

الإقناع؛ أساليبه ووسائله في منهج النبي محمد صلى الله عليه وسلم

دراسة حديثة توضح كيفية مخاطبة النبي صلى الله عليه وسلم للجمهور وإقناعهم

الدكتور خالد أحمد مرزا



KIE Publication



جامعة كاي
الدراسات العليا
كلية الدراسات الإسلامية

الإقناع؛ أساليبه ووسائله

في منهج النبي محمد صلى الله عليه وسلم

دراسة حديثة توضح كيفية مخاطبة النبي صلى الله عليه وسلم للجماهير وإقناعهم

أعدت لنيل درجة الدكتوراه في الحديث النبوي من جامعة كاي

إعداد

خالد أحمد مرزا

إشراف

د. عبد المنعم دهمان

د. عمر الزعبي

١٤٤٠ هـ / ٢٠١٩ م



المحمد لله رب العالمين، واصلاة والسلام على رسوله الأمين
وعلى آله الطهرين، وعلى أصحابه أجمعين، وسام تسليما كثيرا
اللهم أفرجنا من ظلمات الوهم، إلى نور الحقيقة والفهم
وافتح علينا بمعرفة العلم، وسهل أخلقنا بالحلم.

منشورات كاي

- إن مطبوعات (كتاب الاقتصاد الإسلامي الإلكتروني المجاني) تهدف إلى :
- تبني نشر مؤلفات علوم الاقتصاد الإسلامي في السوق العالمي ؛ لتصبح متاحة للباحثين والمشتغلين في المجالين البحثي والتطبيقي .
 - توفير جميع المناهج الاقتصادية للطلاب والباحثين بصيغة إسلامية متينة .
 - أن النشر الإلكتروني يعتبر أكثر فائدة من النشر الورقي .
 - أن استخدام الورق مسيء للبيئة، ومنهك لمواردها .

والله من وراء القصد .

[رابط](#) زيارة جامعة كاي KIE university

يمكنكم التواصل من خلال : www.kantakji.com

مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
Islamic Business Researches Center



توضيح

إن كل ما ورد في الكتاب هو حقوق بحثية للمؤلف، ويعتبر ورقة بحثية من الأوراق البحثية لمركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية وجامعة كاي. يسمح باستخدام هذا الكتاب كمنهج أكاديمي (كما هو منشور) مجاناً مع ضرورة المحافظة على حقوق المؤلف.

www.kantakji.com , www.kie.university

شكر وتقدير

أرى من الواجب عليّ واعترافاً بالفضل لأهله، وأنا أقدم بحثي هذا أن أسارع وأبادر إلى تقديم شكري الخالص محفوفاً بالاحترام والتقدير إلى إدارة الجامعة على ما قدمته لي من تسهيلات ومعونة وإرشاد.

كما أتوجه بخالص الشكر والعرفان إلى المشرفين الفاضلين الدكتور عمر الزعبي والدكتور عبد المنعم الدهمان على قبولهما الإشراف على بحثي هذا، وتقديمهما لي كل أسباب المساعدة والتوجيه والإرشاد، ولا يفوتني كذلك أن أشكر لجنة المناقشة والتحكيم لما قدمته لي من التقييم والتوجيه.

كما أتوجه بالشكر إلى كل من ساندني في كتابة هذا الدراسة سواء أكان دعماً مادياً أو نفسياً أو روحياً.

كما لا يفوتني أن أقدم امتناني إلى كل من ساهم معي في إعداد هذه الرسالة وأعانني بإعارة كتاب أو توضيح مشكل أو إرشاد إلى مظان فكرة أو موضوع أو كتاب، خاصةً الدكتور الفاضل سامر قنطقجي.

إليهم جميعاً خالص شكري وامتناني، والله الموفق من قبل ومن بعد.

فهرس الموضوعات

٤	منشورات كاي.....
٥	توضيح.....
٦	شكر وتقدير.....
٧	فهرس الموضوعات.....
١١	المقدمة.....
٢٤	الفصل الأول الإقناع ونظريّاته وأساليبه ومهاراته.....
٢٦	المبحث الأول تعريف الإقناع وأهميّته وضروريّته.....
٢٧	المطلب الأول: تعريف الإقناع
٣٤	المطلب الثاني: هل الإقناع علم أم فنّ؟
٣٦	المطلب الثالث: الهدف من عملية الإقناع
٣٦	المطلب الرابع: ضرورة الإقناع في الدعوة الإسلاميّة
٤٢	المبحث الثاني نظريّات الإقناع وطرقه.....
٤٣	المطلب الأول: النظريّة الكلاسيكيّة الشرطيّة
٤٧	المطلب الثاني: نظرية تعلم الرسالة
٦٣	المطلب الثالث: أهمّ النظريّات الفعّالة في مسألة المتلقّي
٦٥	المطلب الرابع: نظريّات الدوافع أو الميول (نظريّات التوازن المعرفي)
٧٠	المطلب الخامس: نظريّة الإقناع الذاتي:
٧٣	المبحث الثالث أساليب الإقناع.....
٧٤	المطلب الأول: قسم عرض المضمون
٧٩	المطلب الثاني: قسم الاستمالات
٨١	المطلب الثالث: قسم طرق الإقناع
٨٢	المطلب الرابع: قسم الحجج
٩٣	المطلب الخامس: قسم الأساليب العمليّة
٩٨	المبحث الرابع أهمّ مهارات الإقناع.....
٩٩	المطلب الأول: مهارة الحديث أو الاتصال اللفظي
١٠٧	المطلب الثاني: مهارة كسب محبة الجمهور والاهتمام به

١١٣	المطلب الثالث: مهارة لغة الجسد
١٢٧	المطلب الرابع: مهارة الإنصات والاستماع
١٣٤	الفصل الثاني.....
١٣٤	أساليب الإقناع النبوية غير اللفظية.....
١٣٥	المبحث الأول أسلوب الإقناع بالأسوة الحسنة
١٣٥	المطلب الأول: تواصله صلى الله عليه وسلم بمظهره وهيئته
١٥٨	المطلب الثاني: أسلوب الإقناع بالقدوة الحسنة
١٦٥	المطلب الثالث: أسلوب السكوت والإقرار على ما حدث أمامه
١٧٢	المطلب الرابع: تواصله صلى الله عليه وسلم بإبراز طبيعته البشرية
١٨٤	المبحث الثاني أسلوب لغة الجسد في الحوار.....
١٨٥	المطلب الأول: تنبيهه صلى الله عليه وسلم لأهمية الأمر بتغيير جلسته وحاله
١٨٨...١٩١	المطلب الثاني: التفاعل المناسب مع الموضوع: مثل تغيير الصوت والأسلوب بين الرفع والخفض، و...
١٩١	المطلب الثالث: طريقة الإشارة باليد
٢٠٠	الفصل الثالث أساليب الإقناع النبوية اللفظية.....
٢٠١	المبحث الأول الأساليب البلاغية
٢٠١	المطلب الأول: ذكر الشيء ووضده
٢٠٣	المطلب الثاني: تكراره صلى الله عليه وسلم القول لتأكيد مضمونه
٢٠٧	المطلب الثالث: تأكيده صلى الله عليه وسلم التعليم بالقسم تنبيهاً لأهمية ما يقول وتقوية للحكم
٢٠٨	المطلب الرابع: إثارته صلى الله عليه وسلم السامع بتكرار النداء مع تأخير الجواب
٢١٠	المطلب الخامس: أسلوب السؤال
٢١٦	المطلب السادس: أسلوب القصة
٢٢٠	المبحث الثاني الأساليب العقلية
٢٢٠	المطلب الأول: أسلوب التمثيل
٢٢٦	المطلب الثاني: أسلوب المحاكاة العقلية (القياس)
٢٣٥	المطلب الثالث: أسلوب تعليم الشرائع بالتدرج
٢٣٩	المبحث الثالث الأساليب العاطفية
٢٣٩	المطلب الأول: أسلوب الوعظ والتذكير
٢٤٧	المطلب الثاني: أسلوب الترغيب والترهيب
٢٥٩	المطلب الثالث: أسلوب مراعاة الاعتدال والبعد عن الإملال
٢٦٢	المطلب الرابع: أسلوب مراعاة ظرف المتلقي

٢٦٤	المطلب الخامس: أسلوب مراعاة الفروق الفردية
٢٦٩	المطلب السادس: أسلوب الممازحة والمداعبة
الفصل الرابع الوسائل الإقناعية النبوية المنهج النبوي لإقناعي في حلّ المشكلات الزوجية..... ٢٧٦	
المبحث الأول الكتابة	
٢٧٧	المطلب الأول: استخدام النبي صلى الله عليه وسلم الرّسم على الأرض
٢٧٩	المطلب الثاني: استخدام النبي صلى الله عليه وسلم الرسالة.
٢٨٤ المبحث الثاني الخطبة	
٢٨٤	المطلب الأول: خطبة الصفا
٢٨٩	المطلب الثاني: خطبة بيعة العقبة
٢٩١	المطلب الثالث: خطبة حجة الوداع
٣٠١ المبحث الثالث المنهج النبوي في حل المشكلات الزوجية	
٣٠١	المطلب الأول: موقف الخلاف على النّفقة مع الزوجة
٣٠٧	المطلب الثاني: موقف التعامل مع الغيرة
٣٠٨	المطلب الثالث: حادثة الإفك
٣١٩ الفصل الخامس تطبيق المنهج الإقناعي النبوي عملياً.....	
٣٢٠ المبحث الأول تطبيق منهج الإقناع النبوي في الدعوة	
٣٢٠	المطلب الأول: استبيان حول ملاءمة أسلوب الإقناع بالقدوة الحسنة في الدعوة
٣٢١	المطلب الثاني: استبيان حول ملاءمة أسلوب الإقناع بالمظهر والهيئة في الدعوة
٣٢٢	المطلب الثالث: استبيان حول ملاءمة أسلوب الإقناع بالسكوت الدعوة
٣٢٤	المطلب الرابع: استبيان حول ملاءمة أسلوب الإقناع بإبراز الطبيعة البشرية في الدعوة
٣٢٤	المطلب الخامس: استبيان حول ملاءمة استخدام لغة الجسد في الدعوة
٣٢٥	المطلب السادس: استبيان حول ملاءمة ذكر الشيء وضده في الدعوة
٣٢٦	المطلب السابع: استبيان حول ملاءمة أسلوب تكرار القول لتأكيد مضمونه في الدعوة
٣٢٧	المطلب الثامن: استبيان حول ملاءمة أسلوب القسم لتأكيد الكلام في الدعوة
٣٢٨	المطلب التاسع: استبيان حول ملاءمة أسلوب السّؤال في الدعوة
٣٢٩	المطلب العاشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب التمثيل في الدعوة
٣٣٠	المطلب الحادي عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب القياس في الدعوة
٣٣١	المطلب الثاني عشر: استبيان حول ملاءمة مراعاة الاعتدال والبعد عن الإملال في الدعوة
٣٣٢	المطلب الثالث عشر: استبيان حول ملاءمة مراعاة ظرف المتلقي في الدعوة

- المطلب الرابع عشر: استبيان حول ملاءمة مراعاة الفروق الفردية في الدعوة ٣٣٣
- المطلب الخامس عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب الوعظ في الدعوة ٣٣٤
- المطلب السادس عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب الترغيب والترهيب في الدعوة ٣٣٥
- المطلب السابع عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب القصّة في الدعوة ٣٣٧
- المطلب الثامن عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب الممازحة والمداعبة في الدعوة ٣٣٩
- المطلب التاسع عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب التدرّج في تعليم الشرائع ٣٤٠
- المبحث الثاني تطبيق منهج الإقناع النبوي في الخطابة ٣٤٣**
- المطلب الأول: استبيان حول ملاءمة أسلوب الدخول المباشر في الموضوع بدون ذكر الحمد والثناء في الخطابة ٣٤٣
- المطلب الثاني: استبيان حول ملاءمة أسلوب التركيز على موضوع واحد فقط في الخطبة ٣٤٤
- المطلب الثالث: استبيان حول ملاءمة أسلوب التركيز على لفت انتباه المخاطبين في الخطبة ٣٤٥
- المطلب الرابع: استبيان حول ملاءمة أسلوب التركيز على المهمّات، والقطعيّات، والعموميّات في الخطابة ٣٤٦
- المطلب الخامس: استبيان حول ملاءمة أسلوب الحوار المفتوح مع الجمهور في الخطبة ٣٤٧
- المطلب السادس: استبيان حول ملاءمة أسلوب مناداة الجمهور باسمه العام بنسبته إلى قبيلة، أو بلدة في الخطبة ٣٤٨
- المطلب السابع: استبيان حول ملاءمة أسلوب المدخل الكلاسيكي في الخطبة ٣٤٩
- المطلب الثامن: استبيان حول ملاءمة أسلوب استعراض مسلّمات عاطفيّة في الخطبة ٣٥٠
- المطلب التاسع: استبيان حول ملاءمة أسلوب التركيز على محور الخطبة ٣٥١
- المطلب العاشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب ذكر أكثر من موضوع في الخطبة ٣٥٢
- المطلب الحادي العاشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب وضع الخاتمة في الخطبة ٣٥٣
- المبحث الثالث تطبيق منهج الإقناع النبوي في حلّ بعض المشكلات الزوجية ٣٥٥**
- المطلب الأول: استبيان حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في حلّ مشكلة الخلاف على النفقة ٣٥٥
- المطلب الثاني: استبيان حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في حلّ مشكلة الغيرة ٣٥٦
- المطلب الثالث: استبيان حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في حلّ مشكلة الاتهام بالخيانة الزوجية ٣٥٧
- الخاتمة والنتائج والتوصيات ٣٦١**
- أولاً - أهمّ النتائج ٣٦٤**
- ثانياً - أهمّ التوصيات ٣٦٦**
- الفهارس ٣٦٧**
- فهرس المراجع ٣٧٩**

المقدمة

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شَرِّهِ وَأَنْفُسِنَا وَسَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا مِنْ يَهْدِيهِ اللَّهُ فَلَا مَضَلَّ لَهُ، وَمَنْ يَضِلُّ فَلَا هَادِيَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، وَأَمِينُهُ عَلَىٰ وَحْيِهِ، وَخَيْرَتُهُ مِنْ خَلْقِهِ، وَسَفِيرِهِ بَيْنَهُ وَبَيْنَ عِبَادِهِ، الْمَبْعُوثِ بِالذِّينِ الْقَوِيمِ، وَالْمَنْهَجِ الْمُسْتَقِيمِ، أَرْسَلَهُ اللَّهُ رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ وَإِمَامًا لِّلْمُتَّقِينَ وَحِجَّةً عَلَى الْخَلَائِقِ أَجْمَعِينَ .

{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تَقَاتِهِ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنْتُمْ مُسْلِمُونَ} [آل عمران: ١٠٢].

{يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا} [النساء: ١].

وبعد :

فلقد استطاع النبي صلى الله عليه وسلم في زمنٍ قصيرٍ أن يحوّل عرباً أجلافاً من عبادة الأصنام التي تأصلت في نفوسهم إلى الحد الذي يدفعهم إلى الموت في سبيل تلك الآلهة إلى عبادة رب العالمين، وانتزع من قلوبهم بفضل الله حبّ الآلهة الذي تربّع على عرش قلوبهم، فإنّ الذين ارتدّوا بعد وفاة رسول الله صلى الله عليه وسلم لم يفكروا في العودة إلى تلك العبادة، بل أخذو بعضهم يدّعي النبوة، وهذا إن دلّ على شيءٍ، فإنّما يدلّ على التأثير الكبير للنبي صلى الله عليه وسلم على أولئك

العرب حتى عند من يكفر، فإنه يفكر في تَمَمِّص شخصيته صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم، ولم يتوقف أعداء الإسلام [على الرغم من سمو الإسلام، وسمو قدر نبيه الذي أقنع راعي الإبل في الصحراء] من الكيد للإسلام، ونبيه عبر مرَّ التاريخ، وهذا ما نلاحظه اليوم من خلال الهجمة المرعبة من أعداء الإسلام نتيجة سيطرة العولمة على الواقع بهدف زرع فكرةٍ واحدةٍ في الحضارات البشرية خاصةً أنّ الإسلام فكرةٌ اعتقاديَّةٌ، فوصفوا الإسلام، والمسلمين بالإرهاب لإسقاط هذا الدين بالكلية من النفوس ومن الأرض حيث اتخذت الولايات المتحدة الأمريكية الإسلام عدوًّا جديدًا بعد زوال الشيوعيَّة، فجعلت أدوات العولمة ودور عرض الرامج (السينما) خدمةً لمخططاتها في ضرب الإسلام، ورموزه اعتماداً على كتب المستشرقين الحافلة بتزييف الحقائق التاريخيَّة، والثوابت الإسلاميَّة، وقد وصل الأمر بهؤلاء الأعداء اليوم إلى الطعن، والتطاول على شخص النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم، وبالمقابل عملوا على رفع شأن رموزهم التاريخيَّة والمعاصرة.

لذلك وجد الباحث أنه لا بدّ من دراسة السنَّة النبويَّة دراسةً جديدةً عصريَّةً تظهر عكس الفكرة التي يتبنّاها الأعداء عن الإسلام، وأنّ الإسلام لا يقوم على الإكراه الذي تأباه النفوس، وإنّما يقوم على الإقناع، وتطبيق أساليبه ومهاراته، ولقد آثر الباحث دراسة السنَّة على دراسة القرآن لما للسنَّة من صلةٍ مباشرةٍ بشخص النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم، ومساعدتها الباحث على تجلية الجانب الإقناعي في شخصيَّة الرسول صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم، وتقديمه كأنموذجٍ إقناعيٍّ تواصلٍ فريدٍ يخرس ألسنة المتطاولين، ويبطل كيد المتأمرين، وينهل من منهجه العاملون في الدعوة إلى هذا

الدين الحنيف، فالنبي صلى الله عليه وسلم اعتمد المنهج العلمي في مخاطبة العقول والنفوس لإقناعها بما جاء به عن ربه عز وجل مستعملاً أساليب متنوّعة تقوم على الحوار، ومراعاة أحوال المخاطبين، وطبيعة نفوسهم لدفع الشبهات، والإجابة عن تساؤلات الصحابة رضوان الله عليهم أجمعين، فهو منهج علمي، وإداري متفوق على من جاء بعده صلى الله عليه وسلم، وإليه يعود الفضل في إرسائه، وقد أثبت هذا المنهج النبوي فاعليته في إيصال رسالته صلى الله عليه وسلم وتأثيره في المخاطبين، والطريق إلى تجلّية كل هذا عرض المميّزات الشخصية للنبي صلى الله عليه وسلم، وأقواله وخطبه ورسائله وأفعاله. وسوف يقوم الباحث في هذا البحث بعون الله تعالى بـ:

- ١ - تعريف فنّ الإقناع وأهمّيته وضرورته وأهمّ نظريّاته، وأساليبه، ومهاراته.
- ٢ - تعريف شخصيّة رسول الله صلى الله عليه وسلم وتحليل المواقف التي حدثت معه والتي كانت فيها شخصيته كفيلةً بإقناع الجمهور بما يريدّه صلى الله عليه وسلم وذلك لما يتميّز به رسول الله صلى الله عليه وسلم من شخصيّة ساحرةٍ جاذبةٍ.
- ٣ - توضيح الأساليب النبويّة الإقناعيّة غير اللفظيّة، وهي أسلوب الإقناع بالأسوة الحسنة، وأسلوب لغة الجسد، مبيّناً معانيها وضارباً بعض الأمثلة عليها من السنّة النبويّة.

- ٤ - توضيح الأساليب الإقناعيّة النبويّة اللفظيّة وهي الأساليب البلاغيّة، وتشمل: (أسلوب ذكر الشيء وضده، وتكرار القول لتأكيد مضمونه، وتأكيد التعليم بالقسم، وإثارة السامع بتكرار النداء مع تأخير الجواب، وأسلوب السؤل، وأسلوب

القصة) والأساليب العقلية، وتشمل (أسلوب التمثيل، وأسلوب المحاكاة العقلية، وأسلوب تعليم الشرائع بالتدرج)، والأساليب العاطفية، وتشمل (أسلوب الوعظ والتذكير، وأسلوب الترغيب والترهيب وأسلوب مراعاة الاعتدال والبعد عن الإملال، وأسلوب مراعاة ظرف المتلقي، وأسلوب مراعاة الفروق الفردية، وأسلوب الممازحة والمداعبة).

٥ - وسوف يتكلم الباحث عن الخطبة والكتابة في مبحثين ولن يتعرض للكلام عن الحوار لأن معظم الأساليب التي سيعرضها الباحث تقع ضمن الحوار.

٦ - عرض المنهج النبوي في حلّ المشكلات الزوجية، والدعوة والخطابة، ثمّ تطبيق المنهج النبوي عملياً في حلّ المشكلات الزوجية وإعداد الدعاة والخطابة في فصلٍ خاصٍ.

لأنّ السنّة النبويّة هي بمثابة مرجع علمي وإداري لمسائل فنّ الإقناع وإبراز النبيّ صلّى الله عليه وسلّم كأنموذج، ثمّ بيان أساليب الإقناع ومهاراته ووسائله ونظريّاته عند علماء النفس والاجتماع، ثمّ ربطها بالأساليب والوسائل الإقناعيّة في السنّة النبويّة كأمثلة واقعية حيّة تُظهر ما يتفق من تلك الأساليب والوسائل مع ديننا الحنيف، وما يختلف منها، ومدى إمكانية تطبيقها على أرض الواقع في هذا العصر.

أهمّية الموضوع:

- ١ - " إنَّ هذا الدين الذي امتنَّ الله به على المسلمين دستورُ خالدٍ، ومنهجٌ ثابتٌ لا يهتدي إلا إلى الخير، وقام بمحاورة الغير على الإقناع في أعلى درجاته التي تصل به مستوى العلم والفن، وهذا الذي أثبتته القرآن والسنة النبويَّة، ودعا إليه مثل إقامة الحجَّة من الله على ملائكته في جعل آدم خليفة الله في الأرض، وغيره من المواقف .
- ٢ - " عناية النبي صلى الله عليه وسلّم بالإقناع في نواحي حياته المعيشيَّة، والدعويَّة ممَّا يجدر بنا إبراز هذه الشخصيَّة كأنموذج يخطف الأضواء عن عمالقة الإقناع لكي نقتدي به على الوجه الصحيح والأكمل على مدى الزمان .
- ٣ - " يعدّ فنّ الإقناع دعامةً مهمَّةً في بناء العمل الإسلامي الذي يسعى إلى دعوة النَّاس إلى الدين الحقّ .
- ٤ - " إنَّ لغة الإقناع لغةٌ حضاريَّةٌ ساميةٌ تتفق مع روح الإسلام الذي له الغلبة بما يحتويه من معاني العزَّة، حيث يحاول أعداء الإسلام وصف اللغة الإسلاميَّة بالإرهاب والهمجية حسداً من عند أنفسهم .
- ٥ - " توجد علاقةٌ قويَّةٌ بين الاعتقاد والموقف والسلوك الإنسانيّ، وبعدّ الموقف أثراً من آثار الاعتقاد، وهو الذي يؤثر بدوره في السلوك، وبما أنّ النفس البشريَّة تأبى الإكراه، فلا بد من سلوك طريق آمنةٍ وسهلةٍ لتغيير اعتقاد شخصٍ ما، وبالتالي موقفه، ثمّ سلوكه بما يعود بالخير على المسلمين، وهذا الأمر يشعر بضرورة سلوك طريق الإقناع، ومعرفة أساليبه ومهاراته لكي يتسلَّح بها كلٌّ داعيةٍ، وصاحب همٍّ من المسلمين .

٦ - قيام وسائل الإعلام، والجمعيات، والمؤسسات المعادية - خاصةً في ظلّ الانفتاح الاتصالي العالمي - بالمحاولات الكبيرة، والجبارة لإقناع الفرد المسلم، وتغيير موقفه إزاء أمرٍ معينٍ، أو شعيرةٍ إسلاميةٍ عن طريق الضخ الكبير للأكاذيب، والمعلومات، والإعلانات لتصوير عظمة ما يروّجون له، وسخف ما عند المسلمين وضحاياه لتذكية شعور المسلم بالضعف والتأخر والتبعية، مما يؤدي إلى انحراف المسلمين خاصةً الشباب عن المنهج الإسلامي القويم، لذا كان لزاماً على الدعاة إلى الله إزاء هذا الإعداد الهائل من قبل أعداء هذا الدين لتقويض أركانه بذل كل ما في وسعهم، ومواصلة العمل والعلم الجادّين لردّ هذه الموجة العارمة لكي يعود إلى هذا الدين مركز الصدارة خصوصاً أنّه دينٌ يحترم العقل، ويعطي له حرّية التأمّل، والتفكير من دون أن يسدّ أمامه الطريق بباب الإكراه.

أسباب اختيار الموضوع:

١. أنّ الإقناع من أنجع الوسائل لدعوة الناس إلى الإسلام لأنّه يخاطب العقول بعيداً عن سفسطة الفلاسفة، وتعقيدات المنطقيين، ويخاطب الرّوح بلغة العاطفة البسيطة بعيداً عن تحليقات الخيال، ومراوغة الدجالين، وهذا هو السبب في انتشار الإسلام سابقاً بسرعةٍ غير معهودةٍ، فكان من المهمّ معرفة هذا الفنّ.
٢. التعرّف على الأساليب الإقناعية في السنّة ليطمّ توظيفها في الدعوة إلى الله، وأن نكون مصدرين لا مستوردين من الثقافات الأخرى خاصةً ما لا يتناسب مع مبادئ ديننا الحنيف.

٣ . إبراز شخصية النبي صلى الله عليه وسلم الإقناعية حيث تعتبر كل شخصية إسلامية تبعاً لهذه الشخصية الأساسية، فإن زال هذا الرمز زالت كل الرموز بعدها، وإن سطع هذا الرمز لمعت بسطوعه كل الرموز الأخرى .

٤ . تقصير المسلمين في نشر معالم الدين، وكذلك التأثير في الآخرين خصوصاً في هذه الموجة الكبيرة من مواقع التواصل الاجتماعي، وهذا عائد إلى عدم تسلح الدعاة القائمين بالخطاب الإقناعي بالخبرة الكافية بفن الإقناع وأساليبه ومهاراته، وكذلك إلى عناد المدعوين والمشككين في هذا الدين، وتعاونهم وتعاضدهم في هدم ركائز هذا الدين، وفي وصفه بالإرهاب والاضطهاد والعجز عن مخاطبة العقول .

مشكلة البحث :

تكمن مشكلة البحث في النقاط الآتية :

- ١ . الكشف عن أساليب الإقناع ومهاراته، وتمييزه كفن في السنة النبوية .
- ٢ . وهل يعد النبي صلى الله عليه وسلم أمودجاً إقناعياً يحتذى به من خلال أقواله وأفعاله وتقريراته؟
- ٣ . بيان المنهج الذي سلكه النبي صلى الله عليه وسلم في إقناع الآخرين، ومدى إمكانية تطبيقه على أرض الواقع وماهي ثمراته؟
- ٤ . إبراز المواقف التي لجأ النبي صلى الله عليه وسلم فيها لاستخدام فن الإقناع .

الدراسات السابقة:

١. دراسة الدكتور عدنان محمود محمد كلحوت بعنوان: (وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني في ضوء القرآن الكريم السنّة النبويّة)¹. حيث تناولت هذه الدراسة الخطاب الديني عند المسلمين، وعند غير المسلمين، وبين المؤلف أقسام كل نوع من الخطابين، والوسائل الإقناعيّة، ولكن بشكلٍ مختصر، ولم يذكر المؤلف الأدلة على هذه الوسائل من السنّة النبويّة، ولم يفصل المؤلف في أساليب الإقناع، بل ذكرها بشكلٍ مجملٍ، ولم تتعرض الدراسة لتخريج الأحاديث، أو دراسة أسانيدها، وبيان درجتها، ولم تتعرض كذلك لشرح الأحاديث، أو استخراج فوائدها، ولم يشر المؤلف إلى الجوانب الإقناعيّة.

٢. دراسة الدكتور إبراهيم الحميدان بعنوان: (الإقناع والتأثير دراسةً تأصيليّةً)²، وقد كان هدف هذه الدراسة إبراز المرجعيّة الإسلاميّة حول بعض جوانب الإقناع والتأثير، وقد وفق المؤلف في تأصيل الكثير من تلك الجوانب، لكنّ الدراسة لم تستوعب كلّ أساليب الإقناع والتأثير ضمن إطار الدعوة إلى الإسلام، وأمّا الأحاديث التي عرضها المؤلف كانت فقط للاستدلال على الأساليب التي تناول دراستها دون أن يقوم المؤلف بتخريجها تخريجاً كافياً، أو شرحها، أو دراستها.

¹ ينظر: الكلحوت عدنان محمود محمّد، وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني في ضوء القرآن الكريم والسنّة النبويّة، قسم الدراسات الإسلاميّة، كليّة الآداب، جامعة الأقصى، غزة.

² ينظر: إبراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسةً تأصيليّةً دعويّةً، مجلة الإمام محمّد بن سعود الإسلاميّة، العدد ٤٩، محرّم ١٤٢٦هـ.

٣. دراسة الدكتور محمد الأمين بله الأمين الحاج بعنوان: (أساليب الدعوة وسائل الإقناع في السنّة النبويّة جمعٌ ودراسةٌ تحليلية) ¹، وهدفت هذه الدراسة إلى تناول الأساليب الدعويّة ووسائل الإقناع في السنّة النبويّة، لكنّ الدراسة تناولت أساليب الدعوة إلى الله الواردة في القرآن الكريم من خلال عرض قصص الأنبياء في دعوة أقوامهم، وبيّنت الدراسة الأساليب الماديّة والمعنويّة في الدعوة إلى الله، واستراتيجيّات خطاب القرآن الكريم للعقل البشري، وهذه الدراسة لم تقم بالاستدلال بالأحاديث النبويّة في كلّ مباحثها، وأمّا الأحاديث الواردة فيها فلم يتمّ الحكم عليها ولم تقم الدراسة بتناول بقيّة أساليب الإقناع الواردة في السنّة النبويّة.

٤. دراسة الدكتورة جنان محمد مهدي العقيدي بعنوان: (لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي) ² قامت هذه الدراسة بتلمّس أثر تنوع الأسلوب اللّغوي في إقناع المخاطب والتأثير على فكره، وتغيير قناعاته بدراسة موضوع حكمة النبي صلّى الله عليه وسلّم، وتناولت هذه الدراسة الأساليب الإقناعيّة، لكنّها لم تستوعب كلّها، كذلك لم تفرّق الدراسة بين الوسائل والأساليب، وقد ذكرت المؤلّف الأحاديث النبويّة في دراسته على سبيل الاستدلال دون أن يتناولها بالدراسة، والتخريج، وإظهار الجوانب الإقناعيّة.

¹ ينظر: الأمين الحاج محمد الأمين بله، أساليب الدعوة ووسائل الإقناع في السنّة النبويّة جمع ودراسة تحليليّة، أطروحة دكتوراه، قسم الدراسات النظريّة، معهد بحوث ودراسات العلم الإسلامي، جامعة أم درمان الإسلاميّة، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٠م.

² ينظر: جنان محمد مهدي العقيدي، جامعة بغداد، كليّة التربية للبنات، قسم اللغة العربيّة.

حدود الدراسة: حياة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ من بعثته حتى وفاته.

المنهج الذي اتبعه الباحث:

إنَّ المنهج الذي سلكه الباحث في هذا البحث هو المنهج الاستقرائي التحليلي .

● أمّا بالنسبة للمنهج المتبع في دراسة كتب علم الاجتماع، فقد حاول الباحث الاعتماد على أحدث الكتب المتعلقة بموضوع البحث، حيث سيعرض الفكرة العلميّة المتعلقة بفنّ الإقناع من هذه الكتب، ثمّ سيعقب بذكر الأدلّة من القرآن والسنة، إمّا لدعم الفكرة، أو نقضها.

● وأمّا بخصوص دراسة الأحاديث، والتي تعتبر تطبيقاً عملياً لهذا الموضوع فنّ الإقناع، فسوف يعرض الباحث الحديث النبويّ أولاً، ثمّ يقوم بشرحه واستخراج الفوائد الفقهيّة والتربويّة، وبعد ذلك سيقوم بتحليل الموقف الإقناعي الذي يتضمّنه هذا الحديث النبويّ.

● وأمّا بخصوص طريقة تخريج الأحاديث النبوية والمراجع والمصادر والرموز التي تم الاعتماد عليها كانت وفق المنهج الآتي:

١. اعتماد المراجع والمصادر الأصلية في العزو والدلالة، وذكر الآيات بأرقامها وأسماء سورها.

٢. تخريج الأحاديث النبوية الشريفة من مصادرها الأصلية بقدر الإمكان، فإذا كان الحديث في الصحيحين أكتفي بتخريجه منهما، وإذا كان في السنن أذكره أينما ورد في كل السنن مع التعليق عليه هل هو صحيح أم غير ذلك في الكتب المعتمدة في التخريج.

٣. نسبة الأقوال لأصحابها وتخريجها من مصادرها الأصلية.
٤. ترجمة الصحابة رواة الأحاديث الواردة في الدراسة والفقهاء، من كتاب الإصابة في تمييز الصحابة لابن حجر على الأغلب.
٥. دراسة الكتب المتعلقة بعلوم القرآن والتفسير، والتركيز على الجانب اللغوي.
٦. اعتماد ترتيب فهرس الأعلام وفهرس المصادر والمراجع على الترتيب الأبجدي لحروف اللغة العربية بعد استثناء "أل" التعريف و"ابن".
٧. اعتماد تنسيق الحواشي السفلية على القواعد التالية:
 - في المراجع القديمة اعتمدت كتابة لقب المؤلف أولاً، ثم اسمه، ثم اسم مؤلفه ثم التحقيق إن وجد، ثم دار النشر ثم مكانها، ثم الطبعة، ثم الجزء والصفحة.
 - في المصادر الحديثة اعتمدت اسم المؤلف مباشرة ثم عنوان الكتاب، ثم الدار ومكانها، ثم الطبعة ثم الجزء والصفحة.
 - في تخريج الأحاديث اعتمدت كتابة اسم المؤلف مباشرة، ثم عنوان مؤلفه، ثم التحقيق إن وجد، ثم الدار الناشرة ومكانها، ثم الطبعة، ثم الكتاب والباب، ثم رقم الحديث ثم الجزء والصفحة.
 - بالنسبة للاقتباس والكلام المعترض والحديث النبوي اتبعت القواعد التالية في اختيار الأقواس: « » لكتابة الحديث النبوي، و " " للاقتباس الحرفي، و - - للكلام المعترض.

خطة الرسالة:

تقوم الرسالة على مقدمة وسبعة فصولٍ وخاتمةٍ، على النحو الآتي:
المقدمة: تشمل أهمية الموضوع، وأسباب اختياره، ومشكلة الدراسة، والدراسات السابقة التي لها صلةٌ بالموضوع ومنهج البحث، وخطة البحث.

الفصل الأول: الإقناع ونظريّاته وأساليبه ومهاراته، وفيه أربعة مباحث:

المبحث الأول: تعريف الإقناع وأهميّته وضرورته

المبحث الثاني: نظريات الإقناع وطرقه

المبحث الثالث: أساليب الإقناع

المبحث الرابع: أهمّ مهارات الإقناع

الفصل الثاني: أساليب الإقناع النبوية غير اللفظية

المبحث الأول: أسلوب الإقناع بالأسوة الحسنة

المبحث الثاني: أسلوب لغة الجسد في الحوار

الفصل الثالث: أساليب الإقناع النبوية اللفظية

المبحث الأول: الأساليب البلاغية

المبحث الثاني: الأساليب العاطفية

الفصل الرابع: الوسائل الإقناعية النبوية والمنهج النبوي الإقناعي في حل

المشكلات الزوجية

المبحث الأول: الكتابة

المبحث الثاني: الخطبة

المبحث الثالث: المنهج النبوي الإقناعي في حلّ المشكلات الزوجية والدعوة
والخطابة

الفصل الخامس: تطبيق المنهج الإقناعي النبوي عملياً

المبحث الأول: تطبيق منهج الإقناع النبوي في الدعوة، وفيه تسعة عشر مطلباً

المبحث الثاني: تطبيق منهج الإقناع النبوي في الخطابة، وفيه أحد عشر مطلباً

المبحث الثالث: تطبيق منهج الإقناع النبوي في حلّ بعض المشكلات الزوجية

الخاتمة والنتائج والتوصيات

الفهارس

المراجع

الفصل الأول

الإقناع ونظرياته وأساليبه ومهاراته

إن معرفة أساليب وطرق الإقناع ضرورية في الحقول الإعلامية، والسياسية، والاجتماعية، والتسويقية، والدينية وغيرها ممن يقصدون استمالة الجماهير، وأحوج ما يكون للبحث عن أساليب وطرق يتم من خلالها إقناع، وجذب الشباب المسلم، وغيرهم من أمم الأرض هم الدعاة والعلماء، لذلك سيتكلم في هذا الفصل الباحث عن الإقناع في مباحث أربعة:

المبحث الأول: الإقناع وأهميته وضرورته، وفيه أربعة مطالب: المطلب الأول يتناول الحديث عن تعريف الإقناع وأما المطلب الثاني، فسيبين فيه الباحث فيما إذا كان الإقناع فناً، أم علماً، أما المطلب الثالث، فسيبين فيه الباحث الهدف من عملية الإقناع، وأما المطلب الرابع، فيتكلم عن ضرورة إقناع في الدعوة الإسلامية.

المبحث الثاني: نظريات الإقناع وطرقه، وفيه مطالب خمسة، أما المطلب الأول، فيتناول فيه الباحث الحديث عن النظرية الكلاسيكية الشرطية، وأما المطلب الثاني، فيتناول فيه الباحث الحديث عن نظرية تعلم الرسالة، وأما المطلب الثالث، فيتناول فيه الباحث الحديث عن أهم النظريات المطروحة في مسألة المتلقي، وأما المطلب الرابع، فيتناول فيه الباحث الحديث عن نظريات الدوافع أو الميول، وأما المطلب الخامس، فيتناول فيه الباحث الحديث عن نظرية الإقناع الذاتي.

المبحث الثالث: أساليب الإقناع، ففيه مطالب خمسة، المطلب الأول، فيتناول فيه الباحث الحديث عن قسم عرض المضمون، أمّا المطلب الثاني، فيتناول فيه الباحث الحديث عن قسم الاستمالات في الإقناع، التي تقسم إلى استمالات عقلية، وعاطفية، وأمّا المطلب الثالث، فيتناول فيه الباحث الحديث عن قسم طرق الإقناع، أمّا المطلب الرابع، فيتناول فيه الباحث الحديث عن قسم الحجج في الإقناع، أمّا المطلب الخامس، فيتناول فيه الباحث الحديث عن قسم الأساليب العملية في الإقناع.

المبحث الرابع: أهمّ مهارات الإقناع، وفيه مطالب أربعة، المطلب الأول، فيتناول فيه الباحث الحديث عن مهارة الحديث أو الاتصال اللفظي، وأمّا المطلب الثاني، فيتناول فيه الباحث الحديث عن مهارة كسب محبة الجمهور والاهتمام به، وأمّا المطلب الثالث، فيتناول فيه الباحث الحديث عن مهارة لغة الجسد، وأمّا المطلب الرابع، فيتناول فيه الباحث الحديث عن مهارة الإنصات والاستماع.

المبحث الأول تعريف الإقناع وأهميته وضروريته

إنَّ معرفة أساليب وطرق الإقناع ضروريَّةٌ في الحقول الإعلاميّة، والسياسيّة، والاجتماعيّة، والتسويقيّة، والدينيّة وغيرها ممَّن يقصدون استمالة الجماهير، واستقطابها فلا يمكن إكراه الناس على اتخاذ موقفٍ ما، أو التصرف بطريقةٍ معيَّنة، ففي مجال الاعتقاد حرم الله الإكراه، فقال وهو يخاطب رسوله: **{لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَدْ تَبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ فَمَنْ يَكْفُرْ بِالطَّاغُوتِ وَيُؤْمِنَ بِاللَّهِ فَقَدِ اسْتَمْسَكَ بِالْعُرْوَةِ الْوُثْقَى لَا انْفِصَامَ لَهَا وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ}** [البقرة: ٢٦٥].

وقال تعالى: **{وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَأَمَنَّ مِنَ فِي الْأَرْضِ كُلَّهُمْ جَمِيعًا أَفَأَنْتَ تُكْرَهُ النَّاسَ حَتَّى يَكُونُوا مُؤْمِنِينَ}** [يونس: ٩٩].

وتجدر الإشارة إلى أنَّ عملية الإقناع عمليةٌ متعددةٌ، فهي تشمل كل نواحي الحياة، كذلك لا يقتصر الإقناع على الأفراد، وإمَّا يقوم بعملية الإقناع جمعياتٌ، ومؤسساتٌ، ومكوناتٌ أخرى.

ويرى الباحث أنه من المهمّ تسليط الضوء على نظريات، وتجارب الغرب، وبيان ما يتطابق منها مع ما ورد في الإسلام خاصةً في سنّة النبي صلّى الله عليه وسلّم، وكشف ما وصل إليه علماء المسلمين في هذا المجال ليتمّ استنباط المنهج النبوي، ثم تقريره في عملية الإقناع تلبيةً لحاجة المجتمع الإسلامي لأسلوبٍ، ومنهجٍ إقناعيٍّ

مقبولٍ لدى مختلف شرائح المجتمع؛ لذلك سيتحدث الباحث عن هذا الأمر وفق المطالب الآتية:

المطلب الأول: تعريف الإقناع

هناك مصطلح يطرح فيما يخص الإقناع أنه فن، ولتوضيح هذا الأمر سيبين الباحث تعريف الإقناع، وتعريف الفن.
١ - تعريف الفن.

الفن لغةً: واحد الفنون، وهي الأنواع، والفن أي الحال.
والفن: الضرب من الشيء، والجمع أفنانٌ وفنونٌ، وهو الأفنون، والرجل يفنن الكلام أي يشتق في فن بعد فن، والتفنن فعلك. ورجلٌ مفننٌ: يأتي بالعجائب.
افتن الرجل في كلامه وخصومته إذا توسع وتصرف.
وافتن: أخذ في فنونٍ من القول. والفنون: الأخطا من الناس. وإن المجلس ليجمع فنوناً من الناس أي ناساً ليسوا من قبيلةٍ واحدةٍ.
وفنن الناس: جعلهم فنوناً، والتفنن التخليط؛ يقال: ثوبٌ فيه تفنينٌ إذا كان فيه طرائق ليست من جنسه¹.

جاء في مختار الصحاح أن الفن هو واحد الفنون أي الأنواع، وفي معجم لسان العرب فقد عرف ابن منظور كلمة الفن بأنها: واحد الفنون أي الأنواع، كما عرف

1 ينظر: ابن منظور جمال الدين أبو الفضل محمد بن مكرم بن علي ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (ت: ٧١١هـ)، لسان العرب، د: صادر - بيروت، ط٣، ١٤١٤ هـ: مادة فن، والفيروز آبادي مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفيروز آبادي (ت: ٨١٧هـ)، القاموس المحيط، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، د: مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، ط٨، ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥ م: مادة فن.

الفن على أنه الحال، وهو الضرب من الشيء، وجمعه فنون وأفنان. في حين عرف الفيروز أبادي الفن على أنه: الحال والضرب من الشيء، وهو التزيين.

وقد جاء في معجم الوسيط أن الفن هو التطبيق العملي للنظريات العملية باستخدام الوسائل التي تحققها، ويتم اكتساب الفن بالدراسة والتمرين عليه، وهو عبارة عن مجموعة من القواعد الخاصة بحرفة أو صناعة ما. كما جاء أنه مجموعة الوسائل التي يستخدمها الفرد لإثارة المشاعر والعواطف بما فيها عاطفة الجمال، كالتصوير والموسيقى والشعر كما أنه مهارة يحكمها الذوق ومواهب الإنسان¹. وبالتالي فإن المعاني اللغوية للفن تشتمل على أنه هو التزيين أو الزينة، وهو الأسلوب الجميل، والمهارة في الشيء وإتقانه، ويربط هذا المعنى الفن بالصناعة، والمنفعة. كما أن الفن هو الإبداع وخلق أشياء ممتعة، والإتيان بكل ما هو جديد.

٢ - اصطلاحاً: يرى الباحث أن المعنى الاصطلاحي للفن لا يخرج عن المعنى اللغوي، لكن الجوهر الاصطلاحي الذي ستقع عليه اضاءات البحث هو ما يتعلق بما يلفت الانتباه من التنوع بين حالات الخطاب مع الآخرين.

ويمكن أن يستخلص للفن ثلاثة معانٍ مختلفة هي²:

● معنى عام: التطبيق العملي للنظريات العلمية، ويعتبر هذا الجانب التطبيقي للعلوم، وهو ما يسمى بالعلوم التطبيقية.

¹ ينظر: مجمع اللغة العربية بالقاهرة، المعجم الوسيط، دار الدعوة، مرجع سابق، مادة فن.

² ينظر: سيد أحمد بخيت علي، تصنيف الفنون العربية الإسلامية: دراسة تحليلية نقدية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي - فرجينيا - الولايات المتحدة الأمريكية، ط: ١١، ٢٠١١م: ص ٢٩ - ٤٠.

● معنى خاص: مهارة شخصية يمتلكها شخصٌ محترفٌ أو صاحب صنعةٍ، وهو ما يسمّى بالفنون التطبيقية، والتي تشتمل على الفنون اليدوية المعتمدة على مهارة الإنسان في تقديم أمور نافعة ومفيدة.

● معنى أكثر خصوصيةً: عملٌ جماليٌ يثير مشاعر السرور والفرح والبهجة في الناس، وهو ما يسمّى بالفنون الجميلة الهادفة لتمثيل وتصوير الجمال ومن أجل اللذة البعيدة عن كل منفعة أو مصلحة.

الشق الثاني: الإقناع.

الإقناع لغةً: من مادة قنع، أي الرضى بالشيء، يقال قنع بنفسه قنعاً، قناعةً أي رضي.

والقناعة، الرضا بالقسم، وفي القاموس المحيط: الإقناع هو السؤال، والتذلل، والقناعة، الرضى وأقنعه، أي أرضاه، وقنّعه بتشديد النون تقنيّاً أي أرضاه. ¹ ويرى الباحث أن مجمل معنى الإقناع اللغوي قائمٌ على إرضاء الآخر.

الإقناع اصطلاحاً:

عند العلماء العرب:

¹ ينظر: ابن منظور لسان العرب، مرجع سابق: مادة قنع، والفيروز أبادي الفيروز أبادي، الفيروز أبادي، القاموس المحيط، مرجع سابق: مادة قنع.

– عرفه القرطاجني¹: أنه حمل النفوس على فعل شيء، أو اعتقاده². ويرى الباحث أن هذا التعريف ليس كاملاً لأنه لم يحدد الشيء إذا كان إيجابياً، أو سلبياً.

– عرفه عبد الله محمد العوشن: بأنه عبارة عن عمليات فكرية، وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخرين واخضاعه لفكرة³. كذلك يرى الباحث أن صاحب التعريف لم يحدد هنا نوع الفكرة، وكذلك لم يذكر العمليات العملية.

– وعرفه أحمد زكي بدوي: دفع القارئ أو المستمع أو المشاهد للاستجابة المطلوبة، بأن توفر له أسباب الإقناع بالمزايا أو الفوائد التي يمكن أن تحققه له السلعة، أو الخدمة المعلن عنها، وكيف يمكن أن تؤدي إلى إشباع الحاجة أو مجموع الحاجات الفطرية والمكتسبة التي استثارها المعلن في مرحلة خلق الرغبة، ولا يمثل

1 القَرطَاجَنِيُّ (٦٠٨ - ٦٨٤ هـ = ١٢١١ - ١٢٨٥ م): حازم بن محمد بن حسن، ابن حازم القرطاجني، أبو الحسن: أديب من العلماء له شعر. من أهل قرطاجنة (بشرقي الأندلس) تعلم بها وبمرسية وأخذ عن علماء غرناطة وإشبيلية، وتلمذ لأبي علي الشلوبين ثم هاجر إلى مراكش، ومنها إلى تونس فاشتهر وعمر، وتوفي بها، من كتبه (سراج البلغاء). ينظر: الزركلي خير الدين بن محمود بن محمد بن علي بن فارس، الزركلي دمشقي (ت: ١٣٩٦هـ)، الأعلام، دار العلم للملايين، ط ١٥، - أيار / مايو ٢٠٠٢ م: ٢/١٥٩.

2 ينظر: حازم القرطاجني، منهج البلغاء، تحقيق محمد بن الخوجة، دار الكتب الشارقة، تونس، ط ١: ١٩٦٦: ص ٢٤.

3 ينظر: عبد الله محمد العوشن: كيف تقنع الآخرين، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض، ط ٣: ١٩٩٦: ص ١٨.

الإقناع الأسلوب العقلي فقط القائم على الحجج السليمة والبراهين المنطقية، بل يمتد ليشمل النواحي الأخرى، مثل الأسلوب العاطفي والإيحاء غير المباشر¹.

ويرى الباحث أن التعريف اقتصر هنا على تعديل السلوك باتجاه المصلحة المادية فقط دون الإشارة أيضاً إلى مشروعية المصلحة من عدمها.

– وعرفه الدكتور طه أحمد الزيدي²: بأنه العملية التي تقوم بمحاولة جعل الشخص يقبل رأياً أو فكرةً، أو يقوم بعملٍ معين³. وهنا يمكن أن يُقال أن الدكتور طه جعل الإقناع محاولةً، ويجب عنه أن من أهم الشروط التي ينبغي توافرها في العملية الإقناعية هي الجزم والتصميم عند تحقيق الهدف المنشود من وراء العملية الإقناعية، كما سبين ذلك الباحث إن شاء الله.

– وعرفه محمد نجيب الصرايرة: محاولةً واعيةً للتأثير في تفكير الآخرين، وسلوكياتهم من خلال استخدام استمالات شخصية، ومنطقية، ونفسية⁴. والنقد السابق يمكن توجيهه لهذا التعريف من جعل العملية الإقناعية مجرد محاولة.

1 ينظر: أحمد زكي بدوي: معجم مصطلحات الإعلام (انجليزي، فرنسي، عربي)، دار الكتاب اللبناني، لبنان، ط ١٩٩٤: ٢م: ص ٥٣.

2 الدكتور احمد طه الزيدي: باحث وأكاديمي عراقي مهتم بالشأن الإعلامي والسياسة الشرعية. وعضو في الهيئة العليا للمجمع الفقهي العراقي، والمشرف العام على مركز البصيرة للبحوث والتطور الإعلامي ومحاضر في الجامعات العراقية، ولد في سنة ١٩٩٩م، ينظر موقع وكيبيديا الموسوعة الحرة.

3 ينظر: عبد الله محمد العوشن، كيف تقنع الآخرين، م. س: ص ١٨.

4 ينظر: محمد نجيب الصرايرة العلاقات العامة للأسس والمبادئ، مكتبة الرائد العلمية، الأردن، ط: ٢٠٠١: ص ٩٤.

– وعرفه الدكتور معتصم بابكر مصطفى: هو استخدام وسائل الإعلام الجماهيرية لتقديم رسائل مخططة عمداً لاستنباط سلوكيات معينة من جانب جماهير القراء، أو المستمعين أو المشاهدين¹. من هذا التعريف يظهر أن كلمة استنباط توحى بأن الغاية من العملية الإقناعية هو خلق سلوك جديد لم يكن موجوداً سابقاً دون التطرق إلى تعديل السلوك الحالي، كما أنه لم يذكر الجانب الإعتقادي لدى المتلقي.

ب – عند علماء الغرب:

– عرفه الفيلسوف اليوناني أرسطو²: بأنه استخدام جميع الوسائل الممكنة في التأثير³.

وفي هذا التعريف يلاحظ أن نوع الوسيلة ليست معروفة، فلا بد أن تكون الوسيلة محددة حتى يمكن الحكم فيما إذا كانت تتوافق مع مبادئ ديننا، أم لا.

– عرفه هاري ميلز⁴: بأنه عملية تغيير، أو تعزيز⁵ المواقف، أو المعتقدات، أو السلوك.

1 ينظر: الدكتور معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - قطر، ٢٠٠٣ م: ص ٣٥.

2 أرسطو أو أرسطوطاليس: فيلسوف يوناني، تلميذ أفلاطون، ومعلم الإسكندر الأكبر، وواحد من عظماء المفكرين تغطي كتاباته مجالات عديدة منها الفيزياء، والميتافيزيقيا والسياسة، ولد سنة ٣٨٤ ق.م وتوفي سنة ٣٢٢ ق.م، ينظر: ويكيبيديا الموسوعة الحرة.

3 ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مكتبة دار جدة، ٢٠٠٩ م: ٢٠٠٩ م: ص ٢٤.

4 هاري ميلز (١٩٢٣ - ١٩٩٨): صحفي وكاتب وكبير، ولد في ويلز من عائلة فقيرة عاش معظم حياته في مدارس بالهند، ينظر: ويكيبيديا الموسوعة الحرة.

5 ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مكتبة جرير، ط١، ٢٠٠١ م: ص ٢.

أيضاً لم يذكر هاري ميلز هنا الوسيلة المستخدمة، ولا نوع المعتقد، أو السلوك، لأنَّ السلوك والمعتقد إذا كان سيئاً، لم يكن هناك أيَّ قيمةٍ للإقناع الذي يهدف نحو تعديل السلوك، والمعتقد المنحرف.

– عرّفه ديف لاكاني¹: بأنَّه الحث على الشروع في مسار عملٍ، أو تبني وجهة نظرٍ عن طريق النقاش، أو المنطق، أو الاستعطاف. فبالإقناع توجد فرصةٌ لوصول الطرفين إلى رأيٍ مفيدٍ لكليهما².

يرى الباحث أنَّ ديف لاكاني قصر وسائل الإقناع على النقاش، والمنطق، والاستعطاف، والمنطق والاستعطاف جزءٌ من النقاش، وجعل الغاية من العملية الإقناعية الوصول إلى رأيٍ مفيدٍ للطرفين، وهذا يسمى تفاوضاً. – عرّفه جوديت لازار: بأنه الفعل الذي يستند إلى مساعٍ معلومةٍ من أجل تغيير السلوك عن طريق علاقاتٍ وتبادلاتٍ رمزية³. يرى الباحث هنا نقص هذا التعريف لأنَّه لم يذكر الجانب الإعتقادي، ويمكن أن يُقال أن الفعل والمساعي، والعلاقات والتبادلات تعني شيئاً واحداً، ويجدر القول أن لفظة الرمزية أفادت معنىً عظيماً من معاني

¹ ديف لاكاني: أول خبير استراتيجي في تسريع تطور الشركات في العالم، ورئيس شركة بولد أبروتش المحدودة المتخصصة في استراتيجيات مساعدة الشركات في ميع أنحاء العالم على زيادة عائدها بسرعة من خلال المبيعات والتسويق. يعد ديف أحد أبرز الخبراء في العالم في مجال الإقناع، ألف كتاب فرصة للقتال، والكتاب الصوتي <<إنجاح عملية التسويق>>، ينظر: <https://www.hindawi.org> مؤسسة هنداوي.

² ينظر: ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، ترجمة زينب عاطف، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، القاهرة - مصر ط١، ٢٠١٦م: ص ٢١.

³ ينظر: جوديت لازار، سسيولوجيا الاتصال الجماهيري، ترجمة الدكتور علي وطفة والدكتور هيثم صفايح، دار الينابيع ط١: ١٩٩٤م: ١٦٠ص.

الإقناع لأنّ الرمزيّة من أهمّ مرتكزات العملية الإقناعيّة. من خلال ما تقدّم يمكن للباحث استخلاص تعريفٍ شاملٍ للإقناع كما يأتي:

مجموعة من الخبرات، والمهارات، والمعلومات التي يعتمد عليها الإنسان الواعي للتأثير فيمن يعرف ولا يعرف من الآخرين، أو تعديل الموقف المراد، وإقناع الآخرين به بما يعود عليهم بالنفع، والفائدة المشروعة، من خلال طرق، ووسائل، وأساليب مرنة بعضها فطري، وبعضها كسبيٌّ في إطار القيم، والمبادئ الإسلاميّة.

المطلب الثاني: هل الإقناع علم أم فنّ؟

حتى يمكن الإجابة عن هذا السؤال لابدّ من بيان معنى العلم.

- العلم لغةً: نقيض الجهل¹.
- العلم اصطلاحاً: هو الاعتقاد الجازم المطابق للواقع، وقال الحكماء: هو حصول صورة الشيء في العقل، والأول أخص من الثاني، وقيل: العلم هو إدراك الشيء على ما هو به، وقيل: زوال الخفاء من المعلوم، والجهل نقيضه².

من خلال النّظر إلى تعريفَي العلم والفن يلاحظ أنّ العلم تعرف به حدود الأشياء الزمانية، والمكانية، أمّا الفن فلا حدود له، والعلم ينقسم إلى علم له جانبٌ نظريٌّ لا تطبيقيٌّ مثل الرياضيات والجغرافيا، وعلم له جانبٌ تطبيقيٌّ كالفيزياء والكيمياء

¹ ينظر: تهذيب اللغة، مرجع سابق: ٢/٢٥٤.

² ينظر: التعريفات للجرجاني، مرجع سابق: ص ١٥٥.

يمكن أن يدخل فيه الفنُّ من خلال تطبيقه على نحو يختصر وقتاً، أو جهداً، أو يحفظ نفساً، ممَّا يجعل العلم ينقلب إلى فنٍّ مثل صناعة الآلات، والأدوات التي لها أساسٌ فيزيائيٌّ، أو كيميائيٌّ، فهذا القسم من العلم ليس قائماً على الوجدان أصلاً بينما لا يمكن أن يتدخل الفنُّ في العلم الذي ليس له إلا جانبٌ نظريٌّ.

ويمكن القول أن هناك بعض المهن، والمواهب ليست بالأساس علماً، وليست لها مرجعيةٌ علميةٌ، كالحلاقة، وقول الشعر، فإذا كانت هناك جماليةٌ في الأداء صارت المهنة، أو الموهبة فناً، لكن لا يمكن أن تكون هذه الموهبة، أو المهنة علماً، حتى لو وضعت له نظريّاتٌ وقواعد، فلا يعقل أن يقال عن الشعر، أو الرسم أنّهما علمان بالرغم من وجود قواعد، ونظريّات فيهما، مع العلم أنّ الإقناع فيه بعض الجوانب التي لا يمكن حصرها ضمن العلم، أو الموهبة، أو الممارسة مثل الكاريزما الموجودة في الشخص.

وبالنظر إلى الإقناع يلاحظ أنه يحتوي على نظريّاتٍ يتمّ تطبيقها على أرض الواقع وهو في الأصل مهارةٌ شخصيةٌ، حيث جاءت هذه النظريّات بعد ظهور هذه المهارة إمّا بشكل عفويٍّ، أو نتيجة تفكيرٍ. فهي نظريّاتٌ لاحقة، كما يتضمّن الإقناع على مهارات تثير مشاعر السرور، والبهجة في نفوس الآخرين، ولا يخلو الإقناع من التنويع بين المهارات والأساليب المتاحة في هذا المجال فصار يحمل معن التنويع ممَّا يرجح إطلاق اسم الفنّ على الإقناع بدلاً من العلم.

المطلب الثالث: الهدف من عملية الإقناع

إنَّ الهدف من عملية الإقناع هو تغيير وجهة نظر الآخرين لدرجة تحطيم وجهة النظر المعادية، وتقديم وجهة النظر الخاصة بالقائم بالعملية الإقناعية، وليس شرطاً أن تكون الرسالة الإقناعية إيجابية، أو صحيحة، بل ربما قد يكون أسلوب الإقناع أسلوباً مذموماً، وهنا ينقلب الإقناع إلى تلاعب، وهو لا يدوم على عكس الإقناع الذي يدوم طويلاً، مثل شلّ الوعي عند المتلقي وإهدار القدرات الإدراكية من خلال إخفاء الحقائق، وحجب المعلومات الإيجابية عن الطرف المعارض، ومثل عملية غسيل الدماغ (وهو كل وسيلة تقنية ترمي إلى تحوير الفكر، والسلوك البشري ضد رغبة الانسان، أو إرادته أو سابق ثقافته، أو تعليمه) ، فيكون الهدف من عملية غسيل الدماغ تشكيل معتقدات الفرد السياسية حتى ينكر معتقداته السابقة، ويصبح داعيةً لمن غسل دماغه، وهذا ما يسمى في الشريعة بالتلبيس على الآخرين.

المطلب الرابع: ضرورة الإقناع في الدعوة الإسلامية

إنَّ طرق تحقيق أهداف التواصل مع الآخرين هي ثلاث طرق،¹ أو رسائل:

١ - الإكراه والقوة: وتكون عندما يمتلك الشخص السلطة أو القوة.

٢ - الاستعطاف والاسترحام: أي إثارة الشفقة، وتحريك العواطف.

٣ - الإقناع: ويتم ذلك من خلال التوجه نحو العقل أو الفكر لإقناع الفرد بتبني

نظرية ما، أو الامتناع عن أخرى أو اتخاذ موقف معين. فينتج عندئذٍ ثلاثة

¹ ينظر: الدكتور علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، دراسة مقارنة، دار الصفوة ببيروت - لبنان، ط١: ١٩٩٤: ص٢٢.

مجالات: التسلط، والعواطف، والعقل، أما المجالان الأوليان فلا يعطيان ثمرة دائماً على عكس مجال العقل، أو القلب فإنَّ تغيير الموقف لدى الشخص يعطي ثماراً دائماً، فالدعوة الإسلامية بحاجةٍ إلى وسيلةٍ للإقناع بل لا ترضى بديلاً عنه، فهي تؤكد على أتباع أسلوب الإقناع لاعتناق هذا الدين الحنيف، ورفض الإكراه. قال تعالى: {وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ فَمَنْ شَاءَ فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيُكْفُرْ إِنَّا أَعْتَدْنَا لِلظَّالِمِينَ نَاراً أَحَاطَ بِهِمْ سُرَادِقُهَا وَإِنْ يَسْتَغِيثُوا يُغَاثُوا بِمَاءٍ كَالْمُهْلِ يَشْوِي الْوُجُوهَ بِئْسَ الشَّرَابُ وَسَاءَتْ مُرْتَفَقاً} [الكهف: ٢٩].

بل إنَّ الله تعالى يأمر أن تكون طريقة الدعوة لينةً حتى مع أعتى الناس، وأكثرهم تجبراً. قال تعالى: {اذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ} [طه: ٤٣]. وهذا فحوى الإقناع الذي يسعى الباحث لتبيان المنهج النبوي فيه ليكون منهجاً للأمة يساهم في رقيها.

١ - الدعائم العامة للإقناع¹:

الدعامة الأولى: الاعتماد على الصفات الشخصية للمتكلّم كأن يكون ثقةً، وذو خبرة.

الدعامة الثانية: تهيئة الجمهور لسماع الكلمة.

الدعامة الثالثة: الاعتماد على البرهان الظاهر من خلال تقديم المحاضرة.

¹ينظر: علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ١٧.

وهذه الدعائم ينبغي أن تتوافر في عناصر الإقناع التي سيتكلم عنها الباحث إن شاء الله¹.

٢ - من هو المستهدف والمهم في العملية الإقناعية؟

إنَّ المستهدف في العملية الإقناعية هو الموقف، فمن خلال المعرفة بمواقف الآخرين تكون العملية الإقناعية حتى يتم تغيير هذا الموقف، فالحكم على الشيء فرع عن تصوره². فالموقف يعني القبول بالشيء أو عدم القبول به، بينما المعتقد هو الأثر النفسي نتيجةً لفعلٍ ما والسلوك هو التصرف الذي يقوم به الشخص عقب أمرٍ ما. فالموقف تلخيصٌ لمجموعةٍ من العقائد، ومن خلاله يمكن التكهن بسلوك أو تصرف الفرد³.

وظائف الموقف:

إنَّ الموقف يعبر عن نواحٍ مهمةٍ من صفات الإنسان الشخصية⁴، وهناك أربع وظائف حددها العلماء في الموقف هي كالآتي:

¹ ينظر: جمال يوسف الهليلي، الإبداع في مهارات الإقناع، المدينة المنورة، ط٣: ٢٠١٦م.: ص٤٢، والدكتورة. يسري خالد إبراهيم، سسيولوجيا القائم بالاتصال في الإعلام الإسلامي، المؤتمر العلمي الثالث الإسلامي، الجامعة العراقية، ٢٠١١م: ص١١، وعلي برغوث، الاتصال الإقناعي، غزة، ط١: ٢٠٠٥م: ص١٢.

² ينظر: ديف لاكاني، إقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص٩٣، ووليم و. لامبرت، وولاس إ. لامبرت، علم النفس الاجتماعي، ترجمة د. سلوى الملا دار الشروق، مكتبة أصول علم النفس الحديث، ١٩٨٧م.: ص١٣٨.

³ ينظر: الدكتور أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت: ١٤٢٤هـ) بمساعدة فريق عمل، معجم اللغة العربية المعاصرة، عالم الكتب، ط١: ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م: مادة (وقف)، مادة (بدأ)، مادة (سلك)

⁴ ينظر: لامبرت، علم النفس الاجتماعي، مرجع سابق: ص١٣٨.

أولاً - الدفاع عن الذات: فالنَّاس لها مواقف معينة ليريحوا أنفسهم من بعض الحقائق غير المرضية كاتخاذ بعض الأشخاص موقفاً سلبياً من المذهبية حتى لا يكون من الذين فرقوا دينهم شيعاً، وإنَّ الإسلام حرص على اتخاذ الموقف الإيجابي من الدعوة الإسلامية، والتفكر في خلق الإنسان، والأرض كي لا يُنعت أحدنا بالأوصاف السيئة التي يتصف بها الإنسان الكافر مثل الحمار، أو الكلب، قال تعالى: {وَاتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ الَّذِي آتَيْنَاهُ آيَاتِنَا فَانْسَلَخَ مِنْهَا فَاتَّبَعَهُ الشَّيْطَانُ فَكَانَ مِنَ الْغَاوِينَ} {وَلَوْ شِئْنَا لَرَفَعْنَاهُ بِهَا وَلَكِنَّهُ أَخْلَدَ إِلَى الْأَرْضِ وَاتَّبَعَ هَوَاهُ فَمَثَلُهُ كَمَثَلِ الْكَلْبِ إِنْ تَحْمِلَ عَلَيْهِ يَلْهَثُ أَوْ تَتْرَكُهُ يَلْهَثُ ذَلِكَ مَثَلُ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَّبُوا بِآيَاتِنَا فَاقْصُصِ الْقَصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ} [الأعراف: ١٧٦ - ١٧٥].

{مَثَلُ الَّذِينَ حَمَلُوا التَّوْرَةَ ثُمَّ لَمْ يَحْمِلُوهَا كَمَثَلِ الْحِمَارِ يَحْمِلُ أَسْفَارًا بِئْسَ مَثَلُ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَّبُوا بِآيَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ} [الجمعة: ٥].

كذلك شجع الإسلام على اتخاذ موقفٍ سلبيٍّ من الغيبة والتجسس فشبه الله تعالى من يقوم بذلك بالرجل الذي يأكل لحم أخيه، وهذا أشدُّ شيءٍ على نفس الإنسان. {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَبَ بَعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ} [الحجرات: ١٢].

ثانياً - التعبير عن قيمٍ معيَّنة:

إنَّ الموقف الذي يتخذه الشخص من قضيةٍ معينةٍ يعبر عن القيمة التي يؤمن بها بداخله. إنَّ معرفة المواقف الإيجابية، أو السلبية من قضيةٍ، أو شخصيةٍ، أو منظمةٍ ما يساعد في فهم ما يدور حول هذا الإنسان من الشخصيات، والقضايا، والمؤسسات.

ثالثاً- التعبير عن المصلحة: فقد يتخذ المرء موقفاً معيناً لكي يحقق غايةً، أو مصلحةً مادية، أو معنويةً، أو ليتجنب عقاباً، أو صعاباً، كأن يتخذ موقفاً إيجابياً من رئيسيه بغية التدرج في الوظيفة أو زيادة الراتب المخصّص له.

والله سبحانه وتعالى هو الأعلم بهذه النواحي لدى الإنسان وقد أشار إليها في أكثر من موضعٍ، وحذر من اتباعها، وهنا يختلفُ من أسلم بقرارٍ عمّن أسلم بالإقناع فمن أسلم عن إقناعٍ لن يغير دينه مهما تغيرت الظروف، ومن أسلم عن قرارٍ دون إقناعٍ، وعبد الله على حرفٍ، فسوف يسقط مع أول هبةٍ نسيمٍ، قال تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَعْبُدُ اللَّهَ عَلَىٰ حَرْفٍ فَإِنْ أَصَابَهُ خَيْرٌ اطْمَأَنَّ بِهِ وَإِنْ أَصَابَتْهُ فِتْنَةٌ انْقَلَبَ عَلَىٰ وَجْهِهِ خَسِرَ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةَ ذَلِكَ هُوَ الْخُسْرَانُ الْمُبِينُ﴾ [الحج: ١١]. ولقد شجّع الله تعالى الانسان أن يتخذ موقفاً مصلحياً، ولم يُعب على ذلك إذا كانت المصلحة منضبطةً بتعاليم الإسلام، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِّنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ﴾ [الصف: ١٠]، ويرى الباحث أنَّ المواقف قد تكون واحدةً ولكنَّ الأسباب قد تكون مختلفةً.

مما سبق يظهر أنَّ معرفة أساليب وطرق الإقناع ضروريةٌ في التعامل مع الآخرين وأنَّ التأثير الفكري، والإقناع النفسي أرسخ في النفس، وأنفع من أسلوب فرض الآراء،

فكان لزاماً على كل داعيةٍ وعالمٍ البحث عن أساليب، وطرق يتم من خلالها إقناع، وجذب الشباب المسلم، وغيرهم من أُمم الأرض، وأنَّ الأسلوب الذي كان يقوم به نبينا عليه الصلاة والسلام من أعظم الأساليب وأنفعها، وأكثرها فعاليةً مع خصومه، فلم يسلك الطريق العقلاني المعقّد المعروف عند الفلاسفة من ترتيب المقدمات والنتائج، كذلك لم يسلك طريق المعادلة الذي يسلكه الشعراء لاستهواء النفوس، واستثارة الوجدان، وتهيج العاطفة بطريقة بعيدة عن الحقيقة، والواقع، وأنَّ التعريف الشامل لفنَّ الإقناع هو مجموعة من الخبرات، والمهارات، والمعلومات التي يعتمد عليها الإنسان الواعي للتأثير فيمن يعرف ولا يعرف من الآخرين، أو تعديل الموقف المراد، وإقناع الآخرين به بما يعود عليهم بالنفع، والفائدة المشروعة، من خلال طرق، ووسائل، وأساليب مرنة بعضها فطري، وبعضها كسبي في إطار القيم، والمبادئ الإسلامية. وأنَّ الإقناع فنٌّ لا علمٌ، وأنَّ الهدف من عملية الإقناع هو تغيير وجهة نظر الآخرين لدرجة تحطيم وجهة النظر المعادية، وتقديم وجهة النظر الخاصة بالقائم بالعملية الإقناعية. وأنَّ الدعوة الإسلامية بحاجة إلى وسيلة للإقناع، بل لا ترضى بديلاً عنه، فهي تؤكد على أتباع أسلوب الإقناع لاعتناق هذا الدين الحنيف، ورفض الإكراه. وإنَّ المستهدف في العملية الإقناعية هو الموقف، فمن خلال المعرفة بمواقف الآخرين تكون العملية الإقناعية حتى يتم تغيير هذا الموقف. وأنَّ عملية الإقناع مهمة، وتقع بمثابة العقد في المعاملات، ولا بد من استنباط المنهج النبوي في إقناع الآخرين لما فيه من فائدة في تعامل المسلمين مع بعضهم، ومع غيرهم.

المبحث الثاني نظريات الإقناع وطرقه

هناك أربع نظرياتٍ رئيسةٌ في الإقناع¹: النظرية الكلاسيكية الشرطية، وتقع ضمنها نظريتان، هما نظرية الشرطية الفاعلة (النظرية الإجرائية) ، ونظرية التعلم بالمراقبة .

نظرية تعلم الرسالة، حيث تنبثق عن هذه النظرية ثلاث نظريات ضمن النظرية الحكمية التابعة لمسألة المتلقي وهي نظرية التورط، ونظرية التعود، ونظرية الرؤية الشخصية .

نظريات الدوافع أو الميول (نظريات التوازن المعرفي) ، وتندرج تحتها عدة نظرياتٍ: نظرية العناصر الذهنية، ونظرية المحافظة على الانسجام الذهني، وتنقسم إلى: نظرية التوازن، نظرية التطابق نظرية التنافر (التناشز) الذهني، النظرية الانطباعية .

¹ ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤١، وعلي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ٥١.

نظريّات الإقناع الذاتيّ، وتقع ضمنها أربع نظريّات: نظريّة لعب الأدوار، ونظريّة التفكير وعملية التعصّب، ونظريّة التعرّض لأفكار الآخرين، ونظريّة الاستجابة الذهنيّة.

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية الشرطيّة¹

توجد مجموعة من البواعث، والحركات، والدوافع وراء تصرف، أو سلوك الشخص، وهي نوعان:

– تحركات غير مشروطة: وهي التي تدفع إلى السلوك بشكل غريزي، وتسمى نماذج التصرف الثابت².

– الحركات المشروطة: وهي تحركات حياديّة لا يتصرف الشخص غريزيّاً بسببها. وهي بحاجة إلى محرّكٍ آخر غير مشروطٍ حتى يكون مؤثراً في السلوك، وعند تطبيق هذه النظرية يتم إقران باعثٍ حياديٍّ مع باعثٍ آخر يعطي القوة للدافع الحيادي لدفع الناس في اتخاذ موقفٍ معين³. ولا يمكن الجزم أنّ هذه النظرية وحدها قادرة على تكوين المواقف، ولكن يمكن القول بأنّ المواقف تتأثر ببعض الوسائل المستخدمة حسب ما تقتضيه الكلاسيكية الشرطيّة.

وقد اتخذت الدعوة الإسلامية سبيلاً غير مباشرٍ لتهيئة الإنسان لاتخاذ موقفٍ سلبيٍّ من الكفر والإلحاد، وآخر إيجابيٍّ من الإيمان، والعمل الصالح، وفي كلا

¹ ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٦، ولامبرت، علم النفس الاجتماعي، مرجع سابق: ص ١٤٠.

² ينظر: د. روبرت ب. سيالديني، التأثير علم نفس الإقناع، نقله إلى العربية د. سامر الأيوبي، مكتبة العبيكان، أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة، ط ١: ٢٠١٠: ص ١٧.

³ ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ١٤٦.

الطريقين: قرن صورة الكافر مع الانسان الأعمى، والأصم، والأبكم، والفاسق، والجاهل الذي هو كالأنعام، بل أضلّ سبيلاً وفي المقابل كانت صورة المؤمن صورة الإنسان العاقل المفكر المفسر السامع الناطق الأمر بالعدل، والنّاهي عن المنكر، والأمر بالمعروف .

قال تعالى وهو يصف الكفار: {وَمَثَلُ الَّذِينَ كَفَرُوا كَمَثَلِ الَّذِي يَنْعِقُ بِمَا لَا يَسْمَعُ إِلَّا دُعَاءً وَنِدَاءً صُمُّ بكم عَمِي فَهَمٌ لَا يَعْقِلُونَ} [البقرة: ١٧١]، وقال أيضاً: {إِنَّ شَرَّ الدَّوَابِّ عِنْدَ اللَّهِ الصَّمُّ الْبُكْمُ الَّذِينَ لَا يَعْقِلُونَ} [الأنفال: ٢٢] وقال سبحانه وتعالى: {إِنَّ شَرَّ الدَّوَابِّ عِنْدَ اللَّهِ الَّذِينَ كَفَرُوا فَهُمْ لَا يُؤْمِنُونَ} [الأنفال: ٥٥]. وكذلك قارن الله سبحانه وتعالى بين المؤمن والكافر، فقال تعالى: {أَوْ مِنْ كَانَ مِيتًا فَأَحْيَيْنَاهُ وَجَعَلْنَا لَهُ نُورًا يَمْشِي بِهِ فِي النَّاسِ كَمَنْ مَثَلُهُ فِي الظُّلُمَاتِ لَيْسَ بِخَارِجٍ مِّنْهَا كَذَلِكَ زَيْنٌ لِّلْكَافِرِينَ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ} [الأنعام: ١٢٢].

وقال تعالى أيضاً: {الْمُنَافِقُونَ وَالْمُنَافِقَاتُ بَعْضُهُمْ مِّنْ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمُنْكَرِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمَعْرُوفِ وَيَقْبِضُونَ أَيْدِيَهُمْ نَسُوا اللَّهَ فَنَسِيَهُمْ إِنَّ الْمُنَافِقِينَ هُمُ الْفَاسِقُونَ} [التوبة: ٦٧]. وقدم الله تعالى الصورة المشرقة للمؤمنين والمؤمنات، فقال تعالى: {وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيُطِيعُونَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ أُولَئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ} [التوبة: ٧١].

ويقع ضمن نظرية سيكولوجيا الشرطية نظريتان هما¹:

أ – نظرية الشرطية الفاعلة (النظرية الإجرائية) : أي قانون أو أسلوب الثواب والعقاب والترغيب والترهيب، فالناس يجنحون الى الالتزام بالمواقف التي تحقق المكافأة، ورفض المواقف التي تؤدي الى العقاب². والثواب والعقاب، أو الترغيب والترهيب مبدأ ثابت في الرسالة الإسلامية فلا تكاد تخلو سورة من سور القرآن الكريم من إشارة مباشرة وغير مباشرة إلى ما يجنيه الإنسان المؤمن الذي سلم أمره لله ويعمل صالحاً، ويمثل لتعاليم الخالق، مثلاً وعد الله الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله أضعافاً مضاعفةً، قال تعالى: **{الَّذِينَ يَنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ سِرًّا وَعَلَانِيَةً فَلَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ}** [البقرة: ٢٧٤]، قال تعالى: **{مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سَنبَلَةٍ مِئَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ}** [البقرة: ٢٦١]. وقد ذكر الله تعالى مصير المؤمن والكافر في الحياة الآخرة، فقال تعالى: **{إِذَا وَقَعَتِ الْوَاقِعَةُ هَذَا نَزْلُهُمْ يَوْمَ الدِّينِ}** [الواقعة ١ - ٥٦].

ب – نظرية التعلم بالمراقبة: وهي أن يتعلم الفرد الاستجابات التي تؤدي إلى الثواب والعقاب بواسطة مراقبة تصرف وسلوك الناس الآخرين، وليس نتيجة التجربة

¹ ينظر: علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ٦١، والدكتور مصطفى ناصيف، نظريات التعلم دراسة مقارنة، عالم المعرفة، الكويت: ص ١٢٥.

² ينظر: علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ٦١، وراكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ١٤٦.

الشخصية المباشرة، والقرآن يلفت انتباهنا إلى فيلمٍ تصويريٍّ عن حياة المؤمن، وحياة الكافر في الآخرة، وكيف يحاسبهم الله وذلك من خلال تصوير الحوار الذي يجري بين أصحاب الجنة وأصحاب النار، وبين الضعفاء، والذين استكبروا، بين الذين أتبعوا، وبين الذين أتبعوا، وبين الشيطان، واتباعه وبين الخالق، ومعانديه¹.

في المشهد الأول: يظهر المجرم في وضع مهينٍ يُضرب من قبل الملائكة على وجهه وقفاه قال تعالى: **{وَلَوْ تَرَىٰ إِذِ يَتَوَفَّى الَّذِينَ كَفَرُوا الْمَلَائِكَةُ يَضْرِبُونَ وُجُوهَهُمْ وَأَدْبَارَهُمْ وَذُوقُوا عَذَابَ الْحَرِيقِ}** [الأنفال: ٥٠].

المشهد الثاني يسأل أصحاب الجنة أصحاب النار عن الأسباب التي أدت إلى ذلك المصير الأسود، ويأتي الجواب من أصل النار بأنهم تركوا الصلاة، وكذبوا الرسل، واتبعوا اللّهو، وبعد ذلك يطلبون من أصحاب الجنة أن يدعوا الله لينخفف عنهم العذاب، أو يعطونهم بعض ما رزقهم الله، وطبعاً يكون الجواب بالنفي. قال تعالى: **{كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ (٣٨) إِلَّا أَصْحَابَ الْيَمِينِ (٣٩) فِي جَنَّاتٍ يَتَسَاءَلُونَ (٤٠) عَنِ الْمُجْرِمِينَ (٤١) مَا سَلَكَكُمْ فِي سَقَرٍ (٤٢) قَالُوا لَمْ نَكُ مِنَ الْمَصْلِينَ (٤٣) وَلَمْ نَكُ نَطْعِمُ الْمَسْكِينِ (٤٤) وَكُنَّا نَخُوضُ مَعَ الْخَائِضِينَ (٤٥) وَكُنَّا نَكْذِبُ بِيَوْمِ الدِّينِ (٤٦) حَتَّىٰ أَتَانَا الْيَقِينِ}** [المدثر: ٣٨ - ٤٧].

قال تعالى: **{وَنَادَىٰ أَصْحَابُ النَّارِ أَصْحَابَ الْجَنَّةِ أَنْ أَفِيضُوا عَلَيْنَا مِنَ الْمَاءِ أَوْ مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ قَالُوا إِنَّ اللَّهَ حَرَّمَهُمَا عَلَيَّ الْكَافِرِينَ}** [الأعراف: ٥٠]. وفي المشهد

¹ ينظر: علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ٦٨.

الثالث يتحاور الضعفاء، والذين استكبروا، فيقول الذين اتبعوا للذين اتبعوا: نحن اتبعناكم في الحياة الدنيا، فهل أنتم تردون عنا العذاب، أو تسعون إلى تخفيفه عنا على الأقل؟ ويتمنون لو أن لهم كربةً للتخلص من الذين أضلّوهم، ولكن هيهات، قال تعالى: ﴿وَبَرَزُوا لِلَّهِ جَمِيعًا فَقَالَ الضُّعَفَاءُ لِلَّذِينَ اسْتَكْبَرُوا إِنَّا كُنَّا لَكُمْ تَبَعًا فَهَلْ أَنْتُمْ مُّغْنُونَ عَنَّا مِنْ عَذَابِ اللَّهِ مِنْ شَيْءٍ قَالُوا لَوْ هَدَانَا اللَّهُ لَهَدَيْنَاكُمْ سَوَاءَ عَلَيْنَا أَجَزْنَا أَمْ صَبَرْنَا مَا لَنَا مِنْ مَّحِيصٍ﴾ [إبراهيم: ٢١]. ويمكن أن يطلق على هذه النظرية التعلم بالقدوة الحسنة¹.

المطلب الثاني: نظرية تعلم الرسالة²

أي فهم الرسالة المطروحة من قبل مصدرها، والتعامل معها، وعدم وجود عوائق أثناء استقبالها وهي عملية اتصالية حتى تتحقق لها صفة الإقناع لابد أن يهتم بها المستمع، وأن يفهمها، وأن يتذكرها حتى يخلق علاقةً بين القضية المطروحة والاستجابة اللازمة. حسب هذه النظرية هناك مجموعة من العناصر التي تؤثر في عملية تغيير المواقف، وهي:

- الإصغاء أو الانتباه الجيد .

- الفهم .

¹ ينظر: الدكتور عصام العبد زهد، القدوة الصالحة وأثرها على الفرد والمجتمع، مقدم للقاء الدعوي الأول بعنوان، (الشخصية الدعوية المؤثرة) ، الجامعة الإسلامية - كلية أصول الدين، المملكة العربية السعودية، ١٤٣١هـ - ٢٠١٠م: ص٥.

² ينظر: علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ٧٧، وراكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ١٥٧.

- الإذعان .

- الحفظ .

لا بدّ من الإشارة إلى أنّ هذه العوامل ضروريةٌ لتغيير المواقف، ولكنها ليست كافيةً لأنّ عملية تغيير الموقف تتمّ عندما تكون الدوافع، أو المنفعة أقوى من الدوافع إلى المحافظة على الموقف القديم، وهذا ما يسمّى بالإذعان .

عناصر الإقناع: هناك أربعة عناصر للإقناع، وهي المصدر، والرسالة، والمتلقي، والوسيلة . وإنّ العناصر الإقناعية تحاول التشكيك في موقف الانسان، وتقترح عليه أن يبني موقفاً آخراً وتقدّم في سبيل ذلك العلل والدوافع للإصغاء إلى الرسالة الجديدة، وفهمها والإذعان لها، والمحافظة على الموقف الجديد عوضاً عن الموقف القديم، فعملية الإقناع يجب أن تؤدي إلى تغيير معتقدٍ أو تغيير موقفٍ أو تغيير سلوكٍ، وهي تتأثر بعوامل متوسطةٍ هي الإصغاء، والفهم والإذعان، والحفظ، وهذه بدورها تتأثر بعوامل، ومتغيراتٍ مستقلةٍ هي المصدر، والرسالة، والمتلقي، والوسيلة . ولأهميّة هذه العناصر يمكن تقديم شرحٍ ومناقشةٍ بسيطةٍ حولها .

١ - المصدر أو المرسل

يمكن أن يكون المصدر أو المرسل فرداً، أو مجموعة، أو منظمة . وحتى يحقق مصدر الرسالة أثره البالغ على المتلقين للرسالة بحيث يكون المصدر ذو فائدةٍ عمليةٍ، ومؤثراً لا بد أن تتوفر فيه عدة صفات هي: الخبرة والثقة والقبول عند الآخرين .

- الخبرة: ويمكن أن يقال عنها مبدأ السلطة¹، وتعني مدى إحاطة المتكلم بالموضوع المطروح، وامتلاكه للمعلومات الخاصة به، وكلما كان مصدر الرسالة أكثر خبرةً، كلما كان أكثر إقناعاً من غيره.

- الثقة: أي كلما زادت ثقة الناس بالمصدر ازداد تصديقهم لرسالته².

- القبول من الآخرين: أي الإعجاب والمثابفة، فالناس يميلون لتقبل أفكار الأشخاص الذين يحبونهم أكثر من الذين لا يهتمون بهم³.

ويعتبر عامل الثقة أهم تلك العوامل، لذلك اختار الله سبحانه وتعالى رسله من الرجال الثقة المعصومين عن الخطأ فلقد كان الرسول صلى الله عليه وسلم يلقب بالصادق الأمين قبل بعثته ونظراً لذلك كان المرجع في فض النزاعات وقد أمنتته السيدة خديجة رضي الله عنها على مالها وتجارها لما عرفت من أمانته، ولا يغيب عن بال كل مسلم كيف وُصف النبي موسى عليه السلام بالقوي الأمين، قال تعالى: **{قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبْتَ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ}** [القصص: ٢٦]، وكذلك سيدنا إبراهيم عليه السلام وُصف بالصديق، قال تعالى: **{وَأذْكَرُ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا}** [مريم: ٤١]، وكذلك سيدنا إسماعيل، قال تعالى: **{وَأذْكَرُ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا}** [مريم: ٥٤] وسيدنا إدريس، قال تعالى: **{وَأذْكَرُ فِي الْكِتَابِ}**

¹ ينظر: أبو عرقوب إبراهيم، الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي، دار المجدلاوي للنشر والتوزيع، الأردن، ط١: ١٩٩٣: ص ١٩٠، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٦٨.

² ينظر: ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص ٤٥، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ٣٦.

³ ينظر: ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص ١٣٥.

إِدْرِيسَ إِنَّهُ كَانَ صِدِيقًا نَبِيًّا} [مريم: ٥٦]، بل جعل الله صفة الصدق صفةً ملازمةً لكلمة رسولٍ، فقد قال تعالى: {إِنَّهُ لَقَوْلُ رَسُولٍ كَرِيمٍ (١٩) ذِي قُوَّةٍ عِنْدَ ذِي الْعَرْشِ مَكِينٍ (٢٠) مُطَاعٍ ثَمَّ أَمِينٍ (٢١) وَمَا صَاحِبُكُمْ بِمَجْنُونٍ (٢٢) وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ} [التكوير: ١٩ - ٢٣]. كما يُعدُّ عامل الثقة من أهمِّ القواعد في علم الحديث فبه يُرد الحديث، أو يقبل، وكلّما زادت ثقة الراوي كلّما زاد الحديث صحةً وقوةً.

العوامل المؤثرة في المصدر

١ - جاذبية المرسل: الشخص المقبول لدى الناس قد يكون إما لمظهره، أو أسلوبه في الحديث، أو حسنه، وجمال وجهه يكون تأثيره على الأغلب أكثر من غيره وهذا التأثير عاطفي لا عقلائي خاصةً إذا استعمل بعض المهارات كالنظر إلى المستمعين وهذا ما يسمى بالحديث من خلال تلاقي العيون؛ ولابد أن يتجنب العوائق التي تكون من قبل المرسل¹. إنَّ الشخصية القويّة (الكاريزما)² يدوم أثرها، لأنَّ النَّاسَ لا يُؤدُّون ما يطلب منهم تلبيةً لرغبة المرسل لأنَّه يجبرهم على

1 العوائق التي تكون من جانب المرسل هي: الغموض (الغموض اللغوي - الغموض التقني - غموض المعنى - الغموض الثقافي)، وعدم الملاءمة ويشمل عدم ملاءمة السياق، مثل أن يقول الشخص نكتة في عزاء، وعدم ملاءمة الإشارات غير اللفظية للرسالة اللفظية، مثل شخص يشير إلى اليسار وفي حديثه يقول اليمين، ومن العائق الفوضى، وحال المرسل، والاستطراد وهو الإكثار من المواضيع الجانبية، ينظر: مهارات الاتصال، مرجع سابق: ص ١٦.

2 الكاريزما: هو شخص وجد ليبقى في الذاكرة، لا ينسى أبداً، سواء أحببناه أم كرهناه قدراته هائلة لا حدود لها، أبرزها السيطرة. عندما تقابله يجذبك منذ أول وهلة. له القدرة على البقاء في ذاكرتك وأحاسيسك ومشاعرك. ينظر: أبو عازرة عمر عبد الكريم، كاريزما السلم الوظيفي، دار الخليج للنشر والتوزيع، ط١، هـ ١٤٣٢ - ٢٠١٢م: ص ٢٣ - ٢٤..

فعلٍ ما، بل لأنّهم يحبّون تأدية الأمر، ولذلك يلاحظ أنّ النظام يبقى واحداً سواء أكان الشخص الممثل له موجوداً، أم لا¹.

٢ - **قوة المرسل**: هي المدى الذي يمكنه أن يقوم بالثواب والعقاب، فالمرسل القوي أكثر إقناعاً من المرسل الضعيف، وقد لا يكون تغيير الموقف بسبب الاقتناع من المرسل القوي، بل لتحقيق مكاسب معينة كتلقي ثوابٍ، أو دفع عقابٍ. وهناك عدة مواصفات يجب توفّرها لتحقيق للمرسل القوّة يذكر منها:

أ - أن يوقن المتلقي أنّ المرسل فعلاً يستطيع ممارسة العقاب، ومن خلال الآيات القرآنية يظهر أنّ المصدر الإلهي له قوّة عالية تدفع الإنسان للإذعان للرسالة ويمتثل لها، فالله سبحانه وتعالى قادرٌ على الثواب، والعقاب وهو القوي بكل المعايير، ونحن الضعفاء، قال تعالى: **{يَأْتِيهَا النَّاسُ أَنْتُمْ الْفُقَرَاءُ إِلَى اللَّهِ وَاللَّهُ هُوَ الْغَنِيُّ الْحَمِيدُ}** [فاطر: ١٥]. وقال تعالى: **{وَلِلَّهِ جُنُودُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَكَانَ اللَّهُ عَزِيزًا حَكِيمًا}** [الفتح: ٧]. وقال أيضاً: **{سَبَّحَ لِلَّهِ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ}** [الحديد: ١].

ب - أن ينفذ فعلاً ما يعدُّ به من ثوابٍ وعقابٍ، ولقد وفّى الله وعده مع المسلمين الصادقين، فرزقهم ونصرهم، وأنفذ وعيده مع أعدائه كفرعون وقارون وغيرهم من الكفار.

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٤٥ - ٥١، ولييل لوندن، كيف تتحدث إلى أي شخص، مكتبة جرير: ص ٣.

ج - أن تكون عند المرسل قدرةً على تقصي الحقائق، والله سبحانه وتعالى يعلم كلَّ شيءٍ في السموات والأرض وهناك كثيرٌ من الآيات التي تدلُّ على ذلك:

- قال تعالى: **{يَعْلَمُ خَائِنَةَ الْأَعْيُنِ وَمَا تُخْفِي الصُّدُورُ}** [غافر: ١٩].

- قال تعالى: **{اللَّهُ يَعْلَمُ مَا تَحْمِلُ كُلُّ أُنْثَىٰ وَمَا تَغِيضُ الْأَرْحَامُ وَمَا تَزْدَادُ}**

وَكُلُّ شَيْءٍ عِنْدَهُ بِمِقْدَارٍ} [الرعد: ٨].

فعندما يعلم العبد أن الله له كلُّ القوة فيثيب، ويعاقب، عندها يعتنق دين الله ويأتمر بأوامره.

٣ - **مصلحة المستمع**: إنّه حتى تحظى الرسالة بالاستحسان، يجب أن يعرف

المرسل ما يحتاج المستمع أو القارئ إلى سماعه حتى يحقق له احتياجاته¹.

يقول ديف لاكاني: "إن لم يكن إعلانك، أو فكرتك، ملائماً تماماً لاحتياجاتي، فإن عدم اكتراثي سيؤدّي بإعلانك إلى الفشل الذريع"².

٢ - الرسالة: الرسالة هي لبّ عملية الاتصال وحلقة الوصل بين المرسل والمستقبل، ولا يمكن لعملية الاتصال أن تتمّ إلا بها لأنّها الجعبة التي تنقل الأفكار إلى الآخرين، وهي بناءٌ يتشكل من اللّغة اللّفظيّة وغير اللّفظيّة لإتمام المعنى المطلوب إيصاله إلى الجمهور. وينبغي التنبيه إلى أنّ قوة الكلمة لها تأثيرٌ كبيرٌ في إقناع الجماهير، وحتى تكتسب الرسالة قوتها ينبغي أن تتوفر الجوانب التالية فيها:

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٨٦.

² ينظر: ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص ١٢٠.

* **وضوح الرسالة:** أي جعلها ممكنة الفهم بأن تكون مسموعةً ومفهومةً، وتظهر فيها أسباب وشواهد القضية المراد تبنيها دون أن يكون فيها انقطاعٌ أو عشوائيةٌ وأن تكون قصيرةً وغير معقدة¹، وهذا يظهر في كلام سيدنا موسى عليه السلام، في قوله تعالى: **{قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي (٢٥) وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي (٢٦) وَأَحْلِلْ عُقْدَةً مِّنْ لِّسَانِي (٢٧) يَفْقَهُوا قَوْلِي}** [طه: ٢٥ - ٢٨].

ومن المعلوم جيداً أن الله يطالب أنبياءه عليهم السلام دائماً بالبلاغ المبين، وهذا ماسيبيته الباحث في أحاديث رسول الله صلى الله عليه وسلم.

* **الحجج المتضمنة والشواهد التي تؤيد وجهة نظر المرسل،** لأن الأدلة والبراهين تزيد من حجة المتحدث وتصبغ رسالته بالصبغة الشرعية²، ومن المهم أن تكون الحجج قوية، لأن الدليل الضعيف يدمر القضية، والقرآن الكريم، والسنة النبوية مليئان بالأدلة، والبراهين الدالة على وحدانية الله وقدرته.

* **وجود عامل الخوف³.** إن وعد المستمعين بالخير بعد تبني الموقف الجديد، وكذلك المخاطر المحتملة في حال عدم تبني هذا الموقف، أو تبني غيره يؤثر على متلقي الرسالة في تغيير موقفه كثيراً، وهذا العامل يسمى استمالة التخويف. وهناك فرضية تقول: كلما ازداد الهيجان العاطفي لدى الناس كلما كانوا أكثر استعداداً لتقبل الدعوة الجديدة وتثبيتها، وقد تضمن القرآن الكريم سوراً، وآيات

1 ينظر: المصدر نفسه: ص ٤٤.

2 ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٦٣.

3 ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٥، وعلي برغوث، الاتصال الإقناعي، مرجع سابق: ص ١٥.

تثير مشاعر الإنسان، وتبين له المخاطر التي يواجهها عند الإعراض عن دين الله، قال تعالى: {يَأْتِيهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ (١) يَوْمَ تَرَوْنَهَا تَذْهَلُ كُلُّ مُرْضِعَةٍ عَمَّا أَرْضَعَتْ وَتَضَعُ كُلُّ ذَاتِ حَمْلٍ حَمْلَهَا وَتَرَى النَّاسَ سُكَارَى وَمَا هُمْ بِسُكَارَى وَلَكِنَّ عَذَابَ اللَّهِ شَدِيدٌ} [الحج: ١ - ٢]. وكذلك تبين له مآله إذا أطاع ربه، واتبع تعاليم دينه، فبين الله تعالى أن الإنسان سيلقى ربه فرداً دون الناس، وأن الكل سوف يتخلى عنه، ولا مفر إلا إلى الله، وذكر الله أن سبيل النجاة من العذاب هو الإيمان والعمل الصالح، وأن النفع والضرب بيد الله، لذلك لا بد من الإذعان للرسالة الإسلامية حتى يحمي الإنسان نفسه من المخاطر، ويكسب الثمار بعد الالتزام بدين الله، قال عز وجل: {يَوْمَ يَفِرُّ الْمَرْءُ مِنْ أَخِيهِ (٣٤) وَأُمِّهِ وَأَبِيهِ (٣٥) وَصَاحِبَتِهِ وَبَنِيهِ (٣٦) لِكُلِّ امْرِئٍ مِّنْهُمْ يَوْمَئِذٍ شَأْنٌ يُغْنِيهِ (٣٧) وَجُوهٌ يَوْمَئِذٍ مُّسْفِرَةٌ (٣٨) ضَاحِكَةٌ مُّسْتَبْشِرَةٌ (٣٩) وَوُجُوهٌ يَوْمَئِذٍ عَلَيْهَا غَبَرَةٌ (٤٠) تَرْهَقُهَا قَتَرَةٌ (٤١) أُولَئِكَ هُمُ الْكُفْرَةُ الْفَجْرَةُ} [عبس: ٣٤ - ٤٢]. وكذلك كان النبي صلى الله عليه وسلم يحذر من فعل المعاصي مخبراً بأن الله قد أعدّ امن عصي ألواناً من العذاب، كما يبشر بالثواب عند فعل الطاعة، فعندما بعث بكتابه إلى هرقل قال له: "بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، مِنْ مُحَمَّدٍ عَبْدِ اللَّهِ وَرَسُولِهِ إِلَى هِرَقْلَ عَظِيمِ الرُّومِ: سَلَامٌ عَلَيَّ مَنْ اتَّبَعَ الْهُدَى،

أَمَّا بَعْدُ، فَإِنِّي أَدْعُوكَ بِدَعَايَةِ الْإِسْلَامِ، أَسْلِمْ تَسْلِمًا، يُؤْتِكَ اللَّهُ أَجْرَكَ مَرَّتَيْنِ، فَإِن تَوَلَّيْتَ فَإِنَّ عَلَيْكَ إِثْمَ الْأَرِيسِيِّينَ" 1.

* وجهتا نظر مقابل وجهة نظر واحدة: أي جعل التركيز على وجهي القضية، أم وجه واحد، أي الوجه المؤيد والمعارض، وهذا يعتمد على درجة معرفة المرسل إليه بالموضوع المطروح، فقد يكون من المناسب في بعض الأحيان إبراز النواحي الإيجابية للقضية المطروحة، وربما يكون إظهار الجوانب الإيجابية، والسلبية أكثر جدوى في بعض الحالات وتقدير هذا يعود إلى خبرة المتلقي، وحالته فيما إذا كان مترددًا أو لا². وهذا يظهر في الطرح الرباني عندما خاطب ملائكته بشأن آدم: ﴿وإذ قال ربك للملائكة إني جاعل في الأرض خليفة قالوا أتجعل فيها من يفسد فيها ويسفك الدماء ونحن نسبح بحمدك ونقدس لك قال إني أعلم ما لا تعلمون (٣٠) وعلم آدم الأسماء كلها ثم عرضهم على الملائكة فقال أنبئوني بأسماء

1 أخرجه البخاري أبو عبد الله محمد بن إسماعيل الجعفي (ت: ٢٥٦هـ)، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه = صحيح البخاري، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، ط ١، ١٤٢٢هـ: باب بدء الوحي، ١/٨، ح/٧، كتاب الجهد والسير، باب: هل يرشد المسلم أهل الكتاب، أو يعلمهم الكتاب، ٤/٤٤، ح/٢٩٣٦، باب دعاء النبي صلى الله عليه وسلم الناس إلى الإسلام والنبوة، وأن لا يتخذ بعضهم بعضا أربابا من دون الله، ٤/٤٥، ح/٢٩٤١، وأخرجه النيسابوري أبو الحسن مسلم بن الحجاج القشيري (ت: ٢٦١هـ)، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي - بيروت: كتاب الجهاد والسير، باب كتاب النبي صلى الله عليه وسلم إلى هرقل يدعو إلى الإسلام، ٣/١٣٩٣، ح/١٧٧٢.

2 ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٦٧، حسنة: عبيد عمر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم .. (https://www.google.com/url?sa=t&cd=١&cad=)

هَؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ (٣١) قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ (٣٢) قَالَ يَا آدَمُ أَنْبِئْهُمْ بِأَسْمَائِهِمْ فَلَمَّا أَنْبَأَهُمْ بِأَسْمَائِهِمْ قَالَ أَلَمْ أَقُلْ لَكُمْ إِنِّي أَعْلَمُ غَيْبَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَأَعْلَمُ مَا تُبْدُونَ وَمَا كُنْتُمْ تَكْتُمُونَ { [البقرة: ٣١ - ٣٣] . فقد عرض الله عز وجلّ جانبي الموضوع فبينّ أنّه سيجعل في الأرض خليفةً، وهو آدم عليه السلام فلما تساءلت الملائكة عن الفكرة، بينّ لهم الجانب الآخر من الموضوع وهو السبب في اختياره لآدم عليه السلام الذي يكمن في تفوقه على الملائكة بالعلم، ممّا أدى إلى اقتناع الملائكة، فبادروا إلى السجود فوراً عندما أمرهم الله تعالى بالسجود لآدم عليه السلام، {وإِذْ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ أَبَىٰ وَاسْتَكْبَرَ وَكَانَ مِنَ الْكَافِرِينَ} [البقرة: ٣٤] .

* كيف تبدأ الرسالة، وتنتهي، ومتى، وتكرار الرسالة.

ابتداء الرسالة: إنّ افتتاح الرسالة بشكلٍ مثيرٍ وقصيرٍ له تأثيره الكبير لدى الجماهير، وأدعى لعدم نسيانها من قبل المستمعين¹، فالدخول السريع في صلب الموضوع يوفر الطاقة لدى الطرفين ويعطي للموضوع تركيزاً، ويشدّ انتباه المستمعين، ويبعدهم عن التشتت، والبحث في تفاصيل الرسالة، قال تعالى حكايةً عن عيسى عليه السلام: {قَالَ إِنِّي عَبْدُ اللَّهِ آتَانِيَ الْكِتَابَ وَجَعَلَنِي نَبِيًّا (٣٠) وَجَعَلَنِي مُبَارَكًا أَيْنَ مَا كُنْتُ وَأَوْصَانِي بِالصَّلَاةِ وَالزَّكَاةِ مَا دُمْتُ حَيًّا (٣١)

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٥٨.

وَبَرًّا بِوَالِدَتِي وَلَمْ يَجْعَلْنِي جَبَّارًا شَقِيًّا (٣٢) وَالسَّلَامُ عَلَيَّ يَوْمَ وُلِدْتُ وَيَوْمَ أَمُوتُ وَيَوْمَ أُبْعَثُ حَيًّا {مریم: ٣٠ - ٣٣}.

خلاصة الرسالة وكيفية إنهاؤها: إن أصحاب نظرية تعلم الرسالة يرون إن إبراز نتيجة الرسالة تساعد أكثر على فهم الرسالة، وحفظها، فإذا كانت عند المتلقي للرسالة قدرة على استنتاج النتيجة بنفسه كان أ للرسالة وأقوى وأكثر ديمومة، وإذا لم تكن عنده القدرة على الاستنتاج لزم الكثير من الإيضاحات وإبراز النتائج حتى تتم تهيئة المتلقي لتقبل الدعوة الجديدة¹.

التعريف بالمرسل: لقد وجد الباحثان ميلز وهافري من خلال تجربة قاما بها عام (١٩٧٢) أن الرسالة إذا تمّ التعريف بمرسلها في بداية الرسالة تكون أكثر فاعلية خاصة إذا كان المرسل ذا خبرة في موضوع الرسالة². ولذلك كان اقتناع سيدتنا مريم عليها السلام واستجابتها وتسليمها لأمر الله سريعاً عندما عرفها سيدنا جبريل عليه السلام بنفسه خاصة أن الأمر من الصعوبة والغرابة بمكان، قال تعالى: {قَالَتْ إِنِّي أَعُوذُ بِالرَّحْمَنِ مِنْكَ إِنْ كُنْتَ تَقِيًّا (١٨) قَالَ إِنَّمَا أَنَا رَسُولُ رَبِّكِ لِأَهَبَ لَكِ غُلَامًا زَكِيًّا (١٩) قَالَتْ أَنَّى يَكُونُ لِي غُلَامٌ وَلَمْ يَمْسَسْنِي بَشْرٌ وَلَمْ أَكُ بَغِيًّا (٢٠) قَالَ كَذَلِكَ قَالَ رَبُّكِ هُوَ عَلَيَّ هَيِّنٌ وَلِنَجْعَلَهُ آيَةً لِلنَّاسِ وَرَحْمَةً مِنَّا وَكَانَ أَمْرًا مَّقْضِيًّا (٢١) فَحَمَلَتْهُ فَانْتَبَذَتْ بِهِ مَكَانًا قَصِيًّا {مریم: ١٨ - ٢٢}.

1 ينظر: ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص ١٤١.

2 ينظر: الدكتور علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع - دراسة مقارنة - دار الصفوة، بيروت، ١٩٩٤، ص ١١٢.

توقيت الرسالة: من الأفضل أن يختار صاحب الرسالة الوقت المناسب لرسالته،
 فرمما يكون مناسباً قبل حديث الطرف الأول، مثل قول النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
 للرجلين الذين مرّاً بجواره عندما كان مع أمّ المؤمنين صفية: « على رسلكما إنَّها
 صفية¹، أو ربّما بعد حديث الطرف الثاني، كمعظم الحالات التي تكون إجابةً
 لسؤالٍ، أو مثل فعل النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عندما كانت حجة الوداع، والنّاس
 في شوقٍ لسماع كلامه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فبدأ النبي عليه الصّلاة والسلام
 بمخاطبة الجميع، وكذلك يجب مراعاة حال المتلقي، فرمّما يكون غير مستعدٍ
 لسماع الرسالة، كما حصل مع النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عندما رأى رجلاً ركبه
 الغضب، فلم يبادره بالموعظة، وإنّما قال: « **إِنِّي لِأَعْلَمُ كَلِمَةً لَوْ قَالَهَا لَذَهَبَ ذَا
 عَنْهُ: أَعُوذُ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيمِ** »، فقام إلى الرجل رجلٌ ممن سمع النبي
 صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فقال: أتدري ما قال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آنفا؟ قال:
 " **إني لأعلم كلمة لو قالها لذهب ذا عنه: أعوذ بالله من الشيطان الرجيم** "،
 فقال له الرجل: أمجنوناً تراني²؟ وهنا راعى النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الحالة
 المزاجية للمتلقي³.

1 أخرجه البخاري: كتاب الاعتكاف، باب: هل يخرج المعتكف لحوائجه إلى باب المسجد: ٣/٤٩،
 ح/٢٠٣٥، وأخرجه مسلم: كتاب السلام، باب بيان أنه يستحب لمن رئي خاليا بامرأة وكانت زوجته
 أو محرما له أن يقول هذه فلانة ليدفع ظن السوء به ٤/١٧١٢، ح/٢١٧٥.

2 أخرجه مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب فضل من يملك نفسه عند الغضب وبأي شيء
 يذهب الغضب، ٤/٢٠١٥، ح/٢٦١٠.

3 ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٩.

تكرار الرسالة: إن تكرار الرسالة يزيد في انتباه المتلقي للرسالة، وتذكّرها، وحفظها في الذاكرة مما يقوّي من تأثير الرسالة¹، كما في قول رسول الله صلى الله عليه وسلم عن شهادة الزور «أَلَا أَنْبِئُكُمْ بِأَكْبَرِ الْكَبَائِرِ؟» ثلاثاً، قالوا: بلى يا رسول الله، قال: «الإِشْرَاكُ بِاللَّهِ، وَعُقُوقُ الْوَالِدَيْنِ - وَجَلَسَ وَكَانَ مُتَكَبِّراً فَقَالَ - أَلَا وَقَوْلُ الزُّورِ»، قَالَ: فما زال يكررها حتى قلنا: ليته سكت².

٣ - الوسيلة: هي الأداة التي تنقل محتوى الرسالة إلى المتلقي، وقد تكون مباشرةً كالحديث مع الشخص، أو خطبة الجمعة، أو غير مباشرةً مثل الرسائل والصحف، والإذاعة والتلفزيون والإنترنت، وهي نوعان وسيلةً جماعيةً مثل خطبة الجمعة والعيدين، ووسيلةً فرديةً مثل المحادثة الفردية، أو الرسالة الشخصية³. ويمكن تقسيمها إلى قسمين رئيسيين⁴:

- القسم الأول: وسائلٌ لفظيةٌ: كالخطب، والحوارات.
- القسم الثاني: وسائلٌ غير لفظيةٍ: كالكتابة، والرسم، واستخدام إيماءات الجسد، ونبرات الصوت، والقدوة والهيئة.

1 ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٠، وديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص ٩٦.

2 أخرجه البخاري: كتاب الشهادات، باب ما قيل في شهادة الزور، ٣/١٧٢، ح/٢٦٥٤.

3 ينظر: العيد عاطف عبد الله، الاتصال والرأي العام، ط: ١، القاهرة: دار الفكر العربي، ١٤١٤ هـ / ١٩٩٣ م: ص ٩١.

4 ينظر: حسن عماد مكاي وويلي حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، الدار المصرية اللبنانية ١٩٩٨: ص ٢٥.

ويندرج تحت هذين القسمين عدة أساليب سيتحدث عنها الباحث إن شاء الله. ولا بد من اختيار الأسلوب المناسب لأداء الرسالة، ويفضّل من الخطيب، أو المحاور أن يختار أسلوباً مناسباً للتواصل مع الجمهور ومن هذه الأساليب¹.

١ - كأن يبدأ كلامه ببعض الكلمات الرقيقة.

٢ - النّظر إلى الجمهور أثناء الكلام لأنّه يزيد ثقة المستمعين بالمتكلم، أو الجلوس بجوار الشخص إذا كان الحديث مع شخصٍ واحد.

٣ - استعمال الأسلوب القوي، والسرعة في تقديم المعلومات، وهذا يعين على تقبل الخطاب عند الجمهور، فهو بذلك يظن أن الخطيب مطلعٌ، ومتعمق في موضوعه.

٤ - وقفة الخطيب، بحيث لا يتأرجح، أو يهتز، ولا يكثر من الالتفات، واستخدام الإيماءات التي تعبر عن الشعور بالثقة مثل تطبيق الأصابع.

٥ - قوة الصوت وضعفه، واستخدام السكتات لزيادة الأثر.

٦ - تحرّي المصدقيّة في اختيار الملابس بحيث تتوافق مع المهنة، والتركيز على الألوان الغامقة لتوحي بالهيبة، والقوة. هذه العوامل من الممكن جداً أن تؤثر على المستمعين، ومدى تقبلهم للرسالة، والاقناع بها.

٤ - "المستقبل أي (المتلقي) : إنّ للمتلقي للرسالة في العمليّة الإقناعيّة أثره الكبير، لأنّ أهمية المستقبل تعادل أهمية المرسل في العملية الاتصالية.

¹ ينظر: اري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٤٩ وما بعدها وص ١١٣، وابن سينا شرف الملك أبو علي الحسين بن عبد الله، الخطابة (من كتاب الشفاء)، تحقيق محمد سليم سالم، القاهرة، ١٩٥٤م: ١٩٥٤م: ص ٨، وفيصل أصلان، الخطابة فن الإقناع والامتناع، مركز البحوث التربوية بكلية المعلمين، الباحة: ١٤٢٤ - ١٤٢٥هـ: ص ٦٣.

فما هو تعريف المتلقي؟ وما هي أهم العوامل التي تؤثر على قابلية المتلقي للدعوة الجديدة والنظريات التي تحكمها؟

– أما تعريف المستقبل: فهو المتلقي للرسالة التي يرسلها المرسل، أي الطرف المقابل للمصدر¹. وقد يكون فرداً، أو مجموعة أفراد، أو جمهوراً كبيراً؛ وينقسم المتلقي إلى مستمع إيجابي، ومعارض، ومحايد، ولا مبال².

– العوامل المؤثرة على قابلية المتلقي³:

أ – الذكاء: لقد أثبتت الدراسات أن الأشخاص الأقل ذكاءً أكثر استعداداً لتغيير موقفهم من الأشخاص الأذكاء إذا كانت الرسالة ليست على درجة عالية من التعقيدات فإن الأشخاص الأذكاء أكثر تغييراً لموقفهم من الأشخاص الأقل ذكاءً.

ب – الثقة بالنفس: إن الثقة بالنفس لها علاقة إيجابية مع عوامل أخرى مثل قوة الذكاء، والرغبة في الاهتمام بمواضيع إجتماعية، وسياسية، أي أنه كلما قلت نسبة الذكاء عند الإنسان كلما قل اهتمامه بالموضوع المناقش، وقل انتباهه للرسالة، واستيعابه لها مما يؤثر على تغيير الموقف، وهذا الأمر له علاقة بمدى تعقد الرسالة.

ج – العمر: إن الأطفال حتى عمر الثامنة يميلون للاقتناع كثيراً بما يُطرح عليهم، وبعد ذلك يُظهرون مقاومةً، وعناداً لما يتلقونه من أفكار جديدة عليهم.

د – جنس المتلقي: فالمرأة أكثر استجابةً، وقابليةً للإقناع من الرجال، وربما يعود هذا الأمر إلى أن النساء أكثر انتباهاً للاتصالات اللفظية، وغير اللفظية⁴.

1 ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ٣٢.

2 ينظر: محمود فتوح محمد سعادات، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٣١.

3 ينظر: المصدر نفسه: ص ٥٦.

4 ينظر: لامبرت، علم النفس الاجتماعي، مرجع سابق: ص ١٤٢.

هـ - تأثير وسيلة الاتصال: هناك العديد من وسائل الإعلام الجماهيرية التي تؤثر في الجماهير مثل المكتوبة كالجرائد والمجلات والكتب، ومثل المسموعة كالمذياع، والهاتف، والأشرطة، ومثل المسموعة والمرئية كالتلفاز.

ومن ضمن الوسائل المهمة التواصل وجهاً لوجه مع الناس، لما له من تأثيرٍ بليغٍ في العملية الإقناعية، وكذلك على مواقف الآخرين، فقد يُغني عن المكتوبة والمسموعة والمرئية، وإلا أن الاتصال وجهاً لوجه يصعب استعماله مع مجموعاتٍ واسعةٍ من البشر الذين يعيشون في مناطقٍ مختلفة.

ويرى الباحث أن اختيار الوسيلة الأحسن يعتمد على عدة عوامل مثل الجمهور المراد الاتصال به، وهدف الرسالة ووضوحها، والمميزات الشخصية للمرسل. ومن أهمّ علامات نجاح عملية الإقناع ثبات موقف المستقبل، وحفظه للرسالة الإقناعية¹.

- ثبات الموقف: لن يكون لأساليب الإقناع أية أهمية إذا كان تأثيرها غير دائم، وإن من بين العوامل التي تساعد على ديمومة تبني الموقف الجديد؛ حفظ الرسالة. حفظ الرسالة: يعني تذكرها من قبل المستمعين، ويتعلق هذا الأمر بالظروف المحيطة بالرسالة كوجود الحجج، والبراهين وتوقيت الرسالة، وطريقة عرضها. وهذا ليس حكماً مطلقاً، فقد ينسى المستمع جوهر الرسالة، ويقتنع بها، ولكن يتذكر غاية الرسالة، أو خلاصتها.

¹ ينظر: علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٥.

المطلب الثالث: أهم النظريات الفعالة في مسألة المتلقي

- النظرية الحكمية¹

تعني هذه النظرية أنّ الأحكام التي نطلقها على الأشياء يتوقف على إجراء مقارنة بين هذه الأشياء نسبة لأشياء أخرى، أو نسبة لمقياس معينٍ أي أنه ليس هناك مواقف سلبية، أو إيجابية مطلقاً، بل هي أمور نسبية، فإما أن يكون الحكم على الشيء معتمداً على الميزان العقلي، أو المعتقد، فنحن المسلمون ننظر إلى الخمرة نظرة سلبية، بينما ينظر إليها الكثير من غير المسلمين نظرة إيجابية، وهناك عدة نظريات تندرج تحت النظرية الحكمية منها:

١ - نظرية التعود أو التلاؤم: وتقول هذه النظرية أنّ الإنسان إذا ما تعود على مؤثر معين، فإنّ المؤثر الثاني الأكثر شدة سيكون تأثيره مختلفاً في حال لو لم يتعود الشخص على مؤثر مشابه في الجنس مسبقاً، وبالتالي سيختلف الحكم، وهذا حكم متناقض من قبل شخصين ويطلق على هذه النظرية أيضاً مبدأ التباين²، فلو وضعت يديك اليمنى في ماء ساخن واليسرى في الثلج، ثم وضعت يديك في ماء معتدل الحرارة، فإنّ اليد اليمنى سوف تشعر بالبرودة واليسرى ستشعر بالدفء.

٢ - نظرية التورط: وتقول هذه النظرية إنّ موقف الإنسان يتغير حسب علاقته مع القضية المطروحة كلما زاد تأثيرها على الموقف حتى تكون ركيزة، أو قاعدة للحكم على الموقف الجديد، والشخص الأكثر تورطاً في الموقف الأول سيكون أكثر

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٢٧.

² ينظر: سيالديني، التأثير علم نفس الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٦.

مقاومةً، وعناداً لتبني الموقف الجديد إذا كانت القضية المطروحة بعيدة عن ركيزة الحكم لدى الشخص، وهذا يسمى التناقض، وهذا الذي كان يحدث مع النبي صلى الله عليه وسلم أثناء دعوته لمشركي قريش، فكانت مواقف أبي لهب وعقبة بن أبي معيط أشد من موقف زيد بن الثعنة وسراقة بن مالك بن جشم، وفي هذه الحالة ينفع أسلوب التدرج أكثر من غيره، بينما سيكون أكثر قابلية لتبني الموقف الجديد إذا كانت القضية المطروحة قريبة من ركيزة الحكم لدى الشخص وهذا يسمى المشابهة.

أي أن حكم الشخص على أية مسألة يكون حسب قربها، أو بعدها من حياته اليومية، وتظهر هنا وفقاً لهذه النظرية ثلاث مجموعات من الناس، الراضون (المعاندون)، والمؤيدون والحياديون. ويرى الباحث أن تأثير التورط يكون كبيراً عندما يعلم أن القضية المطروحة تهمه شخصياً، أو ربما تؤثر على محيطه الخاص، كما حصل مع امرأة العزيز عندما تكلمت النساء بشأن تورطها بمراودة فتاها عن نفسه، فأظهرت عناداً إلى درجة صنع مكيدة أدت إلى تقطيع أصابع النسوة ثم توعدت يوسف عليه السلام بالسجن إن لم يفعل ما تريد، قال تعالى: **{وَقَالَ نِسْوَةٌ فِي الْمَدِينَةِ امْرَأَتُ الْعَزِيزِ تُرَاوِدُ فَتَاهَا عَنْ نَفْسِهِ قَدْ شَغَفَهَا حُبًّا إِنَّا لَنَرَاهَا فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ (٣٠) فَلَمَّا سَمِعَتْ بِمَكْرِهِنَّ أَرْسَلَتْ إِلَيْهِنَّ وَأَعْتَدَتْ لَهُنَّ مُتَكَأً وَآتَتْ كُلَّ وَاحِدَةٍ مِّنْهُنَّ سَكِينًا وَقَالَتِ اخْرُجْ عَلَيْهِنَّ فَلَمَّا رَأَيْنَهُ أَكْبَرْنَهُ وَقَطَّعْنَ أَيْدِيَهُنَّ وَقُلْنَ حَاشَ لِلَّهِ مَا هَذَا بَشَرًا إِنْ هَذَا إِلَّا مَلَكٌ كَرِيمٌ (٣١) قَالَتْ فَذَلِكُنَّ**

الَّذِي لَمْ تُنَبِّئْ فِيهِ وَلَقَدْ رَأَوْدَتْهُ عَنِ نَفْسِهِ فَاسْتَعْصَمَ وَلَئِن لَّمْ يَفْعَلْ مَا آمَرَهُ لَيُسْجَنَ
وَلَيَكُونًا مِنَ الصَّاعِرِينَ} [يوسف : ٣٠ - ٣٢].

٣ - نظرية الرؤية الشخصية: وهي على عكس نظرية التعود، ونظرية الحكم الاجتماعي فهي تميز بين محتوى الموقف الإقناعي، والطريقة التي يعبر بها الشخص عن موقفه، فقد يكون الحكم ذاته ولكن مع اختلاف المحتوى، وقد يختلف الحكم مع اتفاق المحتوى¹. فمثال الأول أن ينال طالبان من جامعتين مختلفتين على تقدير جيد لكن كل طالب ينال التقدير ذاته مع اختلاف معدل العلامات لدى كل طالب حسب نظام الجامعة التي ينتسب إليها. ومثال الثاني أن يحكم على شخص بالسجن لمدة خمس سنوات، ولكن أحد الأشخاص يرى أن هذا الحكم قاسٍ، وشخص آخر يراه حكماً متساهلاً.

المطلب الرابع: نظريات الدوافع أو الميول (نظريات التوازن المعرفي)²

هذه النظريات تركز على الدافع الذاتي للفرد في تبني موقف ما، أو تغيير موقف آخر. فكثير من الناس يتبنون موقفاً أو يغيرون مواقفهم تجاه قضية معينة بغض النظر عن صحة، أو واقعية تلك القضية، وذلك انطلاقاً من ميولهم ودوافعهم الداخلية، وحفظهم النفسية.

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٢٧.

² ينظر: حسن عماد مكاوي وليلى حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، مرجع سابق: ص ١٣٨، وراكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٧.

قال تعالى: {ثُمَّ أَوْرَثْنَا الْكِتَابَ الَّذِينَ اصْطَفَيْنَا مِنْ عِبَادِنَا فَمِنْهُمْ ظَالِمٌ لِّنَفْسِهِ وَمِنْهُمْ مُّقْتَصِدٌ وَمِنْهُمْ سَابِقٌ بِالْخَيْرَاتِ إِذِنَ اللَّهُ ذَلِكَ هُوَ الْفَضْلُ الْكَبِيرُ} [فاطر: ٣٢].

وقال تعالى: {وَإِذْ يَقُولُ الْمُنَافِقُونَ وَالَّذِينَ فِي قُلُوبِهِمْ مَّرَضٌ مَا وَعَدَنَا اللَّهُ وَرَسُولُهُ إِلَّا غُرُورًا} [الأحزاب: ١٢].

وهناك عدة نظريات تنطوي تحت هذه النظريات منها:

١ - "نظرية العناصر الذهنية وتركيبها: ومعنى هذه النظرية أن هناك عناصر معرفية في ذهن الإنسان تتراكم مع بعضها لتخلق التصور الداخلي عند الإنسان¹، وقد ترتبط هذه العناصر مع بعضها ارتباطاً إيجابياً فكلمة مسجد تذكر بالاجتماع والهدوء، وقد ترتبط مع بعضها ارتباطاً سلبياً مثل كلمة حرب تذكر بكلمة كره، وربما لا يوجد ارتباط بين هذه العناصر، وهذا التركيب القوي لهذه العناصر الذهنية مرنة لأنها قابلة للتغيير في حال استقبلت معلومات جديدة فإذا كانت هذه المعلومات متوافقة مع التركيب الداخلي لهذه العناصر قبلت التغيير، وإذا كانت المعلومات الجديدة غير منسجمة مع هذا التركيب، هنا تتدخل القوى الدافعة لدى الإنسان لإعادة التوازن مع الوضع الجديد، حتى تحافظ على انسجام واتساق تلك العناصر الذهنية فيما إذا أحدثت هذه المعلومات الجديدة خللاً في الانسجام بين العناصر الذهنية.

¹ ينظر: رakan عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٩.

ووفقاً لهذه النظرية يمكن استخدام استراتيجيات بناء المعاني التي تعني خلق معانٍ جديدةً أو تغييراً للمعاني، لتحقيق عملية الإقناع¹.

٢ - **نظرية المحافظة على الانسجام الذهني**: وتسمى الرغبة في الاتساق وتغيير الاتجاه، أي أن لدى الإنسان سعيٌ حثيثٌ للمحافظة على الترابط، والانسجام بين العناصر الذهنية ليتخلّص المرء من حالة القلق النفسي، وعدم الراحة عندما يتناقض إيمانه بشيءٍ ما مع ما يقوم به من سلوك².

ويمكن تقسيم هذه النظرية إلى أربعة أقسام:

١ - **نظرية التوازن**: أي أن هناك حالةً من الهدوء والسكن تتميز بها العناصر الذهنية لدى الإنسان بسبب تلاؤمها وانسجامها. وهي الحالة التي تمثل أقصى ما يتمناه الشخص من الفرح والسكينة، وهي تعتمد على عملية التلاؤم، أو الانسجام الزوجي والثلاثي بين العناصر الذهنية، أو ما يسمى بالتوازن، وهناك ثلاثة طرق لإعادة التوازن:

- تحويل الموقف من سلبيٍّ إلى إيجابيٍّ، أو بالعكس.
- تجزئة العناصر المؤيدة للخلاف، وإبعاد عنصر الخلاف فيها.
- تحويل موقف الشخص الأول أو الثاني إلى موقفٍ حياديٍّ تجاه القضية

المطروحة³.

1 ينظر: من أساليب الإقناع في القرآن الكريم لمعتصم بابكر مصطفى، مرجع سابق: ص ٤٣.

2 ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٢٧، ولامبرت، علم النفس الاجتماعي، مرجع سابق: ص ١٤٣.

3 ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ١٥٢، و١ - أحمد عبد الزهرة سالم العكيلي، اتجاهات طلبة الجامعة نحو أساليب الحياة في الغرب، مجلة كلية الآداب، العدد ٩٢: ص ٥٥٠.

٢ - نظرية التطابق: لقد تم انتقاد نظرية التوازن بأنها لا تقيم وزناً لمدى إيجابية أو سلبية العلاقة بين شخص، وآخر وقضية ما، بينما فإن نظرية التطابق تعمل على حل هذه المعضلة، وذلك بوضع قيمة حسابية لمدى تأثير الفرد بالفرد الآخر فأساس هذه النظرية هو المصدر والقضية ويحصل التوازن، ويتخلص الفرد من القلق النفسي إذا تكاملت العلاقة بين القضية المطروحة ومصدرها، وهذا ما يسمى التطابق، ويتم هذا عندما يتغير موقف الفرد من المصدر، والقضية معاً¹.

٣ - نظرية التنافر (التناشر) الذهني: هذه النظرية من النظريات الدافعة في قضايا معينة، وتقول هذه النظرية أن الانسجام، أو عدم التنافر يحصل بين عنصرين من العناصر الذهنية عندما يقود الحدث الأول إلى الحدث الثاني (أحب عمل الخير — فأتبرع للجمعيات الخيرية)، ويحصل التنافر عندما يكون الحدثان متناقضان (أومن بأنّ القتل حرام، وأشارك في معارك قد تؤدي إلى قتل الناس الأبرياء، فهذه النظرية تركز على العلاقة الثنائية بين عنصرين من العناصر الذهنية في وقت واحد².

وحتى يتم التحقق من الانسجام الداخلي وفقاً لهذه النظرية ينبغي:

- التركيز على إحصاء نسبة العناصر المتألفة، فإذا كانت نسبتها عالية ساد الانسجام، وإلا حصل التنافر في حال انخفاض تلك النسبة.

1 ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ١٥٣.

2 ينظر: حسن عماد مكايي وليلى حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، مرجع سابق: ص ١٣٩.

- لابد من التركيز على أهمية تلك العناصر بالنسبة للفرد، والتنافر الذهني يدفع الفرد إلى التقليل من التنافر الذي يحدث لديه، ويمكن التخلص من التنافر بثلاثة طرق:

- تغيير عنصر من العنصرين لخلق التآلف بينها.
- إضافة المزيد من التآلف بين العنصرين للتقليل من التنافر.
- تغيير أهمية العنصر لديه.

وإنَّ خير علاجٍ لأزمة التنافر الذهني والقلق النفسي هو تسليم الأمر لله . وكلِّما حصل التنافر بين العناصر الذهنيَّة لدى الإنسان يصبح مندفعاً لإيجاد الأسباب التي أدت إلى ذلك التنافر، فيعمد أولاً إلى إيجاد الأسباب الخارجية (عندما يتخذ قراراً) ، وعندما يبحث عن الأسباب الخارجية يعمد إلى إعادة الانسجام بين العناصر الذهنية، وذلك بتهيئتها للتلاؤم مع الوضع الجديد، وهذا معناه تغيير المواقف .

٤ - النظرية الانطباعية: تقول هذه النظرية أنَّ معظم الناس يقدمون أنفسهم بطريقةٍ تؤدي إلى خلق انطباعٍ جيدٍ عنهم وهذه النظرية تتفق مع نظرية التنافر بأنَّ عدم الراحة، والقلق النفسي يتولَّدان في النفس عندما يضطرُّ أحدنا للتصرُّف على عكس ما يؤمن به، ولكنَّ النظريات السابقة تقول بأنَّ القلق النفسي يعود إلى عواملٍ نفسيةٍ، وتنافرٍ بين العناصر الذهنية بينما تفترض هذه النظرية أنَّ القلق النفسي ينتج عن عدم قبول المجتمع للطريقة التي يعرض بها المرء نفسه¹.

¹ ينظر: حسن عماد مكاوي وليلى حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، مرجع سابق: ص ١٤١، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٤٣.

المطلب الخامس: نظرية الإقناع الذاتي¹:

تعني النظرية أن تتم عملية الإقناع، وتغيير الموقف نحو التطرف سلبيًا كان أم إيجابيًا وذلك نتيجة لبعض التفكير، ومناقشة الموضوع في العقل لا بسبب عوامل خارجية، وتدرج تحت هذه النظرية النظريات التالية:

١ - نظرية لعب الأدوار²: وتعني أن يتخيل الإنسان نفسه، وهو يقوم بفعل ما، ثم يتخيل النتائج بعد فعله، أي أن الشخص عندما يقبل أن يدافع عن قضية معينة، أو يصبح طرفًا في قضية ما يحصل تلقائيًا لديه نوع من البحث المتحيز عن المعلومات، والبراهين، والأدلة التي تدعم رأيه في تلك القضية فيجد نفسه مندفعًا نحو التفتيش عن كل الإيجابيات التي تدعم موقفه، وكل السلبيات التي تدحض الرأي المعاكس، والمضاد، وهذا يتجلى في القرآن الكريم في كثير من السور، والآيات، كما يظهر في قصة سيدنا إبراهيم عليه السلام عندما فكر بما يعبده قومه من أصنام لا تسمع، ولا تتكلم، ولا ترى، ولا تقدر على شيء فافتنع أنه هناك خالق واحد هو القادر على كل شيء {فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ الْآفِلِينَ (٧٦) فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ (٧٧) فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَا قَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ} [الأنعام: ٧٦ - ٧٨].

¹ ينظر: علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ١٥٣.
² ينظر: راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مرجع سابق: ص ١٦٠، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢١٠.

والقرآن الكريم مليءٌ بالآيات التي تطلب من الإنسان أن يتفكر في خلق السموات، والأرض، وفي نفسه ليصل إلى الإيمان بالله وحده.

٢ - نظرية التفكير وعملية التعصّب في المواقف: وهذا يعني أنه كلما زاد تفكير المرء في قضية ما كلما ازداد تعصبه، أو تطرفه في اتخاذ موقف محدد من تلك القضية، ولكن التطرف، والتعصّب لهذا الموقف له حدودٌ ونهاية¹.

٣ - نظرية التعرض لأفكار الآخرين: ومضمون هذه النظرية أنّ الإنسان عندما يخالط الناس يضطر لمسايرة الآخرين حتى لا يبدو شاذاً عن مجموع الناس، وقد قال الباحث " تيسر": أنّ هذه العملية ليست إلا نوعاً من عملية الإقناع الذاتي بمواقف الآخرين².

٤ - نظرية الاستجابة الذهنية: تفترض هذه النظرية أنّ الإنسان عندما يتلقى رسالة ما لإقناعه بمضمونها يحاول عندها دون شعورٍ أن يربط بين المعلومات الواردة في الرسالة، وبين معلوماته السابقة عن الموضوع المطروح، وأثناء عملية التفكير هذه ربما يوافق على هذه القضية وربما لا³.

من خلال ما تقدّم ظهر لدى الباحث أربع نظريّاتٍ في الاتجاهات قدّم في كلّ اتجاهٍ عددٌ من العلماء نظريّته في الإقناع وفق ما يأتي:

- النظرية الكلاسيكية الشرطية، وتقع ضمنها نظريّتان، هما نظرية الشرطية الفاعلة (النظرية الإجرائية) . ونظرية التعلّم بالمراقبة.

¹ ينظر: حسن عماد مكايي وليلى حسن السيد، الاتصال ونظريّاته المعاصرة، مرجع سابق: ص ١٤١، وعلي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، مرجع سابق: ص ١٧٧.

² ينظر: المصدران نفسيهما.

³ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٠.

- نظرية تعلّم الرسالة، وتبين هذه النظرية أنّ هناك مجموعةً من العناصر التي تؤثر في عملية تغيير المواقف، كذلك تناولت هذه النظرية عناصر الإقناع الأربعة، والعوامل المؤثرة في العملية الإقناعية، وأهمّ المهارات في الإقناع وتناولت هذه النظرية وسائل الإقناع الرئيسة، وهي وسائل لفظيةً وغير لفظيةً، وقد تناول الباحث حيث ضمن هذه النظرية ثلاث نظريّات ضمن النظرية الحكمية التابعة لمسألة المتلقي وهي ونظرية التورط، ونظرية التعود ونظرية الرؤية الشخصية.
- نظريّات الدوافع أو الميول (نظريّات التوازن المعرفي) ، وتندرج تحتها عدة نظريّات: نظرية التوازن، نظرية التطابق، نظرية التنافر (التناشز) الذهني، النظرية الانطباعية.
- نظريّات الإقناع الذاتي: وتقع ضمنها أربع نظريّات: نظرية لعب الأدوار، ونظرية التفكير وعملية التعصّب، ونظرية التعرّض لأفكار الآخرين، ونظرية الاستجابة الذهنية. ويمكن استخلاص النتيجة التالية: أنّه من المهمّ العمل على دفع الشخص أو تهيئته لتكوين الموقف المطلوب من قضية معينة، وذلك من خلال تحريض تفكيره حول تلك القضية، وتقديم المعلومات اللازمة دون الحاجة إلى تقديم رسالة موجهة لهذا الشخص، أو عوامل خارجية، بل بزيادة التفكير حول القضية المطروحة سلباً، أو إيجاباً حيث لا تظهر هنا مصلحة المرسل، ولا أهدافه مما يزيد أمر الإقناع قوةً.

المبحث الثالث

أساليب الإقناع

بما أنّ الرسالة الإقناعية تتعدد، وتتغير وفق الموضوع الذي تحمله، فقد تكون خاصةً بالسياسة أو بالدين، أو بالمال إلخ... عندها لابد من تعدد الأساليب الإقناعية حتى تتناسب مع المحتوى المطروح، فكل رسالةٍ قد تتطلب نوعاً خاصاً من الأدلة والحجج، فبعض الرسائل تأخذ الجانب الانفعالي في التأثير على المتلقي، وبعضها يأخذ الجانب الجمالي، والبعض يأخذ الجانب المنطقي العقلاني، فتنوع بذلك الأساليب الإقناعية بشكل مطرد حسب محتوى الرسالة، وصفتها وربما تجتمع معظم، أو بعض الأساليب الإقناعية في رسالةٍ واحدةٍ حيث يتم توظيفها حسب الموقف مع مراعاة بعض الاعتبارات كاختلاف المستوى العلمي والثقافي، ونسبة الذكاء، والحالة النفسية، والاجتماعية، والظرف الزماني والمكاني عند المتلقي، وهذا يؤثر على التعليم، والعملية الإقناعية¹، وطالما أنّ الرسالة الإقناعية تحمل هذا التنوع الكبير حسب محتواها، فلا يمكن حصر كل الأساليب الإقناعية لذلك يرى الباحث تقسيم النظريات الإقناعية إلى الأقسام الآتية:

- ١ . قسم عرض المضمون .
- ٢ . قسم الاستمالات .
- ٣ . قسم طرق الإقناع .
- ٤ . قسم الحجج .

¹ينظر: من أساليب الإقناع في القرآن الكريم لمعتصم بابكر مصطفى، مرجع سابق: ص ٦٤.

٥ . قسم الأساليب العملية .

المطلب الأول: قسم عرض المضمون

ويتضمن ما يأتي:

- ١ . وضوح الأهداف مقابل استنتاجها ضمناً: أي ذكر أهداف الرسالة ونتائجها بوضوح، حتى لا يتعب الجمهور في استخلاصها بنفسه، مما يؤدي إلى تشتته، وعندها لا يكون الإقناع على درجة عالية من الفعالية.
- ٢ . التكرار بالتنوع وتأثير تراكم العرض: إن التكرار من العوامل التي تساعد في عملية الإقناع، وتكرار الرسالة له أثره الكبير في تعديل الاتجاهات العامة للجمهور نحو أية قضية أو موضوع، ولكنه في بعض الأحيان قد يسبب الضيق والملل للمتلقي، مما يدفع المرسل لتكرار رسائله باستخدام أساليب متنوعة، ومتجددة وجذابة.
- ٣ . الاستهلال: أي افتتاح الحديث، وكما هو معلوم أن للجمل الأولى في الحديث أهمية، وأثر كبيرين، فمثلاً عندما يبدأ المتحدث حديثه بكلمة "اعذرني" فإن ذلك وقعاً كبيراً في نفس المتلقي، وقد يكون الاستهلال على شكل سؤال¹.
- ٤ . التدرج: أي الانتقال في طرح الأفكار، والأوامر شيئاً فشيئاً، فالشخص يكون أكثر استعداداً للموافقة على طلب مهم عندما يوافق سابقاً على طلب أقل

¹ ينظر: وليم. ج. ماكولاف، فن التحدث والإقناع، ترجمة وفيق مازن، د، المعارف، القاهرة، ط٦: ٢٠٠٩: ص٦٦.

شأناً له علاقة به¹، والتدرج أسلوبٌ يحتلّ مركز الصدارة في تطبيق الأحكام في الشريعة الإسلامية، فقد جاء تحريم الخمر، فقال الله تعالى مبيناً الإباحة في البداية: **{وَمِنْ ثَمَرَاتِ النَّخِيلِ وَالْأَعْنَابِ تَتَّخِذُونَ مِنْهُ سَكَرًا وَرِزْقًا حَسَنًا إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَعْقِلُونَ}** [النحل: ٦٧]، ثم قال عز وجل مبيناً نسبة المنافع والإثم في الخمر تاريخاً الاختيار للمكلف في الشرب وعدمه: **{يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَّفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ}** [البقرة: ٢١٩]، ثم قال تعالى محددًا شرب الخمر في أوقات معينة: **{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْرَبُوا الصَّلَاةَ وَأَنْتُمْ سُكَارَى حَتَّى تَعْلَمُوا مَا تَقُولُونَ}** [النساء: ٤٣]، ثم جاء الأمر الإلهي بالتحريم القطعي للخمر، فقال تعالى: **{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ}** [المائدة: ٩٠]، كذلك جاء تشريع حد الزنى على مراحل على ثلاث مراحل، فكانت عقوبة الزنا بادئ الأمر بالتوبيخ والتعنيف والإيذاء، فقال تعالى: **{وَاللَّذَانِ يَأْتِيَانَهَا مِنْكُمْ فَادُّوهُمَا فَإِنْ تَابَا وَأَصْلَحَا فَأَعْرِضُوا عَنْهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ تَوَّابًا رَّحِيمًا}** [النساء: ١٦]، ثم انتقل الحكم بعد ذلك إلى الحبس في البيوت، فقال تعالى: **{وَاللَّاتِي يَأْتِينَ**

¹ ينظر: طوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، www.darelfrasha.com، ص ٣٤، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٢٨.

الْفَاحِشَةَ مِنْ نِّسَائِكُمْ فَاسْتَشْهِدُوا عَلَيْهِنَّ أَرْبَعَةً مِّنْكُمْ فَإِنْ شَهِدُوا فَأَمْسِكُوهُنَّ فِي الْبُيُوتِ حَتَّىٰ يَتَوَفَّاهُنَّ الْمَوْتُ أَوْ يَجْعَلَ اللَّهُ لَهُنَّ سَبِيلًا {النساء: ١٥}، ثم أصبحت العقوبة الرجم للمحصن، ومائة جلدة للبكر، فقال تعالى أمراً بجلد البكر: {الزَّانِيَةُ وَالزَّانِي فَاجْلِدُوا كُلَّ وَاحِدٍ مِّنْهُمَا مِئَةَ جَلْدَةٍ وَلَا تَأْخُذْكُمْ بِهِمَا رَأْفَةٌ فِي دِينِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَلَيَشْهَدَ عَذَابُهُمَا طَائِفَةٌ مِّنَ الْمُؤْمِنِينَ} [النور: ٢]، كما ثبت الرجم على المحصن بفعل رسول الله صلى الله عليه وسلم، ومن ذلك رجم ماعز رضي الله عنه، وقد كان هذا التدرج حتى يرتقي الإسلام بالمجتمع، ويأخذ به في رفقٍ وتؤدة إلى الطهر والعفاف وحتى لا يشق على الناس تطبيق هذا الحكم والانتقال إليه فوراً، فلا يجدون في الدين من حرجٍ، وهكذا في كل الأحكام، فلم يأمر الإسلام بالصلاة فور نزول الوحي على سيدنا محمد عليه الصلاة والسلام، وإنما كان ذلك بعد رسوخ العقيدة في قلوب الصحابة رضي الله عنهم، والتمكين للمسلمين في الأرض.

٥. السؤال: هو طلب الحصول على المعلومات سواء كانت واقعةً، أو خلاف ذلك، وطرح السؤال أكثر أدوات التخاطب فاعليةً، ولا بد للقائمين بالعملية الإقناعية أن يُدرِكوا متى؟ وكيف يستعملون هذا الأسلوب؟ والسؤال يثير بداخل المستمعين استجابةً تلقائيةً، فبمجرد سماع الشخص للسؤال يشعر بالرغبة في الإجابة عنه، ويتخذ الناس انطباعاً سيئاً عن الشخص الذي لا يعجز عن

الإجابة، أو يتجنب الإجابة، وأسلوب السؤال يعتمد على الناجحون في التأثير على الآخرين لغرس أفكارهم، لأنَّ الأسئلة تجعلهم يملكون القوة، وزام الأمور، والسيطرة على الموقف فالأسئلة تمكن المرسل من التحكم بالموضوعات التي يود مناقشتها، والتي يريد تجنبها، وتحديد مسار النقاش، أو المقابلة في حال ما إذا حدثت مداخلاتٌ جانبيةٌ، أو ابتعادٌ عن صلب الموضوع، لذلك فإنَّ الأسئلة هي إحدى أهم أساليب الإقناع وأدواته، وللسؤال وظائف عديدة منها¹:

- أ. إقناع الآخرين.
- ب. زرع الأفكار وتكوين الآراء.
- ت. معرفة آراء الآخرين وفهمهم.
- ث. رؤية الأفكار المشوقة.
- ج. البحث عن حل المشكلات والتقليل من الأخطاء.
- ح. بث الطمأنينة.
- خ. التغلب على المعارضين ونشر المنافسة.
- د. تجنب الانتقادات، وإزالة سوء الفهم.
- ذ. تكوين الرأي وصنع القرار وكسب الوقت.

ومن أهم أنواع الأسئلة اللازمة في العملية الإقناعية هي:

¹ ينظر: عبد النبي الطيّب النوي، مهارات الاتصال الفعّال: ص ٥٤، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٠٩.

* الأسئلة الاستهلاكية: وهي أسئلة البداية الحسنة، وغرضها: تهيئة المناخ اللازم لنجاح المناقشة أو المقابلة أو الحوار، من خلال محاولة اكتساب ثقة المتحدث واستثارته عاطفياً من خلال الأسئلة أو من خلال الإشادة ببعض مجالات العمل والأنشطة الشخصية.

* الأسئلة الأولية (المفتوحة): وهي الأسئلة التي نحصل من خلال الإجابة عنها على الحقيقة، أو الخبر أو الموقف أو الرأي، أو المعلومة التي نريدها، بمعنى آخر دفع الطرف الآخر إلى التحدث.

* الأسئلة التقريرية، وهدفها تقديم فقرات، وتبريرات للدوافع، والأحداث.

* الأسئلة الاستدرجية (المثيرة للقلق)، وهي التي تضطر المتلقي إلى التأمل، أو الغضب حيث يستطيع القائم بالإقناع دفع المتلقي إلى التفكير الجاد في دلائل، وآثار مسألة، أو مشكلة معينة.

* الأسئلة المغلقة: وهي عكس الأسئلة المفتوحة، حيث يتم من خلال هذا النمط من الأسئلة حصر نطاق الحديث في جانب معين، والحصول على تفاصيل بعينها لتحويل اتجاهها من أجل دفع المتلقي إلى التزام ما، كنهو أي الثوبين تفضل الأبيض، أم الأسود.

* الأسئلة التوجيهية: وهذا النوع من الأسئلة يُلجأ إليه عند الرغبة في غرس قيمة، أو فكرة ما.

* الأسئلة البلاغية: ويكون الهدف منها التأثير على المتلقي حتى يقبل بنتيجة حتمية يريد المرسل، أما شكلها فيكون بطرح السؤال من المرسل، ثم يجيب هو

بنفسه عن السؤال حسب الجواب الذي يريده هو. وينتج عن هذا الأسلوب مهارةً من مهارات الإقناع، وهي مهارة الإنصات، والتي تتفرع إلى ثلاث مهاراتٍ مهمّةٍ وهي إعادة صياغة المحتوى، والمشاعر، وتلخيص كلام الطرف الآخر وهذا ما سيتحدّث عنه الباحث لاحقاً إن شاء الله.

٦ – الخاتمة: أي كيفية إنهاء الحديث نهايةً مناسبةً، لأنّ الخاتمة بمثابة تلخيص للكلام السابق وينبغي أن تلقى اهتماماً كبيراً من المتحدّث، لأنّ الحوار كله ربما يتوقف على الخاتمة فهي بمثابة الذروة فلا بد من اختيار الجملة المناسبة والوقت المناسب، والمدة اللازمة¹.

المطلب الثاني: قسم الاستمالات

تقسم إلى استمالاتٍ عقليةٍ، وعاطفيةٍ؛ ويعتبر استخدام الاستمالات من أهمّ الأساليب الإقناعية، إذ تعتبر عاملاً من عوامل نجاح أية رسالةٍ إقناعيةٍ ويرى الباحث أنّ الاستمالة يمكن تعريفها بأنّها محفّزاتٌ، ومنبهاتٌ ترفع من مستوى الإنفعال والهيجان لدى المتلقي سلبيّاً، أو إيجاباً بغية التأثير عليه²، ويتضمّن هذا القسم:

١. استخدام الاحتياجات والاتجاهات الموجودة: وهذا الأسلوب يهدف إلى تهيئة المتلقّي، لقبول الأفكار، أو المواضيع الجديدة من خلال التعرّف على احتياجاته واتجاهاته وأهدافه، أي مصلحته ودوافعه ورغباته. خاصةً تلك المترسخة عنده، لكي يقوم المرسل ببناء رسالته من هذه الاحتياجات، وقد ذكر علماء الاجتماع أنّ

¹ ينظر: ماكولاف، فنّ التحدّث والإقناع، مرجع سابق: ص ٨٨.

² ينظر: كيرت دبليو مورتنيسين، ذكاء الإقناع مكتبة جرير، ط ١: ٢٠١١: ص ١٧١، ود. محمد منير حجاب، الموسوعة الإعلامية، ط: ١، ٢٠٠٣ م، دار الفجر، القاهرة: ص ٢٦٠.

جمهور المخاطبين أكثر استعداداً لتحقيق احتياجاتهم القديمة بدلاً من طرح احتياجاتٍ جديدةٍ عليهم، والرسالة تصبح أكثر إقناعاً عندما يجد المتلقي أن الفكرة الجديدة تخدم تحقيق احتياجاته ورغباته السابقة¹، وقد أشار الله عز وجل في القرآن الكريم إلى هذا الأسلوب كثيراً، فمن ذلك قوله تعالى: ﴿وَإِذْ قَالَ مُوسَىٰ لِقَوْمِهِ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تَذْبَحُوا بَقْرَةً قَالُوا أَتَتَّخِذُنَا هُزُوراً قَالَ أَعُوذُ بِاللَّهِ أَنْ أَكُونَ مِنَ الْجَاهِلِينَ (٦٧) قَالُوا ادْعُ لَنَا رَبَّكَ يُبَيِّنْ لَنَا مَا هِيَ قَالَ إِنَّهُ يَقُولُ إِنَّهَا بَقْرَةٌ لَا فَارِضٌ وَلَا بَكْرٌ عَوَانَ بَيْنَ ذَلِكَ فافعلوا ما تؤمرون (٦٨) قَالُوا ادْعُ لَنَا رَبَّكَ يُبَيِّنْ لَنَا مَا هِيَ إِنَّ الْبَقْرَ تَشَابَهَ عَلَيْنَا وَإِنَّا إِن شَاءَ اللَّهُ لَمُهْتَدُونَ (٧٠) قَالَ إِنَّهُ يَقُولُ إِنَّهَا بَقْرَةٌ لَا ذَلُولٌ تُثِيرُ الْأَرْضَ وَلَا تَسْقِي الْحَرْثَ مُسَلِّمَةٌ لَا شِيَةَ فِيهَا قَالُوا الْآنَ جِئْتَ بِالْحَقِّ فَذَبِّحُوهَا وَمَا كَادُوا يَفْعَلُونَ﴾ [البقرة: ٦٧ - ٧١].

فقد كانت حاجة بني اسرائيل إلى معرفة الغاية من وراء ذبح البقرة، وكذلك معرفة القاتل بينهم الدافعة لاقتناعهم بذبح البقرة التي لم يجدوا غيرها، والتي اشتروها بالرغم من ثمنها الكبير، وقد استثمر الله عز وجل هذه الحاجة ليصل بهم إلى الاقتناع بقدرة الله تعالى على إحيائه للموتى؛ وهي فكرة أخرى أقنعهم بها الله بعد إقناعهم بالفكرة الأولى، وهي فكرة ذبح البقرة التي اقتنعوا بها بسبب حاجتهم، واتجاههم نحو معرفة المراد من وراء ذلك.

¹ ينظر: من أساليب الإقناع في القرآن الكريم لمعتصم بابكر مصطفى، مرجع سابق: ص ٦٩.

٢. استخدام التعبئة، والضغط والحشد (تأثير رأي الأغلبية) : أي تأثير فكرة المرجعية التي تجعل الشخص يتوافق مع الجماعة، ويطلق على تأثير رأي الأغلبية العدوى النفسية، أو غريزة القطيع، وقد أشار الباحث إلى هذا الأسلوب عند دراسة نظرية الإقناع الذاتي .

٣. الأدلة والشواهد العاطفية والعقلية، التي يمكن إلحاقها بقسم الاستمالات .

المطلب الثالث: قسم طرق الإقناع

ويتضمن:

- الاستنتاج: هو الانتقال من الكل إلى الجزء أي بناء النتائج على مسلّمات وقواعد .
- الاستنباط: هو الانتقال من الجزء إلى الكل أي بناء النتائج كمقدّمات، وأمثلة .
- العاطفة: أي كسب قلوب الآخرين عن طريق تحريك المشاعر؛ لأنّ العاطفة هي القوة الوحيدة للإقناع فالناس يستخدمون العاطفة في معظم المواقف التي تستدعي إقناع الآخرين؛ ويبررون بها الحقائق¹؛ ويمكن تحريك العواطف بالتودّد، والكلمة اللطيفة؛ فهناك مثلٌ يقول: إنّ قطرة من العسل يمكن أن تصيد من الذباب أكثر ما يصيده برميله من العلقم².

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٥.

² ينظر: ديل كارينجي، فن التعامل مع الناس، مكتبة جزيرة الورد، ط ١، ٢٠١٠م: ص ٨٢.

- كسب الثقة: فحتى يقتنع المتلقي بحديث المخاطب لابد أن يكسب ثقته¹؛ ويحصل ذلك عندما يتكلم الشخص بصدق، ودون تحيز، ويكون واثقاً من نفسه، وعلى قدر عالٍ من المعرفة.

المطلب الرابع: قسم الحجج

- ويتضمن²: تقديم الرسالة للأدلة والشواهد .
- وقد تكون الأدلة والشواهد عاطفية، أو عقلية.
- أما الأدلة العقلية فهي كل دليل يعتمد على المنطق، والفكر؛ فيخاطب العقل لكي يصل إلى اليقين مثل:
- الاستشهاد بالمعلومات الموجودة، والأحداث التاريخية، والواقعية.
- عرض الإحصائيات، والأرقام، والتجارب؛ خاصةً عند مواجهة الأشخاص الذين لا يعرفون شيئاً عن الفكرة الجديدة.
- عرض التعاريف، والمصطلحات العلمية.
- الاعتماد على المسلمات، والبديهيات في التحليل.
- الاستشهاد بالأقوال، والأشعار، والمصادر كالقرآن، والسنة.
- عرض الصور، والأفلام التي تعكس الواقع على حقيقته.

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤، وما بعدها.

² ينظر: حسن عماد مكاوي وليلى حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، مرجع سابق: ص ١٩٣، ومن أساليب الإقناع في القرآن الكريم لمعتصم بابكر مصطفى، مرجع سابق: ص ٦٦، ومورتينسين، ذكاء الإقناع، م. س: ٢٠٥.

أمّا الأدلّة العاطفيّة: فهي التي تخاطب وجدان المتلقّي، وتثير انفعالاته، ورغباته النفسيّة؛ وتتضمن:

- استخدام الشعارات والرموز مثل الماء هو الحياة.
- استخدام الأساليب اللغوية مثل التشبيه، والاستعارة، والاستفهام، والقسم، والتعبير بالألّغ وغيرها.
- استخدام دلالات الألفاظ مثل دلالة لفظ الرهبانيّة¹.
- استخدام صيغ أفعال التفضيل، وذلك لترجيح فكرة على فكرة أخرى.
- الاستشهاد بالمصادر أي استغلال الأشخاص الذين يتمتعون بمصداقية عالية عند الجمهور، أو لديهم شهرة أو خبرة، أو سلطة.
- عرض القضية على أنها حقيقة، ويمكن استخدام بعض الألفاظ في هذا المجال مثل: في الواقع، في الحقيقة، لاشك... .
- استخدام الترغيب والترهيب.
- عرض جانب واحد من جوانب الموضوع أو عرض الجانبين المؤيد والمعارض: ويقوم هذا الأسلوب على عرض الآراء المتعددة للموضوع الواحد والكشف عن كافة أوجه النظر المتعلقة به، وعرض الآراء المؤيدة والمعارضة للفكرة أو للموضوع.

¹ ينظر: الدكتور يوسف محمد، النظريات النفسية والاجتماعية في وسائل الاتصال المعاصرة والإلكترونية، د: الكتاب الحديث، القاهرة، ط2، ٢٠١٣م - ١٤٤٣هـ: ص٥٤.

- ترتيب الحجج الإقناعية داخل الرسالة: أي الاتيان بالحجج، والأفكار، وعرضها بطريقةٍ منطقيةٍ، بحيث تُبنى الثانية على الأولى، وهذا راجعٌ إلى طبيعة المخاطبين، وثقافتهم، ومعرفتهم.

- أساليب الإقناع الجدليّة: يعرف الجدل في اللغة: شدة الفتل، وجدلت الحبل أجده جديلاً إذا شددت فتله وفتلته فتلاً محكماً. وفي الاصطلاح: دفع المرء خصمه عن إفساد قوله: بحجة، أو شبهة، أو يقصد به تصحيح كلامه، وهو الخصومة في الحقيقة¹. وهناك ثمانية أساليب جدليّة في الإقناع سيعرضها الباحث فيما يأتي:

أولاً: السبر والتقسيم، وهو مسلكٌ عقليٌّ يستخدم في مخاطبة العقول، وإقناعها، وفي الرد على الخصوم، وإفحام المجادلين. والسبر والتقسيم معناهما: أنّ الناظر يبحث عن معانٍ مجتمعة في الأصل ويتتبعها واحداً، واحداً ويبين خروج آحادها عن صلاح التعليل به إلا واحداً يراه ويرضاه²؛ فالغرض منهما إثبات علّة الأشياء، أو حكمها عن طريق عرض عدة علل لحكم مسألة ما؛ وهذا يسمّى التقسيم، ثمّ يتمّ اختبار (أي سبر) هذه العلل التي عبارة عن أوصاف للشيء الذي ورد الحكم بشأنه، ونتيجةً لهذا الاختبار، أو السبر تسقط بعض العلل، أو الأوصاف، وتُسْتَبَعَد، مثلاً علّة تحريم الخمر إمّا الإسكار، أو كونه ماء العنب، أو كلاهما؛ هذا يسمّى تقسيم، فيقال: إنّ كون الخمر ماءً ليس علّةً للتحريم لأن الماء ليس محرّماً،

¹ ينظر: ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق: مادة: جدل.

² الجويني عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني، أبو المعالي، ركن الدين، الملقب بإمام الحرمين (ت: ٤٧٨هـ)، البرهان في أصول الفقه، تحقيق: صلاح بن محمد بن عويضة، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، ط١، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م: ٢/٣٥.

فتيقن أنّ الإسكار هو علة التحريم، هذا يسمّى السبر، مثال آخر ولاية الإيجابار على النكاح هذا حكم يحكم به للولي على من تحت ولايته، فعندما نعدّد علة هذا الحكم، هل هو الصغر؟ أم البكار؟ هذا التعداد يسمّى تقسيماً، ثم يبدأ المجتهد بالسبر أي الاختبار لهذه العلل، أو الأوصاف، فيقول: إنّ تعليل ولاية الإيجابار بالصغر باطل، لأنّ الصغر قد يكون في الثيب، وقد ثبت في السنّة أنّها أحق بنفسها، إذا بقيت علة واحدة فقط، ألا وهي علة البكار¹.

ثانياً: الأقيسة، وهي ثلاثة أنواع: قياس الخلف، قياس الإضمار، قياس التمثيل.

- قياس الخلف: هو إثبات الأمر بإبطال نقيضه، كإثبات النجاح بإبطال الفشل، وإثبات الصدق بإبطال الكذب، وسمّي بهذا الاسم لأنّ المستدل يرجع إلى دعوى ومقدّمة خصمه غير الصحيحة، فيستعرض نتيجة دعواه حتى يصل إلى المقدمة الصحيحة².

- قياس الإضمار: وهو قياس حذف منه إحدى المقدمات طبقاً لمقتضى الحال، والمقام للعلم بها؛ فهي موجودة في ذهن المخاطب محذوفة في كلامه³.
كقولنا لخطين مرسومين من مركز الدائرة إلى محيطها أنهما متساويين دون أن

¹ ينظر: الجرجاني علي بن محمد بن علي الزين الشريف (ت: ٨١٦هـ)، التعريفات، د: الكتب العلمية بيروت - لبنان

ط ١، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م: ص ١١٦، باب الجيم.

² ينظر: الغزالي أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (المتوفى: ٥٠٥هـ)، معيار العلم في فن المنطق تحقيق: الدكتور سليمان دنيا، د، المعارف، مصر - ١٩٦١م. ص ١٠٦.

³ ينظر: ابن تيمية تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلّيم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (ت: ٧٢٨هـ) الرد على المنطقيين، دار المعرفة، بيروت، لبنان: ص ٧٤، والدكتور جميل صيبا، المعجم الفلسفي بالألفاظ العربية والإنكليزية والفرنسية واللاتينية، دار الكتاب اللبناني، بيروت - لبنان، ١٩٨٢: ١/٢١٠.

نذكر المقدمة، أي القاعدة التي تقول: بأن كلّ خطين يبدأان بمركز الدائرة، وينتهيان بمحيطه فهما متساويان، فلم تذكر المقدمة لأنها معروفة، وحاضرة في الذهن¹، ومثاله قول النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لما سئل عن الجهاد: «مَنْ قَاتَلَ لِتَكُونَ كَلِمَةَ اللَّهِ أَعْلَى، فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ»، فإذا سئل شخصٌ عمّن يقاتل من أجل المال. أجاب: أن ذلك ليس في سبيل، دون أن يذكر قول النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، لأن ذلك حاضرٌ في ذهنه فلم يحتاج لذكره².

- قياس التمثيل: هو الانتقال من حكم أمرٍ معين إلى حكم أمرٍ آخر معروف عند الشخص، مع بيان الإشتراك الكلّي بينهما، وهو القياس المشهور في كتب أصول الفقه، مثل: النبيذ حرامٌ لأنّه كالخمر في الإسكار الذي هو علّة الحرمة³.

¹ ابن سينا أبو علي الحسين بن عبد الله البلخي العلامة الشهير، الفيلسوف، أبو علي الحسين بن عبد الله بن الحسن بن علي بن سينا البلخي، ثم البخاري، صاحب التصانيف في الطب والفلسفة والمنطق. كان أبوه كاتباً من دعاة الإسماعيلية، فقال: كان أبي تولى التصرف بقرية كبيرة، ثم نزل بخارى، فقرأت القرآن وكثيراً من الأدب ولي عشر، وكان أبي ممن أذى داعي المصريين، ويعد من الإسماعيلية. ثم ذكر مبادئ اشتغاله، وقوة فهمه، وأنه أحكم المنطق وكتاب إقليدس... ولد في صفر سنة سبعين وثلاث مائة، ومات يوم الجمعة في رمضان سنة ثمان وعشرين وأربع مائة، ينظر: سير أعلام النبلاء: ١٧/٥٣٣.

² ينظر: ابن سينا شرف الملك أبو علي الحسين بن عبد الله بن سينا، الفيلسوف الرئيس (ت: ٤٢٨هـ). النجاة، موقع الفلسفة الإسلامية - موقع ابن سينا: ص ٥٠.

³ ينظر: الأمدي سيد الدين أبو الحسن علي بن أبي علي بن محمد بن سالم الثعلبي الأمدي (ت: ٦٣١هـ) غاية المرام في علم الكلام، تحقيق: حسن محمود عبد اللطيف، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية - القاهرة: ص ١٢٢، وابن تيمية تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن تيمية الحراني (ت: ٧٢٨هـ)، مجموع الفتاوى، تحقيق: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم، د: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، المملكة العربية السعودية، ١٤١٦ هـ/١٩٩٥ م، (د. ط) :. ٩/١٢٠، وأبو زهرة محمد بن أحمد بن مصطفى بن أحمد (ت: ١٣٩٤هـ)، المعجزة الكبرى القرآن، دار الفكر العربي: ص ٢٧٤.

ثالثاً: الدعوى: مشتقة من الدعاء، وهو الطلب، وفي الشرع: قولٌ يطلب به الإنسان إثبات حق على الغير¹.

فهي قائمة على الخصومة، وتتناول الفروع الآتية:

- مطالبة الخصم بتصحيح دعواه بإثبات كذبه في ما ادّعاه.
- إبطال دعوى الخصم بإثبات نقيضها: والنقيض هو المخالف، والتناقض هو اختلاف القضيتين بالإيجاب والسلب، بحيث يقتضي لذاته صدق إحداهما وكذب الأخرى نحو زيدٌ إنسانٌ نقيضه زيدٌ ليس إنساناً².
- بيان أن دعوى الخصم لا تحتوي حجةً ولا برهاناً، بل البرهان ينقض دعواه. والبرهان: هو القياس المؤلف من اليقينيّات، سواء كانت ابتداءً؛ وهي الضروريات، أو بواسطة؛ وهي النظريات³.
- وأما الحجة: ما دل به على صحة الدعوى، وقيل: الحجة والدليل واحد⁴. والمحاجة أو الحجاج: عملية عرض دعاوى تتقابل فيها الآراء، مدعومةً بالحجج المناسبة، بقصد حصول المولاة، والاتباع لإحدى تلك الدعاوى⁵. فإن كانت القضايا خاليةً من الأدلة والبراهين انقلبت إلى مجرد ادعاءٍ وافتراءٍ.

1 ينظر: الجرجاني، التعريفات، مرجع سابق: ص ١٠٤، باب الدال.

2 ينظر: المرجع السابق: ص ٦٨، باب التاء.

3 ينظر: المرجع نفسه: ص ٤٤، باب الباء.

4 ينظر: المرجع نفسه: ص ٨٢، باب الحاء.

5 ينظر، نعمان بوقرة، الخطاب والنظرية والإجراء، منشورات جامعة الملك سعود، الرياض، ط ١، ٢٠١٥: ص ٧٠.

قال ابن سينا: "وَقَد جرت الْعَادَة أَن يُسمى الشَّيْءُ الْمُوصِلِ إِلَى التَّصَدِيقِ الْمُطْلُوبِ حِجَّةً فَمِنْهَا قِيَّاسٌ وَمِنْهَا اسْتِقْرَاءٌ"¹.

رابعاً: الاستدلال، وهو تقرير الدليل لإثبات المدلول، سواء كان ذلك من الأثر إلى المؤثر أو العكس، أو من أحد الأثرين إلى الآخر². أي إيراد الدليل لدعم القضية سواء أكان بطلبٍ من المخالف، أم استطراداً من المستدل. ويتناول الاستدلال الفروع التالية:

- الاستدلال على الخصم بكشف الهوى لديه: ويكون هذا الاستدلال عندما لا يكون عند الخصم فيما يدعيه إلا التشهي، والهوى، واتباع الباطل.
- الاستدلال بوجود الأثر على وجود المؤثر: يعرف هذا النوع من الاستدلال بـ (الدليل الكوني) ، ويعني إثبات وجود الله استدلالاً بوجود العالم.

¹ شرف الملك أبو علي الحسين بن عبد الله بن سينا، الفيلسوف الرئيس (ت: ٤٢٨هـ) ، الاشارات والتنبيهات تحقيق: سليمان دنيا، دار المعارف - مصر، ط٣: ص ١٣٦.
² ينظر: الجرجاني، التعريفات، مرجع سابق: ص ١٧، باب الألف.

- الانتقال في الاستدلال: عرّفه السيوطي¹ بأن ينتقل المستدل إلى استدلالٍ غير الذي كان آخذاً فيه لكون الخصم لم يفهم وجه الدلالة من الأول².
- الاستدلال بالتحديّ على صدق الدعوى: ويلجأ لهذا الأسلوب لإبطال دعوى المعارضة، عندما يمتنع الطرف الآخر عن التصديق ويعارض تكبراً، وعناداً³.

خامساً: التسليم: وهو أحد الأساليب المنطقية، ومعناه أن يفرض المحال إما منفياً أو مشروطاً بحرف الامتناع لكون المذكور ممتنع الوقوع لامتناع وقوع شرطه ثم يُسَلَّم وقوع ذلك تسليماً جديلاً ويدلّ على عدم فائدة ذلك على تقدير وقوعه⁴، كقوله تعالى: {مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِنْ وَلَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذَا لَذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَّ بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يُصِفُونَ} [المؤمنون: ٩١].

والمعنى ليس مع الله من إله ولو سلّم أنّ معه سبحانه وتعالى إليها لزم من ذلك التسليم ذهاب كل إله من الإثنين بما خلق وعلو بعضهم على بعض فلا يتم في

1 الجلال السيوطي: (٨٤٩ - ٩١١ هـ = ١٤٤٥ - ١٥٠٥ م)، عبد الرحمن بن أبي بكر بن محمد ابن سابق الدين الخضير السيوطي، جلال الدين: إمام حافظ مؤرخ أديب. له نحو ٦٠٠ مصنف، منها الكتاب الكبير، والرسالة الصغيرة. نشأ في القاهرة بيتاً (مات والده وعمه خمس سنوات) ولما بلغ أربعين سنة اعتزل الناس، وخلا بنفسه في روضة المقياس، على النيل، من كتبه: (تحفة الناسك -)، و(تدريب الراوي) في شرح تقريب النواوي، و(ترجمان القرآن) و(تفسير الجالين)، و(تنوير الحوالك في شرح موطأ الإمام مالك)، و(الجامع الصغير) في الحديث، و(جمع الجوامع، ويعرف بالجامع الكبير) ستة أجزاء، و(الحاوي للفتاوي)، و(حسن المحاضرة في أخبار مصر والقاهرة)، ينظر: الأعلام للزركلي، مرجع سابق: ٣٠٢/٣.

2 ينظر السيوطي جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر، (ت: ٩١١ هـ)، الإتيقان في علوم القرآن، تحقيق: محمد أبو الفضل إبراهيم، د: الهيئة المصرية العامة للكتاب، ط: ١٣٩٤ هـ/ ١٩٧٤ م: ٤/٦٥.

3 المعجم الفلسفي. مرجع سابق: ٢/٣٩٠.

4 التعريفات للجرجاني، مرجع سابق: ص ٣٧.

العالم أمرٌ ولا ينفذ حكمٌ ولا تنتظم أحواله والواقع خلاف ذلك ففرض إلهين فصاعداً محالٌ لما يلزم منه المحال¹.

والتسليم يشبه قياس الخلف كثيراً لكن يختلف عنه أن قياس الخلف يكون في الواقع، أما التسليم فهو شيء يفترض وقوعه في الخيال.

سادساً: القول بالموجب (ردّ كلام الخصم من فحوى كلامه) ، وهو قسمان : أحدهما: أن تقع صفةٌ في كلام الغير كنايةً عن شيء أثبت له حكم فيثبتها لغير ذلك الشيء كقوله تعالى: **{يَقُولُونَ لَنْ رَجَعْنَا إِلَى الْمَدِينَةِ لِيُخْرِجَنَا الْأَعَزُّ مِنْهَا الْأَذَلُّ وَلِلَّهِ الْعِزَّةُ وَلِرَسُولِهِ وَلِلْمُؤْمِنِينَ وَلَكِنَّ الْمُنَافِقِينَ لَا يَعْلَمُونَ}** [المنافقون: ٨].

فـ "الأعزُّ" وقعت في كلام المنافقين كنايةً عن فريقهم و"الأذلُّ" عن فريق المؤمنين وأثبت المنافقون لفريقهم إخراج المؤمنين من المدينة فأثبت الله في الرد عليهم صفة العزة لغير فريقهم وهو الله ورسوله والمؤمنون وكأنه قيل صحيحٌ ذلك ليخرجن الأعزُّ منها الأذلُّ لكن هم الأذلُّ المخرج والله ورسوله الأعزُّ المخرج.

والثاني: حمل لفظٍ وقع في كلام الغير على خلاف مراده مما يحتمله بذكر متعلّقه، ومثاله قوله تعالى: **{وَمِنْهُمْ الَّذِينَ يُؤْذُونَ النَّبِيَّ وَيَقُولُونَ هُوَ أُذُنٌ قُلْ أُذُنٌ خَيْرٌ لَكُمْ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَيُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِينَ وَرَحْمَةٌ لِلَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ يُؤْذُونَ رَسُولَ اللَّهِ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ}** [التوبة: ٦١].

¹ ينظر المصدر نفسه.

فالمنافقون يقولون عن رسول الله صلى الله عليه وسلم بأنه أذن أي لا فطنة لديه، فهو يصدق كل ما يقال له، فأجابهم الله، وأثبت أنه أذن كما تقولون، ولكن على خلاف مفهومكم للأذن فهو أذن خير، وصدق لأصحابه المؤمنين يسمع الحق والخير، وينكر الباطل¹.

سابعاً: مجارة الخصم: أي التسليم للخصم ببعض مقدماته بقصد إلزامه ثم إفحامه².

مثل قول الله تعالى: {قَالَتْ رُسُلُهُمْ أَفِي اللَّهِ شَكٌّ فَاطِرِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ يَدْعُوكُمْ لِيَغْفِرَ لَكُمْ مِنْ ذُنُوبِكُمْ وَيُؤَخِّرَكُمْ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى قَالُوا إِنْ أَنْتُمْ إِلَّا بَشَرٌ مِثْلُنَا تُرِيدُونَ أَنْ تَصُدُّونَا عَنْ مَا كَانَ يَعْبُدُ آبَاؤُنَا فَأَتُونَا بِسُلْطَانٍ مُّبِينٍ (١٠) قَالَتْ لَهُمْ رُسُلُهُمْ إِنْ نَحْنُ إِلَّا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ وَلَكِنَّ اللَّهَ يُنزلُ عَلَى مَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ وَمَا كَانَ لَنَا أَنْ نَأْتِيَكُمْ بِسُلْطَانٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ} [إبراهيم: ١١].

فالكفار قالوا عن الرسل أنكم بشر مثلنا وليس لكم فضل، ولا تميز علينا، فما الذي خصكم بالنبوة دوننا، فجاء الرد في القرآن على لسان الرسل بطرق فيها مجارة للخصم، ليبينوا لهم صحة مقدماتهم، وخطأ استنتاجهم فقالوا: {إِنْ نَحْنُ إِلَّا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ} [إبراهيم: ١١] أي نحن بشر مثلكم كما تقولون، إلا أن هذه البشرية

¹ ينظر: السيوطي، الاتقان في علوم القرآن، مرجع سابق: ٤/٦٥، وابن تيمية تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (ت: ٧٢٨هـ)، جامع المسائل، تحقيق: محمد عزيز شمس د: عالم الفوائد للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤٢٢هـ: ٥/٦٧.

² ينظر: السيوطي، الاتقان في علوم القرآن، مرجع سابق: ٤/٦٥.

التي اعترضتم عليها، هي شرطٌ في النبوة، فالله اختار الرسل أن يكونوا من البشر وذلك لحكمٍ كثيرة منها أنهم أقرب إليهم من غيرهم من المخلوقات، فيشعرون به، ويشعر بهم ويعرفونه، ويعرفهم، وهي منّة، وفضلٌ من الله علينا. والذي يظهر للوهلة الأولى أن أسلوب مجارة الخصم يشبه أسلوب القول بالموجب، فكلاهما يثبتان بعض الألفاظ، والمقدمات للخصم مع التوجيه المناسب بحيث يلزم الخصم، ويرده. لكن هناك فرقٌ بينهما، وهو أن القول بالموجب يعود إلى الوصف الموجود في كلام الشخص فيعامل بنقيض قصده أي لا يسلم له بقوله، أمّا مجارة الخصم، فيتم التسليم بقوله، ومقدماته ولكن مع عدم منع اختلاف النتائج وبذلك يتم إلزامه إذا تم التسليم له بمقدماته.

ثامناً: المناقضة: وهي تعليق أمرٍ على مستحيلٍ إشارةً إلى استحالة وقوعه كقوله تعالى: {إِنَّ الَّذِينَ كَذَبُوا بِآيَاتِنَا وَاسْتَكْبَرُوا عَنْهَا لَا تُفْتَحُ لَهُمْ أَبْوَابُ السَّمَاءِ وَلَا يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ حَتَّى يَلِجَ الْجَمَلُ فِي سَمِّ الْخِيَاطِ وَكَذَلِكَ نَجْزِي الْمُجْرِمِينَ} [الأعراف: ٤٠] 1.

1 ينظر: الجرجاني، التعريفات، مرجع سابق: ص ٢٣٢، والسيوطي، الاتقان في علوم القرآن، مرجع سابق: ٤/٦٥.

المطلب الخامس: قسم الأساليب العملية

ويشمل:

أولاً: الإقناع بالشخصية¹، (الكاريزما) والهيئة، أي لغة الجسد، وتشمل المظهر، وحالة الوجه والوقوف، والحركات والإيماءات، ونبرات الصوت، ويدخل معها أيضاً الملابس، ولا بد أن تكون لغة الجسد لدى المرسل مطابقةً لمحتوى حديثه حتى يكون له تأثيره البالغ². فالشخصية هي أداة الإقناع الخفية، والشخصية بالنسبة للإقناع كالجذر للشجر والأساس للبناء ولا بد أن يسعى الداعية لتطوير شخصيته دائماً لدعم دعوته، ورسالته، لأن أكثر الناس يتخذون قراراتهم دون الحاجة إلى معلومات كثيرة وإتماً بمجرد النظر إلى الشكل الخارجي للأشياء³. هناك مؤشرات للإقناع في مجال الشخصية يمكن إجمالها بما يأتي:

* التأكيد دائماً من أن لغة البدن، تطابق الحديث، فإذا ما حدث تناقض بين لغة الجسد والحديث، فسوف يكون الحديث عظيم الأثر.

* قلما يحصل أحدنا على فرصة ثانية لإعطاء انطباع حسن، بينما يستغرق إعطاء انطباع سيء أربع دقائق.

1 الشخصية: هي التنظيم الشخصي للفرد، والذي يحوي جميع الأنماط والتفاعلات السلوكية التي لها الدور المهم في اختياره لطريقته الخاصة في تكيفه وتفاعله مع بيئته، وهناك من عرفها بأنها مجموعة من الصفات والسمات الانفعالية والاجتماعية والجسمية والعقلية التي تميز الفرد عن من حوله سواء كانت بيولوجية فطرية مورثة أو بيئية مكتسبة. ينظر: جامعة بابل - كلية الفنون الجميلة، "تعريف الشخصية"، وهران حامد، الصحة النفسية والعلاج النفسي، مصر: عالم الكتب، ط: ٤، ص ٥٣.

2 ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٤٧.

3 ينظر: ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص ٣٣.

* يجب على المقنع أن يواجه الشخص، وأن يتخذ موقفا جيدا، وينحني للأمام، ويبقى على اتصال الأعين ويصافح باليد، حتى يحدث انسجاما مع جسده.

* لا بد للمقنع القيام بتقديم نفسه في أفضل الظروف وأن يرتدي ملابسه بطريقة تنم عن ثقته وقوته واحترافه.

* ينبغي عليه القيام بتقليد وضع ولغة الشخص الآخر ومعدل حديثه، حتى يزيد من هذا الانسجام.

* ينبغي أن يتحكم في نبرة علو صوته، ومعدل إلقاءه، لتظهر الثقة والسيطرة، واستخدام السكتات لتزيد من الأثر.

* عليه البحث عن التناقضات والأخطاء الكلامية، ليكشف الكذب. وعليه البحث عن التضاربات بين الرسائل الكلامية وغير الكلامية¹.

ثانياً: الإقناع بالقدوة العملية:

القدوة في اللغة: القدوة والقدوة تقرأ بالضم والكسر وهي تعني من يقتدي به الإنسان ويستن بسنته، فيقال: فلان قدوة يُقتدى به، والقدوة: المثال الذي يتشبه به غيره، فيعمل مثل ما يعمل، ويحذو حذوه في كل صغيرة وكبيرة.

والقدوة مثل الأسوة، ويقال: تأسيت به إذا اقتديت به، واتبعته في جميع أفعالي وأقوالي، قال تعالى: {أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ فَبِهِدَاهُمْ أَفْتَدِهِ} [الأنعام: ٩٠]،

تعني أولئك الذين قبلوا هدى الله فاقتد بطريقهم في التوحيد وتبليغ الرسالة وتطبيق الأحكام الشرعية، وقال تعالى: {وَكَذَلِكَ مَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ فِي قَرْيَةٍ مِّنْ

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع مرجع سابق: ص ٦٩.

نَذِيرِ إِلَّا قَالَ مُتْرَفُوهَا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَىٰ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰ آثَارِهِم مُّقْتَدُونَ {

[الزخرف: ٢٣]، أي سائرون على منوالهم ومنهجهم وطريقتهم في هذه

الحياة¹. ويعني الاقتداء في كلام العرب بالرجل إتباع أثره والأخذ بهديه، فيقال: "

فلان يقود فلاناً " إذا نحا نحوه وسار على دربه واتبع أثره².

يظهر مما تقدم أن القدوة والأسوة شيء واحدٌ يعني أن كل ما يتخذه الإنسان مثلاً

حياً في سائر أفعاله وأقواله يعتبر قدوةً وأسوةً في حياته.

ويرى الباحث أن القدوة اصطلاحاً هي القدوة الصالحة، وهي مثالٌ من الكمال

النسبي المطلوب، يثير في الوجدان الإعجاب فتتأثر به تأثيراً عميقاً فتنجذب إليه

بصورةٍ تولد في الإنسان القناعة التامة به، والإخلاص الكامل له. وهذا ينطبق على

رسول الله صلى الله عليه وسلم حيث كانت حياته مثار إعجاب الجميع مما جعلهم

يتأثرون به. يعتبر أسلوب القدوة العملية (الحسنة) سبباً وجيهاً في كسب ثقة

الآخرين، وصدق صاحب الدعوى فيما يدعو إليه، فحتى يكون الفرد مقنعاً لا بد

أن يحقق ثلاثة أنواع من البراهين:

١ - روح الجماعة (الأخلاق والشخصية والسمعة) .

٢ - الاعتناق العاطفي (التقمص العاطفي) .

٣ - الأسلوب المنطقي .

¹ ينظر: القرطبي شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخرزجي (ت: ٦٧١هـ)، الجامع لأحكام القرآن = تفسير القرطبي، تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، دار الكتب المصرية - القاهرة، ط٢، ١٣٨٤هـ - ١٩٦٤ م: ١٦/٧٤ ٧/٣٥.

² ينظر: ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق: مادة، قدا.

والقدوة العملية ترتبط بالشخصية التي لها علاقةٌ بروح الجماعة، فإذا كانت الشخصية هي السبّاقة إلى تطبيق الأفكار على أرض الواقع، فسوف تعكس أثراً فعّالاً في النفوس كالثقة بالشخص، وتصديقه، والإيمان به وبأفكاره، وإخلاصه تجاه دعوته، وهذا الأثر أعظم من عواطف الشخص، أو كلماته المنطقية¹.

مما سبق يتبين أنه لا بدّ من تعدّد الأساليب الإقناعية حتى تتناسب مع المحتوى المطروح، وقد رأى الباحث تقسيمها إلى:

- قسم عرض المضمون، ويتضمّن وضوح الأهداف مقابل استنتاجها ضمناً، والتكرار بالتنوع وتأثير تراكم العرض والاستهلال، والتدرّج، والسؤال، والخاتمة.

- قسم الاستمالات، وتقسّم إلى استمالاتٍ عقليةٍ، وعاطفيةٍ.

- قسم طرق الإقناع، ويتضمن: الاستنتاج، والاستنباط، والعاطفة، وكسب الثقة.

- قسم الحجج ويتضمّن تقديم الرسالة للأدلة والشواهد، وهذه الأدلة والشواهد قد تكون عاطفيةً، أو عقليةً، أمّا الأدلة العقلية فهي كل دليلٍ يعتمد على المنطق، والفكر ويخاطب العقل لكي يصل إلى اليقين. وأمّا الأدلة العاطفية وهي التي تخاطب وجدان المتلقّي، وتثير انفعالاته ورغباته النفسية.

¹ ينظر: الشيخ العلامة عبد الفتاح أبو غدة، الرسول المعلم وأساليبه في التعليم، د: مكتبة المطبوعات الإسلامية بحلب، ط ١: ١٤٤٧هـ/١٩٩٦م: ص ٧٦، وجيمس بورج الإقناع، فن إقناع الآخرين، مكتبة جرير، ط ١، ٢٠٠٩: ص ٧٧ و١٠٩ و١٤٣، وإبراهيم الحميدان، الإقناع والتأثير، مرجع سابق: ص ٢٥.

- قسم الأساليب العملية ويشمل الإقناع بالشخصية، (الكاريزما) والهيئة، أي لغة الجسد والإقناع بالقدوة العملية.

وفي المبحث الآتي سيتكلم الباحث عن أهمّ مهارات الإقناع، لأنّ مهارات الإقناع تعدّ من المهارات الأساسية لإتمام عملية الاتصال، في مطالب أربعة: المطلب الأول: مهارة الحديث، حيث يتناول الباحث الكلام عن ضرورة اكتساب مهارة نقل الأفكار إلى الآخرين عن طريق كيفية نطق الكلمات، أمّا المطلب الثاني: فهو مهارة كسب محبة الجمهور والاهتمام به، وهي مهارة ذات طابع عاطفيّ، وأمّا المطلب الثالث: مهارة لغة الجسد، وهي مهارة لا تعتمد على الكلمات في نقل الأفكار، وإتّما على حركات الجسد والإيماءات التي تعبر عن الفكرة، أو تزيدها وضوحاً، وأمّا المطلب الرابع: مهارة الإنصات والاستماع، حيث سيبيّن الباحث معنى الإنصات والفرق بينه وبين الاستماع، وفوائد الإنصات، وطرق الإنصات الفعّال.

المبحث الرابع أهم مهارات الإقناع

تعدّ مهارات الإقناع من المهارات الأساسية لإتمام عملية الاتصال، ولا بدّ للمرء أن يجيد مهارات الإقناع قبل أن يحتاج إليها في لحظة القيام بالعملية الإقناعية، وإلاّ ضاعت فرصة الإقناع إلى الأبد، فأسوأ وقتٍ لتعلّم مهارات الإقناع هو الوقت الذي يحتاج المرسل إليها فيه وإذا أمكن تشبيهه التعامل مع الآخرين بالسفينة فإنّ مهارات الإقناع بمثابة وقود هذه السفينة، ومن لا يملك مهارات الإقناع فقد رأس ماله في جوانب الحياة كلّها فهي مهارة الحياة الحيويّة التي لا تقدر بثمن، فكم ضاعت أموالٌ ووظائفٌ، وقطعت علاقاتٌ بسبب فقدان مهارة الإقناع والتأثير في الآخرين ومهارات الإقناع تحتاج إلى موهبةٍ، وخصائص، وصفاتٍ وعاداتٍ وعقليّةٍ قد لا يجيدها إلا محترفو الإقناع، وبما أنّ الجمهور صار أكثر وعياً، وأكثر فهماً وتمييزاً، وقد ملّ من الأساليب القديمة في الإقناع كان لا بدّ من تطوير هذه الأساليب، ومع تطوير أساليب الإقناع لزم تطوير مهارات الإقناع، وتنمية القدرات الطبيعية في حياة الشخص لكي يتمكن من إقامة الروابط مع الناس التي تضمن له النجاح في حياته الوظيفية، والاجتماعية فبدون مهارات الإقناع والتأثير في الناس تصبح كل تفاصيل الحياة دون أهميّة¹.

و نظراً لأهميّة هذا الأمر يرى الباحث تقسيم مهارات الإقناع إلى مهارة الحديث، ومهارة الإنصات، ومهارة لغة الجسد ومهارة كسب الجمهور، وسيتحدّث الباحث

¹ ينظر: مورتينسين، ذكاء الإقناع، مرجع سابق: ص ٢١.

عنها في مطالب أربعة: المطلب الأول: مهارة الحديث، أما المطلب الثاني: فهو مهارة كسب محبة الجمهور والاهتمام به، وأما المطلب الثالث: مهارة لغة الجسد، وأما المطلب الرابع: مهارة الإنصات والاستماع. **تعريف:** إنَّ المهارة تعني: اتقان عملٍ ما بسهولةٍ واقتصادٍ في الوقت والجهد، مما يؤدي إلى نقصان عدد المحاولات العشوائية غير المنتظمة، ويمكن الوصول إلى المهارة بشيءٍ من التمرين، والتكرار¹. والمهارة طريقةٌ تساعد الشخص على تحسين علاقته مع البيئة الخارجية، وتتضمَّن العلاقات الإنسانية بصفةٍ خاصةٍ، والإنسان الماهر في إنجاز عملٍ ما، يعطي الانطباع بغياب الصعوبات، وإنَّ أعلى درجات المهارة هو الاستعداد للموقف وتتبعاته لأعدادٍ متنوعة من الأهداف التي تتضمن النشاط نفسه².

المطلب الأول: مهارة الحديث أو الاتصال اللفظي

في هذا المطلب سوف يتحدَّث الباحث عن بعض المهارات أثناء التحدُّث إلى النَّاس، وقد تكون مهاراتٍ أخذيَّة، أو تركيبيَّة، وسوف يتحدَّث الباحث عن تعريف هذه المهارة، ثمَّ عن أهميَّتها، ثمَّ عن بعض مفرداتها.

١ - **تعريف مهارة الحديث:** نقل الأفكار والمشاعر والمعلومات عن طريق نطق

الكلمات³.

¹ ينظر: مصطفى فهمي، سيكولوجية التعليم، مكتبة مصر: ص ١١٧.

² ينظر: أحمد الهندي رضوان، فهم الإرشاد الزراعي، محاضرات بكلية الزراعة، جامعة المنوفية: ١٩٨٨: ص ١٦٤ - ١٦٥.

³ ينظر: سحر بنت عبد الرحمن بن عبد الرزاق عطية، مهارات الاتصال، المملكة العربية السعودية، وزارة التعليم العالي: ص ٥٨، والدكتور محمد منير حجاب، مهارات الاتصال للإعلاميين والتربويين والدعاة، دار الفجر، ١٩٩٩: ص ٨٣، وهالة منصور، الاتصال الفعال مفاهيمه وأساليبه ومهاراته، المكتبة الجامعية، سنة ٢٠٠ م ص ٢١٢.

٢ - أهمية هذه المهارة: يعتبر الاتصال اللفظي من أهم مهارات الاتصال والإقناع، فالحديث هو الأسلوب الطبيعي للتعامل بين الأفراد، وهو من أهم مميزات النشاط البشري، قال تعالى: {فَوَرَبُّ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ إِنَّهُ لَحَقٌّ مِّثْلَ مَا أَنَّكُمْ تَنْطِقُونَ} [الذاريات: ٢٣]. وحديث الشخص يكون الانطباع الأول عنه لدى المستمعين، فإذا نطق الرجل عُرف من هو، لذلك لا بد للمتحدث أن يكون حديثه مؤثراً، ومقنعاً حتى ينفذ إلى قلوب وعقول مستمعيه، والعبرة ليست بالقول، بل بطريقة القول، فالكلمات وطرق قولها تترك أثراً بالغاً في نفوس الناس، والكلمات تختلف معانيها باختلاف الناس، وانتقاء الكلمات المناسبة ليس أمراً سهلاً فمثلاً بدل كلمة "زبال" يمكن استخدام كلمة عامل النظافة¹، وربّ عبارة قد تُحدد مصير الرجل، فبسبب كلمة قد يخرج من الدين، أو يقتل، أو يسجن، أو يرتفع شأنه، قال عليه الصلوة والسلام مبيناً أن مدار أفعال الإسلام على الكلمة في حديثه مع معاذ رضي الله عنه: «أَلَا أُخْبِرُكَ بِمَلَاكٍ ذَلِكَ كُلُّهُ؟ قُلْتُ: بَلَى يَا نَبِيَّ اللَّهِ، فَأَخَذَ بِلِسَانِهِ قَالَ: «كُفَّ عَلَيْكَ هَذَا»، فَقُلْتُ: يَا نَبِيَّ اللَّهِ، وَإِنَّا لُمُؤَاخِذُونَ بِمَا نَتَكَلَّمُ بِهِ؟ فَقَالَ: «تَكَلَّمْتَ أُمَّكَ يَا مُعَاذُ، وَهَلْ يَكُوبُ النَّاسُ فِي النَّارِ عَلَى وُجُوهِهِمْ أَوْ

¹ ينظر: مورتينسين، ذكاء الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٠٨.

عَلَى مَنَاحِرِهِمْ إِلَّا حَصَائِدُ أَلْسِنَتِهِمْ»¹، وهناك بعض المهارات التي تحقق هذه الغاية، سيتكلم الباحث عنها في الفقرة التالية:

٣ - بعض مهارات الحديث²:

- حسن الاستهلال، وينبغي التركيز فيه على أهمية الموضوع، ومناسبته، واستخدام اللغة المناسبة، وتغيير الاستهلال في كل مرة، ويمكن أن يكون بسؤال، أو تقديم فائدة.
- استخدام الجمل القصيرة، والابتعاد عن التطويل، والتعقيد، ترك الكلام بصيغة المبني للمجهول³.
- نطق الكلمات بطريقة سليمة تمكّن المستمع من فهم مدلول الحروف، والكلمات والاعتناء بقواعد اللغة، والتركيز على الكلمات السائدة، والمتعارف عليها⁴.

¹ أخرجه الترمذي وقال عنه: «هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ» ينظر: الترمذي أبو عيسى محمد بن عيسى بن سَورَةَ بن موسى بن الضحاک، (ت: ٢٧٩هـ)، سنن الترمذي، تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر (ج ١، ٢)، ومحمد فؤاد عبد الباقي (ج ٣) وإبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (ج ٤، ٥)، د: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، ط٢، ١٣٩٥ هـ - ١٩٧٥ م: أبواب الإيمان عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في حرمة الصلاة، ٥/١٢، ح/٢٦١٦.

² ينظر: الدكتور رأفت العثمان، المهارات الأساسية في العلاقات الإنسانية، الإمارات العربية المتحدة، ٢٠٠٢، (د. ط) : ص ١٧.

³ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٥٣.

⁴ ينظر: نيدو كوين، كيف تصبح متواصلاً جيداً، مكتبة جرير، ط١، ٢٠١١م، (د. م) : ص ٥٩.

- الإيمان بالكلام الذي يقوله المتحدث، والتحلي بالمصداقية¹، وهذا يظهر من خلال توافق الكلمات مع حركات الجسد، ونغمة الصوت، ليظهر بذلك شخصاً واثقاً من نفسه².
- التحدث بصيغة الإثبات، وعلى نحوٍ إيجابي، كنحو: إذا فعلت هذا الأمر فسوف أعطيك هدية، بدلاً من قوله: لبتك فعلت كذا.
- التحدّث بطريقة التأكيد، وعدم التردد، والابتعاد عن اللّعثة والعبارات التي توحي بذلك مثل: آ، ها، حسناً، لأنّ ذلك دليلٌ على عدم التأكيد، فقدان الثقة.
- ترك الكلمات القوية مثل نهائياً، مؤكداً، وجداً.
- ترك الأسئلة المبتدلة التي تكون في نهاية الحديث مثل: ألا تعتقد ذلك، أو ما رأيك، فإنها تؤدي إلى فقدان المصداقية.
- ترك الكلمات المطّاطة غير ملزمة، التي توحي بخشية التورط، وتؤدي إلى التشويش مثل: أعتقد أنّ، أو أظنّ وهذه الكلمات هي ملاذ البيروقراطيين، حيث يتبنون التعبيرات المطاطة، والطويلة، فهم يتبعون الحكمة القائلة: "عندما تكون غير متأكدٍ، قم بالتشويش"³.

¹ ينبغي على من يريد أن يقنع الآخرين أن يطبق مستويات الصدق الثلاثة وهي (مصداقية الشخصية - مصداقية الأفكار - مصداقية الهيئة) حتى ينجح في إقناع الآخرين، ينظر: محمود فتوح سعادت، مهارات الاتصال الفعال، الألوكة: ص ٦٨، وسوزان الشوا فن الإقناع: ص ١٢، وهاري هيلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤.

² ينظر طوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، م. س: ص ٦٧، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٠٢، وهالة منصور، الاتصال الفعال، مرجع سابق: ص ٢١٣، ومركز التدريب بدمشق، د: الفاروق للنشر والتوزيع. فن التحدث مع الآخرين بلباقة: ص ١٩٣.

³ ينظر: نيدو كوين، كيف تصبح متواصلاً جيداً، مرجع سابق: ص ٥٩.

- ترك الكلمات التي تثير غضب، أو استياء المستمعين واستبدالها بكلماتٍ أكثر إيجابيةً مثل التفاؤل، الحرية، النصيحة.
- انتقاء الكلمات التي تخصّ الموضوع خاصةً إذا كانت هناك كلماتٌ متعددةٌ تعطي المعنى نفسه لكنّ كلّ كلمةٍ لها معنىٌ أخصّ مثل طائفةٌ، فرقةٌ، شيعةٌ.
- ترك الإفراط بذكر الكلمات التي تظهر التأدب، مثل سامحني، أو معذرةً، فهي من صفات المتحدث غير الكفو كما أنّها تنم عن ضعف الشخصية، والجنين، وتؤدي إلى استخفاف المستمعين بالمتحدّث.
- العمل على تفخيم الكلمات الإيجابية مثل: إنّه جيدٌ يمكن أن تضيف عليه ولن تجد مثله، مما يجعل الكلمة أكثر جاذبيةً للانتباه.
- التحدّث بعبارةٍ لطيفةٍ ووديةٍ مثل استبدال وزارة الحرب بوزارة الدفاع.
- استخدام سحر التضاد مثل: لا تكن صلباً فتكسر، ولا ليناً فتعصر.
- تكرار الكلمة مثل: أمك أمك.
- استخدام الأساليب البيانيّة، لإثارة خيال المستمعين ممّا يجعلهم يشعرون بالدفع، والراحة، ومن أهمّ الأساليب البيانية: الاستعارة، والتشبيه، وكذلك استخدام المحسنات البديعية كالجناس، والطباق. واستخدام مهارة الاقتباس من الآيات، والأحاديث، وأقوال المشاهير، وهذا يؤدي إلى بلاغة الحديث، وخلع المصدقيّة على الحديث¹.

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٠٣ - ١٢٥.

- تجنّب التعالي على المخاطبين، ويكون ذلك بالتقليل من لغة الأوامر، فمثلاً (يجب عليكم) ، تستبدل بـ (يجب علينا) ، وعبارة (أنتم مخاطبون) يمكن استبدالها بـ (نحن مخاطبون) ، وكلمة (يلزم) يمكن استبدالها بعبارة (من الأفضل) ¹.

- الابتعاد عن الكلام الإنشائي المجرد، والعمل على الإكثار من الأدلة كآليات القرآنية، والأحاديث النبوية.

- التحدّث بعفويّة وبالأسلوب الشخصي الخاصّ، وترك التكلف والتعريف في الكلام لأنّ النّاس تحبّ العفوية والتلقائية، فذلك يُشعرها بصدق وقرب المتحدّث منها².

- اختتام الطلب بكلمة لأنّ، فهذه الكلمة تقوم مقام السبب، والنّاس في أغلب الأحيان يقبلون ما يأتي بعد كلمة لأنّ³.

- السرعة والطلاقة، فيستخدم المتحدّث السرعة العادية، ليرضي جميع المستمعين ويسرع إذا ظهر مللٌ من الجمهور لينهي حديثه⁴، وإذا كان عند المتحدّث قدرة على تكوين الأفكار، واستدعائها، وإبرازها في كلماتٍ، وتراكيب مقبولة، وسهلةٍ عندها يوصف بالطلاقة، وهذا يضيف على كلامه مزيداً من القوة⁵.

¹ ينظر: شركة الخبرات الذكية للتعليم والتدريب، مهارات التواصل وبناء العلاقات مع جماعة المسجد، المملكة العربية السعودية، الرياض: ص ٢٥، مورتينسين، ذكاء الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٠٠.

² ينظر مهارات التواصل وبناء العلاقات مع جماعة المسجد، مرجع سابق: ص ٢٥.

³ ينظر طوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، مرجع سابق: ص ١٤.

⁴ ينظر: ماكولاف، فن التحدّث والإقناع، مرجع سابق: ص ١١٢.

⁵ ينظر: محمد عبد الغني حسن هلال، مهارات الاتصال (فن الاستماع والحديث) ، مركز تطوير الأداء والتنمية، ١٩٩٥: ص ٩٢.

- استخدام الوقفات، أي التوقف عن الحديث في مواضع معينةٍ وصحيحٌ أن الوقفات ليست منطوقةً إلا أنها عنصرٌ مكملٌ للغة، وقد تكون في بداية الحديث لجلب انتباه الآخرين، أو في نهاية الحديث عندما تكون الجملة تامةً ويريد المتحدث الانتقال إلى فكرةٍ أخرى، ومن الأفضل ألا تزيد الوقفة عن ثلاث أو أربع ثوانٍ، وهناك أربع أنواع للوقفات وهي: الوقفة من أجل إعطاء الجمهور فرصة للتفكير (مدتها ثانية أو ثانيتين) الوقفة الانتقالية هي الوقفة التي تكون بين فكرتين فرعيتين، وتكون قصيرةً (لمدة ثانية) الوقفة للتأكيد على نقطةٍ ما، وهذه الوقفة تحتاج (ثانيتين إلى ثلاث ثوانٍ) والوقفة ذات المغزى، وتستخدم لتجعل الحديث أكثر فعاليةً (ثانيتين إلى ثلاث) ¹.

- استخدام الأسلوب القصصي، وهو فنٌّ من الفنون الأدبية القديمة، ولا يوجد مجتمعٌ بشريٌّ قديمًا، أو حديثًا يمكن أن يخلو من هذا الفنّ، فحب القصص نزعةٌ فطريةٌ في النفس الإنسانية.

ويمكن تعريفها: بأنها سردٌ لأحداثٍ معينةٍ، قد تكون تاريخيةً، أو خياليةً تجري بين شخصيةٍ وأخرى، أو شخصياتٍ متعددةٍ يعتمد سردها على التشويق حتى يصل القارئ أو المستمع إلى التطلع إلى النتيجة مما يحدث أثرًا في نفسه ².

وإنّ القصة هي أحد العناصر الأربعة (شهادة العملاء، الأمثلة، الإحصاءات القصة) التي يستخدمها عظماء الإقناع وروّاده، عند عرض الرسالة الإقناعية، تظهر

¹ ينظر: سحر بنت عبد الرحمن، مهارات الاتصال، مرجع سابق: ص ٨٩، وفن التحدث مع الآخرين بلباقة، مرجع سابق: ص ٨٢، هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٧٤.

² ينظر: مناهج جامعة المدينة العالمية، جامعة المدينة العالمية، الأدب المقارن، (د. م)، (د. ط)، (د. ت): ص ٣٩٥.

الدراسات أن كل واحد من هذه العناصر يحقق نتيجةً محددة مع المستمعين، فتحقق شهادات العملاء: ١٢٪، والأمثلة: ٢٢٪، والإحصاءات: ١٨٪، بينما تحقق القصة ٤٧٪¹.

فالقصة أقوى العناصر السابقة، أكثر جذباً للجمهور، تساعد على فهم الرسالة وتوضيحها وتقديرها، وإن سر نجاح الكثيرين من القادة، ورواد الإقناع² يكمن في قدرتهم الفائقة على سرد القصص، لأن القصة تأسر القلوب، وتخلق الترابط بين المتحدث، وجمهوره، وتجيب عن أسئلته، فالقصة تشبه الزورق الذي يحمل الأفكار، والمشاعر في بحار التواصل الاجتماعي، فهي تثير الانفعالات لدى المستمعين بسبب إثارتها للعواطف، وبالتالي يصبح المتحدث مقبولاً عند مستمعيه هو، ورسالته، والناس يميلون إلى الاستنتاجات التي يصلون إليها بأنفسهم، أكثر من تلك التي تقدم إليهم جاهزة، فبمقدار ما ينجح المتحدث في صياغة القصة بحيث تخص المستمعين سيزيد اقتناعهم بما يقوله القائم بالعملية الإقناعية، وحتى لو نسي الجمهور بعض الرسالة أو كلها، لكن ستبقى القصة، والرسالة التي خلفها في ذاكرتهم، بل تجعل الفكرة المطروحة حية عند طرحها وبعد الانتهاء من طرحها³، وفي القرآن الكريم الكثير من القصص التي لم ولن يستطيع أحد أن يصوغ مثلها بنفس الرقي والنضج والبلاغة التي صاغها رب العزة جل جلاله وكذلك في سنة النبي عليه الصلاة والسلام الكثير من القصص المؤثرة التي ذكرها رسول الله

¹ ينظر: مورتينسين، ذكاء الإقناع، مرجع سابق: ص ٢١١.

² أمثال (سقراط وهيرموس ولينكولن وتشرشل وروزفلت وجون كينيدي ورونالد ريجان).

³ ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٣.

صلى الله عليه وسلم لقومه فكانت ولا زالت سبباً في إسلام الكثيرين وتثبيت إيمانهم.

الخاتمة المؤثرة، أي إنهاء الحديث بالقوة نفسها في بداية الحديث، فالتأس يتذكرون الجزء الأخير من الحديث أكثر من الجزء الأول، والمتحدث البارع هو الذي لا يتهرب من مسؤولية إنهاء الحديث بأسلوب فعال، فالخاتمة المميزة مثل الطعام الشهى الذي يبقى مذاقه في الفم لفترة أطول؛ ومن الأفضل أن يعد المتحدث الخاتمة عند إعداده للمقدمة لأنه ينبغي أن يكونا مترابطين، والخاتمة الجيدة هي التي تحتوي على العوامل التالية:

- تلخيص الأفكار الرئيسية.
- إثارة حماس الجمهور.
- النظر إلى المستقبل بإيجابية.
- استخدام السؤال البلاغي، حيث يدفع الجمهور للإجابة عنه بنفسه.
- الختم بقول مقتبس يتناسب مع الموضوع¹.

المطلب الثاني: مهارة كسب محبة الجمهور والاهتمام به

سوف يتحدث الباحث في هذا المطلب عن مهارة ذات طابع عاطفي، وهي مهارة كسب محبة الجمهور وجذبه لأن المتحدث إلى الآخرين إذا لم يجذب انتباه المستمعين، ولم يكسب ودهم فسوف يذهب حديثه وعناؤه هباءً، فمجرد لفت

¹ ينظر فن التحدث مع الآخرين بلباقة، مرجع سابق: ص ١٣٣.

انتباههم وكسب محبتهم يتحوّل المستمعون إلى لوحة بيضاء يكتب فيها المتكلم بريشته ما يشاء، وهناك العديد من المهارات التي تحقّق هذه الغاية.

أهمّ مهارات كسب محبة الجمهور.

- الابتسامة: فهي التعبير المباشر عن حبّ المتحدث لمستمعيه، وسعادته، وثقته واهتمامه بهم، وهي التي تخلق الودّ، والوئام، ودفء المشاعر بين المتحدث والآخرين¹.

- تلخيص كلام الطرف المقابل.

- ترك المجال للمناقشة مما يؤدي إلى الإقناع الذاتي لدى الجمهور.

- إعادة صياغة مشاعر المتلقي، وهذا يحدث نتيجة الاستماع التحليلي الذي يعد الركيزة الأساسية لعملية الإقناع حيث يؤدي إلى إدراك مشاعر المتلقي، وتحديدّها، وتقبلها مما يضع الأساس لمناقشة بناءة، وإعادة صياغة المشاعر له مزايا عديدة منها: تشجيع الطرف الآخر على الاستمرار في الحديث، وتصحيح سوء الفهم، والاستنتاجات المغلوطة، وسوء التفسير، ومنها التأكيد على حسن الإنصات للمتحدث، ومنها إدراك احتياجات الطرف المقابل بشكل أكبر، ومنها إيجاد نوعٍ من الألفة، والاحترام المتبادل ومنها المساعدة على تذكّر نقاط الحديث².

¹ ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٥٥، وماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١١٥.

² ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢١٩.

- الجلوس أمام الشخص وجهاً لوجه لأنَّ هذا يُعبّر عن الاهتمام البالغ بالشخص المقابل فإذا شعر المتلقي بالمجابهة، أو المشاجرة جراء الجلوس وجهاً لوجه، فعندها من الأفضل تغيير زاوية الجلوس كأن تكون بزاوية ٤٥ درجة، أو الجلوس إلى جانبه، وينبغي الاعتدال في الجلوس، ووضع اليدين على الركبتين، ويفضل إزالة الحواجز المادية بين المتحدث، والمستمع كالمُنضدة مثلاً¹.
- تلقي عروض، ومقترحات الآخرين بودٍ، وعطفٍ.
- إمعان النظر في الطرف الآخر، فترك هذه المهارة قد يؤدي إلى عدم اكتراث المستمعين بالمتحدث، وقلة اهتمامهم بحديثه مما يجعله خاسراً في العملية الإقناعية لأنَّ ذلك يوحي بالكبر، والتعالي عليهم²، والعيون هي مرآة الروح، فالتقاء العيون مدعاةً إلى قول الحقيقة، والعيون تسمح بالحديث الفردي عندما يخاطب الرجل مجموعةً من المستمعين فلا يستطيع الخطيب أن يجلس إلى كل شخصٍ، لكنَّ عيناه توفران له ذلك، فعن طريق تحويل العينين من وجهٍ إلى وجهٍ يشعر كل مستمعٍ أنَّ الخطيب يتحدث إليه بمفرده³.
- مصافحة المتلقّي بلطفٍ، ومعانقته ولمسه: فالمصافحة من أكثر الوسائل شيوعاً في كسب ودِّ الآخرين، وتعبيراً عن المشاعر الدافئة، ويستحسن ألا تكون المصافحة بفتورٍ، ولا بقبضةٍ قويةٍ لأنَّ ذلك يولد النزاع، وحب السيطرة، وأماً

¹ ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٥٧ و١٥٤، وطونني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، م. س: ص ١٠، وماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٤.

² ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٥٧، وماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٢.

³ سوف يفرد الباحث كلاماً خاصاً عن مهارة استخدام العين فيما يأتي من الصفحات.

معانقة الشخص المقابل، وضمه خاصةً إذا كان ضعيفاً، أو أقل شأنًا من المتحدث، أو مريضاً فإن ذلك سيشعره بحنان المتحدث، وعطفه، كما أن التريبت على كتف المستمع ولمس يده بهدوءٍ لهما أثرٌ بالغٌ في تحريض عواطف الودِّ، وجلب الشعور بالراحة عند المستمعين، ففي دراسةٍ قام بها غاغنيه¹ أظهرت أن هناك علاقةً بين اللمس والإقناع، فبإمكان لمسةٍ أن تخلق رابطاً باطنياً بين شخصين يبقى أثره في الذاكرة، كذلك أجرى الباحثون بجامعة مينوسوتا تجربةً تسمى بتجربة "اختبار كابينة التلفون" حيث وضعوا عملةً على رف التلفون ثم اختبئوا خلف الشجرة ليروا من الذي سيأخذ العملة وعندما يسأل أحد الباحثين هذا الذي أخذ العملة التي فوق الرف، قائلاً له، إنني بحاجةٌ لإجراء مكالمةٍ، فقد اعترف ٣٣٪ فقط من هؤلاء الأشخاص أنهم وجدوها، وأعادوها ثم أجريت التجربة مرةً أخرى، ولكن الباحث كان يقترب من الرجل الذي أخذ العملة ويلمسه بخفةٍ من عند المرفق لمدةٍ لا تزيد عن ثلاث ثوانٍ، ويسأله عن العملة، وفي هذه المرة اعترف ٦٨٪، وبدا عليهم الإحراج، وقالوا أشياءً: كنت أنظر حولي محاولاً أن أعرف صاحب العملة².

- محاكاة الطرف الآخر في حركاته، واستخدام مصطلحاته، لأنها دليلٌ على قوة مشاعر الحب، والألفة بين الشخصين، والكثيرون ممن يتقنون فن الإقناع يعرفون

¹ روبرت ميلز غاغنيه: باحث أمريكي في علم النفس التربوي، يعتبر من علماء النفس التجريبيين البارزين، ولد سنة ١٩١٦م، وتوفي في مدينة سيجنال ماونت بأمريكا سنة ٢٠٠٢م، ينظر: ويكيبيديا الموسوعة الحرة.

² ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٥٧، وطوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، م. س: ص ١٠، وآلان وبربارا بيننز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مكتبة جرير، ط ١، ٢٠٠٨م: ص ٣١ - ٤٣ - ١٠٤.

كيف يحققون أهدافهم من خلال المحاكات، واستخدام عبارات، وكلمات، ومصطلحات الشخص ذاتها¹.

- تذكر الأسماء، أو مناداة الناس بأسمائهم، لأن مناداة الإنسان باسمه يترك أثراً طيباً في نفسه، لأن اسمه أحب الأسماء إليه، كيف لا وشخصيته كلها تتلخص في اسمه².

- التحدث بطريقة موضوعية، أي بلسان المستمع، ومن وجهة نظره³.

- التكلم بحماس لأن ذلك يجعل المستمع متحمساً للحديث، فبمقدار ما يكون المتحدث تواقفاً للحديث حول موضوعه يجد المستمع إليه كذلك، وهذا الذي كان يجعل هتلر مقبولاً عند شعبه حينما كان يخاطبهم بحماسة عالية، وهذا الأسلوب ينجح مع الأشخاص الداعمين للفكرة الجديدة أكثر من غيرهم⁴.

1 ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص 67 - 69، و، ليل لوندن، كيف تتحدث إلى أي شخص، منتديات مجلة الابتسامة، مكتبة جرير: ص 62.

2 ينظر: ماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص 83، وطوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، م. س: ص 90، رأفت العثمان، المهارات الأساسية في العلاقات الإنسانية مرجع سابق: ص 10.

3 ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص 98، وماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص 84، ورأفت العثمان، المهارات الأساسية في العلاقات الإنسانية مرجع سابق: ص 26.

4 ينظر: ماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص 83، وم. س: ص 299، رأفت العثمان، المهارات الأساسية في العلاقات الإنسانية مرجع سابق: ص 38، وفيغان بوكان، كيف تتحدث بثقة أمام الناس، مكتبة جرير، الرياض، المملكة العربية السعودية، ط 6، 2011: ص 53، وليل لوندن، كيف تتحدث إلى أي شخص، مرجع سابق: ص 65، مورتينسين، ذكاء الإقناع، مرجع سابق: ص 206.

- دفع المستمعين للشعور بأن الموضوع يمسهم، ويلبي حاجاتهم، ثم إخبارهم بالحلول، وتحفيزهم إلى تصور المستقبل إذا تبنوا الفكرة المقترحة، ثم مطالبتهم بالعمل الواجب عليهم¹.
- الإخلاص في الحديث، فعندما يدرك المستمعون أن المتحدث مخلص لهم في حديثه يتعاطفون معه ويهتمون به².
- الدقة في إعطاء المعلومة، وعدم التخمين.
- الحديث بالطريقة الطبيعية الخاصة، والابتعاد عن تقليد الآخرين³.
- حسن المظهر، فإذا كان المتحدث لائق المظهر، واستحسن مستمعه ما يرويه منه، فإنه يكون قد حقق بدايةً طيبة⁴.
- التقليل من كلمة "أنتم"، ومن كلمة "أنا"، لأن كلمة "أنتم" توحي بالتسلط على الآخرين، وكلمة "أنا" تولد الإحساس لدى المستمع أن العرض، والموضوع هو المتحدث نفسه⁵.

1 ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٧٠.

2 ينظر: ماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١٥، ورأفت العثمان، المهارات الأساسية في العلاقات الإنسانية مرجع سابق: ص ١٤.

3 ينظر: ماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ٩٣، وفيغان بوكان، كيف تتحدث بثقة أمام الناس، مرجع سابق: ص ٤٨.

4 ينظر: ماكولاف فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ٩٣، وفيغان بوكان، كيف تتحدث بثقة أمام الناس ومرجع سابق: ص ٩٢، وليل لوندز، كيف تتحدث إلى أي شخص، م. س: ص ٧٤.

5 ينظر: ماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٩، وليل لوندز، كيف تتحدث إلى أي شخص، مرجع سابق: ص ٩٧.

- عدم الاتكاء على المنصّة، أو الطاولة لأنّ ذلك يؤدي إلى استرخاء المستمعين مما يؤدي إلى ذهاب قيمة الحديث، وينبغي تجنب العبث بالأشياء الموجودة أثناء الحديث لأنّ كل ذلك يؤدي إلى تشتت المستمعين¹.
- عدم قراءة الحديث بشكلٍ حرفيٍّ لأنّ ذلك يؤدي إلى الملل، وفقدان بهجة الحديث².
- استخدام الدعابة.

المطلب الثالث: مهارة لغة الجسد

إنّ التواصل مع الآخرين لا يقتصر على الألفاظ، والاستماع إليها، بل هناك طريقة لا تعتمد على اللفظ للتعبير عن المشاعر، وهي لغة الجسد، وربما تعكس لغة الجسد الصورة الحقيقية للمشاعر أكثر من الكلمات المنطوقة لأنّ الكثيرين قد يتحدثون بخلاف ما يجول في خواتمهم، ويطلق علماء النفس على لغة الجسد "اللغة البديلة"، ولغة الجسد قد تكون عفويةً تبعث برسائل لا يريده المرسل، ولكن تظهر دون قصدٍ منه يفهمها المتلقي، يقوم جهاز فك الشيفرة في دماغه بتفسيرها، وهذا ما أطلق عليه بعض العلماء بالفعل الإخباري، ويحتلّ الجزء غير المنطوق من كلامنا نسبة من ٥٥ - ٦٠٪، وهذا يدفع إلى ضرورة الوعي والاهتمام بهذا النوع من السلوك الغير المنطوق أكثر من استماع الكلمات لتحقيق النجاح في عملية التواصل مع الآخرين، فنرسل من خلال هذه اللغة ما نريد، ونحلّل ونحكم على

¹ ينظر: ماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٣، وفيان بوكان، كيف تتحدث بثقة أمام الناس، مرجع سابق: ص ٤٤.

² ينظر: ماكولاف، فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١٤٧.

تصرفات الآخرين من خلالها لأنها دليلٌ واضحٌ على المشاعر، ولغة الجسد تحقق أغراضاً ثلاثةً يمكن أن تكون بديلاً عن الحديث، وتستعمل لتأكيد الحديث، ويمكن أن تعرض الحالة المزاجية للشخص، خاصةً أن الناس في العمل يضعون الأقنعة لإخفاء مشاعرهم، فتقوم حركات الجسد بإزالة هذه الأقنعة، وأساس قراءة لغة الجسد هو القدرة على فهم حالة الشخص العاطفية¹. فلغة الجسد مهمةٌ جداً في عملية التواصل بين الناس، فهي تغني عن قول الكلمات لرسم الانطباعات لدى الآخرين ولا بد من قراءة جميع هذه الإيماءات الصادرة عن الجسد، وعدم الفصل بينها لتكوين صورة كاملةٍ عن الشخص كذلك لا بد من البحث عن الإنسجام بين الكلام، وحركات الجسد، فلو كان هناك شخصٌ يتحدث إلى الناس من خلف المنصة بثقةٍ وذراعه متشابكتان بقوةٍ أمام صدره (وهو أسلوبٌ دفاعيٌ)، وذقنه للأسفل (وهو أسلوبٌ نقديٌ/دفاعيٌ) ويخبر جمهوره أنه يرحب بأفكار الشباب، فلن يقتنع الآخرون، وعندما تتناقض كلمات الشخص مع لغة جسده يتجاهل الناس ما يقوله خاصةً النساء، وكذلك لا بد من قراءة حركات الجسد في سياقها، أو حسب المناخ، فقد يتخذ الشخص هيئةً معينةً، أو يقوم بحركاتٍ بسبب حرارة

¹ ينظر: بيبينز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص ٢١.

الجو، أو برودته عندها لا يمكن تفسير هذه الحركات تعبيراً ينم عن الشعور الداخلي للشخص¹.

١ - الإيماءات: هي حركات الجسد التي تؤكد الحديث أو تنوب عنه في التعبير عن المشاعر لدى الشخص، وتكون عن طريق اليدين، أو الرأس، أو الكتفين، أو القدمين. وهذه الإيماءات توحى بنمط السلوك البشري، وقد تكون وصفية، أو مؤكدة، أو رمزية، أو مشجعة، فمثلاً رفع الرأس وخفضه دليل على الموافقة، ومسك الذقن دليل على عدم الراحة والمصافحة بقوة دليل على السيطرة، تنكيس الرأس دليل على اتخاذ وضعية الدفاع عن النفس وتشابك القدمين دليل على عدم المبالاة، التنهد دليل على الشعور بالإحباط ورفع الرأس دليل على الثقة بالنفس، تشبيك الذراعين دليل على التوتر، وهكذا، ومعظم هذه الإيماءات مكتسبة لكن مع الزمن تصبح تلقائية مثل حركة الشفتين عند الكلام². وكما هو معروف فإن حركات الصلاة من ركوع، وسجود، وقيام، وتحريك الرأس عند التسليم كلها

¹ بين الدكتور ألبرت ميريبان الأستاذ بجامعة لوس أنجلوس في دراسة قام بها أن المحادثات التي تتم وجهاً لوجه بين شخصين يأخذ الجانب المرئي (حركات الجسد واللباس) ٥٥٪ من التأثير، والجانب الصوتي (نغمة الصوت، ونبرة الصوت، وإيقاع الصوت) ٣٨٪، بينما يأخذ الجانب المنطوق (الكلمات المستخدمة) ٧٪ من التأثير الحاصل في المحادثة. فيما أن نسبة ٩٣٪ من التواصل الغير المنطوق ينحصر في لغة الجسد، ونبرة الصوت، وسوف يقوم الباحث بالحديث عنها، بدءاً من إيماءات الجسد، وإشارات اليد، وتعبيرات الوجه، ولغة العيون، والملابس، وانتهاءً بالصوت، ويرى الباحث أن هذه النسب ربما تتغير هذه تبعاً للموقف أو المناسبة، أو ثقافة المستمع، حيث رأى بيردوستل أن هذه النسبة هي ٦٥٪ من مجموع التواصل الإنساني، ينظر: جيمس بورج، فن إقناع الآخرين، مرجع سابق: ص ٨٥، والدكتور محمد أحمد هيكل، مهارات التعامل مع الناس، مجموعة النيل العربية، ط ٢٠٠٦، ص ٢٣٤.

² ينظر: بيبيز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص ١٧.

إيماءاتٌ قد لا تقبل الصلاة من دون بعضها، بل يحكم على عقيدة الشخص من خلال بعض هذه الحركات، فلو سجد لصنم، أو قبرٍ كان حكمه الكفر.

٢ - إشارات اليد: إن لغة إشارات اليد لغة عالمية بالجملة يفهمها الناس على اختلاف لغاتهم، وأجناسهم ولكنها عند كل مجتمع قد تشير إلى معنى خاص به حسب ما هو متعارف لدى ذلك المجتمع كما سيبين الباحث ذلك لاحقاً. وحركات اليد في الغالب تتحرك بشكل تلقائي وإن كانت مقصودة لذاتها داخل العقل، وهذه الحركات لليد تكاد تتحدث وترافق الكلمات كما يفعل الجسد بإيماءاته الأخرى؛ ويوجد ارتباط بين المخ، واليدين أقوى مما توجد بينه، وبين أي جزء من أجزاء الجسم؛ والإشارة باليد تساعد على جذب انتباه المستمعين والمحافظة على تركيزهم؛ وهذه الإشارات يمكن أن تكون نوعين: إشارة توضيحية، وإشارة تأكيدية؛ وقد جاء ذكر الإشارة في القرآن الكريم، قال تعالى: **{فَأَشَارَتْ إِلَيْهِ قَالُوا كَيْفَ نُكَلِّمُ مَنْ كَانَ فِي الْمَهْدِ صَبِيًّا}** [مريم: ٢٩]، فقد استغنت السيدة مريم عليها السلام بالإشارة إلى ابنها في المهد بدلاً من الكلام، لأنها كانت صائمة عن الكلام، قال الله عز وجل: **{فَكُلِّي وَأَشْرَبِي وَقَرِّي عَيْنًا فَإِمَّا تَرِينِ مِنَ الْبَشَرِ أَحَدًا فَقُولِي إِنَّي نَذَرْتُ لِلرَّحْمَنِ صَوْمًا فَلَنْ أُكَلِّمَ الْيَوْمَ إِنْسِيًّا}** [مريم: ٢٦]، ففهم قومها أنها تقول لهم أسألوها، لذلك استنكروا عليها، واستهجنوا إحالتها لهم إلى عيسى عليه السلام، وهو في المهد¹. وكذلك تواصل سيدنا زكريا عليه السلام مع

1 ينظر: ابن كثير أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي (ت: ٧٧٤هـ)، تفسير القرآن العظيم تحقيق: سامي بن محمد سلامة، د: دار طيبة للنشر والتوزيع، ط٢، ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م: ٥/٢٢٨.

قومه بالإشارة عندما مُنِع من الكلام بأمر الله، وأمرهم بالتسبيح بالعشيّ والإبكار، وذلك من دون أن ينطق بكلمةٍ، وإنّما بالإشارة فقط، قال تعالى: {قَالَ رَبِّ اجْعَلْ لِّي آيَةً قَالَ آيَتُكَ أَلَّا تُكَلِّمَ النَّاسَ ثَلَاثَ لَيَالٍ سَوِيًّا (١٠) فَخَرَجَ عَلَى قَوْمِهِ مِنَ الْخُرَابِ فَأَوْحَى إِلَيْهِمْ أَنْ سَبِّحُوا بُكْرَةً وَعَشِيًّا} [مریم: ١١ - ١٠]¹.

وكذلك تكلم الله عن حال الكافر عندما ينتابه الندم، فيعبر عن ذلك بعض يديه، قال تعالى: {وَيَوْمَ يَعَضُّ الظَّالِمُ عَلَى يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا} [الفرقان: ٢٧]، ومن المهم أن يكون عند القائم بعملية الإقناع معرفة بالإشارات وكيفية ووقت استخدامها، ولا بد أن تتوافق هذه الإشارات مع الكلام فلا تسبقها، ولا تتأخر عنها، حتى لا يتشوش المستمعون، كما ينبغي أن تلائم ثقافة المستمعين، وطبيعة الكلام، فمثلاً قد تعبر الإشارة بالأصبع الوسطى والسبابة على شكل رقم (٧) عن النصّر عند شعبٍ ما، وقد تفهم أنها سيطرة، وتسلطٌ عند شعبٍ آخر²، وهذه الإشارات جزءٌ من أهم عبادة في الإسلام، وهي الصلاة، كرفع اليدين عند تكبيرة الإحرام، والإشارة بالسبابة عند التشهد، مما يعني أهمية هذه المهارة، وهناك الكثير من الإشارات بواسطة اليدين يصعب حصرها، سوف يتكلم الباحث عن بعضها أثناء دراسة بعض تصرفات النبي عليه الصلاة والسلام.

1 ينظر: المصدر نفسه: ٥/٢١٦.

2 ينظر: نيدو كوين، كيف تصبح متواصلاً جيداً، مرجع سابق: ص٧٧، وفيغان بوكان، كيف تتحدث بثقة أمام الناس، مرجع سابق: ص١٦٤ ينظر بيينز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص١٠٩ - ١٢٥.

٣ - تعابير الوجه: يقوم الوجه بنقل الرسالة بصورة بلاغية وسريعة، وتظهر الدراسات أن الإنسان عنده قدرة على استخدام عشرين ألفاً من تعبيرات الوجه في كل مرة، وقد ذكر "بيردوستل" 1: أن الرقم أكبر من ذلك، فقد يصل إلى مئتين وخمسين ألف حركة، فالغضب، والتعجب، والدهشة والحزن، وعدم الرضا؛ كل هذه المشاعر تظهر من خلال تعابير الوجه، ولذلك فإن الله تعالى عند الحديث عن أصناف الناس يذكر حالهم من خلال وجوههم، قال تعالى متحدثاً عن حال فريقين الإيمان والكفر، وعن نتيجة الامتحان: {يَوْمَ تَبْيَضُّ وُجُوهٌ وَتَسْوَدُّ وُجُوهٌ فَأَمَّا الَّذِينَ اسْوَدَّتْ وُجُوهُهُمْ أَكْفَرْتُمْ بَعْدَ إِيمَانِكُمْ فَذُوقُوا الْعَذَابَ بِمَا كُنْتُمْ تَكْفُرُونَ (١٠٦) وَأَمَّا الَّذِينَ أَبْيَضتْ وُجُوهُهُمْ ففِي رَحْمَةِ اللَّهِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ} [آل عمران: ١٠٦ - ١٠٧]. فكان بياض الوجه علامة على المؤمنين، وفوزهم، وسواد الوجه علامة على الكفار، وخسرانهم وتحتل الابتسامة المرتبة الأولى بين هذه الحركات، فهي من أسهل، وألطف الحركات، التي تساعد الشخص في إقناع الآخرين، فتشبه قطعة السكر الصغيرة التي تساعد على استمرار الدواء المر، وهي حركة تظهر عند الإنسان منذ اللحظات الأولى من عمره 2.

وهذه بعض حركات الوجه التي تعبر عن حالات شائعة:

1 راي بيردوستل: عالم أنثروبولوجي أمريكي طور الكينيسيكس (الدراسة العلمية لحركات الجسد المتصلة بالتخاطب) واستخدم أفلام المحادثات بالحركة البطيئة لتحليل سلوك المتحدث، له كتاب: مدخل إلى الكينيسيكس، ينظر: موقع الموسوعة المعرفية الشاملة.

2 ينظر: محمد أحمد هيكل، مهارات التعامل مع الناس، مرجع سابق: ٢٣٦، وسحر بنت عبد الرحمن، مهارات الاتصال، مرجع سابق: ص ٨٦، وهاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٦٠، وينظر: بيبينز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص ١٠.

المعنى	تعبيرات الوجه
الاعتراض	تقطيب الجبهة
الغضب	تقطيب الجبين واتساع العين
العصبية	تحريك عضلات الوجه
عدم الرضا	مصّ الشفاه للأمام
عدم التصديق	فتح الفم بشكل كبير
الخوف	فتح الفم نصف فتحة
الدهشة	فتح الفم بشكل كبير مع اتساع العينين

٤ - لغة العيون: إنَّ للعين لغةً لا تقلُّ أهميةً عن لغة اللسان، وهي أحد أهم مهارات الاتصال، فهي الملعقة التي تغرف من القلب، وإذا التقت العيون التقت القلوب، والعين سلاحٌ فتاكٌ في مواجهة الخصوم،¹ ومصيدةٌ لكسب الأصدقاء، ولغة العيون لغةٌ خاصَّةٌ وساحرةٌ فعن طريق تصويب العين يمكن إبداء الاهتمام بالآخر، ومعرفة إذا كان هو مهتمًّا بحديث المتحدث، وزيادة الاتصال بالعين يترك أثراً إيجابياً لأنَّه دليل الاهتمام والحب والإخلاص، وهو علامةٌ على صلابة وثبات المتحدث، فالإتصال بالعين ينظم الحوار والناس يصدرون أحكامهم سريعاً بالاعتماد على ما يرونه، ويستخدم الناس بعض العبارات الخاصة بلغة العيون مثل: " نظرت إليه بغضبٍ"، "عيناه كلها مكرٌ"، "له عينان كعينني الصقر"، "نظرت إليه نظرةً قاتلةً"، دون قصد حجم حدقة العين أو لونها، والعين البشرية من أكثر أعضاء

¹ يقول الكاتب والفيلسوف رالف والدو إيمرسون: "إنَّ العين يمكن أن تهدد كما تهدد البندقية"، ينظر سحر بنت عبد الرحمن، مهارات الاتصال، مرجع سابق: ص ٨٢.

الجسم دقةً، وكشفاً للمشاعر لأنها نقطة مركزية في الجسم، ولأن حدقة العين تعمل بشكل مستقل عن التحكم الواعي .

ولا بد أيضاً في لغة العيون مراعاة ثقافة الطرف الآخر، فربما لا يرتاح شعب ما للتحديق المستمر بالعين، فلا ينبغي المبالغة فيه لأنه قد يوحي بالغضب، أو السخط، بل يكون ذلك بشكل متقطع، وببطءٍ، وهدوءٍ عندها ينشأ الود بين الطرفين، ومهارة الاتصال بالعين مهمة للقائم بعملية الإقناع تلزمه اتقانها كما يلزم تعلم القراءة، والكتابة، فالألفة والتخويف أثران للعين تنتجان عن النظر لمدة عشر ثوانٍ إلى دقيقة، وأما المشاركة بالعين فتشكل ٩٠٪ من عملية الاتصال الشخصي، بالأخص في مجال العمل فيفضل النظر إلى الشخص الذي نتحدث معه من خمسٍ إلى عشر ثوانٍ قبل تحويل النظر إلى غيره، وبذلك يكون الحديث مع شخصٍ أو مئةٍ سواءً¹.

يقصد بمهارة اتصال العين هو اعتماد المرسل على استخدام العين في التواصل مع الآخرين أثناء الحديث معهم، نظراً لما للعين من تأثير على كيفية توصيل الرسالة، وتعد مهارة اتصال العين من أكثر المهارات تأثيراً في الآخرين، ولعل ذلك راجعاً إلى أن العين تعتبر هي الجزء الوحيد من الجهاز العصبي الذي يتصل بالآخرين بشكل مباشر، ومن آثاره الألفة أو التخويف والمشاركة².

¹ ينظر جيمس بورج، فن إقناع الآخرين، مرجع سابق: ص ٩٣، ونيدو كوين، كيف تصبح متواصلاً جيداً، مرجع سابق: ص ٧٧، والدكتور محمود فتوح محمد سعادت، مهارات الاتصال الفعال، الألوكة: ص ٦٧، وبيبينز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص ١٦٥.

² ينظر: محمود فتوح محمد سعادت، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٦٧.

هذه بعض المعاني للغة العيون¹:

- اتساع حدقة العين وضيقها: يدلّ ضيق حدقة العين على الغضب، والشعور السلبي، وهذا ما ظهر من "مارجرت تاتشر"²، عندما أغضبها سؤال أحد الصحفيين ضيّقت من حدقتي عينيها، ممّا جعل المتابعين لها يشعرون بالهلع والرُّعب³، ويدلّ اتّساع حدقة العين على وجود الإثارة، أو وجود نشاطٍ ذهنيٍّ إيجابيٍّ كحلٍّ لمشكلةٍ تعترض الشّخص.
- رفع الحاجب إشارةً تحيةً من مسافةٍ بعيدةٍ، وهذه الإشارة مستخدمةٌ في كل مكانٍ، وزمانٍ.
- اتّساع العين وضيقها: وذلك من خلال رفع الحاجب، وخفضه، فاتساع العين برفع الحاجب يعني الخضوع وضيقها بخفض الحاجب تعني التسلّط، والعدوانية.
- خفض الرأس، والنّظر لأعلى تدلّ على الخضوع، والاستعطاف.

1 ينظر: بيبنز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص ١٦٥.

2 مارغريت هيلدا تاتشر) ولدت سنة ١٩٢٥ بمدينة غرانثام لنكولنشاير وتوفيت سنة ٢٠١٣ في لندن عن عمر يناهز ٨٧ سنة) سياسية بريطانية، كانت رئيسة وزراء المملكة المتحدة للفترة من ١٩٧٩ إلى ١٩٩٠، كانت تلقب بالمرأة الحديدية بسبب اتباعها سياسة اقتصادية ليبرالية محضة، وصراعها ضد نقابات العمال، ينظر: ويكيبيديا الموسوعة الحرة.

3 ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٥٧، وبيبنز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص ١٦٦.

٥ - الملابس، والمظهر الخارجي: تعد الشخصية الجذابة (الكاريزمية) ¹ من أهم أدوات الإقناع، بل هي أداة الإقناع الخفية فالشخصية الجذابة تساعد على تكوين علاقات حميمة مع الآخرين، وتترك انطباعات إيجابية لدى الآخرين وصاحب الشخصية الجذابة عنده القدرة على التأثير في الآخرين، لأن الناس على استعداد لتلبية مطالب الشخصية الجذابة، وأوامرها دون أي شعورٍ منهم بالضيق، وذلك بسبب سطوة الشخصية الجذابة على القلوب، مما يدفع الناس إلى التصرف بطريقة عاطفية، كما أن قدرة الشخصية الجذابة على الإقناع تفوق قدرة غيرهم، لما تتمتع به هذه الشخصية من الدفء، والصدق، والحنان، فصاحب الشخصية الجذابة، هو الذي يمتلك الصفات الآسرة، والساحرة، والمؤثرة في النفوس، التي تقودها إلى الإعجاب ثم الإذعان إليها رغماً عنها²، والعديد من المهارات التي مرر ذكرها تساهم في بناء الشخصية الجذابة، ويعد المظهر، والملابس، من أهم المهارات في اكتساب الشخصية الجذابة، إنها المرأة الشخصية لدى الآخرين، فالناس يحكمون

¹ إن كلمة كاريزما (charisma) كلمة يونانية الأصل، وتعني الهدية، أو التفضيل الإلهي، وتعني أيضاً الهيبة والتأثير، أو السلطة فوق العادة.

و هناك من عرفها: أنها صفة، أو سمة غير عادية تتحقق لدى الفرد، فتجعل قدراته في التأثير على الآخرين خارقة للعادة.

وهناك تعريف آخر يقول: هي مجموعة من الصفات الجسمية، والعقلية، الانفعالية، والاجتماعية التي تظهر في العلاقات الاجتماعية لفردٍ دون آخر.

ويرى الباحث أن التعريف المناسب للكاريزما: أنها حضور الشخص وتأثيره الطاغي على الآخرين، والدكتور إيهاب فكري، أصحاب الكاريزما، دار دُون للنشر والتوزيع - القاهرة، ط٣،

٢٠١٢: ص٢١، وقاموس المعاني <https://www.almaany.com>.

² ينظر محمد أحمد هيك، مهارات التعامل مع الناس، مرجع سابق: ١٤٠.

على الشخص المقابل من خلال مظهره، يأخذون عنه انطباعاً ما من الوهلة الأولى¹ وإن كان هذا ليس أمراً صحيحاً، وقد لا يكون مضطرباً، فقد يكون صاحب المظهر غير الجيد أفضل من صاحب المظهر الجميل، لكن هذا الحكم يخرج مخرج الغالب، ويقول جون مولوي: "إن الانطباع الجيد الذي نتركه لدى الآخرين لأول مرة لا يمكن تكراره، ولن نحصل على فرص ثانية لعمله"، فاللباس ليس دوره تغطية الجسد، إنما هو قناة مهمة للاتصال غير الكلامي، فهو والمظهر الخارجي ينقلان للآخرين ما يعرف بمنهجية الانطباع، كما يعكسان الحالة المادية، والمستوى التعليمي، والاجتماعي، والمعايير الأخلاقية، والقيم الدينية، فما أن يرى الرجل يطوق عنقه بالصليب نعلم أنه نصراني²، بل قد ينوب المظهر والملبس عن اسم الشخص عندما لا يعرف اسمه، وهذا ما حصل مع سيدنا عمر بن الخطاب في حديث جبريل عندما دخل عليهم على هيئة رجل أعرابي، فقال: **بَيْنَمَا نَحْنُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ذَاتَ يَوْمٍ، إِذْ طَلَعَ عَلَيْنَا رَجُلٌ شَدِيدٌ بَيَاضِ الثِّيَابِ، شَدِيدٌ سَوَادِ الشَّعْرِ، لَا يُرَى عَلَيْهِ أَثَرُ السَّفَرِ**³، فعمر رضي الله عنه قد حكم على الرجل بأنه مسافر، واستغرب ذلك بأنه لم تظهر عليه علامات السفر

¹ يذكر أن هاري كلينتون كانت تصاحب زوجها بيل كلينتون في الانتخابات، وكانت ترتدي ملابس من طراز قديم، ونظارات ذات عدسات سميكة وقد أخفق كلينتون عامي ١٩٧٦، و١٩٨٠ في انتخابات تنصيب حاكم ولاية أركاناس، عندها انتهت هاري كلينتون للأمر، فقامت بتصنيف شعرها، واستبدلت النظارات السميكة بالعدسات اللاصقة، ولبست بزة أنيقة، فظهرت كعروس بمرافقة زوجها، وانبهر الجمهور نفسه الذي لم ينتخب بيل كلينتون في المرات السابقة بهذه الفاتنة، ونجح بيل كلينتون في الانتخابات، ونجح في الانتخابات نفسها أربع سنوات متتالية بفضل زوجته المخلصة، ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٥١.

² ينظر سحر بنت عبد الرحمن، مهارات الاتصال، مرجع سابق: ص ٨٨.

³ أخرجه مسلم، كتاب الإيمان، ١/٣٦، ح/٨.

حيث كان شديد سواد الشعر شديد بياض الثياب لم يؤثر فيه غبار الصحراء، وحتى في حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم عن الذين سيتطاولون في البنين قدّم عليه الصلّاة والسّلام هيئتم قبل ذكر أنّهم رعاة وفقراء، فقال "الحفاة العراء، العالة رعاء الشاء"، وفي هذا دلالة على أنّ اللباس، والمنظر العام يتوافق وحال الشخص فـ ٩٠٪ من الشخصية يتمّ تغطيتها، أو تعديلها باللباس، لذلك من المهمّ التنبه إلى الرّسائل الاتصالية التي تحملها الملابس، فينبغي أن تتوافق الملابس، والحالة والمهنة التي نحن فيها حتى تنجح العملية الإقناعية، فلن يكون تأثير الطّبيب، وهو يرتدي ملابس المزارع كتأثيره عندما يرتدي الملابس الخاصّة بالطّبيب، فيلزم تحرّي المصدقيّة في اختيار الملابس، ويجب مراعاة أذواق النّاس في ارتداء هذه الملابس، حتى لا يبدو الشّخص نشازاً، ومدعاةً للسخرية، ويحسن بالمرء أن ينتقي الألوان المناسبة، والتي لها وقع في النفوس كاللّون الأسود، أو الأزرق، والأزرق الغامق على وجه الخصوص مصحوباً بألوانٍ أخف في الطقس الدافئ، وألوانٍ قاتمة في الطقس البارد¹. إنّ القدرة على إقناع الآخرين، والتأثير عليهم قد يكون مرهوناً بما يرتديه الإنسان من ملابس فينبغي ارتداء الملابس خاصّة الملابس الرسمية بعناية فائقة، وفي وتوقيت مناسب².

٦ - الصّوت: إنّ الصّوت من أهمّ، وأبسط الأدوات التي تعبر عن شخصية الإنسان، ومراده، وانفعالاته، فإن كان قوياً أثناء الخطب، وتقديم الحجج، فإنما يدل على الثقة بالنفس، عندها سيأخذ النّاس نظرة إيجابية عن الشخص ويصدقونه في

1 ينظر: ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، مرجع سابق: ص ٣٧.

2 ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٦٦.

حديثه، ويعدونه قويا، ولذلك كان رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا خطب احمرت عيناه، وعلا صوته، واشتد غضبه، حتى كأنه منذر جيش، فعلو الصوت يعبر عن الغضب، وهو يختلف عن عنف الصوت، فإذا كان الصوت عالياً أو عنيفاً في غير محله، ومن دون حاجة كان دلالة على الطيش، والتكبر قال الله تعالى على لسان لقمان عليه السلام، وهو يعظ ابنه: **{وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاعْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ}** [لقمان: ١٩]، بل قد يكون من قلة الأدب قال تعالى: **{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَرْفَعُوا أَصْوَاتَكُمْ فَوْقَ صَوْتِ النَّبِيِّ وَلَا تَجْهَرُوا لَهُ بِالْقَوْلِ كَجَهْرِ بَعْضِكُمْ لِبَعْضٍ أَنْ تَحْبَطَ أَعْمَالُكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تَشْعُرُونَ}** [الحجرات: ٢].

أما إذا كان الصوت ضعيفاً أثناء الخطب، وتقديم الحجج، فإثماً يدل على ضعف الثقة بالنفس وضعف شخصية المتحدث، بل ربما على كذبه، وشعوره بالذنب، مما يدفع الآخرين إلى الاستخفاف بالشخص، وبالمقابل فإن الصوت المنخفض أثناء الحديث العادي إلى الناس يكون دلالة على رقي الشخص، وأناته، وثقته بنفسه، فلكل مقام مقال، فإن بالغ الشخص بخفض صوته انعكس الأمر، وأدى إلى انقطاع التواصل لأنه سوف يخلّ بسماع الكلمات ووضوحها لذلك عبر الله تعالى عن بعد المؤمنين عن النار بأنهم لا يسمعون حسيبها: **{إِنَّ الَّذِينَ سَبَقَتْ لَهُمْ مِنَّا الْحُسْنَىٰ أُولَٰئِكَ عَنْهَا مُبْعَدُونَ (١٠١) لَا يَسْمَعُونَ حَسِيبَهَا وَهُمْ فِي مَا اشْتَهَتْ أَنفُسُهُمْ خَالِدُونَ}** [الأنبياء: ١٠١ - ١٠٢].

نبرة الصوت ومقامه: وينبغي التفريق بين حدة الصوت، والنبرة العالية، أو ما يطلق عليه الصّخب، وبين علوّ الصّوت والنبرة المنخفضة، فحدة الصوت، وعلوّ نبرته عيبٌ عند الشّخص بينما علوّ الصّوت وانخفاض نبرته دليلٌ على القوة والثقة بالنفس، وصدق اليقين، فلا بدّ أن يجيد الخطيب، والقائم بالعملية الإقناعية هذه التقنية، ويتدرب عليها. إنّ التغيير في نبرة الصوت يعطي للصوت شخصيّة، فينقل المعنى وظلاله، وربما يغيّر معاني الكلمات، فمثلاً عبارة "أنا مسلمٌ" يمكن أن تكون استفهاماً، أو على شكل اعترافٍ، أو على شكل فخرٍ واعتزازٍ، وربما على شكل افتقارٍ، أو على شكل رجاءٍ، وكل ذلك عن طريق تغيير نبرة الصوت، فنبرة الصوت تعكس الشعور الداخلي للشخص، لهذا هناك مسؤوليةٌ كبيرةٌ على الدعاة والمعلمين، والمربين في اتقان هذه الخاصيّة

السرعة في الكلام: لا ينبغي أن يسرع المتحدث بنطق الكلمات فيظهر مرتبكاً، ومهزوزاً عندها يفشل في إقناع الآخرين لأنّ تصرّفه دليلٌ على عدم اقتناعه هو بما يقول، بل يفصل بينها حتى يكون كلامه مفهوماً خاصة إذا كان مستمعه ليسوا أذكياً، وينطق كلماته بوضوحٍ، ودقةٍ ممّا يدلّ على براعته، وثقته، وثقافته، ولا يبطئ في كلامه إلى درجة الملل، وبخاصّة إذا كان مستمعه أذكياً، فالمتحدّث البارع يتحكم بصوته كما يتحكم قائد السيّارة بسيّارته فيسرعه في الطريق السّهّل، ويقلّل من السرعة في المنعطفات، والتعرّجات، والمطبات .

ارتفاع الصوت: لا يخفض المتحدث من صوته إلى درجة لا يكون مسموعاً، فالمتحدّث البارع يوازن في مستوى طبقات صوته أثناء حديثه، فيرفع من صوته

عند الحاجة إلى ذلك كما لو كان المشهد فيه ظلم، ويخفف منه عند الحاجة، كما لو كان المشهد مشهد رحمة، وهذا بدوره يدفع الآخرين إلى تأييد كلامه، وتبني آرائه، ولقد أثبت الدكتور مهربان أن (٨٤٪) من نسبة المصادقية في الرسالة تشملها نغمة الصوت، ونوعيتها خاصة عند انعدام الرؤية والالتقاء بالآخرين كالحديث على الهاتف مثلاً¹.

أما أسلوب الوقفات، فقد تكلم الباحث عنها سابقاً، فلا حاجة للإعادة².

المطلب الرابع: مهارة الإنصات والاستماع

الإنصات درجة أعلى من الاستماع لأن فيه تركيز أكثر، وغالباً ما يكون في جو معدٍ لذلك، بينما الاستماع قد يكون عابراً، جاء في لسان العرب: أنصت ينصت إنصاتاً إذا سكت سكوت مستمع؛ وقد أنصت وأنصته إذا أسكته. قال تعالى: {وَإِذَا قُرِئَ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لَهُ وَأَنْصِتُوا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ} [الأعراف: ٢٠٤]، معناه إذا قرأ الإمام، فاستمعوا إلى قراءته، ولا تتكلموا³. وأما الإصغاء فهو درجة أعلى من الإنصات لأن فيه معنى الميل باتجاه المتحدث جاء في القاموس المحيط: صَغَا يَصْغُو وَيَصْغَى صَغْوًا، وَصَغِي يَصْغَى صَغًا وَصَغِيًّا: مال، أو مالَ حَنَكُهُ، أو أَحَدُ شِقِيهِ، وهو أَصْغَى، وَالشَّمْسُ: مَالَتْ لِلْغُرُوبِ، وهي صَغَوَاءُ، وَأَصْغَى: اسْتَمَعَ،

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٧١، وسحر بنت عبد الرحمن، مهارات الاتصال،

مرجع سابق: ص ٨٩، وماكولاف فن التحدث والإقناع، مرجع سابق: ص ١٠١.

² تنظر: الصفحة ٥٨.

³ ينظر: ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق: مادة نصت.

وإليه: مال بِسْمَعِهِ¹. قال تعالى: ﴿وَلِتَصْغَىٰ إِلَيْهِ أَفْئِدَةُ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِالْآخِرَةِ وَلِيَرْضَوْهُ وَلِيَقْتَرِفُوا مَا هُمْ مُّقْتَرِفُونَ﴾ [الأنعام: ١١٣].

والإنصات هو الجزء المقابل للحديث، ويعتمد على حاسة البصر، والسمع، ويمكن تعريفه في الاصطلاح: بأنه عملية خاصة يعطي فيها المستمع اهتمامه الخاص، وانتباهه المركز والمقصود بغية التمييز بين الأصوات المسموعة والتعرف على معاني الكلمات المنطوقة. ومن الجدير بالذكر أنّ علماء النفس، والاجتماع لا يفرّقون بين الإنصات، والاستماع والإصغاء على عكس اللغويين، ويعتبر الإنصات أو الاستماع تجاوزاً، وسيلة أساسية للحصول على المنبهات الخارجية، وهو من أكثر مهارات الاتصال، والإقناع لأنها تدعم العلاقات الفعالة داخل أي مؤسسة، الشخص الذي يمتلك مقدرة عالية على الإنصات شخص ناجح لأن الاستماع الجيد يزيد من الأداء، وذلك لتوقف نجاح عملية الاتصال عليه، وكما أنّ الحديث مهم في العملية الإقناعية كذلك فإنّ الإنصات الجيد مهم أيضاً، فالتناس يحبون من ينصت إليهم، ولا يقاطعونهم أثناء حديثهم لأنّه دليل على الاهتمام؛ والإنسان بطبعه ميال لمن يهتم به، وكذلك فإنّ الإنصات الجيد يمكن القائم بعملية الإقناع من الإحاطة بكل جوانب الحديث، وعدم التسرّع في الحكم على الآخرين، لذلك يجب عليه أن يبتعد أثناء الإنصات عن أي تحيز، وبصغي بعناية لكل كلمة يتحدث بها الطرف الآخر حتى النهاية قبل تقديم النّقد، أو التوجيه أو الإجابة عن السؤال²؛ وتقول

¹ ينظر: ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق:، مادة صغا، والفيروز أبادي، الفيروز أبادي، القاموس المحيط، مرجع سابق: مادة صغا.

² ينظر: سحر بنت عبد الرحمن، مهارات الاتصال، مرجع سابق: ص ١٥٤.

الدراسات أنّ ٧٥٪ من العلاقات الإنسانية يمكن بناؤها عن طريق مهارة الإنصات الجيد كما تقول أننا نستعمل فقط ٢٥٪ من قدراتنا في الإنصات، ويعتبر إصغاء الفرد من أهم مقومات الاتصال الفعال¹، وقد نصح مارك أنطوني الرومان في مسرحية (يوليوس قيصر) : " اصمتوا حتى تسمعوا: وتوجد لافتة على مكتب السيناتور لينسون جونسون، تحمل فكرة أنطوني تقول: "عندما تتكلم لن تتعلم"².

فوائد الإنصات: يمكن إجمال فوائد الإنصات بما يأتي³:

١. التعرف على معلومات جديدة ربما كان يجهلها الإنسان، فيستفيد منها مستقبلاً.

٢. إظهار الاهتمام بالآخرين، واكتساب علاقات ودية.

٣. فهم الأسلوب الذي يفكر فيه الآخرون في تلبية رغباتهم، واحتياجاتهم.

٤. يمنح الآخرين فرصة للتخلص من سبل الدفاع لديهم، وحالة الغضب، والتوتر مما يجعلهم على استعداد لسماع الفكرة الجديدة.

٥. يسهم في اشتراك كلا الطرفين في عملية التواصل.

٦. يساعد على توضيح المفاهيم المغلوطة.

٧. يمنح الإنصات المستمع الاستجابة المناسبة للرسالة الإقناعية.

٨. يساعد على تجميع بيانات تمكن من اتخاذ قرارات سليمة.

¹ ينظر: محمود فتوح محمد سعادات، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٦٢.

² ينظر: نيدو كوين، كيف تصبح متواصلاً جيداً، مرجع سابق: ص ١٢٣.

³ ينظر: براندون توروبوف، فن ومهارة التعامل مع الناس، مكتبة جرير، ط ٤، ٢٠٠٨م: ص ٥٢، ومورتينسين، ذكاء الإقناع، مرجع سابق: ص ٢٠٠.

طرق الإنصات الفعال¹:

- عدم الالتفات إلى الكلمات الانفعالية، حتى لا يكون الحكم الصادر على الآخرين شخصياً.

- استيعاب وجهة نظر الطرف الآخر.

- البحث عن المحتوى العاطفي في ثنايا الكلمات المنطوقة الذي يظهر من خلال نبرة الصوت، وحركة الجسد فالإصغاء بالأذنين يفقد المستمع جزءاً كبيراً من الرسالة، لذلك ينبغي الإنصات بالعينين أيضاً، وعدم تحويل العين في غير اتجاه المتحدث لأن ذلك يقطع الاتصال؛ كما أنه يمكن كما مر ذكره سابقاً أن كثيراً من المشاعر يمكن معرفته من خلال وجه وحركات المتحدث، فالإشارات غير اللفظية مثل حكّ إحدى العينين، فعندما يقول المستمع للمتحدث: أعتقد أنك على صواب، يقوم المتحدث بحكّ إحدى عينيه، وهذا يدل على وجود مشكلة لديه في قبول شيء ما بداخله، وتحريك القدم، أو أحد أصابع القدم من قبل المتحدث دليل على عدم ثقته فيما يقول، وفرك إبهام وسبابة اليد يدل على أن المستمع يخفي شيئاً ما.

- التفكير، والتأمل في حديث الطرف الآخر.

- إعادة صياغة محتوى حديث الطرف الآخر مع تجنب الحرفية في ذلك، مما يعكس الفهم، والاستيعاب للحديث، ويولد أثراً جيداً في نفس المتكلم؛

¹ ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ٢١٧، ومحمد منير حجاب، مهارات الاتصال للإعلاميين والتربويين والدعاة مرجع سابق: ص ٦٤ - ٧٤، وبرانndon توروبوف، فن ومهارة التعامل مع الناس، مرجع سابق: ص ٥٦ و ٢٥٨، ونيدو كوين، كيف تصبح متواصلاً جيداً، مرجع سابق: ص ١٢٦.

ويفضل استخدام السؤال بدل الإخبار. ومن ضمن العبارات المفيدة: يبدو

أنّ، بمعنى آخر، هكذا، هكذا فأنت تعني، على ما يبدو، أعتقد.

- إعادة صياغة مشاعر المتحدث، مما يشجعه على الاستمرار في الحديث، وتساعده في تصحيح الفهم والاستنتاجات المغلوطة، والتأكيد على حسن الإنصات للمتحدث، وإدراك احتياجاته، وتذكّر نقاط الحديث خلق الألفة، والاحترام المتبادل.

- تلخيص كلام المتحدث، حتى لا ينحرف الحديث عن مساره، وهذا يساعد على التركيز وإذا كان تلخيص الكلام غير دقيق، يحسن بالمستمع أن يطلب من المتحدث تلخيص كلامه، وتظهر الحاجة لتلخيص الكلام عند الاقتراب من نهاية الوقت، وعند اتفاق وجهتي النظر، أو عدم اتفاقهما، وعند تداخل العواطف والمجادلات.

- الابتعاد عن إثارة جدال مع المتحدث، وعدم رفض الحديث غير المؤلف.

- الجلوس في مكان يمكن رؤية المتحدث، وسماعه بشكل جيد.

- إبعاد المشتتات التي تؤثر على الانتباه سواء كانت نفسية، أم طبيعية.

- إذا كان الحديث في جو متوتر، وصراع، فيفضل أن يكون الرد على شكل

جمل خبرية لا أسئلة.

من خلال ما سبق عرضه من نظريات، وأساليب، ومهارات الإقناع، ومع ملاحظة أنّ الناس أصبحت لهم متطلبات أكثر من قبل، وصار الناس أقل صبراً، ظهرت لدى الباحث النتائج الآتية:

- لم تعد تنفع الأساليب الإقناعية المحدودة، فلا يمكن خداع الجمهور، أو إكراهه، أو الإلحاح، أو ممارسة السطوة عليه، خاصةً فيما يتعلق بالدعوة إلى ديننا الحنيف.
- ليس المهم أن يحاول المرء تعلّم أساليب ووسائل الإقناع بل ينبغي عليه العمل على تحويل نفسه إلى شخصٍ مقنعٍ لأنّ الشخص الذي يطرح قضيةً ما هو المقنع، وليس الأسلوب الإقناعي الذي يتبعه.
- ولن يكون الشخص مقنعاً إلا بما لديه من خصائص، ومواهب، وصفاتٍ يدرجها في حياته لأنّ الإقناع مهارةٌ حياتيةٌ حاسمةٌ يمكن استخدامه في كل مجالات الحياة، ومواقفها مما يعود بالنجاح، والسعادة على صاحبها.
- لا بدّ من تتبع شخصيةٍ عظيمةٍ لا يفوقها أحدٌ، وهو رسول الله صلى الله عليه وسلم لكي يتمّ السير على منهجه، واقتفاء أثره في عملية إقناع الآخرين، والتواصل معهم وبهذا يعرف ما هو المناسب من أساليب، ووسائل، ومهارات الإقناع، وما هو غير مناسبٍ منها. لذلك سيقوم الباحث في الفصل الآتي باستعراض بعض المواقف التي حدثت مع رسول الله صلى الله عليه وسلم فيما يخصّ العملية الإقناعية فهو أعظم عظماء الإقناع، ولا بدّ من التعرّف على خصائصه، وصفاته التي أفنعت من خلالها بالحق أعراباً جفاةً، وعجماً أغراباً، وكسب قلوباً، وأدهش عقولاً، فهو صاحب المعرفة، وهو المحاور العظيم، والمخلص الصادق، والمبدع اللّين، وفوق كل ذلك هو مؤيدٌ بالوحي: **{وَمَا يَنْطِقُ**

عَنِ الْهَوَىٰ (٣) إِنَّهُ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَىٰ (٤) عِلْمُهُ شَدِيدُ الْقُوَىٰ { [النجم :

٣ - ٤ - ٥] .

الفصل الثاني

أساليب الإقناع النبوية غير اللفظية

سوف يتحدّث الباحث عن الأساليب النبوية الإقناعية غير اللفظية، ويتلخص ذلك بأسلوب الإقناع بالأسوة الحسنة ولغة الجسد، مبيّناً معانيها وضارباً بعض الأمثلة عليها من السنّة النبوية.

المبحث الأول أسلوب الإقناع بالأسوة الحسنة

إنَّ جعل القائم بالعملية الإقناعية من نفسه قدوةً لهو أفضل أسلوبٍ في إقناع الآخرين، لأنَّ ذلك دليلٌ على اقتناعه بالفكرة قبل غيره، ودليلٌ على مصداقيته، لذلك عاب ربنا عزَّ وجلَّ على أحبار اليهود حينما أمروا النَّاسَ بأعمال الخير كالصدقة وترك المنكرات، ولم يطبَّقوا ذلك على أنفسهم، فقال تعالى: **{أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ}** [البقرة: ٤٤]. لقد كان رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أول من يقوم بالعمل الذي يأمر به، فلذلك كان أسوةً وقدوةً بحقٍ تتعلم منه الأمة، وترى الاقتداء به الشموخ بعينه قال رب العزة: **{لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا}** [الأحزاب: ٢١].

والذي يقول شيئاً دون أن يعمل به دليلٌ على انه غير مقتنع بما يقول، وهذا يؤدي بدوره إلى فقدان مصداقيته. وقد عاب الله تعالى على الذين يقولون الشيء ولا يعملون به، قال تعالى: **{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ}** (٢) **كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ}** [الصف: ٢ - ٣].

المطلب الأول: تواصله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بمظهره وهيئته

إنَّ المظهر الخارجي والهيئة يعتبران من أبرز الوسائل المؤثرة في إقناع الآخرين، وهما من طرق التواصل الصامت أو غير اللفظي مع المجتمع، ولهما سلطة، وتأثير قوي،

وقد يعطي المظهر الخارجي وهيئة الشخص كلّ الجواب، أو جلّه دون أن يضطر أحدنا إلى السؤال عن الأمر كما وقع ذلك مع الصحابة رضي الله عنهم عندما جاء جبريل إلى النبي صلى الله عليه وسلّم، فقد علموا من خلال مظهر سيدنا جبريل عليه السلام أنّه لم يكن مسافراً. لقد كان النبي صلى الله عليه وسلّم ذو شخصية عالية الجاذبية والتأثير، له حضورٌ عدم نظيره، فقد استخدم شخصيته في التواصل مع الآخرين إن احتاج لذلك، وهذا ما يسمى بالكاريزما.

ويظهر هذا في المواقف الآتية:

١ - "مواقف تجلّى فيها سحر شخصية النبي صلى الله عليه وسلّم دون كسبٍ منه .

الموقف الأول: (أضواء الباطن تظهر على الوجه)

ما رواه الترمذي وابن ماجه¹ عن عبد الله بن سلام²، قال: لما قدم رسول الله صلى الله عليه وسلّم المدينة انجفل الناس إليه، وقيل: قدم رسول الله صلى الله عليه وسلّم، فجئت في الناس لأنظر إليه، فلما استبنت وجه رسول الله صلى الله عليه وسلّم عرفت أنّ وجهه ليس بوجه كذاب وكان أول شيء تكلم به أنّ

1 أخرجه الترمذي: أبواب صفة القيامة والرقائق والورع عن رسول الله صلى الله عليه وسلّم، باب: ٤/٦٥٢، ح/ ٢٤٨٥، وابن ماجه: كتاب إقامة الصلاة، والسنة فيها: باب ما جاء في قيام الليل، ح/ ١/٤٢٣، كتاب الأطعمة، باب إطعام الطعام، ح/ ٢/١٠٨٣، وقال عنه: «هذا حديث صحيح».

2 عبد الله بن سلام بن الحارث الإسرائيلي، أبو يوسف حليف القواقلة، من بني عوف بن الخزرج، من الأتصار، أسلم عند قدوم النبي صلى الله عليه وسلّم المدينة، قيل: كان اسمه الحصين، فسماه رسول الله صلى الله عليه وسلّم عبد الله، وشهد له بالجنة، ينظر: المزي، تهذيب الكمال، مرجع سابق: ١٥/٧٤.

قَالَ: «يَا أَيُّهَا النَّاسُ، أَفْشُوا السَّلَامَ، وَأَطْعِمُوا الطَّعَامَ، وَصَلُّوا وَالنَّاسُ نِيَامٌ تَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ بِسَلَامٍ».

يفهم من هذا الحديث أن أضواء الباطن تنضح على الوجه، فتقرأ في أساريه آيات الطهر، فعندما ذهب الصحابي عبد الله بن سلام رضي الله عنه يستطلع أخبار هذا الزعيم المهاجر، فنظر إليه يحاول استكشاف حقيقته، فكان أول ما اطمأن إليه بعد التثبت من أحواله أن هذا ليس بكاذب، من خلال الملامح التي تظهر صدق النبي صلى الله عليه وسلم، التي دفعت هذا الحبر إلى تصديقه، فسارع ليسأل رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاثة أسئلة حتى أعلن إسلامه بعد ما سمع جواب رسول الله صلى الله عليه وسلم عنها، وهذه وسيلة صامتة كانت سبباً في إنقاذ نفس من النار.

تحليل الموقف الإقناعي

إن عناصر الإقناع هنا: المصدر: هو النبي صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: هي صدق دعوة النبي صلى الله عليه وسلم.

الوسيلة: من خلال تعبيرات الوجه التي دلت على مصداقية النبي صلى الله عليه وسلم من خلال شخصيته، حيث تعد مصداقية الشخصية أحد مستويات المصداقية اللازمة في العملية الإقناعية.

المستقبل: هو الصحابي الجليل عبد الله بن سلام رضي الله عنه، فقد كان مستمعاً إيجابياً، وقد تشكل هذا عند الصحابي الجليل عبد الله بن سلام رضي الله عنه أول لقاء مع النبي صلى الله عليه وسلم؛ وهذا ما يسمّى بالانطباع الأولي¹.

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، م، س: ص ٥٠.

الموقف الثاني: (شجاعة وثبات)

ما رواه أحمد في مسنده¹ عن علي²، قال: " لَقَدْ رَأَيْتُنَا يَوْمَ بَدْرٍ وَنَحْنُ نَلُودُ بِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وَهُوَ أَقْرَبُنَا إِلَى الْعَدُوِّ، وَكَانَ مِنْ أَشَدِّ النَّاسِ يَوْمَئِذٍ بَأْسًا " .

إنَّ ثبات النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إلى الحدِّ الذي جعل الصحابة رضي الله عنهم يتقون به من الخطر الأكبر دليلٌ على مصداقيته، وظهر هذا في تصوير موقف النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ومكانه من العدو حين قالوا: وهو أقرب إلى العدو منا، وهذا يدلُّ أن إقناع الآخرين أول ما يبدأ بالمصداقية، فلو لم يثبت النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أو هرب والعياذ بالله لكان ذلك سبباً لهزيمة الجيش أو التشكيك بما أخبر به رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن وعده للمجاهدين في سبيل الله، فكانت الشخصية الثابتة التي جبله الله عليها سبباً في كونه ملاذاً، وقطباً يؤوي إليه الصحابة ودليلاً على صدقه في دعوته، وثقته، وحسن ظنه بربه عز وجل، فالنبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قائدٌ ذو قدراتٍ خارقةٍ تجعل منه مصنعاً للأبطال الذين التفوا

¹ مسند الإمام أحمد بن حنبل، مرجع سابق: مُسْنَدُ عَلِيِّ بْنِ أَبِي طَالِبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، ٢/٨١، ح/ ٦٥٤، إسناده صحيح، رجاله ثقات رجال الشيخين غير حارثة بن مضرب، فمن رجال أصحاب السنن وهو ثقة، وله شاهد عند مسلم في الجهاد من قول البراء: كُنَّا، والله، إذا احمر البأس نتقي به، وإن الشجاع منا للذي يحاذي به، يعني النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وللبخاري من حديث أنس قال: كان النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أحسن الناس، وأجود الناس، وأشجع الناس، ينظر: المزي، تهذيب الكمال، مرجع سابق: ١/٢٢٩.

² علي بن أبي طالب، واسمه عبد مناف بن عبد المطلب بن هاشم القرشي، أبو الحسن الهاشمي أمير المؤمنين ابن عم رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قتل لثمانية عشرة ليلة مضت من رمضان وقبض في أول ليلة من العشر الأواخر سنة أربعين، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٤/٢٦٤..

حولته، مما بوأه ليرعب خلال فترة قصيرةٍ أعظم دولةٍ في ذلك الزمان وهي دولة الروم التي خشيت لقاءه عندما علمت بقدومه إليهم يوم غزوة تبوك. والعجيب أن النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم لم يتكلم عن شجاعته أبداً، بل الأصح أن يقال لم يغال في ذكر شجاعته، فقد قال يوم حنين: «أنا النبي لا كذب أنا ابن عبد المطلب»¹، وهذا أسلوبٌ فريدٌ في إقناع الآخرين بما يحمله الشخص من أفكارٍ، ومعتقداتٍ.²

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المصدر: الرسول صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم.

الرسالة: أراد النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم أن يبلغ أصحابه صدق ما يؤمن به مما جاء عن ربه عز وجل وذلك من خلال ثباته وعدم تذبذب موقفه، وهذا له كبيرٌ في نجاح عملية الإقناع فالثبات على الموقف والالتزام به يدل على اقتناع صاحب الفكرة بفكرته.³

الوسيلة: غير لفظيةٍ وهي هيئة النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلَّم حيث كان دنوه من العدو أكثر من غيره دليلاً كبيراً على مصداقيته مما كان له أثراً بالغاً في نفوس الصحابة. المستقبل: وهم الصحابة رضوان الله عليهم.

الموقف الثالث (دمعة رحمة)

¹ أخرجه البخاري: كتاب الجهاد والسير، باب من قاد دابة غيره في الحرب، ٤/٣٠، ح/ ٢٨٦٤، وأخرجه مسلم: كتاب الجهاد والسير، باب في غزوة حنين، ٣/١٤٠٠، ح/ ١٧٧٦.

² هاري ميلز، فن الإقناع، م، س: ص ٦٤.

³ ينظر: جيمس بوج، فن إقناع الآخرين، م، س: ص ٢٥٧ - ٢٧٥، وسياالديني، التأثير علم نفس الإقناع، ص ٧٥.

ما رواه الشيخان¹ عن أبي عثمان، قال: حدثني أسامة بن زيد. ² رضي الله عنهما، قال: أرسلت ابنة النبي صلى الله عليه وسلم إليه إن ابناً لي قبض، فأتينا، فأرسل يقرئ السلام، ويقول: «إنَّ لله ما أخذ، وله ما أعطى، وكلُّ عنده بأجلٍ مسمى، فلتصبر، ولتحتسب»، فأرسلت إليه تقسم عليه ليأتيها، فقام معه سعد بن عبادة، ومعاذ بن جبل، وأبي بن كعب، وزيد بن ثابت ورجال، فرُفِعَ إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم الصبي ونفسه تتقعقع³ - قال: حسبته أنه قال كأنها شن⁴ - ففاضت عيناه، فقال سعد: يا رسول الله، ما هذا؟ فقال: «هذه رحمة جعلها الله في قلوب عباده، وإنما يرحم الله من عباده الرحماء».

خلَّةٌ من خلال المصطفى صلى الله عليه وسلم، وصفةٌ هي من أزكى صفاته، وأسمى أخلاقه، لقد كان حبيبنا صلى الله عليه وسلم عينٌ سحَّاء بالدموع، تارة

1 أخرجه البخاري: كتاب الجنائز، باب قول النبي صلى الله عليه وسلم: «يعذب الميت ببعض بكاء أهله عليه» إذا كان النوح من سنته، ٣/٧٩، ح/١٢٨٤ و مسلم: كتاب الجنائز، باب البكاء على الميت، ٢/٦٣٥، ح/٩٢٣.

2 أسامة بن زيد بن حارثة بن شراحيل الكلبي. أبو مُحَمَّد، ويُقال أبو زيد، ويُقال: أبو يزيد، ويُقال: أبو حارثة المدني. الحب ابن الحب. ولد أسامة في الإسلام، ومات النبي صلى الله عليه وسلم وله عشرون سنة، مات في أواخر خلافة معاوية بن أبي سفيان رضي الله عنه، ينظر: ينظر ابن حجر أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (ت: ٨٥٢هـ)، الإصابة في تمييز الصحابة، تحقيق: عادل أحمد عبد الموجود وعلى محمد معوض، دار الكتب العلمية، بيروت، ١، ١٤١٥ هـ: ١/٢٠٢.

3 تقعقع: أي تضطرب، ينظر: ابن منظور جمال الدين أبو الفضل محمد بن مكرم بن علي ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (ت: ٧١١هـ)، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط٣، ١٤١٤هـ: مادة قعقع.

4شن: السقاء البالي. المصر نفسه: مادة شنن.

رحمةً للमित وتارةً خوفاً على أمته وإشفاقاً، وأخرى من خشية الله، وتارةً عند سماع القرآن أو حضور الجنائز، وتارةً عند كسوف الشمس أو خسوف القمر. كل ذلك وهو من قد عُفِر له ما تقدم من ذنبه وما تأخر، لقد بلغت هذه الرحمة والخشية عند رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مداها وعلت ذرى سناها فطالت الأطفال في صغرهم كما وسعت الكبار حال وفاتهم. فكان هذا التفاعل منه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سبباً يضاف إلى آلاف الأسباب التي جعلت الصحابة رضوان الله عليهم يلتفتون حوله ويفضّلون قربه على جميع ملذّات الحياة.

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المصدر: الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

الرسالة: وهي الرحمة والتي كانت واضحةً لا غموض فيها بحيث استطاع جمهور المخاطبين فهمها فهماً متمثالاً بروز الهدف منها دون حاجة لعناء البحث.

الوسيلة: كانت عن طريق تعبيرات الوجه الباكي حيث اتفقت مع ما قاله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن الرحمة التي في قلبه والتي يحث أصحابه عليها وهذا من مؤشرات الإقناع في هذا المجال.

المستقبل: الصحابة بينهم ابنة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

لقد استخدم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في هذا الموقف استمالة العاطفة كعنصر أساسي في الحديث إلى جمهور الصحابة من خلال بيان عظمة الرحمة بالآخرين ويتبين ذلك من خلال بكاء الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

٢ - " مواقف تجلّى فيها سحر شخصية النبي صلى الله عليه وسلم بكسبٍ منه .

الموقف الأول : (ضمة حنان)

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن ابن عباس رضي الله عنهما² قال : ضمّني رسول الله صلى الله عليه وسلم وقال : «اللهم علّمه الكتاب» .

يخبر ابن عبّاس رضي الله عنهما كما جاء عند البخاري، ومسلمٍ سبب هذا الدعاء: أنّ النبي صلى الله عليه وسلم دخل الخلاء فوضع له وضوءاً، فلما خرج قال: من وضع هذا، فأخبرته ميمونة رضي الله عنها أنّ ابن عبّاس رضي الله عنهما، ولعلّ ذلك كان في الليلة التي بات ابن عبّاس فيها عندها ليرى صلاة النبي صلى الله عليه وسلم، حيث قام خلف النبي صلى الله عليه وسلم في صلاة الليل، فقال له: ما بالك أجعلك حذائي فتخلفني فقال ابن عبّاس رضي الله عنهما: أو ينبغي لأحدٍ أن يصلي حذاءك وأنت رسول الله فضّمه فدعا أن يزيد الله فهماً وعلماً³.

1 أخرج البخاري: كتاب العلم، باب قول النبي صلى الله عليه وسلم: «اللهم علّمه الكتاب»، ١/٢٦، ح/٧٥، وصحيح مسلم، م. س: كتاب فضائل الصحابة رضي الله تعالى عنهم، باب من فضائل عبد الله بن عباس رضي الله عنهما، ٤/١٩٢٧، ح/٢٤٧٧.

2 عبد الله بن عباس بن عبد المطلب ابن هاشم ابن عبد مناف ابن عم رسول الله صلى الله عليه وسلم، ولد قبل الهجرة بثلاث سنين ودعا له رسول الله صلى الله عليه وسلم بالفهم، مات سنة ثمان وستين بالطائف، ينظر: ١ - ابن حجر أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (ت: ٨٥٢هـ)، تقريب التهذيب، تحقيق: أبو الأشبال صغير أحمد شاغف الباكستاني، دار العاصمة: ٣٠٩/ ١٦.

3 ينظر: العيني أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفى بدر الدين العيني (ت: ٨٥٥هـ)، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، دار إحياء التراث العربي - بيروت: ٥/١٨٧ - ابن رجب زين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب بن الحسن، السّلامي، البغدادي، ثمّ الدمشقي، الحنبلي (المتوفى: ٧٩٥هـ)، فتح الباري شرح صحيح البخاري مكتبة الغريب الأثرية - المدينة النبوية، الحقوق: مكتب تحقيق دار الحرمين - القاهرة، ١، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م: ٢/٦٧.

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: النبي صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: رد المعروف، أراد النبي صلى الله عليه وسلم أن يكافئ عبد الله بن عباس رضي الله عنهما لأنه جاءه بوضوئه فكان الجزاء عظيمًا هو الدعاء له رضي الله عنهما بالعلم، وهذا أشبه بهدية غير متوقعة، وهذا مما يؤثر في السلوك البشري، ويسمى التبادل، أو رد الجميل، لأن الهدايا تدفع الناس لرد الجميل¹.

الوسيلة: الكلام ولغة الجسد، قام النبي صلى الله عليه وسلم بضم ابن عباس رضي الله عنهما كفعلٍ مميزٍ قام به النبي صلى الله عليه وسلم، لم يكتف بالدعاء لابن عباس، بل ضمّه، وهذا استخدامٌ للغة الجسد التي خدمت مهارة المودة في الإقناع، خاصةً أن ابن عباس رضي الله عنهما من أصحاب النبي عليه الصلاة والسلام المقربين، والأصحاب والأصدقاء من أهم مصادر الإنسان في الإقناع، وإنّ اللّمس السحريّة من الطرق المختصرة للانطلاق في عمليّة الإقناع، فهناك علاقة بين اللّمس والإقناع خاصةً لمس الساعد فيإمكان لمسة أن تخلق بين شخصين رابطاً باطنياً غير كلامي يبقى في الذاكرة.

¹ ينظر: سيالديني، التأثير علم نفس الإقناع، م. س: ص ٣٤.

المستقبل: عبد الله بن عباس رضي الله عنه لقد كان الضمّ من شخص ذي مكانةٍ عاليةٍ وهو رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لشخصٍ أدنى منه، وهذا التصرف يدلّ على مكانة ابن عباس رضي الله عنهما عنده¹.

الموقف الثاني: (ابتسامه تزيل العوائق)

ما رواه البخاري² عن عائشة³، قالت: جاءت امرأة رفاعة⁴ إلى النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فقالت: كنت عند رفاعة، فطلقني، فبت طلاقي⁵، فتزوجت عبد

1 ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، م، س: ص ٢٩٧، وطوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة: ص ١٠.

2 أخرجه البخاري: كتاب الشهادات، باب شهادة المختبي، ٢/١٨٦، ح/ ٢٦٣٩، وفي كتاب الطلاق (باب من أجاز طلاق الثالث، ٧/٤٢، ح/ ٥٢٦٠ - ٥٢٦١، وباب من قال لامرأته: أنت علي حرام، ٧/٤٣، ح/ ٥٢٦٥، وباب إذا طلقها ثلاثاً، ثم تزوجت بعد العدة زوجاً غيره، فلم يمسه، ٧/٥٦، ح/ ٥٣١٧)، وفي كتاب اللباس (باب الإزار المهذب، ٧/١٤٢، ح/ ٥٧٩٢، وباب ثياب الخضر، ٧/١٤٢، ح/ ٥٨٢٥)، وفي كتاب الأدب، باب التبسم والضحك، ٨/٢٢، ح/ ٦٠٨٤، وصحيح مسلم م، س: كتاب النكاح، باب لا تحل المطلقة ثلاثاً لمطلقها حتى تنكح زوجاً غيره، ويطأها، ثم يفارقها وتنقض عدها، ٢/١٠٥٦، ح/ ١٤٣٣.

3 عائشة بنت أبي بكر الصديق أم المؤمنين، أمها أم رومان بنت عامر بن عويمر الكنانية، ولدت بعد المبعث بأربع سنين أو خمس، تزوجها وهي بنت ست، وماتت سنة ثمان وخمسين في ليلة الثلاثاء لسبع عشرة خلّت من رمضان، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٨/٢٣٥.

4 رفاعة: هو رفاعة بن سمّال وقيل: رفاعة بن رفاعة القرظي، من بني قريظة، وهو خال صفية بنت حيي بن أخطب أم المؤمنين، زوج النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فإن أمها برة بنت سمّال، واسم المرأة: تميمية بنت وهب، سماها القعني، وقيل في اسمها غير ذلك، ينظر: ابن الأثير أبو الحسن علي بن أبي الكرم محمد بن محمد بن عبد الكريم بن عبد الواحد الشيباني الجزري، عز الدين (ت: ٦٣٠هـ)، أسد الغابة في معرفة الصحابة، تحقيق: علي محمد معوض - عادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م: ٢/٢٨٣.

5 قولها فبت طلاقني أي طلقني ثلاثاً، ينظر النووي محيي الدين أبو زكريا يحيى بن شرف (ت: ٦٧٦هـ)، المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط ٢، ١٣٩٢هـ: ١٠/٢.

الرحمن بن الزبير¹، وإن ما معه مثل هُدبة الثوب²، فتبسم رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فقال: «أتريدان أن ترجعي إلى رفاة؟ لا، حتى تذوق عسيلته، ويزدوق عسيلتك³»، قالت وأبو بكر عنده وخالد بالباب ينتظر أن يؤذن له، فنادى: يا أبا بكر، ألا تسمع هذه ما تجهر به عند رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؟

طلّق سيدنا رفاة رضي الله عنه امرأته ثلاثاً على عهد رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فتزوجها فنكحها عبد الرحمن بن الزبير رضي الله عنه، فاعترض عنها فلم يستطع أن يمسه فطلّقها، ولم يمسه فأراد رفاة أن ينكحها رضي الله عنه، وهو زوجها الذي كان طلقها قبل عبد الرحمن رضي الله عنه، فذكرت زوجته ذلك لرسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فنهاها عن الزواج برفاة رضي الله عنه، وقال لها: لا تحلين له حتى تذوق عسيلة عبد الرحمن بن الزبير رضي الله عنه⁴.

¹ عبد الرحمن بن الزبير هو بفتح الزاي وكسر الباء بلا خلاف وهو الزبير بن باطاء ويقال باطاء وكان عبد الرحمن صحابياً والزبير قتل يهودياً في غزوة بني قريظة، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، م. س: ٤/٢٥٨.

² قولها هُدبة الثوب هو بضم الهاء وإسكان الدال وهي طرفه الذي لم ينسج شبهوها بهدب العين وهو شعر جفنها، ينظر: المنهاج شرح صحيح مسلم: ١٠/٢.

³ قوله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (لا حتى تذوق عسيلته ويزدوق عسيلتك) هو بضم العين وفتح السين تصغير عسلة وهي كناية عن الجماع شبه لذته بلذة العسل وحلاوته قالوا وأنت العسيلة لأن العسيلة نعتين التذكير والتأنيث، ينظر: المنهاج شرح صحيح مسلم: ١٠/٢.

⁴ ينظر: العراقي أبو الفضل زين الدين عبد الرحيم بن الحسين بن عبد الرحمن بن أبي بكر بن إبراهيم (ت: ٨٠٦هـ)، طرحة التثريب في شرح التثريب (المقصود بالتقريب: تقريب الأسانيد وترتيب المسانيد)، أكمله ابنه: أحمد بن عبد الرحيم بن الحسين الكردي الرازياني ثم المصري، أبو زرعة ولي الدين، ابن العراقي (ت: ٨٢٦هـ)، الطبعة المصرية القديمة - وصورتها دور عدة منها (دار إحياء التراث العربي، ومؤسسة التاريخ العربي، ودار الفكر العربي) ٧/٩٨.

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: النبي صلى الله عليه وسلم، حيث استخدام صلى الله عليه وسلم في معالجته السابقة أداةً يعتبرها المختصون إحدى الكفايات التي يتطلبها الاتصال الفعال، وهي الكفايات الاجتماعية التي تنزل المخاطبين منازلهم وتراعي مقاماتهم، وأحوالهم؛ فخطب كل شخص بالطريقة التي يفهمها¹.

لقد تجنب النبي صلى الله عليه وسلم عوائق المرسل، فكانت رسالته ملائمةً للسياق، فلم يسخر النبي صلى الله عليه وسلم من المرأة، ولم يستنكر فعلها، ولم يظهر الانفعال عليه كما ظهر على أبي بكر رضي الله عنه، بل على العكس ما زاد إلا من الابتسام؛ وهذا من شأنه أن يخفف التوتر عند الطرف الآخر، وتخفيف التوتر، ومعالجة الصراع هو مجال التركيز والبحث لوظيفة الانفعال (العاطفة) التي تؤديها عمليات الاتصال. لقد ترك النبي صلى الله عليه وسلم الاستطراد، فلم يكثر من المواضيع الجانبية، إنما اقتصر على سؤالٍ وحيدٍ: لعلك تريدان رفاة؟ لقد طرح السؤال بطريقة لبقة ولم ينتظر منها جواباً لعلم النبي عليه الصلاة والسلام من حال المرأة، ورغم جواب المرأة الذي استنكره الصحابة رضي الله عنهم لم يتهمها النبي صلى الله عليه وسلم بسوء الخلق، وهنا تجنب النبي صلى الله عليه وسلم أحد

¹ ينظر: مهارات الاتصال، م، س: ص ١٦.

العوائق التي تكون في المستقبل وهو التبسيط المخل الذي يختزل الشخصية في نمط معين إما طيباً، وإما شريراً¹.

الوسيلة: شفوية وغير لفظية (فهي مهارة الابتسامه) هي الوسيلة المستخدمة، حيث استطاع النبي صلى الله عليه وسلم من خلال الابتسامه، التي تمثل معلومات راجعة لعملية التواصل. فالابتسامه من أكثر تعبيرات الوجه تأثيراً على الآخرين؛ فتبسم النبي صلى الله عليه وسلم دل على عدم انزعاجه من المرأة، ودل على سعادته بوجود المرأة، وعلى ثقته واهتمامه بها، على عكس تصرف الصحابة رضوان الله عليهم².

لقد أظهر النبي عليه الصلاة والسلام بابتسامته المميزة دفء مشاعره، ووُلد الوثام بين الناس، ليس بينه وبين هذه الصحابة التي لم تخف من البوح بمعاناتها أمام رسول الله عليه الصلاة والسلام فحسب. فلا بد أن يكون هناك ترابط بين رسالة المرسل وتعبيرات وجهه، لأن التضارب بين رسالة الشخص وتعبيرات الوجه سيقبل من تأثيرها على الناس وهذا الشيء كان يتقنه النبي عليه الصلاة والسلام أكثر من غيره³. الرسالة: تعليم الصحابة رضوان الله عليهم أن المطلقة ثلاثاً لا تحل لمطلقها حتى تنكح زوجاً غيره ويطأها، ثم يفارقها وتنقضي عدتها؛ ولا تحل للأول بمجرد عقد الثاني عليها. حيث وجه عليه الصلاة والسلام المرأة إلى التصرف الذي يجب

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، م، س: ص ٥٠، محمود فتوح محمد سعادت، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٢١.

² يقول يوليوس فاست، مؤلف كتاب "اللغة الجسدية في ميدان العمل": "إن الابتسامه هي تعبير مباشر عن حبك للشخص وسعادتك بوجوده، وعن ثقتك به واهتمامك به"، ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، م، س: ص ٥٥.

³ ينظر: المصدر نفسه.

أن تقوم به، والتوجيه يرتبط بعملية الاتصال، ويهدف إلى تصحيح الأداء¹؛ وكان التوجيه أمام الجميع وهذا إطار مناسب لأن المرأة لم تخلج مما ذكرته.

المستقبل: لقد فهم الرسول الكريم عليه الصلاة والسلام شخصية المرأة؛ وهذا من أهم مبادئ الاتصال، فالمرأة كانت ذات شخصية حسية فلم تهتم لخلق زوجها إلى الحد الذي يدفعها للتمسك به، وإنما انصرف همهما إلى ما تستطيع من خلاله قضاء وطرها ورغبتها؛ فقال النبي صلى الله عليه وسلم: حتى يذوق عسيلتك وإلخ. فأراد منها أن توافق عبد الرحمن بن الزبير لعلها تبدل موقفها فكان الجواب مناسباً لشخصها². لم ينشغل النبي عليه الصلاة والسلام بتصيد العيوب، وقد ظهر هذا من استمرار النبي عليه الصلاة والسلام بالتبسم.

- فحافظ على الابتسامة حتى النهاية وناقش دون انفعال مما كان سبباً في تحسين التواصل³.

- لم يقوم عليه الصلاة والسلام بانتقاد طريقة المتحدث في عرضه للموضوع أو إثارته، وهذا شيء مهم في نجاح الإصغاء في عملية الاتصال الفعال⁴.

- لخص عليه الصلاة والسلام كلام المرأة من خلال قوله: أتريدين أن ترجعي إلى رفاعة أو لعلك في بعض الروايات، فهو بذلك فسّر كلام المرأة من وجهة نظرها

¹ ينظر: محمود فتوح محمد سعادت، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٣٥.

² طوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، م، س: ص ٢٠.

³ ينظر: المصدر نفسه: ص ٥٠.

⁴ المصدر نفسه: ص ٦٥.

هي لا من وجهة نظره عليه الصلاة والسلام فتوافق مع حالة المتحدث وهذه تنمية فريدة لمهارة الإصغاء من النبي صلى الله عليه وسلم¹.

إنَّ مَّا يَنْبَغِي قَوْلَ: لو جَارَى النَّبِيُّ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ الْمَرْأَةَ وَأَقْرَبَهَا بِكُلِّ مَا تَقُولُ، وَكَانَ مِنْ قَوْلِهَا (عِنْدَ الْبُخَارِيِّ مِنْ رَوَايَةِ أَبِي مَعَاوِيَةَ): " فَلَمْ يَقْرَبْنِي إِلَّا هِنَةً وَاحِدَةً، لَمْ يَصِلْ مِنِّي إِلَى شَيْءٍ، فَأَحْلَلْتُ لِرَجُلٍ الْأَوَّلَ"، لَانْقِلَابِ الْأَمْرِ إِلَى قَضِيَّةٍ أُخْرَى وَهِيَ اتِّهَامُ زَوْجَةِ رِفَاعَةَ بِالزَّوْنِيِّ، لَكِنَّ النَّبِيَّ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ نَظَرَ إِلَى ابْنِيَّ رِفَاعَةَ حَيْثُ جَاءَ بِهِمَا إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَمَا تَظْهَرُ فِي رَوَايَةِ أَيُّوبَ عِنْدَ الْبُخَارِيِّ عِنْدَمَا كَذَّبَ رِفَاعَةَ زَوْجَهُ، وَقَالَ: كَذَبْتَ وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي لِأَنْفِضُهَا نَفْضَ الْأَدِيمِ، وَلَكِنَّهَا نَاشِزٌ، تَرِيدُ رِفَاعَةَ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: « فَإِنْ كَانَ ذَلِكَ لَمْ تَحْلِي لَهُ، أَوْ: لَمْ تَصْلِحِي لَهُ حَتَّى يَذُوقَ مِنْ عَسِيلَتِكَ » قَالَ: وَأَبْصُرْ مَعَهُ ابْنَيْنِ لَهُ، فَقَالَ: « بَنُوكَ هَؤُلَاءِ » قَالَ: نَعَمْ، قَالَ: « هَذَا الَّذِي تَزْعُمِينَ مَا تَزْعُمِينَ، فَوَاللَّهِ، لَهُمْ أَشْبَهُ بِهِ مِنَ الْغُرَابِ بِالْغُرَابِ ». فَبِرَّ النَّبِيِّ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ زَوْجَ رِفَاعَةَ الْأُخْرَى عِنْدَمَا قَالَ: « فَوَاللَّهِ، لَهُمْ أَشْبَهُ بِهِ مِنَ الْغُرَابِ بِالْغُرَابِ »، أَي أَنَّ ابْنِي رِفَاعَةَ يَشْبَهُانَهُ كَثِيرًا مِمَّا يَعْنِي ثُبُوتَ نَسْبِهِمَا إِلَى أَبِيهِمَا.

٣ - استخدام صلى الله عليه وسلم هندا مه ومظهره

تعتبر مهارة استخدام اللباس والمظهر الخارجي من أقسام مهارات الحديث. أي أن يعكس مظهر المتحدث مدى رؤيته لنفسه، كما يحدد الطريقة التي ينظر بها الآخرون إليه، ويشكلون أحكامهم عنه.

¹ المصدر نفسه: ص ٦٧.

مكونات المظهر العام:

يضمّ المظهر العام النظافة والأناقة الشخصية، والملبس والمظهر المناسب للحالة، وكذلك الصحة النفسية والبدنية. وفي الواقع تتكوّن لدينا بصورةٍ عامّةٍ انطباعاتٌ واضحةٌ عن الناس خلال الثواني الخمس الأولى التي نراهم فيها، ويقدر الخبراء أنّ خمس دقائق أخرى تضيف خمسين في المئة من انطباعتنا السلبي أو الإيجابي إلى الانطباع الذي تكوّن في الثواني الخمس الأولى؛ وربما تسعين بالمائة من الشخصية يتمّ تغطيتها باللباس، لذلك من الضروري فهم الرسائل الاتصالية التي تحملها ملابسنا¹. وقد سبق النبي عليه الصلّاة والسّلام غيره من عظماء الإقناع في استخدام هذه المهارة من خلال مواقف عديدة منها:

الموقف الأول: (رائحة طيبة)

¹ هاري ميلز، فن الإقناع وم، س: ص ٥١، ومحمود فتوح محمد سعادات، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٧٥.

ما رواه أبو داود¹ عن أنس بن مالك²، قال: « كَانَتْ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سَكَّةٌ³ يَتَطَيَّبُ مِنْهَا ».

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الذي كان يداوم على التطيب بالعطر وكان صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يحبّ الطيب والرائحة الحسنة، ويستعملهما كثيراً، ويحضّ عليهما، ويقول: « حَبَّبَ إِلَيَّ مِنْ دُنْيَاكُمْ: النِّسَاءَ، وَالتَّيْبَ، وَجَعَلَتْ قَرَّةَ عَيْنِي فِي

¹ سنن أبي داود: كتاب الترجل، باب ما جاء في استحباب الطيب، ٤/٧٦، ح/٤١٦٢، وقال ابن الملقن: إسناده صحيح ورجاله كلهم ثقات مخرج لهم في الصحيح، ينظر: ابن الملقن سراج الدين أبو حفص عمر بن علي بن أحمد الشافعي المصري (ت: ٨٠٤هـ)، البدر المنير في تخريج الأحاديث والآثار الواقعة في الشرح الكبير، تحقيق: مصطفى أبو الغيط وعبد الله بن سليمان وياسر بن كمال، دار الهجرة للنشر والتوزيع، الرياض، السعودية، ط١، ١٤٢٥هـ/٢٠٠٤م: ١/٥٠١.

² أنس بن مالك بن النضر بن ضمضم بن زيد بن حرام بن جندب بن عامر بن غنم بن عدي بن النجار الأنصاري، النجاري، أبو حمزة المدني، نزيل البصرة. ولد قبل الهجرة بثماني سنين، ومات سنة اثنتين وتسعين، ينظر: المزي، تهذيب الكمال، م، س: ٣/٣٥٨.

³ سكة: يضم السين المهملة وتشديد الكاف نوع من الطيب عزيز وقيل الظاهر أن المراد بها ظرف فيها طيب ويشعر به قوله يتطيب منها لأنه لو أراد بها نفس الطيب لقال يتطيب بها، ينظر: العظيم آبادي شرف الحق أبو عبد الرحمن محمد أشرف بن أمير بن علي بن حيدر الصديقي، (ت: ١٣٢٩هـ)، عون المعبود شرح سنن أبي داود، ومعه حاشية ابن القيم: تهذيب سنن أبي داود وإيضاح علله ومشكلاته، دار الكتب العلمية، بيروت، ط٢، ١٤١٥هـ: ١١/١٤٧.

الصلاة¹. الرسالة: تعظيم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أمر نفسه في قلوب الصحابة رضوان الله عليهم، وتحسين صورته في أعينهم لئلا تزدريه نفوسهم، فينقروهم ذلك عنه، ويتعلق المنافقون به في تنفير الناس عنه، وهذا الفعل واجبٌ على كلِّ عالمٍ تصدَّى لدعوة الخلق إلى الحق²، واستحباب التطيب.

الوسيلة: الطيب، فرسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كان يحبُّ الطيب ويكره الرائحة الرديئة.

المستقبل: الصحابة رضي الله عنهم.

الموقف الثاني: (الشعر)

1 أخرجه أحمد في مسنده: مسند أنس بن مالك رضي الله تعالى عنه، ١٩/٣٠٥، ح/ ١٢٢٩٣، والنسائي: كتاب عشرة النساء، باب حب النساء، ٧/٦١، ٣٩٣٩، والحديث إسناده حسن من أجل سلام أبي المنذر، وهو ابن سليمان المزني القاري، وهو غير سلام بن أبي الصهباء العدوي المكنى أبا بشر، فقد فرق بينهما البخاري وابن أبي حاتم والعقيلي، وخالفهم بذلك ابن عدي في "الكامل، ينظر: الجرجاني أبو أحمد بن عدي (ت: ٣٦٥هـ)، الكامل في ضعفاء الرجال، تحقيق: عادل أحمد عبد الموجود، علي محمد معوض، شارك في تحقيقه: عبد الفتاح أبو سنة، الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط١، ١٤١٨هـ/١٩٩٧م: ٣/١١٥١ فجعلهما واحدا فأخطأ، والأول صدوق حسن الحديث، والثاني ضعيف. وجود إسناده العراقي، وقواه الذهبي في "الميزان، ينظر: الذهبي شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان بن قايماز (ت: ٧٤٨هـ)، ميزان الاعتدال في نقد الرجال، تحقيق: علي محمد الجاوي، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، ط١، ١٣٨٢هـ/١٩٦٣م: ٤/٣١٦، وحسنه الحافظ في "التلخيص الحبير، ينظر: ابن حجر شهاب الدين أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (ت: ٨٥٢هـ)، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، دار الكتب العلمية، ط١، ١٤١٩هـ/١٩٨٩م: ٣/٢٥٤.

2 المناوي زين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري (ت: ١٠٣١هـ)، المناوي، فيض القدير شرح الجامع الصغير، المكتبة التجارية الكبرى - مصر، ط١، ١٣٥٦هـ: ص١٩٣.

ما رواه أحمد في مسنده¹ عن ابن عباس رضي الله عنهما، «أن رسول الله صلى الله عليه وسلم، كان يسدل شعره²، وكان المشركون يفرقون رؤوسهم، فكان أهل الكتاب يسدلون رؤوسهم، وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم يحب موافقة أهل الكتاب فيما لم يؤمر فيه بشيء، ثم فرق رسول الله صلى الله عليه وسلم رأسه».

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: النبي عليه الصلاة والسلام الذي أراد من خلال تسريحة شعره تألف أهل الكتاب كما تألفهم باستقبال قبلتهم، وقد حرص أولاً على تألفهم؛ ولم يأل جهداً في ذلك، وكلما زاد زادوا نفوراً، فأحب تأليف أهل الكتاب ليجعلهم عوناً على

1 أخرجه البخاري: كتاب المناقب، باب صفة النبي صلى الله عليه وسلم ٤/١٨٩، ح/٣٥٥٨، وكتاب مناقب الأنصار باب إتيان اليهود النبي صلى الله عليه وسلم، حين قدم المدينة، ٥/٧٠، ح/٣٩٤٤، وكتاب اللباس، باب الفرق ٧/١٦٦، ح/٥٩١٧، ومسلم: كتاب الفضائل، باب في سدل النبي صلى الله عليه وسلم شعره وفرقه ٤/١٨١٧، ح/٢٣٣٦.

2 سدل يسدل ويضم الدال وكسرهما قال القاضي سدل الشعر إرساله والمراد به ههنا عند العلماء إرساله على الجبين واتخاذة كالقصة يقال سدل شعره وثوبه إذا أرسله ولم يضم جوانبه وأما الفرق بفتح فسكون - : قسم الشعر نصفين؛ وإرسال نصف من جانب اليمين على الصدر، وإرسال نصف من جانب اليسار على الصدر، وهو ضد السدل الذي هو: مطلق الإرسال من سائر الجوانب، ينظر: البوصيري أبو العباس شهاب الدين أحمد بن أبي بكر بن إسماعيل بن سليم بن قايماز بن عثمان البوصيري الكناني الشافعي (ت: ٨٤٠هـ)، مصباح الزجاجة في زوائد ابن ماجه، تحقيق: محمد المنتقى الكشناوي، دار العربية، بيروت، ط٢، ١٤٠٣ هـ: ص ٢٥٩، وابن حجر شهاب الدين أبو الفضل أحمد بن علي بن حجر العسقلاني الشافعي (ت: ٨٥٢)، فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار المعرفة، بيروت، ١٣٧٩، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز: ٦/٥٧٤.

قتال الكفار من عبدة الأوثان. وقال القرطبي: حبه لموافقتهم كان أولاً في الوقت الذي كان يستقبل قبلتهم؛ ليتألفهم حتى يصغوا إلى ما جاء به، فلما لم ينفع فيهم ذلك وغلبت عليهم الشقوة أمر بمخالفتهم في أمور كثيرة، لقوله: «إن اليهود والنصارى لا يصبغون؛ فخالفوهم»¹.

- الرسالة: جواز السدل والفرق في تمشيط الشعر.

- أنه صلى الله عليه وسلم كان يحب موافقة أهل الكتاب عندما كان عباد الأوثان كثيرين.

- أن أهل الكتاب في زمانه صلى الله عليه وسلم كانوا متمسكين ببقايا من شرائع الرسل، فكانت موافقتهم أحب إليه من موافقة عباد الأوثان فلماً أسلم غالب عباد الأوثان أحب صلى الله عليه وسلم حينئذٍ مخالفة أهل الكتاب.

- أن شرع من قبلنا شرع لنا ما لم يجيء في شرعنا ما يخالفه؛ وتُعقب بأنه عبر بالحبية، ولو كان كذلك لعبر بالوجوب وعلى التسليم ففي نفس الحديث أنه رجع عن ذلك آخراً².

¹ ينظر: الزرقاني أبو عبد الله محمد بن عبد الباقي بن يوسف بن أحمد بن شهاب الدين بن محمد الزرقاني المالكي (ت: ١١٢٢هـ)، شرح الزرقاني على المواهب اللدنية بالمنح المحمدية، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م ٥/٤٩٣.

² ينظر: المصدر السابق.

الوسيلة: تسريحة الشعر، استخدم عليه الصلاة والسلام من خلال تسريحة الشعر الاستراتيجية السيكوديناميكية¹ لإحداث التأثيرات النفسية لتحريك مشاعر أهل الكتاب، وأنّ هناك تقارباً في المعتقد بين دين الإسلام، ودين أهل الكتاب.

المستقبل: أهل الكتاب، وبقية الصحابة رضوان الله عليهم.

الموقف الثالث (الرقي في اللباس)

ما رواه البخاري ومسلم² عن عبد الله بن عمر³: أن عمر بن الخطاب، رأى حلة سيرا⁴ عند باب المسجد، فقال: يا رسول الله لو اشتريت هذه، فلبستها يوم الجمعة ولوفد إذا قدموا عليك، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

¹ الإستراتيجية السيكوديناميكية: تعني استخدام رسالة إعلامية فعّالة لها القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد حتى يستجيبوا لهدف القائم بالاتصال، أي تغيير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف، مما يؤدي إلى السلوك العلني المرغوب فيه، ينظر من أساليب الإقناع في القرآن الكريم لمعتصم بابكر مصطفى، مرجع سابق: ص ٣٨.

² أخرجه البخاري: كتاب الأدب، باب صلة الأخ المشرك ٨/٥، وكتاب الجمعة، باب يلبس أحسن ما يجد، ٢/٤، وكتاب الجمعة، باب: في العيدين والتجمل فيه ٢/١٦، ٩٤٨/ح، و٣/٦٣، ٢١٠٤/ح، كتاب البيوع، باب التجارة فيما يكره لبسه للرجال والنساء، وكتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب هدية ما يكره لبسها ٣/١٦٣، ٢٦١٢/ح، وباب الهدية للمشركين، ٣/١٦٤، ٢٧١٩/ح، وكتاب الجهاد والسير، باب التجمل للوفود ٤/٧٠، ٣٠٥٤/ح، وكتاب اللباس، باب الحرير للنساء ٧/١٥١، ٥٨٤١/ح، وكتاب الأدب، باب من تجمل للوفود ٨/٢٢، ٦٠٨١/ح، وأخرجه مسلم: كتاب اللباس والزينة باب تحريم استعمال إناء الذهب والفضة على الرجال والنساء، وخاتم الذهب والحرير على الرجل، وإباحته للنساء، وإباحة العلم ونحوه للرجل ما لم يزد على أربع أصابع ٣، ١٦٣٨ - ١٦٤٠، ٢٠٦٨/ح.

³ عبد الله بن عمر ابن الخطاب العدوي أبو عبد الرحمن ولد بعد المبعث بيسير واستصغر يوم أحد وهو ابن أربع عشرة [سنة] وهو أحد المكثرين من الصحابة والعبادة وكان من أشد الناس اتباعاً للأثر مات سنة ثلاث وسبعين في آخرها أو أول التي تليها، ينظر: تقريب التهذيب: ١/٣١٥.

⁴ (سيرا)، بكسر السين المهملة وفتح الياء آخر الحروف بعدها راء ممدودة، قال ابن قرقول: هو الحرير الصافي فمعناه: حلة حرير، وعن مالك: السيرا شيء من حرير، وعن ابن الأثيري: السيرا الذهب، ينظر: العيني، عمدة القاري، مرجع سابق: ٨/١١٦.

«إِنَّمَا يَلْبَسُ هَذِهِ مَنْ لَا خَلْقَ¹ لَهُ فِي الْآخِرَةِ» ثُمَّ جَاءَتْ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْهَا حُلٌّ، فَأَعْطَى عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، مِنْهَا حُلَّةً، فَقَالَ عُمَرُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، كَسَوْتِنِيهَا وَقَدْ قُلْتَ فِي حُلَّةِ عَطَّارِدٍ² مَا قُلْتَ؟ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنِّي لَمْ أَكْسُكَهَا لِتَلْبَسَهَا» فَكَسَاهَا عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، أَخَا لَهُ بِمَكَّةَ مُشْرِكًا.

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: النبي عليه الصلاة والسلام، كان من عاداته صلى الله عليه وسلم التجمّل بحسن اللباس للجمعة؛ لهذا قال له عمر ما قال³.

الرسالة:

¹ (إنّما يلبس هذه من لا خلاق له)، وفي رواية: (إنّما يلبس الحرير)، ويلبس بفتح الباء الموحدة، والخلاق: الحظ والنصيب من الخير والصلاح. وقال ابن سيده: لا خلاق له، يعني: لا رغبة له في الخير. وقال عياض: وقيل: الحرمة، وقيل: الدين، فعلى قول من يقول: النصيب والحظ، يكون محمولاً على الكفار، وعلى القولين الأخيرين يتناول المسلم والكافر، ينظر المصدر نفسه.

² (في حلة عطارد) بضم العين المهملة وتخفيف الطاء المهملة وكسر الراء وفي آخره دال مهملة: وهو عطارد بن حاجب بن زرارة بن زيد بن عبد الله ابن درام بن حنظلة بن مالك بن زيد مناة بن تميم، وقد على النبي صلى الله عليه وسلم سنة تسع وعليه الأكثرون، وقيل: سنة عشر، وهو صاحب الديباج الذي أهده للنبي صلى الله عليه وسلم، وكان كسرى كساه إياه فعجب منه الصحابة، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لمناديل سعد بن معاذ في الجنة خير من هذا)، ينظر المصدر نفسه.

³ وهذا الذي يظهر من تبويب البخاري للحديث (كتاب الجمعة، باب: في العيدين والتجمل فيه)، و(باب التجمل للوفود)، و(كتاب الجمعة، باب يلبس أحسن ما يجد).

- استحباب التجمل ليوم الجمعة وللوفود، فأقرّ النبي عليه الصلاة والسلام عمر على ما ذكره من التجمل بحسن اللباس للجمعة.

- تحريم لبس الحرير على رجال المسلمين، وأنه من مزايا المتكبرين. وإنما امتنع من هذه الحلة لأنها كانت حريراً خالصاً أو أكثرها حريراً، وهذا يحرم على رجال المسلمين، وهو من مزايا المتكبرين، وهذا لا يتوافق مع خلق النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

الوسيلة: جملة إخبارية تتضمن استمالة التخويف يفهم مضمونها المستمع دون يكون أمر، أو نهْي منه عليه الصلاة والسلام؛ حيث قال عليه الصلاة والسلام: «إِنَّمَا يَلْبَسُ هَذِهِ مَنْ لَا خَلْقَ لَهُ فِي الْآخِرَةِ». أي أنّ هذا النوع من الثياب لا يليق بالمؤمنين إنّما هو لباس من لا يرجو خيراً من الله، ثم تتكرّر الحادثة، ويحدث العكس، فيعطي رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عمر بن الخطاب رضي الله عنه ثوباً من حرير، ويستغرب عمر رضي الله عنه من صنيع رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فيخبره صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أنّه أعطاه له لا ليلبسه، وإنّما لكي ينتفع منه بشكلٍ آخر.

المستقبل: سيدنا عمر رضي الله عنه الذي كان يعلم من عادة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اهتمامه بلباسه، وبهندامه خاصةً عند اجتماع الناس لتأثير ذلك على الآخرين وإظهاراً لاحترامهم وتقديراً ليوم الاجتماع، فيكون سبباً لاهتمامهم والتفافهم حول النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وتعلماً لهم.

المطلب الثاني: أسلوب الإقناع بالقدوة الحسنة

يعتبر أسلوب القدوة العمليّة (الحسنة) سبباً وجيهاً في كسب ثقة الآخرين، وصدق صاحب الدعوى فيما يدعو إليه وكان قيام النبي صلى الله عليه وسلم بوظيفة القدوة العملية أو الحسنة إنما لتحفيز أصحابه على العمل، وزيادة الإيمان بالله، أو بالحكم الصادر عنه، ويمكن تجلية هذا الأسلوب من خلال المواقف الآتية:

الموقف الأول (تحريم التبنّي)

ما رواه مسلم¹ عن أنس، قال: لما انقضت عدة زينب²، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لزيد: «فاذكرها علي»، قال: فانطلق زيد حتى أتتها وهي تخمر عجينها، قال: فلما رأيتهما عظمت في صدري، حتى ما أستطيع أن أنظر إليها، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم ذكرها، فوليتها ظهري، ونكصت على عقبي، فقلت: يا زينب: أرسل رسول الله صلى الله عليه وسلم يذكرك، قالت: ما أنا بصانعة شيئاً حتى أوامر ربي، فقامت إلى مسجدها، ونزل القرآن، وجاء رسول الله صلى الله عليه وسلم، فدخل عليها بغير إذن.

تحليل الموقف الإقناعي

1 صحيح مسلم، م، س: كتاب النكاح.. باب زواج زينب بنت جحش، ونزول الحجاب، وإثبات وليمة العرس، ٢، ١٠٤٨، ح/١٤٢٨.

2 زينب: هي زينب بنت جحش بن رباب أم المؤمنين، وابنة عمّة رسول الله صلى الله عليه وسلم، كانت عند زيد مولى النبي صلى الله عليه وسلم فزوجها الله تعالى بنبيه بنص كتابه، ينظر: الذهبي، سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: ٢/٢١١.

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؛ وقد بعث زيدا رضي الله عنه ليخطب زوجته زينب رضي الله عنها بعد أن طلقها، وانقضت عدتها، فلما رآها ما كان من عاداتهم، وهذا قبل نزول الحجاب عظمت في صدره حتى أنه لم يستطع أن ينظر إليها لأن رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ذكرها، فولأها ظهره إليها لئلا يسبقه النظر إليها، ونكص على عقبه أي أنه هابها واستجلبها من أجل إرادة النبي صلى الله عليه وسلم تزوجها فعاملها معاملة من تزوجها صلى الله عليه وسلم في الإعظام والإجلال والمهابة. فلم ترد بشيء حتى استخارت ربه؛ ونزل قوله تعالى: **﴿وَإِذْ تَقُولُ لِلَّذِي أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَأَنْعَمْتَ عَلَيْهِ أَمْسِكْ عَلَيْكَ زَوْجَكَ وَاتَّقِ اللَّهَ وَتُخْفِي فِي نَفْسِكَ مَا اللَّهُ مُبْدِيهِ وَتَخْشَى النَّاسَ وَاللَّهُ أَحَقُّ أَنْ تَخْشَاهُ فَلَمَّا قَضَى زَيْدٌ مِنْهَا وَطَرًا زَوَّجْنَاكَهَا لِكَيْ لَا يَكُونَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ حَرَجٌ فِي أَزْوَاجِ أَدْعِيَائِهِمْ إِذَا قَضَوْا مِنْهُنَّ وَطَرًا وَكَانَ أَمْرُ اللَّهِ مَفْعُولًا﴾** [الأحزاب: ٣٧]، فدخل عليها بغير إذن لأن الله تعالى زوجه إياها بهذه الآية¹.

الرسالة: تحريم التبني، فكانت عادة التبني متصلة بين العرب قبل الإسلام، وكانوا يعاملون الابن بالتبني معاملة الابن من الصلب؛ فيحرمون الزواج من امرأته، ويعظمون هذا الأمر جداً، فلما جاء الإسلام وحرم التبني، وأراد اقتلاع آثار الجاهلية من نفوس المسلمين؛ لم يكتف في ذلك بالدعوة النظرية لتحريم التبني وهدم آثاره؛ بل دعم تلك الدعوة النظرية بالتطبيق العملي.

¹ ينظر: شرح النووي على مسلم، م، س: ٩/٢٢٨.

الوسيلة: التطبيق العملي الذي قام به الرسولُ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بنفسه؛ حيث أُمر رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بالتزوّج من زينب بنت جحش رضوان الله عليها التي كانت زوجةً لزيد بن حارثة، الذي تبّناه الرسولُ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وكان يُدعى زيد بن محمد، وهذا الأمر كان شديداً على نفس النبي عليه الصلّاة والسّلام، فكان يخفي أمر الله له بالزواج من زينب حتى نزل الوحي المتلوّ بذلك.

المستقبل: الأمّة الإسلامية بأكملها متمثلة حينها بالصحابة رضوان الله عليهم؛ فأجرى الله عز وجل إبطال الآثار الجاهلية للتبني على يد النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، ومولاهُ زيد بن حارثة، وابنة عمّته زينب بنت جحش رضي الله عنها؛ ليكون درساً عملياً قوياً، في تحقيق ما أمر الله تعالى به، وتنفيذه مهما كانت الرّغبة والهوى ومهما كانت الآثار والنتائج.

الموقف الثاني (النحر والحلق للتحلل من عمرة الحديبية)

ما رواه البخاري¹ عن المسور بن مخرمة² ومروان بن الحكم³ قالاً: قال رسولُ الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لأصحابه: «قوموا فأنحروا ثم احلّقوا»، قال: فو الله ما قام منهم رجل حتى قال ذلك ثلاث مراتٍ، فلما لم يقم منهم أحدٌ دخل على أم

¹ أخرجه البخاري، كتاب الشروط، باب الشروط في الجهاد والمصالحة مع أهل الحرب وكتابة الشروط م، س: ٣/١٩٣، ح/ ٢٧٣١.

² المسور بن مخرمة بن نوفل بن أhib بن زهرة بن كلاب بن مرة بن كعب بن لؤي القرشيّ الزهريّ مات في حصار ابن الزبير، أصابه حجر من المنجنيق، وكان ذلك سنة أربع أو خمس وستين، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٦/٩٥.

³ مروان بن الحكم بن أبي العاص بن أمية بن عبد شمس بن عبد مناف القرشيّ الأمويّ، أبو عبد الملك، وهو ابن عم عثمان، وكتبه في خلافته، ولد بعد الهجرة بسنتين، وقيل: بأربع، ينظر: المصدر نفسه: ٦/٢٠٣.

سلمة رضي الله عنها، فذكر لها ما لقي من الناس فقالت أم سلمة رضي الله عنها: يا نبي الله، أتحب ذلك؟ أخرج ثم لا تكلم أحداً منهم كلمة، حتى تنحر بدنك، وتدعو حالقك فيحلقك، فخرج فلم يكلم أحداً منهم حتى فعل ذلك نحر بدنه، ودعا حالقه فحلقه، فلما رأوا ذلك قاموا، فنحروا وجعل بعضهم يحلق بعضاً حتى كاد بعضهم يقتل بعضاً غمًا¹.

تحليل الموقف الإقناعي

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم في هذه القصة يتجلى الأثر العظيم للقُدوة، ويظهر التفاوت الكبير بين تأثير القول وتأثير الفعل؛ ففي حين لم يتغلب القول على هموم الصحابة وتألمهم مما حدث؛ فلم ينصاعوا للأمر؛ نجدهم بادروا إلى التنفيذ؛ اقتداءً بالرسول صلى الله عليه وسلم حين تحول أمره القولي إلى تطبيق عملي؛ وكان لذلك تأثيراً كبيراً بأن يغير فعل النبي عليه الصلاة والسلام من اقتناع الصحابة بعدم التنفيذ إلى التنفيذ حتى كاد يقتل بعضهم بعضاً، وكان هذا الفعل منه عليه الصلاة والسلام انقذاً للصحابة من الوقوع في معصية الرسول صلى الله عليه وسلم التي تعتبر جريمة كبرى وخبراً يفرح به أعداء الإسلام من موقف الصحابة الذين كانوا قبل قليل يقتتلون على نخامته ليتمسحوا بها والآن يعصونه. ولهذا يدعو الإسلام إلى دعم القول بالعمل، ومطابقة الأفعال للأقوال، قال تعالى:

¹ غمًا: ازدحامًا، ينظر: ابن حجر، فتح الباري، م، س: ٥/٣٤٧، والعيني، عمدة القاري، م، س: ١٤/١٤.

{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبِرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ} [الصف: ٢ - ٣].

الرسالة: عدم جواز مخالفة أمر النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ولو كان في ظاهره خطأ؛ لأنَّ في مخالفة أوامره صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ هلاك المسلمين؛ ويمكن الإجابة عن موقف الصحابة رضي الله عنه أنهم ربَّما ظنَّوا أنَّ أمر النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كان للندب، أو لرجاء نزول الوحي بإبطال الصلح المذكور، أو تخصيصه بالإذن بدخولهم مكة ذلك العام لإتمام نسكهم وسوغ لهم ذلك لأنَّه كان زمان وقوع النَّسخ؛ ويحتمل أن يكونوا ألَّهتهم صورة الحال فاستغرقوا في الفكر لما لحقهم من الذل عند أنفسهم مع ظهور قوتهم واقتدارهم في اعتقادهم على بلوغ غرضهم وقضاء نسكهم بالقهر والغلبة، أو أخروا الامتثال لاعتقادهم أنَّ الأمر المطلق لا يقتضي الفور ويحتمل مجموع هذه الأمور لمجموعهم وليس فيه حجة لمن أثبت أنَّ الأمر للفور ولا لمن نفاه ولا لمن قال إنَّ الأمر للوجوب لا للندب لما يتطرق القصة من الاحتمال.

الوسيلة: قيامه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بالأمر بنفسه، حيث جعل النبي عليه الصلوة والسلام من نفسه نموذجًا، وهذا أمرٌ ضروريٌّ في التأثير في الناس، فحوَّل أمره لأصحابه إلى الطلب بطريق سلسلة¹.

المستقبل: صحابة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الذين كانوا معه في صلح الحديبية، وكان من بينهم أمنا أم سلمة رضي الله عنها زوج النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ التي

¹ طوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، م، س: ص ٢٥ - ٤٨.

أشارت للنبي صلى الله عليه وسلم أن يبادر إلى التحلل من العمرة بنفسه ورحم الله إمام الحرمين الذي قال: "لا نعلم امرأة أشارت برأي فأصابت إلا أم سلمة"¹.

الموقف الثالث (حكّ النخامة عن الجدار)

ما رواه مسلم² عن جابر بن عبد الله³ قال: أَتَانَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي مَسْجِدِنَا هَذَا، وَفِي يَدِهِ عُرْجُونُ ابْنِ طَابٍ⁴، فَرَأَى فِي قِبْلَةِ الْمَسْجِدِ نُخَامَةً فَحَكَّهَا بِالْعُرْجُونِ، ثُمَّ أَقْبَلَ عَلَيْنَا فَقَالَ: «أَيُّكُمْ يَحِبُّ أَنْ يُعْرِضَ اللَّهُ عَنْهُ؟» قَالَ فَخَشَعْنَا، ثُمَّ قَالَ: «أَيُّكُمْ يَحِبُّ أَنْ يُعْرِضَ اللَّهُ عَنْهُ؟» قَالَ: فَخَشَعْنَا، ثُمَّ قَالَ: «أَيُّكُمْ يَحِبُّ أَنْ يُعْرِضَ اللَّهُ عَنْهُ؟» قُلْنَا: لَا أَيْنَا، يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ: «فَإِنَّ أَحَدَكُمْ إِذَا قَامَ يُصَلِّي، فَإِنَّ اللَّهَ تَبَارَكَ وَتَعَالَى قَبْلَ وَجْهِهِ⁵، فَلَا يَبْصُقَنَّ قَبْلَ وَجْهِهِ، وَلَا

1 إمام الحرمين: أبو المعالي عبد الملك بن عبد الله بن يوسف الجويني الإمام الكبير، شيخ الشافعية، إمام الحرمين، أبو المعالي عبد الملك ابن الإمام أبي محمد عبد الله بن يوسف بن عبد الله بن يوسف بن محمد بن حيويه الجويني، ثم النيسابوري، ضياء الدين، الشافعي، صاحب التصانيف.

ولد: في أول سنة تسع عشرة وأربع مائة، ومات سنة ثمان وسبعين وأربعمائة، ينظر: سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: ١٨/٤٦٨.

2 صحيح مسلم، م، س: كتاب الزهد والرقائق، باب حديث جابر الطويل وقصة أبي اليسر، ٤/٢٣٠٣، ح/٣٠٠٨.

3 جابر بن عبد الله بن عمرو بن حرام السلمي بن ثعلبة بن حرام بن كعب بن غنم بن كعب بن سلمة، صاحب رسول الله صلى الله عليه وسلم أبو عبد الله، من أهل بيعة الرضوان، وكان آخر من شهد ليلة العقبة الثانية موتاً، مات سنة ثمان وسبعين، ينظر: الذهبي، سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: ٣/١٩٠.

4 قوله (عرجون ابن طاب) وهو نوع من التمر والعرجون الغصن، ينظر: شرح النووي على مسلم، م، س: ١٨/١٣٨.

5 قوله (فإن الله قبل وجهه) قال العلماء تأويله أي الجهة التي عظمها أو الكعبة التي عظمها قبل وجهه، ينظر: المصدر نفسه.

عَنْ يَمِينِهِ، وَلْيَبْصُقْ عَنْ يَسَارِهِ، تَحْتَ رِجْلِهِ الْيُسْرَى، فَإِنْ عَجَلَتْ بِهِ بَادِرَةٌ¹ فَلْيَقْلُبْ ثَوْبَهُ هَكَذَا» ثُمَّ طَوَى ثَوْبَهُ بَعْضُهُ عَلَى بَعْضٍ، فَقَالَ: «أُرُونِي عَبِيرًا²»
فَقَامَ فَتَى مِنَ الْحَيِّ يَشْتَدُّ إِلَى أَهْلِهِ، فَجَاءَ بِخُلُوقٍ³ فِي رَاحَتِهِ، فَأَخَذَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَجَعَلَهُ عَلَى رَأْسِ الْعُرْجُونَ، ثُمَّ لَطَخَ بِهِ عَلَى أَثَرِ النُّخَامَةِ، فَقَالَ جَابِرٌ: فَمِنْ هُنَاكَ جَعَلْتُمْ الْخُلُوقَ فِي مَسَاجِدِكُمْ.

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم، حيث ظهر تواضع النبي صَلَّى الله عليه وسلم عندما قام بحكّ البزاق بنفسه ثم طيّب مكانه تعظيماً للمسجد والقبلة بالأخص⁴، وعلمهم في أي جهة يكون البصاق مما ترك أثراً كبيراً في نفوس الصحابة رضوان الله عليهم فقد أخرج عبد الرزاق في مصنفه، عن معاذ بن جبل رضي الله عنه قال: كان مريضاً فبصق عن يمينه، أو أراد أن يبصق، فقال: «ما بصقت عن يميني منذ أسلمت»⁵. فلو كان غير النبي عليه الصلاة والسلام لأمر غيره بأن يزيل البصاق، وأن يقوم بتطيب مكانه لكنّه عليه الصلاة والسلام كان

¹ قوله (فإن عجلت به بادرة) أي غلبته بصقة أو نخامة بدرت منه، ينظر: المصدر نفسه.
² (العبير) بفتح العين وكسر الموحدة عند العرب أخلاط من الطيب تجمع بالزعفران، ينظر: المصدر نفسه.

³ (الخلوق) بفتح الخاء هو طيبٌ من أنواعٍ مختلفةٍ يجمع بالزعفران، ينظر: المصدر نفسه.
⁴ ينظر: العيني أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين (ت: ٨٥٥هـ)، شرح سنن أبي داود، تحقيق: أبو المنذر خالد بن إبراهيم المصري، مكتبة الرشد - الرياض، ط١، ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م: ٢/٣٩٦.

⁵ أخرجه عبد الرزاق في المصنف، مرجع سابق: ١/٤٣٥، ح/١٧٠٠.

أقربهم من القبلة فناسب قيامه بذلك ما عليه من خلقٍ، وهذه طاعة فما كان للنبي عليه الصلاة والسلام أن يُؤثر غيره على نفسه في أداء الطاعات، فأثبت بذلك عبوديته لله، وإن كان في الأمر استقذاراً. كما استخدم النبي عليه الصلاة والسلام استمالة التخويف من خلال قوله " أوجب أحدكم أن يعرض الله عنه " فكان سؤالاً يعلم عليه الصلاة والسلام جوابه من الصحابة بأنه سيكون لا بسبب إيمانهم المعلوم، ثم جاء عليه الصلاة والسلام بعد ذلك بالنهي الذي سوف يلتزم به الصحابة لأنهم أجابوا النبي عليه الصلاة والسلام أول مرة، وهذا يسمّى بأسلوب الطلبات الخاصة، الذي يمكن صاحبه من إقناع الآخرين بما يريد، وأن لا يقولوا له: لا.

الرسالة: تعظيم المساجد وتنزيهاها من الأوساخ ونحوها، واستحباب تطييبها¹.

الوسيلة: مخاطبة النبي عليه الصلاة والسلام للصحابة، ثم قيامه بإزالة البصاق بنفسه، وتطيب مكانها.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

المطلب الثالث: أسلوب السكوت والإقرار على ما حدث أمامه

وهذا أحد أقسام السنة، فما حدث من قولٍ أو فعلٍ أمام النبي صلى الله عليه وسلم من أحد الصحابة، وأقره عليه النبي صلى الله عليه وسلم بالسكوت عليه إظهاراً للرضا فهو بيانٌ منه صلى الله عليه وسلم لإباحة ذلك القول، أو الفعل، وكثيرٌ من الأمور أُخذت عن النبي صلى الله عليه وسلم بهذه الطريقة.

¹ينظر: المصدر نفسه.

الموقف الأول (جراب الشحم)

ما رواه البخاري¹ عن عبد الله بن مغفل²، قال: أصبتُ جراباً³ من شحمٍ، يومَ خيبر، قال: فالتزمتُهُ، فقلتُ: لا أُعطي اليومَ أحداً من هذا شيئاً، قال: «فالتفتُ، فإذا رسولُ الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مُتَبَسِّماً».

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

¹ أخرجه البخاري: باب كتاب المغازي ما يصيب من الطعام في أرض الحرب، كتاب فرض الخمس، ٤/٩٥، ح/٣١٥٣، وباب غزوة خيبر ٥/١٣٥، ح/٤٢١٤، كتاب الذبائح والصيد، باب ذبائح أهل الكتاب وشحومها، من أهل الحرب وغيرهم ٧/٩٣، ح/٥٥٠٨، وصحيح مسلم، م، س: كتاب الجهاد والسير، باب جواز الأكل من طعام الغنيمة في دار الحرب: ٣/١٣٩٣، ح/١٧٧٢، وكتاب الضحايا، باب ما جاء في طعامهم وإن كانوا حرباً ٩/٤٧٤، ح/١٩١٥٤.

² عبد الله بن مغفل: هو عبد الله بن مغفل بن عبد نهم بن عفيف المزني من أهل بيعة الرضوان، وكان يقول: إني لمن رفع عن رسول الله صلى الله عليه وسلم من أغصان الشجرة يومئذ، سكن المدينة، ثم البصرة، وله عدة أحاديث، توفي سنة ستين، ينظر: الذهبي، سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: ٢/٤٨٣.

³ قوله (جراب): بكسر الجيم، وفتحها لغتان، والكسر أفصح وأشهر وهو وعاء من جلد، ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ٦/٢٥٦، وشرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٢/١٠٢.

- **الرسالة:** - بيان إباحة أكل طعام الغنيمة في دار الحرب¹، قال القاضي عياض²: "أجمع العلماء على جواز أكل طعام الحربيين ما دام المسلمون في دار الحرب، فيأكلون منه قدر حاجاتهم؛ ويجوز بإذن الإمام وبغير إذنه ولم يشترط أحد من العلماء استئذانه إلاّ الزهري، وجمهورهم على أنه لا يجوز أن يخرج معه منه شيئاً إلى عمارة دار الإسلام، فإن أخرج له لزمه رده إلى المغنم"، وقال الأوزاعي: "لا يلزمه"، وأجمعوا على أنه لا يجوز بيع شيء منه في دار الحرب ولا غيرها، فإن بيع منه شيء لغير الغانمين كان بدله غنيمته؛ ويجوز أن يركب دوابهم، ويلبس ثيابهم، ويستعمل سلاحهم في حال الحرب بالإجماع؛ ولا يفتقر إلى إذن الإمام؛ وشرط الأوزاعي إذنه وخالف الباقيين.

- بيان جواز أكل الشحوم التي توجد عند اليهود وكانت محرمة على اليهود وكرهها مالك وعن أحمد تحريمها.

الوسيلة: السكوت مع التبسم؛ فلم يتكلم النبي صلى الله عليه وسلم أية كلمة، إنما كان اكتفى بالسكوت الذي دلّ على رضاه، وزاد على سكوته بالتبسم، وهذا

¹ينظر: المصدران السابقان.

² القاضي عياض بن موسى بن عياض اليحصبي الإمام، العلامة، الحافظ الأوحى، شيخ الإسلام، القاضي، أبو الفضل عياض بن موسى بن عياض بن عمرو بن موسى بن عياض اليحصبي، الأندلسي، ثم السبتي، المالكي.

ولد: في سنة ست وسبعين وأربع مائة. تحول جدهم من الأندلس إلى فاس، ثم سكن سبتة، وتوفي في ليلة الجمعة، نصف الليلة التاسعة من جمادى الآخرة، ودفن بمراكش، سنة أربع وأربعين وخمس مائة، كان إمام وقته في الحديث وعلومه والنحو واللغة وكلام العرب وأيامهم وأنسابهم، وصنف التصانيف المفيدة منها "الإكمال في شرح كتاب مسلم، ينظر: سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: ٢٠/٢١٢.

يسمى بالسكوت مع الاستبشار أي أنّ النبي عليه الصلاة والسلام فرح¹، وأحبّ هذا الفعل من الصحابي عبد الله بن مغفل؛ وهذه من الوسائل التي تترك أثراً كبيراً في نفوس الآخرين وفي بيان الأحكام وهذا معنى قاعدة: السكوت في موضع البيان بيان².

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الموقف الثاني (كيف نصلي عليك)؟

ما رواه مسلم³، عن أبي مسعود الأنصاري⁴، قال: أتانا رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ونحن في مجلس سعد بن عبادة، فقال له بشير بن سعد: أمرنا الله تعالى أن نصلي عليك يا رسول الله، فكيف نصلي عليك؟ قال: فسكت رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، حتى تمنينا أنه لم يسأله ثم قال رسول الله صَلَّى اللهُ

1 السيكي تاج الدين عبد الوهاب بن تقي الدين السبكي (ت: ٧٧١هـ)، الأشباه والنظائر، دار الكتب العلمية، ط١، ١٤١١هـ - ١٩٩١م: ٢/١٥٩.

2 ينظر: الشاشي نظام الدين أبو علي أحمد بن محمد بن إسحاق (ت: ٣٤٤هـ)، أصول الشاشي، دار الكتاب العربي - بيروت: ص٢٦٢.

3 صحيح مسلم، م، س: كتاب الصلاة، باب الصلاة على النبي صلى الله عليه وسلم بعد التشهد، ١/٣٠٥، ح/٤٠٥.

4 عقبة بن عمرو بن ثعلبة، أبو مسعود الأنصاري، من بني الحارث بن الخزرج، هو مشهور بكنيته، ويعرف بأبي مسعود البصري، لأنه رضي الله عنه كان يسكن بدمرا، مات أبو مسعود سنة إحدى أو اثنتين وأربعين، ينظر: القرطبي أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري (ت: ٤٦٣هـ) الاستيعاب في معرفة الأصحاب، تحقيق: علي محمد الجاوي، دار الجيل، بيروت ط١، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م: ٣/١٠٧٥.

عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «قُولُوا لِلَّهِمْ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ¹ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ²، كَمَا صَلَّيْتَ عَلَى آلِ إِبْرَاهِيمَ وَبَارَكْتَ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ كَمَا بَارَكْتَ عَلَى آلِ إِبْرَاهِيمَ فِي الْعَالَمِينَ، إِنَّكَ حَمِيدٌ مَجِيدٌ، وَالسَّلَامُ كَمَا قَدْ عَلِمْتُمْ»

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم. عندما سألته بشير بن سعد رضي الله عنه عن كيفية الصلاة عليه صَلَّى الله عليه وسلم فقال: كيف نصلي عليك، وذلك ليخرج من عهدة الواجب به

الرسالة: كيفية الصلاة على رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم، وعدم طرح الأسئلة عليه من قبل الصحابة رضوان الله عليهم.

الوسيلة:

1 (اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ): أي عظم محمدًا في الدنيا بإعلاء ذكره وإدامة شرعه وفي الآخرة بتشفيعه في أمته وإجزال مثوبته وإبداء فضله للأولين والآخرين بالمقام المحمود، وتقديمه على كافة المؤمنين بالشهود وهذه أمور قد أنعم الله تعالى بها عليه لكن لها درجات ومراتب، وقد يزيدها الله تعالى بدعاء المصلين عليه، وأصل الصلاة في اللسان التعظيم، ينظر: السيوطي جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر، (ت: ٩١١هـ)، قوت المغتذي على جامع الترمذي، رسالة الدكتوراة - جامعة أم القرى، مكة المكرمة - كلية الدعوة وأصول الدين، قسم الكتاب والسنة، عام النشر: ١٤٢٤ هـ: ٢/٧٩٣.

2 الآل: فسرته الشافعي في رواية حرمله ببني هاشم، وبني المطلب، ويوافقه ما ورد في الحديث: "لا تحل الصدقة لمحمد ولا لآل محمد" فيدخل في "آله" زوجاته، وأصل "آل" أهل، ينظر المصدر نفسه.

١ - سكوت النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، ولم يكن سكوته اسبشاراً، وكأنه كره السؤال؛ وهذا الذي ظهر من خلال كلام الصحابي " حتى تمنينا أنه لم يسأله "، لأنه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لا يحبُّ أن يُسأل عن أشياء حتى لا تفرض على أمته رحمةً بها فيتركها لاجتهاد أصحابه .

٢ - حديثه مع أصحابه رضوان الله عليهم . قال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لهم: قولوا اللهم صلِّ على محمدٍ وعلى آل محمدٍ كما صليت على إبراهيم، وبارك على محمدٍ وعلى آل محمدٍ (أي بركةً مبالغاً فيها) كما باركت على آل إبراهيم إنك حميدٌ (أي: محمودٌ) مجيدٌ والسَّلام (أي: المأمور به في الآية) كما قد علمتم (علمكم الله بقوله: السَّلام عليك أيها النبي ورحمة الله وبركاته) ¹.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الموقف الثالث (سنة صلاة الصبح)

ما رواه أحمد في مسنده وأبو داود والترمذي² عَنْ قَيْسِ بْنِ عَمْرٍو³، قَالَ: رَأَى النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَجُلًا يُصَلِّي بَعْدَ صَلَاةِ الصُّبْحِ رَكَعَتَيْنِ، فَقَالَ رَسُولُ

¹ ينظر: وشرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ٤/١٢٤، وشرح أبي داود للعيني، مرجع سابق: ٤/٢٦٤.

أخرجه أحمد: أحاديث رجال من أصحاب النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، حديث قيس بن عمرو، ٣٩/١٧١، ح/ ٢٣٧٦٠، وأخرجه أبو داود: كتاب الصلاة، باب من فاتته متى يقضيها، ٢/٢٢، ح/ ١٢٦٧، وأخرجه الترمذي: أبواب الصلاة عن رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، باب ما جاء فيمن تفوته الركعتان قبل الفجر يصلِّيهما بعد صلاة الفجر ٢/٢٨٤، ح/ ٤٢٢.

³ قيس بن عمرو: قيس بن عمرو بن سهل بن ثعلبة بن الحارث بن زيد بن ثعلبة بن عبيد بن غنم بن مالك بن النجار الأنصاري، جد يحيى بن سعيد التابعي المشهور، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٥/٣٧٢.

اللَّهُ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَصَلَاةُ الصُّبْحِ مَرَّتَيْنِ؟» فَقَالَ الرَّجُلُ: إِنِّي لَمْ أَكُنْ صَلَّيْتُ الرَّكَعَتَيْنِ اللَّتَيْنِ قَبْلَهُمَا، فَصَلَّيْتُهُمَا الْآنَ، قَالَ: فَسَكَتَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم. سأل رجلاً مستنكراً: أصلاة الصبح مرتين؟ " معناه: أتصلي صلاة الصبح ركعتين أخريين؟ فبين الرجل أنها سنة الفجر، ولم يكن صلاحها، فسكت النبي صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: جواز قضاء سنة الفجر. حيث ظهر من سكوت رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم أن من فاتته الركعتان قبل الفريضة يجوز له أن يصليهما بعدها قبل طلوع الشمس، وأن النهي عن الصلاة بعد الصبح حتى تطلع الشمس إنما هو فيما يتطوع به الإنسان إن شاء، وابتداءً، دون ما كان له تعلقٌ بسبب¹.

الوسيلة: السكوت. إن النبي صَلَّى الله عليه وسلم عندما سأل الصحابي عن صلاته بعد صلاة الصبح أجابه أنه لم يكن قد صلى سنة الفجر فسكت عليه الصلاة والسلام ليدل أمته على جواز قضاء سنة الفجر وكان أسلوبه بليغاً وحكيماً، حيث لم يستفسر أحد من الصحابة عن الأمر بعد سكوته عليه الصلاة والسلام فكان بمثابة إقرارٍ منه، لأنه لا يسكت على مخالفةٍ شرعيةٍ تحدث أمامه.

¹ شرح سنن أبي داود للعيني، م، س: ٥/١٥٩، والعظيم آبادي، عون المعبود شرح سنن أبي داود، م، س: ٤/١٠٢.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم .

المطلب الرابع: تواصله صلى الله عليه وسلم بإبراز طبيعته البشرية

وصف رايز وتروت قانون الصدق: إن من أكثر الطرق تأثيراً على ذهن المستمع أن يعبر المتحدث عن الصورة السلبية ثم الصورة الإيجابية لشيء معين. لقد أنهى كل من رايز وتروت حديثهما بالتنبيه الآتي: ينبغي أن يطبق قانون الصدق بمهارة كبيرة، فينبغي أولاً أن تعلن للناس عن الجوانب السلبية في شخصيتك، فهذا من شأنه أن يؤثر على ذهن المستمعين، ويجعلهم يقرون بصدق حديثك، ثم تنتقل بعد ذلك إلى الجوانب الإيجابية، فالغرض من ذلك ليس هو الاعتذار عن خطأ معين، ولكن تحقيق الفائدة الكبرى للمستمعين، وسوف تنجح في إقناعهم بما تريد. ويؤكد خبراء العلاقات الإنسانية أن اعترافك بخطأ وقعت فيه هو أكبر دليل على صدقك، وذلك ليس أذهب للثقة من تعريض إصدار عن الخصم¹. ولقد سبق النبي عليه الصلاة والسلام أصحاب هذا القانون، عندما أقر النبي عليه الصلاة والسلام بأن القرآن على عظم شأنه ليس من عنده، وهذا أكبر دليل على نبوته، وقد ظهر في سيرته العطرة الكثير من هذه الأمثلة، ومنها هذه الأمثلة.

الموقف الأول (النبي القاضي)

¹ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، م، س: ص ٢١ - ٢٥.

ما رواه البخاري ومسلم¹ عَنْ أُمِّ سَلَمَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا²، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: «إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ، وَإِنَّكُمْ تَخْتَصِمُونَ إِلَيَّ، وَلَعَلَّ بَعْضَكُمْ أَنْ يَكُونَ أَلْحَنُ³ بِحُجَّتِهِ مِنْ بَعْضٍ، وَأَقْضِي لَهُ عَلَى نَحْوِ مَا أَسْمَعُ، فَمَنْ قَضَيْتُ لَهُ مِنْ حَقِّ أَخِيهِ شَيْئًا فَلَا يَأْخُذُ، فَإِنَّمَا أَقْطَعُ لَهُ قِطْعَةً مِنَ النَّارِ».

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

1 صحيح البخاري، م. س: كتاب الحيل، باب إذا غصب جارية فزعم أنها ماتت، فقضي بقيمة الجارية الميتة، ثم وجدها صاحبها فهي له، ويرد القيمة ولا تكون القيمة ثمنا، ٩/٢٥، ح/٦٩٦٧، وكتاب الأحكام (باب موعظة الإمام للخصوم، ٩/٦٩، ح/٧١٦٨، و٩/٧٢، ح/٧١٨١، وباب من قضي له بحق أخيه فلا يأخذه، فإن قضاء الحاكم لا يحل حراما ولا يحرم حلالا، وباب القضاء في قليل المال وكثيره سواء، ٩/٧٣، ح/٧١٨٤)، وكتاب المظالم والغصب، باب إثم من خاصم في باطل، وهو يعلمه، ٣/١٣١، ح/٢٤٥٨، وكتاب الشهادات، باب من أقام البينة بعد اليمين، ٣/١٨٠، ح/٢٦٨٠، وصحيح مسلم، م. س: كتاب الأقضية، باب الحكم بالظاهر واللحن بالحجة، ٣/١٣٣٧، ح/١٧١٣.

2 أم سلمة رضي الله عنها: هي أم سلمة بنت أبي أمية بن المغيرة بن عبد الله بن عمرو بن مخزوم القرشية المخزومية أم المؤمنين، اسمها هند. وكانت ممن أسلم قديما هي وزوجها وهاجرا إلى الحبشة، ماتت سنة اثنتين وستين، وهي من آخر أمهات المؤمنين موتاً، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، م. س: ٨/٤٠٧.

3 (ألحن) بالنصب على أنه خبر كان: أي أفطن بها، ويجوز أن يكون معناه أفصح تعبيراً عنها وأظهر احتجاجاً حتى يخيل أنه محق وهو في الحقيقة مبطل. والأظهر أن معناه أبلغ كما وقع في رواية في الصحيحين: أي أحسن إيراداً للكلام، ولا بد في هذا التركيب من تقدير محذوف لتصحیح معناه: أي وهو كاذب، ويسمى هذا الأصوليين دلالة اقتضاء لأن هذا المحذوف اقتضاه اللفظ الظاهر المذكور بعده، ينظر: الشوكاني محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (ت: ١٢٥٠هـ)، نيل الاوطار، تحقيق: عصام الدين الصباطي، دار الحديث، مصر، ط١، ١٤١٣هـ: ٨/٣٢٠، والباقي الأندلسي أبو الوليد سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن وارث التجيبي القرطبي (ت: ٤٧٤هـ)، المنتقى شرح الموطأ، مطبعة السعادة - بجوار محافظة مصر، ط١، ١٣٣٢هـ: ٥/١٨٢.

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. ذات يومٍ سمع النبي أصوات خصوم ترتفع لما بينهم من المنازعة والمشاجرة عند بابه فخرج إليهم ليقضي بينهم، فقال: إنما أنا بشرٌ مثلكم، لا أعلم الغيب، ولا أخبر ببواطن الأمور، لا أعلم الصادق منكم من الكاذب، وإنما يأتيني الخصوم لأحكم بينهم، وحكمي مبنيٌّ على ما أسمع من حجج الطرفين وبيّناتهم وأيمانهم، فلعلَّ بعضكم يكون أبلغ وأفصح وأبين من بعض، فأحسب أنه صادقٌ مُحقِّق، فأقضي له مع أن الحقَّ في الباطن بجانب خصمه؛ فاعلموا أنَّ حكمي في ظواهر الأمور لا بواطنها، فلن يحلَّ حراماً؛ ولذا فإنَّ من قضيت له بحق غيره وهو يعلم أنه باطلٌ فإنَّما أقطع له قطعةً من النار، فليحملها إن شاء، أو ليركها؛ فعقاب ذلك راجعٌ عليه، والله بالمرصاد للظالمين¹.

الرسالة: وجوب الحكم بالظاهر وأن حكم الحاكم لا يحلَّ حراماً ولا يحرم حلالاً وأنَّه متى أخطأ في حكمه فمضى كان ذلك في الظاهر فأما في الباطن وفي حكم الآخرة فإنه غير ماضٍ².

الوسيلة: إبرازه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ طبيعته البشريّة؛ لقد نبّه رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إلى ضعفه في معرفة بواطن الأشياء التي لا يعلمها إلا الله، وأنَّه يقضي بين الناس حسب الأدلة الظاهرة، ولهذا أثرٌ بليغٌ في نفوس الآخرين، فحال الطغاة

1 ينظر: القرطبي أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري (المتوفى: ٤٦٣هـ)، التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، تحقيق: مصطفى بن أحمد العلوي، محمد عبد الكبير البكري، وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية - المغرب، ١٣٨٧ هـ: ٢٢/٢٢٢.
2 ينظر: ابن بطال أبو الحسن علي بن خلف بن عبد الملك، (المتوفى: ٤٤٩هـ)، شرح صحيح البخاري، تحقيق: أبو تميم ياسر بن إبراهيم، مكتبة الرشد - السعودية، الرياض، ط٢، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م: ٨/٦٨، وشرح النووي على مسلم، م، س: ١٢/٤.

أنهم لا يعترفون بنقصهم، كان يكفي النبي عليه الصلاة والسلام أن يقول أن أقضي بينكم على نحو ما أسمع ولكنّه زاد على ذلك قوله: «إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ. لَوْلَمْ يَظْهَرِ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِبَشَرِيَّتِهِ رَبَّمَا ذَهَبَ الْبَعْضُ إِلَى تَأْلِيهِهِ فَكَانَ هَذَا الْاِحْتِمَالُ بَعِيداً جَدّاً فِي حَقِّهِ، وَهَذَا الشَّيْءُ مِنْ عِنَايَةِ اللَّهِ بِرَسُولِهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَجَعَلَ كَمَالَهُ فِي بَشَرِيَّتِهِ.

المستقبل: : الصحابة رضوان الله عليهم، ومن بعدهم من أمة النبي عليه الصلاة والسلام، وقد استخدم هنا استمالة التخويف " فَإِنَّمَا أَقْطَعُ لَهُ قِطْعَةً مِنَ النَّارِ " .

الموقف الثاني (نبأ النبوة)

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن أبي هريرة²، يَقُولُ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، يَقُولُ: «اللَّهُمَّ إِنَّمَا مُحَمَّدٌ بَشَرٌ، يَغْضَبُ كَمَا يَغْضَبُ الْبَشَرُ، وَإِنِّي قَدْ اتَّخَذْتُ عِنْدَكَ عَهْدًا لَنْ تَخْلِفَنِيهِ، فَأَيُّمَا مُؤْمِنٍ آذَيْتَهُ، أَوْ سَبَبْتَهُ، أَوْ جَلَدْتَهُ، فَاجْعَلْهَا لَهُ كَفَّارَةً، وَقُرْبَةً، تَقْرِبُهُ بِهَا إِلَيْكَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ».

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

1 أخرج البخاري: كتاب الدعوات، باب قول النبي صلى الله عليه وسلم: «من آذيته فاجعله له زكاة ورحمة»، ٨/٧٧، ح/٦٣٦١، ومسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب من لعنه النبي صلى الله عليه وسلم، أو سبه، أو دعا عليه، وليس هو أهلاً لذلك، كان له زكاة وأجر ورحمة، ٤/٢٠٠٧ - ٢٠٠٩، ح/٢٦٠١.

2 أبو هريرة الدوسي اليماني، صاحب رسول الله صلى الله عليه وسلم، وحافظ الصحابة، اسمه عبد الرحمن بن صخر كان مقدمه وإسلامه عام خيبر، وكانت خيبر في المحرم سنة سبع، مات أبو هريرة، سنة سبع وخمسين، وهو ابن ثمان وسبعين سنة، ينظر: المزي، تهذيب الكمال، م. س: ٣٤/٣٦٦.

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

الرسالة: بيان ما كان عليه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ من الشفقة على أمته والاعتناء بمصالحهم والاحتياط لهم والرغبة في كل ما ينفعهم؛ وأن الله وعد نبيه بإجابة دعائه فقدم ذكر بشريته على هذه الفضيلة لشدة تواضعه.

الوسيلة: إبرازه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ طبيعته البشريّة؛ حيث اعترف النبي عليه الصلّاة والسّلام بضعفه من خلال توجهه بالدعاء إلى الله تعالى مظهرًا افتقاره إليه وعدم استغنائه عنه، ومن خلال إظهار بشريته، وأتته ليست له صفةٌ خاصةٌ، وقد ذكر اسمه من دون لقب، فلم يقل نبيك ولا رسولك، وإتمّ قال محمّدٌ، ثم ذكر صفةً ملازمةً للبشر وهي الغضب، وهو انفعالٌ قد يخرج صاحبه من دائرة الحكمة ليبين عليه الصلّاة والسّلام عجزه عند مهمّات الأشياء أمام خالقه، وهذا من كمال خلقه ونبل طبعه وصدقه، فلم ينسب لنفسه إلا الضعف، وهذا له أثره في نفوس المخاطبين لذلك ملك النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قلوب الآخرين، ففي مواقف السلم والرخاء يظهر افتقاره وضعفه وفي مواقف الحرب والبأس تظهر شجاعته وقوة شكيمته وعزيمته، فيلتفّ بذلك حوله أصحابه¹، وإنّ أذكى أذكياء العالم وقادتهم،

¹ ينظر: ابن حجر فتح الباري، م، س: ١١/١٧١، والقسطلاني، شهاب الدين أبو العباس أحمد بن محمد بن أبي بكر بن عبد الملك القسطلاني القتيبي المصري، (ت: ٩٢٣هـ)، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، المطبعة الكبرى الأميرية، مصر، ٧، ١٣٢٣ هـ: ٢٠٧/٩، والمباركفوري أبو الحسن عبيد الله بن محمد عبد السلام بن خان محمد بن أمان الله بن حسام الدين الرحمانى (ت: ١٤١٤هـ)، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، إدارة البحوث العلمية والدعوة والإفتاء - الجامعة السلفية - بنارس الهند ط٣، ١٤٠٤ هـ، ١٩٨٤ م: ٧/٣٤٢، وشرح النووي على مسلم: ١٦/١٥٠.

أو من يوصفون بالذكاء العاطفي¹، يفعلون العكس تماماً، وخاصةً عند الترشح للانتخابات، فتجدهم يظهرون كل قوتهم وإمكاناتهم أثناء الرِّخاء والسَّلم، ثم

¹ الذكاء العاطفي: هو عبارة عن قدرة الشخص على فرز عواطفه ومشاعره، واستخدامها بشكل جيد بما يفيد مصالحه، ويهيئ له فرص النجاح في حياته، وبالإمكان تعريفه أيضاً على أنه قدرة الشخص في التعرف على شعوره الشخصي وشعور الآخرين والهدف وراء ذلك هو تحفيز ذاته، وإدارة مشاعره وعواطفه بشكل سليم عند إنشائه للعلاقات مع الآخرين ممن هم حوله. وللذكاء العاطفي عناصر أساسية هي:

• الوعي الذاتي: يتمثل في قدرة الأشخاص على فهم وإدراك العواطف الخاصة بهم، فلا يقتصر ذلك على اعترافهم بعواطفهم وإدراكها ورصدها فحسب، وإنما إدراك مدى تأثيرها على مزاجهم وقرارتهم، وعواطف الأشخاص الآخرين أيضاً، ولا بدّ من القول هؤلاء الأشخاص يمتلكون قدرة هائلة في إدراك وفهم نقاط القوة التي تمثلهم، فيشير غولمان إلى أنّ الأفراد الذين لديهم هذا الوعي يمتلكون حسّاً جيّداً من الدعابة والفكاهة، كما أنّهم واثقون بقدراتهم وأنفسهم، إضافةً لذلك فهم مدركين لكيفية إدراك الأشخاص الآخرين لهم.

• التحكم الذاتي: بالإضافة لكون الشخص مدرّكاً لمشاعره ومدى تأثيرها على الأشخاص المحيطين به، فإنّ الذكاء العاطفي يتطلب أن يكون الشخص قادراً على إدارة هذه العواطف وتنظيمها، ولكن ينبغي التنويه بأنّ ذلك لا يعني إخفاء العواطف والمشاعر الحقيقية، بل انتظار المكان والزمان المناسبين، وطريقة التعبير المناسبة، فهؤلاء الأفراد يمتازون بالمرونة وسرعة التكيف مع رياح التغيير، هذا عدا أنهم يمتازون بقدرتهم الكبيرة في التخلص من التوتر وإدارة الصراعات.

• المهارات الاجتماعية: وتتمثل في أن يكون الشخص قادراً على التعامل مع الآخرين والتفاعل معهم بشكل جيد، فهذا يعتبر جانباً هاماً من جوانب الذكاء العاطفي، حيث إن المعنى الحقيقي للذكاء العاطفي لا يقتصر فقط على فهم الشخص لمشاعره الخاصة ومشاعر الأشخاص المحيطين به، وإنما يتطلب أيضاً استخدام هذه المعلومات في تعامله مع التفاعلات اليومية وتواصله مع الآخرين، وتتضمن المهارات الاجتماعية كل من: مهارات التواصل اللفظي، ومهارات التواصل غير اللفظي، والإصغاء الهادف، والإقناع، والقيادة.

• التعاطف: ويتمثل في القدرة على إدراك وفهم شعور الآخرين، ويتطلب ذلك أن يكون الشخص قادراً على تمييز ومعرفة الحالات العاطفية للآخرين، وردود أفعالهم، فمثلاً عندما نشعر بأن شخصاً يائساً أو حزيباً فعلياً أن نتعاون معه ونعامله بحذر باذلين أقصى جهدنا لرفع معنوياته.

• التحفيز: الدوافع الذاتية تلعب دوراً مهماً ورئيسياً في الذكاء العاطفي، وأهمية هذه الدوافع تفوق أهمية المكافآت الخارجية كالمال والشهرة، فلا بد من القول بأنّ الدوافع الذاتية تدفع الأشخاص لتلبية حاجاتهم الخاصة وطموحاتهم وأهدافهم بشغف، وهذا بدوره يجعلهم يسعون لمراكمة الخبرات وتكثيف التجارب ومواصلة نشاطهم. ينظر: دانييل جولمان، الذكاء العاطفي، ترجمة ليلي الجبالي، مراجعة محمد يونس، عالم المعرفة، ١٩٩٨. ١٩٩٨: ص ٦٨، وإبراهيم السمدوني،

تظهر عليهم علامات الارتباك والعجز عند وقوع الطامات، وحضور الشدائد فيعتذرون عندها بإظهار ضعفهم، أو يكابرون، فيسقطون بذلك في نظر الشعوب، أمّا رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فتظهر رحمته وشفقته وسمو أخلاقه في أنه توجه بالدعاء لربه أن يجعل ما قد يبدر منه أثناء الغضب من أذى لأحدٍ من أمته رحمةً وكفارةً وقربةً يوم القيامة، ممّا قد يجعل البعض منّا يتمنى لو أنه كان ممن يقع الأذى عليهم منه عليه الصلّاة والسّلام، وحاشاه أن يقع منه ذلك، بل تمنى الصحابة أن يكونوا مكان الميت الذي كان يصلي عليه رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الموقف الثالث (سجود السهو)

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ² قَالَ: صَلَّى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - قَالَ إِبْرَاهِيمُ: لَا أَدْرِي زَادَ أَوْ نَقَصَ - فَلَمَّا سَلَّمَ قِيلَ لَهُ: يَا رَسُولَ اللهِ، أَحَدَثَ فِي الصَّلَاةِ شَيْءٌ؟ قَالَ: «وَمَا ذَاكَ»، قَالُوا: صَلَّيْتَ كَذَا وَكَذَا، فَثَنَى رِجْلَيْهِ، وَاسْتَقْبَلَ الْقِبْلَةَ، وَسَجَدَ سَجْدَتَيْنِ، ثُمَّ سَلَّمَ،

1 أخرجه البخاري: كتاب الصلاة، باب التوجه نحو القبلة حيث كان، ١/٨٩، ح/٤٠١، وأخرجه مسلم: كتاب المساجد ومواضع الصلاة، باب السهو في الصلاة والسجود له، ١/٤٠٠ - ٤٠٢، ح/٥٧٢.

2 عبد الله بن مسعود بن غافل بن حبيب بن شمش بن فار بن مخزوم بن صاهلة بن كاهل بن الحارث بن تميم بن سعد بن هذيل الهذلي، أبو عبد الرحمن، أسلم قديما وهاجر الهجرتين، وشهد بدرا والمشاهد بعدها، وقال البخاري: مات قبل قتل عمر، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، م. س: ٤/١٩٨.

فَلَمَّا أَقْبَلَ عَلَيْنَا بِوَجْهِهِ، قَالَ: «إِنَّهُ لَوْ حَدَّثَ فِي الصَّلَاةِ شَيْءً لَنَبَّأْتُكُمْ بِهِ، وَلَكِنْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِثْلَكُمْ، أَنْسَى كَمَا تَنْسُونَ، فَإِذَا نَسِيتُ فَذَكِّرُونِي، وَإِذَا شَكَّ أَحَدُكُمْ فِي صَلَاتِهِ، فَلْيَتَحَرَّ الصَّوَابَ فَلْيُتِمَّ عَلَيْهِ، ثُمَّ لِيَسَلِّمْ، ثُمَّ يَسْجُدْ سَجْدَتَيْنِ».

تحليل الموقف الإقناعي

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

الرسالة:

- مشروعية سجود السهو عند وقوع الخطأ في الصلاة.
- أنه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لا يؤخر البيان وقت الحاجة.
- فيه دليل على جواز النسيان عليه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في أحكام الشرع وهو مذهب جمهور العلماء وهو ظاهر القرآن والحديث. وهذا لا يناقض النبوة، وإذا لم يقرَّ عليه لم يحصل منه مفسدة بل تحصل فيه فائدة وهو بيان أحكام الناسي وتقرير الأحكام¹.

الوسيلة: إبرازه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ طبيعته البشرية بأنه ينسى كما ينسى البشر. في هذا الموقف عندما سئل النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن التغير الذي حدث في الصلاة، قال: «وَمَا ذَاكَ»، وهذا من حسن الاستماع الذي يُعدُّ من أسهل

¹ ابن رجب، فتح الباري، مرجع سابق: ٣/٩١، وشرح النووي على مسلم: ٥/٦١، والعظيم آبادي، عون المعبود وحاشية ابن القيم، م، س: ٣/٢٢٨.

الخطوات لإقناع الآخرين، فلم ينشغل النبي عليه الصلاة والسلام عن الصحابة، بل اهتم بما يقولون فقال: وما ذاك، وهذه مهارة الإصغاء التي أتقنها النبي عليه الصلاة والسلام¹، وقد استخدم النوع الأول من هذه المهارة، وهي الإنصات بهدف الحصول على المعلومات، ثم ردّ باحترام بعد أن انتهوا من حديثهم، حيث بادر إلى سجود السهو، ثم قال: إِنَّهُ لَوْ حَدَّثَ فِي الصَّلَاةِ شَيْءٌ كُنَبَاتِكُمْ بِهِ²، وهذا فيه دلالة على اعترافه بخطئه (حيث يؤكد خبراء العلاقات الإنسانية أن الاعتراف بالخطأ هو أكبر دليل على الصدق)³، وفيه دلالة على تصديقه الصحابة، والعمل على اجتناب الجدال والمناكفات والاستقواء المفجر للخصومات، فصاحب الفكرة مسؤول عن نقلها بالود والإحسان بعيداً عن التفرد والاحتفال بالقدرة على الإثبات، وعليه أن يُقيم الحجّة بالدليل، والتيسير، وكسب القلوب، والتأييد بدلاً من استعدادها، وهذا ما قام به النبي عليه الصلاة والسلام، وهي من أهم الطرق في الإقناع والتأثير على الآخرين فقد أشعر النبي صلى الله عليه وسلم المستقبل (الصحابة) بجديّة البحث عن الحقيقة والسُرور عند استقبال الحقائق من طرفه،

¹ يقصد بمهارة الإصغاء الاستماع للآخرين بفهم وأدب، وعدم مقاطعتهم، واستيعاب الرسائل التي يعبرون عنها بطريقة لفظية وغير لفظية، وتقول الدراسات أن ٧٥٪ من العلاقات الإنسانية يمكن بناؤها عن طريق مهارة الإنصات الجيد، كما تقول أننا نستعمل فقط ٢٥٪ من قدراتنا في الإنصات، ويعتبر إصغاء الفرد من أهم مقومات الاتصال الفعال، ينظر: محمود فتوح محمد سعادت، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٦٢.

² ينظر: الأمير عز الدين أبو إبراهيم محمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسني، الكحلاني ثم الصنعاني (ت: ١١٨٢ هـ) سبل السلام، دار الحديث: ١٣٠٧.

³ ينظر: هاري ميلز، فن الإقناع، م، س: ص ٢٥.

فليس المهم أن يثبت المحاور أنه على صواب بل الأهم أن يصل الجميع إلى نتيجة حقيقية ومنطقية خالية من الانتصارات الشخصية والاستقواء التنافسي¹.

ثم علّل النبي صلى الله عليه وسلّم خطاه ببشريته التي من صفاتها النسيان، فقال: " وَلَكِنْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ " فاستخدم الضمير الشخصي، وهذا هو حال الصادقين في حديثهم، فلم يقدم وجهة نظره كأن يقول: اعتقد أو أظن وإنما قال إنما أنا بشر، فأجاب إجابة مباشرة، فاعترف ببشريته، ودل على تواضعه حيث لم يكذبهم صلى الله عليه وسلّم.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

لقد نال النبي صلى الله عليه وسلّم إعجاب الصحابة، والإعجاب أحد محرّكات الإقناع، والثوابت التي تحكم السلوك البشري، وذلك من خلال قوله: مثلكم أنسى كما تنسون، إذ أظهر التشابه بينه وبين الصحابة، والتشابه من العوامل التي تحقق محبة، وإعجاب الآخرين². يا له من أسلوب نبوي فريدٍ وعظيمٍ سبقت به الآخرين، وملكت به قلوب العالمين يا رسول الله. ثم يتوجه النبي صلى الله عليه وسلّم إلى الصحابة فيطلب منهم القيام بفعل إيجابي وهو تذكيره عندما ينسى وهذا يؤدي إلى تعزيز التواصل مع الآخرين من خلال إعطاء الطرف المقابل مجالاً للتعاون معك لتحقيق هدف مشترك، وهذا من شأنه أن يحقق الإعجاب القوي

¹ طونبي رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، م، س: ص ٢٠، جيمس ورد، فن الإقناع، م، س: ص ٣٣ - ٥٣، محمود فتوح محمد سعادات، مهارات الاتصال الفعال، م، س: ص ٦٥.
² هاري ميلز، فن الإقناع، مصدر سابق: ص ٢٩٣، وسياالديني، علم نفس الإقناع، مرجع سابق: ص ١٩١.

بالشخص من قبل الآخرين ومما يعني أنه قطع شوطاً كبيراً في إقناع الطرف الآخر¹. والآن يأتي دور التوجيه القيادي حيث وجه النبي صلى الله عليه وسلم أصحابه إلى التصرف الذي يجب أن يقوموا به إذا شك أحدهم في صلاته، فقال: إذا شك أحدكم، ولم يقل إذا نقص أو زاد ليدل على التصرف اللازم عند وقوع ما هو أدنى من ذلك وهو الشك، والتوجيه يرتبط بعملية الاتصال، ويهدف إلى تصحيح الأداء، كما مر ذكره سابقاً.

لقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم معلماً اختاره رب البرية ليعلم البشر دينه، وشريعته الخاتمة والخالدة، وقد كان رسول صلى الله عليه وسلم معلماً بمظهره، ومخبره وحاله ومقاله وجميع أحواله، فتكامل هذه الشخصية الشريفة أسلوباً لتعليم المتعلمين كي يكونوا مثله ومثل هديه الأغر. ومن أهم صفات المعلم أن يكون في ذاته متكامل المحاسن عقلاً وفضلاً وعلماً، وحكمةً ومنظراً، ورؤاءً ولباقةً ولباقةً وحركةً وسكوناً وطيب حديثٍ وزكاء رائحةٍ، ونظافة ثيابٍ، وجمال طلعةٍ، وحسن منطقٍ، وتصرفٍ، وإدارةٍ؛ وقد كانت كل هذه الصفات ماثلةً في ذات حبيب الرحمن صلى الله عليه وسلم، على أتم وجهٍ وأعلى حسنٍ، واكتمالٍ فهو المعلم بذاته الشريفة النموذجية لكل متعلمٍ، ومسترشدٍ، فهو صلى الله عليه وسلم تتمثل فيه غاية التعليم بأساليبه المختلفة. فهذا الكمال الجامع فيه صلى الله عليه وسلم غاية الغايات من جميع الأساليب، وزبدة التعليم والتهديب. لقد نالت ذاته الشريفة أعلى الثناء الفريد، المؤكد من الله تعالى كل التأكيد بقوله تعالى: **{ وَإِنَّكَ**

¹ المصدران السابقان نفسيهما.

لَعَلَى خُلُقٍ عَظِيمٍ} [القلم: ٤]. فلا غرابة أن تعدّ محاسنه الشريفة من أساليب الإقناع والتعليم، وأي مقنع، أو معلمٍ أثّر في البشريّة تأثيره وتقبّل واقتنع الناس على اختلاف ألوانهم وألسنتهم بدينه وشريعته؟ واتخذوه القدوة والأسوة الحسنة في سائر شؤون الحياة سوى هذا الرّسول الكريم صاحب الخلق العظيم عيله أزكى الصّلاة والتسليم.

المبحث الثاني

أسلوب لغة الجسد في الحوار

سيتحدث الباحث في هذا المبحث عن استخدامه صلى الله عليه وسلم لغة الجسد إذ تمثل الجانب الصامت، أو غير اللفظي من الاتصال الإنساني حيث يأتي هذا النوع من الاتصال مصاحباً للكلام، أو منفصلاً عنه¹. ولهذه اللغة أهمية كبيرة في التواصل الإنساني، وهي أساسية وجوهرية في توصيل المعلومة، وما يحدث ضمن النفس من مشاعر². ولغة الجسد هي انعكاس ظاهري لحالة الشخص العاطفية، ويمكن أن تكون كل إيماءة، أو حركة أساساً قيماً لأحد المشاعر التي قد يكون الشخص يشعر بها في هذه اللحظة³. ومن أهم خصائص التواصل عن طريق لغة الجسد، أنه لا يمكن إهماله، أو غض الطرف عنه فإذا ما توقف المرء عن الكلام فإنَّ

1 لغة الجسد: عبارة عن إشارات وإيماءات جسدية ترسل رسالات محددة في مواقف وظروف، مختلفة تظهر للغير المشاع الدفينة وتخرجها للطح، فتصل من خلالها معلومات، وأفكاراً عن الشخص الآخر بحيث لا يستطيع إخفاء الأفكار التي تدور في ذهنه، ينظر: محمد محمود بني يونس سيكولوجيا الواقعية والانفعالات، دار المسيرة، ط ١، ٢٠٠٧: ص ٣٤٠.

2 يقول الدكتور محمد بني يونس: "ولغة الجسد من الوسائل التي تحقق الكثير من التجاوب بين الناس، وهي أقوى بخمس مرات من ذلك التأثير الذي تتركه الكلمات فقد أثبتت الدراسات الحديثة أن ما يقارب من ٥٥٪ من الأهداف التي يطمح المرسل إلى تحقيقها يصل إليها عن طريق الإيماءات، والحركات بينما تحقق باقي العناصر النسبة المئوية أي نسبة ٤٥٪، ينظر: المصدر نفسه.

3 ينظر: آلان باربارا بيبينز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مكتبة جرير، ط ١، ص ١١.

جسده لن يتوقف عنه، فلا بدّ أن يعبر عن الكلام بحركات جسمه ويديه وتعبيرات وجهه¹.

المطلب الأول: تنبيهه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لأهمية الأمر بتغيير جلسته وحاله

ما رواه البخاري ومسلم² عن أبي بكرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ³ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَلَا أُنبِّئُكُمْ بِأَكْبَرِ الْكَبَائِرِ» قُلْنَا: بَلَى يَا رَسُولَ اللهِ، قَالَ:

¹ هناك علاقة وثيقة بين الاتصال اللفظي، والغير اللفظي (لغة الجسد) وهذا يظهر من خلال الأمور الآتية:

1. الإعادة (التكرار): فالإشارة تعني إعادة اللفظ كأن يشير الشخص إلى موضع الشيء بعد الكلام عنه.
2. التناقض: كأن يطلب مدير المؤسسة من الموظف إحضار السجل أمام شخص ما ثم يشير إليه بعينه ألا يأتي به، فالموظف في هذه الحالة تلقى رسالتين الأولى لفظية، والثانية صامتة، وهذه كانت أكثر تصديقاً، وثقة بالنسبة للموظف.
3. البديل: يمكن للغة الجسد أن تكون بديلاً عن الاتصال اللفظي، فتعبيرات الوجه أحياناً تغني عن الكلام.
4. التكميل: أي الإتيان بحركة جسدية، أو إشارة بعد الاتصال اللفظي، مثل الابتسامة بعد الكلام.
5. التأكيد: كأن يركّز المتكلم على بعض الكلمات من خلال صوته أثناء حديثه ليؤكد على أهميتها، وقد يصاحب ذلك بعض تعبيرات الوجه الدالة على تأكيد الرسالة المرادة.
6. التنظيم: يمكن للغة الجسد أن تقوم بتنظيم، وربط الاتصال بين المشاركين، كحركة الرأس والعينين، أو تغيير المكان إلى مكان آخر، أو إعطاء إشارة للشخص ليكمل حديثه، أو أن يتوقف عنه، وكل تلك الحركات، والإشارات تعتبر وظائف تنظيمية تقوم بها لغة الجسد، ينظر: صالح أبو الصبح، الاتصال الجماهيري، دار الشروق - عمان، ط ١، ١٩٨٨: ص ٤٣ - ٤٤.

² أخرجه البخاري: كتاب الأدب، باب: عقوق الوالدين من الكبائر، ٨/٤، ح/٥٩٧٦، وأخرجه مسلم: كتاب الإيمان، باب بيان الكبائر وأكبرها، ١/٩١، ح/٨٧.

³ أبو بكر: نفيح بن الحارث بن كلدة بن عمرو بن علاج بن أبي سلمة، واسمه عبد العزى، وإنما قيل له أبو بكر لأنه تدلى إلى النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بيكرة من حصن الطائف، فكنى أبا بكر، مات سنة إحدى وخمسين بعد الحسن، ينظر: المزي، تهذيب الكمال، مرجع سابق: ٥/٣٠.

"الإشْرَاكُ بِاللَّهِ، وَعُقُوقُ الْوَالِدَيْنِ، وَكَانَ مُتَكَبِّرًا فَجَلَسَ فَقَالَ: أَلَا وَقَوْلُ الزُّورِ، وَشَهَادَةُ الزُّورِ، أَلَا وَقَوْلُ الزُّورِ، وَشَهَادَةُ الزُّورِ " فَمَا زَالَ يَقُولُهَا، حَتَّى قُلْتُ: لَا يَسْكُتُ.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الذي وعظ أصحابه مبيناً لهم مهلكات الذنوب وموبقات المعاصي بطريق التنبيه، ليستعدوا لتلقي العلم وتفتح أسماعهم لقبوله فقال: أَلَا أَنْبِئُكُمْ بِأَكْبَرِ الْكِبَائِرِ؟ يَكْرُرُ ذَلِكَ عَلَيْهِمْ ثَلَاثًا، لِيَشْتَاقُوا إِلَيْهِ فَيَعْلَقَ بِأَذْهَانِهِمْ قَلْنَا: بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ. فابْتَدَأَ بِأَعْظَمِ الذَّنُوبِ وَأَشَدِّهَا خَطَرًا، وَهُوَ الشِّرْكَ بِمَنْ أَسْبَغَ عَلَيْكَ أَنْوَاعَ النِّعَمِ وَدَفَعَ عَنْكَ أَصْنَافَ النِّقَمِ. فهل جزاؤه أن يشرك معه في عبادته غيره؟ فمن أشرك فجزاؤه الخلود في النار وبئس القرار.

ثم يُثَنِّي بِحَقِّ أَعْظَمِ النَّاسِ عَلَى الْإِنْسَانِ مِنَّةً. وَأَكْبَرِهِمْ حَقًّا، وَهُمَا الْوَالِدَانِ اللَّذَانِ جَعَلَهُمَا اللَّهُ السَّبَبَ فِي وَجُودِهِ فِي هَذِهِ الْحَيَاةِ، وَأَوْلِيَاهُ مِنَ الْبِرِّ وَالْعَطْفِ وَاللُّطْفِ فِي ضَعْفِهِ وَصِغَرِهِ، مَا لَا يَقْدِرُ عَلَى مَكَافَأَتِهِ.

فمن أكبر الكبائر، وأعظم الذنوب، جحد حقهما، وتناسي فضلهما، ومقابلة هذا الإحسان الكبير بالعقوق والكفران.

الرسالة:

- أن أعظم الذنوب الشرك بالله، لأنه صَلَّى اللهُ عليه وسلّم جعله صدر الكبائر.
- عظم حقوق الوالدين، إذ قرن صَلَّى اللهُ عليه وسلّم حقهما بحق الله تعالى.
- خطر شهادة الزور وقول الزور وتحريمه، فقد اهتمَّ بهما النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلم باعتدال هيئته، وتكرير التحذير منهما، لما فيهما من المفسد العظيمة من قطع حق صاحب الحق، وإدخال الظلم على المشهود له، والكذب، والبهتان، وتضليل القضاة، فيحكموا بما هو خلاف الحق في الباطن إلى غير ذلك من المفسد العظمى¹.

الوسيلة: الاعتدال في الجلوس، وتكرار الكلام. لما أراد النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلّم أن يحذّر من شهادة الزور، اهتمَّ وتحفز، فاعتدل في جلسته لعظم الأمر وجلل الخطب، فقال: "ألا وقول الزور، وشهادة الزور"، وهذا استخدامٌ منه صَلَّى اللهُ عليه وسلّم لمهارة الجلوس وهي من مهارات كسب محبة الجمهور والاهتمام به. فما زال يكررها ويحذر منها حتى اشتدَّ به الأمر وتمنى الصحابة أن يسكت، لما حصل عنده من التأثر والتحمّس عند ذكرها، والتكلّم بحماسٍ مهارةً من مهارات الإقناع يكسب المتحدث الجمهور، ويدفعه للإذعان للقائم بالإقناع وهذا الذي ظهر في كلام الصحابي الذي أشفق على النبي صَلَّى اللهُ عليه وسلّم.

1 ينظر: العيني، عمدة القاري، مرجع سابق: ٢٢/٢٦٠، والبسام أبو عبد الرحمن عبد الله بن عبد الرحمن بن صالح بن حمد بن محمد بن حمد (المتوفى: ١٤٢٣هـ)، تيسير العلام شرح عمدة الأحكام، تحقيق: محمد صبحي بن حسن حلاق، مكتبة الصحابة، الإمارات - مكتبة التابعين، القاهرة، ط ١٠، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٦ م: ص ٧٠٣.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم . لما أراد أن يحذرهم رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ من شهادة الزور، اهتمّ وتحفّز، فاعتدل في جلسته لعظم الأمر وجلل الخطب فقال: "ألا وقول الزور، وشهادة، الزور".

فما زال يكررها ويحذّر منها حتى اشتد به الأمر، وتأثّر الصحابة رضوان الله عليهم حتّى تمنّوا أن يسكت، لما حصل عنده من التأثر والتحمّس عند ذكرها، لما في هذه الشهادة الآثمة من الأضرار الكثيرة والمفاسد الكبيرة، من تضليل الحكام عن صواب الحكم، ومن قطع حق المحقّ، ومن إدخال الظلم على المبطل، ومن الكذب عند القضاة وفي مقام الحكم، إلى غير ذلك من المفاسد التي يطول عدّها، ولا يمكن حصرها¹.

المطلب الثاني: التفاعل المناسب مع الموضوع: مثل تغيير الصوت والأسلوب بين الرفع والخفض، و...

ما رواه ومسلم² عن جابر بن عبد الله، قال: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا خَطَبَ أَحْمَرَّتْ عَيْنَاهُ، وَعَلَا صَوْتُهُ، وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ، حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْذِرٌ جَيْشٍ يَقُولُ: «صَبَّحَكُمْ وَمَسَّكُمْ»، وَيَقُولُ: «بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَاتَيْنِ»، وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعَيْهِ السَّبَابَةِ، وَالْوَسْطَى، وَيَقُولُ: «أَمَّا بَعْدُ، فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ، وَخَيْرُ الْهُدَى هُدَى مُحَمَّدٍ، وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا، وَكُلُّ بَدْعَةٍ

¹ ينظر: العيني، عمدة القاري، مرجع سابق: ١٣/٢١٨، و٢٢/٨٨، وابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١٠/٤١٠، وشرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ٢/٨٧.
² صحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الجمعة، باب تخفيف الصلاة والخطبة، ٢/٥٩٢، ح/٨٦٧.

صَلَاةٌ» ثُمَّ يَقُولُ: «أَنَا أَوْلَى بِكُلِّ مُؤْمِنٍ مِنْ نَفْسِهِ، مَنْ تَرَكَ مَالاً فَلِأَهْلِهِ، وَمَنْ تَرَكَ دِينًا أَوْ ضِيَاعًا¹ فَالِيَّ وَعَلَيَّ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: التحذير من مخالفة أوامر الله تعالى.

الوسيلة: إيماءة احمرار العين للدلالة على تحمسه وغضبه، فلغة الجسد هي انعكاسٌ ظاهريٌّ لحالة الشخص العاطفية ولا يمكن تزييفها بسبب عدم التناغم الذي قد يحدث في هذه الحالة بين الإيماءات الأساسية وإشارات الجسد شديدة الصغر والكلمات المنطوقة، فعلى سبيل المثال يرتبط فتح راحتي اليد بالصدق والأمانة لكن عندما يعرض الشخص الكاذب راحة يده، ويبتسم وهو يكذب تكشفه إيماءاته الصغيرة، فقد تضيق حدقتاه، أو يرتفع أحد حاجبيه، أو يرتعش جانب فمه، وهذه الإشارات تتناقض مع إيماءة فتح راحة اليد والابتسامة المخلصة وبالنتيجة يميل المستمع إلى عدم تصديقه².

¹ ضياعاً: بفتح الضاد المعجمة العيال، وأصله مصدرٌ، أو بكسرهما جمع ضائع كجياح جمع جأح، ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ٦/١٥٣، والسندي نور الدين أبو الحسن محمد بن عبد الهادي التتوي، (ت: ١١٣٨ هـ)، حاشية السندي على سنن ابن ماجه = كفاية الحاجة في شرح سنن ابن ماجه، دار الجيل - بيروت: ١/٢١.

² ينظر: بيينز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ص ٢٧.

كما استخدم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مهارة رفع الصوت، وذلك ليسمع الآخرين بسبب كثرتهم في المسجد وربما علا صوته بسبب شدة غضبه من المحذور الذي ارتكب أمامه، فقد كان يغضب إذا انتهكت محارم الله، ويفهم من قول سيدنا جابر رضي الله عنه حكايةً عن رسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: " كان رسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ " استمراره رسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ على هذا الأسلوب وهذا الأصل فيه " كان رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إذا خطب احمرّت عيناه، وعلا صوته " أي أنّه عليه الصلّاة والسّلام يتحمس لخطبة الجمعة، وتحمّر عيناه، ويعلو صوته ممّا يدل على صدق مشاعره، " واشتد غضبه، حتى كأنّه منذر جيشٍ يقول: " صبّحكم ومساكم " هو منذرٌ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كما أنّه أيضاً مبشّرٌ، فهو ينذر عذاب الله وغضب الله، لا سيما إذا وجد السبب الداعي لذلك، فتحمّر عيناه، ويعلو صوته ويشتد غضبه يفعل ذلك لإزالة الغفلة من قلوب الناس ليتمكّن فيها كلامه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أفضل تمكّنٍ أو لأنّه يتوجه فكره إلى الموعظة، فيظهر عليه آثار الهيبة الإلهية. إنّ من عاداته عليه الصلّاة والسّلام في الإنكار الرفق واللّين، وما غضب عليه الصلّاة والسّلام لنفسه أبداً إلا أن تنتهك حرمة من حرّمت الله، والنبي عليه الصلّاة والسّلام ينذر ويحدّر " كأنه منذر جيشٍ "، ومقتضى ذلك أن يرتفع الصوت ويعلو ويشتد الغضب، لا سيما إذا كانت المعصية من الكبائر، أو كانت ممن يظنّ به أنّه لا يخفى عليه حكمها، مثل هذا يحتاج لمثل هذا الإنكار فأحياناً يلحظ على بعض النّاس أنه يشدّد في الإنكار، ويرفع صوته، فيلام على ذلك، ويقال له: إنّ اللّين والرفق ما دخل في شيء إلا زانه، وهو الأصل، وهذه طريقته عليه الصلّاة

والسّلام في الإنكار والتعليم، لما أنكر الصحابة رضوان الله عليهم على الأعرابي الذي بال في المسجد، وشدّدوا عليه، قال: ((دعوه لا تزموه)).

كما ترافق ضمّ النبي صلّى الله عليه وسلّم لأصبعيه الوسطى والسّبابة عند الحديث عن قرب مبعثه من قيام السّاعة ليزيد وضوح المعنى في نفس المستمع ويشدّ انتباهه، وهذا توظيفٌ منه صلّى الله عليه وسلّم للإشارة بالأصابع، حيث سيتوسع الباحث بمطلبٍ مستقلٍ عن الإشارة بالأصابع نظراً لأهميّتها.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم الذين استخدم معهم النبي صلّى الله عليه وسلّم استمالة التخويف.

المطلب الثالث: طريقة الإشارة باليد

تمثل اليد مع الأصابع أبرز عضوٍ في النّشاط الإيمائي، وحركات الأعضاء ولغة الإشارة، فكل حركة تصدر عن اليد يمكن اعتبارها إيماءً يحمل دلالةً معينةً لرسالةٍ تواصليةٍ، فهي الأداة الأهمّ للتواصل عند الصّمّ والبكم، وتستخدم عند التواصل عن بعدٍ في المسافات المنظورة، أو في الأماكن المكتظّة والصّاخبة، أو لدى أصحاب الأعمال الذين يتعارفون على إشاراتٍ معينةٍ بغية إخفاء قصدهم عن غيرهم في أثناء الحديث وكذلك عند الفرق الرياضية. وفي هذا المطلب سوف يتكلّم الباحث عن استخدام النبي عليه الصّلاة والسّلام ليدّه وأصابعه في تواصله وإقناعه لأصحابه.

الموقف الأول: استخدامه صلّى الله عليه وسلّم لأصابعه بتشبيكها مع بعضها

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن أبي موسى، عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «إِنَّ الْمُؤْمِنَ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبَيْتَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا» وَشَبَّكَ أَصَابِعَهُ.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: تعظيم حقوق المسلمين بعضهم بعضاً، وحثهم على التراحم والملاطفة والتعاقد في غير إثم، ولا مكروه².

الوسيلة: تشبيك الأصابع لجذب انتباه المستمعين وهنا أخذت هذه الإشارة صفة التوضيح، وقد ترافق كلام النبي صلى الله عليه وسلم مع إشارة يديه فضمن عدم التشويش، وحافظ تركيز الصحابة، مما يزيد في التأثير، فهذا التشبيك منه صلى الله عليه وسلم في هذا الحديث كان لمصلحة وفائدة، لم يكن عبثاً، فإنه لما شبه شد المؤمنين بعضهم بعضاً بالبيتان، كان ذلك تشبيهاً بالقول، ثم أوضحه بالفعل، فشبك أصابعه بعضها في بعض ليتأكد بذلك المثال الذي ضربه لهم بقوله، ويزداد بياناً وظهوراً.

1 صحيح البخاري: كتاب الصلاة، باب تشبيك الأصابع في المسجد وغيره، ١/١٠٣، ح/٤٨١، وصحيح مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب تراحم المؤمنين وتعاطفهم وتعاذهم، ٤/١٩٩٩، ح/٢٥٨٥.

2 ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٦/١٣٩، ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١٠/٤٥٠.

يفهم من تشبيكه: أن تعاضد المؤمنين بينهم كتشبيك الأصابع بعضها في بعض فكما أن أصابع اليدين متعددة فهي ترجع إلى أصل واحدٍ ورجلٍ واحدٍ، فكذلك المؤمنون وإن تعددت أشخاصهم فهم يرجعون إلى أصلٍ واحدٍ، وتجمعهم أخوة النسب إلى آدم ونوح، وأخوة الإيمان. فكان تشبيك النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أصابعه زيادةً في الإيضاح والبيان وتشبيهاً للمعقول بالمحسوس وللمعنويات بالمحسوسات¹.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الموقف الثاني: استخدامه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لأصابعه بالإشارة لجهة.

ما رواه البخاري ومسلم² عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «لَا تَحَاسَدُوا، وَلَا تَنَاجَشُوا³، وَلَا تَبَاغَضُوا⁴، وَلَا تَدَابَرُوا، وَلَا يَبِعْ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ، وَكُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ، لَا يَظْلِمُهُ وَلَا يَخْذُلُهُ، وَلَا يَحْقِرُهُ التَّقْوَى هَاهُنَا» وَيُشِيرُ إِلَى صَدْرِهِ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ «بِحَسَبِ

1 ينظر: ابن بطال، شرح صحيح البخاري بطال، مرجع سابق: ٢٥٨/٢.

2 صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب النكاح، باب لا يخطب على خطبة أخيه حتى ينكح أو يدع، ٧/١٩، ح/٥١٤٣، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب البر والصلة والآداب، باب تحريم ظلم المسلم، وخذله، واحتقاره ودمه، وعرضه، وماله، ٤/١٩٨٦، ح/٢٥٦٤.

3 لا تناجشوا: فسره كثير من العلماء بالنجش في البيع، وهو: أن يزيد في السلعة من لا يريد شراءها، إما لنفع البائع لزيادة الثمن له، أو بإضرار المشتري بتكثير الثمن عليه، ينظر: ابن رجب الحنبلي زين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب بن الحسن السلامي البغدادي ثم الدمشقي، الحنبلي (ت: ٧٩٥هـ) جامع العلوم والحكم في شرح خمسين حديثاً من جوامع الكلم، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - إبراهيم باجس، مؤسسة الرسالة - بيروت، ٧، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م: ٢/٢٦٠.

4 ولا تباغضوا: البُغْضُ والبِغْضَةُ نقيض الحب، والتباغض: ضد التحاب، ينظر: لسان العرب، مرجع سابق: مادة بغض.

أَمْرِي مِنَ الشَّرِّ أَنْ يَحْقِرَ أَخَاهُ الْمُسْلِمَ، كُلُّ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ حَرَامٌ، دَمُهُ، وَمَالُهُ، وَعَرِضُهُ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. الذي يخاطب أمته ويوصيهم بأن لا يحسد بعضهم بعضاً، لأنَّ الحسد مركزٌ في طباع البشر، ولا يتناجشوا، ولا يولي الرجل صاحبه دبره ويعرض عنه بوجهه، على وجه التقاطع، فإذا تركوا التحاسد، والتناجش، والتباغض، والتدابير، وبيع بعضهم على بعض، كانوا إخواناً. ثمَّ يوصي بأن يتعامل المسلمون فيما بينهم، وليتعاشروا معاملة الإخوة، ومعاشرتهم في المودة والرفق والشفقة والملاطفة والتعاون في الخير، ونحو ذلك مع صفاء القلوب والنصيحة بكل حال، فلا يخونوا بعضهم، ولا يتركوا نصرة وإعانة بعضهم، فإذا استعان المسلم بالمسلم في دفع ظالم ونحوه لزمه إعانتته إذا أمكنه ولم يكن له عذرٌ شرعيٌّ، ولا ينبغي للمسلم أن يستحقّر أخاه المسلم، فذلك فيه الشرُّ كلّهُ، كذلك يحرم على المسلم أن ينال من عرض المسلم (وهو موضع المدح والذم من الإنسان سواء كان في نفسه أو في سلفه أو من يلزمه أمره) ¹.

1 ابن رجب، جامع العلوم والحكم، مرجع سابق: ٢/٢٦٨، والمباركفوري، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، مرجع سابق: ٦/٤٦.

الرسالة: حرمة التباعد، والتحاسد، والتناجش، وأنها أفعالٌ مؤديةٌ إلى انعدام أخوة الإسلام¹.

الوسيلة: استخدم رسول الله صلى الله عليه وسلم الإشارة بيده إلى صدره، وذلك ليؤكد على أن التقوى محلها في القلب، فأخذت إشارته معنى التأكيد، ومعنى الرمز إلى الجهة، ومعنى التكرار فكانت نائبةً عن تكرار الحديث.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم، وأمتهم من بعدهم.

٣: "إقناعه صلى الله عليه وسلم بعرض ما يعين على توضيح الكلام

عن علي بن أبي طالب قال: أخذ رسول الله صلى الله عليه وسلم حريراً بشماله، وذهباً بيمينه، ثم رفع بهما يديه، فقال: «إن هذين حراماً على ذكور أمتي، حلٌّ لئناتهم»².

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

1 المصدران نفسيهما.

2 أخرجه أحمد: مسند علي بن أبي طالب رضي الله عنه، ٢/١٤٦، ح/٧٥٠، وأبو داود: كتاب اللباس، باب في الحرير للنساء، ٤/٥٠، ح/٤٠٥٧، والنسائي: كتاب الزينة، تحريم الذهب على الرجال، ٨/١٦٠، ح/٥١٤٤، وابن ماجه: كتاب اللباس، باب لبس الحرير والذهب للنساء، ٢/١١٨٩، ح/٣٥٩٥. وهذا الحديث قال عنه ابن المديني: "أنه حسن، ورجاله معروفون"، ينظر: الزيلعي جمال الدين أبو محمد عبد الله بن يوسف بن محمد (ت: ٧٦٢هـ)، نصب الراية لأحاديث الهداية مع حاشيته بغية الألعى في تخريج الزيلعي، تحقيق: محمد عوامة، مؤسسة الريان للطباعة والنشر - بيروت - لبنان/ دار القبلة للثقافة الإسلامية - جدة - السعودية، ط١، ١٤١٨هـ/ ١٩٩٧م: ٤٢٢٣. وله شاهد عند الترمذي من حديث أي موسى الأشعري، بلفظ: "حرم لباس الحرير، والذهب على ذكور أمتي، وأحل لئناتهم"، باب ما جاء في الحرير والذهب، ٤/٢١٧، ح/ ١٧٢٠، وقال عنه الترمذي: حديث حسن صحيح.

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

الرسالة: حرمة الذهب والفضة على الرجال من أمته أي استعمالهما لبساً، بينما استعمالهما صرفاً وانفاقاً وبيعاً جائز لكل؛ أمّا استعمال الذهب باتخاذها كأوانٍ واستعمالها حرام للجميع¹.

الوسيلة: أشار رفع النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ للحريز، والذهب بيديه ليجذب انتباه المستمعين، ويوضح حكم لبسهما، وفعله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تمثيل للذهب والحريز أمام أعين المستمعين دون ذكرهما بالقول، حيث يساعد هذا الفعل على رسوخ المسألة المطروحة، فكان رفعه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ للذهب والحريز وسيلةً مساعدة لجذب الانتباه والفهم ولم يذكر عليه الصلاة والسلام هل يقصد اللبس أو البيع والشراء، أو التملك، إنما ترك ذلك لفهم الصحابة لما عرف من ذكائهم ليدفعهم إلى تحليل الكلام، وهذا بدوره يؤدي إلى ديمومة تأثير الرسالة.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الموقف الرابع: رفعه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لما يشبهه به

ما رواه مسلم² عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ بِالسُّوقِ، دَاخِلاً مِنْ بَعْضِ الْعَالِيَةِ، وَالنَّاسُ كَنَفَتَهُ³، فَمَرَّ بِجَدِيٍّ أَسَكَ⁴ مَيِّتٍ،

1 ينظر: حاشية السندي على ابن ماجه، مرجع سابق: ٢/٣٧٦.

2 صحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الزهد والرقائق، ٤/٢٢٧٢، ح/ ٢٩٥٧.

3 والناس كنفته: أي جانبه، شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٨/٩٣.

4 أسك: بفتح الهمزة والسين المفتوحة والكاف المشددة، قال القاضي عياض في المشارق يطلق على ملتصق الأذنين وعلى فاقدهما وعلى مقطوعهما وعلى الأصم الذي لا يسمع والمراد ها هنا الأول، ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٨/٩٣.

فَتَنَّاوَلَهُ فَأَخَذَ بِأُذُنِهِ، ثُمَّ قَالَ: «أَيُّكُمْ يُحِبُّ أَنْ هَذَا لَهُ بِدْرِهِمْ؟» فَقَالُوا: مَا نُحِبُّ أَنَّهُ لَنَا بِشَيْءٍ، وَمَا نَصْنَعُ بِهِ؟ قَالَ: «أَتُحِبُّونَ أَنَّهُ لَكُمْ؟» قَالُوا: وَاللَّهِ لَوْ كَانَ حَيًّا، كَانَ عَيْبًا فِيهِ، لِأَنَّهُ أَسَكُّ، فَكَيْفَ وَهُوَ مَيِّتٌ؟ فَقَالَ: «فَوَاللَّهِ لَلدُّنْيَا أَهْوَنُ عَلَى اللَّهِ، مِنْ هَذَا عَلَيْكُمْ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. دخل من بعض العاليتين إلى السُّوقِ والعالية والعوالي أماكن بأعلى أراضي المدينة وأدناها على أربعة أميالٍ وأبعدها من جهة نجد ثمانية أميالٍ قاله ابن الأثير، والناس جانبه فمرَّ بجديٍ قد فقد أذنيه، فقال لأصحابه هل تشترون هذا الجدي بدرهم فقالوا نحن لا نأخذه وهو حيٌّ فكيف وهو ميتٌ، فقال لهم مبيناً حقارة الدنيا: كما أنَّ هذا الجدي حقيرٌ عندكم، فإنَّ الدنيا عند الله أشدُّ حقارةً من هذا الجدي¹.

الرسالة: حقارة الدنيا وقلة شأنها².

الوسيلة: رفع النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ للجدي الميت من أذنه مشبهاً حقارة الدنيا عند الله بحقارة الجدي الملتصق الأذنين الذي لا يقبل به أحدٌ، فوصف الدنيا بالجدي الأسك، وبدل أن يقول إنَّ هذه الدنيا أحقر عند الله من الجدي الأسك أخذ

¹ ينظر: العظيم آبادي، عون المعبود وحاشية ابن القيم، مرجع سابق: ١/١٢٣، شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٨/٩٣.

² ينظر: العظيم آبادي، عون المعبود وحاشية ابن القيم، مرجع سابق: ١/١٢٣.

بأذنه ليشر إليه، ويوضح الفكرة لدى أصحابه، ثم بادرهم بسؤال حتى يثير التفور في أنفسهم فقال: «أَيُّكُمْ يُحِبُّ أَنْ هَذَا لَهُ بِدَرِهِمْ؟» وهو يعلم جواب السؤال، وهذا يطلق عيه السؤال المغلق، وذلك ليحدد النبي عليه الصلّاة والسّلام نطاق الحديث، ثم يدفع صحابته إلى الالتزام بالشيء الذي يرغب هو فيه صلّى الله عليه وسلّم، وهنا استخدم عليه الصلّاة والسّلام الاستراتيجية السيكوديناميكية. يظهر في نهاية هذا المبحث كيف استخدم الرسول عليه الصلّاة والسّلام جسده الشّريف، وكلّ ما يقع تحت متناول يده ليبين لأصحابه الأحكام الشّرعية، ويضمن فهمهم لها، راسماً بذلك الدّرب للدّعاة إلى الله لتكون دعوةً بالحكمة والموعظة الحسنة. فقد استخدم احمرار الوجه للتعبير عن الغضب، وعِظَم الأمر، واستخدام علوّ الصوت لتنبية السّامع وضمان سماعه للكلام، كما استخدم حركات الأصابع، وأشار بها ليزيد في توضيح الفكرة، أو يؤكدها، أو يحدد اتجاهها، أو يكررها.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

لقد وجد الباحث ممّا سبق أنّ رسول الله صلّى الله عليه وسلّم كان معلماً اختاره رب البرية ليعلم البشر دينه، وشريعته الخاتمة والخالدة، وقد كان رسول صلّى الله عليه وسلّم معلماً بمظهره ومخبره وحاله ومقاله وجميع أحواله، فتكامل هذه الشخصية الشّريفة أسلوباً لتعليم المتعلّمين كي يكونوا مثله ومثل هديه الأغرّ. ومن أهمّ صفات المعلّم أن يكون في ذاته متكامل المحاسن عقلاً وفضلاً وعلماً، وحكمةً ومنظراً ورؤاءً ولباقةً ولياقةً وحركةً وسكوناً وطيب حديثٍ وزكاءً رائحةً، ونظافة ثيابٍ، وجمال طلعةٍ، وحسن منطقٍ، وتصرفٍ، وإدارةٍ..... وقد كانت كل هذه

الصفات ماثلةً في ذات حبيب الرحمن صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، على أتم وجهٍ وأعلى حسنٍ، واكتمالٍ فهو المعلم بذاته الشريفة النموذجية لكل متعلمٍ، ومسترشدٍ، فهو صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تتمثل فيه غاية التعليم بأساليبه المختلفة. فهذا الكمال الجامع فيه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ غاية الغايات من جميع الأساليب، وزبدة التعليم والتّهذيب، ولقد نالت ذاته الشريفة أعلى الشفاء الفريد، المؤكّد من الله تعالى كلّ التأكيد، فلا غرابة أن تعدّ محاسنه الشريفة من أساليب الإقناع والتعليم، وأي مقنعٍ، أو معلمٍ أثر في البشرية تأثيره وتقبّل واقتنع الناس على اختلاف ألوانهم وألسنتهم بدينه وشريعته؟ واتخذوه القدوة والأسوة الحسنة في سائر شؤون الحياة سوى هذا الرسول الكريم صاحب الخلق العظيم عيله أركى الصلاة والتسليم. وظهر للباحث استخدام الرسول عليه الصلاة والسلام جسده الشريف، وكلّ ما يقع تحت متناول يده ليبيّن لأصحابه الأحكام الشرعية، ويضمن فهمهم لها، راسماً بذلك الدّرب للدعاة إلى الله لتكون دعوةً بالحكمة والموعظة الحسنة. فقد استخدم احمرار الوجه للتعبير عن الغضب، وعظم الأمر، واستخدم علو الصوت لتنبية السامع وضمان سماعه للكلام، كما استخدم حركات الأصابع، وأشار بها ليزيد في توضيح الفكرة، أو يؤكدها، أو يحدد اتجاهها، أو يكررها.

الفصل الثالث

أساليب الإقناع النبوية اللفظية

سوف يتكلم الباحث عن أهم الأساليب الإقناعية النبوية اللفظية وهي الأساليب البلاغية، وتشمل: (أسلوب ذكر الشيء وضده، وتكرار القول لتأكيد مضمونه، وتأكيد التعليم بالقسم، وإثارة السامع بتكرار النداء مع تأخير الجواب، وأسلوب السؤال، وأسلوب القصة) والأساليب العقلية، وتشمل(أسلوب التمثيل، وأسلوب المحاكاة العقلية، وأسلوب تعليم الشرائع بالتدرج) ، والأساليب العاطفية، وتشمل(أسلوب الوعظ والتذكير، وأسلوب الترغيب والترهيب وأسلوب مراعاة الاعتدال والبعد عن الإملال، وأسلوب مراعاة ظرف المتلقي، وأسلوب مراعاة الفروق الفردية، وأسلوب الممازحة والمداعبة) .

المبحث الأول الأساليب البلاغية

في هذا المبحث سوف يتكلم الباحث عن بعض الأساليب التي استخدمها رسول الله صلى الله عليه وسلم من خلال ألفاظه التي تقع ضمن الموهبة الإلهية التي أعطاهها له ربنا عز وجل وهي جوامع الكلم، ويقع استخدام الألفاظ بين وسائل الإقناع، وأساليبه موقع الروح من الجسد، فمن خلال هذا التوظيف للألفاظ سوف يبرز الباحث كيف تمكن النبي صلى الله عليه وسلم من شد انتباه المستمعين له، وتأکید كلامه حتى يضمن رسوخه، ودوامه في أذهانهم، وكيف كسب ود أصحابه من خلال حديثه قبل أن يعرض فكرته التي يريد إقناعهم بها.

المطلب الأول: ذكر الشيء وضده

ما رواه البخاري مسلم¹ عن النعمان بن بشير²، قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: «إِنَّ الْحَلَالَ بَيْنَ، وَإِنَّ الْحَرَامَ بَيْنَ، وَبَيْنَهُمَا مُشْتَبِهَاتٌ لَا يَعْلَمُهُنَّ كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ، فَمَنْ اتَّقَى الشُّبُهَاتِ اسْتَبْرَأَ لِدِينِهِ، وَعَرْضِهِ، وَمَنْ وَقَعَ فِي الشُّبُهَاتِ وَقَعَ فِي الْحَرَامِ، كَالرَّاعِي يَرعى حَوْلَ الْحِمَى، يُوشِكُ أَنْ يَرْتَعَ فِيهِ، أَلَا وَإِنَّ لِكُلِّ مَلِكٍ حِمَى، أَلَا وَإِنَّ حِمَى اللَّهِ مَحَارِمُهُ، أَلَا وَإِنَّ فِي الْجَسَدِ مُضْغَةً،

¹ صحيح البخاري، س: كتاب الإيمان، باب فضل من استبرأ لدينه، ١/٢٠، ح/٥٢، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب المساقاة، باب أخذ الحلال وترك الشبهات، ٣/١٢١٩، ح/١٥٩٩.
² النعمان بن بشير بن سعد بن ثعلبة بن الجلاس، وولد النعمان: سنة اثنتين، وسمع من النبي صلى الله عليه وسلم وعد من الصحابة الصبيان باتفاق. قتل بقرية بيرين، قتله خالد بن خلي بعد وقعة مرج راهط، في آخر سنة أربع وستين، ينظر: المزي، تهذيب الكمال، مرجع سابق: ٢٩/٤١٦، والذهبي، سير أعلام النبلاء، م. س: ٣/٤١١.

إِذَا صَلَحَتْ، صَلَحَ الْجَسَدُ كُلُّهُ، وَإِذَا فَسَدَتْ، فَسَدَ الْجَسَدُ كُلُّهُ، أَلَا وَهِيَ الْقَلْبُ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: المحافظة على أمور الدين ومراعاة المروءة، والسعي في صلاح القلب وحمايته من الفساد¹.

الوسيلة: استخدم النبي صَلَّى الله عليه وسلم مهارةً من مهارات التحدث، وهو سحر التضاد في قوله: (الحلال بين والحرام بين)، وهي عبارة سهلة الفهم قليلة الكلمات، ومترننة (حلال) — (حرام) والخاتمة إيجابية (بين) وهذا كله يجعل العبارة أقوى وأيسر تذكراً وترديداً، وهذا إن دلّ على شيءٍ فإنّما يدلّ حكمة، وتبصر النبي صَلَّى الله عليه وسلم، وقدرته على التحكم بتضادّ الجمل بشكلٍ مميز².

يضاف إلى ذلك أيضاً تحدّثه صَلَّى الله عليه وسلم بطريقة التأكيد، وعدم التردّد من خلال استخدامه لكلمة (إنّ) ممّا يدلّ على الثقة بالنفس، وتحدّث أيضاً بصيغة الإثبات، وعلى نحوٍ إيجابيٍّ، عندما قال: (فمن اتقى الشبهات، فقد استبرأ لدينه

¹ ينظر لكل ما سبق من شرح الحديث: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١١/٢٧ - ٣٠، وابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١/١٢٦ - ١٢٩.

² ينظر هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق: ص ١٢٠.

وعرضه) ، وعندما قال: (ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام) ، وعندما قال: (ألا وإن في الجسد مضغة إذا صلحت صلح الجسد كله وإذا فسدت فسد الجسد كله ألا وهي القلب) ، وغيره، ثم شبه محارم الله بحمي الملك ليزيد من تأثير معاني العبارات في نفوس الصحابة.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

المطلب الثاني: تكراره صلى الله عليه وسلم القول لتأكيد مضمونه

ما رواه أحمد والترمذي وابن ماجه¹ عن معاذ بن جبل² قال: يَا نَبِيَّ اللَّهِ، حَدَّثَنِي بِعَمَلٍ يُدْخِلُنِي الْجَنَّةَ لَا أَسْأَلُكَ عَنْ شَيْءٍ غَيْرِهَا. قَالَ نَبِيُّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «بَخٍ بَخٍ بَخٍ³ لَقَدْ سَأَلْتَ بِعَظِيمٍ، لَقَدْ سَأَلْتَ بِعَظِيمٍ، ثَلَاثًا، وَإِنَّهُ لَيَسِيرٌ عَلَيَّ مَنْ أَرَادَ اللَّهَ بِهِ الْخَيْرَ، وَإِنَّهُ لَيَسِيرٌ عَلَيَّ مَنْ أَرَادَ اللَّهَ بِهِ الْخَيْرَ، وَإِنَّهُ لَيَسِيرٌ عَلَيَّ مَنْ أَرَادَ اللَّهَ بِهِ الْخَيْرَ» فَلَمْ يُحَدِّثْهُ بِشَيْءٍ إِلَّا قَالَهُ لَهُ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ يَعْنِي أَعَادَهُ عَلَيْهِ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ؛ حِرْصًا لِكَيْ مَا يُتَقَنَّهُ عَنْهُ، فَقَالَ نَبِيُّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «تُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ، وَتُقِيمُ الصَّلَاةَ، وَتَعْبُدُ اللَّهَ وَحْدَهُ لَا تُشْرِكُ بِهِ شَيْئًا حَتَّى تَمُوتَ، وَأَنْتَ عَلَيَّ ذَلِكَ» فَقَالَ: يَا نَبِيَّ اللَّهِ، أَعِدْ لِي

¹ مسند أحمد، مرجع سابق: حديث معاذ بن جبل، ٣٦/٤٣٣، ح/ ٢٢١٢٢، وسنن الترمذي، مرجع سابق: أبواب الإيمان عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في حرمة الصلاة، ٥/١١، ح/ ٢٦١٦، وسنن ابن ماجه، مرجع سابق: كتاب الفتن، باب كف اللسان في الفتنة، ٢/١٣١٤، ح/ ٣٩٧٣. قال الترمذي عن هذا الحديث: «هذا حديث حسن صحيح».

² معاذ بن جبل بن عمرو بن أوس بن عائذ بن عدي بن كعب، أبو عبد الرحمن الأنصاري الخزرجي، كانت وفاته بالطاعون في الشام سنة سبع عشرة أو التي بعدها، عاش أربعًا وثلاثين سنة، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٦/١٠٧.

³ بَخ: كلمة إعجاب، وقد تخفف وتثقل، ينظر: ابن بطال، شرح صحيح البخاري، م، س: ٣/٤٨٠.

فَأَعَادَهَا لَهُ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ ثُمَّ قَالَ نَبِيُّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنْ شِئْتَ حَدَّثْتُكَ يَا مُعَاذُ بِرَأْسِ هَذَا الْأَمْرِ، وَقَوَامِ هَذَا الْأَمْرِ وَذُرْوَةِ السَّنَامِ». فَقَالَ مُعَاذُ: بَلَى بِأَبِي وَأُمِّي أَنْتَ يَا نَبِيَّ اللَّهِ فَحَدَّثَنِي. فَقَالَ نَبِيُّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنَّ رَأْسَ هَذَا الْأَمْرِ أَنْ تَشْهَدَ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، وَإِنَّ قَوَامَ هَذَا الْأَمْرِ إِقَامَ الصَّلَاةِ، وَإِيتَاءَ الزَّكَاةِ، وَإِنَّ ذُرْوَةَ السَّنَامِ مِنْهُ الْجِهَادُ فِي سَبِيلِ اللَّهِ، إِنَّمَا أُمِرْتُ أَنْ أَقَاتِلَ النَّاسَ حَتَّى يُقِيمُوا الصَّلَاةَ وَيُؤْتُوا الزَّكَاةَ، وَيَشْهَدُوا أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ وَأَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، فَإِذَا فَعَلُوا ذَلِكَ فَقَدِ اعْتَصَمُوا وَعَصَمُوا دِمَاءَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ إِلَّا بِحَقِّهَا، وَحَسَابُهُمْ عَلَى اللَّهِ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. سألته معاذ بن جبل رضي الله عنه عن عمل يدخله الجنة، ولا يضطر ليسأل غيره بعد فأجابه رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لقد سألت عن عمل عظيم، لأن دخول الجنة والنجاة من النار أمر عظيم جداً، لأجله أنزل الله الكتب، وأرسل الرسل فدلّه أن يؤمن بالله، ولا يشرك بعبادته أحداً، واليوم الآخر، ويطبق الصلاة ويستمر على ذلك حتى يموت، ثم أراد أن يزيد فقال: هل تريد أن أدلك على رأس الدين، وما يقوم به، وعلى أعلى ما فيه؟ فردّ معاذ رضي الله عنه: بلى.

فقال: رأس الدين شهادة ألا إله إلا الله وأنّ محمّداً رسول الله، وقوامه إقامة الصلاة، وإيتاء الزكاة، وأعلى درجاته الجهاد في سبيل الله، وأنّ الله أمره أن يقاتل النّاس حتى يشهدوا ألا إله إلا الله، وأنّ محمّداً عبده ورسوله، ويقيموا الصلاة، ويؤتوا الزكاة، فمن فعل هذا من النّاس صارت دماؤهم، وأموالهم مصادرةً، ومحرمّةً، وهذا يدلّ على أنه كان عند هذا القول مأموراً بالقتال، ويقتل من أبى الإسلام، وهذا كله بعد هجرته إلى المدينة، ومن المعلوم بالضرورة أنّ النبي صلّى الله عليه وسلّم كان يقبل من كل من جاءه يريد الدخول في الإسلام الشّهادتين فقط ويعصم دمه بذلك، ويجعله مسلماً، ولم يكن صلّى الله عليه وسلّم يشترط على من جاءه يريد الإسلام أن يلتزم الصلاة والزكاة. إلا بحقّ الإسلام كقتل النّفس التي حرّم الله إلا بالحقّ، والزنى بعد الإحصان والرّدة ومن حقها الامتناع من الصلاة والزكاة بعد الدخول في الإسلام كما فهمه الصحابة رضي الله عنهم فما يسروّنه من كفرٍ، ومعصية يعني إذا قالوها بلسانهم، وباشروا الأفعال بجوارحهم يقنع منهم به ولم يفتش عن قلوبهم¹.

الرسالة:

١ - وجوب حرص المسلم لدخول الجنّة؛ وأنّ الأعمال الصالحة سببٌ لدخولها.

¹ ينظر: السعدي إسماعيل بن محمد بن محمّد بن ماحي السعدي الأتصاري (ت: ١٤١٧هـ)، التحفة الربانية في شرح الأربعين حديثاً النووي - ومعها: شرح الأحاديث التي زادها ابن رجب الحنبلي، مطبعة دار نشر الثقافة - الإسكندرية، ط١، ١٣٨٠ هـ: ص٦٨، والمباركفوري، تحفة الأحوزي، مرجع سابق: ٧/٣٠٥، والمباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ص١٠٠، وحاشية السندي على ابن ماجة، مرجع سابق: ٢/٤٧٣، والمنّاوي زين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري (ت: ١٠٣١هـ)، المناوي، فيض القدير شرح الجامع الصغير، المكتبة التجارية الكبرى - مصر، ط١، ١٣٥٦هـ: ٢/١٨٨.

٢ - أن التوفيق بيد الله عز وجل، فمن يسر عليه الهداية اهتدى، ومن لم يسر عليه، لم يسر له ذلك .

٣ - لا بدّ لدخول الجنة الإتيان بأركان الإسلام الخمسة، وهي: التوحيد والصلاة والزكاة والصيام والحج، وأن الصلاة من الإسلام بمنزلة العمود الذي تقوم عليه الخيمة، يذهب الإسلام بذهابها، كما تسقط الخيمة بسقوط عمودها .

٤ - فضل الجهاد، وعظم أمره¹ .

الوسيلة: تكرار الكلام. للقد كرر رسول الله صلى الله عليه وسلم عباراته ثلاث مرات ليؤكد مضمون كلامه، وينبه المخاطب على أهميته، ولكي يفهمه السامع، ويتقنه كما ظهر من قول معاذ رضوان الله عليه " فَلَمْ يُحَدِّثْهُ بِشَيْءٍ إِلَّا قَالَ لَهُ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ يَعْنِي أَعَادَهُ عَلَيْهِ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ ؛ حَرِصًا لِكَيْ مَا يُتَقِنَهُ عَنْهُ " . وكانت هذه عادته صلى الله عليه وسلم، فتكرار الرسالة يزيد في انتباه المتلقي للرسالة، وتذكرها وحفظها في الذاكرة مما يقوي من تأثير الرسالة .

كذلك نبه النبي صلى الله عليه وسلم إلى أهمية الرسالة المطروحة من خلال إظهار إعجابه به بقوله " بخ بخ بخ " وبقوله " لَقَدْ سَأَلْتُ بِعَظِيمٍ، لَقَدْ سَأَلْتُ بِعَظِيمٍ، ثَلَاثًا " .

المستقبل: سيدنا معاذ رضي الله عنه الذي أظهر النبي صلى الله عليه وسلم اهتماماً بالغاً بسؤاله مما يزيد في تحفيزه، وتحفيز غيره على السؤال عن مهمات الدين .

¹ ينظر: التحفة الربانية في شرح الأربعين حديثاً النووي، م. س: ٦٩.

المطلب الثالث: تأكيد صلي الله عليه وسلم التعليم بالقسم تنبيهاً لأهمية ما يقول وتقوية للحكم

ما رواه البخاري¹ عن أبي شريح²، أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «وَاللَّهِ لَا يُؤْمِنُ، وَاللَّهِ لَا يُؤْمِنُ، وَاللَّهِ لَا يُؤْمِنُ» قِيلَ: وَمَنْ يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: «الَّذِي لَا يَأْمَنُ جَارُهُ بَوَائِقِهِ»³.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: عظم حق الجار وشناعة الاعتداء عليه لدرجة أن النبي صلى الله عليه وسلم نفى الإيمان عمّن يؤذي جاره بالقول أو الفعل ومراده الإيمان الكامل ولا شك أن العاصي غير كامل الإيمان.

قال النووي رحمه الله: " عن نفي الإيمان في مثل هذا جوابان أحدهما أنه في حق المستحل والثاني أن معناه ليس مؤمناً كاملاً"⁴. ويحتمل أن يكون المراد أنه لا يجازى مجازاة المؤمن بدخول الجنة من أول وهلة مثلاً، أو أن هذا خرج مخرج

1 صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب الأدب، باب إثم من لا يأمن جاره بوائقه، ٨/١٠، ح/٦٠١٦،
2 أبو شريح الخزاعي العدوي الكعبي، له صحبة. قيل: اسمه خويلد بن عمرو بن صخر بن عبد العزى أسلم يوم فتح مكة، وكان يحمل أحد ألوية بني كعب الثلاثة يومئذ. مات بالمدينة سنة ثمان وستين، وقد روى عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أحاديث. ينظر: المزني، تهذيب الكمال، م. س: ٣٣/٤٠٠.

3 البوائق جمع بائة وهي الغائلة والداهية والفتك، ينظر: النووي، على شرح مسلم: ٢/١٧.

4 المصدر نفسه.

الزجر والتغليظ، وظاهره غير مراد، والله أعلم¹.

الوسيلة: القسم. أراد النبي صلى الله عليه وسلم وهو الصادق المصدوق أن يبين أهمية وعظم حق الجار وشناعة الاعتداء عليه؛ فبدأ حديثه بالقسم، وكرره ثلاثاً؛ والقسم من الأدلة العاطفية التي تثير مشاعر المستمعين، وتحملهم على تصديق الكلام، مما دفع الصحابة رضوان الله عليه عندما سمعوا رسول الله صلى الله عليه وسلم، وهو يحلف ثلاثاً إلى سؤاله عن ذلك الشخص الذي يستحق نفي الإيمان عنه.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

المطلب الرابع: إثارته صلى الله عليه وسلم السامع بتكرار النداء مع تأخير الجواب

ما رواه البخاري² عن معاذ بن جبل رضي الله عنه، قال: بينما أنا رديف³ النبي صلى الله عليه وسلم، ليس بيني وبينه إلا آخره الرجل⁴، فقال: «يا معاذ» قلت: لبيك يا رسول الله وسعديك، ثم سار ساعة، ثم قال: «يا معاذ» قلت:

1 ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١٠/٤٤٠.

2 صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب الرقاق، باب من جاهد نفسه في طاعة الله: ٨/١٠٥، ح/ ٦٥٠، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الإيمان، باب من لقي الله بالإيمان وهو غير شك فيه دخل الجنة وحرم على النار، ١/٥٨، ح/ ٣٠.

3 الرديف والرديف: الراكب خلف الراكب بإذنه، وردف كل شيء مؤخره، وأصله من الركوب على الرديف، وهو العجز ولهذا قيل للراكب الأصلي ركب صدر الدابة، وردفت الرجل إذا ركبت وراءه وأردفته إذا أركبته، وراءك، وقد أفرد بن منده أسماء من أردفه النبي صلى الله عليه وسلم خلفه فبلغوا ثلاثين نفساً، ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١١/٣٣٩.

4 آخره الرجل: بفتح الراء وسكون الحاء المهملة هو للبعير كالسرج للفرس، وآخره بالمد وكسر المعجمة بعدها راء، هي العود الذي يجعل خلف الراكب يستند إليه، ينظر: ابن بطال، شرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٩/٥٠.

لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ، ثُمَّ سَارَ سَاعَةً، ثُمَّ قَالَ: «يَا مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ» قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ، قَالَ: «هَلْ تَدْرِي مَا حَقُّ اللَّهِ عَلَى عِبَادِهِ؟» قُلْتُ: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، قَالَ: «حَقُّ اللَّهِ عَلَى عِبَادِهِ أَنْ يَعْبُدُوهُ وَلَا يَشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا» ثُمَّ سَارَ سَاعَةً، ثُمَّ قَالَ: «يَا مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ» قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ، قَالَ: «هَلْ تَدْرِي مَا حَقُّ الْعِبَادِ عَلَى اللَّهِ إِذَا فَعَلُوهُ» قُلْتُ: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، قَالَ: «حَقُّ الْعِبَادِ عَلَى اللَّهِ أَنْ لَا يُعَذَّبَهُمْ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم. أراد أن يعلم معاذاً رضي الله عنه عن حق الله تعالى على العباد؛ وهو أن يعبدوه ولا يكفروا به بعمل الطاعات وترك المعاصي، وأن الله أوجب على نفسه إذا عبده الناس وتركوا معصيته أن يجازيهم بعدم تعذيبهم.

الرسالة: بيان حق الله على عباده وهو إفراده بالعبودية، وبيان حق المؤمنين العابدين على الله وهو رفع العذاب عنهم.

الوسيلة: تكرار النداء، ثم تأخير الجواب عن السؤال؛ فحتى يزيد النبي صلى الله عليه وسلم من تودده لمعاذ رضوان الله عليه ناداه باسمه وكرّر ذلك أكثر من مرة ليزيد في جلب انتباهه، وهي مهارة عظيمة في كسب محبة الآخرين واهتمامهم فمناداة الإنسان باسمه يترك أثراً طيباً في نفسه، لأن اسمه أحبّ الأسماء إليه،

كيف لا وشخصيته كلها تتلخص في اسمه . وهنا تظهر الاستمالة العاطفية، حيث بدأ أثرها على معاذ رضي الله عنه فصار يقول لرسول صلى الله عليه وسلم: لبيك وسعديك، وكان عليه الصلاة والسلام بعد أن يسأل ينتظر الإجابة من سيدنا معاذ رضي الله عنه، ثم يجيب بعد أن يظهر سيدنا معاذ عجزه عن الإجابة .

المستقبل: سيدنا معاذ رضي الله عنه الذي كان أدبه عالياً مع رسول الله صلى الله عليه وسلم عندما سأله، فتبرأ من علمه ونسب العلم لله ورسوله، وما أجمل رده لبيك وسعديك فور سماع نداء النبي صلى الله عليه وسلم له¹.

المطلب الخامس: أسلوب السؤال

إنَّ طرح السؤال من أكثر الأساليب الإقناعية فاعليةً، ويعتمد على هذا الأسلوب عظماء الإقناع والناجحون في التأثير على الآخرين لغرس أفكارهم، لأنَّ الأسئلة تعطي القائم بالإقناع القوة والقدرة على توجيه منحى الكلام بل الموضوع بدقة، وفيما يأتي بعض المواقف التي حصلت مع رسول الله صلى الله عليه وسلم التي تبرز أهمية هذا الأسلوب .

*الأسئلة الاستهلاكية: وهي أسئلة البداية الحسنة، وغرضها تهيئة المناخ اللازم لنجاح المناقشة أو المقابلة أو الحوار، من خلال محاولة اكتساب ثقة المتحدث واستثارته عاطفياً من خلال الأسئلة أو من خلال الإشادة ببعض مجالات العمل والأنشطة الشخصية .

¹ ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١٠/٣٩٨ .

الموقف الأول: السؤال لتوضيح مفهوم جديد.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: «أَتَدْرُونَ مَا الْمُفْلِسُ؟»
 قَالُوا: الْمُفْلِسُ فِينَا مَنْ لَا دَرَاهِمَ لَهُ وَلَا مَتَاعَ، فَقَالَ: «إِنَّ الْمُفْلِسَ مِنْ أُمَّتِي يَأْتِي يَوْمَ
 الْقِيَامَةِ بِصَلَاةٍ، وَصِيَامٍ، وَزَكَاةٍ، وَيَأْتِي قَدْ شَتَمَ هَذَا، وَقَذَفَ هَذَا، وَأَكَلَ مَالَ
 هَذَا، وَسَفَكَ دَمَ هَذَا، وَضَرَبَ هَذَا، فَيُعْطَى هَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ، وَهَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ،
 فَإِنْ فَنِيَتْ حَسَنَاتُهُ قَبْلَ أَنْ يُقْضَى مَا عَلَيْهِ أَخَذَ مِنْ خَطَايَاهُمْ فَطُرِحَتْ عَلَيْهِ، ثُمَّ
 طُرِحَ فِي النَّارِ»¹.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم. سأل أصحابه أولاً، ثم بعد تبينه جواب أصحابه أخبرهم بمعنى المفلس، لكي ينبههم إلى المعنى الحقيقي للمفلس، وقد استخدم صلى الله عليه وسلم هنا استمالة التخويف عندما ذكر عقوبة المفلس الحقيقي أنها النار.

الرسالة: تبين المعنى الحقيقي للمفلس².

الوسيلة: السؤال المفتوح، وهو مثله مثل غيره من الطرق الجيدة لتجميع المعلومات، لكن الأسئلة المفتوحة أي التي ليس لها نهاية محددة لها أثرها الكبير

1 أخرجه مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب تحريم الظلم، ٤/١٩٩٧، ح/٢٥٨١.

2 شرح النووي على مسلم، م، س: ١٦/١٣٦.

في المناقشة، وتساعد على الحوار السلس واستجلاب المعلومات، فهي تخلق نوعاً من الود، والاندماج بين المتحدثين، وهنا لجأ النبي عليه الصلاة والسلام لهذا النوع من الأسئلة، فدفع بالصحابة (المسؤولين) إلى إعطاء إجابة كاملة لأن من حسنات الأسئلة المفتوحة أن الشخص يستخدم مشاعره، ومعرفته الخاصة فيها، ولا يتفاجأ المسؤول بالسؤال الموجه إليه، بل يشعر بجوٍ من الراحة¹.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم الذين أجابوا النبي صلى الله عليه وسلم إجابةً كاملةً فقالوا: "المُفْلِسُ فِينَا مَنْ لَا دِرْهَمَ لَهُ وَلَا مَتَاعَ".

٢: السؤال للاستفسار والتثبت.

ما رواه البخاري ومسلم² عن أنسٍ أَنَّهُ قَالَ: جَاءَ ثَلَاثَةٌ رَهْطٍ³ إِلَى بُيُوتِ أَزْوَاجِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، يَسْأَلُونَ عَنْ عِبَادَةِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَلَمَّا أُخْبِرُوا كَانَهُمْ تَقَالُوهَا⁴، فَقَالُوا: وَإَيْنَ نَحْنُ مِنَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؟ قَدْ غُفِرَ لَهُ مَا تَقَدَّمَ مِنْ ذَنْبِهِ وَمَا تَأَخَّرَ، قَالَ أَحَدُهُمْ: أَمَا أَنَا فَإِنِّي أُصَلِّي اللَّيْلَ أَبَدًا، وَقَالَ آخَرُ: أَنَا أَصُومُ الدَّهْرَ وَلَا أَفْطِرُ، وَقَالَ آخَرُ: أَنَا أَعْتَزِلُ النِّسَاءَ فَلَا أَنْزُوجُ أَبَدًا، فَجَاءَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَيْهِمْ، فَقَالَ: «أَنْتُمْ الَّذِينَ قُلْتُمْ كَذَا

¹ ينظر: تيرى. جيه. فادم، فن السؤال، مكتبة جرير، ط١، ٢٠١١: ص ١١١.

² صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب النكاح، باب الترغيب في النكاح، ٧/٢، ح/٥٠٦٣، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب النكاح، باب استحباب النكاح لمن تافت نفسه إليه، ووجد مؤنه، واشتغال من عجز عن المؤن بالصوم، ٢٠/٢١، ح/١٤٠١.

³ الرهط من ثلاثة إلى عشرة والنفر من ثلاثة إلى تسعة، وكل منهما اسم جمع لا واحد له من لفظه،

ينظر: ابن حجر، فتح الباري، م، س: ٩/١٠٤، وشرح النووي على مسلم: ٩/١٧٦.

⁴ تقالوها: بتشديد اللام المضمومة أي استقلوها وأصل تقالوها تقالوها أي رأى كل منهم أنها قليلة، ينظر: المصدران نفسها.

وَكَذَآءِ، أَمَا وَاللَّهِ إِنِّي لِأَخْشَاكُمُ لِلَّهِ وَأَتْقَاكُمُ لَهُ، لَكِنِّي أَصُومُ وَأُفْطِرُ، وَأُصَلِّي وَأَرْقُدُ، وَأَتَزَوَّجُ النِّسَاءَ، فَمَنْ رَغِبَ عَن سُنَّتِي فَلَيْسَ مِنِّي».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم. الذي سمع بمقالة بعض أصحابه الذين أرادوا أن يتشدّدوا في العبادة؛ فحمد الله، وأثنى عليه، وقال: ما بال أقوامٍ قالوا، – لم يذكر – أسماءهم رفقا بهم وستراً لهم، فأعلمهم أنّه مع كونه يبالغ في منع التشديد في العبادة لكنّه أخشى الله، وأتقى من الذين يشددون على أنفسهم، وإنّما كان كذلك لأنّ المشدّد لا يأمن من الملل بخلاف المقتصد فإنّه أمكن لاستمراره وخير العمل ما داوم عليه صاحبه، فمن ترك طريقته، وأخذ بطريقة غيره فليس منه¹.

الرسالة: التحذير من التشديد على النفس في العبادة إلى الدرجة التي تؤدي إلى تحريم المباحات².

الوسيلة: السؤال. قبل أن يصدر رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم الحكم، أو يقوم بتصحيح المفاهيم، بادر إلى السؤال لكي يتثبت، ويتبين حقيقة الخبر، وهذا النوع من الأسئلة يسمّى الأسئلة التقريرية، وهو أسلوبٌ بديعٌ من رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم، وبعد التثبت لم يظهر النبي صَلَّى الله عليه وسلّم نفسه بمظهر الناقد،

¹ ابن حجر، فتح الباري، م، س: ٩/١٠٤، وشرح النووي على مسلم: ٩/١٧٦.

² المصدران السابقان.

بل ظهر بصورة المعلم¹، وبين لهم أن لهم لن يبلغوا تقواه، وخشيته لله لأن ذلك مناقض لمقام النبوة،

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم الذين أرشدهم رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى التصرف الصحيح رحمة بهم، وقد استخدم صلى الله عليه وسلم استمالة التخويف، فحذر من مغبة مخالفة طريقته في العبادة، منتزعاً بذلك أي شعور للحاجة إلى تلك الأعمال الشديدة.

٣: السؤال لبيان أمر اعتقادي

ما رواه الترمذي² عن عمران بن حصين³، قال: قال النبي صلى الله عليه وسلم لأبي: «يا حصين كم تعبد اليوم إلها؟» قال أبي: سبعة ستة في الأرض وواحدًا في السماء. قال: «فأيهم تعد لرغبتك ورهبتك؟» قال: الذي في السماء. قال: «يا حصين أما إنك لو أسلمت علمت كلمتين تنفعانك». قال: فلما أسلم

¹ ينظر: تيرى. جيه. فادم، فن السؤال، مرجع سابق: ص ٩٠.

² أخرجه الترمذي: باب جامع الدعوات عن النبي صلى الله عليه وسلم، ٥/٩١٥، ح/ ٣٤٨٣. قال الترمذي: سألت محمداً (أي البخاري) عن هذا الحديث فلم يعرفه إلا من حديث أبي معاوية، قال محمداً: وروى موسى بن إسماعيل هذا الحديث عن جويرية بن بشير، عن الحسن عن عمران بن حصين في هذا الله عليه وسلم مرسلاً. قال أبو عيسى (الترمذي): وحديث الحسن عن عمران بن حصين في هذا أشبه عندي وأصح. وقد روي هذا الحديث من غير هذا الوجه عن عمران بن حصين. روى إسرائيل، عن منصور، عن ربيعي بن حراش، عن عمران بن حصين، عن أبيه، عن النبي صلى الله عليه وسلم، شيئاً من هذا، ينظر: الترمذي أبو عيسى محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، (ت: ٢٧٩هـ)، علل الترمذي الكبير، تحقيق: صبحي السامرائي، أبو المعاطي النوري، محمود خليل الصعيدي عالم الكتب، مكتبة النهضة العربية - بيروت، ط: ١٤٠٩: ص ٣٦٤.

³ عمران بن حصين بن عبيد بن خلف الخزاعي القدوة الإمام صاحب رسول الله صلى الله عليه وسلم أبو نجيد الخزاعي. أسلم هو وأبوه وأبو هريرة سنة سبع، وتوفي سنة اثنتين وخمسين رضي الله عنه، ينظر: الذهبي، سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: ٢/٥٠٨.

حُصَيْنٌ قَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ عَلَّمَنِي الْكَلِمَتَيْنِ اللَّتَيْنِ وَعَدْتَنِي، فَقَالَ: " قُلْ: اللَّهُمَّ
أَلْهِمْنِي رُشْدِي، وَأَعِزَّنِي مِنْ شَرِّ نَفْسِي « .

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المُرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، حيث حُصَيْنًا والد عمران بن حصين رضي الله عنهما كم آلهة يعبد من دون الله؟ فقال ستة من الأصنام، والإله الذي في السماء، فسأله مستنكراً أيّ هذ الآلهة تخصّه لنفعك حين ترجو وتخاف، وتلتجئ إليه إذا نابتك نائبة؟ فقال حُصَيْنٌ: الذي في السماء، فكأنّ النبي عليه الصلّاة والسّلام أراد أن ينبّهه إلى فضيلة التوحيد، الذي هو جوهر الدين الذي جاء به صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فقال له رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ له: لو أسلمت علّمتك دعاءين، فلما أسلم حُصَيْن رضي الله عنه، قال: علّمني الدعاءين اللذين وعدتني يا رسول الله، فقال له رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: قل: اللَّهُمَّ أَلْهِمْنِي رُشْدِي أَيَّ وَفَقْنِي إِلَى الرَّشْدِ وَهُوَ الْإِهْتِدَاءُ إِلَى الصَّلَاحِ، وَأَعِزَّنِي مِنْ شَرِّ نَفْسِي أَيَّ أَجْرَنِي وَاحْفَظْنِي مِنْ شَرِّهَا فَإِنَّهَا مَنبَعُ الْفَسَادِ¹.

الرسالة: التنبيه إلى فضيلة التوحيد.

الوسيلة: السؤال، حيث كان السؤال من الأسئلة الاستدرجية (المثيرة للقلق) ، وهي التي تضطرّ المتلقّي إلى التأمل، أو الغضب بحيث يستطيع القائم بالإقناع دفع

¹ ينظر: المباركفوري، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، م، س: ٩/٣١٩.

المتلقي إلى التفكير الجاد في دلائل، وآثار مسألة، أو مشكلة معينة. فأحدث بذلك خلخلة في عقل الصحابي حصين ثم أتبعه بأسلوب الترغيب، وهو من الأدلة العاطفية، عندما قال له: « يَا حُصَيْنُ أَمَا إِنَّكَ لَوْ أَسَلَمْتَ عَلَّمْتُكَ كَلِمَتَيْنِ تَنْفَعَانِكَ ». فكانت طريقة مذهلة من رسولنا الكريم حيث حطّم اعتقاد الصحابي بتعدد الآلهة، حتى وصل إلى اليقين بوحدانية الإله فأعلن إسلامه، ثم طلب جائزته من رسول الله، فلم يتنكر النبي عليه الصلاة والسلام، ولم يؤجله إنما أجابه على الفور، وعلمه ماذا يقول، ممّا يدل على اهتمام النبي صلى الله عليه وسلم بالصحابي (وهذه مهارة أخرى) ومصداقيته.

المستقبل: الصحابي الجليل حصين¹ والد عمران بن حصين رضي الله عنه.

المطلب السادس: أسلوب القصة

١ - ما رواه البخاري ومسلم¹ عن عبد الرحمن، حدثه أنه سمع أبا هريرة رضي الله عنه، أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: «بَيْنَمَا كَلْبٌ يُطِيفُ² بِرَكِيَّةٍ³ قَدْ كَادَ يَقْتُلُهُ الْعَطَشُ، إِذْ رَأَتْهُ بَغِيٌّ مِنْ بَغَايَا بَنِي إِسْرَائِيلَ فَنَزَعَتْ

1 أخرجه البخاري: كتاب أحاديث الأنبياء، باب حديث الغار، ٤/١٧٣، ح/ ٣٤٦٧، وأخرجه مسلم: كتاب السلام، باب فضل ساقى البهائم المحترمة وإطعامها، ٤/١٧٦١، ح/ ٢٢٤٥.

2 يطيف بضم أوله من أطاف يقال أطففت بالشيء إذا أدمت المرور، ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ٦/٥١٦، العيني عمدة القاري، مرجع سابق: ٣/٤٣.

3 بركيّة: بفتح الراء وكسر الكاف، وتشديد التحتانية البئر مطوية، أو غير مطوية وغير المطوية يقال لها جب، وقلبي، ولا يقال لها بئر حتى تطوى، وقيل الركي البئر قبل أن تطوى فإذا طويت فهي الطوي، ينظر: المصدران نفسهما.

موقها¹، فاستقت له به، فسقته إياه، فغفر لها به».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم² يخبر عن حادثة وقعت في بني إسرائيل أنه بينما كلبٌ يمرّ ببئرٍ لظمئه كاد يقتله العطش لاشتداده به إذ رآته زانيةً، من بغايا بني إسرائيل، فنزعت خفها فاستقت له، فسقته حتى روى، فغفر الله ذنبها.

الرسالة: أن في سقي كل حيوانٍ أجرًا لكن بشرط أن لا يكون مأمورًا بقتله كالحية وغيرها³.

الوسيلة: القصة؛ فلما أراد النبي صلى الله عليه وسلم أن يبين لأصحابه ثواب الإحسان لخلق الله، وعظيم أجره، فجاء بقصة حدثت على عهد بني إسرائيل، وبدأها بكلمة (بينما) ليشد انتباههم، وذلك ليثير عواطفهم، فيدفعهم لاستنتاج الفائدة والغاية من القصة مما يزيد من اقتناعهم، وقبولهم وشوقهم لحديث النبي صلى الله عليه وسلم، ويضمن تذكركم من قبل الصحابة لأن القصة تجعل الفكرة حية في الأذهان، وقد كان أسلوب النبي صلى الله عليه وسلم عظيمًا في إيراد القصة لأنها تحقق رغبة الصحابة الذين كانوا يحرصون على تحصيل الأجر والثواب رغبةً منهم رضا ربهم وجنته.

¹ موقها: بضم الميم وسكون الواو وفي آخره قاف، قال بعضهم: هو الخف، لا بل الموق هو الذي يلبس فوق الخف ويقال له: الجرموق أيضًا، وهو فارسي معرب، ينظر: المصدران نفسيهما.

² ينظر: المصدران نفسيهما.

³ القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٥/٤٢٩.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم الذي استخدم معهم رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الاستمالة العاطفية بأن ذكر ما يلبي احتياجاتهم، وهو تحصيل مغفرة الله تعالى .

٢ - ما رواه البخاري ومسلم¹ هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ، أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، يَقُولُ: « بَيْنَا امْرَأَةٌ تُرَضِعُ ابْنَهَا إِذْ مَرَّ بِهَا رَاكِبٌ وَهِيَ تَرْضِعُهُ، فَقَالَتْ لِلَّهِمَّ لَا تَمِتْ ابْنِي، حَتَّى يَكُونَ مِثْلَ هَذَا، فَقَالَ: اللَّهُمَّ لَا تَجْعَلَنِي مِثْلَهُ، ثُمَّ رَجَعَ فِي الشَّدِيِّ، وَمُرَّ بِامْرَأَةٍ تَجْرُرُ وَيَلْعَبُ بِهَا²، فَقَالَتْ: اللَّهُمَّ لَا تَجْعَلْ ابْنِي مِثْلَهَا، فَقَالَ: اللَّهُمَّ اجْعَلْنِي مِثْلَهَا، فَقَالَ أَمَّا الرَّاَكِبُ فإِنَّهُ كَافِرٌ، وَأَمَّا الْمَرْأَةُ فَإِنَّهُمْ يَقُولُونَ لَهَا تَزْنِي، وَتَقُولُ حَسْبِيَ اللهُ، وَيَقُولُونَ تَسْرِقُ، وَتَقُولُ حَسْبِيَ اللهُ.»

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ .

الرسالة: عدم الحكم على الناس بظواهرهم، كرامة المتهم وهو بريء على الله عزَّ

1 صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب أحاديث الأنبياء، باب حديث الغار، ٤/١٧٣، ح/ ٣٤٦٦، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب البر والصلة والآداب، باب تقديم بر الوالدين على التطوع بالصلاة وغيرها، ٤/١٩٧٦١، ح/ ٢٥٥٠.

2 يلعب بها: يضم الباء وسكون اللام وفتح العين أي تضرب، ينظر: القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٥/٤٢٩.

وجل 1 .

الوسيلة: القصة، أراد النبي صلى الله عليه وسلم أن يبين لأصحابه عظم كرامة المؤمن الذي اتهم بفعلٍ وهو بريءٌ منه عند ربه، وحقارة أمر الكافر، على الرغم من مظهره الجميل، وألاً يتسرّع العبد في الحكم على الناس، فجاء صلى الله عليه وسلم بقصةٍ تخبر كيف أنطق الله طفلاً، وهو في المهد ليكشف حقائق الأمور، فكان اختيار النبي صلى الله عليه وسلم لهذه القصة بديعاً لما لها من أثرٍ في النفوس لأنَّ فيها أمرٌ غريبٌ، وخارقٌ للعادة، فهزَّ النبي صلى الله عليه وسلم بهذه القصة العواطف، وحرك المشاعر ممَّا لا يدع مجالاً للشكِّ في عظمة النبي صلى الله عليه وسلم، وقدرته على الإقناع.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الذي ظهر في هذا المبحث لدى الباحث استخدام رسول الله صلى الله عليه وسلم بعض الأساليب من خلال ألفاظه، وقد تمكَّن النبي صلى الله عليه وسلم من شدَّ انتباه المستمعين له، وتأكيد كلامه، وكسب ودَّ أصحابه من خلال حديثه قبل أن يعرض فكرته التي يريد إقناعهم بها. فاستخدم أسلوب سحر التضاد، وتكرار العبارة، والقسم، ومناداة المستمعين بأسمائهم، والسؤال والقصة، فكان صلى الله عليه وسلم عظيماً في حوارهِ عظيماً في إقناعه المليء بالودِّ والهدوء والسكينة فكانت كلماته تنزل كالماء الزلال في قلوب المستمعين إليه من أصحابه.

¹ ينظر المصدر نفسه.

المبحث الثاني الأساليب العقلية

سوف يتناول الباحث في هذا المبحث الأساليب الإقناعية التي استخدمها رسول الله صلى الله عليه وسلم في حوارهِ مع أصحابه، وهي أسلوب التمثيل والقياس والتدرج.

المطلب الأول: أسلوب التمثيل

يعدّ تمثيل الأفكار من الأدلة العقلية ضمن قسم الحجج التي تقع ضمن الأساليب الإقناعية، ويعتبر التشبيه من الأدلة العاطفية ضمن قسم الحجج، ويوجد المتبع للمنهج النبوي أنّ رسول الله صلى الله عليه وسلم يعتمد كثيراً في كلامه على ضرب الأمثال لبيان المعاني لأصحابه من خلال ما يقع تحت حواسهم، وذلك من أجل تيسير الفهم عليهم، وتوضيح المعاني الصعبة ودقيقها، وهناك الكثير من الأمثال في أحاديث النبي صلى الله عليه وسلم في كتب الصحاح والسنن، والمسانيد سيعرض الباحث بعض الأمثال التي استخدمها النبي صلى الله عليه وسلم في هذا المطلب.

١: "ضربه المثل لبيان فضله

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن أبي هريرة، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: « مثلي ومثل الأنبياء من قبلي كمثل رجل بنى بنياناً فأحسنه وأجمله، إلا موضع لبنة من زاوية من زواياه، فجعل الناس يطوفون به ويعجبون له ويقولون: هلاً² وضعت هذه اللبنة قال فأنا اللبنة، وأنا خاتم النبيين³ ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: فضل رسول الله صلى الله عليه وسلم؛ قال النووي: " قوله صلى الله عليه وسلم (مثلي ومثل الأنبياء من قبلي إلى قوله فأنا اللبنة وأنا خاتم النبيين) فيه فضيلته صلى الله عليه وسلم وأنه خاتم النبيين وجواز ضرب الأمثال في العلم وغيره³ .

الوسيلة: ضرب المثل: دفع رسول الله صلى الله عليه وسلم الصحابة لإنشاء صورة في خيالهم وهي صورة البيت الذي يعرفه كل صحابي، لكن البيت لا يزال بحاجة إلى لبنة أخيرة حتى يكمل جمال البيت، ورونقه، وبهذا التصور أصبح المستمعون لرسول الله صلى الله عليه وسلم على استعداد لتقبل الفكرة التي سيطرحها. هذا

1 صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب المناقب. باب خاتم النبيين صلى الله عليه وسلم، ٤/١٨٦، ح/ ٣٥٣٤، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الفضائل، باب ذكر كونه صلى الله عليه وسلم خاتم النبيين، ٤/١٧٩١، ح/ ٢٢٨٦.

2 هلاً: بالتشديد للتضيض، ينظر لشرح الحديث: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ٦/٥٥٩، والعيني، عمدة القاري، مرجع سابق: ١٦/٩٨، وشرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٥/٥١.

3 شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٥/٥١.

النوع من المثل في الحديث من التشبيه التمثيلي، وهو أن يوجد وصفٌ من أوصاف المشبّه ويشبّه بمثله من أحوال المشبّه به¹، فكأنّه شبّه الأنبياء وما بعثوا به من إرشاد

¹ ينقسم التشبيه باعتبار وجه الشبه [وجه الشبه: هو الوصف الخاص الذي يقصد اشتراك الطرفين فيه إما (حقيقةً) : كالبأس في قولك (زيد كالأسد) وإما (تخيلاً) كما في قوله: يا من له شعراً كحظي أسود جسمي نحيلٌ من فراقك أصفراً] إلى:
(١) تشبيه تمثيل - وهو ما كان وجه الشبه فيه وصفاً منتزِعاً من متعدد - - حسيًا كان أو غير حسي، كقوله:

وما المرء إلا كالشّهاب وضوءه يوافي تمام الشهر ثم يغيب
فوجه الشبه سرعة الفناء - انتزعه الشاعر من أحوال القمر المتعددة إذ يبدو هلالاً، فيصير بدرًا، ثم ينقص حتى يدركه المحاق، ويسمى تشبيه التمثيل.
(٢) وتشبيه غير تمثيل وهو ما لم يكن وجه الشبه فيه صورة منتزِعاً من متعددٍ، نحو: وجهه كالبدر - وكقول الشاعر:

لا تطلبن بآلة لك رتبة قلمُ البليغ بغير حظٍ مغزل فوجه الشبه قلة الفائدة، وليس مُنتزِعاً من متعدد.
(٣) ومفصل - وهو ما ذكر فيه وجه الشبه، أو ملزومه، نحو: طبعُ فريد كالنسيم رقةً - ويده كالبحر جوداً - وكلامه كالدرّ حسناً - وألفاظه كالعسل حلاوةً، وكقول ابن الرّومي: شبّه البدر حسناً وضياءً ومناًلاً وشبّه الغصن ليناً وقواماً واعتدالاً
(٤) ومُجمل - وهو ما يذكر فيه وجه الشبه، ولا ما يستلزمه - نحو: (النحو في الكلام كالمُح في الطعام) فوجه الشبه هو الاصلاح في كل 'وكقوله إنما الدنيا كبيتٍ نسجُهُ من عنكبوت، ووجه الشبه المُجمل إما أن يكون خفياً، وإما أن يكون ظاهراً، ومنه ما وصف فيه أحد الطرفين أو كلاهما بوصف يُشعر بوجه الشبه، ومنه ما ليس كذلك.

(٥) وقريبٌ مبتدلٌ - وهو ما كان ظاهر الوجه ينتقل، فيه الذهن من المشبه إلى المشبه به، من غير احتياجٍ إلى شدة نظرٍ وتأمّلٍ، لظهور وجهه بادية الرأي، وذلك لكون وجهه لا تفصيل فيه: كتشبيه الخدّ بالورد في الحمرة، أو لكون وجهه قليل التفصيل، كتشبيه الوجه بالبدر في الإشراق والاستدارة، والعيون بالنرجس، وقد يتصرف في القريب بما يخرج عن ابتذاله إلى الغرابة، كقول الشاعر:

لم تلق هذا الوجه شمسُ نهارنا إلا بوجهٍ ليس فيه حياءُ.
فإن تشبيه الوجه الحسن، بالشمس: مبتدل، ولكن حديث الحياء أخرجته إلى الغرابة.
وقد يخرج وجه الشبه من الابتذال إلى الغرابة، وذلك بالجمع بين عدة تشبيهات كقول الشاعر:
كأنما يبسم عن لؤلؤ منضد أو بردٍ أو أقاح
أو باستعمال شرط - كقوله: عزمانه مثل النجوم ثواقباً لو لم يكن للتأقبات أفول
(٦) وبعيدٌ غريبٌ وهو ما احتاج في الانتقال من المشبه إلى المشبه به، إلى فكر وتدقيق نظر، لخفاء وجهه بادية الرأي كقوله:
والشمس كالمرآة في كف الأثمل

النَّاسِ ببيتٍ أسَّست قواعده ورفع بنيانه، وبقي منه موضع به يتمُّ صلاح ذلك البيت .

وهذا النوع من المثل له تأثيرٌ متميِّزٌ في توضيح القضية المطروحة، فكلّ داعيةٍ يحتاج لهذا النوع من المثل وقد ظهرت براعة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الفائقة باستخدام التشبيه عن طريق ضرب المثل، وهذا يدلُّ على نعمة الفصاحة والبلاغة التي أعطها الله لرسوله الكريم .

وقد بَوَّبَ الحافظ العراقي لهذا الحديث بباب ضرب الأمثال¹ .

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم .

ضرب لهم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مثلاً لتقريب المعنى لأفهامهم، وبيان فضله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ على سائر النبيين وأن الله ختم به المرسلين وأكمل به شرائع الدين، مما يجعل لهذا التشبيه كبير الأثر في نفوس السامعين، ويأخذ هذا الأثر صفة الديمومة، والاستمرارية في الفكر حيث ظهرت الاستمالة العاطفية هنا، واندرج هذا التشبيه ضمن استراتيجيات بناء المعاني، حيث تمَّ خلق معنى جديد في نفس المستمع، وهو أنَّ النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ به ختمت الشريعة وكملت؛ ولما ذكر النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ البيت واللبنة وهذان الشيئان موجودان في ذهن المستمع، حيث أنَّ كلمة البيت ترتبط ارتباطاً إيجابياً بالاجتماع والسكينة والراحة والثبات على أرض الوطن، وتعني أيضاً الاتحاد لأنَّ أجزاء البيت يشدُّ بعضها بعضاً فهذا هو تصوُّر الدَّاخلِي للبيت في النَّفس البشرية، فيتوافق ما ذكره النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

¹ ينظر: طرح التثريب في شرح التقريب، مرجع سابق: ٨/٢٢٠.

الله عليه وسلّم مع ما هو ثابتٌ في ذهن الصحابة رضوان الله عليهم، مما يثمر ذلك اقتناعاً بما قاله صلى الله عليه وسلّم؛ وهذا يعود إلى نظرية العناصر الذهنية وتركيبها.

٢: ضربه المثل لبيان درجة العبد

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن أبي موسى الأشعري²، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلّم: «مثل المؤمن الذي يقرأ القرآن، مثل الأترجة، ريحها طيبٌ وطعمها طيبٌ، ومثل المؤمن الذي لا يقرأ القرآن مثل التمرة، لا ريح لها وطعمها حلو، ومثل المنافق الذي يقرأ القرآن، مثل الريحانة، ريحها طيبٌ وطعمها مرٌّ، ومثل المنافق الذي لا يقرأ القرآن، كمثل الحنظلة، ليس لها ريح وطعمها مرٌّ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلّم.

1 أخرجه البخاري، كتاب فضائل القرآن، باب فضل القرآن على سائر الكلام، ٦/١٩٠، ح/ ٥٠٢٠، وأخرجه مسلم: كتاب صلاة المسافرين وقصرها، باب فضيلة حافظ القرآن، ١/٥٤٩، ح/ ٧٩٧.

2 أبو موسى الأشعري: عبد الله بن قيس بن سليم بن حضار بن حرب بن عامر بن غنم بن بكر بن عامر بن عذر بن وائل بن ناجية بن الجماهر بن الأشعر، أسلم عندما سكن الرملة، وقدم المدينة بعد فتح خيبر مات سنة اثنتين، وهو ابن نيف وستين، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٤/١٨١.

الرسالة: فضل قارئ القرآن على غيره¹.

الوسيلة: ضرب المثل.

إنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أشار في ضرب هذا المثل إلى معانٍ لا يهتدي إليها إلا من أيده الله بالتوفيق فمنها: أنه ضرب المثل بما تنبته الأرض ويخرجه الشجر للمشابهة التي بينها، وبين الأعمال، فإنَّها من ثمرات النفوس، وإنَّ ضرب المثل بالمؤمن نفسه فإنَّ العبرة فيه بالعمل الذي يصدر منه، لأنَّ الأعمال هي الكاشفة عن حقيقة الحال.

ومنها أنه ضرب مثل المؤمن بالأترجة والتمرة، وهما ممَّا يخرجه الشجر، وضرب مثل المنافق بما تنبته الأرض تنبيهاً على علو شأن المؤمن وارتفاع عمله، ودوام ذلك، وبقائه ما لم يبس الشجرة، وتوقيفاً على ضعة شأن المنافق، وإحباط عمله، وقلة جدواه وسقوط منزلته. ومنها أنَّ الأشجار المثمرة لا تخلو عمَّن يغرسها فيسقيها ويصلح حالها ويربيها، وكذلك المؤمن يقيض له من يؤدبه، ويعلمه، ويهذبه، ويلم شعثه، ويسويه، وليست كذلك الحنظلة المهملة المتروكة بالعراء أذلَّ من نقع الفلذ، وكذلك المنافق الذي وكل إلى شيطانه وطبعه وهواه. وهذا التشبيه من رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ هو تشبيهٌ وصفيٌّ، قال الطيبي: "إنَّ هذا التشبيه والتمثيل في الحقيقة وصف لموصوف اشتمل على معنى معقولٍ صرفٍ لا يبرزه عن مكنونه إلا تصويره بالمحسوس المشاهد، ثمَّ إنَّ كلام الله المجيد له تأثيرٌ في باطن العبد وظاهره،

¹ ينظر: المباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ٧/١٧٧، وابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ٩/٦٦.

وإنَّ العباد متفاوتون في ذلك، فمنهم من له النصيب الأوفر من ذلك التأثير، وهو المؤمن القارئ، ومنهم من لا نصيب له البتة وهو المنافق الحقيقي، ومنهم من تأثر ظاهره دون باطنه وهو المرئي، أو بالعكس، وهو المؤمن الذي لا يقرؤه. وإبراز هذه المعاني وتصويرها إلى المحسوسات ما هو مذكور في الحديث¹، ولم يوجد ما يوافقها ويلائمها أقرب ولا أحسن ولا أجمع من ذلك، لأنَّ المشبّهات والمشبّه بها واردة على التقسيم الحاصر لأنَّ النَّاس إما مؤمن أو غير مؤمن، والثاني إما منافقٌ صرفٌ أو ملحقٌ به، والأول إما مواظبٌ على القراءة أو غير مواظبٍ عليها فعلى هذا قيسَت الأثمار المشبّهة بها، ووجه الشبه في المذكورات منتزع من أمرين محسوسين طعمٌ وريحٌ¹.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

المطلب الثاني: أسلوب المحاكاة العقلية (القياس)

سوف يتكلّم الباحث في هذا المطلب عن استخدام رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لأسلوب الجدل في إقناع الآخرين، هذا الأسلوب يقع ضمن قسم الحجج، ليعلمنا رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّ إقناع العقل بفعل الأمر، أو تركه، أكثر تقبلاً في النَّفس، وأدعى للرضى، وأفضل من ترك النَّفس في حيرةٍ.

أ - أسلوب القياس بالخلف

¹ المباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ٧/١٧٨.

١ - ما رواه أحمد والطبراني¹ عن أبي أمامة² قال: إن فتى شاباً أتى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: يا رسول الله، ائذن لي بالزنا، فأقبل القوم عليه فزجروه وقالوا: مه. مه. فقال: «ادنه، فدنا منه قريباً». قال: فجلس قال: «أتحبه لأُمَّك؟» قال: لا. والله جعلني الله فداءك. قال: «ولاً الناس يحبونه لأُمَّهاتهم». قال: «أفتحبه لابنتك؟» قال: لا. والله جعلني الله فداءك قال: «ولاً الناس يحبونه لبناتهم». قال: «أفتحبه لأختك؟» قال: لا. والله جعلني الله فداءك. قال: «ولاً الناس يحبونه لأخواتهم». قال: «أفتحبه لعمتك؟» قال: لا. والله جعلني الله فداءك. قال: «ولاً الناس يحبونه لعماتهم». قال: «أفتحبه لخالتك؟» قال: لا. والله جعلني الله فداءك. قال: «ولاً الناس يحبونه لخالاتهم». قال: فوضع يده عليه وقال: «اللهم اغفر ذنبه وطهر قلبه، وحسن فرجه» فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

1 أخرجه أحمد: حديث أبي أمامة الباهلي الصدي بن عجلان بن عمرو ويقال: ابن وهب الباهلي، عن النبي صلى الله عليه وسلم: ٣٦/٥٤٥، ح/ ٢٢٢١١. وأخرجه الطبراني أبو القاسم سليمان بن أحمد بن أيوب بن مطير اللخمي الشامي (المتوفى: ٣٦٠هـ) المعجم الكبير، تحقيق: حمدي بن عبد المجيد السلفي، مكتبة ابن تيمية - القاهرة، ط٢: حريز بن عثمان، عن سليم بن عامر، ٨/١٦٢، ح/ ٧٦٧٩. والحديث إسناده صحيح، رجاله ثقات رجال الصحيح.

2 صُدي: بالتصغير، ابن عجلان بن الحارث بن وهب بن رياح بن الحارث بن معن بن مالك بن أعصر الباهلي، أبو أمامة. مشهور بكنيته، سكن الشام، ومات سنة ست وثمانين للهجرة، وله مائة وست سنين، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٣/٣٣٩.

المرسَل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

الرسالة: تحريم الزنا، وأنه جريمةٌ تأباه النفوس السليمة.

الوسيلة: قياس الخلف. يذكر أن شاباً جاء يريد رخصةً بالزنا من رسول الله صَلَّى

الله عليه وسلم فغضب منه الصحابة رضوان الله عليهم كما في الرواية التي عند

الطبراني، وأمّا النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فقد قرّبهُ منه حتى يخلق جواً من الألفة

مع هذا الشاب¹، ويبعد عنه مشاعر الرّهبة ثم استخدم معه أسوب قياس الخلف

حيث سأله إن كان يرضى الزنا لإحدى قريباته، فلما كانت الإجابة بلا أخبره أن

النّاس كذلك لا يرضون بالزنا لقريباتهم، فكأنته يقول له ضع نفسك مكان

الآخرين، ولم يوبّخه، أو يعنّفه، وإتما وضع يده على كتفه ليخلق الإنسجام، والودّ

معه² وفوق ذلك دعا له بالخير حتى يقلع عن إرادة الفاحشة. يا له من معلمٍ عظيمٍ.

المستقبل: الشاب الذي أراد رخصةً في الزنا.

٢ - ما رواه البخاري ومسلم³ عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله

صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ جَاءَهُ أَعْرَابِيٌّ فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللهِ، إِنَّ امْرَأَتِي وَلَدَتْ غُلَامًا

أَسْوَدَ، فَقَالَ: «هَلْ لَكَ مِنْ إِبِلٍ» قَالَ: نَعَمْ، قَالَ: «مَا أَلْوَانُهَا» قَالَ: حُمْرٌ، قَالَ:

1 ينظر: بيبنز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مرجع سابق: ١٩٦.

2 ينظر: المناوي، فيض القدير شرح الجامع الصغير، م، س: ٥/٤٦١.

3 أخرجه البخاري: كتاب الحدود، باب ما جاء في التعريض، ٨/١٧٣، ح/ ٦٨٤٧، ومسلم: كتاب الطلاق، باب انقضاء عدة المتوفى عنها زوجها، وغيرها بوضع الحمل، ٢/١١٣٧، ح/ ١٥٠٠.

«هَلْ فِيهَا مِنْ أَوْرَقٍ¹» قَالَ: نَعَمْ، قَالَ: «فَأَنْتَى كَانَ ذَلِكَ» قَالَ: أَرَاهُ عَرِقٌ نَزَعَهُ²،
قَالَ: «فَلَعَلَّ ابْنَكَ هَذَا نَزَعَهُ عَرِقٌ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: أن الولد يلحق الزوج وإن خالف لونه لونه حتى لو كان الأب أبيض والولد أسود، أو عكسه لحقه، ولا يحل له نفيه بمجرد المخالفة في اللون، وكذا لو كان الزوجان أبيضين فجاء الولد أسود، أو عكسه لاحتمال أنه نزع عرق من أسلافه³.

الوسيلة: قياس الخلف. واجهت النبي صَلَّى الله عليه وسلم مشكلة اجتماعية، وهي أن رجلاً أبيض اللون وكذلك زوجته ولدت ولداً أسود، فشك في نفسه أنه ليس ابنه لمخالفته لهما باللون فبادر رسول الله عليه الصلاة والسلام إلى سؤاله إن كان عنده من إبل ليضرب له مثلاً من واقعه، فلما أجابه بنعم، سأله سؤالاً آخر مغلقاً مالونها؟ فلما علم أن لونها أحمر سأله سؤالاً آخر أيضاً إذا كان بينها جملٌ أورق، وعندما أجاب بنعم، سأله سؤالاً تقريرياً: من أين جاءها ذلك، فقال الرجل: لعله نزع عرق، فأجاب على وجه القياس، وكذلك ابنك لعله نزع عرق، وهذا النوع

1 الأورق فهو الذي فيه سواد ليس بصاف ومنه قيل للرماد أورق وللحمامة ورقاء وجمعه ورق بضم الواو وإسكان الراء كأحمر وحمري، ينظر: ابن حجر، فتح الباري، م. س: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٠/١٣٤.

2 نزع عرق: معنى نزع أشبهه واجتذبه إليه وأظهر لونه عليه وأصل النزع الجذب فكأنه جذبته إليه لشبهه يقال منه نزع الولد لأبيه وإلى أبيه ونزعه أبوه ونزعه إليه ينظر: المصدران نفسهما.

3 ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٠/١٣٤.

من القياس هو قياسٌ بالخُلف أيضاً فالقضية المراد لإثباتها هو جواز مخالفة الولد لونه والديه ونقيضها عدم الجواز، فلما أبطل نقيض القضية لزم ثبوت القضية المطروحة حيث كان الأسلوب فيه عن طريق استخدام مهارة السؤال، دون أن يقول له: إنَّ الأمر الفلاني يقتضي كذا وهذا يقتضي كذا؛ وإنما لجأ إلى السؤال ليحدد نوع المثال الذي يتوافق مع مفهوم الشخص وبذلك انتزع كل ما في نفس الرجل من شكٍ.

المستقبل: صحابيٌّ من قبيلة فزارة اسمه مضمم بن قتادة رضي الله عنه الذي قنع بهذا القياس المستقيم الذي قاسه النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وزال ما في نفسه من خواطر¹.

ب - أسلوب قياس التمثيل:

١ - " عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ أَنَّ امْرَأَةً جَاءَتْ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَتْ: إِنَّ أُمَّي نَذَرْتُ أَنْ تُحْجَّ فَمَاتَتْ قَبْلَ أَنْ تُحْجَّ، أَفَأُحْجُّ عَنْهَا؟ قَالَ: «نَعَمْ، حُجِّي عَنْهَا، أَرَأَيْتَ لَوْ كَانَ عَلَى أُمَّكَ دَيْنٌ أَكُنْتَ قَاضِيَتَهُ؟»، قَالَتْ: نَعَمْ، فَقَالَ: «أَقْضُوا لِلَّهِ الَّذِي لَهُ، فَإِنَّ اللَّهَ أَحَقُّ بِالْوَفَاءِ»².

تحليل الموقف الإقناعي:

1 ينظر: الشوكاني، نيل الأوطار، مرجع سابق: ٦/٣٢٩، وتيسير العلام شرح عمدة الأحكام، والبسام أبو عبد الرحمن عبد الله بن عبد الرحمن بن صالح بن حمد بن محمد بن محمد (ت: ١٤٢٣هـ)، تحقيق وتعليق: محمد صبحي بن حسن حلاق، مكتبة الصحابة، الإمارات - مكتبة التابعين، القاهرة، ط ١٠، ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٦ م: ص ٦١٦.

2 أخرجه البخاري: كتاب الاعتصام بالكتاب والسنة، باب من شبه أصلاً معلوماً بأصلٍ مبينٍ، قد بين الله حكمهما، ليفهم السائل، ٩/١٠٢، ح/ ٧٣١٥، ومسلم: كتاب الحج، باب الحج عن العاجز لزمانة وهم ونحوهما، أو للموت، وغيرها بوضع الحمل ٢/٩٧٣، ح/ ١٣٣٤.

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

الرسالة:

- جواز النيابة في الحج عن العاجز المأيوس منه بهرم، أو زمانة، أو موت.
- جواز حج المرأة عن الرجل.
- برّ الوالدين بالقيام بمصالحهما من قضاء دين، وخدمة، ونفقة، وحجّ عنهما وغير ذلك.
- وجوب الحج على من هو عاجزٌ بنفسه مستطيعٌ بغيره كولده، وهذا مذهب الشافعية لأنها قالت أدركته فريضة الحج شيخاً كبيراً لا يستطيع أن يثبت على الرحلة، وهذه رواية مسلم¹.

الوسيلة: قياس التمثيل. عندما أراد رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أن يبين للمرأة حكم الحج عن والدتها فقام قضاء الحج على قضاء الدين الذي هو أصلٌ معلومٌ حكمه، هو وجوب القضاء لتعلق حق الآخر به، كذلك الحجّ حقّ الله متعلقٌ به، فكانت العلة المشتركة بينهما تعلق الحق وهذا أسلوب قياس التمثيل. وهنا ظهرت

¹ مذهب الجمهور جواز الحج عن العاجز يموت، أو عصبٍ وهو الزمانة والهزم ونحوهما وقال مالك والليث والحسن بن صالح: " لا يحج أحدٌ عن أحدٍ إلا عن ميتٍ لم يحج حجة الإسلام". قال القاضي وحكي عن النخعي وبعض السلف لا يصح الحج عن ميت ولا غيره وهي رواية عن مالك وإن أوصى به وقال الشافعي والجمهور يجوز الحج عن الميت عن فرضه ونذره سواء أوصى به، أم لا ويجزي عنه، ومذهب الشافعي وغيره أن ذلك واجبٌ في تركته وقال النووي: "عندنا يجوز للعاجز الاستنابة في حجّ التطوع على أصح القولين وأتفق العلماء على جواز حج المرأة عن الرجل إلا الحسن بن صالح فمنعه وكذا يمنعه من منع أصل الاستنابة مطلقاً"، ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ٩/٩٨.

بلاغة التصوير الأدبي النبوي في الإجابة عن السؤال التي اتسمت بلاغته بالإيجاز، والذي قلّ لفظه، وبلغ الغاية في معناه، بحيث لا يبقى منه بقية فكانت الإجابة في صورتين بليغتين الأولى في قوله: "نعم"، تدل على وجوب الفريضة بالإيجاز الحاسم على نحوٍ يراد منها، فقد وجب الحج على أمك التي نذرت على نفسها الحج بنذرهما والصورة البلاغية الثانية جاءت أيضاً في صورة الإيجاز الحاسم على سبيل الأمر للمرأة السائلة؛ بأن تحجّ عن أمّها، بحيث إذا لم تفعل تعدّ آثمةً، ما دامت قد تحققت شروط الاستطاعة المشروعة، وذلك في الأمر الذي يدلّ على الوجوب "حجّي عنها"، أي: حجّي أنت عن أمك ولقد أضفى الحوار القصصي بين الراوي وامرأة من جهينة التي وجهت السؤال وتلقّت الإجابة والنبي صلى الله عليه وسلم الشخصية الرئيسية في الحوار، أضفى ذلك على التصوير الأدبي الحيوية والحركة والجدّة والتشويق مما يؤدي إلى مشاركة المتلقي الإيجابية في هذا الحوار القويّ المثير. كما ظهرت روعة التصوير الأدبي في بلاغة التعبير عن صورة محسّنة من الواقع في قوله: "أرأيت لو كان على أمك دينٌ أكنت قاضيته؟" تستنطق السائلة وتقتنع بها؛ لأنّ الدين لا بد من أدائه في الواقع على سبيل الوجوب، دون تقصيرٍ في أدائه كاملاً غير منقوصٍ، وعند حلول الأجل بلا تسويقٍ أو تأخيرٍ، وذلك من خلال صورتين: تقوم على الاستفهام بالألف مرتين "أرأيت - أكنت" فهو يفيد غايتين: الاستفهام الإنكاري على السائلة، فكيف تنكر ذلك وهو أمرٌ واضحٌ مألوفٌ لا يخفى على أحدٍ في معاملة الناس، ولا يختلف مع الواقع المتعارف عليه والغاية الثانية في الاستفهام التقريري، لأنّ قضاء الدين أمرٌ مقررٌ وحقيقيٌّ،

قرّرتَه العقول والنفوس المستقيمة، وقضت به الأحكام في المرافعات والقضايا، والصورة البليغة الثانية في التعبير بحرف "لو"، الذي يدلّ على عدم تحقيق الجواب لعدم تحقق الوقوع بمعنى النفي، لكنّ بلاغة الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ استخدمتها على النقيض من معناها المتعارف عليها وخاصةً وهي تفتح باب الشيطان؛ فصارت "لو" تدلّ على الإيجاب وتحقق الوقوع، لتسلّط الاستفهام الإنكاري عليها، لأنّ نفي النفي إثباتٌ، فكان المراد نفي إنكار قضاء الدين، لأنّ الدين يجب قضاؤه.

المستقبل: المرأة التي جاءت تسأل عن حجها عن أمّها.

٢ - ما رواه أحمد وأبو داود¹ عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه²، أنه قال: هَشَشْتُ³ يَوْمًا فَقَبَلْتُ وَأَنَا صَائِمٌ، فَاتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ: صَنَعْتُ الْيَوْمَ أَمْرًا عَظِيمًا، قَبَلْتُ وَأَنَا صَائِمٌ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ

¹ مسند أحمد، مرجع سابق: أول مسند عمر بن الخطاب رضي الله عنه، ٤٣٩/ ح/ ٣٧٢، وسنن أبي داود، مرجع سابق: كتاب الصوم، باب القبلة للصائم، ٢/٣١١، ح/ ٢٣٨٥، وقد سكت عنه، والحاكم في مستدرکه: كتاب الصوم، وأمّا حديث شعبة، ١/٥٩٦، ح/ ١٥٧٢، وقال عنه: " حديث صحيح على شرط الشيخين، ولم يخرجاه".

² عمر بن الخطاب بن نفيل القرشي العدوي رضي الله عنه بن عبد العزّي بن رياح، بن عبد الله بن قرط بن رزاح بن عدي بن كعب بن لؤي بن غالب القرشي العدوي، أبو حفص أمير المؤمنين. ولد بعد الفيل بثلاث عشرة سنة، أسلم في السنة السادسة من النبوة وله سبع وعشرون سنة، استشهد رضي الله عنه في أواخر ذي الحجة سنة ثلاث وعشرين، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٣/٤٦٨، والذهبي، سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: راشدون/٧١.

³ هَشَشْتُ: بفتح الهاء وكسر الشين المعجمة بعدها شين معجمة ساكنة معناه ارتحت، وخففت، ينظر: الأمير، سبل السلام، مرجع سابق: ١/٥٦٨.

عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَرَأَيْتَ لَوْ تَمَضَّمْتَ بِمَاءٍ وَأَنْتَ صَائِمٌ» فَقُلْتُ: لَا بَأْسَ بِذَلِكَ،
فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «فَفِيمَ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: أنّ المضمضة لا تنقض الصوم، وهو أول الشرب ومفتاحه كما إنّ القبلة
من دواعي الجماع ومفتاحه والشرب يفسد الصوم كما يفسده الجماع وكما ثبت
أنّ مقدمات الشرب لا يفسد الصيام فكذلك مقدمات الجماع¹.

الوسيلة: قياس التمثيل أراد رسول صَلَّى الله عليه وسلم في هذا الحديث أن يعلم
عمر بن الخطاب بأنّ تقبيله لامرأته، وهو صائم لا ينقض صومه، فقياس القبلة التي
هي مقدمة الجماع على المضمضة التي هي مقدمة أو باب الشرب، فلما كانت
المضمضة لا تنقض الصوم، كذلك القبلة لا تنقض الصوم أيضاً، فالعلة بين
المسألتين هي أنّ كون كلٍّ من التقبيل، والمضمضة مقدمة لا فعلاً، وهذا من قياس
التمثيل.

المستقبل: عمر بن الخطاب رضي الله عنه. ذكر أنّه اندفع إلى زوجته ذات يوم
فقبلها وهو صائم، ولكنه ما كان يعرف الحكم وكأنّه استعظم ذلك، ورأى أنّه فعل
أمراً عظيماً، فجاء يستفتي رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم؛ فقال: (أرأيت لو

¹ ينظر: المباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ٦/٤٨٢.

مضمضت وأنت صائمٌ؟) يعني: كون الإنسان يعضض وهو صائمٌ لا بأس به. قال: ففيم؟ يعني: أن هذا مثل هذا، وهذا فيه دليلٌ على إثبات القياس؛ لأنّه قاس كونه يقبل وهو صائم - والتقبيل من مقدمات الجماع - على المضمضة وهو صائمٌ وهي مقدمة الشرب، فكما أن هذا لا يؤثر فإنّ هذا لا يؤثر¹.

المطلب الثالث: أسلوب تعليم الشرائع بالتدرّج

يعدّ أسلوب التدرّج من الأسس التي تقوم عليها العملية الإقناعية، لاسيّما في تغيير ما يخصّ عادات الإنسان وطباعه وما ألفه.

فالنفس البشريّة يشقّ عليها أن تغير ما اعتادت عليه وألفته وأصبح جزءاً، أو أمراً مهماً وضرورياً في حياتها، وبصورة مفاجئة، وخصوصاً التغيير العملي، وذلك أن كثيراً من الناس يقتنعون نظرياً بأمر ما، ولكن أغلبهم لا ينقل تلك القناعة العقلية النظرية إلى حيّز التطبيق خوفاً من إرهاق نفسه وعدم الصبر على ترويضها في الأمر الجديد، ومما يلاحظ في كلّ يومٍ أن آلاف المدخّنين يعلمون بكلّ وضوح أنّ السجائر تضرّهم وهم مسلمون بذلك معترفون به تديناً، أو عقلاً وصحةً إلا أنّهم عاجزون عن تركه دون تدرّج.

إنّ النفس البشريّة كلّما أخذت بتدرّج واستدراج، كلّما كانت مطمئنّة واثقةً قادرةً على تحمّل ما يلاقيها تماماً كالجسد الذي يتدرّب تدريجياً على حمل الأثقال.

فإذاً للتدرّج أهميةٌ ومكانةٌ في العملية الإقناعية متأنيةٌ من مراعاة الأحوال والظروف والمصالح وتحديد المطلوب والواجب في إطار وحدود طاقة الإنسان وقدراته، وإنّ

¹ ينظر: الشوكاني، نيل الأوطار، مرجع سابق: ٤/٢٨٤، والعظيم آبادي، عون المعبود وحاشية ابن القيم، مرجع سابق: ١٢/١١٠.

التدرّج من حالٍ إلى حالٍ، ومن مقامٍ إلى مقامٍ يزيد من قناعة وثقة الشخص، ويبعث في نفسه الهمة والعزيمة على خلاف ما تبعته المفاجأة من نفرة وتردد واضطراب يفقده الثقة بالنفس، ويوهمها بالضعف، فتعجز وتظن الأمر مستحيلاً. وفي السنة النبوية إشاراتٌ إلى اعتماد النبي صلى الله عليه وسلم التدرّج في الدعوة والتشريع يعرضها الباحث من خلال الموقف الآتي إن شاء الله.

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن ابن عباس رضي الله عنهما، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لمعاذ بن جبل حين بعثه إلى اليمن: «إِنَّكَ ستأتي قومًا أهل كتاب، فإذا جئتهم، فادعهم إلى أن يشهدوا أن لا إله إلا الله، وأن محمداً رسول الله، فإن هم أطاعوا لك بذلك، فأخبرهم أن الله قد فرض عليهم خمس صلوات في كل يومٍ وليلة، فإن هم أطاعوا لك بذلك، فأخبرهم أن الله قد فرض عليهم صدقة تؤخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم، فإن هم أطاعوا لك بذلك، فإياك وكرائم أموالهم واتق دعوة المظلوم، فإنه ليس بينه وبين الله حجاب».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

¹ صحيح البخاري، م. س: كتاب الزكاة، باب أخذ الصدقة من الأغنياء وترد في الفقراء حيث كانوا، ٢/١٢٨، ح/١٤٩٦، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الإيمان باب الدعاء إلى الشهادتين وشرائع الإسلام، ١/٥١، ح/١٩.

² الكرائم جمع: كريمة وهي النفيسة، ينظر: العيني، عمدة القاري، مرجع سابق: ٨/٩٤.

المرسَل : رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ .

الرسالة :

- أن أول واجبٍ في الدَّعوة هو الدعوة إلى توحيد الله، ثم الإقرار بنبوة محمدٍ

عليه الصَّلَاة والسَّلَام لأنَّ ذلك أصل الدين الذي لا يصح شيءٌ من فروعهِ إلا

به .

- قبول خبر الواحد ووجوب العمل به .

- أن الكفار يدعون إلى الإسلام قبل القتال، وإنَّه لا يحكم بإسلام الكافر إلا

بالنَّطق بالشهادتين، وهذا مذهب أهل السنة .

- أن الصلوات الخمس فرضٌ في كل يوم وليلة خمس مرات¹ .

الوسيلة : التدرُّج في التعليم . إنَّ النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أوصى معاذًا رضي الله

عنه عندما أرسله إلى اليمن أن يتدرج معهم في الأحكام والشرائع فينتقل من أمرٍ

إلى غيره بعد قبولهم بالأمر الأول وإقرارهم به، ليكون أيسر عليهم، أجدى للقبول

لديهم، ليشرَّع بذلك صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ منهج التدرُّج في دعوة الآخرين إلى

أحكام الإسلام، والبدء بالأهم فالأهم فأسلوب التدرُّج هو أسلوب العدل ودعوة

بالحكمة، كما يظهر من تحذير النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ من مغبة ظلم الآخرين،

فعدم التدرُّج ظلمٌ، ولولا ذلك لما تدرَّج الإسلام في إقرار أحكامه .

المستقبل : الصحابي الجليل معاذ بن جبل رضي الله عنه .

¹ ينظر ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ٩/٩٣، وابن بطال، شرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ١/٣٧٤ .

في نهاية هذا المبحث يجد المتأمل في أحاديث رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه كان لا يدخر أية وسيلة إلا ويستخدمها لتوضيح المعاني لأصحابه، وإقناعهم بها وهذا من تواضعه صلى الله عليه وسلم، كتمثيل صور المعاني بصورٍ أخرى لإنشاء صورةٍ تخيليةٍ عند المخاطب، أو بأشياء من الواقع المحسوس حيث ظهرت براعته في التصوير، وفصاحته، وبلاغته في التشبيه مما جعل لكلامه وقعاً خاصاً، ومستمرّاً فالمسلم يستحضر أقواله هذه في أي موقفٍ يمرّ به دون أن يجد عناءً في ذلك. كما أنّ رسول الله صلى الله عليه وسلم قدرّ عقول أصحابه فبين لهم خطأ فعلهم، أو صوابه من خلال مخاطبة عقولهم، وهو منهجٌ ربانيٌّ، فعمد إلى استخدام القياس ليقنع أصحابه، ولم يلجأ البتة إلى الأسلوب الكهنوتي الذي يفرض الأشياء كلّها على شكل مسلّمات، فيظلّ الشّخص يتقلب على فراشه باحثاً عن تبريرٍ مقنعٍ عن الواقعة التي صادفته لكي يرتاح ذهنه من مطرقة لماذا؟ وهذا الذي دفع أتباع غير دين الإسلام إلى التفلّت من أوامر دينهم، وجعلها طقوساً جوفاء، فكان علماءهم في وادٍ وأتباعهم في وادٍ آخر، بخلاف المجتمع الإسلامي الذي إذا فُقد لديه القضاء، وتفكّكت دولة الإسلام لم تسد فيه الأوبئة ولا الفوضى، وإذا وجد فيه القضاء أثناء قيام دولتهم قلّت القضايا المعروضة لدى القضاة لأنّ كلّ واحدٍ من المسلمين الصادقين إما أن يسامح في حقّه أو يؤجّل دعواه إلى المحكمة الإلهية.

المبحث الثالث الأساليب العاطفية

سوف يتناول الباحث في هذا المبحث دراسة الأساليب العاطفية الإقناعية التي كان يستخدمها رسول الله صَلَّى عليه وسلّم، وهي الوعظ والترغيب والترهيب ومراعاة الاعتدال ومراعاة الفروق الفردية والممازحة والمداعبة.

المطلب الأول: أسلوب الوعظ والتذكير

يعتبر أسلوب الوعظ والتذكير من أكثر الأساليب شيوعاً بين الدعاة، بل إنَّ هذا الأسلوب يحتلّ مركز الصدارة بين بقية الأساليب الدعوية، وفي هذا المطلب قبل عرض الموقف الإقناعي من سنّة النبي عليه الصلاة والسلام سيتحدّث الباحث عن معنى الوعظ وآلياته ووسائله البلاغية، وتعريف الوسيلة البلاغية، سيشرح كل وسيلة بشيءٍ من الإيجاز.

١ - معنى الوعظ وآلياته ووسائله البلاغية.

يرجع أسلوب الإقناع بالوعظ إلى قسم الحجج، وهو من الأدلة العاطفية التي تخاطب وجدان المتلقي وتثير انفعالاته ورغباته النفسية، ويحتل أسلوب الترغيب والترهيب حيزاً كبيراً ضمن الوعظ، بل ربما لا ينصرف الوعظ إلا إلى الترغيب والترهيب في بعض الأحيان. والنفس الإنسانية لها قوتان: قوة تفكير فتحتاج إلى إقناع عقلي، وقوة وجدان فتحتاج إلى إقناع عاطفي¹، ويعدّ التوجه إلى العاطفة

¹ ينظر: محمد بن عبد الله دراز (ت: ١٣٧٧هـ)، النبأ العظيم نظرات جديدة في القرآن الكريم، دار القلم للنشر والتوزيع، طبعة مزينة ومحققة ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م: ص ١١٣.

مؤازراً في أساليب الإقناع والتأثير التي تتوجه إلى العقل، فإذا كان العقل لا يسهل قياده في بعض الأحيان مهما وضحت الحجّة وعلت في صحتها وقطعيتها فإنّ العاطفة تكون حينئذ عوناً على استمالة المدعو، واجتذابه فهما أسلوبان يدخل منهما نور الهداية ومعاني الخير والرشاد لكن بطريقتين مختلفتين شكلاً متفقين هدفاً.

ويمكن تسمية هذا النوع من الإقناع بالإقناع العاطفي لآثره على العاطفة التي هي لدى علماء

النفس: " استعدادٌ نفسيٌّ ينزع بصاحبه إلى الشعور بانفعالاتٍ معينة، والقيام بسلوكٍ خاصٍ حيال فكرةٍ وشيءٍ "1، كما يمكن تسميته بالوجداني لآثره في الوجدان الذي هو: " ضرب من

الحالات النفسية من حيث تأثرها باللذة، أو الألم في مقابل حالات أخرى تمتاز بالمعرفة والإدراك "2.

وأياً كان الأمر فإنّ المقصود في الإقناع والتأثير العاطفي في مجال الدعوة هو محاولة الدّفع إلى الخير والإبعاد عن الشرّ باستثارة العاطفة التي تتحكم في ذلك محبةً، أو كرهاً رغبةً أو رهبةً مقابل القرار العقلي أو الحكم العقلي.

وهذه المقابلة ليست حدّاً مانعاً من التقاء الجانبين – أي العقل والعاطفة – وإتّما هي مقابلة نسبيّة لإيضاح مدخل الإقناع والتأثير وليس مستقرّه، أو إدراكه.

1 ينظر: مجمع اللغة العربية بالقاهرة (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد النجار) ، المعجم الوسيط، مرجع سابق، مادة: عطف.

2 المصدر نفسه: مادة: وجد.

ويعتبر قول الله تعالى: {ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ} [النحل: ١٢٥] مستند هذا الأسلوب في الإقناع والتأثير في مجال الدعوة، فالوعظ: أمرٌ، ونهيٌ بترغيبٍ وترهيبٍ¹.

والموعظة الحسنة: هي المشتملة على الترغيب في الحق والترهيب من الباطل².
الآليات اللغوية الحجاجية المستخدمة في الوعظ: هناك آليات لغوية للحجاج يتم استخدامها عند الوعظ.

فيرى ديكر³ أننا نتكلم عامةً بقصد التأثير، وهذا التأثير والحمل على الإذعان والإقناع بما يعرض علينا من أفكارٍ ومعتقداتٍ، إنما يحصل بالوسائل اللغوية وبإمكانات اللغة الطبيعية⁴.

والمقصود بالوسائل اللغوية تلك "الأدوات التي تنظم العلاقات بين الحجج والنتائج، أو تعين المرسل على تقديم حججه في الهيكل الذي يناسب السياق"⁵.

¹ ينظر: ابن تيمية تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن تيمية الحراني (ت: ٧٢٨هـ) مجموع الفتاوى، مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، المملكة العربية السعودية، ١٤١٦هـ/١٩٩٥م: ١٩/١٦٤.

² ينظر: المصدر نفسه.

³ أوزفالد ديكر: عالم فرنسي في اللسانيات، وأحد أبرز المساهمين في الدراسات المتعلقة بالتداوليات والتلفظ ونظرية الحجاج. ولد سنة: ١٩٣٠م، ومات في باريس عن عمر يناهز ثمانين وثمانين سنة، ينظر: ويكيبيديا الموسوعة الحرة.

⁴ ينظر: حافظ إسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، الحجاج "حدود

وتعاريف"، عالم الكتب الحديث، إربد -الأردن، ط ١، ١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م: ص ٥٦.

⁵ ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري إستراتيجيات الخطاب، دار الكتب الجديد المتحدة، بيروت، ط ١، ٢٠٠٤م: ص ٤٧.

لقد اشتملت اللّغة بما لها من وظيفةٍ حجّاجيّةٍ على العديد من المؤشرات، والأدوات التي تساعد على تحقيق وظيفتها الإقناعية والتأثيرية وإظهار المنحى الحجّاجي للّغة، فهذه الأدوات هي التي تعطي للنّص قدرةً حجّاجيّةً لما توفره من علاقات بين المقدمات والنتائج، وهذه الأدوات اللّغوية:

أولاً: الروابط الحجّاجيّة.

الروابط الحجّاجية هي: "التي تربط بين قولين أو بين حجّتين، أو أكثر، وتسند لكل قولٍ دوراً محدداً داخل الاستراتيجية الحجّاجية العامة"¹. ويمكن التمثيل للروابط بالأدوات التالية: بل، لكن، حتى، الواو، الفاء، ثمّ، أمّا، إذ، إذّا، كي، بأنّ، لاسيّما، لأنّ... الخ.

ثانياً: العوامل الحجّاجية.

العامل الحجّاجي "عبارةٌ عن مورفيم² إذا دخل في الخطاب أسهم في زيادة الإمكانات الحجّاجيّة للكلام إسهاماً فعّالاً، وزاد من طاقته الحجّاجيّة في التوجه نحو نتيجةٍ حجّاجيّةٍ ما"³. فهي تساعد على تحقيق إحدى وظائف اللّغة، وإتمام اللعبة الحجّاجية⁴. وتضمّ مقولة العوامل الحجّاجيّة علماً أنّ هذه الأخيرة "لا تربط بين متغيّرات حجّاجية (أي بين حجة ونتيجة أو بين مجموعة الحجج) ، ولكنها تقوم

1 ينظر: حافظ إسماعيل علوي، الحجّاج مفهومه ومجالاته، مرجع سابق: ١/٢٧.

2 المورفيم: هي أصغر وحدة لغوية مجردة تحمل معنى، ينظر: معجم اللغة العربية المعاصرة، مرجع سابق: مادة صنف.

3 ينظر: إسماعيل صاحب، الطرائق الحجّاجية النحوية في الخطابة السياسية. مجلة التربية للعلوم الإنسانيّة، الجامعة: ذي قار، المجلد الخامس، العدد الأول، ٢٠١٠: ص١٦٥.

4 ينظر: عزالدين الناجح، العوامل الحجّاجيّة في اللغة العربية، مكتبة علاء الدين للنشر والتوزيع، صفاقس - تونس، ط، ٢٠١١: ص١٦.

بحصر، وتقييد الإمكانيات التي تكون بقول ما¹.

فالعوامل الحجاجية في اللغة العربية كأدوات النفي، والاستثناء، وأدوات القصر، وأدوات التوكيد، وبعض المكونات المعجمية مثل (ربما، تقريبا، كاد، قليلاً، كثيراً، منذ الظرفية، في الأقل).

الوسائل البلاغية المستخدمة في الوعظ: وهناك وسائل بلاغية للحجاج ترد في الموعظة، فلاشك في أن البلاغة هي أحد العلوم المهمة بالمعنى وهي على علاقة وثيقة بالحجاج لأنها ترمي إلى توصيل غاية إلى المتلقي بقصد التأثير فيه، وتقديم الحجج الهادفة لإقناعه، فالبلاغة والحجاج متلازمان في أي خطاب يرمي إلى الإقناع ويمكن القول بأن " وراء كل حجاج بلاغة، والعكس صحيح، لأن مدار ذلك هو الإغراء والإستغواء بقصد الإمتاع والإقناع"².

فالبلاغة إذاً طاقة حجاجية قادرة على إثارة المتلقي، وذلك عبر وسائل بلاغية، بحيث تكمن " أهمية الوسائل البلاغية فيما توفره للقول من جمالية قادرة على تحريك وجدان المتلقي والتأثير فيه، فإذا انضافت تلك الجمالية إلى حجج متنوعة، وعلاقات حجاجية تربط بدقة أجزاء الكلام وتصل بين أقسامه، أمكن المتكلم تحقيق غايته من الخطاب"³. وهذه الوسائل البلاغية هي:

- **الاستعارة:** وهي " استعمال لفظ ما في غير ما وضع له، لعلاقة المشابهة مع

1 ينظر: حافظ إسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته، مرجع سابق: ١/٢٧.

2 ينظر: الحجاج مفهومه ومجالاته، مرجع سابق: ٣/٤٥.

3 سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه، عالم الكتب الحديثة، بيروت، ط١، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م: ص ١٢٠.

وجود قرينة مانعة عن إرادة المعنى الموضوع له، فالاستعارة في حقيقتها تشبيهية¹ حذف أحد طرفيه "1 .

- الكناية: وهي " لفظٌ أُطلق، وأريد به لازم معناه مع جواز إرادة ذلك المعنى معه "2 .

- التشبيه: هو " أول طريقة تدل عليه الطبيعة لبيان المعنى، وهو في اللّغة التمثيل، وعند علماء البيان: مشاركة أمرٍ لأمرٍ في معنى بأدواتٍ معلومة "3 .
ومن أدوات التشبيه: الكاف، كأنّ، مثل، شبيه... الخ.

- الإيجاز: هو " جمع المعاني المتكاثرة تحت اللفظ القليل الوافي بالغرض، مع الإبانة والإفصاح "4 . إلى جانب الاستعارة والكناية والتشبيه يسهم الإيجاز بشكل كبير في الميدان الحجاجي، فهو من أهمّ الأساليب البلاغية التي يعتمد عليها المحتجّ في خطابه لهدف الإقناع.

- التفريع (أو ما يسمّى كذلك تقسيم الكل إلى أجزائه): وهو " ذكر المرسل لحجته كلياً في أول الأمر، ثمّ يعود إلى تنفيذها وتعداد أجزائها، إن كانت ذات أجزاء، وذلك على قوتها الحجاجية، فكل جزءٍ منها بمثابة دليلٍ على دعواه "5 .

1 ينظر: حافظ إسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته، مرجع سابق: ٣/٤٥.

2 ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب، مرجع سابق: ص ٤٩٧.

3 ينظر: أحمد بن إبراهيم بن مصطفى الهاشمي (ت: ١٣٦٢هـ)، جواهر البلاغة في المعاني والبيان والبدیع، المكتبة العصرية، بيروت: ص ٢١٩.

4 ينظر: علي الجازم ومصطفى أمين، دليل البلاغة الواضحة، دار المعارف، لندن، ١٩٩٩م: ص ٢٣٩.

5 ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب، مرجع سابق: ص ٤٩٤.

٢ - الموقف الإقناعي: ما رواه أبو داود والترمذي وابن ماجه¹ عن العرياض بن سارية² قال: صَلَّى بِنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ذَاتَ يَوْمٍ، ثُمَّ أَقْبَلَ عَلَيْنَا فَوَعظَنَا مَوْعِظَةً بليغةً ذرقت منها العيون ووجلت منها القلوب، فقال قائل: يَا رَسُولَ اللَّهِ كَأَنَّ هَذِهِ مَوْعِظَةٌ مُودِعٍ، فَمَاذَا تَعَهَّدُ إِلَيْنَا؟ فَقَالَ: «أَوْصِيكُمْ بِتَقْوَى اللَّهِ وَالسَّمْعِ وَالطَّاعَةِ، وَإِنْ عَبْدًا حَبِشِيًّا، فَإِنَّهُ مَنْ يَعِشْ مِنْكُمْ بَعْدِي فَسِيرِي اخْتِلافًا كَثِيرًا، فَعَلَيْكُمْ بِسُنَّتِي وَسُنَّةِ الْخُلَفَاءِ الْمُهَدِّينَ الرَّاشِدِينَ، تَمَسَّكُوا بِهَا وَعَظُّوا عَلَيْهَا بِالنَّوَاجِذِ³، وَإِيَّاكُمْ وَمُحَدَّثَاتِ الْأُمُورِ، فَإِنَّ كُلَّ مُحَدَّثَةٍ بِدْعَةٌ، وَكُلُّ بِدْعَةٍ ضَلَالَةٌ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

¹ سنن أبي داود، مرجع سابق: كتاب السنة، باب في لزوم السنة، ٤/٢٠٠، ح/٤٦٠٧، وسنن الترمذي، مرجع سابق: أبواب العلم عن رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم، باب ما جاء في الأخذ بالسنة واجتناب البدع، ٥/٤٤، ح/٢٦٧٦، وسنن ابن ماجه، مرجع سابق: افتتاح الكتاب في الإيمان وفضائل الصحابة والعلم، باب اتباع سنة الخلفاء الراشدين المهديين، ١/١٥، ح/٤٢، هذا الحديث قال عنه الترمذي: «هذا حديث حسن صحيح»، وسكت عنه أبو داود.

² العرياض بن سارية السلمي أبو نجيح، من أعيان أهل الصفة، سكن حمص، توفي العرياض سنة خمس وسبعين. ينظر: الذهبي، سير أعلام النبلاء، مرجع سابق: ٣/٤١٩.

³ عَضُّوا عَلَيْهَا بِالنَّوَاجِذِ: بالذال المعجمة وهي الأضراس قيل: أراد به الجد في لزوم السنة كفعل من أمسك الشيء بين أضراسه وعَضَّ عليه منعاً من أن ينتزع، أو الصبر على ما يصيب من التعب في ذات الله كما يفعل المتألم بالوجع يصيبه، ينظر: حاشية السندي على ابن ماجه، مرجع سابق: ١/١٩.

الرسالة: مشروعية الموعظة، ولكن ينبغي أن تكون في محلها، وأن لا يكثر فيمِل، لأنّ النَّاس إذا ملّوا الواعظ والموعظة، تقاصرت هممهم عن الحضور، ولهذا كان النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يتخول أصحابه بالموعظة¹.

الوسيلة: الكناية. لقد أبدع النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بكلماته المؤثرة في الوعظ إلى درجة خوف الصحابة، وبكائهم مما دفعهم إلى طلب المزيد من الوصية؛ وقد استجاب رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، ليشبع حاجتهم إلى الوصية، فكانت وصية متميزةً بالإيجاز، وبالألفاظ الجزلة مثل قوله: "أوصيكم بتقوى الله"، و"فعلیکم"، و"إياکم".

كذلك استخدم الكناية عندما قال: "عضوا عليها بالنواجذ"، وهي كناية عن شدة التمسك، والأخذ واستخدم كذلك استمالة التخويف في قوله: "فإن كل محدثة بدعة، وكل بدعة ضلالة".

المستقبل: الصحابة رضي الله عنهم. صلى بهم رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إماماً، فأقبل عليهم بوجهه فوعظهم موعظةً تامّةً، وبالغ فيها بالإنذار والتخويف، حتى سألت من موعظته دموع العيون، والمقصود أنها أثرت فيهم ظاهراً وباطناً.

¹ ينظر: القاري نور الدين أبو الحسن علي بن سلطان محمد الملا الهروي (ت: ١٠١٤هـ)، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، دار الفكر، بيروت - لبنان، ط ١، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م: ١/٢٥١، والمباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ١/٢٦٤.

المطلب الثاني: أسلوب الترغيب والترهيب¹

في هذا المطلب سيتحدث الباحث عن أسلوب الترغيب والترهيب متناولاً أهمية هذا الأسلوب، ثم تعريف الترغيب والترهيب، ثم أقسام الترغيب والترهيب حيث سيعرض الباحث موقفاً نبوياً لكل قسمٍ من أقسامه.

أولاً – أهمية الترغيب والترهيب: تكمن أهمية الإقناع بالترغيب والترهيب في أنه أسلوبٌ يستخدم في كافة المناشط الإنسانية من تجارةٍ وسياسةٍ وإدارةٍ وتربيةٍ وغيرها لا يكاد تخلو من علاقةٍ إقناعيةٍ أو تأثيريةٍ بين طرفين.

كما تكمن أهمية الإقناع بالترغيب والترهيب في أن الإنسان – أي إنسانٍ – قد يدعوه هوى، أو غفلةً إلى ترك خيرٍ، أو ارتكاب شرٍّ دون معاندةٍ للحق أو جحودٍ له، قال ابن القيم رحمه الله: "إنما يشهد افتقار العبد إلى العظة وهي الترغيب والترهيب إذا ضعفت إنابته وتذكره وإلا فمتى قويت إنابته وتذكره لم تشتد حاجته إلى التذكير والترغيب والترهيب، ولكن تكون الحاجة منه شديدةً إلى معرفة الأمر النهي والعظة يراد بها أمران الأمر والنهي المقرونان بالرغبة والرغبة ونفس الرغبة والرغبة فالمنيب المتذكر شديد الحاجة إلى الأمر والنهي والمعرض الغافل شديد

¹ هناك العديد من علماء الحديث قد صنفوا في هذا الأسلوب منهم: أبو حفص عمر بن أحمد بن عثمان بن أحمد بن محمد بن أيوب بن أزدان البغدادي المعروف بـ ابن شاهين (ت: ٣٨٥هـ). صنف كتاب الترغيب في فضائل الأعمال وثواب ذلك، وكذلك إسماعيل بن محمد بن الفضل بن علي القرشي الطليحي النيمي الأصبهاني أبو القاسم، الملقب بقوام السنة (ت: ٥٣٥هـ). صنف كتاب الترغيب والترهيب، وكذلك عبد الغني بن عبد الواحد بن علي بن سرور المقدسي الجماعيلي الدمشقي الحنبلي أبو محمد تقي الدين (ت: ٦٠٠هـ). له جزء في الترغيب في الدعاء، وكذلك عبد العظيم بن عبد القوي بن عبد الله، أبو محمد، زكي الدين المنذري (ت: ٦٥٦هـ) صنف كتابه المشهور الترغيب والترهيب من الحديث الشريف.

الحاجة إلى الترغيب والترهيب" 1 .

ثانياً - تعريف الترغيب والترهيب :

الترغيب: هو الإغراء بالشيء وغرس الحرص عليه في النفس² . ويمكن أن يكون ذلك بالوعد بالثواب والتحبیب في الفعل، أو في ذكر الثواب والتنبيه على المنافع .
الترهيب: هو التخويف والتحذير عن الشيء، وغرس النفرة منه في النفس³ . ويمكن أن يكون ذلك بالوعيد بالعقاب والتنفير من الفعل، أو في ذكر العقاب والتنبيه على المساوئ.

ثالثاً - أقسام الترغيب والترهيب : وينقسم كلٌّ من الترغيب والترهيب إلى معنويٍّ وماديٍّ⁴ .

- فالترغيب الماديُّ: هو كلُّ ما كان محسوساً مرغوباً عند النفس البشريّة من الأموال، والولدان، والنساء، والذهب والفضّة، وغير ذلك من متاع الدنيا، والآخرة.
- وأمّا الترغيب المعنوي: فهو تلك الغايات حيث تعدّ الماديّات والمحسوسات وسيلةً للوصول إليها، كالسعادة والاطمئنان والراحة والخلود والسّمة الطّيبة

¹ ينظر: ابن قيم الجوزية محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين (ت: ٧٥١هـ) مدارج السالكين بين منازل إياك نعبد وإياك نستعين تحقيق: محمد المعتصم بالله البغدادي، دار الكتاب العربي - بيروت، ط ٣، ١٤١٦ هـ - ١٩٩٦م: ١/٤٤٤ .

² ينظر: محمد رواس قلعجي - حامد صادق قنبي، معجم لغة الفقهاء، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، ط ٢، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨م: ص ٢٨ .

³ ينظر: الدكتور عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مؤسسة الرسالة، بيروت ط ٨، ١٤١٨ هـ: ص ٤٣٧ .

⁴ أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، مرجع سابق: ص ١١١ .

ومحبة الآخرين واحترامهم وكسب ثقتهم، أو رؤية الله عز وجل، أو مرافقة نبيه في الفردوس الأعلى .

- **وأما التهيب المادي**: فكفرض الغرامات والتعويضات، ومصادرة الأموال،

وغيرها من العقوبات الماليّة، كذلك العقوبات الواقعة على الجسد، أو الأهل والأولاد، مثل السجن والتعذيب والتقتيل .

- **وأما التهيب المعنوي**: فهو كل ما فيه أذى للنفس والسّمة والكرامة، أو

كراهية وبغض الناس وعدم احترامهم لمن سوّلت له نفسه الاعتداء على الآخرين، أو فعل السّوء، أو غير ذلك من الأفعال الذميمة التي لا تردعها أحياناً الغرامات والمصادرات الماديّة والعقوبات الجسديّة .

إذاً يتبين مما سبق أنّ الترغيب والتهيب بقسميه الماديّ، والمعنويّ له حالتان أخرويّة وديويّة، وهذا سيقوم الباحث بعرضه إن شاء الله .

ثانياً - نماذج من الترغيب والتهيب في سنة النبي صلى الله عليه وسلم .

الترغيب الماديّ الديوي

ما رواه مسلم¹ عن ثوبان²، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: « إن الله

1 صحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الفتن وأشراط الساعة، باب هلاك هذه الأمة بعضهم ببعض، ٤/٢٢١٥، ح/٢٨٨٩.

2 ثوبان مولى رسول الله صلى الله عليه وسلم صحابي مشهور، اشتراه ثم أعتقه رسول الله صلى الله عليه وسلم، فخدمه إلى أن مات، ثم تحول إلى الرملة ثم حمص، ومات بها سنة أربع وخمسين، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ١/٥٢٨.

زَوَى لِي الْأَرْضَ¹، فَرَأَيْتُ مَشَارِقَهَا وَمَغَارِبَهَا، وَإِنَّ أُمَّتِي سَيَبْلُغُ مُلْكُهَا مَا زُوِيَ لِي مِنْهَا، وَأُعْطِيتُ الْكَنْزَيْنِ الْأَحْمَرَ وَالْأَبْيَضَ، وَإِنِّي سَأَلْتُ رَبِّي لِأُمَّتِي أَنْ لَا يَهْلِكَهَا بِسَنَةِ عَامَّةٍ، وَأَنْ لَا يُسَلِّطَ عَلَيْهِمْ عَدُوًّا مِنْ سِوَى أَنْفُسِهِمْ، فَيَسْتَبِيحَ بِيضَتَهُمْ²، وَإِنَّ رَبِّي قَالَ: يَا مُحَمَّدُ إِنِّي إِذَا قَضَيْتُ قَضَاءً فَإِنَّهُ لَا يَرُدُّ، وَإِنِّي أَعْطَيْتُكَ لِأُمَّتِكَ أَنْ لَا أَهْلِكُهُمْ بِسَنَةِ عَامَّةٍ، وَأَنْ لَا أُسَلِّطَ عَلَيْهِمْ عَدُوًّا مِنْ سِوَى أَنْفُسِهِمْ، يَسْتَبِيحُ بِيضَتَهُمْ، وَلَوْ اجْتَمَعَ عَلَيْهِمْ مَنْ بَأَقْطَارِهَا - أَوْ قَالَ مَنْ بَيْنَ أَقْطَارِهَا - حَتَّى يَكُونَ بَعْضُهُمْ يَهْلِكُ بَعْضًا، وَيَسْبِي بَعْضُهُمْ بَعْضًا».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. الذي أخبر عن بعض معجزاته، وكرامته على الله بإجابة دعائه.

الرسالة: بشارة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بسيطرة الإسلام على أغلب الأرض، وعدم فناء أمة الإسلام على مدى الزمان³.

الوسيلة: الكلام المشتمل على الترغيب المادي الدنيوي. استخدم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أسلوب الترغيب من خلال تبشير أتباعه المسلمين بشيءٍ من متاع

¹ زوى: جمع، ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٨/١٣، والعظيم آبادي، عون المعبود وحاشية ابن القيم، مرجع سابق: ١١/٢١٨، والقاري مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ٩/٣٦٧٧.

² فيستبيح بيضتهم: أي جماعتهم وأصلهم والبيضة أيضًا العز والملك. ينظر المصادر السابقة.

³ ينظر: المصادر السابقة.

الدنيا، وهو الملك والعلو فوق الأمم، وحياسة مخزون كبير من الذهب والفضة، وعدم تأثر المسلمين بالقحط، وقلة المطر، وعصيان هذه الأمة على الأعداء من خارجها مهما عظم أمرهم، وكثر سلاحهم، مما يشجع الآخرين في الدخول في الإسلام، وثبات الداخلين فيه، وطمأننتهم، كذلك لا يفوت التنبيه على استخدام أسلوب التهيب عند الكلام خطورة اعتداء المسلمين بعضه على بعض.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

ب - الترغيب الماديّ الأخرى

عَنْ جَابِرٍ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: « مَنْ قَالَ: سُبْحَانَ اللَّهِ الْعَظِيمِ وَبِحَمْدِهِ، غُرِسَتْ لَهُ نَخْلَةٌ فِي الْجَنَّةِ »¹.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: عظم كلمة (سبحان الله العظيم وبحمده) ، وفضيلة الذكر حيث يجازى بالجنة، وأن التمرة من ثمار الجنة². يخبر رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم على عطية عظيمة من الله تعالى أنه من قال سبحان الله العظيم وبحمده أي تسبيحاً مقروناً

¹ أخرجه الترمذي: أبواب الدعوات عن رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم، باب ما جاء في فضل التسبيح والتكبير والتهليل والتحميد، ٥/٥١١، ح/٣٤٦٤، وقال عنه: «هذا حديث حسن صحيح غريب لا نعرفه إلا من حديث أبي الزبير عن جابر».

² ينظر: المباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ٧/٤٦٤، والمباركفوري، تحفة الأحوذى، مرجع سابق: ٩/٣٠٤.

بحمده غرست بكل مرة له نخلة عظيمة في الجنة المعدة لقائلها، وإنما خصت النخلة بالذكر لكثرة منفعتها وطيب ثمرتها.

الوسيلة: الكلام المباشر المشتمل على الترغيب المادي الأخروي. ذكر النبي صلى الله عليه وسلم ثواب الذاكر لله تعالى بأن له جنة في الجنة، وهذا ترغيب مادي على الذكر في الآخرة.

المستقبل: الصحابة رضي الله عنهم.

الترغيب المعنوي الدنيوي

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «مَنْ عَادَ مَرِيضًا أَوْ زَارَ أَخًا لَهُ فِي اللَّهِ نَادَاهُ مُنَادٍ أَنْ طَبَّ وَطَابَ مُمَشَاكَ وَتَبَوَّاتٍ مِنَ الْجَنَّةِ مَنْزِلًا»¹.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم. يقول صلى الله عليه وسلم أنه من عاد مريضاً محتسباً الأجر عند الله، أو زار أخاً له في الدين لوجه الله لا للدنيا. ناداه ملكاً ودعا له بأن يطيب عيشه في الدنيا، والآخرة، وإظهار الدعاء بصيغة الإخبار لإظهار الحرص على وقوعه².

¹ أخرجه الترمذي: أبواب البر والصلة عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في زيارة الإخوان، ٤/٣٦٥، ح/ ٢٠٠٨، وابن ماجه: كتاب الجنائز، باب ما جاء في ثواب من عاد مريضاً، ١/٤٦٤، ح/ ١٤٤٣، قال ابن حجر " هذا الحديث حسنه الترمذي وصححه بن حبان وله شاهد عند البزار من حديث أنس بسند جيد"، ينظر: ابن حجر، فتح الباري، /: س: ١٠/٥٠٠.

² ينظر: المباركفوري، تحفة الأحوذى، مرجع سابق: ٦/١٢٤.

الرسالة: زيارة المريض والإخوان طريقاً إلى تطهير الذنوب، وسببٌ لدخول الجنة¹.
الوسيلة: الكلام المشتمل على الترغيب المعنوي الدنيوي والمادي الأخرى؛ النبي صلى الله عليه وسلم يرغب في زيارة المريض، والأخ المسلم من خلال إخباره باستحقاقه الدعاء من الملك برغد العيش في الدنيا، وهذا ترغيبٌ معنويٌ دنيويٌ، كذلك استحقاقه دخول الجنة وهذا ترغيبٌ آخرويٌ ماديٌ.
المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الترغيب المعنوي الأخرى:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ لِأَهْلِ الْجَنَّةِ: يَا أَهْلَ الْجَنَّةِ فَيَقُولُونَ: لَبَّيْكَ رَبَّنَا وَسَعْدَيْكَ وَالْخَيْرُ فِي يَدَيْكَ فَيَقُولُ: هَلْ رَضِيتُمْ؟ فَيَقُولُونَ: وَمَا لَنَا لَا نَرْضَى؟ يَا رَبِّ وَقَدْ أَعْطَيْتَنَا مَا لَمْ تَعْطِ أَحَدًا مِنْ خَلْقِكَ، فَيَقُولُ: أَلَا أُعْطِيكُمْ أَفْضَلَ مِنْ ذَلِكَ؟ فَيَقُولُونَ: يَا رَبِّ وَأَيُّ شَيْءٍ أَفْضَلُ مِنْ ذَلِكَ؟ فَيَقُولُ: أَحِلُّ عَلَيْكُمْ رِضْوَانِي، فَلَا أَسْخَطُ عَلَيْكُمْ بَعْدَهُ أَبَدًا»².

تحليل الموقف الإقناعي:

1 النجدي فيصل بن عبد العزيز بن فيصل ابن حمد المبارك الحريملي (المتوفى: ١٣٧٦هـ)، تطريز رياض الصالحين تحقيق: د. عبد العزيز بن عبد الله بن إبراهيم الزبير آل حمد، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض، ١، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢ م: ص ٢٤٨.
 2 أخرجه البخاري: كتاب الرقاق، باب صفة الجنة والنار، ٨/١١٤. ح/٦٥٤٩، ومسلم: كتاب الجنة وصفة نعيمها وأهلها، باب إحلال الرضوان على أهل الجنة فلا يسخط عليهم أبداً، ٤/٢١٧٦، ح/٢٨٢٩.

عناصر الإقناع:

المُرسل: رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. يخبر النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن حال أهل الجنة بعد أن ينالوا نعيمها أَنَّ اللهُ تَعَالَى ينادي أهل الجنة: يا أهل الجنة، فيقولون: لبيك وسعديك يا ربنا¹.

الرسالة: أَنَّ رضوان الله تعالى يفضّل على العبد فوق إدخاله إياه الجنة، وفيه إثبات كلام الله مع أهل الجنة².

الوسيلة: الكلام المشتتمل على الترغيب المعنوي الأخرى. يرغّب النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في الجنة التي ينالها العبد بالعمل الصّالح، وذلك بذكر أمرٍ معنوي يفوق نعيم الجنة، ألا وهو حديث الله عزّ وجل مع أهل الجنة، ثمّ تفضّله عليهم برضاه، وعدم سخطه.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الترهيب المادّي الدنيوي:

ما رواه البخاري ومسلم³ عن عائشة رضي الله عنها، أَنَّ قُرَيْشًا أَمَّهُمْ⁴ شَأْنُ

¹ ينظر: ابن بطال، شرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ١٠/٥١٦، والقاري، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ٩/٣٥٨٥.

² المصدران نفسيهما.

³ صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب أحاديث الأنبياء، باب حديث الغار، ٤/١٧٥، ح/ ٣٤٧٥، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الحدود، كتاب القسامة والمحاربين والقصاص والديات، باب قطع السارق الشريف وغيره، والنهي عن الشفاعة في الحدود، ٣/١٣١٥، ح/ ١٦٨٨.

⁴ أُمَّتَهُمُ الْمَرْأَةُ: أَي أَجْلَبَتْ إِلَيْهِمْ هَمًّا، أَوْ صَيَّرَتْهُمْ ذَوِي هَمٍّ بِسَبَبِ مَا وَقَعَ مِنْهَا، يَنْظُرُ: يَنْظُرُ: الْعَيْنِي، عَمْدَةُ الْقَارِي، مَرْجِعُ سَابِقٍ: ١٦/٦٠، وَالْقَارِي، مَرْقَاةُ الْمَفَاتِيحِ شَرْحُ مَشْكَاتِ الْمَصَابِيحِ، مَرْجِعُ سَابِقٍ: ٦/٢٣٦٦، وَابْنُ حَجْرٍ، فَتْحُ الْبَارِي، س: ١٢/٨٧.

المرأة المخزومية التي سرقت، فقالوا: وَمَنْ يَكَلِّمْ فِيهَا رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؟ فقالوا: وَمَنْ يَجْتَرِئُ عَلَيْهِ إِلَّا أُسَامَةُ بْنُ زَيْدٍ، حَبُّ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَكَلَّمَهُ أُسَامَةُ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَتَشْفَعُ فِي حَدِّ مَنْ حُدِّدَ اللَّهُ، ثُمَّ قَامَ فَاخْتَطَبَ¹، ثُمَّ قَالَ: إِنَّمَا أَهْلَكَ الَّذِينَ قَبَلَكُمْ، أَنَّهُمْ كَانُوا إِذَا سَرَقَ فِيهِمُ الشَّرِيفُ تَرَكَوهُ، وَإِذَا سَرَقَ فِيهِمُ الضَّعِيفُ أَقَامُوا عَلَيْهِ الْحَدَّ، وَآيِمُ اللَّهِ لَوْ أَنَّ فَاطِمَةَ بِنْتَ مُحَمَّدٍ سَرَقَتْ لَقَطَعْتُ يَدَيْهَا.»

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: النهي عن الشفاعة في الحدود، ولكن ذلك بعد بلوغه إلى الإمام، وأما المعاصي التي يجب فيها التعزير فيجوز الشفاعة والتشفيع فيها سواء بلغت الإمام، أم لا لأنها أهون، بل هي مستحبة إذا لم يكن المشفوع فيه صاحب أذى².

الوسيلة: الخطبة المشتملة على الترهيب الماديِّ الدنيوي، والاستفهام الاستنكاري. أراد النبي صَلَّى الله عليه وسلم أن يردع الناس من السرقة فأمر بقطع يد المرأة السارقة، فلما راجعه أسامة بن زيد وهو من أحب الخلق إليه غضب صَلَّى الله عليه وسلم، واستنكر هذا الأمر من خلال الاستفهام الاستنكاري، لأنه من أعمال أهل الجاهلية، ثم أراد أن يؤكد خطورة الأمر فأقسم بالله مفترضاً أن ابنته فاطمة لو

1 اختطب: أي بالغ في خطبته أو أظهر خطبته أي خطب، ينظر المصادر نفسها.
2 ينظر: المصادر السابقة.

سرت لقطع يدها ليبين مصداقيته، وأن الأمر غير قابل للنقاش.

المستقبل: الصحابة رضوان الله عليهم.

الترهيب المادي الأخرى:

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن سعيد بن زيد بن عمرو بن نفيل رضي الله عنه²،
أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «من اقتطع شبراً من الأرض ظلماً، طوقه
الله إياه يوم القيامة من سبع أرضين».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: تحريم الظلم وتحريم الغضب وتغليظ عقوبته³.

الوسيلة: الكلام المشتمل على الترهيب المادي الأخرى. أراد النبي صلى الله عليه
وسلم أن يرهّب من غصب أرض الآخرين من دون حق، فذكر عقوبة الغاصب يوم
القيامة بأنه سيطوق في عنقه سبع طبقات من الأرض فيما لو غصب شبراً من
الأرض، فكيف بمن غصب أكثر من ذلك.

¹ صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب المظالم والغصب، باب إثم من ظلم شيئاً من الأرض،
٣/١٣٠، ح/ ٢٤٥٢، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب المساقاة، باب تحريم الظلم وغصب
الأرض وغيرها، والنهي عن الشفاعة في الحدود، ٣/١٢٣٠، ح/ ١٦١٠.

² سعيد بن زيد بن عمرو بن نفيل بن عبد العزى العدوي. أحد العشرة المشهود لهم بالجنة، وأمه
فاطمة بنت بعجة بن مريح الخزاعية، كانت من السابقين إلى الإسلام، توفي بالعقيق، فحمل إلى
المدينة، وذلك سنة خمسين، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٣/٨٧.

³ شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١١/٤٨.

المستقبل: الصحابة رضي الله عنهم .

الترهيب المعنوي الدنيوي:

ما رواه مسلم¹ عن بُرَيْدَةَ، عَنْ أَبِيهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا²، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «مَنْ لَعِبَ بِالنَّرْدِ شِيرٍ³، فَكَأَنَّما صَبَغَ يدهُ فِي لحمِ خنزيرٍ ودمه» .

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم .

الرسالة: تحريم اللّعب بالنرد، وهو رأي الجمهور، ونجاسة لحم ودم الخنزير⁴.

الوسيلة: الكلام المشتمل على الترهيب المعنوي الدنيوي. صور النبي صَلَّى الله عليه وسلم من يلعب بالنرد بمن يدخل يده في لحم الخنزير، ودمه، وهو كناية عن بشاعة الأمر ليكون أبلغ في الترهيب المعنوي منه.

المستقبل: الصحابة رضي الله عنهم .

¹ صحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الشعر، باب تحريم اللّعب بالنردشير، ١٤/١٧٧٠، ح/٢٢٦٠.

² بريدة بن الحبيب بن عبد الله بن الحارث بن الأعرج بن سعد بن رزاح بن عدي بن سهم بن مازن بن الحارث بن سلامان بن أسلم بن أقصى الأسلمي، أسلم بعد منصرف النبي صَلَّى الله عليه وسلم من بدر، وسكن البصرة لما فتحت، مات في خلافة يزيد بن معاوية سنة ثلاث وستين، ينظر: تمييز الصحابة، مرجع سابق: ١/٤١٨.

³ بالنردشير: بفتح نونٍ وسكونٍ راءٍ وفتح دالٍ مهملةٍ، ويكسر فشينٌ معجمةً، وسكونٍ تحتيةً فراءً، وهو النرد المعروف، وهو عجمي معربٌ، وشير: معناه حلو، ينظر: حاشية السندي على ابن ماجه، مرجع سابق: ٢/٤١١، وشرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٥/١٥، والقاري، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، مرجع سابق: ٧/٢٨٥٤.

⁴ ينظر: المصادر السابقة.

الترهيب المعنوي الأخروي:

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن أبي هريرة رضي الله عنه، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: « لا ينظرُ اللهُ يومَ القيامةِ إلى من جرَّ إزاره² بطراً³ ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: استحقاق العقوبة على من جرَّ ثوبه تكبراً، وعدم استحقاقه على من جرَّه دون خيلاء⁴.

الوسيلة: الكلام المشتمل على الترهيب المعنوي الأخروي. يرهب النبي صلى الله عليه وسلم من جرَّ الثوب تكبراً، وخيلاءً، وذلك بحرمانه من نظر الله إليه وبالتالي عدم نظره إلى وجه الله تعالى، وهي عقوبة معنوية أخروية عظيمة الوقع في نفس المؤمن الذي يشتاق إلى النظر إلى وجه ربه عز وجل.

المستقبل: الصحابة رضي الله عنهم.

¹ صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب اللباس، باب من جرَّ ثوبه من الخيلاء، ٧/١٤١، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب اللباس والزينة، باب تحريم جرِّ الثوب خيلاء، وبيان حدِّ ما يجوز إرخاؤه إليه وما يستحبُّ، ٣/١٦٣، ح/ ٢٠٨٧.

² الإزار ثوبٌ يحيط بالنصف الأسفل من البدن، ينظر: المعجم الوسيط، مرجع سابق: مادة أزر.

³ البطر بموحدة ومهملة مفتوحتين قال عياض جاء في الرواية بطراً بفتح الطاء على المصدر وبكسرهما على الحال من فاعل جرَّ، أي جرَّه تكبراً وطغياناً، وأصل البطر الطغيان عند النعمة واستعمل بمعنى التكبر، وقال الزاغب: أصل البطر دهشٌ يعتري المرء عند هجوم النعمة عن القيام بحقها، ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١٠/٢٥٨.

⁴ ينظر: المصدر نفسه.

المطلب الثالث: أسلوب مراعاة الاعتدال والبعد عن الإملال

لقد كان رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يهتم بأوقات أصحابه، وأحوالهم المناسبة عند تذكيرهم لكيلا يمل أصحابه وكان صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يركّز كلامه بحيث يكون معتدلاً، ومقصوداً، وهذا ما سيوضحه الباحث في الموقف الآتي:

عن ابن مسعودٍ، قال: كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ «يَتَخَوَّلُنَا بِالْمَوْعِظَةِ فِي الْأَيَّامِ، كَرَاهَةَ السَّامَةِ عَلَيْنَا»¹.

شرح الحديث

يقول ابن مسعود واصفاً طريقة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في تذكيرهم ووعظهم أنه كان يراعي الأوقات في تذكيرهم ولا يفعل ذلك كل يوم لئلا يملوا². ويستفاد من الحديث استحباب الاقتصاد في تقديم المواعظ، والتوجيهات للآخرين حتى يكون ذلك أرغب لهم في الاستماع.

تحليل الموقف الإقناعي

يظهر من هذا الحديث أنّ النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كان لا يكثر من تقديم الموعدة كما بوّب لذلك مسلم في صحيحه، وذلك حتى لا ينفر الصحابة، فلا تؤدي الرسالة دورها لأنّ المستمع غير مستعدٍ لتلقي الرسالة، وهذا يدلّ على حكمة رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

¹ أخرجه البخاري: كتاب العلم، باب ما كان النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يتخولهم بالموعدة والعلم كي لا ينفروا، ١/٢٥، ح/ ٦٨، ومسلم: كتاب صفة القيامة والجنة والنار، باب الاقتصاد في الموعدة، ٤/٢١٧٢، ح/ ٢٨٢١.

² ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١/١٦٢، وشرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ٦/١٧٠.

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: «يَسْرُوا وَلَا تَعْسَرُوا، وَبَشِّرُوا، وَلَا تَنْفَرُوا»¹.

شرح الحديث

يوصي النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الدعاة والولاة، وكل من كان للناس حاجة عنده، أو مع نفسه قائلاً: يسروا يعني اسلكوا ما فيه اليسر والسهولة سواء كان فيما يتعلق بأعمالكم أو معاملاتكم مع غيركم، ولهذا كان النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ من هديه أنه ما خير بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثماً، فإن كان إثماً كان أبعد الناس عنه. ولا تعسروا يعني لا تسلكوا طرق العسر لا في عبادتكم، ولا في معاملاتكم، ولا في غير ذلك، فإن هذا منهي عنه فلا. وبشروا يعني اجعلوا طريقكم دائماً البشارة، بشروا أنفسكم وبشروا غيركم، وهذا يؤيده أن النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كان يكره الطيرة ويعجبه الفأل؛ لأن الإنسان إذا تفاعل نشط واستبشر وحصل له خير، وإذا تشاءم فإنه يتحسر، وتضيق نفسه، ولا يقدم على العمل، ويعمل وكأنه مكره. ولا تنفروا يعني لا تنفروا الناس عن الأعمال الصالحة، ولا تنفروهم عن الطرق السليمة؛ بل شجعوهم عليها، حتى في العبادات لا تنفروهم.

ومن ذلك أن يطيل الإمام بالجماعة أكثر من السنة².

1 أخرجه البخاري: كتاب العلم، باب ما كان النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يتخولهم بالموعظة والعلم كي لا ينفروا، ١/٢٥، ح/ ٦٩، ومسلم: كتاب الجهاد والسير، باب في الأمر بالتيسير، وترك التنفير، ٣/١٣٥٧، ح/ ١٧٣٤.

2 ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١/١٩٧، والعيني، عمدة القاري، مرجع سابق: ٢/٤٦، ومرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح.

ويستفاد من الحديث :

- الأمر بالتبشير بفضل الله، وعظيم ثوابه، وجزيل عطاءه، وسعة رحمته .
- النهي عن التنفير بذكر التخويف، وأنواع الوعيد محضةً من غير ضمها إلى التبشير .
- تأليف من قُرب إسلامه وترك التشديد عليهم وكذلك من قارب البلوغ من الصبيان ومن بلغ ومن تاب من المعاصي كلهم يتلطّف بهم ويدرجون في أنواع الطاعة قليلاً قليلاً ولقد كانت أمور الإسلام في التكليف على التدرّج فمتى يسّر على الداخل في الطاعة، أو المرید للدخول فيها سهلت عليه، وكانت عاقبته غالباً التزايد منها، ومتى عسرت عليه أو شكّ أن لا يدخل فيها وإن دخل أو شكّ أن لا يدوم أو لا يستحليها .
- وفيه أمر الولاة بالرفق واتفاق المتشاركين في ولايةٍ ونحوها، حيث ورد في الصحيحين من حديث أبي موسى الأشعري أنّ النبيّ عيه الصلّاة والسّلام كان يقول هذا للولاة، وهذا من المهمّات فإنّ غالب المصالح لا يتمّ إلاّ بالاتفاق ومتى حصل الاختلاف فات¹ .

تحليل الموقف الإقناعي

هذا الحديث من جوامع الكلم لاشتماله على خيري الدنيا والآخرة، لأنّ الدنيا دار الأعمال، والآخرة دار الجزاء، فأمر رسول الله صلّى الله عليه وسلّم فيما يتعلق بالدنيا بالتسهيل، وفيما يتعلق بالآخرة بالوعد بالخير، والإخبار بالسرور تحقّقاً لكونه

¹ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٢/٤١ .

رحمةً للعالمين في الدارين .

فعندما قال صلى الله عليه وسلم: « **يَسْرُوا وَلَا تَعْسُرُوا، وَبَشِّرُوا، وَلَا تَنْفَرُوا** » إنما جمع في هذه الألفاظ بين الشيء وضده لأنه قد يفعلهما في وقتين، فلو اقتصر على يَسْرُوا لصدق ذلك على من يسر مرة، أو مراتٍ وعسر في معظم الحالات، فإذا قال ولا تعسروا انتفى التعسير في جميع الأحوال من جميع وجوهه، وهذا هو المطلوب، وكذا يقال في يسرا ولا تنفرا وتطوعا ولا تختلفا لأنهما قد يتطوعان في وقتٍ ويختلفان في وقتٍ، وقد يتطوعان في شيءٍ ويختلفان في شيءٍ .
ويظهر من الحديث ضرورة الرفق بالآخرين من قبل الدعاة، وولاة الأمور، وعدم تنفير الناس من الإسلام بإكثار الرجز، والتخويف، بل لا بد من الترغيب والترهيب معاً، وضرورة التدرج في التعليم في تطبيق الأحكام.

المطلب الرابع: أسلوب مراعاة ظرف المتلقي

وفي هذا المطلب سوف يوضح الباحث من خلال الموقف النبوي الآتي كيف كان النبي صلى الله عليه وسلم يراعي الحالة المحيطة بالشخص عند التذكير وواعظ والإرشاد، إذ لولا ذلك لما تكون النتائج عكسيّةً .

ما رواه البخاري¹ عن سُلَيْمَانَ بْنِ صُرْدٍ² قَالَ: اسْتَبَّ رَجُلَانِ عِنْدَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ

¹ صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب الأدب، باب ما ينهى من السباب واللعن، ٨/١٥، ح/ ٦٠٤٨، ومسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب فضل من يملك نفسه عند الغضب وبأي شيء يذهب الغضب، ٤/٢٠١٥، ح/ ٢٦١٠.

² سليمان بن صرد بن الجون بن أبي الجون بن منقذ بن ربيعة بن أصرم بن ضبيس بن حرام ابن حبشية بن سلول بن كعب أبو المطرف الخزاعي، قتل في سنة خمس وستين في شهر ربيع الآخر، وكان لسليمان يوم قتل ثلاث وتسعون سنة، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٣/١٤٤.

عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَعَضِبَ أَحَدُهُمَا، فَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى انْتَفَخَ وَجْهُهُ وَتَغَيَّرَ: فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنِّي لِأَعْلَمُ كَلِمَةً، لَوْ قَالَهَا لَذَهَبَ عَنْهُ الَّذِي يَجِدُ» فَانْطَلَقَ إِلَيْهِ الرَّجُلُ فَأَخْبَرَهُ بِقَوْلِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَقَالَ: «تَعَوَّذُ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ» فَقَالَ: أَتُرَى بِي بَأْسٌ، أَمْ جُنُونٌ أَنَا، أَذْهَبُ.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: أنَّ الغضب في غير الله تعالى من نزغ الشيطان وأنه ينبغي لصاحب الغضب أن يستعيز فيقول: أعوذ بالله من الشيطان الرجيم، وأنه سبب لزوال الغضب¹.

الوسيلة: التوقف عن الكلام وعدم المبادرة إلى الموعظة مراعاةً لحال المتلقي، فربما يكون غير مستعدٍ لسماع الرسالة، فالنبي صَلَّى الله عليه وسلم عندما رأى الرجل، وقد ركب الغضب، لم يبادره بالموعظة، وإنما قال: «إِنِّي لِأَعْلَمُ كَلِمَةً لَوْ قَالَهَا لَذَهَبَ ذَا عَنْهُ: أَعُوذُ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيمِ»، فقام إلى الرجل رجلٌ ممن سمع النبي صَلَّى الله عليه وسلم، فقال: أتدري ما قال رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم آنفاً؟ قال: "إني لأعلم كلمة لو قالها لذهب ذا عنه: أعوذ بالله من الشيطان الرجيم"، فقال له الرجل: أمجنوناً تراني؟ وهنا راعى النبي صَلَّى الله عليه وسلم

¹ ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٦٣/١٦، وابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ٨/١٥.

الحالة المزاجية للمتلقي، فلو أمره بالاستعادة وهو على هذه الحال ربما بدر منه تصرفٌ أشد مما قبله كالتلفظ بالكفر، كما ظهر من قوله: " أمجنوناً تراني ".
المستقبل: الصحابة رضي الله عنهم الذين حضروا الحادثة.

المطلب الخامس: أسلوب مراعاة الفروق الفردية

بوّب البخاري في صحيحه في كتاب العلم: باب من خصّ بالعلم قوماً دون قوم كراهية ألا يفهموا، وذكر حديث: معاذ عندما كان رديف رسول الله صلى الله عليه وسلم على الرّحل، الذي رواه مسلمٌ أيضاً¹، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: « يَا مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ، قَالَ: لَبَّيْكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ، قَالَ: « يَا مُعَاذُ، قَالَ: لَبَّيْكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ ثَلَاثًا، قَالَ: « مَا مِنْ أَحَدٍ يَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ، صِدْقًا مِنْ قَلْبِهِ، إِلَّا حَرَّمَهُ اللَّهُ عَلَى النَّارِ، قَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ: أَفَلَا أُخْبِرُ بِهِ النَّاسَ فَيَسْتَبْشِرُوا؟ قَالَ: « إِذَا يَتَكَلَّمُوا » وَأَخْبَرَ بِهَا مُعَاذٌ عِنْدَ مَوْتِهِ تَائِمًا².

1 صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب العلم، باب من خصّ بالعلم قوماً دون قوم، كراهية أن لا يفهموا، ١/٣٧، ح/ ١٢٨، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الإيمان، باب من لقي الله بالإيمان وهو غير شاكّ فيه دخل الجنة وحرّم على النار، ١/٦١، ح/ ٣٢.

2 تائماً: هو بفتح الهمزة وتشديد المثناة المضمومة أي خشية الوقوع في الإثم، والمراد بالإثم الحاصل من كتمان العلم، ودلّ صنيع معاذٍ على أنه عرف أنّ النهي عن التبشير كان على التنزيه لا على التحريم وإلا لما كان يخبر به أصلاً، أو عرف أنّ النهي مقيدٌ بالاتكال فأخبر به من لا يخشى عليه ذلك، وإذا زال القيد زال المقيد والأول أوجه لكونه آخر ذلك إلى وقت موته. ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١/٤٨، وابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١/١٢٦ - ١٢٧.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم.

الرسالة: أن جميع من شهد الشهادتين لا دخل النار لما فيه من التعميم والتأكيد.

لكن دلت الأدلة القطعية عند أهل السنة على أن طائفةً من عصاة المؤمنين يعذبون

ثم يخرجون من النار بالشفاعة فعلم أن ظاهره غير مراد¹.

¹ ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١/٤٨.

الوسيلة: النداء ثلاثاً لمعاذٍ رضي الل عنه، حيث نبّه رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم على وجوب تخصيص قومٍ بالعلم الدقيق لما فيهم من الضبط، وصحة الفهم أكثر من غيرهم دون قومٍ آخرين يخاف عليهم الترخّص والاتكال لقصور فهمهم، وأنّه يجب عدم ذكر الأمور التي تصعب على عامّة الناس خوفاً عليهم من سوء التأويل فقد راعى رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم حال المستمعين، وفهمهم وخلفياتهم المعرفية فقد كان يراعي صَلَّى الله عليه وسلّم الفروق الفردية بين الصحابة، فليس ما يصلح لشخصٍ يصلح لغيره، وليس ما يصلح لبيئةٍ يصل لغيرها، وليس ما يصلح لزمانٍ يصلح لكلّ الأزمنة، والمعلم الموفق هو الذي يعطي كل طالبٍ من العلم ما يلائمه ويصلح له، وبالقدر الذي يستفيد منه، والوقت المناسب له. قال الغزالي: " ينبغي أن يقتصر بالمتعلّم على قدر فهمه، فلا يلقي إليه ما لا يبلغه عقله، فينفره أو يخبّط عليه عقله اقتداءً في ذلك بسيد البشر صَلَّى الله عليه وسلّم...، فليبت إليه الحقيقة إذا علم أنّه يستقل بفهمها وقال صلى الله عليه وسلم: " ما أحد يحدث قوماً بحديثٍ لا تبلغه عقولهم إلا كان فتنةً على بعضهم"¹. وقال علي رضي الله عنه وأشار إلى صدره: " إن ههنا لعلوماً جمّة لو وجدت لها حملةً"، وصدق رضي الله عنه فقلوب الأبرار قبور الأسرار، فلا ينبغي أن يفشي العالم كل ما يعلم إلى كل أحد هذا إذا كان يفهمه المتعلّم، ولم يكن أهلاً للانتفاع به فكيف فيما لا يفهمه، وقال عيسى عليه السلام: " لا تعلقوا الجواهر في أعناق الخنازير فإنّ الحكمة خيرٌ من الجواهر ومن كرهها فهو شرٌّ من الخنازير"، ولذلك قيل كلٍ لكلٍ عبدٍ بمعيار عقله

¹ أخرجه مسلم: مقدمة الإمام مسلم رحمه الله باب النهي عن الحديث بكل ما سمع، ١/١١. وهو حديثٌ موقوف على عبد الله بن مسعودٍ، وليس من قول النبي صَلَّى الله عليه وسلّم.

وزن له بميزان فهمه حتى تسلم منهو وينتفع بك؛ وإلا وقع الإنكار لتفاوت المعيار"1 .

٢ - ما رواه البخاري ومسلم² عن أبي سعيد الخدري³، قال: نزل أهل قريظة على حُكم سعد بن معاذ، فأرسل رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى سعد، فأتاه على حمار، فلما دنا قريباً من المسجد، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لأنصار: قوموا إلى سيديكم» أو «خيركم»، ثم قال: «إن هؤلاء نزلوا على حكمك» قال: تقتل مقاتلتهم وتسي ذريتهم، قال: فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «قضيت بحكم الله» وربما قال: «قضيت بحكم الملك»، ولم يذكر ابن المثنى وربما قال: «قضيت بحكم الملك».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صلى الله عليه وسلم.

الرسالة: جواز طلب الإمام ممن هو دونه أن يقضي بين الناس في حضوره.

1 ينظر: الغزالي أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: ٥٠٥هـ)، إحياء علوم الدين، دار المعرفة - بيروت: ١/٥٧.

2 صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب الجهاد والسير، باب إذا نزل العدو على حكم رجل، ٤/٦٤، ح/ ٣٠٤٣، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الجهاد والسير، باب جواز قتال من نقض العهد، وجواز إنزال أهل الحصن على حكم حاكم عدل أهل للحكم، ٣/١٣٨٨، ح/ ١٧٦٨.

3 سعد بن مالك بن سنان بن عبيد بن ثعلبة بن الأبرج، وهو خدرة بن عوف بن الحارث بن الخزرج الأنصاري الخزرجي، أبو سعيد الخدري، مات سنة أربع وسبعين للهجرة، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٣/٦٥.

الوسيلة: الكلام حيث استخدم رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مهارة الاهتمام بالآخرين، وكسب احترام مرؤوسيه، وذلك من خلال استشارته لأصحابه في تحكيم أحدهم في شأن اليهود، وهو سيدنا سعد بن معاذ، فيكون بذلك كسب احترامهم، وأظهر اهتمامه بهم، وأقام الحجّة عليهم حتى لا يرفضوا الحكم¹.

ثمّ قام النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بإنزال سيدنا سعد بن معاذ منزله بقوله: "قوموا إلى سيّدكم"، وهذا مديحٌ لسعدٍ على الملأ حيث ظهر كأنّه نجمٌ بين أصحابه، وهذا يُكسب النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مزيداً من احترام أصحابه عندما يحترم سيّدهم²، فدعم زعيم الجماعة، أو الأشخاص ذوي المكانة الاجتماعية من العوامل المؤثرة في عملية الإقناع³، فمنح النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ معاذاً مقاماً يدفعه لبيذل قصارى جهده فلا يخيب أمله⁴.

المستقبل: سيدنا معاذ بن جبل رضي الله عنه وبقية الصحابة رضوان الله عليهم ويهود بني قريظة.

لما نزلت بنو قريظة طائفة من اليهود على حكم سعد بن معاذ رضي الله عنه بعدما حاصرهم رسول الله - صلى الله عليه وسلم - خمسة وعشرين يوماً وجهدهم الحصار، وتمكّن الرعب في قلوبهم؛ لأنّهم كانوا حلفاء الأوس، فحسبوا أنّهم يراقبهم ويتعصّب لهم، فأبى إسلامه وقوة دينه أن يحكم فيهم بغير ما حكم الله فيهم،

¹ ينظر فن التحدث إلى الآخرين، مرجع سابق: ص ٧٣، وطوني رايتون، قوة الإقناع في دقيقة واحدة، مرجع سابق: ص ٩٠.

² ينظر: فن ومهارة التعامل مع الناس، مرجع سابق: ص ٧٧.

³ ينظر: لامبرت، علم النفس الاجتماعي، مرجع سابق: ص ١٤٠.

⁴ ينظر: رأفت العثمان، المهارات الأساسية في العلاقات الإنسانية، مرجع سابق: ص ٣٣.

وكان ذلك في السنة الخامسة من الهجرة في شوالها¹.

المطلب السادس: أسلوب الممازحة والمداعبة

إنّ فهم قيمة روح المرح في عملية الإقناع يمنح القائم بعملية الإقناع ميزة هائلة، بالإضافة إلى إدراكه للقيمة الهائلة لروح المرح، فعليه أن يتحلّى بالمهارات اللازمة لاستخدام روح المرح والدعابة بطريقة قويّة دون أن يتخلّى عن الاحترام.

وهدف المقنع هو تحفيز الجمهور على القيام بالخطوة التالية، وروح الدّعابة ذات أثرٍ علاجيٍّ يمنح الجمهور المناعة اللاّزمة لمواجهة تحدياته لأنّ الضحك والمزاح يخفف التوتر، ويقلّل من ألم الإحباط، ويقوي الرّوح حتى تؤدي المهام الملقاة أمامها.

ومن المهمّ اختيار الوقت المناسب للدّعابة، والدّعابة وروح المرح لها أثر تراكميٌّ على حسن النّوايا، وإدراج الانفعالات الإيجابية في الجمهور.

إذا تمكّن المتحدث من مساعدة جمهوره على زيادة الشّعور بالسّعادة، فسوف يستطيع فتح الأبواب الموصدة أمامه لإقناع جمهوره، وترك الأثر في نفسه². وهذه الرّوح الدّعابيّة والمرحة كان يتحلّى بها رسول الله صلّى الله عليه وسلّم إلى درجةٍ يعجز عنه الكثيرون من عظماء الإقناع، وكان لا يقول إلا حقاً³. قال الماوردي: "

العاقل يتوخى بمزاحه أحد حالين لا ثالث لهما أحدهما إيناس المصاحبين والتودد إلى المخالطين وهذا يكون بما أنس من جميل القول وبسطٍ من مستحسن الفعل كما قال حكيم لابنه: " يا بني اقتصد في مزاحك فإن الإفراط فيه يذهب البهاء ويجرّئ

¹ ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٢/٩٢، وابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ٧/٤١٢.

² ينظر: مورتينسين، ذكاء الإقناع، مرجع سابق: ص ١٠٤.

³ ينظر: المناوي، فيض القدير، مرجع سابق: ٣/١٣.

السفهاء والتقصير فيه نقص بالمؤانسين وتوحش بالمخالطين" ، والثاني أنه ينبغي من المزاح بسبب ما طرأ عليه وحدث به من همٍّ، وقد قيل: لا بدّ للمصدور أن ينفث¹، ومزاح النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لا يخرج عن ذلك، وأتى رجل علياً رضي الله عنه فقال: احتلمت بأبي قال: أقيموه في الشمس واضربوا ظله الحدّ، أما مزاحٌ يفضي إلى خلاعةٍ أو يفضي إلى سبةٍ، فهجنةٌ ومذمةٌ²، ولقد كان صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يداعب أصحابه في بعض الأحيان ويمازحهم، ولكنّه لا يقول إلاّ حقاً، وكان يعلم كثيراً من أمور العلم خلال المداعبة والممازحة، وهذا الذي سيعرضه الباحث في الموقفين الآتيين بإذن الله .

ما رواه البخاري ومسلم³ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ، قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَحْسَنَ النَّاسِ خُلُقًا، وَكَانَ لِي أَخٌ يُقَالُ لَهُ: أَبُو عَمِيرٍ، قَالَ: أَحْسِبُهُ، قَالَ: كَانَ فَطِيمًا⁴، قَالَ: فَكَانَ إِذَا جَاءَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَرَأَهُ، قَالَ: «أَبَا عَمِيرٍ مَا فَعَلَ النَّعِيرُ⁵» قَالَ: فَكَانَ يَلْعَبُ بِهِ.

1 "لا بدّ للمصدور أن ينفث" مثل عربي، والمصدور هو الذي يشتكي من صدره بسبب الغضب، فيقوم بالنفث أي بالنفخ من شدة غضبه، ينظر لسان العرب، مرجع سابق: مادة نفث.

2 ينظر: المصدر نفسه.

3 أخرجه البخاري: كتاب الأدب، باب الكنية للصبي وقيل أن يولد للرجل، ٤٥/٨، ح/ ٦٢٠٣، ومسلم: كتاب الأدب، باب المزاح، ٢/١٢٢٦، ح/ ٣٧٢٠.

4 فطيمٌ: بمعنى مفلومٌ أي انتهى إرضاعه، ينظر: ابن حجر، فتح الباري: ١٠/٥٨٢.

5 النعير: طير صغير يشبه العصفور واحده نغرة وجمعه نغران، ينظر: المصدر نفسه.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل : رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم .

الرسالة : جواز الممازحة وتكرير المرح وأنها إباحة سنة لا رخصة وأن ممازحة الصبي الذي لم يميز جائزة وتكرير زيارة الممزوح معه .

الوسيلة : الممازحة والمداعبة . ظهر تودّد النبي صَلَّى الله عليه وسلّم لخدمته، وهذا من كمال أخلاقه صَلَّى الله عليه وسلّم، كما قال أنس عند سوقه للقصة: " كان رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم أحسن الناس أخلاقاً " ، فقد قام بزيارتهم في بيتهم بعد وفاة والدهم مع جلال قدره صَلَّى الله عليه وسلّم، ثم أخذ يداعب الطفل الصغير ويلاعبه، فسأله عن عصفوره الذي مات، وصغّر اسم العصفور، وكنّاه أبا عمير بالتصغير، ومسح على رأسه كما في بعض الروايات، واستخدم السجع ليزيد من دفء الحديث حيث لاحظ الحزن ظاهراً على وجه الطفل الصغير فاختر الممازحة، حتى ينسى الصغير حزنه، ويدخل السرور إلى قلب أهل البيت، ممّا يزيد الألفة بين النبي صَلَّى الله عليه وسلّم وأصحابه، فلا يبقى هناك شعورٌ بالتوتر لديهم عند لقاء سيّد البشر الذي تهابه الملوك، وتحشر على قدمه الخلائق .

المستقبل : الشقيق الصغير لأنس بن مالك رضي الله عنه .

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ ، أَنَّ رَجُلًا اسْتَحْمَلَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ :

«إِنِّي حَامِلُكَ عَلَى وَوَلَدِ النَّاقَةِ» فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ، مَا أَصْنَعُ بِوَلَدِ النَّاقَةِ ؟ فَقَالَ

رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: « وَهَلْ تَلِدُ الْإِبِلَ إِلَّا النَّوْقُ؟ »¹.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: الإرشاد إلى أنه ينبغي لمن سمع قولاً أن يتأمله، ولا يبادر إلى رده إلا بعد أن يدرك غوره².

الوسيلة: الممازحة والمداعبة. أراد النبي صَلَّى الله عليه وسلم أن يتوحد إلى الصحابي فمآزحه مزاحاً لا كذب فيه معلماً إياه حسن التدبر في الأمور ومعلماً أمته عدم اتخاذ القسوة في مخاطبة الآخرين، بل بالانبساط عند لزوم الأمر لكيلا ينفر الناس، فكان رسول الله يداعب أصحابه، ويمآزحهم بما يدخل السرور إلى قلوبهم، وصدق قول الله عز وجل فيه: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لنت لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ [آل عمران: ١٥٩].

المستقبل: الصحابي الذي قيل أن به بله، فطلب من رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم أن يعطيه حمولةً يركبها. فقال له رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم مباسطاً له بما عساه أن يكون شفاءً لبله بعد ذلك: سوف أعطيك ولد ناقةً.

¹ أخرجه الترمذي: أبواب البر والصلة عن رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم، باب ما جاء في المزاح، ٤/٣٧٥، ح/ ١٩٩١، وقال عنه: هذا حديثٌ صحيحٌ غريبٌ، وأبو داود: كتاب الأدب، باب ما جاء في المزاح، ٤/٣٠٠، ح/ ٤٩٩٨، وقد سكت عنه.

² ينظر: المباركفوري، تحفة الأحوذى، مرجع سابق: ٦/١٠٨.

لقد تبين للباحث في نهاية هذا المبحث كيف استغل رسول الله صلى الله عليه وسلم الجانب العاطفي لدى صحابته لكي يتألفهم، فكان تارة يعظهم، وتارة يرغبهم ويرهبهم بالعقوبة والمثوبة الدنيوية والأخروية، ويعتدل في موعظته فلا يكثر منها حتى لا يملّه الآخرون، ويراعي الفروق الفردية بين الصحابة، ويخاطبهم حسب قدراتهم العقلية والإيمانية، وخلفياتهم الاجتماعية، فيختار من الحديث ما يصلح مع حال كل شخص، وكان يعتني بالناحية الروحية لدى أصحابه، فقد كان يمازحهم، ويداعبهم لكي يحفزهم، ويخفف عنهم التوتر فيضمن الارتياح ليهم لقبول كلامه، والاقتناع به.

الذي ظهر في هذا الفصل لدى الباحث:

- استخدام رسول الله صلى الله عليه وسلم بعض الأساليب من خلال ألفاظه، وقد تمكن النبي صلى الله عليه وسلم من شدّ انتباه المستمعين له، وتأكيد كلامه، وكسب ودّ أصحابه من خلال حديثه قبل أن يعرض فكرته التي يريد إقناعهم بها.
- استخدم أسلوب سحر التضاد، وتكرار العبارة، والقسم، ومناداة المستمعين بأسمائهم، والسؤال والقصة، فكان صلى الله عليه وسلم عظيماً في حوارهِ عظيماً في إقناعه المليء بالودّ والهدوء والسكينة فكانت كلماته تنزل كالماء الزلال في قلوب المستمعين إليه من أصحابه.

- في كلِّ مرّةٍ كان رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لا يدخّر أية وسيلةٍ إلا ويستخدمها لتوضيح المعاني لأصحابه، وإقناعهم بها وهذا من تواضعه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، كتمثيل صور المعاني بصورٍ أخرى لإنشاء صورةٍ تخيليةٍ عند المخاطب، أو بأشياء من الواقع المحسوس حيث ظهرت براعته في التصوير، وفصاحته وبلاغته في التشبيه مما جعل لكلامه وقعاً خاصاً، ومستمراً، فالمسلم يستحضر أقواله هذه في أي موقفٍ يمرّ به دون أن يجد عناءً في ذلك.
- أنّ رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قدّر عقول أصحابه فبين لهم خطأ فعلهم، أو صوابه من خلال مخاطبة عقولهم، وهو منهجٌ ربانيٌّ، فعمد إلى استخدام القياس ليقنع أصحابه، ولم يلجأ البتّة إلى الأسلوب الكهنوتي الذي يفرض الأشياء كلّها على شكل مسلمات، فيظلّ الشخص يتقلب على فراشه باحثاً عن تبريرٍ مقنعٍ عن الواقعة التي صادفته لكي يرتاح ذهنه من مطرقة لماذا؟ وهذا الذي دفع أتباع غير دين الإسلام إلى التفلّت من أوامر دينهم، وجعلها طقوساً جوفاء فكان علماءهم في وادٍ وأتباعهم في وادٍ آخر، بخلاف المجتمع الإسلاميّ الذي إذا فُقد لديه القضاء، وتفكّكت دولة الإسلام لم تسد فيه الأوبئة ولا الفوضى، وإذا وجد فيه القضاء أثناء قيام دولتهم قلّت القضايا المعروضة لدى القضاة لأنّ كلّ واحدٍ من المسلمين إمّا أن يسامح في حقه أو يؤجّل دعواه إلى المحكمة الإلهي .

- توظيف رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الجانب العاطفي لدى صحابته لكي يتألفهم، فكان تارةً يعظهم وتارةً يرغّبهم ويرهّبهم بالعقوبة والمثوبة الدنيوية والأخروية.
- كان رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يعتدل في موعظته، فلا يكثر منها حتى لا يملّه الآخرون.
- وكان صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يراعي الفروق الفردية بين الصحابة، ويخاطبهم حسب قدراتهم العقلية والإيمانية، وخلفياتهم الاجتماعية، فيختار من الحديث ما يصلح مع حال كل شخص.
- وكان كان صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يعتني بالناحية الروحية لدى أصحابه، فقد كان يمازحهم، ويداعبهم لكي يحفّزهم، ويخفف عنهم التوتر فيضمن الارتياح لديهم لقبول كلامه، والاقتران به.

الفصل الرابع

الوسائل الإقناعية النبوية المنهج النبوي لإقناعي في حل المشكلات الزوجية

هناك ثلاث وسائل كان يستخدمها رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في التواصل مع الآخرين، وإقناعهم وهي الخطابة والكتابة والحوار، وسوف يتكلم الباحث عن الخطبة والكتابة في مبحثين ولن يتعرض للكلام عن الحوار لأنَّ معظم الأساليب التي عرضها الباحث تقع ضمن الحوار؛ وسيعرض الباحث في هذا الفصل المنهج النبوي في حلّ المشكلات الزوجية، وهي: مشكلة الخلاف على النفقة، مشكلة غيرة الزوجة، مشكلة الاتهام بالخيانة الزوجية.

المبحث الأول الكتابة

تعدّ الكتابة من الوسائل الغير لفظية الهامة في تواصل الإنسان مع أبناء جنسه لنقل أفكاره والتعبير عما يجول في خاطره، بل ربّما في بعض الأحيان لا يمكن للكلام أن يقوم مقام الكتابة كما في حالة توثيق العقود، أو مراسلة الأشخاص الآخرين في مواقع مكانية بعيدة. وصارت الكتابة علامةً تميّز بها الشوارع والبيوت، والمحلات التجارية، وحتى الدول من خلال أعلامها الدالة على سيادتها، وقد استخدم رسول الله صلى الله عليه وسلم هذه الوسيلة في مواقف كثيرة سيذكر الباحث بعضها فيما يأتي.

المطلب الأول: استخدام النبي صلى الله عليه وسلم الرّسم على الأرض

كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يوضح بعض المعاني لأصحابه من خلال الرسم على التراب، من ذلك: ما رواه الإمام أحمد عن ابن عباس، قال: خَطَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي الْأَرْضِ أَرْبَعَةَ خُطُوطٍ، قَالَ: «تَدْرُونَ مَا هَذَا؟» فَقَالُوا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ. فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَفْضَلُ نِسَاءِ أَهْلِ

الجَنَّة: خَدِيجَةُ بِنْتُ خُوَيْلِدٍ، وَفَاطِمَةُ بِنْتُ مُحَمَّدٍ، وَأَسِيَةُ بِنْتُ مُزَاحِمٍ امْرَأَةٌ
فِرْعَوْنَ، وَمَرْيَمُ ابْنَةُ عِمْرَانَ¹.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم.

الرسالة: إلى الإشارة إلى أفضليّة هؤلاء النسوة الأربع (خديجة بنت خويلد
وفاطمة بنت محمد وآسية بنت مزاحم امرأة فرعون ومريم بنت عمران) على نساء
أهل الجنة.

الوسيلة: الرسم على الأرض. لجأ النبي صَلَّى الله عليه وسلّم إلى الرسم على التراب
كأسلوبٍ لتوضيح الفكرة التي يريد أن يتكلم عنها فرسم أربعة خطوطٍ كل خطٍّ
يمثل واحدةً من تلك النسوة، وهذه الخطوط مستقيمةٌ مما يدلّ على استقامة تلك
النسوة في أخلاقهنّ، وتميزهنّ على غيرهنّ، فشبه رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم تلك
النسوة بالخطوط ليخاطب وجدان الصحابة، ويثير انفعالهم النفسي، ثمّ انتقل بعد
رسم الخطوط إلى سؤال الصحابة سؤالاً مفتوحاً ليفتح مجالاً للحوار، ويستخرج

1 أخرجه أحمد في مسنده: مسند عبد الله بن العباس بن عبد المطلب، عن النبي صَلَّى الله عليه
وسلّم، ٤/٤٠٩، ح/٢٦٦٨.

وهذا الحديث قال الهيثمي عنه: رجاله رجال الصحيح، ينظر: الهيثمي أبو الحسن نور الدين علي
بن أبي بكر بن سليمان (ت: ٨٠٧هـ) مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، تحقيق: حسام الدين القدسي،
مكتبة القدسي، القاهرة، ١٤١٤ هـ، ١٩٩٤ م: ٩/٢٢٣.

كل المشاعر التي تحرّكت بسبب رسم الخطوط، لكنّ الأدب مع رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ هو الذي منع الصحابة من الردّ على رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

المطلب الثاني: استخدام النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرسالة.

تعتبر الرسالة المكتوبة من أهم وسائل التواصل الاجتماعي، سواء الإلكترونية أو المكتوبة على الأوراق، وتأخذ الرسالة طابع التوثيق فضلاً عن اختصارها للمسافات، وقد استخدم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ هذه الوسيلة في مخاطبة الملوك ودعوتهم إلى الإسلام في أصقاع الأرض، وكان عنده ختم يختم به الرسائل الصادرة من قبله، وهذا ما يسمّى بتوثيق الإقناع بشخصية المرسل والتعريف به، وسوف يعرض الباحث رسالة مهمة للنبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وهي رسالته إلى هرقل.

(رسالته صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إلى هرقل)

مضمون الرسالة¹:

«بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، مِنْ مُحَمَّدٍ رَسُولِ اللَّهِ إِلَى هِرَقْلٍ عَظِيمِ الرُّومِ، سَلَامٌ عَلَيَّ مِنْ أَتْبَعِ الْهُدَى، أَمَا بَعْدُ، فَإِنِّي أَدْعُوكَ بِدِعَايَةِ الْإِسْلَامِ أَسْلِمَ تَسْلِمًا، وَأَسْلِمَ يُؤْتِكَ اللَّهُ أَجْرَكَ مَرَّتَيْنِ، وَإِنْ تَوَلَّيْتَ فَإِنَّ عَلَيْكَ إِثْمَ الْأَرِيسِيِّينَ²، يَا أَهْلَ الْكِتَابِ

1 أخرج البخاري: باب بدء الوحي، كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؟ ١/٨، ٧/ح، ومسلم: كتاب الجهاد والسير باب كتاب النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إلى هرقل يدعوه إلى الإسلام، ٣/١٣٩٣، ٧/ح، ١٧٧٣.

2 الأريسيين: هو جمع أريسي وهو منسوب إلى أريس بوزن فعيل، وقد تقلب همزته ياءً كما والأريس هو الأكار أي الفلاح. ينظر: ابن حجر، فتح الباري، مرجع سابق: ١/٣٨.

تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّنْ دُونِ اللَّهِ فَإِن تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ}».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم.

الرسالة: دعاء الكفار إلى الإسلام قبل قتالهم، وهذا الدعاء واجب، والقتال قبله حرام إن لم تكن بلغتهم دعوة الإسلام، وإن كانت بلغتهم فالدعاء مستحب¹.

الوسيلة: الرسالة المكتوبة. في هذه الرسالة يخاطب النبي صَلَّى الله عليه وسلّم ملك الروم واسمه هرقل واصفاً له بعظيم الروم، فلم يخلّه من الإكرام وذلك لمصلحة التألف.

فبدأ بالبسملة تعليماً لأُمَّته، ثم ذكر اسمه، وأنه رسولٌ من الله، وقدم اسمه على اسم هرقل إظهاراً لقدره، وعدم تبعيته له، ثم قال له: سلامٌ على من اتبع الهدى، وليس المراد من هذا التحية إنما معناه سلم من عذاب الله من أسلم ولهذا جاء في بقية هذا الكتاب، فإن توليت فإنّ عليك إثم الأريسيين فمحصل الجواب أنّه لم يبدأ الكافر بالسلام قصداً وإن كان اللفظ يشعر به، لكنّه لم يدخل في المراد لأنّه ليس ممن اتبع الهدى فلم يسلم عليه.

لقد ظهرت في هذه الرسالة الكثير من المفاهيم الإقناعية:

¹ ينظر: شرح النووي على مسلم، مرجع سابق: ١٢/١٠٧.

- حسن الاستهلال، وذلك عن طريق البدء بالبسملة التي فيها تعظيمٌ لله، وتنبيهٌ إلى حقارة غيره.
- بيان شخصية المرسل، والتعريف به، وبصفته من خلال قوله: "محمد رسول الله"، وقد بدأ باسمه قبل اسم الملك لينبّه إلى قوته الشخصية وهذه من الدعائم العامة للإقناع.
- خصّص النبي صلى الله عليه وسلم قادة القوم بالمراسلة لأنّ الآخرين تبع لهم، ويقعون تحت تأثيرهم.
- مناداة المخاطب بلقبه، ومنصبه (هرقل عظيم الروم)، وفي هذا إظهارٌ للاحترام، والمودة مما يسهم في كسب محبة المخاطب.
- تحية النبي صلى الله عليه وسلم لهرقل ليزيد من حرارة الود.
- البدء بجملته (أمّا بعد) التي حمل معاني القوة، والجديّة، والحماسة، وتنبيه المستمع إلى أهميّة ما سيقال.
- الاختصار والإيجاز في عرض الرسالة، مما يضمن عدم التشتت، والبحث بين السطور، وهذا من كمال بلاغته صلى الله عليه وسلم.
- استخدم رسول الله صلى الله عليه وسلم استمالة العاطفة عندما قال: "أسلم تسلم"، والاستمالة العقلية عندما قال: "يؤتلك الله أجرك مرتين"، واستمالة التخويف عندما قال: "وإن تولّيت فإنّ عليك إثم الأريسيين".
- استخدم رسول الله صلى الله عليه وسلم الجناس في قوله: "أسلم تسلم" وهو أسلوب بياني، لإثارة خيال المستمعين مما يجعلهم يشعرون بالدفع، والراحة.

- استخدامه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لأحد محرّكات الإقناع السبعة، وهو التشابه من خلال التنبيه إلى التشابه بين دعوة الإسلام، ودعوة النصرانية لما بينهما من التقارب في المعتقدات وقد تجلّى ذلك في قول الله تعالى الذي ضمنه رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لرسالته {يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّنْ دُونِ اللَّهِ فَإِن تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ}.

المستقبل : ملك الروم هرقل .

في هذا المبحث قام النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ باستخدام الكتابة على الأرض كوسيلة توضيحية لترسيخ الفكرة المطروحة، كذلك استخدم الكتابة في التواصل مع الملوك، وكان المثال على ذلك في هذا المبحث رسالته إلى هرقل حتى يبلغ دعوة الإسلام، ممّا يعني استغلاله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أية وسيلة تخدم تبليغ رسالته، وتوضيحها، وكان له عدد من الكتّاب الذين يكتبون له الوحي، والرسائل، وهم: أبو بكر، وعمر، وعثمان، وعلي، والزبير، وعامر بن فهيرة، وعمرو بن العاص، وأبي بن كعب، وعبد الله بن الأرقم، وثابت بن قيس بن شماس، وحنظلة بن الربيع الأسيدي، والمغيرة بن شعبة، وعبد الله بن رواحة، وخالد بن الوليد، وخالد بن سعيد بن العاص. وقيل: إنه أول من كتب له، ومعاوية بن أبي سفيان، وزيد بن ثابت وكان ألزمهم لهذا الشأن وأخصّهم به¹، وهذا العدد الكبير من كتبة الوحي،

¹ ينظر: زاد المعاد، مرجع سابق: ١/١١٣.

والرسائل بين يديه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ دَلَّ عَلَى شَيْءٍ، فَإِنَّمَا يَدُلُّ عَلَى مَكَانَةِ
الكتابة، وكثرة استعمالها من قبل النَّبِيِّ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ.

المبحث الثاني الخطبة

تعتبر الخطابة من أيسر الوسائل الإقناعية، وأكثرها تأثيراً في الآخرين، كما أنها تمكّن المتحدث من الاتصال الجمعي مع الآخرين، دون حاجة إلى كبير عناءٍ، ولا تزال الخطابة أحد أهم الوسائل المهمة لدى القائمين بالعملية الإقناعية، ولقد اهتم الإسلام بالخطابة اهتماماً كبيراً حتى جعلها ركناً من أركان صلاة الجمعة لا يجوز للمستمع الكلام، ولا العبث ولا تخطي الرقاب أثناءها، وفي هذا المبحث سوف يسلط الباحث الضوء على بعض خطب النبي صلى الله عليه وسلم ليكشف بعض الجوانب الإقناعية، والإعلامية البارزة، حتى تكون مثلاً يحتذى للدعاة.

المطلب الأول: خطبة الصفا

تعتبر هذه الخطبة أول خطبة أداها رسول الله صلى الله عليه وسلم في مسيرة الإسلام المشرفة، ولقد كانت في مكة المكرمة، ولها العديد من المزايا التي سيتحدث عنها الباحث فيملي يأتي.

روى البخاري ومسلم¹ عن ابن عباس، قال: لَمَّا نَزَلَتْ هَذِهِ الْآيَةُ: {وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ} [الشعراء: ٢١٤]، وَرَهَطَكَ مِنْهُمْ الْمُخْلِصِينَ²، خَرَجَ رَسُولُ

1 أخرجه البخاري: كتاب تفسير القرآن، باب قوله: {إِنْ هُوَ إِلَّا نَذِيرٌ لَكُمْ بَيْنَ يَدَيْ عَذَابٍ شَدِيدٍ} [سبأ: ٤٦]، ٦/١٢٢، ح/٤٨٠، ومسلم: باب في قوله تعالى: كتاب الإيمان، {وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ} [الشعراء: ٢١٤]، ١/٩٣، ح/٢٠٨.

2 ورهطك منهم المخلصين: وهو من عطف الخاص على العام وكان قرآناً فنسخت تلاوته، ينظر: القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٧/٢٨٠، وابن حجر، فتح الباري: ٨/٥٠٢، وابن بطال، شرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٥/١٩٨.

اللَّهُ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَتَّى صَعِدَ الصَّفَا، فَهَتَفَ: «يَا صَبَاحَاهُ»¹، فَقَالُوا: مَنْ هَذَا الَّذِي يَهْتَفُ؟ قَالُوا: مُحَمَّدٌ، فَاجْتَمَعُوا إِلَيْهِ، فَقَالَ: «يَا بَنِي فُلَانٍ، يَا بَنِي فُلَانٍ، يَا بَنِي فُلَانٍ، يَا بَنِي فُلَانٍ، يَا بَنِي عَبْدِ مَنْافٍ، يَا بَنِي عَبْدِ الْمُطَّلِبِ»، فَاجْتَمَعُوا إِلَيْهِ، فَقَالَ: «أَرَأَيْتَكُمْ لَوْ أَخْبَرْتُكُمْ أَنَّ خَيْلًا تَخْرُجُ بِسَفْحِ هَذَا الْجَبَلِ، أَكُنْتُمْ مُصَدِّقِي؟» قَالُوا: مَا جَرَّبْنَا عَلَيْكَ كَذِبًا، قَالَ: «فَإِنِّي نَذِيرٌ لَكُمْ بَيْنَ يَدَيْ عَذَابٍ شَدِيدٍ»، قَالَ: فَقَالَ أَبُو لَهَبٍ: تَبًّا لَكَ² أَمَا جَمَعْتَنَا إِلَّا لِهَذَا، ثُمَّ قَامَ فَنَزَلَتْ هَذِهِ السُّورَةُ تَبَّتْ يَدَا أَبِي لَهَبٍ وَقَدْ تَبَّ.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة: أن النبي صَلَّى الله عليه وسلم لا يؤخر أمر أجاء من الله أبداً.

الوسيلة: الخطبة. لقد كانت خطبة الصفا نقلة عظيمة للحركة بالدعوة الإسلامية في العهد المكي، حيث كانت البداية الحقيقية للاتصال الجمعي الجماهيري الإعلاني، الذي تميّزت به الحضارة الإسلامية في عهد النبوة والخلافة الراشدة، وفي العهود الإسلامية الزاهرة.

¹ يا صباحاه: معناه: قد أغير عليكم في الصباح، أو قد صوبحتم فخذوا حذرکم، وكلمة تقال عند هجوم العدو وخصّ هذا الوقت لأنّه كان الأغلب لوقت الغارة فكانّ المعنى جاء وقت القتال فتأهبوا، وكانت العرب إذا دعا الرجل بياصباحاه اجتمعت إليه عشيرته..، ينظر المصادر نفسها.

² تَبًّا لَكَ سائر اليوم: أي بقية اليوم نصبٌ على الظرفية، وتبًّا نصب على المصدر بإضمار فعل أي ألزمك الله تبًّا أي هلاكًا وخسارًا، ينظر المصادر نفسها.

لقد كان الاتصال الدعوي قبل هذه الخطبة يدور في إطار الجماعات الأولية مثل: الأسرة، والأصدقاء ومن يثق بهم الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مثل: زوجته خديجة بنت خويلد، وابن عمه عليّ بن أبي طالب، وصديقه أبي بكر الصديق رضوان الله عليهم جميعاً.

فلما نزل قول الله تعالى: {فَاصْدَعْ بِمَا تُؤْمَرُ وَأَعْرِضْ عَنِ الْمُشْرِكِينَ} [الحجر: ٩٤]. أرشد الله تعالى نبيه إلى الشكل الاتصالي الجديد وهو الاتصال الجمعي في حمل الدعوة الإسلامية.

وقد استخدم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عدة مهارات، وأساليب إقناعية في هذه الخطبة:

- اختيار التوقيت المناسب، فلقد استغل الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ظروف الزمان المواتية، ودرس اللحظة المناسبة لتحقيق أكبر قدر ممكن من الإقناع برسالة ربه.
- أسلوب الصراحة، والعرض الموضوعي، فقد ساق الحقيقة كاملة، وابتعد عن التعتيم¹.

- استخدام وسيلة الاتصال المناسبة فقد وفق الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في أعلى وسيلة تختصر مساحات المكان، وتخطب أكبر عدد من الناس في أسرع وقت ممكن، فصعد جبل الصفا، ولعل في هذا دلالة أهمية العناية

¹ ينظر: الشيخ زين العابدين الركابي، النظرية الإسلامية في الإعلام الإسلامي والعلاقات الإنسانية، بحث ضمن كتاب: الإعلام الإسلامي والعلاقات الإنسانية: بين النظرية والتطبيق، الرياض: منشورات الندوة العالمية للشباب الإسلامي، ط١، ١٣٩٩هـ: ص ٣٢٢.

بالوسيلة، والتألق في فنون الاتصال لإقناع الناس بالحق، وحتى لا يكون سبب الإعراض عن الدعوة الإسلامية عجز القائم بالاتصال عن القيام بواجبه.

- الاستهلال المناسب للخطبة: لقد كانت كلمة: " يا صباحاه " التي استهل بها الرسول صلى الله عليه وسلم خطبة الصفا غاية البدايات الجيدة، والاستهلاك الحسن، والمدخل المثير للانتباه والاهتمام، والمحرك للوعي، واللافت للنظر في مجتمع ديدنه الحروب التي كانت تنشب بين قبائله لأتفه الأسباب.

- اشراك الجمهور في العملية الاتصالية والحوار المفتوح: وهذا الأسلوب الحواري له أثره الفعال في تحقيق الإقناع والاقناع¹.

- قيام النبي صلى الله عليه وسلم بمناداة القبائل من قريش بأسمائها ليخلق جواً من الاتصال، والتفاعل.

- استخدام السؤال التقريري ليقوم عليهم الحجة يبتث الثقة في الجمهور، فإنّ بثّ الثقة في الجمهور من أهمّ عوامل الإقناع في الاتصال، والقائم بالاتصال في هذه الخطبة هو الرسول صلى الله عليه وسلم الذي انتزع الله له إجماعاً عاماً من قريش بأنّه الحكم العدل والصادق الأمين كلمة قالوها، وشاء الله أن تكون عليهم حجة إلى يوم القيامة.

¹ ينظر: سعيد بن علي ثابت، الحرية الإعلامية في ضوء الإسلام، الرياض - عالم الكتب، ١٤١٢هـ: ص ٥٥.

- كما استخدم النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ استمالة التخويف من خلال قوله: "فإنِّي نذيرٌ لكم بين يدي عذابٍ شديدٍ".
- ربط النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الطَّرح الإقناعي بمسلمات قومه "يا صباحاه"، وهذا الهاتف له دلالة في مجتمع القبائل والعشائر التي يغير بعضها على بعضٍ لآتفه الأسباب هذه الكلمة تعني: الجيش صَبَّحكم أو مسَّاكم. "يا بني فلان، يا بني فلان" يدعو العشائر القرشيَّة بأحبِّ الأسماء إليها، وبما تعارفوا عليه في مجتمعهم، ليثير فيهم النَّخوة والحمية ولذلك فإنه ينبغي على القائم بالاتصال مراعاة الرواسب الفكرية والاجتماعية¹.
- حسن العرض وفنَّ الصياغة، والاختصار، والوضوح، وهذه الدلالة تؤكدها نصوص هذه الخطبة جميعها.

المستقبل: قبائل العرب.

إنَّ أسلوب العرض الجيِّد لا تخفى أهميته في مجال فنِّ الإقناع، ويمكن القول: أنَّ هناك بعضاً من رجال الاتصال والدعاة إلى الله أهملوا قضية أسلوب الصياغة وطرحه جانباً، وانطلقوا يقدمون ما يحفظون من نصوص للناس، فأخفق الاتصال بالناس، ونفروا الناس بأسلوبهم السيِّء، وخالفوا هدي النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في استخدام بلاغة القول وفنَّ صياغة الرِّسالة الاتصاليَّة لإقناع النَّاس بمبادئ الإسلام وقيمه.

¹ ينظر: الدكتور زيد بن عبد الكريم الزيد، الرواسب الفكرية والاجتماعية عند الداعية وأثرها على دعوته، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، العدد: ١٢، ١٤١٥هـ: ص ١٩ - ٥٤.

المطلب الثاني: خطبة بيعة العقبة

بعد أن مرَّ عامٌ كاملٌ على اللقاء الأول بين رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ووفد الخزرج القادم من المدينة المنورة التقى النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مع وفدٍ جديدٍ قادمٍ من يشرب من قبيلتي الأوس والخزرج، وكان هدف الوفد مبايعة الرسول صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ على الإسلام، وسمّيت هذه البيعة ببيعة العقبة، أو بيعة النساء، حيث لم يكن فيها أي تعهدٍ بالقتال، فقام رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فيهم خطيباً، فخطب الخطبة الآتية:

روى البخاري¹ عن عبادة بن الصّامت رَضِيَ اللهُ عَنْهُ² وَكَانَ شَهِدَ بَدْرًا وَهُوَ أَحَدُ النَّبِيَّاءِ لَيْلَةَ الْعُقَبَةِ: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ، وَحَوْلَهُ عَصَابَةٌ مِنْ أَصْحَابِهِ: «بَايَعُونِي عَلَى أَنْ لَا تُشْرِكُوا بِاللَّهِ شَيْئًا، وَلَا تَسْرِقُوا، وَلَا تَزْنُوا، وَلَا تَقْتُلُوا أَوْلَادَكُمْ، وَلَا تَأْتُوا بِبُهْتَانٍ تَفْتَرُونَهُ بَيْنَ أَيْدِيكُمْ وَأَرْجُلِكُمْ، وَلَا تَعْصُوا فِي مَعْرُوفٍ، فَمَنْ وَفَى مِنْكُمْ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ، وَمَنْ أَصَابَ مِنْ ذَلِكَ شَيْئًا فَعُوقِبَ فِي الدُّنْيَا فَهُوَ كَفَّارَةٌ لَهُ، وَمَنْ أَصَابَ مِنْ ذَلِكَ شَيْئًا ثُمَّ سَتَرَهُ اللَّهُ فَهُوَ إِلَى اللَّهِ، إِنْ شَاءَ عَفَا عَنْهُ وَإِنْ شَاءَ عَاقَبَهُ» فَبَايَعَنَاهُ عَلَى ذَلِكَ.

¹ صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب الإيمان، باب علامة الإيمان حب الأنصار، ١/١٢، ح/١٨.

² عبادة بن الصّامت بن قيس بن أصرم بن فهر بن قيس بن ثعلبة بن غنم بن سالم بن عوف بن عمرو بن عوف بن الخزرج الأنصاريّ الخزرجي، أبو الوليد. كان طوالاً جميلاً جسيماً، مات بالزّملة سنة أربع وثلاثين للهجرة، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٣/٥٠٥.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل : رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم .

الرسالة: أن الله عزّ وجلّ قد مهّد حياة المدينة، وبيئتها لقبول الدعوة الإسلامية، وأنّه كان في صدور أهل المدينة تهيؤٌ نفسيّ لقبول هذا الدين؛ لأنّ سكانها كانوا خليطاً من العرب المشركين واليهود المهاجرين إليها من أطراف الجزيرة، وكان المشركون ينقسمون إلى قبيلتين كبيرتين إحداهما الأوس، والثانية الخزرج، وكان اليهود ثلاث قبائل: بني قريظة، وبني النضير، وبني قينقاع، والذين طالما زرعوا الضغائن بين القبيلتين؛ لذلك كانتا في حروبٍ طاحنةٍ متلاحقةٍ¹.

الوسيلة: الخطبة. ظهرت في خطبة بيعة العقبة المهارات والأساليب الإقناعية الآتية:

- الدخول المباشر في الموضوع، فقد اختصر رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم حديثه ودخل مباشرةً في صلب الموضوع وذلك بسبب سرّيتها، والأمر السريّة ينبغي أن تكون مختصرةً، وهادفةً قبل أن ينكشف أمرها.
- التدرج في الدعوة وتعليم الشرائع، فلم يطالب النبي صَلَّى الله عليه وسلّم المبايعين له بالعبادات، إنّما طالبهم بالإيمان بالله، وعدم الشرك، وبعض الأوامر

¹ ينظر: العيني، عمدة القاري، مرجع سابق: ١/١٥٣، والمنائي، فيض القدير شرح الجامع الصغير، مرجع سابق: ٧/٧.

والنّواهي التي لا ينكرها العرب في ذلك الزمان لأنّها عبارة عن أخلاقياتٍ لا يختلف عليها أحدٌ.

استخدام محرّك الإقناع الثالث (التّعهد والالتزام بالوعد)¹، فلم يطالبهم بالقتال، أو الدّفاع عنه لأنّ ذلك صعبٌ في هذا الوقت لأنّ عدد المبايعين قليلٌ، فطلب منهم طلباً بسيطاً، وأخذ منهم العهد على ذلك حتى يسهل مطالبتهم بأشياء أكبر، وأعظم في المستقبل.

استخدم صلّى الله عليه وسلّم الاستمالة العاطفية حينما قال لهم: " فَمَنْ وَفَى مِنْكُمْ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ، وَمَنْ أَصَابَ مِنْ ذَلِكَ شَيْئًا فَعُوقِبَ فِي الدُّنْيَا فَهُوَ كَفَّارَةٌ لَهُ... "، ولم يلجأ صلّى الله عليه وسلّم إلى أسلوب التّرهيب لأنّ المقام لا يتناسب مع ذلك فهم حديثو عهدٍ بالإسلام.

المطلب الثالث: خطبة حجة الوداع

ما رواه الترمذي وابن ماجة² عن عمرو بن الأحوص³ أنّه شهد حجة الوداع مع رسول الله صلّى الله عليه وسلّم فحمد الله وأثنى عليه وذكره ووعظ ثم قال: «أَيُّ يَوْمٍ أَحْرَمٌ، أَيُّ يَوْمٍ أَحْرَمٌ، أَيُّ يَوْمٍ أَحْرَمٌ؟» قال: فَقَالَ النَّاسُ: يَوْمَ الْحَجِّ

¹ هاري ميلز، فن الإقناع، س: ص ٢٥٧.

² سنن الترمذي، مرجع سابق: أبواب تفسير القرآن عن رسول الله صلّى الله عليه وسلّم، باب ومن سورة التوبة، ٢٧٣/ح، ٣٠٨٧، وقال عنه: "حديثٌ حسنٌ صحيحٌ"، وسنن ابن ماجة، مرجع سابق: كتاب النكاح، باب حق المرأة على الزوج، ١/٥٩٤، ح/١٨٥١.

³ عمرو بن الأحوص الجشمي بن جعفر بن كلاب، وهو من بني جشم بن سعد. له حديث في السنن الأربعة من رواية ابنه سليمان عنه أنه شهد حجة الوداع. وقد شهد اليرموك في زمن عمر، ينظر: ابن حجر، الإصابة في تمييز الصحابة، مرجع سابق: ٤/٤٩٢.

الأكبر يا رسول الله، قال: «فإن دماءكم وأموالكم وأعراضكم عليكم حرام كحرمة يومكم هذا في بلدكم هذا في شهركم هذا، ألا لا يجني جان إلا على نفسه، ولا يجني والد على ولده، ولا ولد على والده، ألا إن المسلم أخو المسلم، فليس يحل لمسلم من أخيه شيء إلا ما أحل من نفسه، ألا وإن كل رباً في الجاهلية موضوع، لكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون غير رب العباس بن عبد المطلب فإنه موضوع كله، ألا وإن كل دم كان في الجاهلية موضوع، وأول دم وضع من دم الجاهلية دم الحارث بن عبد المطلب، كان مسترضعاً في بني ليث فقتلته هذيل، ألا واستوصوا بالنساء خيراً، فإنما هن عوان¹ عندكم ليس تملكون منهن شيئاً غير ذلك إلا أن يأتين بفاحشة مبينة فإن فعلن فاهجروهن في المضاجع، واضربوهن ضرباً غير مبرح، فإن أطعنكم فلا تبغوا عليهن سبيلاً، ألا وإن لكم على نسائكم حقاً، ولنسائكم عليكم حقاً، فأما حقكم على نسائكم، فلا يوطئن فرشكم من تكرهون، ولا يأذنن في بيوتكم لمن تكرهون، ألا وإن حقهن عليكم أن تحسنوا إليهن في كسوتهن وطعامهن».

1 عوان: جمع عانية أي أسراء كالأسراء شهن بهن عند الرجال لتحكمن فيهن، ينظر: المباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، م. س: ٩/٣١٨.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم.

الرسالة:

- حرمة الدماء وعصمتها في الإسلام.

- إبطال كل ما هو من أمر الجاهلية.

- إبطال الإسلام للربا.

- الوصية بالنساء.

- بيان جرم العبث بأموال المسلمين.

الوسيلة: الخطبة. وقف رسول الله صَلَّى الله عليه وسلّم خطيباً في حجته الأخيرة

فحمد الله وأثنى عليه ووعظ الناس وذكرهم، وكان من جملة ما قاله: أي يوم أعظم

وأشدّ حرمةً وأكثر احتراماً ثلاث مرّاتٍ.

فقال الناس: يوم الحج الأكبر أي يوم النحر.

فقال: فإنّ دماءكم وأموالكم وأعراضكم بينكم حرامٌ كحرمة يومكم هذا في

بلدكم هذا، أي مكة أو الحرم المحترم أي أنّ دم كل واحدٍ حرامٌ عليه وعلى غيره،

ومال كل واحدٍ حرامٌ على غيره لا عليه إلا في الباطل، فقد يصير حراماً عليه أن

يصرفه فيه، ويحرم على أحدكم أن يؤذي أخاه في شرفه. ثمّ قال: ألا لا يجني

جانٍ على نفسه أي لا يجني أحدكم على الغير فيكون سبباً للجناية على نفسه

اقتصاصاً ومجازاةً، ولما كان هذا في معنى النهي عن الجناية على الغير والغير أعمّ

أردفه بذكر النهي عن الجناية على والدٍ ومولودٍ تخصيصاً بعد تعميمٍ لاختصاصه بمزيد قبحٍ وشناعةٍ، وقال: إنَّ المسلم أخٌ للمسلم لا يجوز أن يأخذ منه شيئاً إلا بطيب نفسٍ منه .

وقال: وإن كل رباً في الجاهلية باطلٌ لكلٍ واحس منكم أصول أمواله، لا تظلمون بزيادةٍ ولا تظلمون بنقصٍ غير ربا العباس بن عبد المطلب فإنه باطلٌ كله حتى رأس ماله .

ثم قال: وإن كل دمٍ كان في الجاهلية موضوعٌ أي متروكٌ لا قصاص ولا دية ولا كفارة وأول دم أضع أي أضعه وأبطله دم الحارث بن عبد المطلب، حيث كان مسترضعاً له ظعراً ترضعه في بني ليثٍ .

ثم انتقل صلى الله عليه وسلم للحديث عن النساء، فقال: فاستوصوا بالنساء خيراً أي أوصيكم بهنّ خيراً فاقبلوا وصيتي فيهنّ، فإتّما هنّ كالأسراء عندكم أيها الرجال، إلا إن زنت إحداهنّ، أو أتت بمعصيةٍ، أو نشزت عن طاعتكم عندها اهجروهن في المضاجع أي اعتزلوهن في الفراش واضربوهن ضرباً غير شديدٍ، فإن أظعنكم فيما يراد منهنّ فلا تبغوا عليهنّ سبيلاً أي فلا تطلبوا عليهنّ طريقاً إلى هجرانهنّ وضربهنّ ظلماً .

وقال: إن من حقكم أيها الرجال على نسائكم أن لا يأذن لأحدٍ تكرهونه في دخول بيوتكم والجلوس في منازلكم سواء كان المأذون له رجلاً أجنبياً، أو امرأةً، أو أحداً من محارم الزوجة؛ فالنهي يتناول جميع ذلك، ومن حقهنّ عليكم لباسهن

وطعامهنّ على الوجه الحسن المقبول¹.

المهارات التي استخدمها الرسول الكريم صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

- حسن الابتداء وبراعة الاستهلال لتهيئة المتلقي لقبول الفكرة، فإنّ من بلاغة القول التآلق في المدخل المثير للانتباه، وجعله نابضاً بالحركة والحياة، حتى يصل المعنى إلى قلب السامع في أحسن صورة، فيكون أدعى للإقناع بالأفكار في أعذب لفظ، وأجزله، وأرقه، وأسلسه، وأصحّه معنىً، وأوضحه وأخلاه من التعقيد، وقد تميّزت خطب النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في اتصاله بالناس كلّها بحسن الابتداء، وخاصةً في هذه الخطبة، وقد جاءت خطبته بصيغة الاستفتاح بالاستفهام، وهذه طريقة مهمة وناجحة في إثارة اهتمام المستمع² وهي أيضاً من أساليب الخطاب القرآني³.

- مشاركة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اهتمام الناس، وتعاطفه مع قضاياهم ومشكلاتهم فقال: «فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ وَأَعْرَاضَكُمْ عَلَيْكُمْ حَرَامٌ كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا فِي بَلَدِكُمْ هَذَا فِي شَهْرِكُمْ هَذَا...»، وهذه تعدّ من المداخل الهامة لجذب الاهتمام وتحريك الوجدان، واستثارة العقول، وقد أتقن الاتصال النبوي هذا الأسلوب في الاتصال، فأقنع الناس بالحقّ،

¹ ينظر: المباركفوري، مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، م. س: ٩/٣١٨، والمباركفوري، تحفة الأحوذى، مرجع سابق: ٨/٨٣٨.

² ينظر: الدكتور عبد العزيز شرف، فن التحرير الإعلامي، القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٧م: ص ١٧٧.

³ ينظر: الدكتور محمد فريد عزت، دراسات في فن التحرير الصحفي في ضوء معالم القرآن، جدة، دار الشروق، ١٩٨٤م، (د، ط): ص ١٨٨.

فخطب الإنسان واتصل به من خلال غرائز التملك والطموح والمحافظة على الصحة، وظهر ما يعرف بنظرية إشباع الحاجات في الاتصال، إلا أنه ربط الناس بالقيم الراشدة والتصورات الصحيحة والمعلومات السليمة، فانعكس ذلك التأثير الراشد على مواقف الإنسان وسلوكه في الحياة في عهد النبوة والعهود الإسلامية الراشدة التي كانت تهتدي بهدي النبي صلى الله عليه وسلم في الاتصال بالناس.

- استخدامه صلى الله عليه وسلم أسلوب القياس التصويري ليبين جريمة الاعتداء على الأموال، والأنفس.

- التحدث بثقة، فقد كان صلى الله عليه وسلم يتكلم بثقة، ومن منطلق القوة «أَلَا وَإِنَّ كُلَّ رِبَا فِي الْجَاهِلِيَّةِ مَوْضُوعٌ...»، وهذا الأسلوب أشد إقناعاً للجمهور من أسلوب الضعيف والتردد، وحتى يبين النبي صلى الله عليه وسلم مصداقيته في أفكاره بدأ بتحريم ربا عمه العباس قبل كل ربا «غَيْرَ رِبَا الْعَبَّاسِ بْنِ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ فَإِنَّهُ مَوْضُوعٌ كُلُّهُ»، وليس ذلك فحسب، فربا عمه العباس حرّمه كلّهُ الزيادة مع رأس المال، بينما ربا غيره، فإنّه حرّم الزيادة الحاصلة من الربا على رأس المال.

- استخدامه صلى الله عليه وسلم الاستمالة العاطفية عندما أراد أن ينبه إلى عظم أمر المرأة، وما تختص به من مقام رفيع فشبّها بالأسيرة لدى الرجل «فَإِنَّمَا هُنَّ عَوَانٌ عِنْدَكُمْ لَيْسَ تَمْلِكُونَ مِنْهُنَّ شَيْئًا غَيْرَ ذَلِكَ».

- استخدامه صلى الله عليه وسلم مهارة التضاد في الحديث، فقال: «أَلَا وَإِنَّ

لَكُمْ عَلَى نِسَائِكُمْ حَقًّا، وَلِنِسَائِكُمْ عَلَيْكُمْ حَقًّا»، وكان أمراً مجملاً ثم قام بتفصيله فقال: «فَأَمَّا حَقُّكُمْ عَلَى نِسَائِكُمْ، فَلَا يُوطِئَنَّ فُرْشَكُمْ مَنْ تَكْرَهُونَ، وَلَا يَأْذَنَنَّ فِي بُيُوتِكُمْ لِمَنْ تَكْرَهُونَ، إِلَّا وَإِنَّ حَقَّهُنَّ عَلَيْكُمْ أَنْ تَحْسِنُوا إِلَيْهِنَّ فِي كِسْوَتِهِنَّ وَطَعَامِهِنَّ»، وهذا يعطي مزيداً من الإيضاح، والفهم، والحفظ¹.

- استخدامه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أسلوب الإخبار لا النهي، وذلك لأن أسلوب الإخبار من أبلغ الأساليب في تأكيد النهي²، وهو أسلوب لا يقبل النسخ فلا يجوز ترك هذا الأمر بعد فعله مرة، أو مرتين³، وفيه إشارة إلى تواضع النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وعدم تعاليه على الناس، فهو لم يأمرهم أمراً مباشراً حتى في مسألة النساء قال: «أَلَا وَاسْتَوْصُوا بِالنِّسَاءِ خَيْرًا»، لم يأمر وإنما وصى، والوصية فيها مخاطبة للعاطفة والوجدان، وتعظيم شأن الموصى وهم الرجال، وهذا كله دليل على الاهتمام بالمستمعين.
- عدم ذكره عليه الصلوة والسلام لفظ أنا، أو إني الذان يدلان على التسلط، والفوقية، بل تكلم عليه الصلوة والسلام بكل عفوية.
- التنقل بين الأساليب اللغوية فمن الاستفهام إلى الإخبار إلى الأمر إلى الوصية

¹ ينظر الرسول المعلم لعبد الفتاح أبو غدة، مرجع سابق: ص ١٨٥.

² ينظر: الدكتور رابع أبو معزة رابع، الجملة في القرآن الكريم - صورها وتوجهها البياني، مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع - سوريا دمشق، ط، ٢٠٠٩م: ص ٨٥.

³ ينظر: البصري أبو الخطاب قتادة بن دعامة بن قنادة بن عزيز، السدوسي (ت: ١١٧هـ)، النسخ والمنسوخ، تحقيق: حاتم صالح الضامن، كلية الآداب - جامعة بغداد، مؤسسة الرسالة، ط ٣، ١٤١٨هـ / ١٩٩٨م: ص ٨.

وفي هذا تطريةً واستدراارً للسّامع وتجديدٌ لنشاطه وصيانةٌ لحاظه من الملل والضجر بدوام الأسلوب الواحد على سماعه¹.

حقاً إنّها خطبة جامعةٌ للخير جامعةٌ للبلاغة بكلّ نواحيها حيث يعجز غير رسول الله صلّى عليه وسلّم أن يأتي بمثل هذه الخطبة في قصرها، وبلاغتها، ومعانيها خاصةً أنّها تلّخص رسالة نبي للعالمين بعد دعوةٍ استمرت ثلاثةً وعشرين عاماً وهي آخر خطبةٍ للنبي صلّى عليه وسلّم.

المستقبل: صحابة النبي صلّى عليه وسلّم.

المنهج الإقناعي النبوي في الخطابة

ومن خلال استعراض هذه الخطب لاستنباط النّمودج النبوي في الخطابة يتبين للباحث أنّ رسول الله صلّى عليه وسلّم استخدم نموذجين وفق ما يلي:

النّمودج الأول – الخطبة المختصرة:

- الدخول المباشر في الموضوع بدون ذكر الحمد والثناء.
- التركيز على موضوع واحدٍ فقط كالحديث عن المحرّمات دون الحديث عن الحقوق والواجبات.
- التركيز على لفت انتباه المخاطبين.
- مراعاة حال المخاطبين.
- استخدام أسلوب الترغيب، والترهيب.

¹ينظر: ١ - الزركشي أبو عبد الله بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر (ت: ٧٩٤هـ) البرهان في علوم القرآن، تحقيق: محمد أبو الفضل إبراهيم، دار إحياء الكتب العربية عيسى البابي الحلبي وشركائه، ط ١، ١٣٧٦ هـ - ١٩٥٧م: ٣/٣١٤.

- التركيز على المهمّات، والقطعيّات، والعموميّات، مثل أمور الاعتقاد، والحدود والابتعاد عن التفاصيل، والتحليلات.
- استخدام الحوار المفتوح مع الجمهور.
- مناداة الجمهور باسمه العام بنسبته إل قبيلة، أو بلدة.
- النّمودج الثاني - الخطبة المطوّلة كما يلي:
- المدخل التقليدي: الحمد والثناء والموعظة.
- استعراض مسلّماتٍ عاطفيّةٍ يوافق عليها النّاس تسهّل قبولهم للأمر الهامّة التي سيعرضها رسول الله صلّى عليه وسلّم.
- محور الخطبة الذي يرغب رسول الله صلّى عليه وسلّم بإيصاله إلى النّاس، وقد يكون هذا الأمر موضع قبولٍ ورفضٍ، لكنّ تسلسله بعد مقدّماتٍ وافق عليها الجمهور تسهّل قبوله.
- ذكر أكثر من موضوعٍ في الخطبة بسبب الحاجة لذلك.
- الخاتمة.

يتضح مما سبق من عرض ثلاثٍ خطبٍ لرسول الله صلّى الله عليه وسلّم كيف تمّ توظيف الخطبة في إقناع الآخرين، وإيصال رسالة الإسلام إليهم، وذلك من خلال عدة مهارات إقناعية مثل استخدام أسلوب القياس، والتكرار، وحسن الاستهلال، وقوة الكلمة وبلاغتها، واستخدام أسلوب السّؤال، والعفويّة والوضوح في الطّرح - فلم يتقعر صلى الله عليه وسلّم في الكلام، ولم يلتزم السّجع، والمغايرة بين الأساليب كالانتقال من النّداء إلى التقرير، أو الإخبار، كل ذلك ليضمن رسول الله

صلى الله عليه وسلم إقناع الآخرين، وجذبهم، وعدم تنفيرهم من دعوته، فلا يكون سبباً في صد الناس عن دين الله ودخولهم النار، وهذا الذي غفل عنه كثير من الشباب المتحمس لدين الله معتقدين أنّ الخطابة عصاً يستطيع أن يستخدمها كل من يحملها، فلم يعدوا لها الإعداد العلمي، والنفسى الجيدين؛ كما استنبط الباحث المنهج الإقناعي النبوي في الخطابة.

مما سبق فقد قام النبي صلى الله عليه وسلم باستخدام الكتابة كوسيلة توضيحية لترسيخ الفكرة المطروحة، وللتواصل مع الملوك لتبليغ دعوة الإسلام.

المبحث الثالث

المنهج النبوي في حل المشكلات الزوجية

سيعمل الباحث في هذا المبحث على استنباط المنهج النبوي في حلّ المشكلات الزوجية من خلال المواقف الثلاثة الآتية:

المطلب الأول: موقف الخلاف على النفقة مع الزوجة

يعتبر اختلاف الزوجين على النفقة، وضيق العيش من أكثر الأسباب المؤدية إلى حصول الشقاق بين الزوجين وفي الموقف الآتي الذي حصل مع رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سوف يبين الباحث كيف كان تصرف رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مع هذه المشكلة.

روى البخاري ومسلم¹ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: لَمْ أَزَلْ حَرِيصًا عَلَى أَنْ أَسْأَلَ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ، عَنِ الْمَرَّاتِينَ مِنْ أَزْوَاجِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، اللَّتَيْنِ قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: {إِنْ تَتُوبَا إِلَى اللَّهِ فَقَدْ صَغَتْ قُلُوبُكُمَا} [التحریم: ٤]. حَتَّى حَجَّ وَحَجَّجْتُ مَعَهُ، وَعَدَلْتُ مَعَهُ بِإِدَاوَةٍ فَتَبَرَّزْتُ، ثُمَّ جَاءَ فَسَكَبْتُ عَلَى يَدَيْهِ مِنْهَا فَتَوَضَّأَ، فَقُلْتُ لَهُ: يَا أَمِيرَ الْمُؤْمِنِينَ مِنَ الْمَرَّاتَانِ مِنْ أَزْوَاجِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، اللَّتَانِ قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: {إِنْ تَتُوبَا إِلَى اللَّهِ فَقَدْ صَغَتْ قُلُوبُكُمَا} [التحریم: ٤]؟ قَالَ: وَاعَجَبًا لَكَ يَا ابْنَ عَبَّاسٍ، هُمَا عَائِشَةُ

1 صحيح البخاري، م. س: كتاب النكاح، باب موعظة الرجل ابنته لحال زوجها، ٧/٢٨، ح/٥١٩١، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب الطلاق، باب في الإيلاء، واعتزال النساء، وتخييرهن وقوله تعالى: {وَإِنْ تَظَاهَرَا عَلَيْهِ} [التحریم: ٤]، ٢/١١١، ح/١٤٧٩.

وَحَفْصَةَ، ثُمَّ اسْتَقْبَلَ عُمَرَ الْحَدِيثَ يَسُوقُهُ قَالَ: كُنْتُ أَنَا وَجَارٌ لِي مِنَ الْأَنْصَارِ فِي بَنِي أُمَيَّةَ بْنِ زَيْدٍ، وَهُمْ مِنْ عَوَالِي الْمَدِينَةِ¹، وَكُنَّا نَتَنَابَأُ النَّزُولَ عَلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَيَنْزِلُ يَوْمًا وَأَنْزِلُ يَوْمًا، فَإِذَا نَزَلْتُ جِئْتُهُ بِمَا حَدَثَ مِنْ خَبَرِ ذَلِكَ الْيَوْمِ مِنَ الْوَحْيِ أَوْ غَيْرِهِ، وَإِذَا نَزَلَ فَعَلَ مِثْلَ ذَلِكَ، وَكُنَّا مَعْشَرَ قُرَيْشٍ نَغْلِبُ النِّسَاءَ²، فَلَمَّا قَدِمْنَا عَلَى الْأَنْصَارِ إِذَا قَوْمٌ تَغْلِبُهُمْ نِسَاؤُهُمْ، فَطَفِقَ نِسَاؤُنَا يَأْخُذُونَ مِنْ أَدَبِ نِسَاءِ الْأَنْصَارِ، فَصَخِبْتُ عَلَى امْرَأَتِي فَرَا جَعَتْنِي، فَأَنْكَرْتُ أَنْ تُرَاجِعَنِي، قَالَتْ: وَلِمَ تُنْكِرُ أَنْ أُرَاجِعَكَ؟ فَوَاللَّهِ إِنَّ أَزْوَاجَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَيُرَاجِعُنَّهُ، وَإِنَّ إِحْدَاهُنَّ لَتَهْجُرُهُ الْيَوْمَ حَتَّى اللَّيْلِ، فَأَفْزَعَنِي ذَلِكَ وَقُلْتُ لَهَا: قَدْ خَابَ مَنْ فَعَلَ ذَلِكَ مِنْهُنَّ، ثُمَّ جَمَعْتُ عَلَيَّ ثِيَابِي، فَنَزَلَتْ فَدَخَلَتْ عَلَيَّ حَفْصَةَ فَقُلْتُ لَهَا: أَيُّ حَفْصَةَ، أَتَغَاضِبُ إِحْدَاكُنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْيَوْمَ حَتَّى اللَّيْلِ؟ قَالَتْ: نَعَمْ، فَقُلْتُ: قَدْ خَبِتُ وَخَسِرْتُ، أَفَتَأْمَنِينَ أَنْ يَغْضَبَ اللَّهُ لِعُضْبِ رَسُولِهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَتَهْلِكِي؟ لَا تَسْتَكْثِرِي النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَلَا تُرَاجِعِيهِ فِي شَيْءٍ³ وَلَا تَهْجُرِيهِ، وَسَلِّبِي مَا بَدَا لَكَ، وَلَا يَغُرَّنْكَ أَنْ كَانَتْ جَارَتُكَ أَوْضًا مِنْكَ وَأَحَبًّا

1 وهم من عوالي المدينة: أي السَّكَّان والعوالي جمع عالية وهي قرى بقرب المدينة مما يلي المشرق وكانت منازل الأوس واسم الجار المذكور أوس بن خولي بن عبد الله بن الحارث الأنصاري، ينظر: القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٨/٩٢، وابن حجر، فتح الباري: ٩/٢٧٩.

2 وكنا معشر قريش نغلب النساء: أي نحكم عليهن ولا يحكم علينا بخلاف الأنصار فكانوا بالعكس من ذلك، ينظر: المصدران السابقان.

3 ولا تراجعيه في شيء: أي لا ترادديه في الكلام ولا تردِّي عليه قوله، ينظر: المصدران نفسهما.

إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - يُرِيدُ عَائِشَةَ - قَالَ عُمَرُ: وَكُنَّا قَدْ تَحَدَّثْنَا أَنَّ غَسَّانَ تَنْعَلُ الْخَيْلَ¹ لِغَزْوِنَا، فَنَزَلَ صَاحِبِي الْأَنْصَارِيُّ يَوْمَ نَوْبَتِهِ، فَرَجَعَ إِلَيْنَا عِشَاءً فَضْرَبَ أَبِي ضَرْبًا شَدِيدًا، وَقَالَ: أَتَمَّ هُوَ؟ فَفَزِعْتُ فَخَرَجْتُ إِلَيْهِ، فَقَالَ: قَدْ حَدَّثَ الْيَوْمَ أَمْرًا عَظِيمًا، قُلْتُ: مَا هُوَ، أَجَاءَ غَسَّانُ؟ قَالَ: لَا، بَلْ أَعْظَمُ مِنْ ذَلِكَ وَأَهْوَلُ، طَلَّقَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نِسَاءَهُ، - وَقَالَ عُبَيْدُ بْنُ حُنَيْنٍ: سَمِعَ ابْنَ عَبَّاسٍ عَنْ عُمَرَ - فَقَالَ: اعْتَزَلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَزْوَاجَهُ فَقُلْتُ: خَابَتْ حَفْصَةُ وَخَسِرَتْ، قَدْ كُنْتُ أَظُنُّ هَذَا يُوْشِكُ أَنْ يَكُونَ، فَجَمَعْتُ عَلَيَّ ثِيَابِي، فَصَلَّيْتُ صَلَاةَ الْفَجْرِ مَعَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَدَخَلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَشْرُبَةً² لَهُ فَاعْتَزَلَ فِيهَا، وَدَخَلْتُ عَلَى حَفْصَةَ فَإِذَا هِيَ تَبْكِي، فَقُلْتُ: مَا يَبْكِيكَ أَلَمْ أَكُنْ حَدَرْتُكَ هَذَا، أَطَلَّقَكَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؟ قَالَتْ: لَا أَدْرِي، هَا هُوَ ذَا مُعْتَزِلٍ فِي الْمَشْرُبَةِ، فَخَرَجْتُ فَجِئْتُ إِلَى الْمَنْبَرِ، فَإِذَا حَوْلَهُ رَهْطٌ يَبْكِي بَعْضُهُمْ، فَجَلَسْتُ مَعَهُمْ قَلِيلًا، ثُمَّ غَلَبَنِي مَا أَجِدُ، فَجِئْتُ الْمَشْرُبَةَ الَّتِي فِيهَا النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقُلْتُ لِغُلَامٍ لَهُ أَسْوَدٌ: اسْتَأْذِنْ لِعُمَرَ، فَدَخَلَ الْغُلَامُ فَكَلَّمَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثُمَّ رَجَعَ، فَقَالَ: كَلَّمْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَذَكَرْتُكَ لَهُ فَصَمَّتْ، فَأَنْصَرَفْتُ حَتَّى

1 تنعل الخيل: أي تستعمل النعال وهي نعال الخيل، ينظر: المصدران نفسيهما.

2 المشربة: بفتح الميم وسكون الشين المعجمة وضم الراء وفتحها أي غرفة، وجمعها مشارب ومشربات، ينظر: المصدران نفسيهما.

جَلَسْتُ مَعَ الرَّهْطِ الَّذِينَ عِنْدَ الْمَنْبَرِ، ثُمَّ غَلَبَنِي مَا أَجِدُ فَجِئْتُ فَقُلْتُ لِلْغُلَامِ: اسْتَأْذِنْ لِعُمَرَ، فَدَخَلَ ثُمَّ رَجَعَ، فَقَالَ: قَدْ ذَكَرْتُكَ لَهُ فَصَمَتَ، فَرَجَعْتُ فَجَلَسْتُ مَعَ الرَّهْطِ الَّذِينَ عِنْدَ الْمَنْبَرِ، ثُمَّ غَلَبَنِي مَا أَجِدُ، فَجِئْتُ الْغُلَامَ فَقُلْتُ: اسْتَأْذِنْ لِعُمَرَ، فَدَخَلَ ثُمَّ رَجَعَ إِلَيَّ فَقَالَ: قَدْ ذَكَرْتُكَ لَهُ فَصَمَتَ، فَلَمَّا وَلَّيْتُ مُنْصَرِفًا، قَالَ: إِذَا الْغُلَامُ يَدْعُونِي، فَقَالَ: قَدْ أَذِنَ لَكَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَدَخَلْتُ عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَإِذَا هُوَ مُضْطَجِعٌ عَلَى رِمَالٍ حَصِيرٍ، لَيْسَ بَيْنَهُ وَبَيْنَهُ فِرَاشٌ، قَدْ أَثَرَ الرِّمَالَ بِجَنَبِهِ، مُتَكِنًا عَلَى وَسَادَةٍ مِنْ أَدَمٍ حَشْوُهَا لَيْفٌ، فَسَلَّمْتُ عَلَيْهِ، ثُمَّ قُلْتُ وَأَنَا قَائِمٌ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَطَلَقْتَ نِسَاءَكَ؟ فَرَفَعَ إِلَيَّ بَصْرَهُ فَقَالَ: «لَا» فَقُلْتُ: اللَّهُ أَكْبَرُ، ثُمَّ قُلْتُ وَأَنَا قَائِمٌ اسْتَأْنَسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، لَوْ رَأَيْتَنِي وَكُنَّا مَعَشَرَ قَرِيشٍ نَغْلِبُ النِّسَاءَ، فَلَمَّا قَدِمْنَا الْمَدِينَةَ إِذَا قَوْمٌ تَغْلِبُهُمْ نِسَاؤُهُمْ، فَتَبَسَّمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، ثُمَّ قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ لَوْ رَأَيْتَنِي وَدَخَلْتُ عَلَى حَفْصَةَ فَقُلْتُ لَهَا: لَا يَغْرَنُكَ أَنْ كَانَتْ جَارَتِكَ أَوْضًا مِنْكَ، وَأَحَبُّ إِلَيَّ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - يُرِيدُ عَائِشَةَ - فَتَبَسَّمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَتَبَسَّمَ أُخْرَى، فَجَلَسْتُ حِينَ رَأَيْتُهُ تَبَسَّمَ، فَرَفَعْتُ بَصْرِي فِي بَيْتِهِ، فَوَاللَّهِ مَا رَأَيْتُ فِي بَيْتِهِ شَيْئًا يَرُدُّ الْبَصَرَ، غَيْرَ أَهْبَةِ ثَلَاثَةِ، فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ ادْعُ اللَّهَ فليُوسِّعْ عَلَيَّ أُمَّتِكَ، فَإِنَّ فَارِسَ وَالرُّومَ قَدْ وَسَّعَ عَلَيْهِمْ وَأَعْطَوْا الدُّنْيَا، وَهُمْ لَا يَعْبُدُونَ اللَّهَ، فَجَلَسَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَكَانَ مُتَكِنًا، فَقَالَ:

«أَوْفِي هَذَا أَنْتَ يَا ابْنَ الْخَطَّابِ، إِنَّ أَوْلَيْكَ قَوْمٌ عَجَّلُوا طَيِّبَاتِهِمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا»
 فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ اسْتَغْفِرْ لِي، فَأَعْتَزَلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نِسَاءَهُ مِنْ
 أَجْلِ ذَلِكَ الْحَدِيثِ حِينَ أَفْشَتْهُ حَفْصَةُ إِلَى عَائِشَةَ تِسْعًا وَعِشْرِينَ لَيْلَةً، وَكَانَ
 قَالَ: «مَا أَنَا بِدَاخِلٍ عَلَيْهِنَّ شَهْرًا» مِنْ شِدَّةِ مَوْجِدَتِهِ عَلَيْهِنَّ حِينَ عَاتَبَهُ اللَّهُ،
 فَلَمَّا مَضَتْ تِسْعٌ وَعِشْرُونَ لَيْلَةً دَخَلَ عَلَى عَائِشَةَ فَبَدَأَ بِهَا، فَقَالَتْ لَهُ عَائِشَةُ:
 يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّكَ كُنْتَ قَدْ أَقْسَمْتَ أَنْ لَا تَدْخُلَ عَلَيْنَا شَهْرًا، وَإِنَّمَا أَصْبَحْتَ
 مِنْ تِسْعٍ وَعِشْرِينَ لَيْلَةً أَعْدَهَا عَدًّا، فَقَالَ: «الشَّهْرُ تِسْعٌ وَعِشْرُونَ لَيْلَةً» فَكَانَ
 ذَلِكَ الشَّهْرُ تِسْعًا وَعِشْرِينَ لَيْلَةً، قَالَتْ عَائِشَةُ: ثُمَّ أَنْزَلَ اللَّهُ تَعَالَى آيَةَ التَّخْيِيرِ،
 فَبَدَأَ بِي أَوْلَى امْرَأَةٍ مِنْ نِسَائِهِ فَاخْتَرْتُهُ، ثُمَّ خَيْرَ نِسَاءَهُ كُلَّهِنَّ فَقُلْنَ مِثْلَ مَا قَالَتْ
 عَائِشَةُ.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة:

- جواز تأديب الرجل ابنته وقرابته بالقول لأجل إصلاحها لزوجها.
- استحباب الصبر على الزوجات والإغضاء عن خطابهن والصفح عما يقع
 منهن من زلل في حق المرء دون ما يكون من حق الله تعالى¹.

¹ ينظر: فتح الباري شرح صحيح البخاري لابن حجر: ٩/٢٩١.

الوسيلة:

ظهر تصرف النبي صلى الله عليه وسلم مع أزواجه عندما طلبن منه الزيادة في الإنفاق على الشكل الآتي:

- السماح بتدخل طرفٍ ثالثٍ له صلةٌ بالموضوع عنده معرفةٌ بمهارات التعامل مع النساء وهو عمر بن الخطاب رضي الله عنه والد أمنا حفصة رضي الله عنهما.

- عدم تصعيد الأمر والإمساك عن الكلام في المشكلة حيث ابتسم النبي صلى الله عليه وسلم عندما كلمه عمر عن حديثه مع حفصة.

- الصبر والعفو عن الزوجة.

- اعتزال الناس حتى يزول الغضب.

- اعتزال الزوجة كنوعٍ من التأديب.

- تخيير الزوجة بين البقاء مع الزوج أو الفراق.

المستقبل: الصحابي عمر بن الخطاب رضي الله عنه، وأزواج النبي صلى الله عليه وسلم.

المطلب الثاني: موقف التعامل مع الغيرة

ما رواه البخاري ومسلم¹ عن عائشة، قالت: كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا ذَكَرَ خَدِيجَةَ أَتْنِي عَلَيْهَا، فَأَحْسَنَ الثَّنَاءَ، قَالَتْ: فَغَرَّتْ يَوْمًا، فَقُلْتُ: مَا أَكْثَرَ مَا تَذَكُرُهَا حَمْرَاءَ الشُّدُقِ²، قَدْ أَبَدَلَكَ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ بِهَا خَيْرًا مِنْهَا، قَالَ: «مَا أَبَدَلَنِي اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ خَيْرًا مِنْهَا، قَدْ آمَنْتَ بِي إِذْ كَفَرْتُ بِي النَّاسُ، وَصَدَّقْتَنِي إِذْ كَذَبَنِي النَّاسُ، وَوَأَسْتَنِي بِمَالِهَا إِذْ حَرَمَنِي النَّاسُ، وَرَزَقَنِي اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ وَلَدَهَا إِذْ حَرَمَنِي أَوْلَادَ النَّسَاءِ».

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة:

- فضل السيدة خديجة رضي الله عنها الذي يتجلى في شدة محبته صَلَّى الله

عليه وسلم لها، وتعلقه بها، وعيشه على ذكراها، وإكرام صديقاتها، كما

¹ صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب مناقب الأئصار، باب تزويج النبي صَلَّى الله عليه وسلم خديجة وفضلها رضي الله عنها، ٥/٣٨، ح/ ٣٨١٦، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب فضائل الصحابة رضي الله تعالى عنهم، باب فضائل خديجة أم المؤمنين رضي الله تعالى عنها، ٤/١٨٨٩، ح/ ٢٤٣٥.

² حمراء الشُّدُق: بجر حمراء، وجر أبو البقاء الرفع على القطع والنصب على الحال وهو تأنيث أحمر، والشُّدُق بكسر الشين المعجمة جانب الفم وصفتها بالدرد وهو سقوط الأسنان من الكبر فلم يبق بشدقيها بياض إلا حمرة اللثات، ينظر: القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٦/١٦٩، وابن حجر، فتح الباري: ٧/١٣٧.

قالت عائشة رضي الله عنها وما رأيتهما، ولكن كان النبي صلى الله عليه وسلم يكثر ذكراها، وربما ذبح الشاة ثم يقطعها أعضاء ثم يبعثها في صدائق خديجة، وكان صلى الله عليه وسلم إذا استأذنت عليه أختها هالة، وسمع صوتها اهتز فرحاً وسروراً وانتعشت نفسه، وأسرع للقاءها، لأن صوتها يشبه صوت خديجة رضي الله عنها.

- أن الغيرة غريزة في النفس لا يلام عليها الإنسان¹.

الوسيلة: تعامل النبي صلى الله عليه وسلم مع غيرة زوجه عائشة وفق ما يأتي:

- كان رده عقلاً منطقياً مؤيداً بالأدلة والحجج، ولم يرد على أمنا عائشة رداً عاطفياً لكي يحتوي المشكلة الزوجية.

- كما استخدم مهارة الحوار الزوجي بكثرة التفاصيل، لأن ذلك تحب المرأة.

المستقبل: أمنا عائشة رضي الله عنها.

المطلب الثالث: حادثة الإفك

ما رواه البخاري ومسلم² عن عائشة رضي الله عنها، زوج النبي صلى الله عليه وسلم، حين قال لها: أهل الإفك ما قالوا، وكلهم حدثني طائفة من حديثها، وبعضهم كان أوعى لحديثها من بعض، وأثبت له اقتصاصاً، وقد وعيت عن كل رجل منهم الحديث الذي حدثني عن عائشة، وبعض حديثهم يصدق بعضاً،

¹ ينظر: المصدران السابقان.

² صحيح البخاري، مرجع سابق: كتاب المغازي، باب حديث الإفك، ٥/١١٦، ح/ ٤١٤١، وصحيح مسلم، مرجع سابق: كتاب التوبة، باب في حديث الإفك وقبول توبة القاذف، ٤/٢١٢٩، ح/ ٢٧٧٠.

وَأِنْ كَانَ بَعْضُهُمْ أَوْعَىٰ لَهُ مِنْ بَعْضٍ، قَالُوا: قَالَتْ عَائِشَةُ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا أَرَادَ سَفَرًا أَفْرَعَ بَيْنَ أَرْوَاجِهِ، فَأَيُّهِنَّ خَرَجَ سَهْمَهَا خَرَجَ بِهَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَعَهُ، قَالَتْ عَائِشَةُ: فَأَفْرَعَ بَيْنَنَا فِي غَزْوَةِ غَزَاهَا¹ فَخَرَجَ فِيهَا سَهْمِي، فَخَرَجْتُ مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعْدَ مَا أَنْزَلَ الْحِجَابُ، فَكُنْتُ أُحْمَلُ فِي هَوْدَجِي وَأُنزَلُ فِيهِ، فَسَرْنَا حَتَّى إِذَا فَرَغَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ غَزْوَتِهِ تَلَّكَ وَقَفَّلَ، دَنَوْنَا مِنَ الْمَدِينَةِ قَافِلِينَ، أَذْنَ لَيْلَةٍ بِالرَّحِيلِ، فَقُمْتُ حِينَ آذَنُوا بِالرَّحِيلِ، فَمَشَيْتُ حَتَّى جَاوَزْتُ الْجَيْشَ، فَلَمَّا قَضَيْتُ شَأْنِي أَقْبَلْتُ إِلَى رَحْلِي، فَلَمَسْتُ صَدْرِي، فَإِذَا عِقْدٌ لِي مِنْ جَزَعِ ظَفَارٍ² قَدْ انْقَطَعَ، فَرَجَعْتُ فَالْتَمَسْتُ عِقْدِي فَحَبَسَنِي ابْتِغَاؤُهُ، قَالَتْ: وَأَقْبَلَ الرَّهْطُ الَّذِينَ كَانُوا يُرَحِّلُونِي، فَاحْتَمَلُوا هَوْدَجِي فَرَحَلُوهُ عَلَيَّ بِعَيْرِي الَّذِي كُنْتُ أُرْكَبُ عَلَيْهِ، وَهُمْ يَحْسِبُونَ أَنِّي فِيهِ، وَكَانَ النِّسَاءُ إِذْ ذَاكَ خِفَافًا لَمْ يَهْبَلْنَ، وَلَمْ يَغْشَهُنَّ اللَّحْمُ، إِنَّمَا يَأْكُلْنَ الْعُلُقَةَ مِنَ الطَّعَامِ³، فَلَمْ يَسْتَنْكِرِ الْقَوْمُ خِفَةَ الْهُودَجِ حِينَ رَفَعُوهُ وَحَمَلُوهُ، وَكُنْتُ جَارِيَةً حَدِيثَةَ السِّنِّ، فَبَعَثُوا الْجَمَلَ فَسَارُوا، وَوَجَدْتُ عِقْدِي بَعْدَ مَا اسْتَمَرَ الْجَيْشُ، فَجِئْتُ مَنَازِلَهُمْ وَلَيْسَ بِهَا مِنْهُمْ دَاعٍ وَلَا مُجِيبٌ، فَتَيَمَّمْتُ مَنْزِلِي الَّذِي كُنْتُ بِهِ، وَظَنَنْتُ أَنَّهُمْ سَيَفْقِدُونِي

¹ هي غزوة بني المصطلق، ينظر: القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، مرجع سابق: ٦/٣٣٨، والعيبي، عمدة القاري، مرجع سابق: ١٩/٨٣.

² من جزع ظفار: بفتح الجيم وسكون الزاي المعجمة مضافاً لظفارٍ، وهو بالطاء المعجمة والفاء وبعد الألف راءً مكسورةً مبنياً كحضار مدينةً باليمن، ينظر المصدران نفسيهما.

³ العلقة: بضم العين وسكون اللام وبالقاف القليل، ينظر المصدران نفسيهما.

فِيرَجْعُونَ إِلَيَّ، فَبَيْنَا أَنَا جَالِسَةٌ فِي مَنْزِلِي، غَلَبَتْنِي عَيْنِي فَنِمْتُ، وَكَانَ صَفْوَانُ
 بِنُ الْمُعَطَّلِ السَّلْمِيِّ ثُمَّ الذُّكْوَانِيُّ مِنْ وَرَاءِ الْجَيْشِ، فَأَصْبَحَ عِنْدَ مَنْزِلِي، فَرَأَى
 سَوَادَ إِنْسَانٍ نَائِمٍ فَعَرَفَنِي حِينَ رَأَيْتِي، وَكَانَ رَأَيْتِي قَبْلَ الْحِجَابِ، فَاسْتَيْقَظْتُ
 بِاسْتِرْجَاعِهِ حِينَ عَرَفَنِي، فَخَمَّرْتُ وَجْهِي بِجِلْبَابِي، وَوَاللَّهِ مَا تَكَلَّمْنَا بِكَلِمَةٍ،
 وَلَا سَمِعْتُ مِنْهُ كَلِمَةً غَيْرَ اسْتِرْجَاعِهِ، وَهُوَ حَتَّى أَنَا رَاحِلَتُهُ، فَوَطِئَ عَلَيَّ
 يَدَهَا، فَقُمْتُ إِلَيْهَا فَرَكِبْتُهَا، فَانْطَلَقَ يَقُودُ بِي الرَّاحِلَةَ حَتَّى أَتَيْنَا الْجَيْشَ
 مُوْغِرِينَ¹ فِي نَحْرِ الظَّهِيرَةِ وَهُمْ نَزُولٌ، قَالَتْ: فَهَلْكَ مَنْ هَلَكَ، وَكَانَ الَّذِي
 تَوَلَّى كِبَرَ الْإِفْكِ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ أَبِي ابْنِ سَلُولٍ، قَالَ عُرْوَةُ: أَخْبِرْتُ أَنَّهُ كَانَ يُشَاعُ
 وَيُتَحَدَّثُ بِهِ عِنْدَهُ، فَيَقْرَهُ وَيَسْتَمِعُهُ وَيَسْتَوْشِيهِ، وَقَالَ عُرْوَةُ أَيْضًا: لَمْ يُسَمَّ مِنْ
 أَهْلِ الْإِفْكِ أَيْضًا إِلَّا حَسَّانُ بْنُ ثَابِتٍ، وَمِسْطَحُ بْنُ أَثَاثَةَ، وَحَمْنَةُ بِنْتُ جَحْشٍ،
 فِي نَاسٍ آخَرِينَ لَا عِلْمَ لِي بِهِمْ، غَيْرَ أَنَّهُمْ عَصَبَةٌ، كَمَا قَالَ اللَّهُ تَعَالَى، وَإِنَّ كِبَرَ
 ذَلِكَ يُقَالُ لَهُ: عَبْدُ اللَّهِ بْنُ أَبِي ابْنِ سَلُولٍ، قَالَ عُرْوَةُ: كَانَتْ عَائِشَةُ تُكْرَهُ أَنْ
 يُسَبَّ عِنْدَهَا حَسَّانُ، وَتَقُولُ: إِنَّهُ الَّذِي قَالَ: فَإِنَّ أَبِي وَوَالِدَهُ وَعَرْضِي لِعَرْضِ
 مُحَمَّدٍ مِنْكُمْ وَقَاءُ قَالَتْ عَائِشَةُ: فَقَدِمْنَا الْمَدِينَةَ، فَاشْتَكَيْتُ حِينَ قَدِمْتُ شَهْرًا،
 وَالنَّاسُ يُفِيضُونَ فِي قَوْلِ أَصْحَابِ الْإِفْكِ، لَا أَشْعُرُ بِشَيْءٍ مِنْ ذَلِكَ، وَهُوَ يَرِيْبُنِي
 فِي وَجْعِي أَنِّي لَا أَعْرِفُ مِنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اللَّطْفَ الَّذِي كُنْتُ

¹ موغرين: بضم الميم وسكون الواو وكسر الغين المعجمة بعدها راء أي داخلين في الوغرة وهي شدة الحرّ وعبر بلفظ الجمع موضع التثنية، ينظر المصدران نفسهما.

أَرَى مِنْهُ حِينَ أَشْتَكِي، إِنَّمَا يَدْخُلُ عَلَيَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَيَسَلُّمُ،
ثُمَّ يَقُولُ: «كَيْفَ تَيْكُمُ»، ثُمَّ يَنْصَرِفُ، فَذَلِكَ يَرِيْبُنِي وَلَا أَشْعُرُ بِالشَّرِّ، حَتَّى
خَرَجْتُ حِينَ نَقَهْتُ، فَخَرَجْتُ مَعَ أُمِّ مِسْطَحٍ قَبْلَ الْمَنَاصِعِ، وَكَانَ مُتَبَرِّزَنَا، وَكُنَّا
لَا نَخْرُجُ إِلَّا لَيْلًا إِلَى لَيْلٍ، وَذَلِكَ قَبْلَ أَنْ نَتَّخِذَ الْكُنْفَ قَرِيبًا مِنْ بِيوتِنَا، قَالَتْ:
وَأَمَرْنَا أُمَّ الْعَرَبِ الْأُولَى فِي الْبَرِيَّةِ قَبْلَ الْغَائِطِ، وَكُنَّا نَتَّذَى بِالْكَنْفِ أَنْ نَتَّخِذَهَا
عِنْدَ بِيوتِنَا، قَالَتْ: فَانْطَلَقْتُ أَنَا وَأُمُّ مِسْطَحٍ، وَهِيَ ابْنَةُ أَبِي رَهْمٍ بْنِ الْمُطَّلِبِ بْنِ
عَبْدِ مَنَافٍ، وَأُمُّهَا بِنْتُ صَخْرٍ بْنِ عَامِرٍ، خَالَةُ أَبِي بَكْرٍ الصِّدِّيقِ، وَابْنُهَا مِسْطَحُ
بْنُ اثْنَاةِ بَنِي عَبَادِ بْنِ الْمُطَّلِبِ، فَأَقْبَلْتُ أَنَا وَأُمُّ مِسْطَحٍ قَبْلَ بَيْتِي حِينَ فَرَعْنَا مِنْ
شَأْنِنَا، فَعَثَرْتُ أُمَّ مِسْطَحٍ فِي مِرْطِهَا¹ فَقَالَتْ: تَعَسَ مِسْطَحُ، فَقُلْتُ لَهَا: بَيْسَ
مَا قُلْتَ، أَتَسْبِيْنَ رَجُلًا شَهِدَ بَدْرًا؟ فَقَالَتْ: أَيُّ هَنْتَاهُ وَلَمْ تَسْمَعِي مَا قَالَ؟
قَالَتْ: وَقُلْتُ: مَا قَالَ؟ فَأَخْبَرْتَنِي بِقَوْلِ أَهْلِ الْإِفْكِ، قَالَتْ: فَازْدَدْتُ مَرَضًا عَلَى
مَرَضِي، فَلَمَّا رَجَعْتُ إِلَى بَيْتِي دَخَلَ عَلَيَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
فَسَلَّمَ، ثُمَّ قَالَ: «كَيْفَ تَيْكُمُ»، فَقُلْتُ لَهُ: أَتَأْذِنُ لِي أَنْ آتِيَ أَبَوِي؟ قَالَتْ: وَأُرِيدُ
أَنْ أَسْتَيْقِنَ الْخَيْرَ مِنْ قِبَلِهِمَا، قَالَتْ: فَأَذِنَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ،
فَقُلْتُ لِأُمِّي: يَا أُمَّتَاهُ، مَاذَا يَتَحَدَّثُ النَّاسُ؟ قَالَتْ: يَا بِنِيَّةُ، هُوَ نِي عَلَيْكَ، فَوَاللَّهِ
لَقَلَّمَا كَانَتْ امْرَأَةً قَطُّ وَضِيئَةً عِنْدَ رَجُلٍ يُحِبُّهَا، لَهَا ضَرَائِرُ، إِلَّا كَثُرْنَ عَلَيْهَا،

¹ في مرطها: بكسر الميم في كسائها، ينظر المصدران السابقان.

قَالَتْ: فَقُلْتُ: سُبْحَانَ اللَّهِ، أَوْ لَقَدْ تَحَدَّثَ النَّاسُ بِهَذَا؟ قَالَتْ: فَبَكَيْتُ تِلْكَ اللَّيْلَةَ حَتَّى أَصْبَحْتُ لَا يَرِقًا لِي دَمْعٌ وَلَا أَكْتَحِلُ بِنَوْمٍ، ثُمَّ أَصْبَحْتُ أَبْكِي، قَالَتْ: وَدَعَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَلِيَّ بْنَ أَبِي طَالِبٍ وَأَسَامَةَ بْنَ زَيْدٍ حِينَ اسْتَلَبْتَ الْوَحْيَ، يَسْأَلُهُمَا وَيَسْتَشِيرُهُمَا فِي فِرَاقِ أَهْلِهِ، قَالَتْ: فَأَمَّا أُسَامَةُ فَأَشَارَ عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِالَّذِي يَعْلَمُ مِنْ بَرَاءَةِ أَهْلِهِ، وَبِالَّذِي يَعْلَمُ لَهُمْ فِي نَفْسِهِ، فَقَالَ أُسَامَةُ: أَهْلِكَ، وَلَا نَعْلَمُ إِلَّا خَيْرًا، وَأَمَّا عَلِيٌّ فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، لَمْ يُضَيِّقِ اللَّهُ عَلَيْكَ، وَالنِّسَاءُ سِوَاهَا كَثِيرٌ، وَسَلِ الْجَارِيَةَ تَصَدُقْكَ، قَالَتْ: فَدَعَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَرِيرَةَ، فَقَالَ: «أَيُّ بَرِيرَةَ، هَلْ رَأَيْتِ مِنْ شَيْءٍ يَرِيْبُكَ؟». قَالَتْ لَهَا بَرِيرَةَ: وَالَّذِي بَعَثَكَ بِالْحَقِّ، مَا رَأَيْتُ عَلَيْهَا أَمْرًا قَطُّ أَغْمَصَهُ غَيْرَ أَنَّهَا جَارِيَةٌ حَدِيثَةُ السِّنِّ، تَنَامُ عَنْ عَجِينِ أَهْلِهَا، فَتَأْتِي الدَّاجِنُ فُتَأْكُلُهُ، قَالَتْ: فَقَامَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَوْمِهِ فَاسْتَعَذَرَ مِنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ أَبِيٍّ، وَهُوَ عَلَى الْمَنْبَرِ، فَقَالَ: «يَا مَعْشَرَ الْمُسْلِمِينَ، مَنْ يَعْذُرُنِي مِنْ رَجُلٍ قَدْ بَلَغَنِي عَنْهُ أَذَاهُ فِي أَهْلِي، وَاللَّهِ مَا عَلِمْتُ عَلَى أَهْلِي إِلَّا خَيْرًا، وَلَقَدْ ذَكَرُوا رَجُلًا مَا عَلِمْتُ عَلَيْهِ إِلَّا خَيْرًا، وَمَا يَدْخُلُ عَلَى أَهْلِي إِلَّا مَعِي».

قَالَتْ: فَقَامَ سَعْدُ بْنُ مُعَاذٍ أَخُو بَنِي عَبْدِ الْأَشْهَلِ، فَقَالَ: أَنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ أَعْذُرُكَ، فَإِنْ كَانَ مِنَ الْأَوْسِ ضَرَبْتُ عُنُقَهُ، وَإِنْ كَانَ مِنْ إِخْوَانِنَا مِنَ الْخَزْرَجِ

¹ من يعذرني: أي من يقوم بعذري إن كافأته على قبيح فعله ولا يلمني، أو من ينصرتني، ينظر المصدران السابقان.

أمرتنا ففعلنا أمرك، قالت: فقام رجل من الخزرج، وكانت أم حسان بنت عمه من فخذ، وهو سعد بن عبادة، وهو سيد الخزرج، قالت: وكان قبل ذلك رجلاً صالحاً، ولكن احتملته الحمية، فقال لسعد: كذبت لعمر الله لا تقتله، ولا تقدر على قتله، ولو كان من رهطك ما أحببت أن يقتل. فقام أسيد بن حضير، وهو ابن عم سعد، فقال لسعد بن عبادة: كذبت لعمر الله لنقتله، فإنك منافق تجادل عن المنافقين، قالت: فثار الحيان الأوس، والخزرج حتى هموا أن يقتلوا، ورسول الله صلى الله عليه وسلم قائم على المنبر، قالت: فلم يزل رسول الله صلى الله عليه وسلم يخفضهم، حتى سكتوا وسكت، قالت: فبكيت يومي ذلك كله لا يرقاً¹ لي دمع ولا أكتحل بنوم، قالت: وأصبح أبوي عندي، وقد بكيت ليلتين ويوماً، لا يرقاً لي دمع ولا أكتحل بنوم، حتى إنني لأظن أن البكاء فalc كيدي، فبينما أبوي جالسان عندي وأنا أبكي، فاستأذنت علي امرأة من الأنصار فأذنت لها، فجلست تبكي معي، قالت: فبينما نحن على ذلك دخل رسول الله صلى الله عليه وسلم علينا فسلم ثم جلس، قالت: ولم يجلس عندي منذ قيل ما قيل قبلها، وقد لبث شهراً لا يوحى إليه في شأني بشيء، قالت: فتشهد رسول الله صلى الله عليه وسلم حين جلس، ثم قال: «أما بعد، يا عائشة، إنه بلغني عنك كذا وكذا، فإن كنت بريئة، فسبيرك الله،

¹ لا يرقاً: بالقاف والهمزة لا ينقطع، ينظر المصدران السابقان.

وَأِنْ كُنْتَ أَلَمْتَ بِذَنْبٍ، فَاسْتَغْفِرِي اللَّهَ وَتُوبِي إِلَيْهِ، فَإِنَّ الْعَبْدَ إِذَا اعْتَرَفَ ثُمَّ تَابَ، تَابَ اللَّهُ عَلَيْهِ»، قَالَتْ: فَلَمَّا قَضَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَقَالَتهُ قَلَصَ دَمْعِي¹ حَتَّى مَا أَحْسُ مِنْهُ قَطْرَةً، فَقُلْتُ لِأَبِي: أَجِبْ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِّي فِيمَا قَالَ: فَقَالَ أَبِي: وَاللَّهِ مَا أَدْرِي مَا أَقُولُ لِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقُلْتُ لِأُمِّي: أَجِيبِي رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِيمَا قَالَ: قَالَتْ أُمِّي: وَاللَّهِ مَا أَدْرِي مَا أَقُولُ لِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقُلْتُ: وَأَنَا جَارِيَةٌ حَدِيثَةُ السَّنِّ: لَا أَفْرَأُ مِنَ الْقُرْآنِ كَثِيرًا: إِنِّي وَاللَّهِ لَقَدْ عَلِمْتُ: لَقَدْ سَمِعْتُمْ هَذَا الْحَدِيثَ حَتَّى اسْتَقَرَّ فِي أَنْفُسِكُمْ وَصَدَقْتُمْ بِهِ، فَلَمَّا قُلْتُ لَكُمْ: إِنِّي بَرِيئَةٌ، لَا تُصَدِّقُونِي، وَلَمَّا اعْتَرَفْتُ لَكُمْ بِأَمْرٍ، وَاللَّهِ يَعْلَمُ أَنَّي مِنْهُ بَرِيئَةٌ، لَتُصَدِّقَنِي، فَوَاللَّهِ لَا أَجِدُ لِي وَلَكُمْ مَثَلًا إِلَّا أَبَا يُوسُفَ حِينَ قَالَ: {فَصَبْرٌ جَمِيلٌ وَاللَّهُ الْمُسْتَعَانُ عَلَى مَا تَصِفُونَ} [يوسف: ١٨]. ثُمَّ تَحَوَّلْتُ وَاضْطَجَعْتُ عَلَى فِرَاشِي، وَاللَّهِ يَعْلَمُ أَنَّي حِينَئِذٍ بَرِيئَةٌ، وَأَنَّ اللَّهَ مُبْرئِي بِرَاءَتِي، وَلَكِنْ وَاللَّهِ مَا كُنْتُ أَظُنُّ أَنَّ اللَّهَ مُنْزِلٌ فِي شَأْنِي وَحَيًّا يَتَلَى، لَشَأْنِي فِي نَفْسِي كَانَ أَحَقْرَ مِنْ أَنْ يَتَكَلَّمَ اللَّهُ فِيَّ بِأَمْرٍ، وَلَكِنْ كُنْتُ أَرْجُو أَنْ يَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي النَّوْمِ رُؤْيَا يُبْرِئُنِي اللَّهَ بِهَا، فَوَاللَّهِ مَا رَامَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَجْلِسَهُ، وَلَا خَرَجَ أَحَدٌ مِنْ أَهْلِ الْبَيْتِ، حَتَّى

¹ قَلَصَ دَمْعِي: بِالْقَافِ وَاللَّامِ الْمَفْتُوحَتَيْنِ وَالصَّادِ الْمَهْمَلَةَ انْقَطَعَ لِأَنَّ الْحَزْنَ وَالغَضَبَ إِذَا أَخَذَا حَدَهُمَا فَقَدَ الدَّمْعَ لِفَرْطِ حَرَارَةِ الْمَصِيبَةِ، يَنْظُرُ الْمَصْدَرَانِ السَّابِقَانِ.

أُنزِلَ عَلَيْهِ، فَأَخَذَهُ مَا كَانَ يَأْخُذُهُ مِنَ الْبُرْحَاءِ، حَتَّى إِنَّهُ لَيَتَحَدَّرُ مِنْهُ مِنَ الْعَرَقِ
 مِثْلُ الْجُمَانِ، وَهُوَ فِي يَوْمٍ شَاتٍ مِنْ ثِقَلِ الْقَوْلِ الَّذِي أُنزِلَ عَلَيْهِ، قَالَتْ: فَسُرِّيَ
 عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ يَضْحَكُ، فَكَانَتْ أَوَّلَ كَلِمَةٍ تَكَلَّمَ بِهَا
 أَنْ قَالَ: «يَا عَائِشَةُ، أَمَا اللَّهُ فَقَدْ بَرَّأَكَ». قَالَتْ: فَقَالَتْ لِي أُمِّي: قَوْمِي إِلَيْهِ،
 فَقُلْتُ: وَاللَّهِ لَا أَقُومُ إِلَيْهِ، فَإِنِّي لَا أَحْمَدُ إِلَّا اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ، قَالَتْ: وَأَنْزَلَ اللَّهُ
 تَعَالَى: {إِنَّ الَّذِينَ جَاءُوا بِالْإِفْكِ عُصْبَةٌ مِّنْكُمْ} [النور: ١١] العَشْرَ الْآيَاتِ، ثُمَّ
 أَنْزَلَ اللَّهُ هَذَا فِي بَرَاءَتِي، قَالَ أَبُو بَكْرٍ الصِّدِّيقُ: وَكَانَ يُنْفِقُ عَلَيَّ مِسْطِحَ بِنِ
 أُنَائَةَ لِقَرَابَتِهِ مِنْهُ وَفَقْرِهِ: وَاللَّهِ لَا أَنْفِقُ عَلَيَّ مِسْطِحَ شَيْئًا أَبَدًا، بَعْدَ الَّذِي قَالَ
 لِعَائِشَةَ مَا قَالَ، فَأَنْزَلَ اللَّهُ: {وَلَا يَأْتَلِ أُولَ الْفُضْلِ مِنْكُمْ} - إِلَى قَوْلِهِ - {عَفْوٌ
 رَّحِيمٌ} [النور: ٢٢]، قَالَ أَبُو بَكْرٍ الصِّدِّيقُ: بَلَى وَاللَّهِ إِنِّي لِأَحِبُّ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ
 لِي، فَرَجَعَ إِلَيَّ مِسْطِحَ النَّفْقَةِ الَّتِي كَانَ يُنْفِقُ عَلَيَّ، وَقَالَ: وَاللَّهِ لَا أَنْزِعُهَا مِنْهُ
 أَبَدًا.

تحليل الموقف الإقناعي:

عناصر الإقناع:

المرسل: رسول الله صَلَّى الله عليه وسلم.

الرسالة:

- جواز خروج النساء في الغزو.

- جواز ركوب النساء في الهواج وجواز خدمة الرجال لهن في ذلك .
- استحباب ملاطفة الإنسان زوجته وحسن معاشرتها .
- أن الزوجة لا تذهب إلى بيت أبيها إلا بإذن زوجها .
- استحباب مشاورة الإنسان بطانته فيما ينويه من الأمور .
- جواز طلب شهادة النساء .
- جواز البحث والسؤال عن أحوال الغير إذا كان له بذلك تعلقٌ كسؤال الإنسان عن زوجته في مثل هذا، وعن ولده الذي يريد تربيته وتأديبه، وسؤال الحاكم ممن شهد عنده والمحدث عن من يريد الرواية عنه والإنسان ممن يريد مصاهرته، أو مخالطته، أو مشاركته ونحو ذلك أمّا غيره فهو منهيٌّ عنه وهو تجسسٌ وفضول¹ .
- الوسيلة:** لقد تعامل النبي عليه الصلاة والسلام مع حادثة الإفك بمهارةٍ وحكمةٍ بالغةٍ بالغةٍ فكان اختياره صلى الله عليه وسلم أفضل اختيارٍ يعجز أن يقوم بمثله غيره من البشر .
- فقد تصرف النبي صلى الله عليه وسلم على النحو الآتي :
- لم يظهر الغضب على النبي صلى الله عليه وسلم عندما كان يدخل على عائشة .
- لم يتهم النبي صلى الله عليه وسلم أمنا عائشة رضوان الله عليها رغم حديث الناس عنها، يقول: كيف تيكم، ثم ينصرف .

¹ ينظر: طرح التثريب في شرح التقريب، مرجع سابق: ٨٧٠.

- تعامل عليه الصلّاة والسّلام مع الحادثة بصمتٍ، وانسحابٍ عندما أذن لعائشة بالذهاب إلى بيت أبيها.
 - قام باستشارة أصحابه ليجد الحل لهذه المشكلة الزوجية.
 - اختلاف التعامل مع الزوجة عن التعامل مع الناس، حيث طلب منها الاعتراف والاستغفار.
 - سمح بتدخّل الأهل في الحدث.
- خاتمة المبحث:** من خلال المواقف السابقة التي قام الباحث بتحليلها، وضّح تصرّف رسول الله صلّى الله عليه وسلّم في تلك المواقف، واعتبرها منهجاً في حلّ بعض المشكلات الزوجية العارضة، وفق ما يأتي:

أ - عناصر المنهج النبوي في حلّ مشكلة الخلاف على النفقة

- السماح بتدخل طرفٍ ثالثٍ له صلةٌ بالموضوع عنده معرفةٌ بمهارات التعامل مع النساء، وهو سيدنا عمر بن الخطّاب والد أمّنا حفصة.
- عدم تصعيد الأمر والإمساك عن الكلام في المشكلة حيث ابتسم النبي صلّى الله عليه وسلّم عندما كلّمه عمر عن حديثه مع حفصة.
- الصبر والعفو عن الزوجة.
- اعتزال الناس حتى يزول الغضب.
- اعتزال الزوجة كنوعٍ من التأديب.

ب - عناصر المنهج النبوي في حلّ مشكلة غيرة الزوجة

- الرد العقلاني المنطقيّ المؤيّد بالأدلة والحجج، وترك الرد العاطفي لاحتواء المشكلة الزوجية.

- استخدام مهارة الحوار الزوجي بكثرة التفاصيل، لأنّ ذلك تحبّه المرأة.

ج - عناصر المنهج النبوي في حلّ مشكلة الاتهام بالخيانة الزوجية

- عدم الغضب عند الكلام مع الزوجة.

- عدم الاتهام المباشر رغم حديث الناس.

- التعامل مع الحادثة بصمتٍ، وانسحابٍ كالإذن للمرأة بالذهاب إلى بيت أبيها.

- القيام باستشارة الأصحاب ليجد الحل لهذه المشكلة الزوجية.

- اختلاف التعامل مع الزوجة عن التعامل مع الناس، كطلب الاعتراف والاستغفار.

- السماح بتدخّل الأهل في الحدث.

الفصل الخامس تطبيق المنهج الإقناعي النبوي عملياً

سوف يقوم الباحث بإجراء تطبيق عملٍ للمنهج الإقناعي النبوي في الدعوة والخطابة، وحلّ بعض المشكلات الزوجية، مبيّناً نتيجة هذا التطبيق العملي، وفائدته.

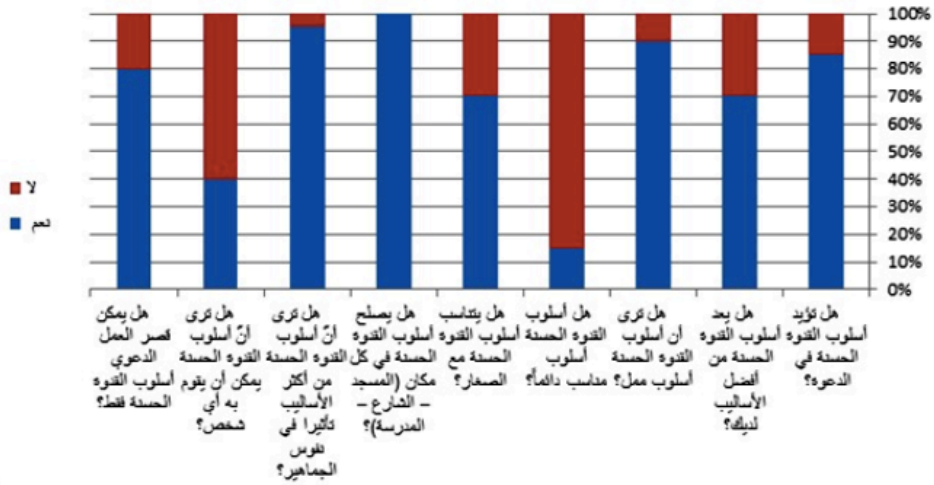
المبحث الأول

تطبيق منهج الإقناع النبوي في الدعوة

يقوم هذا المبحث على العمل على صياغة استبيان لدراسة مدى ملائمة المنهج النبوي في الدعوة من خلال عرض الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم.

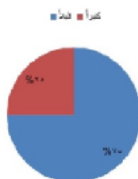
المطلب الأول: استبيان حول ملائمة أسلوب الإقناع بالقوة الحسنة في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول ملائمة أسلوب القدوة الحسنة في الدعوة على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:



الشكل ١ استبيان حول ملائمة أسلوب الإقناع بالقوة الحسنة

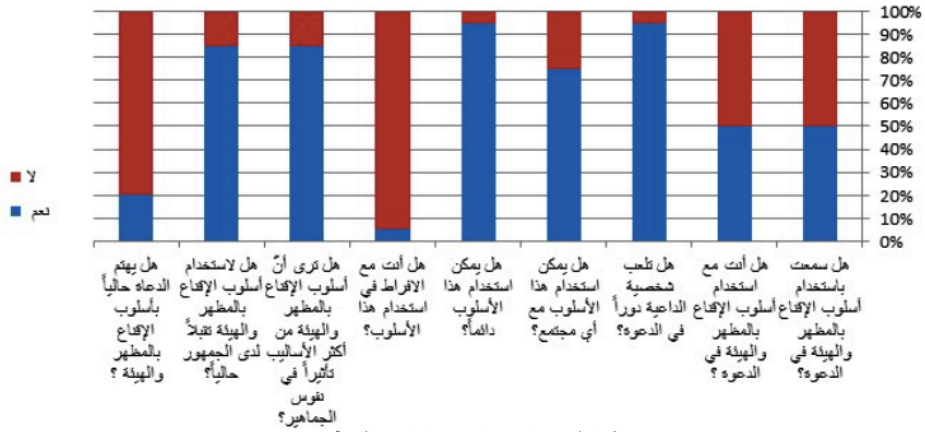
تبين للباحث أن أغلب طلبة العلم في هذه العينة العشوائية يرون ملائمة أسلوب القدوة الحسنة في الدعوة، وأن أغلب الدعاة لا يطبقون هذا الأسلوب، مما يعني انعكاس ذلك سلباً على الدعوة.



الشكل ٢ استبيان الإقناع بالمظهر

المطلب الثاني: استبيان حول ملائمة أسلوب الإقناع بالمظهر والهيئة في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول ملائمة أسلوب الإقناع بالمظهر والهيئة في الدعوة على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:

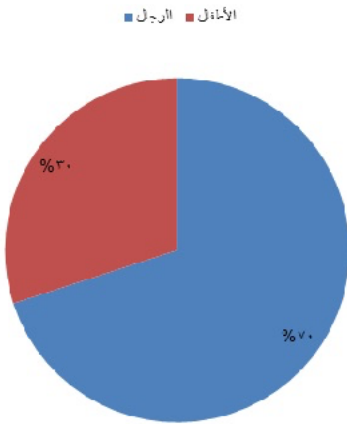


الشكل ٣ استبيان الإقناع بالمظهر

تبين للباحث أن نصف العينة لم يسمعوا بهذا الأسلوب، وبعد حديث الباحث عن هذا الأسلوب تبين أن غالبية طلبة العلم في هذه العينة يرون ملائمة هذا الأسلوب في الدعوة وتأثيره الكبير في نفوس الجماهير دائماً، وفي أي مجتمع، لكن نصفهم لا يرى استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، وأغلبهم لا يرى الإفراط في تطبيق هذا الأسلوب، وأن أغلب الدعاة لا يطبقه، مما يدفع إلى وجوب إقامة دورات للدعاة حول هذا الأسلوب، وغيره، كما فضلت الغالبية تطبيق هذا الأسلوب مع الرجال أكثر منه مع الأطفال.

فتبين للباحث أن نصف العينة لم يسمعوا بهذا الأسلوب، وبعد حديث الباحث عن هذا الأسلوب تبين أن غالبية طلبة العلم في هذه العينة يرون ملائمة هذا

مع من تفضل استخدام هذا الأسلوب؟



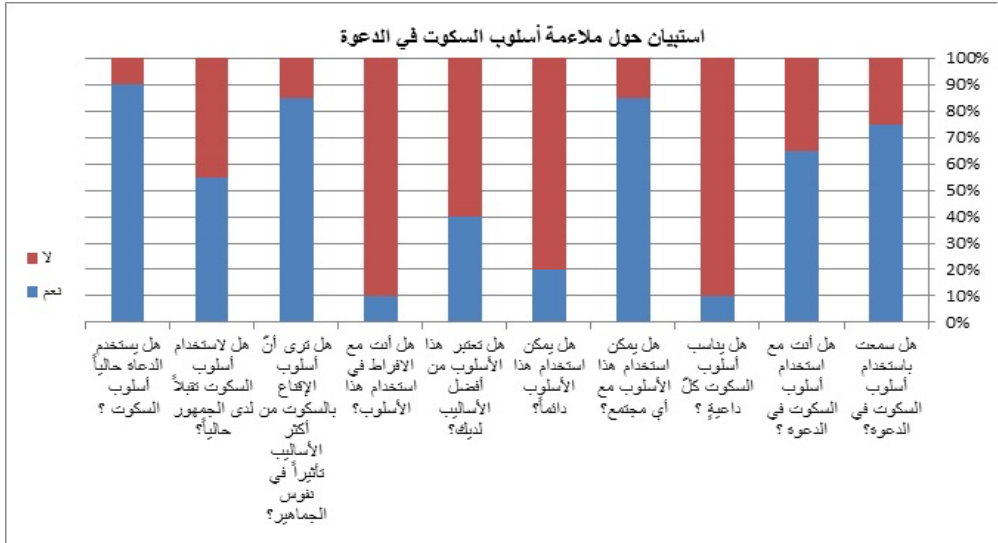
الشكل ٤ الإقناع بالمظهر

الأسلوب في الدعوة وتأثيره الكبير في نفوس الجماهير دائماً، وفي أي مجتمع، لكنّ نصفهم لا يرى استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، وأغلبهم لا يرى الإفراط في تطبيق هذا الأسلوب، وأنّ أغلب الدعاة لا يطبقه، ممّا يدفع إلى وجوب إقامة دورات للدعاة حول هذا الأسلوب، وغيره، كما فضّلت الغالبية تطبيق هذا الأسلوب مع الرجال أكثر منه مع الأطفال .

المطلب الثالث: استبيان حول ملاءمة أسلوب الإقناع بالسكوت الدعوة

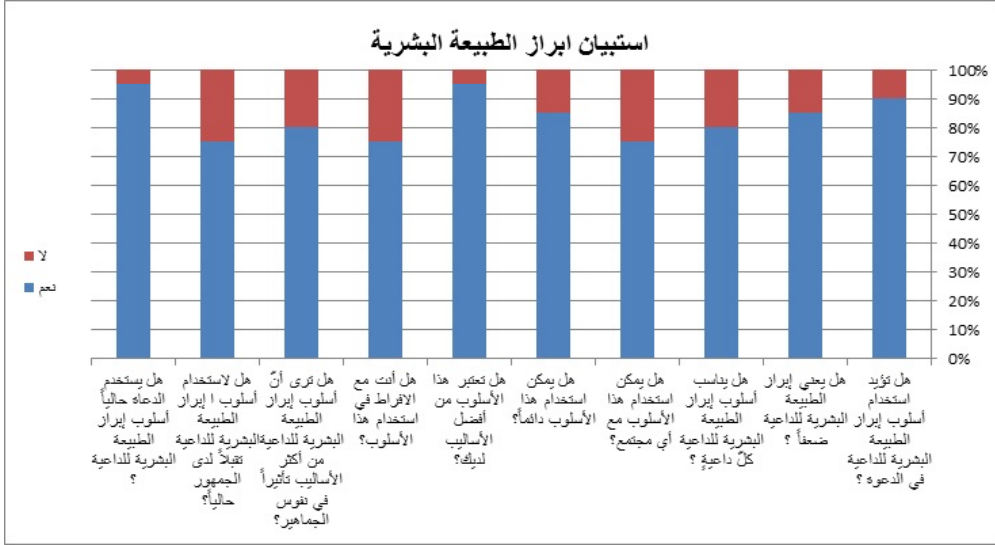
قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول ملاءمة أسلوب الإقناع بالمظهر والهيئة في الدعوة على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:

فتبين للباحث أنّ 80٪ من العينة سمعوا بهذا الأسلوب، وأنّ غالبية طلبة العلم في هذه العينة يرون ملاءمة هذا الأسلوب في الدعوة وتأثيره الكبير في نفوس الجماهير دائماً، وفي أيّ مجتمعٍ لكنّ أغلبهم لا يرى استخدام هذا الأسلوب في الدعوة بشكلٍ دائمٍ، وأنّه ليس من أفضل الأساليب وأغلبهم لا يرى الإفراط في تطبيق هذا الأسلوب، وأنّ أغلب الدعاة يطبقه.



الشكل ٥ حول ملائمة أسلوب السكوت في الدعوة

المطلب الرابع: استبيان حول ملاءمة أسلوب الإقناع بإبراز الطبيعة البشرية في الدعوة



الشكل ٦، استبيان: اذ اذ الطنعة

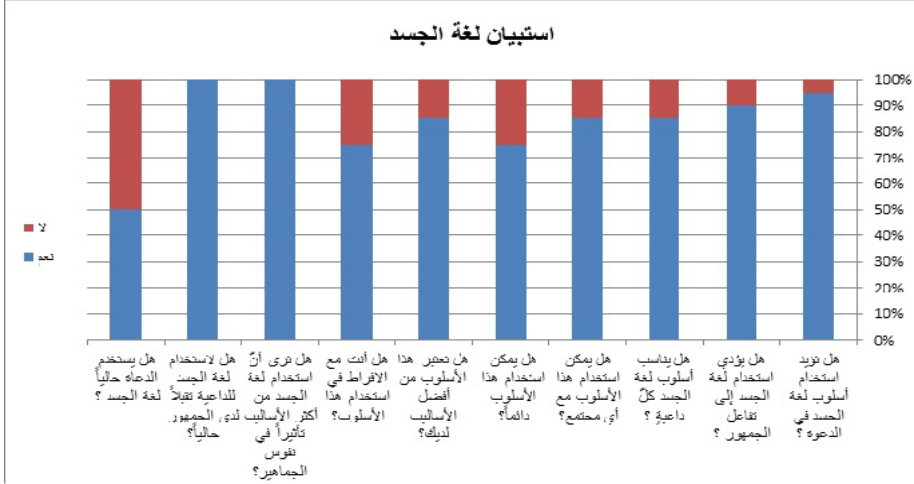
قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول ملاءمة أسلوب الإقناع بالمظهر والهيئة في الدعوة على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:

فتبين للباحث أن الغالبية العظمى يرون ملاءمة هذا الأسلوب في الدعوة دائماً، ومع كل مجتمع وكذلك الإفراط فيه، وأنه لا يدل على ضعف شخصية الداعية، وأن أغلب الدعاة في العالم الإسلامي يستخدمون هذا الأسلوب، وأنه من أفضل الأساليب، وأكثرها تأثيراً في نفوس الجماهير.

المطلب الخامس: استبيان حول ملاءمة استخدام لغة الجسد في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول ملاءمة استخدام لغة الجسد في الدعوة على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:

تبيّن للباحث أنّ الغالبية العظمى يؤيدون استخدام هذا الأسلوب في الدعوة دائماً، وكذلك الإفراط فيه، ومع أي مجتمع، وأنه من أفضل الأساليب وأكثرها تأثيراً في نفوس الجماهير حيث يؤدي إلى تفاعل الجمهور مع الداعية، ويناسب أي داعية، ورأى نصف طلبة العلم في العينة أنّ الدعاة في العالم الإسلامي لا



الشكل ٧ استبيان لغة الجسد

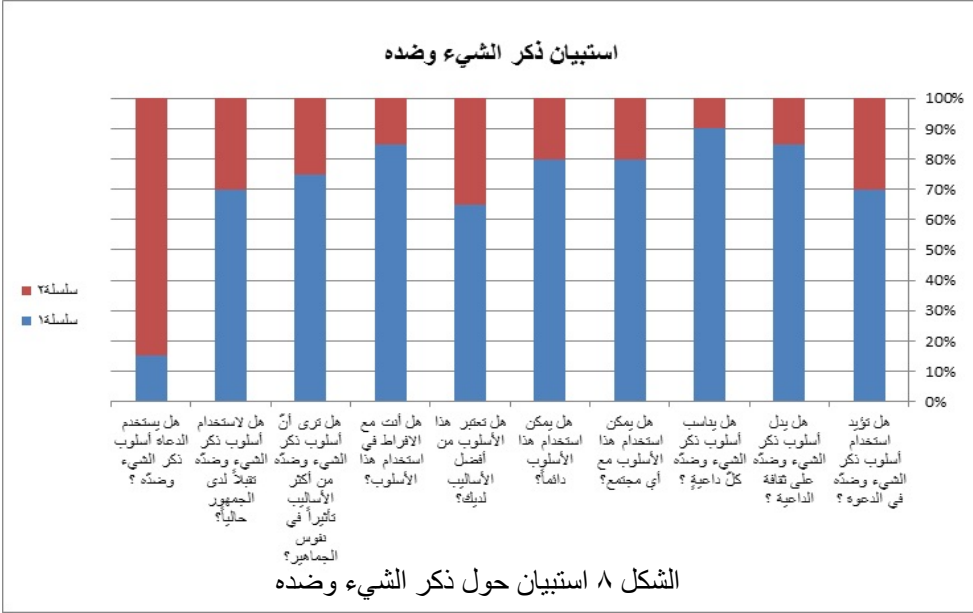
يستخدمون هذا الأسلوب .

المطلب السادس: استبيان حولاً ملاءمة ذكر الشيء وضده في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول ملاءمة استخدام لغة الجسد في الدعوة على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:

فتبيّن للباحث أنّ الغالبية العظمى يؤيدون استخدام هذا الأسلوب في الدعوة دائماً، وكذلك الإفراط فيه، ومع أي مجتمع، وأنه من أفضل الأساليب وأكثرها تأثيراً في نفوس الجماهير حيث يؤدي إلى تفاعل الجمهور مع الداعية، ويناسب أي

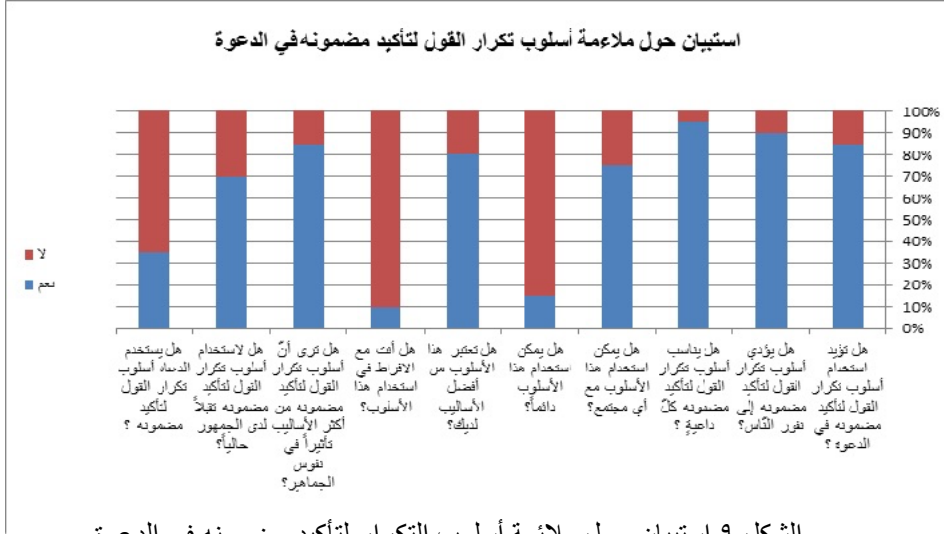
داعية، ورأى أغلب طلبة العلم في العينة أنّ الدعاة في العالم الإسلامي لا



يستخدمون هذا الأسلوب .

المطلب السابع: استبيان حول ملاءمة أسلوب تكرار القول لتأكيد مضمونه في الدعوة

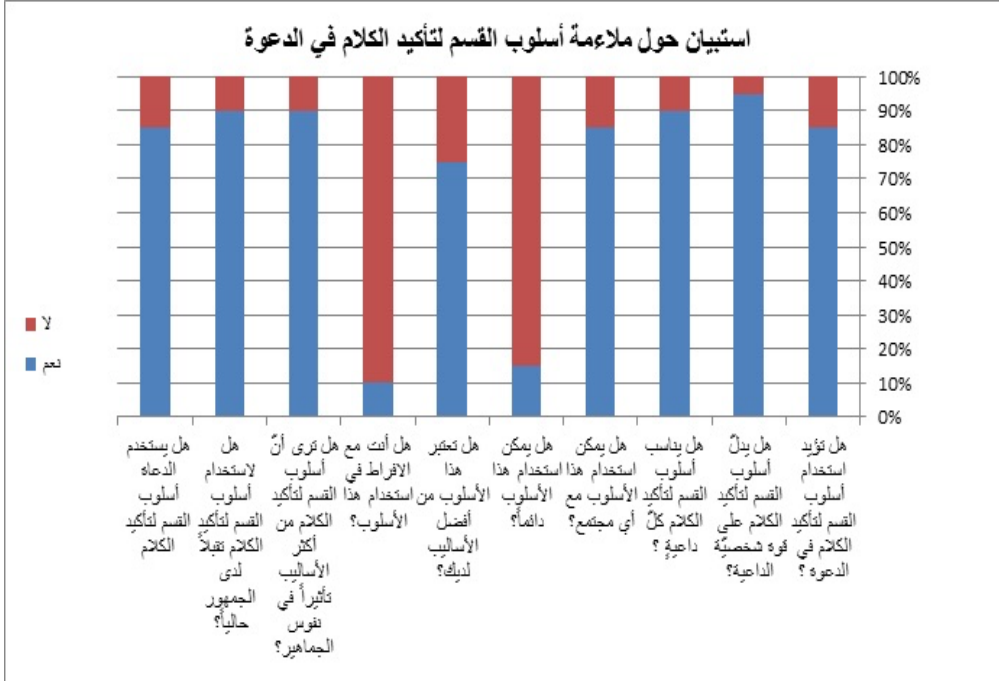
قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:



فتبين للباحث أنّ الغالبية العظمى يؤيدون استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، ومع أي مجتمع، وأنّه من أفضل الأساليب وأكثرها تأثيراً في نفوس الجماهير وتقبلاً لديهم، ويناسب أي داعية، وأنّ الدعاة في العالم الإسلامي يستخدمون هذا الأسلوب، ويرى ١٠٪ فقط الإفراط فيه، و١٥٪ لا يرون استخدامه دائماً.

المطلب الثامن: استبيان حول ملائمة أسلوب القسم لتأكيد الكلام في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عيّنة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:



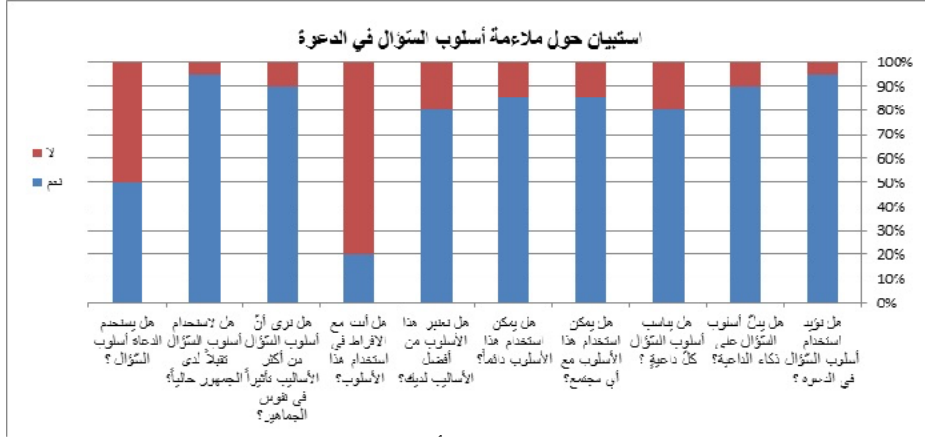
الشكل ١٠ استبيان حول ملائمة أسلوب القسم لتأكيد الكلام في الدعوة

فتبين للباحث أنّ الغالبية العظمى يؤيدون استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، ومع أيّ مجتمعٍ وأنه من أفضل الأساليب وأكثرها تأثيراً في نفوس الجماهير وتقبلاً لديهم، وأنه يدلّ على قوة شخصية الداعية ويناسب أيّ داعية، وأنّ الدعاة في العالم الإسلامي يستخدمون هذا الأسلوب، ويرى ١٠٪ فقط الإفراط فيه، و ١٥٪ لا يرون استخدامه دائماً.

المطلب التاسع: استبيان حول ملائمة أسلوب السّؤال في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

تبين للباحث أن الغالبية العظمى يؤيدون استخدام هذا الأسلوب في الدعوة دائماً،



الشكل ١١ استبيان حول ملائمة أسلوب السؤال في الدعوة

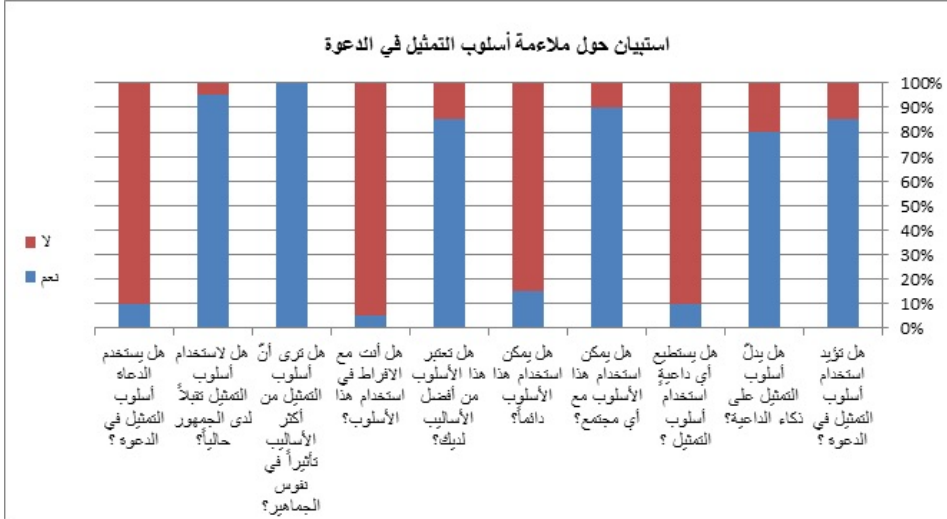
ومع أي مجتمع، وأنه من أفضل الأساليب وأكثرها تأثيراً في نفوس الجماهير وتقبلاً لديهم، ويناسب أي داعية، بل يدل على ذكائه، ورأى ٥٠٪ أن الدعاة في العالم الإسلامي يستخدمون هذا الأسلوب، ورأى ٨٠٪ عدم الإفراط في استخدام هذا الأسلوب.

المطلب العاشر: استبيان حول ملائمة أسلوب التمثيل في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم فكانت النسب الآتية:

فتبين للباحث أن الغالبية العظمى يؤيدون استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، ومع أي مجتمع، وأنه من أفضل الأساليب وأكثرها تأثيراً في نفوس الجماهير وتقبلاً لديهم، ورأى ١٠٪ أن هذا الأسلوب يناسب أي داعية، بل يدل على ذكائه، ورأى

٢٠٪ أن الدعاة في العالم الإسلامي يستخدمون هذا الأسلوب، ورأى ٨٥٪ عدم



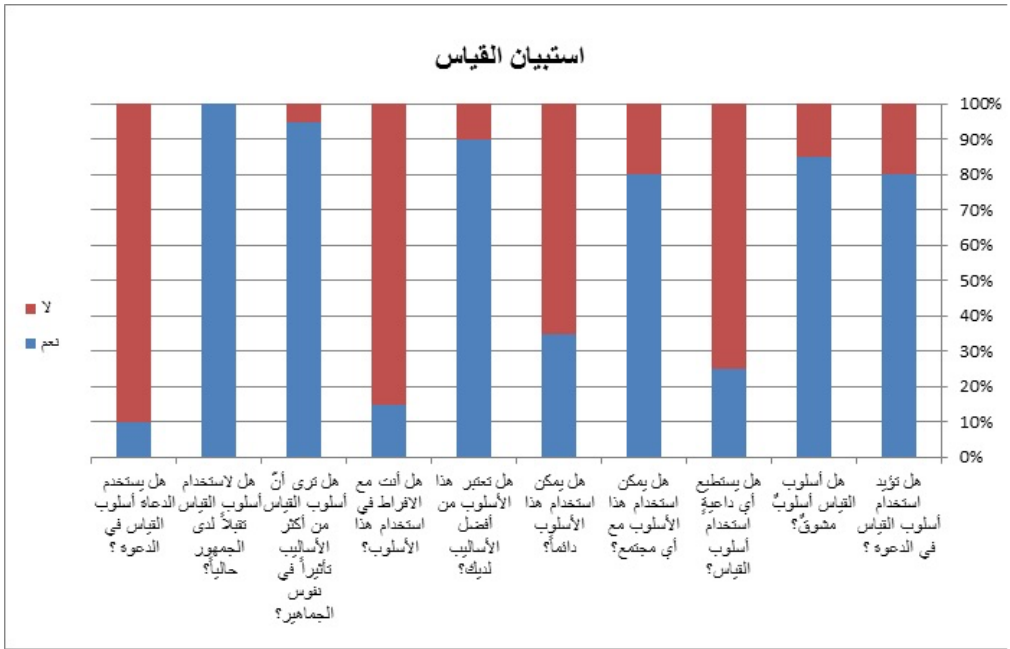
الشكل ١٢ استبيان حول أسلوب التمثيل في الدعوة

الإفراط في استخدام هذا الأسلوب، ورأى ١٥٪ استخدام هذا الأسلوب دائماً.

المطلب الحادي عشر: استبيان حول ملائمة أسلوب القياس في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم فكانت النتيجة الآتية:

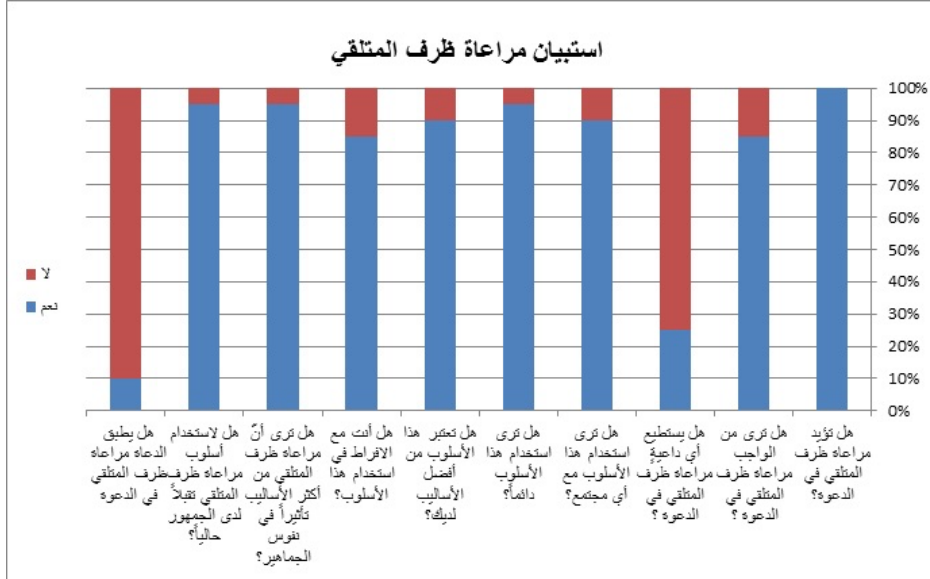
لاحظ الباحث أنّ أغلبية طلبة العلم يؤيدون استخدام هذا الأسلوب، وأنّه أسلوبٌ مشوّقٌ، ويمكن استخدامه مع أي مجتمعٍ، وأنّه من أفضل الأساليب لديهم، وأجمعوا على أن له تقبلاً لدى الجماهير، لكن ٧٥٪ يرون أنّ هذا الأسلوب لا يمكن لأيّ داعيةٍ أن يستخدمه، ورأى ٦٥٪ عدم استخدامه دائماً، ورأى الأغلبية أنّه لا ينبغي الإفراط في تطبيق هذا الأسلوب، وأنّ الدعاة في العلم الإسلامي لا يستخدمون هذا الأسلوب.



الشكل ١٣ استبيان القياس

المطلب الثاني عشر: استبيان حول ملاءمة مراعاة الاعتدال والبعد عن الإملال في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم فكانت النتيجة الآتية:



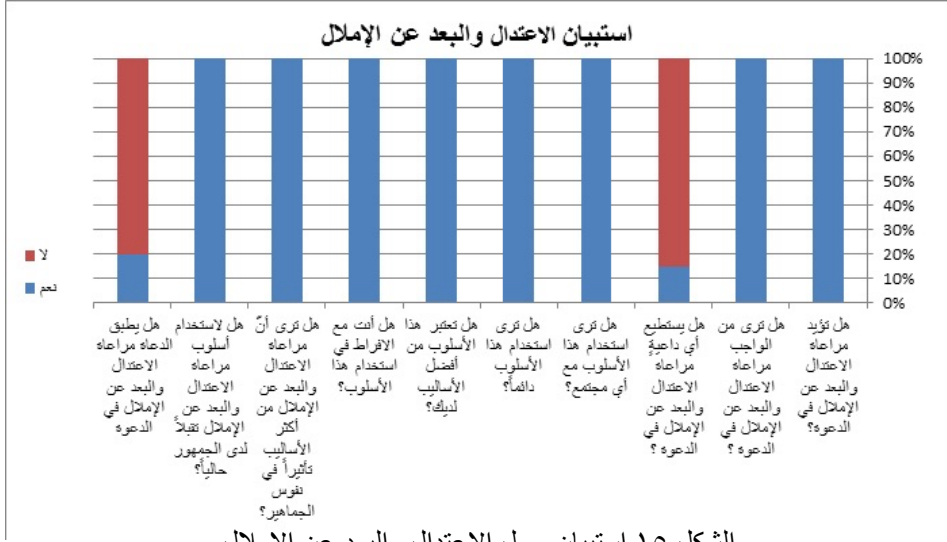
الشكل ١٤ استبيان مراعاة ظرف المتلقي

تبين للباحث أنّ طلبة العلم مجمعون على تأييد استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، وأنّه يجب على الدعاة استخدامه، ومع أيّ مجتمعٍ، ودائماً، وبشكلٍ مفرطٍ، وأنّه من أفضل الأساليب، وأكثرها تأثيراً وتقبلاً لدى الجماهير، لكن رأيت الأغلبية أنّه ليس باستطاعة أيّ داعيةٍ تطبيقه، وأنّ الدعاة لا يطبقونه في العالم الإسلاميّ.

المطلب الثالث عشر: استبيان حول ملائمة مراعاة ظرف المتلقي في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:

تبين للباحث أن غالبية طلبة العلم على تأييد استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، وأنه يجب على الدعاة استخدامه، ومع أي مجتمع، ودائماً، وبشكل مفرط، وأنه

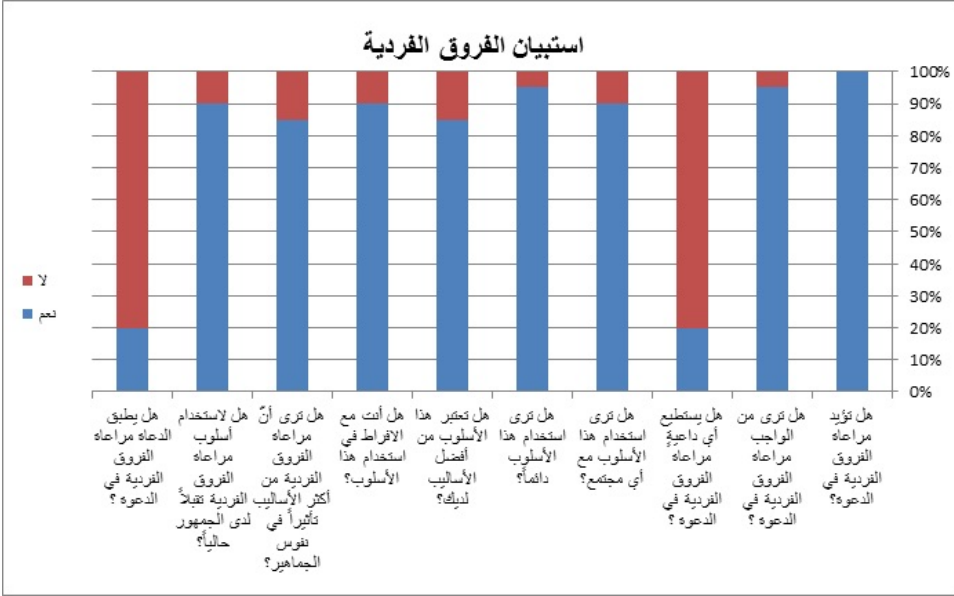


الشكل ١٥ استبيان حول الاعتدال والبعد عن الاملا

من أفضل الأساليب، وأكثرها تأثيراً وتقبلاً لدى الجماهير، لكن رأيت الأغلبية أنه ليس باستطاعة أي داعية تطبيقه، وأن الدعوة لا يطبقونه في العالم الإسلامي.

المطلب الرابع عشر: استبيان حول ملاءمة مراعاة الفروق الفردية في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:



الشكل ١٦ استبيان حول الفروق الفردية

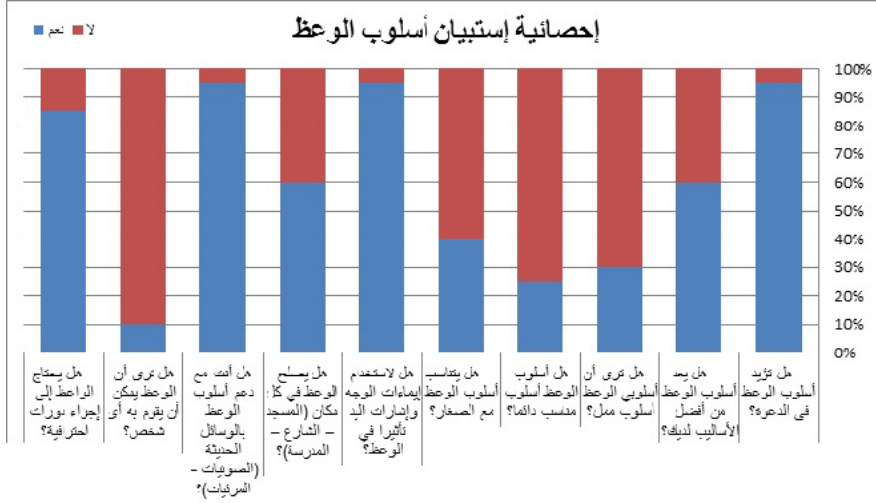
تبين للباحث أن غالبية طلبة العلم على تأييد استخدام هذا الأسلوب في الدعوة، وأنه يجب على الدعاه استخدامه، ومع أي مجتمع، ودائماً، وبشكل مفرط، وأنه من أفضل الأساليب، وأكثرها تأثيراً وتقبلاً لدى الجماهير، لكن رأت الأغلبية أنه ليس باستطاعة أي داعية تطبيقه، وأن الدعاه لا يطبقونه في العالم الإسلامي.

المطلب الخامس عشر: استبيان حول ملائمة أسلوب الوعظ في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

لاحظ الباحث أن أغلب طلبة العلم، أو بشكل شبه إجماع في هذه العينة العشوائية يؤيدون أسلوب الوعظ في الدعوة، وأنه مقبول ومستحسن من قبل

الجمهور حيث لا يبدي مللاً منه، خاصةً إذا استخدمت فيه إيماءات الوجه،



الشكل ١٧ إحصائية أسلوب الوعظ

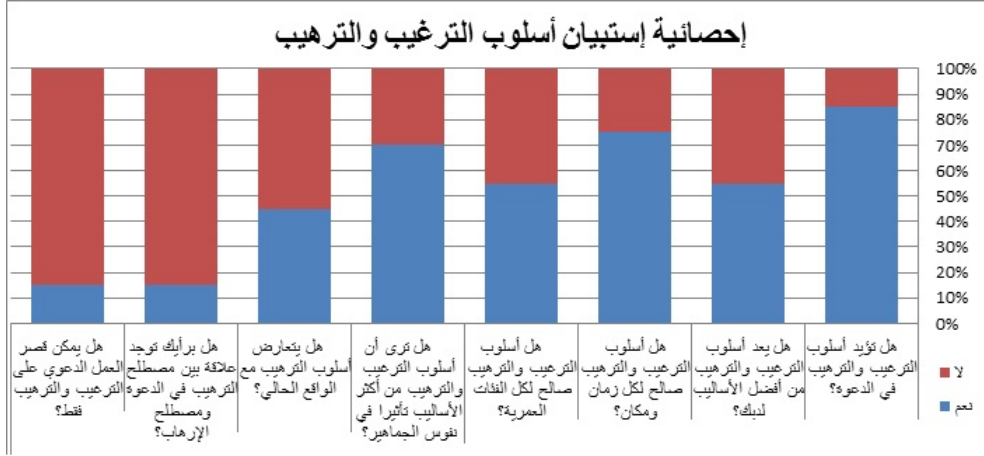
وإشارات اليد، وأنه أسلوبٌ قابلٌ للتطوير من خلال استخدام الوسائل التكنولوجية، ويمكن دعمه من خلال إجراء الدورات، مما يعني ملاءمة هذا الأسلوب في إعداد الدعاة.

المطلب السادس عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب الترغيب والترهيب في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

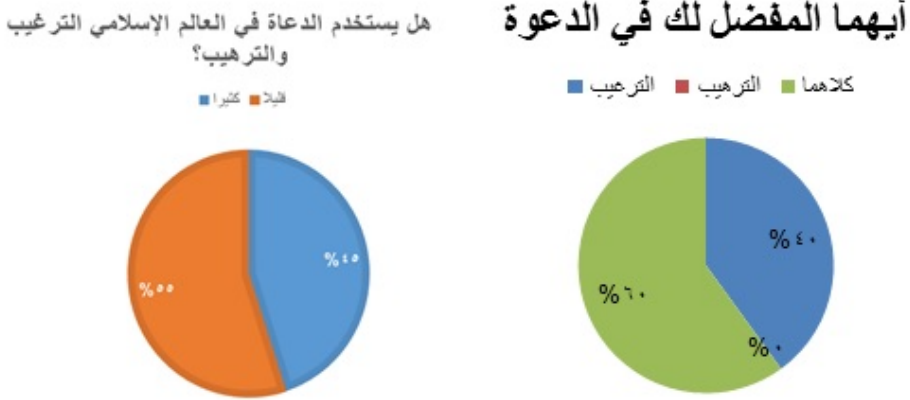
لاحظ الباحث أن أغلب طلبة العلم يؤيدون استخدام أسلوب الترغيب والترهيب، وأنه من أفضل الأساليب حيث يمكن استخدامه في كل زمانٍ ومكانٍ، ومع كل فئات المجتمع، وهو من أكثر الأساليب تأثيراً في النفوس، وأنه لا يمكن قصر الدعوة

على أسلوب الترغيب والترهيب، لكن الأغلبية من طلبة العلم رأوا أن الترهب له



الشكل ١٨ إحصائية أسلوب الترغيب والترهيب

علاقة مع مصطلح الإرهاب، لذلك كان الأغلبية يرون أن أسلوب الترهب وحده يتعارض مع الواقع الحالي، وهذا خلطٌ كبير بين أسلوب الترهب ومصطلح الإرهاب، فهناك فرقٌ بينهما حيث يعني الترهب التخويف من أشياء في المستقبل عند المخالفة، بينما الإرهاب يعني التعذيب، وسفك الدماء، فكان لابد من توعية طلبة العلم، ثم تعليم باقي أفراد المجتمع، ولم يحدّ الغالبية من طلبة العلم استخدام الترهب وحده، بل مقرونًا بالترغيب، وهذا هو الصواب، ومال البعض لاستخدام الترغيب وحده، وهذا ربما يعود لما يسود المسلمين من مشاعر القهر، والأسى، كما أعرب الغالبية أن الدعاة يقللون من استخدام أسلوب الترغيب والترهيب، وهذا أمرٌ ينبغي الانتباه إليه، حتى لا تكون هناك فجوة بين الداعية،

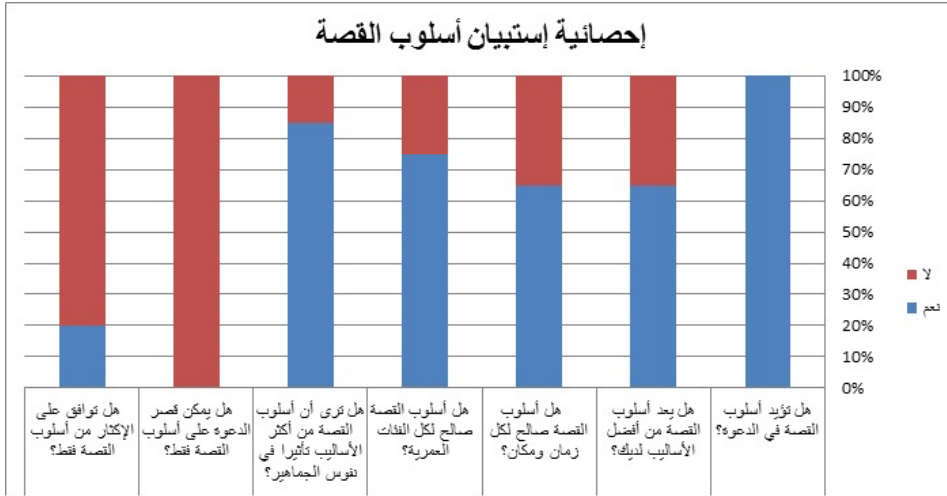


الشكل ١٩ أيهما المفضل لك في الدعوة

والجمهور، بل يبقى مشدوداً ومتلهفاً لسماع كلامه من خلال تفعيل هذا الأسلوب العظيم الذي كان يحرص عليه رسول الله صلى الله عليه وسلم.

المطلب السابع عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب القصّة في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:



الشكل ٢٠ إحصائية أسلوب القصة

لاحظ الباحث أنّ كلّ طلبة العلم يؤيّدون استخدام أسلوب القصة في الدّعوة، لكن لا يرون إمكانية قصر الدّعوة على أسلوب القصة، مما يعني التوسط في

استخدامها وقد فضّلت الغالبية

استخدام هذا الأسلوب في

دعوة الناس، وأنّه أسلوبٌ

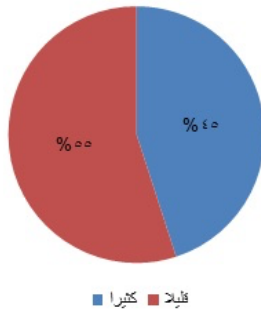
صالحٌ لكلّ زمانٍ ومكانٍ،

ولكلّ الفئات العمرية، وأنّ

الدعاة في العالم الإسلامي

يستخدمون هذا الأسلوب

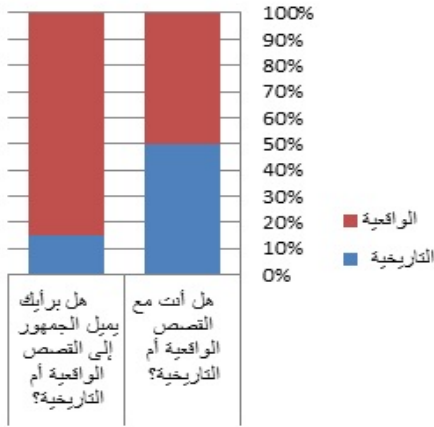
هل يستخدم الدعاة في العالم الإسلامي أسلوب القصة؟



الشكل ٢١ هل يستخدم الدعاة في العالم الإسلامي أسلوب القصة

كثيراً، وقد تساوى عدد من يحبّذون القصص التاريخية من طلبة العلم مع عدد

الذين يحبّذون القصص الواقعية، مما يعني استخدام أحد النوعين حسب الحاجة،

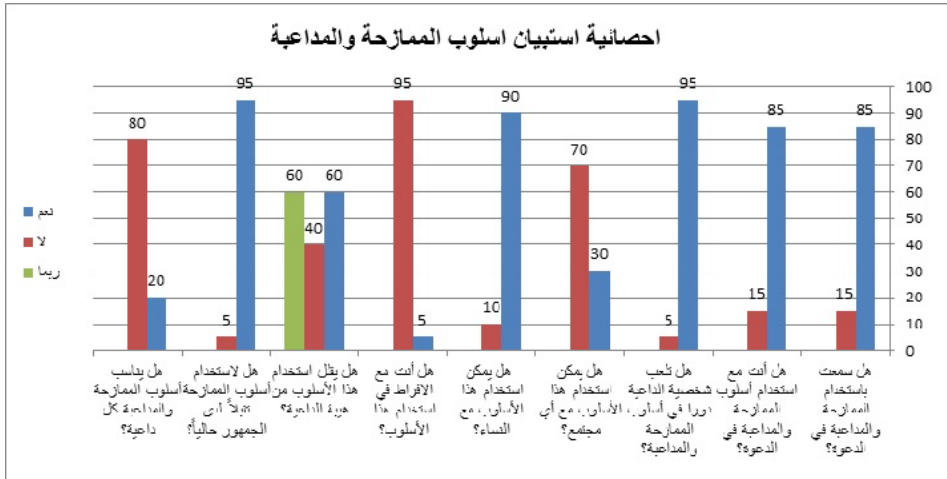


الشكل ٢٢ الواقعية التاريخية

والمناسبة، ولكن الغالبية يرون أنّ الجمهور يميلون إلى القصص الواقعية، وهذا عائدٌ ربما إلى حاجة المجتمع لمناقشة همومه، أو أنه ملّ من تكرار القصة نفسها بالأسلوب نفسه.

المطلب الثامن عشر: استبيان حول ملائمة أسلوب الممازحة والمداعبة في الدعوة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

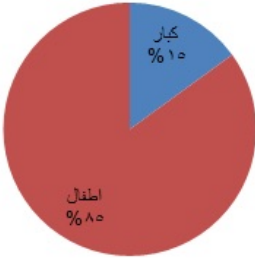


الشكل ٢٣ احصائية استبيان أسلوب الممازحة والمداعبة

لاحظ الباحث أنّ أغلب طلبة العلم في هذه العينة العشوائية يؤيدون استخدام

أسوب المازحة والمداعبة في الدّعوة وأنّ شخصية الداعية تلعب دوراً في نجاح هذا الأسلوب، وأنّه ملائمٌ لكلّ أصناف المجتمع، وأنّه ربّما يقلّل من هيبة الدّاعية، ويؤيد الباحث هذا الرأي إذا أفرط في استعماله الدّاعية، وقد كان النّبي صلّى الله عليه

مع من تفضل استخدام هذا الأسلوب؟



الشكل ٢٤ مع من تفضل استخدام هذا الأسلوب

وسلّم يتوسط في استخدام هذا الأسلوب، وبيّنت الغالبية العظمى من طلبة العلم أنّ هذا الأسلوب مقبولٌ لدى الجمهور، مما يعني ملاءمته في إعداد الدّعاة، لكنّ الغالبية العظمى فضّلوا استخدام هذا الأسلوب مع الأطفال مع أنّ النّبي صلّى الله عليه وسلّم كان يستخدمه مع كلا الفريقين.

المطلب التاسع عشر: استبيان حول ملاءمة أسلوب التدرّج في تعليم الشرائع

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عيّنة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

إحصائية إستبيان أسلوب التدرج

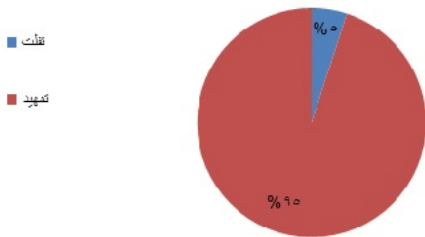


الشكل ٢٥ إحصائية استبيان أسلوب التدرج

فلاحظ الباحث أنّ أغلب طلبة العلم على علمٍ بهذا الأسلوب، وبين أغلبهم أنّ الدعاة يستخدمون هذا الأسلوب في الدعوة، وكان هناك إجماعاً منهم على أنّ لهذا الأسلوب أثره البالغ في نفوس الجماهير، وقد أجمعوا أيضاً على أنّ هذا

الأسلوب من شأنه أن

هل برأيك أن أسلوب التدرج يؤدي إلى التفتت أم أنّه تمهيدٌ لغرس قيم جديدة؟



الشكل ٢٦ هل برأيك أن أسلوب التدرج يؤدي إلى التفتت

يزيد من عدد الداخلين

في الإسلام، وكان

عندهم شبه إجماعٍ على

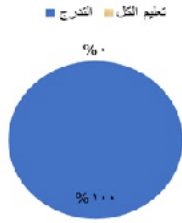
ضرورة تطبيق هذا

الأسلوب حالياً، كما

أجمعوا على أنّ التطبيق

المباشر سببٌ في نفور

هل أنت مع التدرج في تعليم الشرائع لمن أسلم حديثاً أم تعليمه كل الشرائع؟



الشكل ٢٧ هل أنت مع التدرج في تعليم الشرائع؟

الشباب من الإسلام، وكان هناك شبه إجماعٍ منهم على أن هذا الأسلوب يعتبر تمهيداً وطريقاً لغرس قيمٍ جديدةٍ، وأجمعوا على أن هذا الأسلوب يجب اتّباعه مع من أسلم حديثاً، وحتى

يتبين الباحث مدى معرفتهم واقتناعهم بهذا الأسلوب سألهم عن كيفية منع المدخن من التدخين هل بالتدرج أم، بشكلٍ فوريٍّ ومباشرٍ، فكان شبه الإجماع على أفضلية التدرج، ممّا يعني وعيهم ومعرفتهم الحقيقية بهذا الأسلوب .
 ممّا سبق من الاستبيانات التسعة عشر التي قام بها الباحث تبين لديه ملاءمة تلك الأساليب الخمسة في الدعوة، وأنها من الأساليب الناجعة في دعوة الجماهير، وإقناعهم بدعوة الإسلام، وهذا إن دلّ على شيءٍ، فإنّما يدلّ على حكمة النبي صلّى الله عليه وسلّم الذي سبق الدعوة في تطبيق هذا المنهج الإقناعي .

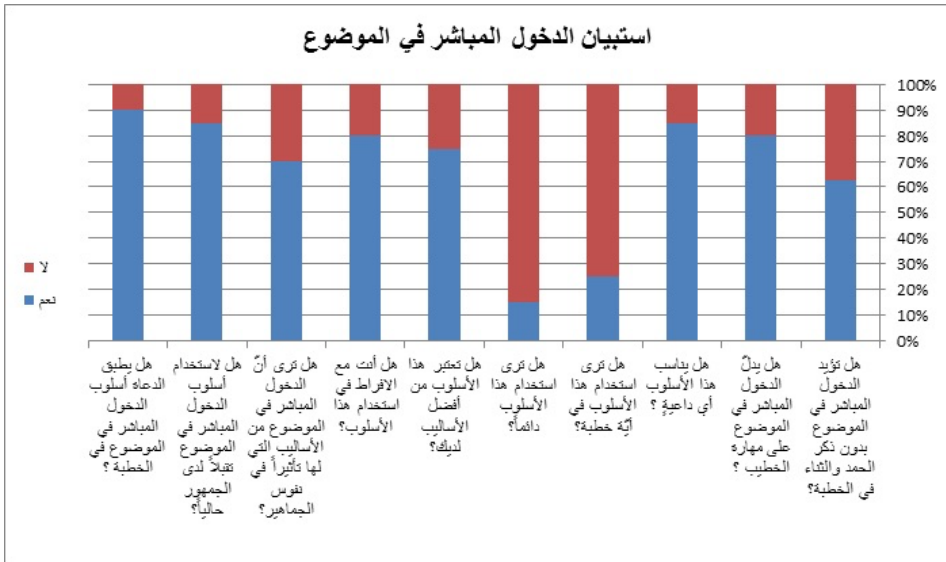
المبحث الثاني

تطبيق منهج الإقناع النبوي في الخطابة

في هذا المبحث سيقوم الباحث بعرض استبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في الخطابة دون التعرض لأسلوبي مراعاة حال المخاطبين، والترغيب، والترهيب لأنه قد تم تناولهما في المبحث الأول من هذا الفصل.

المطلب الأول: استبيان حول ملاءمة أسلوب الدخول المباشر في الموضوع بدون ذكر الحمد والثناء في الخطابة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

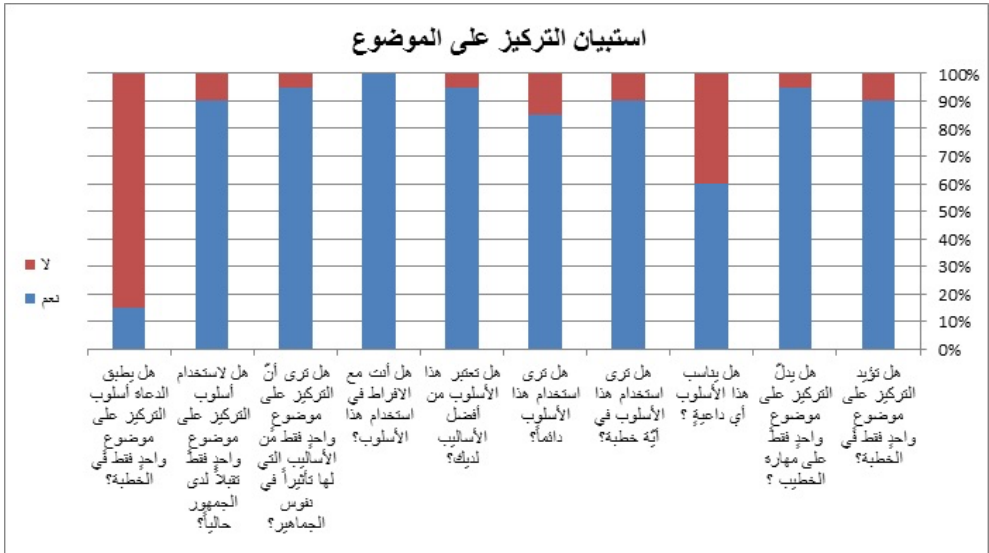


الشكل ٢٨ استبيان الدخول المباشر في الموضوع

فتبين للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّه يدل على مهارة الخطيب، ويناسب أيّ خطيب، وأنّه من أفضل الأساليب، وجائز الإفراط فيه، وهو من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية عدم مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، ولا استخدامه دائماً، ممّا يدل على وعي طلبة العلم.

المطلب الثاني: استبيان حول ملائمة أسلوب التركيز على موضوع واحد فقط في الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عيّنة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

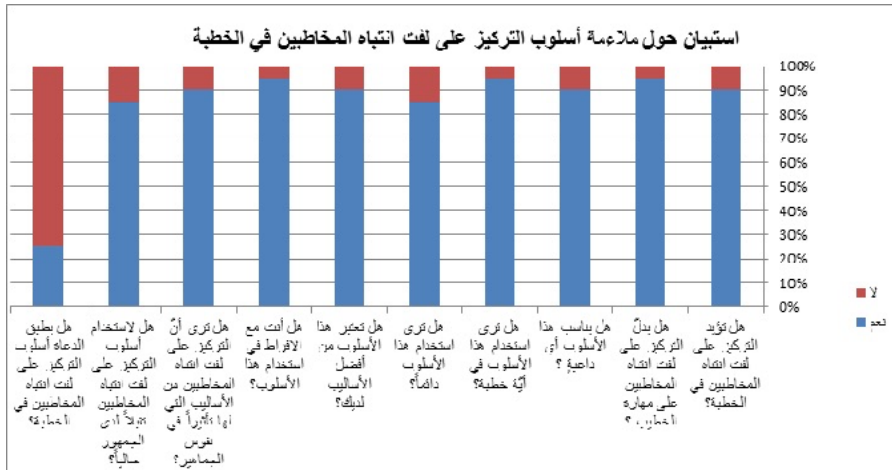


الشكل ٢٩ استبيان التركيز على الموضوع

فتبينّ للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّه يدل على مهارة الخطيب، ويناسب أيّ خطيب، وأنّه من أفضل الأساليب، وأجمعوا على جواز الإفراط فيه، وهو من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، واستخدامه دائماً.

المطلب الثالث: استبيان حول ملائمة أسلوب التركيز على لفت انتباه المخاطبين في الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:



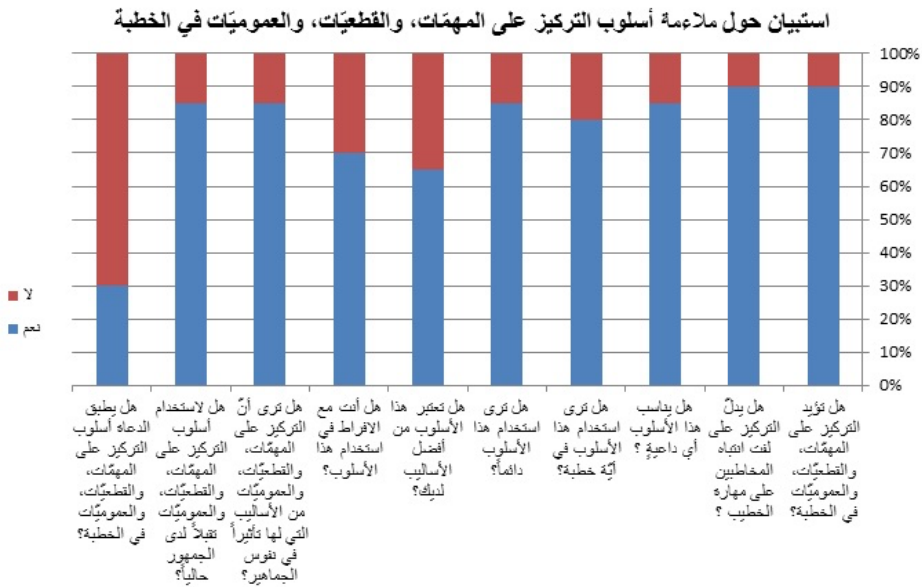
الشكل ٣٠ استبيان حول ملائمة أسلوب التركيز على لفت انتباه المخاطبين في الخطبة

تبينّ للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّه يدل على مهارة الخطيب، ويناسب أيّ خطيب، وأنّه من أفضل الأساليب، وأجمعوا على جواز الإفراط فيه، وهو من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، واستخدامه دائماً.

لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، واستخدامه دائماً.

المطلب الرابع: استبيان حول ملائمة أسلوب التركيز على المهمات، والقطعيّات، والعموميّات في الخطابة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

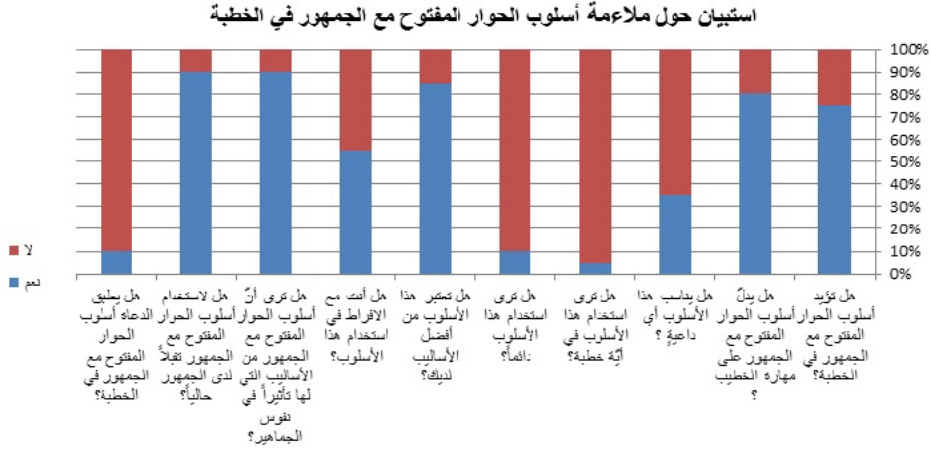


الشكل ٣١ استبيان حول ملائمة أسلوب التركيز على المهمات

تبين للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّه يدل على مهارة الخطيب، ويناسب أيّ خطيب، وأنّه من أفضل الأساليب، وأجمعوا على جواز الإفراط فيه، وهو من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، واستخدامه دائماً.

المطلب الخامس: استبيان حول ملائمة أسلوب الحوار المفتوح مع الجمهور في الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

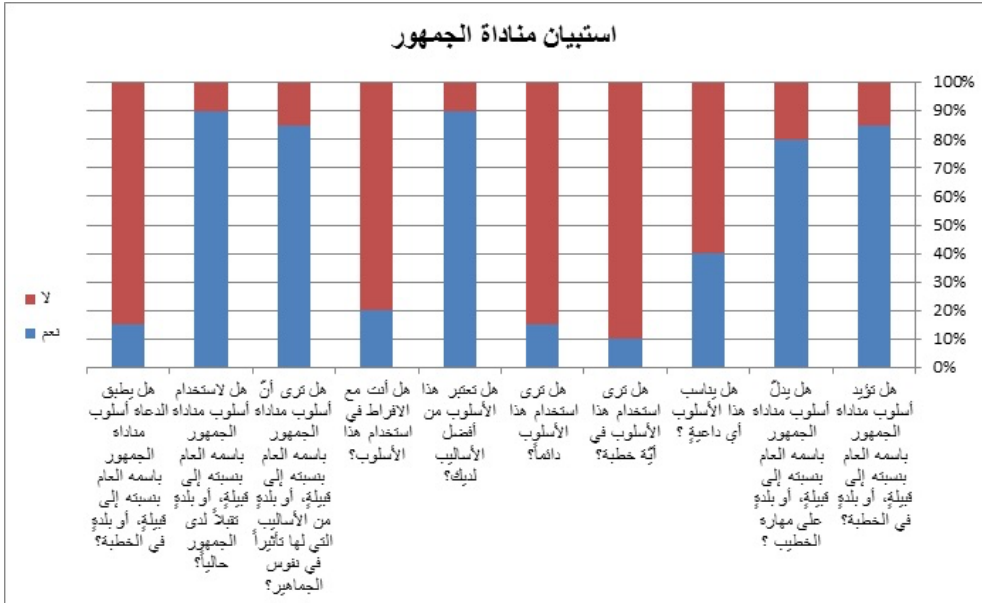


الشكل ٣٢ استبيان حول ملائمة أسلوب الحوار المفتوح مع الجمهور في الخطبة

تبين للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّه يدل على مهارة الخطيب، ولكن رأّت الغالبية أنّ هذا الأسلوب لا يناسب أيّ داعية، وأنّه من أفضل الأساليب، ورأت الأغلبية جواز الإفراط فيه، وهو من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية عدم مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، وعدم استخدامه دائماً.

المطلب السادس: استبيان حول ملاءمة أسلوب مناداة الجمهور باسمه العام بنسبته إلى قبيلة، أو بلدة في الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

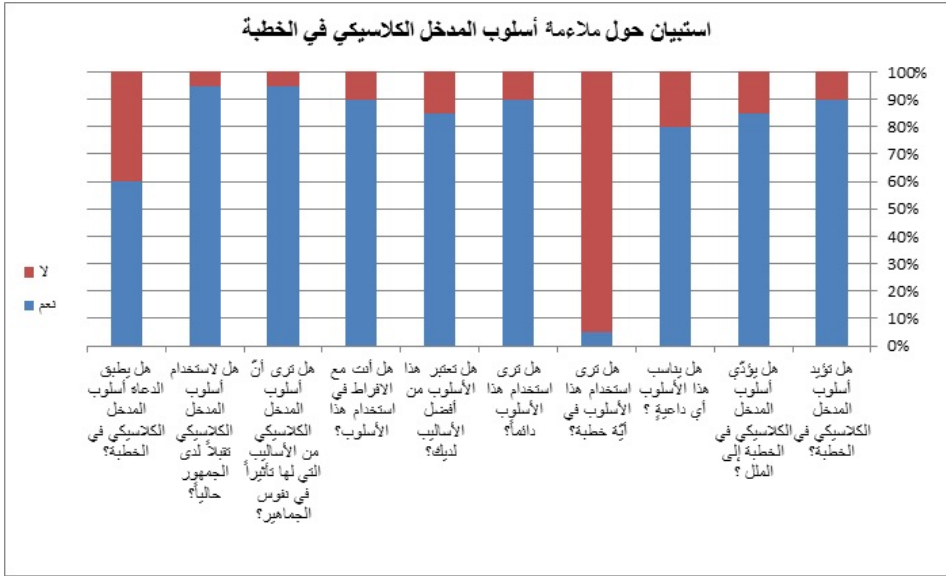


الشكل ٣٣ مناداة الجمهور

تبين للباحث أن غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنه يدل على مهارة الخطيب، ولكن لا يناسب أي خطيب، وأنه من أفضل الأساليب، ورأت الأغلبية عدم الإفراط فيه، وهو من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أن الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية عدم مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، وعدم استخدامه دائماً.

المطلب السابع: استبيان حول ملائمة أسلوب المدخل الكلاسيكي في الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

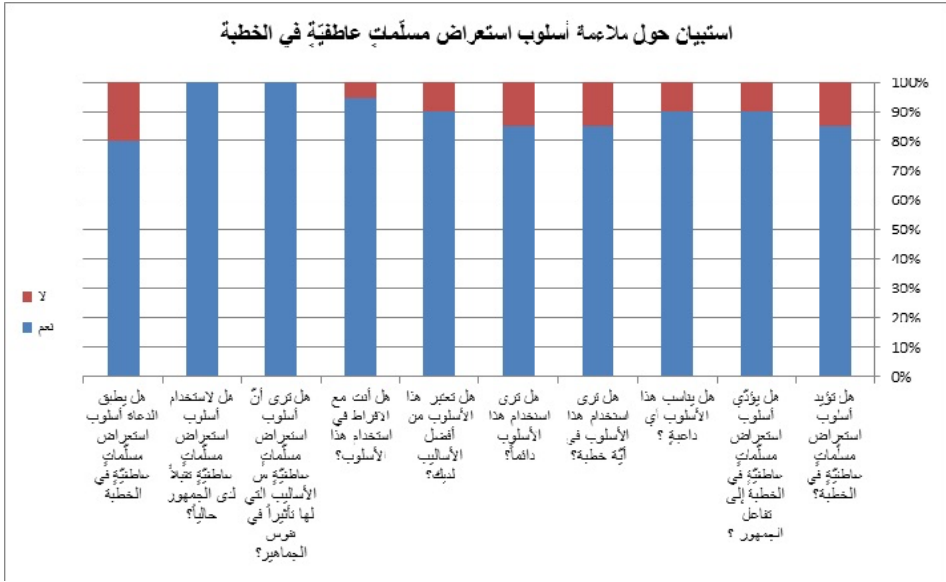


الشكل ٣٤ استبيان حول ملائمة أسلوب المدخل الكلاسيكي في الخطبة

تبين للباحث أن غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنه لا يؤدي إلى الملل، ويناسب أي خطيب، وأنه من أفضل الأساليب، ورأت الأغلبية جواز الإفراط فيه، وأنه من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الأكثرية أن الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية عدم مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، كما رأوا إمكان استخدامه دائماً.

المطلب الثامن: استبيان حول ملائمة أسلوب استعراض مسلمات عاطفية في الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

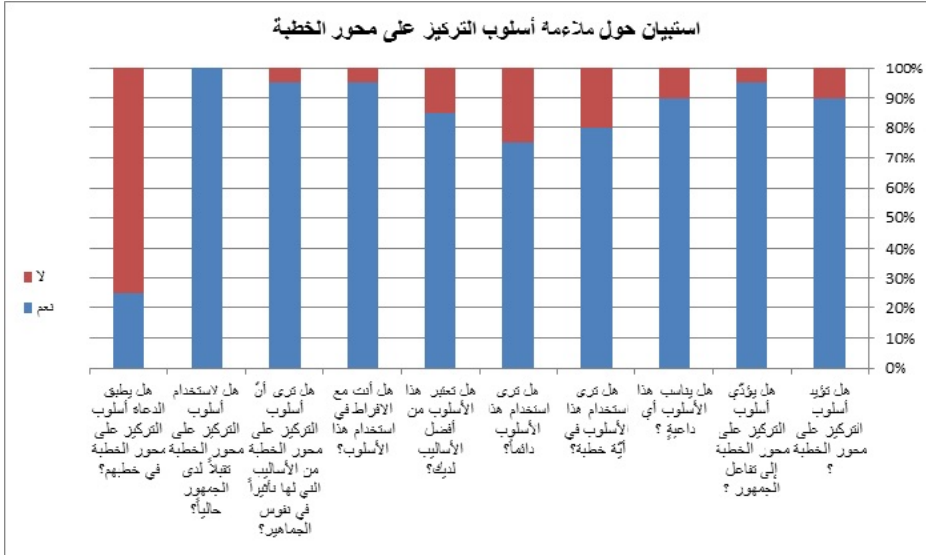


الشكل ٣٥ استبيان حول ملائمة أسلوب استعراض مسلمات عاطفية في الخطبة

تبين للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّه يؤدي إلى تفاعل الجمهور، ويناسب أيّ خطيب، وأنّه من أفضل الأساليب، ورأت الأغلبية جواز الإفراط فيه، وأنّه من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، واستخدامه دائماً.

المطلب التاسع: استبيان حول ملاءمة أسلوب التركيز على محور الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

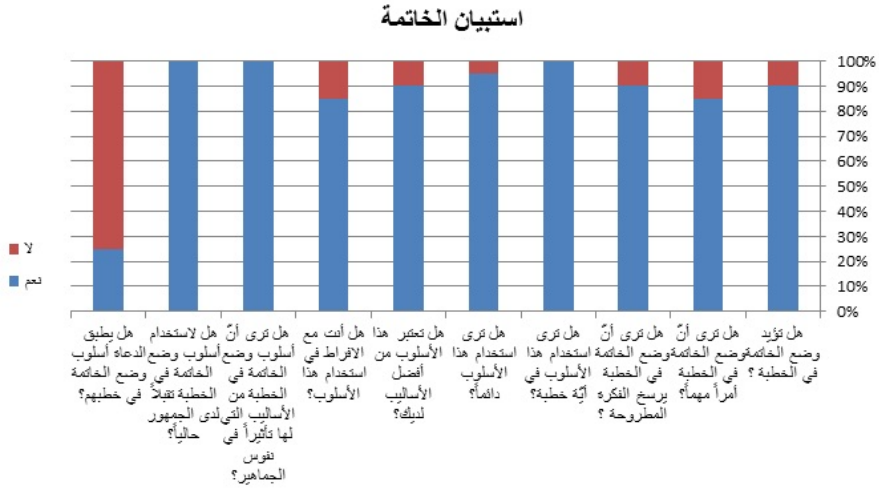


الشكل ٣٦ استبيان حول ملاءمة أسلوب التركيز على محور الخطبة

تبين للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّه يؤدّي إلى تفاعل الجمهور، ويناسب أيّ خطيب، وأنّه من أفضل الأساليب، ورأت الأغلبية جواز الإفراط فيه وأنّه من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، واستخدامه دائماً.

المطلب الحادي العاشر: استبيان حول ملائمة أسلوب وضع الخاتمة في الخطبة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عيّنة عشوائية من طلبة العلم، فكانت النسب الآتية:



الشكل ٣٨ استبيان الخاتمة

تبين للباحث أنّ غالبية طلبة العلم يؤيدون هذا الأسلوب في الخطبة، وأنّ الخاتمة أمر مهمّ يؤدي في الخطبة، وأنّ الخاتمة ترسخ الفكرة المطروحة في الخطبة، وأنّه من الأفضل استخدامها في أية خطبة، وأنّه من أفضل الأساليب، ورأت الأغلبية جواز الإفراط في تطبيق هذا الأسلوب، وأنّه من أكثر الأساليب تأثيراً في نفوس الجماهير، وتقبلاً لديهم، ورأت الغالبية أنّ الخطباء لا يطبقون هذا الأسلوب في خطبهم، ورأت الغالبية مناسبة هذا الأسلوب في أية خطبة، كما رأّت الغالبية استخدامه دائماً.

توصّل الباحث في نهاية هذا المبحث إلى أنّ المنهج الإقناعي النبوي في الخطابة منهجٌ ملائمٌ ومناسبٌ للتطبيق في خطب الخطباء ولهُ تأثيرٌ، وتقبلٌ لدى الجماهير، ولكنّ الملاحظ أنّ الخطباء في العالم الإسلامي وفق الاستبيان لا يطبقون أغلب هذا المنهج النبوي، وهذا هو السبب في نفور الناس من خطب الجمعة، ومعاناتهم منها، ولسان حالهم يقول متى نجد خطيباً يشفي صدورنا، ويريح أعصابنا، ولذا يرى الباحث ضرورة إقامة دوراتٍ وندواتٍ يتمّ من خلالها تعريف الخطباء بهذا المنهج النبوي الراقى، والحضاري، ودراسة ما إذا كانت هناك فجوةٌ بين الخطيب والجمهور، والعمل على ردمها.

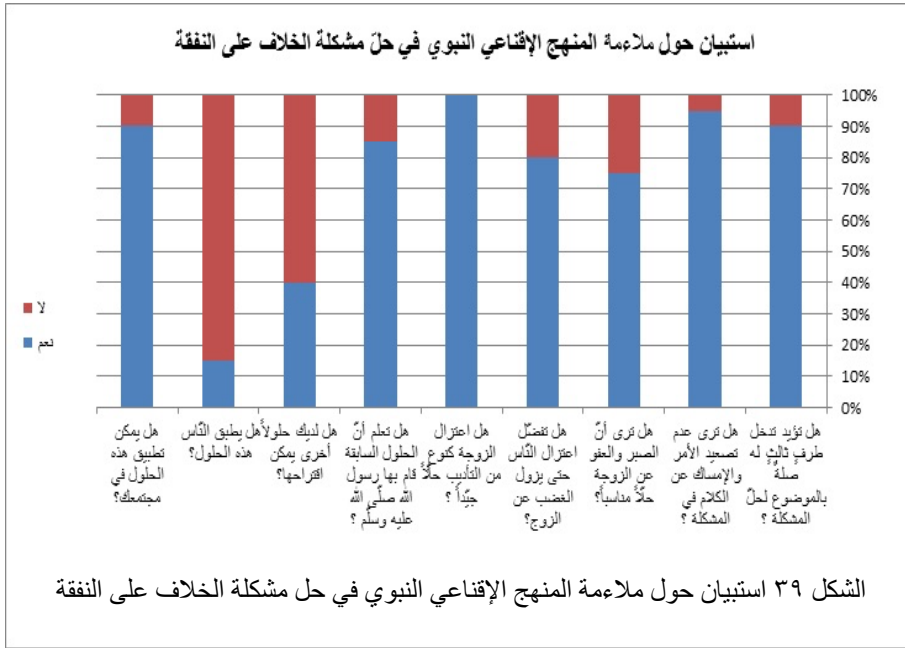
المبحث الثالث

تطبيق منهج الإقناع النبوي في حلّ بعض المشكلات الزوجية

سيقوم الباحث في هذا المبحث بعرض استبيانٍ على عيّنةٍ عشوائيةٍ من طلبة العلم حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في حلّ بعض المشكلات الزوجية، ثمّ يذكر النتيجة التي توصل إليها.

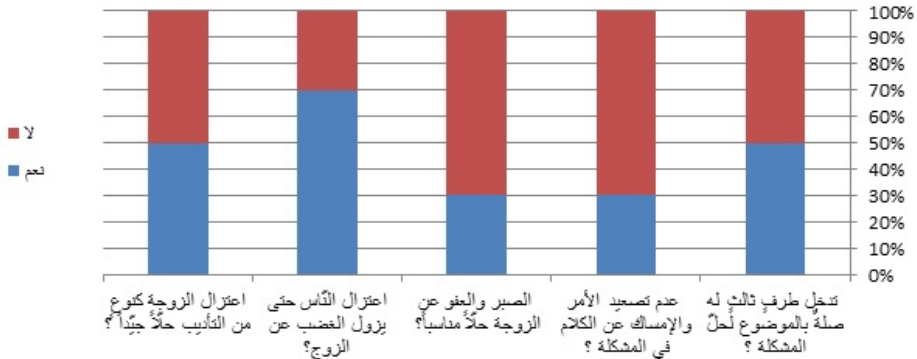
المطلب الأول: استبيان حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في حلّ مشكلة الخلاف على النفقة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عيّنة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:



لاحظ الباحث أنّ غالبية طلبة العلم يعلمون أنّ تلك الحلول قام بها رسول الله صلى الله عليه وسلم، والغالبية يؤيّدون تلك الحلول ويرونها أنها مناسبة لحلّ مشكلة الاختلاف بين الزوجين على الإنفاق في البيت من قبل الزوج، وأنّه يمكن تطبيق تلك الحلول في المجتمع المسلم، لكنّ الغالبية رأوا أنّ الناس لا يطبقون هذه الحلول في حلّ هذا النوع من المشكلات الزوجية، ونسبة جيّدة (٤٠٪) رأّت إمكانية اقتراح حلولٍ أخرى غير هذه الحلول، وهذا لا يعني أنّها أفضل من الحلّ النبوي، بل هذا أمرٌ قابلٌ للاجتهاد، ولدى سؤال العينة العشوائية عن أفضل تلك الحلول السابقة، فضّلت الغالبية اعتزال الزوجة أي هجرها كحلّ مناسبٍ.

أي الحلول السابقة تفضل

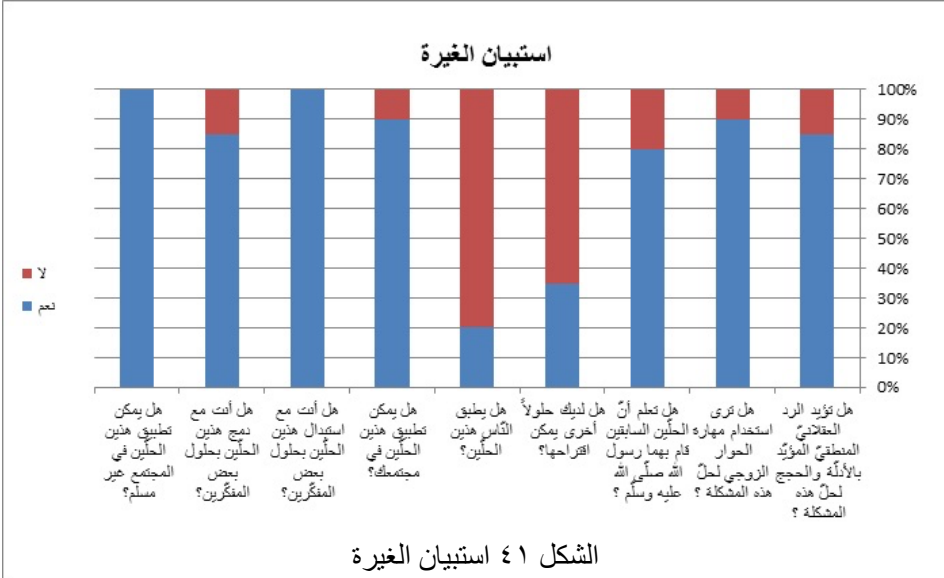


الشكل ٤٠ أي الحلول السابقة تفضل

المطلب الثاني: استبيان حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في حلّ مشكلة الغيرة

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

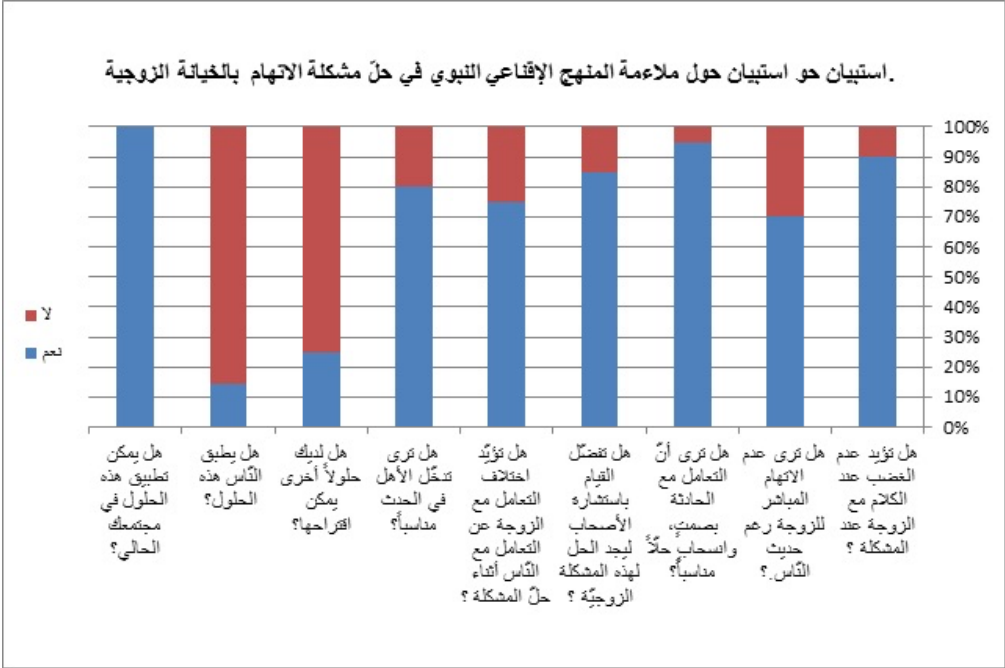
لاحظ الباحث أنّ الأغلبية يؤيدون هذين الحلين، ويعلمون أنّ النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ



وسلمّ قام بهما، وأنه يمكن استخدامهما في المجتمع المسلم وغير المسلم، ويمكن دمجهما مع حلول المفكرين، أو استبدالهما بحلولٍ أخرى، وهذا يدلّ على انفتاح المجتمع المسلم، وقبول أفكار الغير فيما هو ليس بتعديّ، وذهبت الأکثرية إلى تفضيل الحل الثاني من بين الحلين، وهو الحوار الزوجي .

المطلب الثالث: استبيان حول ملاءمة المنهج الإقناعي النبوي في حلّ مشكلة الاتهام بالخيانة الزوجية

قام الباحث بعرض الأسئلة الآتية حول الاستبيان على عينة عشوائية من طلبة العلم؛ فكانت النسب الآتية:

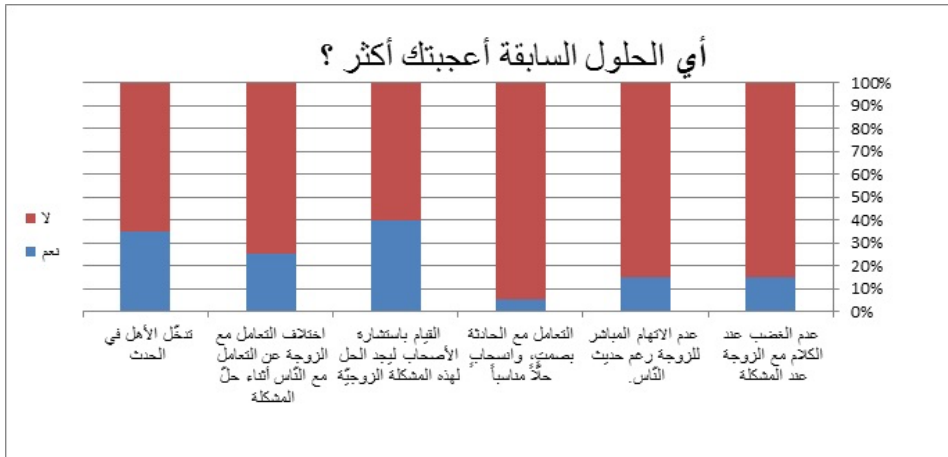


الشكل ٤٢ استبيان حول الملائمة المنهج الإقناعي النبوي في حل مشكلة الاتهام بالخيانة

لاحظ الباحث أن غالبية طلبة العلم يعلمون أن تلك الحلول قام بها رسول الله صلى الله عليه عليه تطبيق تلك الحلول في المجتمع المسلم، لكن الغالبية رأوا أن الناس لا يطبقون هذه الحلول في حل هذا النوع من المشكلات الزوجية، ونسبة ضئيلة (٢٥٪) رأت إمكانية اقتراح حلول أخرى غير هذه الحلول، وهذا لا يعني أنها أفضل من الحل النبوي، بل هذا أمر قابل للاجتهاد، ولدى سؤال العينة العشوائية عن أفضل تلك الحلول السابقة، فضلت الغالبية اعتزال الزوجة أي هجرها كحل مناسب.



الشكل ٤٣ أي الحثين السابقين هو المفضل لديك



الشكل ٤٤ أي الحلول السابقة أعجبتك اكثر

بعد استعراض الباحث للاستبيانات الثلاثة السابقة فقد ظهر نجاح تطبيق المنهج النبوي الإقناعي في حلّ المشكلات الزوجية في المجتمع المسلم، بل حتى في المجتمع غير المسلم، لكنّ أغلب الناس لا يطبقون هذه الحلول النبويّة، وهذا أحد الأسباب التي تؤدي إلى تفاقم المشكلات الزوجية وانتهائها بنهايات مؤلمة، فلا بدّ من توعية

هذا المجتمع من خلال الصحافة والتلفزيون، ومواقع التواصل الاجتماعي للحفاظ على كيان الأسرة الإسلامية.

مما سبق من الاستبيانات التي قام بها الباحث في هذا الفصل تبين لديه ملاءمة تلك الأساليب الخمسة في الدعوة، وأنها من الأساليب الناجعة في دعوة الجماهير، وإقناعهم بدعوة الإسلام وهذا إن دل على شيء، فإنما يدل على حكمة النبي صلى الله عليه وسلم الذي سبق الدعاة في تطبيق هذا المنهج الإقناعي. كما توصل الباحث إلى أن المنهج الإقناعي النبوي في الخطابة منهج ملائم ومناسب للتطبيق في خطب الخطباء وله تأثير، وتقبل لدى الجماهير، ولكن الملاحظ أن الخطباء في العالم الإسلامي وفق لا يطبقون أغلب هذا المنهج النبوي، وهذا هو السبب في نفور الناس من خطب الجمعة، ومعاناتهم منها، ولسان حالهم يقول متى نجد خطيباً يشفي صدورنا، ويريح أعصابنا ولذا يرى الباحث ضرورة إقامة دورات وندوات يتم من خلالها تعريف الخطباء بهذا المنهج النبوي الراقى، والحضاري، ودراسة ما إذا كانت هناك فجوة بين الخطيب والجمهور، والعمل على ردمها. وظهر للباحث نجاح تطبيق المنهج النبوي الإقناعي في حل المشكلات الزوجية في المجتمع المسلم، بل حتى في المجتمع غير المسلم، لكن أغلب الناس لا يطبقون هذه الحلول النبوية، وهذا أحد الأسباب التي تؤدي إلى تفاقم المشكلات الزوجية وانتهائها بنهايات مؤلمة، فلا بد من توعية هذا المجتمع من خلال الصحافة والتلفزيون، ومواقع التواصل الاجتماعي للحفاظ على كيان الأسرة الإسلامية.

الخاتمة والتلخيص والتوصيات

في نهاية هذا البحث المتواضع وجد الباحث عظيم شأن هذا الفنّ الفريد - فنّ الإقناع - وأنه فنّ ينطوي على الإيجابية التي هي جوهر وغاية دعوة الإسلام، على عكس من ظنّ أنه فنّ يهدف إلى تحصيل المصلحة بأيّ طريقةٍ كانت، وهذا الذي تجلّى في سنة النبي صلّى الله عليه وسلّم من خلال استعراض بعض المواقف التي مرّ ذكرها. فقد كان النبي صلّى الله عليه وسلّم على درايةٍ كبيرةٍ بأساليب وطرق الإقناع تفوق دراية عظماء الإقناع الذي يهدف إلى تغيير وجهة نظر الطرف المقابل باتجاه صاحب الفكرة المطروحة، لأنّ الله تعالى علمه أنّ الإكراه ليس له مكانٌ في الدعوة إلى الله عزّ وجلّ، ولا تأتي بالثمار المرجوة كما تأتي بها طريقة التأثير الفكري والإقناع النفسي، بعد معرفة موقف الشخص المخاطب ليتمّ اختيار الوسيلة المناسبة للتعامل معه، وهذا الذي ينبغي للدعاة إدراكه، بل إتقانه من خلال تتبع منهج النبي صلّى الله عليه وسلّم. ولا يمنع ذلك من الاطلاع على دراسات ونظريّات علماء هذا الفنّ من العرب وغيرهم، والتعرّف على أحدث هذه النظريّات التي تتجدد بسبب تغير الظروف العالميّة حتى لا يكون هناك شرخٌ بين الدعاة إلى هذا الدين الحنيف والعلماء من جهة، والمجتمع الإنساني من جهةٍ أخرى، مع التسليم بوجود نظريّاتٍ أساسيّةٍ هي نتاج جهدٍ إنسانيٍّ متراكمٍ ومتتابعٍ عبر التاريخ، وهذا الذي علّمنا إياه رسولنا الكريم عيله الصلّاة والسّلام بقوله وفعله، فقد أرسل بعض أصحابه إلى جرش ليتعلّموا صناعة المنجنيقات، ووجه زيد بن ثابتٍ لتعلّم لغة

اليهود. فمعرفة الدعاة والعلماء بهذه النظريات مثل (النظرية الكلاسيكية الشرطية ونظرية الرسالة ونظريات التوازن المعرفي ونظريات الإقناع الذاتي) ، كذلك الأساليب الإقناعية مهم جداً للتعامل المناسب مع الشخصية المستهدفة والقضية المطروحة المراد فرض قبولها لديه من خلال تهيئته ثم دفعه لتقبلها دون أن يشعر بالجبر، أو المصلحية مما يؤدي إلى التأثير والترسيخ الكبير والاقناع بالفكرة سواء كانت فكرة إسلامية عامة مثل مسألة توحيد الله، أو خاصة مثل الغسل من الحدث الأكبر.

وإن التعريف بصاحب الرسالة الإقناعية أمر مهم، فإذا كان صاحب مكانة مرموقة من حيث النسب والجاه، أو العلم أو طغيان الشخصية (الكاريزما) ظهر أثره الكبير في النفوس، وهذا يسمى بمبدأ السلطة، ولقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يملك شخصية جاذبة امتد أثرها بمن رآه أو سمعه أو سمع عنه حتى بعد وفاته، مما دفع الكثير من الصحابة إلى التضحية بأنفسه في سبيل أن يحيا هو، بل كانوا يبكون على فراقه، ويحزنون لحزنه، وهذا قل نظيره عند عظماء الإقناع على مر التاريخ، لأنه صلى الله عليه وسلم كان يمتلك كل صفات المعلم الخلقية، والخلقية، فكانت صفاته صلى الله عليه وسلم من أهم أساليب الإقناع التي يعجز أي واحد أن يمتلكها، ومع ذلك لم يدخر أي جهد، أو أمر يقع تحت متناول يده ليوظفه في إقناع الآخرين، وتوضيح الفكرة لديهم، فاستخدم الأساليب غير اللفظية كلغة الجسد، والأساليب اللفظية بما يتناسب وفهم أصحابه على مختلف مستوياتهم الفكرية والعمرية والاجتماعية دون أن يلمسوا منه تجريحاً أو انتقاصاً

مراعياً مع كل ذلك الجانب العاطفي لدى من يخاطبهم، فكان يعاملهم معاملة الوالد الحنون لولده مماًزحاً ومبتسماً ومداعباً ليريح نفوسهم ويخفف توترهم النفسي .

كما أنه صلى الله عليه وسلم استخدم وسيلة الكتابة والحوار والخطبة للتواصل مع الآخرين استخداماً ممنهجاً، ومتنوعاً يضمن جذب الآخرين وعدم نفورهم مع مزج هذه الأساليب بالمهارات الإقناعية التي كانت تتألق في أقواله وأفعاله راسماً بذلك الطريق القويم للدعاة من حوله ومن بعده .

وكان لبيته وأهله حظاً كبيراً من تعامله معهم، حيث أفرز هذا التعامل والهدى النبوي منهجاً إقناعياً في حلّ المشكلات الزوجية التي تواجه المجتمع المسلم، أو حتى غير المسلم، مثل مشكلة الخلاف على النفقة، وغيره الزوجة، والاتهام بالخيانة الزوجية . وقد ظهر من خلال التطبيق العملي للمنهج الإقناعي النبوي الذي تمّ عن طريق مجموعة من الاستبيانات التي قام بها الباحث على عينات عشوائية من طلبة العلم نجاعة وملاءمة الأساليب النبوية في الدعوة والخطابة، وأن لها أثراً وتقبلاً كبيراً لدى الجماهير، كذلك الأمر بالنسبة للتطبيق العملي للمنهج الإقناعي النبوي في حلّ المشكلات الزوجية الذي لو طبّق بعد المعرفة والتفهم له لزال كلّ المشكلات الزوجية . وفيما يأتي أهمّ النتائج والتوصيات التي وصل إليها الباحث بعد الاعتراف بقصور قدرته وافتقاره بين يدي الله عزّ وجلّ .

أولا - أهم النتائج

- إن معرفة أساليب وطرق الإقناع ضرورية في التعامل مع الآخرين وأن التأثير الفكري، والإقناع النفسي أرسخ في النفس.
- يجب على كل داعية وعالم البحث عن أساليب، وطرق يتم من خلالها إقناع الآخرين.
- أن الأسلوب الذي كان يقوم به نبينا عليه الصلاة والسلام من أعظم الأساليب وأنفعها، وأكثرها فعالية مع خصومه.
- أن التعريف الشامل لفن الإقناع هو مجموعة من الخبرات، والمهارات، والمعلومات التي يعتمد عليها الإنسان الواعي للتأثير فيمن يعرف ولا يعرف من الآخرين، أو تعديل الموقف المراد، وإقناع الآخرين به بما يعود عليهم بالنفع، والفائدة المشروعة، من خلال طرق، ووسائل، وأساليب مرنة بعضها فطري، وبعضها كسبي في إطار القيم، والمبادئ الإسلامية.
- أن الهدف من عملية الإقناع هو تغيير وجهة نظر الآخرين لدرجة تحطيم وجهة النظر المعادية، وتقديم وجهة النظر الخاصة بالقائم بالعملية الإقناعية.
- أن السنة النبوية رسالة إقناعية راعت كل جوانب أساليب الرسالة التي تبث إلى الجماهير.
- أن المسلمين - خاصة الدعوة - بحاجة تحسين التعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي، ووسائل الإعلام، على مستوى يتفاعل مع عقول، وأقلام الفكر الغربي.

- أن الدعوة الإسلامية بحاجة إلى تطبيق المنهج النبوي في الإقناع بشكل متكامل، بل لا ترضى بديلاً عنه، وترفض الإكراه.
- إنَّ المستهدف في العملية الإقناعية هو الموقف، فمن خلال المعرفة بمواقف الآخرين تكون العملية الإقناعية حتى يتم تغيير هذا الموقف.
- أنَّ عملية الإقناع مهمة، وتقع بمثابة العقد في المعاملات.
- لا بدّ من تعدّد الأساليب الإقناعية حتى تتناسب مع المحتوى المطروح.
- أنَّ رسول صلّى الله عليه وسلّم كان معلّماً بمظهره، ومخبّره وحاله ومقاله وجميع أحواله.
- أنَّ الرسول عليه الصلّاة والسّلام استخدم جسده الشّريف، وألفاظه، وكلّ ما يقع تحت متناول يده، وكان لا يدخّر أية وسيلةٍ إلا ويستخدمها لتوضيح المعاني لأصحابه وإقناعهم بها وهذا من تواضعه صلّى الله عليه وسلّم، راسماً بذلك الدّرب للدّعاة إلى الله لتكون دعوةً بالحكمة والموعظة الحسنة.
- كما أنّهُ صلّى الله عليه وسلّم قدّر عقول أصحابه فبين لهم الخطأ، ولم يلجأ البتّة إلى الأسلوب الكهنوتي الذي يفرض الأشياء كلّها على شكل مسلمات، وكان يتقن العديد من المهارات الإقناعية التي تمكّنه من محاوره الآخرين، وفرض فكرته عليهم.
- أنَّ المنهج الإقناعي النبوي في الخطابة منهجٌ ملائمٌ ومناسب للتطبيق في خطب الخطباء ولهُ تأثيرٌ، وتقبّلٌ لدى الجماهير، ولكنّ الملاحظ أنّ الخطباء في العالم الإسلامي لا يطبقون هذا المنهج النبوي.

- نجاح تطبيق المنهج النبوي الإقناعي في حلّ المشكلات الزوجية في المجتمع المسلم، بل حتى في المجتمع غير المسلم، لكنّ أغلب النّاس لا يطبقون هذه الحلول النبويّة.
- ملاءمة تلك الأساليب النبويّة الإقناعيّة في الدعوة، وأنّها من الأساليب الناجعة في دعوة الجماهير، وإقناعهم بدعوة الإسلام.

ثانياً - أهمّ التوصيات

١. الدعوة إلى تطبيق المنهج النبوي في إقناع الآخرين بشكلٍ متكاملٍ بحسب المواقف لما فيه من فائدةٍ في تعامل المسلمين مع بعضهم، ومع غيرهم.
٢. لا بدّ من توعية المجتمع من خلال الصحافة والتلفزيون، ومواقع التواصل الاجتماعي بالمنهج النبوي الإقناعي في حلّ المشكلات الزوجية للحفاظ على كيان الأسرة الإسلاميّة.
٣. إقامة ندواتٍ وبرامج تطرح استراتيجيّات وأساليب الإقناع في السنّة النبويّة لرفع مستوى الخطاب في المجتمع، وتعليم كتابة مقالاتٍ وفق المنهج النبوي في الإقناع.
٤. تدريس المنهج النبوي في الإقناع في المدارس كمادةٍ أساسيّة لا تقلّ أهميّةً عن مادة الرياضيات، واللّغة العربيّة،... لكي تمكّن الفرد المسلم من النجاح في حياته العمليّة.
٥. بناء موسوعةٍ شاملةٍ تجمع كلّ ما يتعلّق بموضوع البحث من مؤلفات.

الفهارس

فهرس الآيات			
الرقم	الآية	السورة	الآية
١	{وَإِذْ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ أَبَىٰ وَاسْتَكْبَرَ وَكَانَ مِنَ الْكَافِرِينَ}	البقرة	٣١
٢	{الَّذِينَ يَنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ سِرًّا وَعَلَانِيَةً فَلَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ}	البقرة	٢٤
٤	{وَإِذْ قُلْتُمْ يَا مُوسَىٰ لَنْ نَصْبِرَ عَلَىٰ طَعَامٍ وَاحِدٍ فَادْعُ لَنَا رَبَّكَ يُخْرِجْ لَنَا مِمَّا تُنْبِتُ الْأَرْضُ مِنْ بَقْلِهَا وَقِثَّائِهَا وَفُومِهَا وَعَدَسِهَا وَبَصِلِهَا}	البقرة	٦١
٥	{لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَدْ تَبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ فَمَنْ يَكْفُرْ بِالطَّاغُوتِ وَيُؤْمِن بِاللَّهِ فَقَدِ اسْتَمْسَكَ بِالْعُرْوَةِ الْوُثْقَىٰ لَا انْفِصَامَ لَهَا وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ}	البقرة	١٣
٦	{مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِئَةُ حَبَّةٍ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ}	البقرة	٢٥
٧	{وَمَثَلُ الَّذِينَ كَفَرُوا كَمَثَلِ الَّذِي يَنْعِقُ بِمَا لَا يَسْمَعُ إِلَّا دُعَاءً وَنِدَاءً صُمُّ بِكُمْ عَمِيٌّ فَهُمْ لَا يَعْقِلُونَ}	البقرة	٢٤
٨	{وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ}	البقرة	٣١
١٠	{قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّنْ دُونِ اللَّهِ فَإِن تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ}	آل عمران ٦	١٧
١١	{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تَقَاتِهِ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنتُمْ مُسْلِمُونَ}	آل عمران ٤	٤

١٧	آل عمران	{فِيمَا رَحِمَهُ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ}	١٢
٧١	آل عمران	{يَوْمَ تَبْيَضُّ وُجُوهٌ وَتَسْوَدُّ وُجُوهٌ فَأَمَّا الَّذِينَ اسْوَدَّتْ وُجُوهُهُمْ أَكْفَرْتُمْ بَعْدَ إِيمَانِكُمْ فَذُوقُوا الْعَذَابَ بِمَا كُنْتُمْ تَكْفُرُونَ (١٠٦) وَأَمَّا الَّذِينَ ابْيَضَّتْ وُجُوهُهُمْ فَفِي رَحْمَةِ اللَّهِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ}	١٣
٤	النساء	{يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا}	١٤
٢٤	الأنعام	{أَوْ مَنْ كَانَ مَيِّتًا فَأَحْيَيْنَاهُ وَجَعَلْنَا لَهُ نُورًا يَمْشِي بِهِ فِي النَّاسِ كَمَنْ مَثَلُهُ فِي الظُّلُمَاتِ لَيْسَ بِخَارِجٍ مِنْهَا كَذَلِكَ زُينَ لِلْكَافِرِينَ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ}	١٥
٥٦	الأنعام	{أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ فَبِهِدَاهُمْ أَقْنَدَهُ}	١٦
٤٠	الأنعام	{فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ الْآفِلِينَ (٧٦)}	١٨
٧٨	الأنعام	{وَلِتَصْغَى إِلَيْهِ أَفئِدَةُ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِالْآخِرَةِ وَلِيَرْضَوْهُ وَلِيَقْتَرِفُوا مَا هُمْ مُقْتَرِفُونَ}	١٩
٧٧	الاعراف	{وَإِذَا قُرِئَ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لَهُ وَأَنْصِتُوا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ}	٢١
٢٥	الاعراف	{وَنَادَى أَصْحَابُ النَّارِ أَصْحَابَ الْجَنَّةِ أَنْ أَفِيضُوا عَلَيْنَا مِنَ الْمَاءِ أَوْ مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ قَالُوا إِنَّ اللَّهَ حَرَمَهُمَا عَلَى الْكَافِرِينَ}	٢٢
٥٥	الاعراف	{إِنَّ الَّذِينَ كَذَّبُوا بِآيَاتِنَا وَاسْتَكْبَرُوا عَنْهَا لَا تُفَتَّحُ لَهُمْ أَبْوَابُ السَّمَاءِ وَلَا يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ حَتَّى يَلِجَ الْجَمَلُ فِي سَمِّ الْخِيَاطِ وَكَذَلِكَ نَجْزِي الْمُجْرِمِينَ}	٢٣

٢٤	الأعراف	{وَأْتَلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ الَّذِي آتَيْنَاهُ آيَاتِنَا فَانْسَلَخَ مِنْهَا فَاتَّبَعَهُ الشَّيْطَانُ فَكَانَ مِنَ الْعَاوِينَ}{وَلَوْ شِئْنَا لَرَفَعْنَاهُ بِهَا وَلَكِنَّهُ أَخْلَدَ إِلَى الْأَرْضِ وَاتَّبَعَ هَوَاهُ فَمَثَلُهُ كَمَثَلِ الْكَلْبِ إِنْ تَحْمِلَ عَلَيْهِ يَلْهَثُ أَوْ تَتْرُكْهُ يَلْهَثُ ذَلِكَ مَثَلُ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَبُوا بِآيَاتِنَا فَاقْصُصِ الْقَصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ}
٢٥	الأنفال	{إِنَّ شَرَّ الدَّوَابِّ عِنْدَ اللَّهِ الَّذِينَ كَفَرُوا فَهُمْ لَا يُؤْمِنُونَ}
٢٦	الأنفال	{إِنَّ شَرَّ الدَّوَابِّ عِنْدَ اللَّهِ الصُّمُّ الْبُكْمُ الَّذِينَ لَا يَعْقِلُونَ}
٢٧	الأنفال	{وَلَوْ تَرَى إِذْ يَتَوَفَّى الَّذِينَ كَفَرُوا الْمَلَائِكَةُ يَضْرِبُونَ وُجُوهَهُمْ وَأَدْبَارَهُمْ وَذُوقُوا عَذَابَ الْحَرِيقِ}
٢٨	التوبة	{وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيُطِيعُونَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ أُولَئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ}
٢٩	التوبة	{الْمُنَافِقُونَ وَالْمُنَافِقَاتُ بَعْضُهُمْ مِّنْ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمُنْكَرِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمَعْرُوفِ وَيَقْبِضُونَ أَيْدِيَهُمْ نَسُوا اللَّهَ فَنَسِيَهُمْ إِنَّ الْمُنَافِقِينَ هُمُ الْفَاسِقُونَ}
٣٠	التوبة	{وَمِنْهُمْ الَّذِينَ يُؤَدُّونَ النَّبِيَّ وَيَقُولُونَ هُوَ أَدْنَىٰ قُلُوبِنَا خَيْرٌ لَّكُمْ يَوْمِنَا بِاللَّهِ وَيُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِينَ وَرَحْمَةٌ لِلَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ يُؤَدُّونَ رَسُولَ اللَّهِ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ}
٣١	يونس	{وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَأَمَنَّ فِي الْأَرْضِ كُلَّهُمْ جَمِيعًا أَفَأَنْتَ تُكْرِهُ النَّاسَ حَتَّىٰ يَكُونُوا مُؤْمِنِينَ}
٣٢	يوسف	{فَصَبِرْ جَمِيلٌ وَاللَّهُ الْمُسْتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ}
٣٤	يوسف	{وَقَالَ نِسْوَةٌ فِي الْمَدِينَةِ امْرَأَتُ الْعَزِيزِ تُرَاوِدُ فَتَاهَا عَن نَّفْسِهِ قَدْ شَغَفَهَا حُبًّا إِنَّا لَنَرَاهَا فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ}
٣٥	الرعد	{اللَّهُ يَعْلَمُ مَا تَحْمِلُ كُلُّ أُنثَىٰ وَمَا تَغِيصُ الْأَرْحَامُ وَمَا تَزْدَادُ وَكُلُّ شَيْءٍ عِنْدَهُ بِمِقْدَارٍ}

٣٦	ابراهيم	٢٦	{وَبَرَزُوا لِلَّهِ جَمِيعًا فَقَالَ الضُّعَفَاءُ لِلَّذِينَ اسْتَكْبَرُوا إِنَّا كُنَّا لَكُمْ نَبِيًّا فَهَلْ أَنْتُمْ مَغْنُونُونَ عَنَّا مِنْ عَذَابِ اللَّهِ مِنْ شَيْءٍ قَالُوا لَوْ هَدَانَا اللَّهُ لَهَدَيْنَاكُمْ سِوَاءَ عَلَيْنَا أَجْرَعْنَا أَمْ صَبَرْنَا مَا لَنَا مِنْ مَّحِيصٍ}
٣٧	ابراهيم	٥٤	{إِن نَحْنُ إِلَّا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ}
٣٨	ابراهيم	٥٤	{قَالَتْ رُسُلُهُمْ أَفِي اللَّهِ شَكٌّ فَاطِرِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ يَدْعُوكُمْ لِيَغْفِرَ لَكُمْ مِنْ ذُنُوبِكُمْ}
٣٩	الحجر	١٧ ٩	{فَاصْدَعْ بِمَا تُؤْمَرُ وَأَعْرِضْ عَنِ الْمُشْرِكِينَ}
٤٠	النحل	١٥ ١	{ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بَاتِّبِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ}
٤١	الكهف	١٩	{وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ فَمَنْ شَاءَ فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيُكْفِرْ إِنَّا أَعْتَدْنَا لِلظَّالِمِينَ نَارًا أَحَاطَ بِهِمْ سُرَادِقُهَا وَإِنْ يَسْتَغِيثُوا يُغَاثُوا بِمَاءٍ كَالْمُهْلِ يَشْوِي الْوُجُوهُ بِئْسَ الشَّرَابُ وَسَاءَتْ مُرْتَفَقًا}
٤٢	مريم	٢٥ ٠	{فَأَنشَرَتْ إِلَيْهِ قَالُوا كَيْفَ نُكَلِّمُ مَنْ كَانَ فِي الْمَهْدِ صَبِيًّا}
٤٣	مريم	٣١	{قَالَ إِنِّي عَبْدُ اللَّهِ آتَانِيَ الْكِتَابَ وَجَعَلَنِي نَبِيًّا (٣٠) وَجَعَلَنِي مُبَارَكًا أَيَّنَّ مَا كُنْتُ وَأَوْصَانِي بِالصَّلَاةِ وَالزَّكَاةِ مَا دُمْتُ حَيًّا (٣١) وَبِرًّا بِيَوْمِ الدِّينِ وَلَمْ يَجْعَلْنِي جَبَّارًا شَقِيًّا (٣٢) وَالسَّلَامُ عَلَيَّ يَوْمَ وُلِدْتُ وَيَوْمَ أُمُوتُ وَيَوْمَ أُبْعَثُ حَيًّا}
٤٤	مريم	٧١	{قَالَ رَبِّ اجْعَلْ لِي آيَةً قَالَ آيَتُكَ أَلَّا تُكَلِّمَ النَّاسَ ثَلَاثَ لَيَالٍ سَوِيًّا (١٠) فَخَرَجَ عَلَى قَوْمِهِ مِنَ الْحَرَابِ فَأَوْحَى إِلَيْهِمْ أَنْ سَبِّحُوا بُكْرَةً وَعَشِيًّا}
٤٥	مريم	٤١	{وَأذْكَرُ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا}
٤٦	مريم	٥٤	{وَأذْكَرُ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا}

٢٢	مريم	{قَالَتْ إِنِّي أَعُوذُ بِالرَّحْمَنِ مِنْكَ إِنْ كُنْتَ تَقِيًّا (١٨) قَالَ إِنَّمَا أَنَا رَسُولُ رَبِّكِ لِأَهَبَ لَكِ غُلَامًا زَكِيًّا (١٩) قَالَتْ أَنَّى يَكُونُ لِي غُلَامٌ وَلَمْ يَمْسَسْنِي بَشَرٌ وَلَمْ أَكْ بَغِيًّا (٢٠) قَالَ كَذَلِكَ قَالَ رَبُّكِ هُوَ عَلَيَّ هَيِّنٌ وَلِنَجْعَلَهُ آيَةً لِلنَّاسِ وَرَحْمَةً مِنَّا وَكَانَ أَمْرًا مَّقْضِيًّا (٢١) فَحَمَلَتْهُ فَانْتَبَدَتْ بِهِ مَكَانًا قَصِيًّا }	٤٧
٢٧	مريم	{وَأذْكَرُ فِي الْكِتَابِ إِدْرِيسَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا }	٤٨
٢٠	طه	{أَذْهَبَا إِلَى فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَى }	٤٩
٢٩	طه	{قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي (٢٥) وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي (٢٦) وَاحْلُلْ عُقْدَةً مِّنْ لِّسَانِي (٢٧) يَفْقَهُوا قَوْلِي }	٥٠
٧٦	الأنبياء	{إِنَّ الَّذِينَ سَبَقَتْ لَهُمْ مِنَّا الْحُسْنَىٰ أُولَٰئِكَ عَنْهَا مُبْعَدُونَ (١٠١) لَا يَسْمَعُونَ حَسِيسَهَا وَهُمْ فِي مَا اشْتَهَتْ أَنفُسُهُمْ خَالِدُونَ }	٥١
٣٠	الحج	{يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ (١) يَوْمَ تَرَوُنَّهَا تُنْهَلُ كُلُّ مُرْضِعَةٍ عَمَّا أَرْضَعَتْ وَتَضَعُ كُلُّ ذَاتِ حَمَلٍ حَمْلَهَا وَتَرَى النَّاسَ سُكَارَىٰ وَمَا هُمْ بِسُكَارَىٰ وَلَٰكِنَّ عَذَابَ اللَّهِ شَدِيدٌ }	٥٢
١١	الحج	{وَمِنَ النَّاسِ مَن يَعْبُدُ اللَّهَ عَلَىٰ حَرْفٍ فَإِنْ أَصَابَهُ خَيْرٌ اطْمَأَنَّ بِهِ وَإِنْ أَصَابَتْهُ فِتْنَةٌ انْقَلَبَ عَلَىٰ وَجْهِهِ خَسِرَ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةَ ذَٰلِكَ هُوَ الْخُسْرَانُ الْمُبِينُ }	٥٣
٥٣	المؤمنون	{مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِن وَلَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذَا لَٰذًا لَّذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَّا بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يُصِفُونَ }	٥٤
١٩ ٥	النور	{إِنَّ الَّذِينَ جَاءُوا بِالْإِفْكِ عُصْبَةٌ مِّنْكُمْ }	٥٥
١٩ ٦	النور	{وَلَا يَأْتَلِ أُولُو الْفَضْلِ مِنْكُمْ }	٥٦
٧١	الفرقان	{وَيَوْمَ يَعِضُ الظَّالِمُ عَلَىٰ يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا }	٥٧

١٧ ٨	الشعرا ء	{وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ}	٥٨
٢٧	القصد ص	{قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ}	٥٩
٧٦	لقمان	{وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ}	٦٠
٩٨	الأحزاب ب	{وَإِذْ تَقُولُ لِلَّذِي أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَأَنْعَمْتَ عَلَيْهِ أَمْسِكْ عَلَيْكَ زَوْجَكَ وَاتَّقِ اللَّهَ}	٦١
٣٧	الأحزاب ب	{وَإِذْ يَقُولُ الْمُنَافِقُونَ وَالَّذِينَ فِي قُلُوبِهِمْ مَرَضٌ مَّا وَعَدَنَا اللَّهُ وَرَسُولُهُ إِلَّا غُرُورًا}	٦٢
٨٢	الأحزاب ب	{لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَن كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا}	٦٣
١٧ ٨	سبأ	{إِنَّ هُوَ إِلَّا نَذِيرٌ لَّكُمْ بَيْنَ يَدَيْ عَذَابٍ شَدِيدٍ}	٦٥
٢٨	فاطر	{يَا أَيُّهَا النَّاسُ أَنْتُمُ الْفُقَرَاءُ إِلَى اللَّهِ وَاللَّهُ هُوَ الْغَنِيُّ الْحَمِيدُ}	٦٦
٣٧	فاطر	{ثُمَّ أَوْرَثْنَا الْكِتَابَ الَّذِينَ اصْطَفَيْنَا مِنْ عِبَادِنَا فَمِنْهُمْ ظَالِمٌ لِنَفْسِهِ وَمِنْهُمْ مُقْتَصِدٌ وَمِنْهُمْ سَابِقٌ بِالْخَيْرَاتِ إِذِنَ اللَّهُ ذَلِكَ هُوَ الْفَضْلُ الْكَبِيرُ}	٦٧
٢٩	غافر	{يَعْلَمُ خَائِنَةَ الْأَعْيُنِ وَمَا تُخْفِي الصُّدُورُ}	٦٨
٥٦	الزخرف ف	{وَكَذَلِكَ مَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ فِي قَرْيَةٍ مِّنْ نَّذِيرٍ إِلَّا قَالَ مُتْرَفُوهَا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَىٰ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰ آثَارِهِم مُّقْتَدُونَ}	٧٠
٢٨	الفتح	{وَلِلَّهِ جُنُودُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَكَانَ اللَّهُ عَزِيزًا حَكِيمًا}	٧١
٢١	الحجرات ت	{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِتْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَبَ بَعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْنَاهُ وَأَتَقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ}	٧٢

٧٦	الحجرات	{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَرْفَعُوا أَصْوَاتَكُمْ فَوْقَ صَوْتِ النَّبِيِّ وَلَا تَجْهَرُوا لَهُ بِالْقَوْلِ كَجَهْرِ بَعْضِكُمْ لِبَعْضٍ أَن تَحْبَطَ أَعْمَالُكُمْ وَأَنتُمْ لَا تَشْعُرُونَ}	٧٣
٦٠	الذاريات	{فَوَرَبِّ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ إِنَّهُ لَحَقُّ مِثْلَ مَا أَنْتُمْ تَنْطِقُونَ}	٧٤
٨١	النجم	{وَمَا يَنْطِقُ عَنِ الْهَوَىٰ (٣) إِنْ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَىٰ (٤) عَلَّمَهُ شَدِيدُ الْقُوَىٰ}	٧٥
٢٥	الواقعة	{إِذَا وَقَعَتِ الْوَاقِعَةُ..... هَذَا نَزَلْنَاهُمْ يَوْمَ الدِّينِ}	٧٦
٢٨	الحديد	{سَبَّحَ لِلَّهِ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ}	٧٧
٢١	الصف	{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ}	٧٨
٨٢	الصف	{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ}	٧٩
٢١	الجمعة	{مِثْلَ الَّذِينَ حَمَلُوا التَّوْرَةَ ثُمَّ لَمْ يَحْمِلُوهَا كَمَثَلِ الْحِمَارِ يَحْمِلُ أَسْفَارًا بِئْسَ مِثْلَ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَّبُوا بِآيَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ}	٨٠
٥٣	المنافقون	{يَقُولُونَ لَئِن رَّجَعْنَا إِلَى الْمَدِينَةِ لَيُخْرِجَنَّ الْأَعَزُّ مِنْهَا الْأَذَلَّ وَلِلَّهِ الْعِزَّةُ وَلِرَسُولِهِ وَلِلْمُؤْمِنِينَ وَلَكِنَّ الْمُنَافِقِينَ لَا يَعْلَمُونَ}	٨١
١٨ ٨	التحريم	{وَإِنْ تَظَاهَرَا عَلَيْهِ}	٨٢
١٨ ٨	التحريم	{إِنْ تَوَيَّأَ إِلَى اللَّهِ فَقَدْ صَغَتْ قُلُوبُكُمَا}	٨٣
١١ ٣	القلم	{وَإِنَّكَ لَعَلَى خُلُقٍ عَظِيمٍ}	٨٥

٢٥	المدثر	{كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ (٣٨) إِلَّا أَصْحَابَ الْيَمِيْنِ (٣٩) فِي جَنَّاتٍ يَتَسَاءَلُوْنَ (٤٠) عَنِ الْمُجْرِمِيْنَ (٤١) مَا سَلَكَكُمْ فِي سَقَرٍ (٤٢) قَالُوا لَمْ نَكُ مِنَ الْمَصْلِيْنَ (٤٣) وَلَمْ نَكُ نَطْعُمُ الْمَسْكِيْنَ (٤٤) وَكُنَّا نَحْوُضُ مَعَ الْخَائِضِيْنَ (٤٥) وَكُنَّا نَكْذِبُ بِيَوْمِ الدِّيْنِ (٤٦) حَتَّى آتَانَا الْيَقِيْنَ}	٨٦
٣٠	عبس	{يَوْمَ يَفِرُّ الْمَرْءُ مِنْ أَخِيهِ (٣٤) وَأُمِّهِ وَأَبِيهِ (٣٥) وَصَاحِبِيَّتِهِ وَبَنِيهِ (٣٦) لِكُلِّ امْرَأٍ مِنْهُمْ يَوْمَئِذٍ شَأْنٌ يُغْنِيهِ (٣٧) وَجُوهٌ يَوْمَئِذٍ مُّسْفِرَةٌ (٣٨) ضَاحِكَةٌ مُّسْتَبْشِرَةٌ (٣٩) وَوُجُوهٌُ يَوْمَئِذٍ عَلَيْهَا غَبَرَةٌ (٤٠) تَرْهَقُهَا قَتَرَةٌ (٤١) أُولَئِكَ هُمُ الْكَافِرَةُ الْفَجِرَةُ}	٨٧
٢٧	التكوير	{إِنَّهُ لَقَوْلُ رَسُولٍ كَرِيْمٍ (١٩) ذِي قُوَّةٍ عِنْدَ ذِي الْعَرْشِ مَكِيْنٍ (٢٠) مُطَاعٍ ثَمَّ أَمِيْنٍ (٢١) وَمَا صَاحِبُكُمْ بِمَجْنُونٍ (٢٢) وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأَفْقِ الْمُبِيْنِ}	٨٨

فهرس الأحاديث

- دعوه لا تزرموه ١١٨
- ألا وإن في الجسد مضغة إذا صلحت صلح الجسد كله وإذا فسدت فسد الجسد كله ألا وهي القلب ١٢٥
- فإن خير الحديث كتاب الله، وخير الهدي هدي محمد صلى الله عليه وسلم، وشر الأمور محدثاتها، وكل بدعة ضلالة ١٥٤
- بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، مِنْ مُحَمَّدٍ عَبْدِ اللَّهِ وَرَسُولِهِ إِلَى هِرْقَلِ عَظِيمِ الرُّومِ ١٧٥
- إِنِّي لِأَعْلَمُ كَلِمَةً لَوْ قَالَهَا لَذَهَبَ ذَا عَنَّهُ: أَعُوذُ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيمِ ٣٢
- فو الله، لهم أشبه به من الغراب بالغراب ٩١
- مثلي ومثل الأنبياء من قبلي كمثل رجل بنى بنياناً فأحسنه وأجمله ١٣٧
- أبا عميرٍ ما فعل النغير ١٧٠
- أتدرون ما المفلِس؟ ١٣١
- أتريدون أن ترجعي إلى رفاة؟ لا، حتى تذوقي عسيلته، ويذوق عسيلتك ٨٩
- أَرَأَيْتَ لَوْ تَمَضَّمْتُمْ بِمَاءٍ وَأَنْتَ صَائِمٌ ١٤٦
- أَصَلَاةُ الصُّبْحِ مَرَّتَيْنِ؟ ١٠٥
- أَلَا أُخْبِرُكَ بِمَلَاكٍ ذَلِكَ كُلُّهُ؟ ٦٠
- أَلَا أُنبئُكُمْ بِأَكْبَرِ الْكِبَائِرِ؟ ١١٥
- الشَّهْرُ تِسْعٌ وَعِشْرُونَ لَيْلَةً فَكَانَ ذَلِكَ الشَّهْرُ تِسْعًا وَعِشْرِينَ لَيْلَةً ١٩٠
- اللَّهُمَّ إِنَّمَا مُحَمَّدٌ بَشَرٌ، يَغْضَبُ كَمَا يَغْضَبُ الْبَشَرُ ١٠٨
- اللَّهُمَّ عَلِّمَهُ الْكِتَابَ ٨٧
- إِنَّ الْحَلَالَ بَيْنٌ، وَإِنَّ الْحَرَامَ بَيْنٌ، وَبَيْنَهُمَا مُشْتَبِهَاتٌ ١٢٥
- إِنَّ الْمُؤْمِنَ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبَنِيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا وَشَبَّكَ أَصَابِعُهُ ١١٨

- أَنْ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، كَانَ يَسْدِلُ شَعْرَهُ ٩٤
- إِنَّ هَذَيْنِ حَرَامٌ عَلَيَّ دُكُورٌ أُمَّتِي، حِلٌّ لِإِنَائِهِمْ ١٢١
- أَنَا أَوْلَى بِكُلِّ مُؤْمِنٍ مِنْ نَفْسِهِ، مَنْ تَرَكَ مَالًا فَلَا هِلَةَ ١١٧
- إِنَّكَ سَتَأْتِي قَوْمًا أَهْلَ كِتَابٍ ١٤٧
- إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ، وَإِنَّكُمْ تَخْتَصِمُونَ إِلَيَّ، وَلَعَلَّ بَعْضَكُمْ أَنْ يَكُونَ أَحْنَ ١٠٦
- إِنِّي حَامِلُكَ عَلَى وَكَدِ النَّاقَةِ ١٧١
- إِنِّي لَمْ أَكْسُكْهَا لِتَلْبَسَهَا فَكَسَاهَا ٩٦
- أَيُّكُمْ يُحِبُّ أَنْ هَذَا لَهُ بَدْرُهُمْ؟ ١٢٢
- أَيُّكُمْ يُحِبُّ أَنْ يُعْرِضَ اللَّهُ عَنْهُ؟ ١٠٠
- بَايَعُونِي عَلَى أَنْ لَا تُشْرِكُوا بِاللَّهِ شَيْئًا ١٨١
- بَخٍ بَخٍ بَخٍ لَقَدْ سَأَلْتَ بِعَظِيمٍ، لَقَدْ سَأَلْتَ بِعَظِيمٍ ١٢٦
- بَيْنَمَا كَلْبٌ يُطِيفُ بِرِكْبَةٍ قَدْ كَادَ يَقْتُلُهُ الْعَطَشُ ١٣٥
- فَالْتَفَتُ، فَإِذَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مُتَبَسِّمًا ١٠٢
- فَإِنَّمَا هُنَّ عَوَانٌ عِنْدَكُمْ لَيْسَ تَمْلِكُونَ مِنْهُنَّ شَيْئًا غَيْرَ ذَلِكَ ١٨٣
- قُولُوا لِلَّهِمْ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ، كَمَا صَلَّيْتَ عَلَى آلِ إِبْرَاهِيمَ ١٠٤
- قَوْمُوا فَانْحَرُوا ثُمَّ احْلِقُوا ٩٩
- كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَحْسَنَ النَّاسِ، وَأَشَجَعَ النَّاسِ، وَأَجْوَدَ النَّاسِ ١٧٠
- كَانَتْ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سَكَّةٌ يَتَطَيَّبُ مِنْهَا. ٩٢
- لَا تَحَاسَدُوا، وَلَا تَنَاجَشُوا، وَلَا تَبَاغَضُوا، وَلَا تَدَابَرُوا ١١٩
- نَعَمْ، حُجِّي عَنْهَا، أَرَأَيْتَ لَوْ كَانَ عَلَى أُمَّكَ دَيْنٌ قَاضِيَتُهُ؟ ١٤٤
- هَذِهِ رَحْمَةٌ جَعَلَهَا اللَّهُ فِي قُلُوبِ عِبَادِهِ، وَإِنَّمَا يَرْحَمُ اللَّهُ مَنْ عِبَادَهُ الرَّحَمَاءُ ٨٦
- وَاللَّهُ لَا يُؤْمِنُ، وَاللَّهُ لَا يُؤْمِنُ، وَاللَّهُ لَا يُؤْمِنُ ١٢٨

- يَا أَيُّهَا النَّاسُ، أَفْشُوا السَّلَامَ، وَأَطْعِمُوا الطَّعَامَ ٨٣
- يَا حُصَيْنُ كَمْ تَعْبُدُ الْيَوْمَ إِلَهًا؟ ١٣٣
- أَتَشْفَعُ فِي حَدٍّ مِنْ حُدُودِ اللَّهِ، ثُمَّ قَامَ فَاخْتَطَبَ ١٦٠
- أَرَأَيْتَكُمْ لَوْ أَخْبَرْتَكُمْ أَنَّ خَيْلًا تَخْرُجُ بِسَفْحِ هَذَا الْجَبَلِ، أَكُنْتُمْ مُصَدِّقِي؟ ١٧٨
- أَفْضَلُ نِسَاءِ أَهْلِ الْجَنَّةِ ١٧٤
- أَيُّ يَوْمٍ أَحْرَمَ ١٨٢
- إِنَّ اللَّهَ زَوَى لِي الْأَرْضَ ١٥٦
- إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ لِأَهْلِ الْجَنَّةِ ١٥٩
- بعثت أنا والساعة كهاتين ١١٧
- بَيْنَا امْرَأَةٌ تَرْضِعُ ابْنَهَا إِذْ مَرَّ بِهَا رَاكِبٌ وَهِيَ تَرْضِعُهُ ١٣٥
- بَيْنَمَا نَحْنُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ذَاتَ يَوْمٍ ٧٥
- فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ وَقَالَ: ١٤٢
- فَأَذْكُرَهَا عَلَيَّ ٩٧
- هَلْ لَكَ مِنْ إِبِلٍ ١٤٢
- هَلْ تَدْرِي مَا حَقُّ اللَّهِ عَلَى عِبَادِهِ ١٣٠
- قُومُوا إِلَى سَيِّدِكُمْ» أَوْ «خَيْرِكُمْ» ١٦٨
- كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا أَرَادَ سَفَرًا أَفْرَعَ ١٩٢
- لَا يَنْظُرُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِلَى مَنْ جَرَّ إِزَارَهُ بَطْرًا. ١٦٢
- لَقَدْ رَأَيْتَنَا يَوْمَ بَدْرٍ وَنَحْنُ نَلُودٌ بِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ٨٤
- مَا أَبْدَلَنِي اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ خَيْرًا مِنْهَا، قَدْ آمَنْتَ بِي إِذْ كَفَرْتُ بِي النَّاسُ ١٩١
- مَا مِنْ أَحَدٍ يَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ، صِدْقًا مِنْ قَلْبِهِ ١٦٦
- مَثَلُ الْمُؤْمِنِ الَّذِي يَقْرَأُ الْقُرْآنَ ١٤٠

- مَنِ اقْتَطَعَ شِبْرًا مِنَ الْأَرْضِ ظُلْمًا، طَوَّقَهُ اللَّهُ إِيَّاهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ مِنْ سَبْعِ أَرْضِينَ ١٦١
- مَنْ عَادَ مَرِيضًا أَوْ زَارَ أَخًا لَهُ فِي اللَّهِ ١٥٨
- مَنْ قَالَ: سُبْحَانَ اللَّهِ الْعَظِيمِ وَبِحَمْدِهِ، غُرِسَتْ لَهُ نَخْلَةٌ فِي الْجَنَّةِ ١٥٨
- مَنْ لَعِبَ بِالنَّرْدِ شِيرٍ ١٦٢
- وَاللَّهُ إِيَّيَ لَأَخْشَاكُمْ لِلَّهِ وَأَتْقَاكُمْ لَهُ، لَكِنِّي أَصُومُ وَأُفْطِرُ ١٣٢
- وإيم الله، لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها ١٦٠
- يَا عَائِشَةُ، أَمَا اللَّهُ فَقَدْ بَرَّكَ. قَالَتْ: فَقَالَتْ لِي أُمِّي: قُومِي إِلَيْهِ ١٩٥
- يَتَخَوَّلُنَا بِالْمَوْعِظَةِ فِي الْأَيَّامِ، كَرَاهَةَ السَّامَةِ عَلَيْنَا. ١٦٣
- يَسْرُوا وَلَا تُعَسِّرُوا، وَبَشِّرُوا، وَلَا تُنْفِرُوا ١٦٣

فهرس المراجع

أولاً: القرآن الكريم

ثانياً: كتب الشريعة والسنة

١. ابن الأثير أبو الحسن علي بن أبي الكرم محمد بن محمد بن عبد الكريم بن عبد الواحد الشيباني الجزري، عز الدين (ت: ٦٣٠هـ)، أسد الغابة في معرفة الصحابة، تحقيق: علي محمد معوض – عادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١٥هـ – ١٩٩٤م.
٢. الألباني أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم الأشقودري (ت: ١٤٢٠هـ)، صحيح الجامع الصغير وزياداته، المكتب الإسلامي.
٣. الأمدي سيد الدين أبو الحسن علي بن أبي علي بن محمد بن سالم الثعلبي الأمدي (ت: ٦٣١هـ) غاية المرام في علم الكلام، تحقيق: حسن محمود عبد اللطيف، المجلس الأعلى للشئون الإسلامية – القاهرة.
٤. الأمير عز الدين أبو إبراهيم محمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسني، الكحلاني ثم الصنعاني (ت: ١١٨٢هـ) سبل السلام، دار الحديث.
٥. الباجي الأندلسي أبو الوليد سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن وارث التجيبي القرطبي (ت: ٤٧٤هـ)، المنتقى شرح الموطأ، مطبعة السعادة – بجوار محافظة مصر، ط ١، ١٣٣٢هـ.

٦. البخاري أبو عبد الله محمد بن إسماعيل الجعفي (ت: ٢٥٦هـ) ، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه = صحيح البخاري، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي) ، ط ١ ، ١٤٢٢هـ.
٧. البخاري أبو عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة، (ت: ٢٥٦هـ) الأدب المفرد، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار البشائر الإسلامية – بيروت ط ٣، ١٤٠٩ – ١٩٨٩.
٨. البصري أبو الخطاب قتادة بن دعامة بن قتادة بن عزيز، السدوسي (ت: ١١٧هـ) ، النسخ والمنسوخ، تحقيق: حاتم صالح الضامن، كلية الآداب – جامعة بغداد، مؤسسة الرسالة، ط ٣، ١٤١٨هـ / ١٩٩٨م.
٩. ابن بطال أبو الحسن علي بن خلف بن عبد الملك، (المتوفى: ٤٤٩هـ) ، شرح صحيح البخاري لابن بطال، تحقيق: أبو تميم ياسر بن إبراهيم، مكتبة الرشد – السعودية، الرياض، ط ٢، ١٤٢٣هـ – ٢٠٠٣م.
١٠. البسام أبو عبد الرحمن عبد الله بن عبد الرحمن بن صالح بن حمد بن محمد بن حمد (المتوفى: ١٤٢٣هـ) ، تيسير العلام شرح عمدة الأحكام، تحقيق: محمد صبحي بن حسن حلاق، مكتبة الصحابة، الإمارات – مكتبة التابعين، القاهرة، ط ١٠، ١٤٢٦هـ – ٢٠٠٦م.

١١. البغوي محيي السنة، أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي (ت: ٥١٦هـ)، شرح السنة، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - محمد زهير الشاويش المكتب الإسلامي - دمشق، بيروت، ط ٢، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.

١٢. البوصيري أبو العباس شهاب الدين أحمد بن أبي بكر بن إسماعيل بن سليم بن قايماز بن عثمان البوصيري الكناني الشافعي (ت: ٨٤٠هـ)، مصباح الزجاجاة في زوائد ابن ماجه، تحقيق: محمد المنتقى الكشناوي، دار العربية، بيروت، ط ٢، ١٤٠٣هـ.

١٣. ابن البيع الحاكم أبو عبد الله محمد بن عبد الله بن محمد بن حمدويه بن نعيم بن الحكم الضبي الطهماني النيسابوري، (ت: ٤٠٥هـ)، المستدرک على الصحيحين تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١، ١٤١١هـ - ١٩٩٠م.

١٤. البيهقي أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخسروجردي الخراساني، (ت: ٤٥٨هـ)، دلائل النبوة، تحقيق: د. عبد المعطي قلعجي، دار الكتب العلمية - دار الريان للتراث، ط ١، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.

١٥. الترمذي أبو عيسى محمد بن عيسى بن سَورَة بن موسى بن الضحاک، (ت: ٢٧٩هـ)، علل الترمذي الكبير، تحقيق: صبحي السامرائي، أبو المعاطي النوري، محمود خليل الصعيدي، عالم الكتب، مكتبة النهضة العربية - بيروت، ط ١: ١٤٠٩.

١٦. ابن تيمية تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد بن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (ت: ٧٢٨هـ)، جامع المسائل تحقيق: محمد عزيز شمس د: عالم الفوائد للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤٢٢ هـ.

١٧. ابن تيمية تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (ت: ٧٢٨هـ) الرد على المنطقيين، دار المعرفة، بيروت، لبنان.

١٨. ابن تيمية تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني (ت: ٧٢٨هـ)، مجموع الفتاوى، تحقيق: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم، د: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، المملكة العربية السعودية، ١٤١٦هـ/١٩٩٥م.

١٩. الجرجاني أبو أحمد بن عدي (ت: ٣٦٥هـ)، الكامل في ضعفاء الرجال، تحقيق: عادل أحمد عبد الموجود، علي محمد معوض، شارك في تحقيقه: عبد الفتاح أبو سنة، الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط ١، ١٤١٨هـ/١٩٩٧م.

٢٠. ابن الجوزي جمال الدين عبد الرحمن بن علي بن محمد الجوزي (ت: ٥٩٧هـ) الضعفاء والمتروكون، تحقيق: عبد الله القاضي، دار الكتب العلمية، بيروت.

٢١. الجويني عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني، أبو المعالي،
ركن الدين، الملقب بإمام الحرمين (ت: ٤٧٨هـ)، البرهان في أصول الفقه،
تحقيق: صلاح بن محمد بن عويضة، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان،
ط١، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م

٢٢. ابن حجر أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني
(ت: ٨٥٢هـ)، الإصابة في تمييز الصحابة، تحقيق: عادل أحمد عبد الموجود
وعلى محمد معوض، دار الكتب العلمية، بيروت، ط١، ١٤١٥هـ.

٢٣. ابن حجر شهاب الدين أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن
حجر العسقلاني (ت: ٨٥٢هـ)، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث
الرافعي الكبير، دار الكتب العلمية، ط١، ١٤١٩هـ / ١٩٨٩م.

٢٤. ابن حجر أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني
(ت: ٨٥٢هـ)، تقريب التهذيب، تحقيق: أبو الأشبال صغير أحمد شاغف
الباكستاني، دار العاصمة، ط١.

٢٥. ابن حجر شهاب الدين أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن
حجر العسقلاني (ت: ٨٥٢هـ)، تهذيب التهذيب، مطبعة دائرة المعارف
النظامية، الهند، ط١، ١٣٢٦هـ.

٢٦. ابن حجر شهاب الدين أبو الفضل أحمد بن علي بن حجر العسقلاني
الشافعي (ت: ٨٥٢)، فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار المعرفة،
بيروت، ١٣٧٩، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام

بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز.

٢٧. الذهبي شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان بن قَايْمَاز (ت: ٧٤٨هـ)، سير أعلام النبلاء، تحقيق: مجموعة من تحقيقين بإشراف الشيخ شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، ط٣، ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥ م.

٢٨. الذهبي شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان بن قَايْمَاز (ت: ٧٤٨هـ)، ميزان الاعتدال في نقد الرجال، تحقيق: علي محمد البجاوي، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، ط١، ١٣٨٢هـ / ١٩٦٣ م.

٢٩. ابن رجب الحنبلي زين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب بن الحسن السَلَامِي البغدادي ثم الدمشقي، الحنبلي (ت: ٧٩٥هـ) جامع العلوم والحكم في شرح خمسين حديثاً من جوامع الكلم، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - إبراهيم باجس، مؤسسة الرسالة - بيروت، ط٧، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١ م.

٣٠. ابن رجب زين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب بن الحسن، السَلَامِي البغدادي، ثم الدمشقي، الحنبلي (المتوفى: ٧٩٥هـ)، فتح الباري شرح صحيح البخاري، مكتبة الغرباء الأثرية - المدينة النبوية.، الحقوق: مكتب تحقيق دار الحرمين - القاهرة، ط١، ١٤١٧هـ - ١٩٩٦ م.

٣١. الزرقاني أبو عبد الله محمد بن عبد الباقي بن يوسف بن أحمد بن شهاب الدين بن محمد الزرقاني المالكي (ت: ١١٢٢هـ)، شرح الزرقاني على

المواهب اللدنية بالمنح المحمدية، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١٧هـ -
١٩٩٦م.

٣٢. الزركشي أبو عبد الله بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر (ت: ٧٩٤هـ)
البرهان في علوم القرآن، تحقيق: محمد أبو الفضل إبراهيم، دار إحياء الكتب
العربية عيسى البابي الحلبي وشركائه، ط ١، ١٣٧٦هـ - ١٩٥٧م.

٣٣. الزركلي خير الدين بن محمود بن محمد بن علي بن فارس، الزركلي
الدمشقي (ت: ١٣٩٦هـ)، الأعلام، دار العلم للملايين، ط ١٥، - أيار /
مايو ٢٠٠٢م.

٣٤. أبو زهرة محمد بن أحمد بن مصطفى بن أحمد (ت: ١٣٩٤هـ)، المعجزة
الكبرى القرآن، دار الفكر العربي.

٣٥. الزيلعي جمال الدين أبو محمد عبد الله بن يوسف بن محمد (ت:
٧٦٢هـ)، نصب الراية لأحاديث الهداية مع حاشيته بغية الأملعي في تخريج
الزيلعي، تحقيق: محمد عوامة، مؤسسة الريان للطباعة والنشر - بيروت -
لبنان / دار القبلة للثقافة الإسلامية - جدة - السعودية، ط ١، ١٤١٨هـ /
١٩٩٧م.

٣٦. السبكي تاج الدين عبد الوهاب بن تقي الدين السبكي (ت: ٧٧١هـ)،
الأشباه والنظائر، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١١هـ - ١٩٩١م.

٣٧. السُّجِسْتَانِي أَبُو دَاوُدَ سَلِيمَانَ بْنِ الْأَشْعَثِ بْنِ إِسْحَاقَ بْنِ بَشِيرِ بْنِ شَدَادِ بْنِ عَمْرٍو الْأَزْدِي (ت: ٢٧٥هـ)، سنن أبي داود، تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد، المكتبة العصرية، صيدا - بيروت.

٣٨. ابن سعد أبو عبد الله محمد بن سعد بن منيع الهاشمي بالولاء، البصري، البغدادي المعروف بابن سعد (ت: ٢٣٠هـ)، الطبقات الكبرى، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١، ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.

٣٩. السعدي إسماعيل بن محمد بن ماحي السعدي الأنصاري (ت: ١٤١٧هـ)، التحفة الربانية في شرح الأربعين حديثاً النووي - ومعها: شرح الأحاديث التي زادها ابن رجب الحنبلي، مطبعة دار نشر الثقافة - الإسكندرية، ط ١، ١٣٨٠هـ.

٤٠. السندي نور الدين أبو الحسن محمد بن عبد الهادي التتوي، (ت: ١٣٨هـ) حاشية السندي على سنن ابن ماجه = كفاية الحاجة في شرح سنن ابن ماجه، دار الجيل - بيروت.

٤١. السيوطي جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر، (ت: ٩١١هـ)، الإتقان في علوم القرآن، تحقيق: محمد أبو الفضل إبراهيم، د: الهيئة المصرية العامة للكتاب، ط، ١٣٩٤هـ / ١٩٧٤م.

٤٢. السيوطي جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر. (ت: ٩١١هـ) ، الفتح الكبير في ضم الزيادة إلى الجامع الصغير، تحقيق: يوسف النبهاني، دار الفكر - بيروت / لبنان، ط١، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.

٤٣. السيوطي جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر، (ت: ٩١١هـ) ، قوت المغتذي على جامع الترمذي، رسالة الدكتوراة - جامعة أم القرى، مكة المكرمة - كلية الدعوة وأصول الدين، قسم الكتاب والسنة، عام النشر: ١٤٢٤هـ.

٤٤. الشاشي نظام الدين أبو علي أحمد بن محمد بن إسحاق (ت: ٣٤٤هـ) ، أصول الشاشي، دار الكتاب العربي - بيروت.

٤٥. الشوكاني محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (ت: ١٢٥٠هـ) ، نيل الاوطار، تحقيق: عصام الدين الصبايطي، دار الحديث، مصر، ط١، ١٤١٣هـ.

٤٦. الشيباني أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد (المتوفى: ٢٤١هـ) ، مسند الإمام أحمد بن حنبل، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد، وآخرون إشراف: د عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، ط١، ١٤٢١هـ - ٢٠٠١م.

٤٧. الصنعاني أبو بكر عبد الرزاق بن همام بن نافع الحميري اليمني (ت: ٢١١هـ) المصنف، تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي، المجلس العلمي - الهند، يطلب من: المكتب الإسلامي - بيروت، ط٢، ١٤٠٣.

٤٨. الطبراني أبو القاسم سليمان بن أحمد بن أيوب بن مطير اللخمي الشامي (المتوفى: ٣٦٠هـ) المعجم الكبير، تحقيق: حمدي بن عبد المجيد السلفي، مكتبة ابن تيمية - القاهرة، ط ٢.

٤٩. عبد الحق بن عبد الرحمن بن عبد الله بن الحسين بن سعيد إبراهيم الأزدي، الأندلسي الأشبيلي، المعروف بابن الخراط (المتوفى: ٥٨١هـ)، الأحكام الشرعية الكبرى، تحقيق: أبو عبد الله حسين بن عكاشة، مكتبة الرشد - السعودية / الرياض ط ١، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م.

٥٠. عبد الفتاح أبو غدة، الرسول المعلم وأساليبه في التعليم، د: مكتبة المطبوعات الإسلامية بحلب، ط ١، ١٤٤٧هـ/١٩٩٦م.

٥١. الدكتور عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مؤسسة الرسالة، بيروت ط ٨، ١٤١٨هـ.

٥٢. العراقي أبو الفضل زين الدين عبد الرحيم بن الحسين بن عبد الرحمن بن أبي بكر بن إبراهيم (ت: ٨٠٦هـ)، طرح التثريب في شرح التقريب (المقصود بالتقريب: تقريب الأسانيد وترتيب المسانيد)، أكمله ابنه: أحمد بن عبد الرحيم بن الحسين الكردي الرازياني ثم المصري، أبو زرعة ولي الدين، ابن العراقي (ت: ٨٢٦هـ)، الطبعة المصرية القديمة - صورتها دور عدة منها (دار إحياء التراث العربي، ومؤسسة التاريخ العربي، ودار الفكر العربي).

٥٣. الغزالي أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: ٥٠٥هـ)، إحياء علوم الدين، دار المعرفة - بيروت.

٥٤. الهيثمي أبو الحسن نور الدين علي بن أبي بكر بن سليمان (ت: ٨٠٧هـ) مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، تحقيق: حسام الدين القدسي، مكتبة القدسي، القاهرة، ١٤١٤هـ، ١٩٩٤م.

٥٥. الغزالي أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (المتوفى: ٥٠٥هـ)، معيار العلم في فن المنطق تحقيق: الدكتور سليمان دنيا، دار المعارف، مصر - ١٩٦١م.

٥٦. العظيم آبادي شرف الحق أبو عبد الرحمن محمد أشرف بن أمير بن علي بن حيدر الصديقي، (ت: ١٣٢٩هـ)، عون المعبود شرح سنن أبي داود، ومعه حاشية ابن القيم: تهذيب سنن أبي داود وإيضاح علله ومشكلاته، دار الكتب العلمية، بيروت، ط ٢، ١٤١٥هـ.

٥٧. علاء الدين أبو عبد الله مغلطاي بن قليح بن عبد الله البكجري المصري الحكري الحنفي، (ت: ٧٦٢هـ)، إكمال تهذيب الكمال في أسماء الرجال، تحقيق: أبو عبد الرحمن عادل بن محمد - أبو محمد أسامة بن إبراهيم الفاروق الحديثة للطباعة والنشر، ط ١، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م.

٥٨. العيني أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين (ت: ٨٥٥هـ)، شرح سنن أبي داود، تحقيق: أبو المنذر خالد بن إبراهيم المصري، مكتبة الرشد - الرياض، ط ١، ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.

٥٩. العيني أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفى بدر الدين العينى (ت: ٨٥٥هـ) ، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، دار إحياء التراث العربي - بيروت .

٦٠. فتح الدين محمد بن محمد بن أحمد بن سيد الناس، اليعمرى الربيعى، أبو الفتح، (ت: ٧٣٤هـ) ، عيون الأثر فى فنون المغازى والشمائل والسير، تعليق: إبراهيم محمد رمضان، دار القلم - بيروت، ط ١، ١٩٩٣/١٤١٤ .

٦١. القرطبي أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري (ت: ٤٦٣هـ) ، الاستذكار، تحقيق: سالم محمد عطا، محمد علي معوض، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١، ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م .

٦٢. القرطبي شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي (ت: ٦٧١هـ) ، الجامع لأحكام القرآن = تفسير القرطبي، تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، دار الكتب المصرية - القاهرة، ط ٢، ١٣٨٤هـ - ١٩٦٤م .

٦٣. القرطبي أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري (ت: ٤٦٣هـ) الاستيعاب فى معرفة الأصحاب، تحقيق: علي محمد البجاوي، دار الجيل، بيروت، ط ١، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م .

٦٤. القسطلاني شهاب الدين أبو العباس أحمد بن محمد بن أبي بكر بن عبد الملك القسطلاني القتيبي المصري، (ت: ٩٢٣هـ)، إرشاد الساري لشرح

صحيح البخاري المطبعة الكبرى الأميرية، مصر، ط٧، ١٣٢٣ هـ.

٦٥. ابن القيم الجوزية شمس الدين محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد ابن قيم الجوزية (ت: ٧٥١هـ)، زاد المعاد في هدي خير العباد، مؤسسة الرسالة،

بيروت - مكتبة المنار الإسلامية، الكويت، ط٢٧، ١٤١٥ هـ / ١٩٩٤ م.

٦٦. ابن قيم الجوزية محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين (ت:

٧٥١هـ) مدارج السالكين بين منازل إياك نعبد وإياك نستعين، تحقيق: محمد

المعتصم بالله البغدادي، دار الكتاب العربي - بيروت، ط٣، ١٤١٦ هـ -

١٩٩٦ م.

٦٧. ابن كثير أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي

(ت: ٧٧٤هـ)، تفسير القرآن العظيم، تحقيق: محمد حسين شمس الدين،

دار الكتب العلمية، منشورات محمد علي بيضون - بيروت، ط١، ١٤١٩ هـ.

هـ.

٦٨. ابن كثير أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي

(ت: ٧٧٤هـ)، السيرة النبوية (من البداية والنهاية لابن كثير)، تحقيق:

مصطفى عبد الواحد، دار المعرفة للطباعة والنشر والتوزيع بيروت - لبنان عام

النشر: ١٣٩٥ هـ - ١٩٧٦ م.

٦٩. ابن ماجة أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، (ت: ٢٧٣هـ)، سنن ابن ماجة، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء الكتب العربية، فيصل عيسى البابي الحلبي.

٧٠. المباركفوري أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم (ت: ١٣٥٣هـ)، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذى دار الكتب العلمية - بيروت.

٧١. المباركفوري أبو الحسن عبيد الله بن محمد عبد السلام بن خان محمد بن أمان الله بن حسام الدين الرحمانى (ت: ١٤١٤هـ) مرعاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، إدارة البحوث العلمية والدعوة والإفتاء - الجامعة السلفية - بنارس الهند، ط٣، ١٤٠٤ هـ، ١٩٨٤ م.

٧٢. محمد بن عبد الله الخطيب العمري، أبو عبد الله، ولي الدين، (ت: ٧٤١هـ) مشكاة المصابيح، تحقيق محمد ناصر الدين الألبانى، المكتب الإسلامى - بيروت، ط٣، ١٩٨٥.

٧٣. محمد بن عبد الله دراز (ت: ١٣٧٧هـ)، النبأ العظيم نظرات جديدة في القرآن الكريم، دار القلم للنشر والتوزيع طبعة مزيدة ومحققة ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥ م.

٧٤. محمد سعيد رمضان البوطى، فقه السيرة النبوية مع موجز لتاريخ الخلافة الراشدة، دار الفكر - دمشق، ط٢٥ ١٤٢٦ هـ.

٧٥. مرتضى الزبيدي أبو الفيض محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، (ت: ١٢٠٥هـ)، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: مجموعة من المحققين، دار الهداية.

٧٦. المزي جمال الدين يوسف بن عبد الرحمن بن يوسف، أبو الحجاج، ابن الزكي أبي محمد القضاعي الكلبي (ت: ٧٤٢هـ)، تهذيب الكمال في أسماء الرجال، تحقيق: د. بشار عواد معروف، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط ١٤٠٠ هـ ١٩٨٠ م.

٧٧. ابن الملقن سراج الدين أبو حفص عمر بن علي بن أحمد الشافعي المصري (ت: ٨٠٤هـ)، البدر المنير في تخريج الأحاديث والآثار الواقعة في الشرح الكبير، تحقيق: مصطفى أبو الغيط وعبد الله بن سليمان وياسر بن كمال، دار الهجرة للنشر والتوزيع، الرياض، السعودية، ط ١، ١٤٢٥هـ/٢٠٠٤ م.

٧٨. المناوي زين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري (ت: ١٠٣١هـ)، فيض القدير شرح الجامع الصغير، المكتبة التجارية الكبرى - مصر، ط ١، ١٣٥٦هـ.

٧٩. النجدي فيصل بن عبد العزيز بن فيصل ابن حمد المبارك الحريمي (ت: ١٣٧٦هـ)، تطريز رياض الصالحين، تحقيق: د. عبد العزيز بن عبد الله بن إبراهيم الزير آل حمد، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض، ط ١، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢ م.

٨٠. النسائي أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي الخراساني (ت: ٣٠٣هـ)،

المجتبى من السنن = السنن الصغرى للنسائي، تحقيق: عبد الفتاح

أبو غدة، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب، ط ٢، ١٤٠٦ - ١٩٨٦.

٨١. النووي محيي الدين أبو زكريا يحيى بن شرف النووي (ت: ٦٧٦هـ)،

المجموع شرح المذهب ((مع تكملة السبكي والمطيعي)) .

٨٢. النووي محيي الدين أبو زكريا يحيى بن شرف (ت: ٦٧٦هـ)، المنهاج شرح

صحيح مسلم بن الحجاج، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط ٢، ١٣٩٢هـ.

٨٣. النيسابوري أبو الحسن مسلم بن الحجاج القشيري (ت: ٢٦١هـ)، المسند

الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم،

تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي - بيروت.

٨٤. ابن هشام جمال الدين عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري المعافري، أبو

محمد، (ت: ٢١٣هـ)، السيرة النبوية لابن هشام تحقيق: مصطفى السقا

وإبراهيم الأبياري وعبد الحفيظ الشلبي، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي

الخلبي وأولاده بمصر، ط ٢، ١٣٧٥هـ - ١٩٥٥ م.

ثالثاً: كتب اللغة

١. أحمد بن إبراهيم بن مصطفى الهاشمي (ت: ١٣٦٢هـ)، جواهر البلاغة في

المعاني والبيان والبديع، المكتبة العصرية، بيروت.

٢. الدكتور أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت: ١٤٢٤هـ) بمساعدة فريق عمل،

معجم اللغة العربية المعاصرة، عالم الكتب، ط ١: ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨ م.

- ٣ . حازم القرطاجني، منهج البلاغ، تحقيق محمد بن الخوجة، دار الكتب الشرقية، تونس ط ١: ١٩٦٦م.
- ٤ . حافظ إسماعيل علوي، الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، الحجاج "حدود وتعريف"، عالم الكتب الحديث، إربد -الأردن، ط ١، ١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م.
- ٥ . الدكتور رابع أبو معزة رابع، الجملة في القرآن الكريم - صورها وتوجهها البياني، مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع - سوريا دمشق، ط، ٢٠٠٩ م.
- ٦ . سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه، عالم الكتب الحديثة، بيروت، ط ١، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م.
- ٧ . سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه، عالم الكتب الحديثة، بيروت، ط ١، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م.
- ٨ . سيد أحمد بخيت علي، تصنيف الفنون العربية الإسلامية: دراسة تحليلية نقدية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي - فرجينيا - الولايات المتحدة الأمريكية، ط ١: ٢٠١١ م.
- ٩ . عبد الهادي بن ظافر الشهري إستراتيجيات الخطاب، دار الكتب الجديد المتحدة، بيروت، ط ١، ٢٠٠٤ م.
- ١٠ . عز الدين الناجح، العوامل الحجاجية في اللغة العربية، مكتبة علاء الدين للنشر والتوزيع، صفاقس - تونس، ط ١، ٢٠١١ م.

١١. علي الجازم ومصطفى أمين، دليل البلاغة الواضحة، دار المعارف، لندن، ١٩٩٩م.

١٢. الفيروز آبادي مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفيروز آبادي (ت: ٨١٧هـ)، القاموس المحيط، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، د: مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، ط ٨، ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥.

١٣. مجمع اللغة العربية بالقاهرة (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد النجار)، المعجم الوسيط، دار الدعوة.

١٤. محمد رواس قلعجي - حامد صادق قنبيبي، معجم لغة الفقهاء، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، ط ٢، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨م.

١٥. مناهج جامعة المدينة العالمية، جامعة المدينة العالمية، الأدب المقارن.

١٦. ابن منظور جمال الدين أبو الفضل محمد بن مكرم بن علي ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (ت: ٧١١هـ) لسان العرب، د: صادر - بيروت، ط ٣، ١٤١٤.

رابعاً: كتب علم النفس والإجتماع

١. آلان باربارا بيننز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، مكتبة جرير، ط ١.

٢. إبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (ج ٤، ٥)، د: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، ط ٢، ١٣٩٥ هـ - ١٩٧٥م.

- ٣ . إبراهيم أبو عرقوب، الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي، دار
المجدلاوي للنشر والتوزيع، الأردن، ط ١ : ١٩٩٣ م.
- ٤ . أحمد الهنيدي رضوان، فهم الإرشاد الزراعي، محاضرات بكلية الزراعة،
جامعة المنوفية.
- ٥ . أحمد زكي بدوي: معجم مصطلحات الإعلام (انجليزي، فرنسي، عربي) ،
دار الكتاب اللبناني، لبنان، ط ١٩٩٤ : ٢٠٠٢ م.
- ٦ . الأمين الحاج محمد الأمين بله، أساليب الدعوة ووسائل الإقناع في السنّة
النبويّة جمع ودراسة تحليليّة، أطروحة دكتوراه، قسم الدراسات النظريّة،
معهد بحوث ودراسات العلم الإسلامي، جامعة أم درمان الإسلاميّة، ١٤٢٨ هـ
- ٢٠٠٦ م.
- ٧ . الدكتور إيهاب فكري، أصحاب الكاريزما، دار دون للنشر والتوزيع -
القاهرة، ط ٣، ٢٠١٢.
- ٨ . براندون توروفوف، فن ومهارة التعامل مع الناس، مكتبة جرير، ط ٤،
٢٠٠٨ م.
- ٩ . تيرى. جيه. فادم، فن السؤال، مكتبة جرير، ط ١، ٢٠١١.
- ١٠ . جاردرهاوارد، الذكاء المتعدد في القرن الحادي والعشرين، ترجمة أحمد
الخزامي، د: الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، ط ١، ٢٠٠٥.
- ١١ . جامعة بابل - كلية الفنون الجميلة، "تعريف الشخصية".

١٢. الجرجاني علي بن محمد بن علي الزين الشريف (ت: ٨١٦هـ)، التعريفات، د: الكتب العلمية، بيروت - لبنان، ط١، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.
١٣. جمال يوسف الهميلي، الإبداع في مهارات الإقناع، المدينة المنورة، ط٣: ٢٠١٦م.
١٤. الدكتور جميل صيبا، المعجم الفلسفي بالألفاظ العربية والإنكليزية والفرنسية واللاتينية، دار الكتاب اللبناني، بيروت - لبنان، ط١، ١٩٨٢.
١٥. جنان محمد مهدي العقيد، جامعة بغداد، كلية التربية للبنات، قسم اللغة العربية.
١٦. جوديت لازار، سسيولوجيا الاتصال الجماهيري، ترجمة الدكتور علي وطفة والدكتور هيثم صفايح، دار الينابيع ط١: ١٩٩٤م.
١٧. جيمس بورج الإقناع، فن إقناع الآخرين، مكتبة جرير، ط١، ٢٠٠٩.
١٨. حسن عماد مكاوي وليلى حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، الدار المصرية اللبنانية، ١٩٩٨م.
١٩. دانييل جولمان، الذكاء العاطفي، ترجمة ليلي الجبالي، مراجعة محمد يونس، عالم المعرفة، ١٩٩٨م.
٢٠. ديف لاکاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، ترجمة زينب عاطف، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، القاهرة - مصر ط١، ٢٠١٦م.
٢١. ديل كارينجي، فن التعامل مع الناس، مكتبة جزيرة الورد، ط١، ٢٠١٠م.

٢٢. الدكتور رأفت العثمان، المهارات الأساسية في العلاقات الإنسانية، الإمارات العربية المتحدة، ٢٠٠٢م.

٢٣. راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الإقناع، مكتبة دار جدة، ٢٠٠٩م.

٢٤. الدكتور روبرت ب. سيالديني، التأثير علم الإقناع، نقاه إلى العربية د. سامر الأيوبي، مكتبة العبيكان، أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة، ط ١، ٢٠١٠م.

٢٥. زهران حامد، الصحة النفسية والعلاج النفسي، مصر: عالم الكتب، ط ٤.

٢٦. زين العابدين الركابي، النظرية الإسلامية في الإعلام الإسلامي والعلاقات الإنسانية، بحث ضمن كتاب: الإعلام الإسلامي.

٢٧. سحر بنت عبد الرحمن بن عبد الرزاق عطية، مهارات الاتصال، المملكة العربية السعودية، وزارة التعليم العالي.

٢٨. ابن سينا شرف الملك أبو علي الحسين بن عبد الله بن سينا، الفيلسوف الرئيس (ت: ٤٢٨هـ)، الخطابة (من كتاب الشفاء)، تحقيق محمد سليم سالم القاهرة، ١٩٥٤م.

٢٩. شرف الملك أبو علي الحسين بن عبد الله بن سينا، الفيلسوف الرئيس (ت: ٤٢٨هـ)، الاشارات والتنبيهات تحقيق: سليمان دنيا، دار المعارف - مصر، ط ٣

٣٠. سعيد بن علي ثابت، الحرية الإعلامية في ضوء الإسلام، الرياض - عالم الكتب، ١٤١٢هـ.

٣١. سوزان الشوافن الإقناع.
٣٢. شركة الخبرات الذكية للتعليم والتدريب، مهارات التواصل وبناء العلاقات مع جماعة المسجد، المملكة العربية السعودية، الرياض.
٣٣. صالح أبو الصباح، الاتصال الجماهيري، دار الشروق - عمان، ط ١، ١٩٨٨.
٣٤. الدكتور عبد العزيز شرف، فن التحرير الإعلامي، القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٧ م.
٣٥. عبد الكريم أبو عاذرة عمر، كاريزما السلم الوظيفي، دار الخليج للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤٣٢هـ - ٢٠١٢ م.
٣٦. عبد الله محمد العوشن: كيف تقنع الآخرين، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض، ط ٣: ١٩٩٦ م.
٣٧. الدكتور عصام العبد زهد، القدوة الصالحة وأثرها على الفرد والمجتمع، مقدم للقاء الدعوي الأول بعنوان: (الشخصية الدعوية المؤثرة)، الجامعة الإسلامية - كلية أصول الدين، المملكة العربية السعودية، ١٤٣١هـ - ٢٠١٠ م.
٣٨. علي برغوث، الاتصال الإقناعي، غزة، ط ١، ٢٠٠٥ م.
٣٩. الدكتور علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، دراسة مقارنة، دار الصفوة بيروت - لبنان، ط ١: ١٩٩٤ م.
٤٠. العيد عاطف عبد الله، الاتصال والرأي العام، القاهرة: دار الفكر العربي، ط ١، ١٤١٤هـ / ١٩٩٣ م.

٤١. فيصل أصلان، الخطابة فن الإقناع والامتناع، مركز البحوث التربوية بكلية المعلمين، الباحة: ١٤٢٤ - ١٤٢٥هـ.

٤٢. فيفان بوكان، كيف تتحدث بثقة أمام الناس، مكتبة جرير، الرياض، المملكة العربية السعودية، ط٦، ٢٠١١.

٤٣. الكلحوت عدنان محمود محمد، وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني في ضوء القرآن الكريم والسنة النبوية قسم الدراسات الإسلامي، كلية الآداب، جامعة الأقصى، غزة.

٤٤. كيرت دبليو مورتينسين، ذكاء الإقناع مكتبة جرير، ط١: ٢٠١١م.

٤٥. الدكتور محمد أحمد هيكمل، مهارات التعامل مع الناس، مجموعة النيل العربية، ط١، ٢٠٠٦.

٤٦. الدكتور محمد فريد عزت، دراسات في فن التحرير الصحفي في ضوء معالم القرآن، جدة، دار الشروق، ١٩٨٤م.

٤٧. محمد عبد الغني حسن هلال، مهارات الاتصال (فن الاستماع والحديث)، مركز تطوير الأداء والتنمية، ١٩٩٥م.

٤٨. محمد محمود بنى يونس سيكلوجيا الواقعية والانفعالات، دار المسيرة، ط١، ٢٠٠٧م.

٤٩. محمد نجيب الصرايرة العلاقات العامة للأسس والمبادئ، مكتبة الرائد العلمية، الأردن، ط١: ٢٠٠١م.

٥٠. الدكتور محمد منير حجاب، مهارات الاتصال للإعلاميين والتربويين والدعاة، دار الفجر، ١٩٩٩.

٥١. الدكتور محمد منير حجاب، الموسوعة الإعلامية، دار الفجر، القاهرة، ط: ١، ٢٠٠٣ م.

٥٢. الدكتور محمود فتوح محمد سعادات، مهارات الاتصال الفعال، الألوكة. ٥٣.

٥٤. مركز التدريب بدمشق د: الفاروق للنشر والتوزيع، فنّ التحدّث مع الآخرين بلباقة.

٥٥. مصطفى فهمي، سيكولوجية التعليم، مكتبة مصر.

٥٦. الدكتور مصطفى ناصيف، نظريات التعلم دراسة مقارنة، عالم المعرفة، الكويت.

٥٧. الدكتور معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - قطر، ٢٠٠٣ م.

٥٨. منشورات الندوة العالمية للشباب الإسلامي، العلاقات الإنسانية: بين النظرية والتطبيق، الرياض، ط١، ١٣٩٩هـ.

٥٩. نعمان بوقرة، الخطاب والنظرية والإجراء، منشورات جامعة الملك سعود، الرياض، ط١، ٢٠١٥.

٦٠. نيدو كوين، كيف تصبح متواصلاً جيداً، مكتبة جرير، ط١، ٢٠١١ م.

٦١. هاري ميلز، فن الإقناع، مكتبة جرير، ط١، ٢٠٠١ م.

٦٢. هالة منصور، الاتصال الفعال مفاهيمه وأساليبه ومهاراته، المكتبة الجامعية، سنة ٢٠٠٠ م.

٦٣. وليم و. لامبرت، وولاس إ. لامبرت، علم النفس الإجتماعي، ترجمة د. سلوى الملا دار الشروق، مكتبة أصول علم النفس الحديث، ١٩٨٧ م.

٦٤. وليم. ج. ماكولاف، فنّ التحدّث والإقناع، ترجمة وفيق مازن، د، المعارف، القاهرة، ط٦، ٢٠٠٩ م.

٦٥. الدكتورّة يسرى خالد إبراهيم، سسيولوجيا القائم بالاتصال في الإعلام الإسلامي، المؤتمر العلمي الثالث الإسلامي، الجامعة العراقية، ٢٠١١ م.

٦٦. الدكتور يوسف محمد، النظريات النفسية والاجتماعية في وسائل الاتصال المعاصرة والإلكترونية، د: الكتاب الحديث، القاهرة، ط٢، ٢٠١٣ م – ١٤٤٣ هـ.

خامسا: المواقع الإلكترونيّة

١. حسنة عبيد عمر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم.
٢. ابن سينا شرف الملك أبو علي الحسين بن عبد الله بن سينا، الفيلسوف الرئيس (ت: ٤٢٨ هـ). . النجاة، موقع الفلسفة الإسلامية – موقع ابن سينا.

٣. قاموس المعاني www.almaany.com

٤. طونسي رايتون، قوّة الإقناع في دقّيقة واحدة،

www.darelfrasha.com

٥. مؤسّسة هنداوي: [https // www.hindawi.org](http://www.hindawi.org)

٦. الموسوعة المعرفية الشاملة .

٧. ويكيبيديا الموسوعة الحرة .

سادسا: المجالات

١. إبراهيم السمدوني، الذكاء الوجداني والتوافق المهني للمعلم دراسة ميدانية على عينة من المعلمين والمعلمات بالتعلم الثانوي العام، عدد ٣، ٢٠٠١، مجلة عالم الترفيه .

٢. إبراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، مجلة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، العدد: ٤٩، محرّم ١٤٢٦ هـ.

٣. أحمد عبد الزهرة سالم العكيلي، اتجاهات طلبة الجامعة نحو أساليب الحياة في الغرب، مجلة كلية الآداب، العدد ٩٢ .

٤. إسماعيل صاحب، الطرائق الحجاجية النحوية في الخطابة السياسية. مجلة التربية للعلوم الإنسانية، الجامعة: ذي قار، المجلد الخامس، العدد الأول، ٢٠١٠م.

٥. الدكتور زيد بن عبد الكريم الزيد، الرواسب الفكرية والاجتماعية عند الداعية وأثرها على دعوته، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، العدد: ١٢، ١٤١٥ هـ.

٦. عبد الغفار، أنور، الذكاء الوجداني وإدارة الذات وعلاقتها بالتعلم الموجه ذاتيا لدى طلاب الدراسات العليا، مجلة كلية التربية، جامعة المنصورة، العدد ٥٣، ٢٠٠٣، الجزء الثاني .

د. خالد أحمد مرزا

الإقناع؛ أساليبه ووسائله

٧. ليل لوندز، كيف تتحدث إلى أي شخص، منتديات مجلة الابتسامة، مكتبة

جرير.

استطاع النبي صلى الله عليه وسلم في زمنٍ قصيرٍ أن يحوّل عرباً أجملاً من عبادة الأصنام التي تأصلت في نفوسهم إلى الحد الذي يدفعهم إلى الموت في سبيل تلك الآلهة إلى عبادة رب العالمين، وانتزع من قلوبهم بفضل الله حبّ الآلهة الذي تربّع على عرش قلوبهم، والذين ارتدّوا بعد وفاة رسول الله صلى الله عليه وسلم لم يفكروا في العودة إلى تلك العبادة، بل أخذوا بعضهم يدّعي النبوة، وهذا إن دلّ على شيءٍ، فإنّما يدلّ على التأثير الكبير للنبي صلى الله عليه وآله وسلم على أولئك العرب حتى عند من يكفر، فإنّه يفكر في تقمّص شخصيته صلى الله عليه وسلم، ولم يتوقف أعداء الإسلام [على الرغم من سمو الإسلام، وسمو قدر نبيه الذي أقنع راعي الإبل في الصحراء] من الكيد للإسلام، ونبيه عبر مرّ التاريخ، وهذا ما نلاحظه اليوم من خلال الهجمة المرعبة من أعداء الإسلام نتيجة سيطرة العولمة على الواقع بهدف زرع فكرةٍ واحدةٍ في الحضارات البشرية خاصةً أنّ الإسلام فكرةٌ اعتقاديّةٌ، فوصفوا الإسلام، والمسلمين بالإرهاب لإسقاط هذا الدين بالكلية من النفوس ومن الأرض حيث اتخذت الولايات المتحدة الأمريكية الإسلام عدواً جديداً بعد زوال الشيوعيّة، فجعلت أدوات العولمة ودور عرض الرامح (السينما) خدمةً لمخططاتها في ضرب الإسلام، ورموزه اعتماداً على كتب المستشرقين الحافلة بتزييف الحقائق التاريخيّة، والثوابت الإسلاميّة، وقد وصل الأمر بهؤلاء الأعداء اليوم إلى الطعن، والتطاول على شخص النبي صلى الله عليه وسلم، وبالمقابل عملوا على رفع شأن رموزهم التاريخيّة والمعاصرة.

.. المؤلف