

المجتمع

— مجلة المسلمين في أنحاء العالم —

الأسس النفسية للتأثير الدعوي

تأليف
د. رمضان أبو علي

1445 هـ / 2023 م

الأسس النفسية
للتأثير الدعوي



الأسس النفسية للتأثير الدعوي

تأليف

د. رمضان أبو علي

1445 هـ / 2024 م

حقوق الطبع محفوظة

الطبعة الأولى

1445هـ / 2024م

مقدمة

يحتاج التأثير الدعوي إلى بصيرة تسهم في إدراك الواقع وفهم الواجب تجاهه، من أجل الوصول إلى الهدف وتحقيق الغاية، وإن الدعوة الإسلامية تتطلع إلى تكوين هذه البصيرة في الدعاة، حتى يدركوا ما تنطوي عليه نفوس الناس، وما يجب لهم من مهارات وأدوات تستطيع أن تقودهم إلى الصراط المستقيم.

وقد جاءت هذه السلسلة من المقالات الدعوية تحت عنوان «الأسس النفسية للتأثير الدعوي» من أجل الوقوف على الركائز النفسية التي يستند إليها الداعية ليحقق النجاح في مهمته السامية.

مرونة النفس الإنسانية

يقصد بـ «مرونة النفس الإنسانية»: «تعديل السلوك الإنساني لمواجهة التغيرات الحاصلة»^(١)، فهي تعني: الحركة المطلقة والتفاعل الإيجابي مع المستجدات الحياتية.

التأصيل الشرعي:

إن الناظر إلى النفس الإنسانية يجد أنها تنطوي على الخير والشر، والتقوى والفجور، فقد قال تعالى: ﴿وَهَدَيْنَاهُ النَّجْدَيْنِ﴾ (١٠) (البلد)؛ يعني الطريقين: طريق الخير وطريق الشر^(٢)، وقال سبحانه: ﴿وَنَفْسٍ وَمَا سَوَّاهَا﴾ (٧) ﴿فَأَلَمَّهَا فُجُورَهَا وَتَقْوَاهَا﴾ (٨) ﴿قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا﴾ (٩) ﴿وَقَدْ خَابَ مَنْ دَسَّاهَا﴾ (١٠) (الشمس)، فهي نفس مرنة، تستطيع أن تنتقل بين هذه الأحوال صعوداً إلى الخير أو هبوطاً إلى الشر.

وقد ضرب رسول الله صلى الله عليه وسلم المثل من نفسه في المرونة النفسية التي تستطيع أن تنتقل بين الأحوال المتباينة من أجل تحقيق الأفضل والأحسن، ففي صحيح البخاري عن عائشة رضي الله عنها قالت: «مَا خَيْرَ رَسُولٍ اللَّهُ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَيْنَ أَمْرَيْنِ إِلَّا أَخَذَ أَيْسَرَهُمَا مَا لَمْ يَكُنْ إِثْمًا، فَإِنْ كَانَ إِثْمًا كَانَ أَبْعَدَ النَّاسِ مِنْهُ، وَمَا انْتَقَمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِنَفْسِهِ إِلَّا أَنْ تَنْتَهَكَ حُرْمَةَ اللَّهِ، فَيَنْتَقِمَ اللَّهُ بِهَا»^(٣).

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات العلمية أن النفس تقبل التغيير والتعديل وإعادة التشكيل،

(١) معجم اللغة العربية المعاصرة: د. أحمد مختار عبد الحميد عمر، (٣/ ٢٠٩٠).

(٢) تفسير القرطبي، (٢٠/ ٦٥).

(٣) صحيح البخاري، (٣/ ١٣٠٦) رقم (٣٣٦٧).

حيث إن «المرونة النفسية من العوامل المكونة للقدرة على التفكير الإيجابي والابتكاري والتكيف مع الصعوبات وحسن التفاعل معها»^(١)، فالنفس البشرية تقبل التغيير الوجداني والتعديل السلوكي، من خلال تغيير المفاهيم والتصورات الفاعلة في تكوين الاتجاهات والسلوكيات.

التوظيف الدعوي:

تؤسس المرونة الإنسانية لمنهجية التغيير الإسلامي في الفكر والسلوك، حيث إن «مرونة الذات الإنسانية وقابليتها لتعديل المعتقدات والمواقف هي مناط الرسالات السماوية التي جاءت لتعديل التصورات والمفاهيم الخاطئة»^(٢)؛ ولهذا يجب على الداعية أن ينطلق من قاعدة المرونة النفسية في تغيير الاتجاهات الفكرية والسلوكيات الحركية له ومدعويه.

- أما مرونة النفس الإنسانية لدى الداعية فتظهر في قدرته على فهم الأحوال النفسية والظروف الاجتماعية، وحسن التفاعل معها، من غير جمود على حالة أو قضية أو أسلوب أو وسيلة دعوية واحدة.

- وأما المرونة لدى المدعويين فتظهر في انتقالهم بين الأحوال المتنوعة بناءً على تغيير التصورات الذهنية أو تبدل الأحوال الاجتماعية؛ ولهذا وجب على الداعية أن يرسم الخطط ويختار أفضل الأساليب والوسائل التي يصل من خلالها إلى توظيف مرونة النفس في تعديل التصورات والاتجاهات وضبط السلوكيات.

(١) المرونة النفسية وعلاقتها بالتفكير الإيجابي لدى المراهقين: د. عائشة العازمي، ص:

١٤٤.

(٢) فلسفة التربية في الإسلام انتماء وارتقاء: د. أحمد رجب الأسمر، ص ١٦١.

الدليل على التأثير الناجح:

إن المتدبر في حياة الأنبياء والمرسلين وسير الدعاة المخلصين، يدرك أن ما أحدثوه من تغيير في حياة أقوامهم ونجاح في أداء مهماتهم؛ جاء نتيجة توظيف مرونة الدعاة والمدعويين في استيعاب الواقع الذي يعيشون فيه واختيار أقوم السبل التي تحقق النجاح والفلاح.

ومما يدل على ذلك ما كان من أمر النبي صلى الله عليه وسلم مع سيدنا خالد بن الوليد، فقد ذكرت كتب السير أن خالداً بن الوليد رضي الله عنه قال: لما صالح النبي قريشاً بالحديبية قلت في نفسي: أي شيء بقي؟ أين أذهب؟ إلى النجاشي؟! فقد اتبع محمداً وأصحابه عنده آمنون، فأخرج إلى هرقل فأخرج من ديني إلى نصرانية أو يهودية؟! فأقيم مع عجم تابعاً، أو أقيم في داري فيمن بقي؟ فأنا في ذلك إذ دخل رسول الله صلى الله عليه وسلم مكة في عمرة القضية، فتغيبت ولم أشهد دخوله، وكان أخي الوليد بن الوليد قد دخل مع النبي صلى الله عليه وسلم، فطلبني فلم يجديني فكتب إليّ كتاباً فإذا فيه: بسم الله الرحمن الرحيم، أما بعد، فيني لم أر أعجب من ذهاب رأيك عن الإسلام وعقلك عقلك! وقد سألتني رسول الله صلى الله عليه وسلم عنك وقال: «أين خالد؟»، فقلت: يأتي الله به، فقال: «مثله جهل الإسلام؟ ولو كان جعل نكايته وحده مع المسلمين كان خيراً له، ولقدّمناه على غيره»، فاستدرك يا أخي ما قد فاتك من مواطن صالحة.

قال (خالد): فلما جاءني كتابه نشطت للخروج وزادني رغبة في الإسلام، وسرني سؤال رسول الله صلى الله عليه وسلم عني، فذهبت إليه وسلمت عليه بالنبوة فرد عليّ السلام بوجه مبتسم، فقلت: إني أشهد أن لا إله إلا الله وأنت رسول الله، فقال: «تعال»، ثم قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «الحمد لله

الذي هداك، قد كنتُ أرى لك عقلاً رجوت ألا يسلمك إلا إلى خير»^(١)، ففي هذا الموقف بيان واضح لإحاطة النبي صلى الله عليه وسلم (الداعية) بنفسية المدعو، ووقوفه على أحواله وسماته الشخصية وتطلعاته المستقبلية، ولهذا سأل عنه واختار أفضل السبل الملائمة له، حتى هداه الله إلى الحق والرشاد.

والخلاصة: أن مرونة النفس الإنسانية وقابليتها للتغيير وإعادة التشكيل تعد أساساً فاعلاً في نجاح العمل الدعوي، فعلى الداعية أن يستثمر هذه الركيزة في فهم نفسية المدعوين واختيار أنسب الوسائل التي تنتقل بهم من الضلالة إلى الهداية، وتراعي أحوالهم من البداية إلى النهاية.

(١) سير أعلام النبلاء: الذهبي، (٢/١١٥)، البداية والنهاية: ابن كثير، (٦/٤٠٦).

الارتباط بين العاطفة والسلوك

المقصود بـ «الارتباط بين العاطفة والسلوك»: «أن ما يقوم به الإنسان من أعمال وأنشطة ناتج عن العاطفة القلبية التي تؤثر في النفس وتحركها».

التأصيل الشرعي:

إن الناظر إلى الواقع الإنساني يجد أن التغيرات الجسدية تأتي تبعاً للعاطفة القلبية، ويؤكد هذا المعنى ما فعله نبي الله موسى عليه السلام، حين رجع إلى قومه فوجدهم يعبدون العجل من دون الله، فغضب وظهر الغضب في وجهه وقوله وسلوكه، ويبين هذا قوله تعالى: ﴿وَلَمَّا رَجَعَ مُوسَىٰ إِلَىٰ قَوْمِهِ غَضْبَانَ أَسِفًا قَالَ بِئْسَمَا خَلَفْتُمُونِي مِن بَعْدِي أَعْجَلْتُمُ أَمْرَ رَبِّكُمْ وَأَلْقَيْتُمُ الْأَلْوَابَ وَأَخَذَ بِرَأْسِ أَخِيهِ يَجُرُّهُ إِلَيْهِ قَالَ ابْنَ أُمَّ إِنَّ الْقَوْمَ اسْتَضَعَفُونِي وَكَادُوا يَقْتُلُونَنِي فَلَا تُشْمِتْ بِيَ الْأَعْدَاءَ وَلَا تَجْعَلْنِي مَعَ الْقَوْمِ الظَّالِمِينَ ﴿١٥٠﴾﴾ (الأعراف)، ففي الآية تأكيد على الارتباط السلوكي بين النفس والجسم، فقد ظهر الأسف في وجهه، وقال: ﴿بِئْسَمَا خَلَفْتُمُونِي مِن بَعْدِي﴾، ثم تحرك جسدياً فألقى الألواح وأخذ برأس أخيه يجره إليه، ولما هدأت نفسه ظهر ذلك أيضاً في سلوكه، فأخذ الألواح التي ألقاها، وفي هذا يقول تعالى: ﴿وَلَمَّا سَكَتَ عَن مُّوسَىٰ الْغَضَبُ أَخَذَ الْأَلْوَابَ وَفِي سُجُوتِهَا هُدًى وَرَحْمَةً لِّلَّذِينَ هُمْ لِرَبِّهِمْ يَرْهَبُونَ ﴿١٥٤﴾﴾ (الأعراف)، وهكذا يتبين أن العاطفة حين تسيطر على الإنسان تتحكم في سلوكه.

كما بينت السنة النبوية أن القلب هو ملك الجوارح، وأن صلاحه صلاحها، وفساده فسادها، فعن النعمان بن بشير قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: «.. أَلَا وَإِنَّ فِي الْجَسَدِ مُضْغَةً؛ إِذَا صَلَحَتْ صَلَحَ الْجَسَدُ كُلُّهُ،

وإِذَا فَسَدَتْ فَسَدَ الْجَسَدُ كُلُّهُ؛ أَلَا وَهِيَ الْقَلْبُ»^(١)، ففي الحديث تأكيد على أن «صلاح الجسد وفساده تابعان للقلب»^(٢).

ومن التطبيقات العملية للارتباط بين العاطفة والسلوك ما روته السيدة عائشة رضي الله عنها حين قالت: قَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنِّي لَأَعْلَمُ إِذَا كُنْتُ عَنِّي رَاضِيَةً، وَإِذَا كُنْتُ عَلَيَّ غَضَبِي»، قَالَتْ: فَقُلْتُ: مَنْ أَيْنَ تَعْرِفُ ذَلِكَ؟ فَقَالَ: «أَمَّا إِذَا كُنْتُ عَنِّي رَاضِيَةً، فَإِنَّكَ تَقُولِينَ: لَا وَرَبِّ مُحَمَّدٍ، وَإِذَا كُنْتُ غَضَبِي، قُلْتُ: لَا وَرَبِّ إِبْرَاهِيمَ»^(٣).

فالعاطفة المستقرة في القلب هي منبع الطاقة والقوة المحركة لسلوك الإنسان، وهي التي توجه هذا السلوك إلى طريق الخير أو الشر.

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات العلمية أن "كل نشاط جسمي يصحبه نشاط نفسي ويرتبط به ارتباطاً وثيقاً"^(٤)، فأعمال الإنسان مرتبطة بما يدور في نفسه، ويدل على هذا ما نراه في الواقع من تغيير ناتج عن العاطفة، فالسرور العاطفي ينتج عنه ضحك جسدي، والحزن العاطفي ينتج عنه بكاء جسدي، والشوق العاطفي ينتج عنه إقبال جسدي، والبغض العاطفي ينتج عنه نفور جسدي.. وهكذا، لا تتوقف العاطفة القلبية عن توظيف السلوك الإنساني.

ولهذا كان «من القواعد النفسية في تعديل السلوك الإنساني أن تمنح الآخرين

(١) متفق عليه: البخاري، (١/ ٢٩ رقم ١٩٤٦)، ومسلم: (٣/ ١٢٢٠ رقم ١٥٩٩).

(٢) شرح النووي على مسلم: (١١/ ٢٩).

(٣) متفق عليه: البخاري، (٥/ ٢٠٠٤ رقم ٤٩٣٠)، ومسلم، (٤/ ١٨٩٠ رقم ٢٤٣٩).

(٤) علم النفس التربوي: هناء حسين الفلطي، ص ٣٢.

عاطفة قبل القواعد والأنظمة^(١)، فإذا امتلأت النفس بالعاطفة أنتجت سلوكاً في المسار المناسب لها.

التوظيف الدعوي:

إذا أدرك الداعية الدور الفعّال الذي تقوم به العاطفة في توجيه السلوك الإنساني؛ فإنه يسارع إلى الانطلاق من هذه الركيزة إلى فهم العواطف القلبية والتعايش معها، ثم يسعى إلى تهذيبها والسمو بها في معارج الكمال.

ويمكن تطبيق ذلك عملياً في مجال الدعوة من خلال الاعتراف بعاطفة الحب الغريزي بين الرجل والمرأة، وبين الأهل والأصدقاء، ثم ينطلق من هذه العاطفة نحو حب القيم الفاضلة مثل الخير والحق والعدل بين الناس، ثم يسمو بهذه العاطفة إلى حب الله تعالى، وهذا كله من أجل توظيف هذه العاطفة في ضبط السلوك الإنساني وتوجيهه نحو الصراط المستقيم. كما يمكن التوظيف الدعوي للعاطفة القلبية من خلال امتلاك الداعية عاطفة المحبة لمدعويه والخوف عليهم، والإنفاق من هذه العواطف على الناس قبل ممارسة التوجيه الدعوي، فإذا أحب الناس الداعية واستشعروا حبه لهم وخوفه عليهم؛ فإنهم يستجيبون له ويفعلون ما يأمرهم به، لأن المحب لمن يحب مطيع.

الدليل على التأثير الناجح:

لقد أثبت القرآن الكريم أن العاطفة منبع السلوك، وأنها توجهه في مسارها الذي تتحرك فيه، قال تعالى: ﴿فَلَوْلَا كَانَتْ قَرِيَةً ءَأَمَنْتَ فَنَفَعَهَا إِيْمَانُهَا إِلَّا قَوْمَ يُونُسَ لَمَّا ءَامَنُوا كَشَفْنَا عَنْهُمْ ءَعَابَ الْخَرِي فِي الْحَيَوةِ الدُّنْيَا وَمَتَّعْنَاهُمْ إِلَىٰ حِينٍ﴾ (٩٨) (يونس)، ففي قصة سيدنا يونس عليه السلام، نجد أنه دعا قومه إلى الله تعالى،

(١) تعديل السلوك الإنساني: يافا وائل عبدي، ص ٥٨.

فرفضوا دعوته، فظل يدعوهم تسع سنين فلم يستجيبوا، فلما يس من إيمانهم، أوحى الله تعالى إليه أن أخبرهم بالعذاب بعد ثلاثة أيام، فراقبوه حتى وجدوه قد خرج من بينهم، فخافوا، وتابوا، ودعوا الله عز وجل، ولبسوا المسوح، وردوا المظالم، فكان الرجل يأتي الحجر قد وضع عليه أساس بنيانه فيقتلعه فيرده، فلما صحت توبتهم رفع الله عنهم العذاب^(١).

والناظر في هذا الموقف يجد أن قوم سيدنا يونس عليه السلام، عندما خافوا واستشعروا الخطر (وهذه هي العاطفة) تابوا وردوا المظالم إلى أهلها (وهذا هو السلوك)، فقد أسهمت العاطفة القلبية في تغيير السلوك العملي إلى الأفضل.

كما أكدت السنة النبوية ذلك في حديث الشاب الذي جاء إلى النبي صلى الله عليه وسلم يطلب منه الإذن في الزنى، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: «أتجبه لأملك؟»، قال: لا، قال: «ولا الناس يحبونه لأمهاتهم، أتجبه لابنتك؟»، قال: لا، قال: «ولا الناس يحبونه لبناتهم، أتجبه لأختك؟»، قال: لا، قال: «ولا الناس يحبونه لأخواتهم...»^(٢)، ففي هذا الموقف بيان لدور الداعية في توظيف العاطفة لضبط السلوك، حيث بغض النبي صلى الله عليه وسلم الزنى إلى قلب الشاب، فلما كرهه استقام سلوكه.

إن العاطفة القلبية تقود السلوك الإنساني في المسار الذي تتشعب به، ويعتبر هذا أساساً نفسياً يقوم الداعية من خلاله بالاعتراف بالعواطف الإنسانية للمدعويين والسمو بها في مراقبي الكمال، كما ينطلق في دعوته من دافع الحب لكل خير والبغض لكل شر، ويُقدّم بين يدي سلوكه عاطفة تعبر عن هدفه وغايته.

(١) الجامع لأحكام القرآن: القرطبي، (٨/ ٣٨٤).

(٢) أخرجه أحمد، بإسناد صحيح، (٣٦/ ٥٤٥ رقم ٢٢٢١١).

الارتباط بين الاقتناع والسلوك

نقصد بـ «الارتباط بين الاقتناع والسلوك» دور الاطمئنان إلى الرأي وقبوله في التحرك العملي نحو متطلباته، بحيث يُنتج الاقتناع العقلي سلوكاً عملياً.

التأصيل الشرعي:

أكد القرآن الكريم الارتباط بين الاقتناع والسلوك، وذلك في قوله تعالى: ﴿وَإِذَا نَادَيْتُمْ إِلَى الصَّلَاةِ اتَّخَذُوهَا هُزُوًا وَلَعِبًا ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَوْمٌ لَا يَعْقِلُونَ﴾ (المائدة)، وفي الآية بيان لسبب الفعل والنتيجة المترتبة على هذا السبب، فالسبب هو تعطيل العقل، والنتيجة هي استهزاء البعض بالإسلام وشعائره، فلو استخدموا عقولهم ما استهزؤوا بشرعية ربهم.

وفي مقابل ذلك، تؤكد السنة النبوية أن الاقتناع بفكرة إيجابية يسهم في تحقيق سلوك إيجابي، فعن أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها قالت: «لما أُسْرِيَ بالنبي صلى الله عليه وسلم إلى المسجد الأقصى، أصبح يتحدث الناس بذلك، وسعوا إلى أبي بكر رضي الله عنه، فقالوا: هل لك إلى صاحبك، يزعم أنه أُسْرِيَ به الليلة إلى بيت المقدس، قال: أو قال ذلك؟ قالوا: نعم، قال: لئن كان قال ذلك لقد صدق، قالوا: أو تصدقه أنه ذهب الليلة إلى بيت المقدس وجاء قبل أن يصبح؟ قال: نعم، إني لأصدقه فيما هو أبعد من ذلك، أصدقه بحبر السماء في غدوة أو روضة، فلذلك سمي أبو بكر الصديق»^(١)، ففي هذا الموقف تأكيد على أن اقتناع سيدنا أبي بكر بصدق الرسول صلى الله عليه وسلم دفعه إلى التحرك العملي

(١) أخرجه الحاكم في المستدرک، (٣/ ٦٥ رقم ٤٤٠٧)، وقال: حديث صحيح الإسناد، وقال الذهبي: صحيح.

وإعلان التصديق به أمام الناس، فالإقتناع والسلوك مرتبطان لا ينفك أحدهما عن الآخر.

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات العلمية أن «سلوك الإنسان يتأثر تأثيراً كبيراً بأفكاره واتجاهاته»^(١)، والمتدبر في سلوكيات الإنسان يجد أنها تأتي ثمرة للعمل العقلي، حيث إن السلوك يترجم ما يدور في العقل، فلا يصدر عمل عقلي إلا ويصعبه أثر أو عمل جسماني؛ «فالسلوك هو الذي يدل على اقتناع الإنسان بالفكرة»^(٢)؛ بمعنى أن العقل إذا اقتنع بفكرة إيجابية مثلاً؛ فإن الجوارح تتفاعل معها بالقبول، وتنشط لفعل ما يلزم لها، وإذا اقتنع بفكرة سلبية؛ فإن الجوارح تتفاعل معها بالرفض، وتكسل أو تمتنع عن فعل ما يلزم لها، أو تنشط في ضدها، فإذا اقتنع الإنسان بفكرة؛ فإنه ينتج سلوكاً في المسار المناسب لها.

ويسهم هذا الارتباط النفسي بين الاقتناع والسلوك في تشكيل السلوك الواعي والمنظم، حيث إن الكفاءة العملية ترتكز على القناعة العقلية، ولهذا كان من القواعد النفسية في توجيه السلوك الإنساني وضْع الأهداف وإقناع الآخرين بها، حيث إن «الاقتناع بالأهداف المطلوبة يبعث على الحماس، ويجدد الطاقة، ويدفع للمزيد من البذل والعطاء»^(٣).

التوظيف الدعوي:

إذا أدرك الداعية أن السلوك الإنساني مرتبط بالتفكير العقلي؛ فإنه ينطلق

(١) القرآن وعلم النفس، د. محمد عثمان نجاتي، ص ٢٨٠.

(٢) الإقناع، أحمد محمد عطيات، ص ٢٠٦.

(٣) السلوك التنظيمي: د. محمد يوسف القاضي، ص ٢٥٧.

من هذه الركيزة نحو إيقاظ العقل ودعوته إلى التفكير السليم، حتى يثمر هذا التفكير الإيجابي سلوكاً مستقيماً، وكذلك فإنه يبادر إلى تنفير العقل من التفكير السيئ، حتى يحذّر من وقوع السلوك السيئ؛ «ومن هنا كانت الدعوة إلى النظر والمعرفة والتفكير أساساً من أسس الدعوة الإسلامية، وكان التفتح العقلي البصير مفتاحاً للدعوة في الإسلام»^(١)، فما أجمل أن يخاطب الداعية العقل، ويحشد له الأدلة، ليصوغ أفكاره بالإقناع والافتناع، من أجل توجيه سلوكه نحو الخير والإبداع!

وما أجمل أن يجمع الداعية في خطابه بين الإقناع والاستمالة، بحيث يقتنع العقل، ويميل القلب، فتنشط الجوارح للعمل!

الدليل على التأثير الناجح:

لقد أثبت القرآن الكريم أن السلوك العملي مرتبط بالافتناع العقلي، ومن ذلك ما كان من سيدنا إبراهيم عليه السلام حين كسر الأصنام، وسأله عن الفاعل؟ ﴿قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ﴾^(١٣) فرجعوا إلى أنفسهم فقالوا إنا أنتم الظالمون^(١٤) (الأنبياء)؛ والمعنى أنهم رجعوا إلى عقولهم^(٢)، فهم لم يفكروا في هذا الأمر قبل ذلك، فلما دعاهم سيدنا إبراهيم إلى التفكير، علموا أنهم ضلوا وظلموا أنفسهم بسبب الشرك بالله تعالى، وأقروا بذلك على أنفسهم، ولهذا فاجأهم سيدنا إبراهيم عليه السلام ببيان سبب ما هم فيه من ضلال.

(١) علم الاجتماع الإسلامي: د. زيدان عبد الباقي، ص ٩.

(٢) روح المعاني، للألوسي، (٩/٦٤).

إنه تعطيل العقل عن التفكير، فقال لهم: ﴿أَفِ لَكُمْ وَلِمَا تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ﴾ (٦٧) (الأنبياء)؛ أي: أليس لكم عقل تعرفون هذا^(١)؟ فلو استخدموا عقولهم في التفكير الرشيد ما وقعوا في عبادة الأصنام، وكذلك حذر سيدنا لوط قومه من السلوك الخاطئ مع ضيوفه، قائلاً: ﴿أَلَيْسَ مِنْكُمْ رَجُلٌ رَشِيدٌ﴾ (٧٨) (هود)؛ رجلٌ عاقلٌ يمنع هذا السلوك السيئ.

وعندما أراد النبي صلى الله عليه وسلم أن يعالج السلوك السيئ لدى الشباب الذي جاء يستأذن في الزنى، دعاه إلى التفكير العقلي، قائلاً له: «أتجبه لأمك؟»، قال: لا، قال: «ولا الناس يحبونه لأمهاتهم، أتجبه لابنتك؟»، قال: لا، قال: «ولا الناس يحبونه لبناتهم، أتجبه لأختك؟»، قال: لا، قال: «ولا الناس يحبونه لأخواتهم..»^(٢)، فقد استخدم معه أسلوب القياس من أجل الإقناع الفكري، وما زال به حتى أقنعه وأبعده عن هذا السلوك، فقد ثبت أن الشباب لم يكن بعدُ يلتفت إلى شيء من ذلك.

فالاقتناع العقلي بفكرة ما، هو الذي يحمل على السلوك تجاهها، ويدل على هذا أيضاً، ما كان من أمر عنتر بن شداد العبسي، الذي كانت أمه سوداء حبشية، وكان أبوه قد أخذها من السبي في إحدى غزواته، ورغم أن عنتر كان فارساً مغواراً، فإن قبيلته كانت تستبعده من الحروب، لكونه من أبناء الإماء، حتى سيطرت عليه هذه الفكرة (أنه عبد فاقد الحرية)، ولهذا تخلى عن تكاليف الأحرار، فكان لا يعبأ بالمعارك ولا يخرج فيها، بل انشغل بالرعي وربط الأغنام وحلبها، وعندما أغارت قبيلة طيء على قبيلته عبس، قال له أبوه: كُرِّ يا عنتر،

(١) معالم التنزيل: للبغوي، (٥/٣٢٦).

(٢) أخرجه أحمد، بإسناد صحيح، (٣٦/٥٤٥ رقم ٢٢٢١١).

فردّ عليه: إنما أنا عبدٌ لا يحسن الكُـرَّ، وإنما يحسن الحلب والصرّ، فقال له أبوه: كُـرَّ وأنت حُرّ، فقال: الآن^(١).

والخلاصة أن الاقتناع العقلي سبيل إلى السلوك العملي، وهذا أساس نفسي يقوم الداعية من خلاله بصياغة الأفكار التي تحمل المدعويين على السير في إطارها بعد الرضا بها والاطمئنان لها.

(١) الأغاني، للأصفهاني، (٥/٢٤٦).

هيبة الداعية وانبهار المدعويين به

يقصد بـ «هيبة الداعية وانبهار المدعويين به» احترام الداعية وإجلاله وتعظيم قدره، وإعجاب المدعويين به؛ مما يساعد في وصول رسالته وقبول دعوته وتحقيق غايته.

التأصيل الشرعي:

لقد أكد الإسلام أن الدعوة إلى الله تعالى من أشرف الأعمال، ومقامها من أعلى المقامات، حيث قال عز وجل: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ (٣٢) (فصلت)، وقد اختار الله لها صفوة خلقه من الأنبياء والمرسلين، والصحابة والتابعين، ومن جاء بعدهم من الدعاة الصادقين، فكان عملهم كريماً، وأجرهم كبيراً، ومقامهم عند الله عظيماً، فقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لَأَنْ يَهْدِيَ اللَّهُ بِكَ رَجُلًا وَاحِدًا، خَيْرٌ لَكَ مِنْ أَنْ يَكُونَ لَكَ حُمْرُ النَّعَمِ»^(١)، وفي هذا بيان لقيمة الداعية، وعظم قدره، وحثُّ على رفع شأنه بين الناس.

التوظيف النفسي:

تسهم هيبة الداعية في إيصال رسالته وقبول دعوته وتحقيق غايته، فقد أكدت الدراسات العلمية أن الرسالة الواحدة يكون لها تأثير أكبر على اتجاهات المستمع وسلوكه، إذا كانت آتية من مصدر له هيئته^(٢)، فإذا لم يكن للداعية هذه الهيبة بين مدعويه فإنه يسقط في أعينهم، ولا يستطيع النفاذ إلى قلوبهم، والتعديل في سلوكهم، فالهيبة تجعل الداعية يسيطر على القلوب ويتحكم في المشهد الدعوي؛

(١) صحيح البخاري، (٤/ ٦٠ رقم ٢٧٨٣).

(٢) علم النفس ومشكلات الحياة الاجتماعية: د. ميشيل أرجايل، ترجمة: د. عبدالستار إبراهيم، ص ٢٤٢.

مما يجعل له سلطة قوية بين الناس، فينتظرونه إذا علموا بقدموه، ويتشوقون لرويته، ويستمعون لحديثه، ويستجيبون لمطالبه، بيسر وسهولة، حيث إن النفس تعتقد الكمال فيمن غلبها، ثم تسعى لتقليده في كل أحوالها.

التوظيف الدعوي

إذا أدرك الداعية أن الهيبة أساس نفسي للتأثير الدعوي؛ فإنه يسعى إلى اكتسابها والتحلي بها، ثم توظيفها في عمله الدعوي، وذلك من خلال أمور، منها:

أولاً: تعظيم الله تعالى والخوف منه؛ فالهيبة أثر من آثار امتلاء القلب بعظمة الله ومحبه وإجلاله، فإذا امتلأ القلب بذلك حل فيه النور، ونزلت عليه السكينة، وألبس رداء الهيبة، فاكتسى وجهه الحلاوة والمهابة، فأخذ بمجامع القلوب، وحنّت إليه الأفتدة، وقرت به العيون، وأنست به القلوب، فكلامه نور، ومدخله نور، ومخرجه نور، وعمله نور، وإن سكت علاه الوقار، وإن تكلم أخذ بالقلوب والأسماع^(١).

ثانياً: حضور الداعية وجمهوره في انتظاره، فلا ينبغي أن يحضر الداعية أولاً، وإنما تأتي الجماهير، وترتب أحوالها، وتجهز أغراضها، وترتب مكانها، وتنتظر الداعية حتى تشتاق إليه، ثم يخرج إليهم، كما خرج النبي صلى الله عليه وسلم إلى الصحابة في بيعة العقبة الثانية في أوسط أيام التشريق، بعد أن تسللوا إلى منى في موسم الحج^(٢)، فكان في حضوره بعدهم إجلال له وتشوق إليه.

ثالثاً: حسن المظهر، فكلما اهتم الداعية بهيئته؛ نظافة ورعاية وتجميلاً؛ كان أقرب إلى إقبال الجماهير عليه، واستجابتهم له، وكلما كان الداعية جميل الهندام؛

(١) الروح: الإمام ابن قيم الجوزية، ص ٣٢٤.

(٢) السيرة النبوية: لابن هشام، (١/٤٤٣).

كان موضع إعجاب واحترام، «المظهر الجذاب يساعد على تكوين صورة طيبة للمتكلم»^(١)، هذه الصورة الطيبة تثير الاهتمام، وتركز الانتباه، وتفتح القلوب لهذا المتكلم، حيث إن هيئة الداعية هي لسان حاله قبل لسان مقاله، وهي مفتاح شخصيته قبل إلقاء بيانه.

والمأمل في وصف سيدنا عمر بن الخطاب رضي الله عنه لأمين الوحي جبريل عليه السلام في حديث الإسلام والإيمان والإحسان يجد في قوله: «بينما نحن جلوس عند رسول الله، طلع علينا رجل شديد بياض الثياب، شديد سواد الشعر، لا يُرى عليه أثر السفر، ولا يعرفه منا أحد»^(٢)، تأكيد على اهتمام المدعو بهيئة المتكلم قبل سماع كلامه والإطلاع على بيانه، وقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا قدم الوفد لبس أحسن ثيابه، وأمر أصحابه بذلك^(٣)، وفي هذا دلالة على أن الداعية ينبغي أن يهتم بهيئته عند مواجهة مدعويه، لما للهيئة من تأثير في نفس المدعو.

فإذا كان الداعية عظيماً، لكنه غير مهتم بمظهره، ربما سقط في أعين الناس قبل أن يتكلم، وخاصة إذا كان هذا الجمهور يراه لأول مرة، فقد أتى إياس بن معاوية المزني حلقة من حلق قريش في مسجد دمشق، فاستولى على المجلس، ورأوه أحمر دميماً، باذ الهيئة قشيفاً، فاستهانوا به، فلما عرفوه اعتذروا إليه، وقالوا: الذنب مقسوم بيننا وبينك، أتيتنا في زي مسكين تكلمنا بكلام الملوك^(٤)،

(١) علم النفس ومشكلات الحياة الاجتماعية، ص ٢٤٢.

(٢) صحيح مسلم، (١/٣٦ رقم ٨).

(٣) الجامع الصغير: للسيوطي، (٢/٤٢٠ رقم ٦٧٧٠).

(٤) البيان والتبيين: الجاحظ، (١/٩٨).

ففي هذا الموقف دلالة على أن الناس ينظرون إلى مظهر الداعية قبل النظر إلى بيانه، ويحكمون على مكانته من خلال مظهره قبل كلامه.

وليس معنى هذا أن يحرص الداعية على شراء أغلى الثياب، وإنما يحرص على تنظيف وتهذيب وترتيب ما تيسر له منها، حتى يخرج في أجمل زينة وأبهى حُلّة.

رابعاً: إحاطة الداعية بموضوعه وإبراز قوته في التخصص الذي يتحدث فيه؛ لأن هذا يجعل مفعول خطابه أشد تأثيراً في المدعويين؛ «والسر في شدة المفعول هو أن الناس أكثر انقياداً لأقوال المتخصصين من العلماء»^(١)، ويدل على هذا ما فعله سيدنا يوسف عليه السلام، حين سأله الفتّيان في السجن عن تفسير رؤياهما، ما كان منه إلا أن تحدث لهما أولاً عن قدراته التي وهبها الله تعالى له، حتى أسلما له القيادة، وأعلننا له الانقياد.

فإذا أراد الداعية تغيير رأي أو تعديل سلوك أو إقناع بأمر من الأمور؛ لزم أن يكون دارساً له، مطلعاً عليه، خبيراً به، مدركاً لجوانبه، بحيث يراه الجمهور متخصصاً فيه، فيسمعون كلامه على أنه الحق الذي لا ريب فيه، ويجتهد الداعية في تحقيق ذلك بأن «يُورد الأمر في صيغة جلية واضحة قريبة من أفهامهم؛ مصوّرة لهم بصور تثير خيالهم، وتوضح لهم المبهم، وأن يورد الأدلة التي يراها موجدة للجزم في نفوسهم؛ وإن لم توجد الجزم في ذاتها، وأن يجتهد في استدراك ما عساه يرد عليه من اعتراض قبل إيراده»^(٢)، فهذا مما يساعد في تكوين الهيبة المرجوة للداعية.

(١) التفكير المستقيم والتفكير الأعوج: ثاولس، ترجمة: حسن سعيد الكرمي، ص ١٢٤.

(٢) الخطابة: الإمام محمد أبو زهرة، ص ٤٠.

وهكذا يستطيع الداعية أن يوظف هيئته في الوصول إلى غايته الدعوية، من خلال حسن الصلة بربه، وحسن التوظيف لإمكاناته، وحسن الاتصال بقومه.

الدليل على التأثير الناجح:

مما يدل على التأثير الناجح لهيبة الداعية وانبهار المدعويين به ما ثبت من معجزات الأنبياء، فقد أيد الله تعالى رسله بالآيات البينات، التي تجعل النبي يسمو على قومه بإجراء الله المعجزة على يديه، فتندهب منها النفوس، وتنبهر بها القلوب، وتقتنع بها العقول، حتى يستجيب الناس لرب العالمين، ولا ينحرف بعد وقوعها إلا من سلك سبل الغواية وامتنع عن طريق الهداية.

الصمود النفسي

يقصد بـ «الصمود النفسي» الثبات والاتزان والقدرة على المواجهة الإيجابية للضغوط المتنوعة، أما صمود الداعية فإنه يعني ثباته أمام تحديات الدعوة وقدرته على تجاوز صعوباتها.

التأصيل الشرعي:

لقد دعا الإسلام إلى الصمود النفسي من خلال الأمر بالصبر والثبات والتحمل والمجاهدة، حيث قال تعالى: ﴿أَسْتَعِينُوا بِاللَّهِ وَأَصْبِرُوا﴾ (الأعراف: ١٢٨)، وقال أيضاً: ﴿وَاتَّبِعْ مَا يُوحَىٰ إِلَيْكَ وَأَصْبِرْ حَتَّىٰ يَخُفَّكَ اللَّهُ وَهُوَ خَيْرُ الْخَائِفِينَ﴾ (يونس)، وقال: ﴿وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ﴾ (العنكبوت)، ففي الآيات دعوة إلى الصبر والتحمل والمجاهدة من أجل تحقيق الصمود النفسي والثبات أمام الصعوبات، وهذه الصعوبات لا تقتصر على المصائب والابتلاءات، بل تشمل العطايا والهبات، فيجب الصمود تجاهها وعدم الاغترار بها، حيث قال تعالى: ﴿وَتَبْلُوكُم بِالشَّرِّ وَالْخَيْرِ فِتْنَةً وَإِلَيْنَا تُرْجَعُونَ﴾ (الأنبياء)، وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «عجباً لأمر المؤمن، إن أمره كله خير، وليس ذاك لأحد إلا للمؤمن، إن أصابته سراء شكر، فكان خيراً له، وإن أصابته ضراء صبر، فكان خيراً له»^(١)، فالمؤمن صامد أمام النعم والنقم، والغنم والغرم، لا تغره العطية ولا تقصمه البلية، ولا ينظر إلى الحالة الآنية، بل يرى النتيجة النهائية، ينظر إلى الشوكة ويرى الورد، وينظر إلى الليل ويرى الفجر.

(١) أخرجه مسلم في صحيحه، (٤/ ٢٢٩٥ رقم ٢٩٩٩).

التوظيف النفسي:

يسهم الصمود في تقوية النفس ودعمها، ويصل بها إلى التأثير في الآخرين، حيث أكدت الدراسات النفسية أن كل حرف من كلمة الصمود يدعم نتيجته، ففي الصاد: صلابة، وهي تعني مقاومة المحن، وفي الميم: مرونة، وهي تعني القدرة على إيجاد البدائل وتعديل المسار، وفي الواو: وقاية من الأخطار، وفي الدال: دافعية، وهي تعني المثابرة والانطلاق نحو الأفضل، فالحروف المكوّنة لكلمة الصمود تُشكّل معناه كما شكّلت مبناه.

كما أن الصمود النفسي يسهم في القدرة على التوافق والتأثير الفعال، والتماسك والثبات أمام التحديات، مع الشعور بحالة من الاستبشار والتفاؤل والاطمئنان^(١)، فإذا حدث ذلك فإن الشخص الصامد يتحرك بإيجابية، ويندفع في اتجاه الظاهرة الإبداعية، التي تتجاوز الصعوبات الحالية، وتترقب الإشراقات المستقبلية.

وإن صَعَف الصمود أو فَقَدَه يؤدي إلى الأمراض النفسية، والعجز عن مسايرة الحياة الاجتماعية والتطلعات المستقبلية.

التوظيف الدعوي:

إذا أدرك الداعية أن الصمود أساس للتأثير النفسي؛ فإنه يسعى إلى اكتسابه والتحلي به، ثم توظيفه في عمله الدعوي، وذلك من خلال أمور، منها:

أولاً: الاستجابة لله ورسوله؛ فهي تغذي قلب المؤمن بالثبات، حيث قال تعالى: ﴿وَلَوْ أَنَّهُمْ فَعَلُوا مَا يُوعَظُونَ بِهِ لَكَانَ خَيْرًا لَهُمْ وَأَشَدَّ تَثْبِيثًا﴾ (النساء).

(١) الصمود النفسي من وجهة نظر علم النفس الإيجابي: د. ريم سليمون، ص ٩٥.

ثانياً: التزود الدائم من القرآن الكريم؛ فهو أعظم وسائل الثبات والصمود، حيث قال عز وجل: ﴿وَقَالَ الَّذِينَ كَفَرُوا لَوْلَا نُزِّلَ عَلَيْهِ الْقُرْآنُ جُمْلَةً وَّاحِدَةً كَذَلِكَ لِنُثَبِّتَ بِهِ فُؤَادَكَ وَرَتَّلْنَاهُ تَرْتِيلاً﴾ (٣٢) (الفرقان:)، وفي القرآن الكريم من أنباء الرسل ما يدعم الصمود ويقويه، حيث قال سبحانه: ﴿وَكَلَّا نَقْصُصْ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِ الرُّسُلِ مَا نُثَبِّتُ بِهِ فُؤَادَكَ﴾ (هود: ١٢٠).

ثالثاً: اليقين بأن الباطل ضعيف ومهزوم، وأن الحق قوي ومنصور؛ فإن هذا مما يهون شأن الباطل، ويفتح باب الأمل أمام الداعية الصامد، حيث قال تعالى: ﴿إِنَّ كَيْدَ الشَّيْطَانِ كَانَ ضَعِيفًا﴾ (٦٦) (النساء)، وقال عز وجل: ﴿بَلْ نَقْذِفُ بِالْحَقِّ عَلَى الْبَاطِلِ فَيَدْمَغُهُ. فَإِذَا هُوَ زَاهِقٌ وَلَكُمْ الْوَيْلُ مِمَّا نَصُفُونَ﴾ (١٨) (الأنبياء).

رابعاً: دوام الدعاء والاستعانة بالله تعالى؛ فالله يجيب دعوة المضطر إذا دعاه، ولا يرد استغاثة من ناداه، قال تعالى: ﴿إِذْ تَسْتَغِيثُونَ رَبَّكُمْ فَاسْتَجَابَ لَكُمْ﴾ (الأنفال: ٩)، وعندما استعانت امرأة العزيز بالنسوة على سيدنا يوسف استعان عليهم بالله سبحانه فاستجاب له، قال تعالى: ﴿قَالَ رَبِّ السِّجْنُ أَحَبُّ إِلَيَّ مِمَّا يَدْعُونَنِي إِلَيْهِ وَإِلَّا تَصْرِفْ عَنِّي كَيْدَهُنَّ أَصْبُ إِلَيْهِنَّ وَأَكُنْ مِنَ الْجَاهِلِينَ﴾ (٣٣) فاستجاب له ربه، فصرف عنه كيدهنَّ إنَّه هو السميع العليم (٣٤) (يوسف)، وعن أنس قال: «كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يُكْثِرُ أَنْ يَقُولَ: يَا مُقَلِّبَ الْقُلُوبِ ثَبِّتْ قَلْبِي عَلَى دِينِكَ» (١).

فإذا استجاب المسلم لربه وداوم على دعائه وتزود من كتابه واستند إلى ركنه الشديد وأيقن أن الباطل ضعيف زائل والحق قوي فاعل، فإنه يمتلئ صموداً نفسياً وعزماً قوياً وسعيًا دعويًا وتأثيراً جماهيرياً.

(١) أخرجه الترمذي في السنن، (٤/١٩ رقم ٢١٤٠).

ذلك أن الإسلام يربي أتباعه على الصمود في كافة جوانب الحياة، فهو يدعو إلى التفكير والاعتناع من أجل صلابة العقيدة، ويدعو إلى الخشوع والخضوع من أجل صلابة العبادة، ويدعو إلى السلام والالتزام من أجل صلابة الأخلاق، كما يدعو إلى الصمود أمام النفس وهواها، فلا اغترار بالطاعة ولا قنوط بالمعصية.

إنها الدعوة إلى الصمود والثبات، ومجاهدة الشهوات، ومواجهة الشبهات، وترك المنكرات، وفعل الخيرات.

الدليل على التأثير الناجح:

تعددت الأمثلة التي تدل على أن الصمود النفسي يسهم في التأثير الدعوي، ومنها: ما كان من أمر سحرة فرعون، الذين حشدوا ما لديهم من طاقة، وألقوا ما بأيديهم من سحر وحماسة، حتى خاف الناس من الخيالات العملاقة، وهربوا خشية القتل أو الإعاقة، حتى جاءتهم الإفاقة، حيث أمر الله تعالى موسى بإلقاء العصا في الساحة العملاقة، وقال له: ﴿لَا تَخَفْ إِنَّكَ أَنْتَ الْأَعْلَىٰ ۗ﴾ (٦٨) ﴿وَأَلْقَىٰ مَا فِي يَمِينِكَ لَفَافٌ مَّا صَنَعُوا إِنَّمَا صَنَعُوا كَيْدَ سِحْرٍ وَلَا يُفْلِحُ السَّاحِرُ حَيْثُ أَقْب ۗ﴾ (٦٩) ﴿فَأَلْقَى السَّحْرَةَ سَجْدًا قَالُوا آمَنَّا بِرَبِّ هَرُونَ وَمُوسَىٰ ۗ﴾ (٧٠) (طه)، فقد كشفت الآيات عن مدى الخوف الذي أصاب سيدنا موسى عليه السلام حين فعل السحرة ما فعلوا، لكن الله تعالى عالج خوفه حين ذكره بعلو قدره وشرف رسالته، ثم زاده ثباتاً بقوله: ﴿قَالَ لَا تَخَافَا إِنِّي مَعَكُمَا أَسْمَعُ وَأَرَىٰ ۗ﴾ (٦٦) (طه)، فلما تذكر سيدنا موسى أنه الأعلى بسبب إيمانه واستناده إلى ربه واستشعار معيته، زاد الصمود لديه، واستجاب القوم إليه، وهكذا يستمد الداعية من إيمانه ما يعالج خوفه ويدعم صموده، حيث قال تعالى: ﴿وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمُ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ۗ﴾ (١٣٩) (آل عمران).

والقارئ لقصة غلام أصحاب الأخدود^(١)، يجد أن ثبات الغلام على موقفه الديني وصدوده في مواجهة الظالمين وأعدائهم قد أدى إلى إيمان القوم به، وعدم خشيتهم من إعلان ذلك، حتى صاحوا قائلين: آمنا برب الغلام.

وهذا رسول الله صلى الله عليه وسلم يضرب المثل في الصمود النفسي بما يدعم التأثير الدعوي، فعندما ذهب المشركون إلى عمه أبي طالب، وطلبوا منه أن يمنع الرسول من الدعوة إلى الله تعالى، وقف الرسول صلى الله عليه وسلم صامداً معتزاً بدعوته، يقول: «يَا عَمُّ، وَاللَّهِ لَوْ وَضَعُوا الشَّمْسَ فِي يَمِينِي، وَالْقَمَرَ فِي يَسَارِي عَلَى أَنْ أَتْرُكَ هَذَا الْأَمْرَ حَتَّى يُظْهَرَ اللَّهُ، أَوْ أَهْلَكَ فِيهِ مَا تَرَكْتُهُ»، ثُمَّ قَامَ؛ فَلَمَّا وَلَّى ناداه أبو طالب، فقال: يا ابن أخي؛ اذهب فقل ما أحببت، فَوَاللَّهِ لَا أَسْلَمُكَ لشيء أبداً^(٢)، وعندما كادت الهزيمة أن تقع بالمسلمين في غزوة «حنين»، وهرب عدد من أفراد الجيش، تقدم النبي صلى الله عليه وسلم معلناً ثباته وصدوده، قائلاً: «أنا النبي لا كذب أنا ابن عبد المطلب»^(٣)، فما أن سمع الصحابة النداء، ورأوا الموقف الوضاء حتى أقبلوا بعد فرار، وانتصروا بعد هزيمة.

والخلاصة؛ أن الصمود يبعث في النفس القدرة على مواجهة التحديات وتجاوز العقبات ونصرة المبادئ وتحقيق الغايات.

(١) صحيح مسلم، (٤/٢٢٩٩ رقم ٣٠٠٥).

(٢) السيرة النبوية: لابن هشام، (١/٢٤٠).

(٣) صحيح البخاري، (٣/١٠٥٢ رقم ٢٧٠٩).

تهيئة المدعويين

يقصد بـ «تهيئة المدعويين»: الأساليب التي يستخدمها الداعية لجذب انتباه المدعويين نحوه، واستقبال كلامه، وإثارة دافعتهم لقبوله.

التأصيل الشرعي:

إن الناظر إلى رسالة الإسلام يجد أنها قد اهتمت بتهيئة الداعي والمدعو على السواء، وتهيئة الداعي تكون بحسن إعداده وتكوينه في جميع المجالات التي تخدم العمل الدعوي، وقد ساق القرآن الكريم جانباً من جوانب هذا الإعداد حين أمر الله عز وجل رسوله صلى الله عليه وسلم بقيام الليل في قوله: ﴿يَا أَيُّهَا الْمَرْمَلُ ۝١﴾ **فُرُؤَائِلَ إِلَّا قَلِيلًا ۝٢﴾** (المزمل)، فقيام الليل يسهم في تهيئة الداعية للعمل الدعوي، بل إنه يقوي العزم ويقوم القول، ثم أنزل عليه بعدها قوله: ﴿يَا أَيُّهَا الْمَدَّئِرُ ۝١﴾ **فُرُؤَائِدِرُ ۝٢﴾** (المدثر)، لتكون الممارسة الدعوية بعد التهيئة النفسية.

وكما أن التهيئة النفسية ضرورية للداعية حتى يحسن عمله الدعوي؛ فإن تهيئة المدعويين ضرورة لا يمكن تجاهلها أو التغافل عنها، حيث إنها تمثل مفتاح الدخول إلى قلوبهم وعقولهم.

وقد ضرب الرسول صلى الله عليه وسلم المثل في تهيئة المدعويين لقوله ودعوته في مواقف عديدة، منها الفردي والجماعي، أما تهيئته الفردية للمدعو فتظهر فيما فعله مع الصحابي الجليل معاذ بن جبل، حين أخذ بيده يوماً، ثم قال: **«يَا مُعَاذُ، إِنِّي لِأَحِبُّكَ»**، فقال مُعَاذٌ: **بِأَبِي أَنْتَ وَأُمِّي يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَأَنَا أُحِبُّكَ**، فقال

رسول الله: «أَوْصِيكَ يَا مُعَاذٌ لَا تَدْعَنَّ فِي دُبُرِ كُلِّ صَلَاةٍ أَنْ تَقُولَ: اللَّهُمَّ أَعْنِي عَلَى ذِكْرِكَ وَشُكْرِكَ وَحُسْنِ عِبَادَتِكَ»^(١)، ففي أخذه صلى الله عليه وسلم بيد معاذ بن جبل وتصريحه له بحبه تهيئة عظيمة لدعوته إلى ذكر الله بعد الصلاة.

أما التهيئة الجماعية للمدعوين فقد وردت في حديث أبي بكرة رضي الله عنه، حيث قال: «حَطَبْنَا النَّبِيَّ يَوْمَ النَّحْرِ، قَالَ: أَتَدْرُونَ أَيُّ يَوْمٍ هَذَا؟ قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَّنَا أَنَّهُ سَيَسْمِيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، قَالَ: أَلَيْسَ يَوْمَ النَّحْرِ، قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: أَيُّ شَهْرٍ هَذَا؟ قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَّنَا أَنَّهُ سَيَسْمِيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، فَقَالَ: أَلَيْسَ ذُو الْحِجَّةِ، قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: أَيُّ بَلَدٍ هَذَا؟ قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَّنَا أَنَّهُ سَيَسْمِيهِ 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، أَلَا هَلْ بَلَغَتْ. قَالُوا: نَعَمْ، قَالَ: اللَّهُمَّ اشْهَدُ»^(٢)، قال القرطبي: سؤاله صلى الله عليه وسلم عن الثلاثة وسكوته بعد كل سؤال منها كان لاستحضار فهمهم، وليُقبِلوا عليه بكليتهم، وليستشعروا عظمة ما يخبرهم عنه^(٣)، وفي هذا تأكيد على ضرورة التهيئة النفسية للمدعوين من أجل تحقيق الفاعلية الدعوية والاستجابة الجماهيرية.

التوظيف النفسي:

تسهم التهيئة النفسية في تحقيق التواصل الجيد بين الداعية ومدعويه، حيث

(١) أخرجه الإمام أحمد في مسنده (٣٦/ ٤٣٠ رقم ٢٢١١٩) وقال الشيخ شعيب الأرنؤوط: إسناده صحيح.

(٢) أخرجه الإمام البخاري في صحيحه، (٢/ ٦٢٠ رقم ١٦٥٤).

(٣) فتح الباري لابن حجر العسقلاني (١/ ١٥٩).

تحتاج النفس الإنسانية إلى من يمهّد لها الطريق ويفتح أمامها أبواب القبول، فالتهيئة ترمي إلى إنشاء مزج شعوري وارتباط وجداني بين الداعية والمدعويين^(١)، كما تعين التهيئة على حركة العقل ونشاطه، وتعتمد على التصوير والتخيل، بهدف إخضاع النفس لحقائق علمية صحيحة أو لمبادئ خلقية سليمة، فهي طريق تربوي إلى غاية تربوية^(٢).

وتتحقق التهيئة النفسية للمدعويين من خلال أساليب متنوعة، منها: طرح الأسئلة المثيرة، وسرد القصص والحكايات والطرائف الهادفة، وعرض الأحداث الجارية، وغيرها من الأساليب التحفيزية التي تثير الوجدان وتحرك الأركان.

التوظيف الدعوي:

إذا أدرك الداعية أن التهيئة النفسية للمدعويين تسهم في تحقيق الاستجابة؛ فإنه يبادر إلى تفعيلها وتوظيف أساليبها في خطابه الدعوي، حتى يرفع همة المدعويين إلى العمل الصالح، وذلك من خلال الوسائل الآتية:

١- استخدام أسلوب التشويق في الخطاب الدعوي؛ وهو أسلوب يبعث على إثارة الانتباه وإيقاظ الهمم، والبحث عن هذا الجديد الذي تتطلع إليه النفس البشرية، وقد جاء هذا الأسلوب كثيراً في القرآن والسنة، ففي القرآن الكريم قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ مَخْرَجٍ يُخْرِجُكُمْ مِّنْ عَذَابِ أَلِيمٍ ۝١٠ تَوَمَّنْ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ۝١١﴾ (الصف).

وفي السنة النبوية الشريفة ما يؤكد استخدام أسلوب التشويق من أجل التهيئة

(١) الدعوة المؤثرة: د. جمال ماضي، ص ٩٦.

(٢) منهج تربوي فريد في القرآن الكريم د. محمد سعيد رمضان البوطي، ص ٦٤.

النفسية للمدعويين، وهذا مطلع بعض الأحاديث التي جعلت الصحابة رضوان الله عليهم يتطلعون شوقاً إلى الإقدام على الطاعة، فقد قال رسول الله لأصحابه يوماً: «يَطْلُعُ عَلَيْكُمْ الْآنَ رَجُلٌ مِنْ أَهْلِ الْجَنَّةِ»^(١)، وقال لهم في مجلس آخر: «أَلَا أَدُلُّكُمْ عَلَى أَهْلِ الْجَنَّةِ؟»^(٢)، وقال لهم أيضاً: «لَا تَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ حَتَّى تُوْمِنُوا، وَلَا تُوْمِنُوا حَتَّى تَحَابُّوا، أَلَا أَدُلُّكُمْ عَلَى شَيْءٍ إِذَا فَعَلْتُمُوهُ تَحَابَبْتُمْ؟ أَفَسُوا السَّلَامَ بَيْنَكُمْ»^(٣)، إلى غير ذلك من الأحاديث التي تبعث في النفس الشوق إلى الثواب، فتتحرك في ميدان العمل الصالح ساعية إليه.

٢- بيان الثواب والعقاب على الأعمال، حيث إن تحصيل الثواب والنجاة من العقاب من أهم الأهداف التي يسعى المؤمن إلى تحقيقها، فإذا أفصح الداعية عن الثواب أو العقاب المترتب على الأعمال؛ فإنه يهيئ المدعو إلى المسارعة في فعل ما يجلب له الثواب واجتناب ما يسبب العقاب.

ومن أمثلة هذا في القرآن الكريم قوله تعالى: ﴿وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ﴾^(٧) (إبراهيم)، فقد علّق تحصيل الثواب والعقاب هنا على شرط الفعل، وقد استخدم النبي صلى الله عليه وسلم هذا الأسلوب، قائلاً: «كَلِمَتَانِ خَفِيفَتَانِ عَلَى اللِّسَانِ، ثَقِيلَتَانِ فِي الْمِيزَانِ، حَبِيبَتَانِ إِلَى الرَّحْمَنِ: سُبْحَانَ اللَّهِ وَبِحَمْدِهِ، سُبْحَانَ اللَّهِ الْعَظِيمِ»^(٤).

(١) أخرجه الإمام أحمد في مسنده (٢٠ / ١٢٤) رقم (١٢٦٩٧) وقال الشيخ / شعيب الأرنؤوط: إسناده صحيح.

(٢) أخرجه الإمام البخاري في صحيحه (٦ / ٢٤٥٢) رقم (٦٢٨١).

(٣) أخرجه الإمام مسلم في صحيحه (١ / ٧٤) رقم (٥٤).

(٤) أخرجه الإمام البخاري في صحيحه (٦ / ٢٤٥٩) رقم (٦٣٠٤).

٣- الترحيب بالمدعو والثناء عليه؛ فإن الثناء على المدعو بما هو أهله يفتح قلبه إلى الداعية، فيقبل عليه ويستمع إليه وغالباً ما ينقاد إليه، وقد ضرب الرسول المثل في ذلك، حين قَدِمَ وَفَدَّ عَبْدُ الْقَيْسِ قَالَ لَهُمْ: «مَرَحَبًا بِالْوَفْدِ، الَّذِينَ جَاؤُوا غَيْرَ خَزَايَا وَلَا نَدَامَى»^(١).

والناظر إلى هذه الأساليب الدعوية يجد أنها قد أسهمت في إثارة المدعويين وتحفيزهم وتهيئتهم إلى قبول الدعوة والاستجابة لها؛ مما يفتح المجال أمام الداعية أن يستأذن على القلوب كما يستأذن على البيوت، وأن يحرص على تهيئتها بكل وسيلة متاحة ومباحة، عسى الله تعالى أن يفتح به وله قلوب العباد ومغاليق البلاد.

الدليل على التأثير الناجح:

تبين فيما سبق أن التهيئة النفسية للمدعويين تسهم في تحقيق الفاعلية الدعوية، وقد تعددت الأمثلة التي تدل على ذلك من المواقف النبوية التي سبق ذكرها.

ومن الأمثلة التي تدل على ذلك أيضاً: ما كان من أمر السيدة أم سليم الأنصارية زوج أبي طلحة، الذي كان له منها ولدٌ يشتكي الماء، فخرج أبو طلحة إلى المسجد، فتوفي الغلام، وعندما أرادت أم سليم أن تبلغ زوجها خبر الوفاة لم تصدمه به مباشرة، وإنما هيأت عقله وقلبه لقبوله، فقالت له: يا أبا طلحة ألم تر إلى آل فلان استعاروا عارية فتمتّعوا بها فلما طُلبت منهم شقّ ذلك عليهم؟ قال: ما أنصفوا، قالت: فإن ابنك فلاناً كان عارية من الله فقبضه إليه؛ فاسترجع وحمد الله^(٢).

(١) متفق عليه: أخرجه البخاري، (٥/ ٢٢٨٥ رقم ٥٨٢٢)، وأخرجه مسلم (١/ ٤٧ رقم ١٧).

(٢) الطبقات الكبرى لابن سعد، (٧/ ٧٨).

والناظر في هذا الموقف يجد أن السيدة أم سليم لم تفاجئ زوجها بخبر وفاة ولده، وإنما حرصت على تهيئته لهذا الأمر حتى استعد له ثم أخبرته، فجاء الأمر يسيراً عليه.

والخلاصة؛ أن التهيئة النفسية للمدعويين تعد ركيزة فاعلة من ركائز النجاح الدعوي، وقد أكدتها الآيات القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة، وأثبتت الوقائع التاريخية دورها في التأثير والنجاح الدعوي.

حشد الجماهير

يقصد بـ «حشد الجماهير» جمع المدعويين في مكان واحد بقصد التأثير فيهم.

التأصيل الشرعي:

راعت الشريعة الإسلامية ميل الإنسان إلى الاجتماع، فأقرت ذلك في أحكامها وتوجيهاتها، حيث اتسمت الشعائر الإسلامية الكبرى بالجماعية، وجاءت النداءات القرآنية والنبوية - في غالبها - بصيغة الجمع، حيث إن الاجتماع يشجع الأفراد على إنجاز الأعمال الكبرى، من خلال التعاون فيما بينهم وتقليد بعضهم بعضاً، وبثّ القوة والحماسة فيهم بسبب التجمع حول الفكرة الواحدة.

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات النفسية أن حشد الجماهير في مكان واحد يسهم في تشكيل روح عامة تقضي على التمايزات الشخصية وتدفع إلى المشاركة الجماعية؛ مما يجعل التأثير فيهم أقوى من مخاطبتهم منفردين، حيث إن التأثير في شخصيات عشرة أفراد إذا أمكن جمعهم في جماعة، أسهل من التأثير في شخصية كل منهم على حدة^(١)، والسبب في هذا هو ما تتميز به التجمعات البشرية من نقل السلوك بين أفرادها عن طريق العدوى الاجتماعية، كما يستجيب الناس فيها لمن حولهم بمجرد الإيحاء، وتكون النفس فيها قابلة للتحريض، مندفعة في التصرف، مهيةة للتماثل مع الآخرين، بل إن الفرد قد يشعر وسط الحشد الجماهيري بالإلزام، الذي يعني الخضوع لما تمليه الجماهير في الموقف الحاضر^(٢).

(١) سيكولوجية الجماعات والقيادة: د. لويس كامل مليكة، (٢ / ٥٦).

(٢) العقل الجمعي: د. رمضان حميدة، ص ١٤١-١٦٢ باختصار.

وهذه الخصائص من شأنها أن تجعل الجمهور أثناء الحشد قابلاً للتوجيه متهيئاً له، مما يؤكد فاعلية الحشد في التأثير الدعوي، حيث إن الحشود الجماهيرية تُيسّر غرس المبادئ والقيم في الأفراد^(١)، كما تجعلهم يلتقون على قلب رجل واحد، ويقومون بأعمال عظيمة لا يمكن أن يقوم بها كل واحد منهم وهو منعزل عن المجموعة^(٢)؛ ولهذا كان حشد الجماهير من أهم المطالب التي ينادي بها الدعوة، من أجل تيسير الاستجابة وحسن توظيف الطاقات البشرية في الجوانب المختلفة.

التوظيف الدعوي:

إذا أدرك الداعية أن حشد الجماهير يؤدي دوراً فاعلاً في التأثير فإنه يتخذ الإجراءات المحققة له في الدعوة العامة، ومنها:

أولاً: حضور الجماهير في المكان المخصص للقاء قبل الداعية، فإن هذا يحقق الشوق له، والتطلع إليه، ويدل على هذا ما ثبت من فعل رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه كان لا يدخل المسجد يوم الجمعة حتى يجتمع الناس، فإذا اجتمعوا خرج إليهم^(٣)، كما يدل عليه أيضاً ما كان في بيعة العقبة الثانية في أوسط أيام التشريق، حيث لم يخرج النبي صلى الله عليه وسلم إلى الصحابة إلا بعد أن تسللوا إلى منى في موسم الحج^(٤).

ثانياً: الحرص على عدم اتساع المسافات بين الجماهير، فإذا كان عددهم قليلاً؛ فيجب أن نختار لهم مكاناً صغيراً، فإذا كان المكان بطبيعته كبيراً؛ فيجب

(١) المدخل في دراسة الجماعات الاجتماعية: د. غريب محمد سيد أحمد، ص ٨٩.

(٢) سيكولوجية الجماهير: غوستاف لوبون، ترجمة: هاشم صالح، ص ١٣-١٤.

(٣) زاد المعاد في هدي خير العباد، ابن قيم الجوزية، (١/٥٣٦).

(٤) السيرة النبوية، ابن هشام، (١/٤٤٣).

أن نطلب منهم التحرك إلى الأمام، حتى يقتربوا من المتحدث، ويكاد يلمس بعضهم بعضاً، لأن الأماكن الفسيحة المكشوفة والمقاعد الخالية بين المستمعين تنبض الحماسة وتقلل الإثارة، فإذا أردت التأثير في الجماهير؛ فاحشد مستمعيك؛ تحلق بهم بنصف المجهد^(١).

وسبب ذلك أن التقارب بين الجمهور يؤدي إلى إفقاد الإنسان جزءاً كبيراً من فرديته، ويجعله متطلعاً إلى المحيطين به، مشاركاً لهم في انفعالاتهم وحركاتهم بقدر كبير.

ثالثاً: توظيف الحشود البشرية في غرس المبادئ والقيم وإنجاز مشروعات النفع العام؛ حيث إن وجود الشخص مع آخرين كثيرين من أمثاله ينهمكون في نفس العمل والنشاط الذي هو فيه، من شأنه أن يدفعه إلى الحماسة والعمل والوحدة والتماسك والتضحية والفداء.

ويدل على هذا ما كان من الرسول صلى الله عليه وسلم حين أراد الخروج إلى غزوة «تبوك»، حيث جمع أصحابه في مكان واحد وأخبرهم بوجهته، ثم حثهم على الصدقة، فتسابقوا إليها، حتى جاء عمر بن الخطاب بنصف ماله، وجاء أبو بكر بكل ماله، وجهّز عثمان بن عفان ثلث الجيش، وأنفق العباس بن عبدالمطلب، وطلحة بن عبيد الله، وعبدالرحمن بن عوف وغيرهم من الصحابة مالاً وفيراً في تجهيز الجيش^(٢)؛ مما يدل على حماستهم لإنجاز المصلحة العامة، حين جمعهم النبي وحثهم عليها.

(١) التأثير في الجماهير عن طريق الخطابة: ديل كارنيجي، ص ١١٠.

(٢) أخرجه أبو داود في السنن، كتاب الزكاة، باب في فضل سقي الماء، (٣/ ١٠٨ رقم ١٦٧٨)، وقال الشيخ شعيب الأرناؤوط: حديث حسن، وانظر: المغازي: للواقدي، (٣/ ٩٩١).

الدليل على التأثير الناجح:

إذا استطاع الداعية أن يجمع جمهوره بصورة تحقق الصفات النفسية للحشود البشرية؛ فإنه ينطلق بهم إلى ما يريد من أفكار وأعمال، بل إنه يستطيع أن ينتقل بالجماهير المحتشدة من الباطل الذي اجتمعوا له إلى الحق الذي يريده، ويدل على هذا ما ثبت في السنة النبوية الشريفة من أن مجموعة من الأنصار قد وجدوا في أنفسهم شيئاً حين أفاء الله على رسوله من أموال هوازن، فطفق النبي صلى الله عليه وسلم يعطي رجالاً المائة من الإبل، فقالوا: يغفر الله لرسول الله، يعطي قريشاً ويتركنا وسيوفنا تقطر من دمائهم.

قال أنس: فحدث رسول الله صلى الله عليه وسلم بمقاتلتهم، فأرسل إلى الأنصار فجمعهم في قُبَّة ولم يدع معهم غيرهم، فلما اجتمعوا قال لهم: «ما حديث بلغني عنكم»، فقال فقهاء الأنصار: أما رؤسائنا يا رسول الله فلم يقولوا شيئاً، وأما ناس منا حديثة أسنانهم فقالوا: يغفر الله لرسول الله يعطي قريشاً ويتركنا وسيوفنا تقطر من دمائهم، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «إني أعطي رجالاً حديثي عهد بكفر أتألفهم، أما ترضون أن يذهب الناس بالأموال وتذهبون بالنبي إلى رحالكم، فوالله لما تنقلبون به خير مما ينقلبون به»، قالوا: يا رسول الله، قد رضينا^(١).

ففي هذا الموقف دلالة على أن الرسول صلى الله عليه وسلم حرص على جمع القوم وحشدهم في مكان واحد، ثم خاطبهم وأوضح لهم مقصده من فعله فاقنعوا ورضوا.

(١) متفق عليه: أخرجه البخاري، كتاب المغازي، باب غزوة الطائف، (٤/ ١٥٧٤ رقم ٤٠٧٦)، وأخرجه مسلم، كتاب الزكاة، باب إعطاء المؤلف قلوبهم على الإسلام، (٢/ ٧٣٣ رقم ١٠٥٩).

والخلاصة؛ أن المواقف الدعوية التي تحتشد فيها الجماهير تحتاج إلى فقه وبصيرة، وحسن إدارة، حتى تؤتي ثمارها ويستطيع الداعية من خلالها أن ينفذ إلى قلوب الجماهير، وأن ينتقل بهم من الضلالة والغواية إلى الرشاد والهداية.

معرفة أحوال الناس ومراعاتها

يقصد بـ «معرفة أحوال الناس ومراعاتها» ملاحظة أحوال الناس، وتقدير واقعهم، والاهتمام بشؤونهم، واختيار الأصلح لهم، حرصاً على هدايتهم.

التأصيل الشرعي:

يتعامل الداعية مع أصناف الناس المختلفة، ويحرص على تبليغ الدعوة إليهم أجمعين، لكن الناس ليسوا على حالة واحدة من الجانب النفسي أو الفكري أو الاجتماعي، فكل حالة تستدعي خطاباً مختلفاً عن غيرها، ولهذا فإن الداعية في حاجة إلى الخروج من الجمود على أسلوب واحد، إلى دراسة هذه الأحوال والتعرف على سبل التعامل معها، فإن هذا من البصيرة التي يجب أن يتحلى بها الداعية، حيث قال تعالى: ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعِيَ وَسَبِّحَنَ اللَّهُ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ (يوسف).

والبصيرة هي الحكمة الدعوية التي تعني وضع كل شيء في موضعه، وهي فعلٌ ما ينبغي، على الوجه الذي ينبغي، في الوقت الذي ينبغي^(١)، وقد أمر الله بالحكمة، حتى توتي الدعوة ثمرتها، فقال: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجِدْ لَهُمُ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ (النحل: ١٢٥)، فالحكمة لازمة للداعية، وهي الأساس الذي يركز عليه في التعامل مع الناس على اختلاف أصنافهم.

التوظيف النفسي:

إن مراعاة حال المخاطب وتبعية خلجات نفسه من شأنها أن تدفع المتكلم إلى

(١) مدارج السالكين: ابن قيم الجوزية، (٣/ ٢٩٤).

اختيار أدق الألفاظ وأحسن العبارات، التي تثير كوامن النفس، وتدفع المخاطب إلى الاستجابة الفورية لما يطلبه المتحدث، حيث أكدت الدراسات النفسية أن «الاهتمام بهموم الناس ومشكلاتهم مدخلٌ طبيعي إلى نفوسهم، ووسيلة فعّالة من وسائل تفاعلهم مع المتحدث»^(١)؛ لذا وجب أن يكون المتحدث على دراية بواقع المخاطبين، وأن يكون قادرًا على انتقاء كلماته التي يليقها عليهم.

التوظيف الدعوي:

إن مراعاة أحوال الناس تجعل الداعية يقدر الأمور حق قدرها، ويضع الأشياء في نصابها، فيرتب أولوياته ويجود أسلوبه ويحسن كلماته وينوع خطابه، حيث إن ما يقال لبعض الناس قد لا يقال لغيرهم، بل إن ما يقال لبعض الناس في موقف قد لا يصح أن يقال لهم في موقف آخر، فلكل مقام مقال، وعلى المتحدث أن يراعي مقتضى الحال، ولهذا فإن الداعية في حاجة إلى معرفة أحوال الناس، حيث يجعلها مرتكزًا للكلامه ومنطلقًا لتوجيهاته.

والناظر في تعاليم الإسلام يجد أنها تؤسس لمراعاة أحوال الناس^(٢)، ويظهر ذلك فيما يأتي:

أولاً: إرسال الرسل:

حيث اختار الله الرسل من بين أقوامهم، ليكونوا أعلم بحالهم، وليبينوا لهم، فقد قال تعالى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانِ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾ (إبراهيم: ٤)، والمقصود بقوله: ﴿بِلِسَانِ قَوْمِهِ﴾: لغتهم، لكي يتيسر لهم فهم

(١) الإعلام الإسلامي والعلاقات الإنسانية: الندوة العالمية للشباب الإسلامي، ص ٣١٧.

(٢) مراعاة أحوال المخاطبين: د. فضل إلهي، ص: ٨ وما بعدها.

ما يريد أن يبلغهم إياه، وفي هذا مراعاة لحال الناس، وليس المقصود هنا الوقوف عند اللغة المنطوقة فقط؛ بل يضاف إليها الطريقة التي يفهمون بها، ويدل عليه ما جاء في معجزات الرسل، حيث كانت معجزة كل رسول مما اشتهر في بيئة القوم الذين أرسل إليهم، من أجل إقامة الحججة عليهم، مما يألفون من أحوالهم، فلما كان الغالب على قوم سيدنا موسى هو السحر؛ أيده الله بمعجزة أدهشت قلوبهم وأبهرت أبصارهم وحيّرت عقولهم، وهي العصا، ولما كان الطب غالباً على بيئة سيدنا عيسى؛ أيده الله بمعجزات شفاء المرضى وإحياء الموتى، ولما كانت الفصاحة والبلاغة غالبية على البيئة العربية؛ أيده الله سيدنا محمداً بمعجزة القرآن التي أعجزت الناس أجمعين.

ثانياً: تنوع أساليب الدعوة:

حيث قال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَحَدِّثْ لَهُم بِآيَاتِنَا هِيَ أَحْسَنُ﴾، وقد جاء هذا التنوع في الأساليب تبعاً لتنوع أصناف الناس وأحوالهم، ولهذا كان سيدنا نوح عليه السلام يدعو قومه ليلاً ونهاراً وسراً وجهاً، وكذلك «كان رسول الله يُلوّن الحديث لأصحابه، فكان تارة سائلاً، وتارة مجيباً، وتارة يجيب السائل بقدر سؤاله، وتارة يزيده عما سأل، وتارة يضرب المثل لما يريد تعليمه، وتارة يصحب كلامه بالقسم، وتارة يلفت السائل عن سؤاله لحكمة بالغة، وتارة يُعلم بطريق الكتابة، وتارة بطريق الرسم، وتارة يسلك سبيل الدعاية، وتارة يخص النساء ببعض مجالسه، وتارة يراعي أحوال من حضرته من الأطفال والصغار، فيتنزل إليهم ويعلمهم بما يناسب طفولتهم»^(١).

(١) الرسول المعلم وأساليبه في التعليم: عبدالفتاح أبو غدة، ص: ٦٣-٦٤.

ثالثاً: التدرج في الدعوة:

فالقرآن الكريم لم ينزل على الرسول دفعة واحدة، وأحكام الحلال والحرام لم تستقر دفعة واحدة، وإنما جاءت متدرجة على مراحل متعددة، من أجل مراعاة أحوال الناس، ولهذا يجب على الدعاة أن يراعوا أحوال الناس، فيتدرجوا معهم في الوسائل والأساليب حتى يهتدوا إلى الصراط المستقيم، ويدل على هذا ما ثبت عن سيدنا عمر بن عبدالعزيز حين تولى الخلافة، وقد جاءه ولده يقول له: أنفذ الحقَّ فما أبالي لو غلت بي وبك القُدور في سبيل الله، فقال عمر: يا بني، لا تَعَجَل، فإن الله ذَمَّ الخمر في القرآن مرَّتين ثم حرَّمها في الثالثة، وإني أخاف أن أحمل الناس على الحقِّ جُملة فيتركوه جملة، وتكون فتنة^(١).

رابعاً: تعدد أبواب الخير:

فقد شرع الإسلام أبواباً متعددة لكسب الحسنات، بحيث يستطيع من لم يقدر على بعض الأعمال أن يجد الثواب في غيرها، ويدل على هذا ما ثبت أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ صَدَقَةٌ»، قيل: أَرَأَيْتَ إِنْ لَمْ يَجِدْ؟ قَالَ: «يَعْمَلُ بِيَدَيْهِ فَيَنْفَعُ نَفْسَهُ وَيَتَصَدَّقُ»، قيل: أَرَأَيْتَ إِنْ لَمْ يَسْتَطِعْ؟ قَالَ: «يُعِينُ ذَا الْحَاجَةِ الْمَلْهُوفَ»، قيل: أَرَأَيْتَ إِنْ لَمْ يَسْتَطِعْ؟ قَالَ: «يَأْمُرُ بِالْمَعْرُوفِ»، قيل: أَرَأَيْتَ إِنْ لَمْ يَفْعَلْ؟ قَالَ: «يَمْسِكُ عَنِ الشَّرِّ، فَإِنَّهَا صَدَقَةٌ»^(٢)، ففي تنوع الأعمال التي يتم من خلالها تحصيل الأجر والثواب ما يؤكد مراعاة أحوال الناس.

(١) مرآة الزمان في تواريخ الأعيان: ابن الجوزي، (١٠/٢٢٩).

(٢) صحيح مسلم، (٢/٦٩٩ رقم ١٠٠٨).

خامساً: تنوع الوصايا الدعوية:

حيث كان الصحابة يطلبون الوصية من النبي صلى الله عليه وسلم، فيوصي أحدهم بقوله: «لا تغضب»، ويوصي الآخر بقوله: «أوصيك بتقوى الله»، ويوصي الثالث بقوله: «اتق الله حينما كنت»، ويوصي الرابع بقوله: «اعبد الله كأنك تراه»، ويوصي الخامس بقوله: «أوصيك ألا تكون لعاناً».. إلى غير ذلك من الوصايا التي يدل تنوعها على مراعاة أحوال الناس ووصف الدواء المعالج لدوائهم.

وهكذا يتبين أن مراعاة أحوال الناس ضرورة دعوية، حيث تسهم في الوصول إلى الهدف وتحقيق الغاية المرجوة، فعلى الداعية أن يراعي أحوال المدعوين النفسية والاجتماعية، من خلال التعرف على الحاجات، والوقوف على المشكلات، وترتيب الأولويات، وحسن اختيار الأوقات والكلمات.

الدليل على التأثير الناجح:

لقد ضرب النبي صلى الله عليه وسلم أروع الأمثلة في مراعاة أحوال الناس وإنزالهم منازلهم ومخاطبتهم على قدر عقولهم، مما أدى إلى التأثير فيهم وحملهم على ترك مواقعهم والتخلي عن مواقفهم البعيدة عن الإسلام، بل إنهم أعلنوا أن تحولهم واستجابتهم إنما كانت بسبب مراعاة الرسول صلى الله عليه وسلم لهم.

فقد ثبت أن رسول الله صلى الله عليه وسلم بعد أن فتح مكة، خرج بعدها إلى حنين وانتصر فيها، وغنم غنائم كثيرة، وكان قد حمل معه إلى حنين بعض زعماء مكة الذين أسلموا في الفتح، ومنهم صفوان بن أمية (وكان يحب المال)،

فأعطاه رسول الله صلى الله عليه وسلم مائةً من النعم، ثم مائةً، ثم مائةً، حتى قال صفوان: والله، لقد أعطاني رسول الله ما أعطاني، وإنه لأبغض الناس إليّ، فما برح يُعطيني حتى إنه لأحب الناس إلي^(١)، ففي هذا دليل على التأثير الناجح لمراعاة حال المدعو، وتأكيد على ضرورته في العمل الدعوي.

فعلى الداعية أن يلاحظ أحوال الناس، ويهتم بشؤونهم، ويتعرف على احتياجاتهم، ثم يراعي ذلك في توجيههم، من أجل المحافظة عليهم وهدايتهم إلى الصراط المستقيم.

(١) صحيح مسلم، (٤/١٨٠٦ رقم ٢٣١٣).

تقدير مشاعر المدعويين

يقصد بـ «تقدير مشاعر المدعويين» أن يدرك الداعية مشاعر المدعويين، ويحسن تقديرها، والاتصال بها في المجال الدعوي.

التأصيل الشرعي:

لقد حرص الإسلام على تقدير مشاعر الناس، فأمر بحسن مخاطبتهم، حيث قال تعالى: ﴿وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ (الإسراء: ٥٣)، كما حثّ رسول الله صلى الله عليه وسلم على تقدير مشاعر الناس بإنزالهم منازلهم، وحفظ مقاماتهم، فقال: «أنزلوا الناس منازلهم»^(١)، بل إنه صلى الله عليه وسلم كان يقدر مشاعر الأم التي يبكي وليدها وهي في الصلاة، فيقول: «إني لأدخل في الصلاة وأنا أريد إطالتها، فأسمع بكاء الصبي فأتجوّز في صلاتي، مما أعلم من شدة وجد أمه من بكائه»^(٢)، وفي هذا دليل على دعوة الإسلام إلى تقدير مشاعر الناس، وحسن التعامل معها.

الدراسات النفسية تؤكد أن استيعاب مشاعر المخاطبين تدفعهم إلى الانقياد

التوظيف النفسي:

تعتبر القدرة على إدراك مشاعر المدعويين وتقديرها من الوسائل الفاعلة في إحسان التواصل معهم، حيث أكدت الدراسات النفسية أن القدرة الفائقة على استيعاب مشاعر المخاطبين وتحسس متمات نفوسهم وهمسات وجدانهم تدفعهم إلى الاستجابة والانقياد^(٣)، فمن حرص على معرفة مشاعر مدعويه

(١) صحيح مسلم، (٥/١).

(٢) صحيح البخاري، (١/٢٥٠ رقم ٦٧٧).

(٣) الإعجاز البلاغي في القصة القرآنية: د. عدنان مهدي، ص ١٤٣.

وتفاعل معها وأظهر تقديره لها؛ فإنه يدخل إلى قلوبهم ويستطيع أن يستميلهم ويقنعهم بعد ذلك بما يشاء.

التوظيف الدعوي:

يسهم تقدير مشاعر الناس في تحقيق التأثير الدعوي، فهو يعمل على إيجاد الألفة والمودة، وزيادة القرب والمحبة، وقبول التواصل وتحقيق الاستجابة، وقد تعددت المواقف الدعوية التي تدل على ذلك، ومنها:

أولاً: التهنية في المناسبات السعيدة والتعزية عند المصيبة: تعبر التهنية والتعزية عن المشاركة الوجدانية التي تجعل الإنسان يشارك غيره في مشاعره، فيفرح وفرحه ويحزن لحزنه، ومن الأمثلة على التهنية ما ورد في قصة توبة الصحابي الجليل كعب بن مالك، بعد أن تخلف عن غزوة «تبوك»، يقول كعب: دَخَلْتُ الْمَسْجِدَ، فَإِذَا بِرَسُولِ اللَّهِ حَوْلَهُ النَّاسُ، فَقَامَ إِلَيَّ طَلْحَةَ بْنُ عُبَيْدِ اللَّهِ يَهْرُؤُلُ، حَتَّى صَافَحَنِي وَهَنَانِي، وَاللَّهِ لَا أَنْسَاهَا لَطْلَحَةَ^(١).

وفي التعزية يتحدث المرء عن التعويض الإلهي الذي يشرح صدره ويخفف ألمه ويذهب همه، ويدل على هذا ما فعله الرسول صلى الله عليه وسلم حين لقي جابر بن عبد الله بن حرام الأنصاري بعد استشهاد أبيه، فقال له: «مَا لِي أَرَكَ مُنْكَسِرًا؟»، قال: يَا رَسُولَ اللَّهِ، اسْتَشْهَدَ أَبِي، وَتَرَكَ عِيَالًا وَدِينًا، قَالَ: «أَفَلَا أُبَشِّرُكَ بِمَا لَقِيَ اللَّهُ بِهِ أَبَاكَ؟»، قال: بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: «مَا كَلَّمَ اللَّهُ أَحَدًا قَطُّ إِلَّا مِنْ وَرَاءِ حِجَابٍ، وَأَحْيَا أَبَاكَ فَكَلَّمَهُ كِفَاحًا، فَقَالَ: يَا عَبْدِي تَمَنَّ عَلَيَّ أُعْطِكَ..»^(٢)؛ وفي هذا دعوة إلى تقدير مشاعر المصاب من خلال تعزيته والتحدث معه بما يخفف عنه.

(١) أخرجه البخاري في الأدب المفرد، (٩٤٤).

(٢) سنن الترمذي بسند حسن، (٥/١١٠ رقم ٣٠١٠).

ثانياً: تقديم النصيحة سرّاً لا جهرّاً وتلميحاً لا تصريحاً: فقد كان رسول الله إذا بلغه عن الرجل شيء يقول: «ما بال أقوام..»، ولا يقول: ما بال الرجل يفعل كذا وكذا؛ لأنه يراعي مشاعر الإنسان الذي يقدم له النصيحة، فيجعلها عامة لا خاصة.

ثالثاً: توقيير الكبير: وذلك من خلال تقديره واحترامه، والوفاء بحقه، فإن هذا من الإيمان، حيث جاء شيخ يريد النبي صلى الله عليه وسلم، فأبطأ القوم أن يوسعوا له، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «لَيْسَ مِنَّا مَنْ لَمْ يَرْحَمْ صَغِيرَنَا وَيُوَقِّرْ كَبِيرَنَا»^(١).

رابعاً: مناداة الناس بأحب الأسماء إليهم: فقد يطلق البعض على غيرهم أسماء وألقاباً يكرهونها، فيجب ألا نناديهم بها، بل نخاطبهم بما يحبون من الأسماء، فإن هذا يضمن صفاء الود بين الناس، وقد حرص النبي صلى الله عليه وسلم على تغيير أسماء بعض أصحابه، حيث غيّر اسم العاصي إلى مطيع، وعاصية إلى جميلة، وقليل إلى كثير، وأسود إلى أبيض، وحزن إلى سهل، وحرب إلى سلام..^(٢)؛ وذلك لما تحمله دلالات الأسماء من آثار في نفوس أصحابها، وقد عمل النبي صلى الله عليه وسلم على تقديرها ومراعاتها.

خامساً: مراعاة مشاعر السائلين: فقد حرص الإسلام على تقدير مشاعر الفقراء عند أخذ صدقاتهم، فهى عن أذيتهم، قال تعالى: ﴿وَأَمَّا السَّائِلُ فَلَا تَنْهَرْ﴾ (الضحى)، وقال: ﴿لَا تُبْطِلُوا صَدَقَاتِكُمْ بِالْمَنِّ وَالْأَذَى﴾ (البقرة: ٢٦٤)، فمن تعمد أذية الفقير بطلت صدقته، وفي هذا مراعاة لمشاعر الفقراء.

(١) سنن الترمذي، (٣/ ٤٧٩ رقم ١٩١٩).

(٢) الجامع في الحديث: لابن وهب، ص ١١٦.

سادساً: التلطف في رد السائل غير المستحق: فإذا كان السائل لا يستحق العطاء فإن المسلم يردّه بكلمة طيبة، فقد أتى رجلان إلى النبي صلى الله عليه وسلم وهو يقسم الصدقة، فسألاه منها، فرفع فيهما البصرَ وخفضه، فرأهما جلددين، (أقوياء)، فقال: إن شئتما أعطيتكما، ولا حظَّ فيها لغني، ولا لقوي مُكْتَسَبٌ^(١)، وهذا رد لطيف يحفظ مشاعر الناس.

ومما يدل على ذلك أيضاً أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «يَدْخُلُ الْجَنَّةَ مَنْ أُمَّتِي سَبْعُونَ أَلْفًا بَغَيْرِ حِسَابٍ»، فَقَامَ عُكَّاشَةُ فَقَالَ: ادْعُ اللَّهَ أَنْ يَجْعَلَني مِنْهُمْ، قَالَ: «أَنْتَ مِنْهُمْ»، فَقَامَ رَجُلٌ فَقَالَ: يَا نَبِيَّ اللَّهِ، ادْعُ اللَّهَ أَنْ يَجْعَلَني مِنْهُمْ، فَقَالَ: «سَبَقَكَ بِهَا عُكَّاشَةُ»^(٢)؛ وسبب ذلك أن الرجل الثاني لم يكن ممن يستحق تلك المنزلة ولا كان بصفة أهلها، بل كان منافقاً، فأجابه النبي صلى الله عليه وسلم بكلام محتمل ولم يصرح له بأنه ليس منهم^(٣).

سابعاً: عدم التحدث سراً بين اثنين في وجود الثالث: فقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: «إِذَا كُنْتُمْ ثَلَاثَةً فَلَا يَتَنَاجَى اثْنَانِ دُونَ صَاحِبِهِمَا، فَإِنَّ ذَلِكَ يَحْزَنُهُ»^(٤)، ويدخل في هذا النهي عن كل صورة تؤدي إلى عدم مراعاة شعور الثالث، مثل التحدث بلغة لا يفهمها، فإن هذا يحزنه، وقد حرص الإسلام على تقدير مشاعره.

ثامناً: النهي عن الجهر بالسوء من القول: لقد نهى الإسلام عن انتشار

(١) مسند أحمد بإسناد صحيح، (٢٩/٤٨٦ رقم ١٧٩٧٢).

(٢) صحيح مسلم، (١/١٩٨ رقم ٢١٨).

(٣) شرح النووي على مسلم، (٣/٨٩).

(٤) صحيح مسلم، (٤/١٧١٨ رقم ٢١٨٤).

السيئ من القول، لأنه يخدش حياء الناس، ويجرح مشاعرهم، ولهذا قال تعالى: ﴿لَا يُحِبُّ اللَّهُ الْجَهْرَ بِالسُّوءِ مِنَ الْقَوْلِ إِلَّا مَنْ ظُلِمَ وَكَانَ اللَّهُ سَمِيعًا عَلِيمًا﴾ (النساء: ١٤٨) كما حرّم السب والقذف على الإطلاق؛ تقديرًا لمشاعر الناس وحماية لهم، قال تعالى: ﴿وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ فَيَسُبُّوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ﴾ (الأنعام: ١٠٨)، بل إن الإسلام حرّم سبّ الأموات، لأنه يؤدي إلى أذى الأحياء، فقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: «لَا تَسُبُّوا الْأَمْوَاتَ فِتْنُودُوا الْأَحْيَاءَ»^(١).

فهذه بعض التوجيهات التي تدل على دور تقدير مشاعر الناس في تحقيق التأثير والاستجابة الدعوية.

الدليل على التأثير الناجح:

لقد حرص النبي صلى الله عليه وسلم على تقدير مشاعر الناس وحفظ مقاماتهم، مما كان له الأثر الطيب في تحقيق التأثير الدعوي، ويدل على ذلك ما كان منه عندما أرسل رسائله إلى الملوك والأمراء، حيث كان يكتب فيها: «من محمد رسول الله إلى هرقل عظيم الروم»، وفي رسالته إلى كسرى، قال: «إلى عظيم فارس»، وفي رسالته إلى المقوقس، قال: «إلى عظيم القبط»، وفي رسالته إلى النجاشي، قال: «إلى ملك الحبشة»، وقد أسلم النجاشي بعدها، وأحسن الرد عليها^(٢).

بل إن الإسلام دعانا إلى مزيد من السمو والرفعة في تقدير مشاعر الناس، حيث ذكر القرآن الكريم موقف سيدنا يوسف عليه السلام مع إخوته بعد أن آذوه

(١) سنن الترمذي، (٣/٥٢٣ رقم ١٩٨٢).

(٢) البداية والنهاية: لابن كثير، (٢/٨٩).

وجاؤوا إليه في مصر، فلم يؤذهم أو يذكرهم بما فعلوه معه، بل قال لهم: ﴿وَقَدْ أَحْسَنَ بِي إِذْ أَخْرَجَنِي مِنَ السِّجْنِ وَجَاءَ بِكُمْ مِنَ الْبَدْوِ﴾ (يوسف: ١٠٠)، فلم يقل: أخرجني من البئر، حتى لا يجرح مشاعر إخوته، وهم الذين ألقوه فيه قبل ذلك. والخلاصة أن الإسلام يربي دعاته على الاعتراف بمشاعر الناس وتقديرها عند مخاطبتهم، من أجل بناء الألفة والمودة وتحقيق القبول والاستجابة.

الثناء على المدعويين

يقصد بـ «الثناء على المدعويين» المدح الصادق للشخص بما فيه، قبل توجيهه، من أجل تهيئته للنصيحة، فإن هذا يكون أدعى لقبولها.

التأصيل الشرعي:

إن الناظر في القرآن الكريم يجد أنه يدعو إلى إعطاء كل ذي حق حقه، وعدم النقص منه، حيث قال تعالى: ﴿وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ﴾ (الشعراء)، وقد جاءت الأشياء هنا نكرة؛ لتفيد العموم، والمعنى: ولا تنقصوا الناس أي شيء مما يكون لهم، سواء كان هذا الشيء مادياً أم معنوياً، فلا بد من الاعتراف به وتقديره والوفاء به.

كما اشتمل القرآن الكريم على مدح الأفراد بما فيهم من الصفات الحسنة، حيث قال تعالى عن سيدنا إبراهيم عليه السلام: ﴿إِنَّ إِبْرَاهِيمَ لَحَلِيمٌ أَوَّاهٌ مُنِيبٌ﴾ (هود)، وقال عن أنبيائه سليمان وأيوب عليهما السلام: ﴿إِنَّهُ أَوَّابٌ﴾ (ص).

كما تحدث الحق سبحانه وتعالى عن محاسن المدعويين في إطار النصح والتوجيه، فعندما دعا سيدنا شعيب قومه، ذكر لهم ما يتميزون به من حسن الحال وسعة الرزق، فقال: ﴿إِنِّي أَرْزُقُكُمْ بِحَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ﴾ (هود)، وعندما ذكر الحق سبحانه وتعالى أهل الكتاب مدح من يتسم منهم بالأمانة، فقال: ﴿وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَّهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ﴾ (آل عمران: ٧٥).

وقد أكدت السنة النبوية مشروعية الثناء على المدعويين بما فيهم من جميل

الصفات، فهذا رسول الله صلى الله عليه وسلم يثني على القبائل التي سبقت إلى الإسلام ودخلت فيه، وهي: جهينة، ومزينة، وأشجع، وأسلم، وغفار، فقال: «أسلم سالمها الله، وغفار غفر الله لها»^(١)، كما أثنى صلى الله عليه وسلم على النجاشي ملك الحبشة فقال للمستضعفين من الصحابة: «لو خرجتم إلى أرض الحبشة فإن بها ملكاً لا يُظلم عنده أحد، وهي أرض صدق، حتى يجعل الله لكم فرجاً مما أنتم فيه»^(٢).

وكان النجاشي يومها على النصرانية، لكن الرسول الكريم أثنى عليه بما هو فيه، ومن ثناء الرسول صلى الله عليه وسلم على المدعو بجميل ما هو فيه ما قاله لأشج عبد القيس: «إِنَّ فِيكَ خَصْلَتَيْنِ يَجْهَمُ اللَّهُ: الْحِلْمَ وَالْأَنَاةَ»^(٣).

كما أثنى النبي صلى الله عليه وسلم على أبي بن كعب، حين سأله: «يَا أَبَا الْمُنْذِرِ، أَتَدْرِي أَيُّ آيَةٍ مِنْ كِتَابِ اللَّهِ مَعَكَ أَعْظَمُ؟»، قَالَ: «قُلْتُ: «اللَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ الْحَيُّ الْقَيُّومُ»، قَالَ: فَضْرَبَ فِي صَدْرِي وَقَالَ: «وَاللَّهِ لِيَهْنِكَ الْعِلْمُ أَبَا الْمُنْذِرِ»^(٤)؛ أي ليكن العلم هنيئاً لك، وفي هذا دليل على جواز مدح الإنسان في وجهه بما يستحق.

ولهذا كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: «أَرْحَمُ أُمَّتِي بِأُمَّتِي أَبُو بَكْرٍ، وَأَشَدُّهُمْ فِي دِينِ اللَّهِ عُمَرُ، وَأَصْدَقُهُمْ حَيَاءً عُثْمَانُ، وَأَفْرَضُهُمْ زَيْدُ بْنُ ثَابِتٍ، وَأَقْرَوُهُمْ لِكِتَابِ اللَّهِ أَبِي بَنْ كَعْبٍ، وَأَعْلَمُهُمْ بِالْحَلَالِ وَالْحَرَامِ مَعَاذُ بِنِ جَبَلٍ، أَلَا وَإِنَّ لِكُلِّ أُمَّةٍ

(١) صحيح البخاري، رقم (٣٣٢٣).

(٢) سيرة ابن هشام، (١/ ٢٨٠).

(٣) صحيح مسلم، رقم (١٧).

(٤) صحيح مسلم، رقم (٨١٠).

أَمِينًا، وَإِنْ أَمِينَ هَذِهِ الْأُمَّةِ أَبُو عُبَيْدَةَ بْنُ الْجَرَّاحِ»^(١)، وفي هذا ثناء عليهم بجميل ما يتميزون به.

وعندما أتى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَسْجِدَ قِبَاءَ، قَالَ: «يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ، إِنَّ اللَّهَ قَدْ أَتَنَى عَلَيْكُمْ فِي الطُّهُورِ، فَمَا طُهِرُكُمْ؟»، قالوا: نَتَوَضَّأُ لِلصَّلَاةِ، وَنَغْتَسِلُ مِنَ الْجَنَابَةِ، وَنَسْتَنْجِي بِالْمَاءِ، قَالَ: «فَهُوَ ذَاكَ، فَعَلَيْكُمْوه»^(٢)، ففي هذه الشواهد ما يدل على أن الداعية إذا رأى في الناس خيراً أتى عليه ودعاهم إليه.

التوظيف النفسي:

يسهم الثناء الصادق على الآخرين في الوصول إلى قلوبهم وإشباع رغباتهم، ومن ثم سرعة جذبهم، فقد أكدت الدراسات النفسية أن أعمق سمة في شخصية الإنسان هي رغبته في أن يكون موضع تقدير، حيث إن التقدير يجعل المرء يطلق العنان لكبرى قدراته ومهاراته، فالثناء الصادق يحقق نتائج لا يمكن تصورها، ويزيد من قوة جذبك للآخرين^(٣).

التوظيف الدعوي:

يحتاج الثناء على المدعويين إلى ضوابط مهمة حتى يؤدي وظيفته الدعوية، ومن هذه الضوابط^(٤):

أولاً: موافقة القول للحقيقة؛ بمعنى أن يكون المدوح أهلاً لما يُقال فيه، ولا يتجاوز المداح الصفات الحقيقية الصادقة في المدوح.

(١) أخرجه أحمد في مسنده بسند صحيح، رقم (١٣٩٩١).

(٢) أخرجه ابن ماجة بسند صحيح، رقم (٢٩٠).

(٣) مقومات التجربة الصينية: لوه تشونغ مين، ترجمة: حسانين فهمي، ص ١٢٨.

(٤) راجع: أهمية أسلوب المدح وضوابطه، د. حمود الحارثي، ص ١١.

ثانياً: التوسط وعدم المبالغة في المدح؛ بحيث لا يرفع المادح الممدوح فوق منزلته، فإن رسول الله صلى الله عليه وسلم نهى عن ذلك، فقال: «لا تطروني كما أطرت النصارى ابن مريم فإنما أنا عبده، فقولوا: عبد الله ورسوله»^(١).

ثالثاً: الأمان من فتنة الممدوح؛ حيث إن المدح قد يكون فتنة للممدوح، فيقع في معصية كالكبر والاستعلاء أو الفتور عن العمل الصالح.

رابعاً: تقييد المدح بقول: «أَحْسِبُ فَلَانًا، وَاللَّهُ حَسِيبُهُ، وَلَا أُزَكِّي عَلَى اللَّهِ أَحَدًا»^(٢)، فإن هذا من الأدب مع الله في رد علم السرائر إليه فهو أعلم بمن اتقى، والأحكام تجري بالظاهر والله يتولى السرائر.

فإذا أمن الداعية الفتنة وتوسط في ثنائه ولم يتجاوز الحقيقة فيه؛ فإن هذا الثناء يسهم في تشجيع المدعو على الاستجابة أو الاستزادة من الخير.

الدليل على التأثير الناجح:

يعد الثناء على جميل ما يتحلى به المدعو ركيزة دعوية، تسهم في استجابة المدعو واستزادته من الخير، ومن الأمثلة التي تدل على دور الثناء في استجابة المدعو ما كان من الرسول حين دخل مكة في عمرة القضاء من العام السابع للهجرة، فسأل عن خالد بن الوليد، فأجاب أخوه الوليد بن الوليد: يأتي به الله، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «ما مثله يحجهل الإسلام، ولو جعل نكايته وقوته مع المسلمين كان خيراً له، ولقد مناه على غيره».

فخرج الوليد يبحث عن أخيه، فلم يجده، فأرسل له رسالة يخبره فيها أن

(١) صحيح البخاري، رقم (٣٤٤٥).

(٢) صحيح البخاري، رقم (٢٦٦٢).

رسول الله صلى الله عليه وسلم سأل عنه وأثنى عليه، ثم قال له: أما بعد، فإني لم أرَ أعجب من ذهاب رأيك عن الإسلام، وعقلك عقلك، ومثل الإسلام يجهمه أحد، فاستدرك يا أخي ما فاتك من مواطن صالحة.

فلما قرأ خالد الرسالة سُرَّ بها سروراً كبيراً، وأعجبه مقالة الرسول صلى الله عليه وسلم فيه، فتشجع وأسلم وانطلق إلى المدينة، ودخل على الرسول صلى الله عليه وسلم فسلم عليه بالنبوة، فرد عليه الرسول صلى الله عليه وسلم السلام بوجه طلق، وقال له: «الحمد لله الذي هدأك، وقد كنت أرى لك عقلاً لا يسلمك إلا إلى الخير»، وفرح خالد بذلك، وبايع الرسول صلى الله عليه وسلم على الإسلام^(١).

ومن الأمثلة التي تدل على دور الثناء في استزادة المدعو من الخير ما ثبت أن عبدالله بن عمر رضي الله عنهما رأى في منامه كأن ملكين أخذاه وذمها به إلى النار، فجعل يقول: أعوذ بالله من النار، فلقيه ملك آخر، وقال له: لم تُرْعَ (يعني لا تخف)، فقص رؤياه على السيدة حفصة، فقصتها على رسول الله، فقال: «نعم الرجل عبدالله، لو كان يصلي من الليل»، فكان عبدالله بعد لا ينام من الليل إلا قليلاً^(٢)، فقد حثه الرسول صلى الله عليه وسلم على قيام الليل في ثوب الثناء عليه، وجاءت الثمرة في استزادته من صلاة القيام، حتى إنه لم يتركه بعد ذلك إلا قليلاً. والخلاصة أن الثناء على المدعو بجميل ما هو فيه إنما هو منهج قرآني وتطبيق نبوي وأساس دعوي، من شأنه أن يحرك القلوب الساكنة، ويوجه العقول الخاملة، ويبعث القدرات الكامنة للانطلاق نحو الاستجابة الفاعلة والحركة العاملة والهداية الفاضلة.

(١) المغازي، للواقدي، ص ١٩٨.

(٢) صحيح البخاري، رقم (١٠٧٠).

البدء بنقاط الاتفاق مع المدعويين

يقصد بـ «البدء بنقاط الاتفاق مع المدعويين» حرص الداعية على بداية حديثه بالنقاط المشتركة التي يتوافق فيها الداعية مع المدعويين، من أجل بناء التواصل الإيجابي، والحصول على الاستمالة القلبية والقناعة العقلية والاستجابة السلوكية.

التأصيل الشرعي:

إن الناظر في القرآن الكريم يجد أنه أشار إلى أن البدء بالعوامل المشتركة ونقاط الاتفاق يعد ركيزة أساسية في الالتقاء بين الناس والتأثير عليهم، ففي قصة سيدنا يوسف عليه السلام، بدأ الحديث بين إخوته بموضع الاتفاق بينهم، وهو يتمثل في محبته وأخيه إلى أبيه أكثر منهم، حيث قال تعالى: ﴿إِذْ قَالُوا لِيُوسُفُ وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَيْنَا مِمَّا مَحَنُ عَصَبَةً إِنَّ أَبَانَا لَفِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ ﴿٨﴾ أَقْبَلُوا لِيُوسُفُ أَوْ أَطْرَحُوهُ أَرْضًا يَحْسِلُ لَكُمْ وَجْهٌ أَيْكُمْ وَتَكُونُوا مِنْ بَعْدِهِ قَوْمًا صَالِحِينَ ﴿٩﴾ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ لَا تَنْفُلُوا يُوسُفَ وَالْقَوْمُ فِي غِيبَتِ الْجَبِّ لَنْقَطَهُ بَعْضُ السَّيَّارَةِ إِنْ كُنْتُمْ فَاعِلِينَ ﴿١٠﴾﴾ (يوسف)، ففي الآيات تأكيد على التقائهم من أجل هدف واحد؛ هو إبعاد سيدنا يوسف عن أبيه، حتى يستريحوا منه، ثم اختلفوا بعد ذلك في طريقة الإبعاد؛ هل يقتلونه أم يرمونه في البئر؟! لكن الاتفاق الذي جمعهم لم يجعل اختلافهم في الوسيلة يمتد طويلاً، بل اتفقوا سريعاً على إلقائه في البئر، وسعوا جميعاً في ذلك.

فالبداية بنقاط الاتفاق من شأنها أن تمهد الطريق أمام الاجتماع والتفاعل مع الموضوع المطروح، فهذا رسول الله صلى الله عليه وسلم عندما نزل عليه قوله تعالى: ﴿وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ ﴿٢١٤﴾﴾ (الشعراء)، صعد على جبل الصفا،

ونادى على الناس حتى اجتمعوا له، فقال: «أَرَأَيْتُمْ لَوْ أَخْبَرْتُكُمْ أَنَّ خَيْلًا بِالْوَادِي تَرِيدُ أَنْ تُغَيِّرَ عَلَيْكُمْ؛ أَكُنْتُمْ مُصَدِّقِي؟»، قالوا: نَعَمْ، ما جَرَّبْنَا عَلَيْكَ إِلَّا صِدْقًا، قال: «فإِنِّي نَذِيرٌ لَكُمْ بَيْنَ يَدَيْ عَذَابٍ شَدِيدٍ»^(١)؛ ففي هذا تأصيل للبدء بنقاط الاتفاق مع الآخرين، حيث حرص الرسول صلى الله عليه وسلم على الاستناد إلى التاريخ الممتد بينه وبينهم، واستدعاء قيمة الصدق الثابتة له، كي يبنى عليها حواراً، وينطلق منها نحو مقصده الدعوي.

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات النفسية أن التشابه بين الجمهور والمتكلم يساعد على توحد الجمهور به، ومن ثم الاقتناع بمحتوى الرسالة^(٢)، وفي هذا تأكيد على ضرورة سعي المتكلم إلى إيجاد هذا التشابه بينه وبين مستمعيه، ويمكن إيجاده من خلال البدء بنقاط الاتفاق؛ لأن هذا الاتفاق يساهم في إيجاد قاعدة مشتركة بين المتحدث والمستمع؛ حيث «إن من شأن البدء بنقاط الاتفاق مع المحاور الآخر: امتلاك قلبه، وتقليل الفجوة، وكسب الثقة بين الطرفين، وبناء جسر من التفاهم يجعل الحوار إيجابياً متصلاً، أما البدء بنقاط الخلاف فينسف الحوار نفساً مبكراً»^(٣)؛ ولهذا يحرص المتحدث البارِع على إهمال مواضع الخلاف واستبعادها في بداية الكلام، وحمل المستمع على موافقة المتحدث في كل ما يقال.

يقول ديل كارنيجي^(٤): المتحدث اللبِّق هو الذي يحصل في مبدأ الأمر على

(١) صحيح البخاري، (٤٤٩٢).

(٢) الإنسان وعلم النفس: د. عبدالستار إبراهيم، ص ٢٢٧.

(٣) مهارات الاتصال الإداري والحوار، عبدالله حسن مسلم، ص ٥٢.

(٤) كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟ ترجمة: عبدالمنعم الزيايدي، ص ١٥٤.

أكبر عدد من الإجابات بـ«نعم»، فهو عندئذ قد وجه ذهن محاوره وجهة إيجابية يصعب عليه التخلي عنها، أما كلمة «لا» فهي تجعل كيانه جميعاً يتحفز لمناصرته في اتجاهه نحو الرفض، وقد يشعر فيما بعد أن كلمة «لا» لم تكن في موضعها، لكن كبرياءه يمنعه من النكوص على عقبيه أو الرجوع عن قوله، ومن ثم كان الأرجح أن تبدأ الحديث مولياً اهتمامك للناحية الإيجابية، ومتجاهلاً الناحية السلبية تماماً، حتى تفوز بكلمة «نعم»، وتحصل على التأييد الكامل.

التوظيف الدعوي:

يحرص الداعية على توظيف نقاط الاتفاق مع المدعويين في حسن تهيئتهم لقبول دعوته، وذلك من خلال الوسائل الآتية:

أولاً: التعرف على المدعويين والإحاطة بأحوالهم؛ حيث يسهم التعرف في الوقوف على النقاط المشتركة وأوجه التلاقي بينهم، ويدل على هذا ما فعله الرسول صلى الله عليه وسلم حين خرج في موسم الحج يعرض نفسه على القبائل، فوجد قوماً، فقال لهم: «من أتم؟»، قالوا: نفر من الخزرج، قال: «أمن موالي يهود؟»، قالوا: نعم، فدعاهم إلى الله، وعرض عليهم الإسلام، فأجابوه^(١)، ففي هذا الموقف ما يؤكد أن حرص الرسول صلى الله عليه وسلم على معرفتهم وحديثه عن خلفياتهم الاجتماعية ما جعلهم يتحدثون إلى بعضهم أن هذا هو النبي الذي تتوعدكم به يهود، فلا يسبقونكم إليه؛ مما أدى إلى سرعة استجابتهم له.

ثانياً: لفت الانتباه واستدعاء التركيز بذكر مواضع الاتفاق، حيث يبدأ الداعية

(١) سيرة ابن هشام، (١/٤٤٣)، وأخرجه أحمد في مسنده (١٥٧٩٨).

حديثه بنقاط اتفاق بديهية ومُسلّمات لا يختلف عليها أحد، من أجل لفت الانتباه لما يأتي بعد ذلك، ويدل على هذا ما ثبت عن أَبِي بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: حَطَبْنَا النَّبِيَّ يَوْمَ النَّحْرِ، فَقَالَ: «أَتَدْرُونَ أَيُّ يَوْمٍ هَذَا؟»، قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، قَالَ: «أَلَيْسَ يَوْمَ النَّحْرِ؟»، قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: «أَيُّ شَهْرٍ هَذَا؟»، قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَقَالَ: «أَلَيْسَ ذُو الْحِجَّةِ؟»، قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: «أَيُّ بَلَدٍ هَذَا؟»، قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، قَالَ: «أَلَيْسَتْ بِالْبَلَدَةِ الْحَرَامِ؟»، قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: «فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ عَلَيْكُمْ حَرَامٌ، كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا، فِي شَهْرِكُمْ هَذَا، فِي بَلَدِكُمْ هَذَا...»^(١)، فقد بدأ الرسول صلى الله عليه وسلم خطابه بالسؤال عن أشياء لا يختلف عليها أحد، من أجل جمع القلوب والعقول حوله، والتركيز على ما يأتي بعدها من توجيهات مهمة.

ثالثاً: التأكيد على حب الخير لهم؛ فإن الداعية الذي يبدأ بالتأكيد على حب جمهوره ورجاء الخير لهم؛ يستميل قلوبهم ويستنطق ألسنتهم بما يريد، ويدل على هذا ما فعله الرسول صلى الله عليه وسلم حين دخل على عمه أبي طالب وهو مريض، وعنده جماعة من قريش، فقالوا: يا أبا طالب، إن ابن أخيك يشتم آلهتنا، فقال أبو طالب: يا ابن أخي، إن قومك يشكونك، يزعمون أنك تشتم آلهتهم وتقول وتفعل، فقال: «يا عمّ، إنما أريدُهم على كلمة واحدة تدين لهم بها العرب، وتؤدّي إليهم بها العجمُ الجزية»، قالوا: وما هي؟ نعم، وأبيك، عشراً، قال: «لا إله إلا الله»^(٢)، فقد بدأ النبي صلى الله عليه وسلم حديثه معهم مؤكداً حرصه عليهم ورغبته في رفع مكانتهم، مما جعلهم ينهضون في لهفة إلى ما يقول.

(١) صحيح البخاري، (١٦٥٤).

(٢) أخرجه أحمد في مسنده بسند صحيح، (٣٤١٩).

الدليل على التأثير الناجح:

تعددت المواقف الدعوية التي تدل على التأثير الناجح للبدء بنقاط الاتفاق مع المدعويين، ويظهر هذا التأثير في تحقيق القبول والاستجابة للدعوة.

ومن ذلك ما ثبت أن قريشاً ذهبت إلى الحصين وكانت تعظمه، فقالوا له: كَلِّمْنَا مُحَمَّدًا، فإنه يذكر آلهتنا ويسبهم، فجاءوا معه حتى جلسوا قريباً من باب النبي صلى الله عليه وسلم، فقال: «**أوسعوا للشيخ**»، فقال حصين: ما هذا الذي بلغنا عنك؟ إنك تشتم آلهتنا، فقال: «**يا حصين، كم تعبد من إله؟**»، قال: ستاً في الأرض وواحداً في السماء، قال: «**فإذا أصابك الضر من تدعو؟**»، قال: الذي في السماء، قال: «**فإذا هلك المال من تدعو؟**»، قال: الذي في السماء، قال: «**فيستجيب لك وحده وتشرکہم معه؟ أما إنك لو أسلمت عَلَّمْتُكَ كَلِمَتَيْنِ تَنْفَعَانِكَ**»، قال: فلما أسلم حصين، جاء فقال: يا رسول الله، عَلَّمْنِي الْكَلِمَتَيْنِ اللَّتَيْنِ وَعَدْتَنِي، قال: «**قل: اللَّهُمَّ أَلْهِمْنِي رُشْدِي، وَأَعِزَّنِي مِنْ شَرِّ نَفْسِي**»^(١).

فقد استطاع النبي صلى الله عليه وسلم أن يملك قلب الرجل، حين أمر أصحابه بالتوسعة له؛ تقديراً واحتراماً، ثم بسؤاله عن النقاط التي يعلم النبي صلى الله عليه وسلم أن إجابة الرجل فيها تتوافق معه، ثم يحدثه الرسول صلى الله عليه وسلم عن كلمات تنفعه إذا أسلم، مما جعل الرجل يسارع إلى الإسلام ويطلب التوجيه والإرشاد من رسول الله صلى الله عليه وسلم.

ومن الأمثلة التي تدل على أن البدء بنقاط الاتفاق مع المدعويين يسهم في

(١) الإصابة في تمييز الصحابة، ابن حجر العسقلاني، (٢/٧٧)، وأخرجه الترمذي، (٣٤٨٣).

تحقيق القبول والاستجابة ما ورد في حديث الشاب الذي جاء إلى النبي صلى الله عليه وسلم يطلب الإذن في الزنى، فَقَالَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَتُحِبُّهُ لِأُمِّكَ؟ أَتُحِبُّهُ لِأَبْتِكَ؟ أَتُحِبُّهُ لِأَخْتِكَ؟ أَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ أَتُحِبُّهُ لِخَالَتِكَ؟»، وفي كل سؤال يجيب الفتى: لَا وَاللَّهِ، ويرد عليه الرسول صلى الله عليه وسلم: «وَالنَّاسُ يَحِبُّونَهُ»، قال: فَلَمْ يَكُنْ بَعْدُ ذَلِكَ الْفَتَى يَلْتَفِتُ إِلَى شَيْءٍ^(١)؛ ففي الحديث تركيز على إقناع الفتى بعدم الزنى من خلال الوقوف على نقاط الاتفاق التي لفتت نظره إلى كراهية هذا السلوك ووجوب التخلي عنه.

والخلاصة أن البدء مع المدعويين بالمواضع التي يتفقون فيها ركيزة دعوية تسهم في استمالة قلوبهم وإقناع عقولهم وتوجيه سلوكهم نحو الصراط المستقيم.

(١) أخرجه أحمد في مسنده بسند صحيح، (٢٢٢١).

تجنب التجريح والنقد الصريح

يقصد بـ «تجنب التجريح والنقد الصريح» التلطف في الكلام، وعدم توجيه الاتهام المباشر إلى المدعويين بارتكاب الأخطاء، وإنما يوجه النقد بطريق التلميح إلى الأفكار والأعمال وليس إلى ذوات الأشخاص.

التأصيل الشرعي:

إن الناظر في المنهج الإسلامي يجد أنه يحثّ على التلطف مع المدعويين، ويأمر بحسن توجيه الخطاب إلى الناس أجمعين، حيث قال تعالى: ﴿وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا﴾ (البقرة: ٨٣)، وقال أيضاً: ﴿وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ (الإسراء: ٥٣)، كما نهى الإسلام عن التجريح، ودعا إلى تجنب النقد الصريح للأشخاص والهيئات، حيث كان القرآن الكريم ينزل لمعالجة بعض الأخطاء، فلا يقول: أخطأ فلان في كذا، أو يا فلان افعل كذا أو لا تفعل كذا، وإنما يخاطب عامة الناس، بقوله: يا أيها الناس، يا أيها الذين آمنوا.

وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا بلغه عن الرجل الشيء يكرهه لا يقول ما بال فلان، ولكن يقول ما بال أقوام يقولون: كذا وكذا^(١)، وقد تكرر ذلك منه في جوانب الحياة الدعوية المتنوعة، في العبادات والمعاملات والأخلاق وغيرها، وفي هذا دليل على أن تجنب التجريح والنقد الصريح ركيزة دعوية تسهم في حفظ ماء الوجه، وعدم فضح الناس وكشفهم أمام الآخرين، مما يمهّد الطريق أمام قبول الدعوة.

(١) أخرجه البيهقي في شعب الإيمان، (٧٢٣٥).

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات النفسية أن تجريح الشخص يجعله يتحفز للدفاع عن نفسه، وأن طبيعة البشر ترفض النقد المباشر، وأن التلطف في توجيه الكلام للآخرين يجعل النصيحة أدمى للقبول^(١)؛ لأن المنصوح يعتبر أن النقد المباشر العنيف يعني التعدي على عاطفته ومشاعره، والاستهانة بعقليته ورجولته، والاحتقار لسلوكياته وتصرفاته، وإذا كان كل البشر يخطئون فإن الإنسان يجب أن يتعامل مع المخطئين من حوله كما يحب أن يتعاملوا معه، باللطف واللين، لا بالعنف المهين.

التوظيف الدعوي:

يحرص الداعية على اتباع أسلوب الحكمة في العمل الدعوي، ويظهر ذلك في تجنب التجريح والنقد الصريح لتصرفات المدعويين، حيث إن النقد بطريق مباشر لأي إنسان مهما كانت درجة فهمه أو ثقافته يأتي بنتائج عكسية على الداعية والمدعو وموضوع الدعوة^(٢).

أما ضرره على الداعية؛ فقد يؤدي إلى إهانتها معنوياً بالشتيم أو الاستهزاء به أو الإعراض عنه، أو إهانتها مادياً بالاعتداء عليه بالضرب أو إتلاف ماله أو غير ذلك، أما ضرر النقد المباشر على المدعويين؛ فقد يؤدي إلى إصرار المخطئ على خطئه، حفظاً لكرامته، أما ضرره على موضوع الدعوة وهو الإسلام في عقيدته وشريعته وأخلاقه؛ فقد لا يهتم المدعو بهذا الإسلام، بل ربما يتناول عليه بالسوء، ويتضح هذا في نهى الله تعالى المؤمنين عن سب آلهة المشركين، لئلا يصير المشركون على شركهم، ويسبوا الله عز وجل وهو موضوع الدعوة، ويسبوا الداعية وهو

(١) الطرق الإبداعية في حل المشكلات واتخاذ القرارات، منال البارودي، ص ١٧٦.

(٢) منهج الدعوة إلى الله: د. سعيد الصاوي، ص ٣٨-٤٠.

الرسول صلى الله عليه وسلم وجميع المؤمنين معه، قال تعالى: ﴿وَلَا تَسْبُوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ فَيَسْبُوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ﴾ (الأنعام: ١٠٨)، ومنه قول الرسول صلى الله عليه وسلم: «إِنَّ مِنْ أَكْبَرِ الْكَبَائِرِ أَنْ يَلْعَنَ الرَّجُلُ وَالِدَيْهِ»، قيل: يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَكَيْفَ يَلْعَنُ الرَّجُلُ وَالِدَيْهِ؟ قَالَ: «يَسُبُّ الرَّجُلُ أَبَا الرَّجُلِ، فَيَسُبُّ أَبَاهُ، وَيَسُبُّ أُمَّهُ فَيَسُبُّ أُمَّهُ»^(١)، ففي هذا دعوة إلى سد الذرائع ومراعاة المقاصد في الأقوال والأفعال.

والأصل في العمل الدعوي أن يتخير الداعية عباراته، وأن يحسن في عرض دعوته، بحيث يحرص على التلاحم مع مدعويه، وعدم مصادمتهم فيما يعتقدون بشكل مباشر حتى لا يضطرهم إلى الدفاع عن أنفسهم بدافع الحمية على موروثاتهم، ولهذا وجب عليه أن يتجنب التجريح والنقد المباشر لهم، بل يمكن له أن يتخذ الوسائل الآتية:

أولاً: الاهتمام بعرض محاسن ما يدعو إليه دون ذكر مساوئ المنكر الذي يفعله المدعو، وفي هذا ما يلفت نظره إلى نواحي الخير التي يسلكها من هو مثله وعلى حاله، فإن هذا يدعو به إلى التفكير والتمييز بين ما يقوله الداعية وما هو عليه، حتى يصل إلى الصواب بنفسه، ويسعى إلى تغيير ما هو عليه، والتمسك بما ينبغي أن يكون، من أجل تحصيل الكمال الذي تحرص عليه النفس البشرية.

ثانياً: حكاية قصص السابقين وعاقبة سلوكهم، مما يثير في نفس المستمع أنه لو وافق سلوكه سلوكهم؛ فسيصيبه ما أصابهم.

ثالثاً: التلميح لا التصريح، فلا يصرح بأن فلاناً يفعل كذا وكذا، وأن أهل البلد

(١) متفق عليه، البخاري (٥٦٢٨)، ومسلم (٩٠).

جميعاً يرتكبون المعاصي والمنكرات؛ لأن الداعية إذا تصادم مع معتقدات مدعويه الخاطئة، وقام بتجريحها ونقدها بشكل مباشر؛ فإن النتيجة المترتبة على ذلك هي رفض ما يقدمه ومحاربتة، لأنه تطاول عليهم في أعز ما لديهم.

رابعاً: توجيه النقد إلى الأفكار والأعمال وليس إلى ذوات الأشخاص، فإن هذا يلطف من النصيحة، ويقضي بعدم وجود خصومة شخصية بينه وبين المدعوين، ويدل على هذا ما كان من سيدنا عليّ بن أبي طالب رضي الله عنه، حين خرج بعض أصحابه يسبّون أهل الشام أيام حربهم بـ«صفين»، فقال لهم: كفوا عن ذلك، فقالوا: ألسنا محقين؟ قال: بلى، قالوا: أليسوا مبطلين؟ قال: بلى، قالوا: فلم منعنا من شتمهم؟ قال: كرهت لكم أن تكونوا لعانين شتّامين، ولكنكم لو وصفتم مساوئ أعمالهم، كان أصوب في القول، وأبلغ في العذر، وقتلتم مكان لعنكم إياهم، وبراءتكم منهم: اللهم أحقن دماءهم ودماءنا، وأصلح ذات بينهم وبيننا، لكان أحبّ إليّ، وخيراً لكم، فقالوا: يا أمير المؤمنين، نقبل عِظَتَكَ، ونتأدب بأدبك^(١).

خامساً: حسن ترتيب القضايا والتدرج في معالجتها؛ حيث يحرص الداعية على كسب قلوب مدعويه من خلال الاستماع الجيد لأقوالهم والاطلاع على أفعالهم، وإبداء عدم المعارضة لذواتهم، ثم تحليل سلوكهم، والثناء على الجميل منه، حتى يأنسوا له ويستمعوا إليه، ثم يستدرجهم إلى الصواب، حتى يعلنه في النهاية من غير تجريح أو تقريح، ويدل على هذا ما فعله سيدنا إبراهيم عليه السلام مع قومه، فقد جرى قومه الذين يعبدون الكواكب دون مصادمة لأشخاصهم، من أجل استدراجهم نحو قبول دعوته؛ ﴿فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى الْكُوكِبَاتِ قَالَ هَذَا

(١) شرح نهج البلاغة: لابن أبي الحديد (٣/ ١٨١).

رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَّ قَالَ لَا أَحِبُّ الْأَفْلِينَ ﴿٧٦﴾ فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَارِزًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا
 أَفَلَّ قَالَ لَيْنَ لَمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ ﴿٧٧﴾ فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ
 بَارِزَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَّتْ قَالَ يَقَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ
 ﴿٧٨﴾ إِنِّي وَجْهْتُ وَجْهِيَ لِلدَّيِّ فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ
 الْمُشْرِكِينَ ﴿٧٩﴾ (الأنعام)، إنه يحسن في عرض دعوته وترتيب موضوعه
 حتى يصل إلى إعلان الحق الواضح في النهاية من غير مصادمة لقومه.

الدليل على التأثير الناجح:

تعددت المواقف الدعوية التي تدل على التأثير الناجح لتجنب التجريح والنقد
 الصريح لتصرفات المدعويين، ومن ذلك ما ورد في السنة النبوية من أن قوماً من
 قبيلة مُضَرَّ جاؤوا إلى مسجد رسول الله صلى الله عليه وسلم، ورأى النبي ما بهم
 من الفقر، وتأثر لذلك، لكن الصحابة لم يبادروا إلى التصديق عليهم؛ مما أحنز
 النبي صلى الله عليه وسلم، فقام ودخل بينه، ثم خرج وهم على حالهم، فأراد
 الرسول صلى الله عليه وسلم أن يأمر الصحابة بالصدقة، لكنه لم يجرحهم ولم
 يأمرهم بشكل مباشر، بل قام وخطب في الناس قائلاً: «تصدق رجل من ديناره، من
 درهمه، من ثوبه، من صاع تمره، حتى قال: ولو بشق تمره»، فماذا كانت النتيجة؟
 قال الراوي: قام رجل من الأنصار وجاء بِصُرَّةٍ عجزت يده عن حملها، وقدمها
 للرسول صلى الله عليه وسلم، ثم تتابع الناس، حتى رأيت كومين من طعام وثياب،
 حتى رأيت وجه رسول الله صلى الله عليه وسلم يتهلل، كأنه مُذْهَبَةٌ^(١)، ففي هذا
 تأكيد على أن التلميح لا التصريح، والتوجيه لا التجريح، من شأنه أن يحقق التأثير
 في المدعويين ويحملهم على القبول والاستجابة لما يطلبه الداعية.

(١) صحيح مسلم (٢٣١٤).

حُسن تصوير الأحداث

يقصد بـ «حُسن تصوير الأحداث» قيام الداعية بتصوير الأحداث التي يتناولها بطريقة تكشف عن مضمونها وتعين على استحضارها، من أجل الانتباه لها، وحسن التعامل معها.

التأصيل الشرعي:

إن الناظر في القرآن الكريم يجد أنه يصور الأحداث التي تحمل المعاني والدلالات الدعوية بطريقة تجعل القارئ يشعر أنه يعيش في وسط هذه الأحداث، وذلك من خلال الحديث عن قصص الأنبياء والصالحين، وما أعده الله للمؤمنين من أجر عظيم، وتصوير أحوال العصاة والمكذبين، وما أعده للكافرين من عقاب أليم.

كل هذا صاغه القرآن الكريم بصورة تأخذ بالعقول والقلوب، حتى لكأن القارئ لها يشعر أنه المخاطب بها، بل إنه سبحانه وتعالى يجعل في ختامها رسالة موجهة إلى كل من يطالعها، مثل قوله تعالى: ﴿كَذَلِكَ نَجْزِي مَنْ شَكَرَ﴾ (٣٥) (القمر)، وقوله: ﴿كَذَلِكَ جَزَاءُ الْكَافِرِينَ﴾ (١١١) (البقرة)، كما حرص القرآن الكريم على غرس القيم من خلال التصوير المؤثر في النفس، ومن ذلك ما جاء في النهي عن الغيبة، بقوله تعالى: ﴿وَلَا يَغْتَبَ بَعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ﴾ (الحجرات: ١٢)، فقد صور القرآن المغتاب بصورة تجعل المؤمن ينفرد من هذه الصفة.

أما السنة النبوية، فقد تنوعت فيها الأحاديث التي يحكي فيها الرسول صلى الله عليه وسلم أحداث الأمم السابقة وما ناله الطائعون والعصاة من الجزاء

العادل، كل هذا في صورة واضحة تسهم في غرس المعاني الدينية والسلوكيات التطبيقية في واقع الحياة الدعوية.

التوظيف النفسي:

يهدف تصوير الأحداث إلى استثارة عواطف الجماهير، فالصورة تعيش في أعماق النفس في فعالية دائبة، حيث تميل بنا إلى العمل الذي تمثله، وذلك لأنها تحمل عنصراً شعورياً وشحنة عاطفية، فتصوّر حادث محزن يحمل على البكاء، وتصوّر حادث مفرح يبعث على السرور، وتصور شيء قدر يولّد الاشمئزاز^(١)، وهنا يتبين أن حسن تصوير الأحداث يؤدي إلى تغيير الرأي أو الاتجاه أو السلوك على وفق مقتضى الصورة.

ولهذا كانت وسائل الإعلام فاعلة ومؤثرة في توجيه الجماهير، حيث إنها تستخدم خطاب الصورة المجسمة أو المتخيلة، من خلال تسخير إعلاناتها وبرامجها وأفلامها وأخبارها بشكل منهجي من أجل الترويج لفكرة محددة، سواء كانت هذه الفكرة قيمة أخلاقية، أم منهجاً تعليمياً، أم تراثاً فكرياً، أم نظاماً سياسياً، أم تسويقاً تجارياً^(٢)، إلى غير ذلك من الأفكار، بحيث يجد الأفراد أنفسهم أمام فيض من الصور المتنوعة والهادفة إلى فكرة واحدة، فينزعون إلى التجمع حول مضمونها والتلاحم معها بل والقناعة المؤقتة بها.

التوظيف الدعوي:

يحرص الداعية على توصيل رسالته إلى الناس، من خلال استمالة قلوبهم

(١) علم النفس الإسلامي: معروف زريق، ص ٧٩.

(٢) المتلاعبون بالعقول: هربرت أ. شيللر، ترجمة: عبدالسلام رضوان، ص ١٨ - ٣٠.

وإقناع عقولهم، وضبط فكرهم، وتوجيه سلوكهم إلى الصراط المستقيم، وهذا يستلزم أن يتفنن في تصوير مادته الدعوية بطريقة تحقق هذا المقصد النبيل، ومما يساعده في حسن تصوير هذه المادة أن يستخدم الأساليب الآتية:

أولاً: ضرب الأمثال؛ وهو يعني تشبيه الشيء بغيره من أجل الاعتبار به، وهو أسلوب حسي يهدف إلى تقريب المعاني ووضعها في صورة محسوسة، طلباً للتوضيح والتأثير، ومن ذلك ما رواه مسلم عن عبدالله بن عمر أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «إن من الشجر شجرة لا يسقط ورقها، وإنها مثل المسلم، فحدثوني ما هي؟»، فوقع الناس في شجر البوادي، قال عبد الله: وقع في نفسي أنها النخلة، فاستحييت، ثم قالوا: حدثنا ما هي يا رسول الله! قال: «هي النخلة»^(١).

فقد ضرب النبي صلى الله عليه وسلم المسلم المثل حين شبه النخلة بالمسلم في كثرة خيرها ودوام ظلها وطيب ثمرها والمنفعة الحاصلة من خشبها وورقها وأغصانها ثم جمال نباتها وحسن هيئة ثمرها، فهي منافع كلها وخير وجمال، كما أن المؤمن خير كله من كثرة طاعاته ومكارم أخلاقه ومواظبته على صلاته وصيامه وقراءته وذكره والصدقة والصلة وسائر الطاعات وغير ذلك^(٢)، وفي هذا التشبيه حسن تصوير يؤدي إلى التأثير.

ثانياً: فن حكاية القصص؛ حيث يحكي الداعية من القصص ما يشبه المشكلة التي يريد علاجها، ويتفنن في تصويرها وتقريبها، من خلال أساليب التشويق وترتيب الأحداث ورسم الصورة الكاملة لها، كأن المستمع يشاهد أحداثها

(١) صحيح مسلم (٢٨١١).

(٢) شرح النووي على مسلم (١٧/١٥٤).

تقع أمامه، ثم بعد ذلك يؤكد الدروس المستفادة منها في خدمة موضوعه الذي يتحدث فيه.

ومن الأمثلة التي تدل على ذلك ما صور به القرآن الكريم قصة لوط عليه السلام، حين جاءته الملائكة وأراد قومه أن يرتكبوا معهم الفاحشة فوقع في حرج شديد، وعرض عليهم السبيل الرشيد، فأبوا وأصرُوا، حتى عاقبهم الله بالعذاب الشديد، كما في قوله تعالى: ﴿فَلَمَّا جَاءَ أَمْرُنَا جَعَلْنَا عَنِهَا سَافِلَهَا وَأَمْطَرْنَا عَلَيْهَا حِجَارَةً مِّن سِجِّيلٍ مَّنصُودٍ ﴿٨٢﴾ مُسَوِّمَةً عِنْدَ رَبِّكَ وَمَا هِيَ مِنَ الظَّالِمِينَ ﴿٨٣﴾﴾ (هود)، والناظر في التصوير القرآني للمشهد يجد أنه يرسم الصورة الكاملة للأحداث، والنتيجة المترتبة عليها، ثم يسوق الحق سبحانه وتعالى في خواتيم الآيات ما ينذر الناس إلى يوم القيامة أن من فعل مثل ما فعلوا فسيصيبه ما أصابهم، وهذه رسالة دعوية واضحة جاءت بعد تصوير مشهد العذاب، وهي الواردة في قوله تعالى: ﴿وَمَا هِيَ مِنَ الظَّالِمِينَ بِبَعِيدٍ ﴿٨٣﴾﴾.

ثالثاً: حسن استخدام الحواس في تصوير الأحداث؛ حيث يستخدم الداعية حواسه في تصوير المعاني التي يريد أن يتحدث فيها، فإذا كان المعنى المقصود مبشراً؛ فإنه يبسط وجهه، وييدي ابتسامته، ويشير بمجامع يده باسماً جميع أصابعه، راسماً بذلك صورة مشرقة تضيف إلى كلامه جمالاً وسروراً، وإذا كان المعنى المقصود منذراً؛ فإنه يُظهر الحزن على وجهه، ويقبض يده مشيراً بسبابته، راسماً بذلك صورة غاضبة تضيف إلى كلامه تهديداً ووعيداً.

ويدل على ذلك ما كان يفعله الرسول صلى الله عليه وسلم في أحواله الدعوية، التي نُقل عنه فيها مثل هذه التعبيرات من أقوال الرواة: «وكان متكئاً فجلس...»، وكذلك قولهم: «رفع بها صوته»، وقولهم: «وأشار بالسبابة

والوسطى»، وقولهم: «وشبك بين أصابعه».. إلى غير ذلك من التوظيف الدعوي لكلام الداعية وصوته وجسده وإشاراته في حسن تصوير الأحداث وتقريبها للناس بقصد التأثير فيهم.

الدليل على التأثير الناجح:

يسهم حسن تصوير الأحداث في تمكين الداعية من التأثير في المدعويين، حيث ينفذ بذلك إلى قلوبهم وعقولهم، فيحملهم على قبول رسالته والافتناع بها والاستجابة لها، ومن الأمثلة التي تدل على ذلك ما رواه مسلم عن جابر بن عبد الله، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مرَّ بالسوق، داخلاً من بعض العالية (مكان بأعلى أراضي المدينة)، والناس يمشون بجانبه، فمر بجدي أسكَّ (مقطوع الأذن) ميّت، فقال: «أيكم يحب أن هذا له بدرهم؟»، فقالوا: ما نحب أنه لنا بشيء، وما نصنع به؟ والله لو كان حيًّا كان عيباً فيه أنه أسك، فكيف وهو ميت؟ فقال: «فوالله، للدنيا أهون على الله من هذا عليكم»^(١).

فقد أراد النبي صلى الله عليه وسلم أن يبين حقارة الدنيا عند الله، فصورها لهم في شكل مهين، حتى لا يغتروا بها، وحين أراد الرسول صلى الله عليه وسلم أن يحث أصحابه على قراءة القرآن وتعليمه، صور لهم فضل ذلك من خلال ما تشاهده أعينهم، فقال: «أَيُّكُمْ يُحِبُّ أَنْ يَغْدُوَ كُلَّ يَوْمٍ إِلَى بُطْحَانَ، أَوْ إِلَى الْعَقِيقِ (أقرب المواضع التي تُقام فيها أسواق الإبل إلى المدينة)، فَيَأْتِي مِنْهُ بِنَاقَتَيْنِ كَوْمَاوَيْنِ (عظيمة السنم، وهي من خير مال العرب) فِي غَيْرِ إِثْمٍ، وَلَا قَطْعِ رَحِمٍ؟»، فقلنا: يا رسول الله، نُحِبُّ ذَلِكَ، قَالَ: «أَفَلَا يَغْدُو أَحَدُكُمْ إِلَى الْمَسْجِدِ فَيَعْلَمُ، أَوْ يَقْرَأُ آيَتَيْنِ مِنْ كِتَابِ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ، خَيْرٌ لَهُ مِنْ نَاقَتَيْنِ، وَثَلَاثُ خَيْرٌ لَهُ مِنْ ثَلَاثِ، وَأَرْبَعُ خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَرْبَعِ، وَمِنْ أَعْدَادِهِنَّ

(١) صحيح مسلم (٢٩٥٧).

مِنَ الْإِبِلِ»^(١)، إنه يرسم في أذهانهم صورة عظيمة لقراءة القرآن وتعلمه من خلال التصوير الجيد للثواب الحاصل منه.

والخلاصة؛ أن الداعية يحتاج في توضيح مقصوده إلى تبين المعاني وتقريبها إلى الناس، من خلال حسن تصوير الأحداث، وإيضاح جوانبها، والكشف عن نتائجها، والتوصية بحسن التصرف تجاهها.

(١) صحيح مسلم (٨٠٣).

حَجَبُ الْخُطَابِ الْمُتَخَاذِلِ

نقصد بـ«حجب الخطاب المتخاذل» منع الخطاب الذي ينطلق من الهزيمة أو المداهنة للعدو، ويسعى إلى تثبيط العزيمة وخفض الهمة والقعود عن الجهاد والنصرة؛ ولهذا فإن الداعية يتخلى عن هذا الخطاب ويمنعه من الظهور ويقطع الطريق أمام الترويج له.

التأصيل الشرعي:

لقد رصد القرآن الكريم صوراً متعددة للخطاب المتخاذل، من أجل أن نقف على حقيقة هذا الخطاب ودوافعه والأخطار المترتبة عليه، سعياً إلى إيقافه والقضاء عليه، حيث أكد القرآن الكريم أن هذا الخطاب حيلة شيطانية ووسيلة نابعة من الجبن والنفاق، فقد أخبر الله تعالى عن التخاذل الشيطاني بقوله: ﴿وَإِذْ زَيْنَ لَهُمُ الشَّيْطَانُ أَعْمَلَهُمْ وَقَالَ لَا غَالِبَ لَكُمْ أَيُّومَ مِنَ النَّاسِ وَإِنِّي جَارٌّ لَكُمْ فَلَمَّا تَرَآءَتِ الْفَتَيَانَ نَكَصَ عَلَى عَقَبَيْهِ وَقَالَ إِنِّي بَرِيءٌ مِنْكُمْ إِنِّي مَا لَآتِرُونَ إِنِّي أَخَافُ اللَّهَ وَاللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٤٨﴾ (الأنفال)، ويأتي تخاذله مرة أخرى في قوله تعالى: ﴿كَمَثَلِ الشَّيْطَانِ إِذْ قَالَ لِلنَّاسِ اكْفُرْ فَلَمَّا كَفَرَ قَالَ إِنِّي بَرِيءٌ مِنْكُمْ إِنِّي أَخَافُ اللَّهَ رَبَّ الْعَالَمِينَ ﴿١٦﴾ (الحشر).

أما دور الجبن في صناعة الخطاب المتخاذل فيصوره قول الله تعالى في وصف اليهود: ﴿وَلَنَجِدَنَّهُمْ أَحْرَصَ النَّاسِ عَلَى حَيَاتِهِمْ وَمِنَ الَّذِينَ أَشْرَكُوا يَوَدُّ أَحَدُهُمْ لَوْ يُعَمَّرَ أَلْفَ سَنَةٍ وَمَا هُوَ بِمُرَحَّبٍ لِّهَا مِنْ أَلْفِ سَنَةٍ وَمَا هُوَ بِيَعْمَلُونَ لَهَا﴾ (البقرة)، فهم لا يتقدمون إلى مواطن القوة التي يبذلون فيها أرواحهم، بل يتخاذلون، كما فعلوا مع سيدنا موسى عليه السلام حين أمرهم بالدخول إلى

الأرض المقدسة، فتخاذلوا وقالوا له: ﴿فَأَذْهَبَ أَنْتَ وَرَبُّكَ فَقَتَلْنَا إِنَّا هَاهُنَا قَاعِدُونَ﴾ (٢٤) (المائدة).

وأما دور النفاق في صناعة الخطاب المتخاذل فيصوره قول الله تعالى: ﴿أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِينَ نَافَقُوا يَقُولُونَ لِإِخْوَانِهِمُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ أَهْلِ الْكُتُبِ لَئِنْ أُخْرِجْتُمْ لَنَخْرُجَنَّ مَعَكُمْ وَلَا نَطِيعُ فِيكُمْ أَحَدًا أَبَدًا وَإِنْ قُوتِلْتُمْ لَنَنْصُرَنَّكُمْ وَاللَّهُ يَشْهَدُ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾ (١١) لَئِنْ أُخْرِجُوا لَا يَخْرُجُونَ مَعَهُمْ وَلَئِنْ قُوتِلُوا لَا يَنْصُرُونَهُمْ وَلَئِنْ نَصَرُوهُمْ لَيُولَّيْنَّ الْأَدْبَرَ ثُمَّ لَا يُصْرُونَ﴾ (١٢) (الحشر)، فقد خذل المنافقون اليهود بعد أن وعدوهم بالنصرة، ولم يكن خذلان المنافقين مقصوراً على اليهود فقط، وإنما امتد إلى المسلمين أيضاً، ففي غزوة «الأحزاب» حاول المنافقون الفرار من القتال، وتعالى خطابهم المتخاذل في صور شتى، منها، قولهم: ﴿مَا وَعَدَنَا اللَّهُ وَرَسُولُهُ إِلَّا غُرُورًا﴾ (١٣) (الأحزاب)، وقولهم: ﴿إِنَّ يَوْمَنَا عَوْرَةٌ﴾ (الأحزاب: ١٣)، وقد كشف الله تخاذلهم بقوله: ﴿وَمَا هِيَ بِعَوْرَةٍ إِنْ يُرِيدُونَ إِلَّا فِرَارًا﴾ (١٣) (الأحزاب).

وفي غزوة «أحد»، خرج الرسول صلى الله عليه وسلم ومن معه من أهل المدينة لملاقاة المشركين، حتى إذا كانوا بين المدينة و«أحد»، انحذل عنه عبد الله بن أبي بن سلول بثلاث الناس، وقال: ما ندري علام نقتل أنفسنا هاهنا أيها الناس، فرجع بمن اتبعه من قومه من أهل النفاق والريب^(١)، وفي هذا نزل قوله تعالى: ﴿وَلْيَعْلَمَ الَّذِينَ نَافَقُوا وَقِيلَ لَهُمْ تَعَالَوْا فَيَتْلُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ أَوْ ادْفَعُوا قَالُوا لَوْ نَعْلَمُ قِتَالَ لَا تَتَّبِعْتُمْ هُمْ لِلْكَافِرِينَ مِيدَانٌ قَرِيبٌ مِنْهُمْ لِلْإِيمَانِ يَقُولُونَ بِأَفْوَاهِهِمْ مَا لَيْسَ فِي قُلُوبِهِمْ وَاللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا يَكْتُمُونَ﴾ (١٧) الَّذِينَ قَالُوا لِإِخْوَانِهِمْ وَقَعَدُوا لَوْ أِطَاعُونَا مَا قُتِلُوا قُلْ فَادْرَأُوهُ عَنِ أَنْفُسِكُمْ الْمَوْتَ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ (١٨) (آل عمران).

(١) سيرة ابن هشام، (٢/ ٦٤).

وقد حذر الله المؤمنين من هذا الخطاب المتخاذل فقال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ كَفَرُوا وَقَالُوا لِإِخْوَانِهِمْ إِذَا ضَرَبُوا فِي الْأَرْضِ أَوْ كَانُوا غُزًى لَوْ كَانُوا عِنْدَنَا مَا مَاتُوا وَمَا قُتِلُوا لِيَجْعَلَ اللَّهُ ذَلِكَ حَسْرَةً فِي قُلُوبِهِمْ وَاللَّهُ يُحْيِي وَيُمِيتُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿٥٦﴾﴾ (آل عمران)، وفي هذا تأكيد على ضرورة التخلي عن الخطاب المتخاذل وعدم الترويح له.

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات النفسية أن النفس قد تنكمش وتتخاذل، فينشأ من هذا التخاذل ضعف الثقة بالنفس، وتتكون على مر الزمان عقدة الضعة أو الصغار^(١)، كما يؤدي التخاذل والخنوع إلى شيوع الاستبداد والطغيان^(٢)؛ ذلك أن التخاذل يفتح الباب أمام المستبدين للطغيان والفساد، لأنهم لا يجدون إنكاراً أو مواجهة.

التوظيف الدعوي:

يسعى الداعية إلى مواجهة الخطاب المتخاذل؛ لأنه ينبع من الضعف الإيماني والهزيمة النفسية، ويسوق إلى الانكسار والهزيمة الواقعية، ويمكن للداعية أن يواجه الخطاب المتخاذل بأمرين:

الأول: تضييق دائرته والرد عليه في موضعه وعدم الترويح له، وهذا يكون بإخماده حتى يموت في مكانه، فقد قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه: إن الله عبداً يُمَيِّتُونَ الْبَاطِلَ بِهَجْرِهِ، وَيُحْيِيُونَ الْحَقَّ بِذِكْرِهِ^(٣)؛ ففي هذا تحذير من قول

(١) علم النفس الأدبي، حامد عبدالقادر، ص ٢٧.

(٢) علم نفس الشخصية، كامل عويضة، ص ٩٧.

(٣) حلية الأولياء، أبو نعيم الأصبهاني، (١/ ٥٥).

الباطل، وإن كان على سبيل التحذير منه، فإن في ذكره إشاعة له، فلو أن كل إنسان رأى باطلاً أخفاه وسكت عنه؛ لمات في مكانه، ولم يصل إلى أوسع من دائرته، ولهذا قال الإمام مسلم: الإعراض عن القول المُطَرَّحِ (يعني الفاسد) أحرى لإماتته، وأجدر ألا يكون ذلك تنبيهاً للجهال عليه^(١).

فإن الجهال والمنهزمين يتلقفون هذا الخطاب ويشيعونه تسلياً لهم وبحثاً عن معذرة تريح نفوسهم، أما الكائدون فيشيعون هذا الخطاب تحقيقاً لأعراض خبيثة تملأ نفوسهم وتخرج من أفواههم، وهذا لا يعني أن نسكت على الخطاب المتخاذل تماماً، بل نواجهه في مكانه وفي دائرته الضيقة، دون أن ننقله إلى دائرة أوسع منها، ويدل على هذا، ما حدث حين ركب رسول الله صلى الله عليه وسلم حماراً وانطلق إلى عبدالله بن أبي بن سلول، فقال عبدالله: إِلَيْكَ عَنِّي، لَقَدْ آذَانِي نَتْنٌ حِمَارِكَ، فَقَالَ رَجُلٌ مِّنَ الْأَنْصَارِ: وَاللَّهِ لِحِمَارِ رَسُولِ اللَّهِ أَطْيَبُ رِيحًا مِنْكَ^(٢)، إنه الرد المناسب في الوقت المناسب.

وأما الأمر الثاني في مواجهة الخطاب المتخاذل فهو إشاعة خطاب الجهاد والنصرة وعلو الهمة، ومنه ما كان يقوله الرسول صلى الله عليه وسلم في ميادين الجهاد: «سِيرُوا وَأَبْشِرُوا، فَإِنَّ اللَّهَ وَعَدَنِي إِحْدَى الطَّائِفَتَيْنِ، وَاللَّهِ لَكَأَنِّي الْآنَ أَنْظَرُ إِلَى مَصَارِعِ الْقَوْمِ»^(٣)، وقوله في الحث على الجهاد: «قوموا إلى جنة عرضها السماوات والأرض»^(٤).

(١) صحيح مسلم، (٢٢/١).

(٢) متفق عليه، البخاري (٢٥٤٥)، ومسلم (١٧٩٩).

(٣) سيرة ابن هشام، (١/٦١٥).

(٤) صحيح مسلم (١٩٠١).

وعندما واجه المسلمون الروم في غزوة «موتة» بلغهم أن عدد الرومان بلغ مائتي ألف مقاتل، وعدد المسلمين ثلاثة آلاف، فنظر المسلمون في أمرهم، وقالوا: نكتب إلى رسول الله ونخبره بعداد عدونا، فإما أن يمددنا بالرجال، وإما أن يأمرنا بأمره فنمضي له، فقام عبد الله بن رواحة وقال: يا قوم، والله إن التي تكرهون لتي خرجتم تطلبون الشهادة، وما نقاتل الناس بعداد ولا قوة ولا كثرة، ما نقاتلهم إلا بهذا الدين الذي أكرمنا الله به، فانطلقوا فإنا هي إحدى الحسنين؛ إما ظهوراً وإما شهادة، فقال الناس: قد والله صدق ابن رواحة، ثم مضوا إلى الجهاد^(١)؛ وفي هذا دليل على أن خطاب التشجيع والتقوية والجهاد والنصرة يسري في نفوس الناس، فيحييها بالعزيمة والقوة ويقودها إلى الانتصار والعزة.

الدليل على التأثير الناجح:

لقد ضرب الرسول صلى الله عليه وسلم المثل في الحرص على حجب الخطاب المتخاذل؛ حرصاً على نفسية الناس، وسعياً إلى رفع هماتهم وتقوية عزيمتهم. ومن ذلك ما كان في غزوة «الأحزاب»، التي تكالب فيها المشركون على المدينة المنورة، وحشدوا عشرة آلاف مقاتل، من أجل القضاء على النبي صلى الله عليه وسلم ومن معه، وقد ابتلي المسلمون في هذه الغزوة ابتلاء شديداً، وذلك أن أخباراً تسربت إلى النبي صلى الله عليه وسلم أن يهود بني قريظة قد نقضوا العهد، وانحازوا إلى المشركين، فأرسل النبي صلى الله عليه وسلم بعض أصحابه، وقال: «اذهبوا فانظروا، إن كانوا على الوفاء فيما بيننا وبينهم فأعلنوه، وإن كانوا على ما بلغنا عنهم فأخذوا لي عنهم حنأ أعرفه، ولا تقتوا في أعصاد المسلمين»، فلما انتهوا إليهم وجدوهم على أخصب ما بلغهم، حيث نقضوا عهدهم، فرجع

(١) البداية والنهاية، ابن كثير، (٦/٤١٦).

الصحابة إلى رسول الله، وقالوا: عضل والقارة؛ أي: غدروا كغدروا عضل والقارة، وهي القبائل التي غدرت بالمسلمين عند ماء الرجيع؛ فحزن النبي صلى الله عليه وسلم حزناً شديداً لهذا الخبر، حتى إنه تنقع بثوبه؛ أي: غطى رأسه بالثوب، ومكث طويلاً يفكر ما الذي سيحصل؟ وبعد ذلك رفع رأسه فجأة، وقال للمسلمين بصوت عال: «الله أكبر، أبشروا يا معشر المسلمين بفتح الله ونصره»^(١).

إنه يحجب الخبر السيئ، ويمنع الكلام الذي يسبب الضعف والهزيمة في النفوس، وينادي بالبشرى من أجل رفع همة أصحابه.

ومما يدل على التأثير الناجح لحجب الخطاب المتخاذل ما كان في غزوة «حنين»، حيث هجم المشركون على المسلمين من خلف الجبل، فتفرق المسلمون، ورأى ضعاف الإيمان هزيمة المسلمين، فصاح بعضهم يقول: لَا تَنْتَهِي هَزِيمَتَهُمْ دُونَ الْبَحْرِ، وقال آخر: أَلَا بَطَلَ السَّحْرُ الْيَوْمَ! وهنا وقف صفوان يقول له: اسكت، فضَّ الله فاك^(٢).

ووقف النبي صلى الله عليه وسلم يواجه هذا الخطاب المتخاذل، فقال لعمه العباس: «اصرخ، يا معشر الأنصار، يا معشر أصحاب السَّمْرَةِ»، فأجابوا: لبيك، لبيك، وأقبلوا نحو الصوت، حتى انتهوا إلى النبي صلى الله عليه وسلم، وهو يركض بغلته نحو الكفار، قائلاً: «أنا النبي لا كذب، أنا ابن عبد المطلب»، فاجتلد الناس؛ يعني تقووا حتى انتصروا^(٣).

(١) دلائل النبوة، البيهقي، (٣/٤٣٠).

(٢) سيرة ابن هشام، (٢/٤٤٥).

(٣) سيرة ابن هشام، (٢/٤٤٥).

ففي النداء على الأنصار، أصحاب البيعة على النصر، وعلى أصحاب السمرة؛ يعني أصحاب بيعة الرضوان، يخاطب فيهم مواقف الرجولة والانتصار، حتى يعيدها إلى أذهانهم في مواجهة الخطاب المتخاذل، فما كان منهم إلا أن عادوا وانتصروا.

إن الخطاب المتخاذل نابع من الهزيمة النفسية أو الأغراض الخبيثة، وهو يسعى إلى إضعاف العزيمة وتوهين القوة، فعلى الداعية أن يحجب هذا الخطاب ويقطع الطريق أمام الترويج له، ويفسح المجال أمام خطاب الجهاد والنصرة وعلو المهمة.

التلاحم مع المدعويين

يقصد بـ«التلاحم مع المدعويين» التواصل الجيد الذي يسهم في تحقيق الوحدة والارتباط بين الداعية ومدعويه، بحيث يشعر المدعو أن الداعية تعيش معه الآمال والآلام ويشاركه الأحداث العظام، فيحبه، ويستمتع إليه، ويستجيب له في جميع شؤون حياته.

التأصيل الشرعي:

إن الناظر في القرآن الكريم يجد أنه يؤكد التلاحم بين الداعية والمدعويين، حيث إن الله تعالى أرسل إلى كل أمة رسولاً منهم، فقال: ﴿لَقَدْ أَرْسَلْنَا نُوحًا إِلَىٰ قَوْمِهِ﴾ (الأعراف: ٥٩)، وعبر عن التلاحم بينه وبينهم بصفة الأخوة بين الرسول وقومه، فقال: ﴿وَإِلَىٰ عَادِ أَخَاهُمْ هُودًا﴾ (الأعراف: ٦٥)، ﴿وَإِلَىٰ ثَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا﴾ (الأعراف: ٧٣)، ﴿وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا﴾ (الأعراف: ٨٥).

كما عبّر الله تعالى عن هذا التلاحم من خلال اتحاد لغتهم، فكل رسول يتحدث بلسان قومه، حيث قال تعالى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِن رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانِ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾ (إبراهيم: ٤)، وكان كل رسول يحرص على معالجة المشكلات التي يعاني منها قومه وهو واحد منهم، فهذا هود عليه السلام يقول لقومه: ﴿أَتَبْنُونَ بِكُلِّ رِيعٍ آيَةً تَعْبَثُونَ ﴿١٢٨﴾ وَتَتَّخِذُونَ مَصَانِعَ لَعَلَّكُمْ تَخْلُدُونَ ﴿١٢٩﴾ وَإِذَا بَطِشْتُمْ بَطِشْتُمْ جَبَّارِينَ ﴿١٣٠﴾ فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا ﴿١٣١﴾﴾ (الشعراء)، وهذا صالح عليه السلام يقول لقومه: ﴿أَتُرْكُونَ فِي مَا هَاهُنَا ءَامِنِينَ ﴿١٤٦﴾ فِي جَنَّتِ وَعُيُونِ ﴿١٤٧﴾ وَزُرُوعٍ وَنَخْلٍ طَلَعُهَا

هَٰضِمٌ ﴿١٤٨﴾ وَتَنحِتُونَ مِنَ الْجِبَالِ بُيُوتًا فَرَهِينَ ﴿١٤٩﴾ فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا
 ﴿١٥٠﴾ (الشعراء)، وهذا لوط عليه السلام يقول لقومه: ﴿آتَاوُنَ الذَّكَرَانَ مِنْ
 الْعَالَمِينَ ﴿١٦٥﴾ وَتَذَرُونَ مَا خَلَقَ لَكُمْ رَبُّكُمْ مِنْ أَرْوَاجِكُمْ بَلْ أَنْتُمْ قَوْمٌ عَادُونَ
 ﴿١٦٦﴾﴾ (الشعراء).

فكل رسول يسعى لمواجهة ما شاع في مجتمعه من أخطاء ومعالجتها، بل إنهم
 أعلنوا ارتباطهم بأقوامهم حين صرحوا لهم بالخوف عليهم، كما في قول سيدنا
 نوح لقومه: ﴿إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ عَظِيمٍ ﴿٥١﴾﴾ (الأعراف)،
 وقول سيدنا شعيب لقومه: ﴿إِنِّي أَرَى كُفْرًا بِيخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ
 عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ ﴿٨٤﴾﴾ (هود)، بل إنه أعلن أنه لا يريد مخالفة قومه، بل
 يريد إصلاحهم والاجتماع معهم على الخير، فقال لهم: ﴿قَالَ يَفْقَوْمَ أَبَرَأَيْتُمْ
 إِن كُنْتُمْ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَرَزَقْنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَمْلِكَكُمْ إِلَىٰ مَا
 أَنهَيْتُمْ عَنْهُ إِن أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ
 تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ ﴿٨٨﴾﴾ (هود).

وهذا رسول الله صلى الله عليه وسلم يقدم المثل الرائع في الارتباط بقومه
 والمشاركة لهم، فيرعى الغنم معهم وهو صغير، ويشارك مع أعمامه في القتال في
 حرب الفجار، فيناولهم السهام، ويشهد «حلف الفضول» مع أهل مكة في رفع
 الظلم عن المظلومين، ويشارك في بناء الكعبة بحمل الحجارة مع أقرانه، ويبلغ في
 الارتباط بقومه مبلغاً يجعلهم يصفونه بـ«الصادق الأمين»، وعندما اختلفوا في
 وضع الحجر الأسود بعد بناء الكعبة، رضوا به صلى الله عليه وسلم حكماً بينهم،
 واستبشروا بذلك، قائلين: هذا الأمين رضينا به حكماً^(١).

(١) سيرة ابن هشام، (١/١٩٧).

وعندما بعثه الله رسولاً أعلن عن هذا الارتباط ومقتضياته في القرآن الكريم، فقال: ﴿لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِّنْ أَنفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ﴾ (١٢٨) (التوبة)، ففي هذا تأكيد على أن الداعية فرد من قومه، هو منهم وهم منه، يرتبط بهم، ويحرص عليهم، ويسعى لهدايتهم.

التوظيف النفسي:

أكدت الدراسات النفسية أن التشابه بين الجمهور والمتكلم يساعد على ارتباط الجمهور به، ومن ثم الاقتناع بمحتوى الرسالة^(١)، ويمكن أن يتحقق هذا التشابه من خلال التعرف على المبادئ النفسية للتواصل وتطبيقها عملياً، وفهم دوافع الجمهور واحتياجاتهم وتوقعاتهم، ومعالجة مخاوفهم، وتحسين الثقة بينه وبينهم.

التوظيف الدعوي:

يسعى الداعية إلى توظيف الارتباط بينه وبين جمهوره في إيصال الرسالة الدعوية إليهم، واستجابتهم لها، مستخدماً في ذلك بعض الوسائل التي تفتح أبواب الثقة بينه وبينهم، ومنها:

أولاً: التحلي بالأخلاق الحميدة، والإخلاص، والصدق، والصبر، والتواضع، واللين، والزهد فيما عند الناس وحب الخير لهم.. وغيرها من الأخلاق التي تجعل المدعو يقبل على الداعية ويستجيب له.

ثانياً: التعرف على عادات المدعوين واهتماماتهم، والإحاطة بمخاوفهم، والحديث عن معالجة مشكلاتهم والسبيل إلى تحقيق آمالهم.

(١) الإنسان وعلم النفس: د. عبدالستار إبراهيم، ص ٢٢٧.

ثالثاً: حسن توجيه الخطاب إلى الجماهير؛ فلا يوجّه الاتهامات المباشرة إليهم، ولا يبدأ بمواطن الاختلاف معهم، ولا يتعالى عليهم كأنه في برج عاجي أو من كوكب غير كوكبهم، ولا يخاطبهم بضمير الخطاب كثيراً كقوله لهم: «أنتم تفعلون كذا، وعليكم أن تفعلوا كذا»، بل يجعل خطابه بضمير الجمع، فيقول: «نحن نفعل كذا، ويجب علينا أن نفعل كذا»؛ بحيث يضم نفسه إليهم، ويضمهم إليه، ولا يشعرهم بالفرق بينه وبينهم.

رابعاً: الإقبال على المدعويين والابتسام لهم، فإن تعبيرات الوجه أحياناً تتكلم بصوت أعمق أثراً من صوت اللسان^(١)، والعين تحمل ود القلب، والأسارير تنقل صدق الحب، والفم يترجم ذلك برسالة تعبر عنها الخلجات إلى القلوب مباشرة، وإن لم تكن تحوي حروفاً أو كلمات، ولكنها من أبلغ اللغات في التعبير^(٢)، وفي هذا دعوة إلى التواصل الشخصي والتفاعل الجيد مع المدعويين، بلسان الحال وجمال المقال.

الدليل على التأثير الناجح:

يعد التلاحم مع المدعويين وسيلة فاعلة من وسائل التأثير الدعوي في النفوس، ويدل على هذا ما فعله رسول الله صلى الله عليه وسلم في بيعة العقبة الثانية مع الأنصار، حيث خرج إليهم مع عمه العباس بن عبد المطلب، فتكلم العباس وتكلم النبي صلى الله عليه وسلم، فتلا القرآن، ودعا إلى الله، ورغب في الإسلام، ثم قال: «أبايعكم على أن تمنعوني مما تمنعون منه نساءكم وأبنائكم، ولكم الجنة»، فأخذ البراء بن معرور بيده، ثم قال: نعم، والذي بعثك بالحق نبياً، لنمنعك مما

(١) كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟ ديل كارنيجي، ص ٧١.

(٢) فقه الحركة في المجتمع: د. جمال ماضي، ص ١٨٣.

نمنع منه نساءنا، فبايعنا يا رسول الله، فنحن والله أبناء الحروب، وأهل الحلقة، ورثناها كابرأ عن كابر.

فاعترض القول، والبراء يكلم رسول الله صلى الله عليه وسلم، أبو الهيثم بن التَّيَّهَانِ، فقال: يا رسول الله، إن بيننا وبين الرجال حبلاً، وإنا قاطعوها -يعني اليهود- فهل عسييت إن نحن فعلنا ذلك ثم أظهرك الله أن ترجع إلى قومك وتدعنا؟ فتبسم رسول الله صلى الله عليه وسلم وأخذ بأيديهم، ثم قال: «بل الدم الدم، والهدم الهدم، أنا منكم وأنتم مني، أحارب من حاربتهم، وأسألم من سألتهم»^(١).

والناظر في ختام الموقف يجد أن الرسول صلى الله عليه وسلم يؤكد لهم أنه أصبح منهم وهم منه، وأنهم جميعاً جسد واحد، ودم واحد، ومكانهم واحد، ففي هذا الموقف تأكيد على التلاحم مع المدعويين بالحال والمقال، والإشارة والعبارة، حتى اطمأنت قلوبهم وهدأت نفوسهم، وظهرت ثمرة الإيمان في سلوكهم.

(١) سيرة ابن هشام (١/٤٢٨)، والحديث أخرجه الإمام أحمد في مسنده، (٢٥/٩٣ رقم

الفهرس

٥ المقدمة
٧ مرونة النفس الإنسانية
١١ الارتباط بين العاطفة والسلوك
١٥ الارتباط بين الاقتناع والسلوك
٢١ هيبة الداعية وانبهار المدعويين به
٢٧ الصمود النفسي
٣٣ تهيئة المدعويين
٣٩ حشد الجماهير
٤٥ معرفة أحوال الناس ومراعاتها
٥١ تقدير مشاعر المدعويين
٥٧ الثناء على المدعويين
٦٣ البدء بنقاط الاتفاق مع المدعويين
٦٩ تجنب التجريح والنقد الصريح
٧٥ حُسن تصوير الأحداث
٨١ حَجَب الخطاب المتخاذل
٨٩ التلاحم مع المدعويين