فلما سألت رسول الله صلى الله عليه وسلم فصدقني، فلو ددت أنني لم أكن سألته) [مختصر الشمائل المحمدية حسنه الألباني برقم ٢٩٥].

٣- تعبيرات الوجه :

ينبغي على الملقى أن يتفاعل مع ما يقول فإن كان حديثه عما يفرح تهلل وجهه فرحاً . وإن كان عما يحزن بان الحزن على وجهه . وإن كان عما يغضب احمرت وجنتاه من الغضب . عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال : يقول صلى الله عليه وسلم : (بُعثت أنا والساعة كهاتين) وكان إذا ذكر الساعة احمرت وجنتاه وعلا صوته واشتد غضبه الخ الحديث [صحيح النسائي و صححه الألباني برقم الحديث ١٤٨٧ المجلد الأول صفحه ٣٤٥].
وعن فاطمة بنت قيس ، أخت الضحاك بن قيس أنها سمعت منادي رسول الله صلى الله عليه وسلم ينادي: الصلاة جامعة ، فخرجت إلى المسجد، قالت : فصليت مع رسول الله، فكنت في صف النساء التي تلي ظهور القوم، فلما قضى رسول الله صلى الله عليه وسلم صلاته جلس على المنبر وهو يضحك، فقال: (ليلزم كل إنسان مصلاه) ، ثم قال: (أتدرون لم جمعتمكم ؟) قالوا: الله ورسوله اعلم، قال: (إني والله ما جمعتمكم لرغبة ولا لرهبة، ولكن جمعتمكم، لأن تميما الداري، كان رجلا نصرانيا فجاء، فبايع وأسلم . وحدثني حديثا وافق الذي كنت أحدثكم عن مسيح الدجال) إلى آخر الحديث [رواه مسلم وصحيح الجامع برقم ٢٥٠٨].

٤- تحريك اليد والجسم :

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال : يقول صلى الله عليه وسلم: (بُعثت أنا والساعة كهاتين - ويقرن بين إصبعيه السبابة والوسطى) [صحيح ابن ماجه رقم الحديث ٤٣ المجلد الأول صفحه ١٤].

(وكان صلى الله عليه وسلم إذا خطب يشير بإصبعه المسبحة) [مختصر صحيح مسلم رقم الحديث ٤١٤ صفحه ١١٤]. وعن عبد الله ابن عمر رضي الله عنهما أنه قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو على المنبر يقول: (يأخذ الجبار سماواته وأرضه بيده) (وقبض بيده يقبضها ويبسطها) ثم يقول: أنا الجبار ! أين الجبارون ؟ أين المتكبرون ؟ قال : ويتميل رسول الله صلى الله عليه وسلم عن يمينه وعن يساره حتى نظرت إلى المنبر يتحرك من أسفل شيء منه. حتى إني أقول: أساقط هو برسول الله صلى الله عليه وسلم؟) [صحيح ابن

٥- وضع الوقوف أو الجلوس :

(كان الرسول صلى الله عليه وسلم يخطب وهو واقف على المنبر ويتكى أحيانا على عصا أو سيف أو على رجل) [صحيح سنن النسائي ١٤٨٤ المجلد الأول صفحه ٣٤٥].
وكان يحدث أصحابه وهو جالس، و ربما جلس متكئا أحيانا.
وقد مر بنا حديث (وقول الزور) وكيف كان الرسول صلى الله عليه وسلم متكئا ثم جلس.

٦- الحركة والانتقال:

ذهاباً وإياباً حسب ما يناسب الحال لأنه أدعى لجذب انتباه المستمعين.

أركان الإلقاء وهي :

١- المتكلم ، ٢- المستمع ، ٣-الموضوع ، ٤- الحوار.

أولاً: المتكلم

ويجب عليه أن يتحلى بعدة صفات هي:.

١- الحصر والإيجاز وهي أن يختصر الكلمات ويستوفي المعني بحيث لا يكون هناك نقص في الكلام وهذا ما جعله علماء اللغة من شروط قبول الكلام الجملة المفيدة.
٢- الجدية في الإلقاء: أي لا تهزأ ولا تخرج من أصل موضع الخطاب ولا تنتقل إلى نقطة حتى تتم الأولى.

٣- أن يتوجه بكلمة إلى من يتكلم معه ؛ يروى عن النبي صلى الله عليه وآله وسلم أنه كان إذا تكلم مع أحد أو كلمه أحد كان يسمعه بكلمة وإذا ناداه أحدهم أجابه بكلمة.

٤- أن لا ينشغل مع أحد غير من يتكلم معه ؛ يروى عن النبي صلى الله عليه وآله وسلم أنه كان إذا تكلم مع أصحابه كأنه كان يتكلم مع كل واحد لوحده. حتى كانوا يقولون: كأن رسول الله كان يخاطبني وحدي. وذلك لما يبديه رسول الله من اهتمام لسامعيه.

٥- أن تجعل لكلامك فواصل ترفع صوتك في مواضع وتخفضه في أخرى.

٦- أن تختار أهم المواضيع وتبدأ بها.

٧- أن تحترم العقول عند الخطاب أي تتكلم مع كل شخص بما يفهمه وما يعيه الأمي مثلاً عندما تريد أن توصل إليه معلومة لا تأتي بمصطلحات وقواعد أو قوانين بل تعطيه لبها ؛ وأما المثقف فقد يطلب المصادر والمراجع ومعه تأتي بالقوانين والقواعد . أو أن أحدا يفهم بطريقة الحوار وآخر لا يفهم إلا بالشدّة والكلام الصارم ؛ والبعض لا يفهم إلا بالأمثلة ؛ وكل له طريقة يفهم بها فاختار لكل شخص الطريقة التي تناسبه ؛ كما قال الإمام علي في معنى كلامه: كلموا الناس بما يفهمون (خاطبوا الناس على قدر عقولهم) .؛ وكما حدث مع الأعرابي الذي جاء إلى النبي صلى الله عليه وآله وسلم يسأله عن الصلاة فقال له رسول الله ((الفجر اثنتان والظهر أربع والعصر أربع والمغرب ثلاثا والعشاء أربعاً.)) فردد له الرسول ثلاث مرات وكان الأعرابي يخطئ في كل مرة ؛ فقال أبو بكر يا رسول الله هل أعلمه أنا ؟ قال: نعم! قال أبو بكر:

صلاتنا خمسٌ فروضٍ فاسمعُ***إثنتا الفجر و ظهرٌ أربع
وأربعُ العصر ثلاثٌ مغربٌ***هم الشهود و العشاء أربع

٨- الإتيان بالأدلة والاستشهادات على كلامك.

٩- إذا لمست من المستمع الخمول أو النوم فنشطه بالنوادير وبتوجيه الأسئلة.

١٠- إحترام أوقات الناس.

١١- أن لا تكثر من كلمة أنا.

ثانياً: المستمع

و عليه الإلتزام بهذه الصفات كي يحقق الهدف من السماع وهو الفهم ؛ كما يقال: [فهم السؤال نصف الإجابة!] ؛ وهذه الصفات هي: .:

١- أن يقابل المتكلم ليشعر المتكلم بأهمية كلامه وهذا يساعد السامع على الإستيعاب.

٢- عدم الإنشغال بالتأمل لشخص المتكلم وأوصافه.

٣- عدم تتبع عثرات الكلام.

٤- عدم التلفت والتناؤب وفرقة الأصابع وتقليب الصحف والجرائد وملاعبة الأطفال

وغيره . ٥- عدم مقاطعة كلام المتكلم حتى يتم حديثه لتكتمل فائدة الكلام.

٦- إذا طلب المتكلم الإجابة عليك أن تجيب على قدر السؤال ولا تتطرق إلى الجوانب الأخرى لهذا السؤال.

٧- إنتظر الإجابة منه وعند عدم وضوح الإجابة عليك إعادة السؤال بصيغة أخرى.

٨- إختار من كلام المتكلم أطايبه وانصحه في غيره أو حاوره.

٩- إذا كان في كلامه الإساءة للدين أو المسلمين و الخوض في أعراضهم قاطعه بسؤال في

غير موضوعه مع البيان له.

١٠- أعط المتكلم كفايته من الوقت حتى لا يرتبك وينقص في إيصال الفائدة لك.

ثالثاً: موضوع الإلقاء:

لا بد للموضوع أن يكون له صفة محددة ويضبطه ضوابط يراعيها المتكلم والمستمع وليس في كل موضوع يصلح التكلم فيه ويمكن أن يقسم الموضوع إلى ثلاثة أقسام:

- ١- موضوع محرم ؛ كمن يتكلم ويخوض في ذات الله بالتشبيه والتكليف والتمثيل بغير علم ؛ ويتكلم عن أعراض الناس بالغيبة والنميمة أو ينصر أعداء المسلمين بكلامه أو يفشي أسراراً أو تمن عليها كأسرار الشركة التي يعمل بها أو الأسرار العسكرية.
- ٢- موضوع مباح ؛ وهذا مثل الكلام العادي الذي يكون دائماً بين الناس ؛ مثل: الحديث عن الأسعار والطقس وأحوال العمل وطبيعته.

٣- موضوع واجب ؛ مثل تعليم الناس وتعريف الناس بالحق وتعليم الكفار سماحة الإسلام والإيصال إلى العالم أخلاق الرسول وإنسانيته وأنه أعظم إنسان على هذه البسيطة وبشهادة غير المسلمين ؛ أو التكلم في حل مشاكل المسلمين و الإكثار من ذكر آلام المسلمين وتذكير الناس بالمسلمين المنكوبين والمضطهدين والذين استحلّت أرضهم وغير هذا كثير

. التحضير الجيد للموضوع

بحيث يقرأ عنه ويحفظ أدلته أو يكتبها وان يعرف معانيها وكذلك أن يتقن قراءة الآيات والأحاديث والأسماء والأماكن التي سترد في موضوعه ومن الأخطاء الشائعة المستهجنة الكلام على بعض الآيات أو الأحاديث من غير الرجوع إلى الكتب المعتمدة في بيان معانيها ودلالاتها بحيث يقتصر بعضهم على فهمه الشخصي المتبادر من لفظ النص الشرعي وقد يكون هذا الفهم مغايراً لمدلول الآية أو الحديث وفي هذا من الخطورة والقول على الله بلا علم ما لا يخفى.

الخطوة الأولى : حدد الموضوع :

عند تحديدك لموضوع كلمتك أو خطبتك افعل الآتي :

- ١- تعرف على مستمعيك أولاً .
- ٢- يفضل موضوعاً واحداً في اللقاء الواحد.
- ٣- التركيز والتعميق في موضوع واحد أفضل من التوسع والتعميم .
- ٤- اختار عنواناً جذاباً لكلمتك .

الخطوة الأولى: اختيار الموضوع المناسب

وهذه إحدى أهم الخطوات التي لا بد من الاهتمام بها و إيلاءها فائق العناية وذلك لان بقية الخطوات مبنية عليها ومتفرعة عنها فمهما كانت درجة جودة الإلقاء فلن يكون له كبير فائدة وأهمية إذا كان الموضوع الذي يتكلم عنه غير مناسب للكلام عنه أو كان موضوعا لا قيمة له

ولكي يكون الموضوع مناسباً لا بد من توفر أمور فيه من أهمها :

١- أن يكون الموضوع مناسباً للزمان الذي يلقي فيه
فالكلام عن رمضان في اشهر الحج غير مناسب والكلام عن الموت في مناسبة زواج غير مناسب بالمرّة وهكذا لا بد من مراعاة الزمان الذي يلقي فيه الموضوع وكلما كان التوافق أكثر مع الزمان والأحداث الجارية كان أوقع وأكثر قبولاً.

٢- أن يكون الموضوع مناسباً للمكان الذي يلقي فيه
وهذا شبيه بما قبله فالكلام عن فضل الزواج في المقبرة أو العزاء مستهجن والكلام عن تلوث البيئة في المسجد غير ملائم وهكذا.

٣- أن يكون الموضوع مناسباً للأشخاص الذي يلقي إليهم
فلا بد من مراعاة حال المستمعين وسنهم واهتماماتهم وخلفياتهم المعرفية فما يناسب الشباب قد لا يناسب كبار السن وما يناسب الفتيات قد لا يناسب الفتيان وما يناسب طلاب الابتدائي قد لا يناسب طلاب الجامعة وهكذا.
وبالطبع هناك موضوعات عامة يمكن طرحها في التجمعات العامة التي فيها أكثر من فئة .

٤- أن يكون الموضوع مما يحتاج السامعون إلى الكلام عنه
إما لجهلهم به أو لتهاونهم فيه أو لإيضاح بعض ما يشكل فيه ، وأما إذا كان مما يعلمون وهم عاملون به أو مما لا يهمهم أو يتعلق بهم فان الكلام في مثل ذلك مما يقل نفعه ويستثقل ومما لا يجدي ولا يلقي قبولاً.

٥- أن لا يكرر الموضوع بأسلوب واحد
لان هذا أيضا مما قد يستثقله بعض الناس وينفرون منه ولا يرغبون في الاستماع إليه ، وهذا لا يعني عدم تكرار بعض الموضوعات المهمة لان تكرارها مهم ولا يكفي في بعضها الكلام لمرة واحدة ، ولكن الذي نحذر منه هو تكرار نفس الموضوع بنفس الأسلوب والطريقة ولنفس الأشخاص ، فإذا كان ولا بد من التكرار لنفس الأشخاص فيراعى في ذلك تغيير الأسلوب وطريقة العرض فيمكن ذكرها مرة مختصرة ومرة مفصلة ومرة تذكر بعض

الأمر مرة وترك وتذكر أمور أخرى تتعلق بها كما هي طريقة القرآن في ذكر القصص مثلاً.

الخطوة الثانية: المطالعة وجمع المعلومات :

- ١- تمتع بروح الوفرة واجمع أكبر قدر من المعلومات عن موضوع الكلمة "إن النحلة تمتص مليون زهرة حتى تعطينا مائة جرام من العسل".
- ٢- لا تجمع إلا المعلومات الصحيحة الموثقة .
- ٣- لا تجمع إلا الأفكار التي تناسب الموضوع .
- ٤- إياك والأفكار المعقدة بل أعيد صياغتها بأسلوبك وأضف عليها تعليقك أو ملاحظتك .
- ٥- استعن بأدوات جمع المعلومات التكنولوجية مثل أسطوانات الكمبيوتر ومواقع الإنترنت .

اجب على الأسئلة التالية :

- ١) ما هي الكتب أو المراجع التي تحدثت في هذا الموضوع ؟
- ٢) ما هي المصادر التي تتحدث حول هذا الموضوع ؟
- ٣) من هم الأفراد الذين لديهم معلومات في هذا الموضوع ؟
- ٤) ما هي الفترة التي سوف اخصصها للبحث والمطالعة ؟ وهل هي كافية ؟

الخطوة الثالثة: التحق وخطط وضع العناصر الأساسية والثمينة :

التخطيط والعناصر : بعد الخطوة السابقة سوف تجد أنك قد جمعت عدداً كبيراً متناثراً من المعلومات تحت الموضوع الأساسي . عليك الآن أن تصنف تلك المعلومات وترتبها تحت عناوين أساسية وفرعية واختار عنوناً يلتفت النظر .

الخطوة الرابعة : احفظ الموضوع

إن حفظ الموضوع بشكل سليم أي حفظ العناصر الأساسية والمضمون والأهداف والعناوين وليس حفظ قوالب لغوية جاهزة تجعلك إذا نسيت كلمة انهار موضوعك بالكامل .

لا تقرأ من الورقة

عيوب الملقى الذي يقرأ من الورقة :

صوت ممل رتيب يدعو إلى الفتور .
منشغل بالورقة أكثر من الاتصال بمستمعيه .
يتعثر إذا خرج عن الورقة وأراد العودة إليها .
هيئته جامدة لا تتغير .
شعور المستمعين بأنه ينقل تجربة غير

رابعاً: الحوار.

لقد حظي الحوار بالإهتمام في ظل الشريعة الإسلامية بمناقشة الكافر ليقتنع بالإسلام فقال تعالى: ((لا إكراه في الدين)) ؛ وقابل هذه الآية بقوله: { وجادلهم بالتي هي أحسن } ومناقشة العاصي ومناقشة المخالف وغير ذلك.

أنواع الحوار:

- أ / الحوار الهادم ب / الحوار التعنتي
ج / الحوار البناء د / الحوار التعليمي

أولاً: الحوار الهادم:

ويسميه بعضهم الحوار العقيم أي لا ينتج من ورائه فائدة ولا نخرج منه بطائفة سوى ضياع الوقت وإهدار الأعراض.

ومن الأسباب التي جعلت هذا الحوار هادماً:

أنهم لا يتحرجون في اختيار مواضيع الحوار وأن كل واحد يخوض في الحوار من أي جانب شاء ومن أي موضوع شاء ؛ والهدف منه غلبة الخصم سواء بالحق أو بالباطل.

ثانياً: الحوار التعنتي:

وهو عند بعض الناس فإذا دخلت معهم في حوار يعاند ليستمر الحوار ويخالفك لأجل المخالفة فقط ولو أنه مقتنع في قرارة نفسه أنه على خطأ والصواب معك ولكنه يحاور ليعاند وليقال

عنه أنه محاور ناجح.

ثالثاً: الحوار البناء:

و هو الذي ذكره الله في كتابه وحث عليه المسلمين أن يأخذوا به وأنه هو الأولى في حل المشاكل والأزمات ؛ وله شروط وضوابط:

أولاً: شروط المحاور والحوار:

- ١- أن يراعي آداب الكلام التي سبق ذكرها.
- ٢- أن يحترم آراء الآخرين ولا يسخر منها.
- ٣- اختيار المواضيع المهمة للبدء بها.
- ٤- أن يستوفوا جميع جوانب الموضوع.
- ٥- أن يتواجد في طاولة الحوار كل الأدلة والبيانات والمراجع.
- ٦- أن يتوفر الجو المناسب.
- ٧- أن يكون مرادهم معرفة الحق.
- ٨- تنازل مع الخصم في الجوانب التي لا تضر.

ثانياً: الضوابط:

- ١- أن يكون بين طرفين وإذا زاد عن اثنين فسيذهب معنى الحوار ويصبحهم أمير أو حكم أو مدير للحوار ؛ وأي مصطلح فيه يصح.
- ٢- أن يكون لهم وقت محدد فإنه إذا زاد الحديث عن زمنه كان للشيطان فيه نصيب.
- ٣- أن يكون الحوار حول موضوع واحد فقط.

٤- أن لا ينتهي الحوار إلا بنقطة اختلاف أو اتفاق مع احترام اختلاف الآراء.

٥- التقرب من جوانب الإتفاق والبعد عن جوانب الإختلاف .

٦- عدم رفع الصوت والتعصب وهذا دليل على الإفلاس وعدم وجود الدليل معه.

رابعاً: الحوار التعليمي:

وهذا من الحوار الممدوح في القرآن الكريم وهو واضح في حديث الرسول مع جبريل عندما جاءه يسأله عن الإسلام والإيمان والإحسان والساعة وأشراتها ؛ وأيضاً استعمله النبي مع الجارية عندما سألتها أين الله ؟ فأجابت :في السماء .

مراحل الإلقاء:

١- مرحلة ما قبل الإلقاء {الاستعداد النفسي / التحضير}.

٢- مرحلة أثناء الإلقاء .

أولاً : مرحلة ما قبل الإلقاء { الاستعداد النفسي / التحضير }

يعتبر الاستعداد النفسي أحد العناصر الأساسية للنجاح فعليك أن تتخلص من :

أ/ الشوق من المواجهة

مسبباته :

- عدوى الخوف .
- الاهتمام الزائد ببعض الحاضرين .
- المبالغة في تفسير تصرف أحد الحاضرين .
- التجربة السابقة الفاشلة .

ب/ الأفكار السلبية

مسبباتها :

- عدم الثقة بالنفس .
- الرغبة في النجاح من أول مرة .
- التوتر والعصبية الذائدة .

ج / الخوف من الخوف

- لأن الخوف عاطفة طبيعية فطرية عندما تواجه أي حاسة من حواسنا الخمسة الخطر .
- وإذا ما سيطرت عليه فإنه يصبح شيئاً مفيداً أما إذا شل حركتك فهو أمر ضار .
- وأحسن ما تفعله للسيطرة على الخوف هو معرفة كل ما نستطيع معرفته عن موقفنا الذي يسبب التوتر

كيف تتغلب على القلق؟

- ١- استحضِر الإخلاص لله تعالى يقول سبحانه: { يا أيها الذين آمنوا إن تنصروا الله ينصركم ويثبت أقدامكم } [محمد / ٧].
- ٢- أكثر من إلقاء الكلمات والمواضيع .
- ٣- حضر الموضوع بإتقان .
- ٤- جرب الإلقاء لوحده مرة أو أكثر قبل مقابلة الجمهور .
- ٥- أكثر من ذكر الله وأنت في طريقك إلى الإلقاء يقول تعالى: { إلا بذكر الله تطمئن القلوب } [الرعد ٢٨].
- ٦- اسأل الله اطمئنان القلب والصبر والتنشيت ، يقول تعالى: { ربنا أفرغ علينا صبراً وثبت أقدامنا } [البقرة ٢٥٠].
- ٧- ابدأ الإلقاء بذكر الله وحمده ؛ عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال: (كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول في خطبته، يحمده الله ويثنى عليه بما هو أهله ... الحديث) [

صحيح سنن النسائي رقم الحديث ١٤٨٧ المجلد الأول صفحه ٣٤٥] . ولعل أحسن ذلك
خطبة الحاجة التي كان الرسول صلى الله عليه وسلم يعلمها لأصحابه، وهي (إن الحمد لله
نحمده ونستعينه ونستغفره ... الخ) [رسالة خطبة الحاجة للألباني].
٨- حافظ على تركيزك في موضوعك.

٩- كن إيجابياً في تفكيرك تجاه نفسك و تجاه المستمعين فأنت قادر على الإلقاء بإذن الله ،
وعملك من أحسن الأعمال وأشرفها حيث يقول تعالى: { ومن أحسن قولاً ممن دعا إلى الله
وعمل صالحاً وقال إنني من المسلمين } [فصلت ٣٣] ، وقد وعد الله سبحانه وتعالى بالتيسير
لك إن ذكرت الناس ودعوتهم فقال جل من قائل: { ونيسرك لليسرى فذكر } [الأعلى ٨-
٩] .

كما أن المستمعين متفاعلين معك فقد كلفك الله بالتذكير و وعد بتأثر من يخشى فقال سبحانه
وتعالى: { فذكر إن نفعت الذكرى، سيدكر من يخشى } [الأعلى ٩-١٠] .

واعلم أن المستمعين لا يعلمون أنك قلق ، ولو علموا بذلك لعذروك لأنهم يقدرون موقفك ،
ولو كان أحدهم مكانك لشعر بما تشعر .

أخطاء ينبغي تجنبها :

- لدى مجموعة احاديث وآيات ليس لها علاقة بالموضوع ولكنى أحفظها جيداً لذا فسوف
اقولها أولاً فلن يلاحظ أحد ذلك لاكتسب الثقة .
- إذا لم أستطيع أن أقنع الجميع بوجهة نظري فهذا معناه الفشل ولن أتحدث ثانياً .
- ماذا لو نسيت سأنهار فوراً واثمنى لو تنشق الارض من تحتي .
- اريد ان تكون كلمتي دسمة بما يكفى ولذلك سوف احشوها بكلمات فخمة ارددها بين الحين
والاخر .

• أنا عصبي ولذلك لو اعترض أحد على ما أقول فسوف أنهره فوراً .

مثال على التدريب الجيد

ممارسة الإلقاء تدريجياً

وهذه الخطوة تعتبر عائقاً لدى كثير من المبتدئين في مجال الإلقاء حيث يشعر المبتدئ بالهرج والرهبة من مقابلة الناس والحديث أمامهم وهذا شيء معتاد بل هو حاصل في أي مهارة أخرى كقيادة السيارة مثلاً لأول مرة.

ويمكن التغلب على الخوف والرهبة بالعزيمة و التكرار مع التدرج في ذلك لنلا يقع الشخص في موقف حرج يمكن أن يسبب له امتناعاً وانصرافاً عن الإلقاء بشكل كامل.

ويقتضي التدرج أن يبدأ الشخص بعد تحضيره للموضوع بإلقاءه بصوت مرتفع في مكان خال ويتخيل أن أمامه جمع من الناس ويكرر ذلك ، ثم يقوم بعد فترة من ذلك بإلقاءه أمام جمع من

الصغار مثلاً أو أمام أناس لا يتخرج منهم ، ثم يقوم بعد ذلك بفترة من الزمن بإلقاء ذلك الموضوع في مسجد يرتاده بعض من لا يشعر بالخرج أمامهم كبعض العمال أو أمام طلاب فصل في الابتدائي ، ثم بعد ذلك يقوم بإلقائه في مسجد أكبر وفيه من يشعر بالخرج منهم ولكن عددهم قليل وهكذا يتدرج في المساجد والأماكن ويكثر من تكرار ذلك إلى أن تتكون لديه ملكة يزول معها أي حرج من الإلقاء ، وهذا يحصل عادة بعد زمن ليس بالطويل ، وكلما ازداد الشخص ممارسة ازدادت ملكته وقدرته وخبرته إلى أن يصير الإلقاء سجية لا يتكلفها ويمكنه القيام بها في أي وقت وأي مكان.

هناك مدرستان عند ممارسة الإلقاء وموجهة الجماهير :

الأولى :

أن تتعلم الكلام بعيداً عن الناس ، فراراً من السخرية التي قد تطفئ شعلة الحماس في قلبك حتى إذا تمرست النفوس بالتجربة وأنتها قدرة على التعبير تقوى مع الأيام .

الثانية :

يتلخص في عدم رفض أي دعوة للخطابة والإلقاء بين الجماهير فإذا قبلت كل الدعوات لكي تتحدث فيها فإنك تلزم نفسك بالتدريب عن طريق الممارسة وبذلك تحصل على الثقة بالنفس. لكي تتعلم السباحة ألقى بنفسك في الماء .

ثانياً : مرحلة أثناء الإلقاء:

تتكون الكلمة من العناصر التالية وهو ما يطلق عليه قطار الأفكار :

قطار الأفكار :

كل جزء له غرض محدد ، وإذا أهمل أي جزء من الأجزاء لن يقدم كلامك ما تريد توصيله بشكل منطقي وسوف يستشعر مستمعوك القلق والاضراب لأنهم لا يستطيعون متابعة أفكارك ، باختصار سوف يخرج قطار أفكارك عن القضبان .

• يقول باور: "إن المقصود هو محاولة ربط أفكار الكلمة بشيء مألوف نتذكرها به ."

أولاً : المقدمة

يجب أن تبدأ بالبسملة والحمد والصلاة على النبي صلى الله عليه وسلم وتظهر فيها براعة الاستهلال و تجذب الانتباه .
و تربط الموضوع باحتياجات المستمعين وتذكر الفكرة المحورية وتلخيص النقاط الرئيسية .

ثانياً : الموضوع وعرضه

يجب أن يكون : مترابط الأفكار , مركز ، لا يخرج عن الموضوع . انتقال هادئ بين الأفكار
وهي خطوة الإخراج الفعلي للموضوع الذي تم اختياره بعناية وفي وقت ومكان مناسبين.
ويمكن أن تكون هذه الخطوة قبل وبعد اكتساب مهارة الإلقاء لكنها لن تظهر بالمظهر المناسب واللائق إلا بعد اكتساب مهارة الإلقاء حيث ستؤثر الرهبة المصاحبة لبدايات الإلقاء في مستوى وجودة الأداء.
ولكي يكون العرض متميزاً وقويًا لابد من توفر أمور مهمة من أهمها:

١- الأداء الصوتي الجيد

بان لا يكون الصوت ضعيفا لا يكاد يسمع ولا قويا جدا يؤدي السامعين ولكن بين ذلك ، وان لا يكون الصوت بطيئا يجلب الكسل والنوم ولا سريعا جدا لا يكاد يفهم بل بينهما.
ومن المفيد والنافع تنويع الأداء الصوتي فلا يكون على وتيرة صوتية واحدة بل يخلط في أداءه بين رفع الصوت وخفضه وبين السرعة والبطء جاعلا ذلك يأتي بشكل متجانس وسلس ومن غير رفع مزعج ولا خفض لا يسمع.

٢- استخدام التعبيرات المرئية أثناء الإلقاء

وذلك عن طريق استخدام العينين واليدين وتعبيرات الوجه والالتفات يميناً وشمالاً .
وقد ورد أن النبي صلى الله عليه وسلم كان إذا خطب احمرت عيناه و علا صوته واشتد غضبه حتى كأنه منذر جيش يقول صباحكم ومساكم) رواه مسلم وفي رواية البيهقي (وكان إذا ذكر الساعة علا صوته واحمرت وجنتاه واشتد غضبه كأنه منذر جيش يقول صباحكم مساكم)
فالعينان من أهم وسائل الاتصال مع الآخرين وهما أدواتان لإيصال المشاعر والأحاسيس والمعاني التي ربما تعجز عنها الكلمات ولذا فان النظر إلى المستمعين أمر مهم أثناء الإلقاء .
ويستعين بالالتفات يميناً وشمالاً لكي يشمل المكان وحاضريه بنظره المعبر عن الاهتمام والعناية.
واليدان يستخدمهما للدلالة والتأكيد على المعاني التي يتحدث عنها.

ويستخدم أيضا تعبيرات الوجه بما يناسب الكلام الذي يقوله فلها دلالاتها المعروفة. وينبغي أن يتدرج في استخدام هذه التعبيرات حتى يتقنها وتكون أمرا عاديا يأتي بلا تكلف لان التكلف في أداء أي أمر غير مرغوب.

٣- أن يكون عرض الموضوع بطريقة الإلقاء لا القراءة

لان ذلك يؤثر تأثيرا اكبر ويجذب السامعين إلى الملقى ، ولأن في ذلك استخدام لجوارح مهمة أثناء الإلقاء وهي العينان واليدان والتي لا يتيسر استخدامها أثناء القراءة. واكتساب هذه المهارة يأتي بالتدرج كما سبق.

٤- عرض الموضوع بتسلسل مناسب

وذلك بان يبدأ بمقدمة مناسبة ثم ينتقل إلى عناصر الموضوع حتى يستوفيها ثم يختم بالخاتمة كما سيأتي تفصيل بعض ذلك. ومن الخطأ أن يتكلم في موضوع ثم يتخبط في التنقل بين عناصره بطريقة غير جيدة كأن يتحدث عن الهجرة مثلا ثم يتكلم عن آخرها ثم أولها ثم وسطها ثم أولها ، فالمطلوب ترتيب الأفكار وتسلسلها حسب وقوعها أو حسب ارتباط كل عنصر بما يليه.

٥- الإقتصار على موضوع واحد ما أمكن

وذلك لكي يستوفي الموضوع ولئلا يشتت انتباه السامعين ومشاعرهم بتعدد الموضوعات ولكي لا ينسي بعضها بعضا. وهذا هو الأصل الذي ينبغي انتهاجه إلا إن كانت هناك حاجة لتعدد الموضوعات كأن تكون مناسبة تتعدد فيها الأحداث أو ما شابه ذلك. وإذا كان المتكلم سيتكلم عن أكثر من موضوع فالأفضل أن يجعل بين تلك الموضوعات رابطا أو أكثر ينتقل بينها من خلاله.

٦- الحرص على الاختصار

فالاختصار غير المخل مطلب مهم ومنهج ينبغي أن يسير عليه كل خطيب وداعية وهو الأصل الذي يجدر بكل متكلم أن ينهجه إلا أن تكون هناك حاجة ماسة إلى الإطالة في أحيان قليلة فلا بأس ومعلوم حديث النبي صلى الله عليه وسلم الذي اثني فيه على قصر الخطبة وعدّ ذلك دليلا على فقه الخطيب.

وأسباب تفضيل الاختصار كثيرة منها : عدم الإملال والإثقال لان الكلام الطويل يمل غالبا ، ولئلا ينسي الكلام بعضه بعضا جراء الإطالة ، ولان في الناس من هو منشغل أو مريض أو متعب ويشق عليه طول الخطبة ولغير ذلك.

٧- العناية بالمقدمة

وهناك مقولة مفادها أن أهم ما في الكلمة أو الخطبة الكلمات العشر الأولى منها لأن كثيرا من الناس في عجلة من أمرهم وخاصة فيما يتعلق بالكلمات التي يمكن لسامعها أن يبقى أو ينصرف أو يستمع أو يغلق فالواحد منهم يريد أن يعرف بسرعة ما إذا كان الكلام الذي سيلقى يستحق انتباهه واهتمامه أم لا وهنا تبرز مقدرة وموهبة المتكلم فينبغي عليه أن يحرص على جذب المستمع من أول الكلام.

ومن وسائل الجذب الفعالة:

-تشويق المستمعين إلى ما سيقوله / بأن يذكر أمورا مشوقة ستأتي مع إبهامها وعدم الإفصاح عنها كأن يقول : هناك حدث غريب سأحدثكم عنه..

-الإشارة في البداية إلى قصر الزمن الذي سيستغرقه / ويكون ذلك بطريقة لبقة كأن يقول : أتحدث إليكم في دقائق معدودة عن كذا وكذا مع الحرص على الوفاء وعدم الإطالة كما سبق.
ألا يطيل في صيغة الحمد والصلاة على النبي صلى الله عليه وسلم / وهذا في المواعظ والكلمات القصيرة خاصة لأنه إذا أتى بصيغة الحمد الكاملة الواردة في خطبة ابن مسعود التي يبدأ بها كثير من خطباء الجمعة خطبهم فان هذا يستغرق زمنا ليس يسيرا يمكن أن ينصرف كثير من الحاضرين أثناءه.

-الدخول بمدخل مناسب/ فالدخول للقلوب كالدخول للبيوت ، ولذا فمن الأفضل البحث عن مدخل مناسب لما يراد الحديث عنه ، ومن أفضل المداخل التي يمكن استخدامها الأحداث العامة كالأمطار والحوادث الشهيرة والاختبارات والأزمات الشريفة والمناسبات الدينية في وقتها. وكذلك فان من المداخل الحسنة التعليق على آيات تليت أو حديث سمع أو على موقف حصل.

٨- إيراد قصة أو شعر

أو إيراد كل ذلك إن كان مناسباً للمقام ، وهذه الأمور وما يشابهها كالطرفة تعد من الأمور المحببة إلى النفوس و تجدد نشاط السامع وتقوي انتباهه ولذا فان لها أهمية بالغة ولا بد أن يكون لدى الداعية محفوظ جيد منها وان يجعل من ضمن استعداده و تحضيره للموضوع الاستعداد بشيء من ذلك يوافق ما سيتكلم عنه. وتتأكد أهمية ذلك إذا كان زمن الكلام يتجاوز عشر دقائق ، وقد وجدت أثناء دروس بعض العلماء الكبار أنهم كانوا يوردون قصة أو شعر أو طرفة أو موقف أثناء دروسهم العلمية الجادة وذلك لإبعاد الملل وتجديد النشاط.

٩- الابتعاد عن التكلف وإيراد وحشى الكلام وغريب الألفاظ

وذلك لأن المقصد من الكلام إيصال رسالة ذات أهداف معينة إلى السامعين ولا بد لوضوح الرسالة وفهمها من وضوح كلماتها ومعانيها واستخدام الكلمات الغريبة والتعبيرات غير المفهومة مما يناقض ذلك ، وفي رأيي أن ذلك لا ينبغي إيراده أبدا لما فيه من التكلف ولعدم فائدته ولأنه قد ورد نم مثل ذلك شرعا.

ومن أمثلة ذلك ما يقوله بعضهم في معرض كلامه حيث يقول (جاءوا زرافات ووحدانا !!) (ولا بد من أن نحمي بيضة الإسلام !) وما شابه ذلك وكأن كلمات اللغة قد ضاقت عن التعبير إلا بمثل هذا.

١٠- الاهتمام بالخاتمة

وذلك لأنها آخر ما يسمعه المستمعون من الملقى وهي اقرب الكلام إلى التذكر. ومن أفضل ما يجعل في الخاتمة موجز قصير لأبرز ما تم الكلام عنه ويستحسن جعل ذلك على هيئة عناصر مختصرة ، كما انه يفضل التركيز في الخاتمة أيضا على أهداف الكلمة أو الخطبة التي يريد وصول السامعين إليها. إن مما ينبغي التنبيه إليه في هذه الخاتمة هو أن الدعوة إلى الله عبر الكلمة المسموعة لا بد أن تستمر ولا تتوقف بحجة ضرورة استكمال الإلمام بفنون الإلقاء. بل لا بد أن نتقي الله ما استطعنا فندعوا إلى الله بما عندنا من العلم ومن مهارات الإلقاء مع مواصلة تعلم مهارات أخرى والتدرب عليها، فرب كلمة خرجت من قلب مخلص يكون لها أكبر الأثر في قلوب المستمعين.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.