

فَن

الإلقاء والخطابة

دراسة علمية، ووسائل تدريبية؛ تفتح الباب لمن أراد الوصول
إلى فن الإلقاء والخطابة، ابتداء من خطوات مراحل كسر حاجز
القلق والخوف والرهبة

تأليف

أبي حنيفة يحيى بن حسن حاشي



فن

الألقاء والخطابة







تأليف

أبي حنيفة يحيى بن الحسن جاشن



الهدى





مقدمة كتاب فن الإلقاء والخطابة

الحمد لله الذي أنزل على عبده الكتاب والفرقان، وجعله بأشرف لغة وأحسن بيان، بهر بجمال أسلوبه أرباب فصاحة اللسان، وأعجز بنظامه وقوة بيانه أهل الكفر والطغيان، وجعله قائما ومهيمننا على جميع الكتب والأديان.

والصلاة والسلام على من جعله الله داعيا ورسولا، وللناس كافة بشيرا ونذيرا، وأمره أن يعظ قومه وعظا حسنا، ويقول لهم في أنفسهم قولا بليغا، فقام برسالة ربه بأحسن وجوه الوعظ وأتمهاؤ ودعا إلى ربه بأفصح لغة وأبلغها، حتى ترك أمته على المحجة البيضاء؛ ليلها كنهارها، لا يزيغ عنها إلا من ابتعد منها وحاد عنها؛ فأصبحت أمته خير أمة أخرجت للناس بنبيها، وفضائلها التي فضلت بها على غيرها.

أما بعد:

فلا يخفى على من له أدنى صلة بواقعه، حال أمة الإسلام التي وصلت إليها، وتراجعها عن ذروة المجد والعزة التي كانت عليها، وذلك من خلال بعدها عن خالقها، وانجرارها مع وسائل الإغراء والفساد التي وجهت إليها، وتكالب أعداء الإسلام بطرقهم الماكرة عليها!

ومن أبرز ذلك وسائل الإعلام العالمية ذات الإمكانيات الهائلة المؤثرة، والبرامج الفاتنة الأسرة، التي جعلت بعض المفتونين والجهلاء، ينظرون إلى السُّمِّ بحسبونه عسلا، ويتعاطون الضار يظنونه مفيداً ونافعاً، كل ذلك عبر وسائل جذابة، ودعايات منمقة، ووسائل مغرية ساحرة!



قُرْآنُ الْإِنْفَاءِ وَالْحَطَابَةِ

ولا يخفى علينا حاجة المسلمين إلى دفع هذه الوسائل المشيرة، ومحاربة ما يعرض عليها من الشبه الفاتنة الخطيرة؛ حرصاً على تمسك المسلمين بدينهم، ودفاعاً عنهم من وسائل الإغراء، وحبائل المكر التي وجهت إليهم. ولقد جعلت شريعة الإسلام لحماية ذلك وسائل دعوية، وأسباباً توعوية ووقائية، وجعلتها من الضروريات الشرعية، ومن أصول الحياة الاجتماعية. ومن ذلك: وسيلة الخطابة، وسلاح الكلمة، التي قد تعمل ما لا تعمله الجيوش الهادرة، والأسلحة المدمرة.



الخطابة

فما هي الخطابة؟

عُرِّفَتْ بتعريفات كثيرة، فمن مصطلحات تعريفها: أنها القدرة على النظر في كل ما يوصل إلى الإقناع، في أي مسألة من المسائل.

وعرّفها آخرون بأنها: نوع من فنون الكلام، غايته إقناع السامعين واستمالتهم، والتأثير فيهم بصواب قضية أو بخطأ أخرى.

وعُرِّفَتْ بأنها: فنٌّ من فنون الكلام، يُقصد به التأثير في الجمهور عن طريق السمع والبصر معًا. فما يدخل أثره عن طريق السمع هو الأسلوب والإلقاء والصوت، وما يدخل أثره عن طريق البصر هو الهيئة والحركة والملامح.





الخطابة أعظم أسس الدعوة

ولا نتجاوز الحقيقة كثيراً إن قلنا: إن الخطابة هي أعظم أسس الدعوة الإسلامية، وأهم الوسائل الدعوية الأولية.

فلقد كانت الخطابة هي الوسيلة الأولى التي قام بها رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ في الدعوة إلى الله؛ امتثالاً لأمر الله بقوله: ﴿يَا أَيُّهَا الْمَدْيَنِيُّ ﴿١﴾ قُمْ فَأَنْذِرْ ﴿٢﴾﴾ [سورة المدثر: ١-٢]. ولو تأملنا في الكتب المنزلة، ورسالة الأنبياء السابقة، لوجدنا أنها كانت خطابة وإلقاء كلمة.

وتأمل كلام الله عن أنبيائه: ﴿وَابْرَاهِيمَ إِذْ قَالَ لِقَوْمِهِ ﴿١﴾﴾ [سورة العنكبوت: ١٦]، ﴿وَلُوطًا إِذْ قَالَ لِقَوْمِهِ ﴿٢﴾﴾ [سورة الأعراف: ٨٠]، ﴿قَالَ يَلْقَوْمِ إِنِّي لَكُمْ نَذِيرٌ مُّبِينٌ ﴿٣﴾﴾ [سورة نوح: ٢]. وكذلك هي دعوة أتباعهم من الصحابة والتابعين.

ومثل ذلك: نتائج المؤلفين وتجييش الجيوش والمقاتلين، وتوجيه المعلمين والمرشدين، بل إن الحروب المدمرة التي ذهب ضحيتها الملايين منشؤها خطاب، أو كلمة.

ولقد اهتم العرب بالخطابة قبل الإسلام وأولوها بالغ الرعاية والاهتمام، حتى كانت القبيلة تتخب من أفاذاها من تجعله شاعراً وخطيباً لها، يفاخر بها، ويدافع عنها، وتعدده أشد نكاية بعدوها من قوتها وسلاحها!



ولقد ابتدأ طور الخطابة الإسلامية بأول موقف وقفه رسول الله ﷺ بين قومه خطيباً ومنذراً.

فقد روى الشيخان عن ابن عباس رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قال: لما نزلت: ﴿وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ﴾ [سورة الشعراء: ٢١٤] صعد النبي ﷺ على الصفا، فجعل ينادي «يا بني فهر، يا بني عدي»، في بطون قريش، حتى اجتمعوا فقال: «أرايتكم لو أخبرتكم أن خيلاً بالوادي تريد أن تُغير عليكم، أكنتم مصدقي؟!» قالوا: نعم؛ ما جربنا عليك إلا صدقاً! قال: «فإني نذيرٌ لكم بين يدي عذاب شديد» (١).

فكان ما كان مما حصل من وراء هذا الموقف العظيم.

ومن هنا نعلم أن بداية منطلق رسالة الإسلام كانت في وقوفه وخطبته، عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ.

وقد كانت الخطابة وسلاح الكلمة، وسيلة خيار البشرية من المرسلين، ومهمة أعمال الصفوة من الخلفاء الراشدين، والصحابة والتابعين، كذلك كانت معجزة الإسلام الكبرى في القرآن الذي يتلى، والبيان الذي يلقي، يقول المولى سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى: ﴿أَوَلَمْ يَكْفِيهِمْ أَنَّا أَنْزَلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ يُتْلَىٰ عَلَيْهِمْ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَرَحْمَةً وَذِكْرَىٰ لِقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ﴾ [سورة العنكبوت: ٥١].

فلا عجب إذن أن يجعل الإسلام الخطابة وإلقاء الكلمة من أعظم المهام، ويوليها بالغ الرعاية والاهتمام، ويجعلها معلماً بارزاً من معالم شريعة الإسلام.

(١) البخاري (٤٧٧٠)، ومسلم (٢٠٨) عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ.



قُرْنُ الْإِقَاءِ وَالْحَطَايَا

١٠

ومن هنا كان رسول الله - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - يعرف قدرها، ويستخدم المنبر لأجلها، ويرتب الأحكام عليها، ويجعلها من أعمال المناسبات، وما يحصل للكون من الاختلاف والتغيرات، ويجعل منها وسيلة نافعة، وفرصة سانحة لاستغلال التجمعات واللقاءات.



أهمية الدعوة بالخطابة في هذا الزمان

إن الدعوة الإسلامية في هذا الزمان الذي قد أصبح العالم فيه كالقرية الصغيرة، التي نشط دعاة الباطل فيها، واستشرى الفساد بها، وأطلت الفتن عليها برأسها، واجتالت الشبهات والشهوات كثيرا من الناس بزخرفها وبهرجتها؛ هي أحوج ما تكون إلى خطباء يردونها إلى خالقها، ويدحضون بحججهم تلك الشبهات التي علقت فيها، ويكون لأساليبيهم، وجمال خطابهم وقعٌ وأثرٌ في من انحرف من شبابها. وكل ذلك لن يكون إلا إذا كان الخطيب يملك مهارات؛ يجذب من خلالها نفوس جمهوره؛ ويملك بها أرواح متابعيه وحضوره.

ولن يكون ذلك إلا إذا كان للخطيب أساليب يثير بها مشاعرهم، وعنده قوة تأثير يحرك بها قلوبهم، وله القدرة على أن يصل بأسلوبه إلى ضمائرهم، ويجتث تلك المفاهيم الخاطئة، والعقائد الفاسدة من أذهانهم.

وكذلك يكون له فنٌّ في إلقاءه، وجمالٌ في أسلوبه وأدائه، يستطيع من خلالهما أن يدخل إلى قلوبهم فيصقلها، وعنده قوة في الحجّة والأداء، يحدث بها ما ترسب في عقولهم ويزيلها.

فسحر الخطباء هو بأساليبيهم وجذبهم، وتأثر الناس بهم، وليس بكثرة كلامهم وسرد أدلتهم، وارتفاع أصواتهم.

فليست الخطابة لفظاً بلا معنى، وليست الخطابة عباراتٍ وكلماتٍ تتلى، إنما الخطابة قوالب وقلوب، وعباراتٍ وعبراتٍ.





حال كثير من الخطباء في هذا الزمان

وللأسف مع كل هذه النتائج التي باستطاعة الخطيب أن يفعلها، ومع كل ما تقدم من فضل الخطابة ومكانتها، ومدى أهميتها؛ إلا أننا نلاحظ أن كثيرا من الخطباء والمنتسبين إلى الدعوة الإسلامية، ليسوا على المستوى الذي يُطمح إليه، بل وليسوا مقارين للمكان الذي ينبغي أن يكونوا عليه!

ليسوا مؤهلين لمخاطبة الجماهير، وعندهم ضعفٌ في التحضير والتعبير والتأثير، تراهم مبتعدين عن الأساليب الدعوية، ومفتقدين للمهارات الأساسية.

بل ترى بعضهم ليسوا مؤهلين نفسياً للخطابة، ولعلمهم سيقوا إليها سوقا بلا رغبة، واضطروا إليها اضطرارا للحاجة، إما لسد فراغ منابر أحيائهم، أو اتخذوها مصدرا ووظيفة للقمّة عيشهم، وغير ذلك مما هو ملاحظ على بعضهم.

لقد ابتلينا بخطباء لا يستعدون لمواجهة جمهورهم، ولا يحترمون من قعد يستمع بين أيديهم، وتكلف الذهاب إليهم، فتجد أحدهم يسأل عن بداية تحضير خطبته؟ فيجيبك مستهترا، بل ومفتخرا: بأنه أعدها وقام بكتابتها قبل ساعة أو ساعتين من صعوده على منبره، حتى إنك تسأل بعض من حضر عنده عن عنوان خطبته؟ فيقف حائرا وخجلاً من عدم إجابته!

هناك خطباء قد سئم الناس خطابهم، واستثقلتهم منابرههم، فلا تجد عندهم تحضيراً ولا إشباعاً، ولا أسلوباً ولا إبداعاً، ولا فنّ إلقاء ولا إمتاعاً!



فإذا تكلم مرتجلاً هَمَّهم، وإذا رفع صوته تلعثم، وإذا قرأ من صحيفته سردها بلا مراجعة ولا تحضير، وأرسلها خالية من الجاذبية والتأثير، وفوق ذلك تراه قد حجب وجهه عن جمهوره بأوراقها، فيخرج الناس من عنده كأن لم يسمعوها، ولعلمهم لا يعرفون من صاحبها، فلا هو أثر فيهم بتعابير وجهه، ولا هو أفادهم بكلامه وموضوعه. هؤلاء الخطباء الذين ليس عندهم إمكانيات، ولا يستعدون لمن جاء يسمعهم بالمعلومات، كذلك ليس عندهم جاذبية ولا مهارات، لهم أشبه بالأرض الموات التي لا تقبل إلا الأموات، وخير لهم - إن لم يصلحوا أنفسهم - أن يشتغلوا بالبناء والتجارة، ويتركوا المسؤولية لأهل المنابر والخبرة والجدارة.

وهذه الظاهرة المؤسفة تُحتم علينا أن نعيد النظر في سياسة، دعائنا وإعداد خطبائنا، ولنعلم أن ارتقاءنا على المنابر أمانة في أعناقنا، كذلك أوقات من يحضرون بين أيدينا، وأقبلوا للاستماع لنا أمانة عندنا، وقد يكون بعضهم أوسع علماً، بل وأتقى لله منا.

فما وضعت المنابر لإفراغ الكلمات، ولا لسرد الأخبار والمعلومات، دون إعداد وإلمام، ودون تهيئة لها واهتمام، بل لا بد أن نولي المنابر بالغ اهتمامنا، وأن ننتهيماً لها بأرواحنا قبل أجسادنا.

فالأمة الإسلامية في ظل هذه الفتن المتلاطمة، والدعوات الزائفة، ووسائل الإعلام المنحرفة، هي أحوج ما تكون إلى خطباء يقرعون بخطابهم قلوبها، وتشرئب إليهم أعناقها، يُعدّلون اعوجاجها، ويصلحون ما فسد من أخلاقها.

فيجعلون من القبيلة البخيلة قبيلة باسلة العطاء، ومن العشيرة الجبانة حاملة الفداء، ويجعلون من الأسرة العاطلة، أسرة منتجة عاملة.





الخطبة الجميلة قد تفعل ما لا تفعله أية وسيلة مؤثرة

فالخطبة الجميلة قد تفعل من النتائج الفعالة المثمرة، ما لا تفعله الكتاب الهادرة، والأسلحة المدمرة.

فالموعظة المؤثرة تُحيا بها مبادئ وشعوب، وتتعش بها أرواح وتُشعل بها حروب.

فكم هي الحروب التي قامت! وكم هي النفوس التي استقامت؛ بسبب خطبة أو موعظة! كم من قبيلة طال هجرها، واشتد عداؤها، وسالت دماؤها؛ بسبب خطبة أو كلمة قالها صاحبها.

فالكلمة الطيبة، والخطبة المؤثرة إذا أحسن صاحبها توظيفها، وأتقن إعدادها وإبداعها؛ رأى المدمش منها، والعجائب من ثمارها، ﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ ﴿٢٤﴾ تُوْتِي أَكْثَرَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ ﴿٢٥﴾﴾.

[سورة إبراهيم: ٢٤-٢٥]

ولسنا مبالغين إن قلنا: إن بعض الخطباء قد يفعل لصالح خطبته، ولأجل مقصده ودعوته، ما قد تعجز عنه الجيوش بخيلها ورجلها، أو ما لا تبلغه الأنفُس إلا بشقها! والخطيب الماهر هو فارس الميدان، وفرس الرهان، وهو خير من يتكلم عن الدنيا، ويذود عن حياض الإسلام.



فلا بد إذا من إعادة النظر في خطبائنا، ولا بد أن نرتقي بخطبنا وخطابنا، وأن نلمس أثر كلامنا في غيرنا، ويظهر مفعولها في سلوك من يسمعوننا ويشاهدوننا، لا بد أن نستشعر أهمية المنابر التي نصعد عليها، وقدر تلك الفرص التي قل أن نجد مثلها. فهناك مئات الآلاف من الخطب التي يسمعوها الملايين من المسلمين كل أسبوع، فإن كانت لتلك الخطب أثرها، واستطاع أصحابها أن يؤثروا فيمن يحضرها، عاد خيرها لأنفسهم ولغيرهم، وزادوا من نهضة أمتهم، وإلا فهي كلمات أفرغها على مسامعهم، واقتطاعها من أوقاتهم.





أسباب الكتابة في هذا الموضوع

وقد بدا لي وأنا استشعر قدر هذه الشعيرة الجليلة، وأعرف مدى بعد هذه الغنيمة العظيمة، ولما رأيت -أيضاً- كمّاً هائلاً من الخطب الهزيلة، التي لا ترى منها إعداداً، ولا تحس في أصحابها تأثيراً، ولا جاذبية، على الرغم من ما تحمله هذه الشعيرة من المكانة العظيمة، والمنزلة الرفيعة، أن أكتب رسالة في فن الخطابة والإلقاء، وأساهم بمشاركة تكون دافعاً لإصلاح كثير من الخطباء، ومدعاة لهم إلى السعي في التغيير والارتقاء.

وقبل ذلك أقدم بين يديها - وهذا مما يميزها عن غيرها - مراحل كسر حواجز خوفهم ورهبتهم من الوقوف أمام غيرهم، وحياتهم من الكلام عند من يستمعون إليهم.

ومما شد همتي، وقوى عزمي، ودفعني لأشارك برسالتي أمور، من أهمها، وعلى

رأسها:

أولاً: عظمة منزلة الخطابة في الشريعة الإسلامية، ومدى تأثيرها، وما ينتج عنها؛ إن هي أعملت على الوجه اللائق بها، وعلى الطريقة التي تتناسب مع زمانها ومكانها.

ثانياً: الضعف الخطابي لدى كثير ممن تسلقوا المنابر، ولم يقدرُوا لها قدرها ويأخذوها بحقها، حتى إنك ترى كثيراً من رواد المساجد لا يحضرون خطبهم إلا في وسطها، أو في آخرها.



ثالثاً: استشعاري لعظيم قدر تلك الثمرات، وما سينتج - بإذن الله - من الدرجات والحسنات، من وراء الخطباء الذين يقفون أمام العشرات والمئات ممن انتفعوا بهذه الرسالة، وصاروا بارزين في الوعظ والخطابة.

رابعاً: عدم وجود الرسائل والمؤلفات في هذا الفن - حسب اطلاعي والجهد في طلبه - على الطريقة المرجوة التي من خلالها تؤتى البيوت من أبوابها، والفنون من أول مراحلها ودرجاتها.

ومن خلال مطالعتي وإعمال بصري وسمعي بالوسائل العلمية - مقروءة كانت أو سمعية أو بصرية - لم أظفر بمؤلف مستقل يتحدث عن الخطابة وفنونها، ويتكلم عن بداية مراحلها، وأول ما يسلكه فيها من أراد تعلمها، حتى يصل إلى مبتغاه منها، وإنما هي مقالات متفرقة، أو رسائل تحمل في طياتها معلومات متناثرة، أو مؤلفات تتحدث عن بعض جزئياتها، ودورات أقيمت لتطرق بعض مراحلها وفنونها، أو كتيبات مضمونها يخالف عنوانها.

فحين لم أظفر بالمرغوب، ولم أرَ ما يشفي الغليل من المرجو والمطلوب؛ قلبت بصري، وأعملت فكري، وكتبت ما كان يدور بخاطري، و ما استفدته من تدريسي و عصارة تجربتي، من الدورات التي أقيمتها وطلبت مني، إضافة إلى ما استفدته من المقالات المتفرقة، واستللت فوائدها من الرسائل المتنوعة.

وما كنت أريد أن أزيد المكتبات حملاً فوق حملها، أو أجعل ما أكتبه يزاحمها في أماكنها ورفوفها، لكن أزعم أني قد أتيت بجديد لها، وجمعت لها ما تفرق في غيرها، وما يجعل الأيدي تمتد إليها لتستفيد من فوائدها ودررها.





طريقة البحث في هذا الرسالة

ولقد جعلت هذه المشاركة، وخطة هذه الرسالة، متدرجة ومتسلسلة على الطريقة

الآتية:

- قدمت لها مقدمة تبين أهمية الخطابة في الإسلام، وحاجه الأمة إلى الخطباء الأكفاء في هذا الزمان.
- أتيت السُّلم من أول درجه، وهذا الفن من بداية مراحلها، حيث ابتدأت بذكر شيء من التفصيل في مراحل إزالة الخوف والرهبه، التي يعاني منها كل خطيب في أول طريقه، وتعترى كل من يعمل عملاً في بداية أمره.
- ذكرت كيفية تعامل المتكلم مع أول وقفة يقفها، وما يتعلق بقدرها ومكانها وزمانها، ثم طريقة التدريب عليها، ثم المرحلة التي تليها، ثم التي تليها، وهكذا إلى أن يُكمل المتكلم مرحلة التخلص من رهبة الوقوف أمام الآخرين.
- ثم انتقلت بعد ممارسة المتكلم على كسر حاجز وقوفه ورهبته إلى الكلام على محاور التأثير الثلاثة التي تُحسن من طريقة إلقاءه وحسن أدائه، وتوظيفه للغة جسده، ثم الكلام على صوته وما يتعلق به.
- ثم تكلمت على طريقة إعداد موضوعه، ومادة خطبته، وهي المحور الثالث للتغيير، التي عليها مدار الخطابة والتأثير.



وبما أنها رسالة تقدم القصد من كتابتها، لم أجعل لها حواشي تزيد من حجمها، أو أكثر من تعداد مصادرها، بل لم أذكر تاريخ الخطابة ومشاهريها.

كذلك لم أذكر صفات الخطيب التي يتحلى بها، وينبغي أن يكون عليها؛ فلها مظانها ومكانها حرصاً على ألا أخرج عن الهدف الذي أردته، والضعف الذي زعمت تقويته ومعالجته.

وأرجو أن تكون هذه الرسالة نموذجاً ونبراساً، يسير عليها المعلمون في مساجدهم ومعاهدهم؛ لكي يحققوا آمالهم في أهدافهم؛ وأمانيتهم في طلابهم، ليكونوا دعاة لأمتهم؛ وقدوة لمن سيأتي من بعدهم؛ يظهر فيهم أثر خطبهم وخطابهم، مبتدئين بتعليمهم من أول مراحلهم، ومراعين فيها قدراتهم ومستوياتهم.

والله أسأل أن تكون هذه الرسالة قد فتحت للراغبين الباب، ويسرت للمتيسرين من الخطابة الأسباب، وأن يكتب لها ولغيرها مما كتبتة القبول والإقبال، وأن يرزقنا الإخلاص في الأقوال والأفعال.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين، وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وأصحابه أجمعين، ومن تبعهم واقترفوا إلى يوم الدين.

أبو حنيفة: يحيى بن حسن يحيى حترش

اليمن - إب - ١٤٤٤





أهمية الخطابة وفن الإلقاء

أيها الإخوة الكرام، من المتفق عليه بين الحاضرين، وعند أصحاب المقاصد النبيلة، أن الدعوة إلى الله شرف لا يعدله شرف، واصطفاء يهبه الله لمن يشاء، كيف لا وهو مقام الأنبياء والمرسلين، الذين هم صفوة البشر أجمعين.

ومما لا يخفى: أن كثيرا من المصلحين يحبُّ الواحد منهم أن يكون داعيا إلى الله رب العالمين، ومبلغا لدينه بين العباد أجمعين، بل يحبُّ أن يكون داعيا مؤثرا، يحرك كلامه المشاعر والجنان، وتذرف لوعظه ونصحه العينان.

كلنا يحب أن يكون لخطبه ومحاضراته تأثيرٌ بالغٌ في نفوس من يستمعون لكلامه، وإعجابا لمن يسمعون لخطابه وحواره، كلنا ينشرح صدره، وتطمئن نفسه إذا ما سمع متأثرا بكلامه، أو معجبا بطريقة أسلوبه وخطابه، ونتمنى جميعا إذا ما وقفنا نتكلم في المساجد واللقاءات، أو المجامع والمنتديات، أن تكون أسماع الناس لحديثنا مصغيةً، ووجوههم لوعظنا ونصحننا مُنشدَّةً ومُتنبهةً،

هذا هو هدفنا، وهذه هي بغيتنا ومطلبنا، ولكي نجعل من ذلك سببا لرضوان الله علينا؛ بنشر دينه، ورد الناس إليه **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى**.

وكتابتنا في هذا الموضوع هو تحقيق لهدفنا وطلبنا؛ من أن يكون لكلامنا قبولٌ عند الحاضرين، ولو عظنا حبُّ عند السامعين والمشاهدين.



الخطباء أكثر ولكن.....

من يعظ فينا أكثر، ومن يتكلم، ويشارك بالكلام أكثر!
 جمعٌ غفيرٌ هم خطباء الجمع، بل الآلاف ومئات الآلاف من الخطب التي تُلقى
 على الملايين من المسلمين والمستمعين. والخطباء يتنوع خطابهم، وتختلف
 أساليبهم، ومدى تأثر الناس بهم، فمنهم من إذا سمعه الحاضرون استقبلوه
 بوجوههم، وسقطت دموعهم على خدودهم، بل يتمنون أن يقف الساعات ليعظهم
 ويذكروهم، وربما يعدون أيامهم شوقاً للقاء وسماع خطيبهم!
 وشاهد ذلك ودليله هو تمايز الحاضرين في المساجد وغيرها من المجمع، فها
 نحن نرى بعض المساجد ما إن يصعد الخطيب على منبره، إلا ويرى الجموع الكبيرة
 بين يديه، وقد يتزاحمون على الصف الأول أو المكان الذي يقربهم منه ليسمعوا
 حديثه وينظروا إليه.

وربما كثير منهم متوجس قبل صعود الخطيب على منبره؛ خشية أن يصعد غيره
 أو يقوم أحد في مقامه.

ومن الخطباء من يصعد على منبره، ويرى بين يديه أشخاصاً ربما يعدون
 بأصابعه، وهم مفرقون في يمين المسجد وشماله، وبعضهم ربما ممتد بين أعمدته،
 وقد يكونون على صرحه أو في خارجه، ولعلهم لا يدخلون إلا بعد أن ينتهي
 الخطيب من خطبته، أو حين يشرع في دعائه.



وإذا رأيت وتأملت في وجوه الحاضرين اللذين بين يديه، رأيت كل واحد منهم على حال: منهم من ينظر إلى جواله، ومنهم من يكثر من حركته وقلب ساعته ليعبر عن شعوره بعدم قبوله، وارتياحه لخطيبه، ومنهم من هو مشغول بالنظر إلى وجوه الداخلين والحاضرين، أو إلى زخارف المسجد وفراشه؛ بل بعضهم يغط في نومه ولا يستيقظ إلا عند قول الخطيب: (وقوموا إلى الصلاة يرحمكم الله، والله المستعان)!



لابد من إعادة النظر أيها الخطباء

ما أحرانا أيها الأخوة الكرام أن نعيد النظر في خطابنا، وطريقة أسلوبنا وإقائنا، ما أحرانا أن نعرف قدر الدعوة إلى الله، وقدر هذا المكان الذي منحنا الله إياه!
جدير بك أيها الداعية إلى الله أن تستشعر هذا الاصطفاء الذي اصطفاك الله به من بين آلاف الناس من مجتمعك، والمئات من قبيلتك وعشيرتك.

خطيب الجمعة: ينبغي لك أن تعرف جيداً أنك إذا كنت مؤثراً بجمهورك، تأخذ بلب المستمعين لكلامك، وتجذب أسماعهم، وتشد انتباههم واهتمامهم، ستغير - بإذن الله - تلك الشبهات والشهوات التي استهوت كثيراً منهم في حال غيابك عنهم. أدرك هذا بعض أعداء الإسلام فقال قائلهم: لن تستطيعوا أن تصرفوا المسلمين عن دينهم؛ ما دامت خطبة الجمعة فيهم.

وقيل للينين: إن المسلمين معهم خطبة في رأس كل أسبوع يجتمعون، ويتكلم واحد منهم والباقون يستمعون. فقال: لو كانت هذه لي لحكمت بها العالم.

خطيب الجمعة، لا بد أن يعرف هذا المقام الذي هو فيه، وهذه الرفعة التي رفعه الله بها على أكتاف الحاضرين، ممن هم أكبر منه قدراً وسمّاً، وربما تقوى وعلماً!
لا بد أن تعرف - **أيها الخطيب** - أهمية هذه الفرصة التي أنت فيها، وهذه اللحظات التي جمع الله لك الناس بها؛ حيث ألزمهم بالاستماع لكلامك، بل وحكم على جمعتهم بالبطلان إذا هم انشغلوا بمس الحصى عن خطبتك، بل واستُحِب للحاضرين أن ينظروا إليك؛ ليستعينوا بذلك على فهمك وتدبر خطابك.



فإياك أن تشغلهم بغير الله وقد أسكتهم الله بين يديك! وحذارٍ من عدم الاستعداد لهم وقد استعدوا لك وأقبلوا إليك!

خطيب الجمعة، ينبغي لك أن تستشعر هذا الكلام، قبل أن تصعد على أعواد منبرك، ينبغي أن توصل لجمهورك أجمل كلامك وخطابك، وأن تعلم أن كثيراً من جمهورك الذين يستمعون إليك الآن ليس لهم من يذكرهم خلال أيام الأسبوع إلا أنت في هذه اللحظات، فلا بد أن تسعى جاهداً في أن يظهر مفعول خطبتك في حياتهم، وأن تغير خطبتك من سلوكهم وسيرهم، وأن تكون موعظتك شحنة إيمانية تصحبهم حال غيابك عنهم.

وكل ذلك لا يكون إلا إذا كنت مؤثراً في طرحك، ومبدعاً بأسلوبك وإلقاءك، كل ذلك لا يكون إلا إذا كنت تتمتع بأساليب جذابة، ومهارات جميلة وفعالة. وأبشرك أنها سهلة ومكتسبة؛ حتى لا تستسلم لوضعك، وتظن أن هذا مبلغ قدرتك وطاقتك، وتقول في نفسك: ذلك فضل الله يؤتيه من يشاء، وكلُّ ميسرٌ لما خلق له، ولا يكلف الله نفساً إلا وسعها.

نعم، كل ميسر لما خلق له، لكن لعل الطريق ميسرٌ لك؛ فلا تستسلم لطبعك، ولا تستبق القدر بكلامك وظنك.

كل هذا مع اتفاقنا، وتسليمنا بأن مدار تأثيرنا وقبول كلامنا هو بإخلاصنا، واستشعارنا لعظمة وأهمية ما يخرج من أفواهنا. وقد قيل: ما خرج من القلب وصل إلى القلب، وما خرج من اللسان لا يجاوز الآذان.



ليس كل حامل علم قادراً على إبلاغه

أكرر وأقول: ما أحرانا أن نعيد النظر في خطابنا، وطريقة إلقاءنا وأسلوبنا.

قلت لك: الخطباء فينا كثر، وطلاب العلم المبرزون لعلهم أكثر، ومن لهم قَدَمٌ وقَدَمٌ في الدعوة كُثُرٌ كذلك، لكن - للأسف - مع يحملونه من معلومات، وما يكتزونه من محفوظات؛ لضعف أسلوبهم، وقلة خبرتهم ومعرفتهم؛ لا يستطيعون أن يوصلوا ما يحملونه، ولضعف عباراتهم وإلقاءهم لا يقدرّون على أن يصلوا إلى ما يريدونه!

وبالمقابل قد يكون أحد المبدعين بأسلوبه وإلقاءه حديث عهد بمجاله، ولا يحمل ما يحمله الأول من درر العلم وفرائده، لكن الناس يتابعون خطبه ومحاضراته، ومعجبون بسماع كلماته وعباراته، وقد يشاهده الآلاف بل الملايين في موقعه وصفحته، ما السبب يا ترى؟! إنها مهارات الإلقاء الجذابة، والأساليب المؤثرة الفعالة، التي يتحلى بها بعض أصحاب المهارات والقدرات.

كثير من الخطباء لا ينتبه لفن إلقاء الخطاب والكلام، بل ولا يبالي به أو يلقي له أي اهتمام، فترى أسلوبه وإلقاءه في هذا العام كإلقاءه قبل عشرة أعوام، والذين يسمعونه قد سئموه وملوه، بل ينفرون منه ويستثقلونه؛ مع اعترافهم بعلمه ومكانته، وقد يكون الأول من طلابه وتلامذته، وهو ربما يعرف ذلك، خاصة إذا كان يعيش معهم، وظل سنوات بينهم.



يعرف أنهم لا يرغبون في حديثه أو أسلوب خطبته ودروسه، وربما يتكلمون عليه في غيبته، وقد يتكلمون عليه بحضوره.

فلماذا كل هذا؟! ولماذا لا نرتقي بخطابنا، ونتحجب إلى الناس بطريقة جذابة مؤثرة بأسلوبنا، وكلامنا؟

فدعونا معكم في هذه الدروس والمحاضرات، وفي هذه المجالس واللقاءات نتعلم، ونتعرف على فعل ما ينبغي معرفته أثناء خطبنا وخطابنا.

دعونا نتعلم فن الإلقاء والأساليب التي تجذب الناس إلى حديثنا واستماعنا، دعونا نتعرف على هذا الفن الذي من حرمه فقد حرم خيراً كثيراً، وأغلق على نفسه باباً عظيماً، حتى قال بعضهم: لو خيرت بفقد كل شيء معي وببقي لي شيء واحد لاخترت بقاء فن الإلقاء.

لماذا؟ قال: لأنني بفن إلقائي، وأسلوب كلامي، أستطيع أن أرجع جميع ما فاتني، وذهب عني.





فن الإلقاء ليس خاصاً بالخطباء

أيها الإخوة الكرام، جمال الأسلوب في الكلام، وفن الإلقاء في الخطاب، لا يحتاج إليه الخطيب لخطبته، ومن يتصدر للكلام بين جمهوره فحسب؛ بل يحتاج إليه كل الناس.

يحتاج إليه الخطيب؛ لكي يؤثر في الناس بخطبته، وما الذي ينبغي أن يفعله المخلوق تجاه خالقه، يحتاج إليه التاجر؛ حتى يجذب إليه أكبر قدر من زبائنه لإنفاق سلعته وبضاعته، يحتاج إليه المحامي؛ لكي يظهر حجة من يحمي عنه أمام أعدائه وخصومه، يحتاج إليه المصلح بين المتخاصمين، وأولياء الأمور وبين الزوجين؛ لكي يرغبهما ويرهبهما، ويؤلفوا بين قلوبهما، إلى غير ذلك مما يُحتاج إليه في هذا الفن الجميل.

إذن عند دراستنا لهذا الفن لا بد أن نعلم ونستشعر أننا بدراستنا له وصراف الأوقات من أجله، نريد بذلك أن نرتقي بحياتنا، وأن نكون مؤثرين في مجتمعاتنا، لا أن نجعل ذلك قاصراً على خطبنا، ومواعظنا.

فتعالوا بنا لنتقينا بخطابنا، ونغير من أسلوبنا وإلقائنا، تعالوا بنا لتتعلم كيف يكون لخطابنا، ومواعظنا، وكلامنا تأثيرٌ على القلوب، وتغييرٌ في الحياة والسلوك.





نقطة البداية لارتقاء سلم فن الإلقاء والخطابة

قبل الشروع في الكلام على فن الإلقاء، ومحاوَر التآثير، وما الذي يصحب المتكلم من فنون الكلام وجمال التعبير، وطريقة الإعداد والتحضير، وحسن جمال المتكلم ومظهره، ولغة جسده، وسلامة لغته، وغير ذلك من محسنات هذا الفن وما يتعلق به.

قبل أن نستعرض هذا كله يحسن بنا، بل يتأكد علينا، قبل صعود سلم الخطابة أن نقف عند نقطة البداية؛ حتى نصل بنجاح إلى الغاية والنهاية؛ لاسيما ومن يحب ويرغب في هذا الفن على طرائق مختلفة، ومراحل متعددة، فمنهم من قد قضى فيه زمناً، ومنهم من هو حديث عهد فيه، ومنهم من لم يلج في هذا الباب أصلاً.

وحتى يشمل حديثنا أصحاب تلك المراحل المتباينة، لا بد من وقفة توجيهية؛ تبين لنا المراحل التدريجية التي يتدرج بها الخطيب أو المتكلم؛ لكسر حاجز هيبه كلامه أثناء وقوفه، أو ما يعتريه من الخوف والرهبه حال مشاهدته لجمهوره، والذي يُعد -غالبا- حجر عثرة بين الخطابة، وبين من أراد تعلمها.

ومن خلال مطالعتي في الكتب التي ألفت، والدورات التي أقيمت وأعدت في فن الإلقاء والخطابة؛ لم أجد من تكلم في هذا الفن عن الأولويات والمراحل التدريجية التي يقوم بها من أراد تعلم الخطابة، والتي هي في غاية الفائدة والأهمية.

ألا وهي: **أولويات كسر حاجز الخوف والقلق والرهبه**، التي من خلالها نجد كثيرا من المحبين، والراغبين في تعلم الخطابة والوقوف بين يدي الآخرين



- وبالأخص بعض طلاب العلم - يعتذر إذا ما طُلب منه كلمة في مشاركة، أو نصيحة في لقاء أو مناسبة، أو إلقاء خطبة وموعظة.

وقد يكون من أكثر الحاضرين علماً وبلاغة، وأوسعهم معرفة وثقافة؛ لكنه لا يجرؤ على الكلام، ولعله يبدي على حرمانه من ذلك الحزن والاعتمام؛ لأنه يتمنى أن يكون خطيباً وواعظاً، ومشاركاً ومذكراً.

يتمنى أن يشارك الآخرين في محافلهم ومجامعهم، ومناسباتهم، وحواراتهم؛ لكي يوصل علمه وثقافته، التي منحه الله إياها.

وقد يظل على هذا سنوات، وربما يسمع لوماً وعتاباً من أحبابه، وأقرانه، ومشايخه، بل ممن هو دونه من طلابه، لكنه ما وجد المفتاح المناسب الذي يفتح به هذا الباب، وما وُجه إلى الخطوات التي تتناسب مع مرحلته، وطبيعته مما ستجده - بإذن الله - في هذا الكتاب.

وفي الدروس القادمة، والصفحات الآتية ستتكلم على الأولويات التي لا بد منها في التدرج في كسر حاجز الخوف، والرهبة، والتوتر أثناء الكلام والخطابة، ثم بعد ذلك التدرج على هذا التدرج، وهكذا....





مقدمات قبل صعود سلم هذا الفن

كان كلامنا في الصفحات السابقة عن شرف الدعوة إلى الله من خلال هذا الفن العظيم، وأهمية الإلقاء أمام المشاهدين والمستمعين، وأن ذلك ليس قاصراً على الخطب، والمحاضرات، بل هو لكل من تصدر لأمر ما من الحاجات والمهمات. وستتكمم بإذن الله في هذا اللقاء، وفي هذه الصفحات عن مقدمات ومهمات، قبل عرض مراحل التدرج في كسر حاجز الخوف والقلق في أثناء التحدث أمام الآخرين، نعم، هي مقدمات مهمة لكل من أراد أن يتعلم الخطابة، والوقوف بين الناس على اختلاف مراتبهم، ومنازلهم في الحياء، والخوف، والرغبة.

ونحب أن نشير في هذه المقدمة إلى أن هذه المرحلة المهمة لم تعطَ حظها، بل لم يُلتفت إليها عند كثير ممن تكلم في هذا الباب.

فأكثر من تكلم في مقدمة هذا الباب عن أمور ليس لها علاقة مباشرة بالتدرج في مراحل تعلم الخطابة، والوقوف أمام الآخرين، وفي مطلع هذه المراحل التدرج في التخلص من الخوف، والتوتر الطبيعي، الذي يعترى كل شخص يفعل شيئاً لم يسبق له فعله؛ بما في ذلك الخطابة والكلام أمام الآخرين.

فتجد منهم من تكلم عن كيفية التعامل مع الخوف أثناء وقوعه، ذكرا عدة وسائل في ذلك: كالتنفس العميق، وإمساك العصا، وتشبيك اليدين، وعدم النظر في وجوه الحاضرين، وعدم التفكير في نقد المستمعين....، إلى غير ذلك،



ومنهم من تكلم عن الشجاعة في هذا المقام، وأن الإنسان لا بد أن يكون شجاعاً مقداماً، وأنه إذا لم يتكلم بين الناس فلن يتكلم يوماً ما، وإذا حصل له شيء من الخوف، أو القلق، أو الارتباك، والأرق، فلا يلتفت إلى ذلك.

كذلك لو تصبب عرقاً، أو عاش موقفاً محرّجاً، أو سمع لوماً وعتاباً، كل ذلك لا يضره ما دام في بداية طريقه ومراحل تعلمه.

ومنهم من يفتح الكلام عن هذا الفن بعرض مواقف محرّجة، أو مشاهد مضحكة، حصلت له أو لغيره في بداية مرحلته في تعلم الخطابة والكلام أمام الآخرين، أو يحكي مواقف لمشاهير، وأعلام بارزين في هذا الفن، وكيف كانت بدايتهم، وإلى أين وصلت مرحلتهم وشهرتهم، إلى غير ذلك.

وكل ما ذكر من المقدمات، والبدايات من الأهمية بمكان.

ولكن ثمة تساؤلات حول هذه المقدمات: هل يجب على من أراد تعلم الخطابة والتحدث أمام الآخرين أن يعيش خوفاً وقلقاً، أو يشهد موقفاً محرّجاً؛ حتى نبدأ تعليمه بكيفية التعامل مع الخوف، والتوتر والقلق، أم أننا باستطاعتنا أن نذهب عنه الخوف، أو نخففه عنه، وذلك بعرض وسائل مُسهّلة، وطرق مُيسرة؛ من خلالها نستطيع أن نفتح هذا الباب المغلق على كثير من الراغبين في تعلم الخطابة، وذلك بتعلم خطوات كسر حواجز القلق والخوف والرهبة؟!

أيضاً هل من اللازم لمن أراد أن يكون متحدثاً، أو واعظاً وخطيباً، أن يسجل له موقفاً محرّجاً، أو مشهداً مضحكاً ليكون حديث ذكرياته، أو تذكيراً ببداية دعوته، وانطلاقته؟! وهل هذه المواقف المحرّجة، أو تلك الذكريات المضحكة، ستكون



دافعاً ومشجعاً إلى مواصلة طريقه في كسر حاجز الخوف والهيبة في التحدث أمام الآخرين، أم أنها ستكون حجر عثرة، وعقبة صعبة، تتمثل له كل ما بداله، أو خطر على باله أن يتكلم أو يقف أمام الحاضرين والمشاهدين؟ والشواهد والأمثلة كثيرة وشاهدة على ذلك؛ شاهدة على أن بعض الأخطاء قد تكون سبباً في صعودك القمة، وقد تكون مثبطة وخامدة للهمة.





عدم التدرج قد يؤدي بصاحبه إلى التدرج

تكلت يوماً مع أحد من تو سمت؛ بل تيقنت أن له باعاً وقدماً في الدعوة والخطابة، والجرأة على التحدث أمام الآخرين، وذلك من خلال مظهره، وتقدم سنه، تكلت معه عن الدعوة ونشاطه فيها، إلى غير ذلك مما يتعلق بها.

ففاجأني أنه لا يخطب، ولا يعظ، وليس له مشاركة في هذا الباب العظيم؛ لأنه لا يجرؤ على الكلام والتحدث أمام الآخرين، فتعجبت من ذلك، لا سيما وقد رأيت هيبة مظهره، وتقدم سنه، وبيان لسانه وذلك من خلال محادثته!

فسألته عن سر حياته، وإحجامة عن الكلام ووعظ الناس وإرشادهم ونصحهم؟! فأخبرني: أن السبب في ذلك أنه وقف متكلماً بين الناس يوماً ما، دون سابق إعداد للكلام والمقام، فما إن وقف بين الناس متحدثاً حتى تندى جبينه عرقاً، وارتعد قلبه فرقاً، وتلعثم في الكلام، وكان ما كان!

أدرت حينها أن بعض الناس قد يجني على نفسه، وقد يتسبب في تعثره وحرمانه من هذا المقام العظيم، وأن البدايات الخاطئة قد تأتي بنتائج سلبية، وعوائد غير طيبة ومرضية.

وهذه المواقف المحرجة قد تمر على بعض الناس ويتجاوزها، وتكون له سلوى وذكرى، وقد تكون عند آخرين محطة للخوف والإحجام، وتألما من الحرمان من هذا المقام، واختلاف ذلك باختلاف طبائع الأشخاص وأماكنهم.



أضف إلى ذلك: أن هذه المواقف المحرجة؛ التي منشؤها البدايات الخاطئة غير المتدرجة؛ قد تضع صورة سلبية لدى المشاهدين والمستمعين، فلو فكر أحدهم أن يتكلم يوماً ما أمام الآخرين، سيظهر في مخيلته تلك المواقف، أو ذلك الموقف المحرج الذي حصل لهذا المتكلم، فيخشى أن يعيش نفس موقفه، وقد يكون أشد حرجاً وحياء منه؛ فيحجم عن الكلام، بل ربما حتى عن الوقوف بدون كلام. بهذا نعرف -أيها الإخوة الكرام- أن المواقف التي حرمت، وأحجمت كثيراً من الراغبين، والمحبين للكلام أمام الآخرين، بما في ذلك إلقاء الخطب، والمواعظ المفيدة؛ منشؤها عدم التدرج، وعدم الصعود إلى السلم من أول درجه، وكما قيل: «من تعجل الشيء قبل أوانه، عوقب بحرمانه».





الرهبة من الحديث أمام الآخرين أمر طبيعي

ولا يفهم من هذا الكلام، أو من هذه الصورة السابقة؛ هو نفي الخوف والقلق، أو استعظام التوتر والأرق، فهذا أمر طبيعي، بل هو من علامات الشخص الطبيعي. فخوف المتكلم من الوقوف والتحدث أمام الجمهور؛ يدل على سلامة عقله، ووجود حسه ومشاعره، بل هي صفة بارزة، وعلامة بين الناس مشتركة. فقد أجريت إحصائيات، مفادها أن ٩٦٪ ستة وتسعين في المائة من الناس يخافون من الوقوف أمام الآخرين، وإحصائيات أخرى تقول: إن الخوف من الكلام، والوقوف أمام الجمهور أعظم من الموت! بل قد يظل الخوف مصاحباً حتى للمشاهير والممارسين للحديث أمام الآخرين، وإن كان يسيراً.

فأشهر مقدم للبرامج في أمريكا الذي يتابعه خمسة وسبعون مليون، سئل: هل ما زلت تخاف؟ قال: نعم، ولكن عندي قدرة على التغلب على الخوف. وكما أنه عند المتأخرين فهو عند المتقدمين أيضاً، بل هو سجية طبيعية في الإنسان كما تقدم، فقد قيل لعبد الملك بن مروان: نراك شبت! قال: شيبني خوف اللحن، والصعود على المنابر! وقيل لعبد الملك بن مروان: عجل عليك الشيب يا أمير المؤمنين! قال: «وكيف لا يعجل عليّ، وأنا أعرض عقلي على الناس في كل جمعة مرة أو مرتين؟!» (١).

(١) البيان والتبيين (١/ ١٢٨).



وقد نُقل عن غير واحد من المتقدمين: أنه أُرتج عليه وهو يتحدث أمام الناس

كعثمان **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** (١).

كذلك يزيد بن معاوية، وغيرهما.

كل هذا يدل على أن الخوف أمرٌ لا غرابة منه، وأن إنكاره واستنكاره شيء

مخالف للمعقول والمحسوس والملموس.

لكن المقصد والمطلب من هذه المقدمات؛ هو التدرج في مواجهة الخوف في

بداية هذه الخطوات، والسعي على تخفيفه، وكيفية التعامل معه بقدر الإمكان.



(١) البيان والتبيين (١/ ١٢٨).



التدرج في تعلم الخطابة كالتدرب على قيادة السيارة

وقبل الشروع في معرفة طرق التدرج في كسر حاجز الخوف من التحدث أمام الآخرين، يحسن بنا أن نعلم أن هذا الأمر كغيره من الأمور التي يصعب فعلها، ويثقل حملها في أول أمرها، ثم تخف وتسهل عند ممارستها، والتعود عليها. وشأن الخطابة كشأن غيرها من الأشياء التي لم يُتعود عليها، كقيادة السيارة مثلاً. فقائد السيارة في بداية مرحلته يكون مُنشد الانتباه، حذر الالتفات، متماسك اليدين والرجلين، ولعله لشدة انتباهه يُعمل جميع حواسه عند قيادة السيارة، ثم يصبح الأمر هينا مع التعود والممارسة، وتصبح القيادة أمراً مألوفاً، وعملاً ميسوراً ومرغوباً.

فبعد أن كان يقود السيارة بجميع حواسه، وبكل انشداه، وانتباهه إليها، أصبح يقودها بإحدى يديه، ويشرب بيده الأخرى، أو يتكئ عليها، أو يمسك بها جواله وغير ذلك مما يعبر على أن القيادة التي كان يحسب لها ألف حساب، قد أصبحت أمراً سهلاً، وفعلها مستطاب.





تعرف على شرف هذا الفن ليعظم في نفسك فعله ، فيسهل عليك أمره

يحسن بنا في هذا الأمر، وفي كل أمر قبل الشروع فيه أن نعرف فضله وأهميته، فلا يعطي الأشياء قدرها إلا من عرفها، ومن جهل حقيقتها عاداها، وربما أنكرها. وهي رسالة نوجهها إلى كل معلم قبل أن يبدأ بتعليم شيء من الأشياء، أو فن من الفنون الحسية أو المعنوية، الدينية أو الدنيوية، أن يُعَرَفَ بقدرها، وبفضلها، وفائدة تعلمها؛ حتى يستمر الدارسون بدراستها، ويستمتعوا بالأيام التي سيقضونها من أعمارهم فيها، فالحياة لا تحلو إلا بأهدافها، ومقاصدها، ولا يُعَظَمُ الأشياء إلا من عرف قدرها وفضلها.

ومن خلال إغفال هذا الأمر نرى كثيرا ممن بدأوا في بعض الأعمال والدراسات قد انقطعوا عنها، وزهدوا في المواصلة فيها، بل قد يصل الأمر ببعضهم إلى أن يحذر منها، ولا عجب من ذلك فمن جهل حقيقة الأشياء عاداها.

وفي باب الدعوة إلى الله لا بد أن نعرفها، ونُعرف بقدرها قبل أن نتعرف على الوسائل الموصلة إليها.

فقبل أن نتعرف أيها الداعية على الخطابة وأسبابها، وأساليبها، وفنونها، اعلم - وفقك الله - أن الدعوة إلى الله هي مقام الأنبياء، والرسل والأصفياء، وحسبها شرفا أنها وظيفة قادة الأمم من الأنبياء، والصالحين والخلفاء، ومن شاكلهم من العلماء. فلا أحسن كلاماً، ولا أشرف مقاماً ممن دعا إلى الله **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى** وعمل صالحاً.



﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾

﴿٣٣﴾ [سورة فصلت: ٢٢].

فالداعي إلى الله هو الدليل والطريق الموصل إليه **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى**. فكل من وصل إلى الله، وتعرف عليه، أو تاب ورجع إليه، فللدليل المعرف عليه من الأجر والثواب كما للذي رجع إليه، كما قال سيد الدعاة **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: «المدال على الخير كفاعله» (١).

فالدعوة إلى الله هي التجارة الرباحة، وهي الحياة الهادفة الناجحة، لأن الداعي إلى الله كالغيث: أينما حل نفع، وحيثما كان انتفع.

فكم هدى الله أمما بسبب دعاة أقاموا فيها، وكم من قرية كانت ميتة ببعدها عن ربها؛ فأحياها الله بداعية نزل بها، أو عالم حلّ فيها، كم من قبيلة اشتد عداؤها، وسالت دماؤها؛ فألف الله بين قلوبها بداعية إلى الله ذكّرها ووعظها، ورغبها ورهبها؛ فأصلح الله به ما عجز غيره عنه.

فلا عجب أن يكون العلماء، والدعاة إلى الله ورثة أنبياء الله في أرضه، وصفوته من خلقه. ونسأل الله أن يستعملنا في طاعته، وأن يجعلنا من دعائه، وورثة أنبيائه، وحماة دينه وأنصار شريعته!



(١) الترمذي (٢٦٧٠) عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.





إذا استحييت من تذكير الآخرين فتذكر من يقفون لإغواء الملايين

ينبغي للداعية إلى الله، وخاصة من وجد في نفسه إحجاماً وحياءً، وحرماً من الوقوف أمام الآخرين في الدعوة إلى الله، أن يتذكر دعاة الشر الذين يسعون، ويجتهدون في التضحية بأموالهم، وأوقاتهم في سبيل نشر باطلهم.

نعم من اشتد حياؤه، وعظمت رهبته، وهيبته من الوقوف، والتحدث أمام الآخرين في الدعوة إلى الله رب العالمين؛ فليتذكر أولئك الذين ينطقون بأصواتهم بالأغاني الماجنات، والأفلام والمسلسلات، أمام مرأى ومسمع من العالم أجمع، دون حياءٍ وخجل، أو خوف أو وجل.

بل ليتأمل الداعية الذي يمنعه الخوف والحياء من الدعوة إلى خالق الأرض والسماء، ليتأمل في قليلات الحياء، اللاتي يبيدين ما حرم الله إبداءه من أجسادهن، وعوراتهن من قبل الممثلات والمغنيات، عبر الأفلام والمسلسلات اللاتي تعرض على آلاف الملايين، من الحاضرين والمشاهدين!

فحري بك يا من حال الحياء بينك وبين وقوفك، أن تتذكر هؤلاء ليكونوا مدعاة لك إلى جدك واجتهادك، والقيام بخدمة دينك ونفع إخوانك.





موقف لا أنساه

أذكر أنني كنت بداية شبابي، وآخر مرحلة طفولتي، آتي المسجد الذي في الحي الذي أسكن فيه، وكنت أفتح بابه لأني أول من يأتيه، فأحياناً يتأخر المؤذن عن الأذان، وربما خرج وقت الأذان؛ ويحصل هذا مراراً وأنا في المسجد، وكنت أشعر برهبة وخوف من الأذان، وذلك لصغر سني؛ ولعدم وجود من يحثني ويدفعني، وإن حصل كلام في ذلك ممن جاء المسجد ولم يسمع الأذان في المسجد، فعلى وجه اللوم والسخرية مني.

إلى أن جاء ذلك اليوم الذي أعده فتحاً لي ونصراً، ومنه كانت بداية الانطلاق، حين جاء أخ فاضل كان موفقاً بكلامه وحكيماً في نصحه، وما زلت أدعوه بالخير إلى ساعتني هذه، فقال لي، وهذا محل الشاهد: لماذا لا تؤذن؟ لماذا تستحي من الأذان؟ أتدري أن المغنية تفعل الحرام، وتظهر الحرام أمام العالم كله، ولا تستحي؟ وأنت تستحي عندما تدعو إلى الله، وتقول الله أكبر، حي الصلاة؟!!

فكانت كلماته هذه كالسهم على قلبي، ومنها بدأ انطلاقي، وفتح الله علي إلى ساعتني هذه التي أكتب حروفي وكلماتي، وأصبحت مؤذناً في المسجد الذي كنت فيه، بل قد كنت أفرح بغياب المؤذن؛ رغبة وحباً في الأذان.

ثم بعد ذهاب الخوف، والحياء من رفع شعيرة الأذان، ذهب عني ما أجد من الخوف والرهبة، والوقوف أمام الآخرين، حال الوعظ والخطابة.



والمقصود: أن صاحب الحق إذا أراد أن يقف أمام الآخرين؛ ليذكرهم برب العالمين، وما ينفعهم في أمر الدنيا والدين، ورأى من نفسه إحجاماً وتردداً، أو خوفاً وقلقاً؛ فليتذكر من قلّ حياؤهم، وعظمت جرأتهم، من الناعقين والمهرجين، حين يقفون بكل جرأة أمام الآلاف والملايين وهم يبارزون بوقوفهم، وقلّة حيائهم، وعصيانهم رب العالمين!

فتذكر ذلك يكون مدعاة إلى طرد الهم والوجل، والحياء والخجل، ومذهبة للكسل والملل.

وليعلم صاحب الحق أن الدعوة إلى الله من مهمته، وأنها قضية موكله على عاتقه، وأنه إذا لم يقم بها، ويعمل جاهداً من أجلها؛ فستأتي الدعوات المنحرفة لتقوم مقامها، بل وتحذر منها ومن أهلها.





مراحل كسر حاجز الخوف من التحدث أمام الآخرين

تحدثنا معكم في الدروس الماضية عن وقفات، ومقدمات لا بد منها بين يدي مراحل التدرج في كسر حاجز الخوف والرهبة، في التحدث أمام الآخرين. فتعالوا بنا في هذه الصفحات بعد تلك الإشارات والوقفات، لتتعرف على بداية الخطوات، ولنصعد أول الدرجات على سلم هذا الفن العظيم. ونقصد في مطلع كلامنا من لم يكن له سابق وقوف ولا خطاب أمام الآخرين؛ بسبب تحرجه، وشدة خوفه وحيائه، وما يجده في نفسه إذا ما وقف متحدثاً أمام الحاضرين والمشاهدين.

فما هي البدايات، وأولى الخطوات التي يقوم بها، ويبدأ بها المبتدئ في هذا المقام؟

لا شك أن المرحلة الأولى لمن أراد التحدث أمام الآخرين هي إزالة حاجز الخوف والقلق الذي يُعد مرحلة العقبة، والبداية الصعبة، في طريق الراغبين في التحدث أمام الآخرين.

وبتجاوز هذه المرحلة واقتحام هذه العقبة؛ تكون نقطة التحول والانطلاق؛ وبداية خطوات السباق.

وإذا كانت هذه المرحلة هي أهم مراحل هذا الفن الشريف؛ فيجدد بنا أن نوليها بالغ الاهتمام، ونأتيها بتدرج وانتظام؛ لتتقدم من خلالها بالطريقة الصحيحة إلى الأمام.



ينبغي في بداية طريقنا أن نولي اهتمامنا، ونصرف جُل انشغالنا في كيفية التعامل مع الخوف، والتوتر، والقلق، الذي يعترى الواقف، والمتحدث لأول مرة أمام الآخرين، وألا نشتغل عن ذلك بطريقة التحضير، والاهتمام بأساليب التأثير، وصياغة التعبير.

ينبغي لمعلم فن الخطابة أن يتدرج في تعليم الطلبة، وأن يركز في بداية تعليمه على إزالة الرهبة، والهيبة، وما يصحب المتكلم حين يقف لأول مرة، وألا يكلفهم بشيء يشغلهم في بداية مرحلتهم، ولا يحمّلهم عملاً فوق عملهم، وهما فوق همهم، وليختر لهم من الكلام، والزمان، والمكان ما يناسبهم.

وإليك في بداية طريقك هذه المراحل والخطوات؛ إذا أردت صعود سلم هذا الفن من أول الدرجات.





مرحلة الإعداد

عند إعدادك للكلام الذي ستلقيه أمام الجمهور، يستحسن منك أن تكتب كلمة قصيرة، وأفضل من ذلك أن تجعل غيرك يكتبها، وأيسر من ذا وذاك أن تجعل أحد المشتغلين في هذا الباب يلقيها بصوته، فتسجلها ثم تقوم بسماعها، ومن ثم كتابتها بخط واضح.

وكون هذه الوقفة هي الأولى بالنسبة إليك؛ يفضل ألا تزيد هذه الكلمة على خمس، أو سبع دقائق، وألا تكون غريبة في ألفاظها، ومعقدة في نطقها، ويكون إلقاؤها نظراً، دون أن يتكلف المتكلم حفظها.

وفائدة استعانة المتكلم بغيره في بداية مرحلته هو: التخفيف، والتيسير على نفسه؛ لئلا يجمع بين عمليتين، وحمل همّين، ألا وهما: همّ تحضير الكلمة، وهمّ إلقائها. ومن خلال إغفال وإهمال هذه الطريقة، نجد كثيراً ممن يُطلب منهم التحدث أمام الآخرين، يعتذر عن ذلك إذا لم يسبق له التحدث من قبل، لماذا؟ لأنه سيشعر بصعوبة إعدادها، وسيعيش همّاً، وقلقاً عند تحضيرها، إضافة إلى ما هو أعظم من ذلك، وهو وقت أدائها، وإلقائها، فيضطر حينها إلى أن يقدم اعتذاره، وإن لم يُبدِ أعذاره منها.

كذلك من فوائد الاستعانة بالآخرين، وكتابة الكلمة عن طريق السماع: أن ذلك ادعى إلى التفاعل معها، والإعانة والتشجيع، أو التحفيز على الإلقاء.



إضافة إلى ذلك إلقاؤها سالمةً من التحريف، واللحن والتصحيف، وإعطاؤها حقها من الحركات، والوقفات المناسبات.

كذلك التعود على إقامة الكلام، واستقامة اللسان من أول النطق بها أمام المستمعين، وإن لم يكن هذا موضوعه في مرحلة المبتدئين.

وفي ختام هذه الوقفة البدائية نقول: لا تُعد هذه الطريقة لازمةً لكل أصحاب هذه المرحلة، فمنهم من عنده سلامةٌ في لسانه، وحسنٌ في تعبيره، وإبداعٌ في طريقة إعداده وتحضيره، وإن لم يُسبق له وقوفٌ، وتحدثٌ أمام الآخرين.

لكن هذه الخطوات كالقاعدة العامة باعتبار طبقات الراغبين، واختلاف، مستويات المتكلمين.



قبل النزول في الميدان

وقبل أن نتقل للمرحلة الثانية، نوجه رسالة لمعلمي هذا الفن، سواءً في المراكز العلمية، أو الدورات التدريبية التأهيلية: أن مَنْ يحضرون، ويشاركون في دراسة هذا الفن تختلف طباعهم، وتتفاوت شجاعتهم وحياءهم.

فيحسن بك أن تُحبب لهم هذا الفن، وتقرب لهم الوسائل التي تعينهم عليه، فلا تكلفهم في الخطوة الأولى بإعداد خطبة فتشق عليهم، أو موعظة طويلة تكون سبباً في نفرتهم، ولا تحثهم على حفظها فتزيدهم همّاً فوق همّهم، ولا تبالغ بنقدهم بقصد تقويمهم وإصلاحهم، ولا تُقيم حركاتهم ونبرة أصواتهم، وغير ذلك مما هو مُهم ومفيد لكن في غير مرحلتهم.

ليكن همُّك واهتمامك هو فتح باب الكلام لهم، وكسر الخوف والقلق الذي يعتريهم عند وقوفهم؛ لأنه مفتاح لجميع الأبواب التي ستكلم عليها بإذن الله تعالى.

كذلك نقول للمتعلم لهذا الفن: إِيَّاكَ أن تستعجل الثمرة، وتستبطئ النتيجة! إِيَّاكَ أن تأنف من السير على هذه المراحل والخطوات؛ فتضع نفسك في غير موضعها؛ فتقع في مواقف لا تحسد عليها!

ونقول أيضاً: لا تشغل - في بداية أمرك - بإعجاب الحاضرين، ولا تهتم بنقد الناقلين والمثبطين، ولا يكن همُّك ابتداءً أن يتأثر الحاضرون بكلامك، ولا تلفت أنظارهم بجميل عباراتك وخطابك.



ليكن همُّك وهدفك الأول هو نفع نفسك، الذي سيحصل به نفع الآخرين في مستقبلك، ليكن هدفك في مرحلتك الأولى هو إزالة الرهبة والخوف، والقلق الذي يحصل لك أثناء وقوفك أمام الحاضرين.

فإذا ما انفتح لك هذا الباب، وأصبحت لا تحسب لوقوفك وكلامك بين الناس حساباً؛ فستفتح لك بإذن الله بقية الأبواب، لأنك بذلك تجاوزت أهم المراحل الصعاب، وستصل بإذن الله إلى مرادك، وتؤثر في الناس بكلامك، وسيُعجب المستمعون بخطبك وخطابك.

وهذا لا يكون إلا بتدرج، وتدريب، وبدون ذلك قد يقع صاحبه في التعثر والتدحرج، ومن هنا تعلم أن النجاح هو سُلَّمٌ ترتقيه، وليس باباً تلج فيه.



النزول في الميدان

من المعلوم أن الدراسات العملية، والممارسات التطبيقية، تفعل في النفس ما لا تفعله الدراسات النظرية، والأمثلة الافتراضية، وأن مئات الكتب والمحاضرات لن تجعلك من الخطباء الفرسان، ما لم تنزل وتشارك في الميدان.

وبعد أن تعرفنا في المرحلة الأولى على طريقة الإعداد والتحضير، نتعرف الآن على أول وقفة في الإلقاء، وكيف، وأين يكون الأداء؟

وسبق أن ذكرنا في المرحلة الأولى أن المتكلم في بداية مرحلته، يُستحسن، ويُفضّل أن يلقي كلمته من ورقة ينظر إليها، وتكون كلمته من خمس إلى سبع دقائق لا يزيد عليها؛ حتى لا يطول وقوفه بالنسبة لقصرها، وحتى لا يحمل همًا فوق همّه بالنسبة إلى النظر إليها، وعدم ارتجالها.

أمّا ما يتعلق بفن الإلقاء، وطريقة الأداء، فهذا نؤخره إلى الدروس القادمة التي تختص بفن الإلقاء، وجمال الأداء.



لكن لا بد من التنبيه في هذه المرحلة إلى أمرين لا بد من مراعاتهما حال الإلقاء:

أولاً: عند أول وقوفك يتأكد عليك قبل الإلقاء، أن تتدرب على قراءة ما تلقيه بإتقان؛ حتى لا تجمع على نفسك حمل همّين، وأداء عمليين، فلا تدري هل تثبت قدميك، أم تلاحق الكلمات التي في ورقتك بناظريك؟! وإنما أعدها، وكرر قراءتها، وتأمل في معانيها، وما ستلقيه فيها؛ حتى تكون الكلمة كالمحفوظة عند صاحبها، خاصة في اللحظات الأولى من إلقائها؛ لأن الخوف، والتوتر والقلق - حسب الدراسات - يكون من سبع إلى ثماني عشرة ثانية من الثواني الأولى من بداية إلقاء صاحبها.

ثانياً: في حال وقوفك متكلماً في أول مرة، لا تشغل نفسك بالنظر إلى وجوه الحاضرين، ولا بالاهتمام بوجود بعض الشخصيات من المشاهير والبارزين، ولا بتدقيق كلماتك، وعدّ أخطائك، ولا بالاستحياء بوجود من هو أولى وأكبر منك. ولكن ليكن همك الذي تسعى لتحقيقه هو التخلص من هيبة المقام الذي أنت فيه، أو تخفيفه.

ثم بعد الفراغ من إعداد الكلمة التي سيتم إلقاؤها بالطريقة، والكيفية التي سبق الكلام عليها، تنتقل إلى الأماكن التي سيتم إلقاء المتكلم كلمته فيها. وقبل عرض ذلك، نقول لمن لا تزال الرهبة في قلبه، ومن لا يزال يعيش توتراً وقلقاً قبل وقوفه وإلقائه: لا مانع من أن تتدرب على وسائل تعينك وتخفف عليك ما تجده في نفسك، كأن تستشعر وتتخيل أنك أمام جمع تحدثهم، وتقف بين أيديهم، أو تجمع بعض إخوانك، أو أفراد عائلتك، وتلقي عليهم ما ستلقيه على غيرهم، أو تتحدث مع مواشيك إن كنت راعياً، وتستشعر أنهم جمهورك الذي ستلقي عليهم كلمتك، كما كان يفعل ذلك بعضهم.



أو أنك تذهب إلى المكان الذي ستلقي فيه كلمتك، وتتدرب فيه عند فراغ الناس منه، إلى غير ذلك من الوسائل التي قد تُذهب عنك بعض ما تجده في نفسك عندما تقف أمام الآخرين.





مراحل التدرج في مكان الإلقاء

تماشياً مع منهجية التدرج التي تقدمت في طريقة الإعداد، كذلك هو الحال في مكان الإلقاء، بل هو أكد وأهم؛ لأن المتكلم سيقف بكلامه أمام الآخرين، وسيخاطب به العشرات من الحاضرين، والمئات من المستمعين والمشاهدين؛ فيفضل ابتداءً أن يتدرج بإلقاء كلمته على المراحل الآتية:

المرحلة الأولى

يكون المكان، أو المسجد الذي يلقي فيه الكلمة بعيداً عن الحي الذي يقيم ويسكن فيه، وذلك:

- حتى لا تزداد رهبته، ويعظم همه، وتضعف همته، بوجود من يعرفهم من أصحابه، وجيرانه وأقاربه.
- لو قُدّر عليه أنه ارتجّح في كلامه، أو تلعثم في عباراته، أو حصل له أي موقف يلفت أنظار الحاضرين، وكان ذلك في حضرة من يعرفهم من الجيران والمقربين، أو ممن ينشغلون بتتبع العثرات، واصطياد الأخطاء والزلات، فيخشى أن يُسمعه أحدُهم نقداً يجرحه، أو كلمة تخرجه، أو عتاباً يحجزه عن مواصلة طريقه، أو تزيده خوفاً فوق خوفه وقلقه.
- أن المتكلم في حضرة من يعرفهم ويخالطهم، قد يصرف انتباهه، ويشغل باله عن كلمته، وثبات قدمه بالتفكير في وجود الحاضرين؛ لا سيما الوجيهاء منهم



والبارزين، ويحاول المبالغة، والتكلف بحسن أدائه، وتجميل عباراته وكلماته، وهذا قد يزيد في توتره، ورهبته، وقلقه.

● أيضا حتى لا ينطبع في أذهان الحاضرين أسلوبه الأول الذي يدل على بداية مرحلته، ومستوى علمه، فإن حصل له خلل في أول وقوفه، فيظل عندهم صغيراً مبتدئاً وإن ارتقى في خطابه، وحسن أدائه، بخلاف ما إذا ألقى كلمته بعيداً عنهم، ثم جاءهم وقد تحسن أدائه، وقلت أخطاؤه، فيكون هذا ضماناً لسماعهم كلماته في المراحل القادمة.

وفي هذه الحالة من هذه المرحلة لا ينظر في وجوه الحاضرين، ولكن ينظر إلى رؤوسهم وآخر صفوفهم، وإذا نظر إلى وجوههم فلا يتأمل فيها ولكن يجعلها كالخشب المسندة، كما قال قتبية بن مسلم للحجاج: أشكو إليك رهبة أجدها عندما أقف بين الجند خطيباً؟ فقال له الحجاج: انظر إليهم كأنهم خشب مسندة. وقال هارون الرشيد - رَحِمَهُ اللهُ - لأبنائه الأمين والمأمون: إذا وقفتم أمام الناس فارمقوا أواخر الصفوف؛ فإن الموقف جليل.

المرحلة الثانية

عند أول كلمة يقوم بإلقائها؛ إضافة إلى بعده عن مكان إقامته، وغيابه عن الوجوه التي يعرفها من أبناء حيه وقرابته، يكون المكان الذي سيلقي فيه كلمته صغيراً في حجمه، وقليلاً في أعداده ورواده؛ ليكون ذلك عوناً له على تخفيف رهبته، وأداء كلمته.



إضافة إلى ذلك: ألا يكونوا من طبقات المعلمين، والمثقفين؛ كي لا يشغله وجودهم بمراقبة أخطائه، واحترازه من لحنه وسلامة لغته.
ولعل الكلمة التي سيلقيها بأسلوب مرحلته الأولى لا تُعجب، ولا تلفت انتباه الحاضرين، ممن ثقافتهم ومستواهم لا تتناسب مع مرحلته، فينصرفوا من بين يديه فينعكس ذلك على نفسيته، ولعله يؤخر من سيره، وانطلاقته في المراحل القادمة.

المرحلة الثالثة

بعد أن ألقى كلمتك في بعد عن الحضور الذي تعرفهم، وبين أناس تتناسب كلمتك معهم، تنتقل إلى المرحلة الثالثة، وهي التدريب على التدرج الذي سبق، أي أنك تعيد تلك الكلمة في مكان آخر، وبنفس الطريق الأولى بأن تلقيها نظرا لا عن ظهر قلب، وتكون مدتها، ووقتها لا يتجاوز الخمس إلى السبع الدقائق، وتكون كلمتك -أيضا- في بعد عن حضور تعرفهم، وبين أناس تتناسب كلمتك معهم.
ثم تعيد الكرة، وبنفس الطريقة في مكان ثالث، ورابع، وإن زدت فهو خير لك. والمقصد من ذلك كله لا يخفى عليك، هو التدرج، والتدريب على هذا الهدف الذي تسعى إليه، وتحاول في مرحلتك الأولى أن تتغلب عليه، ألا وهو كسر حاجز الخوف، والرهبة من الكلام أمام الآخرين.

المرحلة الرابعة

بعد تكرار وقوفك في أماكن مفرقة، وأمام وجوه وشخصيات مختلفة، سيذهب عنك نسبة كبيرة مما تجده في نفسك، ويعتريك في مشاعرك، أثناء وقوفك في بداية أمرك وأول خطواتك.



ثم بعد ذلك يكون الانتقال إلى خطوة ومرحلة أخرى، وهي أن تقوم بإلقاء تلك الكلمة نفسها، وبتلك المراحل والخطوات التي خطوتها، إلا أنك تحاول أن تتجاوز مرحلة القراءة بنظرك إلى حفظها بقلبك، وهذه تعد خطوة جديدة، ونقلة متقدمة وجيدة.

فمن المعلوم المحسوس، أن المتحدث الذي يقابل الناس بوجهه، أعظم تأثيرا في النفوس من الذي يحتجب عن جمهوره بورقته. فإن وجدت صعوبة في نفسك من ارتجالها وعدم حفظها؛ فلا بأس أن تجعلها رؤوس أقلام من أجل أن تنظر إليها، أو تحفظ سطورا منها، أو بعض جملها. والغرض من ذلك: أن تنتقل، وترتقي مرحلة عن مرحلتك الأولى.

المرحلة الخامسة

بعد أن ألقيت كلمتك في المرحلة الأولى بالطرق المتقدمة تنتقل إلى مرحلة أخرى، وخطوة جديدة، وهي مرحلة الزيادة في مقدار الكلمة التي ألقيتها، وحفظتها، وتدربت عليها. فبعد أن كانت كلمتك من خمس إلى سبع دقائق، أضف أو اجعل من كتبها لك يضيف إليها مثلها، وتكون تابعة لموضوعها، ويكون مقدارها ربع ساعة، أو قريبا منها، ثم سر بتلك الإضافة على وفق تلك المراحل، وبتلك الخطوات المتقدمة.

ولا شك أن وقوفك بهذه المرحلة سيكون أكثر وقتا من المراحل السابقة، لكن سهولة المقام، وتعودك عليه سيسهل عليك طول وقوفك.



المرحلة السادسة

بعد تلك المراحل السابقة، تكون المرحلة الأخيرة، وهي الإضافة الثالثة، حتى تكون الكلمة بقدر العشرين، أو الخامسة والعشرين دقيقة، وبالطريقة المعتادة. وهكذا تكون بهذه الطريقة المتدرجة قد تكونت لديك خطبة كاملة، وبهذا القدر تكون قد تهيأت لإلقاء خطبة الجمعة، وأصبحت لديك القدرة الكافية، والملكة الخطابية.





أهمية هذه المراحل المتدرجة

ما سبق من المراحل المتقدمة، والخطوات المتدرجة، ينبغي للمتعلم ألا يستطيلها، ولا يستثقلها، "فإن من جد وجد، ومن زرع حصد"، ومن لم يتألم فلن يتعلم، و"من كانت بدايته محرقة، كانت نهايته مشرقة"، ومن تعب اليوم سيرتاح غدا، "ومن يعرف المطلوب، يحقر ما بذل".

من عرف قدر هذا الشرف، وهذه المكانة، وما جعله الله للدعاة إليه في الدنيا قبل الآخرة، هانت المتاعب عليه، وبذل جهده في الأسباب التي توصله إليه!

ثم في ختام هذه المراحل التي نحسبها - بإذن الله - قد يسرت الأسباب، وفتحت الباب، وأصبح ما كان مهاباً لا يحسب له كبير حساب، نقول: لا نقصد بعرض هذه المراحل والتدرب عليها، هو التهويل والترهيب، وإعطاء الشيء أكبر من حجمه، وتصويره بصورة تزيد من رهبته وهيبته، ولكن المقصد من ذلك هو بيان الواقع المشاهد، الذي يعاني منه كثير من الناس، وكيفية التعامل معه بطريقة التدرج والتدرب.

فالخوف من التحدث أمام الآخرين لا يدل على عدم القدرة، بل يدل على عدم الممارسة والدربة؛ لأن من اعتاد على شيء هان عليه.

ولا نعني بهذه المراحل الفرض واللزوم، وأن المرور بها، والتدرب عليها شرطٌ محتوم، لمن أراد أن يتعلم الخطابة، والتكلم أمام الآخرين، فهذا ليس بلازم على كل أحد؛ فطبائع الناس ومستوياتهم درجات، والحياء فيهم على طرائق وطبقات.



قَوْلِ الْأَقْدَاءِ وَالْحَطَّابَةِ

فمن الناس من يحتاج إلى ذلك كله، ومنهم من يحتاج إلى بعضه، ومنهم من يحتاج إلى ما هو فوق ذلك، أو ما هو دونه.

كما أن هذه المراحل ليست سلماً، أو مفتاحاً لكل المتكلمين، فمن مشى عليها، وأخذ بها استطاع وقدر على التكلم أمام الآخرين، ومن لا فلا، فليس هذا المقصود هنا. فمن الناس من قد بلغ به الحياء مبلغه، حتى إن بعضهم يستحي أن يذكر اسمه، أو يبرز شخصه أمام الآخرين، لكن هذه مراحل ووسائل قد تتناسب مع كثير من الذين يعانون من الحرج الشديد من الوقوف، والتحدث أمام الآخرين.





فنون الإلقاء





فنون الإلقاء

أيها الإخوة الكرام، وبعد أن عشنا تلك الرحلة الجميلة مع المراحل التي هيأت الأسباب، والوسائل التي فتحت الباب للدخول إلى فن الإلقاء والخطاب، والأخذ بالألباب.

تعالوا بنا بعد أن تجولنا في مراحل إزالة الخوف الذي تعد حائلا بين المتكلمين وبين مواجهة الآخرين، نتقل بعد مواجهتهم إلى الكلام عن مخاطبتهم ووسائل التأثير فيهم، والدخول بكلامنا إلى قلوبهم، تعالوا بنا لتتعلم فن الإلقاء بكلامنا وجذب انتباه الحاضرين بأسلوبنا وحديثنا.





أهمية فن الإلقاء

سبق معنا أننا قبل أن نشرع في أمر لا بد أن نتعرف على شرفه وأهميته، وبيان منزلته وفائدة دراسته؛ حتى نجعله هدفا نسعى إليه، ولا يكون ذلك إلا بالتعرف عليه. فنقول في هذا الفن العظيم: إنه وسيلة مؤثرة، وسلاح عظيم، يفعل في القلوب أعظم مما تفعله النار في الهشيم.

ولعظيم أهميته فقد أمر الله به مرغبا، وحث نبيه أن يقول لقومه قولاً مؤثرا وبلغا،

فقال **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى: ﴿وَعَظَّمَهُمْ وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا﴾** [سورة الفذ ٦٣: ٦٣]

وقال: **﴿يَأَيُّهَا النَّبِيُّ حَرِّضِ الْمُؤْمِنِينَ عَلَى الْقِتَالِ﴾** [سورة الأنفال: ٦٥].

ولمعرفة نبي الله موسى لأهمية حسن الخطاب وأثره، وعظيم مفعوله وتأثيره،

سأل ربه أن يرسل معه أخاه هارون؛ ليستعين به على نصح فرعون؛ فقال كما قال الله

عنه: **﴿وَإِخِي هَارُونَ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي لِسَانًا فَأَرْسَلْهُ مَعِيَ رِدْءًا يُصَدِّقُنِي إِنِّي أَخَافُ**

أَنْ يُكَذِّبُونِ﴾ [سورة القصص: ٢٤].

وأخبر **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: أن حسن البيان قد يسحر الألباب، فقال «إن من البيان

لسحرا» كما روى البخاري في صحيحه (٥١٤٦) عن عبد الله بن عمر **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا** قال:

قدم رجلان من المشرق فخطبا؛ فأعجب الناس لبيانهما، فقال **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**:

«إن من البيان لسحرا».

ولعل الإنسان قد يبلغ بحسن إلقائه، وجمال أسلوبه ما لا يبلغه غيره بقوة علمه،

وغزارة محفوظاته.



وقلّ أن ترى قائداً في جنده، أو زعيماً في قومه، أو نجماً بارزاً في مجتمعه؛ إلا له حظاً في جمال أسلوبه، وحسن إلقائه، وطريقة جذابة في عرض كلامه وخطابه.

وبالمقابل هناك رؤساء دول، وقادة شعوب وأمم، فقدوا هيبتهم، وضعف قدرهم؛ نتيجة ارتباكهم أثناء إلقاء خطابهم وقراراتهم، بل أصبحوا بضعف خطابهم موضعاً للسخرية والفكاهة عند غيرهم!

فالخطابة تعد وسيلة من وسائل السيادة والزعامة، حتى إنهم كانوا يعدونها شرطاً للإمارة، وأمرًا لازماً للقيادة.

فالأساليب الجذابة عند إلقاء الكلام وحسن التعبير، هي التي ينشأ من خلالها تحريك المشاعر وقوة التأثير، بل من خلالها تنشأ الحروب المدمرة، أو تخمد الحروب المستعرة.

والمتأمل في الحروب التي هزت العالم، كان منشؤها الخطابات الرنانة، والقرارات المثيرة.

بهذا نعرف أن جمال الإلقاء وحسن الأداء؛ هو سلاح الخطباء والشعراء، وقد قيل: إن نصف التأثير الشعري يكمن في الإلقاء القوي.

فحري بنا - وخاصة خطباؤنا- أن نتعلم فن الإلقاء، وطريقة العرض والأداء؛ فمعلوماتنا وعلومنا، لن تؤثر في الناس ما لم يصحبها جمال في أدائها، وطريقة جذابة في إلقائها.



لا يكفي في الخطابة جمع المعلومات وحفظها؛
بل لابد من طريقة صحيحة في إلقاءها وحسن أدائها

خطيب الجمعة، أو قائد الجماعة، لا يكفي أن تجمع المعلومات وتحفظها، لا يكفي أن تكلف نفسك في تنويعها وإعدادها، بل لابد أن تحسن عرضها وإلقاءها، حتى يظهر أثرها ومفعولها.

كم هم أولئك الخطباء الذين يملؤون خطبهم بالآثار والأخبار، والقصص والأشعار؛ لكنهم لا يحسنون عرضها، ولا يجيدون إلقاءها، وطريقة الجذب إليها، والتفاعل معها!

ولعلمهم يشعرون بعدم تفاعل الحاضرين معهم، وارتياحهم لكلامهم، وحالهم حال من تكلف شراء الطعام وتنويعه؛ لكنه ما أحسن في طريقة طبخه وتحضيره، فمن لم يحسن الطبخ فقد أضاع جزءاً من ماله ووقته، وحرّم غيره من طعامه وضيافته.

ليس بخطيب من لم يجعل جمهوره أثناء خروجهم مختلفاً عن حال دخولهم:

كذلك خطيب الجمعة، ونخصه بالذكر لأهمية مقامه، وعظيم قدر كلامه، فالناس ملزمون بحضور خطبته، ومأمورون بالإنصات لحديثه.

فإذا كان حال خروجهم من عنده كحال دخولهم، أي: أن خطبته لم تؤثر فيهم، ولم تعطهم شيئاً جديداً في حياتهم؛ فقد اقتطع الخطيب عليهم جزءاً من أوقاتهم، وشيئاً من أعمارهم.



فإذا كانت خطبته - مثلاً- تأخذ عليهم ثلاثين دقيقة، وعدد الحاضرين مائتان أو أكثر، فيكون قد أضاع من وقت كل واحد منهم نصف ساعة، ومائة ساعة من أوقات الحاضرين، بما يعدل أربعة أيام.

فتعالوا بنا لتتعلم فن الإلقاء، لتتعلم كيف نخاطب القلوب والمشاعر، ولنهز بكلامنا المنائر والمنابر، تعالوا بنا لنجعل الأبصار لإلقائنا شاخصة، والأسماع لحديثنا مصغية، تعالوا معنا لنغير من طريقة إلقائنا، ولنتعرف على وسائل تجذب الحاضرين لحديثنا وخطبنا.

وستكون دراستنا لفن الإلقاء، وعرض مهاراته على حسب خطوات المتكلم من حين وقوفه، وبدء كلامه، إلى أن ينتهي من خاتمته.

ما خرج من القلب وصل إلى القلب، وما خرج من اللسان قد لا يجاوز الأذان:

وقبل أن نبدأ الكلام على المرحلة الأولى، لابد من وقفة في غاية الأهمية؛ بل هي أعظم ما نتكلم عليها، وأحرى ما نصرف النظر والقصد إليها. إنها القضية العقدية التي عليها مدار الأعمال، وبها ترد أو تقبل الأفعال والأقوال، إنها النية، والإخلاص لرب البرية، التي تفعل بالقلوب، ما لا يفعله حسن الإلقاء وجمال الأسلوب.

وقد بين النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** أهمية النية في حديث عظيم، عده العلماء أول ثلاثة أحاديث عليها مدار هذا الدين، واستفتح به أهل العلم كتبهم ليذكروا أنفسهم في بداية أعمالهم، ومؤلفاتهم.



ذلكم هو حديث عمر بن الخطاب رضي الله عنه، الذي رواه البخاري، ومسلم، عن النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** قال: "إنما الأعمال بالنيات، وإنما لكل امرئ ما نوى" (١).
فقبل أن تقف متكلماً وواعظاً، عظ نفسك وذكرها، وحاسبها وسلها: من أجل من سأقف؟ ولأجل من سأتكلم؟

وبالجواب عن هذا السؤال ترد أو تقبل الأعمال، ويكون الإعراض في القلوب أو الإقبال، فما خرج من القلب وصل إلى القلب، وما خرج من اللسان ربما لا يجاوز الأذان.

إنها قضية خطيرة بها تحدد السعادة الأبدية، أو الشقاوة السرمدية، فأول من تسعر بهم النار ثلاثة، ومنهم حافظ القرآن؛ نسأل الله أن يسترنا ولا يفضحنا! عش وتأمل بقلبك، وسمعك، وكيانك، لرجل يحفظ القرآن العظيم، ويعلم الناس الخير، ويدلهم على الصراط المستقيم، والناس معجبون بخطبه، ويتسابقون على محاضراته، وشراء كتبه، ومع ذلك بدون صدقه، وإخلاصه لربه، يسحب في النار على وجهه!

فلا بد لمن اختاره الله لهذا الأمر العظيم، وفضله من بين سائر المسلمين، أن يُخلص نيته لرب العالمين؛ إن أراد أن يكون لكلامه قبولاً وأثرٌ في الآخرين.
ولا شك أن من يقف بين الناس متكلماً، سيعتريه شيء من الإعجاب والرياء، أو حب المدح والثناء، وقليل من يسلم من هذا الداء.

(١) البخاري (١) مسلم (١٩٠٧).



وقد قيل للإمام مالك **رَحِمَهُ اللهُ**: «إن الإنسان ليتكلم بين الناس، ويكون في نفسه شيء! أي: من الإعجاب بنفسه؛ فقال **رَحِمَهُ اللهُ**: ومن منا يسلم من ذلك؟!».

وهذا أمر حاصل ومشاهد، لكن مع مجاهدة النفس ومحاسبتها، والاستعانة عليها بخالقها، سيكون التجرد والإخلاص؛ وخاصة عندما يعرف المتكلم حقيقة الناس، وأنهم لا ينفعون ولا يضررون، ولا يرفعون ولا يضعون.

وغالبًا ما يكون هذا للمتكلم، والداعية، وطالب العلم، في بداية أمره، وفي أوائل مرحلته، ثم بعد ذلك يكون التجرد لربه، وإصلاحه نيته، وقد قال بعض السلف: «طلبنا العلم لغير الله؛ فأبى أن يكون إلا لله».

وقد يستمتع المتكلم في بداية أمره بحب الشهرة، والمدح والثناء، ثم بعد ذلك يكون عليه ذلك ضربًا من ضروب البلاء والابتلاء، كما كان الامام أحمد **رَحِمَهُ اللهُ** يقول: «ابتليت بالشهرة ابتليت بالشهرة!».

وما مثل المتكلم مع حب الشهرة في أول أمره؛ إلا كالمستمع برائحة الطيب في بداية شمه، ثم بعد ذلك يكون الصداع المٌضر، والتحسس المستمر.

ولا نقصد بذلك استرسال المتكلم أو الواعظ بحب المدح والشهرة في هذه المرحلة، بل لا بد من المدافعة والمجاهدة؛ فإنه لا يدري ماذا سيكون له في الأيام القابلة.

ومما يعين على الإخلاص، وخاصة في هذا الأمر العظيم، هو الاستعانة بالله رب العالمين.



قَوْلُ الْإِنْفَاءِ وَالْحَطَاءِ

فاستعن بالله - أيها المتكلم - في بداية أمرك، وادعه أن يوفقك لإصلاح نيتك، وأن يجعلك موفقاً، ومسدداً بكلامك، وأن يجعل لك قبولاً، وأثراً في نفوس من يستمعون لخطبتك وموعظتك.

وهاتان القضيتان، أعني: الإخلاص، والاستعانة بالله، لا بد من مراعاتهما واصطحابهما، في جميع أمورنا وأعمالنا. ولنعلم أنه لا فوز ولا نجاح، ولا توفيق ولا خلاص؛ إلا بالصدق والإخلاص.





أول مراحل فن الإلقاء

بعد أن علمنا وأيقنا أن الإخلاص هو مدار الأثر والقبول، والوصول إلى المقصود والمأمول، ننتقل بعد ذلك إلى الوسائل التي تزيد من قبول كلامنا، وجمال خطابنا.

وسيرا مع المنهجية المتدرجة، والخطوات البدائية التي مشينا عليها في الصفحات الماضية، والتي يمر بها المتكلم من بداية أمره. ابتداءً بحسن مظهره، ثم بوقوفه، وكيفية مواجهة جمهوره، وماذا يستحسن أن يعمل فيه، إلى غير ذلك مما سنأتي عليه.





جمال مظهر المتكلم

في حال قيامك لمواجهة جمهورك، سيرمي الحاضرون إليك أبصارهم من أول وقوفك، ولعلمهم يلتفتون إلى حسن مظهرك، وجمال لباسك، أكثر من موضوعك وخطابك، كما سيأتينا في كلامنا عن لغة الجسد، ونسبة تأثيرها. فيستحب للخطيب والداعية إلى الله، أن يأخذ زيتته، ويجمل نفسه ومظهره قبل أن يقف داعياً إليه.

ويكون فعله ذلك قربة إلى الله **أولاً**؛ فقد أمر بذلك وحث عليه **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى** بقوله: ﴿يَبْنِيْءَ آدَمَ خُذُوا زِيَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ﴾ [سورة الاعراف: ٣١].

واقْتداء برسول الله **صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**، فقد كان يلبس ثوباً جميلاً إذا كان خطيباً، ويتجمل قبل خروجه، ويمس طيباً، ويحث على ذلك، ويرغب فيه، كما هو مذكور ومسطور في أحكام الجمعة.

ثانياً: يعتمد الناس غالباً عند أخذ انطباعاتهم عن الأشخاص على المظهر، فإذا كان المظهر جميلاً؛ فإنه يجلب لدى المشاهدين انجذاباً وتوقيراً، ويشهد لذلك مخالطتنا للآخرين، بل ويظهر ذلك على وجوه الحاضرين والمشاهدين.

فإننا إذا كنا بمظهر جميل، وبهيئة حسنة، وبثياب نظيفة، فإن الناس يلحظون إلينا بأبصارهم، ويظهر توقيرهم وإعجابهم من خلال استقبالهم، ولمحات وجوههم، وعباراتهم.

وأثبتت الدراسات: أن الأشخاص الجذابين بمظاهرهم، يمكنهم التأثير في الآخرين أكثر من غيرهم.





أثر مظهر المتكلم على المشاهد

ذكر أن الإمام أبا حنيفة كان جالساً بين طلابه، وماداً إحدى رجليه في مجلسه، فدخل عليه رجل بثياب جميلة، وبهيئة حسنة، فلما رآه أبو حنيفة قبض رجله، توقيراً لهذا الرجل الذي أعجب بهيئته، وجمال لباسه!

فإذا به يسأل الإمام أبا حنيفة عن وقت إفطار الصائم؟ فأجابه أبو حنيفة، وقال له: يفطر الصائم عند غروب الشمس.

فكشف الرجل عن هيئته، وكشف عن حقيقته بغرابة وضعف سؤاله، وقديماً قيل: كل امرئ مخبوء تحت لسانه.

فقال الرجل: وإذا لم تغرب؟ فمد أبو حنيفة رجله، وقال يمد أبو حنيفة رجله ولا يبالي.

فالشاهد: أن الإنسان يتأثر بمظهر وجمال من يقابله ويشاهده، بل قد يصل ذلك إلى درجة كبيرة، ونسبة عظيمة كما تقدم.

وما أجمل أن يزيد الجميل من جماله بجمال منطقته، وكلامه.

مظهر المتكلم الجميل يعطيه إحساساً من الثقة بنفسه أمام الآخرين!

إضافة إلى رؤية الآخرين وانطباعاتهم عن جمال المتكلم، وحسن مظهره، فإن المتحدث والواقف أمام الآخرين إذا كان ذا هيئة حسنة، ومظهر جميل؛ فإن ذلك يعطيه إحساساً من الثقة بنفسه، عندما يشعر بارتياح الجمهور لمظهره.



وهذا قد يعينه على الانطلاق بكلامه، وحسن أدائه وإلقائه.

أذكر أني دعيت مرة لإلقاء محاضرة، وما كنت متهيئاً بمظهري ولباسي، واعتذرت ولم يقبل اعتذاري، إضافة إلى أن ثوبي تغير نوعاً ما، أثناء ذهابي لإلقاء محاضرتي.

فما إن وقفت بين الناس إلا وانشغل بالي بنظر الناس إلى ثيابي، حتى أكملت محاضرتي.

والمقصود من ذلك: أن عدم الاستعداد لمقابلة الناس بالمظهر الحسن؛ قد يعيق المتكلم عن توصيل رسالته، والتفاعل مع لغة جسده. وقبل ذلك كله: كن جميلاً أيها الداعية؛ فإن الله يحب الجمال.





(وقوف المتكلم)

عند مواجهتك -أيها المتكلم- لجمهورك؛ يفضل أن تقابلهم، وتخاطبهم وأنت واقف على قدميك، لأن هذا أَدْعَى إِلَى شِدِّ انْتِبَاهِهِمْ، وتفاعلهم مع من يخاطبهم، وهو كذلك عونٌ للمتكلم على التفاعل مع كلماته، ونبرة صوته وحركاته، والواقع يثبت هذا ويؤيده.

كذلك الدراسات تقول: إن تأثير الكلام، حال كونك قائماً يزيد على تأثيرك في حال قعودك بنسبة ٢٠٪/عشرين في المائة.

وقد كان هذا دأب رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**؛ فكان في أغلب خطبه لا يخطب إلا قائماً.

وهكذا من بعده، كما قال الهيثم بن عدي كما في البيان والتبيين للجاحظ: «لم تكن الخطباء تخطب قعوداً إلا في النكاح».





كيفية الوقوف

وبعد أن وقفت أيها المتكلم بحسن مظهرك وجمال هيئتك، نتعرف الآن على كيفية وقفتك، وما الذي تفعله أثناء وقوفك.

ثمة أمور لا بد منها في حال وقوفك، وقبل أن تبدأ بكلامك، فمن ذلك:

- أنك تبدأ بزرع الثقة في نفسك؛ لتتمكن من الاطمئنان إلى قدراتك، فمن كان متردداً وخائفاً، صعب عليه أن يتفنن في إلقاءه، وأن يجذب الناس لخطابه وكلامه.

- لتكون طبيعياً مستقيماً، لا مائلاً ولا منحنيًا، دون إشعار بهيئتك للمشاهدين، والحاضرين أنك دونهم، أو فوقهم.

فالشعور بالقصور قد يضعف من ثقة الناس بكلامك، والإشعار بالترفع عليهم قد يصرف قلوبهم عن قبول موعظتك، وخطابك.

- تأكد بعد ذلك هل المكان مناسب لوقوفك؟ وهل هناك حائل بينك وبين حضورك، وجمهورك؟

انظر في لاقط الصوت هل هو مقابل فمك، أم أنه يحجب المشاهدين عن رؤيتك وقسمات وجهك.

كذلك انظر في أي شيء يؤثر على وضعك الطبيعي، كضيق مكانك، ولباسك، ووزن مكبر صوتك، وغير ذلك حتى لا يشغلك ويُعيقك عن التفاعل بكلامك، وحسن أدائك وإلقاءك.



- في أثناء وقوفك لا تتحدث على الفور، ولكن خذ نفساً عميقاً لبضع ثوانٍ، حتى تشعر الحاضرين بعدم توترك، وأنت واثق بنفسك، وماسك بزمام أمرك.
 - كن طبيعياً حال وقوفك، وجميع تصرفاتك.
- فمن الوسائل التي تربط بينك وبين الجمهور، وتجعلهم متصلين بك؛ أنك تكون طبيعياً معهم في حال وقوفك، وكلامك، وجميع أمورك، فكن طبيعياً إذا وقفت تواجههم، فلا تقف وقوف المتكبر المعتلي، ولا وقوف الدليل المستحي.
- كذلك كن طبيعياً في لمحات وجهك، ونبرة صوتك، وحركات يديك، كما سيأتينا في لغة جسدك.
- لأنك بخروجك عن الطبع المألوف ستشغل جمهورك عن بقية مهاراتك، بل ستشغلهم عن موضوعك وقصد كلامك، وقد تكون انفعالاتك غير الطبيعية، وأساليبك المتكلفة؛ سبباً في انصرافهم عن المشاهدة، ومواصلتهم عن المتابعة، وشعورهم بأنك تريد لفت الأنظار لا الفائدة.
- وكل أهداف القوانين تقول: **كن طبيعياً.**
- فكن طبيعياً أيها الداعية باعتدال وقوفك، وبنبرة صوتك، ولمحات وجهك، وحركات يديك، واجعل كل عضو منك يمشي على سجيته وطبعه، فالشيء كما قيل:
- « إذا زاد عن حده انقلب إلى ضده ».





مقدمة الكلام وأهميته

من المعلوم أن الانطباعات التي تبقى في الإنسان، وتعلق في الأذهان، هي الأولى والأخيرة؛ لأن بها تطرق الأسماع، وبها يختم عليها.

وقد قيل: أنت مجهولٌ لمدة مائة وعشرين ثانية فقط، ثم سيُفسر كل ما تقوله بناءً

على الانطباع الذي كونته عن نفسك في أول دقيقتين من كلامك.

فالبداية الجذابة، والمقدمة الجميلة، ظمانٌ لسماع بقية حديثك.

وبداية الإلقاء يشبه الطيران في بداية إقلاعه، فالإقلاع هو أخطر مراحلها، ثم يلي

ذلك الهبوط والقرار.

ومن أبرز الأخطاء التي يقع فيها المتحدثون هي البدايات الضعيفة، والمقدمات

الهزيلة.

كأن يبدأ المتكلم بوتيرة ضعيفة متلعثمة، أو غير مرتبة ومنتقنة، أو ليست جذابة،

ثم يرتقي بها شيئاً فشيئاً، حتى تذهب مرحلة التركيز والانتباه. وقد قيل: إن مرحلة

التركيز تكون في العشر الدقائق الأولى من الكلام.

فإذا لم تكن البداية جميلة فسينصرف الناس عنها، إما بقلوبهم إن كانت خطبة

جمعة، وإما بأجسادهم إن كانت خاطرةً عابرة.

فالناس سيحكمون على المتكلم، وسيقيمونه من أول كلامه، حتى ولو ارتقى

بخطابه، وأثرى الموعظة بمعلوماته، إلا أن كثيراً من الحاضرين سيحكمون عليه من



مقدمته ومطلع كلامه؛ لأنهم يشعرون أن ما في خارجه يُعبر عما في داخله، وما سيقوله في آخر كلامه سيكون مثل أوله، خاصةً إذا كانوا لا يعرفون عن حاله ومكانته.

وبهذا نعرف خطأ ما يفعله بعض الخطباء، وهو أن يبدأ خطبته بصوت منخفض وبطيء، وبأسلوب بارد ورديء، ثم يتفاعل شيئاً فشيئاً، ولا يبدأ بالتفاعل مع موضوعه، أو يحسن من أسلوبه وطريقة إلقاءه، إلا بعد أن انقسم الحضور إلى طرائق متعددة، وأحوال متغايرة ومختلفة:

منهم من قد غط بنومه، ومنهم من شرد بفكره وخاطره، ومنهم من ربما خرج بجسمه وأعرض عن سماعه. كل ذلك بسبب ضعف البداية، وعدم الاهتمام بها وبطريقة عرضها.





كيف تكون البداية

وإذا كانت فاتحة الكلام، ومقدمته بهذه الأهمية، فينبغي الاهتمام والعناية بها من

عدة جهات:

إعداد الخطبة وإتقانها

من جهة إعدادها، وإتقان ضبطها، فهناك قاعدة غريبةٌ تقول: "لاحتراف الإلقاء والخطابة عليك بثلاثة أمور، الأول: الإعداد. الثاني: الإعداد. الثالث: الإعداد".

فالمقدمة المتقنة، والإعداد الجيد، سواءً كان كلاماً مقروءاً، أو مرتجلاً محفوظاً، من أعظم الوسائل التي تغرس الثقة في نفس المتكلم والمستمع، وتعينه على مواصلة الخطاب، والتحدث أمام الآخرين.

كذلك تخفف على المتحدث، والواقف أمام الجمهور ما يعتريه من الرهبة، والهيبة الطبيعية، التي تكون في اللحظات الأولى من بدء حديثه.

فالإتقان الجيد، والإعداد الجميل للمقدمة؛ يسهل على المتكلم التخاطب مع الآخرين، ويخفف من حياته.

كذلك أيضاً يعين المتحدث على التصرف بلغة جسده، والتفاعل مع كلماته وعباراته.

فعند أن يحفظ المتكلم مقدمة كلامه ويتقنها؛ يستطيع أن يصرف نظره أثناء إلقاءها، وأن يعمل فكره بكيفية حركات يده، ولمحات وجهه، ونبرات ونغمات صوته معها.



وبالعكس من ذلك إذا كان إعدادها ضعيفاً وركيكاً، فسينشغل بكلماته، وبترتيب عباراته عن جمال أسلوبه، وإعمال لغة جسده، أو سيأتي بها غير مطابقة لعباراتها، ويضعها في غير موضعها.

فالإعداد الجيد هو السبب الرئيس لاحتراف فن الإلقاء والخطابة، وجذب المستمعين وإعجابهم بالكلمة والخطابة. لذلك أيها الخطيب، وأيها المتكلم، احفظ مقدمتك كحفظك لاسمك، وهذا لا يكون إلا ببذل التضحيات، وصرف الأوقات.

ومن قوانين فن الإلقاء: أن ساعة واحدة من الحديث المتقن يحتاج إلى عشر ساعات من الإعداد، وبقدر الإعداد والتحضير، تكون الفائدة والتأثير.





صفة الخطبة وطريقة عرضها

بعد الكلام عن أهمية حفظها وإتقانها، نتقل إلى ما لا يقل أهمية عنها، وهو صفتها وطريقة عرضها.

أولاً صفتها:

وذلك بأن تكون واضحة في حروفها، وصافية في مخارجها، وسالمة في كلماتها من اللحن، والتصحيف، والخطأ، والتحريف. فعند أول نطقك لمقدمتك، وبدء كلمتك، أخرج حروف الكلمات التي تنطق بها من مخارجها، حتى تقرر أسمع الحاضرين بوضوحها، وتسمع منك على الطريقة التي تريدها. فالحاضرون تختلف أسماعهم، ويتفاوت إدراكهم، وأفهامهم. وقد كان معلم البشرية **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** كما تقول عائشة **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا**: «مَا كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْرُدُ سَرْدَكُمْ هَذَا، وَلَكِنَّهُ كَانَ يَتَكَلَّمُ بِكَلَامٍ يُبَيِّنُهُ، فَصَلُّ؛ يَحْفَظُهُ مَنْ جَلَسَ إِلَيْهِ» (١).



(١) الترمذي (٣٦٣٩) وحسنه الألباني.





الاهتمام باللغة والحذر من اللحن

كذلك احرص على أن يكون كلامك - وخاصةً مقدماتك - سالمة من اللحن، والأخطاء النحوية، فالحذر منها في غاية الأهمية، لما يحصل في ذلك من الأخطاء الجلية، وتغيير للحقائق المعنوية.

فحين أن يلحن المتكلم في كلامه، وفي مقدمة خطابه، خاصةً في الأمور الجليات، والمسائل الواضحات، فهذا يوحى للحاضرين بانخفاض مستواه العلمي، والضعف المعرفي، فتصرف الأذهان عن خطبته، وتضعف الثقة بعلمه والاستماع لبقية كلامه. فبمجرد أن يلحن الخطيب في بداية خطبته، إلا وينزل عن قدره ومكانته، وسيعرضون صفحاً عن بقية خطبته وكلمته.

وكما قيل:

لحن الشريف يزيله عن قدره وتراه يسقط من لحاظ الأعين
وترى الوضيع إذا تكلم معرباً نال المهابة باللسان الألسن

ولخطورة اللحن في الكلام فقد يدخل المتكلم في الكذب على رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** كما قال الأصمعي **رَحْمَةُ اللَّهِ**: «إن أخوف ما أخاف على طالب العلم إذا لم يعرف النحو: أن يدخل في جملة قوله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: «من كذب عليّ متعمداً فليتبوأ مقعده من النار»».



فكن على حذر أيها الداعية، وتعلم هذا الفن؛ لتؤدي النصوص كما وردت؛ ولتقرأ الآيات كما نزلت. ولتعلم أن جهلك بإعطاء الكلمات حقوقها من الحركات قد يغير المعنى، وتجعل الفاعل مفعولاً، والمخلوق خالفاً.

لذلك كان السلف يعظمون اللحن في الكلام، حتى قال عبد الملك بن مروان: اللحن في الكلام أقبح من الجدري في الوجه! (١).

وقال الكسائي رَحْمَةُ اللَّهِ:

لحن الشريف يزيله عن قدره وتراه يسقط من لحاظ الأعين

كذلك التصحيف والتحريف، كأن تقرأ الكلمة قراءة خاطئة، وغير صحيحة، ثم تشرحها، وتبني عليها معنى ليس له أية علاقة بها.

ولعل تلك الكلمة ستكون موضع انشغال المستمعين عن بقية كلامك، كما ذكر عن بعضهم أنه قال: من ترك واجباً من واجبات الحج متعمداً فإنه يأثم ويكفر، قرأها بسكون الكاف وضم الفاء.

فكان بهذا التصحيف قد أخطأ خطأ فادحاً، ولعله شغل المستمعين بهذا المعنى الغريب عن بقية حديثه، وجلب لهم إشكالا جلسوا يفكرون به، وينشغلون به عن خطبته.

فتأكد من وضوح عباراتك، وتأكد من سلامة نطق كلماتك. وأتقن ما تقول؛ ليكون في كلامك الفهم، والإدراك، والقبول.



(١) أنساب الأشراف للبلاذري (٧/ ٢٥١).





اقرع سمع جمهورك بأحسن كلماتك، وأجمل عباراتك

تقدم أن الكلمات الأولى هي التي تطرق الأسماع، ويكون عليها الحكم والانتداب؛ لذلك على الخطيب والمتكلم في بدء كلامه أن يختار أجمل كلماته، وأحسن أساليبه، وعباراته، لكي يلفت أنظار الحاضرين إلى مشاهدته، ويجذب انتباههم لفهم خطبته، وسماع صوته، وذلك يكون بوسائل ملفتة، وأساليب جذابة ومؤثرة، يأتي ذكرها.





فرق بين الخطبة اللازمة، والكلمة العابرة من حيث البداية والمقدمة

لا بد أن يُفرق بين الخطبة اللازمة، والموعظة العابرة، فالخطيب الذي يكون حضور الناس له مضموناً، كخطبة الجمعة مثلاً، أي: أن الناس سيحضرون، وسيبقون لاستماعها على أي حالٍ كان أداؤها وإلقاؤها، وكيف ما كان افتتاحها وابتداؤها.

ففي هذا الحال لا بأس أن يبدأ الخطيب خطبته بخطبة الحاجة المعروفة، أو بمقدمة فيها براعة استهلاكية تتناسب مع موضوعه؛ لأن الناس سيظلون في أماكنهم لانتظار صلاتهم، ولا بد لهم من سماع ما سيلقى عليهم.

بخلاف الكلمة العاجلة، والموعظة العابرة، التي تلقى أمام جموعٍ منشغلة، وغير راغبة، أو مستعجلة.

ففي هذه الحالة ينبغي على المتكلم أن يكون فطناً، ومدركاً، ومراعياً حال من يخاطبهم، فرب كثير منهم على عجلةٍ من أمره، منتظرٌ حتى يخرج من صلاته، ولعله ما دخل إلى المسجد إلا إحراجاً، أو إكراها، إلى غير ذلك من الأشخاص الذين ما تعودوا الإنصات والاستماع لغيرهم، ولمن جاء يذكرهم ويعظهم.

فلمثل هؤلاء ولغيرهم كيف تكون مخاطبتهم؟ وما هي الأساليب التي تجذبهم، والمقدمات التي تشدهم إلى استماع الكلام الذي يقال لهم، كي يلزموا أماكنهم حتى يُنتهى من الحديث معهم؟



مقدمات جذابة ،

ووسائل ملفتة ، تفتتح بها الكلمة والموعظة العابرة

هناك وسائل، ومقدمات، نستطيع من خلالها أن نجذب المستمعين إلينا، ونجعلهم يستمتعون بحديثنا من أول وقوفنا وسماعنا، ولكن نقول قبل ذلك:

ادخل في موضوعك ولا تُطَل في مقدمتك

إذا وقفتَ أيها المتكلم واعظاً، أو متكلماً بين أناس ولا تعرف حالهم، ولا رغبتهم في سماع من يخاطبهم، وأردت أن تلفت أنظارهم بعبارة تجذبهم، فإياك أن تطيل في مقدمتك قبل الدخول في مقصودك، وعنوان موضوعك.

فبعضهم قد يتكلم بكلمة في مكانٍ يظهر على أهله الانشغال، أو الاستعجال، ويكون المسجد الذي يتكلم فيه، في أسواقٍ، أو مجامع، أو ما أشبه ذلك، ثم يبدأ كلامه بخطبة الحاجة، أو بمقدمةٍ طويلة ليس لها في موضوعه أي حاجة وعلاقة.

أو قد يسترسل بذكر فضل الاستماع لتذكيره، وما إن يشرع في مقصوده، وينطق بجميل عباراته إلا وقد انفض الناس من حوله.

فادخل في موضوعك، ولا تحرمهم من سماعك بطول مقدمتك، وإنما اجعل مقدمتك في لحظات، لا تتجاوز ثواني معدودات.

ثم اخطف أسماعهم، والفت أنظارهم بعبارات، ووسائل ومقدمات؛ تجعلهم يتفاعلون مع موضوعك، ويعجبون بكلامك من أول وقوفك.





ادخل في موضوعك بقصة ، أو بطريقة جذابة

فمن ذلك: أن تفتح موضوعك بقصة قرأتها، أو بحادثة عشتها ورأيتها.

فمثلاً: إذا كنت تريد أن تتكلم عن موت الفجأة، ولديك أحباب، أو جيران وأصحاب، قد ماتوا بموت الفجأة، فاطرق أسمع الحاضرين بقولك مثلاً: قبل أيام أحد جيرانا، أو إخواننا، صلينا معه، أو جلسنا عنده.

ثم أضف إلى تلك الكلمات والعبارات، الحديث عن الحالة التي عشتها معه، ثم قل: وبعد ساعات يأتينا خبراً بأنه مات.

ثم زد على ذلك كلمات، ثم ادخل في موضوع موت الفجأة، وأنه من علامات الساعة التي أخبرنا بها النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**، وكيف أصبح موت الناس في هذا الزمان، إلى آخر ذلك من متعلقات هذه المقدمة.

ألا تلاحظ أنك بمجرد قولك: قبل أيام حصل كذا، وكذا، إلا والحاضرون تشخص أبصارهم، وتُصغي أسماعهم لهذا الحدث الذي حصل، وهذه القصة التي ستذكرها.

ولعل من كان عازماً على الانصراف بعد انقضاء صلاته، سيصغي بسمعه إلى أن ينتهي الواعظ من موعظته ومحاضرتة؛ وذلك بسبب المقدمة المثيرة، والبداية المؤثرة.



فاجئ جمهورك بسؤال، أو بضرب مثال

من الوسائل الجذابة، والمقدمات المثيرة، أن تبدأ مقدمتك بسؤال، أو بضرب مثال.

ضرب المثال :

فلو أردت أن تتحدث عن الصدقة مثلاً، تقول: أيها الناس، لو قال ملكٌ، أو مسؤولٌ لأحدنا: (إذا أقرضتني مالاً، أو صنعت لي معروفاً، فسأجازيك عنه، وأنت أحوج ما تكون إليه)، وليس كمثل الله شيء، والله يقول: «يا ابن آدم، أنفق أنفق عليك»^(١). إلى آخر ذلك من الكلمات والعبارات.

ثم من هذه المقدمة تدخل في موضوعك، بحسب ما سيأتينا في إعداد وترتيب الخطب والمواعظ.

عرض سؤال :

كذلك لو أردت أن تتحدث عن نعمة العافية مثلاً، فقلت أيها الناس، هل زار أحدٌ منكم مريضاً، أو دخل مستشفى من المستشفيات، ورأى أنواعاً وأصنافاً من الأمراض، من الذين لا يهتتون في طعام، ولا يغمضون في منام؟! هل نظرنا في أنفسنا، واستشعرنا نعم الله علينا، بهذه العافية التي لا يعرفها إلا من فقدها؟ ثم يدخل في موضوعه الذي يريد أن يتكلم عليه.

(١) البخاري (٤٦٨٤) ومسلم (٩٩٣) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.



وغير ذلك من الوسائل، والأساليب التي يقصد بها إمتاع المستمعين، وشد انتباههم، وإعانتهم على سماع ما يفيدهم.

والمقصود أن المتكلم ينبغي أن يهتم بمقدمته، ويختار لها أجمل كلماته وعباراته؛ لتكون ضماناً لاستماع بقية خطبه، ومحاضراته.

وما تقدم من الوسائل وغيرها، قد جربت وكان لها وقعها، وأثرها الملموس، حتى إن المتكلم عندما يستفتح كلمته بوسيلة مثيرة، وبعبارة معبرة ومؤثرة، يلحظ الإعجاب والإمتاع، والقبول والاستمتاع.

ويظهر ذلك في وجوه المخاطبين، حتى من كان وراءه أشغال وأعمال، تراه من إعجابه بالمقدمة الجميلة يريد أن يخرج لعمله، أو قضاء حاجته، إلا أنه ينجذب لسماعها، وكأن هناك جاذبية تمنعه من الانصراف عنها.

بل إن السُرعان الذين يبادرون عادة بالخروج من موضع الصلاة بعد انقضائها، حين يسمعون كلمة، أو عبارة تحرك مشاعرهم، وتلفت أنظارهم يستمعون لها في حال قيامهم وانصرافهم عنها،

وقد يظنون يسمعون جزءاً من الكلمة وهم وقوف قد تهيئوا لخروجهم، بل قد يجلسون للاستماع لها بعد وقوفهم. كل ذلك بسبب الوسائل الجميلة التي يتمتع بها أصحابها.

وصدق رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** إذ يقول: «إن من البيان لسحرا!»^(١).

نكون بهذا اللقاء قد تكلمنا بإيجاز حول بداية الكلام وصفته، والوسائل التي تجذب المستمعين لمواصلة استماعه، ثم في اللقاء القادم، والصفحات الآتية، نتكلم - بإذن الله - عن محاور التأثير، أو ما يسمى بلغة الجسد، وأهميته، ومدى تأثيره.

(١) البخاري (٥١٤٦) عن ابن عمر رضي الله عنهما.





لغة الجسد ومحاور التأثير





محاوَر التآثير

بعد أن عرضنا، وتناولنا مراحل التخلص من الخوف والرهبَة أمام الجمهور، كذلك معرفة الخطوات الأولى لفن الإلقاء أمام الحضور.

نتقل في الدروس القادمة، والصفحات الآتية، عن البغية المنشودة، والوسائل

المفقودة عند كثيرٍ من الخطباء والمتكلمين، والوعاظ والإعلاميين.

تلك هي المحاور التي عليها مدار التأثير في الإلقاء والخطاب، وبها يأخذ المتكلم

بمجامع القلوب والألباب.

ومن خلالها نرى التمايز والاختلاف، بين المئات والآلاف، من الدعاة والخطباء

والشعراء والأدباء.

فلكم رأينا خطيباً مسقعاً يفعل بقوة تأثيره، ما لا يفعله جيش بخيله ورجله، وقد

تضييق الشوارع باستيعاب جموعه؛ بفن إلقائه؛ وبجمال أسلوبه.

وكما هو التمايز في الوقت الحاضر، كذلك هو في الزمن الغابر.

انظر مثلاً لابن الجوزي **رَحْمَةُ اللَّهِ** الذي عُرف بتأثيره الفريد، مع ما حباه الله بغزارة

بشئ العلوم والفنون، حتى كان الناس يصعقون من خطبه ومواعظه.

وقال عنه أبو الحسن محمد بن أحمد الأندلسي، من أدباء القرن السادس، وهو

يتكلم عن خطبه ومواعظه: «ثم إنه أتى بعد الفراغ من خطبته برقائقٍ من الوعظ،

وآياتٍ بيناتٍ من الذكر، طارت لها القلوب، وذابت بها النفوس، إلى أن علا



قَالَ الْإِنْسَاءُ وَالْحَطَابَةُ

الضجيج، وأعلن التائبون بالصياح، وتساقطوا عليه تساقط الفراش على المصباح،
كلُّ يلقي بناصيته بيده فيجرها، ويمسح على رأسه داعياً له!
ومنهم من يغشى عليه، ويُرفع بالأذرع إليه، فشاهدنا هولاً يملأ النفوس إنابةً
وندامه، ويذكرها أهوال يوم القيامة».

وقال عنه أيضاً في موضعٍ آخر: «وما كنا نحسب أن متكلماً يُعطى من ملكة
النفوس والتلاعب بها ما أعطي هذا الرجل، الذي يضيق الوجود عن مثله؛ فسبحان
من يخص بالكلام من شاء من عباده!».



أُسُسُ الْخُطَابَةِ

لا ريب -أيها الإخوة الكرام- أن ما سنذكره من وسائل، ومحاور التأثير، هي أسبابٌ بمقام السراج والمصباح، الذي لا يستفيد منها إلا المبصر، وإلا فالتوفيق أولاً وأخيراً بيد الله الأول والآخر.

ومما لا يخفى أن الخطابة تحتاج إلى أسسٍ ثلاثة :

- إلى قلبٍ مفكر.
- وبيانٍ مصور.
- ولسانٍ معبر.

فبالقلب المفكر يوجد الموضوع ويبتكر، وبالبيان المصور ينسق ويسطر، وبالثالث يُعرض به ويعبر.

ومن هنا يكون الكلام عن محاور التأثير في الخطابة والمحادثة.





أهمية لغة الجسد، ونسبة تأثيرها

وكما تقدم معنا، ومر بنا أن إعداد الكلام، والاجتهاد في تحضيره لا يكفي لإفادة الجمهور، ما لم يكن هناك إثارة لمشاعرهم، وتحريك لعواطفهم.

فالخطيب الجيد هو: الذي يتسم إلقاءه بالحيوية، وينبض بالحماس وإثارة المستمعين وإيقاظ أذهانهم، وإغلاق المنافذ التي يتسلل من خلالها الشرود والإعراض، وإعمال الوسائل التي تجذب المستمعين والمشاهدين إليه.

ويؤكد هذا ما تقوله **الدراسات** في إحصاءاتها في محاور التأثير من الخطيب والمتحدث، والذي قام بدراسة هذه النسبة هو عالم النفس الأمريكي **مهر أبيان** يقول: إن النسبة الكبيرة التي تمثل ثلاثة وتسعين في المائة (٩٣٪) تكمن في الاتصال غير اللفظي المرسل والمستقبل. وسبعة في المائة (٧٪) فقط هي في الكلمة.

ثم قسم هذه النسبة الكبيرة إلى ثمان وثلاثين في المئة (٣٨٪) في الصوت ومتعلقاته، وخمسة وخمسين في المائة (٥٥٪) في الصورة التي هي لغة الجسم، وسبعة في المائة فقط (٧٪) هي التي تكون في موضوع مادة المتكلم التي يليها.

هذه دراسات عالمية موثقة ومحققة، نعم هي دراسات وإحصائيات، لا مجرد ظنون وتخمينات.

ومن خلال عرض هذه الدراسات، والكلام عليها، سيظهر بجلاء صدقها وواقعيتها، وأهمية معرفتها ودراستها.



وحتى لا يصبح الخطيب والمتكلم أمام الآخرين كآلة المجردة من المشاعر والأحاسيس، لا بد أن يتعرف، ويمارس هذه الفنون؛ ليكون نوراً وضياءً لأمةٍ طال ليها، وأملاً أمام القنوط واليأس الذي دب فيها.

إذاً لا بد لمن وقف متحدثاً أمام الآخرين أن يمارس هذه الوسائل المؤثرة، ولا يكتفي بتعداد أدلته، ووفرة معلوماته وقوة حجته، وإلا كانت خطبته كالسيف البتار في يد المقاتل الخوار، وعكسه المقاتل المغوار يحمل السلاح الكال.

وما أحسن أن يجتمع في المتحدث والداعية، إلى الله - خاصة - جمال الأسلوب والتعبير، مع جودة الموضوع والتحضير، اللذان يُحدثان الفائدة والأثر والتأثير.

نعم، ما أحسن، وأجمل الخطيب الذي يكون لخطبته أثراً بالغاً عند جمهوره، ويكون حال من يستمع له عند خروجه أفضل من دخوله. هؤلاء هم الخطباء حقاً، وعليهم عماد الأمة صدقا.

فعلى الدعاة والخطباء، ومن تصدر لوعظ الناس وإرشادهم، أن يستشعروا عظم المسؤولية، وأن يسعوا ويجتهدوا، في دراسة الوسائل والأساليب التي تؤثر في الناس، وتردهم إلى رب البرية.

على من وقف متحدثاً أمام الآخرين أن يعلم أنه بحاجة إلى جمهوره، وأن جمهوره ليسوا مجبرين على استماعه أو سماعه، وإذا لم يكن عنده أساليب تجذبهم إليه، فسينصرفون عنه إلى غيره.

فإذا لم يكن عنده طريقةٌ حسنة في إلقائه، ووسيلة تجذب غيره لسماعه، فسيفوت الفرصة على نفسه، وسيترك المجال لغيره.



ونقصد بالإلقاء: الطريقة أو الكيفية، التي يعبر بها الخطيب عن موضوعه، والهيئة التي يكون عليها أثناء إلقاءه.

فتعالوا بنا نتعلم فنون الإلقاء ومحاور تأثيره، مستعينين بذلك بنسب وإحصائيات، وأمثال واستشهادات، وأساليب مبتكرات.

تعالوا بنا بعد هذه المقدمة لنعمل حواسنا أثناء خطابنا، ولنتفاعل مع أصواتنا في عباراتنا وكلامنا، ولنلفت الأنظار إلينا بأساليبنا وإلقاءنا.

وكل هذا مع إيماننا ويقيننا أن مدار تأثر الآخرين بنا هو بقدر إخلاصنا، ثم بإيماننا بمقصود وحاجة حديثنا وكلامنا.

وقد قيل: ما خرج من القلب وصل إلى القلب. وليست النائحة الثكلى كالنائحة المستأجرة.





رب إشارة أبلغ من عبارته

المتحدث أياً كان موضوع حديثه، عند أن يقف أمام الآخرين، فإن أول ما ينطبع في أذهان من يشاهده، هو الهيئة والصورة التي هو عليها.

لذلك أثبتت **الدراسات** أن سبعين في المائة (٧٠٪) من الانطباع الأول الذي يتركه المتحدث في نفوس الآخرين، يأتي من لغة جسده، وكيفية تصرفاته وهيئته وإشاراته. إذاً لا غرابة أن تأخذ لغة الجسد النسبة الكبيرة من إثارة الحاضرين، وإعجاب المشاهدين.

وقد تقدم أنها تمثل خمسة وخمسين في المائة (٥٥٪) من الإثارة في الحضور، والتأثير في الجمهور.

والمقصود بلغة الجسد هو المظهر العام الذي يشمل طريقة الوقوف، وحركات اليدين، ولمحات الوجه، وتعابير العينين، وجمال المظهر، وهز الرأس، وإيماء البصر، وغير ذلك.

ومما يميز لغة الجسد عن غيرها، ويبرز حقيقة تأثيرها، وحجم نسبتها، أنها لغة عالمية، تفهم وتدرک من الأشخاص في أنحاء العالم.

فمثلاً علامة التأثير والتهديد، أو التحذير والوعيد، أو الإعجاب أو القبول، تفهم بين كل الأشخاص باختلاف عقولهم، وأحجامهم، ولغاتهم.



بل إن الإشارات، سواءً كانت باليدين، أو بتعابير الوجه والعينين، قد تفعل ما لا تفعله الكلمات والعبارات، وقد قيل: **رب إشارة أبلغ من عبارة.**
ولنجعل الابتسامة مثلاً في ذلك.

فقد يتحدث المتحدث عن حسن الخلق، والألفة، والصفاء والمحبة، بل يتحدث عن فضل طلاقة الوجه والابتسامة، ومع ذلك تراه عبوس الوجه، نادر البسمة، فيرى ويلحظ أن كلامه لم يجد له مكاناً في قلوب الآخرين، ولا تأثيراً في وجوه المشاهدين.

وغيره لا يتحدث كثيراً، ويعظ قليلاً، بل لعله لم يحدث يوماً على الأخلاق، والتبسم في وجوه الآخرين، ولكن حبه قد تربح في قلوب الأكثرين، وتجد له جمهوراً من المحبين والمعجبين، بطلاقة وجهه، وجمال بسمته، وقد قيل:

كم بسمة فتحت قلباً وقد عجزت
عن فتحه صرخات الشعر والخطب
لذلك قد يتحدث المتحدث، ويعظ الواعظ، وهو لا يتفاعل مع كلامه بحواسه، وقسمات وجهه، وإيماء بصره، لكنه لا يجد الأثر في وجوه من ينظر إليه، بل قد يجد الإعراض من المشاهدين الذين بين يديه، إما بالانصراف عن كلامه، وإما بالانحراف عن استقباله، أو بغير ذلك مما يعبر عن عدم القبول لخطابه وحديثه.
بينما تراه لو أعمل حواسه، واستنطق بدنه، لرأى ما يسره، ويشرح صدره.





تأثر الناس بما يشاهدونه أكثر مما يسمعونه

يقول أحد الدعاة: ألقى محاضرةً عن إسلام عمر بن الخطاب رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، وأشبعها بالفوائد والفرائد، لكنني أهملت لغة جسدي فيها، وما تفاعلت بمشاعري معها، فما وجدت لها أثراً ملحوظاً في وجوه الحاضرين، ولا تأثيراً في مشاعر المستمعين.

ثم ألقيتها مرةً أخرى فتفاعلت معها، ومثلت مشاهدها، ثم قلت، وكأني أعيشها وأشاهدها: فطرق عمر الباب، ثم طرقت المايك، ثم أشرت إلى طول عمر - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - وكيف أخذ رسول الله عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ بتلايبه، إلى غير ذلك من مشاهد ووقائع القصة.

ثم قال هذا الداعية: فقام رجلٌ وقال لي: كيف استطاع رسول الله أن يجذب عمر، وهو بهذا الطول؟!

إلى غير ذلك مما يعبر عن تفاعله، واستشعاره بالحدث واستحضاره له، وكأنه يعيشه ويشاهده.

وشاهدنا في هذا الموقف أن غالب التركيز، وتحريك المشاعر، بل وإشعالها، يكمن في إنطاق الجسد، وتفاعله مع ما يمليه عليه اللسان.

وقد قال الجاحظ رَحِمَهُ اللَّهُ: كما في البيان والتبيين: «الإشارة واللفظ شريكان، ونعم العون هي له، ونعم الترجمان هي عنه!».





بلغة جسده فعل ما لم يفعله غيره بغزارة علمه

كنت أتناوب في الخطابة مع أخوين من الدعاة في مسجد الحي الذي كنا فيه، فطلب منا أحد عوام الحي أن نسمح له بإلقاء خطبة الجمعة، وكان عنده جرأة على الرغم من قلة بضاعته، ورداءة لغته، وحادثة عهده، إلا أنه كان يتفاعل مع خطبته، ويرفع من صوته، وربما دمعت عينه من شدة تفاعله!

فكان عوام الناس يتأثرون به، ويفرحون بخطبه، بل يصرح بعضهم بأنه أفضل منا جميعاً، ويطلب منا أن نجعله لنا مشاركا.

فعلمت مدى تأثير لغة الجسد، واهتمام الحاضرين بها، وأن سرد معلوماتنا، وحشد أدلتنا، لا يكفي لإيصال رسالتنا إلى من يحضرون لنا؛ إذا لم يصحبها تفاعل منا بإشارة أيدينا، ونبرة أصواتنا، وتعابير وجوهنا.

وخذ مثلاً على ذلك: وأنت ترى كلاماً أو خطبةً، يلقيها خطيبٌ بأسلوبٍ بارد، دون استعمالٍ لحواسه، ولغة جسده، وعلى تيرةٍ واحدة بنبرة صوته، وغير ذلك مما يتعلق بعوامل التأثير.

ويلقيها آخر بنصها وحروفها، لكنه يعيش معها، ويستنطق جسده فيها، إلى غير ذلك مما سيأتي من لغة الجسد، ومحاور التأثير، فتراه يفعل بجمهوره ما تفعله النار في الهشيم!

والسبب في ذلك هو إعمال لغة الجسد، ووسائل التأثير، والتي تمثل من ستين إلى خمسة وستين في المائة (٦٥٪) من التواصل بين الناس. كما في بعض الدراسات والإحصائيات.



العين تدمع وإن لم تسمع

مما تقدم في فن الإلقاء، يتبين بجلاء، أن بواعث التأثير في الكلام يكمن فيما يصحب المتكلم من انفعالاته وحركاته أثناء كلامه، بل إن وجوه الحاضرين، وتعابيرها قد تتأثر بمن تشاهدها، وتنظر إليها وإن لم تسمع منها. انظر وأنت ترى متحدثاً أو واعظاً، وفي أثناء حديثه أخذته العبرة، وسالت منه الدمعة، ثم تأملت في وجوه من يشاهده، وينظر إليه، لرأيتهم يتأثرون بتأثره، ويبكون لبكائه، فإن لم يكن البكاء منهم، رأيت التباكي على وجوههم، أو أثر الحزن يظهر عليهم.

ولعل بعضهم، أو كثيرا منهم لم يدرك معنى الكلام، أو مقصد المتكلم، بل لو سئل عن سر بكائه وتأثره، لبحر في جوابه. وقد يظهر عليه الأثر وهو فاقد لسمعه، ولكن العين قد سبقت الكلام، ورأت ما لم تسمعه الأذنان.

وهاك مثالا يجلي لك حقيقة ذلك: فلو أنك رفعت يدك، ثم قلت لمن يسمعك ويشاهدك: اجعل يدك على أنفك، وإذا كانوا جماعة اجعلوها على أنوفكم، وضعها أنت مباشرة على جبهتك، فستجد أن جلهم، أو كلهم سيضعها على جبهته، وقد قلت لهم ضعوها على أنوفكم، لماذا؟

لأن تركيزهم على ما يشاهدونه أكثر من تركيزهم على ما يسمعونه.



ومن اللطائف في هذا الباب ما ذكر عن بعض الآباء قال: استأذني ولدي ليذهب ليلعب، فقلت له: لا. أي: لا تذهب. وهزرت له رأسي، يعني بما يشعر بموافقتي وسماحي، فذهب ليلعب، فلما عاتبته قال لي: قد أذنت لي يا أبتى! وقلت لي: اذهب، ثم هز رأسه.

فكان تركيز الولد على هز الرأس، دون الالتفات إلى الرفض والمنع. كذلك لو سألك سائل عن مستوى شخص ما، فقلت له: ممتاز، أو جميل، وهزرت رأسك، لفهم منك أنك تقول: مقبول، أو لا بأس به. بل قد يفهم من لغة الجسد نقيض ما ينطق به اللسان، كما تقدم في المثال.





انفعالات الخطيب قد يرجع أثرها عليه

كما أن انفعالات الخطيب والمتحدث تؤثر في جمهوره ومشاهديه، فقد تنعكس على الخطيب نفسه؛ فيتأثر بتأثرهم؛ ويتفاعل بتفاعلهم. ولعل تأثره بتأثرهم، وما يظهر على وجوههم، أكثر من حديثه معهم، ووعظه لهم.

ومشاعر الناس ألوان وأشكال، فقد يتأثر شخصٌ بأمرٍ ما لم يتأثر به غيره.

يقول أحدهم: أكثر ما يؤثر فيّ، ويشعل مشاعري أثناء خطبي ومواعظي، هو عندما أرى الأثر والحزن فيمن يراني، ويتأثر بي.

ولا أكون مبالغاً لو قلت: أكثر ما يدمع عيني، وتخرج الموعظة من قلبي، هو يوم أرى أثر موعظتي في وجه من يشاهدني، حتى إني أقلب بصري أثناء وعظي في وجوه من يشاهدني؛ لعلي أظفر بعين دامعة تنظرني، أو أرى قسماً الحزن عند من يشاهدني، لكي أتأثر بآثاري، ويعود أثر غيري على إحساسي ومشاعري.

وكل هذا برهانٌ ودليلٌ على أن الانفعالات والحركات والإشارات، قد تفعل ما لا تفعله قوة الكلمات، وجمال العبارات.

وما أحسن، وأجمل أن يجتمع في المتكلم محاور التأثير، وقوة التعبير والتحضير؛ ليجمع لجمهوره بين بقاء الأثر، ومشاعر التأثير!





الأساليب النبوية في إعمال لغة الجسد

ولكي نعلم أهمية ما نحن بصدد الكلام عنه في إعمال لغة أجسادنا أثناء خطابنا وخطبنا، يحسن بنا أن نعلم أن ذلك كان من خصائص خطاب نبينا ومعلمنا **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.

فلغة الجسد واستنطاقه أثناء الخطب والمواعظ، ليست من الوسائل المستحدثة، أو الفنون المبتكرة، بل هي أساليب تربوية نبوية، كثيراً ما كان يمارسها من ألفت إليه البلاغة أعتتها، ورمت الفصاحة بين يديه عدتها وعتادها.

صاحب الفصاحة والبيان، والمؤيد بالوحي ونور الإيمان **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.

فقد كان يستنطق جسده، ويرفع صوته، ويحمر وجهه، وتنتفخ أوداجه، وكان يضرب الأمثال، ويقص القصص، ويروي الأخبار.

ولذلك ذكرت كتب السنة جملةً من الأحاديث التي كان رسول الله

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يعمل بها لغة جسده أثناء وعظه وخطبه، بل حتى في كلامه وحواره، فكان أحياناً يشير بيده أو بسبابته؛ إما للتوضيح؛ أو للتوكيد، أو لتوصيل فكرة؛ أو للفت نظر وإيضاح قضية. إلى غير ذلك مما هو مذكورٌ ومنشور في سنته **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.





الوصف العام لخطبته عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ

روى الإمام مسلمٌ في صحيحه (٨٦٧)، عن جابر رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أن رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «كان إذا خطب احمرت عيناه، وعلا صوته، واشتد غضبه، حتى كأنه منذر جيش يقول: صباحكم، ومساكم».

هذا هو الوصف العام في خطبته عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ، فقد كان يلفت الأنظار، ويجعل لكلامه قدراً واعتباراً؛ باستخدام لغة جسده، واحمرار وجنته، ورفع صوته، والتفاعل في لمحات وجهه، وإيماء عينه، إلى غير ذلك مما كان يظهر عليه مما هو موجود مفصلاً في سنته عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ.

وروى البخاري في صحيحه، (٨٥): أن النبي عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ قال: «يُقبض العلم، ويظهر الجهل والفتن، ويكثر الهرج!». قيل يا رسول الله: وما الهرج؟! قال: «هكذا بيده فحرفها، كأنه يريد القتل».

وعند أبي داود (٤٧٢٨) أن أبا هريرة رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قرأ هذه الآية ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا﴾ إلى قوله: ﴿بَصِيرًا﴾ [سورة النساء: ٥٨]، قال رأيت رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يقرؤها ويضع أصبعيه، قال ابن يونس: «قال المقري: يعني: إن الله سميعٌ بصير. يعني: إن الله سمعاً وبصراً».

فانظر في هذين الحديثين كيف استخدم رسول الله عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ يده، وسبابته، وإبهامه؛ ليوضح ويبين كلامه، وهذا أحد مقاصد إشارات، ولغة جسده عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ التي كان يستخدمها.



مقاصد لغة الجسد في السنة النبوية (التأكيد)

كذلك من أغراض، ومقاصد إشارته حال خطبته **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: تأكيد كلامه.

روى الإمام أحمد في مسنده (٥٧٥٩) عن عمر - **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** - أن رجلاً من أهل

البادية سأل رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ** عن صلاة الليل؟ فقال بأصبعيه: مثنى مثنى،
والوتر ركعة.

فانظر كيف أشار بأصبعيه، وأكد العدد الذي أشار إليه، ليجعل العينين ترى ما

أسمعه الأذنين.





(الشرح والتوضيح)

وروى الإمام أحمد في مسنده (١٢٢٣٨) عن أنس بن مالك **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قال : جمع رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ** أصابعه فوضعها على الأرض، فقال: «هذا ابن آدم». ثم رفعها فوضعها خلف ذلك قليلاً، وقال: «هذا أجله ثم رمى بيده أمامه»، قال: «وثمّ أمله».

ومثل هذه الصورة يتأكد فيها مشاركة الإشارة للعبارة حتى تكون الرسالة مؤثرة ومعبرة، فلو أنك سمعت هذا التشبيه دون شرحٍ وتوضيح بالإشارة المذكورة، ما كان لها وقعها، ولغاب عمّن تخاطبهم مقصدها ومرادها.





استخدام لغة الجسد (للتشبيه)

روى الإمام أحمد في مسنده (١٧٤٣٩) عن عقبه بن عامر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قال سمعت رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يقول: «تدنو الشمس من الأرض، فيعرق الناس، فمن الناس من يبلغ عرقه عقبه، ومنهم من يبلغ إلى نصف الساق، ومنهم من يبلغ إلى ركبته، ومنهم من يبلغ العجز، ومنهم من يبلغ الخاصرة، ومنهم من يبلغ منكبيه، ومنهم من يبلغ عنقه، ومنهم من يبلغ وسط فيه»، وأشار بيده فألجمها فاه، وقال: رأيت رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يشير هكذا، ومنهم من يغطيه عرقه، وضرب بيده إشارة، أي: يشير لتغطية العرق للإنسان.

فتأمل إلى هذا التشبيه البديع، وكأن المشهد بين يديك، وأنت ترى رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يشبه ذلك المشهد الرهيب ويقربه إليك، حين يصور عرق الناس وغرقهم بعرقهم، وذلك حين أدخل يده في فيه عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ.

ولعل هذه الصورة ستطبع بالأذهان حين يتخيل المتخيل يد رسول الله، وهي في فيه عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ!

هكذا كان عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ يستخدم أصبعه وأصابعه، ويده، بل وكلتا يديه عند خطبته، ومخاطبته.





استخدام لغة الجسد (للمثيل)

وعن المستورد بن شداد رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قال: قال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "ما الدنيا في الآخرة إلا كمثل ما يجعل أحدكم أصبعه هذه في اليم. فلينظر بما يرجع!" وأشار بالسبابة (١).

وقال لمعاذ: "ألا أخبرك بملاك ذلك كله؟" قلت: بلى يا نبي الله، قال: فأخذ بلسانه فقال: «كف عليك هذا!» (٢).

وروى الإمام أحمد رَحِمَهُ اللهُ (١٥٨٧٧) عن طارق بن أشيم الأشجعي قال: حدثني أبي، أنه سمع رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إذ أتاه الإنسان يسأله، قال يا نبي الله: كيف أقول حين أسأل ربي؟ قال: «قل: اللهم اغفر لي، وارحمني واهدني، وارزقني، وقبض الإبهام، وقال: «هؤلاء يجمعن لك خير دنياك، وآخرتك».



(١) مسلم (٢٨٥٨).

(٢) الترمذي (٢٦١٦).





استعمال لغة الجسد (في المحاكاة)

روى البخاري في صحيحه (٣٤٧٧) عن ابن مسعود رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قال: كأني أنظر إلى النبي عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ يحكي نبياً من الأنبياء؛ ضربه قومه فأدموه، وهو يمسح الدم عن وجهه، ويقول: «اللهم اغفر لقومي؛ فإنهم لا يعلمون!». فانظر في هذا الحديث كيف يصور رسول الله - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - أحد أنبياء الله وهو يُضرب، ويسيل الدم من وجهه، ثم يبرز المشهد، وكأنه شيء مشاهد حين يمثل بيده، ثم يرفعها ويمسح بها وجهه.

وهذه المحاكاة لها وقعها، وأثرها، وهي أبلغ في النفس مما لو سرد القصة بتفاصيلها وأحداثها.





استخدام لغة الجسد (لإيصال فكرة)

كذلك كان يستخدم يديه لإيصال فكرة، أو توضيح عبارة؛ فقد روى الشيخان عن أبي هريرة **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قال: قال أبو القاسم **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**: «في الجمعة ساعة لا يوافقها مسلمٌ وهو قائمٌ يصلي، يسأل خيراً إلا أعطاه». وقال بيده، قلنا: يقللها أي: يزهدها (١).

وروى مسلمٌ في صحيحه (٢٩٥١) عن أنس **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قال: قال رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**: "بعثت أنا والساعة كهاتين". قال وضم السبابة والوسطى. وقال في الأنصار - كما روى الإمام أحمد - عن أبي قتادة (٢٢٦١٥): "ومن أفرعهم فقد أفرع هذا الذي بين هاتين" وأشار إلى نفسه **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.

وقال كما في المتفق عليه (٢)، واللفظ لمسلم: عن أبي ذر رضي الله عنه قال: كنت أمشي مع رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** في حرة المدينة عشاءً، ونحن ننظر إلى أحد، فقال لي رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**: «يا أبا ذر» قال: قلت: لبيك يا رسول الله. قال: «ما أحب أن أهدأ ذاك عندي ذهب، أمسي ثلاثة عندي منه دينار، إلا دينار أرصده لدين، إلا أن أقول به في عباد الله هكذا»، حثاً بين يديه، وهكذا عن يمينه، وهكذا عن شماله،

(١) البخاري (٩٣٥) مسلم (٨٥٢).

(٢) البخاري (٢٣٨٨) مسلم (٩٤).



قال: ثم مشيا فقال: «يا أبا ذر». قال قلت: لبيك يا رسول الله، قال: «ألا إن الأكثرين هم الأقلون يوم القيامة، إلا من قال هكذا، وهكذا»، مثل ما صنع في المرة الأولى. وروى مسلمٌ في صحيحه (٢٦٣١) عن أنس **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قال: قال رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**: «من عال جاريتين حتى تبلغا جاء يوم القيامة أنا وهو كهاتين». وضم أصابعه **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.

وروى البخاري في صحيحه (٦٠٠٥) عن سهل بن سعد **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قال: قال رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**: "أنا وكافل اليتيم في الجنة هكذا". وأشار بالسبابة والوسطى وفرج بينهما.

وروى الإمام أحمد في مسنده (٣٠٩) عن ابن عمر **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** عن عمر **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قال: لا أعلمه إلا رفعه، قال يقول **تَبَارَكَ وَتَعَالَى**: «ما تواضع لي هكذا، وجعل ينزل باطن كفه إلى الأرض، رفعته هكذا وجعل باطن كفه إلى السماء، ورفعها نحو السماء».



استخدام لغة الجسد (في التفسير، والتطبيق)

بلغت عنايته **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** في استخدامه للغة جسده في كلامه أنه كان يشرح بها عباراته، ويفسر بها بعض أفعاله.

فقد روى البخاري في صحيحه (٤٠٥) عن أنس **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قال: رأى رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ** نخامةً في القبلة؛ فشق ذلك عليه، حتى رُوي في وجهه؛ فقام فحكه بيده، فقال: «إن أحدكم إذا قام في صلاته فإنه يناجي ربه، أو إن ربه بينه وبين القبلة، فلا يزقن أحدكم قبل القبلة، أو قبل قبلته، ولكن عن يساره، أو تحت قدميه». ثم أخذ طرف رداءه فبصق فيه، ثم رد بعضه على بعض فقال: «أو يفعل هكذا».

كذلك حديث تعليمه الصلاة: «صلوا كما رأيتموني أصلي» (١).

وكذلك الوضوء: «من توضأ نحو وضوئي هذا» (٢).

والتيمم «إنما كان يكفيك أن تفعل بيديك هكذا» (٣).

ومن خلال عرض هذه الأحاديث النبوية التي بلغت العشرين حديثاً، في استخدام لغة الجسد في تصوير المفاهيم والأفكار، وتحريك المشاعر ولفت الأنظار، يتبين لنا أهميتها، وحاجتنا إليها في الخطب والمخاطبات، والمحاورات وإزالة الإشكالات، والمبهمات.

(١) عن مالك بن الحويرث، البخاري (٦٣١).

(٢) عن عثمان بن عفان البخاري، (١٥٩) مسلم (٢٢٦).

(٣) عن عمار بن ياسر، البخاري (٣٣٨) مسلم (٣٦٨).



وهذه النقول المتعددة، والروايات المختلفة وغيرها، تدل على أنه لم يكن أسلوباً عارضاً في تعليم النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**، بل إن كثرتها، وتنوع استخدامها وممارستها، يدل على أنه أسلوبٌ مقصود في تعليم النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**. ولذلك ظهر أثره في أصحابه؛ بدليل حكايتهم لأخباره، ومحاكاتهم لأفعاله؛ فقد كانوا يتعلمون من لحظه قبل لفظه، ومن إشاراته قبل عباراته.





أرح أعضاء جسدك قبل إعمالها

بعد تلك المقدمات والإشارات، وعرض الأدلة الواضحات، في إعمال لغة الجسد أثناء التحدث والمحاورات، نتعرف بعد ذلك عن عناصر لغة الجسد، وكيفية توظيفها، وما ينبغي فعله، وتركه فيها.

فمن المعلوم أن أبرز ما يحتاج إليه المتكلم، والمتحدث من جسده أثناء حديثه ليستعين به على إيصال فكرته، وتوضيح كلامه، والتفاعل مع عباراته، هو إشارات يده، وإيماء بصره، وهز رأسه، وقسمات وتعابير وجهه، إضافة إلى حسن وقوفه، وجمال مظهره.

وثمة أمور يحسن ذكرها، والتنبه لها، قبل ذكر عناصر لغة الجسد وطريقة توظيفها.

فنقول للمتحدث، أو الخطيب:

أولاً: قبل خطابك وقبل موعظتك، وقبل حوارك وتحدثك، أرح جسدك، وتجنب ما يوتر أعصابك ويتعب بدنك، ويضعف طاقتك قبل إلقاء خطبتك وكلامك؛ حتى لا يذهب حماسك، ويضعف إلقاءك.

فلا ترفع من صوتك، أو تحمل شيئاً فوق طاقتك، ولا تشغل فكرك وبالك، بأن تتأخر بإعداد خطبتك، وتجهيز موضوعك؛ لأن ذلك سيأخذ من طاقتك، وسيضعف من نشاطك وتفاعلك.



فلا تدري هل تشغل نفسك بجمع معلوماتك، وتنسيقها، أم تهتم بلغة جسدك وتوظيفها.

ثانياً: اهتم بمظهرك، الذي يعد ساتراً لأعضاء جسدك، ومعبراً عنك قبل كلامك وخطابك، وقد يدل جمال مظهرك، وحسن لباسك، على جمال خطابك وحسن إلقاءك.

ثالثاً: اعتدل في وقوفك، وأظهر الثقة بنفسك، ولا تجعل أمامك شيئاً يحول بينك وبين جمهورك، أو تمسك شيئاً يجعلهم ينشغلون به عنك أثناء وقوفك.

رابعاً: احذر من حركات التوتر حال قيامك؛ لأن مشاعرك يتم نقلها عنك من خلال لغة جسدك، وقد تنعكس على جمهورك فيتوترون لتوترك.





حركات اليدين وكيفية توظيفها

لا يخفى أن الكلمات، والعبارات المؤثرات، لا تستغني عن تعبير الحركات، وأهمية الإشارات، فنعم العون هي له، ونعم ترجمان هي عنه، كما قال الجاحظ رَحْمَةُ اللَّهِ.

وإذا كانت هذه هي منزلتها، وهذا هو أثرها؛ فيتعين على من استخدمها، وأشار بها، أن يحسن طريقة استخدامها ووزنها، ووضعها في موضعها، وذلك في الأمور الآتية:

أولاً: اجعل إشاراتك موافقة لعباراتك:

على الخطيب، أو المتحدث الذي يشير بيده أو بيديه، أن يكون طبيعيًا في أعمالهما؛ فهي وإن كان لها أثرها، ووقعها في نفوس الحاضرين والمشاهدين، إلا أنه إن لم يحسن التعامل معها فسوف تكون ناقضة لكلامه ومبهمه، ولم تكن مبينة أو معبرة.

كأن تكون إشارات المتكلم بيده تشير إلى خلاف المعنى الذي نطقه بلسانه، فمثلاً: لو قال: أريد أن أحدثكم، وأشار بسبابته وحركها عن يمينه وشماله، فيكون قد أراد شيئاً بكلامه، وخالفه بإشارته، وحركات يده، وأمثال هذا وأشباهه لا تخفى.

كذلك فيما يحصل في الكلام والمحاورات، فمثلاً لو استأذن الولد والده، أو الطالب شيخه بالخروج والانصراف، فقال الوالد، أو الشيخ: لا، وأشار بيده بما يعبر عن الإذن، والسماح، إلى غير ذلك مما يدل على أهمية موافقة الإشارات للعبارات.



فلغة الجسد لا تمثل اليدين فحسب، وإلا ففي تعابير الوجه، وهز الرأس، وإيماء العين، وغير ذلك ما يستغنى به في كثيرٍ من الأوقات عن الحركات، والإشارات. والمقصود: هو عدم الإكثار من حركات اليدين - خاصةً - فيما لا داعي له، حتى لا يتعب الخطيب نفسه، ويشغل بها جمهوره؛ ولكي لا تفقد حركات اليدين قدرهما واعتبارهما.

كذلك قد يكون الإكثار من الحركات يعبر عن قلة المعلومات، أو فقدها، والبحث عنها، وقد قيل: إن المراكب، والعربات الفارغة تكثر من الإزعاج والضجيج. فإذا لم يكن شيءٌ بداخلها، أكثرت من الاهتزاز، وإحداث الأصوات في خارجها، كذلك كثرة حركات المتحدث أثناء حديثه يشعر بقلّة معلوماته، وضعف بضاعته؛ لأن وفرة المعلومات تشغله عن الحركات، وكثرة الإشارات.





مواضع حركات اليدين والإشارة بهما

بعد الكلام عن توظيف اليدين، وحسن طريقة استخدامهما، نتقل إلى مواضع إعمالهما، والمواطن المناسبة للإشارة بهما. فقد يتكلم المتكلم بكلام، أو يخطب الخطيب بخطبة دون استخدام لغة جسده، وبالأخص حركة يده، فلا تجد لها مفعولاً ووقعا في نفوس الحاضرين، ووجوه المشاهدين.

وقد يخطب غيره بالخطبة نفسها، أو لعله هو الذي يخطب بها، ولكنه يغير أسلوبه فيها، ويتفاعل بوجهه ويديه معها؛ فتفعل فعلها، ويكون لها وقعها وأثرها، ولكن كيف يحركها، ومتى يحركها، وهل كل ما تكلم بكلمة حركها وأشار بها؟

وهناك مواضع يحسن للمتكلم أن يتفاعل بيده مع كلامه، وبلحظه مع لفظه، وبإشاراته مع عباراته، نذكر بعضاً منها، فمن ذلك:

● القصص والأخبار، فإذا كان يقص قصة، أو يروي حدثاً أو مشهداً، فليستنطق يديه ويعملهما، وليجعلهما يشرحان ويعبران عن تفاصيل القصة، وأحداثها ووقائعها. فمثلاً إذا كان يقص أحداث غزوة أحد، ثم تكلم عن أمر رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** للرماة ألا ينزلوا من الجبل الذي جعلهم عليه، ويقول لهم: لا تنزلوا ولو رأيتم الطير تتخطفنا (١)، ثم يشير بيده ليعبر عن نهيه **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** ثم يرفعها

(١) عَنِ الْبَرَاءِ أَبُو دَاوُدَ (٤٠٤٣).



إلى السماء وينكتها، وليصور الطير في السماء حينما ينزل وينقض على صيده وفريسته، ثم يحلق بكلتا يديه ليعبر بهما عن تطويق الكفار للمسلمين بسبب المخالفة لرسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**، إلى غير ذلك من مشاهد الغزوة، وأحداثها.

تصور معي الآن، وقارن بين شخصين يشرحان هذه الغزوة العظيمة، أحدهما

يتفاعل معها بيديه، ولمحات عيونه، وتعابير وجهه، كما مثلنا آنفاً.

والآخر يقصها ويرويها وهو مشبكٌ لأصابعه، أو واضع يده على صدره، والأخرى على عصاه، أو أنه يحرك يديه ويهزها بطريقة لا تتناسب مع الأحداث التي يقصها، ولا الكلمات التي يرويها، وقد تكون كلماته ومعلوماته أقوى وأرقى من الأول، الذي كان يستخدم لغة جسده فيها.

لا شك أنك ستري الحاضرين عند الأول شاخصين بأبصارهم، ومصغين

بأسماعهم، وترى التفاعل والأثر ظاهراً على وجوههم، ودمعات عيونهم.

وقد لا ترى شيئاً من ذلك عند الآخر، والسبب في ذلك هو فن استخدام الإشارة،

الذي يفعل ما لا تفعله العبارة.

● كذلك تستخدم يديك، وتشير بهما إذا كنت تعد شيئاً، أو تعدد أموراً، كما

فعل النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** فيما تقدم ذكره؛ حين قال: قل: اللهم اغفر لي،

وارحمني، واهدني، وارزقني. وقبض كفه إلا الإبهام وقال: هؤلاء يجمعن لك خير

دنياك وآخرتك (١).

(١) أحمد (١٥٨٧٧) عن طارق بن أشيم الأشجعي رضي الله عنه.



- كذلك إذا كنت تؤكد بهما، كما في الحديث في صفة الليل قال: "مثنى مثنى".
وأشار بأصبعيه (١).
- كذلك في الوصف كما في الحديث الذي يصف مبلغ الناس من العرق، قال:
ومنهم من يبلغ العرق وسط فيه، وأشار بيده فالجمها فاه (٢).
- كذلك التشبيه، والتمثيل كما في الحديث: "بعثت أنا والساعة كهاتين". وأشار
بالسبابة، والوسطى (٣).
- وقوله أنا وكافل اليتيم في الجنة كهاتين (٤).
- كذلك الإشارة إلى ما تتحدث عنه، كأن تتحدث إلى خطر اللسان، كما في
الحديث: "كف عليك هذا". وأخذ بلسانه (٥).
- وأيضاً الإشارة إلى التقليل، كما في الحديث: "في الجمعة ساعة، لا يوافقها
مسلمٌ، يسأل الله وهو قائمٌ يصلي خيراً إلا أعطاه"، وقال بيده قلنا يقللها (٦).
- ومثله تصوير الحدث، والمشهد الذي ترويه كما في الحديث: كأي أنظر إلى
النبي عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ يحكي نبياً من الأنبياء، ضربه قومه فأدموه، وهو يمسح الدم
عن وجهه! (٧).

(١) أحمد (٥٧٥٩)، عن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.

(٢) أحمد (١٧٤٣٩)، عن عُقْبَةَ بْنِ عَامِرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.

(٣) مسلمٌ في صحيحه (٢٩٥١) عن أنس رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.

(٤) البخاري (٦٠٠٥) عن سهل بن سعد رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.

(٥) الترمذي (٢٦١٦) عن معاذ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.

(٦) البخاري (٩٣٥) مسلم (٨٥٢) عن أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.

(٧) البخاري (٣٤٧٧) عن ابن مسعود رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.



● وفي الحديث الآخر، قيل: وما الهرج، يا رسول الله؟ قال: هكذا بيده، فحرفها كأنه يريد القتل (١).

وكل هذه الاستشهادات النبوية قد تقدم ذكرها، وسلف عرضها بتمامها.

استخدام اليدين كليهما:

كذلك يحذ استخدام اليدين كليهما عند كلامك، ومقارنتك بين شيئين، كأن تتكلم عن جهتين، يمين وشمال، كما في حديث الإنفاق هكذا، وهكذا عن يمينه، وعن شماله (٢)، أو وصفين طويل، وقصير، قوي، وضعيف، إقبال وإدبار، أخذ وعطاء، وما شابه ذلك.

فاستخدام اليدين في الكلام عن شيئين يكون أبلغ في الأثر، وأوقع في النفس، وإيصال الفكرة من استخدام اليد الواحدة في التعبير عنهما.

ونكتفي بما أشرنا إليه من المواطن، والمواضع التي يحتاج فيها إلى رفع اليدين، والإشارة بهما، والتعبير عن الكلمات ومضمونها، والانفعالات مع القصص والأحداث وتصويرها.

وكل ذلك لنعلم مدى تأثير الحركات والإشارات على من يشاهدنا، ويحضر بين أيدينا، وأنهم قد يتأثرون بالرسالة التي نشير بها بأيدينا أعظم من تأثرهم بعبارتنا، وكثرة معلوماتنا.

وإن عيونهم معلقة بأجسادنا قبل ألسنتنا، وتلتقط أبصارهم من أشكالنا، أسرع ما تلتقطه أسماعهم من أصواتنا وكلامنا.

(١) البخاري (٨٥)، عن أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ .

(٢) البخاري (٢٣٨٨)، مسلم (٩٤)، عن أبي ذر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ .



(الإشارات)

ترسم في الأذهان ما لا ترسمه الكلمات والعبارات

قد يظل للكلمة أثرها، وقد يتجلى مقصدها، ويظهر معناها بسبب الإشارة التي صحبتها، والانفعالات التي صورتها ورسمتها.

أذكر أني دعيت يوماً في مجلس فيه أخطأ من الشباب، ممن يظهر عليهم سمات الاستقامة والصلاح، ومن غيرهم، فألقيت موعظةً تذكيرية، ونصيحة إرشادية، وختمتها بالدعاء للحاضرين، ومن كان سبباً في هذا اللقاء.

وبعد ختامي للموعظة استأذن في الكلام أحد الشباب ممن لا يظهر عليه أثر الاستقامة، وذلك من خلال مظهره، وشكل لباسه، وقصة شعره، إلى غير ذلك فتكلم بكلام عام، ثم استطرد بذكر مواقف من غزوة أحد.

وبدأ يشرح الآيات التي تخص المعركة، بأسلوب جعل الحاضرين، وأنا منهم

كأن على رؤوسنا الطير، ثم وقف عند قوله تعالى: ﴿وَلَقَدْ صَدَقَكُمُ اللَّهُ

وَعَدَهُ إِذْ تَحَسَّبْتُمْ بِأَذْنِهِ حَتَّىٰ إِذَا فِشَلْتُمْ وَتَنَزَعْتُمْ فِي الْأَمْرِ

وَعَصَيْتُمْ ﴿١٥٢﴾ [سورة آل عمران: ١٥٢] وكان يشرحها بيده، وتعابير وجهه، وكان يكرر قوله:

﴿وَعَصَيْتُمْ﴾. ويشير بيده وكأنه يضع تحتها خطاً - والله - لكأنني لأول مرة أقرأها،

وأنا أحفظ القرآن منذ سنوات، وقبل أن أسمع منه هذه الكلمات.

ولا أكون مبالغاً، إن قلت: إنني كلما قرأت هذه الآية في صلاة، أو في غيرها

تذكرت ذلك المجلس، وذلك الشاب الذي أشعل مشاعرنا، وحلق بقلوبنا بجمال

أسلوبه، وتفاعله مع آيات، وأحداث غزوة أحد.



وشاهدنا من هذا الموقف أني كثيراً ما أقرأ هذه الآيات، وأتذكر أسلوب هذا الشاب، وخاصةً عندما كان يشير بيده إلى قوله: ﴿وَعَصَيْتُمْ﴾ وكأنه يخط تحتها خطأ، ويعبر بها عن المعصية، التي هي سببٌ للهزيمة، وسبب لكل بلاءٍ ومصيبة.

فتأمل إلى هذا الشاب الذي استطاع بمهارات يده، وجمال أسلوب إلقاءه، أن يجعل هذا الأثر في قلبي، وقد مرت سنوات من هذا اللقاء، لكن حركات يده لم تغب عن خاطري، وما زالت مرسومة في ذهني.

وأذكر أني أحسست بالحياء والخجل عندما تكلمت بحضرته، خاصة عندما رأيت جمال أسلوبه، وروعة إلقاءه، وعاتبت نفسي حين حكمت عليه بشكله ومظهره.

وكان هذا درساً لي، وأرجو أن يكون لغيري كذلك، وهي إشارة، ورسالة - ليس هذا محلها - لكل من يحكم على الناس من خلال ظواهرهم ومظاهرهم؛ فالله قد يخص من شاء بما شاء!

وختاماً نقول للخطباء خاصة، والمتكلمين عامة: أيديكم أسلحتكم، وتفعل ما لا تفعله ألسنتكم، أثناء خطابكم وخطبكم؛ فأعملوها ولا تهملوها؛ لتروا آثارها، ولتقطفوا خيرها وثمارها.





لغة الوجه

تقدم أن لغة الجسد تمثل أكثر نسبة في التأثير على المخاطبين، وسبق الكلام عن حركة اليدين وأثرها، ودلنا على ذلك أثراً ونظراً.

كذلك من متعلقات لغة الجسد، ومن أبلغها أثراً في المتكلم على غيره، لمحات وجهه وتعابيره، التي تعد أبلغ في التعبير، وأسرع في التأثير والتغيير، لأنها كالمرآة لقلب المتحدث.

وقد قالت العرب: الوجه مرآة تريك أسرار البرايا. بل إن عليها المعتمد والمعول في فهم الكلمات، وتوضيح العبارات.

وتقدر الأبحاث أنه يمكن لوجه الإنسان القيام بالحركات، والإيماءات، وأن كل واحدة لها تعبير خاص بها.

وهذا إن دل فإنما يدل على أهميتها، وعظيم نسبة تأثيرها. ولكي يكون الخطيب خطيباً فعالاً، وواعظاً مؤثراً، ينبغي له أن يجعل جسمه - وبالأخص تعابيره وجهه - يتحدث مع كلامه، وألا يكون آلة مجردة من الأحاسيس والمشاعر؛ بحيث يكتفي برفع صوته، وحركات يده.

بل يرسم كلامه ورسائله بانفعالات جسده، وقسمات وجهه، ونظرات عينه، ويكون صاحب عين ثابتة، وإيماءات معبرة.

انظر إلى سيد الخطباء كيف كانت خطبته **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** لتعلم كيف يكون حال الخطيب أثناء خطبته، وكيف يكون تصرفه في لغة جسده أثناء كلامه ومحادثته.



آثار لغة الوجه على المشاهدين

ولكي يتضح لنا أهمية لغة الوجه أثناء حديثنا وخطبنا، نستعرض بعض فوائدها وأثرها، ومدى تأثيرها على من يشاهدها؛ فالأشياء لا تقدر إلا بمعرفتها.

أولاً أنها تحرك المشاعر، وتنزل العبرات:

إضافةً إلى أنها توصل الرسائل، وتوضح المعلومات، فلئن كانت الألفاظ، والأصوات هي صاحبة الكلمات والعبارات، فلمحات الوجه، وتعابيرها تؤدي مؤداه، وتضيف إلى ذلك تحريك المشاعر، وإرسال العبرات.

انظر إلى كلام، أو إلى خطبة قرأتها، ثم سمعتها، ثم حضرت أو شاهدت من يلقيها، كيف هو شعورك حال سماعها، وحال مشاهدتها؟ ستجد بونا ملحوظا، وفرقا ملموسا، حين تسمع صوتا يطرق سمعك، وترى وجهاً متفائلاً، أو متفاعلاً يثير مشاعرك وإحساسك.

ولهذا نجد رغبة الناس في مشاهدة الخطباء، والجلوس بين أيديهم، أكثر من سماعهم، والاكتماء بأصواتهم، وكما قيل: ما راء كمن سمع!
والناس يتأثرون بما يرون أكثر من تأثرهم بما يسمعون، وأعينهم معلقة بجسد المتكلم قبل لسانه، وبوجهه قبل صوته وسماعه.



ثانياً لمحات وتعابير وجه المتكلم تنعكس على الحاضرين، والمشاهدين:

فإذا ما رأيت وجهاً معبراً عن حزنه، ظهرت تعابير الحزن على وجوه جمهوره، وكذلك إذا ابتسم أو غضب أو استراح أو تعب.

وإذا كانت تعابير وجه المتحدث مرآة لقلبه، كذلك وجوه المشاهدين مرآة لوجهه، وهذا قد يعين الخطيب على التفاعل مع خطبته، حين يرى وجوه الحاضرين متأثرة بتأثره.

بل قد يتأثر بتفاعلهم، وتعابير وجوههم، أكثر من كلامه، وموضوعه الذي يليق به عليهم.

يقول أحد الدعاة إلى الله متحدثاً عن نفسه: إني لأخطب، وأتحدث أمام الناس عن مواضيع، وعناوين مؤثرة، كحديثي عن الموت، وأهوال الآخرة، ولا يبلغ بي التأثير مثل أن أرى الأثر والتأثير في وجوه الحاضرين، وربما في موضوع هو أقل تأثيراً منه بكثير.

ولا أكون مبالغاً إن قلت إن أكثر ما يحرك مشاعري، بل ويسيل عبراتي هي تلك الوجوه التي أراها منكسرة وحزينة، وأسيفة عند سماع خطبتي وموعظتي.

بل إني أتعمد، وأحاول -أحياناً- أن أوزع نظراتي لعل بصري يظفر بوجهٍ ظهرت عليه أثر موعظتي؛ فيكون سبباً في عظتي وعبرتي.

فكما أن الجمهور يتأثرون بلغة جسدك، وبالأخص تعابير وجهك، أنت كذلك تتأثر بتأثرهم، وما يظهر على وجوههم.



ثالثاً - كذلك من فوائد تعبير أو تعابير وجه المتكلم، ولمحاته : أنها قد تُفهم المعنى، وتوصل مقصود المتكلم أكثر من كلماته .

بل إن عليها المعول إذا تعارضت مع الكلمات والعبارات .

يقول أحد الخبراء: «إذا تعارضت الكلمات مع نبرة الصوت وتعابير الوجه

فقدمها على الكلمات».

وهذا أمرٌ مشاهد، والشواهد تشهد، فلو رأيت رجلاً يسب، ويذم، والابتسامة

ترفرف على وجهه، لعلمت أنه يمزح بسبه وذمه، وعكس ذلك من يرفع ويمدح،

وعلامات الغضب تتفجر على وجهه، لأدركت أنه يستهزئ، أو يسخر بمدحه

وكلامه .

رابعاً - قد تعكس القسمات واللمحات، ما تتطلبه العبارات والكلمات :

فلو رأيت واعظاً يعظ بأمرٍ عظيم، أو أمور مهمة، كأمر الموت، والدار الآخرة،

ورأيته يتسم، أو يضحك، لسخرت منه، واستثقلت كلامه، ولعلك تظن نقصاً أو

خدلاً في عقله من خلال تصرفاته، ومناقضة لمحاته لكلماته .

وبمقابل ذلك: قد يتكلم آخر بموضوع لا ترغب فيه ولا تهيب، لكنه متفاعل

بجسده، وقسمات وجهه، فيفعل فعله، ويبلغ في التأثير مبلغه .

خامساً - قد تُظهر القسمات، واللمحات التفاعل في وجوه الحاضرين وإن لم يفهموا

الكلمات والعبارات، أو لم يسمعوها أصلاً .

انظر إلى من يجلسون في أواخر الصفوف في خطبة الجمعة ممن لم يبلغهم صوت

خطيبهم، ترى التفاعل، والتأثر في وجوههم، وصوت المتكلم لا يصلهم، ولكنهم

يرون وجهه، وتفاعله فيتأثرون من خلال ذلك .



بل انظر كذلك إلى من يترجم للصم والبكم، كيف يُظهرون الأثر في من يتابعهم، من خلال تعابير وجوههم دون أصواتهم.

وذكر أن من أسباب مجيء إخوة يوسف أباهم عشاءً يكون؛ أن بكاءهم كان تصنعاً لا حقيقة، وستخالف لمحات وجوههم المتصنعة أصوات بكائهم المصنوعة، فلذلك اختاروا المجيء ليلاً لكي يستروا بكاءهم أمام أبيهم.

لأن الوجوه تظهر حقيقة أصحابها، وتعكس ما في داخلها، وكما تقدم قولهم:

القلوب مرايا؛ تخبرك بأسرار البرايا!

سادسا - من فوائد لمحات الوجه وتعابيره:

أنه يرسم في الأذهان الكلمات والمعلومات، فإذا غابت الكلمات والعبارات، تبقى مرسومة ومنطبعة في الأذهان الإشارات والقسمات.

فعادة الناس أنهم يتذكرون ما يرون، ويشاهدون أكثر مما يسمعون. فكم نسمع من المحاضرات والخطابات، وإذا نظرنا في ذاكرتنا، وفيما بقي لنا منها، سنجد أنها الكلمات، والمحاضرات المرئية، لأنها هي التي حركت مشاعرنا، وأضافت إلى أذهاننا وأبصارنا شيئاً فوق ما سمعناه بأذاننا، وأسماعنا.

سابعا - أنها قد ترسم الشخص نفسه، فيبقى مصوراً في الذاكرة على بعد عهده:

وذلك بسبب تفاعله أثناء حديثه، واستخدامه للغة جسده بين جمهوره. فهناك أناس شاهدناهم في حال حزنهم، أو وقت تساقط دموعهم وعبراتهم، أو في حال غمرة سعادتهم؛ فبقيت صورتهم في أذهاننا بسبب تلك المشاهد التي رسموها في وجوههم.

فارسم صورةً -أيها المتحدث- وقت خطابك، وخذلثراً عند مشاهدتك باستنطاق جسدك وتفاعل وجهك، وقت عرض خطبتك وكلامك.





أحسن توظيف تعابير وجهك؛ كي يظهر أثرها في غيرك

بعد معرفتنا لأهمية لغة الجسد وفوائده، بما في ذلك قسّمات الوجه وتعابيرها، يحسن التّعرف على وسائل تطبيقها، وحسن توظيفها وإتقانها؛ لكي يظهر مفعولها وأثرها. وهاك بعضاً منها، لتتعرف على أهميتها وقدرها.

أولاً - موافقة لغة جسدك لكلامك، وعبارتك لتعابير وجهك:

أي أن تعابير وجهك تكون منسجمة مع عباراتك وكلماتك، فإذا كان كلامك عن الأسف والحزن - مثلاً - فعبّر عن الحزن بقسّمات وجهك، وأجعل تعابير وجهك متناسبة، ومنسجمة مع عباراتك.

كذلك الغضب والتحذير، وما أشبه ذلك، تعامل معه بوجهك بما يوافق، ويتناسب معه ويطابقه.

فإن خالفت بين كلامك، وتعابير وجهك، فتكلّمت - مثلاً - بعبارات التهيب، أو التحذير، وأنت تبتسم، أو تحدثت عن وصف النار أو الموت، وأنت تضحك، أو الجنة وأنت تغضب، إلى غير ذلك مما يشعر بالتناقض وعدم التناسب؛ فإن ذلك يحدث ارتباكاً واشتباكاً عند من يشاهدك، فلا يدري يتفاعل معك بعبارتك، أم يتعاطف معك بإشاراتك وحركاتك؟!

وقد يحدث تساؤلاً في نفسه عنك بعدم معرفتك بما تقول، وربما قد يكون تعطيلك للغة جسدك، ولمحات وجهك أسلم لكلامك من أعمالها؛ إذا لم تتقنها، وتضعها في موضعها.



موقف:

أذكر أنني ألقى يوماً محاضرة بعنوان موت الفجأة، وكنت أتفاعل معها، وأذكر قصصاً لأناس جاءهم الموت فجأة، إلى غير ذلك من متعلقات هذا الموضوع العظيم.

فحصل في أثناء المحاضرة موقفٌ مضحك، ابتسمت منه بغير إرادتي، وامتدت له ابتسامتي، فحاولت إخفاءها وكتمها؛ لأن الموضوع لا يتناسب معها، فكنت أتكلف التفاعل معها، ومع القصص التي أوردتها، لأخفي ابتسامتي التي فاجأت الحاضرين بها، وفي موضوعٍ يخالفها.

لكنني رأيت التبسم في وجوه الحاضرين رغم محاولتي لإخفاء تبسمي، فكانت المحاضرة عن الموت، يتخللها قصص مؤثرة، وكلمات معبرة، إلا أن الحاضرين تأثروا بابتسامتي، وغاب عنهم كلماتي وموضوع محاضرتي! وهذا يدلنا على أن الناس يتأثرون بما يشاهدون، أكثر مما يسمعون.

ثانياً - الإعداد الجيد خير معين على ضبط لغة الجسد:

من الوسائل التي تعين الخطيب على توظيف لغة جسده، وتعابير وجهه، هو جودة الإعداد، وحسن الاستعداد. فحُسن الإعداد خير معين على انضباط لغة الجسد بما في ذلك تعابير الوجه وإشاراته.

فحين أن يحسن الخطيب إعداد خطبته يستطيع من خلال ذلك أن يعيش معها، ويصرف اهتمامه لاستشعارها وتدبرها. فبذلك يظهر على وجهه أثرها وتأثيرها، والتفاعل معها.



وإذا لم يحسن إعدادها فسيصرف اهتمامه بترتيبها، وتذكر كلماتها، وتقديم وتأخير عباراتها. وهذا يجعله ينشغل عن استشعارها، والتفاعل معها. وإن أراد أن يتفاعل معها بتعابير وجهه، أو إشارات يده، وهو غير ضابط لها، ومستعد لإلقائها، فسيأتي بها غير منسجمة مع مضمونها، وذلك لانشغاله بضبطها، وخوفه من نسيانها.

وبهذا وبغيره يتبين للخطيب أو المتحدث أن الإعداد الجيد هو سر النجاح في فن

الإلقاء والخطابة.

ثالثاً - القناعة بالحديث عن موضوعك يبعث الانفعالات الصادقة من لغة جسدك :

عندما تتحدث عن أمرٍ ما وأنت مؤمن بحقيقته وبوجوده، وبضرورة الحديث عن أهميته، فإن ذلك يبعث لك انفعالات حقيقية صادقة، تؤثر فيك، وفي من يسمعك، وينظر إليك.

روي عن عمر بن ذر أنه قال لوالده يوماً: يا أبتى، مالك إذا وعظت الناس أخذهم البكاء، وإذا وعظهم غيرك لا يبكون؟! فقال: يا بني، ليست النائحة الثكلى كالنائحة المستأجرة (١).

فليست من صاحت ورفعت صوتها على فقد ولدها، كمن استؤجرت، وصاحت، وناحت من أجل أجرتها، وفرق بين من بكى ممن تباكى.

ولا يعرف الوجد إلا من يكابده ولا الصبابة إلا من يعانيتها
وقد قيل لأعرابي: ما بال المراثي أشرف أشعاركم؟! قال: لأننا نقولها وقلوبنا
محترقة.

(١) العقد الفريد (٣ / ١٤٩). قال عمر بن ذر لأبيه: مالك إذا تكلمت أبكيت الناس، فإذا تكلم غيرك لم

يبكهم؟! قال: يا بني، ليست النائحة الثكلى مثل النائحة المستأجرة.



فمن تكلم من قلبه، وبموضوعٍ هو مؤمن به وباختياره، ظهرت آثاره على ملامح وجهه، ونظرات عينه، وأثرت في وجهه، وفي قلب غيره. فما خرج من القلب وصل إلى القلب، وما خرج من اللسان لا يجاوز الأذان. وكما تقدم: إن الوجوه مرايا، تريك أسرار البرايا! **وقد قيل:** "ما فيك يظهر على فيك".

فإذا تحدث المتحدث باختياره، وبأمره يؤمن به، وكذلك يوافقه ويعمل به، ظهر ذلك من خلال تفاعله، واستنطاق جسده، وأثر ذلك على غيره. وهذا أمرٌ واقع، ومشاهد فأحياناً يتكلم المتكلم ولا يريد أن يتكلم، إما إحراجاً، أو إكراهاً، أو اضطراراً، فلا يستطيع أن يتفاعل مع كلامه، أو يستنطق بعض أعضاء جسده.

وإن حاول التفاعل معها بجسده، شعر الجمهور بتكلفه وتصنعه، وكما قيل: "فاقد الشيء لا يعطيه".

ولا يخفى قبل هذا، وإن كان قد سبق الكلام عليه، ولكن لا بأس بتكراره لأهميته: أن الإخلاص لله عند إلقاء الخطب والمحاضرات، هو الذي يحدث الأثر في القلب، ويفعل ما لا تفعله فنون الإلقاء، وجمال العبارات.

لكن كلامنا في هذه الجزئية عن المفهوم العام للكلام، وأن الإيمان به له أثره على وجه صاحبه.

إذاً إذا أردت التأثير بعبارتك، ولغة جسديك، وقسمات وجهك، فأحسن إعداد موضوعك، وكن مؤمناً بكلامك، واجعل عباراتك منسجمة مع لمحاتك وإشاراتك.





المدور الثاني: الصوت





(الصوت)**وأهميته**

تقدم أن محاور التأثير، والوسائل التي توصل رسالة المتكلم إلى المخاطب ثلاثة طرقٍ أو محاور، وسبق الكلام عن المحور الأكثر تأثيراً، ألا وهو لغة الجسد ومكوناته، من تعابير الوجه، وإشارات اليدين، ونظرات العينين إلى غير ذلك مما تقدم ذكره.

ثم يليه تأثيراً في المرتبة الثانية محور الصوت، الذي يعد وسيلة لتحريك المشاعر والأذهان، ومحادثة الأسماع والأذان.

وقد سماه الأقدمون (نوراً)؛ لأنه يحمل الضياء إلى الأذهان.

فالصوت هبةٌ إلهية، ومنحةٌ ربانية، وهو أقوى أدوات المتكلم التي يتمكن من خلالها الإفصاح عما يدور في نفسه، ويختلج بداخله.

وقد كانوا كما يقول الجاحظ - رَحِمَهُ اللهُ -: «يمدحون واسع الفم وجهوري

الصوت، ويذمون صغير الفم وضئيل الصوت».

والكلام في هذا المحور لا يقتصر على رفع الصوت وخفضه فحسب؛ إنما سيكون عن حجمه ونوعه، وسرعته، وتغييراته، ونبراته ووضوحه، وغير ذلك من متعلقاته.

فالصوت هو عبارةٌ عن رسالة ينبغي فهمها؛ حتى تؤدي مقاصدها، ويتحقق

مرادها.





وضوح الصوت وسلامة النطق

ويحسن بنا - أولاً- في كلامنا عن هذا المحور أن نبدأ بالحديث عن الصوت ذاته، قبل أن نتكلم عن محسناته ومتعلقاته، وذلك أولاً من ناحية وضوحه وسلامة نطق حروفه، الذي من خلاله يتضح معنى كلام المتكلم، ويظهر عن مقصوده.

فلا شيء يُذهب المعنى الجيد من النطق الرديء.

فالكلمة الجميلة المؤثرة إذا لم تنطق بحركاتها، وصفاء مخارجها، وكامل حروفها، فلن تؤدي معناها، بل قد يفهم منها عكس مرادها.

وقد كان المعلم الأول عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ كما تقول عائشة **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا** فيما رواه البخاري، ومسلم: كان كلام رسول الله - **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ** - فصل يفهمه كل من يسمعه^(١).

على المتكلم، وخاصة الخطيب، أو المتحدث أمام عشرات ومئات المستمعين، أن يحسن نطق كلماته وعباراته، وأن يخرج الحروف من مخارجها، ولا ينقص منها، سواءً من أولها أم من آخرها، ولا يجعل صوته ضئيلاً؛ لكي يُمكن جمهوره من سماعها.

ومما يعين على ذلك كله التمهّل في نطقها، وهذا نتعرف عليه في النقطة الآتية في الحديث عن سرعة الكلام وضوابطه.

(١) الترمذي (٣٦٣٩) عن عائشة رضي الله عنها، قالت: «مَا كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْرُدُ سِرِّدَكُمْ هَذَا، وَلَكِنَّهُ كَانَ يَتَكَلَّمُ بِكَلَامٍ بَيْنَهُ، فَصَلُّ، يَحْفَظُهُ مَنْ جَلَسَ إِلَيْهِ». حسنه الألباني.





سرعة الصوت وضبطه

قد كان النقاد الأقدمون يعدون التمهّل في النطق من رباطة جأش الخطيب. فقد قال أبو هلال العسكري، كما في الصناعتين: «وعلامه سكون الخطيب، ورباطة جأشه، هدوءه في كلامه وتمهله في منطقه» (١).

وقال ثمامة: «كان جعفر بن يحيى أنطق؛ قد جمع الهدوء، والتمهّل والجزالة والحلاوة. لو كان في الأرض ناطقٌ يستغني عن الإشارة لكان أي: لكان هو. ولا يخفى أن العجلة مذمومة في كثيرٍ من الأمور، بما في ذلك الكلام في الوعظ والخطابة.

وقد قال **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: «التأني من الله، والعجلة من الشيطان» (٢).
وتقول أم المؤمنين عائشة **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا** كان رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**: يحدثنا حديثاً لو عده العادُّ لأحصاه (٣).

وقالت: إنه لم يكن يسرد الحديث كسر دكم (٤).



(١) الصناعتين: (ص: ٢٢).

(٢) عن سهل بن سعد الساعدي **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ**: «الأنأة من الله، والعجلة من الشيطان». الترمذي (٢٠١٢) ضعفه الألباني.

(٣) البخاري (٣٥٦٧)، مسلم (٢٤٩٣).

(٤) البخاري (٣٥٦٨)، مسلم (٢٤٩٣).





مساوئ سرعة الصوت

قل أن يسلم المستعجل في صوته من أخطاءٍ تعود على كلامه، وعلى من يستمع لحديثه وخطابه، فمن ذلك:

أولاً - تدافع العبارات، وخلط الحروف والكلمات:

فقد يتكلم متكلم بأسلوبٍ جذاب، وبأحسن كلام وخطاب، لكنه يستعجل بكلامه، فقد يحذف بعض حروف عباراته، أولاً يفهم من يستمع لكلامه، فيزعج من يسمعه، وربما فهمت كلماته وعباراته على غير مراده ومقصده. وهذه نتيجةٌ سلبية تخل بمقصد الخطاب، خاصةً عند كبار السن وعوام الناس. فكم نسمع من الآباء، ومن بعض العوام من يمدح خطيباً على خطبته، وأهمية موضوعه، لكنه يعيب عليه سرعة كلامه واستعجاله.

ثانياً - من مساوئ العجلة في الكلام والسرعة فيه حرمان السامع من تدبر الكلمات واستيعابها، ومن فهمها وإدراك مقصدها:

فإذا قرعت الكلمة الثانية سمع المستمع قبل أن يتدبر ويتذوق جمال الأولى، ظل في صراعٍ بين فهم الأولى وإدراك الثانية.

ثالثاً - إهمال الوقفات: وهذا من أخطرها وأهمها؛

فالوقفات والسكتات التي هي السر الأعظم في الخطابة كما يقول المتخصصون، ومن خلالها تُميز العبارات، وبها يُفرق بين الإخبار وبين الاستفهام، وبين الإقرار وبين الاستعظام، كذلك الانتقال من جملةٍ إلى أخرى، ومن أسلوبٍ إلى آخر.



بل لا يتم التفنن في الأساليب، والتفاعل مع المواقف، وتمثيل المشاهد إلا بالوقفات والسكتات، التي تلفت من خلالها الأنظار، وتجذب بها الانتباه والأسماع. إذا فالوقفات لها دورٌ كبيرٌ في إظهار حقيقة الكلام، وبروز تأثيره.

وكما هي أهمية معرفة الوقوف عند أصحاب التفسير، والتجويد في فهم الآيات؛

كذلك هي أهميتها في فهم الكلمات والعبارات.

وقد قيل: "الإلقاء هو فن الوقفات".

وحسن الوقوف والابتداء من الخطيب أو المتحدث يدل على حسن أسلوبه.

ويدل على معرفته بما يقول، واستشعاره بما يتكلم.

ولا بد أن توضع هذه الوقفات في موضعها، وتوظف في المواضيع التي تناسبها،

وإلا فسيستج عنها ما نتج عن إهمالها وعدم إعمالها.

فمن المواضيع التي يستحسن للخطيب والمتحدث أن يقف عندها:

- بعد بدء الكلام.
 - وقبل الكلام.
 - وقبل السؤال.
 - وقبل الانتقال؟ إلى موضوعٍ آخر.
 - وبعد الكلمة الأخيرة.
 - وقبل الختام أو السلام، أو الصلاة على رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.
- وهذه الوقفات تختلف، فمنها الطويلة، ومنها المتوسطة ودون ذلك.



فكثيرٌ من الجمل يكون فيها عبارات هي أكثر أهمية من غيرها، فيوقف قبلها وبعدها لمدة ثانية أو ثانيتين؛ لكي يُضغظ عليها، ليبرز أو لتبرز أهميتها، وهذه تكون

وقفه قصيرة.

والوقف المتوسطة تكون في نهاية الجملة، والابتداء بأخرى.

والوقف الطويلة هي التي تنتقل بها إلى موضوع آخر.

ولا يقصد بالحدِيث عن ذم السرعة في الكلام هو البطء فيه، أو الإكثار من

الوقفات والسكتات؛ فكلاهما معيب في المتحدث والخطيب.

فكما أن السرعة تشوش على المستمعين في فهم الكلمات وإدراكها؛ كذلك

البطء فيها، وكثرة الوقفات بينها يجلب لهم سأمها واستئقالها، ولكن خير الأمور -

كما قيل - أوسطها.





مستوى الصوت من حيث رفعه وخفضه

فيما تقدم كان الحديث عن الكلام من حيث بيانه ووضوحه، ونسبة سرعته، أما الكلام هنا فيكون عن مستوى الصوت من حيث ارتفاعه وانخفاضه، وما الذي يكون عليه الخطيب حال خطبته وخطابه.

وقد تقدم أنهم كانوا يمدحون جهوري الصوت، وواسع الفم، كما قال الإمام الجاحظ **رَحْمَةُ اللَّهِ فِي الْبَيَانِ وَالتَّبْيِينِ**.

ومما هو معلوم أن رفع الصوت أثناء الخطبة من دواعي الحماس، وجلب الإثارة والانتباه.

وقد وصف رسول الله **صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ** أنه كان إذا خطب علا صوته، واحمرت عيناه! هكذا كانت خطبته **عَلِيهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** (١).

وينبغي أن يُعلم أن رفع الصوت لا يفهم منه الضجيج والصراخ، ولا الإزعاج والصياح، بل هو علمٌ له فنه ومقاصده، وأسبابه ووسائله، من حيث وقته، وقوته وضعفه، وسرعته، وبطؤه وتلوين حدته، وتنوع نبراته وانفعالاته.

وبمعرفة ذلك وتطبيقه يظهر فيه عوامل التأثير، وسر التأثير والتغيير.

ولا يفهم أن الحماس وإثارة المشاعر لا يكون إلا برفع الصوت، فقد لا يكون رفع الصوت مناسباً إذا لم يوجد ما يستدعيه، أو يتناسب معه ويقتضيه.

(١) صحيح مسلم (٨٦٧) عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ، قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا خَطَبَ احْمَرَّتْ عَيْنَاهُ، وَعَلَا صَوْتُهُ، وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ؛ حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْدِرٌ جَيْشٍ!



كما لا يفهم من رفع رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ صوته أن ذلك كان مصاحباً له في جميع خطبه.

فقد قال القرطبي رَحِمَهُ اللَّهُ: «وكونه عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ تحمر عيناه، ويعلو صوته، ويشتد غضبه في حال خطبته كان هذا منه في أحوال، وهذا مشعرٌ بأن الواعظ حقه أن يكون في وعظه بحسب الفصل الذي يتكلم منه مع ما يطابقه؛ حتى لا يأتي بالشيء وضده ظاهر عليه، وأما اشتداده فيحتمل أن يكون عند نبيه عن أمرٍ خولف فيه، أو يريد أن صفتة صفة الغضبان». انتهى كلامه (١).

والقصد في حديثنا عن مستوى الصوت أن يكون المتكلم جهورياً في صوته، واضحاً في حروفه وكلماته، يُسمع ولا يُزعج، يُسمع آخر الصفوف ولا يزعج أولها. فإن زاد على ذلك فربما أعطى ومنع، فأسمع أواخر الصفوف، وشوش على أولها أو أزعجها، وإن أنقص صوته أسمع أولها وحرمت آخرها، ولكن يعطي المكان قدره من صوته بحسب حجمه، وحسب عدد جمهوره.

وعلى المتحدث والخطيب أن يعرف أولاً قدر صوته، فلا يفرغ حماسه من بداية حديثه وخطبته؛ فربما انقطع صوته أو ضعفت طاقته، فلا يستطيع إكمال خطبته، وإتمام موضوعه.



(١) المفهم لما أشكل من تلخيص كتاب مسلم (٢/ ٥٠٦).



اختلاف طبقة الصوت

لا يقصد بالكلام عن مستوى الصوت أن يكون له نسبة معينة، ووتيرة واحدة، لا تقبل الانخفاض والارتفاع؛ بل إن عوامل تأثير الصوت، وجذب المستمعين له، هو بتلوين نبراته، وتنوع خفضه وارتفاعه، بحسب احتياجه ودواعيه.

فالكلمات، والجمل، والعبارات بطبيعتها تحتاج إلى أصوات تتناسب معها؛ لغرض الاهتمام بها، ولفت الانتباه إليها.

ولابد من مناسبة تستدعي، وتقتضي ذلك، وإلا فهو صراخٌ لا معنى له، يتعب المتكلم، ويزعج المستمع.

فإذا وجد المتكلم مناسبةً لكلمات، أو جمل وعبارات تستدعي رفع صوته، أو تغيير نغمته ونبرته، فعل ذلك، وإلا فليستمر على صوته الذي تكلم به حتى تأتي المناسبة لرفع صوته أو خفضه؛ لكي تُعطى الجمل والعبارات حقها من العناية والاهتمام.

وها هو إمام الخطباء، وسيد البلغاء عَالِيَهُ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ كان يرفع صوته في حال تحذيره وتهديده، وإذا خولف أمر الله وأمر رسوله، وأحياناً يباليغ في رفع صوته إذا اقتضى كلامه ذلك.



فقد روى الإمام أحمد بسند حسن (١٨٣٩٨) أن رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** قال: «أنذرتكم النار! أنذرتكم النار! حتى لو أن رجلاً كان بالسوق لسمعته من مقامي هذا، قال: حتى وقعت خميصة كانت على عاتقه عند رجليه **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** (١).



(١) عن النُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ.





الكلام على وتيرة صوتية واحدة يجلب الشرود والسامة

لقد كان **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** يزيد العبارات أثراً فوق تأثيرها، وحماساً فوق حماسها؛ بالتفاعل معها، إما برفع صوته بها، أو السكوت قبلها ليشد الأسماع لما سيأتي بعدها، كما قال في حجة الوداع: أي يومٍ هذا؟ فسكت، قال الراوي: حتى ظننا أنه سيسميه بغير اسمه (١).

إضافةً إلى أن اختلاف طبقات الصوت فيه تنشيطٌ للمتكلم ولمن يستمع له، وذلك بطرد الملل، أو الشرود عن الكلام؛ لأن المتكلم إذا تكلم واستمر كلامه على وتيرة واحدة دون تفاعل مع كلماته، أصبح كالألة التي تتحرك ولا روح لها، وليس ثمة مشاعر تعيشها وتتفاعل معها، بل لا تلتفت إلى إزعاجها، وضجيجها بعد التعود على صوتها وحركتها.

ولنضرب مثالا يوضح أهمية تغيير طبقات الصوت

انظر - مثلاً- إلى المراوح والمكيفات، كيف يذهب إزعاجها، ولا يُحسُّ بوجودها وأذيتها؛ بسبب التعود على صوتها، ولعل انقطاعها وانطفاءها قد يسبب الإزعاج والقلق لأصحابها.

ذُكر أن أحد الناس نام في مكانٍ ليس فيه ما اعتاد عليه من المكيفات، فما استطاع أن ينام ثم جيء له بتسجيل صوت المكيف، فلما أحس ببرد قام وأطفأ المسجل،

(١) عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، لِبَخَارِيِّ (٦٧)، مُسْلِمٌ (١٦٧٩).



وليس هناك مكيف، لكنه اعتاد على صوته دون النظر إلى فائدته، وخروج البرودة منه.

والمقصود بهذا المثال وبغيره: أن الكلام على وتيرة واحدة دون إعطاء الكلمات والجمل والعبارات حقها من حجم الصوت وتنغيمه - كما سيأتي - يفقدها جمالها وأهميتها، ولا يعين المستمع على التركيز لها، والاهتمام بها.

فارفع صوتك أيها الخطيب عند الكلمات والعبارات التي تحتاج إلى رفع صوتك بها؛ لتزداد به اهتماماً فوق أهميتها، وجمالاً فوق جمالها.

وإياك أن ترفعه في مواطن لا يتناسب معها رفع صوتك، ولا في كلمات لا تستدعي حماسك، كما هو مشاهد عند البعض من المتكلمين ممن يظن أن الحماس وتحريك مشاعر الآخرين هو بالصراخ والصياح، حتى إنك لا تميز ولا تشعر بوقت حماسه، ولا حين يظهر موطن تفاعله، ولا أي الجمل والعبارات التي يريد أن يعطيها شيئاً من اهتمامه.

فإذا أراد الخطيب أن يتسم إلقاءه بالحيوية، وينبض بالحماس وإثارة المستمعين وإيقاظ أذهانهم؛ فليكن صوته في خطبته متزنًا، وليكن مع اختلاف وأحوال كلامه مبدعاً ومتفنناً.



النفقات الصوتية وأثر مدلولها

سبق الحديث في مقدمة الكلام عن محور الصوت أن من أول ما يعتني المتكلم بصوته هو الاعتناء بوضوح كلماته، وصفاء مخارج حروفه، قبل النظر إلى محسناته، ورفعه وخفضه؛ لكي يُظهر الكلمات على حقيقتها، ويتبين للسامع مقصودها ومدلولها.

وثمة أمرٌ متعلق ببيان الكلمات ووضوحها لا يقل أهميةً عنها، ومن خلال إعماله يظهر في الكلمة معناها، وتميزه به عن غيرها، وبإهماله يخفى مرادها، ويذهب جمالها.

إنها النفقات الصوتية، وموافقها للكلمات اللفظية.

فنبرة الكلمة ونغمتها هي التي تحدد مراد المتكلم منها. فقد يتكلم المتكلم بكلام يحتمل معنيين، ولكن نبرة الصوت هي التي تحدد أحدهما، فتكون أشبه بالحركات الإعرابية التي من خلالها يحدد الفاعل والمفعول. فإن لم يراعِ الخطيب، أو المتحدث معاني الألفاظ من نغمة صوته؛ فسيفقد معانيها، ويجعلها تُفهم على غير مرادها، أو لربما استعجم على السامعين والمشاهدين فهمها.

فمن خلال النغمة الصوتية قد يجعل المتكلم الجملة الخبرية استفهامية، أو العكس، مع أن الجملة الأولى هي نفس الثانية بكلماتها وحروفها، ولكن النغمة الصوتية هي التي حددت معناها، وميزتها عن غيرها.





صوت النغمة يوضح معنى الكلمة

(مثال)

يذكر أن رجلاً أتهم بالسرقة وليس هناك برهان ودليل على سرقة، فوعده القاضي بإطلاق سراحه إذا اعترف بسرقة، فوافق على ذلك، فقال في حال وقوفه بين الناس: أنا لص بنبرة، بنبرة استفهامية لا إخبارية، كأنه يستنكر ذلك ثم أطلق القاضي سراحه. فانظر إلى أن نغمة الصوت كيف قلبت المعنى، وغيرت المعادلة، بل خلصت الرجل من الكذب، وأنقذته من القتل والمحاكمة.

وكما أن اللحن في الكلمات يغير معناها، كذلك نغمات الصوت ت قلب حقيقتها، بل هي أعظم تغييراً، وتأثيراً منها.

وكثيراً ما يحصل هذا الأمر بين الناس في حوارهم ومحادثاتهم، فقد يتكلم الواحد منهم فيقول - مثلاً -: أنا فعلت، أو أنا أكبر أو أفضل من فلان، دون أن يميز معنى كلامه بنبرة صوته، فيقال له: كذبت، أو يقال له صدقت، فيقول: أنا أسأل لا أخبر، والأمثلة واضحة، وكثيرة في هذا المعنى.

وكما تقدم أن الخطيب ينبغي عليه أن يبين كلامه بوضوح صوته، وصفاء مخارج حروفه، كذلك لابد عليه أن يظهر مراده من عباراته بنبرة صوته، وإلا أوقع المستمعين في لبسٍ، وحيرة، وأصبح كلامه مشكلاً لا مفهوماً، ومعجباً لا معرباً.





الانفعالات الصوتية وتأثيرها على المستمعين

مما يزيد الكلام بيانا، وجمالا وكمالا: توضيحه بالانفعالات الصوتية، أو ما يسمى بالتنعيم الصوتي.

أي: أن المتكلم يجعل نغمة صوته تشرح وتحاكي كلماته وعباراته، ويُشكّل كلامه بانفعالاته الصوتية.

فمثلا إذا تكلم بعبارة حزينه أظهر الحزن بنغمة صوته، وإذا تكلم بكلام فيه تهديد أو تخويف، أو ذكرٌ للجنة أو النار، حاكاه كذلك بنغمة صوته، ومثله التعجب والسخرية، والتعظيم والتصغير، والتهويل والتهوين.

فالانفعالات الصوتية تزيد الكلام المؤثر تأثيرا فوق تأثيره، إضافةً إلى ما تقدم من لغة الجسد، ولمحات الوجه وتعابير.

(مثال)

ولكي نزيد الأمر بيانا، والصورة وضوحاً، في أثر الانفعالات الصوتية نضرب مثالا في قراء القرآن.

انظر كيف يتمايزون بأصواتهم مع اتحادهم وتوافقهم فيما يقرؤونه، ومع ذلك ترى بعضهم يطرب الأسماع، ويأخذ بالألباب، بل يود من يسمعه أن يستمر الساعات في تلاوته؛ حتى لا يقطع عنهم لذة الاستمتاع بجمال صوته وقراءته!

بل إنهم يتفاعلون بأصواتهم مع نغمة صوته؛ فتصبح أصواتهم لا شعورياً مثل

صوته.



انظر إلى الإمام حين يصلي بالعشرات من المؤتمين، وخاصة حين يصل إلى موضع التأمين، كيف يجيبه المأمومون بالتأمين، بنغمةٍ توافق نغمة صوته؛ وذلك تفاعلاً منهم بدون شعور لتقليد صوته ونغمته.

ولا شك أن نغمة صوت بعض القراء وانفعالاته مع قراءته هي التي جعلت المستمع يطرب، ويستمتع بتلاوته!

مع أن تلك الآيات التي قرأها صاحب الصوت الجميل فأثرت في غيره؛ هي نفس الآيات التي يقرأها قارئٍ آخر، لكنها ما فعلت في النفوس والمشاعر مثلما فعل هذا الذي زينها بانفعالاته وجمال صوته.

وقد قال عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ: «زينوا القرآن بأصواتكم» (١).

بل انظر إلى الواعظ أو الخطيب، عندما يستدل ويستشهد في خطبته ببعض الآيات ثم يرتلها، كيف يحدث أثراً في قلوبهم، وتأثيراً ملموساً في وجوههم.

ولعله يرتل في أثناء خطبته بعض الآيات ويترك بعضها، ولكن الأثر يظهر في الآيات التي رتلها، وأظهر انفعالاته الصوتية فيها.

وقد قيل: إذا كنت تستمع لخطيب دون رؤية الخطيب؛ فإن الخمسة والخمسين (٥٥%) التي تمثل لغة الجسد تضاف إلى نغمة صوته، فيكون التأثير بهذه النسبة الكبيرة؛ إذا لم يكن رؤية ومشاهدة للتنعيم الصوتي.

فاجعل كلامك - أيها الخطيب - ممزوجاً بانفعالاتك الصوتية، فهو من أبرز الأسباب التأثيرية، وأعظم الفنون الخطابية.



(١) عَنِ الْبَرَاءِ بْنِ عَازِبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، أَبُو دَاوُدَ (١٤٦٨).





المدور التالته

الموضوع، وطريقة إعداده







الموضوع وطريقة إعداده

عرفنا في أثناء عرضنا وكلامنا عن التأثير، أن محور التأثير الذي يشكل نسبةً كبيرة هو في لغة الجسد، ويليه محور الصوت، وبعدهما موضوع المتكلم وأسلوبه، وتصويره لمعاني ألفاظه وعباراته الذي يعد كسَاءً لها، ويظهر من خلاله جمالها، ورونقها وبهاؤها.

ولا يفهم من قلة نسبة تأثيره ضعف فائدته وأهميته، بل له فائدة كبيرة تعود على المتكلم والمستمع. وخاصةً فيما يتعلق بالمادة العلمية، والثروة الثقافية، التي تضاف إلى معلوماتهما ورصيدهما، من خلال إعداد المتكلم، واستفادة المستمع.

ولئن كانت مهارة الإلقاء، وفن الخطابة متعلقة بمحسنات الكلام، ومؤثراته، فموضوع المتحدث هو أصل الكلام ومنبع مادته.

ولئن كان الكلام عن فن الأداء، ومهارات الإلقاء، متعلقاً بتحريك المشاعر، وقوة التأثير، الذي قد يظل أثره ومفعوله، وقد يذهب بذهاب وقته ومحدثه؛

فالكلام عن موضوع حديث المتحدث، وخطبة الخطيب غالباً ما يبقى أثرها وآثارها؛ وذلك من خلال الأحكام التي أوردتها، والزواجر التي ذكرها. وما أحسن أن

يجتمع في المتحدث قوة التحضير، وجمال الإلقاء وقوة التأثير!





تعرف على شرف الدعوة ومكانتها قبل الإعداد لها

وحتى نواصل السير في المنهجية، والطريقة التي بدأنا بها في عرض الأولويات، والتدرج في معرفة المقدمات والمهمات، يحسن بنا ونحن بصدد الكلام عن عناوين مواضيعنا، وطريقة إعدادها وتحضيرها وما يتعلق بها، أن نتكلم عن شرف الدعوة إلى الله تعالى ومكانتها، بما في ذلك خطبة الجمعة التي تعد من أبرز المهمات، وأبلغ الوسائل الموصلة إلى أعظم الغايات.

والقصد من ذلك؛ لكي نعرف قدر ما ندعو إليه؛ ولكي نسعى لتحقيق هدف المنبر، والمكان الذي نجلس عليه، وقد قيل: **من لا يعرف حقيقة الأشياء أنكرها، ولا يقدرها إلا من عرفها.**

قال الألبيري رَحِمَهُ اللهُ:

لئن جلس الغني على الحشايا لأنت على الكواكب قد جلستا

فالدعوة إلى الله شرفٌ لا يعدله شرف، ومنزلةٌ، وكرامة لا تضاهيها أية منزلة،

ويغنيك من الكلام عن شرفها وعظيم قدرها ومنزلتها، قول الله: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا

مِّمَّن دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ ﴿٢٣﴾ [سورة فصلت: ٢٣].

فهي وظيفة الأنبياء والأصفياء، ولا يوفق لها إلا من أحبه الله، وأراد به خيرا.



حسب الخطيب والداعية إلى الله، ومن يقف لوعظ الناس وهدايتهم وإرشادهم أنه يدعو إلى خالقه، وأنه يدعو ويقف مقام أنبياء الله ورسله، وأن هذا المقام، وهذه المنزلة والرفعة لا تساويها كراسي ملوك الدنيا، بل لا تساويها الدنيا، وما حملته على ظهرها.

بل إن الداعية إلى الله، وخطيب الجمعة - خاصة - حين ينزل من على منبره، وبعد أن عرف الناس ودعاهم إلى خالقه، ليجد سعادة، وراحة تنزل على قلبه لا يجدها من عاش بين لذة الحياة ومتعتها، بل هي الراحة والسعادة والكرامة بعينها.





خطبة الجمعة ومكانتها

خطيب الجمعة، يا من صعدت على رقاب الناس وأكتافهم باختلاف منازلهم ورتبهم، اعرف شرف وظيفتك، وقدر الأمانة التي حُمّلت على عاتقك، واستشعر ما سيملى على مسامعك؛ لكي تعرف عظيم قدرها، وتوصل رسالتك على أبلغ طريقة وأتمها.

أولاً: لتعلم - أيها الخطيب - أن خطبة الجمعة، ويوم الجمعة مما خصت به هذه الأمة، وأن أعداءها ما زالوا عبر الدهور والعصور يحسدونها على هذا اليوم العظيم، الذي فضلت به على غيرها، بل يحاولون صرفها عن الخطبة التي تقام فيها، فلا بد أن تستشعر هيبتها وفضلها، وما شرع فيها.

ثانياً: مع فضلها وشرفها، واجتماع الناس فيها، إلا أنها تؤدي في لحظات، ودقائق معدودات، فاغتنم هذه اللحظات، ولا تفتك هذه الفرصة التي قد جمع لك فيها العشرات والمئات.

ثالثاً: شرع الله يوم الجمعة من أجل اجتماع الناس فيها، وحث على حضورها، بل وألزم الناس أن يسعوا لسماع الخطبة التي تؤدي فيها، وحرّم عليهم أن ينشغلوا بالبيع عنها، ومن أجلها قصرت الصلاة وخفف منها.

رابعاً: استشعر - أيها الخطيب - كل ما يتعلق بالجمعة من آداب وأحكام، لها علاقة بخطبتك.



- فالمنبر صنع من أجل خطبتك.
- وحُرِّم البيع قبلها؛ من أجل أن يستعدوا لخطبتك.
- واستحب للناس أن يغتسلوا، وأن يلبسوا أحسن ثيابهم؛ من أجل الاجتماع الذي يحصل بين يديك في حال خطبتك.
- واستحب لهم التبكير، وجعل فيه الأجر الكبير؛ من أجل أن يدنوا منك ويستمعوا لخطبتك.
- وحرّم عليهم الكلام المباح؛ من أجل خطبتك، بل وألغيت جمعهم إذا مسوا الحصى حال استماعهم لخطبتك.
- وكره لهم الاحتباء؛ حتى لا يأتيهم النعاس أثناء خطبتك.
- واستُحِب لهم أن ينظروا إلى وجهك؛ ليستعينوا بذلك على فهم وتدبر خطبتك.
- بل انظر إليهم وأنت تصعد على درج منبرك، كيف يغلقون مصاحفهم التي كانوا يقرؤون بها، ويقطعون تسابيحهم التي كانوا يرددونها.
- ومقصود الكلام وخلاصته أيها الخطيب أن الله قد جمع لك الناس بين يديك، وأسكتهم للاستماع إليك؛ فلا تشغلهم بغيره، وقد جاؤوا من أجله.





أهمية إعداد الخطبة

مما سبق يتبين لنا أهمية خطبة الجمعة، وعظيم شرفها، وجلالة قدرها ومكانتها في ميزان الإسلام.

وإذا كانت خطبة الجمعة بهذه المنزلة في ديننا، فينبغي لنا أن نوليها بالغ اهتمامنا، وغاية عنايتنا ورعايتنا، لكي نوّدي حق هذه الأمانة التي على عاتقنا، وشكر هذه المكرمة التي فضلنا بها على غيرنا؛ لنعتذر به أمام ربنا **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى**.

ومن أوائل هذه المهمات، وأحق ما تصرف له الأوقات، وتبذل من أجله الطاقات، العناية بإعداد الخطبة التي جعل لها الإسلام ما جعل من الأحكام التي تقدم ذكرها وتعدادها، والتي من أجلها استعد الناس لها، وتركوا أعمالهم على اختلاف مراتبهم ورؤيتهم لسببها.

فينبغي لمن صعد المنبر وارتفع على رقاب الناس وأكتافهم، أن يستعد لهم كما استعدوا له، وأن يحترم عقولهم، ويعظم أوقاتهم التي سيقضيها معهم.

كذلك ينبغي له أن يستشعر قدرهم وقدراتهم؛ فقد يكون منهم من هو أسن وأعلم منه، وأتقى لله منه، لكنهم بين يديه، وملزمون بالسكوت والاستماع إليه.

وقد يخرجون من عنده وألستهم تلهج بدمه، أو بالثناء عليه ومدحه، على حسب ما قدمه لهم، وبما يتناسب مع عقولهم ويتفق مع زمانهم ومكانهم.



فحريُّ بك أيها الخطيب أن تعطي المنبر حقه وقدره، وأن تستعد للصعود عليه بإعداد وإتقان ما تقوله وتقدمه.

وأن تستشعر قدر هذه الفرصة، ومقدار هذه الغنيمة التي جمع الله لك بها هذه الجموع، وبهذه الطريقة التي لا يستطيع أحد أن يحصل له ما يحصل لك أيها الخطيب. **حتى قال أحد أعداء الإسلام:** «لو كان لي خطبة الجمعة التي للمسلمين لقدتُ بها العالم!».»

وجديرٌ بك -أيها الخطيب- أن تستشعر أن كثيرا من هذه الجموع، وهذه المئات لعلمهم لم يسمعوا كلمةً وعظية، أو نصيحةً إرشادية، إلا منك في هذه اللحظات. وقد يكونون في غفلةٍ عن دينهم، وفي بعدٍ عن ربهم طوال أيام أسبوعهم، وليس معهم من يذكرهم إلا أنت في هذا اليوم العظيم.

فإياك إياك أن تشغلهم بما لا ينفعهم؛ فيخرجوا من عندك بدون فائدة في دينهم أو دنياهم!





استعد أيها الخطيب لجمهورك كما استعدوا لك

ومن هنا نوجه رسالةً ونصيحةً لأولئك الذين لا يستعدون لخطبهم، ولا يبذلون لها جزءاً من أوقاتهم؛ معتمدين على ثقافتهم، وبعض معلوماتهم، فلا يلتفتون إلى تحضير خطبهم إلا قبل ساعات من صعودهم على منابرهم، ولعل بعضهم قد أصبحت هذه عادته، وتأخير إعداد خطبته دأبه وطريقته.

ولعله يفخر بذلك، ويظن أنه من الذكاء وسرعة النباهة والبداهة، وهي في الحقيقة استخفافٌ بالناس، وجهلٌ وحماقة.

فهل من الأدب والحكمة أن يستعد الناس لك، ويحضرون بين يديك، وقد تركوا أشغالهم وأعمالهم المتعلقة بدينهم أو دنياهم، ثم تأتي قبل لحظات، أو حتى ساعات؛ لتقلب ناظريك في بعض الورقات أو المجلات؛ لتملاً أسماعهم كلاماً فارغاً، أو تنتقل بهم شرقاً وغرباً، فيخرجوا من عندك وهم في غاية السخط والاستياء! ولعلهم بسبب هذا الإهمال والتقصير قد يتركون التبكير أو سماع الخطبة والتذكير.

وكل ذلك باستخفافك بهم، وعدم إعداد الغذاء الذي يناسبهم، ويقضي نهمتهم ورغبتهم.

وليت هؤلاء وأشباههم قد قصرُوا بواجبهم، وإعداد خطبهم، بسبب أعمالٍ فاجأتهم، أو مصالح اضطرتهم وألجأتهم، وإنما قد يظل أحدهم فارغاً وعاطلاً طوال



أيام أسبوعه، فإذا اقترب وقت صعوده، وطلوعه على أعواد منبره، بدأ ينظر له عنواناً يناسب وقته، ويقلب أوراقه لينظر له كلاماً مفرقاً يملأ به فراغه.

فبالله عليك ما عساك ستقوله، وتقدمه في هذا الوقت اليسير، لهؤلاء الجمع الغفير، التي جاء يلتمس الوعظ والتذكير؟! هل هذه هي الأمانة التي وكلت بها، وهل هذه هي المسؤولية التي جعلت عليها، أم أنك قد جعلتها مهنة، وعادة، وفراغاً تملؤه، لا تقصد به قربة أو عبادة؟

ومن هنا نوجه رسالة لمن لا يعرف للمنابر شرفها وقدرها، فنقول: إنها أمانة، ولعلها يوم القيامة خزيٌّ وندامة.

فإن رأيت أيها الخطيب كفاءة من نفسك، وأداءً للأمانة التي على عاتقك، وإلا كما قيل (١):

باري القوس برياليس يحسنه لا تظلم القوس واعط القوس باريها



(١) الفصيح، أحمد بن يحيى بن زيد بن سيار المعروف بشعلب ص (٢٦٤).





اعرف حالهم قبل أن تخاطبهم

وقبل الكلام عن الخطبة وطريقة إعدادها، وقبل اختيار موضوع الخطبة وعنوانها، يُحبذ للخطيب أن يتعرف بطريقةٍ أو بأخرى عن حال من يخاطبهم؛ لكي يحدثهم بما يناسبهم، ويتناسب مع مكانهم ومستواهم، فما يستحسن عند قومٍ قد يذم عند آخرين، وما يناسب في زمانٍ أو مكانٍ لا يناسب في غيره.

والخطيب الناجح والناصح: هو الذي يضع كلامه في المكان المناسب، وفي الوقت المناسب، وبالأسلوب المناسب.

وقد قيل: ليس كل ما يعرف يقال، ولكل مقام مقال، وليس من الحكمة أن تقول الكلام المناسب دون النظر إلى زمانه ومكانه المناسب ﴿وَمَنْ يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا﴾ [سورة البقرة: ٢٦٩].





أمور ينبغي معرفتها قبل مخاطبة الجمهور

إذا أردت أيها الخطيب أن ينتفع الحاضرون بكلامك، وأن تلمس أثر خطبتك وخطابك؛ فاعرف حالهم ومكانهم، وزمانهم ومستواهم، وما يُحتاج لمعرفة عنهم، فمن ذلك:

أولاً: معرفة قدراتهم العلمية، وثقافتهم الإسلامية، فلا تخاطبهم بكلماتٍ عربية غير مألوفة، فيحاروا في فهمها، ويشغلوا أذهانهم بالبحث عنها. ولا تتحدث معهم بموضوعٍ ليسوا بحاجة إليه، أو ليس هناك كبير فائدةٍ بمعرفته، وترك ما هم بأمر الحاجة إليه.

ثانياً: كذلك معرف أحوالهم الاجتماعية، فلا تأتِ إلى لقومٍ لا يجدون لقمة عيشهم. أو بعض ضروريات حياتهم، وتحديثهم عن فضل المال، أو فضيلة الإنفاق، وما شابه ذلك، أو عن حرمة شرب الخمر، أو خطر السفر إلى بلاد الكفر من أجل النزهة ونحو ذلك.

رابعا: كذلك معرفة طباعهم الشخصية، ووجهتهم المذهبية؛ لتعرف ما الذي يناسبهم من أسلوب كلامك، وحسن لباسك، وطول أو قصر خطبتك، وكذلك أفكارهم المنهجية؛ لكيلا تقع في الخلاف معهم، ويكون كلامك مقبولا عندهم.

خامسا: معرفة أحوالهم الدينية، ومدى تمسكهم، بقيمهم ومبادئهم الإسلامية؛ لتحديثهم بأولويات دينهم، وضروريات حوائجهم، وفي الحديث «إنك ستأتي قوماً



أهل كتاب؛ فليكن أول ما تدعوهم إليه شهادة أن لا إله إلا الله، وأن محمدًا رسول الله، فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة، فإن هم أطاعوك لذلك...» إلى آخر الحديث (١).

فليس من الحكمة في شيء أن يأتي الخطيب إلى قوم وهم في غفلة عن دينهم، وبعد عن ربهم، ولعل بعضهم لا يعرفون هذه المساجد المباركة، ولا تلك البقاع الطاهرة، إلا في هذه الساعة، وفي هذه المناسبة، ومع ذلك يأتيهم ويحدثهم عن قضية سياسية، أو أحوال الحكام مع شعوبهم الإسلامية، أو عن قضية جزئية ليس لها كبير أهمية، ويترك ما هم محتاجون إليه، وبأمس الحاجة للتعرف عليه.



(١) عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا. البخاري (١٤٥٨)، ومسلم (١٩).



تدرّج في خطابهم لتصل إلى ما تريده منهم

مما يتعلق بفقّه واقع المخاطبين، ومعرفة أحوالهم، هو التدرج في خطابهم، فإذا أراد الخطيب أن يحدث قوماً عن خصلةٍ ذميمة فيهم، أو عادة سيئة نُقلت له عنهم، وأصبحت جزءاً من حياتهم، وقد ألفوها من صغرهم، وعاش عليها آباؤهم؛ فليتدرج في الخطاب معهم، وليختر لهم من الكلام ما يناسبهم، ولا يصادمهم ويفاجئهم بما يريد تغييره منهم.

مثال:

ولنضرب لذلك مثلاً بمن يعظمون القبور، ويتعلقون بغير الله تعالى من السحرة، أو الكهنة، إلى غير ذلك مما قد ألفوه واعتادوه. فمن كان هذا حاله فلا تباشره بالكلام عن الشرك وقبحه، ولا عن خطره ومصير أهله، ولكن ليكن كلامك تعريضاً، ثم تدرجاً بالكلام حتى يصبح تصريحاً، وابدأ بمخاطبتهم بما يتفقون معك به، كأن تخاطبهم عن عظمة الله وقدرته، وأن الأمور كلها بيده، وتحت قبضته.

ثم سلهم لتقررهم عن نعمة الله عليهم، ثم بين لهم متعجباً كيف تصرف العبادة لغير الله، وهو المتفضل والمنعم، ثم اذكر لهم، وذكرهم بخطورة الشرك وعاقبة ومصير أهله، إلى غير ذلك مما يتناسب معهم، ويتلاءم مع طباعهم.



وهذا التدرج ليس شرطاً أن يُملأ عليهم في مجلسٍ أو خطبةٍ واحدة، خاصةً لمن كان معهم، ويعيش بين أظهرهم، وقادراً على تكرار زيارتهم واللقاء بهم. وانظر وتأمل في دعوة الله وخطابه لعباده في مراحل تحريم ما أفوه، واعتادوا عليه، وليكن تحريم الخمر مثلاً.

انظر وتأمل كيف نزلت الآيات في تحريمه: أولاً تعريضاً، ثم توقيتاً، ثم تصريحاً.

يقول **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا﴾** [سورة البقرة: ٢١٩].

ثم قال: **﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَقْرَبُوا الصَّلَاةَ وَأَنْتُمْ سُكَرَى﴾** [سورة النساء: ٤٣].

ثم جاءت الآية العامة المصرحة: **﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ﴾** [سورة المائدة: ٩٠].

مثال آخر (القات)

ويحسن بنا أن نضرب مثلاً آخر في داءٍ وبلية، ابتليت بها بلادنا الحبيبة، وأمتنا اليمينية، دمرت عليهم أوقاتهم، وأخذت منهم أموالهم، وأنهكت أجسادهم، ألا وهي شجرة القات، التي دمرت الأموال، والأجسام، والأوقات.

فالخطيب في بلادنا اليمينية الميمونة، إذا أراد أن يتناول هذا الموضوع في خطبته سيجد أن جلَّ من يسمعه في داخل المسجد أو في خارجه مبتلى بتناول هذه الشجرة، ومن خلال ذلك - للأسف - نرى عزوفاً وتحرجاً من كثيرٍ من الخطباء في طرح هذا الموضوع؛ وذلك مراعاةً لمشاعر الحاضرين والسامعين، أو توقع الردود الفعلية من



قبل المصلين، أو خشية العواقب الناتجة عن الكلام عن أمرٍ يخص كل أو جل الحاضرين.

كذلك عدم توقع الثمرة الإيجابية المرجوة من طرق الكلام عن أمور ألفوها في بلدهم من حين صغرهم، أو أنه ليس هناك ساعات يقضون بها ساعات نهارهم، إلى غير ذلك من الكلمات التي تنيك عن حجم هذا الداء الذي نزل بهم. فهذه القضية وأمثالها إذا أراد الخطيب ان يكون لخطبته وقعها، وتأتي من ورائه ثمارها؛ فليتعامل معها بحكمة بالغة.

وليبداً موضوعه في هذه القضية - مثلاً - بنعمة المال، ثم سؤال الله عباده عن هذه النعمة، ثم عرض صور عن ضياع وإهدار الأموال، وليجعل شجرة القات مثلاً، ثم عرض مفساد هذه الشجرة المتفق عليها بين المتكلم والسامع، دون أي تجريح، ثم الانتقال إلى كيفية التدرج والتخلص منها، ثم عرض الفوائد المترتبة من تركها، والاستفادة من الأموال والأوقات التي كان القات يهلكها ويدمرها. كل ذلك بتبشير ولطفٍ ورحمة، دون تنفير وقسوةٍ وغلظة.

وياحبذ - ابتداءً - ألا يذكر أقوال العلماء فيه وحكمهم عليه، وليس ذلك تساهلاً فيه، بل من أجل أن يتحقق المقصود الذي يريد المتكلم أن يصل إليه. وغاية المقصود في هذه الجزئية: أن خطيب الجمعة، أو أي واعظٍ يلقي موعظته، يستحسن منه، - وقد يتأكد عليه - أن يعرف حال من يحدثهم قبل أن يأتيهم، وأن يتدرج معهم إذا أراد أن يغيرهم، أو يصل إلى بغيته منهم.





اختيار العنوان وأهميته

من خلال ما سبق من الكلام عن فقه واقع من سيتم مخاطبتهم، يحدد العنوان والموضوع الذي يناسبهم.

ومن هنا يكون الكلام عن العنوان وأهميته، وحسن اختياره.

وكما أن الكتاب يُعرف قدره من عنوانه، كذلك الخطبة ينجذب المستمعون لها من خلال عنونها؛ لأن العنوان بمقام اللائحة على الباب، فإن كان سهلاً جذاباً أطلق الفكر عنانه بالولوج فيه، والتأمل في أجزائه وما يحتويه.

وإن كان غير ذلك فلربما شرد الذهن بالانشغال عنه، وأعرض عن كل ما سيطرته المتكلم عليه.



توجيهات، ومهمات في اختيار العنوان

ويمكن أن نلخص مهمات الكلام عن العنوان ونوردها في النقاط الآتية:

أولاً: حسن اختيار عنوان خطبتك وسيلة لجذب انتباه السامعين لحديثك. فأبرزه في مطلع حديثك، وأحسن عرضه ليتبين لمن يسمعك تحديد مطلبك، ومقصد خطبتك.

ولا يقصد بإبرازه والتصريح به: ألا تشوق له بمقدمات وإشارات؛ تجذب الأسماع إلى التطلع إلى معرفته، والبحث عن حقيقته. وسيأتي مزيد ذلك والتمثيل له في الكلام عن مقدمة الخطبة، وطريقة افتتاحها والشروع في موضوعها.

ثانياً: يُستحسن أن تأتي بعنوان لموضوعك غير مألوف على أسماع جمهورك، حتى لا تستثقله أسماعهم، وتنصرف عنه أذهانهم؛ ظناً منهم أنه قد تكرر عليهم، وما سيأتي بجديد على مسامعهم.

فإذا جئت لتتحدث - مثلاً - عن أهمية الصلاة، أو حكم تارك الصلاة في دين الله، فأبدله بقولك: "بمصيبتنا العظمى هم تاركو الصلاة الذين يعيشون بين أظهرنا". وأمثال هذا وأشباهه لا تخفى.

ثالثاً: قبل أن تبدأ بإعداد موضوعك، أو بإعداد عنوان لموضوع خطبتك، فلا بد أن تكون على رغبة، وقناعة تامة فيه؛ لكي يسهل عليك إعداده وحفظه؛ ولكي تتمكن



من التفاعل معه؛ لأن مشاعرك بموضوعك بمقام اللائحة التي تقرأ منها؛ لأنك ستستوحي عند نطقك بها ما تمليه مشاعرك منها.

وقد تقدم أن من أسباب التفاعل مع موضوعك واستنطاقك للغة جسدك هو الإيمان به، واستشعار أهميته وضرورته.

رابعاً: لا تتكلم في موضوعٍ لا تحسنه؛ لكيلا تنزع ثقة الناس فيك فيما تحسنه وما لا تحسنه.

خامساً: كذلك لا تتكلم بموضوع لا يحسن الناس عنك فهمه.

فإذا رأيت عنواناً، أو وجدت موضوعاً أكبر من حجمك، أو حجم جمهورك، بحيث إنك لا تعرف أبعاده، ولا تعرف مظاهره، ولا تدرك مصالحه ومفاسده، فارض نفسك منه بالسلامة.

فإذا عشت - مثلاً - في قضية نزلت، أو حادثة أو خصومة بين أطراف انتشرت، وليس لديك الحكمة في عرضها، ولا المعرفة الكافية لحقيقتها ومصادرها، فاطرحها، واتركها، واستبدلها بغيرها.

إن السلامة من سلمى وجارتها ألا تمر على سلمى وواديها





لا تتكلم عن موضوع لا تحسنه بحجة الحديث عن الواقع

ومن هنا نوجه رسالةً للخطباء الذين يتكلمون عن جميع الأحداث التي يعيشونها، والمستجدات والتغيرات التي يرونها؛ بحجة فقه الواقع، أو مواكبة الواقع.

ولا لوم في هذا، بل هو من الأهمية بمكان، ولكن اللوم والعتاب أن تأخذك العاطفة، وتُشعلك الحماسة، فتتكلم - مثلاً - عن قضية سياسية متجاوزة الأطراف، ومشتدة النزاع، ولا تحسن عرضها، أو تظهر العداوة أو الولاء لأحد أطرافها، وما أشبه ذلك، فيخرج جمهورك من عندك بانقسام، أو بنزاعٍ وخصام.

وقد يلزمك البعض بسبب الكلام، وغير ذلك من الأمور التي لا يستحسن ذكرها في هذا المقام.

وكل هذا خشية ألا يخرج بكلامه وخطبته عن واقع الناس وحالهم؛ وحتى لا يلام بابتعاده عن مشاكلهم ومستجداتهم.

ولا شك في أن هذا من دور الخطيب ومهمته، فإذا لم يتحدث رجل الدين والصلاح عن المشكلات والإصلاح، فمن سيتحدث عنها؟! والقصد هو إنكار الكلام بدون رويةٍ وثبت، وبسوء تصرفٍ وتخبط.

وإن لم تحسن الكلام عن موضوع واقع جمهورك؛ فتركه أسلم لنفسك ودينك.

ولئن تلام على غيابك عن واقعك، أهون من أن تلام على ما لا تحسنه في موضوع حديثك.



كذلك من التكلم في موضوع لا تحسنه: أن تختار لك موضوعاً وليس لك منابع، ومصادر تغذي كثيراً من متعلقاته ومحترزاته، وتخصيص عامه، وتقييد مطلقه، فيفهم الناس عنك ما لا تريده، ويغيب عنهم ما ترمو إليه وتقصده.

(مثال)

فلو تكلمت - مثلاً - عن حرمة الغيبة وخطرها، وشدة ما ورد فيها لأصحابها، إلى غير ذلك مما يتعلق بها، دون أن تبين جوازها في المواضيع التي ذُكرت بأدلتها، كالتحذير والتعريف إلى غير ذلك؛ لفهم الناس عنك عدم التكلم عن المنكرات وأهلها، وتشخيصها وتحذير الأمة منها، إلى غير ذلك من الأمثلة التي لا تحفى. وغاية المقصود في اختيار العنوان أن يكون الموضوع مناسباً للمتكلم، والمستمع كما تقدم آنفاً.



كيف تبحث عن عنوان

قبل الانتقال إلى مرحلة الإعداد والتحضير، والتنسيق والتعبير، ثمة مشكلةٌ وعقبةٌ يشكو منها ويتعثر بها الكثير، ألا وهي صعوبة العنوان، والبحث عنه. فإذا اجتمع لبعض الخطباء عشرات العناوين، وسبق له الكلام عنها، بدأ أفقه يضيق عنها، وصعب عليه البحث عن غيرها، ولعله يضطر إلى إعادتها وتكرارها. وكل هذا يعود إلى ركيزةٍ مهمة، وقضية في غاية الأهمية، ألا وهي قلة العلوم الشرعية، وضعف الثقافة الواقعية.

فإذا لم يكن للخطيب زادٌ ورصيد من العلم الشرعي، وعلمٌ بمعرفة الأوامر والنواهي؛ اقتصر فهمه، وقصر إدراكه عن بعض الجزئيات، وأصبحت في ذاكرته عناوين محدودات، ومواضيع معدودات.

كذلك قلة العلم بالواقع الذي يعيشه، والملابسات التي تجري حوله؛ تجعل إدراكه مقصوراً، وتصوره محصوراً.

وإلا لو نظر بعينه إلى ما يجري بين يديه، ولو سمع إلى كثيرٍ مما يحصل بأذنيه؛ لاحتاج في الأسبوع إلى خطبٍ فوق خطبته، وعمرٍ فوق عمره. ولذلك تجد لبعض الخطباء خطباً بالمئات بل بالآلاف؛ وذلك لسعة اطلاعه؛ وغزارة علمه؛ وفقه واقعه؛ ومتابعته لمستجدات ومتغيرات زمانه ومكانه.



وبعضهم له في الخطابة زمنٌ لا يبعد عن الأول، ومع ذلك خطبه، ومواضيعه معدودة ومحدودة.

ولا يخفى أن القصور بكلا الحالتين له دور في معاناة الخطيب، من توفير عناوين لخطبته.

فجدير بخطيب الجمعة، ومن رُفِعَ مقامه في الأمة بهذه المكرمة، أن يتزود من العلم الشرعي ليستضيء به في هذا المقام العظيم، ولتطلع إلى واقعه الذي يعيشه، وتعيشه أمته، لينطلق في حديثه منهما، ويستخرج مواضيع خطبته من خلالهما.





مراحل إعداد الخطبة وتحضيرها

بعد تلك المقدمات التي تتقدم تحضير الخطبة وإعدادها، من معرفة شرفها، وفقه حال أهلها، واختيار عنوانها، ننتقل إلى الكلام عن الإعداد والتنسيق والتحضير، ثم عن الصياغة والأسلوب والتعبير.

وتماشياً مع منهجية التدرج، والتسلسل في الدخول في الأبواب والعناوين، نورد مراحل التحضير في الأمور الآتية:

أولاً: اختيار الأوقات المناسبة

لأن التحضير يحتاج إلى أعمال فكر وقلب نظر؛ وذلك لإعداد المادة، والبحث عن مواردها، ومتعلقاتها، ومعرفة مظانها، ومن ثمّ تنسيقها وترتيبها، وتقديمها وتأخيرها، وأهم من ذلك المشاعر الحية فيها.

يفضل للخطيب عند أن يريد إعداد خطبته، أن يختار الوقت المناسب لخلو فكره، وصفاء ذهنه، وسلامة شواغله،

كذلك المكان المناسب الذي تتوفر فيه مادة موضوعه، وخلو مزعجاته وشواغله.

فإذا رأيت -أيها الخطيب- أن القلم لا يجاريك في موضوعك، والذهن لا يعينك على إعداد خطبتك، والمكان لا يتناسب مع وضعك، فاترك ما أنت فيه وتوجه إلى بعض الأعمال التي لا تحتاج إلى أعمال فكرٍ وخلو بال.



لكي تستعين بذلك على إتقانه، وحسن اختياره، وشمول جوانبه، وذكر متعلقاته ومحترزاته.

ولكي يكون لك رصيّدٌ محفوظٌ يضاف إلى معلوماتك، وشيءٌ جديدٌ تضيفه إلى مكتبتك.

وإياك أن تلزم نفسك بما لا طاقة لك به، وتصدّع فكرك بموضوع تتعب بسببه.

ثانياً: إعداد الأوقات الكافية، والمتناسبة مع موضوعك.

فالمنابر لها قدرها وهيبتها، ولا يعرف فضلها وشرفها، وعظيم نفعها، إلا أهلها الذين يعطونها قدرها، ولا يصعدون عليها إلا بحقها.

لذلك على الخطباء الذين يصعدون على المنابر، وتحمل صدئ خطبهم المنائر، أن يستعدوا لها، وأن يتهيئوا لها قبل الصعود عليها، بما في ذلك إعداد الوقت الذي يكفي لتجهيز مادتهم، وتجهيز خطبهم ومواعظهم.

وقد تقدم أن سر الإلقاء الناجح هو الإعداد الجيد؛ لأن له علاقة كبيرة بكل ما مر بنا من مراحل هذا الفن، ابتداءً من هيبة الموقف أمام الآخرين، ثم لغة الجسد بجميع أجزائها.

فإذا أحسن المتكلم بإعداد كلامه، واجتهد في خطبته، فسيهون عليه ما يلقاه من هيبة وتطبيق فنون الكلام، وبقدر إتقانه، وحسن إعداده لخطبته، بقدر ما يتمكن من تطبيق لغة جسده.

وهناك قاعدةٌ غريبة مشهورة تقول: "إذا أردت أن تكون محترفاً في إلقاءك،

فعليك بثلاثة أمور:

أولها: الإعداد. ثانياً: الإعداد. ثالثاً: الإعداد."



وإذا كان هذا هو تأثير الإعداد فعلى الخطيب أن يعطيه حظه من الاهتمام والاجتهاد. ولا شك في أن ذلك لا يكون إلا بتهيئة الوقت الذي يكفيها، واختيار الوقت المناسب لها،

فليست الخطابة هي كلمات تلقيها، أو عبارات تقرأها، ثم تقف تلقيها وتسردها، بل لابد من اختيار عنوانٍ مناسب لها، ثم البحث عن مصادرها ومواردها، ثم إعدادها في الوقت والمكان المناسب لها، ثم ترتيبها وتنسيقها، ثم إعادة قراءتها وتكرارها والتأمل فيها، وإن أمكن حفظها، وإلا فحفظ المهم منها.

والمقصود: أن الخطيب لابد أن يجعل له وقتاً مكنياً، يتمكن فيه من إعداد خطبته إعداداً يستفيد منه، ويفيد به من معه، ومن شاهده وسمعه.

والقاعدة في التحضير: " أن كل ساعة إلقاء تحتاج لعشر ساعاتٍ في التحضير "

وقد يُزاد على ذلك أو يُنقص باعتبار حال الشخص وقدراته، ومستوى خبراته ومهاراته.

ومعلوم أن لكل مجتهد نصيباً، ومن اجتهد في الإعداد والتحضير كان كلامه وخطبه أبلغ في الفائدة والتأثير!

إضافةً إلى أن الخطبة التي اجتهد صاحبها في إعدادها وحسن إتقانها وتنسيقها، بإمكانه أن ينشرها في وسائل التواصل والمواقع، بل يتم طبعها لتستفيد الأجيال منها، وبعد ذلك النظر فيها، والزيادة في تنقيحها وتحقيقها ومصادر أدلتها، وغير ذلك مما يتعلق بها، ثم تُدرج في المكتبات العامة والخاصة التي يستمر نفعها، وتكون صدقةً جاريةً لصاحبها.





ثمار الاهتمام بإعداد

من خلال ما تقدم في شأن التحضير والاهتمام به، على الخطيب أن يعلم أن التحضير المبكر، وتهيئة الوقت المناسب الذي يكفي لإعداد خطبته وتجهيزها وإتقانها، ترجع عوائدها، وتعود فوائدها على المتكلم قبل المستمع، فمن ذلك:

أولاً: أن الخطيب عندما يبدأ تحضير خطبته في وقتٍ واسع قبل إلقائها، يتمكن من جمع أكبر قدرٍ من الأدلة الواردة فيها، ثم اختيار الأنسب منها، ثم البحث عن متعلقاتها، كقصةٍ وعظية، أو أبياتٍ شعرية، ثم تنزيلها وإعمال الفكر فيها على الأحداث الواقعية.

ثانياً: أن الخطيب بعد أن اجتهد في إعداد خطبته، وأصبحت خطبته غزيرةً بمادتها، وشاملةً لموضوعها، سيكون لها في نفسه مكانتها ومنزلتها، وقد يحتاج إعادة إلى إعادة إلقائها وتكرارها، بعد أن مر زمنٌ عليها.

وقد تدعوه نفسه إلى نشرها وانتفاع الناس بها، وقد يضيف إليها أمثالها من الخطب التي أحسن إعدادها، واجتهد في تحضيرها، فيجمعها بمصنفٍ خاص بها؛ لتكون ثمرة جهده، وحصيلة أتعابه.

وهذا لا يكون إلا بما سلف ذكره، وهو التهيؤ لها بوقتٍ يتمكن من جمع مادتها، والبحث عن مواردها ومظانها؛ لتخرج بأبهى حُلَّتِها، وروعة جمالها.

ثالثاً: كذلك من فوائد التحضير المبكر: إعطاء الخطبة الوقت المناسب لها، فالخطيب بعد أن أعدها وجهزها، ورتبها وهذبها، يستطيع في الوقت الذي بقي له بعد



أن فرغ منها أن يعيد النظر فيها، ويتأمل في كلماتها وعباراتها، ويكرر قراءتها حتى تكون مصورة في ذهنه، وعالقة بخاطره، بسبب كثرة قراءتها، والتأمل فيها وبمعانيها وعباراتها،

عند ذلك سيتهيأ له حفظها وتثبيتها، الذي هو من أجل وأطيب ثمار جهده فيها، وإعطائه الوقت الذي يكفيها ويناسبها، ولعله لا يتمكن من حفظها، ويقضي وقتاً في ترادها وإعادتها، إلا إذا كانت لها مكانة، وقدّر في قلب صاحبها.





حفظ الخطبة وفوائده

وبما أن حفظ الخطب والمحاضرات، هو من أبرز ثمار الإعداد وصرف الأوقات، يحسن بنا الكلام عن الحفظ وأهميته، ومنزلته وفوائده، ومعرفة قدره، وشرف مكانته.

فمن المعلوم أن الخطيب عندما يجتهد في تحضير خطبته، ثم يقوم بعد ذلك بحفظها، فإن ذلك يتطلب منه جهداً ووقتاً فيها، لا سيما وهو سيحفظ كلاماً متثوراً، وليس شعراً منظوماً.

ولكن مع هذا الجهد الذي عاناه في حفظ خطبته؛ إلا أن تبعه سيذهب وسينسى، وسيغمر في جموع فوائده، وثمار عوائده.

أي: أنه سيجنى من وراء اجتهاده، وتعبه في حفظ خطبته ثماراً وأموراً يعود عليه نفعها، وسيغذي غيره بثمارها، فمن ذلك:

● أن الخطبة عندما تكون محفوظة في ذاكرة صاحبها، تكون أبلغ في التأثير في قلب سامعها، وذلك أن من يستمع للخطيب وهو يملي عليهم من ذاكرته؛ فإن ذلك يُشعرهم بتمام وكمال الاستعداد لهم، وتقديره لعقولهم، والمقام الذي ارتفع به عليهم.

● كذلك يشعرهم بثقته بنفسه من خلال انطلاقه في كلامه، وأنه قد استحضر كلماتها وجهازها، وعرف مدلولها، ومضمونها قبل أن يلقيها، لا أنها وليدة ساعته أراد بها تعبئة وقته، والتخلص من وقفته.



● كذلك عندما تكون كلمات الخطيب قد حفظت في مكانها، وليس هناك خلل، أو ارتباك يعترئها، فإن ذلك يعين المستمع على تذوق جمالها، والتأمل في كلماتها ومدلولها.

● كذلك من فوائد حفظ الخطبة: أن الخطيب إذا حفظ خطبته وأتقنها، يستطيع أن يعظ بها، أو يعيد إلقاءها في غير موضعها الأول - خاصة - إذا كان حديث عهد بها، ثم بعد ذلك يعيدها في مكان غير المكان الأول الذي ألقاها فيه. وهكذا يُكرّر إلقاءها حتى تطبع، وتنسخ في ذاكرته، وتصبح جزءاً من حياته، وبإمكانه التكلم بها في أي مكان وزمان احتاج الناس إلى تذكيره وموعظته. ولعله قد يعيدها بنصها في مكانها الأول إذا قد مر زمنٌ عليها، وخاصةً إذا احتيج إليها، فقد أعاد النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** موعظةً عشر مرات، وحفظ بعض الصحابة سورة قاف من في رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**؛ من كثرة ما كان يكرر ذكرها على المنبر يوم الجمعة.

● الخطبة المحفوظة قد تكن لصاحبها سلاحاً يتسلح بها إذا ما فاجأته مناسبة، أو حلت به حادثة، كغياب خطيبٍ أو مرضه، أو أي شيء حصل له وحل به. بل لعل هذه الخطبة التي تعب أياماً في حفظها، وفي إعدادها، ستوفر عليه شهوراً في إعداد غيرها، أو إعدادها إذا لم يحفظها، فبعض الخطباء الذين ليس لهم مكان مستقر يخطبون فيه قد يرددون، ويكررون خطبةً واحدة غير مرة، ويطوفون بها بغير سابق مراجعة لها؛ بسبب كثرة تكرارها.



قال أحدهم: حفظت خطبةً وتعبت في إعدادها، وتكلفت في حفظها وإتقانها، حتى مرت بي أيام لا تمر بي ساعة إلا وهي على خاطري، بل يطير النوم من عيني من شدة همي بها واهتمامي.

فلما ألقيتها، وكررت إلقاءها في غير ما مكان، أصبحت أسردها كما أسرد فاتحة القرآن، وجلست مدةً من الزمن وأنا أخطب بها في مساجد متفرقة بين وجوهٍ مختلفة، وكنت أجد لها من المستمعين قبولاً وتأثيراً، وكثيراً ما أسمع من خلالها دعاءً وثناءً.

ويقول أحدهم: صحيحٌ أني وجدت تعباً وعناءً عندما كنت أحفظ بعض خطبي، لكنني وجدت سعادةً واستراحةً، وارتياحاً بعد ذلك، فكانت تلك الخطب المحفوظة حصناً، وأماناً وسلاحاً، حتى إنني كنت من إتقاني لها، ومداومتي عليها، كنت أختار إحداها وأنا في طريقي، بل وأنا جالسٌ على منبري، قبل أن أقف أمام جمهوري!

ولا يعارض هذا ما تقدم التنبيه عليه من الإعداد المبكر؛ لأن هذا قد هبأ إعدادها، وسبق تعبها وعناؤه بها، فهو الآن يجني بعض ثمارها، ويحصد ما قد كان زرعه فيها.

ولا يقصد به أيضاً تحجيم الإدراك، وتضييق الثقافة، وأن يظل الخطيب قاصراً فهمه، وجاعلاً إدراكه على جهةٍ محدودة، وعناوين معدودة، وإنما القصد هو إبراز ثمار الخطب المحفوظة عن المقروءة، وأن الناس يتأثرون بمن يخاطبهم وهو ينظر إليهم، بخلاف من يصرف وجهه إلى ورقته وينشغل عنهم.

● كذلك من ثمار الحفظ وفوائده: أنه يجعل الخطيب كالغيث أينما حل نفع، فإذا ما كان في حضرٍ أو سفر، أو أمنٍ أو خطر؛ فإن محفوظاته كالغيث يصبها في أي مكان، وعلى أية حال.



فإذا سافر بلاداً، أو حل أرضاً ومكاناً، وعظ الناس من ذاكرته، وأخرج لهم بعض ما في جعبته، دون اعتذار من قرب الزمان الذي طولب فيه، أو بعد عن المكان الذي يأخذ خطبته ومادته منه، وإنما هو آخذٌ بعنان خطبه أينما وجه أتى بالخير الذي في ذاكرته، وأخرج لهم بعض ما في جعبته دون توائٍ وكسل، ودون اعتذارٍ وخجل.

ومن هنا نوجه رسالةً لبعض من يُطلب منه موعظة في مناسبة، أو يحل محل خطيب أمت به حادثة، فيعتذر بمعاذير مردها ومرجعها وسببها خلو الحافظة، وعدم توفر الكلمات والخطب الجاهزة.

وبالمقابل البعض لا يطلب منهم خطبة تذكيرية، أو مشاركة تعزيرية، إلا كان أول المبادرين، وأسبق المتقدمين، بل قد ينبري لذلك دون طلب من الحاضرين، أو دون إلحاح من الراغبين.

والسبب في ذلك هو وجود المحفوظات التي صُرفت من أجلها بعض الأيام والأوقات.

فتسلح بالحفظ أيها الخطيب بقدر استطاعتك، ولا تستعظم على هذا الأمر صرف بعض أوقاتك، فإنك ستريح وتستريح بها وقتاً كبيراً من حياتك، وستجني ثمار جهودك، وستحصد نتائج مجهودك في حياتك وبعد مماتك.

والجد في الجد والحرمان في الكسل
فانصب تصب عن قريب غاية الأمل
وبقدر الكد تكتسب المعالي
ومن طلب العلا سهر الليالي





طرق إعداد الخطبة

بعد أن يُحدد الخطيب المكان المناسب لإعداد خطبته، وينظر الوقت الذي يتوافق مع مزاجه ونفسيته، ليتمكن من خلالهما إعداد المادة التي يريد على أتم وجهها، والنظر في جوانبها ومتعلقاتها.

وبعد اختياره -أيضاً- للعنوان الذي يريد إعداد مادته، وجمع شواهد وأدلته؛ ينتقل إلى طريقة البحث في موضوعه، وكيفية جمع أصوله وفروعه، وذلك يكون في المراحل الآتية.

أولاً: انظر وتعرف على مظان وموارد الكتب، أو المواقع التي تتحدث وتختص بموضوعك، من آيات قرآنية، وأحاديث نبوية، وأقوال وأخبار، وأمثال وأشعار، إلى غير ذلك، حتى تنفق على جمهورك بسخاء، فيخرجوا من عندك وهم في غاية الارتياح، ووافر العطاء.

فستان بين خطيبٍ يصول كالأسد بمعلوماته، وتغمره مشاعر الثقة بنفسه بما هو مخزونٌ بين جوانحه، من كثرة محفوظاته، وسعة ثقافته؛ وبين خطيبٍ ليس له ما ينفق منه؛ لقلّة بضاعته؛ ولضيق أفقه؛ وضعف معلوماته. وأكبر همه هو أن يكمل وقت خطبته، أو يتخلص من الموقف الذي هو أُخرج به.

إذاً أيها الخطيب لتعلم أن وفرة معلوماتك، وسعة اطلاعك وثقافتك، تجعلك تأخذ بناصية موقفك، وزمام خطبتك، وتعينك على جرأتك وشجاعتك.



ثانياً: انظر في موضوعك في المكتبات العلمية، أو بعض الشبكات العنكبوتية، وغيرهما من المصادر الموثوقة، والمواقع المأمونة.

وليكن في المقام الأول الكتب، والرسائل التي أُفردت بتصنيف عنوان موضوعك الذي تبحث فيه، فغالب ما جمع فيها هو ما تفرق، وتشتت في غيرها.

ولعل جُل أو كل ما في المصادر التي أعددتها موجودةٌ فيها.

فاذا كان موضوعك في الصلاة - مثلاً - انظر إلى ما كتبه ابن القيم - **رَحْمَةُ اللَّهِ** - في

كتابه الصلاة، وإن كان لا يكفي لشمول، وعناصر موضوعك؛ إلا أنه سيوفر لك جهداً كان سيوزع هنا وهناك، ويأخذ من وقتك.

ثم اجمع أهم ما تيسر جمعه من المصادر التي بحثت فيها، وتعرفت عليها.

ثم اختر أنسبها وما يحتاج الناس إلى معرفته عنها.

وإن رأيت حاجةً إلى ذكر كل ما تم اختياره لأهميته، أو لإتمام موضوعه ومادته؛

فلا مانع من أن تقسم الموضوع إلى خطبتين أو أكثر؛ خشية الإثقال، أو الإملال على الحاضرين والمستمعين.

ثالثاً: بعد أن جمعت أهم ما تم اختياره انظر في تنسيقه، وما يقدم منه وما يؤخر،

حسب أدلته، وأولويته، وأهميته؛ لأن جمع نصوص الموضوع وسرده دون النظر في

ترتيبه وتنسيقه، يدل على ضعفه وركاكته، وقد يُخرج الموضوع عن فائدته، ولا يتبته الجمهور لمراميه ومقاصده.

فتنسيق الخطبة وترتيبها كصفوف الجيوش في تنظيمها وحسن مظهرها، يزيد في

قوتها وهيبتها.





طريقة عرض الموضوع

بعد الكلام عن كيفية إعداد الخطبة وجمع مادتها، نتكلم عن طريقة عرضها، والأساليب التي تصحبها وقت إلقائها.

فلا يكفي، ولا تكتفي أيها الخطيب بعد جمع موضوعك، واجتهادك في إعدادك وتحضيرك، أن تقوم بصبها، وسردها على جمهورك وحضورك، دون أن تقدم لها بمقدمة تجذب الأسماع والأذهان إليها، ولا أن تعيش واقع جمهورك مع نصوصها وأدلتها، ولا أن تفنن بالأساليب الإبداعية، والعبارات البلاغية في ثناياها.

بل على الخطيب أن يبرز شخصيته في حال عرضه لنصوصها، ولا يجعل شخصيته تذوب فيها، وأن يشعر جمهوره بتفاعله مع كلماتها وعباراتها، إلى غير ذلك مما يشعر مستمعيه بأنه يعيش معها.

وقبل الكلام عن الطريقة التي يتعامل بها مع النصوص في أثناء عرضها، وطريقة إلقائها، ينبغي للخطيب إذا أراد تفاعل جمهوره معه ألا يحدثهم بوتيرة واحدة، وبأسلوب واحد، كأن يجعل خطبته سرداً لنصوص قرآنية، أو أحاديث نبوية، وكأنه وقف أمام من يحدثهم ليسرد لهم بعض محفوظاته، أو ليستعرض مهاراته وقدراته، لا ليعظهم بخطبته وموعظته.



ولكن عليه أن ينوع لهم خطبته، بين آياتٍ قرآنية، وهذا أحق، وأصدق ما وعظ وذكر به، وأحاديث نبوية، وأخبار بعض الأمم الماضية، أو قصص واقعية، أو معلومات إحصائية، ويتتقى من حسن الأشعار أعذبها، ومن الأمثال أحسنها وأنسبها.





اجعل القرآن والسنة معينك في خطبتك

اعلم -أيها الخطيب- أن أهم مهماتك التي وقفت على منبرك لأجلها، هي تربية الناس على تعظيم نصوص الوحيين، وتقديمها في الاستدلال على غيرها. فهما خير واعظ، وخير مرشد، وقد أوتي رسول الله ﷺ القرآن ومثله معه.

وبمجرد سماع القرآن قد اهتدى من اهتدى من صناديد الكفر وأعداء الإسلام، وصار من خير من صحب رسول الله ﷺ والصلاة والسلام. فهو الكتاب الحكيم الذي من أخذه وانقاد له هداه إلى الصراط المستقيم، وقاده إلى جنات النعيم.

فاجعل -أيها الخطيب- القرآن معينك، واملاً بأحاديث رسول الله عيناك؛ فبهما تستنير القلوب، وتشرح الصدور. فلا تخلي خطبتك من القرآن مهما أوتيت من حسن البيان وروعة البلاغة وفصاحة اللسان، وقد قال بعض العلماء: «من لم يتأثر بالقرآن، فلو تناطحت جبال الدنيا أمامه ما تأثر» (١).

وقال بعضهم: «ومن لم يشفه، القرآن فلا شفاه الله» (١).

(١) ذكره ابن أبي يعلى في طبقات الحنابلة (١/١٣٥) عن الحسن بن عبد العزيز الجروي بلفظ: قال: من لم يردعه القرآن والموت، فلو تناطحت الجبال بين يديه لم يرتدع.



ولعل التقليل من شأن نصوص الوحيين الذي تسرب لبعض الخطباء، هو من المناهج العقلانية، التي تعني بالحجج العقلية على حساب النصوص الشرعية، أو من الاتجاهات الأدبية التي ترفع من شأن الإنشاء والأساليب البلاغية واللغوية، وتقدمها على الأدلة الشرعية.

كما أن انتشار لغة الإعلاميين والصحفيين في الآفاق، أثر تأثيراً سلبياً في بعض الخطباء؛ فصاروا يحاكونهم في أساليبهم، ويستخدمون مصطلحاتهم، ومفردات عباراتهم، دون نظرٍ في صحتها، أو أصل اشتقاقها.

ولا نقصد بذلك معارضة الحجج العقلية، أو التقليل من الأساليب البلاغية، بل إن القرآن مصدرهما، ودليل اعتبارهما.

ولا ينبغي لخطيب يعرف قدر القرآن، وعظمة منزل القرآن **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى** أن يُغدق في خطبته بالأقوال والأشعار، والقصص والأخبار، وأنواع وفنون الكلام، ولا يكون في خطبته حظٌّ من كلام الله، وكلام رسوله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.

يقول أحدهم: خطبت خطبةً فظننت أني لم أقصر فيها عن غاية، ولم أدع لطالبي علة، فمررت ببعض المجالس فسمعت شيخاً يقول: هذا الفتى أخطب العرب؛ لو كان في خطبته شيءٌ من القرآن (٢).

(١) ذكره ابن القيم في زاد المعاد (٤/ ٣٢٣).

(٢) البيان والتبيين (١/ ١١٦). قال الهيثم بن عدي: قال عمران بن حطان: «إن أول خطبة خطبتها، عند زياد- أو: عند ابن زياد- فأعجب بها الناس، وشهدها عمي وأبي. ثم إنني مررت ببعض المجالس، فسمعت رجلاً يقول لبعضهم: هذا الفتى أخطب العرب؛ لو كان في خطبته شيء من القرآن».



فأدرك- أيها الخطيب- شرف القرآن، ومنزلته التي أودعها الله في قلوب عباده. فإن جهلت أو تغافلت عن ذكر النصوص الشرعية في خطبتك؛ فأعلم أن كثيرا منهم يدرك ذلك، ولعله يقوم بمعاتبتك.

وأذكر موقفاً وخطبةً خطبتها عن سيرة أحد الخلفاء، وظننت أن الناس-كعادتهم- يتأثرون بالمواقف والقصص التي تملئ عليهم، وأن خطبتي قد بلغت مبلغها في قلوبهم، فما إن فرغت منها، وجلست بعدها في مجلسٍ مع بعض كبار وعوام الناس، إذ فاجأني أحدهم وقال مستنكرا: خطبةٌ مدتها كذا وكذا، ولم تذكر إلا حديثين عن رسول الله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ؟!!**

فتعجبت عجبا ممزوجا بالحياء، والخجل، كيف يعظم الناس النصوص الشرعية، ويتأثرون- خاصة- بذكر الآيات القرآنية، فما كان مني إلا أن اعتذرت له بتقصيري، وأظهرت له محبتي، وتقديري، وشكرت له ما أبداه من طيب الكلام، وتعظيمه لأحاديث رسول الله - **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**-. .

ولا نعني بهذا هو أن نجعل خطبنا، ومواعظنا ممتلئة بالأحاديث النبوية، دون النظر في مقاصدها الشرعية، واستنباط ما يحتاج إليه موضوعنا في حياتنا الواقعية، أو الاستشهاد بها، وتأييدها بالمستجدات العلمية؛ فإن هذا مما يزيدنا في الآيات تدبراً، وتفهماً وتأملًا.

ولكن القصد هو أن نجعلها المعين الأول، والواعظ الأمثل، وما سواهما يكون دونهما، وتابعاً لهما.



فإذا تكلم الخطيب عن آية، أو آيات استشهاد بها، فليس من تعظيمها وتدبرها أن يسردها، دون أن يعين المستمعين على فهمها، واستشعار مقصودها ومضمونها، واستنباط أحكامها.

ولعل المثال يوضح المقال كما يقال. فمثلاً: لو كان الخطيب يتحدث عن الثبوت في الأخبار، وعدم تصديق الفساق والأشرار، واستدل بقوله **سُبْحَانَكَ وَتَعَالَى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِن جَاءَكَ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ﴾ [سورة الحجرات: ٦]**. فإذا أراد أن يعظم هذا النداء، وهذا التنبيه في النفوس؛ فعليه أن يذكر أن من مقتضيات الإيمان التريث في تصديق الأخبار، والحذر من الركون إلى خبر الأشرار، ويذكر استشهادات، وأمثالاً وحكايات، تزيد الآية وضوحاً وتدبراً، وتجعل لها في النفوس تعظيماً وقدرًا.

كذلك الحال عند إيراد النصوص النبوية. فلو ذكر - مثلاً - حديث (رغم أنف امرئ أدرك أبويه عند الكبر، أو أحدهما فدخل النار) فيذكر في شرحه وتوضيحه لهذا الحديث سر تخصيص الكبر، وحالات الآباء مع الأبناء في حال الصغر، وغير ذلك مما يخدم النصوص النبوية، ويحرك المشاعر العاطفية!

وهذا لا يعد تفضيلاً على الأدلة، وتقديماً عليها، بل هذا مما يخدمها، ويقرب معناها.

ويلحظ الخطيب هذا يوم يسرد النصوص، ثم يمثل لشرحها بصورة واقعية تقرب معناها، وتوضح مرادها، فيرى التفاعل في وجوه الحاضرين عند كلامه عن الأوجاع التي تؤلم الناس في مجتمعهم، وتزعجهم في أنفسهم ومعاشهم، أكثر مما لو استمر بسردها دون تنزيلها، وضرب الأمثال عليها، وحال واقع الناس منها، وما ينبغي لهم نحوها.





إيراد القصة في الخطبة وأثرها

من الأساليب التي ينبغي للخطيب أن يعتني بها، ويجعل لخطبته حظاً ونصيباً منها، هي الأساليب القصصية والحكايات الواقعية.

فالقصة وسيلة تربوية، وطريقة قرآنية نبوية، أكثر الله منها في كتابه العظيم، وأمر بقصها نبيه الكريم بقوله: ﴿فَأَقْصِبْ قَلْبَكَ لِغَدَاةِ الَّذِينَ كَفَرُوا﴾ [سورة الاعراف: ١٧٦].

بل تولى قصها - سبحانه - بقوله: ﴿نَحْنُ نَقُصُّ عَلَيْكَ أَحْسَنَ الْقَصَصِ﴾

[سورة يوسف: ٢]

وكان النبي **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** يورد القصص، ويحب سماعها؛ فقد قال **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: في قصة موسى والخضر: «وددنا أن موسى صبر؛ حتى يقص الله علينا من خبرهما!» (١).

إذاً: فالقصص أسلوبٌ تربويٌّ نبويٌّ قرآني، وهو يفعل بالمشاعر ما تفعله النار في

الهشيم!

وقد يخطب الخطيب بخطبة مليئة بالأخبار والمعلومات، والأدلة المتنوعات، والإحصائيات والاستشهادات؛ فلا يرى أثراً في وجوه مشاهديه، ولا انتباهاً عند متابعيه.

(١) عن ابن عباس رضي الله عنه. البخاري (١٢٢)، ومسلم (٢٣٨٠).



فما إن يشرع بعرض قصة، أو يقول: وهذه قصة؛ إلا ويرى في مشاهديه تغيراً ملحوظاً، ويلمس أثراً عجبياً غريباً.

فمنهم من يعدل من جلسته ليستقبله بوجهه، ومنهم من يصغي بسمعه ويضع يده تحت خده، ومنهم من يشخص ببصره، أو يتفاعل معه بتعابير ولمحات وجهه، ولعلمهم يستمرون في حالتهم التي هم عليها، وإن طالت القصة وتعددت مراحلها. بل قد يزداد تفاعلهم، ويشتد انتباههم، وتذرف دموعهم؛ من شدة تفاعلهم معها، وإعجابهم بها!

كل ذلك يبين لنا أهمية القصص، ومدى تأثيرها، وأنها تفعل بالمشاعر ما لا يفعله غيرها، وأنها قد تبقى ولا تكاد تنسى، خاصة إذا أحسن الخطيب في قصتها، وطريقة عرضها، وإظهار التفاعل معها.

وقد تُقِيمُ خطبة الخطيب من خلال القصة التي أوردتها، وقد لا يذكر الحضور من الخطبة غيرها، بل يصبح ذكرها على ألسنتهم إذا هم انصرفوا عنها. فحريٌّ بالواعظ وخطيب الجمعة أن يتسلح بالقصص؛ ليرمي بها القلوب، ويسيل بها الدموع.

وإذا أراد الخطيب أن يوصل رسالةً في خطبته، فليضمنها أثناء، أو بعد قصته. ولا يخفى كيف سيكون أثرها؛ إذا جاءت مصاحبةً للقصة التي أوردتها، وأشعل مشاعرهم فيها.

وهذا بخلاف ما لو أوصل رسالته، وليس ثم مشاعرٌ تتقدمها أو تصحبها. فلو أن الخطيب مثلاً أراد أن يحث، أو يرغب على طاعة الوالدين وبرهما، أو يحذر ويرهب من مخالفتها وعصيانها، فأتى بقصةٍ لأحد العاقين ومدى قسوته،



وعقوبه، أو كيف عاقبه الله وانتقم منه، ثم يُعقَّب عليها بالتحذير من عقوق الوالدين، وخطورة دعوتهما، واستجابة الله لهما.

فسيلاحظ تأثيراً عجيماً، وتفاعلاً غريباً ورهيباً، وهذا بخلاف ما لو أوردتها بدون قصة تتقدمها، أو مشاهد تتخللها.



ضوابط إيراد القصص

من المؤسف أن نرى، ونسمع من يُزهد فيمن يُورد القصص، ويهتم بها، ويسمونه قصاصاً، وبعضهم قد يأنف من إيراد قصةٍ في موعظته أو خطبته؛ ظناً منه أن ذلك ينزل من مكانته العلمية، ويجعله معروفاً بذكر القصص الوعظية.

وقائل هذا أو ذاك؛ إما أن يكون ذلك منهما غفلةً، وإما أن يكون جهلاً بما أودعه الله في كتابه، من قصص أنبيائه، وأوليائه وأعدائه.

والبعض قد يقلل من شأن القصص لا لشيء؛ وإنما لعدم قدرته على عرضها، أو لحيائه الذي يمنعه من عدم إظهار مشاعره فيها، والتفاعل معها. وقد قيل من جهل حقيقة الأشياء أنكرها، ولا يقدرها إلا من عرفها.

ولا نعني بذلك، أو نقصد من وراء ذلك هو الحث على سرد القصص، والإكثار منها، بل لا بد من ضوابطٍ، وقيود تُلتزم فيها، فمن ذلك:

● عدم الإكثار منها، وتغليبها على الكتاب والسنة، الذين هما خير واعظٍ، وأبلغ المواعظ.

● الاهتمام بمصدرهما، وصحة نسبتها.

● ترك إيراد ما لا فائدة منه من الحكايات، والخزعبلات.

● الحذر من القصص والخرافات، التي تناقض أصلاً، أو تحدث شرخاً في العقائد، والثوابت والمسلمات.

فلا هذا ولا ذاك، ولكن كل شيءٍ بقدر، والمقصود منها هو التفكير والنظر، وأخذ العظات والعبر، وخير الهدى هدى سيد البشر عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ.





ضرب الأمثلة في الخطبة وأثرها

من الوسائل التي يستحسن للخطيب أن يستخدمها، ويجعلها من أدوات خطبته، وأساليب دعوته، وسيلة ضرب الأمثال التي من خلالها تزداد المعاني جمالاً فوق جمالها، ووضوحاً فوق وضوحها، وترسم في الأذهان صورتها وحقيقتها.

لأن المعاني المعقولة لا تستقر في الأذهان إلا إذا صيغت في صورة محسوسة؛ لأنها تكشف الحقائق، وتعرض الغائب في معرض الحاضر، وتبرز المعقول في صورة المحسوس الملموس، ولها أثرها البالغ في النفوس!

وهي كالقصاص من الأساليب التربوية الدعوية؛ لذلك القرآن الكريم مليء بها باختلاف تصورها، وتعدد صورها، حتى أوصلها ابن القيم **رَحْمَةُ اللَّهِ** في رسالته أمثال القرآن، الذي هو جزءٌ من كتابه إعلام الموقعين - إلى ستة وأربعين مثلاً. وهذا يدل على أهميتها، وعظيم نفعها وتأثيرها.

فإذا أراد الله أن يعظم من مسألة مهمة، أو يبين للناس قضية غامضة، قرب معناها، وشرحها بمثل محسوس، ومعروف وملموس.

فانظر مثلاً في الترغيب كقوله سبحانه وتعالى: **﴿مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي**

سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ﴾ [سورة البقرة: ٢٦١].

ومرة في التحذير، والترهيب كقوله جل جلاله: **﴿أَيُّجِبُّ أَحَدَكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ**

أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ﴾ [سورة الحجرات: ١٢].



وكذلك في المدح كقوله سبحانه وتعالى: ﴿كَرَّعَ أَخْرَجَ شَطْرَهُ وَقَارَهُ فَأَسْتَغَظَّ

فَأَسْتَوَىٰ عَلَىٰ سُوْقِهِ يُعْجِبُ الزَّاعَ لِيَغِيظَ بِهِمُ الْكُفَّارَ﴾ [سورة الفتح: ٢٩].

ومرة للذم والتنفير كقوله: ﴿كَمَثَلِ الْحِمَارِ يَحْمِلُ أَسْفَارًا﴾ [سورة الجمعة: ٥].

وكثيراً ما كان رسول الله ﷺ يضرب الأمثال في دعوته، ليوصل رسالته

إلى أمته بطرقٍ مختلفة، ووسائل متعددة؛ لعلمه بأهميتها، ومدى تأثيرها. انظر إليه

وهو يبحث على الصلوات الخمس؛ فيقول: «لو أن نهراً بباب أحدكم يغتسل منه كل

يوم خمس مرات، هل يبقى من درنه شيء؟!» أي: من وسخه، قالوا: لا. قال:

«فكذلك الصلوات الخمس؛ يمحو الله بهن الخطايا» (١).

ويضرب مثلاً للدنيا، كما روى الترمذي (٢) وصححه الألباني رَحِمَهُ اللهُ فقال: «ما

لي وللدنيا. ما أنا في الدنيا إلا كراكبٍ استظل تحت ظل شجرة، ثم راح وتركها!».

ومر بجديٍ أسك - أي مقطوع الأذنين - وهو ميت فتناوله؛ فأخذ بأذنه، ثم قال:

«أيكم يحب أن يكون هذا له بدرهم؟». قالوا: ما نحب أنه لنا بشيء. وما نصنع به؟!!

قال: «أتحبون أنه لكم؟!» قالوا: والله لو كان حيًّا، كان عيباً فيه؛ أنه أسك. فكيف

وهو ميت؟! فقال: «والله للدنيا أهون على الله من هذه عليكم!» (٣).

(١) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ. البخاري (٥٢٨)، ومسلم (٦٦٧).

(٢) رواه الترمذي (٢٣٧٧)، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ.

(٣) عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ. مسلم (٢٩٥٧).



ومثل نفسه برجلٍ بنى داراً فأكملها وأحسنها، إلا موضع لبنه منها، فجعل الناس يدخلونها ويتعجبون منها، ويقولون: لولا موضع هذه اللبنة أي: لو تُمم بناء هذه الدار، وأكمل هذه اللبنة (١).

ومثل المؤمنين بالجسد الواحد إذا اشتكى منه عضوٌ تداعى له سائر الجسد (٢).

ومثل فرحة الله بتوبة عبده بصاحب الراحلة التي فقدتها وعليها طعامه، وشرابه (٣).
كذلك مثل المؤمن الذي يقرأ القرآن بالأثرجة (٤).

وكذلك المجلس الصالح والمجلس السوء، بصاحب المسك ونافخ الكير (٥).

ومثل التحذير من المعاصي برجل استوقد ناراً، ووقع الفراش عليها وهو يذبح عنها (٦).

ومثل تداعي الأمم على أمة الإسلام، كتداعي الأكلة على قصعتها (٧).

إلى غير ذلك مما هو مذكورٌ ومسطورٌ في كتب السنة النبوية.

وإذا كانت الأمثال بهذه الأهمية، وبهذا القدر والكمية في الآيات القرآنية، والسنة

النبوية؛ فجديرٌ بالخطيب، والداعية أن يجعلها وسيلة لإيصال فكرته، وطريقة جذابة لإبلاغ دعوته.

(١) عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ . البخاري (٣٥٣٤)، ومسلم (٢٢٨٧).

(٢) عَنْ النُّعْمَانَ بْنِ بَشِيرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ . مسلم (٢٥٨٦).

(٣) عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ . صحيح مسلم (٢٧٤٧).

(٤) عَنْ أَبِي مُوسَى الْأَشْعَرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ . البخاري (٥٤٢٧)، ومسلم (٧٩٧).

(٥) عَنْ أَبِي مُوسَى الْأَشْعَرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ البخاري (٥٥٣٤)، ومسلم (٢٦٢٨).

(٦) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ . البخاري (٣٤٢٦)، ومسلم (٢٢٨٤).

(٧) عَنْ ثَوْبَانَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ . أحمد (٢٢٣٩٧).



وقد قيل: "بالمثال يتضح المقال". فقد يتحدث المتحدث، أو يعظ الواعظ على أمرٍ ما، ويسرد النصوص المنذرة، والأدلة المحذرة، ويحث ويرغب، ويزجر ويرهب، فما إن يذكر مثلاً في موضوعه، أو فيما يريد أن يصل إليه، إلا ويجد أثراً وتأثيراً لم يجده ولم يلمسه فيما تقدم من أدلته، وحججه وعباراته!

فمثلاً لو تحدث متحدث عن نعمة العافية ومعرفة قدرها وفضلها، وحث على تذكرها، وما ورد من النصوص فيها، وكيف يكون حال الإنسان بدونها، إلى غير ذلك مما يريد ذكره عنها.

ثم ضرب مثلاً، وقال: «أرأيتم لو كان الإنسان مقعداً على فراشه، لا يقدر على تناول طعامه وشرابه، أو لا يتمكن من القيام لقضاء حاجته، فسيمله أقرب الناس إليه وسيستثقله أعز حبيب لديه».

أو يتحدث مثلاً عن نعمة العقل وفضله، ثم يضرب مثلاً بمن اختل عقله، كيف سيكون حاله، وكيف سيصبح أهله وماله، ومن سيجلس معه، ومن سيتكلم معه ويسمعه؟! إلى غير ذلك من الأمثال التي لا تخفى.

فاحرص أيها الداعية على أن تُودع موضوعك، وتُجمل خطبتك ومواعظك بمثال يقرب ما بُعد عن الأفهام، ويجعل المعقولات بصورة أجسام؛ امتثالاً واقتداءً بالقرآن، وبنبيك **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.





الشعر، والسجع وأثره في الخطبة

من الأساليب التي يستخدمها الخطيب في خطبته؛ لكي يحرك مشاعر جمهوره، هي الأبيات الشعرية، والكلمات السجعية، إضافةً إلى ما تقدم ذكره من القصص والأمثال؛ فكلما تعددت المطاعم، كان ذلك أطيّب للطاعم.

فإلى جانب ما سبق ذكره من عرض، وإيراد القصص والأمثال، يحسن بالواعظ والمتكلم أن يُجمل موعظته، ويزين خطبته، ببعض الأبيات الشعرية؛ ليزداد كلامه بذلك جمالاً فوق جماله.

فمن المعلوم أن الشعر محبوبٌ إلى النفوس والطباع، ويروق للقلوب والأسماع، ويحرك المشاعر، ويجبر الخواطر، ويُحفظ في قلب سامعه، وتردد كلماته على مسامعه.

ومعلومٌ مكانته في الجاهلية والإسلام، فقد كانت القصائد والأشعار، تُحدث في النفوس التأثير، وتُبقي الآثار، فيظل أثرها، ومفعولها.

وقد تشب حروب بسبب وقعها وتأثيرها، بل كانت تستخدم آلةً للحرب، أو لوضع القبائل أو رفعها.

وقد كان رسول الله **صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ** يستعين على إغائة أعدائه بشاعره حسان ابن ثابت؛ فقد كان يقول له: «اهجهم، وروح القدس معك!»^(١).

(١) عَنِ الْبَرَاءِ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ . البخاري (٣٢١٣)، و مسلم (٢٤٨٦).



ومع أهميته وشدة وقعه وتأثيره، إلا أنه - وخاصةً في خطبة الجمعة - ينبغي أن يُختار منه ما اشتمل على المعاني القيمة، واعتنى بالمقاصد الكريمة والمهمة، وألاً لا يُكثر منه؛ حتى لا تضيق مساحة الأدلة الشرعية، من المواعظ القرآنية، والتوجيهات النبوية، التي هي خير واعظ لجميع البشرية.

فالإكثار من الشعر قد يجعل الموعظة كاجلسة الأدبية، أو الأسمية الشعرية. ولكن على الخطيب أن يقتصد فيه، ويجعل الأبيات الشعرية في خطبته، كقدر ما يجعل الملح في طعامه ومائدته.





السجع في الخطبة

مما يتحلى به الخطيب في خطبته، والواعظ في كلمته وموعظته، هو السجع في كلامه، الذي هو أحد الفنون البديعية اللفظية التي تميزت بها اللغة العربية، والذي يعطي الكلام نغمةً، ورونقاً وجمالاً.

وهو كما يعرفه أبو هلال العسكري: أن يكون الجزءان متوازيين، متعادلين لا يزيد أحدهما على الآخر، مع اتفاق الفواصل على حرفٍ بعينه (١).

والسجع كالشعر له نغمته ورنينه، وجماله في الطباع، ويميزه عن غيره من حيث لفت الأنظار، وطرب الأسماع.

فيستحسن للخطيب والمتكلم أن يحسن كلامه، ويُجمله بعباراتٍ مسجوعة، يُطرب بها آذان المستمعين، ويشد من خلالها انتباه الحاضرين، خاصةً في بدء كلامه ومطلع خطبته.



(١) الصناعتين: الكتابة والشعر (ص: ٢٦٢).





ضوابط السجع

ولا بد في السجع أن يُراعى فيه أمورٌ لكي يكون مقبولاً مستساغاً، فمن ذلك:

أولاً: ألا يتكلف المتكلم السجع ولو على حساب المعنى، فيحاول البحث عن كلماتٍ تتناسب مع كلمته الأولى، حتى ولو كانت غريبة المعنى، وغير مألوفة الاستخدام. فمع جمال السجع وحسن وقعه على الأسماع، إلا أنه إذا كان متكلفاً سيتحول من الخفة إلى الثقل، ومن الجمال والاستمتاع، إلى النفرة والإزعاج.

ثانياً: أن تكون الكلمات المختارة لسجع الكلام متوافقة مع المعنى، فلا يُؤتى بالكلمة، أو العبارة موافقة لما قبلها في وزنها ونغمتها، دون النظر إلى مضمونها ومعناها.

ثالثاً: تجنب الإكثار منه ومحاولة جعل كل الكلمات والجمل والعبارات مسجوعة؛ فيحصل بذلك الانشغال للمتكلم والسامع عن حقيقة الكلام ومقصده. قال قدامة بن جعفر في نثر النقد: «ومن أوصاف البلاغة أيضاً السجع في موضعه، وعند سماح القريحة به، وأن يكون في بعض الكلام لا في جميعه... إلى أن قال ولو كان لزوم السجع في القول، والإغراب فيه، وفي اللفظ هو البلاغة؛ لكان الله عز وأولى باستعمالها في كلامه الذي هو أفضل الكلام، والأئمة المهديون قد استعملوها، ولزموا سبيلها وسلكوا طريقها...» إلى آخر ما قال **رَحْمَةُ اللَّهِ**.



والمقصود أن المتكلم لا يهملها، ولا يكثر منها ويتكلفها، ولكن ليجعلها زينةً يزين بها كلامه، أو مفتاحاً يفتح بها حديثه وعناوينه، وخاصةً مقدمة كلامه الذي هو أول ما يطرق الأسماع، ومن خلاله يَشُدُّ الانتباه أي: يحصل في السجع للانتباه ما لا يحصل في غيره من الكلام.

فلو تحدثت مثلاً عن النعم، وقلت في مطلع حديثك: أيها المسلمون النعم لا تعرف أقدارها إلا بفقدها، ولا يستشعر فضلها إلا من ذاق مرارة ضدها، ولا يعرف الأتعاب إلا من يكابدها، ولا الأوجاع إلا من يعانيتها.

فستفتح بهذه المقدمة قلوب السامعين، وستجعلهم لما بعد ذلك مصغين وخاشعين، وغير ذلك من المقدمات المسجوعة التي تحمل المعاني المؤثرة دون مشقةٍ أو كلفة.





فصاحة اللسان

من عوامل التأثير التي ينبغي أن يحرص عليها الخطيب في كلامه هي فصاحة لسانه، فاللسان كما يقول بعض البلغاء: «أداة يظهر بها حسن البيان، وظاهر يخبر بها عن باطن، وشاهد يدل على غائب، وشافعٌ يدرك به الإنسان بلوغ حاجاته، ويتوصل من خلالها إلى بلوغ مطالبه ورغباته».

وقد رفع الله قدر اللسان فأنطقه من بين جوارح الإنسان، كما قال هشام بن عبد الملك.

وكلما استطاع الإنسان أن يصقل من لسانه، ويسمو في بيانه، كان أقدر على تحقيق أهدافه، وبلوغ أماله.

وإنما يعرف الإنسان بلسانه. وقد قيل: الرجل مخبوءٌ تحت لسانه (١).

وقيل: الإنسان بأصغريه: بقلبه ولسانه (٢).

وكثيراً ما يكون اللسان سبباً في رفع صاحبه أو وضعه، قال يحيى بن خالد: «ما رأيت رجلاً قط إلا هبته حتى يتكلم، فإن كان فصيحاً عظم في صدري، وإن قصّر سقط من عيني» (٣).

(١) أدب الدنيا والدين للهاوردي (ص: ٢٧٧).

(٢) الأمثال لأبي عبيد القاسم بن سلام (ص: ٩٨).

(٣) المستطرف في كل فن مستظرف (ص: ٥٠).



وقيل: تكلموا تعرفوا.

وإن مما يزيد كلام المتكلم جمالاً وتأثيراً عند من يسمعه، هي فصاحته. ونقصد بذلك أن يكون الخطيب أو المتكلم طلقاً بلسانه، بيناً في كلامه، جيداً في تعبيره، لا يتعثر في كلامه، ولا يتلثم في نطق كلماته، وأن يتفنن في عباراته، وينوع من خطابه وأساليبه.

وقد بلغ من تقدير العرب للسان والبيان أن عدوه معادلاً لنور العيون، يقول حبر الأمة ابن عباس **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا** بعد أن ذهب نور بصره:

إن يأخذ الله من عيني نورهما ففي لساني وقلبي منهما نور
قلبي ذكي وعقلي غير ذي دخل وفي فمي صارمٌ كالسيف مأثور (١)
وقد كان حسان بن ثابت **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** يدافع عن الدعوة، ويدود عن حياضها بلسانه وفصاحته.

والأذن ما تطرب لشيءٍ طربها للسانٍ فصيح، وبيانٍ مليح، كما قال بشار بن برد:
يا قوم أذني لبعض الحي عاشقةٌ والأذن تعشق قبل العين أحياناً (٢).
وتعد فصاحة اللسان من الصفات التي يتمتع بها العرب منذ القدم، فهي توضح المعنى، وتزيد اللفظ قيمةً وجمالاً.

وقد جمع الجاحظ قيمة الفصاحة في قوله: «إنه ليس في الأرض كلامٌ هو أمتع، ولا ألد في الأسماع، ولا أشد اتصالاً للعقول السليمة من طول استماع حديث الأعراب العقلاء الفصحاء، والعلماء البلغاء» (٣).

(١) الاستيعاب في معرفة الأصحاب (٣ / ٩٣٨).

(٢) أخبار أبي تمام للصولي ص (٣١).

(٣) البيان والتبيين (١ / ١٣٦).



والفصاحة هي الألفاظ البينة الظاهرة، المتبادرة إلى الفهم، والمأنوسة الاستعمال لمكان حسنها.

ومعظم علماء البلاغة لا يفرقون بين البلاغة والفصاحة، بل يستعملونها للشيئين المترادفين على معنى واحد في تسوية الحكم بينهما، ومنهم الإمام العسكري، والإمام الرازي رحمة الله عليهما.

على أن معظمهم يرى أن الفصاحة هي صفة للفظ، والبلاغة صفة للمعنى مع اللفظ، والمعنى أن الكلام لا يكون بليغاً إلا إذا كان فصيحاً في الوقت نفسه، فلا بد لأي كلام بليغ أن تكون ألفاظه فصيحة.

وقد يكون الكلام فصيحاً وهو غير بليغ؛ إذا لم تتناسب الكلمات الفصيحة مع المقام الذي قيلت فيه.

والفصاحة صفة مهمة عند العرب، وهي ذات وجهين:

الأول: عضوي، يتمثل في طلاقة اللسان، ووضوح النطق عند المتكلم.

والثاني: تواصلبي، يتحقق في البيان والفهم بين المتكلم وبين المستمع.

أو يقال فصاحة تتعلق باللفظ، وفصاحة تتعلق بالمعنى.

وقد كان العرب يعظمون الشخص ويهابونه بفصاحة لسانه، قال ابن سيرين: «ما

رأيت على رجل أجمل من فصاحة» (١).

وقيل: من عُرف بفصاحة اللسان، لحظته العيون بالوقار (٢).

(١) العقد الفريد (٢/ ٣٠٥).

(٢) المستطرف في كل فن مستظرف (ص ٥١).



وقال الخليفة المقتدي: «الألسن الفصيحة أنفع من الوجوه الصبيحة، والضمائر الصحيحة أبلغ من الألسن الفصيحة» (١).

ولأهمية الفصاحة في إيصال الكلام وقبوله، وتأثيره في قلب سامعه، طلب كل من الله موسى عَلَيْهِ السَّلَامُ من ربه: أن يرسل معه أخاه هارون؛ لفصاحة لسانه؛ ليكون ذلك أدعى في قبول فرعون لدعوته، ونصحه.

ففصاحة اللسان لها أثرها في تزيين القول وتحبيبه للنفوس، بل قد تقلب الحقائق، وتسحر العقول.

وانظر إلى قوله عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ: «ولعل بعضكم أن يكون ألحن بحجته من صاحبه، فأقضي له بنحو ما أسمع...» إلى آخر ما قال عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ (٢).

يقول ابن الرومي رَحِمَهُ اللهُ:

في زحرف القول تزيينٌ لباطله والحق قد يعتريه سوء تعبير
تقول هذا مجاجُ النحل تمدحه وإن تعب قلت ذاقِي الزنانير
مدحاً وذمماً وما جاوزت وصفهما سحر البيان يُري الظلماء كالنور
فحريُّ، وجميلٌ أن يكون المتكلم، وخاصةً الخطيب، فصيحاً في كلماته،
واضحاً بعباراته، متحرياً ما يناسب كلامه في مكانه، وزمانه.

وفصاحة اللسان منحة إلهية، وهبة ربانية، لكنها تكتسب من الآيات القرآنية، والنصوص النبوية.

(١) سير أعلام النبلاء (١٨/٣٢٣).

(٢) عَنْ أُمِّ سَلَمَةَ. البخاري (٢٦٨٠)، ومسلم (١٧١٣).



كذلك قراءة الشعر والأدب، وأخبار البلغاء والفصحاء، وهكذا مع الممارسة تكتسب لا شعوريًا، فقد قيل لأحد البلغاء: كيف وصلت إلى ما أنت فيه من الفصاحة، والبلاغة؟ قال: «بقراءة كتاب الجاحظ خمسين مرة».





الارتجال في الكلام

من الصفات النبيلة، والأساليب المهمة الجميلة، التي ينبغي للخطيب أن يتصف ويُعرف بها، هي الارتجال في كلامه، التي بها يُبرز المتكلم شخصيته وقدرته من خلالها.

وقد تقدم فيما مضى من هذا الفن أن المتكلم، وبالأخص الخطيب، إذا تكلم أو ألقى خطبته من ورقة يقرأها، أو جعل وجهه محجوباً بها، لم يكن لخطبته أثرها، كما لو ارتجل خطبته من ذاكرته التي سبق له إعدادها. وذكرنا صوراً تبرز أهمية الحفظ والارتجال.

وبقي الكلام عن الارتجال، وهو الذي لم يسبق له سابق إعداد، ولم يكن بالخاطر والبال، وإنما هو وليد ساعته، ويُنشئ المتكلم الحديث عنه حال قيامه ووقفه. وهذا أمرٌ له أهميته في الخطيب، الذي تصدر للخطابة وعرف بها.





أهمية الارتجال وطريقة تعلمه

ليس كل موضوع يتحدث عنه قد سبق له إعدادة، أو تيسر له حفظه وتبنيته. فأحياناً يضطر المتحدث إلى أن يتحدث عن نازلة حلت، أو مشكلة حصلت، ولا يسعفه الوقت بأن يعد لها، أو أن المقام يضطره إلى تأخيرها، وإذا أُخرت فات مقصودها،

كما لو حصل منكرٌ أو مخالفةٌ، ومن فعلها أناسٌ لهم مكانة ووجاهة.

ولا يتناسب الكلام معهم، أو يُرجى انقيادهم واستجابتهم إلا بأسلوبٍ يخصهم، ويتناسب معهم.

فإذا أُنكر الكلام معهم، فقد لا يدركهم ولا يراهم، وإن تكلم معهم بما لا يناسبهم، ويناسب مكانتهم فقد لا يرى قبولاً واستجابةً منهم، وقد يسوؤه ردهم، أو يصل إليه ضررهم وأذيتهم.

كذلك الخطيب والواعظ، قد تطلب منه نصيحة مفاجئة، لحاجة أو مناسبة، كأن يتخلف خطيبٌ عن خطبته، أو يعرض له عارض أثناء حديثه.

أو قد يفاجأ بمعارضة، أو مداخلة حال خطبته، أو أسئلة مباشرة وقت مواعظته، فإذا لم يكن لديه قدرة على الكلام المرتجل؛ فلعله يتلعثم ويصاب بحيرة ووجل، وقد يضطرب بكلامه فلا يستطيع الدفاع عن نفسه، أو العودة إلى موضوعه. ولعل هذا قد يُضعف من شخصيته، ويُظهر عجزه، أو ضعف ثقافته عند جمهوره.



فعلى الخطيب أن يتعلم طريقة الارتجال في الخطب والكلمات، حتى يتمكن من الوعظ والإرشاد في المناسبات، والأحداث التي يحضرها والمفاجآت، ولا يكون كلامه مقصوراً على خطب محفوظات، أو مواعظ مكررات.

ولكن ليكن خطيباً مسعفاً، وداعياً منقذاً، حيث ما طلب منه قام مستجيباً وملياً، **حتى قال بعضهم:** «لا يُعد الخطيب خطيباً متميزاً، حتى يكون قادراً على الارتجال، ولا يكاد يُفترق بين المرتجل والسابق بإعداد».

ولا يفهم من الحديث عن أهمية الارتجال في الكلام، هو التقليل من شأن التحضير وعدم الاستعداد والاهتمام،

بل ينبغي للمتحدث وخاصةً خطيب الجمعة الذي يعرف قدر مكانه، ومكانة جمهوره، ألا يتحدث في هذا المقام إلا وقد استعد بتحضير موضوعه، واهتم بإعداد خطبته؛ مراعاةً لشرف مقامه، واحتراماً لعقول ومشاعر جمهوره.

وهذا قد سبقت الإشارة إليه، ولكن القصد هو أن يتعلم المتكلم الارتجال في الكلام، ويتدرب عليه؛ مراعاةً لظروف الزمان والمكان التي قد لا تعينه وتسعفه على إعداد كلمته، وتهيئة خطبته.

وطريقة تعلم الارتجال والتدرب عليه له وسائله وطرقه، فمن ذلك:

أولاً: سماع المتكلمين المبرزين الذين يرتجلون في كلامهم، خاصة في الأحداث والمناسبات، التي يطلب منهم التحدث فيها دون سابق إشعارهم.

فذلك مدعاة إلى محاكاتهم، والتأثر بجراتهم، واكتساب الخبرات منهم.

ثانياً: من وسائل تعلم الارتجال التدرب على الارتجال، بأن يحدث المتكلم نفسه على موضوع من المواضيع، ثم يحاول التعبير عنه، أو بجزء من أجزائه، أو



بعض متعلقاته، ابتداءً بينه وبين نفسه، ثم مع جلسائه، ثم يرتقي شيئاً فشيئاً، حتى يصبح الارتجال أمراً سهلاً وميسراً، ويمكنه الكلام به في أي زمانٍ ومكان.

ولا شك في أن سعة الاطلاع، وطول الباع، في الثقافة والمعلومات، ومعرفة المفردات والعبارات، معينٌ للمتكلم على الانطلاق في كلامه، وجرأته وارتجاله.

وذلك أن كثرة المعلومات، ووفرة الكلمات والعبارات، يجعله يختار منها ما يشاء، ويدع ما يشاء، كما يشاء، في الوقت الذي يشاء، فإذا عجز عن كلمةٍ اختار أختها، وإذا غابت عنه معلومةٌ استبدل غيرها بها.





طريقة تنسيق الخطبة

بعد أن انتهينا من الكلام عن تحضير الخطبة، وطريقة إعدادها، وذكر متعلقاتها، نختم الكلام عنها بطريقة عرضها، وكيفية تنسيقها.

فهذا من أهم مهماتها، ومن خلاله تُحدد أهدافها، ويظهر جمالها وبهاؤها.

فكما أن قوة الجيش وجماله وهيئته، تظهر بحسن عرضه وتسوية صفوفه، وترتيبه وتنظيمه، كذلك تنسيق الخطبة وترتيبها، ووحدة موضوعها، وتقديم الأهم منها، يُظهر جمالها، ويُحقق أهدافها، ويخرج الجمهور بفائدة بارزة منها.





تحديد وقت الخطبة

قبل الكلام عن تنسيق الخطبة وتنظيمها، يحسن التنبيه عن مقدمتين تسبقان وتتقدمان الكلام عن تنسيقها، وهما: تحديد وقتها، ووحدة موضوعها.

فعلى المتكلم أو الخطيب أولاً أن يحدد وقت خطبته؛ ليتم من خلاله تحديد وتقسيم عناصر، وأجزاء موضوعه، وإعطاؤه الوقت الذي يكفيها ويتناسب معها.

ولعل إغفال ذلك سينتج عنه تداخل في الجزئيات، وإخلال ببعض الفقرات، وإسقاط بعض العبارات.





استحباب قصر الخطبة

وينبغي أن يعلم الخطيب أن تحديد وقت خطبته، لا يُقصد به ضبطه من حيث قدره وكميته، دون النظر إلى مراعاة تجنب كثرته وإطالته.

بل إن قصر خطبة الخطيب دليل على فقهه ومعرفته؛ فقد قال **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: «إن طول صلاة الرجل، وقصر خطبته، مئنة من فقهه» (١).

والدراسات الحديثة تبين أن أكثر الملقين تأثيراً هم أكثرهم اختصاراً وتركيزاً. وقد كانت صلاته، وخطبته **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** قصداً؛ كما يقول جابر **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ** (٢).

لذلك اتفق الفقهاء على استحباب تخفيف الخطبة، وعدم الإطالة فيها. وهذا من يسر الشريعة وسهولتها، وحسن مراعاتها لأهلها.

ومن الملاحظ على كثير من الناس أنهم يمدحون، ويشكرون الخطيب على قصر خطبته، واختصار موضوعه، حتى ولو كانوا غير معجبين بكلامه، ومتأثرين بأسلوبه وطريقته.

ومن فطنة الخطيب وحكمته، ودليل حنكته وخبرته: أن يترك جمهوره وهم ما زالوا راغبين في سماع حديثه، وأن ينصرف عن وجوههم قبل أن ينصرفوا عن وجهه، وإذا لمح شيئاً عنهم، قطع كلامه، واكتفى بما قد سبق من حديثه لهم، **وقد قيل**: **حَدَّثَ النَّاسَ مَا رَمَقْتَكَ أَبْصَارَهُمْ.**

(١) عن عَمَّارٍ **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ**. مسلم (٨٦٩).

(٢) عَنْ جَابِرِ بْنِ سَمُرَةَ **رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ**. مسلم (٨٦٦).



ومما ينبغي أن يُعلم: أن تركيز الإنسان له طاقةٌ محدودة، تقدر بلحظاتٍ معدودة، كما تقدم في الحديث عن مقدمة الكلام، وأن ذلك يصل إلى خمس عشرة دقيقة من بداية الكلام، ولعل آخر الكلام يُنسى أوله.

كذلك لا بد أن يُعلم أن قصر خطبة الخطيب، لا تمدح على قصرها إلا إذا أدت مقصودها، وكانت شاملة لموضوعها، بأخصر عباراتها. وإلا فما ثمرتها، وفائدة عجلتها وسرعتها، إذا لم ينتفع الحاضرون بها، ويكون خروجهم منها كحال دخولهم فيها؟!

وقد قيل: "خير الكلام ما قل ودل"، وقيل "ما قل وكفى"، خيرٌ مما كثر وألهى". فمن فقه الخطيب وحكمته: ألا يطيل في خطبته، وأن يفيد جمهوره بموضوعه.





وحدة الموضوع

ترتيب عناصر الخطبة، ووحدة موضوعها، له علاقة وارتباط بتحديد وقتها، بل وفي قصدها وهدفها، واستفادة الحاضرين منها.

فإن التشعب في المواضيع، وتعدد القضايا في المقام الواحد، والخطبة الواحدة، يطيلها عن الوقت المحدد لها، ويخرجها عن موضوعها، ويضعف أهدافها ومعالجة مقاصدها، ويشتت أذهان سامعيها.

وأحيانا قد يضطر المتكلم أو الخطيب إلى أن يتحدث عن موضوعين، أو قضيتين أو أكثر في مقام واحد، لسبب أو لآخر، فماذا يفعل؟

لا بد أن يجعل لها رابط يربط بينها؛ لكي يضمن على جمهوره انتباههم؛ ويأمن شرودهم وإعراضهم.

وغاية المقصود: أن الخطيب ينبغي له ألا يطيل في حديثه على جمهوره فيملوه وربما يملهم، ولا يخرج عن موضوعه فيشتت أذهانهم وأفكارهم.





تنظيم الخطبة، وترتيب عناصرها

بعد الكلام عن تحديد وقت الخطبة، ووحدة موضوعها، يكون الكلام عن تنسيقها، وطريقة ترتيب عناصرها وتنظيمها، وألا يدخل في الثانية، إلا وقد فرغ من الأولى وأعطاهما حقها.

وطريقة ذلك: بأن يجعل أفكاره متسلسلة، وعناصر خطبته مرتبة، وهي على النحو

الآتي:

أولاً مقدمة الخطبة

مقدمة الخطبة هي فاتحة الكلام، ومدخل للعنوان، وتعد بمثابة الأساس من البناء، والرأس من الأعضاء، ومن خلالها تنجذب الأسماع لسماع بقية الكلام، أو تنصرف عنه من المكان أو المقام.

فهي معيارٌ من الجمهور لخطيبهم، ورسولٌ منه لقلوبهم، فإن كانت رسول خيرٍ استحسنوها، وتهيئوا بأسماعهم وقلوبهم لما سيأتي بعدها، وإن استثقلوها، ولم تجذبهم بكلماتها وعباراتها، أعرضوا بأذهانهم عنها، وربما انصرفوا بأجسادهم عن صاحبها، لأنها تُوحى أن ما بعدها سيكون أسوأ وأثقل منها.



ثانياً مناسبة المقدمة لموضوع الخطبة

ينبغي أن يراعي الخطيب في مقدمة كلامه، وقبل عرض عنوان خطبته أموراً من

أهمها:

■ أن تكون المقدمة مناسبة، وذات صلة لموضوع خطبته؛ ليشد من خلالها انتباه جمهوره من اللحظات الأولى من كلامه.

قال ابن المقفع رَحِمَهُ اللهُ: «وليكن في صدر كلامك دليلٌ على حاجتك».

وقال الجاحظ معلقاً على كلام ابن المقفع: «إنه لا خير في كلام لا يدل على معنك، ولا يشير إلى مغزك، وإلى العمود الذي إليه قصدت، والغرض الذي إليه نزلت»^(١).

ومغايرة المقدمة واختلافها على موضوع الخطبة يوحي بعدم تنسيقها، وبداية

تشيتها.

■ لا تطل في مقدمتك على حساب موضوعك، فلا تدخل فيه إلا وقد شردت

أذهان جمهورك، وذهبت لحظات تركيزهم التي تكون في بداية حديثك. فإطالة الخطيب في مقدمته، قد تصدهم، أو تأخذ عليهم جزءاً من انتباههم واستيعابهم الذي كان يريده الخطيب لمقصود، ومضمون خطبته.

■ ادخل إلى موضوع خطبتك من خلال مقدمتك المثيرة، وبأسلوب جميل

وطريقة ملفتة؛ لتضمن من خلالها سماع جمهورك، والتركيز على موضوعك في بقية خطبتك.



(١) البيان والتبيين (١ / ١١٤).



أساليب جذابة، وملفتة تفتتح بها الخطبة

على الخطيب أن يحرص على مقدمة خطبته؛ ليستميل من خلالها قلوب جمهوره؛ وليجذبهم من خلالها إلى استماع بقية حديثه.

ومن المعلوم أن ما يبقى في الأذهان من الكلام، هو ما يبدأ بقرع الأذان، وما يكون به الختام.

لذلك ينبغي للخطيب أن يجعل مقدمته ذات أساليب جذابة، وبدايات رائعة وملفتة، وهي مختلفة ومتعددة، فمن ذلك:

أولاً أسلوب السؤال ومفاجأة الجمهور به.

انظر إلى مطالع، وصدر سور القرآن، يقول **سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى: ﴿هَلْ أَتَاكَ حَدِيثُ**

الْغَاشِيَةِ ﴿١﴾﴾ [سورة الغاشية: ١]. وقال: **﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَنْفَالِ ﴿١﴾﴾ [سورة الأنفال: ١]** إلى غير ذلك من الآيات.

ومنه قوله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ: «أتدرون من المفلس؟» (١).**

وقال: **«أتدرون ما الغيبة» (٢)؟**

وقال: **«أي بلد هذا...» (٣)**

(١) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ. الترمذي (٢٤١٨).

(٢) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ. مسلم (٢٥٨٩).

(٣) عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ. البخاري (٦٧)، مسلم (١٦٧٩).



وليس شرطاً أن تسمع للسؤال جواباً، وإنما الغرض هو لفت الأنظار، وشد الانتباه، ثم يكون الجواب بعد سكتة لطيفة، كقوله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: «أي يوم هذا؟ أي شهر هذا؟» فسكت، والغرض من سكوته هو الإثارة، ولفت الأنظار والاهتمام، ثم أجاب بقوله: أليس كذا، وكذا، إلى آخر الحديث الذي ذكر في حجة الوداع (١).

ثانياً: كذلك من المقدمات الجميلة، والوسائل الجذابة، أن تكون المقدمة بعرض الأمثلة، ومنه قوله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**: «أرأيتم لو أن نهراً بباب أحدكم يغتسل منه كل يوم خمس مرات، هل يبقى من درنه شيء» (٢)؟

وقوله: «مثل القائم في حدود الله والواقع فيها، كمثل قوم استهموا على سفينة...»، إلى آخره (٣).

ثالثاً: كذلك من المقدمات المثيرة، التي تجعل الأذهان منتبهة، والأسماع منشدة، عرض قصة حزينه، أو مواقف مشجعة؛ ليستميل الخطيب من خلالها قلوب جمهوره، ويأسرهم بها من بداية حديثه.

فالنفوس مجبولة على القصص، فهي تفعل في المشاعر ما تفعله النار في الهشيم.

وانظر إلى قوله **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ** في غير ما موضع: «لقد كان من كان قبلكم رجلاً

أبرص، وأقرع... إلى آخره» (٤).



(١) عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ. البخاري (٦٧)، ومسلم (١٦٧٩).

(٢) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ البخاري (٥٢٨)، ومسلم (٦٦٧).

(٣) النَّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ. أحمد (١٨٤١١).

(٤) أَبُو هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ. البخاري (٣٤٦٤)، ومسلم (٢٩٦٤).



التشويق للموضوع قبل التصريح به

قبل أن يصرح الخطيب بموضوعه، فليشوق إليه، وليحرك المشاعر من أجله. ويقدم له بمقدمات؛ لتتطلع النفوس إلى معرفته قبل سماعه.

فالمشاعر الإنسانية كالبيوت مغلقة بأبوابها؛ تحتاج إلى استئذان قبل الدخول فيها.

فلو خطب خطيب عن الصلاة وخطورة تركها - مثلاً - فقبل أن يعلن عنوان خطبته، ويصرح به في بداية حديثه وكلامه عن الصلاة، قبل أن يقول: (حديثي معكم اليوم عن الصلاة)، أو: (إني محدثكم اليوم عن الصلاة)، فليشوق لموضوعه، وليجعل الحضور يتطلعون إلى ما يريد أن يتحدث عنه خطيبهم من على منبره.

وليقول - مثلاً -: أيها الناس، إني محدثكم اليوم عن عبادة عظم الله شأنها، وضاعف أجرها، وفرضها على نبيه بلا واسطة ولا ترجمان، وشرعها وأمر بها في أعظم مكان، وكان رسول الله يحث عليها في حياته، وقبل مماته، وأخبر أنها أول ما يحاسب عليه الإنسان بعد مماته!

ولا شك أن عرض العنوان بعد هذه المقدمات، وهذه المشوقات، سيكون له وقع في القلوب، وستتطلع إليه النفوس، بخلاف ما لو صُرح به في بداية الدخول في الموضوع.





طريقة الدخول في الموضوع

بعد إعلام جمهورك عن موضوع الخطبة وعنوانها، بعد أن شوقت لها وجعلت الأسماع تُصغي لانتظارها، اذكر بإيجاز عناصرها، وفقراتها التي ستتناولها، لتعطي المستمع فكرةً متكاملةً عنها؛ ليزداد شوقه إليها، واهتمامه لما سيُلقي عليه فيها ثم بعد ذلك يكون الانتقال إلى الموضوع الذي قد أعلن عنه، وشوق له في أثناء المقدمة.

وطريقة الدخول فيه يكون بالآتي:

أولاً: إذا كنت تتحدث - مثلاً - عن خصلة منكرة، أو عادة سيئة، وتريد أن تحذر منها، فابدأ بالكلام عن انتشارها، واستهانة الناس بها، ثم ذكر أهمية الكلام عليها.

ثانياً: بعد ذلك الانتقال للكلام عن مخاطرها وأضرارها، ابتداءً بالأضرار المتفق عليها بين المتحدث وبين الواقعيين فيها؛ ليكون ذلك عوناً لهم على اعترافهم بخطورها، وتمهيداً للمتحدث إلى التحذير منها، وإقناعهم بخطورها.

ثم ينتقل إلى ذكر ضرورة الكلام عليها، والحاجة الماسة للتحذير من خطورها، وأن إغفال ذكرها، والتحذير منها قد يكون سبباً في انتشارها واستفحالها، واستهانة الناس بها، بل واستطابة الناس لها، ثم ذكر العقوبة المترتبة على من فعلها واقتربها.

ولا بأس بتقديم بعضها، أو تأخيرها على غيرها، وهذا كله يكون بمصاحبة الأدلة، والفقرات التي سيأتي ذكرها.



ثالثاً: ادخل للكلام عليه بتدرج، وخاصةً إذا كان يمارسه عددٌ ممن يستمعون إليك، ويحضرون بين يديك، فذلك ادعى إلى استجابتهم وإقناعهم، وعدم مفاجأتهم بذكر ما قد ألقوه في حياتهم.





فقرات الموضوع

بعد أن تعرفت على طريقة الدخول في الموضوع الذي تريد أن تتكلم عنه، ابدأ بعرض المادة التي أعدتها، متسلسلاً بعرضها، ومتدرجاً بتقديم أهم فقراتها، وما له في القلوب وقعها.

ابتداءً بما يتعلق بموضوعك من الآيات القرآنية، ثم ذكر ما تيسر من الأحاديث النبوية.

ومن خلال عرض نصوص الوحيين التي لا ينبغي إهمالهما، ووعظ الناس بغيرهما، لا تجعل استشهادك بهما عبارة عن نقاط تعرضها، ونصوص تسردها، دون التأمل فيها، والتدبر في معانيها!

ولكن ليتخللها استشهادات واقعية، وتأملات استنباطية؛ وذلك بتنزيلها على واقع الحاضرين، وربطها بصور بعض أحوال المسلمين، إلى غير ذلك مما يخدم معناها، ويعين على تدبرها والمراد منها.

ويلاحظ أن من يستمعون للنصوص القرآنية، والأحاديث النبوية، يعظم تأثرهم بهما إذا ربطت الواقع بهما، وصورت الأحداث والمشاهد من خلالهما.

وقد لا يلاحظ الخطيب الأثر في النصوص النبوية، والآيات القرآنية إلا إذا أتبعهما، واستشهد عليهما أو بهما، بمشاهد واقعية.



ولا يعد هذا تقديمًا، أو تفضيلاً غيرهما عليهما، بل إن هذا مما يخدمهما، ويعين على تدبرهما؛ لأنه يتعلق بمشاهد حسية، وأمثال واقعية ومرئية،
وقد قيل: "حك محل الوجد هو الذي يؤثر وينفع".

لا يعرف الوجد إلا من يكابده ولا الصبابة إلا من يعانيتها
ثم بعد عرض نصوص الوحيين الذين هما خير ناصح، وأبلغ واعظ، ينتقل
الخطيب بحديثه مع جمهوره إلى الأساليب المتنوعة التي تزيد تأثرهم، وتحرك
مشاعرهم، من عرض بعض القصص المؤثرة، أو الأمثال الهادفة المعبرة، أو بعض
الآبيات الشعرية، أو منتقى الأخبار القولية وال فعلية، وغير ذلك مما تقدم الكلام عن
أهميته، ومدى تأثيره.

هذا مع مراعاة بعض أساليب البلاغة، وفنون الإلقاء والخطابة، كالسجع غير
المتكلف والاستعارة، والالتفات والاستفهام والكناية، وغير ذلك من الأساليب التي
لها وقعها وأثرها.

كل ذلك مع مراعاة الوقت المناسب الذي تقدم الكلام عن أهميته، والتحذير من
الإكثار منه وإطالته.





الخاتمة والاهتمام بها

لئن كانت مقدمة الخطيب ذات أهمية على أسماع ومشاعر الحاضرين والمستمعين، فالخاتمة أهم وأؤكد؛ لأنها الختام الذي لا يلحقه كلام، وآخر ما يبقى في الأذان، ويعلق في الأذهان.

لذلك على الخطيب أن يعتني بها، وذلك في أمور:

أولاً: إعدادها وتحضيرها، وعدم الإتيان بها على طريق الارتجال، أو لما يخطر بالبال.

ثانياً: اختيار أجمل العبارات لها، وأحسن الجمل والكلمات التي يبقى في النفوس أثرها، فهي التي تكون آخر ما تغلق الأسماع عليها، ويبقى -غالبا- ذكرها وتذكرها والتأثر بها.

ثالثاً: يُلخص فيها الخطيب ما ذكره من عناصر خطبته، وبأسلوبٍ يختلف عن عرضها وذكرها في بداية حديثه، خشية الإطالة والتكرار على جمهوره. والغرض من تلخيصها، تذكيراً لمن حضرها من بدايتها؛ وتعليماً لمن تأخر عنها، وفاته بعضها أو جلها.





هذه هي الخاتمة، وهذا اللقاء هو خاتمة الخاتمة

ونكون بهذه الصفحات قد انتهينا من هذه السلسلة العلمية، وهذه الدروس التربوية التعليمية، التي أسأل الله أن ينفع بها، وأن يرينا ثمارها، ويجعل في القلوب قبولها، حتى يخرج من هذه الأمة خطباء يكون لخطبهم فيها صداها، ويجلون بخطبهم غشاها، ويصعدون بها إلى سماها وذراها.

وأرجو أن أكون قد حققت في هذا الكتاب ما أملت وأردته، وما زعمت أني أتيت بما لم أعتز عليه وأجده، والفضل لله وحده فهو الذي نعبده ونقصده.

وأسال الله أن ينفع بهذا الكتاب، وأن يجعله ذخرا لي ولوالدي وأهلي في يوم الحساب، ويجعله خالصاً لمن إليه المرجع والمآب.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين، وصلى الله وسلم على نبينا محمد، وعلى آله وأصحابه أجمعين.

أبو حنيفة : يحيى بن حسن يحيى حترش

اليمن - إب

٠٠٩٦٧٧٧١٤٨٢٤٧٧

غروب آخر ساعة من يوم الجمعة في العشرين من شهر صفر سنة ١٤٤٤ هـ



فهرس الكتاب

- ٥.....مقدمة كتاب فن الإلقاء والخطابة.
- ٧.....الخطابة.
- ٧.....ما هي الخطابة؟
- ٨.....الخطابة أعظم أسس الدعوة.
- ١١.....أهمية الدعوة بالخطابة في هذا الزمان.
- ١٢.....حال كثير من الخطباء في هذا الزمان.
- ١٦.....أسباب الكتابة في هذا الموضوع.
- ١٨.....طريقة البحث في هذا الرسالة.
- ٢٠.....أهمية الخطابة وفن الإلقاء.
- ٢٥.....ليس كل حامل علم قادراً على إبلاغه.
- ٢٧.....فن الإلقاء ليس خاصاً بالخطباء.
- ٢٨.....نقطة البداية لارتقاء سلم فن الإلقاء والخطابة.
- ٣٠.....مقدمات قبل صعود سلم هذا الفن.
- ٣٣.....عدم التدرج قد يؤدي بصاحبه إلى التدرج.
- ٣٥.....الرغبة من الحديث أمام الآخرين أمر طبيعي.
- ٣٧.....التدرج في تعلم الخطابة كالتمرير على قيادة السيارة.
- ٣٨.....تعرف على شرف هذا الفن.
- ٤١.....موقف لا أنسام.
- ٤٣.....مراحل كسر حاجز الخوف من التحدث أمام الآخرين.



- ٤٥..... مرحلة الإعداد.
- ٤٧..... قبل النزول في الميدان.
- ٤٩..... النزول في الميدان.
- ٥٢..... مراحل التدرج في مكان الإلقاء.
- ٥٧..... أهمية هذه المراحل المتدرجة.
- ٦١..... فنون الإلقاء.
- ٦٢..... أهمية فن الإلقاء.
- ٦٩..... أول مراحل فن الإلقاء.
- ٧٠..... جمال مظهر المتكلم.
- ٧١..... أثر مظهر المتكلم على المشاهد.
- ٧١..... مظهر المتكلم الجميل يعطيه إحساسا من الثقة بنفسه أمام الآخرين!
- ٧٣..... (وقوف المتكلم).
- ٧٤..... كيفية الوقوف.
- ٧٤..... ثمة أمور لا بد منها في حال وقوفك، وقبل أن تبدأ بكلامك.
- ٧٦..... مقدمة الكلام وأهميته.
- ٧٨..... كيف تكون البداية.
- ٧٨..... إعداد الخطبة وإتقانها.
- ٨٠..... صفة الخطبة وطريقة عرضها.
- ٨١..... الاهتمام باللغة والحذر من اللحن.
- ٨٣..... اقرع سمع جمهورك بأحسن كلماتك، وأجمل عباراتك.



- ٨٤ فرق بين الخطبة اللازمة، والكلمة العابرة من حيث البداية والمقدمة.
- ٨٥ مقدمات جذابة،.....
- ٨٥ وسائل ملفتة، تُفتتح بها الكلمة والموعظة العابرة.....
- ٨٧ ضرب المثال.....
- ٨٧ عرض سؤال.....
- ٨٩ لغة الجسد ومحاور التأثير.....
- ٩١ محاور التأثير.....
- ٩٣ أسس الخطابة.....
- ٩٤ أهمية لغة الجسد، ونسبة تأثيرها.....
- ٩٩ تأثر الناس بما يشاهدونه أكثر مما يسمعونه.....
- ١٠٠ بلغة جسده فعل ما لم يفعله غيره بغزارة علمه.....
- ١٠١ العين تدمع وإن لم تسمع.....
- ١٠٣ انفعالات الخطيب قد يرجع أثرها على صاحبها.....
- ١٠٤ الأساليب النبوية في إعمال لغة الجسد.....
- ١٠٥ الوصف العام لخطبته **عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ**.....
- ١٠٦ مقاصد لغة الجسد في السنة النبوية.....
- ١٠٨ استخدام لغة الجسد (للتشبيه).....
- ١٠٩ استخدام لغة الجسد (للتمثيل).....
- ١١٠ استعمال لغة الجسد (في المحاكاة).....
- ١١١ استخدام لغة الجسد (لإيصال فكرة).....



- ١١٣ استخدام لغة الجسد (في التفسير، والتطبيق).
- ١١٥ أرح أعضاء جسدك قبل إعمالها.
- ١١٧ حركات اليدين وكيفية توظيفها.
- ١٢٠ مواضع حركات اليدين والإشارة بهما.
- ١٢٣ استخدام اليدين كليهما.
- ١٢٤ (الإشارات).
- ١٢٤ ترسم في الأذهان ما لا ترسمه الكلمات والعبارات.
- ١٢٦ لغة الوجه.
- ١٢٧ آثار لغة الوجه على المشاهدين.
- ١٣١ أحسن توظيف تعابير وجهك؛ كي يظهر أثرها في غيرك.
- ١٣٢ موقف.
- ١٣٧ (الصوت) وأهميته.
- ١٣٨ وضوح الصوت وسلامة النطق.
- ١٣٩ سرعة الصوت وضبطه.
- ١٤٠ مساوئ سرعة الصوت.
- ١٤١ من المواضيع التي يستحسن للخطيب والمتحدث أن يقف عندها.
- ١٤٣ مستوى الصوت من حيث رفعه وخفضه.
- ١٤٥ اختلاف طبقة الصوت.
- ١٤٧ الكلام على وتيرة صوتية واحدة يجلب الشرود والسامة.
- ١٤٩ النغمات الصوتية وأثر مدلولها.



- ١٥٠..... صوت النغمة يوضح معنى الكلمة.
- ١٥١..... الانفعالات الصوتية وتأثيرها على المستمعين.
- ١٥٣..... المحور الثالث: الموضوع، وطريقة إعداده.
- ١٥٥..... الموضوع وطريقة إعداده.
- ١٥٦..... تعرف على شرف الدعوة ومكانتها قبل الإعداد لها.
- ١٥٨..... خطبة الجمعة ومكانتها.
- ١٦٠..... أهمية إعداد الخطبة.
- ١٦٢..... استعد أيها الخطيب لجمهورك كما استعدوا لك.
- ١٦٤..... اعرف حالهم قبل أن تخاطبهم.
- ١٦٥..... أمور ينبغي معرفتها قبل مخاطبة الجمهور.
- ١٦٧..... تدرّج في خطابهم لتصل إلى ما تريده منهم.
- ١٧٠..... اختيار العنوان وأهميته.
- ١٧١..... توجيهات، ومهمات في اختيار العنوان.
- ١٧٥..... كيف تبحث عن عنوان.
- ١٧٧..... مراحل إعداد الخطبة وتحضيرها.
- ١٨٠..... ثمار الاهتمام بالإعداد.
- ١٨٢..... حفظ الخطبة وفوائده.
- ١٨٦..... طرق إعداد الخطبة.
- ١٨٨..... طريقة عرض الموضوع.
- ١٩٠..... اجعل القرآن والسنة معينك في خطبتك.



- ١٩٤.....إيراد القصة في الخطبة وأثرها
- ١٩٧.....ضوابط إيراد القصص
- ١٩٨.....ضرب الأمثلة في الخطبة وأثرها
- ٢٠٢.....الشعر، والسجع وأثره في الخطبة
- ٢٠٤.....السجع في الخطبة
- ٢٠٥.....ضوابط السجع
- ٢٠٥.....لابد في السجع أن يُراعى فيه أمورٌ لكي يكون مقبولاً مستساغاً
- ٢٠٧.....فصاحة اللسان
- ٢٠٩.....والفصاحة صفةٌ مهمة عند العرب، وهي ذات وجهين
- ٢١٢.....الارتجال في الكلام
- ٢١٣.....أهمية الارتجال وطريقة تعلمه
- ٢١٦.....طريقة تنسيق الخطبة
- ٢١٧.....تحديد وقت الخطبة
- ٢١٨.....استحباب قصر الخطبة
- ٢٢٠.....وحدة الموضوع
- ٢٢١.....تنظيم الخطبة، وترتيب عناصرها
- ٢٢٣.....أساليب جذابة، وملفتة تُفتتح بها الخطبة
- ٢٢٥.....التشويق للموضوع قبل التصريح به
- ٢٢٦.....طريقة الدخول في الموضوع
- ٢٢٨.....فقرات الموضوع



قوله الألقاء والخطاب

٢٣٨

٢٣٠..... الخاتمة والاهتمام بها.

٢٣٢..... فهرس الكتاب



يصدر قريبا

