

واقع الخطاب المسجدي في ضوء مقومات الخطاب الناجم

بقلم الدكتور: عبد المالك صاولي.
أستاذ محاضر بقسم الإعلام والاتصال.
جامعة المسيلة.

مقدمة:

نظرا للأهمية التي يكتسبها المسجد في حياة المسلمين -كمكان للعبادة- إما على المستوى الفردي أو الجماعي أو حتى الحضاري، فإنه كذلك مكان يرتاده المسلمون خمس مرات لأداء الصلوات الخمس جماعة -كسنة مؤكدة- في حق الرجال على وجه الخصوص، فهو أيضا ملتقى أسبوعي مفروضا على جميع المسلمين لأداء صلاة الجمعة -كذلك بشروط خاصة-، كما يعتبر مكانا للتربية والتكوين خلال شهر رمضان، بالصلاة والقيام طيلة أغلب فترات اليوم.

وفضلا عن كونه مكانا للعبادة فهو أيضا يلتقي فيه المسلمون لتدارس قضاياهم ومشاكلهم.

وإذا كانت هذه أهمية المسجد فإن موضوع القائم عليه سيكون أكثر أهمية،

يتعلق الأمر بالإمام وخطيب المسجد الذي ينبغي أن يكون على غاية من الاستعداد والتكوين، والفتنة واللباقة بالقدر الذي يستطيع به أن يستوعب الوافدين عليه، ويقنعهم باللجوء إليه لاستكمال إيمانهم وتكوينهم العلمي، كما يجعلون منه ملاذا للراحة النفسية، وفيه تحل مشاكلهم بما يعبر عنه -بإصلاح ذات البين-.

وإذا كانت هذه رسالة الإمام، فيمكننا تلخيص مهامه في الإشكالية الآتية:

ما هو واقع الخطاب المسجدي في الجزائر بالنظر إلى مقومات الخطاب الناجم؟

ونجيب على هذا التساؤل من خلال المحاور الآتية:

1 - مدخل مفاهيمي.

2 - واقع الخطاب المسجدي.

3- أهم مقومات الخطاب الناجح:

أ- المقوم النفسي.

ب- المقوم الشخصي والسلوكي.

ج- المقوم العلمي والتكويني.

ح- المقوم الاجتماعي.

خ- المقوم الإداري.

مدخل مفاهيمي:

مفهوم المقوم: لغة

معنى كلمة مقومات: جمع، مفردة مقوم.

وهو اسم فاعل: من قوم يقوم تقويما، وهو اسم فاعل من قوم. وهو ما يتألف أو يتركب منه جسم أو جهاز أو مشروع من عناصر أساسية، تسهم في قيامه ووجوده وفعاليته.

نقول: مقومات الحياة، أي عناصرها وعواملها الأساسية التي بها تقوم

مقوم: بكسر الواو: اسم فاعل من قوم: عدل.

مقوم: عمل تم تقويمه وإظهار قيمته، ومنه كلمتي التقييم والتقويم:

التقييم: هو قياس ما صدر من الفاعل

بالنظر إلى ما ينبغي أن تكون عليه العملية الكاملة والصحيحة، ويقاس بالنسبة.

(تقويم الخطاب: كونه جيدا أو غير ذلك، مناسب أو غير مناسب بناء على مجموعة من المقاييس.

التقويم: هو تعديل الخلل بعد اكتشافه في عملية التقييم، باستكمال النقص وتصليح الخلل وتعديله. ومنه كلمة الاستقامة: التي هي الاعتدال وهي من القيمة أيضا. «قل آمنت بالله ثم استقم» أي اعتدل في سلوكك.

«إن الذين قالوا ربنا الله ثم استقاموا»، وقال: «قد أجيب دعوتكما فاستقيما».

المقومات: هي الأعمدة الأساسية التي يقوم عليها الشيء، ويمكن اعتبارها بأنها القلب الذي توضع فيه السلوكات والتصرفات حتى تظهر أنها صحيحة أو خاطئة.

فالخطاب المؤثر غالبا هو الخطاب الذي يتميز بعناصر وعوامل أساسية حتى يظهر خطابا ناجحا.¹

اصطلاحا: مجموع التصرفات والأنشطة التي يجب إتمامها، والعوامل

التي يجب تحقيقها للوصول إلى تنفيذ ناجح وتحقيق الأهداف المرجوة - للخطاب مثلاً -²

المقوم: مَنْ يُعْطِيهَا قِيَمَةً بِالْبَحْثِ عَنْ خَصَائِصِهَا أَجْزَاءً مُقَوِّمَةً: مُكَوَّنَةٌ مُقَوِّمَاتُ الْحَيَاةِ: عَنَّا صِرْهَا وَعَوَامِلُهَا الْأَسَاسِيَّةُ الَّتِي يَهِيَ تَقْوَمُ. «مُقَوِّمَاتُ الْعُمُرَانِ».³

يمكن أن نعبر عن المقومات -إجرائياً - بال قالب الذي توضع فيه الأشياء ليظهر صحتها من خطئها، فيقيم كما هو ويقوم أي نقص فيه.

الخطاب: لغة:

لفظ مشتق من اللاتينية و يسمى DIALOGUE DISCOURS بالفرنسية وتعني الحوار، والحوار بالفرنسية يصنفه البعض ويقتصره على أساليب الكلام والمحادثة، ويوسعه آخرون ليجعله مرادفا للنظام الاجتماعي برمته، ولذلك .. يقال: خطاب سياسي وخطاب ديني

الخطاب اصطلاحاً: توجيه الكلام لمن يفهمه ونقل من الدلالة على الحدث وأصبح في عرف الأصوليين يدل على ما خوطب به وهو الكلام. والخطبة مشتقة من: خاطب، يخاطب مخاطبة: وهو يدل

على توجيه الكلام لمن يفهمه ونقل من الدلالة على الحدث وأصبح في عرف الأصوليين يدل على ما خوطب به وهو⁴ المعنى الشائع: أن الخطاب مجموعة منسجمة من الجمل المنطوقة.

المعنى اللساني المختزل: إن الخطاب عبارة عن متوالية من الجمل المشكلة للرسالة.

المعنى اللساني الموسع: إن الخطاب مجموعة من الرسائل بين أطراف مختلفة تعوض طبائع لسانية مشتركة.

الوحدة الصغرى في الخطاب هي الجملة، بحيث يجب ضبط مصطلحات الخطاب: كما يقول فولتير في مقولته الشهيرة: (قبل أن نتحدث معي حدد مصطلحاتك).

متغيرات العنوان: يتكون هذا العنوان من متغيرين:

1 - المتغير المستقل: وهو مقومات الخطاب الناجح.

2 - المتغير التابع: واقع الخطاب المسجدي.

فمقومات الخطاب الناجح محددة ومضبوطة كمقياس نقيس به الخطابات

عَلَى التَّقْوَى مِنْ أَوَّلِ يَوْمٍ أَحَقُّ أَنْ تَقُومَ فِيهِ
فِيهِ رِجَالٌ يُحِبُّونَ أَنْ يَتَطَهَّرُوا وَاللَّهُ
يُحِبُّ الْمُطَهَّرِينَ (108) أَفَمَنْ أَسَّسَ
بُنْيَانَهُ عَلَى تَقْوَى مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانٍ خَيْرٍ
أَمْ مَنْ أَسَّسَ بُنْيَانَهُ عَلَى شِقَا جُرْفٍ
هَارٍ فَاتَّخَذَ بِهِ فِي بُنْيَانِهِ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي
الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ (109) لَا يَزَالُ بُنْيَانُهُمُ
الَّذِينَ بَنَوْا رِيبَةً فِي قُلُوبِهِمْ إِلَّا أَنْ تَقَطَّعَ
قُلُوبُهُمْ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ (110) التوبة

قال ابن كثير: لا تقم فيه أبدا
(نهي من الله لرسوله، صلوات الله
وسلامه عليه، والأمة تبع له في ذلك،
عن أن يقوم فيه، أي: يصلي فيه أبدا.
ثم حثه على الصلاة في مسجد قباء
الذي أسس من أول يوم بناؤه على
التقوى، وهي طاعة الله، وطاعة رسوله،
وجمعا لكلمة المؤمنين ومعقلا وموثلا
للإسلام وأهله؛ ولهذا قال تعالى: (المسجد
أسس على التقوى من أول يوم أحق أن
تقوم فيه) والسياق إنما هو في معرض
مسجد قباء؛ ولهذا جاء في الحديث
الصحيح أن رسول الله ﷺ قال: « صلاة
في مسجد قباء كعمرة ». وفي الصحيح: أن
رسول الله ﷺ كان يزور مسجد قباء راكبا

المختلفة: هل التزم بهذه الضوابط أم غير
ذلك؟

وذلك من خلال واقع الخطاب
المسجدي الذي يصدر من مختلف الأئمة.
الخطاب الناجح: ليس مجموعة
من الكلمات والجمل المتناسقة الموجهة
إلى أفراد معينين بغرض تحقيق أمر معين،
لكن هو كلمات - حركات وسكنات -
مظاهر والتزام وعلم وعلاقات اجتماعية
وحسن تدبير.

واقع الخطاب المسجدي:

هناك ثلاث عناصر نود التأليف بينها
في هذا المحور يتعلق ب:

1- المسجد 2- الإمام 3- الجمهور

1 - المسجد: فهو المكان الذي يأوي
إليه المسلمون للعبادة متمثلة خاصة
في أداء الصلوات (الصلوات الخمس
والجمعة والأعياد) فضلا عن تلقي
تعاليم الإسلام في صورة خطب ودروس
ومواعظ وحلقات الذكر، ويدعم بالمكتبة
والمجلات الحائطية كل هذا لغرض
التعرف على أحكام وقيم هذا الدين.

قال تعالى:

﴿ لَا تَقُمْ فِيهِ أَبَدًا لَمَْسْجِدٍ أُسِّسَ

وماشيا وفي الحديث: أن رسول الله ﷺ لما بناه وأسس أول قدومه ونزوله على بني عمرو بن عوف، كان جبريل هو الذي عين له جهة القبلة⁵

2 - الإمام:

ما في هذه الدنيا من مكان يلتقي عنده المسلمون ويجتمعون فيه لسماع الوعظ والإرشاد والتوجيه مثل بيوت الله في الأرض (المساجد)، التي ﴿وَيَذْكُرُ فِيهَا أَسْمُهُمْ يُسَبِّحُ لَهُ فِيهَا بِالْغُدُوِّ وَالْآصَالِ﴾ (سورة النور: 36)،

ولذلك كانت العناية بالخطاب الملقى من أوكد الأمور التي ينبغي أن تولى اهتماماً كبيراً، كي نصل به إلى الغاية التي أوصى الله بها نبيه محمد - ﷺ - في كتابه يوم قال: ﴿وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا﴾ (سورة النساء: 63).

وهذا الكلام يخص بالمقام الأول القائمين على شؤون المساجد المتولين أمرها خاصة منهم الأئمة.

فالإمام هو محور العملية باعتباره القائم بالعملية التربوية التعليمية في هذا المسجد، فينبغي أن يكون على غاية من الكمال البدني والأخلاقي والعلمي

والنفسي حتى يتمكن من أداء هذه الرسالة النبيلة على أكمل وجه، فلا ينبغي أن يكون شخصا انتهازيا يجعل مهمته هذه وظيفة يسترزق منها، ويهمل الجانب الرسالي منها، فقد كان أكثر أئمتنا في السابق متطوعون ولكنهم قلبوا الموازين وكونوا الأجيال، ولم ينتظر من أحد جزاء ولا شكورا، لأنه اختار هذه المهمة عن قناعة، فهو يسترزق من جهة أخرى ويؤدي هذه المهمة تطوعا.

3 - الجمهور: أما الجمهور فيمثل مختلف الطبقات من أفراد المجتمع، فمنهم: الرجال والنساء ومنهم الفئات العمرية المختلفة فضلا عن الفئات العلمية وكذا الطبقات الاجتماعية، وكل صنف من هؤلاء في حاجة إلى عناية خاصة من خلال منهج تربوي وعلمي خاص به.

على الإمام مراعاة هذه الفئات المختلفة فيخصص لكل فئة ما يحتاجه من تربية وعناية وتوجيه، فعليه وهو يتعامل مع جمهوره أن يحاول تحديد هذه الطبقات، وهو المسئول الأول عليهم بأن يخصص دروسا خاصة لكل فئة دون إشعار أحد بحالته.

وإذا كانت هذه هي أهمية المسجد وهذا هو دور الإمام الناجح في إدارة شؤونه المسجدية، فكيف ينبغي أن نوجد هذا الإمام المثالي؟ ونجيب على هذا من خلال جملة من المقومات.

شخصية الخطيب أثناء تنفيذ الخطاب:

أ- ما قبل الخطبة:

إن الإعداد الجيد يعد المفتاح الأساس لنجاح الخطاب، وقد يظن البعض أن الاستعداد لإلقاء خطاب أو كتابة مقال إنما يكون مطلوباً عندما لا تكون لدى الملقى معلومات كافية عن الموضوع، فيحتاج للتحضير ليتعلم ما ينوي إلقاءه، ولكن الواقع أن الحاجة للإعداد أكبر من ذلك، فالتحضير قد يكون بتعلم المعلومات التي ينوي المخاطب تقديمها، وقد يكون باستحضارها وتذكُّرها، ويكون بتحديد ما ينبغي على الملقى تقديمه بحسب الوقت المحدد، وبحسب الهدف من الخطاب، وبحسب الاستعداد النفسي والعقلي للمخاطبين، ويكون أيضاً بتحديد الطريقة المناسبة لعرض ما تريد تبليغه للمتلقين، وللتحضير جانبان

يتخير الإمام بعض الدروس التي تخص النساء، فيتوجه إليهن بالخطاب في الفترات التي يتواجدن في المسجد ويقصدهن بالخطاب.

ويقدم بعض الدروس للأغنياء يأمرهم بمراعاة حال الفقراء، وضرورة إخراج الزكاة وينهاهم عن الإسراف والبذخ، كما ينهى تجارهم عن تطفيف الكيل والميزان وعدم التعامل بالربا، ويشيد بأخلاق الإسلام في البيع والشراء، ويتوجه إلى الفقراء محدثاً إياهم بضرورة البحث عن العمل الذي يغنيهم عن المسألة، والنهي عن مد اليد إلا لحاجة ماسة، كما يجب أن يخص الكبار بدروس تحثهم على تربية الأولاد ويحثهم عن تحمل مسؤولياتهم أمام أسرهم وغير ذلك، كما يتوجه إلى الصغار بضرورة طاعة الوالدين والالتزام بالأخلاق الإسلامية، والمداومة على الصلاة والصيام وغير هذا من ضرورة إعطاء كل ذي حق حقه من الدروس والمواعظ.

بهذا يكون المسجد فعلاً مدرسة يتعلم فيها جميع أفراد المجتمع أمور دينهم ومكاناً لحل قضاياهم ومشاكلهم، وملاذا للعبادة والطاعة.

ثم يخطب فيها، فكان بعد ذلك واعظ العراق وخطيب الآفاق.

اغتنم كل لحظة في خلال الأسبوع بل في كل حياتك للتدرب والتعلم.

إذا كنت ترغب في الإفادة القصوى من شخصيتك فعليك ما يلي:

أ- اذهب لمقابلة الناس وأنت مرتاح نفسياً لا تعاني من أي ضغوطات داخلية أو خارجية.

ب- التحضير الجيد للموضوع ولا تترك ذلك إلى آخر لحظة.

ج- ضبط مراجع خطبتك مرتبة وموزونة للعودة إليها عند الحاجة.

ح- استيعاب الخطبة جيداً وليس حفظها؛ ومعنى الاستيعاب فهما جيداً بحيث يمكنك أن تأتي بها بأكثر من وجه وبأكثر من مدخل وتقدم وتأخر وتنوع الاستشهاد.

3 - تجربة إلقاءها بعيداً عن الجمهور حتى تتمكن من معرفة إطارها الزمني والتحكم فيه وكذا كيفية ترتيب العناصر وأهمية كل عنصر.

ب/ أثناء الخطبة:

1 - أزرع الثقة في نفسك، بحيث تقنع

مهمان: أحدهما: المعلومات التي ينوي الملقى تقديمها، والثاني: طريقة التقديم. فكما يحتاج الشخص إلى التحضير الجيد للمعلومات التي يقدمها، يحتاج إلى إعداد مماثل للطريقة التي يعرض بها تلك المعلومات، والاقتصار على أحد الجانبين دون الآخر يؤدي دون شك إلى عدم تحقيق الخطاب الأهداف المرجوة منه، إن الإعداد الناجح هو الذي ينجح صاحبه في تحديد المعلومات المناسبة للمقام، وتحديد الطريقة المثلى لتقديم تلك المعلومات في ذلك المقام.

بعد الفراغ من جمع المادة العلمية قم بتصنيف أفكارك بشكل مناسب لما تريد قوله.

بعد ذلك قُم بالمراجعة والتحرير عدة مرات، فعلى قدر تكرار المراجعة والتحرير على قدر ما تتمكن من ضبط ما كتبته، ثم عليك بالالتزام بما يلي:

التدريب:

كان أرسطو يعد خطبته ثم يخرج إلى الغابة ويقوم خطيباً على الأشجار، ممثلاً لها في شكل بشر.

كما كان ابن الجوزي ينصب حجارة

دراسات

أيديهم، وأن تأخذ بوصية سالم بن عبد الله بن عمر حين أوصى بها عمر بن عبد العزيز -رحمه الله- قائلاً له: «اجعل أكبرهم أباً، وأوسطهم أخاً وأصغرهم ابناً، فوقر أباك، واحترم أخاك، وارجم أبنك».

4 - اعرف جمهورك: بمعنى أن تعرف حال من تخاطب فالناس يختلفون، ففهم المتعلم وغير المتعلم وهؤلاء درجات وأصناف، وفهم الكبير والصغير، والمستقيم والمنحرف، والمغرور والمتكبر، والغني والفقير، فإذا لم تعرف طبيعة من تخاطب كنت سبباً في فشل خطابك هذا من جهة، ومن جهة أخرى خاطبهم بما يعقلون وبالصحيح من الأخبار، فقد ورد في الحديث «نحن معاشر الأنبياء أمرنا أن نكلم الناس على قدر عقولهم».

وبعد أن تعرف أحوالهم، خاطبهم بواقعهم، فإن الفكرة التي تجهل أو تتجاهل واقعها مآلها الفشل، ورحم الله الأستاذ مولود قاسم الذي قال: «.. أن يكون الإنسان ابن عصره مع البقاء على أديم مصره ودون أن يصبح نسخة غيره.

6..

نفسك على أنك قادر على تقديم ذلك الخطاب.

2 - تأثير الملابس: الذي يتصدى لمخاطبة الناس عليه أن يحسن مظهره بتنظيف بدنه وتطيبه والتخفيف من شعر رأسه وشاربه ولحيته، وتعهده فمه وأسنانه وقص أظافره وتبديل ملابسه والعناية بها، ويستحسن فيها أن تكون بيضاء.

3 - دور الابتسامة المشرقة: تقول الحكمة الصينية «من لا يحسن الابتسامة لا يفتح متجراً» والمتحدث البارد المتجهم لا تلقى سلعته رواجاً.

ولقد كان من خلقه -صلى الله عليه وسلم- البشاشة في وجوه أصحابه، وعن سعيد بن عبد الرحمن الزبيدي قال: «يعجبني من القراء كل سهل طلق مضحاك، فأما من تلقاه ببشر ويلقاك بعبوس يمن عليك بعمله فلا أكثر الله في الناس أمثال هؤلاء» أخرجهم مسلم، كتاب المساجد ومواضع الصلاة، باب فضل الصلوات الخمس.

إن أساس قوة شخصيتك أن تحسن البسمة في وجوه الناس، وتكون ليناً في



وقد كان الشيخ الغزالي -رحمه الله - يقول: أحيانا أحضر محاضرتي بعد أن أدخل إلى القاعة، أي بعد أن يتمعن في وجوه السامعين ويسمع انشغالاتهم فيؤلف منها محاضرة.

ومما قاله: «إن التحضير المتقن دلالة احترام المرء لنفسه ولسامعيه، وقد تفاجئ الإنسان مواقف يرتجل فيها ما يلقي به الناس ويصور ما بنفسه، والواقع أن القدرة على الارتجال تجيء بعد أوقات طويلة من الدربة على التحضير الجيد، وعلى تكوين حصيلة علمية مواتية لكل موقف، ومع ذلك فإن المهارة في الارتجال لا تغني عن حسن التحضير للعالم الذي يريد أداء واجبه بأمانة وصدق، والذي يقدر إنصات الناس له واحتفائهم بما يقول».

وحق الخطاب المسجدي نفسه يختلف، فدرس الليل ليس كدرس الجمعة، فغالباً ما يكون درس الجمعة وعظيماً والدرس الليلي تعليمياً -مثلاً -
5- الاستمرار: لا تنس الدوام والاستمرار فكثير من الأئمة يفقدون شخصيتهم ومصداقيتهم وينفر الناس

منهم لأنهم لا يداومون على الحلقات في شكلها المسطر -ليلاً أو نهارياً -

6 -تغيير الأسلوب: كما لا تنس في إلقاءك أن تنوع في أسلوبك بين الخبر والإنشاء، بين التقرير والتمثيل، وتستعين ما استطعت بوسائل الإيضاح التي تقرب المعنى لسامعك.

فالمقدمة هي مطلع الخطاب وواجهته الأولى، فلا بد أن تبدأ قوية مشرقة، تستميل المستمع وتجذب انتباهه، وبديهي أن تسبق بالبسملة والحمدلة والصلاة على رسول الله - ﷺ -

والخاتمة يجب أن تكون نتيجة منطقية لكل ما جرى عرضه ومناقشته، كي يحس المستمع من خلالها أنه وصل إلى نهاية الخطاب بطريقة طبيعية متدرجة دون تكلف.

فقد تكون تلخيصاً للأفكار السابقة، أو خاتمة مرحلة فقد كان الحسن البصري إذا جلس يحدث الناس يبيحهم ولا يفارقهم حتى يضحكهم، فيختمها بمقتطفات شعرية، أو آيات كريمة، أو أحاديث شريفة وبعدها مباشرة الدعاء بالمأثور وغيره.

مقامي واجتماعي يتداول الناس فيما بينهم [معرفة مشتركة].

ثانيا: جدلية: تبنى على قواعد الاستدلال والبرهان ذات مقدمات ونتائج كثيرة بحسب طبيعة الموضوع المطروح.⁹

التشبيه و دوره في الاستدلال في ميدان البلاغة:

ورد في تعريف التشبيه أنه: التشبيه هو العقد على أحد الشئيين يسد مسد الآخر في حسن أو عقل، ولا يخلو التشبيه من أن يكون في القول أو في النفس¹⁰

والتشبيه عملية قائمة على اشتراك طرفيها في بعض الصفات، وكلما كانت هذه الصفات أكثر كانت أفضل، على ألا يكون الاشتراك أو التشابه بينهما تاما في جميع الجهات، وإلا أصبح هو هو، وحينها لا داعي لأي وصف.

وعرفه عبد القادر الجرجاني: التشبيه أن يثبت لهذا معنى من معاني ذاك، وحكما من أحكامه، كإثباتك للرجل شجاعة الأسد وللحجة حكم النور¹¹

أما السكاكي أبو يعقوب: فعرف التشبيه بقوله: « إن التشبيه مستدع

أساليب الخطاب والحجاج ودورها في نجاح الخطبة:

وردت كلمة الخطاب في القرآن والسنة وعند شعراء العرب، وفي البلاغة العربية في أكثر من موضع.

قال تعالى: ﴿وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَمًا﴾ الفرقان -63-

عرف: اللفظ المتواضع عليه المقصود به إفهام من هو متيئ لفهمه، وعرفه أيضا: تلك الوحدة الأكبر من الجملة يجب عناية الباحث بعناصر انسجامه وترابطه وتركيبه: ومعرفة علاقة وحداته، بعضها ببعض بل ومناسبة بعضها للبعض الآخر، وذلك على مستوى بنيته المنجزة.⁷

فالخطاب مهما يكن ففيه طرفين، وكل طرف له حجته الإقناعية في الموضوع الذي أثير حوله الجدل، بمعنى أن كل خطاب يهدف إلى الإقناع يكون له بالضرورة بعد حجاجي.⁸

وهذا يكون الحجاج وسيلة إلى الإقناع، الذي به يتوصل المرسل للتأثير على المتلقي أو دحض آرائه حتى يغير سلوكه، فهوله صيغتين

أولا: تداولية: لأن طابعه الفكري

ففي الانتقال من معنى ظاهر إلى معنى آخر
ضمي. . . ومدار هذا الأمر على الكناية
والاستعارة والتمثيل¹⁵

تبين من هذا النص للجرجاني في
معالجته لمفهوم المعنى ومعنى المعنى
أنه قد أدرك ضربين من الدلالة، الأولى
دلالة وضعية مباشرة غرضها الإخبار
والإفادة في أمرها على سبيل الحقيقة،
ودلالة ثانية هي دلالة عقلية لا تدرك
إلا بانتقال الذهن من الدلالة المباشرة
كلفظ إلى الدلالة المجازية تفيد الغرض
المطلوب.¹⁶ حيث يقول: في جميع ذلك لا
تفيد غرضك الذي تعني من مجرد اللفظ
ولكن يدل اللفظ على معناه الذي يوجبه
ظاهره ثم يعقل السامع من المعنى على
سبيل الاستدلال معنى ثابتاً هو غرضك.
¹⁷ والربط بين المعنى الحقيقي الظاهر
والمعنى الباطني لوجه جامع بينهما هي
علاقة مجازية استعارية لأنها تقوم على
المشابهة¹⁸.

الاستدلال عند السكاكي [ت 626 هـ]:
مشروع السكاكي حاول فيه تأسيس
علم الأدب غرضه [الاحتراز عن الخطأ في
كلام العرب].¹⁹

طرفين: مشبها ومشبه به، اشتركا بينهما
من وجه وافترقا من آخر.¹²

العلاقة بين اللغة والاستدلال:

الحجاج في اللغة متصل بالعلاقات
بين الأقوال في النصوص والخطابات في
حين أن الاستدلال متصل بالعلاقات
بين القضايا التي نحكم عليها إما بالصدق
وإما بالكذب.¹³

فالحجة حسب هذا التصور هي
عنصر دلالي يقدمه المتكلم لصالح عنصر
دلالي آخر والحجة قد ترد في هذا الإطار
على شكل قول أو فقرة أو نص أو قد تكون
مشهداً طبيعياً أو سلوكاً غير لفظياً.¹⁴

أما النتيجة التي توصلنا إليها: فهي
ركن من أركان هذه النظرية وتعرف
بالروابط والعوامل الحجاجية.

نماذج من الاستدلال في المدرسة العربية الإسلامية:

1/ الاستدلال أو معنى المعنى عند
الجرجاني: [ت 471]:

الاستدلال بالمعنى على المعنى: وهي
مسألة عالج فيها ضروب وأشكال المعاني
من استعارة وكناية ومجاز وتشبيه،
باعتبارها تقوم على عملية استدلال ويتم

دراسات

والإلقاء والأسلوب والأداء بهذا ترقى ويرقى خطابك.

وإليك بعض النقاط المهمة في الإلقاء الجيد.

أ- شدد على الكلمات المهمة، اخفض صوتك عند الكلمات غير المهمة.

ب- غير طبقات صوتك نحو الأعلى والأسفل والقوة والضعف، حتى تكون متموجة كسطح البحر، وهذا يبعث في نفس السامع الارتياح، بعكس الصوت الرتيب على وتيرة واحدة فهو كمناخ جاف ممل.

ج- غير معدل سرعة صوتك كالسائق الماهر يسرع في الطريق السريع، ويتمهل في غيره.

د- توقف قبل وبعد الأفكار المهمة، فحين تريد تأكيد فكرة ما أبرزها بالتوقف قبلها أو بعدها؛ لتظهر متميزة فتوقفك يضيف إلى قوة الفكرة قوة الصمت الذي يترك المجال للمعنى يؤدي غرضه.

ولقد ذكرت الدراسات العلمية الحديثة أن 65 % من فن التأثير يرجع إلى لغة الجسد (العينين، اليدين، الحركات،

وربط في هذا المشروع من الاستدلال وعلم البيان، وعلم المعاني، وقد اعتمد على الصرف والاشتقاق والنحو وعلم المعاني والبيان، كامل التشبيه أو الكناية أو الاستعارة ووقف على كيفية مساقه لتحصيل المطلوب أطلعه ذلك على كيفية نظم الدليل²⁰

انطلق السكاكي من كون كلام العرب [حقيقة ومجاز] أما الحقيقة يفهم من الظاهر وأما المجاز فيستعان فيه بقواعد التشبيه معتمداً على قواعد الاستدلال في تبين ذلك، على اعتبار أن الكناية والاستعارة في حقيقتها ماهي إلا تشبيه والاستعارة نوعان: تصريحية ومكنية فن الإلقاء الجيد.

الإلقاء الجيد هو الذي يقدم الحروف للسامع سليمة من العيوب، وصحيحة في مخارجها، صادقة في جرسها، أخاذة في إيقاعها، ينطق الكلمات بلا عجمة ولا لحن ولا تعثر بعيداً عن الارتباك والالتواء. والإلقاء الجيد هو الذي يكون طبيعياً من غير تكلف، ولا انتحال لشخصية أخرى، فليس هناك أي إنسان مثلك في العالم، فكون لنفسك طريقة في العرض

الصوت)،²¹ ومن هنا نقل الرواة هيئة المصطفى -صلى الله عليه وسلم- في خطبته، من أنه تحمر عيناه وتنتفخ أوداجه ويعلو صوته كأنه منذر جيش. وعموماً يجب أن يحافظ على أشياء أساسية:

- 1- الحفظ الجيد للديباجة وتنوع التقديم والتعريف بالموضوع من خلال نصوص القرآن والسنة وقصص الأولين.
- 2- الترتيب الجيد والمنطقي المتسلسل للخطبة في غير تكرار ولا إطناب، ووضع الشواهد في محلها مع فهم جيد لها ولمعانيها وكل ما يحيط بها من العبر.
- 3 - الخاتمة بملخص واف كاف لمن فاتته المعنى سابقا.

ج/ بعد الخطبة:

لا تخش النقد.

النقد البناء لخطابك يجعله أكثر بهاءً وصفاءً، ويكسبه سداداً في الرأي وجودة في العرض.

النقد البناء يجعلك تصحح ما وقعت فيه من أخطاء حتى لا تقع فيها مرة أخرى. وقد يكون النقد ذاتياً وقد يكون

خارجياً:

النقد الذاتي: حينما تكمل خطابك أعد النظر فيه حتى يتبين لك الغث من السمين، وحبذا لو أمسكت دفترًا وقلمًا مباشرة بعد انتهائك من الخطاب فستجد فوائد وخواطر كنت قد قلتها في عرضك على غير تحضير سابق، فقيدتها فإنك ستحتاجها في وقت أحوج ما تكون إليها.

النقد الخارجي: إذا وجه إليك أحد المصلين ملاحظة ما أو اقتراحاً ما فاقبله وادرسه ستجد فيه خيراً كثيراً، وقديماً قالوا: «المتكلم أعى والسامع بصير»، وحاول أن تشجع مستمعك على نقدك، وإبداء المشورة لك، وعرض ما لهم من اقتراحات لتستفيد منها في خطابك.

ضرورة التقييم الفوري للخطبة ومدى نجاحها من خلال وجوه المصلين الراضية أو النافرة، ولا بأس من الاستئناس ببعض آراء خاصة المصلين، الذين يمكنوك من الملاحظات بإخلاص.

-قم بتسجيل خطبتك والأفضل تسجيلها بالصوت والصورة وضرورة تحليلها من خلال صوتك وحركاتك والالتزام بالموضوع.

دراسات

- الأول فيه تأكيد مباشر على فوائد الاشتراكات في تلك القنوات.

- أما الآخرون فدعاهم الباحثون إلى تخيل مدى المتعة التي سيشعرون بها عند الاشتراك في القنوات المشفرة، فكانت نتائج المشتركين: 19. 5% ممن تلقوا معلومات مباشرة عنها، في مقابل 4.47% من المجموعة الثاني.

إن تحديد الهدف العام والأهداف الجزئية للخطاب يعد المرحلة الأولى التي تسبق الإعداد، وتحديد الهدف يُبنى على التعرف على من يُوجّه إليهم الخطاب من حيث استعداداتهم العقلية والنفسية، واحتياجاتهم، وما يريد منهم صاحب الخطاب، وبناء على تحديد تلك الأهداف يكون تحديد نوع المعلومات التي تقدمها والطريقة التي تعرضها بها. هل الهدف من الخطاب هو التذكير، أم الإعلام، أم التعليم، أم الإقناع، أم التحفيز والترغيب والترهيب؟

فإذا كان الهدف هو مجرد التذكير بشيء معلوم لدى المستمعين أو إعلامهم بحدث، فإن الأمر هين، أما إذا كان الهدف التعليم، فإن الأمر يحتاج إلى

- لا تنس أن تكون خطبتك دائماً مكتوبة كاملة أو على الأقل كمحاور تلقي عليها النظرة من حين لآخر حتى لا تخرج عن إطارها.

مقومات الخطاب: هي العوامل الأساسية التي يستند إليها الخطاب ليظهر صحتها من عدمها، وكذا جملة النقائص التي تعثر بها والتي يمكن تصحيحها وتقويمها لتظهر على الوجه اللائق.

ابرز هذه المقومات:

أولاً: المقوم النفسي:

- إقناع الذات للوصول إلى الثقة بالنفس

أكدت الدراسات العلمية التي أجريت في الميدان في مختلف الأنشطة أن إقناع الذات هو واحد من أقوى خطط الإقناع المعروفة، لأن الإنسان عندما يقتنع بفكرة، فإن تبليغها للغير يكون أيسر ما يتصور، لأنه سيضيف على مناقشاته طابعا من الثقة بالنفس.

فقد قام باحثون في الولايات المتحدة الأمريكية بعرض اشتراكات القنوات التلفزيونية الخاصة المشفرة واتبعوا في ذلك أسلوبين:



1- متشبع ومقتنع بمنصب الإمامة 2
-تسعى لتغيير موقفك الرفض للإمامة.
وكل واحد يقيم إجاباته على غرار هذا
الاستبيان مع مواجهة صريحة للنفس،
ويخرج بنتيجة مفيدة:

الاستمالات الواجب مراعاتها في الخطاب:

حصر العلماء هذه الإستمالات في
ثلاثة أنواع أساسية:

الأولى: الاستعمالات العاطفية:
وتستهدف مباشرة الوجدان، وانفعالات
المتلقي، وإثارة حاجاته النفسية،
الاجتماعية، ومخاطبة الحواس بما
يحقق هدف القائم بالاتصال، وتعتمد
هذه الاستعمالات على:

1- استخدام الشعارات والرموز: هي
شعارات يهدف من خلالها المتصل إلى
تبسيط عملية التفكير وإطلاق حكم
نهائي في شكل مبسط بصيغة مؤثرة
يسهل حفظها، وترديدها، ومختزلة في
رموز تعني التباين بين الأطراف فيصبح
لها مدلول عام متفق عليه بين الجميع.
-استخدام الأساليب اللغوية: مثل
مختلف الصور البيانية التي تنقل المتلقي

وضع مخطط لكيفية تفهيم الناس
الأفكار التي تريد تعليمهم إياها. وإذا كان
الهدف هو الإقناع فإنك تحتاج إلى التركيز
على الأدلة والبراهين التي تدعم الأفكار
التي تريد الإقناع بها، وإذا كان الهدف هو
التحفيز والترغيب والترهيب فإنك تحتاج
للتركز على بيان فوائد الشيء المرغَّب
فيه، وأضرار الشيء المنهي عنه، وتدعيم
ذلك بالأمثلة الواقعية.

نضبطه من خلال هذا الاختبار
البسيط مدى اقتناع الإمام بمنصبه:

س1: هل أنت مقتنع باختيارك لمنصب
الإمامة؟

1 - أكيد مقتنع 2 - لست مقتنعا
تماما 3 - لا ادري

س2: ما هو دافع اختيارك لمنصب
الإمامة؟

1 - رسالي 2 - مادي 3- معا 4 - لا
ادري

س3: بعد أن دخلت ميدان الإمامة
هل إن موقفك

1 - ملتزم بنفس المبدأ الأول الذي كنت
عليه 2 - تغيرت قناعاتي تماما 3 - لا ادري

س4: على أي حال كنت: هل أنت الآن
مستعد ل:

بمن هو أكبر أو أكثر سلطة، أو يحظى بمصداقية عالية من جانب المتلقي، قال تعالى: ﴿ قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ ﴾ (26).

- استخدام معاني التوكيد: وهي تلك الألفاظ والعبارات المستخدمة لتشديد المعنى. قال تعالى: ﴿ إِسْتَغْفِرْ لَهُمْ أَوْ لَا تَسْتَغْفِرْ لَهُمْ إِنْ تَسْتَغْفِرْ لَهُمْ سَبْعِينَ مَرَّةً فَلَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَهُمْ ﴾ (27).

- استخدام غريزة القطيع: ويقصد بها استغلال الضغط الذي يجعلنا نتوافق مع الجماعة المرجعية التي ينتمي إليها، ويطلق عليها العدوى النفسية، قال تعالى: ﴿ وَإِذَا غَشِيَهُمْ مَوْجٌ كَالظُّلَلِ دَعَوُا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ فَلَمَّا نَجَّاهُمْ إِلَى الْبَرِّ فَمِنْهُمْ مُّقْنَصِدٌ وَمَا يَجْحَدُ بِآيَاتِنَا إِلَّا كُلْ خَبَّارٍ كَفُورٍ ﴾ (28).

الثانية: الاستمالات العقلانية: وهي تعتمد على مخاطبة عقل المتلقي، وتقديم الحجج والشواهد المنطقية، وتفنييد الآراء المضادة بعد مناقشتها، وإظهار جوانبها المختلفة وتستخدم في ذلك:

- الاستشهاد بالمعلومات والأحداث الواقعية.

من الحقيقة إلى المجاز، قال تعالى: ﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّي وَهَنَ الْعَظْمُ مِنِّي وَاسْتَعَلَ الرَّأْسُ شَيْبًا وَلَمْ أَكُنْ بِدُعَائِكَ رَبِّ شَقِيًّا ﴾ (22).

- دلالات الألفاظ: وهي من أساليب تحريف الكلم عن مواضعه اعتمادا على الألفاظ المستخدمة ويمكن تطبيق ذلك باستخدام كلمة أو صفة، أو فعل، وذلك بانتقال الذهن من مفهوم اللفظ إلى ما يلازمه. قال تعالى: ﴿ وَيَوْمَ يَنَادِيهِمْ فَيَقُولُ أَيْنَ شُرَكَاؤِ الَّذِينَ كُنْتُمْ تَزْعُمُونَ ﴾ (23).

- صيغ أفعال التفضيل: لترجيح فكرة معينة أو مفهوم ما. قال تعالى: ﴿ -أَنْتُمْ أَعْلَمُ أَمِ اللَّهُ ﴾ (24).

- انتقاء يدل على أن الرأي أو الحكم حقيقة: وذلك على الرغم من عدم الاتفاق والإجماع عليه

قال تعالى: ﴿ وَلَيَحْكُمَ أَهْلُ الْإِنجِيلِ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فِيهِ وَمَنْ لَمْ يَحْكَمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ ﴾ (25)،

وهذا الكلام منطقي قبل نسخ الإنجيل بالقرآن، أما وأن الأمر في القرآن أصبح واضحا فيجب على الجميع أن يرجع إليه.

- الاستشهاد بالمصدر: بالتشبيه

- تقديم الآراء والإحصاءات - بناء
النتائج على المقدمات - تفنيد وجهة
النظر الأخرى.

مثال ذلك، قال تعالى: ﴿لَمْ تَرَ إِلَى
الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ
الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي
وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ﴾ (29).

الثالثة: استمالات الخوف: تشير هذه
الاستمالات إلى النتائج غير المرغوبة التي
تترتب على عدم اعتناق المتلقي لتوصيات
القائم بالاتصال، وتؤدي إلى جعل المتلقي
يستجيب للرسالة في حالتين:

* **شدة الإثارة العاطفية:** التي تشكل
حافزا لدى المتلقي للاستجابة لمحتوى
الرسالة.

* **توقعات الفرد:** بإمكان تجنب
الأخطار وبالتالي تقليل التوتر العاطفي
عن الاستجابة لمحتوى الرسالة.

وتوجد ثلاثة عوامل تؤثر على شدة
الإثارة العاطفية في هذا النوع من
الاستمالات هي:

العامل الأول: محتوى الرسالة:
بأن يكون لمحتواها معنى حتى يستجيب
للهدف منها، ويحدث التوتر العاطفي،

فالناس يميلون إلى تجاهل التهديدات
حتى تظهر علامات واضحة على خطورتها.
العامل الثاني: مصدر الرسالة: إذا
نظر المتلقي إلى القائم بالاتصال باعتباره
غير ملم بالمعلومات الكافية فسوف
يرفض توقعاته، وبهذا تفشل في إثارة
ردود فعل عاطفية، وإذا شعر المتلقي أن
القائم بالاتصال يبالغ في التخويف فإنه
قد يتجاهل ما يقوله.

العامل الثالث: خبرات الاتصال
السابقة: حيث أشارت بعض الدراسات
إلى أنه حينما يتعرض بعض الناس
لرسائل تثير الخوف والتوتر، يقل جانب
الخوف لديهم إذا سبق أن تعرضوا
لرسائل مشابهة، فالتعرض السابق
للمعلومات يؤدي إلى نوع من التحصين
العاطفي، ذلك أن عنصر المفاجأة
يزيد من درجة الإثارة العاطفية التي
تحدثها الأنباء السيئة، ويقوم استخدام
استمالات التخويف أو التهديد على
الفروض الآتية:

الفرضية 1: استخدام هذه
الاستمالات يؤدي إلى إحساس الفرد
بالتوتر نتيجة لزيادة الإحساس؟

دراسات

رابعاً: وضوح الرسالة يؤدي إلى إمكانية تنفيذ توصياتها.

خامساً: كلما كانت التوصيات في حدود قدرات المتلقي وإمكانياته، كلما كان السهل تنفيذها والالتزام بها³⁰

ثانياً: المقوم الشخصي والسلوكي:

في المجال الديني

نعني بالإقناع الديني: تلك الاستمالات التي يعتمد عليها الخطباء في دروسهم، ومحاضراتهم ومناظراتهم لغرض التعريف بالإسلام، وتبيين محاسنه وتعاليمه، بداية على المستوى الذاتي من خلال ما يقدمه من أدلة، وبراهين على اعتبار أن اعتناق هذا الدين يقوم أساساً على الاقتناع به لا لمجرد الإيمان القسري، لذلك دعا القرآن إلى ضرورة الإيمان تحت طائل الحرية المطلقة، قال تعالى:

﴿لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَدْ تَبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ﴾ البقرة 255

ويميز في تنوع أساليب الدعوة والتبليغ بحسب طبيعة الشخص المدعو. أولاً: فإن كان مشركاً: دعي إلى الإسلام، وأفرد من برائن الجاهلية، بأسلوب عذب سلس يعتمد الإفراغ والإملاء.

بالخوف، أو الشعور بالعزلة، التي تركز عليها رموز الرسالة.

الفرضية 2: الإحساس بالتوتر في هذه الحالة، يشكل حافزاً للفرد على الخطر والنتائج غير المرغوبة.

الفرضية 3: سوف يستجيب الفرد بتأثير الحافز إلى أي توصيات تجنبه هذا الخطر أو النتائج غير المرغوبة.

الفرضية 4: من خلال التجريب والتدعيم تتحول الاستجابات من ثم إلى عادات سلوكية تتفق مع أهداف القائم بالاتصال ويمكن استخلاص بعض الفروض الخاصة ببناء الرسالة التي تشير إلى التهديد أو التخويف من مثل:

أولاً: اقتراب التهديد من المتلقي شخصياً يزيد من حالة التوتر، وهذا يضيف على التهديد معنى ذاتياً.

ثانياً: يرتبط التهديد بالاقتراب الزمني... كالفرد يميل إلى تجاهل التهديد أو التخويف حتى تظهر مؤشرات واضحة وقريبة بالخطر الذي يعبر عنه التهديد.

ثالثاً: هناك علاقة ارتباطية عكسية بين التهديد والاستجابة إلى توصيات الرسالة.



- العلم بما يأمر به وينهى عنه-
واحتراب الأجر عند الله- والدعوة برفق
ولين.

باعتماد أساليب الموعظة الحسنة،
والترغيب والترهيب، والأساليب
القصصية، واعتماد الأمثال والأشعار،
وأسلوب الحوار، ونحو ذلك.

"إن جميع الأساليب التي ذكرناها
سابقا مقتبسة من منهج القرآن الكريم،
وأسلوبه في إقناع المخاطبين، والتأثير
عليهم، وهي في القرآن أبلغ تأثيرا، وأقوى
أثرا، حيث إنه يتعامل مع الإنسان
بجملته فيخاطب عقله، وفكره، وقلبه،
وروحه، ويتجاوب مع نزعاته ومشاعره،
ووجدانه، بخلاف أسلوب الفلاسفة
ومنهج المتكلمين المحدد الذي يقتصر
في تعامله مع جزء واحد فقط من كيان
الإنسان، كعقله أو عاطفته، ويترك
مشاعره، وروحه وفكره وسلوكه".

وهذا يكون القرآن رائدا في استيعاب
الإنسان حينما يخاطبه ولا يمكن لأي
فكر أو فلسفة أن تضاهيه في ذلك.

١- المنهج الإسلامي منهج إقناعي:

فإذا تصفحنا أي القرآن الكريم

ثانيا: وإن كان مسلما منحرفا: زجر
على انحرافه ورد على بدعه، وتقديم
الإسلام في صورته الصحيحة.

ثالثا: العصاة: فيوجهون ويصوبون
ويؤمرون بالمعروف وينهون عن المنكر،
وعلى الذي يتولى مهمة الإقناع في الحقل
الإسلامي أن يكون ملما بعلوم القرآن
والحديث، ويلتزم الصبر والاحتساب،
ويعتمد الذكاء، والحكمة في مناظراته
ومناقشاته، ويكون قدوة حسنة لغيره.

ومن أغراض الإقناع الديني: فعلى
غرار الفئات السابقة الذكر يمكن اعتبار
الأغراض الآتية:

- الدعوة والتبليغ: اعتماد الأساليب
العلمية والعقلية لغرض إقناع الطرف
الأخر، ويعتبرها الإنسان دعوة إلى الله
قال تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا
إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ
الْمُسْلِمِينَ﴾ فصلت (32)

ولا بأس باستخدام بعض الأساليب
المنطقية والبلاغية، وكل هذا في إطار
الواجب الشرعي: واجب الأمر بالمعروف
والنهي عن المنكر، وعلى القائم عليه أن
تتوفر فيه شروط:

دراسات

عدوه أسلوب الحوار المنطقي لتفنيد مزاعمه قال تعالى: ﴿لَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أَحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ﴾ البقرة 257

رابعاً: العلماء والدعاة إلى الله: اعتمد الكثير من العلماء والدعاة المنهج العلمي والمنطقي في تبليغ رسالة الإسلام، بل وتقوية الإيمان، بأساليب ملؤها الترغيب والترهيب، فهذا الخليفة عمر بن عبد العزيز-رضي الله عنه- يسأل زوجته فاطمة بنت عبد الملك بن مروان عن مصدر الجواهر التي لديها فتخبره أنها هدية من أبيها، وهو يعلم أنه أخذها من بيت مال المسلمين، فخيرها بين الجواهر، وبين شخصه، فاخترته وأعادت الجواهر إلى بيت المال، حين قال لها: إن أردت صحبتي فردي ما معك من مال وحلي وجواهر إلى بيت مال المسلمين فإنه لهم. . . وإما أن تأذني في فراقك فأني أكره أن أكون أنا وأنت وهو في بيت فانطلق-رضي الله عنه- من مقدمتين

نجدها مليئة بهذه الأساليب الإقناعية، وكذلك سنة المصطفى ﷺ، وعلى هذا المنهج سار علماء الإسلام، فأوقفوا الفلاسفة والمجادلين عند حدهم، ونسوق هذه النماذج:

أولاً: ففي القرآن: قال تعالى: ﴿وَاللَّهُ الْغَنِيُّ وَأَنْتُمُ الْفُقَرَاءُ وَإِنْ تَتَوَلَّوْا يَسْتَبَدِلْ قَوْمًا غَيْرَكُمْ ثُمَّ وَلَوْ تَشَاءُ لَأَرَيْنَاكُمْ فَلَعَرَفْنَاهُمْ بِسَبِيلِهِمْ وَلَتَعْرِفَنَّهُمْ فِي لَحْنِ الْقَوْلِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ أَعْمَالَكُمْ﴾ محمد (30 - 31)

ثانياً: وفي السنة: نسوق مثال الرجل الذي جاء إلى النبي- صلى الله عليه وسلم- وأخبره بأن امرأته ولدت غلاماً أسوداً، وهو وزوجته ليسا كذلك، -فتعجب- فساق له مثال الإبل "هل لك من الإبل؟ قال: نعم، قال: ما لونها؟ قال: حمر، قال: هل فيها من أورك؟ قال: نعم، قال: فأني ترى ذلك؟ قال: نزعة عرق، قال: "ولعل هذا نزعة عرق". أخرجه البخاري.

فاستعمل معه أسلوباً منطقياً ليطرد عنه الوسواس، معتمداً أسلوب التشبيه التمثيلي، فشبه ولده بولد الناقة.

ثالثاً: من تاريخ الأنبياء: فهذا سيدنا إبراهيم -عليه السلام- يستعمل مع



*معرفة أحكام التلاوة (خاصة عن رواية ورش).

*معرفة مختلف أنواع التفسير خاصة بالنص المعتمد وكذا ما يتعلق به من أسباب النزول.

*معرفة علوم القرآن: مثل المكي والمدني والناسخ والمنسوخ والقراءات - مدارس التفسير -

ب/السنة: محاولة حفظ الأحاديث وخاصة منها الصحيحة والقدسية الصحيحة.

*الاستشهاد بالأحاديث يكون بالسند ومعرفة الراوي.

*معرفة علوم الحديث: خاصة من حيث القبول والرد من حيث عدد نقله الحديث (رواية ودراية).

*معرفة كبار رواة الحديث - أصحاب الصحاح السنة...

ج/ معرفة العلوم الشرعية: وخاصة منها الفقه ومن الفقه خاصة:

-فقه العبادات - فقه الأحوال الشخصية -فقه المعاملات - الموارث...

منطقيتين ليصل إلى نتيجة وهي: إقناعها برد الأموال إلى بيت المال معتمدا أسلوب الحوار ثم الترغيب والترهيب.

وعموما فهل أنت مستعد:

س1: هل أنت مستعد للتكيف مع وضع المنصب من: * الكمال البدني.

*الظهور بالزي الإسلامي: القميص - الطاقية - اللحية...

*الظهور بمظهر القدوة حتى يقتدي بك وذلك:

-التخلي عن الكبائر واجتناب الصغائر - التخلي عن سفاسف الأمور كمخالطة الفاسدين - الجلوس في الأماكن المشبوهة - اجتناب كل ما من شأنه أن يؤدي إلى خوارم المروءة مثل: الأكل في الطريق، و التدخين، ورمي الأوساخ في الأماكن العامة...

ثالثا: المقوم العلمي والتكويني:

1- معرفة الكتاب والسنة:

سواء تعلق الأمر بجانب الحفظ أو العلوم المرتبطة بهما خاصة منها:

أ-القران: الحفظ الجيد للقرآن والاستمرار في الحفظ.

دراسات

تواجهنا في حياتنا، وخطورة ذلك تكمن في تنوع الجماهير، وإمكانية استجابتهم، فعلى المتصل أن يبدي اهتماما خاصا بالموضوع، بأن يكون صادقا في حديثه، واقعيا في طرحه، حتى لكأن أحد العلماء اعتبر أن:

بناء على القاعدة: الثقة + المعرفة = الصدق.

فمن الأخطاء الفادحة في عملية الاتصال الإقناعي مخاطبة الجماهير بأسلوب واحد، مع تغيير في الأساليب، فقد حدد العلماء نحو ستة أصناف من الجماهير لكل صنف استراتيجية خاصة في عملية الإقناع.

أولاً: الجمهور المعارض: ثانياً: الجمهور المحايد

ثالثاً: الجمهور غير المهتم: رابعاً: الجمهور غير المعلن

خامساً: الجمهور المؤازر: سادساً: الجمهور المختلط³¹

وعموماً وأنت بصدد إقناع الجماهير عليك ألا تتناسى أن القوى المحركة للإقناع ثلاثة:

أولاً: أن تتحلى بالمنطق والفهم. ثانياً: أن تفهم الشخصية والخير الذي فيما

- مقاصد الشريعة الإسلامية: أي المقصد العام من التشريع: الذي هو تحقيق مصالح العباد في العاجل والآجل - كما يقول العلماء - تدرس الحكمة من التشريع.

- أصول الفقه الإسلامي: خاصة منها محور: الحاكم (مصدر التشريع) - المحكوم عليه (المكلف) - المحكوم فيه (فعل المكلف) - الحكم الشرعي (الأحكام الشرعية الخمسة).

التاريخ الإسلامي - الفرق الإسلامية والفرق الضالة - الأفكار الهدامة.

تاريخ الدعوة الإسلامية - سبل نشرها وانتشارها - معرفة مختلف الشبهات حول الإسلام

الالتزام بالمذهب المالكي في الفقه والعقيدة الأشعرية ورواية ورش (حفاظ على وحدة الأمة).

د/ المعرفة الجيدة باللغة العربية: وخاصة منها أساليب النحو.

هـ/ معرفة مختلف الأساليب الإقناعية والحجاجية.

رابعاً: المقوم الاجتماعي:

كيفية حدوث الإقناع

إقناع الغير من أكبر التحديات التي



بصوره المختلفه.

ثالثا: أن تتفهم العواطف: أي أن تحددھا، وتصفھا وتعرف أسبابھا، والطريقة التي أثیرت بها – 32 من خلال هذه المعاني نفهم ما للاتصال الشخصي من أهمية في عملية الإقناع مقارنة بأنواع الاتصال الأخرى على اعتبار أن:

أولاً: الاتصال الشخصي يسمح بالمناقشة والإثراء وتبادل الأفكار.

ثانياً: للاتصال الشخصي تأثير مباشر على السلوك بما عبرنا عنه بالقدوة.

ثالثاً: قطع الطريق أمام المعارضة الشديدة لأن الاتصال المباشر من شأنه أن يكسر تلك الحواجز المنفرة.

وفي نهاية كل حوار نقوم ب: تحليل الحوار إلى عنصرين:

المقدمات المنطقية التي تستند إلى بيانات وأدلة.

النتيجة التي يرمي المحاور الوصول إليها.

1- يجب على الإمام أن يكون شخصية اجتماعية يخالط الناس ويصبر على أذاھم، قال النبي ﷺ: " المؤمن الذي يخالط الناس ويصبر على أذاھم خير من

المؤمن الذي لا يخالط الناس ولا يصبر على أذاھم.

2- الهدوء ورباطة الجأش.

3- القدرة على حل المشاكل.

4- الاستيعاب لمختلف شرائح المجتمع.

5- تكوين شبكة علاقات مع قادة الرأي في المجتمع.

6- تكوين أبناء المسجد وربطهم بك من خلال حلقات صغيرة وبناء علاقات مع بعض الأفراد وتقريب آخرين (بغض النظر عن العمر والتركيز على الأشخاص الفاعلين).

خامساً: المقوم الإداري:

المسجد مؤسسة من مؤسسات الدولة يجب أن تدار بطرق علمية وفنية أتى بها الإمام وهو مدير هذه المؤسسة وتحت تصرفك عدد من الموظفين، وتؤم مئات وربما آلاف المصلين على اختلاف ألوانهم وأشكالهم ومستوياتهم.

فيجب على الإمام أن يكون على غاية التمكن والاستعداد لإدارة هذا المرفق وكيف ستتعامل مع المصلين وكيف ستجيب على تساؤلاتهم وتحل مشاكلهم وكيف ستدير الأمور مع المؤسسة

دراسات

المسجد والإدارة العليا، مع ضرورة احترام السلم الإداري، وكيفية تطبيق القرارات، وتسجيل المراسلات والرد عليها، وضبط السجلات الإدارية والمالية وتنظيم المحاضر، ومتابعة عمل اللجان والجمعيات داخل أو خارج المسجد من التي تتعامل مع المؤسسة.

الهوامش:

- 1 قاموس المعجم الوسيط - اللغة العربي المعاصر - قاموس عربي عربي - كلمة مقوم -
- 2 سهيلة محسن كاظم الفتلاوي: المنهاج التعليمي والتدريس الفاعل: دار الشروق عمان الأردن ط 01 2006 ص 102
- 3 عرب ديكت - عربي عربي - www.arabdict.com بتاريخ 27/10/2018 الساعة 10.00
- 4 إدريس حمادي: الخطاب الشرعي - وطرق استثماره - المركز الثقافي العربي بيروت 1994 ص 21
- 5 ابن كثير في تفسير سورة التوبة الآية 110
- 6 مولود قاسم نايت بلقاسم أصالية أم انفصالية وزارة التعليم الأصلي والشؤون الدينية، 1980 ص (326).
- 7 عبد الهادي بن ظافر الشهري - استراتيجيات الخطاب - مقارنة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديد المتحدة بيروت لبنان ط 1 2004
- 8 الحواسي مسعود: البنية الحجاجية في القرآن الكريم، سورة النمل نموذجاً - جملة

والسلطة الأعلى.

وكيف ستدير وتسير مالية المسجد (من جمع التبرعات إلى صرف بعض الأموال في تنظيف وتطوير المرفق وتوسيعه وترميمه).

الإحاطة بجملة من القوانين التي تساعدك على تسيير هذا المرفق نذكر أهمها:

-أولاً: قانون الوظيفة العامة: الذي يحدد كيفية التوظيف وكيف يترقى الموظف في منصبه وأيام عمله والعطل التي يستحقها وكيف يضبط بما يسمى بالإحالة على المجلس التأديبي، والعقوبات المقررة وطرق الطعن فيها وكيف تنهى مهام الموظف بالاستقالة أو الإقالة أو الموت أو الإحالة على التقاعد، وغيرها من الأشياء التي تستحق الاطلاع عليها.

ثانياً: قانون العمل: الذي يحدد الحقوق والواجبات وما يتعلق بالمنازعات سواء كانت فردية أم جماعية، وكذا تشكيل النقابات وغير ذلك.

ثالثاً: القانون الإداري وقانون الإجراءات الإدارية، والمنازعات الإدارية: بغرض حسن تدبير الأمور بين مؤسسة



- اللغة والأدب، جامعة الجزائر عدد 12 ديسمبر 1997 ص 330
- 9 طه عبد الرحمن: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي - الدار البيضاء - المغرب - ط 2000 ص 65
- 10 الرماني والخطابي وعبد القاهر الجرجاني: ثلاث رسائل في إعجاز القرآن - دار المعارف - القاهرة - مصر ط 3 - 1976 ص 80
- 11 عبد القادر الجرجاني: أسرار البلاغة تحقيق محمد رشيد رضا، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ط 1 - 1988 ص 68
- 12 السكاكي أبو يعقوب: مفتاح العلوم: تحقيق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية - بيروت لبنان ط 1983، م 1 ص 332
- 13 اللغة والحجاج - أبو بكر العزاوي: مؤسسة الرحاب الحديثة بيروت 2008 ص 02
- 14 اللغة والحجاج - أبو بكر العزاوي مؤسسة الرحاب الحديثة بيروت 2008 ص 18
- 15 الجرجاني: دلائل الإعجاز في علم المعاني تعليق محمد رشيد رضا، دار المعرفة، بيروت لبنان ط 2 ص 177
- 16 خديجة كلاتمة: الاستدلال في منهاج البلاغة و سراج الأدباء، الحسن حازم القرطاجني - رسالة ماجستير - إشراف الأستاذ الدكتور: عمار شلواي - جامعة محمد خيضر - بسكرة - السنة الجامعية 2010/2011 ص 37
- 17 الجرجاني: دلائل الإعجاز في علم المعاني تعليق - محمد رشيد رضا - دار المعرفة - بيروت لبنان ط 2 ص 177.
- 18 طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي - المركز الثقافي العربي ط 2000 الدار البيضاء، ص 233
- 19 السكاكي: مفتاح العلوم: ضبط وتعليق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ط 2 1987 ص 8
- 20 السكاكي: مفتاح العلوم ضبط وتعليق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية بيروت لبنان ط 1987-2 ص 435.
- 21 هاري ميلز: فن الإقناع، مكتبة جرير ط 3 2003
- 22 مريم (4)
- 23 القصص (74)
- 24 البقرة (139)
- 25 المائدة (47)
- 26 الأنبياء (63)
- 27 التوبة (81)
- 28 لقمان (32)
- 29 البقرة (258)
- 30 موقع الشبكة الإسلامية Islam wsb يوم 13 ماي 2004/ الساعة 19:20. بتصرف
- 31 هاري ميلز -، فن الإقناع مكتبة جرير، ط 3 2003، 223-226.
- 32 دايانا بووهور، الاتصال بثقة، ص 132.