

# لقاء الجماهير

برنامج الحديث الإقناعي  
وفن توصيل المعلومات

د. أكرم رضا



# منتدى اقرأ الثقافي

[www.iqra.forumarabia.com](http://www.iqra.forumarabia.com)

إدارة الذات

(٣)

# لقاء الجماهير

برنامج الحديث الإقناعي وفن توصيل المعلومات

د. أكرم رضا

حقوق الطبع محفوظة

الطبعة الأولى

١٤٢١هـ / ٢٠٠١م

رقم الإيداع / ٢٥١٦ / ٢٠٠١

I.S.B.N / الترقيم الدولي

977 - 265 - 322 - 2

دار التوزيع والنشر الإسلامية



٢٥١ ش بورسعيد ت: ٣٩٠٠٥٧٢ - فاكس: ٣٩٣١٤٧٥

مكتبة السيدة: ٨ ميدان السيدة زينب ت: ٣٩١١٩٦١ - ص. ب ١٦٣٦

مكتبة الإعلام: ١٢ ش ابن هانئ الأندلس ت: ٢٦٠٠٧٢١

مكتبة نصر الدين: ٤٤٦ ش الهرم - أعلى التفق ت: ٥٧٢٠٧٥٢

للقاء البهاير

لقاء البهاير

للقاء البهاير

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# إهداء

إِلَى أَطْحَابِ الْكَلِمَةِ الطَّيِّبَةِ  
لِتَنْتُمُو لِشَجَرَتِهَا وَتَنْتَبِجَ

﴿أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ (٢٤)﴾

تُوْتِي أَكْلَهَا كُلَّ حِينٍ يَا ذَنْ رَبِّهَا ﴿(إبراهيم: ٢٥، ٢٤)﴾

د. أكرم رضا







## عندما تنتهي من هذا البرنامج

سوف تكون لديك مهارات وقدرات في التعامل مع الحديث الجماهيري، وتستطيع أن تحدد جيداً الهدف من حديثك في الناس.



سوف تعرف الفرق بين الخطبة والمحاضرة والدرس والدورة التدريبية.



وسيحب لك عن سؤالك المُلح: كيف أتخلص من الخوف عند لقاء الجماهير؟



وسنقف لنصد معك طوفان الأدرينالين الذي دفع الدماء إلى رأسك، وكاد يصيبك بالإسهال.



وسنثبت لك أنك مثقف؛ ولكن تحتاج للكثير!!



ستتعلم كيف تقرأ؟ وكيف تختار مما تقرأ؟ وكيف ترتب ما تختار؟ ثم كيف تحفظ من ذلك كله؟



وأخيراً سنعد لك برنامجاً تدريبياً تتركب فيه قطار الأفكار من محطة الإعداد حتى وصولك إلى آخر محطاتك عندما تُلقى تحية الوداع على جماهيرك.





## سوف نحيب لك عن كل هذه الأسئلة:

كيف تكتسب موقفاً إيجابياً عند لقاء الجماهير؟



وكيف تستمتع بفن توصيل المعلومات؟

ما خطوات الإعداد الجيد؟

ما أهمية المظهر؟



كيف أتعامل مع طبقة الصوت؟

ما حدود حركاتي؟



ما أهمية نظرات عيني؟

ما الوقفات المناسبة وما وقتها؟



كيف أحدد التوقيت المناسب؟

كيف تستفيد من التوتر وتسخره لصالحك؟



ما المدة التي يستغرقها كل نوع من أنواع الأحاديث أو الخطب؟

كيف تستطيع التغلب على كمية المفردات المحدودة لديك؟



كيف يمكن أن نجد الحقائق والأمثلة المثيرة لتدعيم حديثك؟

كيف تستغل الميكروفون بطريقة صحيحة؟



كيف تجيد الحديث الإقناعي وفن توصيل المعلومات؟



## بين يدي البحث

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا ومولانا محمد ﷺ وعلى آله وصحبه أجمعين .

﴿سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ﴾ (البقرة: ٣٢).

﴿وَعِنْدَهُ مَفَاتِحُ الْغَيْبِ لَا يَعْلَمُهَا إِلَّا هُوَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَمَا تَسْقُطُ مِنْ وَرَقَةٍ إِلَّا يَعْلَمُهَا وَلَا حَبَّةٌ فِي ظِلْمَاتِ الْأَرْضِ وَلَا رَطْبٌ وَلَا يَابِسٌ إِلَّا فِي كِتَابٍ مُبِينٍ﴾ (الأنعام: ٩٥).

وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله، شهادة نسأله -جل وعلا- أن يجعلنا بما من عتقائه يوم الدين.. وبعد.

فإن مخاطبة الجماهير باب من أبواب النجاح في الحياة العامة على المستوى الوعظي والسياسي والاجتماعي وحتى الإداري، وتراثنا العربي حافل بهذا الفن، فهناك من اشتهر من العرب بأنه أخطبهم مثل قس بن ساعدة الإيادي، وذي الأصبغ العَدَوَانِي، وكان نبي الله شعيب عليه السلام خطيب الأنبياء.

وكان للعرب عادات في مخاطبتهم للجماهير، مثل: استعمال العصا، والجهر بالصوت، وتكوير العمامة؛ بل كانوا يصعدون على مكان مرتفع من الأرض ليكون ظاهراً لكل من يسمع.

والإسلام - وهو باب حضارة العرب وشرارة انطلاقتها في كل مجال - قد ارتفع وسمما بهذا الفن الذي ساهم أيضاً - في نشر الدعوة؛ بل وكان أكبر الوسائل لتوصيل الأفكار للناس، وتأصل هذا الموضوع ودخل في شكل العبادة عندما فرضت صلاة الجمعة وخطبتها فأصبح للمسلمين - عرباً وغيرهم - لقاء أسبوعي لهذا الشكل من أشكال الفن.

وأصبح المهدي النبوي لهذا الفن من أهم مصادر إجادته، حيث نُقِلَتْ إلينا خطابة النبي ﷺ موضوعاً؛ بل وشكلاً وأسلوباً.

وجمعت الكثير من خطب النبي ﷺ وخلفائه من بعده أبي بكر وعمر وعثمان وعلي - رضي الله عنهم - في دواوين منشورة

واشتهر من الصحابة كخطيب (الأحنف بن قيس) الذي أسلم دون أن يرى النبي ﷺ وكان خطيباً بعد ذلك في حياة الخلفاء جميعاً، وتوفي بعد خلافة معاوية، وذكرت كتب الأدب والسير الكثير من خطبه - رضي الله عنه.

وعندما نذكر مخاطبة الجماهير في محيط الثقافة العربية يتجه الذهن إلى خطبة الجمعة، ولكن المعنى الشامل لهذه الكلمة هو (الحديث الإقناعي وفن مخاطبة الجماهير)، وقد تأخذ أكثر من شكل من غير الخطبة المعروفة مثل المحاضرة والدرس والمدارسة والدورة.

والهدف الأساسي من أشكال الإلقاء هذه هو توصيل المعلومة عن طريق المشافهة للمستمعين.



وكما سنبين بعد ذلك أن واجبات التوصيل تدرج في مراحل ثلاث

١- توصيل الأفكار.

٣- الإقناع بها.

٢- الاستمالة للعمل بها.

ووظيفة كل شكل من أشكال مخاطبة الجماهير السابقة تخدم مرحلة من مراحل التوصيل، فمثلاً:

👉 المحاضرة أو الدرس قد تخدم عملياً- توصيل الأفكار، وقد تتعدى ذلك إلى بعض الإقناع.

👉 والمدارس تصلح أكثر في مرحلة الإقناع.

👉 أما الخطابة فهي شكل يصل بالمستمع إلى المرحلة الثالثة من مراحل التوصيل (الاستمالة).

وهذا البحث قصدنا به توجيه نصيحة متكاملة لمن يقف ذلك الموقف الجماهيري في الحديث، يأخذ بيده عند تلك المواجهة؛ ليعلم كيف يصل بعملية التوصيل إلى قمتها (الاستمالة) وقد يجد القارئ أن الاهتمام منصباً على شكل الخطابة، وخاصة نموذج خطبة الجمعة.

والحقيقة أن هذا الشكل من أشكال مخاطبة الجماهير إذا أجاده صاحبه سيسهل عليه بعد ذلك إجادة الأشكال الأخرى مثل: المحاضرة والدرس والمدارسة.

وإن كانت الدورة - كأسلوب - يخدم جزءاً منها مثل هذا البحث إلا أنها تحتاج إلى بحث منفرد<sup>(١)</sup>، حيث إن لها من الأدوات والوسائل ما تحتاج إطناباً في الشرح والتعريف بنجده مقرر في دورات تدريب المدربين، وعلى هذا فقارئ هذا البحث يمكن أن يستفيد منه في أكثر من مجال، منها مجال الخطابة الدينية، والسياسية، والمحاضرات، حتى العلمية منها؛ بل وهو مهم جداً للمدرس في فصله، والمدير في مصنعه، وقائد الاجتماع في إعداده لاجتماعاته، ولا أبالغ إن قلت: إن مثل هذا البحث يفيد كثيراً الباحث الأكاديمي والمؤلف.



## أقول:

إن هذا البحث مهم جداً في مجال صياغة الفكرة وجمع المعلومات حولها وإعدادها، ليس فقط في عملية الإلقاء التي تقترب بصاحبها من نهاية المطاف، بل إن هذا البحث هو الزاد عند لقاء الجماهير.

(١) تحت الطبع للمؤلف بحث حول تدريب المدربين.



## بين البحث والسلسلة.

ويقع هذا البحث ضمن سلسلة (إدارة الذات) التي ما تضافرت حلقاتها إلا لتربط الشباب بماضيهم، وتنير لهم حاضرهم وتقودهم نحو المستقبل.

إن إيماننا بطاقة الشباب كقوة دافعة يجعلنا ننادي أن نراجع كل مفردات التفكير وخطوات الخطط لنرى موقع الشباب فيها.

وعندما رصدت من وقتي ونفسي وجهدي ما أنفقه لإخراج هذه الفكرة إلى حيز الوجود كان أملي في الله كبيراً أن تجد صداها لدى الشباب، وقد حقق الله لي الكثير من آمالي والحمد لله، وأرجو أن يقع هذا البحث نفس الموقع الذي وقعه أخواه من قبل، وأن يوفقنا الله لاستكمال هذه السلسلة المتينة.

ويسعدني كثيراً عند لقاء جموع الشباب ما أراه في عيونهم وعلى ألسنتهم من امتنان؛ بل وما أحاورهم فيه حول كثير من قضايا هذه السلسلة وأختها التي كتبناها حول "البلوغ والمراهقة" وأكرر ما رددته كثيراً على مسامعهم وأعاهدتهم عليه الآن إن قلبي مفتوح لكم يسعد برسائلكم أو اتصالاتكم لتتجاوز حول طريق النجاح ونبني معا خطط إدارة الذات.

د. أكرم مرضا

العجوزة.. يناير ٢٠٠١م





# تَهْنِئَةٌ

## الحديث الجماهيري (الخطابة)

(إن الخطابة ليست علماً  
يستوعب وقواعد تحفظ؛  
ولكنها ممارسة ومعاناة)







## ما الخطابة؟

الخطابة والخطبة والخطيب من الخطب وهو الأمر الجلل.



وأهم ما يميز يوم الجمعة - كما يقول ابن القيم في زاد المعاد- " إن فيها الخطبة التي يقصد بها الثناء على الله وتمجيده، والشهادة له بالوحدانية ورسوله ﷺ بالرسالة، وتذكير العباد بأيامه، وتحذيرهم من بأسه ونقمته، وتوصيتهم بما يقربهم إليه وإلى جنانه، ونهيهم عما يقربهم من سخطه وناره، وهذا هو مقصود الخطبة والاجتماع لها".

" إن الخطابة شرعها الله دعماً للحق، ففي كل أسبوع يحتشد المسلمون يوم الجمعة ليسمعوا داعية يذكرهم بالله، وفي كل عيد يجتمع الرجال والنساء في الميادين الرحبة ليسمعوا توجيهات الأئمة بعد الصلاة، وفي كل موسم تلتقي وفود الأمة حول عرفة لتستمع إلى خطيب يتناول شئون الأمة، وأهم قضاياها، وفي كل حادثة خطيرة، استسقاء، أو خوف، أو خروج لقتال، أو غيرها من الأمور كان رسول الله ﷺ والخلفاء من بعده يقفون خطباء يوجهون الناس إلى ما ينفعهم في دينهم ودنياهم"<sup>(1)</sup>

والخطيب هو المؤثر الأساسي في هذا الشكل من أشكال الحديث.

وقد ينجح داعية نجاحاً كبيراً في دعوته الفردية أو أي عمل آخر من أعمال

(1) مع الله، محمد الغزالي.



الدعوة، ولكنه يهاب المنبر والوقوف بين الناس، وقد يستطيع مدير أن يرسم أروع الخطط على الورق؛ ولكن يكلف مساعده بإلقاء كلمته في الاجتماع العام مع الموظفين!! والنجاح في الخطبة طريق للنجاح في كثير من اللقاءات الجماهيرية الأخرى كالمحاضرة والدرس وغيرها.

وهدف الخطيب الأساسي هو:

بمعنى أن يجذب القلوب إلى فكرته

**الاستمالة**

وقالوا عن الخطابة:

"هي حدة التصور، وقوة التصوير" (١)

فالخطيب أمامه صورة واضحة يعرف أركانها وأبعادها، ولديه تذوق لجميع ألوانها، ثم إن لديه القدرة على أن يصور لك ما تصوّره هو كأنه ينقله إلى عينيك؛ بل ينقلك إليه بذاتك، وتعيش في الحدث كما وعاه، بل وتتصوره كما تصوّره.

ولذلك كان الهدف من الخطابة بهذا الشكل:



(١) الخطابة، محمود عمارة.

هل لاحظت معي ذلك التدرج في الأهداف؟ فما الفرق بين نقل الأفكار والإقناع والاستمالة؟

### بين الإقناع والاستمالة:

الإنسان قد يقتنع بفكرة ما؛ ولكن أن يعمل لها فهذه هي الأهم، فالإقناع ممكن، والسبيل ممهد إليه، أما الاستمالة المتوجه بالاستجابة، فهي بُعْد آخر على الطريق، تتم به وظيفة الخطيب، بالترغيب تارة وبالترهيب تارة أخرى، وبهما معاً أحياناً كثيرة.

فالاستمالة من مهام الخطيب، فهو ليس موصل أفكار فحسب؛ ولكنه محرك للقلوب، ومحرك للعمل بمقتضى الأفكار، ويتوج تأثيره بالطاعة والامتثال.

ولتوضيح الفرق بين الإقناع والاستمالة اقرأ معي هذه القصة:

### ولكنها تدور



خرج جاليليو عالم الفلك الإيطالي من قاعة محكمة التفتيش في الكنيسة بعد أن أقر تحت وطأة التعذيب أن الشمس هي التي تدور حول الأرض التي لا تدور أبداً، خرج يردد في سره ولكنها تدور... ولكنها تدور!!

هل — يا ترى — كان جاليليو يستطيع أن يضحى بروحه في سبيل هذه القاعدة المؤمن بها؟ وما الدافع لأن يضحى الإنسان في سبيل شيء معين؟

جلس صديقي أحمد يدخن سيجارته، وينفخ دخانها ليعلو سحباً باهتة في السماء، وأنا أعيد عليه أضرار شرب السحائر الصحية والمادية، وفي النهاية،

وهو يعصر بقية السجارة في قاع طفاية السجائر قال لي: والله أنا مقتنع أشد الاقتناع بما قلته. ثم قام وهو يحمل علبة سجائره ليشعل إحداها، وأنا أشعر بالإخلاص الشديد والصدق في كلامه.

تري هل نجحت مع صديقي أحمد؟

مسئولية الخطيب:

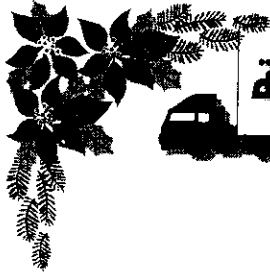
"إن مسؤولية الخطيب هي إثارة القوى الكامنة في داخل الإنسان لتنتقل من عقلاها بجانب العقل الواعي وصولاً إلى ما يرحوه من تأثير".<sup>(١)</sup>

## والآن

أنت تبدأ بنقل الأفكار، وهدفك الإقناع، وغايتك الاستمالة، والفرق شاسع بين الهدف والغاية، ولكن لما سئل أحد شعراء العرب: لماذا تؤثر قصائد الرثاء ولا تؤثر قصائد المدح؟ قال: لأن الأولى امتلأت بما قلوبنا فخرجت تحترق بما نعانیه.

وفي فصول هذا البحث ستجد الوسائل الأساسية التي تعينك على أن تتدرج في حديثك بالمستمع على هذه الدرجات الثلاث: التوصيل. الإقناع. الاستمالة.

(١) الخطابة، محمود عمارة ص ١٦.



## استراحة قصيرة



الخطابة هي المؤثر القوي في تحقيق كثير من المهام.



الهدف من الخطابة:

- ١— نقل الأفكار للآخرين.
- ٢— الإقناع بهذه الأفكار.
- ٣— الاستمالة للعمل بما اقتنع به.

وأن مهمة الخطيب الناجح هي الاستمالة

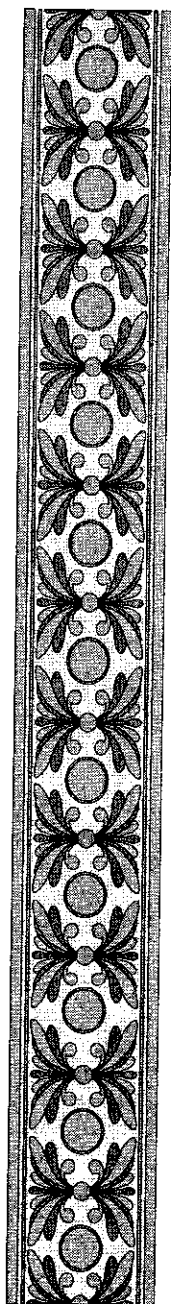






# الباب الأول تخلص من خوفك

من ذا الذي ما ساء قط ومن له الحسنى فقط؟





ولم لا؟!

أراك تبتسم لي متعجبا عندما قلت لك: تحدث في الناس!!  
ولما أخذت بيدك وجدتها باردة وفيها رعشة!! وما هذا الذي في عينيك؟  
أرى حيرة وسرعة في حركتها! أكل هذا من أجل كلمة تقولها في الناس؟ وبعد  
نقاش طويل معك لخصنا أسباب امتناعك عن الإقدام في ثلاثة أسباب



وفي أبواب بحثنا هذا سنتعاون للخروج من هذه المآزق الثلاثة.  
وقبل أن نبدأ أقوال لك ما قاله " ديل كارنيجي":

أربعة شروط لتصبح خطيباً:

- ١- ابدأ برغبة قوية.
- ٢- اعرف تماماً ما الذي ستحدث بشأنه.
- ٣- تحدث بثقة.
- ٤- تدرب.. تدرب.. تدرب... (١)

وقد سماها ماكولاف الضرورات الأربع للمتحدث المؤثر، وخصها في  
كلمات هي: الإخلاص، المعرفة، الحماسة، الممارسة<sup>(١)</sup>

(١) الخطابة، ديل كارنيجي.

(٢) فنم التحدث والإتياع، وليم. ج. ماكولاف.

## وأعود لأسألك:

ما هذا الذي يحدث لك عندما تفكر في الحديث أمام جمع من الناس؟ أنا - شخصياً- رجعت أكثر من مرة دون أن أبدأ محاولتي الأولى، أقل ما تستطيع أن تعبر عن نفسك به أنك في حالة (رعب)!

ولكن هل هناك سبباً لكل هذا الخوف؟ ستتعجب أنه قد يكون خوفك هذا من نوع:

☞ **الخوف بالعدوى**، ومعناه أن كل من حولك قد بينوا خوفهم من الوقوف أمام الناس، فإذا بك قد أصابك خوفهم بنوع من العدوى.

☞ أو أن سبب فشلك هي تلك المرة التي دفعت فيها دفعاً للحديث فتلعنمت ورثا لك من حولك.

☞ أو تراه ذلك الاهتمام الشديد بأحد الحاضرين أو مجموعة من الناس تتوقع منهم عدم الرضا عنك.

أذكر أنني كنت أخطب، وكان أحد الناس ينظر إلي نظرة شعرت منها بحجم ما سألاقيه منه بعد انتهاء الخطبة، وكلما ذهبت عيني عنه أشعر بلسع نظراته، ولما انتهت الخطبة وجدته وكأنه (فص ملح وذاب).

☞ أو ذلك النائم هناك، أو المتثائب الذي أوحى إليك أن الجميع ناموا، وأنه لا روح في خطبتك



هذه الأسباب الأربع:

- ١- عدوى الخوف.
- ٢- الاهتمام ببعض الموجودين.
- ٣- المبالغة في تفسير تصرف أحد المستمعين.
- ٤- التجريفة الفاشلة.



**قد كونت عندك.  
فقدان الثقة بالنفس.**

هذا ما أعلنته لنفسك وكادت أن تقتنع به وذلك لأن حجم التوتر والانفعال قد تمكن من مشاعرك، فأصبحت في قمة عصبيتك، ولكن هناك رأي آخر..

**أنت لست غيباً!!!**

نعم أنت كذلك لأن ماكولاف اعتبر أنه إذا لم تشعر بالتوتر عند أدائك أي عمل جديد فأنت أحد شخصين..

- إما أنك غبي جداً.
- أو أنك لا تبالي أن يخرج عملك جيداً.

فهل أنت الثانية؟! أظنه لا أيضاً.

يقول ماكولاف:

إذا كنت تتمتع بالذكاء العادي وترغب في أداء عمل جيد، ينبغي أن تشعر بشيء من العصبية<sup>(١)</sup>

فالتوتر والعصبية شيء جميل، فهو الوسيلة التي زدنا بها الله لتهيئة الجسم لمواجهة حالات الطوارئ، ولزيادة الحساسية لدى كل حاسه من حواس الجسم كي تتمكن من الاستجابة السريعة للمؤثرات، والأداء الجيد للأفعال

ونحن نكون متوترين عصبياً عندما :

- ١- نواجه بالتحدي.
- ٢- عندما يكون لدينا ما نهتم به.
- ٣- أو -لنكن صرحاء-عندما نكون خائفين أحياناً.

وعلى هذا فاعلم أن:

الخوف عاطفة طبيعية فطرية عندما تواجه أي حاسة من حواسنا الخمسة الخطر.

لا تخف من أن تكون خائفاً:

الخوف أمر طبيعي للغاية فإذا أدى إلى شل حركتك فهو أمر ضار، أما إذا سيطرت عليه فإنه يصبح شيئاً مفيداً، وأن أحسن ما نفعله للسيطرة على الخوف هو معرفة كل ما نستطيع معرفته عن موقفنا الذي يسبب التوتر.

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

والآن وأنت في موقف الحديث المؤثر عندما تشعر بالخوف والتوتر والعصبية، لا تتصرف كالهواه ولا ترتبك، فأنت تعرف كل شيء عن هذا الموقف، كن محترفاً وتقبل هذا الإحساس المدهش ودعه يعاونك على تحقيق أداء أفضل.

### طوفان الأدرينالين:

فعندما تدرك إحدى حواسنا موقفاً مخيفاً، فإنها ترسل رسالة تحذير إلى المخ الذي ينقلها إلى الغدة فوق الكلوية التي تفرز كمية أكبر من الأدرينالين في الدم، فيدفع تيار الدم الأدرينالين إلى القلب الذي ينشط ويضخ كميته أكبر من الدم تصل إلى الأعضاء الحيوية في الجسم.

أنت الآن تستطيع أن ترى أفضل وتسمع أفضل وتذوق أفضل وتفكر أفضل وتحدث أفضل، إنها معجزة فأنت تتميز الآن بسرعة واستجابة فورية لجميع المؤثرات.

والآن، أدعوك أن توقف هذا الفيض من الأدرينالين.

فقد زاغت عيناك وبردت أطرافك وأسرعت دقات قلبك ووقف شعر رأسك، العرق يبدو غزيراً؛ بل وتشعر بأن أمعاءك تتحرك، آه.. إنه.. إنه إسهال.

كل هذا بسبب الخطبة؟!!

أقول لك: لا.

كل هذا بسبب زيادة إفراز الأدرينالين من الغدة فوق الكلوية في الدم كما بينا من قبل، ففعال نوقف تدفق الأدرينالين.



وتذكر أن

الخوف قد يكون عدوى.

## حصار الخوف

وسنحاول حصار هذا الخوف خطوة خطوة لتعود إلينا الثقة بالنفس،  
فخوفك ينحصر في أربعة مظاهر..

### مظاهر

- المظهر الأول : القلق بسبب حساسية الموقف.
- المظهر الثاني : رد الفعل الجسدي أثناء الخطابة.
- المظهر الثالث : حديثك مع نفسك ومعرفة قدرها.
- المظهر الرابع : باطن الإثم.





## المظهر الأول: القلق بسبب حساسية الموقف



### هرم القلق

لعلاج الحساسية للموقف عليك باستخدام ما  
أسماه تارون باور "هرم القلق" أو ترمومتر الخوف<sup>(١)</sup>  
وتكون التجربة كالاتي:

تسجيل مواقف الخطبة منذ كونها تكليف حتى الوقوف على المنصة؟  
(١) أنا مطالب بخطبة.

(٢) أنا أخاف الخطابة.

(٣) أقرأ الآن عن حصار الخوف.

(٤) أبحث عن موضوع.

(٥) ترتيب العناصر.

(٦) كتابة الخطبة كاملة.

(٧) التمرين عليها.

(٨) اليوم السابق لها.

(٩) قبل الإلقاء مباشرة.

(١٠) عند الإلقاء.

هذا ليس هو الترتيب الطبيعي لمراحل الخطبة الحقيقية، إنما هو ترتيب  
حالتك أنت النفسية تجاه كل موقف منها.



(١) خطابة بلا ألم، تارون باور.

أعد ترتيب هذه المواقف تنازلياً حسب صعوبتها بالنسبة لك، بحيث يكون أقل درجة صعوبة في الترمومتر عند الموقف رقم (١٠) وأصعبها هو الموقف رقم (١).

وقد تكون الإجابة بهذا الشكل:  
(١) عند الإلقاء.

(٢) قبل الإلقاء مباشرة.

(٣) اليوم السابق لها.

(٤) التمرين عليها.

(٥) كتابة الخطبة كاملة.

(٦) ترتيب العناصر.

(٧) البحث عن موضوع.

(٨) أنا مطالب بخطبة.

(٩) أقرأ عن حصار الخوف.

(١٠) أنا أخاف الخطابة.



وعليك بأن تصعد هذا الترمومتر خطوة خطوة من أسفل إلى أعلى، وأن تعبر المواقف موقفاً موقفاً بحيث لا تنظر للأمر بأكمله فيصعب؛ ولكن تنظر إليه جزءاً جزءاً.

يقول تارون باور:

"الموقف العصيب لا يختلف كثيراً عن الماء الساخن، ولكي تعود سخونته تضع نفسك -أولاً- في الموقف الأقل صعوبة؛ كرر هذا الأمر ستصل إلى اللاحساسية".

ولتصل إلى هذه الحالة:

تخيل نفسك نجحت في كل خطوة قبل أن تنتقل لغيرها.

## المظهر الثاني: رد الفعل الجسدي أثناء الخطبة

اسأل نفسك هذا السؤال: ما حجمك؟

فهذا السؤال هو عنوان التمرين التالي الذي تتعامل من خلاله مع ردود أفعالك أثناء الخطبة والحروف الأربعة المكونين للسؤال :

ح ج م ك

هي الحروف الأولى من ردود أفعالك التي تظهر على جسمك نتيجة لما يدور في نفسك والتي تتخلص في الكلمات الأربع:

حركاتك جسديك مخيلتك كلامك.

وتشمل هذه الكلمات الأربع

- ١- حركاتك (ح): التي هي حركة الجسم، تعبيرات الوجه، تبديل القدمين
  - ٢- رد فعلك الجسدي (ج): مثل جفاف الحلق، صداع، رعشة، غثيان، ..
  - ٣- أفكارك ومخيلتك (م): ما يدور داخل عقلك من آراء حول نفسك...
  - ٤- كلامك وصمتك (ك): ما تقوله لمستمعيك، وما تحدث به نفسك، ..
- فالخوف هو الذي ولّد فيك شعور بعدم الثقة، تلك التي سيطرت على عواطفك ومشاعرك فجعلتها كلها (عواطف سلبية) فكانت ردود أفعالك

تدور داخلك بمثل هذه العبارات:

- أنا أقوم بمحركات عجيبة أثناء الخطبة.
- وجسدي قد أغرقه طوفان الأدرينالين.
- ومخيلتي فيها صورة كثيفة لي.
- وكلامي متلثم وصمتي ممل.

لماذا؟!

وليكن كل هذا موجود، فلماذا لا يكون من حصارك للخوف التأكد من صدق هذه العواطف السلبية أو كذبها، واكتشاف الموجود منها ومحاولة التمرس على الصورة الإيجابية والخروج من مأزق السلبية؟

## والآن:

هل تحب أن تتعرف على حجمك الفعلي؟

قم الآن بهذا التدريب

قم بالتمرين العملي على الخطابة بين مجموعة من أصدقائك ووزع عليهم

الاستبيان التالي:

استبيان

حجمك: ح ج م ك

أولاً: حركاتك

ما أظهر الحركات وتعبيرات والوجه أثناء الخطبة؟

وهل ترى ما يسمى (لازمة حركية)؟ وما هي؟

- أتصرف بارتباك وأنا أقرب من المنصة؟

- أسير بلا هدف؟ أو أقف وقدمي متقاربتين جداً أو متباعدتين جداً.

- متجمد كالتمثال. أقف متشابك الأرجل.

- أنظر حولي إلى كل شيء ما عدا الجمهور.

- أعبت بمفتاحي، أقلامي، ... إلخ.

- أمشي بتكاسل كالأسير، يداي في جيبي.

- أتحرك بشكل ميكانيكي كالدمية.

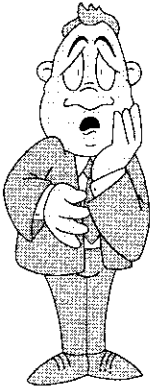
- عابس كأنني فقدت صديقاً.

- لو استعملت الكتابة في الشرح على سبورة أكتب

بخط صغير يحتاج لعدسة مكبرة لقراءته

هل هناك أي حركات أخرى أداوم على عملها؟

" لازمة حركية" ملفتة للنظر



ثانياً — جسديك: (ج)

ما أهم الأعراض التي تصيب جسديك وأجهزتك الداخلية عند الخطبة؟



- ١ — غزارة العرق.
- ٢ — جفاف الحلق.
- ٣ — سرعة ضربات القلب.
- ٤ — أنفاس متسارعة.
- ٥ — عدم القدرة على رفع الصوت.
- ٦ — وجه جامد مشدود.
- ٧ — عدم القدرة على تحريك الجسم بسهولة.
- ٨ — انقباض في المعدة.
- ٩ — برودة.
- ١٠ — رعشة.
- ١١ — إسهال.

ثالثاً — ومخيلتك (م):

ما أهم ملامح ما تتصوره عن نفسك أثناء الإلقاء؟

- كبير جداً في السن.
- مبالغ في حديثك لدرجة أنه يصعب تصديقك.
- صغير جداً في السن.
- تبدو البراعة على وجهك حتى إن أحداً لا يأخذ كلامك مأخذ الجد.
- سمين جداً أو نحيف جداً.



— لا تتميز بالذكاء.

— وقح للغاية وأحمق في اختيار كلماتك.

— فاتر في حديثك ولا تثير الاهتمام.

رابعاً — كلامك (ك):

ما ظنك فيما يلاحظه الجمهور في عباراتك وكلامك؟

١ — عبارات طويلة معقدة.

٢ — عبارات عامة خاطئة.

٣ — عبارات مكررة مملة.

٤ — التهتهة (عدم الطلاقة).

٥ — أفعال مبنية للمجهول كثيرة (يُقَال — رُوي — كُتِب — فُعل )

٦ — سوء التعبير والدلالة.

٧ — لازمة لفظية

خامساً — صمتك:

ماذا يدور في نفسك من أفكار حول موقفك الخطابي هذا؟

١ — لست مستعداً.

٢ — أبدو مرتبكاً أحمقاً.

٣ — أشعر بالغبثيان.

٤ — لن أفعلها مرة أخرى.

٥ — يا ويلى.

٦ — الكل يعلم أكثر مني.



## الإثناء ينضح بما فيه:

هذه الأفكار ليست أفكار مستمعيك ومشاهديك إنها أفكارك أنت التي ولدها خوفك الشديد، فبدأت تظهر وكأنها حجمك الحقيقي.

ابدأ الآن في مراجعة الأسئلة الخمسة السابقة وتأكد أن الإجابة الوحيدة المهمة هي إجابة السؤال الأول الذي أجاب عنه جمهورك، أستخدم الحلول التالية للخروج من هذا المأزق والرجوع إلى حجمك الحقيقي:

أولاً: استبدل الحركات السلبية بأخرى إيجابية.

ثانياً: بالتدريب على الاسترخاء وتجاهل الموقف يمكن تفادي كثير من أعراض أجهزتك الداخلية.

ثالثاً: اسأل نفسك عن أجمل ما في ملامحك واستبدله في تفكيرك بما رسمته في خيالك عن نفسك.

رابعاً: سجل واستمع إلى نفسك، ثم حاول تغيير ما تظن في أسلوبك من عبارات وكلمات غير جيدة.

خامساً: ولماذا لا تستبدل ما يدور في نفسك من أفكار سلبية بهذه العبارات الإيجابية؟





١- لدي الكثير لكي أقوله.

٢- هذه خطبة هامة تناسب المستمعين.

٣- ارتديت ما يناسب الموقف.

٤- نمت جيداً فأبدو يقظاً نشيطاً.

والآن بعد استبدال الكثير من الحركات السلبية بأخرى إيجابية

وبعد التدريب على الاسترخاء فزالت كثير من مظاهر

توترك، وبعد أن تذكرت أفضل ما فيك واستبدلته

بكثير مما في خيالك حول نفسك، وبعد أن

استبدلت هواجسك السلبية بأخرى

إيجابية هل ستلتفت لخفقان قلبك؟



## المظهر الثالث : صراع الأفكار

والفقرة الأخيرة في التدريب السابق ستمتد معنا هنا، حيث إنها مهمة جداً، فلو اجتمع كل أعدائك لمهاجمتك ما استطاعوا أن يهاجموك بمثل ما تهاجم به — أنت — نفسك!!

والعلاج! استعمل أفكاراً إيجابية تساعدك على النجاح، وبها ستهزم الأفكار السلبية في صراع الأفكار:

ويمكن عمل مثل هذا الجدول:

## أفكار إيجابية مشجعة

## أفكار سلبية خاسرة

أولاً — وأنت تحضر الخطبة:

- |  |   |
|--|---|
| ١ — عندي كمية معلومات لا علاقة لها ببعضها.         | ١ — إذا بدأت من جديد في تجميع المعلومات وترتيبها فسوف أجد بينها علاقة بالتأكيد. |
| ٢ — أحْتَاج إجابة لكل الأسئلة الممكنة وهذا مستحيل. | ٢ — أنا مستعد جيداً وسأعطيهم ما عندي من إجابات على أسئلتهم.                     |
| ٣ — خطبتي لا بد أن تكون ممتازة وكاملة.             | ٣ — الكمال لله وحده وأفضل الخطب من الممكن تحسينها.                              |

- ٤- إذا لم أستطع أن أقنع الجميع بوجهة نظري فهذا معناه فشل خطبتي.
- ٤- لكل رأي ومعتقداته ومن المستحيل أن أغير وجهة نظر شخص بمجرد سماعه لخطبتي، سأعرض وجهة نظري بهدوء.

### ثانياً - اقتراب يوم الخطبة.

- ١- أي خطأ ولو كان صغيراً سيفسد خطبتي.
- ١- الكل يخطئ فخطأ واحد لن يفسد خطبة كاملة.
- ٢- لو نسيت سائهم وأفقد احترامهم.
- ٢- طبيعة البشر أن ينسوا فالنسيان خطأ بشري وليس مصيبة كبيرة.

### ثالثاً - وأنت تتمرّن على الخطبة.

- ١- ماذا لو ملّ المستمعون من خطبتي واستسلموا للنوم.
- ١- اهتمام البعض قد يكون أقل من البعض الآخر، سأفعل ما بوسعي وربما النائم من التعب وليس من الخطبة.
- ٢- خطبتي ليست دسمة بما يكفي.
- ٢- المستمع لا يريد في الغالب توضيحاً وشرحاً، وسأدخل في التفاصيل لو احتاج الأمر.
- ٣- لن أنجح أبداً في التحكم في مذكراتي وأوراقتي.
- ٣- أتدرب وأكرر وأضع مفتاحاً لأوراقتي.

رابعاً - وأنت تنكلم إلى الجمهور:

١- ماذا سأقول بعد ذلك؟ أين أنا؟  
الحقوني!  
١- افكر فقط في الآن، وأعط نفسك  
راحة لبضع ثوان، وانظر إلى مذكراتك.

٢- أنا جاهز ومستعد، أعرض فكرة  
تلو الأخرى وسينتهي الارتباك.  
٢- أنا عصبي.

٣- إنهم لا يستحيون، إنهم لا  
يحبونني.  
٣- لكل أسلوبه في الاستماع، ولن  
أحصل على حب كل مستمع  
فالأذواق تختلف.

٤- لماذا يغادر هذا الشخص القاعة؟  
لا بد أنني أصبته بالملل.  
٤- لا بد أن عنده ميعاد آخر على  
العموم حظّه سيئ فستفوته خطبة  
جيدة.

خامساً - بعد الخطبة

١- الناس لم يصفقوا كثيراً!!  
بالتأكيد لم أعجبهم.  
١- التصفيق ليس مقياساً وقد يصفق  
أحدهم أعلى من الآخر رغم أنني  
أعجبت الآخر أكثر.

٢- ربما يكرهونني للأخبار السيئة  
التي أوضحتها لهم وربما يلوموني  
عليها.  
٢- قد يكون هذا صحيحاً ولكنهم  
أناس ناضجون وسيفهمون دوري.



٣- لقد توقعت أن أؤدي أفضل من ٣- فعلت كل ما بوسعي في هذه  
الظروف أحمد الله فهناك ما هو أسوأ من هذا.  
ذلك.

٤- لقد أرهقت الخطبة أعصابي بلا ٤- كل خيرة تزيد من قدراتي  
داعٍ ولم تكن تستحق كل هذا وستكون الخطبة القادمة أسهل إن شاء  
الله. التعب.

٥- كنت سأؤدي أفضل إذا لم يكن ٥- ربما ولكنني بدأت أتعلم كيف  
(رئيسي/ زوجتي/ مدربي... إلخ) أتكلم تحت أي ضغط وسأكون أفضل  
ورائي يقيم كل كلمة أقولها. المرة القادمة.

٦- ما قلته في الخطبة ليس له أي ٦- الخطبة لا تكون عادة كما خطط  
علاقة بما حضرته في مذكراتي. لها، ولكن ما خططته ساعدني فيما قلته

تلك كانت الحوارات الداخلية وردودك على نفسك، ولا زالت هناك  
العديد من الحوارات التي تستطيع بها أن تواجه اضطرابك في مواقفك المختلفة.

حاول أن تصنع لنفسك قوائم حوارات داخلية وصنفها لمجموعات وسجلها  
على كروت، اقرأ كل مجموعة وتذكرها جيداً حتى يسهل عليك استدعاؤها  
بيسر ونعومة عند إلقاء الخطبة، ودون أن تشتت تركيزك استخدم كل مجموعة  
في وقتها ومناسبتها. لا تجعل الحوارات الداخلية تتحول لأفكار سطحية، لا تمثل  
ولكن كن كالممثل الجيد اجعل لكل فكرة تأثيراً عاطفياً عميقاً على نفسك  
كأنك تسمعها أول مرة رغم إعادتك لها مرات ومرات.

## المظهر الرابع : باطن الإنم

وهذا الحديث ليس بالحروف إنه دقات قلب لا يعلم معاني شفرتها إلا هؤلاء الذين "اجتمعوا على طاعته وتوحدوا على دعوته وتعاهدوا على نصره شريعته" الذين نذكرهم عند إقبال ليله وإدبار نهاره وأصوات دعائه، سبحانه ليغفر لنا.

نقول: إن الخوف شئ تولد في القلب وقد تظهره تلك الدقات المرتفعة  
الممثلة في العبارات التالية

- ١- عدم الشعور بثقل التبعة.
- ٢- قلة الزاد الروحي.
- ٣- قلة اليقين بالله وتوفيقه.
- ٤- وباطن الإثم.

وإن كان هذا الشعور هو أول طريق النجاح بداية لكن تعال ليحدثك قلبي حديثاً، وحديث قلبي متدفق لا تحده فقرات وأرقام فاسمعه مني:

أولاً — اعلم أن الأمر قد أعد لك فتقدم:

يقول السنوي: استحباب المنبر للخطبة فإن تعذر فليكن الخطيب على موضع عال ليبلغ صوته جميعهم ولينفرد فيكون أوقع في النفوس<sup>(١)</sup>

(١) شرح مسلم ج ٢، الإمام النووي.



## فهذا منبر وضع لك، والغرض منه تفردك وتفردك

وسميت الجمعة ذكراً، فتأخذ ثوابه وتلتزم بشروطه، وها هي الملائكة حاضرة تستمع إليك .

"عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ مَنْ اغْتَسَلَ يَوْمَ الْجُمُعَةِ غُسْلَ الْجَنَابَةِ ثُمَّ رَاحَ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ بَدَنَةً وَمَنْ رَاحَ فِي السَّاعَةِ الثَّانِيَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ بَقَرَةً وَمَنْ رَاحَ فِي السَّاعَةِ الثَّلَاثَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ كَبِشًا أَفْرَنْ وَمَنْ رَاحَ فِي السَّاعَةِ الرَّابِعَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ دَجَاجَةً وَمَنْ رَاحَ فِي السَّاعَةِ الْخَامِسَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ بَيْضَةً فَإِذَا خَرَجَ الْإِمَامُ حَضَرَتِ الْمَلَائِكَةُ يَسْتَمِعُونَ الذِّكْرَ" (١)

ما رأيك في اجتماع مثل هذا؟ الناس تهرول تتسابق إليه وتستقبلهم الملائكة في الطرقات كل منهم جاء ليستمع إليك.

القلوب متوجهة إليك بل والجوارح وأنت هناك تستعد بخطبتك وتعدها وتبذل جهداً في إخراجها فإن مستمعك -أيضاً- يستعد للحضور، وهو يستشعر الثواب في استعداده هذا.

وإليك طائفة من الوصايا النبوية للخطيب والمستمع في الاستعداد للخطبة:

"عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ إِذَا قُلْتَ لَصَاحِبِكَ أَنْصِتْ يَوْمَ الْجُمُعَةِ وَالْإِمَامُ يَخْطُبُ فَقَدْ لَعِنْتَ قَالَ أَبُو الزُّنَادِ هِيَ لَعْنَةُ أَبِي هُرَيْرَةَ وَإِنَّمَا هُوَ فَقَدْ لَعِنَتْ" (٢)

(١) رواه مسلم ج (٨٥٠).  
 (٢) رواه مسلم ج (٨٥١). معناه تكلمت بما لا ينبغي.

يقول الإمام النووي: "ففي الحديث النهي عن جميع الكلام" (١)

فالأمر معد لك، فتقدم.

والقلوب مستعدة، لا ينقصها إلا إجادتك وانفعالك بما تقول.

ثانيًا — خطباء اللجنة والزاد الروحي

أيها الداعية الحبيب، استحضر معي تلك المعاني وأنت في طريقك لعلاج

الخوف:

١- ما أثقل المهمات، وما أعظم التبعات.

٢- وحشة الطريق، وقلة السائرين.

٣- إن كان الجذع قد أن لفراق الحبيب (٢) فإن المنابر تنن ممن يرتقيها فيهذي ولا يجيد، وتشتاق لأمثالك.

٤- ما أشد رغبتك في الدعوة إلى الله "قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: "فَوَاللَّهِ لَأَنْ يَهْدِيَ اللَّهُ بِكَ رَجُلًا خَيْرٌ لَكَ مِنْ أَنْ يَكُونَ لَكَ حُمْرُ النَّعَمِ" (٣).

٥- إن هدفك واضح وطريقك مرسومة خطواته ومنهجك قويم فانطلق.

٦- ما أعظم قدراتك الدعوية فأستاذك الأول محمد ﷺ فلا تبخل على نفسك أن تستكمل عدتها.

(١) شرح مسلم (جزء ٢) ص ٥٠٢.

(٢) عَنْ حَبِيبِ بْنِ وَرْقَانَ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَقُومُ فِي أَرْضِ شَجْرَةٍ أَوْ قَالَ إِلَى جَذَعٍ ثُمَّ أَخَذَ مِثْرًا قَالَ فَحَنَّ الْجَذَعُ قَالَ حَبِيبٌ حَتَّى سَمِعَهُ أَهْلُ الْمَسْجِدِ حَتَّى آتَاهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَسَمِعَهُ فَسَكَنَ فَقَالَ بَعْضُهُمْ لَوْ لَمْ يَأْتِهِ لَحَنَّ أَبَدًا إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ \* رواه أحمد و البخاري .

(٣) رواه البخاري ج (٣٠٠٩)، ورواه مسلم ج (٢٤٠٦).



## "وباطن الإثم"

وأظنك تردد داخل نفسك: "لن أجد التوفيق، فأنا أعلم حجم علاقتي مع الله" إذن استمع معي:

كان بعض العلماء المشهورين له مجلس للوعظ فجلس يوماً فنظر إلى من حوله، وهم خلق كثير وما منهم إلا من قد رق قلبه أو دمعت عيناه، فقال فيما بينه وبين نفسه: كيف بك إن نجا هؤلاء وهلكت أنت؟

ثم قال في نفسه: اللهم إن قضيت عليّ غداً بالعذاب فلا تُعلم هؤلاء بعذابي صيانة لكرمك لا لأجلي. لتلا يقال: عذب من كان في الدنيا يدل عليه.

إلهي قد قيل لنبيك ﷺ: اقتل ابن أبي المنافق فقال: "لتلا يتحدث الناس أن محمداً يقتل أصحابه" فامتنع ﷺ من عقابه لما كان في الظاهر ينسب إليه (أنه من أصحابه). وأنا على كل حال إليك سبحانه أنسب فأنا عبدك.

يا رب... زور رجل شفاعة إلى بعض الملوك على لسان وزيره فعلم الوزير بالأمر فسعى عند الملك حتى قضيت تلك الشفاعة ثم قال للمزور: ما كنا نخيب من علق أمله بنا ورجا النفع من جهتنا.

إلهي فأنت أكرم الأكرمين وأرحم الراحمين، فلا تخيب من علق أمله ورجاءه بك، وانتسب إليك ودعا عبادك إلى بابك، وإن كان متطفلاً على كرمك ولم يكن أهلاً للسمسرة بينك وبين عبادك، ولكنه طمع في سعة جودك وكرمك، فأنت أهل الجود والكرم.<sup>(١)</sup>

فشانكم صفح عن الذنب

إن كنت لا أصلح للقرب

(١) لطائف المعارف، لابن رجب.

وأقول لك يا أخي الداعية إلى الله:

- متى طلب منك أن تكون معصوماً؟
- وهل ترك الاستغفار والعمل الصالح لك معصية؟
- ثم أين شرك مع الله؟<sup>(١)</sup>
- وأخيراً، فلتكن أول المستمعين وأول المستجيبين وأول التائبين وأظن كتاب مثل (الجواب الكافي لمن سأل عن الدواء الشافي) لابن القيم سيكون خير معين لك لحصار المعاصي منيع كل خوف.

## والآن:



بعد أن صعدت قمة هرم القلق  
وتعرفت على حجمك  
وفزت في صراع الأفكار  
وعلمت خصوصياتك  
هل توقف فيض الأدرينالين؟  
هل عادت إليك الثقة بالنفس؟

## واسأل نفسك:

هل تم حصار الخوف يا حكام؟

(١) انظر: لطائف المعارف، لابن رجب.

## استراحة قصيرة



معدات الحصار:

أولاً- هرم القلق، أو ترمومتر الخوف الذي أزال عنك حساسية المفاجأة وحول الموقف إلى الأقل صعوبة.  
ثانياً-

ك	م	ج	ح
كلامك متلثم	مخيلتك كثيفة	جسدك والأدرينالين	حركاتك عجيبة

لقد تحولت كل هذه العواطف السلبية إلى إيجابية.



ثالثاً - صراع الأفكار:

لقد علمك إدارة هذا الصراع القاعدة الهامة الآتية:

أن تغذي نفسك بمعلومات إيجابية هو أفضل طريقة للسيطرة على اضطراباتك عند الكلام أو الصمت.



رابعاً - باطن الإثم.

لأنها لغة لن يفهمها إلا الدعاء فقط فندعوك لأن تتعامل بجدية مع باطن الإثم

وأعود فأذكرك:

سرعة نجاحك تتوقف على عمق رغبتك في النجاح



# الباب الثاني أنت متفهم .. ولعن !!

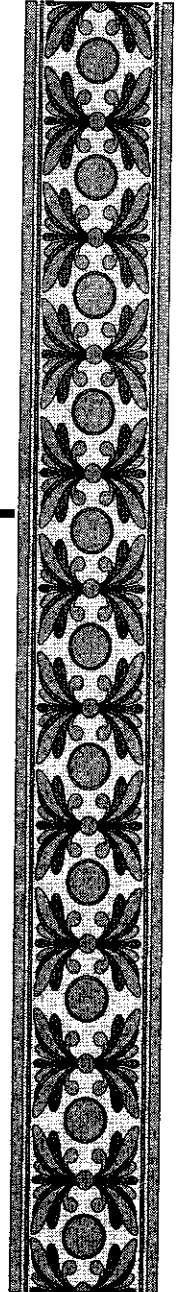
- طالع

- انتقي

- رتب

- احفظ

(كن مثل النحلة تأكل طيبا .. وتخرج طيبا)

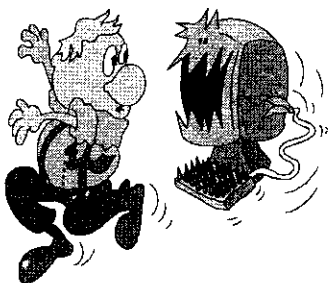




## فاقد الشيء لا يعطيه

هل تستطيع أن تجمع بعض المعلومات حول موضوع "الخشوع في الصلاة" أو حول "التوبة النصوح" هل تستطيع أن تلقى كلمة في الشباب حول "أهمية الوقت" أو "اتخاذ القرار" أو "الإبداع"؟

أراك تشعر أن حجم معرفتك لا يكاد يذكر أمام ذلك الكم الهائل من المعلومات التي تتدفق في عصر المعلومات



هل تعلم أن أهم ما يميز الحاسب الآلي هو سرعة استرجاع المعلومات؟ وأن سبب هذه الخدمة الجيدة الذي يقدمها؛ هو حسن تنظيم وتنسيق هذه المعلومات في برامجها؟

يقول الشيخ يوسف القرضاوي:

(من لم يكن عنده علم ولا ثقافة كيف يعطي غيره؟ وفاقد الشيء لا يعطيه ومن لا يملك النصاب لا يزكي)<sup>(١)</sup>

## الثقافة الإسلامية:

والتركيز على الثقافة الإسلامية ينبع من مقارنتها بالثقافات الأخرى حيث لا يعرف الخير إلا من عرف عكسه، وكل ثقافة لها خصائصها المميزة النابعة من المنهج التربوي الذي قامت عليه. والنهج التي تركز عليه الثقافة الإسلامية هو الإيمان بالله واليوم الآخر، ومرجعية كل ما جاء عن الله.

وهناك خلاف واسع في تقدير الخير والشر بين الكافر الذي يقول الله عنه  
**﴿وَقَالُوا مَا هِيَ إِلَّا حَيَاتُنَا الدُّنْيَا نَمُوتُ وَنَحْيَا وَمَا يُهْلِكُنَا إِلَّا الدَّهْرُ وَمَا لَهُمْ  
 بِذَلِكَ مِنْ عِلْمٍ إِنْ هُمْ إِلَّا يَظُنُّونَ﴾** (الجنانية: ٢٤)

وبين المؤمن الذي يراقب في أعماله ثوابه - سبحانه - وعقابه في الدار  
 الآخرة. فبينما يرى الأول أن حرمان النفس ما تشتت به - كل ما تشتت به -  
 ضرب من حماقة ليس له ما يرره، يرى المؤمنون أن الإدمان على الشهوات  
 هو عين حماقة وقصر النظر.

والمستدين يرى التفریط في العرض والعفاف شراً، بينما يراه غيره حماقة  
 ورجعية وانغلاق، والمتدين يرى ضبط النفس فضيلة، بينما يراه المتفلسف شراً  
 يسبب الكبت الذي يورث في زعمه أمراض النفس.

والمسلم يرى اللص أو القاتل مجرمًا تجب عقوبته والاقتصاص منه، والمتفرنج  
 الذي يعقل بأذنيه ويقلد تقليد القروذ يراه مريضاً خليقاً بالعطف والعلاج النفسي.

والمستدين يرى صورة المرأة العارية قبيحة؛ لأنه يرى معها نفس عارضها  
 وذنس شهوته التي تخالط طبيعته، وقد يراها غير المتدين جميلة؛ لأنه لا يرى إلا  
 مفاتها ولأنها تخاطب شهواته وحواسه وحدها، ولا تخاطب ضميره وخلقه<sup>(١)</sup>

هذه خصائص النظرة الإسلامية القائمة على الإيمان والنظرة الأخرى  
 القائمة على غير ذلك: إنها النظافة والطهارة، ومنهما انبثق الزاد التقافي الذي  
 نريد أن يبدأ أي متحدث جماهيري بالتزود به.



فماذا تحتاج لتبدأ أولى خطواتك على طريق الثقافة؟

١- أن تطالع. ٢- أن تنسقي.

٣- أن ترتب. ٤- أن تحفظ.

أولاً: ماذا تطالع؟

بجانب قراءتك ومطالعتك المعتادة

أنت تحتاج إلى قراءة [كتب عن الكتب]

فمعرفتك لمصادر المعلومات وكيفية الحصول على المعلومات المطلوبة منها باب واسع لزيادة ثقافتك.



الكتاب المفتوح :

أذكر أنه ونحن في السنة النهائية في كلية

الصيدلة كان لدينا امتحان مسلي جداً؛ وعندما علمنا به كان موضع مداعبات كثير من الزملاء، وكان اسم الامتحان "الكتاب المفتوح" (Open book)، ولما دخلنا الامتحان عرفنا أن الأمر جد، فليس الموضوع وجود الكتاب مفتوحاً أمامك، وليس الامتحان هو كتابة المعلومة الصحيحة، ولكن الأمر متعلقاً بكيفية استخراج تلك المعلومات من الكتب.

ومن أمثلة تلك الكتب التي تتحدث عن الكتب في مجال الثقافة الإسلامية

الواسع:

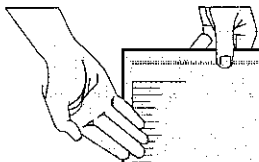
١- ثقافة الداعية، للدكتور / يوسف القرضاوي

٢- جند الله ثقافة، للشيخ / سعيد حوي<sup>(١)</sup>

وهناك كتب كثيرة تحت عناوين كتب علمتني أو مكتبتني، تعطيك ملخصات جيدة عن كثير من الكتب الكبيرة.

افتح الآن كتاب مثل "ثقافة الداعية" مثلاً وتعرف على فهرسه واختر موضوعاً من موضوعاته لترى مدى الفائدة التي ستألفها من مثل هذا الكتاب.

ستجد أن أهم مميزات هذه المجموعة من الكتب:



١- أنها تحدد لك بعض الموضوعات الهامة.

٢- تحدد لك كتباً حول هذه الموضوعات.

٣- تبين لك منهجاً تسيّر عليه عند إعداد موضوعك.

هكذا في المجال الديني ولكن لا بد أن يكون للخطيب ثقافة عامة تتوفر في كتب الموسوعات الصغيرة أو سلاسل الأعلام وغيرها.

(١) ومن أمثلة هذه الكتب أيضاً: ١- أصول التخريج ومعرفة الأسانيد، محمود الطحان  
٢- مقدمة في التفسير الموضوعي للقرآن، د. عبد الستار فتح الله  
٣- الكتب الصحاح الستة، أبو شهبه  
٤- مكنية الأسرة المسلمة

## ثانياً: ماذا تنتقي؟

إن النحلة تمتص مليوناً من الزهور من أجل أن تعطينا مائة جرام من العسل!

ثم هي تختار هذه المليون من بين أطيب الزهور، فلا تقع إلا على الطيب من الزهر، الزكي منه، ولا تمتص أبداً زهراً ساماً، ولا كريهاً!

"قال رسول الله ﷺ "وَالَّذِي نَفْسُ مُحَمَّدٍ بِيَدِهِ إِنَّ مَثَلَ الْمُؤْمِنِ لَكَمَثَلِ النَّحْلَةِ أَكَلَتْ طَيِّبًا وَوَضَعَتْ طَيِّبًا" (١)

وتعظم مسئولية المتحدث في الجماهير حيث أنه يجب أن يتمثل هذا الدور، ليسرح في بطون الكتب، ومشاهد الطبيعة، يقرأ، ويفكر، في صحة إحساس صادق بما يقرأ ويسمع، ليخرج للناس شراباً طهوراً، ﴿فِيهِ شِفَاءٌ لِلنَّاسِ﴾ (النحل: ٦٩) (٢)

وحتى تجيد الانتقاء لا تترك تلك الدرر التي تلقاها متناثرة في طيات الكتب أو في الدوريات مثل الجرائد اليومية والمجلات، بل اجمعها واقتنيها، واجعل لها عنواناً.

### ١- انتق من القرآن المحكم القطعي الدلالة.

وكم من خاطرة مرت عليك أو قالها غيرك ولكنها عندما لم تسجل فقدت!!

(١) رواه أحمد : ح (٨٦٣٣)

(٢) الخطابة في موكب الدعوة

وكم من مرة قرأت آيات فوجدت لها وقع آخر غير المرات السابقة، وأظن أن عمر بن الخطاب — رضي الله عنه — كان قد سمع «وَالطُّورِ (١) وَكِتَابِ مَسْطُورٍ (٢) فِي رَقٍّ مَنشُورٍ (٣) وَالْبَيْتِ الْمَعْمُورِ (٤) وَالسَّقْفِ الْمَرْفُوعِ (٥) وَالْبَحْرِ الْمَسْجُورِ (٦) إِنَّ عَذَابَ رَبِّكَ لَوَاقِعٌ (٧) مَا لَهُ مِنْ دَافِعٍ» (الطور: ١-٨).

سمعتها مرات عديدة فلماذا غشى عليه تلك المرة بالذات؟ وستمر عليك آيات تشعر فيها شعور عمر تلك المرة فلتسجلها وتسجل انطباعتك ناحيتها أيضاً تلك المرة، وتضع لها عنواناً مناسباً.

إن للمتحدث في الجماهير مع القرآن لشأن، فلا بد لكي يكون مؤثراً أن يحسن صحبة القرآن، ويكون شعاره:

## القرآن: تديره راعمه

و عليه أن يستنبط من القرآن القواعد التي تدير الحياة.. فالقرآن منهج الحياة الطيبة دستور المجتمع الصالح.

ينادي مالك بين دينار خطباء الأمة يقول:

"ما زرع القرآن في قلوبكم يا أهل القرآن؟"

إن القرآن ربيع المؤمن كما أن الغيث ربيع الأرض، وإذا كان الغيث يتزل من السماء مدراراً، ليخرج جنات وحب الحصيد، فإن القرآن له نفس الأثر في دنيا الروح.

وبالتالي فإن المتحدث المدعم بالقرآن يقع كلامه في مواقع الإنبات عند المستمعين، فيشيع في أرجائها النماء والازدهار.

ولن يصل هذا المتحدث إلى هذا المستوى مجرد أنه حفظ القرآن أو زين خطبته ببعض آياته، فإن القرآن الكريم لا يعطي سره لهؤلاء الذين يحفظون ولا يفهمون، وإذا فهموا لا يستنبطون، وإذا فعلوا كل ذلك فإنهم لا يجدون الإرادة الحاملة على التنفيذ العملي لأوامره.

وإنما يعطي القرآن ثماره لهؤلاء الذين عاشوه في حياتهم؛ فربطوها بالفلك القرآني، فانعكست آثار الصحة المباركة على أنفسهم خلقاً عظيماً يشع في كل اتجاه. <sup>(١)</sup>

يحكي شاعر الإسلام الهندي محمد إقبال يقول:

كنت أقرأ القرآن في مستهل حياتي، ويدخل على أبي فيسألني: ماذا تفعل يا محمد؟

فأجيب: أقرأ القرآن يا أبي!

وعلى مدى ثلاث سنوات يتكرر السؤال من أبي ويسمع نفس الجواب.  
فقلت له ذات يوم:

يا أبي تسألني نفس السؤال وتسمع نفس الجواب! ثم لا تزال تسألني فماذا تريد؟

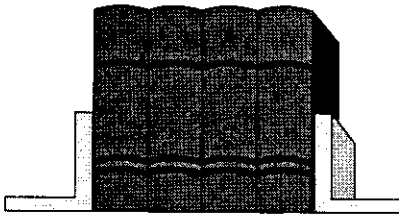
قال: يا محمد، اقرأ القرآن كأنما أنزل عليك!!<sup>(١)</sup>

وللقرآن الكريم بركة تنعكس على حافظه علماً وبصراً بشئون الحياة، وإن جمال أسلوبه وبلاغة تركيبه لتترك آثارها حتماً على لسانه.

وإنك لتصادف مجموعة من الفلاحين في القرية يتحدثون فلا يصعب عليك اكتشاف حافظ القرآن منهم، بما يتميز به من طلاقة التعبير وطلاوته.

"وقد تساءل الدكتور زكي مبارك في بعض مقالاته في مجلة الرسالة عن السر في بلاغة أسلوب مكرم عبيد! وركاكة مقالات سلامة موسى؟

فوشح له أن السر يكمن في حفظ مكرم عبيد آيات من القرآن الكريم، كان لها أثر في ارتفاعه إلى هذا المستوى من البلاغة وعداوة الثاني لروائع القرآن"<sup>(٢)</sup>



## ٢- انتق من السنة "الصحيح"

ولا تنس ذكر مصدره، ودرجة

صحته، والعجيب في معناه ومناه.

إن الارتباط بمواطن الأسوة في حياة النبي ﷺ وأفعاله، يجعل المتحدث دائم الاستشهاد بأقواله ﷺ ودائم الالتزام بأفعاله، ولا بد للمتحدث في الجماهير أن يستعرض حياته ﷺ ويجليها للناس بما يكشف عن مواطن العظمة فيها.

(١) روايع إقبال، أبو الحسن الندوي.

(٢) نظرات قرآنية: د. محمد رجب بيومي.

يقول الدكتور محمود عمارة:

" كنت أستمع إلى بعض الأخوة من فوق المنبر فأحس برجال لا ينقصهم الإخلاص، ولا يفوقهم الإحاطة بكل شاردة وورادة تتصل بموضوع الخطبة. إلا أنسي في نفس الوقت أتحمس ملامح الناس، فلا أرى أثراً يذكر على قسامات وجوههم وفي نظرات عيونهم لهذه الخطبة.

وأروح أبحث عن سر هذه الظاهرة! ويهديني بحثي إلى أن الخطيب يسرد الأحاديث النبويه سرداً، ولا يغوص بالتالي في الأعماق الحافلة بكنوز المعاني والصور"<sup>(١)</sup>

إن كتاباً مثل جامع العلوم والحكم في شرح خمسين حديثاً من أحاديث النبي ﷺ، مختلف تماماً عن أي كتاب آخر يجمع أحاديث النبي ﷺ؛ لقد تعامل ابن رجب في هذا الكتاب مع حديث النبي ﷺ كلمة كلمة، وفقرة فقرة ليجعل منه عناوين لبحوث عظيمة ومفيدة.

### أي الغادين أنت؟!

لقد أجاد "الشيخ على القرني" عندما ألقى درساً جميلاً لمدة ساعة، يدور كله حول حديث رسول الله ﷺ: "كُلُّ النَّاسِ يَعْذُو فَبَائِعِ نَفْسَهُ فَمُعْتَقُهَا أَوْ مُؤَبِّقُهَا"<sup>(٢)</sup>

فقد أخذ يستعرض القيم واحدة فواحدة: التوحيد، والصبر، وبر الوالدين،

(١) الخطابة في موكب الدعوة.

(٢) رواد الترمذي، ح (٣٥١٧)

والصلاة، والصدقة، وآداب اللسان، وغيرها، يقف عند كل قيمة فيبين سمات من يعتق نفسه مع هذه الصفة، ومن يوبقها، ثم يسأل في النهاية سؤالاً يكرره بعد كل موضوع فيصبح كأنه القافية الشعرية لقصيدة جميلة، عندما ينطلق عند ذروة التأثير فيقول: فأبي الغادين أنت؟<sup>(١)</sup>

### آفة الخطباء

ومن أكبر آفات المتكلمين في الناس عند الاستشهاد بالقصص والأحاديث النبوية، عدم ضبط درجة الحديث. هل هو صحيح أو ضعيف؟ أم موضوع مختلف لم يرد في أي كتاب سنة معتمد؟ وكثيراً ما نجد على البيوت والمساجد، وعلى المكاتب في المصالح الحكومية، وغيرها، أوراق فيها: "قال رسول الله ﷺ" ثم كلام لا يستقيم مع كلام النبوة إذا قيس به!؟

يقول ابن خلدون في مقدمته عن سبب شيوع القصص غير الثابت وانتشارها أن:

"التحقيق قليل، وطرق التنقيح في الغالب قليل، والوهم نسب للأخبار وخليل، والتقليد عريق في الآدميين وسليل"

### رؤيَ وزعموا!!

ويحاول البعض أن يخرج من هذا المأذق بأن يقول: رؤيَ أو زعموا.. وتعالوا نسأل النبي ﷺ عن رأيه في "زعموا" قال أبو مسعود لأبي عبد الله أو

(١) عن شريط مسجل بعنوان "أبي الغادين أنت؟" للشيخ علي القرني



قال أبو عبد الله لأبي مسعود ما سمعت رسول الله ﷺ يقول في زعموا؟  
 قال سمعت رسول الله ﷺ يقول: بئس مطية الرجل زعموا (١)

فلا بد أن تتأكد عند روايه حديث منسوب إلى رسول الله ﷺ من درجة صحته، أو على الأقل تبين الكتاب الذي ذكر هذا الحديث، ومن أهم المؤهلات التي لا بد أن يتحلى بها المتحدث في الناس وخاصة ذلك الذي يستخدم حديث رسول الله ﷺ كشاهد في خطبته، أن يحصل على دراسة ولو مختصرة في علم مصطلح الحديث، ويكفي في ذلك كحد أدنى قراءة مذكرة صغيرة كتبت حديثاً حول هذا الموضوع، بجانب قراءة كتاب حول "السنة الأصل الثاني من أصول التشريع" مثل كتاب "السنة ومكانتها في الإسلام" للشيخ مصطفى السباعي" أو كتاب "كيف تتعامل مع السنة للشيخ يوسف القرضاوي".



ومن أطرف ما ورد في ذلك أنه "ذكر أحد الخطباء قصة طويلة أقام عليها حديثه كله، ثم أراد أن يسندها ويفصح عن مرجعها! فختتم كلامه عليها بقوله: أخرجها الإمام ابن الجوزي في الموضوعات!!!"

٣- ومن كلام السلف الصالح نختار ما صح عقيدة، وتنزهه عن الخلاف، وبدت حكمته، وصحت نسبه.

٤- ومن كلام علماء العصر نختار ما شخض المرض، وحدد العلاج، وتدفت مشاعره

(١) أبو عبد الله هذا هو حذيفة، رواه أبو داود (٤٩٧٢)

## ٥- ومن الشعر لحكمة

وليس أدل على أهمية الشعر في نصر العقائد وترويجها، إلا بيان دوره في إسعاف أهل البدع وترويجها لدى العوام، وذلك مضادة لمساعي ابن تيمية وتلامذته عندما انبروا لتفنيدها ودمغها بحجج السنة الغراء.

"ولا ريب أن منطق ابن تيمية القوي أثر أثره، ولكن جفاف المنطق لا يقوى على مقاومة نضرة الشعر وفتنته" كما يقول شاعر الإسلام محمد إقبال<sup>(١)</sup> وهو كما قال، فإن الذي قلل من سريان كلام ابن تيمية في أوساط العامة، هو ما كان عليه أئمة الضلال الداعين إلى البدع من روعة البيان، ورقة الشعر، وتمكهم فيه، حتى سحروا قلوب الناس بشعرهم من حيث لا يشعرون، ولم يتهيأ لابن تيمية شاعر مبدع يسانده.

### كتيبة الشعراء

ولقد كان لرسول الله ﷺ ثلاثة رجال يشكلون كتيبة الشعراء عنده هم عبدالله بن رواحة، وكعب بن مالك، وحسان بن ثابت - رضي الله عنهم - وكان ﷺ يأمرهم فيقول: **اهْجُوا قُرَيْشًا فَإِنَّهُ أَشَدُّ عَلَيْهَا مِنْ رَشْقِ النَّبْلِ** <sup>(٢)</sup>

ولقد احتكر لواء الشعر في عصرنا هذا الكثيرون من الذين قال فيهم الله تعالى: **«وَالشُّعْرَاءُ يَتَّبِعُهُمُ الْغَاوُونَ»** (٢٢٤) **أَلَمْ تَرَ أَنَّهُمْ فِي كُلِّ وَادٍ يَهِيمُونَ**

(الشعراء: ٢٢٥، ٢٢٤)

فلا بد للمتحدث من الاختيار الجيد من وضع كل بيت في موضعه.

(١) كتاب محمد إقبال، لعبد الوهاب عزام: ص ٥٢

(٢) رواه مسلم، ح (٢٤٩٠)

"إن كثيراً من الأبيات الشعرية ذات المضمون الجاد يحتكرها مغنون ومغنيات، ولها في القلوب رنين، فلماذا لا نستغل هذه الأبيات التي يحفظها الناس غناءً، ونحن نوجه إليهم حديث الجماهير.

فالأبيات ملك للغة وليست ملكاً للفسق يتملك بها الغرائز!<sup>(١)</sup>  
 ما رأيك في هذه الأبيات:

إذا الإيمان ضاع فلا أمان      ولا دنيا لمن لم يُحْيِ دينَ  
 ومن رضى الحياة بغير دين      فقد جعل الفناء لها قرينَ

أليس هذا شعر محمد إقبال فهل يقلل من شأنه غناء مغنية له!؟

أو لم تضرب لشوقي حين يقول:

وُلد المهدي فالكائنات ضياءُ      وفم الزمان تبسماً وثناءُ  
 والروح والملائكة حوله      للدين والدنيا به بشراءُ  
 والعرس يزهو والحظيرة تزدهى      والمنتهى والسدرة العصماء

ألم يشهد عزمنا قول إبراهيم ناجي:

شباب إذا نامت عيون فإننا      بكرنا بكور الطير نستقبل الفجرا  
 شباب نزلنا حومة المجد كلنا      ومن يغتدي للنصر ينتزع النصرا

وكلها قصائد مُعَنَّاه يحفظها الناس ويعرف ملامحها فلماذا لا نخرجها من

الملهى لننظهرها على المنابر؟

(١) الخطابة في موكب الدعوة





## اللافتات والشيخ أحمد القطان

وقد اشتهر شاعر شاب اسمه أحمد مطر بشعره السياسي، وإن كنا نأخذ عليه خروج أسلوبه كثيراً عن اللفظ السليم إلى الفحش أحياناً، إلا أنه له باقات جميلة، يصدق عليها عنوانه الذي أطلقه على دواوينه "لافتات"، وقد استطاع الشيخ أحمد القطان أن يختار من تلك اللافتات ويضعها على جنباات خطبه ترفرف للسامعين، بل إنه أقام ندوة شعرية لإلقاء الكثير من لافتات أحمد مطر، مما قرب الشاعر من التيار الإسلامي الذي يجب أن يستمع إلى التنظيف والقوي من الكلمات. (١)

ونجد الشاعر يكتب قصيدة رائعة، حول ذلك الاضطهاد الذي أوقعته فرنسا على فتاتين مسلمتين، لمنعهما من الدراسة بسبب أنهما يغطيان رأسيهما اتباعاً لأوامر الله فكتب تحت عنوان "الحسن أسفر بالحجاب" قصيدة طويلة مشاركاً في هذه المعركة

ويحسن أن أسجل هنا بعض لافتات أحمد مطر المضيئة يقول:

لأنني في زمن الزيف      والعيش بالمزمار والدف  
كشفت صدري دفتراً وفوقه      كتبت هذا الشعر.. بالسيف

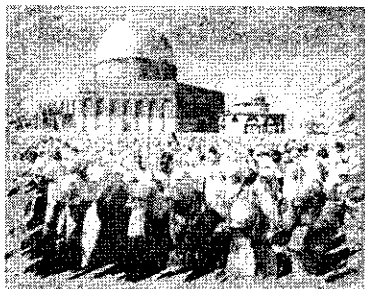
ويقول تحت عنوان " نبوءة "

اسمعوني قبل أن تفقدوني يا جماعة  
لست كذاباً.. فما كان أبي حزباً ولا أمي إذاعة

(١) يوجد شريط مسجل هذه الندوة وللشاعر ستة دواوين مطبوعة.

كل ما في الأمر أن العبد صلى مفرداً بالأمس في القدس.

ولكن الجماعة.. سيصلون جماعة!



وتحت عنوان "نكته" يقول :

صار المذيع خارج الخريطة

وصوته.. ما زال يأتي هادراً:

نستنكر الدولة اللقيطة

وتحت عنوان "عائدون"

هرم الناس وكانوا يرضعون

عندما قال المغني: عائدون

يا فلسطين، وما زال المغني يتغنى.. وملايين اللحون

في فضاء الجرح تغني.. واليتامى من يتامى يولدون

يا فلسطين وأرباب النضال المدمنون

ساءهم ما يشهدون.. فمضوا يستنكرون

ويخوضون النضالات.. على هز القناني

وعلى هز البطون، عائدون.

ولقد عاد الأسى للمرة الألف.. فلا عدنا.. ولا هم يجزنون!

ومن قصيدة "الأضحية" يقول أحمد مطر

ردوا الإنسان لأعمامي

وخذوا من أعمامي القردا

اعطوني ذاتي.. كي أفني ذاتي

ردوا لي بعض الشخصية  
 كيف تفور النار بصدري.. وأنا أشكو البردا؟  
 كيف سيومض برق الثأر بروحي  
 ما دمتم تخشون الرعدا؟  
 كيف أغني.. وأنا مشنوق أتدلى  
 من تحت حبالى الصوتية؟  
 كي أفهم معنى الحرية  
 وأموت فداء الحرية  
 أعطوني بعض الحرية

ومن قصيدة "بين يدي القدس" يقول:

يا قدس يا سيدتي.. معذرة  
 فليس لي يدان  
 وليس لي أسلحة  
 وليس لي ميدان  
 كل الذي أملكه لسان  
 والنطق يا سيدتي أسعاره باهظة  
 والموت بالمجان

" في القدس قد نطق الحجر "

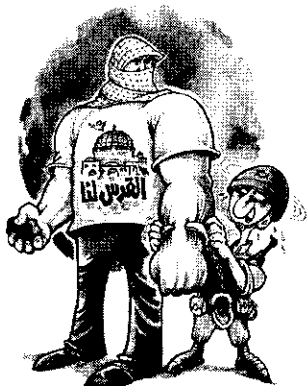
ورغم نبرة اليأس التي تملأ شعر أحمد مطر، إلا أن فيه من القوة ما يجعله  
 يلمس واقع في حياتنا، يجب - حتى تكتمل قوتنا - أن نذكره أحياناً.



## الفتية الأبايل

إلا أن هناك من يشرق على ظلام اليأس فيحيله نهار، إنهم الفتية الأبايل الذين فحروا الحجر قنابل في وجوه اليهود في فلسطين، فتفجرت ينباع الشعر في قلوب الشعراء حتى ملأت أوديتنا، وشقت في الصخر أثاراً جديدة منهم "خالد أبو العمرين"!!

هل ينقص هذا البطل أن يقول مثلي فيه: لم يكن معروف من قبل؟ هل يقلل من شأنه أن أقول: أنه ولد عملاقاً يدوي صوته كما دوى الحجر بين يدي الطفل الصغير، عندما ارتطم برأس اليهودي المدعور؟!



لقد أصبحت كلماته هي المقلاع الذي يلقي به الطفل الفلسطيني حجره فيصيب من اليهود مقتل! ومن منا لم يردد هذه الأبيات:

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر.. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر.

وأظن أني أزيد من مساحة الألوان المبهرة والأضواء الجاذبة في كتابي هذا، عندما أسجل هنا قصيدة "خالد أبو العمرين" كاملة، فقد تروق لك فقرة أو أكثر لتبرق بين ثنايا خطبك في شهر رجب، حيث الإسراء والمعراج أو في شهر رمضان، حيث ذكرى المقدسات والنصر، أو في مؤتمر جامع لناصره القدس الجريح، وهل ننسى قضية المسلمين المحورية... القدس!؟

سوف يسرك أن تستمع إلى هذه القصيدة كاملة ولذلك فهذا هي ذا بين يدك .

## في القدس قد نطق الحجر

( ١ ) شعر: خالد أبو العمرين

مُرُّوا على صحراء قلبي يورق الأمل  
تخضر تحت خطاكم الأرض وتشتعل

والخوف يرتحل

مُرُّوا فأصغركم هو البطل

مُرُّوا خطاكم تحتها الينبوع يكتمل

في موتنا نصل

والقدسُ يحميها طفلُ

والقدسُ أرضُ الأنبياء

والقدسُ حلمُ الشعراء

والقدسُ حيزُ وقمر

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

\*\*\*\*\*

( ٢ )

اضرب تحجرت القلوب وما لها إلا الحجر

اضرب فمن كفئك ينهمر المطر

في "حان يونس" في "بلاطة" .. في الوادي والحضر  
 ولّي زمان الخوف .. أثمر في مساجدنا الشرر  
 في فتية "الأنفال" و"الشورى" و"لقمان" وحفاظ "الزمر"  
 من "احمد الياسين" تنطلق الأوامر والعبر  
 في المسجد الأقصى وفي "العُمري" قد نطق الحجر.

شاهت وجوه بني النضير .. تدافعوا نحو الحفر

شاهت وجوه الانتهازين .. وعباد البشر

اضرب .. لِعَزَّةٍ وحدها بزغ القمر

اضرب لتابلس الأغابي والدرر

اضرب فلا استسلام بعد اليوم

لا .. لا مؤتمر

\*\*\*\*

هذى طريق القدس من عظمي تمر

أنا الذي دمي يسيل صاحباً كما النهر

وتسكن الرعود في جيبني الأغر

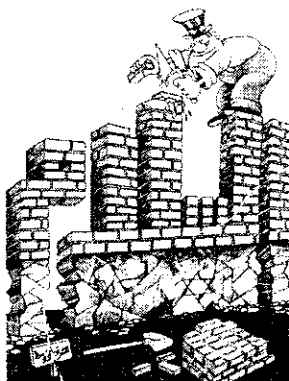
أنا الذي تكسرت ضلوعه .. فبان تحت الجلد للعرب الزهر

أنا الذي تهدمت قرينتنا .. فلاح من جهاتها الشرر

أنا الذي أحبه الحجر.

وأخوتي في البشر قذفوني وما تركوا أثر

يا أيها المرتد والسمسار والمحتال موعدكم سقر



في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

\*\*\*\*



( ٣ )

الضابط المهزوم والدجال والطبال

والجاسوس والكذاب والسمسار

في جنح المساء يتداولون فصول مذبحه تدبج في الخفاء

هجموا على أجفان زيتوني .. ليقتطفوا زهور الشهداء

جاءوا كأبرهة سواد وجوههم يلد الغباء

هذا زمان قد قضى لن تسرقوا مني اللواء

ستظل رايات الصحابة في يميني كالضياء



للقدس طعم الشهداء

والقدس أرض الأنبياء

والقدس حلم الشهداء

والقدس خبز وقمر

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

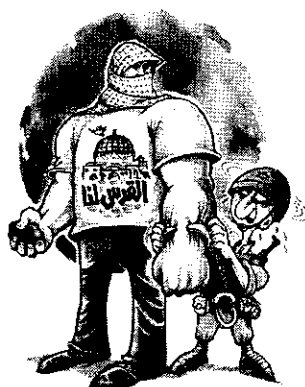
أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

\*\*\*\*

( ٤ )

لن تسرقوا دمنا ولا حلم السنابل  
 أطفالنا كبروا هدير هتافهم صوت الزلازل  
 الله اكبر في ضمير الشعب تسري فيقاتل  
 الله اكبر ينحني كل الطغاة وكل فرعون زائل  
 الله اكبر يهتف الأيتام والجوعى وهاتيك الثواكل  
 إسلامنا ملء القلوب نعود كالأسد الأوائل  
 هذى لحانا والمصاحف والفضائل  
 قد قيدوني بالسلاسل  
 وهم عيون للعدو على الحدود على السواحل  
 ومن كفى يُكْتَبُ التاريخ تبذره مشاعل  
 ولأن أحجاري تمزق ستر هاتيك القبائل  
 ولأن أحجاري تحطم رقعة الشطرنج .. تمزأ بالسلاسل  
 ولأن عظمي هشموه وشوهوا كل المفاصل



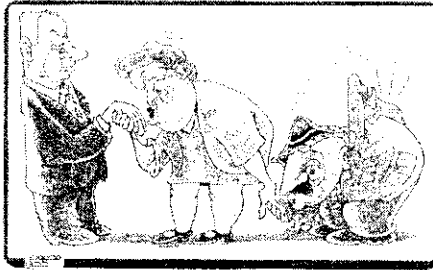
سأعيدها أسفار بابل  
 والقدس أرض الأنبياء  
 والقدس حلم الشعراء  
 والقدس خبز وقمر  
 في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر  
 أنا لا أريد سوى عمر  
 أنا لا أريد سوى عمر

\*\*\*\*

(٥)

سقطت شعارات الفراعنة الصغار  
 واسودَّ وجه العابثين من اليمين إلى اليسار  
 من لحية الشهداء يخرج أممي - .. ضوء النهار  
 لمشايخ الأرض القرار  
 والقدس بمجد وفخار  
 والقدس أرض الأنبياء  
 والقدس حلم الشعراء  
 والقدس خبزٌ وقمر  
 في القدس قد نطق الحجر



لا مؤتمر .. لا مؤتمر  
 أنا لا أريد سوى عمر  
 أنا لا أريد سوى عمر

\*\*\*\*

(٦)

يا إخوتي في القدس في يافا وفي أرض النقب  
 لا تسمعوا صوت العرب .. لا تفهموا لغة العرب !  
 ركعوا فما بقيت رُكَب  
 لا تلقموا الطعم ولو كان ذهب

وحجارة السجيل عنوان الغضب  
 أو كلما ضاءت بأفقي نجمة  
 جاءت لتطفئها جيوش أبي لُهب  
 لك يا حبيب القلب روحي والعصب  
 ورمى بك الله العظيم  
 بني قريظة والعرب  
 ورفعت رايات الجهاد  
 وما تعبت من التعب



والقدس ناراً ولُهب  
 والقدس أرض الأنبياء  
 والقدس حلم الشعراء  
 والقدس خبزُ وقرم  
 في القدس قد نطق الحجر  
 لا مؤتمر .. لا مؤتمر  
 أنا لا أريد سوى عمر  
 أنا لا أريد سوى عمر

\*\*\*

(٧)

تجري الشمس على أصابع قاذف المقلاع.. تعطينا الحرية  
 وعلى جبين مخيمات المجد نكتب قادسية  
 وإذا تقدم متزلي تحت الجدار أرى الوصية  
 فتلكم أغلى قضية  
 مازال في صدري بقايا أخوية

أين الصواريخ؟ وأين القاذفات العربية؟  
 أين الندى والجود؟ أين الهاشمية؟  
 أين المدافع؟ والجحافل والجيوش الأموية؟  
 أين الفرات؟ واين نيلك يا كنانتنا الأبية؟



بل أين هارون الرشيد يعيد أمجادى إليه؟  
 أنا لا أريد مسيرةً إني أريد البندقية

يا أمة الإسلام أريد البندقية

والقدس يا خجلي ضحية

والقدس أرض الأنبياء

والقدس حلم الشعراء

والقدس خبزٌ وقمر

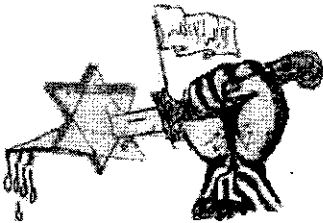
في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

\*\*\*



(٨)

يا أيها الزعماء أعطوني سلاحا

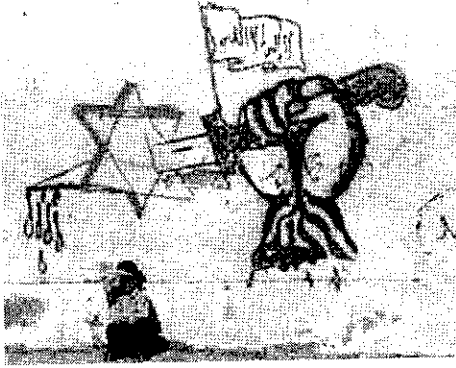
يا أيها الزعماء نصر الله لاحا

يا أيها الزعماء أنختتم جراحا

يا أيها الزعماء أعطوني سلاحا

وصلاح مطعون من الظهر





وصلاح في دوامة الأسر  
وصلاح باعوه لمؤتمر  
والقدس كالبحر  
تأتي مع الفجر  
والقدس أرض الأنبياء  
والقدس حلم الشعراء  
والقدس خبز و قمر  
في القدس قد نطق الحجر  
لا مؤتمر .. لا مؤتمر  
أنا لا أريد سوى عمر  
أنا لا أريد سوى عمر

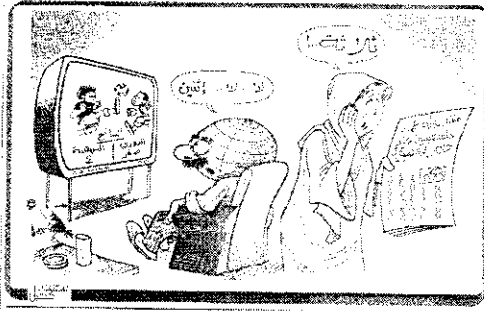
\*\*\*\*

(٩)

هل أنتم عرب..؟ تحميكم الخطب.. وحروبكم هرب  
سبعون عاما كلها كذب  
سجن ومذبحة ولا حرب  
ذبحوا النساء وأنتم الخشب  
هدموا البيوت وليلكم طرب



هل أنتم عرب..؟ "الصور" ينفخ والبلى قامت.. وما قامت لكم ثرب  
والقدس قبرة.. قد هدها التعب  
والقدس أغنية.. في صدرها عتب  
والقدس خبز و قمر



في القدس قد نطق الحجر  
يا مسلما يا صائما يا قائما  
اضرب فديتك راجما  
اضرب يهود فلا لن تمزما  
هذى ذراعي فاتخذها قبلة  
هذى ذرارينا كعمق الزلزلة  
هذى بدايتنا وهذى البسمة

يا قدس أنت المقصلة  
من أول الدنيا وأنت لنا الضياء  
يا قدس أنت الكبرياء  
والقدس حلم الشعراء  
والقدس حب الشهداء  
والقدس للدنيا القمر  
في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر  
أنا لا أريد سوى عمر  
أنا لا أريد سوى عمر  
أنا لا أريد سوى عمر

جفف دموعك المرفرفة يا أخي، فلم أقصد أبدا إستحاشة عاطفتك، ولكن  
قصدت أن أستميلك إلى أهمية الشعر كأداة من أدوات الخطيب المؤثر، ولذلك  
أحب أن أزيدك من روائعه

## شموخ في زمن الانكسار

هذا شاعر آخر من السعودية هو الشاعر: عبد الرحمن صالح العثماوي، يتميز شعره بأنه ينبض من قلب الأمة ويستشعر أحزانها وأفراحها، ويدرك أمراضها ويعمل على وضع الترياق للعلاج، له عدة دواوين نختار منها هاتين المقطوعتين من ديوانه "شموخ في زمن الانكسار" .. يقول:

تموت المبادئ في مهدها	ويبقى لنا المبدأ الخائض
مراكب أهل الهوى أنجمت	نزلوا ومركبنا صاعد
سوانا يلوذ بعرفاة	وأسطورة أصلها فاسد
نسير، ونسمع من حولنا	نباحاً ويرمقنا حاسد
يحدثنا الليل عن نفسه	وفيه على نفسه شاهد
إذا عدد الناس أربابهم	فنحن لنا ربنا الواحد

\*\*\*

ويقول:

ووقفت حين رأيت طفلاً شامخاً	قامائنا من حوله تنقرم
طفل صغير غير أن شموخه	أوحى إلى بأنه لا يهرم
طفل صغير والمدافع حوله	مبهورة والغاصبون ترموا
في كفه حجر، وتحت حدائه	حجر ووجه عدوه متورم
من أنت يا هذا؟ أعدت تساؤلي	والطفل يرمقني ولا يتكلم

من أنت يا هذا؟ ودحرج نظرة نحوي لها معنى وراح يتمتم  
 أنا من ربوع القدس طفل فارس أنا مؤمن بمبادئنا أنا مسلم  
 لغة البطولة من خصائص أمي عنا رواها الآخرون وترجموا

### أما إبراهيم عزت

فالكل ينقل، والكل يقتبس، إلا هو! فإنه يقول الشعر بنفسه، ويتغنى به في  
 خطبة، فيخرج فراشات محلقة كأنها خرجت من شرانقها تواءاً!! ألم تسمعوه يوماً  
 يخلق:

الله أكبر بسم الله مجريها الله أكبر بالتقوى سنرسيها

الله أكبر قولوها بلا وجل وزينوا القلب من مغزى معانيها

ثم يرتفع، حتى يراه الجميع كأنه منذر الأمة جميعاً فيقول:

ماذا نقول لربي حين يسألنا عن الشريعة ضيعنا معانيها

ومن يجب الرسول إذا قال لنا ضيعتوا سنتي والله محييها

إن لم نردها لدين الله عاصفة سيضيع العرض بعد الأرض نعطيها<sup>(١)</sup>

إنها نبضات قلبه لم يقتبسها من أحد، فهو قائلها، وأراك تريد المزيد..

استمع إليه الآن :

(١) عن شريط تسجيل لأحد خطبه وله رحمه الله ديوان شعر بعنوان الله أكبر.. وجاري إعداد دراسة عنه.

## في روضة الحبيب صلى الله عليه وسلم

شعر: إبراهيم عزت

وتسكب في قلبي سرا	أنوار الروضة تغشى العين
فإذا الأنفاس بدت عطرا	وكان الجنة قد فُتِحَتْ
فالليل هنا يغدو فجرا	والروح تحلق طائفةً
والقلب يعد لنا بصرا	الجنة غيباً نشهده
أجسادك لم تُبقي فخرا	يا خير الأرض لكي البشرى
كم صعد المنير كم مرَّ	فهنا آثار معلمنا
وهنا قد سجد وقد نظرَ	وهنا قد سار وقد صلى
وأهدى من فمه عبرا	كما رتل آيات القرآن
والروضة قد حفظت أثرا	ما زال الصوت يعلمنا
ما أحلى الدوحة والثمر	وثمار الهدى هاتزكو
أبان الحب وما ستر	ويحن القلب حنين الجذع
ما احتمل الجذع وما صبر	ورسول الله يسكنه
واحتمل السبع إذا قدر	قد سعد الجذع بضمته
فأضحيت في فمنا ذكرا	يا روضة أيقظت الأشواق

فبكل مكان فيك هوى      يبعثه الحب إذا أسرى  
 كم عين فيك بكت شوقاً      وقلوب قد هتكت سترا  
 وهنا الأحباب مواكبهم تتابع      أمواجاً تـترا  
 قد جدوا السير وما وهنوا      من سفر طال وما قصر  
 فالحزن هنا يغدو فرحاً      والسقم بأعستابك أُسِرَ  
 واللحظة في تلك الروضات      تساوي عمراً بل دهرأ

ويتراقص اللحن عند اللقاء فينشد - رحمه الله - :

أسفر الفجرُ ولاحت      من ثنانياه البشائر  
 وأتينا يا حبيبي      وجناح الشوق طائر  
 ما ركبناها مطايا      بل قلوب ومشاعر  
 كلما أطرب حادٍ      جد في السير المهاجر

٦- والحكمة ضالة المؤمن، فكلام غير المسلمين مباح نقله، بشرط عدم مصادمته قواعد ديننا.

٧- وقد تجد في شرائط التسجيل خلاصة انتقاء غيرك، فلا تحرم نفسك منه، وراع تصحيحه وتخرجه، وقد قالوا:

"خذ العلم من أفواه الرجال فإنهم يكتبون  
أحسن ما يسمعون، ويحفظون أحسن ما  
يكتبون، ويقولون أحسن ما يحفظون"

### حكمه

ولدي مفكرة صغيرة سميتها (حكمة)، سوف أعرض عليك أمثلة منها لترى بعض من أئمن مقتنياتي:-

#### ١- من القرآن

تحت عنوان حول الصلاة نقلت من كتاب [الصلاة ومقاصدها، للحكيم الترمذي]

لم نجد الصلاة في موضع من التنزيل إلا مع ذكر إقامتها، يقول تعالى: ﴿ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ ﴾ (الحج: ٧٨) ويقول تعالى: ﴿ الَّذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلَاةَ ﴾ (لسان: ٤) فلما تحدث سبحانه - عن المنافقين قال ﴿ فَوَيْلٌ لِلْمُصَلِّينَ ﴾ (الماعون: ٤)

فسماهم "المصلين" وسمى المؤمنين "المقيمين الصلاة" وذلك لنعلم أن المصلين كثير والمقيمين الصلاة قليل كما قال عمر - رضي الله عنه - "الحاج قليل والركب كثير"

## ٢- من السنة

عَنْ حَكِيمِ بْنِ مُعَاوِيَةَ عَنْ أَبِيهِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ وَأَنْتُمْ تُوفُونَ سَبْعِينَ أُمَّةً أَنْتُمْ خَيْرُهَا وَأَكْرَمُهَا عَلَى اللَّهِ تَبَارَكَ وَتَعَالَى (١)

عن أنس بن مالك قال لي رسول الله ﷺ يا بني إن قدرت أن تصبح وتُتسبى ليس في قلبك غش لأحد فافعل ثم قال لي يا بني وذلك من سنتي ومن أحيا سنتي فقد أحببني ومن أحببني كان معي في الجنة (٢)

## ٣- من كلام السلف

- الخوف من سوء الخاتمة، قضم ظهور المتقين (ابن القيم)

- الصلاة تبلغك نصف الطريق، والصوم يبلغك باب الملك، والصدقة تدخلك عليه (عمر ابن عبد العزيز)

- من لج قلبه بحب الدنيا، التاط قلبه بثلاثة:

هم لا يرحه، وحرص لا يتركه، وأمل لا يدركه (علي ابن أبي طالب)

- احذر كل عمل يعمل به في السر، ويستحي منه في العلانية (علي ابن أبي طالب)

- إنما العلم الرخصة من ثقة، أما التشديد فيحسنه كل أحد (الثوري)

(١) مسند احمد

(٢) رواه الترمذي



## - ومن كلام علماء العصر

\* القرآن لا يدركه حق إدراكه، من يعيش خالي البال من مكابدة الجهد والجهاد، لاستئناف حياة إسلامية حقيقية. (سيد قطب)

\* المسلم الضعيف يحتاج بقضاء الله وقدره؛ أما المسلم القوي فهو يعتقد أنه قضاء الله الذي لا يرد، وقدره الذي لا يغلب. (محمد إقبال)

إذا وجدت رجلاً فظاً، مريضاً بالجدل، فاعلم أنه لم ينضج في معين العبادة (محمد الغزالي)

\* يا ذباباً بالعنكبوت تغني، ليس للعنكبوت بيتاً يجير (عبد الرحمن بارود)

وتحت عنوان "بالحكمة" نقلت:

\* لسنا طلاب طرفة، ولا دعاة ثورة، ولكن أساتذة دعوة، وحملة فكرة وموجهوا قلوب وأرواح (حسن البنا)

## ٥- ومن الشعر

يرتجي الناس أن يقوم إماما ناطق في الكتيبة الخرساء

(أبو العلاء)

يا رب إن عظمت ذنوبي كثرة فقد علمت بأن عفوك أعظم

أدعوك ربي كما أمرت تضرعاً فإذا رددت يدي فمن ذا يرحم

مالي إليك وسيلة إلا الرجاء وجميل عفوك ثم أي مسلم

(أبو النواس)

## ثالثاً: كيف ترتب

### ١- كيف تصنع أرشيفك الخاص؟

أكتب في ورق صغير وقصاصات متفرقة ما تنتقيه.  
 ليكون عندك مجموعة من المظروفات الكبيرة، مكتوب على كل واحد منها رأس موضوع كبير.  
 ضع في المظروف ما يقابلك من قصاصات متعلقة بالموضوع.  
 يمكنك تقسيم المظروف المتفخ إلى موضوعات فرعية.  
 مثال الصلاة: الخشوع في الصلاة، قيام الليل، فقه الصلاة  
 اكتب في قصاصات متفرقة صغيرة الحجم ليسهل ترتيب المعلومات  
 قد تكون المعلومة صفحة من كتاب في مكتبتك (اكتب رقمها واسم الكتاب)

٢- احرص على الاطلاع في مكتبتك الخاصة وترتيبها موضوعياً، وأن تكون فصولها واضحة لديك.

٣- اقتن كتب الفهارس وخاصة للمراجع والأمهات.

٤- جبدا لو قمت بعمل فهرس لبعض كتبك الهامة.

٥- هناك كتب (مختارات) قام أصحابها بالمهمة السابقة وطبعوها في الكتب، هي مفيدة وجيدة ولكن لا تغنيك عن أرشيفك الخاص.

٦- وهناك كتب في التحليل الموضوعي للقرآن وللسنة، اقتن منها فقد تسعفك في خطبة سريعة لا وقت لتحضيرها.

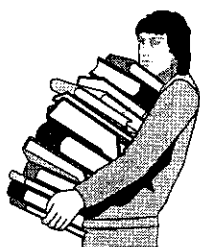
## رابعاً - والحفظ:

يقول كارنيجي المؤلف الأمريكي في كتابه ( فن الخطابة):

"إن جامعة الأزهر في القاهرة هي واحدة من أضخم الجامعات في العالم، إنها مؤسسة إسلامية يزيد عدد طلابها عن العشرين ألفاً، يتطلب الالتحاق بها من الطالب أن يرتل القرآن غيباً، والقرآن هو بحجم الإنجيل (العهد الجديد) ومن المفروض أن تستغرق قراءته ثلاثة أيام!!"

ووضع كارنيجي علامة تعجب واحدة، متعجباً من قدرة شباب المسلمين على حفظ هذا القرآن، ووضعت أنا الثانية، متعجباً من الداعية الذي لا يحفظ من سور القرآن، وأقلها على ما أظن خمسة أجزاء، ثم من السنة وأقلها الأربعين النووية، مع مطالعة مستمرة في رياض الصالحين.

### كيس الكتب



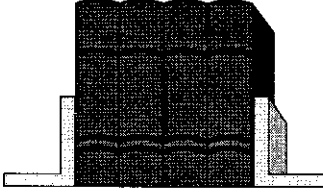
ونذكر قصة أبي حامد الغزالي مع قاطع الطريق، الذي سلب منه كل شيء إلا كيساً كبيراً، أبي الغزالي تسليمه فأصر اللص أن يسلبه، فقال الغزالي: إن فيه كل ما تعلمت من العلم لو سلبتني مني لغدت جاهلاً، فتعجب اللص منه ولامه بشدة أنه لم يحفظه، وتعلم منه الغزالي أن يحفظ العلم ولا يكتفي بالكتاب، فأحرص على الحفظ من ثقافتك ليسهل عليك إعداد وحفظ خطبتك، وسوف نعرض في الباب الثاني وسائل وطرق الحفظ الجيد.

وهكذا أصبحت مصادر المعلومات واضحة أمامك  
كأول خطوة على طريق الثقافة.

وليكن لك مكتبتك الخاصة:

وإذا تجولت في كتاب (جند الله ثقافة) ستجد أنه لا بد أن يكون لديك

بداية لمكتبة صغيرة تضم



١- تفسير القرآن الكريم لابن كثير

٢- في ظلال القرآن لسيد قطب

٣- رياض الصالحين من كلام سيد المرسلين للإمام النووي

٤- اللؤلؤ والمرجان فيما اتفق عليه الشيخان

٥- جامع العلوم والحكم في شرح خمسين حديثاً من جوامع الكلم

٦- الرحيق المختوم في السيرة

٧- فقه السنة لسيد سابق

٨- المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم لأحمد فؤاد عبد الباقي

٩- تربية الأولاد في الإسلام لعبد الله ناصح علوان

١٠- مجموعة التوحيد ووجود الله للزنداني

١١- مختصر منهاج القاصدين

١٢- خلق المسلم للشيخ محمد الغزالي

١٣- إن كتاباً مثل "رجال حول الرسول" يعطيك ستين درساً حول

ستين من أعظم رجال رآهم الدنيا

١٤- إن كتاباً مثل "إحياء علوم الدين" أو مختصراته يملأ حديثك بالأمثلة

التي تميزك بالابتكار والإبداع في العرض

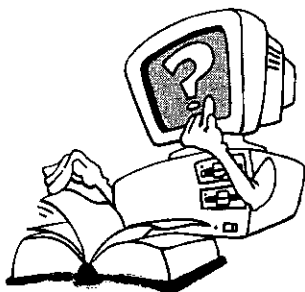
١٥- أن كتاباً مثل "لطائف المعارف لابن رجب" يزودك بمعلومات وافيه حول كل شهر من شهور السنة الهجرية وما حدث فيها.

### الثقافة العامة

ولا تنسى أن كثيراً من المجالات العلمية والثقافية العامة، تفيد كمفردات داعمة عند إلقاء خطبتك أو محاضرتك أو درسك، فلا بد أن تكون لديك كتب حول:

- ١- أهم النظريات والأفكار والجماعات والمذاهب المنتشرة في أنحاء الدنيا قديماً وحديثاً
- ٢- بعض الأفكار العلمية الشيقة التي تفيد الإنسان
- ٣- معلومات عن جسم الإنسان ووظائف الأعضاء
- ٤- معلومات عن عالم الحيوان وعالم النبات
- ٥- معلومات عن النجوم والكواكب والفضاء حولنا
- ٦- معلومات عن الحضارات القديمة والحديثة وتفاعل هذه الحضارات

### الكمبيوتر مصدر للمعلومات



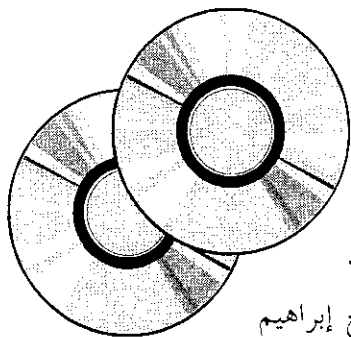
هل تتخيل أن تكون لديك مكتبة تحتوي على ألف كتاب تشغل حيزاً من الفراغ لا يتعدى كتاب من القطع الصغير!؟

اقرأ معي هذه القائمة:

١- اسطوانة القرآن الكريم.. تحتوى على أكثر من عشرة كتب للتفسير قديماً وحديثاً

٢- اسطوانة الحديث النبوي.. وتحتوى على أعظم كتب السنة النبوية وعلى رأسها الكتب الستة (البخاري ومسلم والترمذى والنسائي وأبو داود وابن ماجه) بجانب مسند الإمام أحمد وموطأ مالك

٣- اسطوانة الفقه الإسلامى.. تحتوى على أكثر كتب الفقه على المذاهب المختلفة مع مقارنات وترجيحات



٤- اسطوانات تحمل التراث المكتوب لكثير من علماء العصر والتراث الصوتي من خطب ودروس وغيرها وعلى رأسهم الشيخ يوسف القرضاوى والشيخ محمد الغزالي والشيخ عبد الحميد كشك والشيخ إبراهيم عزت وغيرهم..

٥- اسطوانات تحمل معلومات حول جسم الإنسان والإعجاز العلمي في القرآن

كل هذا الفيض العلمي، وأكثر، وفي موضوعات مختلفة، متواجد على الساحة لا يحتاج منك إلا الحركة والإطلاع، وأهم ما يميزه؛ الكم الهائل من المعلومات في أقل حيز، بجانب السرعة والدقة في استخراج المعلومة.

## العلوم الإنسانية:

إن المتحدث في الجماهير يقوم بعملية قيادة للنفوس ليصل بها إلى الاقتناع، والتأثير، فلا بد له من معرفة هذه النفوس: [ طبيعتها، أنواعها، احتياجاتها، دوافعها ].

ومن خلال معرفة طبيعة النفوس، يعرف متى يتكلم؟ وكيف ومتى يسكت؟ ولماذا؟ ومتى يليق به أن يكون موجزاً؟ ومتى يطيل؟ ومتى يباليغ في التصوير؟ ومتى يعرض الحقائق مجردة؟

وهذا معناه أن يلم المتحدث في الجماهير بطرف من العلوم الإنسانية التي تعينه على امتلاك زمام الإنسان من الداخل.

ومن العلوم الإنسانية التي يجب أن يطالعها المتحدث الجماهيري: علم النفس، والاجتماع، والاقتصاد، وعلوم إدارة الأفراد، وفنون التعامل مع الآخرين. <sup>(١)</sup>

(١) في سلسلة (إدارة الذات) للمؤلف الكثير مما يفيد في هذا المجال.

## استراحة قصيرة



من أجل أن تسمى ثقافتك عليك:

أن تظالع

الكتب التي تتحدث عن الكتب حيث توسع مجال الاطلاع وتحدد منهج القراءة.

وأن تنتقى

من قراءاتك ما يجعله ذخيرة لك من القرآن والسنة والشعر وأقوال الحكماء.

وأن ترتب

معلوماتك ترتيباً جيداً حيث يسهل عملية استرجاعها في أسرع وقت.

ثم تحفظ

شئ من انتقاءك فيساعد ذلك على سرعة حفظ الخطبة وسهولة أدائها.



لا بد أن تكون لك مكتبة صغيرة تضم كتاباً متوسطاً في مجالات متعددة: [ العلمية والإنسانية والدينية ].

ولا تحرم نفسك من المشاركة في ثورة المعلومات التي يقودها

الكمبيوتر بوسائطه المتعددة: [ صوتية ومرئية ومتحركة ].

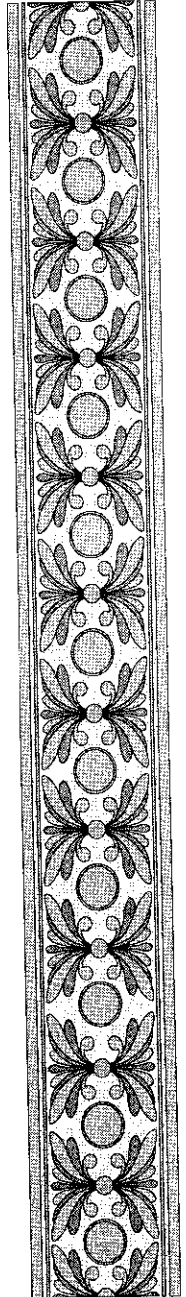


# الباب الثالث بالتدريب تعتسب الخبرات

الفصل الأول : قبل لقاء الجماهير

الفصل الثاني : أثناء الإعداد

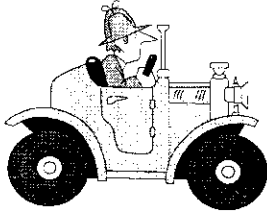
(إذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء)





أذكر أول مرة وقفت فيها على منبر في لقاء مع الجماهير في مسجد صغير بجوار منزلي، كنت قد اقتربت من عامي العشرين، وقد امتلأ قلبي بكم من القرآن قد حفظته يتجاوز نصفه، وصعدت على المنبر فرحاً بما لدي من القرآن وكنت أعشق القراءة في كتاب "في ظلال القرآن لسيد قطب" وقد طالعت فيه قبل هذا اللقاء حول تفسير سورة يس والصفات ووص.

إنه فيض من المعلومات وجمال في الأسلوب، إنه القرآن عندما يفهمه من يبذل نفسه في سبيله.



وبدأت الحديث، وكأني سائق مبتدئ استهوته متعة القيادة، فلم يبالي بمن تناثروا على الطريق، وللأسف كان لا يعرف مكان الفرامل!! لقد تحدثت يومها حول تفسير الثلاث سور في لقاء واحد على المنبر.

كان الحل في إنهاء هذا الموقف أن قام من دعاني ووقف خلف الناس وأخذ يشير إلى ساعته بعصبية، لقد مر عليّ حوالي ساعة وأنا أتكلم، كان لا بد أن أقف قبل الاصطدام.

عدت إلى بيتي بعد هذا الموقف، ولا أخفي عليكم كان قلبي يرقص، لقد صعدت على منبر وألقيت حديثاً في الجماهير، ولكن أطلت على صفحات من كتاب (الخطابة) لـ ديل كارنيجي وعلى رأسها كتب كأنه يصرخ في:

**تصريح... تصريح... تصريح!!**

ولكن كيف أتدرب؟ وفي من أتدرب؟ وما مواقف التدريب التي لا بد أن أمر عليها؟ ومن مدربي؟

يعرض علينا الدكتور محمود عمارة في كتابه القيم "الخطابة في موكب الدعوة"، تجربة أحد أساتذته في التدريب -الدكتور الأحمدى أبو النور- وهي تجربة أكثر من رائعة يقول:

في مستهل حياتنا كنت أنا وزميلي نجمع أعواد الحطب. وبقايا الأثاث القديم في البيت أو الحقل ثم تتخيل ذلك أناساً يجلسون بين أيدينا، وينصتون إلينا.

ويتقدم أحدنا ليقوم فيهم خطيباً، فإذا انتهى من خطبته أخذ الثاني مكانه في جد واهتمام.

لم نكن نعد موضوعاً، بل لم يكن هناك كلام يحسن السكوت عليه، وإنما هي محاولة نقول فيها كلاماً نصبه فوق رعوس جمهور لا وجود له إلا في خيالننا.

والمهم أن ننطلق، وليس مهم أن يكون لكلامنا معنى

ولم نشأ أن تبدأ المحاولة بين أهلينا في المسجد مثلاً، فراراً من سخریات قد تطفئ شعلة الحماس في قلوبنا.

وآثرنا أن نتعلم الكلام بعيداً عنهم، حتى إذا تمرست النفوس بالتجربة وانتهت قدرة على التعبير تقوى مع الأيام<sup>(١)</sup>.

(١) الخطابة في موكب الدعوة، محمود عمارة.

## كن شجاعاً حتى تجيد،

إلا أن "ماكولاف" له رأي آخر، فهو يدعو أن لا ترفض أي دعوة للإلقاء بين الجماهير، إذا كنت تريد أن تجيد الحديث الإقناعي، فإذا قبلت كل الدعوات لكي تتحدث فإنك تلزم نفسك بالتدريب عن طريق الممارسة، وسوف تحصل على الثقة بالنفس.

وحتى ينجح التدريب لا بد أن تضع في نفسك مجموعة من الأفكار الإيجابية في هذه المرحلة التدريبية.

١— أرحب بأي فرصة لأتحدث من فوق منصة.

٢— أستمتع بوقوفي أمام الجماهير.

٣— أشعر بالرضا عند نزولي، لقد أنجزت.

يقول شكسبير على لسان قيصر: (إن الجبان يموت آلاف المرات، ولكن الشجاع لا يذوق الموت إلا مرة واحدة).

فدع الجبناء يموتون، وتقدم أنت بشجاعة لتمارس حتى تجيد.

ظهر في الهند في منتصف هذا القرن جماعة للدعوة إلى الإسلام، وانتشرت هذه الجماعة ببركة إخلاص مؤسسها الشيخ محمد إلياس، وجهد أفرادها في جميع أنحاء الدنيا، حتى وصلت إلى مصر.

هذه الجماعة تمر على الناس في أماكن تجمعها في جولة تتكون من بضعة أفراد، ويبدعون في الحديث معهم ودعوتهم لحضور المسجد.

ذهبت إلى المسجد الذي دعونا إليه، وأنا المتحدث الجيد، فقد مرت أعوام على حادثة أول خطبة، وكنت أمني نفسي بمحدث براق يجذب هؤلاء القادمين من على المقاهي والطرقات، وبدأ المتكلمون واحداً وراء الآخر هذا يقدم كلمة قصيرة وآخر يتلوها بحديث من كتاب، بدأت أتململ من كثرة الأخطاء وضعف الأداء!؟

ثم قام الشيخ إبراهيم عزت رحمة الله عليه - لقد مسح الرجل على كل ما عانيته ممن سبقوه.

بدأت الإشراقات تضيء في قلبي، ومن يومها أحببت هذا المتكلم الذي يصل إلى القلوب، ولاحظت بعد ذلك استمرار نفس الأسلوب ونفس المتلعثمين والغير مؤهلين!!

ذهبت إلى الشيخ، ومن خلال ابتسامته أخذ يستمع إلي وأنا أشكو له الخطر من هؤلاء الذين يخطئون كثيراً، وليسوا على قدرة في الإلقاء، والرجل صامت، وصمته يزيد انفعالي حتى قلت له منفِعلاً:

- هل هؤلاء يتدربون فينا؟

ابتسم الرجل وقال وكأنه ينهي الحديث:

- نعم.

ثم استدرك قائلاً:

- إن الأمة تحتاج لمن يحمل همَّ دينها، ولا يستطيع من يحمل الهم إلا أن ينفثه كلاماً.

- ثم استطرد قائلاً:

إن الله أمرنا أن ندعو الناس بكلام وعمل، فلا بد من وجود القادرين على مواجهته الناس والحديث معهم، ولن تتكون هذه الكتيبة إلا في التدريب، والتدريب لا يكون إلا بالممارسة، وهل سنجد خيراً منك ومن هؤلاء الصالحين لتندرب فيهم.

وبعد عشرة أعوام سمعت ماكولاف في كتابه "فن التحدث والإقناع"، يتحدث عن ضرورات حديث المؤثر الأربعة ومنها الممارسة.

يقول ماكولاف:

ما الفرق بين ثمن كتاب في الخطابة المؤثرة ويساوي حوالي عشرين جنيهاً وثمان حضور دورة لمدة ثلاثة أيام حول نفس الموضوع وتساوي حوالي ثلاثمائة جنيهاً؟ إن الفرق هو الممارسة التي تعطيها الدورة التدريبية ولا يعطيها الكتاب

الممارسة التلقائية

إن تكرار نفس الحركة الصحيحة أكثر من مرة سيكسب الذاكرة تلقائية في أدائها، فعندما يواجه متحدث قليل الخبرة الجمهور لا يدري ماذا يصنع بيده أو عيونه، أما المتحدث الممارس فيجد نفسه يركز على الكلمات، بينما تقوم بقية أعضاء جسده بدورها التي تدربت عليه بتلقائية.

الآن استعد لحديث جماهيري قريباً وتذكر وصايا كارنيجي الأربعة حيث

كانت الوصية الرابعة:

## تدريب... تدريب... تدريب!!

والتدريب يؤدي إلى الخبرة، والخبرة تأتي بالممارسة، وهي وصية ماكولاف،  
والشيخ إبراهيم عزت، أما أنا فأعود وأقول لك إذا أردت أن تتعلم السباحة  
فألق بنفسك في الماء.

وإذا كانت هذه أول مرة بالنسبة لك فلغريك من الخطباء المؤثرين الذين  
يأخذون بلبك ويحوزون إعجابك أول مرة أيضاً، حيث تعثروا أيضاً، ولكن بعد  
الممارسة قدموا لك الكثير من الخبرة

فتعال نتعرف على خبرات السابقين في جميع مراحل الحديث المختلفة حيث  
سنتحدث في هذا الباب حول التدريب:

- ١- قبل لقاء الجماهير.
- ٢- وأثناء الإعداد.
- وذلك في فصلين.
- وسوف نصحبك في مباراة حقيقية عندما نحدثك حول التدريب.
- ٣- عند الأداء (على المنبر).
- ٤- وبعد اللقاء.
- وذلك في الباب الرابع.



الفصل الأول

تدريب قبل لقاء الجماهير





كل ما تحدثنا عنه في البابين السابقين هو نوع من التدريب قبل لقاء الجماهير، ويتحدد هذا التدريب عند كل لقاء فلا تتجاهل التدريب الميداني.

في أحد بطولات كرة القدم العالمية سافر الفريق الضيف إلى البلد المضيف قبل الموعد بأيام على أن يتم تدريبه قبل المباراة، وعندما نزل الفريق إلى ملعب التدريب، حدثت أزمة كروية كبيرة كادت أن تلغي المباراة!! وبالنسبة لمثلي ممن لا يعرف عن الكرة أكثر مما يعرف عن صناعة الصواريخ تعجبت جداً من سبب المشكلة الذي لخصه لي أحد الخبراء أن البلد المضيف قدمت ملعباً للتدريب غير الملعب الذي ستقام عليه المباراة؛ بل ومنعت الفريق الضيف تماماً من دخول هذا الملعب قبل المباراة.



هل ترى مثلي أنها ليست مشكلة!؟

ولكن إذا حدثتك عن الحديث في الجماهير فإنني أراها مشكلة كبيرة.

### كيف فاز بائع الفول السوداني؟

لم يترك جيمي كارتر أي شيء للمصادفة، وذلك عندما ترك مزرعة الفول السوداني التي كان يملكها لينافس على حكم الولايات المتحدة، فقبل المناظرة التلفزيونية الأخيرة بينه وبين الرئيس فورد عام ١٩٧٦م كان من برنامجه التدريبي أنه قبل ست ساعات من بدء المناظرة قام بزيارة القاعة الحقيقية التي ستجرى فيها ووقف في المكان الذي سيقف فيه ذلك المساء ومعه أربعة أعضاء من هيئة مساعديه يجلسون في المقاعد التي سيشغلها المشاركون في الندوة

التلفزيونية وبدأ هؤلاء البدلاء في توجيه الأسئلة إليه، وأجاب عليهم، تمامًا كما لو كانت الملايين تشاهد المناظرة على شاشات التلفزيون، وفاز كارتر. (١)

### أولاً: عودة إلى الثقة:

- راجع ما قلناه في الباب الأول، وابدأ في بناء الحواجز لصد طوفان الأدرينالين وحصار الخوف، ولا تقلق من توترك فإنه علامة على الاهتمام الشديد بالنجاح.

- راجع ترمومتر الخوف لديك، ورتب مواقف الخطبة حسب صعوبتها بدءًا بالأخف فالأصعب، واصعد الترمومتر خطوة خطوة، ابدأ في مراجعة أفكارك حول نفسك هي وردود أفعال جسديك، ولوازمك الحركية واللفظية، استبدل كل ما تراه سيئاً بآخر حسن، واستعمل أفكار إيجابية بدلاً من الأفكار السلبية، لتفوز في صراع الأفكار ولتعود لك الثقة بالنفس (٢)

### ثانياً: نصف المعركة:

تخيل إنك كسبت نصف المعركة!!!

هذا سهل عند تطبيق هذه القاعدة.

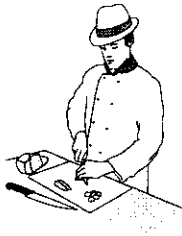
**تعرف على أحوال مستمعيك**

وإليك هذا الموقف:

في إحدى الحفلات قدم لي مضيفي طبقاً من طعام لم أحبه يوماً ما، وأخذ

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

(٢) راجع الباب الأول (تخلص من خوفك) من هذا الكتاب



في تزيينه ما استطاع وألح عليَّ إلحاحًا عجيبيًا في أن  
أتناول منه شيئًا ولا زال يلح عليَّ وأنا أعتذر حتى إذا  
مللته سألته في ابتسامه حاولت أن أجعلها معقولة: لماذا  
تلح عليَّ بهذا الطبق بالذات!؟

فقال لي ببساطة: لأنه طبقي المفضل وأنا أحبه.

فغابت ابتسامتي - رغمًا عني - وقلت له: ولكني لا أحبه.

فلماذا لا تتعرف عليَّ رغبات مستمعك!؟ فلا تكفي رغبتك.

ويساعدك في التعرف عليَّ تلك الرغبات أيضًا معرفة:

١- الاهتمامات.

٢- الأهداف.

٣- العمر السائد.

٤- الجنس الغالب.

٥- المستوى الثقافي.

٦- المستوى الاقتصادي والاجتماعي.



## الفتوات

دعا فتوة بولاق الإمام حسن البنا لإلقاء كلمة في حشد من الفتوات، وكان  
الإمام في قمة شهرته في هذا الوقت من ثلاثينيات القرن الماضي، وأقيم سرادق  
ضخم امتلأ عن آخره بالفتوات.

وقبل أن يصعد الإمام إلى المنصة جلس للحظات مع زعيم الفتوات صديقه الذي أخبره عن ملامح الفتونة، والتي كانت تتمثل في نصره الضعيف والشهامة والقوة الجسدية.

وصعد الإمام على المنبر وتعلقت العيون بذلك الشاب ذو الجسم الضئيل الذي جاء يتحدث في الفتوات وبعد أن أخذ الإمام نفس عميق انطلق صوته هادراً يتحدث عن النبي ﷺ القوي.. كيف كان تركيب جسده؟ كيف كانت عضلاته المفتولة؟ وقامته المنتصبة؟ وبطنه الضامر؟ كيف كانت مشيته المنحدرة المهرولة؟ كيف صرع ركائنه أعظم مصارع قريش أكثر من مرة؟ وكيف أخذ المال من أبي جهل ليعطيه للآراشي المظلوم؟ وكيف أخذ بتلايب عمر وأجبره أن يركع على ركبتيه عندما جاء يريد قتله، وكيف خرج وحده على فرس دون سرج عندما سمع صوتاً عالياً، ومع أنفاس الفتوات المبهورة أخذ الانفعال أدهمهم فوقف مهلاً بصوت هادر "اللهم صلي على أجدع نبي!! ﷺ".

املاً قلبك حباً لجمهورك:

قبل أن تواجه الجمهور قل لنفسك: (أنا أحب هؤلاء الناس). ردد هذه الجملة على لسانك، مررها على قلبك، صب عليها بعض الصديق.

لقد انعكست تلك الكلمة على وجهك وصوتك الآن، لقد كسبت جمهورك، فانطلق.

حتى لو كرهك الجمهور:

عندما بدأ السيناتور جون كيندي في الإعداد لحملة الانتخابية لمنصب الرئاسة عام ١٩٦٠ لم يتأثر بتصويت بعض الولايات ضده عام ١٩٥٦ ككاتب

الرئيسي؛ بل تقدم لمواجهة الجماهير التي صوتت ضده في هذه الولايات وقد رسم على شفتيه ابتسامة عريضة وهو يقول: شكراً لكم لتصويتكم ضدي عام ١٩٥٦ كنائب رئيس، فلو فزت بهذا المنصب يومها لم تكن تلك الفرصة قد أتحت لي الآن لأتقدم للترشيح لمنصب رئيس الجمهورية، وفاز كيندي.<sup>(١)</sup>

### وإن كان جمهورك أفضل منك:



تسلم مستر إدوارد هلسن عمله كحارس في أحد المتاحف في مدينة نيويورك، وعهد إليه بحراسة مجموعة من القطع الفنية، وكان شديد الاهتمام بها جداً حيث كان شديد الإنصات للخبراء الذين يشرحون تلك المجموعة للزائرين أكثر من مرة في اليوم.

وذات يوم حضرت مجموعة زائرين، ولم يكن معهم محاضر وأخذوا يتجولون في أرجاء القاعة بلا هدف، ولم يحتمل إدوارد هلسن أن يراهم يغادرون القاعة دون أن يستمعوا إلى شرح للمجموعة الأثرية المحببة إلى نفسه، فإذا به ينادي الزائرين: "سيداتي وسادتي إذا سمحتم تفضلوا من هذا الطريق، وبدأ في إلقاء محاضرة حول هذه المجموعة الفنية، وبعد أسبوع تم استدعاء هلسن لمقابلة مدير المتحف حيث سأله قائد الحرس الذي كان حاضراً: هل ألقى محاضرة على مجموعة من الزائرين؟

فأجاب هلسن: نعم.

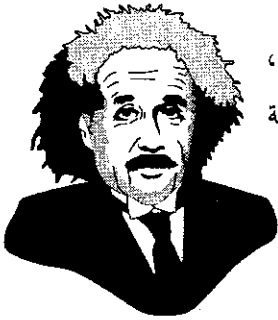
وبدأ كبير الحرس في توبيخه، وأمره ألا يفعل ذلك مرة أخرى، فإذا بمدير

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

المتحف يصافح إدوارد هلسن ويهنئه، ويطلعه على ذلك الخطاب الذي وصله من امرأة في كندا كانت ضمن مجموعة الزائرين تبعث بتحياتها إلى ذلك المحاضر المتحمس الذي لم تسمع مثله في حياتها!! إن هلسن لم يتخرج من المدرسة الابتدائية؛ ولكن تمكن أن يخاطب جمهوراً مثقفاً بطريقة انترعت له

الثناء<sup>(١)</sup>

### سائق أينشتين:



حاولت كثيراً أن أفهم نظرية النسبية لأينشتين، والحقيقة أن لدي من المعلومات والثقافة؛ بل والدراسة العلمية ما يؤهلني أن أفهمها، وزادت ابتسامتي اتساعاً من إخفاقي حين استمعت في الإذاعة إلى هذا الموقف في برنامج حول أغرب المواقف.

كانت الدعوات لأينشتين لإلقاء المحاضرات حول نظريته الجديدة متكررة لدرجة أرهقت العالم العجوز، وجعلت صوته يبدأ في الانحباس، وفي الطريق إلى أحد هذه المحاضرات الهامة شعر أينشتين بالصداع الشديد، وانحباس في الصوت مما سيحعله لا يستطيع أن يلقي محاضرة لمدة ساعة، ولقد تجمع الناس واستعدوا لاستقباله، واشتعلت الحيرة في عقل الرجل، وعرض الأمر على سائقه الخاص، الذي فاجأه بأن قال له أنا سأنقذ الموقف.

ولم يترك له السائق فرصة فقد قال له بتودد:

أنا يا أستاذ حضرت محاضرتك حول النسبية أكثر من عشرين مرة لدرجة

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

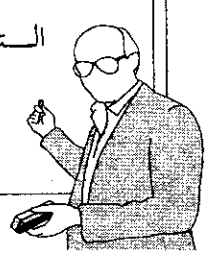


أني حفظتها، وأستطيع أن ألقبها، وهذه البلدة لا يعرفك فيها أحد !!

وافق أينشتين وقال:

- سأدخل البلد سائقاً للسيارة ليظن الناس أنك أنا.

ونجح السائق الذي لم يتجاوز الدراسة المتوسطة، حتى كاد التعب أن يزول عن أينشتين الجالس في أول صف من شدة الفرح، ولكن حدث ما لم يتوقع، لقد بدأت الأسئلة تنهال على المنصة، والسائق يحاول الإجابة على بعضها، وازدادت دقات قلب أينشتين، عندما جاء سؤال مستحيل أن يرد عليه السائق، وصمت القاعة، وصمت



السائق وهو ينظر في الأوراق بين يديه، وأينشتين قلبه يكاد يطير فرحاً.

وفجأة انفجر السائق ضاحكاً وهو يقول بابتسامة ملئها بالثقة والحب:

- لم أتصور أنني لم أستطع توصيل هذا المعنى لكم، لقد ظننت نفسي أجد توصيل المعنى، حتى أن سائقي الخاص من خلال استماعه لي يستطيع أن يجيب عن هذا السؤال، وهنا دارت المهمة في القاعة، واستدارت العيون الغير مصدقة نحو أينشتين.

- ازدادت ابتسامة السائق على المنصة وأشار إلى أينشتين بالصعود وهو يقول:

- لا تصدقوني؟! إذن فالتجربة خير دليل، تفضل يا أستاذ لتجيب عن هذا السؤال، ثم ازداد صوته تألقاً وارتفاعاً وهو يقول:

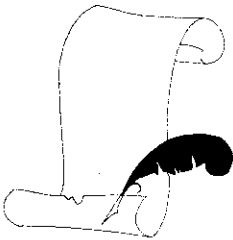
- بل لتجيب عن بقية الأسئلة، ولكن اعدروه إنه مريض اليوم، وانفجرت القاعة بالتصفيق، ثم مرة أخرى وثالثة عند إجابة أينشتين لكل سؤال، وخرج الناس دوائر حول اثنين من الأينشتين.

### ثالثاً: اجعل لك أستاذاً.

مما يؤثر عن سلفنا الصالح أن كل عالم له أساتذة وله تلاميذ، ومنهم من كان مدرسة تخرج من بين يديه العديد من التلاميذ الذين نشروا أسلوبه وطريقته في الدنيا وعلى رأسهم الأئمة الأربعة، وفي مجال الإلقاء الجماهيري، وكوسيلة فعالة للتدريب لا بد أن تجعل لك أستاذاً تراجع إليه لتتعرف على أسلوبه وتحاول أن تسير على نمجه.

وشريط التسجيل وسيلة جيدة لإثراء هذه التجربة، فكثير من الأعلام تجد خطبهم ودروسهم ومحاضراتهم مسجلة على شرائط ومنتشرة في الأسواق، فعود نفسك أن تجلس كتلميذ أمام جهاز التسجيل، وتعلم.

### الماشطة:



في أحد خطب الشيخ عبد الحميد كشك انطلق بحكي قصة ماشطة ابنة فرعون، وكيف آمنت بإله

موسى، وأخذ لسانها يلهج بذكر اسمه فاستمعت إليها ابنة

فرعون مرة فأخبرت أباهما، فأحضر الماشطة وأولادها الأربعة وسألها من ربك يا ماشطة؟ وفي لحظة المفاصلة لا يجد المؤمن إلا أن يعلن اعتزازه بانتسابه إلى ربه فقالت المرأة المؤمنة ربي وربك الله. فأحضر قدراً كبيراً ملىء بالماء الذي يغلي

وأحضر أولادها وألقاهم واحداً وراء الآخر في القدر، وهو يسألها كمجنون ذهب عقله: من ربك يا ماشطة؟ وهي ترد كأنها تردد ألد وأجمل تسبيح: ربي وربك الله. حتى لم يبق إلا هي ورضيع على كتفها فتقدمت إلى القدر ولكن صدها رحمتها على رضيعها فإذا به وقد أنطقه الله ليقول لأمه: تقدمي يا أماه فإنك على الحق.

وانطلق الشيخ وكأنه يردد أنشودة التكريم للتضحية المخلصة:

من الجبار؟..... من المنتقم؟

من العزيز؟..... من المجيد؟

من الواحد؟..... من الواحد؟

من الماجد؟<sup>(١)</sup>..... والناس تردد خلفه بيقين وتأثر.... الله.

هل دريت معاني الأسماء الحسنى في غير هذا الموقف أحسن من هذه الطريقة؟

فالإكثار من سماع أمثال هؤلاء الخطباء مثل الشيخ أحمد القطان والشيخ محمد حسان والشيخ علي القرني وغيرهم.

والتدرب على أمثال تلك المواقف ومحاولة تقليدها نوعاً من أنواع الاستناد قبل الخطبة.

(١) عن شريط مسجل لخطبة الشيخ عبد الحميد كشك - رحمه الله.

## ولم نخالف إدارة الذات:

في الجزء الأول من هذه السلسلة (إدارة الذات) كان من خطواتها العشرة (تعلم كيف تجد القدوة؟) وقلنا هناك احذر من التقليد الأعمى، ونحن هنا لم نخالف هذه القاعدة فإن التدريب بدراسة الآخرين ومعرفة أساليبهم لا يعني التقليد التام لهم، فإنني كم استمعت لكثير من الخطباء يقلد الشيخ عبد الحميد كشك رحمه الله - تقليداً طبق الأصل، فلا أنا استمعت بالشيخ كشك ولا أنا استوعبت هذا المقلد.

ولكني أنا مثلاً عودت نفسي أن أقتبس تلك المقدمة الرائعة لخطب الشيخ إبراهيم عزت - رحمه الله - وحاولت أن أصيغها بروحي ومشاعري، فكانت في كل مرة تعبيراً عن محتوى ما أريد أن أقول.

وأعيد ما ذكرناه هناك في كتاب إدارة الذات :

لا تنس وأنت تختار القدوة أن الفردية

والتميز لا يتعارضان مع القدوة الهادية<sup>(١)</sup>.

**رابعاً: تدرب، تدرب، تدرب!!**

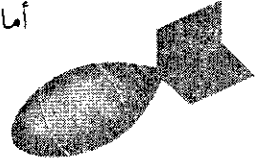
وجمهورك الكراسي أو المكتب أو الفراغ، ومنبرك سريك، وصوتك يدوي - منفعلاً - تردد خطبة أعددها من قبل، هل تظن أن هذا لا يجدي؟  
إن ما ينفق على التدريب في الجيوش قد يوازي ما ينفق على تكاليف

(١) راجع كتاب إدارة الذات، دليل الشباب إلى النجاح، العضو الأول من هذه السلسلة للمؤلف.

حرب متوسطة، وتلك الذخائر التي تضيع في الهواء لا تضيع، إنها تدرس طريقها لقلوب الأعداء.

### المناورات:

أما المناورات فهي حرب تكاد تكون حقيقية، وقد يذهب فيها شهداء، ولكن لا تتعجب إذا عرفت أنها نوع من أنواع التدريب، فما رأيك أن تقوم بأداء مناورة حقيقية حتى يكتمل تدريبك، فإليك الخطوات:



أعد الخطبة أو الدرس.



أعد المكان.



أحضر مجموعة من أصدقائك ويستحسن تنوع الاختيار.



ألق خطبتك أو درسك بعد أن توزع عليهم مثل الاستبيان التالي:



١- هل جذبت انتباهك في البداية؟

جزئياً

لا

نعم

- كيف يمكن أن أتحسن؟

٢- هل تعتقد أن موضوعي قد نال إعجابك ووفى باحتياجاتك؟

جزئياً

لا

نعم

- كيف يمكن أن أتحسن؟

٣- هل كان صوتي مسموعاً بالقدر الكافي؟

جزئياً

لا

نعم

٤- ما هو الغرض الأساسي من خطبتي؟

- الحوز على تأييدك

- إعطاؤك معلومة

- إضحاحك

- حثك على العمل



٥- ما نقاطي الأساسية؟

أ- .....

ب- .....

ج- .....

٦- هل تعتقد أنني تحدثت عن نقاطي الأساسية بما يكفي لجعلها واضحة ومستوعبة؟

جزئياً

لا

نعم

- كيف يمكن أن أحسن؟

.....

.....

٧- هل تعتقد أن انتقالي من فكرة إلى أخرى كان مريحاً هادئاً؟

جزئياً

لا

نعم

٨- ما رأيك في قدرتي على توصيل المعلومات؟

.....

.....

٩- ضع علامة (\*) أمام الجيد، (\*\*\*) أمام الجيد جداً، (+) أمام ما يحتاج لتحسين

- نظرات العين.
- انفعالات الوجه.
- تحريك الأيدي.
- حركات الجسد.
- الصوت.
- وسائل التوكيد.
- معدل سرعة الحديث.
- استخدام المساعدات.
- توافق الانفعالات.
- الهيئة العامة.
- الموضوع.

- ما التحسين المقترح ؟

.....

.....

## والآن ،

ركز الاهتمام مع السؤال التاسع واستخدام الورقة التالية والتي تمثل السؤال العاشر حيث ينصب على الشكل الخارجي.

وأجر حواراً مع مستمعك حول كل ملاحظة من الملاحظات التالية:





١٠- لاحظ

١- اتصال النظرات

٢- تعبيرات الوجه

- بلع اللعاب

- التنحنح كثيراً.

- تقطيب الحواجب.

٣- أن تضع يدك على عينك! على شعرك! على فمك!

- سؤال ماذا سأفعل بيدي؟

-الإجابة ماذا تفعل عادة؟

٤- الوقفة والحركة.

٥- تحريك الأقدام والثبات.

٦- الخطوات بلا هدف.

٧- عدم الحركة (كالتمثال).

٨- التعبير الصوتي ومعدل الكلمات.

## بإمسا: استكمل الزاد الثقافي

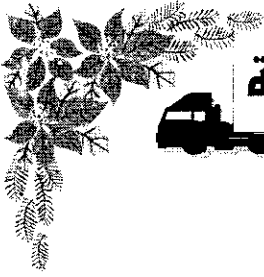
ويستحسن هنا مراجعة ما ورد في الباب الثاني  
[أنت مثقف، ولكن!!!]



أن أول كلمة نزلت في قرآنا (اقرأ).  
وأظن أن كتاباً متوسطاً في الأسبوع هو أقل ورد لتنفيذ هذا الأمر  
الإلهي

وللعصفور والبائر<sup>(١)</sup> جميعاً  
ولكن بين ما يصطاد بائر  
لدى الطيران أجنحة وخفق  
وما يصطاده العصفور فرق

(١) البائر: هو السم أو الضفر.



## استراحة قصيرة



التدريب يؤدي إلى الخبرة.  
والخبرة تكتسب بالممارسة.  
وإذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء.



أربع مراحل تمر بها الخطبة:

١- قبل الخطبة.

٢- أثناء الخطبة.

٣- على المنبر.

٤- بعد الخطبة.



وعليك بالآتي قبل الخطبة:

أولاً : أعد حصار الخوف لتعود إليك مدينة الثقة.

ثانياً : كي تكسب نصف المعركة عليك أن تتعرف على أحوال مستمعيك.

ثالثاً : الاستفادة بتجارب الآخرين.

رابعاً : تدرب، تدرب، ولو في الكراسي أو الفراغ.

خامساً : استمع إلى آراء الآخرين بأذن التلميذ وتقوم المعلم.

سادساً : استكمل زادك الثقافي.





# الفصل الثاني تدريب أئمة إعداد الخطبة

احرص على الإعداد الجيد حتى

يجد جمهورك شيئاً يصفق من أجله







هو التحضير.

"وتحضير تافه ينتج خطبة تافهة"

ويمكن أن تضع بين يديك قول رسول الله ﷺ: "إِنَّ اللَّهَ كَتَبَ الْإِحْسَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ" (١).

ألم يعلنها سبحانه وتعالى أكثر من مرة في قرآنه:

﴿وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ (البقرة: ١٩٥)

ويمر التحضير بالمراحل الآتية:

- ١- تحديد الموضوع.
- ٢- جمع المعلومات .
- ٣- التخطيط والعناصر.
- ٤- الحفظ.

# فهيئتدرّبمعا عند كل مرحلة



## المرحلة الأولى: تحديد الموضوع

### أ- اختيار أفضل موضوع:

في الخطب الخاصة والدروس والمحاضرات النوعية يسهل على المتحدث تحديد موضوعه، فإنه مرتبط غالباً بنوع الخطبة، ولكن يصعب الأمر عندما تكون خطبة أو محاضرة دورية مثل خطبة الجمعة أو درس أسبوعي، ويقع في هذه المعضلة (معضلة تحديد الموضوع) هؤلاء القائمين على الجمعيات والنقابات عندما يضعون خطة لبرنامج ثقافي لمدة عام مثلاً.

وعندما تتوجه إلى الناس بالحديث اعلم أنهم ينتظرون حديثك أنت لا حديث الكتب، فالتجربة المستمدة من بطون الكتب، تظل صامتة، قليلة الجدوى، ولكن الوقائع تصبح دائماً موضوعاً جيداً للحديث بمس حياة الناس<sup>(1)</sup>.

حكى أحد العلماء أنه دُعيَ إلى دولة أفريقية للحديث في أحد القبائل المسلمة، وكانت المحاضرة ضمن برنامج تثقيفي متكامل حول الدور الذي يجب أن يقوم به المسلم والمسلمة في أفريقيا نحو انتشار الإسلام.

وعندما دخل الرجل إلى خيمة المحاضرة، رأى النساء في ملابسهن الأفريقية التي تغطي حتى الوسط وتترك باقي الصدر عارياً، ورأى الاختلاط العجيب بين النساء والرجال، فأراد أن يستمع إليهم أولاً فانكشفت الرؤيا أمامه، فحول محاضرتة إلى ما هو الإسلام؟

(1) الخطابة، محمود عمارة.



### احتياجات المستمعين

روى السبيهقي في الشُّعْبِ عن رسول الله ﷺ قال: "إذا حدثتم الناس عن ربكم فلا تحدثوهم بما يغرب عليهم أو يدق عليهم".

ويقول ابن مسعود - رضي الله عنه -: "ما أنت بمحدث قومًا حديثًا لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة".

ويقول الإمام مالك: "لا يكون إمامًا من يحدث بكل ما يسمع فلا يسلم رجل حدث بكل ما يسمع".

بل إن اختيار الموضوع ينبع من إمكانية تنفيذه، وإن مستمعين يخرجون من عندك وقد امتلأت جوانحهم برغبة أكيدة في العمل نابعة من شعورهم بإمكانية هذا العمل، ليختلفون تمامًا عن هؤلاء الذين يلاحقونك بعد المحاضرة ليسألونك: وما العمل يا أستاذ؟ فتكون المصيبة أن ترد عليهم وأنت تقلب يديك من قلة الحيلة: نسأل الله التوفيق!!

إن "لكل واد طاقة يتقبل بها الماء بقدرها، فإذا جاءه السيل، بما فوق طاقته كان طغيانًا وفيضانًا وتخريبًا وتدميرًا، كذلك لكل نفس طاقة فإذا أردت أن تحملها فوق طاقتها أصابها اليأس والصد" (١)

أو كما يقول الشيخ الغزالي:

"كأنه السيار الكهربائي القوي قد سلط على مصباح ضعيف فاحترق المصباح وانطفأ".

(١) تذكرة الدعاء، النهي الخولي.

وكان من فقه علي بن أبي طالب أن يحذر المتكلمين يقول:

" حَدِّثُوا النَّاسَ بِمَا يَعْرِفُونَ أَتَحْسِبُونَ أَنَّ يُكَذِّبَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ " (١)

وما ظنك بخطيب قد أعد خطبة حول حقوق الجار فإذا به في الليلة التي تسبق الخطبة قد انهدمت عمارة في الحي، وانفطرت قلوب الناس على من أصيب، وفزعوا يوم الجمعة إلى خطيبهم يخفف عنهم مصابهم، فإذا به يصر إصراراً على ما أعدده مسبقاً، وكأنه لم يرتج له قلب بما حدث بالأمس!؟.

وقبل تحديد الموضوع استند إلى هذه الأفكار:

١- يفضل للقاء الواحد موضوعاً واحداً.

٢- لا تستهن بعنوان صغير تناوله في لقاء واحد من جميع زواياه، وتعمق معناه عند المستمع، ولا تورط نفسك في الموضوعات العامة.

٣- لا تدع

أفكارك تزدحم،

واستخدم (قمع

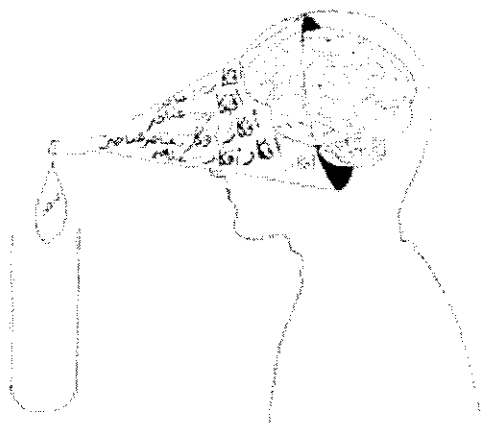
التفضيل).

وحتى تفهم

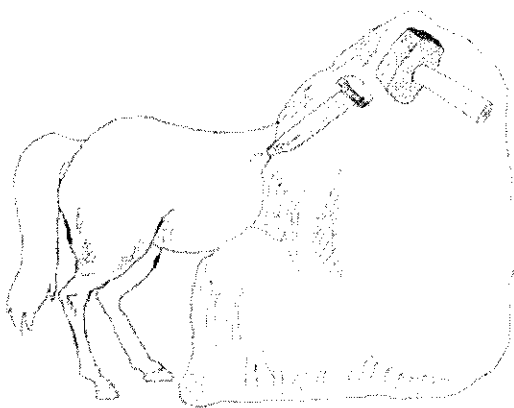
وظيفة هذا القمع

استمع معي إلى ذلك

الموقف:



كان هناك نحاح  
كبير في السن يصنع تمثالاً  
لحصان من الخشب،  
فسأله صبي: كيف تصنع  
هذه الخيول الجميلة من  
تلك القطعة الخشبية؟



فقال الرجل: إنني  
أزيل كل ما لا يوجد

بالحصان عن قطعة الخشب فلا يبقى لي إلا الحصان.

ويترجم هذا عملياً كالاتي:

١- اكتب أهم ما يجول بخاطرك من موضوعات.

٢- اختر أفضلها.

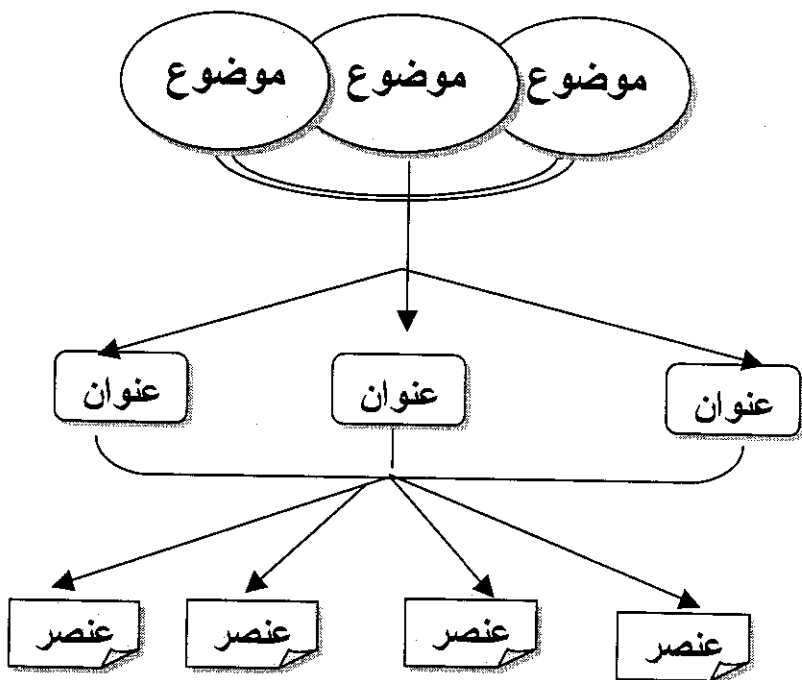
٣- قسم ما اخترته إلى عدة عناوين.

٤- اختر أفضل عنوان.

٥- قسم العنوان إلى عناصره.

٦- اختر أفضل عنصر

هذا العنصر هو ( أفضل موضوع ).



هل اخترت عنواناً جذاباً؟

اقرأ معي هذه التجربة التي ذكرها الداعية الشيخ أحمد ديدات في كتابه  
(الرسول الأعظم) يقول:

"أثناء جولتي لإلقاء المحاضرات في الولايات المتحدة الأمريكية الدولة القوية  
في عام ١٩٧٧ اكتشفت أن جنودنا في هذا العالم الجديد ما زالوا أضعف مما  
كنت أعتقد.

ومن بين التجارب المحزنة التي مررت بها عندما قام مسلمو أنديانا بتنظيم  
محاضرة حول موضوع "ماذا يقول الكتاب المقدس عن محمد ﷺ؟".

ولقد اتفقوا أن يقوموا بالإعلان عن هذا العنوان ولكن لم يسمح لهم خوفهم وجبنهم أن يفعلوا ذلك!! فقد اعتقدوا أن هذا العنوان استفزازي جداً والأهمتهم حكمتهم بتلطيف العنوان ليصبح أخف وطأة ويكون (نبي في الكتاب المقدس)!! ومن غير شك فإنكم توافقوني على أنه عنوان غير مشوق وبلا حياة، فليس هناك ما يثير اهتمام المسلم أو المسيحي أو اليهودي أو الهندوسي للحضور؟ ماذا تعني كلمة "نبي"؟

إن كلمة "نبي" بالنسبة لأغلبية الناس تعني "أي نبي" ومن الذي سيهتم بحضور اجتماع يناقش مجرد "نبي" غير محدد من الأنبياء الذين ذكروا في الكتاب المقدس؟ أيوب - يونس - عزرا - اليوشع - حزقيل هم بعض أنبياء ذكروا في الكتاب المقدس، وكما هو متوقع فقد وضحت نسبة الحضور عدم جاذبية العنوان.

### بلا ندم:

عند طباعة كتابي السابق في هذه السلسلة اتصل بي مسئول النشر وقال لي ما رأيك أن تحذف كلمة (بلا ندم) من العنوان ويكون عنوان الكتاب (كيف تحل مشكلاتك وتتخذ قراراً فعالاً؟) فقط.

قلت له: لماذا؟

قال لي: حيرني اختيار نوع الخط الذي أكتب به بلا ندم.

قلت له ميتسماً: يمكنك أن تلغي (كيف تحل مشكلاتك وتتخذ قراراً فعالاً؟) وتبقي (بلا ندم) عنواناً للكتاب، وحفزني صمته أن أوضح له، قلت إن

هناك عشرات الكتب بهذا العنوان، أما (بلا ندم) فهو كتاب واحد، وهذا العنوان مباشر لا يجذب قارئاً إلا من يريد هذه الجزئية، أما (بلا ندم) فهي قارب نجاة يراه على البعد الكثير من أصدقائي بني البشر.

لم يزد مسئول النشر عن أن قال لي مقتنعاً: جميل، ورأيت بعد ذلك قد اجتهد في إخراج العنوان (بلا ندم) في أجمل شكل.

تعجبني جداً عناوين كتب الشيخ محمد الغزالي،

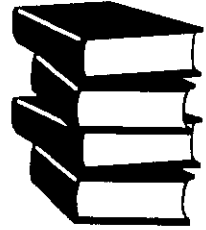
- ليس من الإسلام، ويتحدث عن البدعة.

- الإسلام والطاقات المعطلة، ويتحدث عن مقارنة بين طبيعة الدين وواقع الأمة.

- حصاد الغرور، حول القوى المعادية للإسلام.

- كفاح دين، حول طبيعة المعركة التي يخوضها الإسلام.

- ظلام من الغرب، حول الحضارة الغربية وأثرها على مجتمعاتنا.

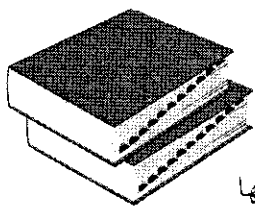


في سن الشباب كانت تجذبنا العناوين الدسمة لكتب السلف الصالح حتى قال لي زميل دراستي يوماً إني أشعر أن عناوين كتب السلف درس في حد ذاته، واليوم وقد أصبحت تلك الكتب أنساً لنا في وحشة ورفيق في غربة نتذكر عناوينها لنرى كيف كان اختيار السلف لعناوين كتبهم. ما رأيك في هذه العناوين؟

- الجواب الكافي لمن سأل عن الدواء الشافي، (حول خطر المعصية).

- روضة المحبين ونزهة المشتاقين، (حول الحب).

- زاد المعاد في هدي خير العباد عليه السلام، (حول سنن الحبيب صلى الله عليه وسلم).
- الصواعق المرسله على الجهمية والمعتلة.
- حادي الأرواح إلى بلاد الأفراح، (عن الجنة).
- إغاثة اللفهان من مصائد الشيطان، وكلها لابن قيم الجوزية
- جامع العلوم والحكم، (شرح خمسين حديثاً من جوامع الكلم).
- استنشاق نسيم الأنس في معرفة رياض القدس، (حول محبة الله).
- لطائف المعارف فيما لموسم العام من الوظائف وكلها لابن رجب.



### الظلال والرجال:

وعندما تقرأ في كتاب التفسير الذي كتبه الشهيد "سيد قطب" تستشعر التوفيق الإلهي في كل كلمة كتبه عندما سماه (في ظلال القرآن) فأصبحت لا تذكر كلمة (الظلال) إلا وتدور الأعناق نحو مجلداته الستة.

أما "خالد محمد خالد" فقد كان موفقاً أيضاً في اختيار أسماء كتبه وعلى رأسها كتابه الرائع الذي أصبح مدرسة في عرض حياة الصحابة، لولا هنات فيه عند الحديث عن علي ومعاوية وعمرو بن العاص — رضي الله عنهم — وسماه (رجال حول الرسول) فذهب خالد محمد خالد — رحمه الله — بهذا الاسم ابتكاراً أو اختراعاً لم يأت أحد بمثله.

وكم بمرتنا في شبابنا تلك الوقفات المُلِّمة في كتاب (كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟) كما جذبنا عنوان (دع القلق وابدأ الحياة)

لـ "ديل كارنيجي" فإننا اليوم نجد مجموعة من عناوين كتب الغربيين تجعلك تسارع لمعرفة ما خلفها مثل (أتح لنفسك فرصة) (أعمدة النجاح السبعة) و(ابدأ بالمهم) وكلاهما "لستيفن كوفي".

وهكذا فإن المحاضر أو الخطيب لا بد أن يضع لنفسه عنواناً جذاباً لموضوعه يشرح في كلمات ماذا يريد أن يقول فيه.


ب- ضع مستمعك أمامك:

ويساعدك على أداء هذه المهمة السابقة وهي (أن تضع عنواناً جذاباً لموضوعك) أمران:

- ١- هدفك المحدد.
- ٢- احتياجات المستمعين.

لا بد أن تعلم جيداً ماذا تريد أن يصل إلى مستمعك، ولا تكتف بأن تتحدث عما يهملك، إنما خاطب احتياجات مستمعك.

يقول ابن القيم: "يلزم الفقيه أن يعرف الواجب والواقع ليحسن تطبيق الواجب على الواقع"

ولذلك (ضع مستمعك أمامك)  عند اختيار الموضوع.


وراجع ما سبق من قاعدة كسب نصف المعركة.

واسأل نفسك، لو كنت المستمع ماذا أريد أن أعرف؟



ثم ما مدى معرفة الجمهور بهذا الموضوع؟


أي ما الجديد الذي أستطيع إضافته؟

إذن، أنت لك هدف، ورغبات الجمهور طريقك لتحقيق هذا الهدف. 

### ج - فكرتك المحورية:

لا بد من صياغة عنوان موضوعك في "عنوان الخطبة".

وهذا العنوان يكون في الغالب فكرتك المحورية التي تمثل عجلات تحمل

خطبتك طوال سيرها. 

في قصة كتاب (بلا ندم) السابقة قلت لصديقي مسئول النشر: إن هذا العنوان هو الفكرة الأساسية للكتاب فأنا أدعوك في هذا الكتاب إلى أن تصل عند اتخاذ قرارك إلى مرحلة السير في الحياة دون أشواك الندم.

### بلا خجل:

ويبدو أنني أصبحت من عشاق هذا الحرف الذي أضافه مجمع اللغة العربية أخيراً (بلا)، فهو تعبير غير عربي ومن أشهر أمثله (اللاسلكي)، أي بدون سلك.

وعندما وضعت عناويني لسلسلة (أولادنا) كنت أصب فيها فكري المحورية، فلأن مرحلة البلوغ هي مرحلة الخجل من التطور الجنسي عند الغلام والفتاة فإن الخجل المرضي الذي هو تطرف في الحياء هو المسيطر على المرحلة فكان عنوان الكتاب الأول (بلوغ بلا خجل)، ولما كانت المراهقة تعتبر أزمة انفعالية عند المراهق بل؛ وأزمة تربوية عند المجتمع والوالدين فقد سميت كتابي

الثاني (مراهقة بلا أزمة)، ولما كانت مرحلة الشباب في الجامعة مرحلة المشاكل حيث بداية الخروج إلى الحياة والاعتماد على النفس فإن كتابي الثالث في هذه السلسلة سيكون إن شاء الله (شباب بلا مشاكل).

إن السير بالفكرة المحورية على قضبان الحديث هو أسلم وسيلة لتوصيل ما

تريد وضغط التركيز عند جمهورك.



### د- العرض الدعائي:

ولا بد من شكل دعائي عند عرض هذه الفكرة

الأساسية وهناك طرق منها:

#### ١) السؤال:

في كتاب لأحمد ديدات يريد فيه أن ينسف فكرة دفن السيد المسيح وقيامته التي يؤمن بها النصارى، استخدم فيه عنواناً للكتاب ( من دحرج الحجر؟ ) يقصد به حجر المقبرة وهو سؤال مجهول الإجابة عنه حتى عند النصارى ويعتبر إشكال عقدي عندهم.

وفي خطبة حاولت فيها تعريف القيم التي يرتفع بها الرجال في عرض قصة سعد بن معاذ زعيم الأوس سميتها " لماذا اهتز عرش الرحمن؟ " (١)

ويلفت نظر الكثيرين ذلك الكتاب الصغير الذي ألفه الأستاذ فتحي يكن والذي عنوانه عبارة عن سؤال بسيط (ماذا يعني انتمائي للإسلام؟) وكذلك الأستاذ محمد قطب عندما يسمي كتاباً له (هل نحن مسلمون؟).

(١) للشيخ عائض القرني خطبة بنفس العنوان ولكن تحتلف فكرة العرض.

أما الأستاذ عبد المتعال الصعيدي فيقرأ كتاباً بعنوانه (لماذا أنا مسيحي؟) فيؤلف كتاباً قيماً بعنوان (لماذا أنا مسلم؟).



إن السؤال هو أفضل شكل دعائي لعرض الفكرة المحورية الممتلئة في العنوان الجذاب.

## ٢) بتعريف مختصر بالموضوع:

فحديثك عن الإيمان تبدؤه بقولك "إن الإيمان تصديق بالجنان وقول باللسان وعمل بالأركان" وينتظر المستمع الشرح لتلك الأجزاء.

وكثيرة هي الخطب أو الدروس عن رمضان ويمكنك أن تستخدم أسلوب التعريف في الدعاية المبدئية لخطبة رمضان كأن تبدأ خطبتك بقولك رمضان صبر ونصر وإيمان، وتبدأ في عرض خطبتك على هذه الأسس الثلاثة.

ويعتبر هذا الشكل من أساسيات البناء في عناوين الرسائل الجماعية حيث يعقد فصلاً تعريفياً في أول الرسالة لشرح مفردات الاسم فإذا كانت مثلاً الرسالة بعنوان (الأهداف التربوية للعبادات في الإسلام)<sup>(١)</sup>.

فنجد هناك تعريف للتربية وتعريفاً للعبادة وتعريفاً للإسلام، وإذا كانت الرسالة بعنوان (تنظيم الإسلام للعلاقات الاجتماعية في الأسرة)<sup>(٢)</sup>.

فإن الطالبة قد أعدت فصلاً حول مفهوم الإسلام ومفهوم العلاقات الاجتماعية ومفهوم الأسرة.

(١) رسالة دكتوراه: إعداد أحمد محمود حسن عباد، كلية التربية، جامعة طنطا، مصر.

(٢) رسالة ماجستير: إعداد سمية محمد علي — كلية التربية — جامعة أم القرى، مكة.

وهكذا يستطيع المتحدث أن يعرض فكرته المحورية من خلال عرض أجزاء الموضوع، وقد يفيد هذا في حصر عناصر الموضوع أيضاً.

### ٣) كتحقيم للموضوع:

كأن تبدأ حديثك عن خلق الحياء تقول: "إن الحياء هو خير خلق يترين به الإنسان فكلمة "خير خلق" تحتاج لتوضيح يتوقع المستمع أن يسمعه منك خلال الخطبة.

بدأت خطبة لي عن نهاية العام قائلاً، لقد سمى الله تعالى الموت مصيبة، ونهاية العام تشير إلى نهاية أيامنا فها نتحاسب على عام مضى ونستقبل عاماً جديداً.

وكان المستمعون في أشد الشوق لمعرفة ماذا يفعلون عندما يأتيهم الموت أقصد نهاية عام من حياتهم؟

وفي درس آخر قلت للمستمعين: إن الحجيج هناك يستمطرون الرحمة والمغفرة على جبل الرحمة، فماذا نحصل نحن ؟

وأصبح السؤال الذي يدور في قلوب المستمعين هو عنوان محاضرتي (ما واجبات من لم يحج؟).

وفي خطبة للشيخ إبراهيم عزت أثناء أحداث استهدفت الإسلام وجعلت الأقلام المسمومة تكيل التهم إلى بعض قيمه ومبادئه بدأها بقوله:

(الإسلام ليس متهماً في أي قضية) فكانت لفتة دعائية جذابة للفكرة المحورية التي تدور حولها خطبته.

#### ٤) كتحديد مباشر للموضوع:

أن تبدأ بقولك:

سنتحدث اليوم عن (التوبة النصوح) حديثنا اليوم يدور حول (سمات المجتمع المسلم) وكثيراً ما نسمع المحاضر أو المتكلم يبدأ حديثه بهذا الشكل، وكثير من كتب وخطب ودروس الشيخ يوسف القرضاوي تأخذ عناوينها هذا الشكل المباشر، وينجح هو أحياناً - لدقة الموضوع وغزارة المعلومات، والضبط العلمي - في توصيل ما يريد.

وأظن أن الكثير منا استمع إلى دروسه حول (المرأة المسلمة في الغرب) و(التبشير) و(مسلمة الغد) و(واجبات المرأة المسلمة) و(الإخلاص) و(واجب الشباب المسلم) و(قيمة الإنسان وغاية وجوده في الإسلام).

أو قرأنا كتبه مثل (الحلال والحرام في الإسلام) و(الصبر في القرآن) و(السنة مصدراً للمعرفة والحضارة) و(ثقافة الداعية).



وكان العرض القوي المدعم بالأدلة والإقناع خير بديل لدعائية العنوان، أو الغموض الذي يجذب، وكانت المباشرة ناجحة إلى حد كبير في الدخول إلى أبواب الإقناع الرحبة في حديث الشيخ أطال الله عمره، ولكن من يستطيع أن يفري فرية، فأنت تحتاج عنواناً جذاباً بجانب عرضك المشوق.

# تدرب، تدرب، تدرب



أمامك مجموعة من الأفكار الأساسية التي تصلح لفكرة محورية لدرس أو خطبة أو محاضرة، اقترح عناوين جذابة لهذه الأفكار، ثم بين ما الأسلوب المبتكر لعرض هذه الأفكار.

الفكرة المحورية      العنوان الجذاب      أسلوب العرض


- (١) تنظيم الوقت.
- (٢) التعامل لكسب الآخرين.
- (٣) عودة القدس حتمية تاريخية.
- (٤) تبادل الحقوق والواجبات في الحياة الزوجية.
- (٥) الحب وكيف يؤثر في الآخرين.
- (٦) أسئلة الأطفال في سن البلوغ وخاصة في النواحي الجنسية.
- (٧) تضييع الصلاة والمحافظة عليها.
- (٨) الشخصية المؤثرة وعوامل تنميتها.
- (٩) اتخاذ القرار جزء من الشخصية.
- (١٠) خطبة عيد الفطر.

## هـ — كشف الغموض عن الفكرة المحورية:

كثيراً ما يكون غموض أسلوب التعبير عن الفكرة المحورية طريقة من طرق جذب الانتباه فلا بد من كشف هذا الغموض في دقائق معدودة حتى يتسنى لك البدء في تحليل الموضوع.

مثال: في خطبة (لماذا اهتز عرش الرحمن؟) عرضنا الآيات التي تتحدث عن العرش وبيننا أنه وصف بثلاث صفات أساسية، أنه عرش مجيد، عرش كريم، عرش عظيم، وأنه بالنسبة للكون كحلقة صغيرة ملقاة في فلاة (صحراء عظيمة) وقلنا إن هذا العرش المجيد الكريم العظيم المستوى عليه رب العزة كما أخبر، اهتز يوماً، فلماذا اهتز عرش الرحمن؟!

وفي درس للشيخ علي القرني كان عنوانه (ترك البحر واخل القنوات).<sup>(١)</sup>

أسرع في مقدمة درسه في توضيح الفكرة المحورية التي يدور حولها الدرس وهي النظر إلى المعالي من الأمور، ويمكن أن نُلَمِّح في أثناء الدرس أو الخطبة إلى توضيح الفكرة المحورية فأنت تسير باستمرار كما اتفقنا على القضبان بنفس عجلات الفكرة المحورية. 

## واحذر أن تخرج عن القضبان

في خطبة حول الكذب استدل الخطيب بحديث "عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ آيَةُ الْمُنَافِقِ ثَلَاثٌ إِذَا حَدَّثَ كَذَبَ وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ وَإِذَا أُوْتِمِنَ خَانَ"<sup>(٢)</sup> ثم بدأ

(١) شريط كاسيت على جزئين بنفس العنوان.

(٢) رواد البخاري ج (٣٣).

في الحديث حول خلف الوعد وأنه من صفات المنافقين (إنَّ اللهَ لا يُخَلِّفُ الميعادَ) (آل عمران: ٩) فلا بد من التحلي بصفات الله، ثم انطلق يتحدث عن الحيانة وعن الأمانة وأنها تأتي يوم القيامة ويحملها صاحبها، وبدأ في عرض صفات المنافقين وأنواع النفاق، وأنه عملي واعتقادي، وأن المنافق أخطر من الكافر وأنه في الدرك الأسفل من النار وأن خطورة النفاق تكمن في تستره، وعرض علينا بعض القصص حول المنافقين وموقفهم من رسول الله ﷺ وأخذ يثبت أن الذي جاء بالإفك هو زعيم المنافقين ابن سلول وليس علياً كما ادعى الزنادقة.

هل تعرف عن أي موضوع كان يتكلم خطيبنا؟



احذر عند الاستدلال أن يأخذك موضوع فرعي في الدليل عن موضوعك الأصلي، أو تيقظ وإلا خرجت عن القضبان.







## استراحة قصيرة



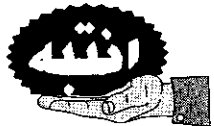
الإعداد للخطبة هو التحضير، وتحضير تافه ينتج خطبة تافهة.

ويعر التحضير بأربع مراحل:

- ١- تحديد الموضوع
- ٢- جمع المعلومات
- ٣- التخطيط والعناصر
- ٤- الحفظ.

وعند تحديد الموضوع لا تنس:

- ١- استخدام قمع التفضيل لتحديد أفضل موضوع.
- ٢- احتياجات مستمعك في اختيار أفضل موضوع.
- ٣- عنوان الخطبة يحدد فكرتك المحورية.
- ٤- ولا تنس طريقة عرضه في شكل دعائي.



يجب أن يكون موضوعك:

- ١- في مستوى أفهام السامعين.
- ٢- حيوي متصل بالواقع.
- ٣- التيسير.
- ٤- ألا تخرج عن موضوعك الأصلي بموضوع فرعي في الدليل.
- ٥- السلاسل تعطيك موضوعات محددة وطويلة.
- ٦- ألا يكون من موضوعات الخلاف وتعدد الآراء.





## المرحلة الثانية: جمع المعلومات

(١) المليونير!!

يقول أحد علماء النبات: "جمعت مليون عينة نباتية لأجد واحدة أو اثنين منها أفضل العينات".

ويقول محمد عمارة في كتابه (الخطابة في موكب الدعوة): "إن النحلة تمتص مليوناً من الزهور، من أجل أن تعطينا مائة جرام من العسل".

وهذه المليون تدل على الكثرة والوفرة وهي من شروط الانتقاء الجيد، حيث يكون هناك مجال واسع للاختيار وكما قال رسول الله ﷺ: "وَالَّذِي نَفْسُ مُحَمَّدٍ بِيَدِهِ إِنَّ مَثَلَ الْمُؤْمِنِ لِكَمَثَلِ النَّحْلَةِ أَكَلَتْ طَيِّبًا وَوَضَعَتْ طَيِّبًا وَوَقَعَتْ فَلَمْ تُكْسِرْ وَلَمْ تُفْسِدْ"<sup>(١)</sup>.

فأول خطوة من خطوات جمع المعلومات

هي روح الوفرة أو شخصية المليونير

٢- الصحيح:

في مناظرة حول السنة النبوية كمصدر أساسي للأحكام الشرعية كان استنكار الطرف المعارض على السنة النبوية أن الناس وصلوا في تقديسهم

(١) رواه أحمد ح (٦٨٢٣).

لصحيح البخاري أنهم يقسمون به، وذلك أن العلماء يعتبرونه أصح كتاب بعد كتاب الله.

فكان رد الإمام الشيخ نجيب المطيعي -يرحمه الله- أن قال متسماً:

إن تقديس الناس لكتاب البخاري والحلف به له دالتان:

الأول: جهل الناس أن الحلف بغير الله غير جائز.

الثاني: هو المكانة العظيمة لهذا الكتاب عند المسلمين.

وعدت إلى كتاب صحيح البخاري لأجد الإمام محمد بن إسماعيل البخاري يقول: " كنا عند إسحاق بن راهوية فقال: لو جمعتم كتاباً مختصراً لصحيح سنة رسول الله ﷺ قال: فوقع ذلك في قلبي فأخذت في جمع الجامع الصحيح".

ويقول: " ما كتبت في كتاب الصحيح حديثاً إلا اغتسلت قبل ذلك وصليت ركعتين.

وعدد أحاديث الصحيح أكثر من أربعة آلاف حديث مكث الإمام البخاري حوالي ستة عشر عاماً يجمع فيها.

هل تدرون كم حديث جمع البخاري ليختار منهم الأربعة آلاف الصحيحة؟.

استمعوا إلى البخاري يقول: " خرجت الصحيح من ستمائة ألف حديث"

ثم يقول: " ما أدخلت في كتابي الجامع إلا ما صح وتركت من الصحيح حتى لا يطول".

هكذا!! حتى يُخرج الإمام البخاري كتاباً صحيحاً يقده العامة، ويضعه العلماء في مرتبة تالية للقرآن من حيث الصحة، يختار حديثاً واحداً من مائة وخمسين يجمعهم.

إنه فن الوفرة يعلمه لنا البخاري حتى نصل إلى الصحيح.

### ٣- لا تجمع إلا أفكارك:

أردت أن أكتب عن موضوع (الحب) وأكثر ما يشغلني في هذا الموضوع هو استخدام الكلمة استخداماً مبتدلاً في هذه الأيام، وأريد أن أضع الكلمة في إطارها الصحيح كنوع من التعامل الإنساني يرقى ويهبط حسب نوع العلاقة، ولما حدثت صديقي في هذا قال لي مستفسراً: الحب!!؟

فلما أحبرته بفكرتي، بدأ يقول لي: إذن عليك بالآيات القرآنية الآتية، وعليك بالأحاديث الدالة على ذلك، وكتب ومقالات وشعر وغيرها،

فتحديد فكرتك حول هذا الموضوع تحديداً جيداً تجعل جمعك المعلومات

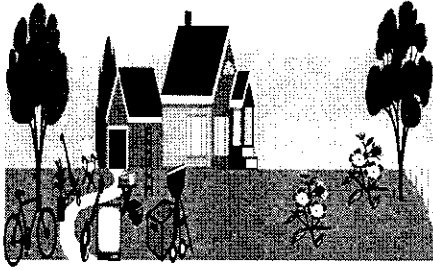


أسهل وأوفر، فأنت لا تحشد شواهد وآراء الآخرين ولكنك تجمع أفكارك في صياغات مختلفة.

### ٤- الأفكار المعلبة:

نصوص القرآن والسنة فيها بركة بل- وفيها من المعاني ما لا يبدو رونقه وجماله إلا إذا صغته بنفس أسلوبه دون التصرف في الألفاظ، انظر إلى علاقة الحب في بيت الزوجية، كيف صاغها - سبحانه وتعالى- في هذه الآية: «وَمَنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ» (الروم: ٢١).

فلموقع هذه الآية وسط الآيات وبعدها معنى:



و"مَنْ أَنْفَسِكُمْ" لها معنى.

و"لَتَسْكُنُوا إِلَيْهَا" لها معنى.

و"مُؤَدَّةً وَرَحْمَةً" لها معنى.

و"يَتَفَكَّرُونَ" أيضاً لها معنى.

ومعنى، ومعنى، ومعنى.

فلنخرج أولاً نصوص الوحي قرآناً وسنة من فكرتنا الرابعة هذه التي تدور حول الأفكار المعلبة. ولنسأل الآن ما "الأفكار المعلبة"؟

هي استعمالك أسلوب غيرك في التعبير عن الفكرة.

هي بحثك عن الكلمات والعبارات الجاهزة لصياغة فكرتك.

أقول لك: قلل من هذه الأفكار المعلبة فقد يكون انتهى وقت صلاحيتها رغم أن محتواها جيد.

وعليك بالطازج الذي يخرج من زرعك — أنت — وابدأ بالصياغة لتلك الأفكار بطريقة أخرى وبأسلوبك، حتى تستقيم لك ملكة صياغة أفكارك أنت.

انظر إلى هذه المقولة: "في يدك فراقها وليس في يدها فراقك وعلى لسانك طلاقها حيث لا تملك طلاقك".

كيف تصيغها أنت من جديد وتزيل عنها صدى علب الزمن؟

واقراً معي:

أحاك أحاك إن من لا أخأله كساعٍ إلى الهيجا بغير سلاح  
هذه قد تفيد فكرتك ولكن إياك والعلبة فأظنها صدأة تحتاج إلى صقل.

هل فهمت الآن معنى الأفكار المعلبة؟

إنها الصياغة اللغوية التي لن يفهمها المستمع، إنها الفكرة التي لا تناسب العصر أو البيئة أو طبيعة المستمعين.

القرآن وعاء لا يصدأ:

ولنعد الآن إلى الذي "لا تفنى عجائبه ولا يخلق من كثرة الرد" القرآن.

يعجبني أسلوب الشيخ الغزالي - عليه رحمة الله - عندما يقدم للآية قبل أن يتلوها، إنه أيضاً يتعامل مع الصدأ ولكن حاشا لكلام الله وإنما قلوبنا نحن المعلبة.

فيجلوها بتقدم مؤثر للآية ثم يتلوها فتنعكس أنوارها على مرآة القلوب اللامعة، أو يعلق على الآية فيغسل بها صدأ القلوب المعلبة.

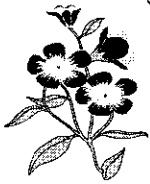
يقول فضيلته:

"ولئن كسنا في عصر عكف على هواه أو ذهل عن أخراه وتنكر لربه إن  
ضير ذلك يقع على أم رأسه ولن يضر الله شيئاً".

﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَيَتَّبِعُ كُلَّ شَيْطَانٍ مَّرِيدٍ (٣)  
كُتِبَ عَلَيْهِ أَنَّهُ مَن تَوَلَّاهُ فَآلَهُ يُضِلُّهُ وَيَهْدِيهِ إِلَى عَذَابِ السَّعِيرِ﴾ (الحج: ٣-٤)<sup>(١)</sup>

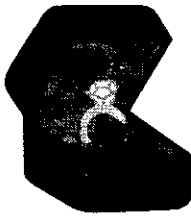
(١) كتاب "عقيدة المسلم" ص ١٦.

ويقول رحمه الله: "ومن معالم النبوة ظهور محمد ﷺ برسالته هذه في تلك البقعة بعينها من صحراء الجزيرة فأنت لا تعجب للزهرة النابتة في الرياض الزاهرة والحدائق النظرة، ولكن تعجب لها أشد العجب عندما تراها مستوية على ساقها في حميم الصحراء القاحلة، وفي مهب الريح الساقية، فكيف والأمر ليس زهرة واحدة ولا زهرات؟ بل هو كما قال القرآن:



﴿كَزْرَعٍ أَخْرَجَ شَطْأَهُ فَآزَرَهُ فَاسْتَغْلَظَ فَاسْتَوَىٰ عَلَىٰ سُوقِهِ يُعْجِبُ الزُّرَّاعَ﴾

(الفتح: ٢٩) <sup>(١)</sup>



وهناك من الأفكار المعلبة ولكنها في علب الذهب والفضة فاحرص على اقتنائها.

وقد عرضنا عليك الكثير منها عندما تحدثنا حول الثقافة في الباب الثاني فعليك أن تنتقي الكثير من تلك الأفكار المصاغة صياغة رائعة، فإن كلمات مثل كلمات الحسن البصري وأبو حامد الغزالي والمحاسبي وابن القيم وابن تيمية والشافعي وابن حنبل وغيرهم. وعبارات مثل عبارات سيد قطب ومحمد الغزالي ويوسف القرضاوي وحسن البناء، وأشعار مثل أشعار عليّ ابن أبي طالب والشافعي والأميري ومحمد إقبال وعبد الوهاب عزام، كل هذه أفكار معلبة في علب من ذهب وفضة فاقتنيها واعرضها على الناس فإن رنينها وبريقها سيساعدك أن تمتلك القلوب.

(١) تأملات في الدين والحياة، محمد الغزالي، ص ٧٣.

## ٥- الروبوت:

كنت سأسمي هذه الفقرة "المنجل" ولكن مع عصر "الحاسوب" أظن أن آلات الحصاد والجمع قد ارتقت إلى مستوى عالٍ جداً، وأصبح ما يسمى بالروبوت أو ما نطلق عليه "الإنسان الآلي" يستخدم في كثير من مجالات جمع المحاصيل وحصادها.

وأقصد به هنا أدوات جمع المعلومات، وقد أكون تحدثت عنها في باب الثقافة في موضوع المطالعة وقلت هناك إنك تحتاج إلى "كتب عن الكتب" وأضيف هنا - عند الأداء العملي - أنك تحتاج كتباً عن المعلومات.



### من البداية إلى النهاية:

اشترت كتاب "البداية والنهاية" لابن كثير، وهو موسوعة تاريخية ضخمة تخدم الفترة من بدء الوحي حتى عصر ابن كثير تقريباً (القرن الثامن الهجري) وتميز بتدقيق الإمام ابن كثير وهو من هو في عالم الرواية، فهو حافظ متقن.

والكتاب يقع في أربعة عشر جزءاً في سبعة مجلدات ويسير على عدة طرق في التأليف فالمجلدين الأولين يعتمدان على الترتيب التاريخي من بدء الوحي ومروراً بتاريخ الأنبياء واحداً واحداً حسب ترتيبهم الراجح من خلال القرآن والسنة ثم مجلدين في الحديث عن السيرة على نسق كتب السيرة من الفترة المكية ثم الهجرة ثم المدينة حتى وفاة النبي ثم بعد ذلك بقية المجلدات الأربعة تسير مرتبة بحسب السنين الهجرية ويذكر ترجمات للرجال في سنة وفاتهم.

وأردت يوماً أن أبحث عن أحد الرجال من الصحابة أو غيرهم فوجدت مشقة في تعقب حياته منذ ولادته إلى وفاته ولم أظفر بما أريد.



حتى وقعت بين يدي فهرس للكتاب تقع في مجلد كبير، ولن أحكي معاناتي في الحصول عليه إلا أنني بعد ذلك وجدت أنه يكفي فتح الفهرس لتسير مع ما تريد من الأحداث والرجال وحتى المدن في جميع جنبات الكتاب.

وأذكر أنني أعددت محاضرة قيمة حول فتح القسطنطينية من تعقب مواقع ذكرها في المجلدات.

والآن هل عرفنا أول أدوات الجمع.

**اقتن كتاباً ذو فهرس أو ابحث عن "فهارس لكتبتك"**

ب احفظ القرآن

كان الإمام أحمد بن حنبل يتميز كما قال تلامذته بأنه "صاحب الدليل النص في المسألة" يعني أنه عندما يدلل لك بأية لا يتطرق إليها احتمال.

وحفظ القرآن دليل عظيم وآلة ضخمة للحصول على المعلومات منه؛ ولكن بجانبه لا بد من نوعين من المعاجم: [معجم لفظي — معجم موضوعي].

والمعاجم الموضوعية كثيرة ومفيدة وقد تعطيك فكرة عن موضوعات متكاملة تصلح كخطبة ولكن "المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم" هو فتح جديد ألفه الأستاذ محمد فؤاد عبد الباقي — رحمه الله .

مثال في موضوع الحب:

قررت أن أستمّر في سلسلة تبحث "ما يحبه الله وما لا يحبه" وفتحت

المعجم المفهرس لأبحاث تحت كلمة "حُب" انظر معي إلى هذه السلسلة الضخمة التي قد تأخذ منك عامًا كاملاً من الخطابة:

## إن الله لا يحب

الموقع القرآني	الصفة
البقرة: ١٩٠ - المائة: ٨٧ - الأعراف: ٥٥	١- المعتدين
البقرة: ٢٠٥ - المائة: ٦٤ - القصص: ٧٧	٢- الفساد والمفسدين
البقرة: ٢٧٦	٣- كل كفار أئيم
آل عمران: ٣٢ - الروم: ٤٥	٤- الكافرين
آل عمران: ٥٧، ١٤٠ - الشورى: ٤٠	٥- الظالمين
النساء: ٣٦ - لقمان: ١٨ - الحديد: ٢٣	٦- مختلاً فخوراً
النساء: ١٠٧	٧- من كان خواناً أئيماً.
الأنعام: ١٤١ - الأعراف: ٣١	٨- المسرفين
الأنفال: ٥٨	٩- الخائنين
النحل: ٢٣	١٠- المستكبرين
الحج: ٣٨	١١- خواناً كفوراً
القصص: ٧٦	١٢- الفرحين
النساء: ١٤٨	١٣- لا يحب الله الجهر بالسوء من القول إلا من ظلم.

# إن الله يحب

الموقع القرآني	الصفة
البقرة: ١٩٥ - آل عمران: ١٣٤، ١٤٧، ١٤٨	١- المحسنين
البقرة: ٢٢٢	٢- التوابين
البقرة: ٢٢٢، ١٠٨	٣- المتطهرين
آل عمران: ٧٦ - التوبة: ٤، ٧	٤- المتقين
آل عمران: ١٤٦	٥- الصابرين
آل عمران: ١٥٩	٦- المتوكلين
المائدة: ٤٢ - الحجرات: ٩ - الممتحنة: ٨	٧- المقسطين
الصف: ٤	٨- إن الله يحب الذين يقاتلون في سبيله صفاً.

هكذا تكون عندي ٨ موضوعات تحت عنوان (إن الله يحب) و١٣ موضوعاً تحت عنوان (إن الله لا يحب) ومن نفس المعجم تستطيع جمع الوفير من المعلومات حول كل عنوان.

مثال: المحسنين تحت باب (حسن) تستطيع أن تجمع الآيات التي ورد فيها الإحسان، وهكذا.

حتى لا يتفدك جليس زياد:

وقبل أن أترك هذه الفقرة أظنك تريدني أن أحدثك عن أهمية القرآن في الخطبة، وأنه لا بد من وفرة الدليل القرآني في خطبتك وإن كنا قد تحدثنا عن ذلك في فصل الثقافة، ولكن استمع إلى عمران بن الحصين يقول: "خطبت عند زياد خطبة فظننت أني لم أقصر فيها، فسمعت شيخاً يقول: هذا الفتى أخطب العرب لو كان في خطبته شيء من القرآن".

عَنْ جَابِرِ بْنِ سَمُرَةَ قَالَ كَانَتْ لِلنَّبِيِّ ﷺ خُطْبَتَانِ يَجْلِسُ بَيْنَهُمَا يَقْرَأُ الْقُرْآنَ وَيُذَكِّرُ النَّاسَ (١)

يقول النووي: "وفيه دليل للشافعي في أنه يشترط في الخطبة الوعظ والقرآن، يقول الشافعي: لا تصح الخطبتان إلا بحمد الله - تعالى - والصلاة على رسول الله ﷺ فيهما والوعظ، وتجب قراءة آية من القرآن في إحداهما على الأصح".

﴿ق وَالْقُرْآنِ الْمَجِيدِ﴾ (ق:١)

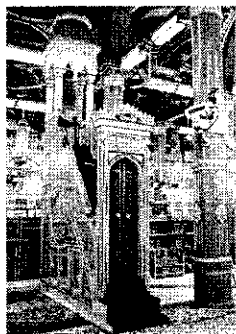
"عَنْ أُمِّ هِشَامِ بِنْتِ حَارِثَةَ بِنِ النُّعْمَانَ قَالَتْ لَقَدْ كَانَ تَنْوَرًا وَتَنْوَرُ رَسُولِ ﷺ وَاحِدًا سَنَتَيْنِ أَوْ سَنَةً وَبَعْضَ سَنَةٍ وَمَا أَخَذْتُ قِ وَالْقُرْآنِ الْمَجِيدِ إِلَّا عَنْ لِسَانِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ يَقْرُوهَا كُلَّ يَوْمٍ جُمُعَةٍ عَلَى الْمِنْبَرِ إِذَا حَظَبَ النَّاسَ". (٢)

(١) رواد مسلم ح (٨٦٢).

(٢) رواد مسلم ح (٨٧٣).

قال النووي: "قال العلماء سبب اختيار (ق) أنها مشتملة على البعث والموت والمواعظ الشديدة والزواجر الكبيرة.

هل عرفت لماذا اختار النبي ﷺ سورة (ق) أداة للوعظ في معظم خطبه؟  
اقرأها وستدرك الإجابة أكثر.



وفي أحداث تكاثرت فيها الفتن واصبح الحساب على كل كلمة<sup>(١)</sup>، صعد الشيخ إبراهيم عزت على المنبر وقد احتشد الآلاف في مسجد أنس بن مالك بالمهندسين ليستمعوا كلمة أمير الدعوة<sup>(٢)</sup> يومها وبعد مقدمته القرآنية المعروفة إذا به ينطلق في قراءة لسورة (ق) في تقطيع مؤثر، وما كاد أن ينتهي من السورة إلا والحاضرون قد استوعبوا الدرس وفهموا ماذا عليهم في تلك الأيام.

فاختيار الآيات وقراءتها بطريقة مؤثرة معبرة طريق لفتح القلوب

عَنْ صَفْوَانَ بْنِ يَعْلَى عَنْ أَبِيهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ سَمِعْتُ النَّبِيَّ ﷺ يَقْرَأُ عَلَى الْمِنْبَرِ ﴿وَنَادُوا يَا مَلِكُ لِيَقْضِ عَلَيْنَا رَبُّكَ﴾ (الزحرف: ٧٧) " (٣)

ومن التفاسير فاجمع:

فعندما تجد آية "المحور في موضوعك" فعليك بالرجوع إلى تفسيرها في أحد كتب التفاسير وأرشح لك تفسير ابن كثير فستجد هناك:

(١) كان ذلك في أكتوبر ١٩٨٢م.

(٢) تحت الإعداد: خطب أمير الدعوة (الشيخ إبراهيم عزت).

(٣) رواه مسلم ح (٣٢٣٠).

١- آيات أخرى في موضوعك.

٢- أحاديث تدور حولها.

٣- أقوال مأثورة.

٤- شعر.

وفي الظلال زهور يانعة فعليك الاقتباس من نورها، ولا تنس أن تدعو للشهيد سيد قطب.

### ج- كيف نتعامل مع السنة؟

نعم هذا عنوان كتاب قيم للشيخ يوسف القرضاوي، كنت أظن قبل قراءته أن موقفي من الحديث تحديد (صحيح هو أم ضعيف؟) وبعدها أعتبره شاهداً من شواهددي ومعلومة من معلوماتي، ولكن بعد قراءة الإجابة عن هذا السؤال من خلال ذلك الكتاب وجدت أن البحر عميق: يخدع الغر، ويُعرق المبتدئ، ويكفي العوام السباحة على شاطئه.

انظر إلى هذه المبادئ الثلاثة التي أثبتتها القرضاوي للتعامل مع السنة:

١- الاستيثاق من ثبوت النص، أي صحيح هو أم ضعيف؟ وهذا ما كنا نجيده أحياناً أو نظن ذلك.

٢- حسن فهم النص وفق دلائل اللغة وسبب وروده، وفي ظلال النصوص القرآنية والنبوية الأخرى والمقاصد الكلية للإسلام.

٣- التأكيد من سلامة النص من معارض أقوى منه قرآن أو سنة مع حسن التصرف عند المعارضة - الجملة بين القوسين أضفتها أنا بعد إذن أستاذنا

والقوس من جرابه - فهذا هو يتحدث عن هذه الجزئية في مكان آخر من نفس الكتاب فيقول:

"لا توجد سنة صحيحة ثابتة تعارض محكمات القرآن وبياناته الواضحة، وإذا ظن بعض الناس وجود ذلك فلا بد أن تكون السنة غير صحيحة، أو يكون فهمنا غير صحيح، أو يكون التعارض وهمياً لا حقيقياً".

**ونذكر أن في الصحيح غني  
عن الضعيف والموضوع ليس من الدين.**

وهذا ما ينادي به دائماً المحققون من العلماء فلا يفرك بناء حديث ضعيف يصلح للخطابة أن تستشهد به دون التحري عنه، ولكن لأن الضعيف قد يكون له أصل -ولو بنسبة بسيطة- يضع الشيخ القرضاوي ضوابط للتعامل معه؟

- ١- يجب بيان ضعف الحديث.
  - ٢- عدم روايته بصيغة الجزم كأن تقول روي مثلاً.
  - ٣- مراعاة شروط العلماء في الضعيف وهي:
    - أ- أن لا يكون شديد الضعف.
    - ب- أن يكون متدرجاً تحت أصل عام.
    - ج- ألا تعتقد ثبوته.
  - ٤- في الصحيح والحسن ما يغني.
- نعم هكذا قال الشيخ القرضاوي وأقول لك:

**استغن بالصحيح عن مجادلة متصيد**

## معالم وضوابط حسن فهم السنة:

وهو عنوان القسم الأكبر من كتاب الشيخ القرضاوي أورد فيه ثمانية فصول؛ بل ثمانية كشافات تضيء لك طريق السنة الوارف الظلال.

- ١- فهم السنة في ضوء القرآن الكريم.
- ٢- جمع الأحاديث الواردة في الموضوع الواحد.
- ٣- الجمع أو الترجيح بين مختلف الحديث.
- ٤- فهم الأحاديث في ضوء أسبابها وملابساتها ومقاصدها.
- ٥- التفريق بين الحقيقة والمجاز في فهم الحديث.
- ٦- التفريق بين الغيب والشهادة.
- ٧- التأكد من مدلولات ألفاظ الحديث.

## جامع العلوم والحكم:

نعم اسم جميل يغري بالاطلاع، وهكذا سلفنا الصالح كانوا يختارون العناوين، والكتاب في مجلد واحد ليس بالكبير<sup>(١)</sup> وموضوعه هو ما يهمنا فهو شرح خمسين حديثاً لرسول الله ﷺ تقوم على بعضها أصول الدين كما قال بعض العلماء.

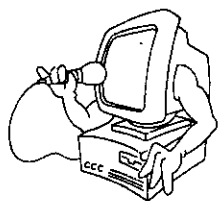
والكتاب - بجانب الانتقاء الشامل للأحاديث - فإنه يجوي أثناء الشرح على الكثير من الشواهد الحديثية التي تفيد موضوع الحديث الأصلي والكثير من أقوال السلف والأشعار، وأخيراً فالكتاب تأليف ابن رجب الحنبلي وهو من هو في هذا المجال.

(١) تم طبع الكتاب بتحقيق الأحمدي أبو النور في ثلاثة مجلدات زادته ثراءً علمياً.



ولا أنسى أن أذكرك بـ (رياض الصالحين) الذي أظن أن الإمام النووي كتبه بمداد من إخلاص فهو من خير مصادر الحديث النبوي، وستجد أن تبويبه يعطيك موضوعات لخطب جيدة.

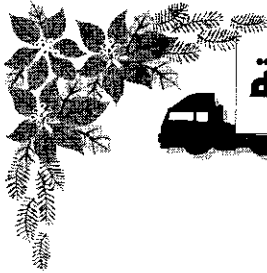
أما من كانت له إطلاقات في الصحيحين وكتب السنن، فأراه يسأل: هل هناك فهرس لهذه الكتب؟ وأرى عيناه ترنو بشوق إلى [المعجم المفهرس لألفاظ القرآن] أقول: له لم يخيب المجتهدون رجاءك فهناك [المعجم المفهرس لألفاظ الحديث] ولكن لا تتعجل فهذه بحار لا شواطئ لها، والخطابة قد لا تحتاج هذا وإن كان ولا بد لك من بر لأمهات الكتب وتبغي عدم العقوق - فهناك معجم صغير في مجلد واحد اسمه [مفتاح كنوز السنة] وهو معجم موضوعي مفيد جداً لمن يجيد استخدامه.



### الأسطوانات:

أعلم أن هناك من يتسم من الآن ويقول لنفسه يبدو أن الأستاذ لم يخرج من المكتبة، وأعلم فيما يفكر، ولكن قبل أن أوافقه أقول: إن الكتاب هو خير وثيقة أو مصدر للحصول على المعلومات، ولكن أن يجمع لنا العلم الحديث عشرات الكتب الضخمة على أسطوانة كمبيوتر لا يتعدى حجمها الكتاب الصغير بجانب السهولة والسرعة والدقة في البحث فإن هذا هو الخير العظيم، ألا ترون أن صاحبي محق في ابتسامته!؟

وتلك الأسطوانات هي بعض آلات البحث عن المعلومات ومثلها في مجالات كثيرة موجودة ليس فقط في مجال التاريخ والقرآن والسنة؛ ولكن في مجال الشعر والحكمة أيضاً الكثير والكثير من الفهارس.



## استراحة قصيرة



عند جمع المعلومات :

- ١- اجمع بروح الوفرة وجهد النحلة وإخلاص البخاري.
- ٢- وضوح فكرتك يفتح المجال أمام تدفق المعلومات.
- ٣- احذر الأفكار المعلبة ولاحظ تاريخ الانتهاء.
- ٤- استخدم الفهارس وكتب المعلومات، كروبووت للجمع، ولا تنس إسطوانات الكمبيوتر.
- ٥- لا تنس كتب الأدب والشعر.
- ٦- قد تجد الكثير من المعلومات في الجرائد والصحف والمجلات فلماذا لا يكون لديك أرشيف
- ٧- ادرس مقررهت دراسية وثيقة الصلة بموضوعك.



المعرفة القليلة شيء خطير. فاشرب بعمق، أو لا تشرب على الإطلاق من النبع الصافي.

إذا ما واجهت جمهوراً من الحاضرين بمعلومات غير كافية، فإنك تبحث عن المتاعب [الكسندربوب

أفضل مصادر المعرفة [نفسك] تجربتك.. خبراتك..

مولهاتك.. رحلاتك.. مقابلاتك. ماكولاف


تعرف الكثير عن موضوعك، أكثر مما ستستخدمه في


حديثك إلى الجماهير.




## المرحلة الثالثة: التخطيط والعناصر

لعلك رأيت بعض هذه العلامات أثناء قراءتك لهذا البحث:

رأيت هذه  أثناء حديثي عن وضع المستمعين أمامك.

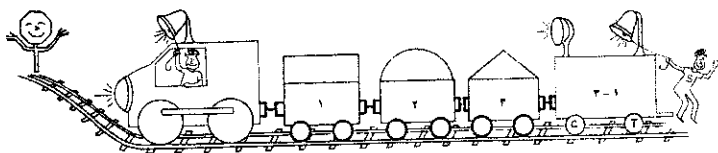
ورأيت هذه  عندما نصحتك بالاهتمام باحتياجات المستمعين.

ورأيت هذه  عندما تحدثنا عن الفكرة المحورية.

ورأيت هذه  وهذه 

وسألت نفسك عندها ما هذه العلامات وتلك الرسومات؟! وقبل أن

أجيبك اسمح لي أن أزيد من استفساراتك عندما تنظر إلى هذه اللوحة



هذا القطار سماه تارون باور في كتابه (خطابة بلا ألم؟) (قطار الأفكار) <sup>(1)</sup>

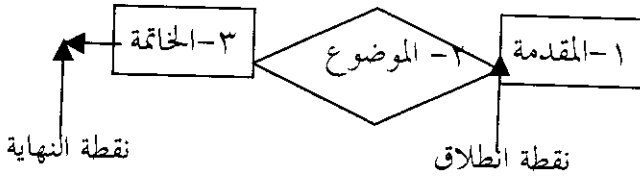
ولعلك لاحظت في صورته بعض الأجزاء التي رأيتها متناثرة في بحثنا، فماذا

يقصد باور من هذا القطار؟

(1) فكره القطار مستوحاة من المؤلف الأمريكي (تارون باور) في كتابه (خطابة بلا ألم).

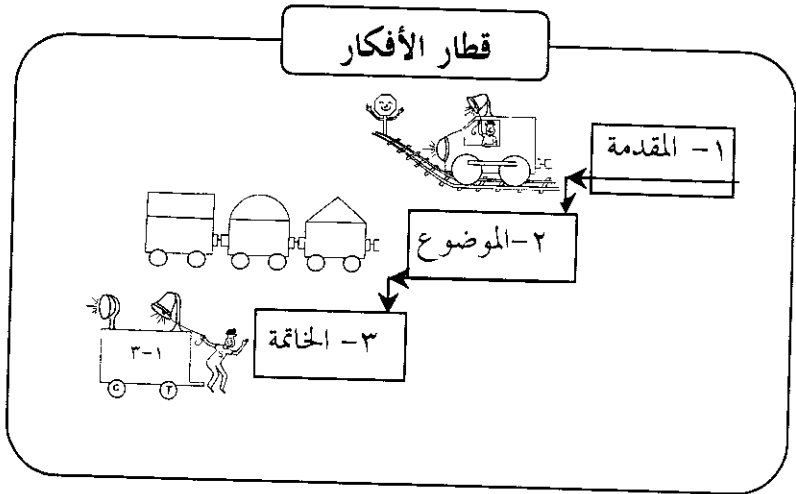
### أجزاء الخطبة:

في البداية ما هي أجزاء الخطبة الرئيسية؟  
ولنعمل مثل باور ونخترع هذا الرسم الهندسي البسيط.



### نقطة انطلاق:

وإذا عدنا إلى قطار تارون باور نجد أن أجزاء الخطبة الرئيسية لديها هي:



يقول باور:

الكلام المؤثر له ثلاثة أجزاء:

١- المقدمة.

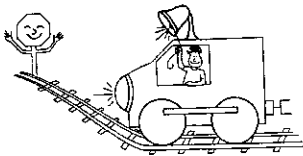
٢- الموضوع.

٣- الخاتمة.

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

ويقول باور عن قطاره: "إن المقصود هو محاولة ربط أفكار الخطبة بشيء مألوف نتذكرها به"

والآن هيا نتعرف على أجزاء الحديث المؤثر من خلال رسمنا التوضيحي وقطار تارون باور.



الجزء الأول: المقدمة

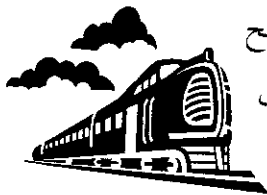
عندما يريد أحد مخرجي الأفلام أن يشد

انتباه المستمعين ويضفي على مشهد تعطل سيارة البطل على قضيب القطار بعض الإثارة فإنه يبدأ في تشغيل العلامات التي على جانب الطريق وخاصة عند الكباري لتعطي أضواء متقطعة مع صوت جرس شديد

ومع محاولة البطل فتح باب السيارة إذا به يستمع إلى صوت القطار يأتي من بعيد.. ويقرب هادراً

ومع اقترابه تبدأ أنواره الخافتة في الظهور ﴿١﴾ لتضفي على المشهد إثارة أكبر وتعلو دقات قلب المتفرجين مع محاولات البطل فتح الزجاج أو الباب، ويستشعر المشاهد اهتزاز الأرض تحت السيارة الذي يزداد مع اقتراب القطار حيث تهوي العجلات على القضبان بشدة ﴿٢﴾

وعندها يكون المتفرج في قمة الإثارة والانتباه ولا يشغل عقله ساعتها إلا القطار القادم من بعيد.



اعلم أنك تريد أن تسألني ماذا حدث للبطل؟ وأنا متأكد أنك تعلم فقد تحركت السيارة في آخر لحظة ومع عبور عجلاتها الخلفية للقضبان، وصل القطار هادراً مجلجلاً يملأ الشاشة كلها وكأنه سيقفز منها ليقتحم الصالة على المتفرجين.

وهنا سوف نوقف العرض وقد نعود إليه مرة أخرى.

### تفكيك أجزاء القاطرة:

إن طبيعة الإنسان أن يتلقى في الغالب بدايات الحديث بشيء من الاهتمام، حيث إن لديه غريزة حب الاستطلاع ومعرفة ما سيأتي بعد، وتعلو هذه الغريزة وتنخفض قدر ما تستطيع البدايات أن تصنع بعقل وقلب المستمع، وقالوا: "من لم تكن له بداية محرقة فلن تكن له نهاية مشرقة".

وأي مثال أعطية لك على أهمية الابتداء خير من بدايات سور القرآن؟

هل تستطيع إلا أن تتبه بشدة عندما تسمع هذه الآية الأولى من سورة الحج ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ﴾ (الحج: ١)




أو أن تستمع إلى قوله تعالى في افتتاح سورة مريم... ﴿كِهَعص (١) ذِكْرُ رَحْمَتِ رَبِّكَ عَبْدَهُ زَكْرِيَّا﴾ (مريم: ١٠٢)

يقول المرحوم الشيخ محمد أبو زهرة: "إن الفكرة الأولى عن شيء أو عن أمر، أو عن شخص تثبت وتقر بالنفس ومحوها يحتاج إلى عناء شديد، فإن كانت حسنة صعب تمحيها، وإن كانت سيئة صعب تزيينها" (١)


إن حسن الابتداء يوقظ قلب المستمعين فينبعث بنور عجيب يبرق في عيونهم يجعلك أكثر انطلاقة ورغبة في الإحسان، وإلا فإن الركود الذي ينعكس عن مقدمة فاترة، يسقط على تلك القلوب فيطفئ غرفاتها، وتظلم عيونها فإذا بك بارد الحماسة مستشعر الفشل


### لماذا المقدمة؟

ومن هنا يمكن أن نبين أهداف المقدمة ووظيفتها في ثلاث نقاط:

- ١- تجذب الانتباه. 
- ٢- تربط الموضوع باحتياجات المستمعين. 
- ٣- ذكر الفكرة المركزية، وتلخيص النقاط الرئيسية. 

ونعود إلى قطار الأفكار حيث القاطرة التي تعبر عن المقدمة.

فإن النور الأمامي  هو جاذب الانتباه للمستمعين وصوت الجرس المدوي

 هو إعلان للمستمعين أنك تدرك احتياجاتهم وأنتك شديد الاهتمام بها

وهذه العجلات (س) (س) هي الفكرة المركزية التي ستذكرها في المقدمة، وتبين أنك ستسير عليها طوال رحلتك في قطار الأفكار.

وبالعودة إلى القاطرة نجد أن هناك أجزاء منها لم نعرف وظيفتها...

مثلا هذه العلامة (س)؟ إنها تعبر عن مستمعك أهدافهم، احتياجاتهم، ميولهم، اتجاهاتهم، وتذكر عندما بينا لك كيف تكسب نصف المعركة، بأن تدرس أحوال مستمعك، وهنا وأنت تركب قطار الأفكار نقول لك ما قاله تارون باور: "ضع مستمعك أمامك" (س) وتذكر أن هدفك أن تصل إلى مستمعك.

### أما قضبان القطار

فإنها هدفك أنت والنتيجة التي ترجوها من حديثك في هؤلاء الناس إنها الموضوع نفسه كما حدثناك عنه من قبل، وعندما قلنا لك: احذر أن تخرج عن القضبان نقول لك هنا ما قاله باور: "إن القطار يجب أن يظل على القضبان" ركز على أهدافك حتى تستطيع أن تصل إلى الجمهور المستمع.

والآن بعد أن فككنا معاً أجزاء المقدمة هل تستطيع إعادة تركيبها؟ تعال

لنحاول

أولاً: ابدأ بعبارات جذب الانتباه مثل النداء والسؤال والعبارة المروعة، وسوف نحدثك في الفقرة التالية وأنت على المنبر عن هذه العبارات.

ثانياً: بين أن موضوعك يمس حاجات مستمعك وباستيعابك لموضوعك، ومعرفة حاجات المستمعين يسهل ذلك كثيراً.

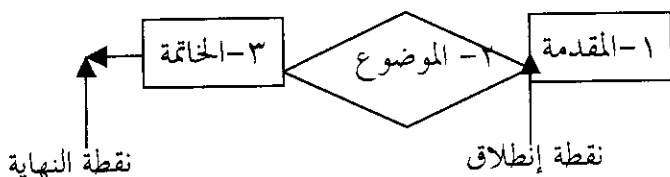


ثالثاً... أذكر فكرتك المركزية وتذكر عندما تحدثنا حول العنوان الجذاب وكيف تصيغ فكرتك في هذا العنوان؟ ثم كيف تعرض هذا العنوان بشكل دعائي

وهكذا يمكن أن نلخص سمات المقدمة الجيدة في ثلاث كلمات.

## مُرَكِّزُهُ..، مَشْرُقُهُ، مَشْوِقُهُ

فهي مركزة لا تطول حتى لا يملها المستمع، فلا تنس أنه مطلوب منك أن تدخل الشكل المعين في أسرع وقت (الموضوع)



مشارقة كضوء المصباح يجذب الانتباه.

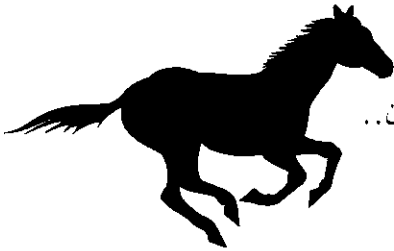
مشوقة تحول المستمع إلى قلب كبير ينتظر استيعاب ما ستقول في موضوعك.

خبيب بن عدي - بطل فوق الصليب:

في كتاب "رجال حول الرسول" كان الشيخ "خالد محمد خالد" رحم الله في قمة تألقه أثناء عرضه للستين صحابياً - رضي الله عنهم - ولكنه هنا

عند الحديث عن خبيب — رضي الله عنه — بعد تسعة وعشرين رجلاً  
نجد أنه فوق منبر يصنع عنواناً جذاباً وينطلق في مقدمة رائعة استمع إليه  
نعم استمع فهو لا يكتب وإنما يتحدث يقول:

## والآن..



أفسحوا الطريق لهذا البطل يا رجال..

وتعالوا من كل صوب، ومن كل مكان..

تعالوا خفافاً، وثقالاً..

تعالوا مسرعين، وخاشعين..

وأقبلوا، لتلقنوا في الفداء درساً ليس له نظير..

تقولون: أو كل هذا الذي قصصت علينا من قبل لم تكن دروساً في الفداء

ليس لها نظير..؟؟

أجل، كانت دروساً..

وكانت في روعتها تجلُّ عن المثيل وعن النظير..

ولكنكم الآن أمام أستاذ جديد في فن التضحية..

أستاذ لو فاتكم مشهده، فقد فاتكم خير كثير، جد كثير..

إلينا يا أصحاب العقائد في كل أمة وبلد..

إلينا يا عشاق السمو من كل عصر وأمد..

وأنتم أيضًا يا من أثقلكم الغرور، وظننتم بالأديان والإيمان ظن السوء..

تعالوا بغروركم..!

تعالوا وانظروا أية عزة.. وأية منعة.. وأي ثبات وأي مضاء.. وأي فداء..  
وأي ولاء..

وبكلمة واحدة، أية عظمة خارقة وباهرة يفيئها الإيمان بالحق على ذويه  
المخلصين..!!

أترون هذا الجثمان المصلوب..؟؟

إنه موضوع درسنا اليوم — يا كل بني الإنسان

هذا الجثمان المصلوب أمامكم هو الموضوع، وهو الدرس، وهو الأستاذ..

اسمه (حبيب بن عدي).

احفظوا جيدًا هذا الاسم الجليل.

احفظوه، وانشدوه، فإنه شرف لكل إنسان، من كل دين، ومن كل

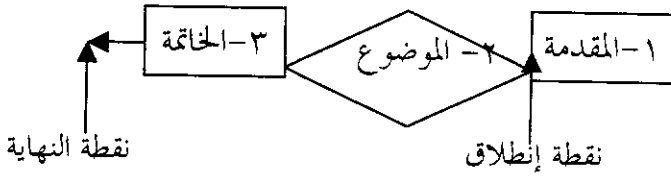
مذهب، ومن كل جنس، وفي كل زمان..!!

والآن ها انطلق بقطار الأفكار بعد أن أشعل لك (خالد محمد خالد)

محركاته.

نقطة الانطلاق:

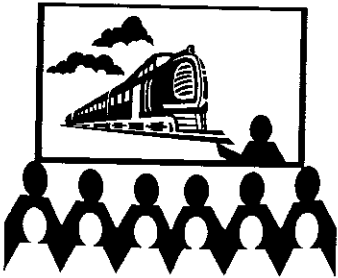
وقبل أن أبدأ في الجزء الثاني من أجزاء الخطبة أذكرك بهذا الشكل..



ونلاحظ أن هناك نقطة بين المقدمة والموضوع هي نقطة الانطلاق وتعتبر المدخل إلى موضوعك ويمكنك أن تجعل ذكر العنوان بطريقة دعائية إلى هذه النقطة.

ولكن الشيخ عبدالحميد كشك كان له أسلوب جميل في الانطلاق حيث يسأل سؤالاً: إلى أين نذهب اليوم؟ ثم يرحل بمستمعيه إلى المكان أو الشخص الذي يدور حوله موضوعه...

وأظن أن الشيخ عبد الحميد كشك كان مدركاً لقطار الأفكار، وها هو الآن قد حرك عجلاته وأشعل فتيل الانطلاق.



الجزء الثاني: الموضوع.

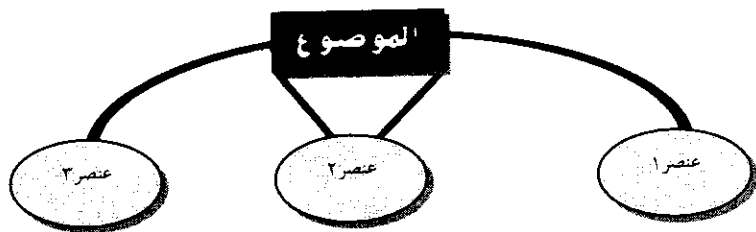
ونعود إلى المشهد السينمائي الذي أوقفنا عرضه منذ قليل، فإن عربات القطار تمر أمامنا عربة وراء الأخرى، ولا زال صوت العجلات يهوي على القضبان ولا زال صوت مرور القطار يرتفع أكثر وأكثر ولكن زال التوتر عن المشاهدين واستشعروا مع ظهور آخر عربة من عربات القطار على

الشاشة بأنفاسهم المتهدجة تهدأ، وبصوت القطار ينخفض شيئاً ما، وسمحوا لي أن أوقف الصورة عند هذا المشهد.

### تفكيك أجزاء العربات:

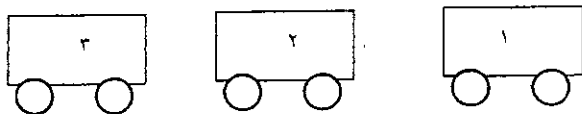
تذكر معي قصة "حديث النفاق" الذي تحدثنا عنه عندما ذكرنا اختيار الموضوع، ونسأل ما الذي دعى هذا المتكلم أن يخرج عن القضبان أقصد عن موضوعه الأساسي.

والإجابة هي أنه لم يحدد العناصر الأساسية لموضوعه، انظر معي إلى هذا التخطيط



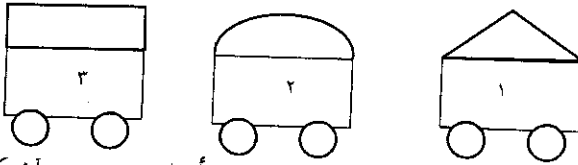
هكذا لا بد أن تعد موضوعك من خلال مجموعة من العناصر.

والنقاط الأساسية لموضوعك يمثلها في القطار هذه العربات:



ثم املأ كل عربة بالأفكار الفرعية لكل نقطة أساسية ليصبح شكل العربات

هكذا :

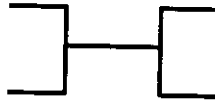


ويمكن ان تزداد العربات بعدد العناصر الأساسية وتغير أشكالها بحسب الأفكار الفرعية فيكون لدينا عربات أخرى مثل:

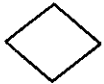


وأخيراً لا بد من وجود رابط قوي بين كل عنصر أساسي والذي يليه حتى

لا تتأثر العربات



الشكل المعين:



وقد تسألني لماذا اخترت هذا الشكل لتعبر به عن الموضوع؟..

أقول لك راجع معي شكل المعين الهندسي الذي يبدأ طبيعي من نقطة الانطلاق، ثم يتسع ويتسع حتى يصل إلى أكثر اتساع له عند منتصفه ثم يبدأ يضيق مره أخرى حتى نهايته كل ذلك بطريقة انسيابية متناسقة، ذلك كله بشرط أن لا تخرج عن أضلاع المعين أو لا تخرج عن القضبان.

وبالمناسبة لا زلت تسير على القضبان بنفس العجلات التي لا تختلف في مقاساتها عن عجلات القاطرة.

أقول لك.. لا تنس الفكرة المركزية مع كل عنصر من عناصر خطبتك



أ — يمكنك ذكر العناصر أول الخطبة، ثم تبدأ في التفصيل أو ذكر كل واحد في حينه.

ب- ضَمِّنْ عناصرك ما يجول بخاطر الناس من استفسارات متوقعة واعتراضات، وأجب عليها قدر الإمكان.

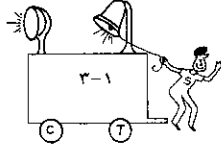
ج — ليكن أسلوبك في عرض العناصر مألوف، وفيه تجديد ولتعلم أن مستمعك سمعوا في موضوعك عشرات الخطب من قبل، فحدد في العرض.

نقطة الانتهاء:

وهي رأس المعين الآخر.. فاحذر أن تصل إليه فجأة فتشوه شكلك الهندسي

ويمكنك عند هذه النقطة أن تقف مع مستمعك لحظة تذكركم بعناصر

موضوعك الأساسية



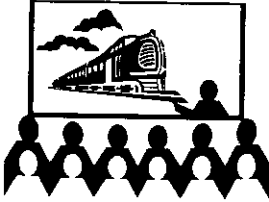
الجزء الثالث: الخاتمة.

لقد استعد المستمع بعد نقطة الانتهاء لأن يترك القطار، ولكنه قد ينس

بعض حقائبه وبعض هداياك التي سلمتها له، الآن اجمع له ما قد يفقده واجعله

ينطلق ومعه ذكرى لا ينساها.

وبالنظر إلى عربة الخاتمة نجد أن كثيراً من أجزائها هي تكرر لأجزاء القاطرة.



ويحتاج الأمر لأن نعيد إدارة المشهد التمثيلي الذي أوقفناه منذ قليل لتعبير آخر عربة من عربات الموضوع كي تظهر أمامنا عربة المؤخرة التي يدوي جرسها وهي تبتعد لينخفض صوته حتى يتلاشي تماماً إلا

أن هناك ضوءاً لا زال يظهر من ذلك المصباح القوي ﴿﴾ فيها ثم تبتعد وتبتعد على عجلاتها التي لا تختلف عن عجلات العربات الأخرى (C) (T)، ثم تقف الصورة أخيراً على القضبان التي تمثل هدفك الذي يبقى في أذهان المشاهدين.

تفكيك أجزاء عربة المؤخرة:

﴿﴾ ... احذب الانتباه مرة أخرى.

﴿﴾ ... أعد التذكير أن حديثك يمس حاجات المستمعين.

(C) (T) ... أعد التذكير بالفكرة المركزية.

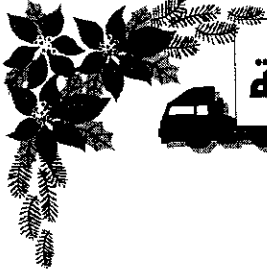
... ذكّر بالنقاط الرئيسية. ٣-١

ويمكنك أن تذكر التوصيات في الخاتمة.

ما تنتهي به هو ما سيعلق بالذهن، وانتبه اختتم حديثك قبل أن تشعر أن الحاضرين يريدون ذلك.

وتذكر أن:

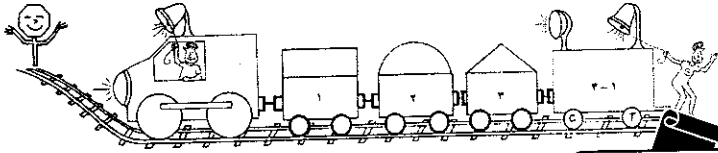




## استراحة قصيرة

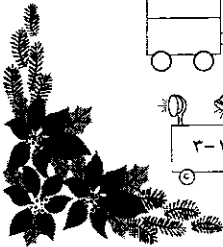
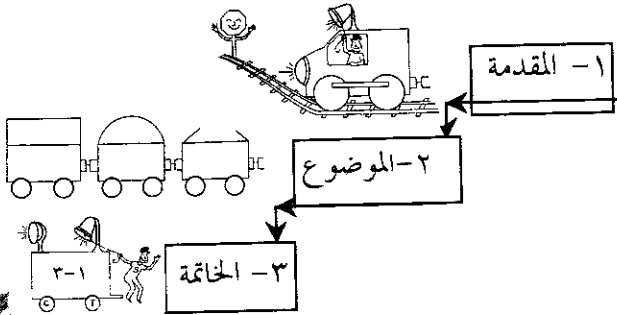
وتذكر

قطار الأفكار يحمل عناصر خطبتك



ولا تنس

أن أجزاء الخطبة ثلاثة

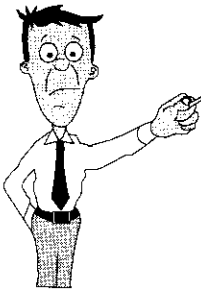


## المرحلة الرابعة : حفظ الخطبة

نجد أن ماكولاف يضع عنوانًا لمثل هذا الفصل قد تتعجب منه وهو..  
"تجنب أن تحفظ الحديث" يقول:

"يشبه حفظ الحديث اللعب بالديناميت، إذا نسيت كلمة واحدة فسوف يطرحك ذلك أرضًا، وقد لا تستطيع بعد ذلك أن تستأنف حديثك."

وأنا لا أقصد حفظ الحديث بالنص، فإن صوت كرسي يتحرك أو مقاطعة مستمع أو أي توقف قد تسبب متاعب خطيرة، ولذلك أقول لك: "لا تبحث عن الكلمات كلمة كلمة بل ابحث عن الحقائق والأفكار.. وسوف تأتيك الكلمات طواعية".



وتذكر أن ربط حديثك بقطار الأفكار ومعرفة أجزائه سوف يساعدك على حفظ هيكل الخطبة.

تدريب (توك):

وإن كان اسمه ترك فإنه تدريب على الحفظ يجمع الحروف الأولى من

الكلمات الثلاث:

كرر

أربط

تأمل

أولاً : التأمل:

فهذه الخطبة جزء من حياتك مدة أسبوع على الأقل، أحسست بموضوعها وانفعلت به، فهي تعبر عنك وعن أفكارك، فلا بد أنهما بخاطرك كلما جلست تتأمل.

ولا بد أن الإطار الخارجي، والعناصر الهامة مرتبة الآن في ذاكرتك لكثرة تأملك لها

ثانياً — الربط:

ومن أساليبه:

١— الربط بالكلمات الهامة:

اقرأ معي هذه العبارة:

لا ترفع صوتك أكثر مما يحتاج إليه السامع فإنه رعونة وإيذاء.

أظنك معي أن أهم كلمات في هذه الجملة هي التي تحتها خط، كرر هذه الكلمات أكثر من مرة، الآن كرر الجملة مرة أخرى ستجد نفسك قد حفظتها تقريباً.

حاول الآن مع هذه الجملة: (الواجبات أكثر من الأوقات فعاون غيرك على الانتفاع بوقته فإن كان لك مهمة فأوجز في قضائها).

٢— الربط بالصور:

عرض الإمام المحاسبي في كتابه (الرعاية لحقوق الله) قضية الخوف وكيف

أنه يطرد الذنوب من القلوب، والحقيقة لم أستطع أن أستوعب الفكرة فاقرأها الآن معي وساعدني على حفظها يقول الحارس المحاسبي: (إذا تفكر الإنسان في المعاد بتخويف نفسه عظم قدر العذاب عنده، فإذا عظم قدر العذاب عنده هاج في قلبه الخوف حتى لا يملكه، فما مثل التخويف في جنب الخوف إلا كمثل الوقود في جنب الغليان، كالموقد يوقد تحت القدر المملوءة فكلما أدام الوقود اشتد الغليان. فكذلك العبد، كلما أدام الفكر بالتخويف في ذكر العقاب وكثرة الأهوال وعظم السؤال مع المعرفة بعظيم حق الله - عز وجل - وواجب طاعته هاج الخوف فإذا هاج الخوف قذف القلب بالإصرار على الذنوب، وسخا عنها نفساً فندم وتاب وخشع وأتاب. وكذلك الوقود، كلما اشتد داوم الوقود واشتد الغليان قذف القدر ببعض ما فيها.

انظر الآن إلى هذه الصورة..

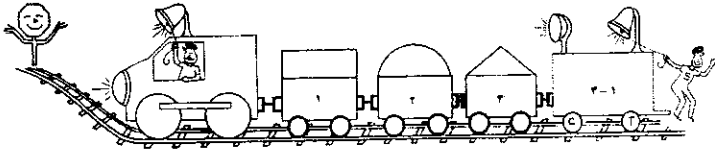


هل فهمت الفكرة؟

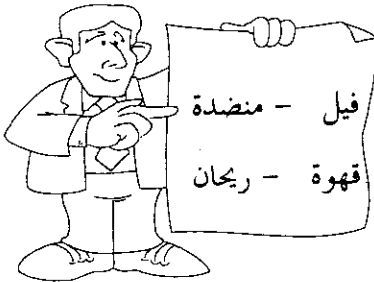


- عليك أن ترسم صورة تعبر عن الفكرة التي تريد حفظها.
- أغمض عينيك الآن وتذكر الصورة.
- لقد وفرت على ذهنك كثير من الكلمات التي تشوش عليك الحفظ .
- ويمكنك رسم خرائط بيانية للمعلومات تسهل عليك الحفظ.

ارجع إلى شكل "أجزاء الخطبة" هل نجحت في أن أجعلك تحفظها بسهولة.



٣- الربط بتسلسل منطقي:



احفظ هذه الكلمات الأربع

أظنها صعبة:

ولكن إذا صغتها في مثل هذه الجملة المنطقية:

(جلس الفيل على المنضدة ليشرب قهوة الريحان).

## ألا يسهل حفظها؟

الأمر يدعو إلى الابتسام ولكنها طريقة مفيدة كنا نستخدمها في دراستنا، وانظر إلى أخوات كان:

كان ، ما زال ، صار ، أصبح ، ليس ، ما دام ، أضحي... إلخ

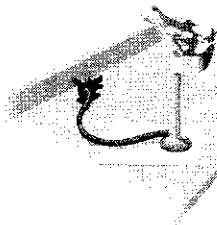
الحقيقة لا أذكرها؛ ولكن إذا نظمتها في هذا الشكل النغمي المنطقي فسوف أتذكرها.

(كان أصبح صار، ليس ما زال ما دام، بات أضحي ظل أمسى).

ولذلك كان السلف ينظمون معظم العلوم في شكل قصائد فعرفنا ألفية ابن مالك في النحو وألفية العراقي في الحديث وتحفة الأطفال في التجويد.

كل هذا الربط المتسلسل بشكل منطقي إما من حيث المعنى أو النغم أو النظم يؤدي إلى سهولة الحفظ، وأذكر أني ألفت قصيدة زجلية نظمت فيها مادة الجيولوجيا التي تتحدث عن قشرة الأرض وذلك في المرحلة الثانوية كانت خير معين على استيعابها، أذكر في مطلعها.

قشرة الأرض إبه هية معدن وكمان صدفية



وأذكر أيضاً أن في مادة الكيمياء كان هناك

(السلسلة الكهرومغناطيسية) وتضم بعض

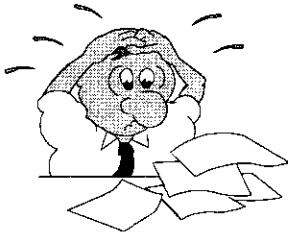
العناصر منها البوتاسيوم والصوديوم والذهب وغيرها

حوالي أربعة عشر عنصراً فلأجل أن نحفظها صغناها في

هذه الجملة (بوص - بكاما - لومخ - حريد - نحذف - ذهب). وكل حرف

يدل على رمز كيميائي لأحد العناصر وأذكر أن (خص ضغط قط) تدل على حروف التفخيم في درس التجويد، و(جد قطب) هي حروف القلقة و (يرملون) هي حروف الإدغام.

وهكذا فإن الربط بتسلسل منطقي يسهل عملية الحفظ جداً أو يقرها، وهناك أنواع أخرى من الربط يمكن اقتراحها.



### ثالثاً. التكرار:

ك استخدام أكثر من حاسة عند التكرار  
فالكتابة مع التردد بصوت عالٍ يعطيك  
الفرصة

لا استخدام أربعة حواس معاً (القلم — العين — الأذن — اللسان).

ك لا تؤجل الحفظ لآخر لحظة، ولا تجعله في جلسة واحدة، وليكن على جلسات متكررة.

ك مراجعة الفكرة الأساسية والعناصر الرئيسية والنقاط الفرعية قبل الخطبة مباشرة.

ك يمكن استخدام ورقة صغيرة تحتوي على قطار أفكارك.

### يقول ماكولاف:

أنت تتذكر حوالي ١٥% مما تسمعه و ٥٠% مما تراه وأكثر من ٨٠% مما تفعله، فالتمرين العملي والتدريب على الخطبة يعتبر من أفضل وسائل حفظها.



## الخطيب الآلي:



هل تذكر العمدة الآلي الذي كان شخصية هزلية في مسلسل كوميدي للأطفال؟

وأقصد هنا بالخطيب الآلي والخطبة الآلية ذلك الذي يتحدث باسترسال لا روح فيه.

## خطب الأعلام:

تضم مكتبي مجموعات من الكتب تحت عنوان "خطب" .. فعندي خطب الشيخ محمد الغزالي وخطب الشيخ يوسف القرضاوي وغيرهما.. وعندي أيضاً شرائط مسجلة لهؤلاء الأعلام وأعود إليها كثيراً.. ولكن فارقاً كبيراً بين أن تقرأ هذه الخطب وأن تستمع إليها

بين يدي أكثر من مائتين شريط لأحد أعلام الخطباء ولأن التاريخ نسيه تقريباً، وفرط في ذكره تلامذته المقربون فإني وجدت أنه من الوفاء أن تدون خطب في ديوان يستفيد منه الخطباء ويخلد ذكره<sup>(١)</sup>.. وهذا الشيخ الفاضل - حمه الله - كان ما يتحدث إلا أبكى وما وعظ إلا أثر إلا أنني عند قراءة أول تجربة من خطبه التي كتبتها من شريط مسجل حتى تعجبت!! فهناك فرق كبير بين قراءة الخطبة وأدائها وقررت أن أعدل عن فكري.. ولكن لازال يدفعني إليها الوفاء.

(١) جاري إعداد الخطب في كتاب .





## خطيب الورقة

وأحذرك كما يحذر الدكتور محمود عمارة بقوله: إن خطيب الورقة في واد والمستمعون في واد إنه يسير مع أفكاره المنقوشة لا مع أفكار مستمعيه.

## وللورقة فائدة:

وأنا شخصياً أحمل دائماً مجموعة من الأوراق الأنيقة وأنا فوق المنبر ولكنها لا تتعدى حجم كف يدي.

وجميل أن أذكر الإمام أحمد بن حنبل في هذا الموقف، فقد روى أنه ما كان يقول درسه إلا من كتاب، ولما سئل في ذلك قال: الكتاب أحفظ.

كسل هذا جميل ولكن انظر إلى هذه الكلمات التي ذكرها الدكتور محمود عمارة تحت عنوان خطيب الورقة يقول:

(خطيب الورقة، بنبرته الرتيبة، ووصفه الآلي لا يصل إلى قلوب مستمعيه وذلك لأسباب.

- ١- رتابة الصوت، والنبرة الواحدة مما يدعو إلى الفتور.
- ٢- انشغاله بالنظر في الورقة مخافة الدلل، مما يحرمه من الارتباط بالمستمع بعينه.
- ٣- يتعثر إذا خرج عن الورقة وأراد أن يعود إليها.
- ٤- الهيئة الجامدة التي لا تتغير.
- ٥- إحساس المستمع أن الخطيب ينقل تجربة غيره.

أظنك تصورت معي هذا الخطيب الآلي على المنبر الخشبي، ولكن كيف تخلصت أنا شخصياً من كثير من هذه الملاحظات؟

أعطيت أوراق خطبتي يوماً لأحد المستمعين بعد الخطبة بعد إلحاح شديد منه، ولما أخذها ابتسم جذلاً وانصرف.

ولما قابلته نظر إليّ وقد ذابت ابتسامته وقال لي: أين الخطبة؟ لم أجد إلا مجموعة من الأحاديث والآيات والأشعار؟؟ قلت له وأنا أريت على كتفه:

"عليك ألا تكتب إلا العناصر والشواهد الهامة وخاصة القرآنية والحديثية وأبيات الشعر.

وتذكر دائماً أنك الخطيب وليست الورقة.

## وأخيراً:

عند نسيان مجرى الخطبة أو أحد عناصرها لا تقف صامتاً، أو تتلعثم، ولكن استمر في الحديث حول آخر معنى وقفت عنده وأثنائه تذكر ما بعده وتذكر أن (أداء سيئاً خير من هزيمة بالقاضية).



## استراحة قصيرة



لتحفظ الخطبة تمسك بخيوط ثلاثة

تأمل ربط كرر



من أساليب الربط:

- ١- الربط بالكلمات الهامة.
- ٢- الربط بالصور.
- ٣- الربط بتسلسل منطقي.



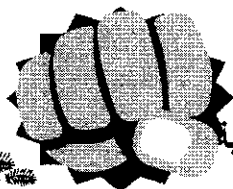
الخطيب الآلي ولا تستغنى عن ورقة العناصر،

ولكن تذكر أنك الخطيب وليس الورقة



أداء سيئ خير

من الهزيمة بالقاضية

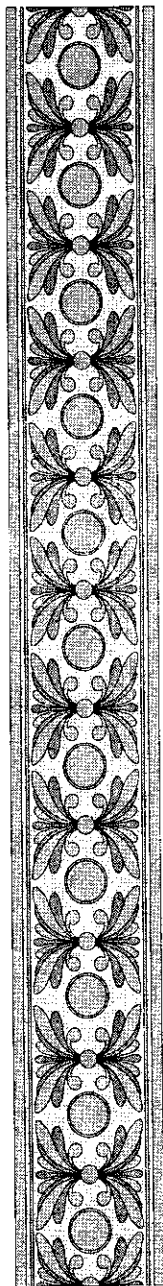




# الباي المواجه لقاء الجماهير

الفصل الأول : على المنبر  
الفصل الثاني : صحبة الطريق

(إذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء)





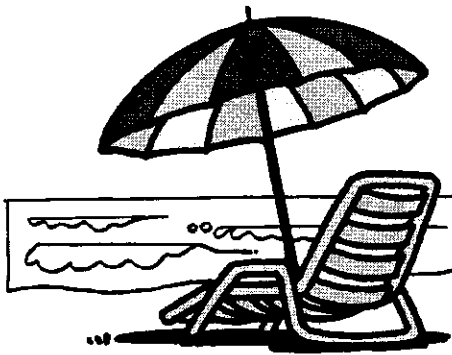
## التدريب على رأس العمل



سألني أحدهم: أنا الآن سأقوم بإلقاء الخطبة فكيف تحدثني عن التدريب؟..  
لقد انتهى وقت التدريب وحان أوان العمل.

قلت له: إنه نوع من التدريب سماه المتخصصون "التدريب على رأس العمل"، وهو من أفضل أنواع التدريب حيث المواجهة الكاملة والانفعال مع الموقف، ووجود الكثير من الناصحين الخبراء منهم وغيرهم حيث تتسع دائرة التوجيه وضمان النجاح في المرة التالية، إنه تدريب عند لقاء الجماهير وتذكر عندما قلنا لك:

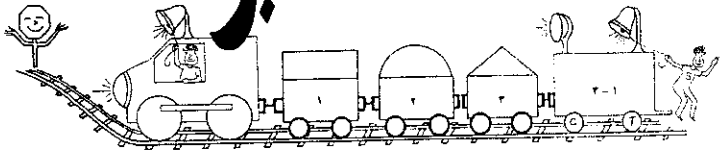
(إذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء)







# الفصل الأول على المطير





## تجميع قطار الأفكار

في الفصول السابقة قمنا بتفكيك أجزاء قطار الأفكار "القاطرة والعربات وعربة المؤخرة" وتعرفنا عليها جيدًا حيث إنها المعينات الأساسية لعمل هيكل خطبتك عند الإعداد، والآن وفي هذا الفصل حيث اللقاء الحقيقي مع الجماهير أظن أن القطار بلا فائدة إذا كان أجزاء متناثرة، ولذلك فسنحاول أن نجتمع أجزاء القطار مرة أخرى ونركز عند التجميع على النقاط العشر التالية:



١- توجه نحو المستمعين دائمًا.



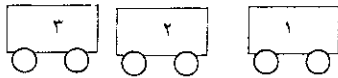
٢- ركز على السير بفكرتك الأساسية.



٣- أنر الطريق أمام المستمعين واجذب انتباههم.



٤- ملّ ناحية رغبات المستمعين.



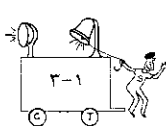
٥- احصر عربات العناصر الأساسية.



٦- املاّ عرباتك بمحولة النقاط الفرعية.



٧- صل عرباتك بوصلات قوية.



٨- إياك أن تخرج عن القضبان.

٩- عربة المؤخرة تحمل كل أفكار الحديث.



١٠- اقفز من قطار الأفكار بعبارة ختامية تترك أثرًا.



أولاً - توجه نحو مستمعك دائماً:

عندما تحدثنا عن إعدادك للحديث همست في أذنك (ضع مستمعك أمامك) وقلت لك اسأل نفسك سؤالاً: ما الجديد الذي أستطيع إضافته؟

الحقيقة إن اهتمام الجمهور بك سينبع - أساساً - من اهتمامك بهم، عليك أن تحمل همومهم وتستشعرها، لا أقول: اقتل نفسك عليهم، فإن الله هدأ من روع نبيه ﷺ واهتمامه بالناس عندما قال له: ﴿فَلَعَلَّكَ بَاخِعٌ نَفْسَكَ عَلَى آثَارِهِمْ إِنْ لَمْ يُؤْمِنُوا بِهِذَا الْحَدِيثِ أَسَفًا﴾ (الكهف: ٦).

وكان هذا القلب النبوي الممتلئ بالاهتمام بالناس هو النبع الصافي الذي ما أن ينبثق بالحديث إلا وتجد من حوله لا يجدون بدءاً إلا أن يميلوا نحوه! أتدري لماذا؟..!

أتركه ﷺ يجيب عليك معبراً في عاطفة طاهرة عن شعوره نحو الناس يقول ﷺ: "إِنَّمَا مَثَلِي وَمَثَلُ النَّاسِ كَمَثَلِ رَجُلٍ اسْتَوْقَدَ نَارًا فَلَمَّا أَضَاءَتْ مَا حَوْلَهُ جَعَلَ الْفَرَاشُ وَهَذِهِ الدُّوَابُّ الَّتِي تَقَعُ فِي النَّارِ يَقَعْنَ فِيهَا فَجَعَلَ يَنْزِعُهُنَّ وَيَعْلِنُهُ فَيَقْتَحِمْنَ فِيهَا فَأَنَا آخِذٌ بِحُجَزِكُمْ عَنِ النَّارِ وَهُمْ يَفْتَحِمُونَ فِيهَا"<sup>(١)</sup>

﴿فَكُ رُقْبَةٌ﴾

جاء العبيد يوماً إلى الحسن البصري يشكون إليه قلة العتق، وانصراف

(١) رواه البخاري ح (٦٤٨٣).

الناس عن هذه الفضيلة «فَكُّ رَقَبَةٍ» (البلد: ١٣) وسألوه أن يخاطب في الناس يحثهم على هذا الأمر.

ومرت الجمعة تلو الجمعة، وقد شعر العبيد والإماء أن الرجل الفاضل قد باعهم للمرة الثانية في سوق النسيان! وبعد عدة أسابيع، إذا به يصعد على المنبر ويخطب خطبة عن العتق، وما أن تنتهي الخطبة وينصرف الناس إلى بيوتهم إلا وترتفع صيحات الفرح فقد تحرر الكثير اليوم!

ترى ماذا فعل الحسن البصري خلال هذه المدة حتى يخاطب تلك الخطبة المؤثرة؟ لقد عاش الحسن في ظروف المستمع (مُلاك العبيد) قبل أن يعظهم.

يقول الحسن البصري: لم يكن لدي عبد فانتظرت حتى امتلكت واحداً وأعتقته ثم خطبت في الناس بعتق الرقاب.



## ثانياً - ركز على السير بفكرتك الأساسية:

لاحظ أن العجل في جميع عربات قطار الأفكار موحد المقاس

وحدثتك من قبل حول الفكرة المحورية أو المركزية أو الأساسية، وهي التي سيخرج المستمع في النهاية بها -بل- وهي هدفك في درجات التأثير الثلاث "التوصيل، الإقناع، الاستمالة".

وأعود فأسجل إعجابي بكتاب "رجال حول الرسول" <sup>(٢)</sup> لمؤلفه خالد

(٢) من الكتب القيمة التي تتشابه في المنهج مع هذا الكتاب: "صور من حياة الصحابة"، صور من حياة التابعين" للدكتور محمد رأفت الباشا. "والأحوات المؤمنات" لمحمد منير الغضبان "وتراجم سيدات بيت النبوة" للدكتورة عائشة عبد الرحمن.

محمد خالد - عليه رحمة الله - فقد عرض لستين صحابياً من أصحاب رسول الله ﷺ ولكن تميز بأن جعل لكل واحد عنواناً يدل على أهم ما يميز حياته وشخصيته.

الساحر من الأهوال.	:	فـلـل
الباحث عن الحقيقة.	:	وسـلـمـان
أول سفراء الإسلام.	:	ومصعب بن عمير
المثابر الأواب.	:	عبد الله بن عمر
الأسد في برائه.	:	سعد بن أبي وقاص
العظمة تحت الأسمال.	:	سعيد بن عامر
راهب صومعته الحياة.	:	عثمان بن مظعون
لا ينام ولا يترك أحداً ينام.	:	خالد بن الوليد
من الطلقاء إلى الشهداء.	:	سهيل بن عمر
ظليل الملائكة.	:	عبد الله بن حوام

وهكذا أدار الأستاذ خالد محمد خالد - عليه رحمة الله - قصة حياة كل صحابي حول هذه الفكرة المحورية التي برزت بداية في العنوان.

## التوبة النصوح:

واستعرت هذا الأسلوب عندما أردت أن أخطب خطبة تدور حول التوبة. وكانت فكري الأساسية أن التوبة مخترة أو بالتعبير القرآني مبتلاة وممتحنة يقول تعالى: ﴿أَحْسَبَ النَّاسُ أَنْ يُتْرَكُوا أَنْ يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ﴾ (٢) وَلَقَدْ فَتَنَّا الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ فَلَيَعْلَمَنَّ اللَّهُ الَّذِينَ صَدَقُوا وَلَيَعْلَمَنَّ الْكَاذِبِينَ﴾ (العنكبوت: ٢،٣).

ووجدت قصة أبي سفيان بن الحارث بن عبد المطلب وهو ابن عم رسول الله وصديقه وأخوه من الرضاعة وأكثر الناس شهماً به ﷺ وقد تصاحبا مدة أربعين عاماً في حب ومودة حتى بعث النبي ﷺ فانقلبت هذه الصداقة عداوة، وذلك الحب بغضاً وتلك المودة محاربة وذلك لمدة عشرين عاماً.

وكان سلاح أبي سفيان "الشعر" فقد كان من شعراء مكة الفحول، وكان يستخدم شعره في إيذاء رسول الله ﷺ وهجاء نساء المؤمنين مما أقلق النبي ﷺ وأزعجه، فاستأذن حسان -رضي الله عنه- في الرد فقال النبي ﷺ كيف تهجوه وهو من أهلي فإذا عبته كأنك عبتني؟ فقال له حسان رضي الله عنه: -أَسْلُكَ مِنْهَا كَمَا تُسَلُّ الشَّعْرَةَ مِنَ الْعَجِينِ يَا رَسُولَ اللَّهِ، فَأَذِنَ لهُ النَّبِيُّ ﷺ فَانْطَلَقَ حَسَانٌ يَحْمِلُ سَيْفَ شَعْرِهِ يَضْرِبُ بِهِ عُنُقَ أَبِي سَفْيَانَ.

وتمر الأيام ويتحرك الإيمان في قلب أبي سفيان ويحمل أولاده ويتوجه إلى مكة مسلماً تائباً عائداً، ومن هنا يبدأ ابتلاء التوبة واختبارها، هل هي توبة نصوح أم لا؟

هكذا كانت الخطبة كلها أسير فيها على فكري الأساسية التي ركبت عليها خطبتي، وأظننها سارت بسلام ووصلت إلى ما أرجو، أسأل الله ذلك .

### الخروج عن القضبان:

وقد تجد خطيباً يعجبه فجأة معنى آية أو يستهويه موقف في حديث أو يجذبه حدث في قصة، فتجده يغير فكرته الأساسية؛ بل وقد تجد أن الخطبة عبارة عن مجموعة من الأفكار لم يأخذ أي منها حقه، وتذكر عندما حدثتك عن موضوع "آيات المنافق" حيث يسير القطار غير متزن، وأخاف أن تحدث كارثة، وينقلب القطار.



### ثالثاً - جذب انتباه المستمعين:

هذا الكشاف القوي في مقدمة قطارك وفي عربة المؤخرة هو وسيلة إنارة الطريق أمام مستمعك وهو أيضاً - معك طول سيرك بالقطار فأنت في حاجة دائمة لجذب انتباه مستمعك:

- ١- في مقدمة الخطبة.
- ٢- أثناء عرض الموضوع.
- ٣- في الخاتمة.



ومن أساليب جذب الانتباه:

### ١- القصة:

وأن تكون واقعية، بل الأفضل أن تكون من حياتك أو قصتها واحد عليك، وكم يجذبنا أسلوب كاتب يقول حدثني صديقي أو جاءني رجل فقال كذا، والقصة الرمزية تعطي جذباً كبيراً ولكن عليك بالوضوح.

وكم أعجبنا قصص الشيخ محمد الغزالي في كتبه وعشناها معه لحظة بلحظة، وكأننا في مجلس يُحكى لنا.

### خيال الظل

سأل أحد الأمراء حكيمًا عن الصديق، فقال له: اذهب فامرح بالحديقة نهاراً وكرر المرح بالليل، ولما ذهب الأمير ونفذ الأمر وعاد إلى الحكيم سأله كيف رأيت ظلك؟

قال له الأمير رأيت خيالي يتبعني في النهار أين كنت ولم أجده بالليل، فقال له الحكيم: كذلك الصديق الوفي، والصديق الخيال.

إن الصديق الخيال يتبعك ما أضاءت الدنيا حولك، أما إذا ما أظلمت فلا تجده!

ما رأيك في هذه القصة الرمزية.. ألم تجذب انتباهك؟

### ٢- التحدي:

وذلك بذكر الموضوع على شكل سؤال أو مسابقة تحرك بها عقول مستمعك وتكون إجابتها بعد وقت كأن تقول: أتدرون كم عدد مفاصل جسم

الإنسان؟ وذلك عندما تريد أن تتحدث عن قول رسول الله ﷺ "كُلُّ سَلَامِي مِنَ النَّاسِ عَلَيْهِ صَدَقَةٌ كُلُّ يَوْمٍ تَطْلُعُ فِيهِ الشَّمْسُ يَعْدِلُ بَيْنَ النَّاسِ صَدَقَةٌ..." (٣)

ولكن احذر أن يفهم سؤالك أن أمامك جهلة مثلاً.

### ٣- العبارة المروعة:

وأظن آية قرآنية مثل: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ﴾ (١) يَوْمَ تَرُوتُهَا تُدْهَلُ كُلُّ مُرْضِعَةٍ عَمَّا أَرْضَعَتْ وَتَضَعُ كُلُّ ذَاتِ حَمْلٍ حَمْلَهَا وَتَرَى النَّاسَ سُكَارَىٰ وَمَا هُمْ بِسُكَارَىٰ وَلَكِنَّ عَذَابَ اللَّهِ شَدِيدٌ﴾ (الحج ١٠٢) تصلح كفاتحة جيدة تجذب قلوب المستمعين.

وكم جذب الشيخ إبراهيم عزت انتباهنا وصوته يدوي بقول رسول الله ﷺ: "مَا مِنْكُمْ مِنْ أَحَدٍ إِلَّا سَيُكَلِّمُهُ رَبُّهُ لَيْسَ بَيْنَهُ وَبَيْنَهُ تُرْجُمَانٌ وَلَا حِجَابٌ يَحْجُبُهُ فَيَنْظُرُ أَيْمَنَ مِنْهُ فَلَا يَرَىٰ إِلَّا مَا قَدَّمَ مِنْ عَمَلِهِ وَيَنْظُرُ أَشْأَمَ مِنْهُ فَلَا يَرَىٰ إِلَّا مَا قَدَّمَ وَيَنْظُرُ بَيْنَ يَدَيْهِ فَلَا يَرَىٰ إِلَّا النَّارَ تَلْقَاءَ وَجْهِهِ فَاتَّقُوا النَّارَ وَلَوْ بِشِقِّ تَمْرَةٍ" (٤)

### ٤- واضرب لهم الأمثال:

فالأمثال في كل أمة خلاصة تجاريتها ومحصول خبرتها وهي المرآة التي تنعكس على صفحتها العادات والتقاليد والأخلاق والأفكار، والأمثال هي الحكمة الناتجة عن خبرة الحياة اليومية، والمثل يتميز بالغرابة التي لا تعني الغموض والإبهام؛ ولكنها الطرافة الباعثة على الإعجاب الملفتة للأنظار.

(٣) رواه البخاري ح (٢٧٠٧)، وسلامي: أي مفصل أو عظمة.

(٤) رواه البخاري ح (٧٥١٣).

يقول ابن المقفع: "إذا جعل الكلام مثلاً كان ذلك أوضح للمنطق، وأبين في المعنى، وأنقى للسمع، وأوسع لشعب الحديث".

ويقول الزمخشري: "وضربُ العربِ الأمثال، واستحضار العلماء المثل والنظائر شأن ليس بالخفي في إبراز غيبات المعاني ورفع الأستار عن الحقائق، حتى تريك المستحيل في صورة المحقق، والمتوهم في معرض المتيقن والغائب كأنه مشاهدٌ".

ولأمر ما أكثر الله في كتابه المبين من الأمثال:

يقول تعالى: ﴿مَثَلُ الَّذِينَ اتَّخَذُوا مِنْ دُونِ اللَّهِ أَوْلِيَاءَ كَمَثَلِ الْعَنْكَبُوتِ اتَّخَذَتْ بِئْتًا وَإِنَّ أَوْهَنَ الْيُوتِ لَبَيْتُ الْعَنْكَبُوتِ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ﴾ (العنكبوت: ٤١)

ويقول تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ ضُرِبَ مَثَلٌ فَاستَمِعُوا لَهُ إِنَّ الَّذِينَ تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ لَنْ يَخْلُقُوا ذُبَابًا وَلَوْ اجْتَمَعُوا لَهُ وَإِنْ يَسْلُبْهُمُ الذُّبَابُ شَيْئًا لَا يَسْتَنْقِذُوهُ مِنْهُ ضَعُفَ الطَّالِبُ وَالْمَطْلُوبُ﴾ (الحج: ٧٣).

ويقول تعالى: ﴿وَلَقَدْ ضَرَبْنَا لِلنَّاسِ فِي هَذَا الْقُرْآنِ مِنْ كُلِّ مَثَلٍ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾ (الزمر: ٢٧).

ومن أمثال السنة:

"عن المُستوردِ بنِ شدَّادِ قال: قال رسولُ الله ﷺ والذي نفسي بيده ما الدُّنيا في الآخرةِ إلا كرجُلٍ وضعَ إصبعُه في اليمِّ ثم رجَعها قال وإني لفي الركبِ مع رسولِ الله ﷺ فمرَّ على سَخلةٍ منبوذةٍ على كُناسٍ فقال أتروُنَ هذه هانتَ على أهلِها فقالوا من هو أنها ألقوها ها هنا قال والذي نفسي بيده

لَلدُّنْيَا عَلَى اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ أَهْوَنُ مِنْ هَذِهِ عَلَى أَهْلِهَا" (٥)

قَالَ ﷺ: "بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَذِهِ مِنْ هَذِهِ أَوْ كَهَاتَيْنِ وَقَرَنَ بَيْنَ السَّبَابَةِ وَالْوُسْطَى" (٦)

## ٥- الإحصائيات:

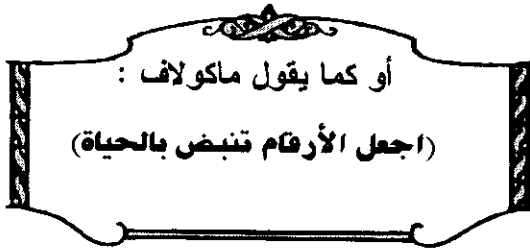
إن عرض إحصائياتك بأسلوب مادي كأن تقول: إن الذباب إذا تراص بجوار بعضه يكون قشرة على الكرة الأرضية سمكها متر مثلاً، ثم تتحدث عن قدرة الله وقدره البشر أنهم لن يستطيعوا خلق ذبابة.

﴿إِنَّ الَّذِينَ تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ لَنْ يَخْلُقُوا ذُبَابًا وَلَوْ اجْتَمَعُوا لَهُ﴾

(الحج: ٧٣).

أو تبين أن خيط العنكبوت المجدول أقوى من خيط الصلب المساوي له في السمك ثم تتحدث عن قوله تعالى: ﴿وإنَّ أَوْهَنَ الْبُيُوتِ لَبَيْتُ الْعَنْكَبُوتِ﴾ (العنكبوت: ٤١) وأن الوهن هو الوهن الاجتماعي والتفكك الأسرى.

كل ذلك يحول المعلومة إلى بارقة نور تثير الانتباه.



(٥) رواه أحمد ح (١٧٥٥٩) بسنخلة منبودة: جنة حيوان ملقاة..

(٦) رواه البخاري ح (٥٣٠١).

فبدلاً من أن تقول إن ٤٥٢, ٦٢٣ فرداً ماتوا أو جرحوا في حوادث السيارات في الخمسة أعوام الماضية يمكن أن تقول إذا وضعوا أجساد الأشخاص الذين جرحوا أو ماتوا في حوادث السيارات في الخمسة أعوام الماضية في خط مستقيم فإنهم يصلون بين القاهرة وأسوان وبالعكس.

### ٦- السؤال:

وهو من أكثر وسائل جذب الانتباه تأثيراً وقد استخدمه الرسول ﷺ كثيراً فنجد كثيراً من أحاديث النبي ﷺ فيها مثل هذه الأسئلة :  
أتدرون من المفلس؟  
أتدري ما حق الله على العباد؟

### ٧- النداء:

وهو مثل أن تنادي الحضور يا معشر المسلمين، يا أيها الحفل الكريم، وانظروا إلى النداء في القرآن: يا أيها الذين آمنوا، يا أيها النبي، يا عبادي. والرسول ﷺ يستخدم ذلك كثيراً لجذب الانتباه فينادي قبل أن يفصح عن كلامه:

"عَنْ مُعَاذِ بْنِ جَبَلٍ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ ﷺ يَا مُعَاذُ أَتَدْرِي مَا حَقُّ اللَّهِ عَلَى الْعِبَادِ؟ قَالَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ قَالَ: أَنْ يَعْبُدُوهُ وَلَا يُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا، أَتَدْرِي مَا حَقُّهُمْ عَلَيْهِ؟ قَالَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ قَالَ أَنْ لَا يُعَذِّبَهُمْ" (٧)

"عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ كُنْتُ خَلْفَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ يَوْمًا فَقَالَ يَا غُلَامُ إِنِّي أَعْلَمُكَ كَلِمَاتٍ أَحْفَظُ اللَّهُ يَحْفَظُكَ أَحْفَظُ اللَّهُ تَجِدُهُ تُجَاهَكَ إِذَا سَأَلْتَ فَاسْأَلِ اللَّهَ وَإِذَا اسْتَعْنْتَ فَاسْتَعِنْ بِاللَّهِ وَاعْلَمْ أَنَّ الْأُمَّةَ لَوِ اجْتَمَعَتْ عَلَى أَنْ يَنْفَعُوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَنْفَعُوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللَّهُ لَكَ وَلَوْ اجْتَمَعُوا عَلَى أَنْ يَضُرُّوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَضُرُّوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللَّهُ عَلَيْكَ" (٨)

وكان الشيخ إبراهيم عزت يربط اهتمامنا به -ربطاً - وهو ينادي في الخطبة: يا شباب الإسلام، أما الشيخ عبد الحميد كشك فكان ينادي أما بعد فيا حماة الإسلام وحراس العقيدة، فتهب في نفوسنا روح يقظة تردد لبيك.

#### ٨- التعبير عن المشاعر يرحل:

أن تذكر علاقتك الشخصية بالموضوع، أن تذكر موقفك من القضية المثارة، أن تفعل فتبلل بعض الدموع عينيك، والصدق روح المشاعر! كل ذلك يجعل المستمع ينتبها إليك بكل حواسه، وأظن أن عمر بن الخطاب قد لفت أنظارنا وجذب انتباهنا وهو على المنبر يقول: "بخ بخ يا عمر كنت عميراً في الجاهلية، ورويع غنم واليوم أنت أمير المؤمنين!!".

#### ٩- الوصف بالتفصيل والتصوير:

إذا أردت أن تقول: "رجل عجوز" لماذا لا تكون "الرجل الذي اشتعل رأسه شيباً"

مثال: في خطبة عن "واجبات من لم يحج"، كان آخر عنصر هو "الابتعاد عن المعصية" فكانت صياغتي لها هكذا: أما الأخيرة فهي أن تحرق بيتك! أن تظلم الحياة بين يديك! أن تغلق أبواب الرحمة عليك! أن تعصي الله في أيام رحمته.

(أظن أني جذبت انتباهك)!!؟

### وأغلقت الخط

في دورة تدريبية عن الاتصال البشري وكيف تجعل الخط مفترحاً بينك وبين الطرف الآخر.. دخل أحد العمال قاعة المحاضرة وهو يحمل التليفون وقال لي وهو يبتسم: تليفون لك..



قلت له: مَنْ؟

قال: لا أدري.

رفعت سماعة التليفون: وقلت بجدوء أمام المستمعين:

- من حضرتك؟

.....

- من أنت؟.. فأنت الذي طلبت!

.....

- ولكن قبل أن أتحدث معك لا بد أن أعرف: من أنت؟

.....

- أنا آسف سوف أغلق الخط.

.....

ووضعت السماعه والدهشة تملأ وجوه الحاضرين وبعد أن فركت يدي من الانفعال قلت لهم وأنا أبلع ريق الغضب:

- ما رأيكم؟ هل تظنون أنه كان يمكن أن يتم الاتصال دون أن أعرف الطرف الآخر؟  
- أجابوا بالنفي.

قلت لهم والابتسامه تعود إلى شفتي: لقد وضعت السماعه لأنه مستحيل أن يتم الاتصال دون أن أتعرف على الطرف الآخر، وكذلك الاتصال البشري، عليكم أن تتعرفوا على ملامح شخصية الطرف الآخر قبل إجراء الحوار حتى تستطيعوا أن تكملوا الاتصال به ولا يغلق السماعه.

وانطلقت في شرح فكري، ولم يعرفوا إلى الآن سبب اتساع ابتسامتي أثناء بقية المحاضرة فقد كنت متفقاً مع العامل على تمثيل هذا الموقف.

### يقول ماكولاف:

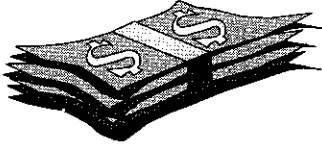
خلال محاضراتي عن الأمن المروري كنت أذكر دائماً عبارة أن كثيراً من الناس يموتون في حوادث الطرق السريع.. لأن زمن رد الفعل لديهم يمنعهم من التوقف قبل حدوث الاصطدام.

هل تستطيع شرح معنى كلمة (زمن رد الفعل)؟

انظر كيف شرحت أنا هذه الكلمة بطريقة الحديث المؤثر (هكذا قال ماكولاف): طلبت من أحد أفراد الجمهور المساعدة، وطلبت منه أن يضع إصبعيه الإبهام والسبابة متباعدين لمسافة بوصة وأمسكت ورقة نقدية من فئة



الدولار، بين أصابعي وتركتها تتدلى بين إصبعيه بحيث تعبر بثلاثيها الإصبعين تقريباً .



وقلت له:

عليك أن تمسك بالورقة النقدية بمجرد أن تراها تسقط من يدي وحتى أضفي جواً من الإثارة على العرض، فقد أخبرت المتطوع أن الورقة المالية التي يمسكها هديه.. له وبعد سقوط نصف دسته من تلك الأوراق على الأرض دون أن يمسكها أدرك الجميع معنى كلمة (زمن رد الفعل)

### واحتراق العود

وفي محاضرة حول الاهتمام بالسرعة في القيادة على الطريق السريع بدلاً من أن يقول المحاضر صراحة إن شخصاً واحداً يموت كل دقيقة نتيجة لحوادث السيارات، أخرج عود ثقاب من علبة الكبريت وبدون أن ينطق بكلمة واحدة أشعله وسط دهشة المشاهدين، ثم بلل إصبعيه باللعب وأمسك رأس العود ليحترق إلى نهايته، وبطريقة مسرحية وهو يرفع عينيه عن الوهج الأخير لعود الثقاب قبل أن ينطفئ ويوجهها إلى الجماهير المندهشة، قال ببطء:

(بينما كان عود الثقاب هذا يحترق كان هناك شخص يلقي مصرعه نتيجة لحادث سيارة على الطريق).

أقول لك: (حاول أن تطلق العنان لخيالك).

١٠- الدعابة:

ولكن اجعلها كالمح في الطعام وتجنب تجريح الهيئات والأشخاص بمزاحك.

١١- المأثورات:

وهناك عبارات مأثورة، وحكم منقولة، وأشعار تستطيع بها أن تحول انتباه مستمعك إليك وراجع ما قلناه حول الأفكار المعلبة، وارجع للجمع في باب الثقافة.



وأخيراً:

إذا أنرت لمستمعك الطريق فقد سهلت السير

على نفسك فلا تكتفى باستقامة القضبان.



## رابعاً- مل ناحية رغبات مستمعيك:

في الفصل الأول من الباب الثالث قلت لك: إن القاعدة التي تكسب بها نصف المعركة هي: تعرف على أحوال مستمعيك، وفي الفصل الثاني من نفس الباب بينت لك أن ما يساعدك على اختيار موضوعك الذي هو فكرتك الأساسية:

١- هدفك المحدد.



٢- احتياجات المستمعين.



وقلت لك: (إن لديك هدفاً محدداً ورغبات الجمهور طريقك لتحقيق هذا الهدف).

١- ماذا يتوقع منك المستمعون؟

إنهم يتوقعون منك:

☞ أنك مُلم بالموضوع.

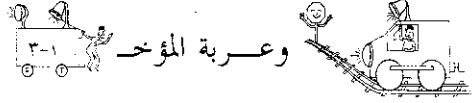
☞ إن خطبتك ستساعدهم على حل مشكلة، فلذلك أنت تلي احتياجاتهم.

☞ إنك ستحدث بأسلوب مشوق، مختصر، سهل الفهم.

## ٢- متى وكيف ستدق جرس تلبية الحاجات؟

أظنك رأيت هذا الجرس في مكانين على قطارك، في عربة المقدمة

فأنت قد أنرت الطريق أمام مستمعيك بجذب انتباههم نحو الموضوع.



عليك الآن أن تدق جرس تلبية الحاجات، الذي يشارك في بقاء الانتباه، وذلك إذا كان عبارة عن:

معلومة جديدة بالاهتمام.

أو إحصائيات ملفتة للنظر.

أو قصة.

أو طرفة.

أو خير جذاب.

أو سلسلة من الأسئلة.



## ٣- ما الحاجات الأساسية للإنسان؟ وما طرق استدعاء كل حاجة؟

أ- الحاجة للاكتشاف:

لا أظن أن برنامجًا تليفزيونيًا مثل العلم والإيمان أو عالم البحار أو عالم الحينوان لا يهتم به أحد، فإن الحديد المجهول في هذه البرامج يلي حاجات الإنسان في الاكتشاف.

ويمكنك أن تطرق جرس هذه الحاجة بمثل هذا السؤال:

هل تعلم أن في العالم ثلاث عشرة مدينة اسمها الإسكندرية؟

أظنك ستجذب إلى هذا السؤال لأنه لبي حاجتك للاكتشاف، وفي خطبة "لماذا اهتز عرش الرحمن"؟ قلت: إن عرش الرحمن العظيم الكريم المجيد، الذي تحمله الملائكة، اهتز يوماً لموت رجل من الناس، تلك المعلومة الجديدة لبت حاجة الاكتشاف والمعرفة عند الناس، فساعدت على جذب انتباههم.

### ب - الحاجات الاقتصادية:

هذه الحاجات لا جدال أنها تشغل اهتمام مستمعيك، وقد دُرست في كثير من مجالات علم النفس تحت رغبات متعددة منها:

- الامتلاك.

- الاستقرار المادي.

- علاج الفقر.

وانظر إلى هذا الجرس المدوي لتنبه تلك الحاجة:

كيف حول عبد الرحمن بن عوف فقره بعد الهجرة إلى سبعمائة ناقة بما تحمل في سبيل الله؟

وهذه القصة أيضاً تدق الجرس لتلبيه تلك الحاجة.

"عَسَنَ أَبِي ذَرٍّ أَنْ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ ﷺ قَالُوا لِلنَّبِيِّ ﷺ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ذَهَبَ أَهْلُ الدُّثُورِ بِالْأَجُورِ يُصَلُّونَ كَمَا نُصَلِّي وَيَصُومُونَ كَمَا نَصُومُ

وَيَتَصَدَّقُونَ بِفُضُولِ أَمْوَالِهِمْ قَالَ أَوْ لَيْسَ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ مَا تَصَدَّقُونَ إِنَّ  
بِكُلِّ تَسْبِيحَةٍ صَدَقَةٌ وَكُلِّ تَكْبِيرَةٍ صَدَقَةٌ وَكُلِّ تَحْمِيدَةٍ صَدَقَةٌ وَكُلِّ تَهْلِيلَةٍ صَدَقَةٌ  
وَأَمْرٌ بِالْمَعْرُوفِ صَدَقَةٌ وَنَهْيٌ عَنِ الْمُنْكَرِ صَدَقَةٌ وَفِي بُضْعِ أَحَدِكُمْ صَدَقَةٌ قَالُوا يَا  
رَسُولَ اللَّهِ أَيَأْتِي أَحَدُنَا شَهْوَتُهُ وَيَكُونُ لَهُ فِيهَا أَجْرٌ قَالَ أَرَأَيْتُمْ لَوْ وَضَعَهَا فِي  
حَرَامٍ أَكَانَ عَلَيْهِ فِيهَا وَزْرٌ فَكَذَلِكَ إِذَا وَضَعَهَا فِي الْحَلَالِ كَانَ لَهُ أَجْرًا " (١)

وهذه أيضًا جرس لتلبية حاجات الناس الاقتصادية:

"عَنْ عَمْرٍو بْنِ الْعَاصِ قَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَا عَمْرُو اشْدُدْ عَلَيْكَ  
سِلَاحَكَ وَتِيَابَكَ وَأَتَيْتِي فَفَعَلْتُ فَجِئْتُهُ وَهُوَ يَتَوَضَّأُ فَصَعَدَ فِي الْبَصْرِ وَصَوَّبَهُ وَقَالَ  
يَا عَمْرُو إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أَبْعَثَكَ وَجْهًا فَيَسْلَمَكَ اللَّهُ وَيُعْنِمَكَ وَأُرْغَبُ لَكَ مِنَ الْمَالِ  
رَغْبَةً صَالِحَةً قَالَ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي لَمْ أُسَلِّمْ رَغْبَةً فِي الْمَالِ إِنَّمَا أُسَلِّمْتُ  
رَغْبَةً فِي الْجِهَادِ وَالْكِتَابَةِ مَعَكَ قَالَ يَا عَمْرُو نَعِمًا بِالْمَالِ الصَّالِحِ لِلرَّجُلِ  
الصَّالِحِ" (٢)

### ج - الحاجات النفسية:

وهي حاجات متعددة يتطلب منك أن تليها مثل:

- الأمان عند الخوف.
- السكينة عند الغضب.
- عاطفة الحب.
- راحة الذهن والقلب.

(١) رواه مسلم ح (١٠٠٦).  
(٢) رواه أحمد في مسنده ح (١٧٣٤٦).

فعليك أن تخاطب تلك الحاجات بقصة واقعية أو من التاريخ اسمع هذه القصة التي رفع بها النبي ﷺ معاناة المعصية عن قلوب المؤمنين.

"عَنْ أَنَسٍ عَنِ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ آخِرُ مَنْ يَدْخُلُ الْجَنَّةَ رَجُلٌ فَهُوَ يَمْشِي مَرَّةً وَيَكْبُو مَرَّةً وَتَسْفَعُهُ النَّارُ مَرَّةً فَإِذَا مَا جَاوَزَهَا التَفَتَ إِلَيْهَا فَقَالَ تَبَارَكَ الَّذِي نَجَّانِي مِنْكَ لَقَدْ أَعْطَانِي اللَّهُ شَيْئًا مَا أَعْطَاهُ أَحَدًا مِنَ الْأَوْلِينَ وَالْآخِرِينَ فَتَرَفَعُ لَهُ شَجْرَةٌ فَيَقُولُ أَيُّ رَبِّ أَدْنِي مِنْ هَذِهِ الشَّجَرَةِ فَلَأَسْتَظِلَّ بِظِلِّهَا وَأَشْرَبَ مِنْ مَائِهَا فَيَقُولُ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ يَا ابْنَ آدَمَ لَعَلِّي إِنْ أَعْطَيْتُكَهَا سَأَلْتَنِي غَيْرَهَا فَيَقُولُ لَا يَا رَبِّ وَيُعَاهِدُهُ أَنْ لَا يَسْأَلُهُ غَيْرَهَا وَرَبُّهُ يَعْدُرُهُ لِأَنَّهُ يَرَى مَا لَا صَبْرَ لَهُ عَلَيْهِ فَيُدْنِيهِ مِنْهَا فَيَسْتَظِلُّ بِظِلِّهَا وَيَشْرَبُ مِنْ مَائِهَا ثُمَّ تَرَفَعُ لَهُ شَجْرَةٌ هِيَ أَحْسَنُ مِنَ الْأُولَى فَيَقُولُ أَيُّ رَبِّ أَدْنِي مِنْ هَذِهِ لِأَشْرَبَ مِنْ مَائِهَا وَأَسْتَظِلَّ بِظِلِّهَا فَإِذَا أَدْنَاهُ مِنْهَا فَيَسْمَعُ أَصْوَاتَ أَهْلِ الْجَنَّةِ فَيَقُولُ أَيُّ رَبِّ أَدْخَلَنِيهَا فَيَقُولُ يَا ابْنَ آدَمَ مَا يَصْرِيئِي مِنْكَ أَيْرِضِيكَ أَنْ أُعْطِيَكَ الدُّنْيَا وَمِثْلَهَا مَعَهَا قَالَ يَا رَبِّ أَتَسْتَهْزِئُ مِنِّي وَأَنْتَ رَبُّ الْعَالَمِينَ فَضَحِكَ ابْنُ مَسْعُودٍ فَقَالَ أَلَا تَسْأَلُونِي مِمَّ أَضْحَكَ فَقَالُوا مِمَّ تَضْحَكَ قَالَ هَكَذَا ضَحِكَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَقَالُوا مِمَّ تَضْحَكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ مَنْ ضَحِكَ رَبُّ الْعَالَمِينَ حِينَ قَالَ أَتَسْتَهْزِئُ مِنِّي وَأَنْتَ رَبُّ الْعَالَمِينَ فَيَقُولُ إِنِّي لَا أَتَسْتَهْزِئُ مِنْكَ وَلَكِنِّي عَلَى مَا أَشَاءُ قَادِرٌ" (١)

ما رأيك في هذه القصة؟ وهل تراها تلي حاجة نفسية عظيمة لديك ألا يحدوك الأمل في رحمة من الله! واقراً القصة التالية أيضاً.

(١) رواد مسلم ح (١٨٧) ومعني بصريي أي ينصفي.

## العنب المر:

كان لرجل حديقة مزروعة، وكان يمر به صديق حميم في طريقه صباحاً ومساءً، فقالت له زوجته يوماً ألا تدعو صديقك على عنقود عنب؟ فسارع الرجل في تنفيذ نصيحة زوجته ودعاه على عنقود عنب، وجلس الضيف يأكله ثم قام شاكرًا لصاحبه. ومرت عشرة أيام على ذلك، وكل يوم يدعوهُ إلى عنقود، وفي اليوم العاشر قالت الزوجة لزوجها: إن من تمام إكرام الضيف أن تأكل معه حتى تشجعه على الاستزادة، فنفَذ الرجل وصية امرأته وغسل عدة عناقيد وقدمها لصاحبه، وجلس معه يشاركه الطعام وصديقه يأكل مبتسمًا شاكرًا له، وإذا بصاحب الكرمه يضع واحدة من العنب في فمه فيصيح من مرارتها ويلفظها قائلاً لصديقه: منذ متى تأكل من هذا العنب؟!



ابتسم له صديقه وقال: منذ أول يوم، فهاج صاحب العنب وقال له: كيف؟ كيف تأكل منه وهو يمثل هذه المرارة؟ فقال له الصديق الوبى: لقد أكلت من يديك حلواً كثيراً.. ألا أغفر لك بعض المر؟؟



ومن هذه الأدوات التي تخاطب عاطفة الحب وتربطها بالله ذلك الشعر وأمثاله:

أحبك حين حب الهوى      وحب لأنك أهل لذاك  
فأما الذي هو حب الهوى      فشغلي بذكرك عن سواك  
وأما الذي أنت أهل له      فكشفك الحجب حتى أراك



وقول الشاعر:

عذابه فيك عذب      وبعده فيك قرب  
وأنت عندي كروحي      بل أنت منها أحب

د - الحاجة للحرية:

الاستدعاء بذكر حوادث وقعت لظالمين، وحوادث في عدل الملوك.

هـ - الحاجة للقبول الاجتماعي:

هي رغبة كل فرد بالإحساس بالقبول والاندماج في المجتمع، استبدال شعوره بالخجل والعزلة والغربة، ومن أهم وسائل تلبية هذه الحاجة لدى المستمعين

السؤال مثل أتدرون أن الإسلام عندما دعا إلى الحياء لم يقصد به الخجل؟

- إن السلام طريق لبداء تعارف طويل.

- هل تدرى كيف تكسب ود رجل وتسلم هذه المودة؟

- هل تعرف كيف تملك حب الآخرين؟

ولاحظ عند دق أجراسك:

١- أن ما يهملك هو أكثر هذه الدوافع والاحتياجات شيوعاً بين قطاع

مستمعك.

٢- إن نجاحك يكون بإشباعك لأكثر من حاجة في وقت واحد.

٣- يمكنك أن تدق أجراسك أكثر من مرة أثناء سير القطار.

٤- يمكن أن يكون نفس العامل المستخدم لجذب الانتباه، هو نفسه

مخاطب للحاجات مثل القصة، السؤال، الإحصائية... إلخ.

٥- ومن أساليب الجذب واستدعاء الحاجات عامة:

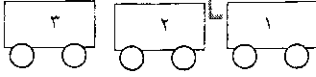
أ - المزاوجة بين حاجتين: تذكر واحدة في المقدمة والأخرى في الخاتمة.

ب - التكرار: بتكرار نفس القصة والعبارة أو السؤال في المقدمة ونفسه في الخاتمة.

مثال: بدأت خطبة حول علاقة المودة والسكن في البيت، وبدأت بآية: ﴿وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا...﴾ (الروم: ٢٢) وكانت هذه الآية أجراس لاستدعاء الحاجات النفسية عند المستمعين.. وفي الخاتمة أعدت دق نفس الأجراس قائلاً هل تدررون - الآن - أن بأيديكم تحقيق هذه الآية: ﴿وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا...﴾؟ (الروم: ٢٢)



## خامساً - احصر عرصات العناصر الأساسية:



وإليك أسلوب الحصر

١- تذكر ما قلناه عند اختيار الموضوع:

أ - ما هدفك؟

ب - ما فكرتك المحورية؟

٢- أخرج أي شيء من عقلك على الورقة.

٣- ضع خططاً للتنظيم المنطقي لعناصرك.

ومن هذه الخطط:

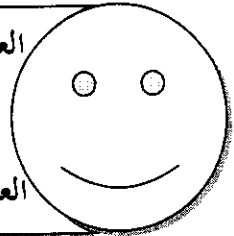
أ - خطة التوقيت

في حالة الحديث عن موضوع يأخذ مدي زمنياً فعليك ترتيب عناصرك من خلال فتراته الزمنية مثل الحديث عن حياة الإنسان

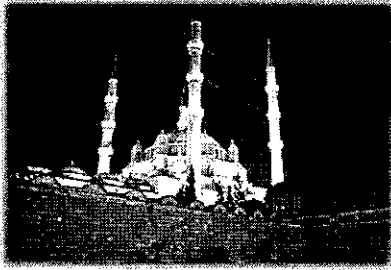
العنصر الأول - الطفولة.

العنصر الثاني - البلوغ.

العنصر الثالث - المراهقة.



مثال آخر (فتح القسطنطينية):



- ١- نشأتها.
- ٢- أطوار حياتها حتى الفتح.
- ٣- الفتح.
- ٤- القسطنطينية في أيدي المسلمين.

ب - خطة الموضوع:

عندما تتكلم عن مكان فعليك بتقسيم أفكارك حسب أجزاء المكان.

مثال - الزراعة في مصر:

العنصر الأول - الزراعة في وجه بحري.

العنصر الثاني - الزراعة في وجه قبلي..

العنصر الثالث - الزراعة في سيناء والبحر الأحمر..

العنصر الرابع - الزراعة في الصحراء الغربية.

ج - خطة أجزاء الموضوع:

قد تكون عناصرك مختلفة وموضوعك هو رابطها.

مثال: العبادة مصدر التقوى، إذن العناصر الرئيسية:

- الصلاة والتقوى.
- الصيام والتقوى.
- الزكاة والتقوى.
- الحج والتقوى.



وبعد أن حصرت عرباتك ؛ بل ورتبتها أيها خلف القاطرة وأيها قبل الخاتمة، لا بد أن تستخدم آلة ٣ للتأكد من سلامة العربات للسير وهي:

١- موحدة



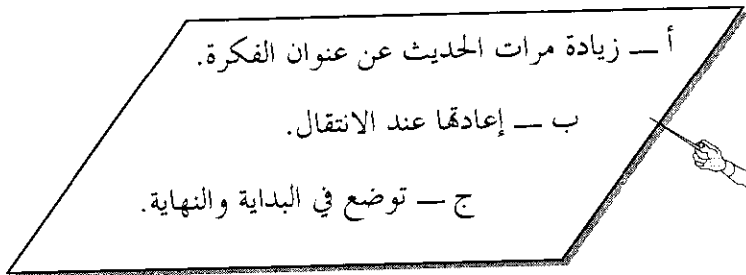
٢- متوافقة

٣- مؤكدة

١- موحدة: أن ترتب هذه الأفكار كعلاقة الجزء بالكل.

٢- متوافقة: بتركيز الفكرة السابقة قبل الانتقال إلى التالية ليحدث عند المستمعين تفاعل مع الفكرة.

٣- مؤكدة: حيث إن هذه الأفكار الأساسية لا بد أن تظل واضحة أمام المستمع فعليك بتأكيدتها بالآتي:



## طلاء العربات:

فحتى تتطور أفكارك الأساسية يمكنك:

- (١) ترتيبها بحيث الأسهل في البداية ثم تتدرج.
- (٢) ضع ما يتقبل المستمع في البداية ليحدث الاقتناع المبدئي.
- (٣) اعكس نظام الحديث بحيث يمكنك أن تذكر الأمثلة قبل أن تضع لها عنواناً.



## سادساً - املاً عرباتك بحمولة النقاط الفرعية:



!!

ومصدر هذه الحمولة هو أنك مليونير

ماذا بك؟ وما هذا التعجب؟ هل نسيت؟



ارجع إلى فقرة جمع المعلومات، هل

تذكرت الآن؟

فكمية المعلومات التي جمعتها، وروح

الوفرة التي جمعت بها هذه المعلومات

ستساعدك على ملء عرباتك حتى آخرها، ولا تنس أنك مثقف؟ وراجع معي

"أنت مثقف... ولكن" في الباب الثاني.

ولكن لاحظ عند ملء العريبات الآتي:

١- الخطأ عند تقييمك للمشاهدات، ثم تحيز بشدة لتقييمك الشخصي الخاطيء.

٢- التسرع في التعميم الزائد بلا دليل والله - سبحانه وتعالى - لم يعمم في كثير من الأحوال قال سبحانه: ﴿وَدَّ كَثِيرٌ مِّنْ أَهْلِ الْكِتَابِ﴾ (البقرة: ١٠٩) ﴿وَكَثِيرٌ مِّنْهُمْ فَاسِقُونَ﴾ (الحديد: ١٦) وقالوا:

### (التعميم يضر المتكلم)

٣- الأمثلة غير المطابقة للحال وتعميمها على المجموعة.

٤- ليس معنى التشابه في بعض الجوانب أن المقارئين متشابهين في كل شيء.

٥- ذكر خيار واحد فقط عند عرض الحلول مع وجود الكثير من الخيارات.

٦- تشتيت الموضوع بالزوائد الهامشية أو التفاصيل الفنية كالإعراب وشرح الغريب والنكت الفقهية والفنون الحديثة وغيرها.

٧- أن تسأل أسئلة محرجة مثل: كم منكم زوجته محجة؟!.

٨- ربط النتائج بأسباب غير دائمة.

وبإخراجك هذا الحشو من بضاعتك تمتلئ عرباتك بأفضل النقاط الفرعية، ولا تنس أن تستخدم أوعية جيدة مثل: القصة، المثال، الإحصائيات، الحالات، المأثورات.



## سابعاً - اربط عرباتك بوصلات قوية:

وتحتاج هذه الوصلات في أماكن محددة :

- ١- بين المقدمة والموضوع.
- ٢- بين كل عنصر أساسي في الموضوع والذي يليه.
- ٣- بين الموضوع والخاتمة.

### وأنواع الوصلات:

١- فعلية، وهي تؤكد تواصل الأفكار والتوافق بينها وهي أنواع:

أ- لإضافة نقطة.

ب- لإظهار الفرق بين نقطتين.

ج- لربط وجهتي نظر مختلفتين.

د- لربط نقطتين بينهما سبب واحد.

هـ- للتأكد بتكرار نفس النقطة.

و- بالإشارة للنقطة التالية.



ب- بعدية، وذلك لتذكر نفسك ومستمعك بما مر وما سيأتي، فبعد

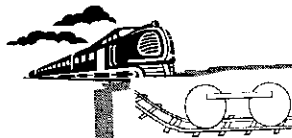
خطوتين أو ثلاث لا بد أن تطلع مستمعك على أفكارك وتعمل على وصلها

معاً برباط قوي.



### ج - صوتية وحركية:

— فتغير الصوت من حيث القوة والضعف والارتفاع والانخفاض يقوم بدور التنبيه على الاتصال بين الفقرات، وكما أن حركة اليد، والتفاتات الجسد تنبيه أيضاً للمستمعين إلى انتقالك من نقطة إلى أخرى وسوف نتحدث عن هذه النقطة بتفصيل بعد قليل.



### ثامناً - إياك أن تخرج عن القضبان:

وإليك هذا الموقف للشيخ إبراهيم عزت عندما حاول البعض أن يخرجوه عن القضبان فعاد بمهارة فائقة إليها ، وذلك عند تفسيره لسورة الشمس على المنبر، وأثناء المقدمة إذ بأحد المستمعين ينفجر صارخاً بشكل هستيري بما لا يليق بالموقف، فسكت الشيخ حتى هدأ الرجل ثم قرأ الشيخ قوله تعالى: ﴿أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ﴾ (الرعد: ٢٨) وكررها أكثر من مرة حتى سكت الرجل وهدأت المهمات في المسجد ثم قال:

"عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ كُنَّا مَعَ النَّبِيِّ ﷺ فِي سَفَرٍ فَكُنَّا إِذَا عَلَوْنَا كَبْرًا فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ أَيُّهَا النَّاسُ ارْبِعُوا عَلَى أَنْفُسِكُمْ فَإِنَّكُمْ لَا تَدْعُونَ أَصَمَّ وَلَا غَائِبًا وَلَكِنْ تَدْعُونَ سَمِيعًا بَصِيرًا" (١)

ثم انطلق في إكمال الخطبة من حيث توقف وسار حتى نهايتها على القضبان حتى وصل بنا بسلام.

(١) رواه البخاري ح (٦٣٨٤).

### منقذات الموقف:

مثل أن تتحول عن الكلام إلى مخاطبة شخص أو مداعبة أو التنبيه على التسجيل والكتابة...  
واحذر السلوك العدائي مع المستمعين.

استأصل عوامل التشتت، فإن أي عامل يؤثر على الحواس الخمس يعتبر عامل تشتت مثل صوت ، شكل، رائحة.

### المقاعد الخشنة:

وإذا حدث التشتت توقف حتى يزول، وحاول الانتهاء من الحديث بسرعة إذا كان سبب التشتت مطر ورعد وبرق، أو انصرف مسرعاً إذا كان زلزال.

### مع النائمين:

في أحد المحاضرات رأيت البعض بدأت عيناه

في الانغلاق وربما راح في النوم!!

فقلت لهم: أعلم أن البعض يريد أن يسأل بعض

الأسئلة ولكن يخجل من رفع يده!! فستفق على

إشارة بيننا وهي انغلاق العينين، فمن سأراه مغلقت العينين فسوف أعلم أنه يريد

أن يتكلم فأستدعيه للكلام...

رأيت ابتسامات وضحكات مكتومة، لقد علم الجميع أنه لن يغلق أحد

عينيه الآن (١)



### أصحاب النظارات الشمسية:

هؤلاء الذين يختفون حولها، كيف نجعلهم يخلعونها؟ إليك هذه الفكرة:  
 أنادى: أريد متطوعين، فليفضل الأستاذ الذي يرتدي النظارة الشمسية في  
 الصف الخامس، ثم واحد آخر يرتدي أيضاً نظارة، سوف يخلع الباقون نظاراتهم  
 سريعاً، وإذا استمر واحد منهم، أقول فليفضل الذي على يمين الذي يرتدي  
 النظارة الشمسية، ثم الذي على يساره، ألم تلاحظ أن الذي خلفه مال عليه  
 وهمس شيء في أذنه، فخلع نظاراته؟!

### حسن تخلص:

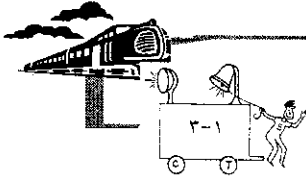
قال عالم النحو للواعظ الذي كثر لحنه في خطبته:  
 أخطأت يا لحنه!!  
 فقال الواعظ:

العبرة بالأفعال لا بالأقوال!  
 هلاً (جزمت) نفسك عن المعاصي.  
 هلاً (نصبت) يدك داعياً ربك.  
 هلاً (رفعت) رأسك بين الناس!!

وعندما أخطأ الخطيب فنطق هكذا:

(.. من رسول) برفع الرسول متجاهلاً حرف الجر.. قال متخلصاً من  
 ورطته:

ما أردت (جر) الرسول، وإنما أردت أن أرفعه!!



## تاسعاً - اهتم بعربة المؤخرة.

فهي الخاتمة الجيدة.

وواضح فيها جميع ما تحتاجه الخاتمة حيث إن وظيفتها:

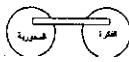
١- توحيد الخطبة ولمّ شملها.

٢- إظهار الأفكار المهمة وتأكيدهما.

ولاحظ مرة أخرى تلك الأجزاء في عربة الخاتمة :



أ- تذكير مستمعك أن موضوعك مرتبط باحتياجاتهم.



ب- التأكيد على السير بالفكرة الرئيسة.



ج- تكرار النقاط الأساسية.



د- ودائماً اجذب انتباه مستمعك.

ولاحظ:

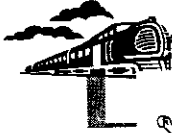
١- ذكر الفكرة الرئيسة والنقاط الأساسية بنفس العبارات التي ذكرتها في المقدمة والموضوع حتى لا تشوش على المستمعين.

٢- يمكنك إضافة حاجات جديدة على ما ذكرته في المقدمة.

٣- يمكنك جذب الانتباه بطرق تختلف عما ذكرته في المقدمة.



ولاحظ أن ضوء مصباحك يدل على أنك مررت من هنا،  
وذلك يراه المستمع لمسافة بعيدة.



## عاشراً - اقتفز من قطار الأفكار:



وذلك بعبارة ختامية تعلق بأذنها  
المستمعين ويجب أن تكون الجملة الختامية:

١- قصيرة للاسترجاع السهل.

٢- جميلة للاستمتاع والتذكر.

٣- غير مفاجئة؛ ولكنها طبيعية مع مجرى الكلام النهائي.

وستترك المستمعين في حالة من الإيجابية وشعور  
أنك كنت تستحق أن يستمعوا إليك.

وضجت القاعة بالتصفيق:

في مناظرة مع جماعة كانت تنكر سنة النبي في كلية الطب جامعة القاهرة  
أطلقت على نفسها (جماعة النور) وكان المناظر لهم إمام أهل السنة الشيخ نجيب  
المطيعي، الذي أخذ يتحدث حول أفكارهم ويفندها جزئية جزئية بأسلوب  
مشوق وعرض علمي ممتع بجر الموجودين وأخذ بانتباههم، ثم ختم فضيلته  
بكلمته بقوله بصوت مرتفع مؤثر:

(وإن جماعة تعتق مثل هذه الأفكار وتؤمن بتلك المبادئ وتروج لها هي

ظلام في ظلام في ظلام وإن أطلقوا على أنفسهم جماعة النور!!)



وضجت القاعة بالتصفيق

## طول الخطبة :

وفي هذه الفقرة يجب أن نذكر بهذا الحديث:

"قَالَ أَبُو وَائِلٍ خَطَبَنَا عَمَارٌ فَأَبْلَغَ وَأَوْجَزَ فَلَمَّا نَزَلَ قُلْنَا يَا أَبَا الْبِقْطَانِ لَقَدْ أَبْلَغْتَ وَأَوْجَزْتَ فَلَوْ كُنْتَ تَنْفَسْتَ<sup>(١)</sup> قَالَ إِلَيَّ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَقُولُ إِنَّ طُولَ صَلَاةِ الرَّجُلِ وَقِصْرَ خُطْبَتِهِ مِئْتَةٌ مِنْ فَحْهِ فَأَطِيلُوا الصَّلَاةَ وَأَقْصِرُوا الْخُطْبَةَ فَإِنَّ مِنَ الْبَيَانِ لَسِحْرًا"<sup>(٢)</sup>

يقول الإمام النووي: "قوله ﷺ: وأقصروا الخطبة ليس مخالفة للأحاديث المشهورة في الأمر بتخفيف الصلاة لقوله في الرواية الأخرى: "وكانت صلاته قصداً وخطبته قصداً".

لأن المراد بالحديث الذي نحن فيه أن الصلاة تكون طويلة بالنسبة إلى الخطبة بلا تطويل يشق على المأمومين"<sup>(٣)</sup>.

والرواية الأخرى: "كانت خطبته قصداً" يقول الإمام النووي تعليقا عليها: قصداً، أي بين الطول الظاهر والتخفيف المالحق".



### ولازلت أذكرك:

اختم حديثك قبل أن تشعر أن الحاضرين يريدون ذلك. وفي صراعتك مع الوقت لا تسرع ولكن تنازل عن بعض أحوالك الغير مفيدة، وتخلص من بعض العناصر الغير ضرورية.

(١) تنفست: أي أطلت، ومئنة أي علامة.

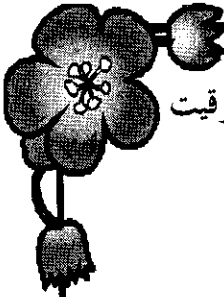
(٢) رواد أحمد في مسنده ح (١٧٨٥٣).

(٣) شرح مسلم ج ٢ ص ٥٢٢.

## قل وداعاً:

وقفت صاحبة البيت وكفها في كف صديقتها تودعها بعد زيارتها لها والصديقة تقول لها بود: نعم... هناك شيء لا يزال في ذهني لم أقله.

فابتسمت صاحبة البيت وقالت: أظن ربما يكون هذا الشيء أن تقولي وداعاً .



- حتى تكسب جمهورك حاول الانتهاء قبل التوقيت بدقة.

- التوقيت المناسب يدل على الإعداد الجيد.

- لا بد أن يكون الحديث طويلاً بدرجة تؤدي إلى تغطية النقاط الأساسية وفي نفس الوقت قصيراً بحيث يحافظ على عنصر التشويق.

- وإذا كان للكلام غاية.. فمتى تحققت.. فالزائد فضول يزري بالعقول.

كتب الإمام محمد عبده إلى صديق له يقول؟

"إليك خطابي مطولاً.

فليس عندي وقت للإيجاز!!"

فلا تفرغ المواظف إفراغاً فوق رعوس يكبلها الحياء بين يديك!  
ولا تطلق الحديث شلاً لا يجري.. فإن كثير الكلام ينسي بعضه بعضاً.  
بالإضافة إلى طبيعة الإنسان التي تمل، وترهد حتى في طعام تحبه لو توفر  
بين يديها..

فلنكن أطباء.. قبل أن نكون خطباء!

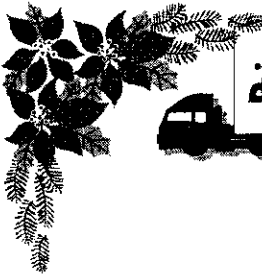
"عَنْ أَبِي وَائِلٍ قَالَ كَانَ عَبْدُ اللَّهِ يُذَكِّرُ النَّاسَ فِي كُلِّ خَمِيسٍ فَقَالَ لَهُ رَجُلٌ  
يَا أَبَا عَبْدِ الرَّحْمَنِ لَوَدِدْتُ أَنَّكَ ذَكَرْتَنَا كُلَّ يَوْمٍ قَالَ أَمَا إِنَّهُ يَمْنَعُنِي مِنْ ذَلِكَ  
أَنِّي أُكْرَهُ أَنْ أُمْلِكُكُمْ وَإِنِّي أَتَخَوَّلُكُمْ بِالْمَوْعِظَةِ كَمَا كَانَ النَّبِيُّ ﷺ يَتَخَوَّلُنَا بِهَا  
مَخَافَةَ السَّامَةِ عَلَيْنَا" (١)

ومن هدي الرسول ﷺ "عَنْ عِكْرِمَةَ عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ: "حَدَّثَ النَّاسَ كُلَّ  
جُمُعَةٍ مَرَّةً فَإِنْ أَبَيْتَ فَمَرَّتَيْنِ فَإِنْ أَكْثَرْتَ فَثَلَاثَ مَرَارٍ وَلَا تُمَلِّ النَّاسَ هَذَا الْقُرْآنَ  
وَلَا أَلْفَيْتَكَ تَأْتِي الْقَوْمَ وَهُمْ فِي حَدِيثٍ مِنْ حَدِيثِهِمْ فَتَقْصُ عَلَيْهِمْ فَتَقَطُّعُ عَلَيْهِمْ  
حَدِيثَهُمْ فَمِثْلُهُمْ وَلَكِنْ أَنْصِتْ فَإِذَا أَمْرُكَ فَحَدِّثْهُمْ وَهُمْ يَشْتَهَوْنَ" (٢)

(١) رواه البخاري ح (٧٠)، وعبدالله ابن مسعود - رضي الله عنه - .

(٢) رواه البخاري ح (٦٣٣٧).





## استراحة قصيرة



### ولا تنس كل ما سبق

#### أجزاء قطار الأفكار عشرة:

- أولاً : توجه نحو مستمعك دائماً.
- ثانياً : ركز على السير بفكرتك الأساسية.
- ثالثاً : اجذب انتباه المستمعين.
- رابعاً : مل ناحية رغبات مستمعك.
- خامساً : احصر عربات العناصر الأساسية واستخدام آلة ٣م للتأكد من سلامة العربات
- سادساً : املا عرباتك بمحمولة النقاط الفرعية.
- سابعاً : اربط عرباتك بوصلات قوية.
- ثامناً : إياك أن تخرج عن القضبان.
- تاسعاً : اهتم بعربة المؤخرة.
- عاشراً : اقفز من قطار الأفكار.

### ولا زلت أذكرك:

- "اختم حديثك قبل أن تشعر أن الحاضرين يريدون ذلك"
- الختام الجيد يمكن أن يكون جملة جيدة تعيد إلى الأذهان أهم جزء في الحديث.
- ويستحسن الاقتباس كختام.





# الفصل الثاني صحة الطريق

الصحة الأولى: مظهر الخطيب وشخصيته

الصحة الثانية: الإلقاء .

الصحة الثالثة: الأسلوب



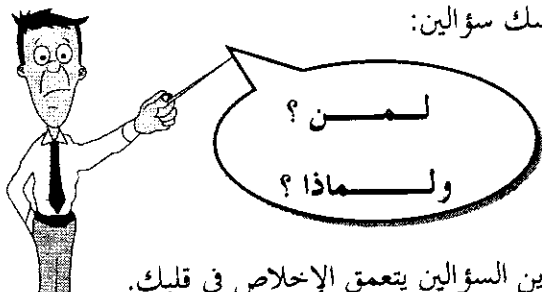


## الوقود

أحب أن أكون صاحبك في هذه الرحلة وأركب معك قطارك الجميل، ولكن هناك شيئاً هاماً أراك تريد أن تتذكره وهو الوقود، وأظنك تعلمه فهو: خليط جيد من:

### ١- الإخلاص:

وهو أن تسأل نفسك سؤالين:



ويجابتك عن هذين السؤالين يتعمق الإخلاص في قلبك.

ومن الإخلاص "أن تؤمن بموضوعك"

وقالوا في الأمثال: "يدخل القلب ما يخرج من القلب".

### ٢- الاستعانة بالله وتوقيفه:

والشاعر يصيغ هذا العنصر في قوله:

إذا لم يكن عون من الله للفتى فأول ما يجن عليه اجتهاده

### ٣- العمل:

وهو المحرك الفعلي لقاطرة الإيمان أن تنطلق، فالله - سبحانه وتعالى - يقول:

﴿وَأَقْسَمُوا بِاللَّهِ جَهْدَ أَيْمَانِهِمْ لَنِ أَمْرَتَهُمْ لَيَخْرُجُنَّ قُلْ لَا تُقْسِمُوا طَاعَةً مَعْرُوفَةً إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ﴾ (التور: ٥٣).

ومصيبة المتكلم أن يخالف قوله عمله، والله — سبحانه وتعالى — يحمل على هؤلاء ويصف تصرفهم بالمقت يقول تعالى:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (٧) كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ (الصف: ٢-٣)

ونضع علامات تعجب كبيرة أمام تصرفات هؤلاء عندما تضع الآيات عقولهم موضع اتهام يقول تعالى:

﴿تَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تُلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ﴾ (البقرة: ٤٤).

أما أين هم يوم القيامة؟ فاطلعوا معنا:

قال رسول الله ﷺ:

يُجَاءُ بِالرَّجُلِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَيُلْقَى فِي النَّارِ فَيَنْدَلِقُ أَقْتَابُهُ فِي النَّارِ فَيَدُورُ كَمَا يَدُورُ الْحِمَارُ بِرَحَاهُ فَيَجْتَمِعُ أَهْلُ النَّارِ عَلَيْهِ فَيَقُولُونَ أَيُّ فُلَانٍ مَا سَأَلْنَاكَ أَلَيْسَ كُنْتَ تَأْمُرُنَا بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَانَا عَنِ الْمُنْكَرِ قَالَ كُنْتُ أَمُرُكُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَلَا آتِيهِ وَأَنْهَأُكُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَآتِيهِ (١)

وأقول لك: إن العمل خير كلام، وقالوا:

## عمل رجل في ألف رجل خير من كلام ألف رجل في رجل

وأظن أن ماكولاف لديه قصة طريفة دليل على هذا المعنى.. لنستمع إليه  
يقول :

### العمل أفضل الأحاديث المؤثرة:

في حلقة دراسية حول الحديث المؤثر، قام أحد الطلبة وقال في عصبية: إن هذا البرنامج أمر مستهجن ومضى يشرح وجهة نظره في أن رئيسه في العمل شخص عنيف لا يملك أي قدرة على الحديث المؤثر، إلا أنه يعطي انطباعاً رائعاً لرجالته ولكل من يتعامل معه على الرغم أنه لا يستطيع أن يكمل حديثاً معك أو يلقي خطبة لمدة دقيقتين!!

واستأذنت هذا الطالب أن أوجه إليه بعض الأسئلة فرد الطالب:

- تفضل.
- هل يعرف رئيسك عمله؟
- بل يعرف كل جزئية من جزئيات عمله.
- هل يدافع عن هذا العمل ضد من يهاجمه؟
- بل هو على استعداد ليعلن الحرب عليك إذا قلت ما يسيء إلى هذا العمل.
- هل هو شغوف بأداء وظيفته على أكمل وجه؟
- كيف لا؟ وهو لا يريد أن يعود إلى منزله.

- هل يخاطب رئيسك الأشخاص والمنظمات؟  
 - نعم؛ ولكنه ليس بالمتحدث المؤثر كما عرضت.  
 - قلت له في النهاية.  
 - إن رئيسك متحدث مؤثر، ذلك أنه يمارس الحديث المؤثر من خلال المعرفة والإخلاص والحماس.

وأضيف و العمل.

٤- احرص على أن يكون لك سر مع الله يضيء خطبتك نوراً.

وأظنك الآن تستوعب هذه الآيات:

مواعظ الواعظ لن تقبلا حتى يعيها قلبه أولاً  
 يا قوم من أظلم من واعظ قد خالف ما قاله في الملا؟  
 أظهر بين الناس إحسانه وبارز الرحمن لما خلا



## والآن،

وبعد أن زودت قطارك بالوقود هيا بنا مع صحبة الطريق الثلاث:

الأولى: مظهر الخطيب وشخصيته.

الثانية: الإلقاء.

الثالثة: الأسلوب.



## الصحبة الأولى: مظهر الخليلب وشخصيته.



- ١- استرح ولا ترهق نفسك ليلة الخطبة.
- ٢- احرص على وجبة الإفطار ولا تملأ معدتك بالطعام.
- ٣- مظهرك النشط وحيويتك واستقامة مشيتك من عوامل جذب انتباه المستمعين.
- ٤- أناقة ملابسك وتناسقها ومناسبتها للموقف وتهذيب الشعر من عوامل النجاح، ولقد بوب البخاري في كتاب الخطبة -باب "يلبس أحسن ما يجد".
- ٥- احرص على الالتزام بالهدى النبوي وخاصة في خطبة الجمعة، ولا تلتفت، ولا تنظر لأسفل أثناء توجيهك إلى المنصة، واصعد بالقدم اليمنى، التفت بكل جسدك إلى المستمعين والى عليهم السلام.
- ٦- املاً وجهك بالجديفة دون تقطيب والتقط أنفاسك قبل البدء في الحديث.

وكان العربي إذا خطب يلبس عمامة كبيرة للمهابة.

- والله - سبحانه وتعالى - يلفت نظر الداعية في أول الطريق إلى أهمية الثوب فقال له: (وَتِيَابِكَ فَطَهَّرَ) (المدرثر: ٤) وانظر كيف لفت بياض الثوب ونظافة المظهر نظر الصحابة إلى جبريل في حديث عمر بن الخطاب رضي الله عنه:

" عن عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ قَالَ بَيْنَمَا نَحْنُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ ذَاتَ يَوْمٍ إِذْ طَلَعَ عَلَيْنَا رَجُلٌ شَدِيدُ بَيَاضِ الثِّيَابِ شَدِيدُ سَوَادِ الشَّعْرِ لَا يُرَى عَلَيْهِ أَثَرُ السَّفَرِ وَلَا يَعْرِفُهُ مِنَّا أَحَدٌ " (١)

وهذا أشج عبد قيس يعرف أهمية الثياب الحسنة عند اللقاء فيتأخر وقد هروا الناس لمقابلة النبي ﷺ فيرتدى أحسن ثيابه ويهيئ نفسه فيقول له الرسول ﷺ :

" إِنْ فِيكَ خَصَلَتَيْنِ يُحِبُّهُمَا اللَّهُ: الْحِلْمُ وَالْأَنَاءَةُ " (٢)

٧- انظر مباشرة إلى عيون المستمعين. وليس فوق رؤوسهم أو إلى النافذة أو السقف.

٨- تحدث مع مستمعيك وليس إليهم.

٩- لا تركز على من يجلس أمامك مباشرة أو إلى الصف الخلفي.. وزع عينيك على كل الصفوف.

١٠- اجعل كل مستمع يشعر أنك تحدثه مباشرة.

١١- كن ودوداً، مرحاً، ممتلئاً حيوية.

١٢- كن هادئ الأعصاب دون تراخ، متيقظاً دون توتر.

١٣- لا تتكلم ولا تبدل بين رجلين.

١٤- الوضع المناسب للوقوف أن تقدم أحد الرجلين قليلاً مع تركيز

(١) رواد لآتمذي ح (٢٦١٠).

(٢) رواد مسلم ح (١٨).

الوزن على كعب القدم الأمامية، والشخص الثقيل تكون المسافة بين الرجلين أبعد من النحيف.

١٥- اجعل ظهرك مفروداً ولكن ليس كطاووس مغرور.

١٦- احتفظ بذراعيك أمامك إلا إذا استخدمتها في الإشارة.

١٧- تزداد عصبيتك عندما تعبت في أزرارك أو مفاتيحك أو تضع يديك في جيبيك بجانب أن ذلك يشغل أنظار المستمعين إلى غير ما تقول.

١٨- التمثال الساكن مثل الطفل النشط كلاهما غير مطلوب.

١٩- غير وضعك مع انتقالك من نقطة إلى أخرى.

٢٠- كن واثقاً أن كل شخص يجلس في هدوء قبل أن تبدأ الحديث.

٢١- إن وقفة قصيرة لمدة نصف دقيقة قبل البدء تكفي لكي ينتبه

مستمعوك.

٢٢- إن متحدثاً يصعد على المنصة، يحمل أوراقه المتكدسة ليقع بعضها ثم

يجمعها ثم يرتبها ثم يمسح نظارته ثم يرتشف رشفة ماء، لا يستوي مع متحدث

.. يتقدم.. يصعد.. ينظر إلى جمهوره.. يتسمم.. ثم يتكلم.

كان لدينا أستاذ في الجامعة عندما يدخل المدرج الذي يضح بأنفاس أكثر

من ألف طالب - فما بالك بكلامهم أو ضحكهم ومرحهم - فكان الأستاذ

يعطينا ظهره مسجلاً عنوان المحاضرة على السبورة، ثم يلتفت إلينا مبتسماً ويبدأ

في الحديث بصوت هامس دون استخدام للميكروفون وهو يتحول بنظره في

المدرج وكان نظراته قوة تجلس الواقف وتسكت المتكلم، حتى تحتبس الأنفاس،

وأثناء ذلك كان يرفع صوته تدريجياً حتى لا يصبح إلا صوته مجلجلاً في المدرج، وتعلمنا بعدها أنه إذا دخل سكتنا.

### ٢٣- حتى تطور محادثتك:

أ- اعمل على إزالة المقاعد الخالية حتى يتسنى للمجموعة أن تجلس متلاصقة.

ب- اعمل على أن تبسم كلما كان ذلك ممكناً لإشاعة جو من الدفء.

ج- انظر إلى الأشخاص وبدل نظرك عليهم.

د- حافظ على العاطفة المصاحبة للكلام.

### ٢٤- الوقفات:

أ- اقرأ الجملة التالية مع الوقوف إذا رأيت ثلاث نقط ( )

معذرة لا يمكن أن أسافر إلى سيريا ...

معذرة لا يمكن أن أسافر إلى سيريا.

معذرة لا يمكن أن أسافر إلى سيريا.

فهذه ثلاث جمل، نفس الكلمات ولكن لها معان مختلفة! كل ذلك بسبب الوقفات.

ب - اجعل الوقفات أكثر بلاغة من الكلمات.

ج - توقف قبل وبعد النقاط الهامة.

٢٥ - احذر:

أ- أن تتوقف عندما لا تجد ما تقوله.

ب- الانحناء.

ج- الترهل.



د- التكاسل.. فعقول متكاسلة ستخطب جمهوراً مسترخياً.

### بين الهيئة والجمال

وينبغي أن يكون مفهوم أن لبعض الخطباء قدرة على التأثير وإن لم يكن هيئتهم مساعدة على ذلك.

إن للهيئة كما قلنا تأثيرها لكن ذلك لا يغض من قدرة بعض الأفذاذ على النفاذ إلى قلوب المستمعين مهما كان مشهدهم دميماً.

وقد قال بعضهم في هذا المعنى لرجل: تكلم حتى أراك.

فجمال السحنة وحده لا يكفي للمعرفة فقد كان "ميرابوا" خطيب الثورة الفرنسية دميماً، ولكنه صار بكلامه وسيماً!

لقد كان دميماً حقاً، ولكنه إذا تكلم أسكت، فلا يحس المستمع بأنه ناقل إليه أفكار غيره، ولكنه يشعر بقلبه يفيض بالمعاني فيضاً.

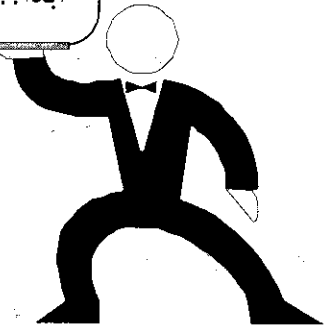
وكان على ما قاله العربي وقد سئل: لماذا كانت المراثي أجمل أشعاركم؟

فقال:

لأننا نقولها وقلوبنا تحترق.

وإذا انفعل القلب بالمعنى، بل واحترق به من الداخل،  
فلا تسل عن الإشارة حينئذ ولا عن الإشارة!

وما أشبه بعض الخطباء بالجدول الجاري،  
إن فيه جمالاً، وإن بعضهم كالنافورة المنطفعة،  
وإن فيها أيضاً جمالاً، ولكن الخطيب الناجح  
هو الذي يبدو أمامك جديداً دائماً، يقدم لك  
الغذاء المناسب، وبالقدر المناسب، فإذا أنت  
منه على مائدة حافلة بأطيب الطعام، لا تمهلها  
أبدًا..



## الصحة الثانية: الإلقاء.



قالوا: "لا يكفي أن يعرف المرء ما ينبغي أن يقال، ولكن يجب أن يقوله كما ينبغي"

وهذا جابر بن عبد الله ينقل لنا صورة واضحة لأداء رسول الله ﷺ على المنبر. عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِذَا خَطَبَ أَحْمَرَتْ عَيْنَاهُ وَعَلَا صَوْتُهُ وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْذِرٌ جَيْشٍ يَقُولُ صَبِّحَكُمْ وَمَسَّاكُمْ<sup>(١)</sup> وَيَقُولُ بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةُ كَهَاتَيْنِ وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعَيْهِ السَّبَابَةِ وَالْوُسْطَى.

وَيَقُولُ أَمَّا بَعْدُ فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ وَخَيْرُ الْهُدَى هُدَى مُحَمَّدٍ وَشَرُّ الْمَأْمُورِ مُحَدَّثَاتِهَا وَكُلُّ بَدْعَةٍ ضَلَالَةٌ ثُمَّ يَقُولُ أَنَا أَوْلَى بِكُلِّ مُؤْمِنٍ مِنْ نَفْسِهِ مَنْ تَرَكَ مَا لَنَا فَلَاهُ وَمَنْ تَرَكَ دِينَنَا أَوْ ضَيَاعًا فَإِنِّي وَعَلَيَّ<sup>(٢)</sup>

عَنْ جَابِرٍ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَخْطُبُ النَّاسَ يَحْمَدُ اللَّهَ وَيُثْنِي عَلَيْهِ بِمَا هُوَ أَهْلُهُ ثُمَّ مِنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ وَمَنْ يُضِلُّ فَلَا هَادِيَ لَهُ وَخَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ ثُمَّ سَأَقِ الْحَدِيثَ<sup>(٣)</sup>

قال النووي: قوله -إذا خطب احمرت عيناه- يستدل بها على أنه يستحب

(١) الضمير في صباحكم ومساكم عائداً على منذر الجيش.

(٢) زوائد مسلم ح (٨٦٧).

(٣) مسلم كتاب الجمعة.

للخطيب أن يفخّم أمر الخطبة، ويرفع صوته، ويجزل كلامه، ويكون مطابقاً للفصل الذي يتكلم فيه من ترغيب أو تهيب، ولعل اشتداد غضبه كان عند إنذاره أمراً عظيماً وتحديدده خطباً جسيماً.

وبين يدي هذه النقطة نذكر عنصرين أساسيين:

١- الصوت.

٢- الحركة.

١- الصوت:



فدرجة الصوت (من حيث الارتفاع والانخفاض). وسرعته (من حيث السرعة والبطء).

لا تكون بدرجة واحدة طوال الخطبة، ولكنها تتجاوب مع المعاني كما ذكر السنوي ويقول عمارة: "قد تقرأ الخطبة المكتوبة فلا تجد فيها ما يجعل قائلها خطيباً، ولكنها بالأداء الصوتي تصبح مؤثرة.

ويقول: "ويتميز الخطيب بلون من الأداء فليس هو بالقاص الذي يسرد الوقائع سرداً ولا مؤرخاً يحكي أحداث التاريخ بصوت رتيب؛ بل يعبر عن معانيه بما يناسبها من الأداء الصوتي علواً وانخفاضاً، رقة وقوة؛ وبذلك يشترك الأداء المعبر مع الألفاظ في إحداث التأثير لدى المستمعين"<sup>(١)</sup>.

ويقول: "وإذ يسرد المؤرخ — مثلاً — حقائق التاريخ بهدوء وصوت رتيب بعيداً عن الانفعال فإن وطأة الإحساس بالانحراف عند الخطيب تفجر

(١) الخطابة، محمود عمارة.



الانفعال الذي يجعل من التعبير عنه أمرًا ملحقًا لا يحتمل السكوت أو المهادنة أو الهدوء أو التأجيل".

ولقد رأينا استخدام الصوت كعامل من عوامل:

أ- جذب انتباه المستمعين.

ب- الربط.

ولاحظ:

١- الاستوقف المفاجئ والبدء الجيد عند كل فقرة لا بد أن يكون محسوبًا ومناسبًا.

٢- التأني في الكلام يؤدي إلى سهولة فهمه.

٣- حاول أن يكون كلامك طبيعي دون تضخيم أو ترفيق مفتعل، واطمن على آلات تكبير الصوت فهي مؤثرة جدًا.

٤- ابدأ بصوت خفيض ثم ازدد في سرعتك تدريجيًا حتى تستوي على الطريق، اخفض السرعة عند المنحنيات ولاحظ مطبات الطريق، واحذر عند مرور أحد أمامك وانطلق ما دام الطريق مفتوحًا.

٥- والنبرات أنواع:

الرجاء، الإثارة، التحذير، التهذئة، الحب، الفزع، التساؤل، الغضب، الاحتقار، الرضا.

## ٢- الحركة:

حركة اليدين لا بد أن تكون معبرة عن المعاني وليست مجرد تشويش فقد  
 تعبر الإشارة عن كثير من المعاني، فهذه مريم تكلمت بالإشارة مع قومها: ﴿

فَأَشَارَتْ إِلَيْهِ ﴾ (مريم: ٢٩).

فكان ردهم على إشارتها الواضحة: ﴿قَالُوا كَيْفَ نُكَلِّمُ مَنْ كَانَ فِي الْمَهْدِ  
 صَبِيًّا﴾ (مريم: ٢٩).

وقد استعمل رسول الله ﷺ الإشارة في خطبته كما رأينا "ويقرن بين  
 أصبعيه" وفي حديث: "أَنَا وَكَافِلُ الْيَتِيمِ كَهَاتَيْنِ فِي الْجَنَّةِ وَقَرْنٌ بَيْنَ أَصْبَعَيْهِ  
 الْوُسْطَى وَالَّتِي تَلِي الْإِهَامَ"<sup>(١)</sup> بل وفي خطبة الوداع كان يشير إلى السماء يقول:  
 ألا هل بلغت؟ ثم يشير بأصبعه إلى الحجيج حوله ويقول اللهم فاشهد.

وهذا الشاعر قد استمع إلى إشارة حبيته:

أشارت بظرف العين حيفة أهلها      إشارة محزون ولم تتكلم  
 فأيقنت أن الطرف قال مرحباً      وأهلاً وسهلاً بالحبيب المتكلم

بل وكانت حركة يديه ﷺ محسوبة في الخطبة ويعدها الصحابة من السنن  
 "عَنْ عُمَارَةَ بْنِ رُوَيْبَةَ قَالَ رَأَى بَشْرَ بْنَ مَرْوَانَ عَلَى الْمَنْبَرِ رَافِعًا يَدَيْهِ فَقَالَ:  
 قَبَّحَ اللَّهُ هَاتَيْنِ الْيَدَيْنِ لَقَدْ رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ مَا يَزِيدُ عَلَيَّ أَنْ يَقُولَ بِيَدِهِ  
 هَكَذَا وَأَشَارَ بِأَصْبَعِهِ الْمُسَبَّحَةَ"<sup>(٢)</sup>

(١) رواه أبو داود ح (٥١٥٠).

(٢) رواه مسلم ح (٨٧٤).

## الذوق المصري والذوق الإنجليزي:

يقول المرحوم الشيخ محمد أبو زهرة:

"إن الذوق العام المصري من ناحية الخطابة يشبه الذوق الإنجليزي من حيث الرغبة في قلة الإشارات. وألا يكون هناك تكلف فيها"

فإن ذلك ليس مألوفاً من كبار الخطباء عندنا ويبدو أن الأستاذ محمد زكي عبد القادر من المؤمنين بهذا التشابه إلى حد حمله على انتقاد فضيلة الشيخ الشعراوي في كثرة إشارات، ونصحها أن يقل منها.

ولم يكد هذا الرأي ينشر في صحيفة الأخبار حتى انمالت عليه الرسائل ترد نقده وتفنده، في غصبة تعكس الذوق المصري الحقيقي، والذي يضيق ذرعاً بالتكلف، لكن إشارات الشيخ الشعراوي إنما هي تعبير حقيقي عن معان يتمثلها وينفعل بها، ولا تتم فائدة الكلام إلا بها!

والحق أن إجماع الشيخ ونظرات عينيه، وحركات يده وجسمه، تثير ما قد يكون كامناً في كيان المستمع، ليتلقى عنه بكل طاقة الإدراك.

ولو أن الشيخ يلقي أحاديثه في وقار المتبتلين؛ لبقيت في حديثه زوايا دقيقة لا تنكشف خفاياها ويبقى المستمع في حاجة إلى الإشارة المضيئة!

ويكفي ملاحظة أن الشيخ أحياناً يواصل حديثه، ثم لا يسعه اللسان بالكلمة في نهاية المقطع فتتولى إشارة يده، وإيماء رأسه إتمام الحديث. (١)

وقد بين د. عمارة شروط الإشارة فقال:

- ١- ألا تمر من أمام الجسم.
- ٢- ألا تخفى وجه الخطيب.
- ٣- أن توافق المعنى فلا تكبر ولا تصغر.
- ٤- أن تكون سريعة خاطفة كلما التهب الكلام، هادئة بطيئة إذا هدأ.
- ٥- أن تسبق الكلام ولا تأتي بعده.
- ٦- لا تكثر الحركات التمثيلية والزم الوقار عند الالتفات.
- ٧- تفادي عيوبها، وهي المبالغة والإفراط، والإيهام والغموض، وأن لا تكون داعمة للمعنى.
- ٨- احرص على ألا تشير إلى جماعة معينة طوال الخطبة وخاصة عند الحديث عن أهل النفاق والكفر مثلاً
- ٩- وزع نظراتك على الجميع ويمكنك التعبير عن المعاني بالعيون.

### وللعيون لغة:

- |                          |   |                         |
|--------------------------|---|-------------------------|
| فإغماضها                 | ← | يدل على القلق.          |
| وأن تديرها يمناً وشمالاً | ← | يدل على الاشمئزاز.      |
| وأن ترفعها إلى السماء    | ← | تدل على الدعاء والرجاء. |

- وأن تشبثها ← يدل على الشدة.  
 وأن يزداد بريقها ولمعانها ← يدل على الفرح.  
 وأن تخفضها إلى الأرض ← يدل على الحيرة.  
 ودموعها ← تدل على الخشية والخشوع.  
 وقبل أن أترك موضوع الإلقاء إليك هذه القصة.

### البتاع:

صديقي حسن دخل علينا الحجره، فهمس أحد الجالسين في أذن صاحبه ثم انفجر الاثنان في الضحك، فنظر إليهم حسن -شزراً- ثم جلس وبدأ يتكلم فقال: رحبت البتاع ده القسم اليوم، وكنت أريد أن أستخرج بطاقة بتاع ده شخصية، ولكن الموظف عطلني حوالي ساعتين والبتاع ده ضاع مني!!

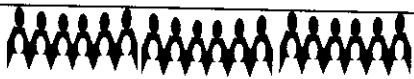
هل تعلم لماذا ضحك الصديقان!!؟

ورأيت خطيباً عندما صعد على المنبر كان يحرك كتفيه ويضع كفه على بطنه وكرر هذه الحركة في الخطبة حوالي أربعين مرة، وكانت هذه الحركة هي كل ما تذكرته من خطبته.

### أقول لك

حذار أن يكون لك لازمة من قول أو حركة تشغل بها مستمعك عنك وراجع "حجمك" في الباب الأول.

## الصحة الثالثة: الأسلوب.



"عَنْ عَدِيِّ بْنِ حَاتِمٍ أَنَّ رَجُلًا خَطَبَ عِنْدَ النَّبِيِّ ﷺ فَقَالَ مَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ رَشِدَ وَمَنْ يَعْصِهِمَا فَقَدْ غَوَى فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ بِئْسَ الْخَطِيبُ أُلْتِ قُلُوبٌ وَمَنْ يَعْصِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ" (١) وعلق النووي على هذا الحديث فقال: "وسبب النهي أن الخطب شأنها البسط والإيضاح واجتناب الإشارات والرموز".

هذا الحديث يوضح أهمية الأسلوب في عرض الفكرة وأن الوعاء الذي تعرض فيه أفكارك لا بد من اختياره جيداً والاهتمام به.



### الوعاء اللغوي:

ولتعرف أهمية هذا الوعاء تعال فاقراً هذه القصة.

كتب القصاص "جون فرن" قصة خيالية بناها على سياح يخرقون طبقات الكرة الأرضية حتى يصلوا إلى وسطها، ولما أرادوا العودة إلى ظاهر الأرض بدا لهم أن يتركوا هنالك أثراً يدل على مبلغ رحلتهم فنقشوا على الصخر كتابة باللغة العربية ولما سُئِلَ جون فرن قال: إنها لغة المستقبل ولا شك أنه يموت غيرها وتبقى هي حتى يرفع القرآن نفسه.

وعلمو اللغة العربية أحرناها قليلاً في هذا البحث إلى هذا المكان حيث يحلو أن يكون الختام مسكاً. وأحب أن نقرأ معاً ما قاله سعيد حوي - عليه رحمة

(١) رواد مسلم ح (٨٧٠).

الله:- "إن اللغة العربية ضرورية لنا كي نقرأ أو نفهم ويبقى الإسلام، وهي ضرورية لنا كذلك كي نتكلم، فلا بد للمسلم أن يدعو، وأهم وسائل الدعوة الخطابة والمحاضرة والكتاب والتدريب ولن يؤدي الإنسان دوره هذا إلا إذا أتقن اللغة العربية".

وسنستعرض جوانب أربعة في هذا الموضوع:

### الجانب الأول : بين العامية والفصحى:

الحقيقة أن شأن الخطبة — كما بينَّ النوي — البسط والإيضاح وأن هذا لن يكون إلا إذا تحدثت بلغة الناس، أما التقعر في الكلام واختيار الكلمات المغرقة في الغموض فأظنه لا يصلح لتوصيل فكرة.

وفي الوقت نفسه فإنه ليس معنى التحدث بلغة الناس هو الهبوط إلى المستوى الدارج من اللغة، والعامية من اللهجات، ولكن الوسط في ذلك هو عدم الإغراق في الفصحى حتى الغموض أو الهبوط إلى العامية حتى الابتذال، "وكثير من الكلمات العربية نعمل استعمالها حين نفصح، أي حين نكتب أو نخطب بالفصحى، ونحن لا نجر هذه الكلمات لأننا نجعلها، فهي تجري على ألسنتنا في الدارج يومياً؛ بل نتجنبها لأن جريان بعضها في الدارجة يجعلها في نظرنا مبتذلة.

وبعضها لم تذكره المعاجم أو لم نطلع عليه في ترانثا الأدبي، فنظنه دخيلاً، وهو في الذروة من الأصالة والفصاحة"<sup>(١)</sup>.

(١) أعضاء على لغتنا السمحة، محمد خليفة التونسي.

ويعرض التونسي مجموعة من تلك الكلمات، اقرأ معي:

"خُشْ، نَشْ، دَبْقْ، قَشْطَة، زَنْقْ، حَسَّاس، شَافْ، فِشَل، ساب، شِيال، تشويش، ينهَج" وراجع أي معجم لتجد أنها كلمات فصحي وليس بالعامية، وأنا لا أقصد هذه الكلمات بعينها؛ ولكن هناك لغة وسطاً جميلة غنية بالمفردات يمكن أن تكون هي لغة الخطابة.

وأقول: إن كثيراً من العامية لها مقابل فصيح مشهور وخفيف انظر هذه

الأمثلة:

الشرطي	العسكري
اعترضه	حلق عليه
وضعت اللحمية في الإناء	حطت اللحمية في الحلة
مسرور	مبسوط
رأي	شأن
ضجيج	زيطة
دهش أو عجب	استغرب
ابن الكرم	ابن الحلال
نظر	بص
الوسادة	المخدة
دفعني البحر	زاحني البحر



ويمكن استعمال العامية - أحياناً - كشكل من أشكال التندر والتفكه؛ بل ولتوصيل معنى لا يصل إلا بها.

وأخيراً: اشرح مفردات القرآن وغريبه وكذلك الحديث حتى لا تقطع سبيل الفهم على الناس.

### الجانب الثاني : مع النحو والصرف

قال رجل لعلي رضي الله عنه - : "قتل الناس عثمان، فقال علي: "بينَّ الفاعل من المفعول رض الله فاك!!".

ونظرت ابنة الأسود الدؤلي إلى السماء وهي تعجب من منظرها فقالت: ما أحسنُ السماء (بالضم) فقال أبوها: نجومها، فقالت: ما عن هذا أسأل، وإنما اعجب! فقال: إذن قولي: ما أحسنَ السماء (بالفتح) وافتحي فاك يا ابنتي.

هل لاحظت معي أهمية النحو في توضيح المراد؟ وأن بحركة يمكن تحويل الكلام من معنى إلى آخر؟

ونجد عبد الملك يقول: "شيبني ارتقاء المنابر وتوقع اللحن" فالخطأ النحوي يقع على أذن المستمع وقعاً غير طيب.

فقد نجد من ينصب المرفوع، ويرفع المنصوب، ولا يفرق بين فاعل ومفعول به، ولا يبيالي بإضافة ولا حرف جر، فلا يكاد ينهي سطرًا من الكلام إلا ضلك فيه ضلة، أو لطمك - ولطم الخليل وسيبويه معك - لطمه أي لطمه.

وشر ما يكون ذلك إذا كان اللحن في كتاب الله كذلك الإمام الذي صلى أعرابي خلفه. فسمعه يقرأ:

"ولا تُنكحُوا المشركين حتى يؤمنوا". بفتح التاء وليس ضمها.

قال: ولا إن آمنوا أيضاً لن ننكحهم! فقليل له: إنه يلحن، وليس هكذا يُقرأ. فقال: أخروه قبحه الله لا تجعلوه إماماً؛ فإنه يحل ما حرم الله.

ويمكنك تجويد نحوك بالقراءة بصوت مرتفع، وعود نفسك على الحديث بضبط نهاية الكلمات، وأن تصحح للناس لغتهم حتى تعطيمهم الفرصة أن يصححوا لغتك.

### أما الصرف

فهو أمر يحتاج دراسة وفي أخطائه طُرف ووردت في كتب اللغة منها ما أورده الزمخشري من بدع التفسير في قوله تعالى: ﴿يَوْمَ نَدْعُو كُلَّ أُنَاسٍ بِإِمامِهِمْ﴾ (الإسراء: ٧١).

أن إمامهم جمع أم، وأن الناس يدعون يوم القيامة بأمهاتهم، وهذا من الجهل بعلم الصرف<sup>(١)</sup>.

### موجة قرآنية

ويستنجد مروان بن الحكم بابن عباس يقول له: "لقد داهمتني موجة من موجات القرآن العاتية، قوله تعالى: ﴿وَذَا التُّونِ إِذ ذَّهَبَ مُغَاضِبًا فَظَنَّ أَنْ لَنْ نَقْدِرَ عَلَيْهِ فَنَادَى فِي الظُّلُمَاتِ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا أَنْتَ سُبْحَانَكَ إِنِّي كُنْتُ مِنَ الظَّالِمِينَ﴾ (الأنبياء: ٨٧). قال مروان: كيف يظن نبي أن الله لا يقدر عليه؟

"فقال له ترجمان القرآن ابن عباس -رضي الله عنه-: "إن المعنى ليس

(١) الإسرائيليات والموضوعات في التفسير: أبو شعبة.

كذلك يا أمير المؤمنين فإن يقدر ليست بمعنى الاستطاعة وإنما بمعنى أن نبي الله يونس لما كان في الظلمات تقدم الرجاء عنده، لأنه علم أن الله لن يضيق عليه فلما علم وظن في الله ذلك نادى في الظلمات فنجاه الله منها."

وهكذا نجد أن علم بناء الكلمة (الصرف) مهم جداً أن يتعرف الخطيب على معالمه.

### الجانب الثالث : بين البلاغة والوضوح

البلاغة كلمة يستطيع بها صاحبها أن يعبر عن معانيه في ثوب من الصور الجميلة المعبرة، وبالبلاغة تستطيع أن تستمر بلا توقف، فقد تفتقد إلى معنى تضيفه، ولكن لا يفتقد البليغ إلى صورة يكرر بها المعنى بلا ملل ولا سامة للمستمع.

"وإنما الذي يجدي في تكوين الملكة وتربية الذوق البلاغي وإرهاب الحس الأدبي هو مزاولة الجيد من القول، والبليغ من كلام العرب -ثراً ونظماً- والمقارنة والموازنة بين الأساليب، والممارسة لكلام البلغاء والفصحاء"<sup>(١)</sup>.

ولاحظ في هذا الجانب:

١- لا بد أن يكون الموضوع واضحاً أولاً - في ذهنك لتستطيع التعبير عنه.

٢- لا تستخدم مقارنات مبتذلة، وابتدع تشبيهات من صنعك.

(١) أبو شهبة المرجع السابق.

٣- حاول أن تستعمل مشتقات مترادفة للكلمات فهي تعطي أكثر من لون للصورة.

٤- لا تستخدم كلمات كثر استعمالها أو كلمة لا معنى لها.

٥- تجنب المصطلحات الفنية المتخصصة، وإن كان ولا بد فعليك بشرحها ببساطة، وذلك في كافة المجالات سياسية واقتصادية.

٦- لا تجعل كلماتك فضفاضة، ولا بد أن تكون محددة معبرة عن المعنى.

٧- لا تكرر نفس العبارة للتعبير ولكن عليك بتنوع الصور وإكثارها.

٨- الكلام الإنشائي مثل التعاريف والشروح وغيرها مُمل، لكن العرض بالصور والأمثلة يعطي حيوية للمعنى.

٩- الكلمات الرنانة المعقدة تعبر وحدها عن موقفها وخاصة عن الحرب والقيام والوعيد، والكلمات الرقراقة الندية تعبر عن موقفها وخاصة عن الجنة والحب والرجاء.

١٠- الوضوح ليس ما يفهمه المتكلم ولكن ما يستوعبه السامع؛ ولذلك لم تكن مهمة الرسول ﷺ البلاغ فقط وإنما المبين ﴿مَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ﴾ (النور: ٥٤).

﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾ (إبراهيم: ٤).

١١- استعن بالحقائق والأمثلة أو الاقتباس ولا تجعل حديثك كله إنشائي.

والمتحدث الجيد يستخدم حقيقة أو اقتباساً أو مثلاً واحداً على الأقل كل دقيقتين أثناء حديثه، وراجع أساليب جذب الانتباه وتعلم هناك البلاغة.

- ١٢ - كثير من "نحن"  
 قليل من "أنتم"  
 وبعض من "أنا"

فمن الصعب على الجمهور أن يشنوا هجوماً على الضمير "نحن" وهو ليس حاضراً بالمقارنة بالضمير أنا الذي يقف أمامهم.

ولا يجب الناس أن تتحدث إليهم بقدر حبهم أن تتحدث معهم، فقليل من أنتم يفيد.

### الجانب الرابع: مع الالتزام والابتكار

قد يكون من محاولات الداعية إلى الوصول إلى مستمعيه أن يضيف إلى خطبه بعض اجتهاداته الشخصية التي تدخل تحت نطاق الابتكار، وهذا مفيد ولكن لاحظ الآتي:

١- لا اجتهاد مع نص، ولا ابتكار في أمر شرعي فهو البدعة المحرمة.

٢- احرص على استعمال المصطلح الشرعي لوضوحه فهو:

- واضح المفهوم.
- محدد المعاني.
- خالي من الباطل.

ولاحظ الموقف مع اليهود حين غيروا لفظة أمر بها الله بأخرى قد تدل على معناها.

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقُولُوا رَاعِنَا وَقُولُوا انظُرْنَا واسْمَعُوا﴾  
(البقرة: ١٠٤).

٣- الابتكار في المعاني والمفاهيم مطلوب ولكن:

- دون البدعة في العمل.

- ولا المداهنة في القول.

٤- تفادي إحراج الهيئات أو الأشخاص.

٥- المبالغة في نقد العادات الاجتماعية ليس من الحكمة.

٦- اقرن بين التبشير والتخويف ولا تفرد أحدهما بحديث.

٧- جميل منك أن تقول كنت قد قلت كذا وهو خطأ وصوابه كذا

وكذا.



## وبعد لقاء الجماهير

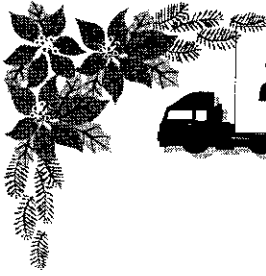
### لا تنس

- ١- السؤال عن غابوا.
- ٢- التعرف على الناهجين.
- ٣- إسداء الجميل.
- ٤- تصفية الخلافات.
- ٥- إنشاء المشروعات.
- ٦- حفظ الأسماء والوظائف والعناوين.
- ٧- التواضع ولين الجانب وتوقير الكبير والرقعة مع الصغير، وعيادة المريض وتلبية الدعوات.
- ٨- ذكر أهل الخير بالخير وإخفاء الخلاف عن أهله.
- ٩- الفقه.

وهذا جزء من ثقافتك أجبناه إلى هذه النقطة لأنك ستشعر بأهميته بعد خطبتك الناجحة واكتساب ثقة الناس فلا بد أن يكون لديك زاد فقهي، وكتاب فقه السنة لسيد سابق، وزاد المعاد لابن القيم مناسب كبداية.

ويمكنك تأجيل الإجابة، وسؤال العلماء، واعلم أن قولك: لا أعلم خير من الإقدام على الفتيا بغير علم.

١٠- لا تشعر بالإحباط رغم رأي الجمهور فلعلك استمعت إلى من لم يستمع.



## استراحة أخيرة

إني صاحبك على الطريق



الإخلاص فهو وقود رحلتك.



## ونفكر

أولاً: المظهر المناسب والشخصية مطمئنة.

ثانياً: تنوع الإلقاء ومناسبته لل فقرات، واهتم بحركاتك وإشاراتك على المنبر، وإياك والالزمات الكلامية أو الحركية.

ثالثاً: اللغة هي أداة التوصيل فاهتم بالأسلوب من حيث:

١. الفصحى، وهي الأساس، ولا تحرم نفسك من العامية المعبرة دون ابتذال.
٢. اهتم بالنحو والصرف وتعرف على أساسياتهما.
٣. عليك أن تكون واضح الأسلوب، ولكن لا تحرم نفسك من صور بلاغية معبرة مؤثرة.
٤. الابتكار دلالة على الإجادة، ولكن لا تخرج عن القواعد الأساسية والمصطلحات الشرعية.

ولا تهمل مهماتك بعد اللقاء.





**وانظروا**

الحلقة الرابعة من حلقات



## إدارة الذات

حتى نستمر في اكتشاف

قدراتنا وتنمية أنفسنا

ولا تنس أن تطالع

الحلقة الأولى: إدارة الذات [دليل الشباب إلى النجاح]

الحلقة الثانية: بلا ندم [كيف تحل مشكلاتك وتتخذ قراراً فعالاً؟]

وهي نعتقد حواراً حول إدارة الذات

انتظر رسائلكم على عنوان الناشر أو على البريد الإلكتروني

[akram-roya@hotmail.com](mailto:akram-roya@hotmail.com)



## المراجع

- ١- البداية والنهاية ابن كثير
- ٢- أحداث صنعت التاريخ د. محمود عبدالحليم
- ٣- الأمثال فى الحديث النبوى الشريف د. محمد جابر العلوانى
- ٤- الخطابة فى موكب الدعوة د. محمود عمارة
- ٥- الداء والدواء ابن القيم
- ٦- الرسول الأعظم أحمد ديدات
- ٧- المعجم المفهرس لالفاظ القرآن الكريم محمد فؤاد عبدالباقى
- ٨- تأملات فى الدين والحياة محمد الغزالى
- ٩- تفسير القرآن العظيم ابن كثير
- ١٠- تلبيس إبليس ابن الجوزى
- ١١- ثلاثون طريقة لتحسين قدراتك هارى شو «ترجمة و فيق مازن»
- ١٢- جامع العلوم والحكم ابن رجب الحنبلى
- ١٣- حصوننا مهددة من الداخل محمد محمد حسين
- ١٤- روائع إقبال أبو الحسن الندوى

- ١٥- رياض الصالحين الامام النووي
- ١٦- زاد المعاد في هدى خيرالعباد ابن القيم
- ١٧- صحيح مسلم الإمام النووي
- ١٨- عقيدة المسلم محمد الغزالي
- ١٩- فقه الدعوة الفردية السيد نوح
- ٢٠- فن التحدث والإقناع ج/ ماكولاف
- ٢١- فن الخطابة ديل كارنيجي
- ٢٢- في ظلل القرآن سيد قطب
- ٢٣- كيف نتعامل مع السنة؟ يوسف القرضاوى
- ٢٤- لافتات (١-٦) مجموعات الشاعر أحمد مطر
- ٢٥- لطائف المعارف بن رجب الحنبلى
- ٢٦- مذكرات الدعوة والداعية حسن البنا
- ٢٧- مع الله محمد الغزالي
- ٢٨- نظرات قرآنية د. محمد رجب بيومى
- ٢٩- وحي القلم مصطفى صادق الرافعى
- ٣٠- painles Public Speaking Sharon Antony Bower

## فهرس

٥	إهداء
٧	عندما تنتهي من هذا البرنامج
٩	مقدمه : بين يدي البحث
١٥	تمهيد: الحديث الجماهيري (الخطابة)
١٧	ما الخطابة؟
٢٣	الباب الأول: تخلص من خوفك
٢٨	لا تخف أن تكون خائفا.
٢٩	طوفان الأدرينالين
٣٠	حصار الخوف
٣١	المظهر الأول: القلق بسبب حساسية الموقف
٣١	هرم القلق
٣٣	المظهر الثاني: رد الفعل الجسدي أثناء الخطبة
٣٥	استبيان : ححك؟
٣٨	الإناء ينضح بما فيه
٤٠	المظهر الثالث: صراع الأفكار
٤٤	المظهر الرابع: باطن الإثم
٥١	الباب الثاني: أنت مثقف... ولكن!!
٥٣	الثقافة الإسلامية

- ٥٥ أولاً: ماذا تطالع؟
- ٥٦ ثانياً: ماذا تنتقي؟
- ٥٧ ١— من القرآن: المحكم
- ٦٠ ٢— من السنة: الصحيح
- ٦٣ ٣— ومن كلام السلف
- ٦٣ ٤— ومن كلام علماء العصر
- ٦٤ ٥— ومن الشعر لحكمة
- ٨٨ ثالثاً: كيف ترتب؟
- ٨٩ رابعاً: والحفظ
- ٩٥ الباب الثالث: بالتدريب تكتسب الخبرات
- ٩٩ كن شجاعاً حتى تجيد
- ١٠١ الممارسة التلقائية
- ١٠٣ الفصل الأول: تدرب قبل لقاء الجماهير
- ١٠٥ أولاً: عودة إلى الثقة
- ١٠٦ ثانياً: نصف المعركة
- ١١٢ ثالثاً: اجعل لك أستاذاً
- ١١٤ رابعاً: تدرب . . . تدرب . . . تدرب
- ١٢٠ خامساً: استكمل الزاد الثقافي
- ١٢٣ الفصل الثاني: تدرب أثناء الإعداد
- ١٢٦ المرحلة الأولى: تحديد الموضوع

- ١٤٤ المرحلة الثانية: جمع المعلومات
- ١٦١ المرحلة الثالثة: التخطيط والعناصر
- ١٦٣ الجزء الأول: المقدمة
- ١٦٤ تفكيك أجزاء القاطرة
- ١٧٠ الجزء الثاني: الموضوع
- ١٧١ تفكيك أجزاء العربات
- ١٧٣ الجزء الثالث: الخاتمة
- ١٧٤ تفكيك أجزاء عربة المؤخرة
- ١٧٦ المرحلة الرابعة: حفظ الخطبة
- ١٧٦ تدريب (ترك)
- ١٧٧ أولا: التأمل
- ١٧٧ ثانيا: الربط
- ١٨١ ثالثا: التكرار
- ١٨٧ الباب الرابع: لقاء الجماهير
- ١٨٩ التدريب على رأس العمل
- ١٩١ الفصل الأول: على المنبر
- ١٩٣ تجميع أجزاء قطار الأفكار
- ١٩٤ أولا: توجه نحو مستمعك دائما
- ١٩٥ ثانيا: ركز على السير بفكرتك الأساسية
- ١٩٨ ثالثا: جذب انتباه المستمعين

٢٠٩	رابعاً: ملّ ناحية مستمعيك
٢١٧	خامساً: احصر عربات العناصر الأساسية
٢٢٠	سادساً: املاً عرباتك بمحولة النقاط الفرعية
٢٢٢	سابعاً: اربط عرباتك بوصلات قوية
٢٢٣	ثامناً: إياك أن تخرج عن القضبان
٢٢٦	تاسعاً: اهتم بعربة المؤخرة
٢٢٧	عاشراً: اقفز من قطار الأفكار
٢٣٣	الفصل الثاني: صحبة الطريق
٢٣٥	الوقود
٢٣٩	الصحبة الأولى: مظهر الخطيب وشخصيته
٢٤٥	الصحبة الثانية: الإلقاء
٢٥٢	الصحبة الثالثة: الأسلوب
٢٥٢	الوعاء اللغوي
٢٥٣	الجانب الأول: بين العامية والفصحى
٢٥٥	الجانب الثاني: مع النحو والصرف
٢٥٧	الجانب الثالث: بين البلاغة والوضوح
٢٥٩	الجانب الرابع: مع الالتزام والابتكار
٢٦١	وبعد لقاء الجماهير
٢٦٥	
٢٦٧	

المراجع  
الفهرست





## كتب للمؤلف

الأسرة المسلمة في العالم المعاصر :  
(البحث الفائز بجائزة مكتبة الشيخ / على بن عبد الله آل ثاني الوقفية  
العالمية ، وزارة الأوقاف قطر ، لعام ١٤٢١ هـ الموافق ٢٠٠٠م)

سلسلة: "أولادنا"

- ١- بلوغ بلا خجل .
- ٢- مراهقة بلا أزمة ( الجزء الأول ) ترويض العاصفة  
(الجزء الثاني) فنون تربوية
- ٣- شباب بلا مشاكل" ( تحت الطبع)

سلسلة: "إدارة الذات"

- ١- دليل الشباب إلى النجاح"
  - ٢- بلا ندم "كيف تحل مشكلاتك وتتخذ القرار الفعّال؟"
- سلسلة : "المرأة وإدارة الذات"

الكتاب الأول: قوة الجسم  
الجزء الأول: التزمي بسنن الفطرة  
الجزء الثاني: بين الوقاية والعلاج  
الكتاب الثاني: متينة الخلق (٤ أجزاء) {تحت الطبع}