



رابطة خطباء الشام
Sham Khotaba Association

خطبة في وقت الأمة

استخدام تقنيات التواصل
والتأثير الحديثة في الخطابة

الدكتور ياسر العيتي

١٤٤٠ هـ - ٢٠١٨ م



رابطة خطباء الشام

Sham Khotaba Association

خطبة ووقف الأمة

استخدام تقنيات التواصل والتأثير الحديثة في الخطابة

الدكتور ياسر العيتي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تصدير

ما زالت المجتمعات الإنسانية من أبسط صورها إلى أعقدها تُظهر الحاجة إلى مصادر توجيه، تقوم بصناعة قيم وفكر وثقافة المجتمع، وتمثل هذه المصادر بالعلماء والحكام والفلاسفة، وكان هذا يمثل الدعائم الأساسية لوجود أي مجتمع، وإلا فقدت المجتمعات ثقافتها وقيمتها ومقومات شخصيتها، وبالتالي فقدت وجودها؛ فالحفاظ على مقومات شخصية أي أمة يكون بحفظ هويتها وقيمتها وفكرها، لهذا كان وجود هذه المقومات بمثابة الركن الرئيسي للأمة؛ والحفاظ عليه من أعظم الأدوار القيادية في حياة الأمة؛ من هنا نستطيع أن ندرك الحكمة من وجود منبر الجمعة في الإسلام، فهو منوط به هذا الدور القيادي في حفظ هوية الأمة، هو صمام أمان في حياة المجتمع؛ وقد وفر الإسلام شروطاً تؤثره كاملةً، وذلك من خلال مايلي:

جعله دورياً كل أسبوع، وجعل حضور الجمعة واجباً شرعياً، بل ليس الحضور فقط ولكن الإنصات أيضاً!

وإن الخطباء لو أحسنوا استئجاز منابر الجمعة لقادوا حركة التغيير والتأثير في المجتمعات، وليس الأمر بالمستحيل، وليس هو كذلك بالسهل، ولكن السباق في التغيير هو أولاً سباق داخلي، أي يبدأ في ذات الخطيب، ليكون مؤهلاً لهذا الدور؛ ونحن في رابطة خطباء الشام أخذنا على عاتقنا أن نخوض هذا التحدي، من خلال مسارين:

الأول: التدريب والإعداد للخطيب، من خلال توفير خبرات نوعية لتصميمه وتقديمه.

الثاني: الدراسات المتخصصة، ونحرص فيها على أن تكون نوعية عميقة، تخدم الغرض الأساسي الذي أشرنا إليه، وتكون على مستوى هذا التحدي.

وهذا البحث الذي بين أيدينا هو دراسة نوعية، أضافت جديداً في محاورها كلها، سخرت معارف وفنوناً متخصصة لخدمة هذا السياق؛ يُضاف إلى ذلك أن كاتبها كاتبٌ

متميز، وهو الدكتور ياسر العيتي- جزاه الله خيرا- حيث له اطلاعٌ واسعٌ وخبرةٌ في مجال التطوير القيادي، وعلوم التغيير والتأثير، وقد قدّم خلاصاتٍ رائعةً سبّكها بطريقة ذكية في إطارٍ سهلٍ للاستفادة منه وتطبيقه في مجال خطبة الجمعة.

ونرجو بذلك أن نكون قد قدّمنا جديداً مفيداً للخطباء، بما يعينهم على خوض التحدي في عملية التغيير والتأثير.

والله هو الموفق وهو الهادي إلى سواء السبيل.

ياسر المقداد

المدير التنفيذي لرابطة خطباء الشام

٢٩ صفر ١٤٤٠ هـ الموافق ٢٠١٨/١١/٧

المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

لا شك أنّ خطبة الجمعة من أهم شعائر الإسلام، لأنها المحطة الأسبوعية التي تشحن قلوب المسلمين بالحب لله وبالعزم والأمل، والمرشد الذي يبيّن لهم الصراط المستقيم، وخصوصاً في أوقات المحن والأزمات.

إنّ من واجب الدعاة والخطباء أن يتسلحوا بالعلم والمعرفة حتى يوصلوا رسالتهم إلى الناس نقية قوية مؤثرة؛ وقد شرحت في هذا الكتيب بعض المفاهيم والتقنيات التي تساعد على تحقيق هذا الهدف بإذن الله تعالى. والله الموفق وهو الهادي إلى سواء السبيل.

الدكتور ياسر العيتي

دمشق / ١ / ٦ / ٢٠٠٤

قبل الصعود إلى المنبر

هناك صفاتٌ يجب توفرها في الخطيب المؤثر لا بد من الإشارة إليها قبل الدخول في تفاصيل مهارات التواصل والتأثير، وسأشير إليها من باب التذكير بشكل سريع وبدون توسع، لأنها ليست موضوع هذا البحث.

١- الصلة القوية بالله تعالى وإخلاص النية له:

هذا هو الأساس الذي يجب أن يُبنى عليه أيُّ جهدٍ لتطوير مهارات التواصل والتأثير، فكيف يؤثر الخطيبُ المفوّه اللبّق المتقنُ لأساليب الخطابة إذا لم يكن صادقاً في حبه لله تعالى والالتزام بأوامره والابتعاد عن نواهيه في سره وعلنه، وإذا لم يكن قاصداً وجهه الله تعالى في كل حركاته وسكناته.

إنّ فاقَدَ الشيء لا يعطيه، ولا يستطيعُ الخطيبُ أن يدلّ الناسَ على الطريق إلى الله إذا لم يكن هو قد عثَرَ على هذا الطريق.

٢- حب الخطابة:

لكي يبدعَ الإنسانُ في عملٍ ما لا بد أن يُحبَّ هذا العمل، وينطبق ذلك على الخطابة. قد يجد الداعية نفسه في إعطاء الدروس، أو إلقاء المحاضرات، أو التأليف، أو العمل الإعلامي، أو الخطابة، أو في أكثر من مجال من هذه المجالات. لا يُشترطُ في كلِّ مَنْ حصلَ علماً شرعياً أن يصبح خطيباً، والمهم أن يعمل الإنسان في مجالٍ يشعُرُ بالميل إليه، ويجدُ فيه نفسه ويحقِّقُ ذاته. إذن قبل أن يصعد الداعيةُ إلى المنبر عليه أن يسأل نفسه:

هل أحقُّ ذاتي من خلال الخطابة؟ هل هذا هو العمل الذي أريد القيام به فعلاً؟ إذا كان الجواب: لا، فعليه أن يبحثَ عن مجالٍ آخرٍ يخدم الدعوة إلى الله من خلاله. ومن المفيد هنا أن نذكر أنّ حبَّ الخطابة ينطبق عليه ما ينطبق على أيِّ حبٍّ



آخر... فالحب هو شعورٌ يغذيه العمل، رأيت إذا غرست نبتةً صغيرةً في حديقة منزلك، ثم تعهدتها بالرعاية عدة سنواتٍ حتى أصبحت شجرةً باسقةً؛ كيف ستكون مشاعرك تجاه هذه الشجرة الباسقة مقارنةً بمشاعرك تجاهها عندما كانت نبتةً صغيرةً؟ لا شك أنك ستكون أكثر حباً لها وتعلقاً بها، لأنك أعطيتها من وقتك وجهدك وتفكيرك وأعصابك، فأصبحت وكأنها جزءٌ منك!

كذلك الخطابة ستزداد حباً لها بمقدار ما تبدل من جهدٍ في تنمية مواهبك الخطابية وصلتها، ولعل دراسة هذا الكتاب وتطبيق ما فيه خطوةً على طريقٍ طويلة، ولكنها ممتعةٌ ستوصلك في النهاية إلى عشق الخطابة والإبداع فيه بإذن الله تعالى .

٣- العلم :

وهذا أمرٌ بديهيٌّ أحبُّ التذكير به، لأن إتقان مهارات التواصل والتأثير لا يُجدي نفعاً إذا لم يكن لدى الخطيب الذخيرة العلمية التي سيستخدم مهارات التواصل والتأثير لإيصالها إلى الناس؛ وأريد هنا أن أشير إلى أن الخطيب لا يحتاج لأن يكون عالماً أو مفكراً أو فيلسوفاً.

فالإلمام العام بالعلوم الشرعية (على مستوى شهادة من معهد شرعيّ مثلاً) والعلوم غير الشرعية كعلم النفس والاجتماع وغيرها من العلوم الإنسانية (على مستوى قراءة بعض الكتب الأساسية غير التخصصية) يكفي لصنع خطيبٍ فقيهٍ بدينه ويتحدث بلغة عصره .

٤- التواصل مع الواقع:

إن التأثير في الناس يقتضي طرح المواضيع التي تهمهم وتشغلهم، وبالطريقة التي تؤثر فيهم، ولا يمكن للخطيب أن يعرف تلك المواضيع إلا إذا كان يخاطب الناس ويغشى مجالسهم، ويتحدث معهم وينصت إليهم، ويتابع أخبار العالم وما يحدث فيه من تطورات .

٥- إدراك عظمة الأمانة:

من الخطباء من يصعد إلى المنبر وهو لا يدري ما سيقول، ومنهم من يرسم خطة سنوية يحدّد فيها موضوعات الخطبة بحيث تأتي متكاملة ضمن منهج واحد، ويخصّص حصّة يومية من وقته للإعداد للخطبة.

إنّ ساعة يتأخّر فيها للمرء أن يخاطب مئات الناس كلّ أسبوعٍ كفيلاً بإحداث تغيير هائل في المجتمع لو تمّ استغلالها بشكلٍ علميٍّ منهجيٍّ مدروسٍ.

إنّ أصحاب البضائع يشتركون الدقيقة الواحدة في وسائل الإعلام بالملايين لكي يسوّقوا بضائعهم للناس من خلالها؛ فهل عرّف الخطباء كيف يسوّقون الإسلام للناس من على المنابر؟

إنّ مشاكل المسلمين اليوم أكثر تعقيداً وجديّةً من أن تُعالج بالوعظ السطحيّ وبالكلام المرتجل والمكتر.

أعتقد أنّ على الخطيب أن يدرك عظمة الأمانة الموضوعية بين يديه، وأن يحترم عقول المصلين وأوقاتهم، وأن لا يصعد إلى المنبر إلا بعد أن يُعدّ الخطبة إعداداً جيداً يبذل فيه كلّ ما أتاه الله من علمٍ وحكمةٍ وبلاغةٍ.

٦- المرونة وتحمل المسؤولية:

على الخطيب أن يرصد تأثير كلامه في الناس، وأن يسمع آراءهم في خطبته؛ وعليه أن يُعدّل أساليبه حتى يصل إلى غاياته في تحريك الناس والتأثير فيهم.

إنّ الخطيب الناجح هو الذي يتحمّل مسؤولية نجاح خطبته، ولا يلقي اللوم على المصلين إذا لمس منهم فتوراً أو إعراضاً.

أما الخطيب الفاشل فهو الذي يبرّر عدم تجاوب الناس معه على أنه ضعف في نفوسهم، أو تراجع في إيمانهم؛ وبالتالي هو لا يطور نفسه وأساليبه، ويظل جامداً ومحدوداً.

إنّ الخطيب الناجح يتحمّل مسؤولية التأثير في الناس، فإذا جرّب أسلوباً معيناً لم يوصله إلى مبتغاه، يبحث عن أسلوبٍ آخر، ويظلّ يُبدّل وسائله ويطور إمكاناته

حتى يصل إلى غايته في التأثير والتحريك.

إنّ الخطيبَ الذي يتحمّل مسؤولية نجاح خطبته ينمو ويكبر، وتكون مهارته وإمكانياته في حالة تطورٍ مستمرٍ.

أما الخطيبُ الذي يلقي اللومَ على المصلين فهو يحكمُ على نفسه بالعجز والمحدودية، ويحرمها فرصَ النموّ والارتقاء



الإطارُ السِّلبيُّ والإطارُ الإيجابيُّ في الخطابةِ

الإطار السلبي والإطار الإيجابي في الخطابة

بيّنت الدراسات أنّ الناجحين والمتفوقين يختلفون عن الناس العاديين في طبيعة الأسئلة التي يطرحونها على أنفسهم في مواجهة مواقف الحياة المختلفة.

إنّ السؤال هو الذي يوجّه تفكير الإنسان، فإذا طرَح سؤالاً إيجابياً مفيداً اتَّجَهَ تفكيره في الاتجاه الإيجابي والمفيد؛ وإذا طرَح سؤالاً سلبياً وغير مفيد اتَّجَهَ تفكيره في الاتجاه السلبي وغير المفيد.

إنّ تأطير أيّ مشكلة لمجموعة من الأسئلة الإيجابية يحرك همّة الإنسان، ويولّد في ذهنه الكثير من الحلول، في حين أنّ تأطيرها بمجموعة من الأسئلة السلبية يُثبِّطُ الهمة، ويحجّب عن العقل الحلول الممكنة.

أسئلة الإطار السلبي	أسئلة الإطار الإيجابي
ما المشكلة؟	ماذا تريد؟
من السبب في وجود المشكلة؟	كيف نستخدم الموارد المتاحة لدينا لتحقيق ما نريد؟
كيف تحد من إمكانياتنا؟	كيف ستتغير حياتنا نحو الأفضل إذا حققنا ما نريد؟

إذا أراد الخطيب أن يعرض على المنبر مشكلة يعاني منها المسلمون، باستطاعته أثناء تحضير الخطبة أن يوطّر تفكيره بالأسئلة الإيجابية، فتأتي خطبته مشجّعة غنية بالحلول؛ كما أنّ باستطاعته أن يوطّر تفكيره بالأسئلة السلبية، فتأتي خطبته مثبّطة للهمة فقيرة بالحلول.

مثال: سأكتب مقطعين صغيرين أتحدّثُ فيما عن مشكلة الكذب في المجتمع.

المقطع الأول سيحمل إجابات على أسئلة الإطار السلبي؛ والمقطع الأخير سيحمل

إجاباتٍ على أسئلة الإطار الإيجابي؛ وسأترك الحكم للقارئ الكريم.

المقطع الأول : سنتحدث اليوم عن الكذب الذي انتشر في مجتمعنا انتشاراً هائلاً بسبب البعد عن الله وحب الدنيا، الذي ملأ قلوب الناس حتى أن الثقة فقدت في المجتمع، وأصبح الأب لا يثق بابنه، والابن لا يثق بأبيه، والأخ لا يثق بأخيه، ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم.

المقطع الثاني : سنتحدث اليوم عن الصدق، وهو أساس السعادة في الدنيا والآخرة، وأهم صفة من صفات المؤمن المخلص، الذي يراقب الله في سره وعلمه، وعندما ننظر إلى مجتمعنا سنجد بيننا نماذج رائعة من رجال ونساء عاشوا بالصدق وتمثلوا الصدق، ويمكن أن نعرف الصدق من خلال سلوكهم وشخصياتهم ومواقفهم، وكلما انتشر الصدق بيننا أكثر وأكثر قويت الروابط بين أفراد المجتمع، وأصبحوا صفاً واحداً في مواجهة أعدائهم

أي من هذين المقطعين يحرك في نفسك الرغبة في الصدق؟

إن ذلك لا يعني طبعاً أنه لا يجوز أن تحتوي الخطبة على إجابات لأسئلة الإطار السلبي (ما المشكلة؟ من السبب في وجودها؟ كيف تحد من إمكانياتنا؟).

ولكن يجب أن تأتي هذه الإجابات بشكلٍ عابرٍ في سياق الخطبة العام الذي يجب أن تغلب عليه الإيجابية، وأن يوظف ضمن إجابات الأسئلة الإيجابية (ماذا نريد؟ كيف نستخدم الموارد المتاحة لدينا للوصول إلى ما نريد؟ كيف ستتغير حياتنا نحو الأفضل عندما نصل إلى ما نريد؟).

لكي يعرف الخطيب مستوى الإيجابية أو السلبية في خطبته عليه أن يعدّ العبارات الإيجابية والسلبية الموجودة فيها، فإذا وجد أن العبارات السلبية أكثر من الإيجابية فعليه أن يعيد النظر في أسلوبه.

إن العقل الباطن يلتقط العبارات والكلمات، ويتأثر بها بحسب عددها وقوتها، فإذا امتلأت الخطبة بالعبارات السلبية (الخوف - الكسل - الكذب - الأنانية) فإن العقل الباطن سيخرج من الخطبة مثقلاً محبطاً مشدوداً إلى الأرض.



أما إذا امتلأتِ الخطبةُ بالعباراتِ الإيجابيةِ (الالتزام-الصبر-الصدق-الثقة بالنفس-الانتصار - لشجاعة-لذة الطاعات - النجاح-القوة -التعاون) فإنَّ العقلَ الباطنَ سيخرجُ من الخطبة مندفعاً مشحوناً بالطاقة الإيجابية، متمسكاً لطرق النجاح .

سأضربُ مثلاً أوضحُ فيه الفرقَ بين استخدامِ العباراتِ السلبيةِ، واستخدامِ العباراتِ الإيجابيةِ، لنفرضُ أنّ هناك شخصاً يمشي على عمودٍ ممدودٍ فوق وادٍ سحيقٍ، وأنت تريدُ أن تشجّعهُ لكي يصلَ بأمانٍ إلى الجهة الأخرى .

كيف سيشعُرُ هذا الشخصُ لو استخدمتِ العباراتِ السلبيةَ، وقلتَ له: إياك أن تقع.. لا تنظرُ إلى الأسفل.. إياك أن تنزلقَ قدمك ..إذا وقعتَ سيتحطّمُ رأسك .. الذين وقعوا قبلك تحطّمَت رؤوسهم .. هذا النوعُ من الكلام لا يساعدُ الشخصَ على الوصولِ بسلامٍ إلى غايته، بل سيُرَبِّكُهُ و سيؤدّي إلى اضطرابه ووقوعه .

أما إذا استخدمتِ العباراتِ الإيجابيةَ، و قلتَ له:

استمرّ في السير .. ركّزْ نظركَ على المكان الذي تريدُ الوصولَ إليه .. ستنجحُ في الوصولِ إلى هدفك .. استمرّ في ثباتك .. ما أروعَ رباطةَ جأشِك! ستصلُ كما وصلَ الآخرون قبلك .. إنّ كلاماً من هذا النوعِ سيؤدّي إلى ثباتِ هذا الشخصِ و مُضيئه قدماً حتى يصلَ إلى غايته .

لقد حذر نبينا ﷺ من استخدامِ العباراتِ السلبيةِ التي تبرجُ العقلَ الباطنَ برمجةٍ سلبيةٍ، فقال: (لا تقولوا هلكَ الناسُ، مَنْ قال هلكَ الناسُ فهو أهلُكُم .

إنَّ بعضَ الخطباءِ يتفننون في الحديث عن آخر الزمان، و كيف أنّ أحوالَ المسلمين تنقلُ (من سيءٍ إلى أسوأ) ثم يطلبون من المصلين بعد ذلك أن ينطلقوا في دروبِ الإصلاحِ و البناءِ !!

إنَّ من واجبِ الدعاةِ و الخطباءِ أن يرفعوا من ثقةِ الناسِ برهم و دينهم و بأنفسهم و بمستقبلهم؛ و أن يدلّوهم على كنوزِ الخيرِ و القوةِ الكامنةِ في نفوسهم، و أن يبتعدوا عن كلِّ ما يثيرُ اليأسَ و الوهنَ في النفوسِ، و خصوصاً في تلكِ المرحلةِ التي تواجهُ فيها الأمةُ تحدياتٍ كبيرةً (ولا تهنوا ولا تحزنوا و أنتم الأعلى إن كنتم مؤمنين) (١).

لغة ملتون في الخطابة

”ملتون أريكسون“ هو أشهر طبيبٍ في العلاج النفسيّ، وقد كان يستخدمُ اللغة في علاج زبائنه.

لغة ”ملتون“ لغةٌ إيجابيةٌ تخاطبُ العقلَ الباطنَ، وتؤثّرُ فيه بشكلٍ مباشرٍ، وسأشرحُ بعضاً من أساليبِ هذه اللغة، مبيناً نموذجَ الأسلوبِ، ثم سأدعمُ هذا التعبيرَ عن نفسِ الفكرةِ باستخدامِ

لغة ”ملتون“ أو بدونِ استخدامِ لغة ”ملتون“ تاركاً للقارئ أن يكشفَ الفرقَ بينِ الطريقتينِ من حيثُ تأثيرُ كلِّ منهما ووقوعها في نفسه.

وسأتركُ لفتنة الخطيبِ و براعته مهمة اختيارِ الأساليبِ المناسبةِ واستخدامها بالشكلِ المناسبِ في خطبه و حديثه إلى الناس.

١- قراءة الأفكار و المشاعر :

الشرح: إذا أردتَ أن تولّد شعوراً معيناً في نفوس الآخرين، أو أن تغرس فكرةً معينةً في قلوبهم، فإنك توحى لهم بأن هذه الفكرة، أو هذا الشعور موجودٌ عندهم أصلاً.

النموذج: لا شك أنك تفكرُ بـ لا شك أنك تشعر بـ

مثال (١): إذا أراد الخطيبُ أن يزرعَ في أذهان المنصتين إليه فكرةً إيجابيةً و تحمّلِ المسؤولية،

يمكن أن يقول:

بدون لغة ”ملتون“: اسأل نفسك ما دوري كسالم في هذه الحياة؟ و ماذا عليّ أن أفعل لنصرة الإسلام و المسلمين؟

بلغة ”ملتون“: لا شك أنّ كل واحدٍ منكم يسأل نفسه ما دوري كسالم في هذه الحياة؟ وماذا يجب عليّ أن أفعل لنصرة الإسلام و المسلمين؟

مثال (٢): إذا أراد الخطيبُ أن يحركَ في قلوب المصلين الشعورَ بالغضب لانتهاكِ
حرَماتِ المسلمين في مكانٍ ما من العالم يمكن أن يقول:

بدون لغة "ملتون": هلا شعرتمُ بالغضب لانتهاكِ حرَماتِ المسلمين في ..

بلغة "ملتون": لا شك أنّ قلوبكم تمتلئُ غضباً و أنتم تشاهدون حرَماتِ المسلمين
وهي تُنتهكُ في ..

و أوْدُ أن أذكّرَ هنا أنّ على الخطيب عندما يلجأ إلى استثارة مشاعر المصلين ألا
يتوقّف عند هذه الاستثارة، بل يجب أن يعلم المصلين أن لا يكتفوا بالندب و الحسرة
و الأسى، وأن يحولوا مشاعر الحزن أو الغضب و غيرها من المشاعر السلبية إلى عملٍ
إيجابيٍّ و إصلاح و بناء في المجال الذي يقع تحت تأثيرهم، كبناء أنفسهم وأولادهم و من
يحيطُ بهم من أصدقاء و أقرباء.

٢- استخدام صيغة الإمكان:

الشرح: إذا أردت أن تدفع الإنسان إلى القيام بعملٍ ما، فأنت تُخبره أنّ بإمكانه
القيام بهذا العمل.

النموذج: تستطيع أن ...

المثال: إذا أراد الخطيبُ أن يحثَّ على الإخلاص لله في كلِّ عملٍ، يمكن أن يقول:

بدون لغة "ملتون": أخلصوا العملَ لوجه الله تعالى.

بلغة "ملتون": تستطيعون أن تجعلوا عملكم خالصاً لوجه الله تعالى . .

٣- حذف المقارن:

الشرح: إذا أردت أن توجي للآخرين بأهمية أمرٍ ما، فأنت تقارنُ هذا الأمرَ مع أمرٍ
آخر دون أن تذكرَ الأمرَ الآخر.

النموذج: إنّ هذا الأمرَ أجملُ و أفضلُ ...

المثال: إذا أراد الخطيبُ أن يحثَّ على الصلوة بكتاب الله تعالى والإكثار من تلاوته

و تفهّمه، يمكن أن يقول:

بدون لغة "ملتون": عودوا إلى كتاب الله، و أكثروا من تلاوته و تدبّر معانيه.
بلغة "ملتون": إن تلاوة كتاب الله و تدبّر معانيه يجعل حياة المسلم أجمل و أفضل
...

٤- الافتراضات:

الشرح: إذا أردت أن تدفع الإنسان للقيام بعملٍ ما، فأنت تفترض أنه يقوم بهذا العمل.

النموذج: أنت تفعل... كذا... كذا....

المثال: إذا أراد الخطيب أن يشجّع على التوبة إلى الله، والبدء بحياة جديدة في ظلّ طاعة الله ورضاه، يمكن أن يقول:

بدون لغة "ملتون": توبوا إلى الله، وابدؤوا حياة جديدة ملؤها التقوى والإيمان ..
بلغة "ملتون": الآن وقد عزم كل واحدٍ منكم على التوبة إلى الله، والبدء بحياة جديدة ملؤها التقوى والإيمان ..

٥- تغيير نغمة الصوت:

الشرح: تغيير نغمة الصوت عند كلمات معينة لإيصالها إلى العقل الباطن.

المثال: إذا أراد الخطيب أن يوحى للمصلين أنهم قادرون على التحرر من أغلال الشهوات، يمكن أن يقول:

بدون لغة "ملتون": تحرروا من أغلال الشهوات.

بلغة "ملتون": وأنتم قادرون (يرفع صوته هنا) على التحرر من أغلال الشهوات.

٦- الأسئلة التذييلية:

الشرح: عندما تريد أن تُقنع الآخرين بفكرة ما: تذكر هذه الفكرة ثم تُبعضها بسؤالٍ

تذليلي .

النموذج: العبارة..أليس كذلك ؟

المثال: إذا أراد الخطيبُ أن يحركَ في النفوس الاستعدادَ لطاعة الله ورسوله، يمكن أن يقول :

بدون لغة ”ملتون“: هل أنتم مستعدون لطاعة الله ورسوله؟

بلغة ”ملتون“: أنتم مستعدون لطاعة الله ورسوله أليس كذلك ؟

٧- الربط السببي:

الشرح: تختارُ عملاً معيناً يقومُ به المستمعُ، ثم تربطُهُ بفكرةٍ أو شعورٍ ما، فتترسَّخُ الفكرةُ، أو يتولَّدُ الشعورُ عند المستمعِ بمجرد قيامك بعملية الربط .

النموذج: أنت تفعلُ كذا..وكذا..وتفكّرُ أو تشعُرُ بكذا..وكذا...

المثال: إذا أراد الخطيبُ أن يُحضَّ المستمعين على العودة إلى الله تعالى، يمكن أن يقول :

بدون لغة ”ملتون“: عودوا إلى الله ...

بلغة ”ملتون“: إني أرى في عيونكم التي تنظُرُ إليّ الآنَ رغبةً حقيقيةً في العودة إلى الله..

هذه بعضُ الأمثلةِ على أساليبِ ”ملتون“ وكيف يمكنُ استخدامها في الخطابة؛ ويستطيعُ الخطيبُ الحاذقُ أن يختارَ منها ما يشاءُ، ويستخدمُهُ بالشكل المناسب ليكون تأثيرُهُ في الناس أقوى وأبلغ.

الأنماط الثلاثة في الخطابة

بيّنت الدراسات أنّ أنماط الإدراك عند الإنسان تُقسّم إلى ثلاثة أقسام:

النمط البصري: وهو إدراك الأمور عن طريق تصوّرها، و يستخدم أصحاب هذا النمط عباراتٍ مثل: (أرى - ألاحظ - من الواضح أن ..)

النمط السمعي: وهو إدراك الأمور عن طريق سماعها، و يستخدم أصحاب هذا النمط عباراتٍ مثل: (أقول لنفسي - لا تسمع لفلان...)

النمط الحسي: وهو إدراك الأمور عن طريق الإحساسات و المشاعر، و يستخدم أصحاب هذا النمط عباراتٍ مثل (أشعر أن - أحس بالموضوع- ألمس المشكلة ..)

بعضُ الناسِ يغلبُ عليهم استخدام النمط البصريّ، وبعضهم يغلبُ عليه استخدام النمط السمعيّ، و البعض الآخر يُكثِرُ من استخدام النمط الحسيّ.

إنّ أقصر الطرق إلى قلوب أصحاب النمط البصريّ، و أبلغ أسلوبٍ للتأثير فيهم، يكون باستخدام الصور الذهنية، و العبارات الصورية (لنتصوّر - دعونا نر - لننظر إلى الأمام ..)

كذلك أقصر الطرق إلى قلوب أصحاب النمط السمعيّ، و أبلغ أسلوبٍ للتأثير فيهم، يكون باستخدام العبارات السمعية (اسمعوا - أنصتوا - قولوا - لبّوا).

أما أصحاب النمط الحسيّ، فأكثر ما يؤثّر فيهم العبارات الحسية (يجب أن نلمس - أن نشعر - أن نحس).

إنّ الخطيبَ يخطبُ في مجموعة كبيرة من الناس، تتنوع أنماطهم ما بين بصريّ، و سمعيّ، و حسيّ. لذلك إذا اقتصر الخطيبُ في خطبته على استخدام تعابير نمط واحد، فإنه سيَجذبُ أصحاب ذلك النمط، و يؤثّر فيهم، ولن يستطيع التأثير بنفس القوة في أصحاب النمطين الآخرين.



إذن على الخطيب الناجح أن ينوع في خطبته بين الأنماط الثلاثة، فيورد صوراً، وعباراتٍ بصريةً لأصحاب النمط البصري (على المؤمن أن يضع إرضاء الله تعالى نصب عينيه)

ويورد العبارات السمعية لأصحاب النمط السمعي (يا أيها الذين آمنوا استجبوا لله و الرسول إذا دعاكم لما يحييكم) (١)

و يستخدم العبارات الحسية لأصحاب النمط الحسي (مثل المؤمنين في توادهم و تراحمهم كمثل الجسد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر و الحمى) (٢).

و إذا وصل الخطيب إلى فكرة مهمة يريد التركيز عليها، ولفقت الانتباه إليها أكثر من غيرها، فعليه أن يعيد عرض هذه الفكرة بالأنماط الثلاثة معاً،

فإذا أراد أن يدعو إلى نصرمة المسلمين في فلسطين، من الممكن أن يقول: يجب أن ننظر (النمط البصري) إلى إخواننا في فلسطين؛ وأن نلبي (النمط السمعي) نداء الواجب، فنمدهم بما يحتاجون إليه؛ و أن نشعر (النمط الحسي) بالمسؤولية أمام الله تعالى في دعمهم و تأييدهم.

(١) [الأنفال: ٢٤]

(٢) أخرجه البخاري برقم (٦٠١١) ومسلم برقم (١٣٧٦) من حديث النعمان بن بشير رضي الله عنه

لغة الجسد و طبقة الصوت



تشير الدراسات إلى أن ٧٪ من التواصل اللاواعي بين الناس يتم عن طريق الكلمات (الاتصال اللفظي)؛ و ٩٣٪ يتم عن طريق حركة الجسد، و نبذة الصوت (الاتصال غير اللفظي).

على الخطيب أن يحافظ على طبقة صوته متوسطة الشدة، ثم يخفض من طبقة صوته، أو يرفعها بحسب الموضوع، كما هو موضح في الشكل التالي:

إن الحفاظ على طبقة صوت واحدة يعطي الخطبة رتبة مملّة، كما أن تغيير طبقة الصوت بما يناسب معنى العبارة يجعل وقعا في النفس أبلغ وأقوى، فإذا تحدّث الخطيب في معاني الحب و الخشوع والإخبات لله خفض طبقة صوته.

و إذا تحدّث في معاني القوة و العزة والعزيمة رفع طبقة صوته، و هكذا تتجاوب معه مشاعر المصلين، و تتجاوز كلماتهم آذانهم لتصل إلى قلوبهم.

أما بالنسبة إلى حركة الخطيب، فيجب ألا يقف جامداً كاللوح، ولكن في نفس الوقت يجب أن لا يبالغ في تحريك يديه و جذعه، لكي لا يتحوّل ذلك إلى نوع من التمثيل المتكلف الذي ينزغ عن الخطيب صفة الوقار و الاتزان، ولا بد هنا من التذكير بأن النظر في وجوه المنصتين و عيونهم يحقّق تواصلأ أفضل معهم، و يجب على الخطيب أن يوزع نظراته على الجميع بالتساوي، فلا يركّز على جهة دون أخرى، ليشعر الناس بأنهم جميعاً موضع اهتمامه.

المستويات الذهنية المنطقية في الخطابة

يرتبطُ سلوكُ الإنسانِ ببيئته ومهاراته وقيمه وهويته وانتمائه الروحي من خلال هرمٍ يحتوي على مجموعة من المستويات، تُسمى المستوياتِ الذهنية المنطقية:



المستويات الذهنية المنطقية

إنَّ أيَّ خللٍ يحدثُ على أيِّ مستوىٍّ من المستويات يؤثِّرُ على المستويات التي تعلوه، لذلك يجب أن نعرفَ على أيِّ مستوىٍّ حدثَ الخللُ، وأن نبدأ بالإصلاح على هذا المستوى بالذات، ثم ننتقلُ إلى المستويات التي تعلوه.

وكمثال على ذلك: سأحدِّثُ عن سلوكِ تنظيمِ الوقتِ والاستفادة منه، وكيف يمكن الحُصُّ على هذا السلوكِ باستعمالِ المستوياتِ الذهنية المنطقية.

البيئة : الابتعاد عن الملهيات ورفاق السوء

السلوك : تنظيم الوقت والاستفادة منه

المهارات : القدرة على تحديد الأهداف والأولويات ووضع البرامج والخطط

القيم : نسعى الى إرضاء الله - العمل - النجاح - قوة الإرادة
البناء - العطاء

الهوية : أنا مسلم ودوري في هذه الحياة إقامة الإسلام في نفسي ودعوة الناس اليه (قل هذه سبيلي ادعو الى الله على بصيرة انا و من اتبعن)

الانتماء الروحي: غاية الحياة تحقيق العبودية لله تعالى من خلال إعمار الكون ودعوة الناس إلى الله، ومهمة الأمة المسلمة التي أنتمي إليها هي قيادة المشاريع والشهادة عليها: (وكذلك جعلناكم أمة وسطا لتكونوا شهداء على الناس و يكون الرسول عليكم شهيداً)



لو أنّ الخطيبَ ركّزَ في كلامه على وجوب الابتعاد عن الملهيات ورفاق السوء، (أي لو بدأ بالمستوى الذي يعلو مستوى الخلل، وليس العكس كما ذكرنا) لما أثارَ كلامه كثيراً؛ ولو أنه ركّزَ على المهارات دون تفعيلِ مستوى القيم، لكان تأثيرُه ضعيفاً؛ ولو ركّزَ على القيم دون أن يتطرّقَ إلى الهوية، لن يكونَ لكلامه الأثرُ البالغُ؛ ولو تحدّثَ عن الهوية دون ربطها بالمستوى الروحيّ، لن يترسّخَ مفهومُ الهوية في قلوب السامعين وعقولهم.

إن على الخطيب وهو يتحدث عن أي خلل على مستوى السلوك أن يضع هذه المستويات الذهنية المنطقية نصب عينيه، وأن يهتم بتفعيلها جميعاً مبتدئاً بالمستوى الأول والأهم: المستوى الروحي ثم ينتقل إلى المستويات التي تعلوه .

إنّ مهمة الخطيب أن يشحنَ قلوبَ المنصتين إليه بالطاقة والعزيمة اللازمين للحركة، وفي نفس الوقت أن يزوّدَ عقولهم بالأفكار التي توجّه هذه الحركة وتُرشدُها، لذلك يجب أن لا يكتفي الخطيبُ بتفعيل المستويات الثلاثة الأولى، فيتحدّث عن المبادئ والهوية والقيم دون الحديث عن المستوى الرابع (مستوى المهارات)، أي كيفية تحويل المبادئ والقيم إلى واقع حيّ يتحرّك على الأرض، وهنا يحتاجُ الخطيبُ أن يكون مُبتدئاً بما هو أكثر من العلوم الشرعية، ولا مانع من الاستعانة بالمختصين لاختصار الوقت والجهد.

عندما يكونُ الإنسانُ أمامَ واقع يريدُ تغييره، لا سبيلَ إلى هذا التغيير إلا من خلال دراسة هذا الواقع وتحليل معطياته، ثم وضع خطة محكمة ذات مراحل محددة، وأهداف واضحة لتغيير الواقع، وهنا يتضح الفرقُ بين الواعظ والمفكّر.

الواعظُ يهيبُ بك أن تتحرك لتغيير الواقع، ويوقدُ في قلبك شعلة الحماس التي ستغذي تحركك.

الواعظُ يقولُ: يجبُ أن يعودَ المسلمون إلى الله، يجبُ أن يكونوا أقوياء، يجبُ أن يخططوا كما يُخططُ أعداؤهم، لكنه لا يتحدّثُ عن الخطوات العملية التي توصلُ الناسَ إلى ما يدعوهم إليه.

عندما يغلبُ الوعظُ على الخطاب الإسلامي، وعندما يخلو هذا الخطابُ من منهجٍ

واضحٍ يشرِّح حركة الصراع بين الحقِّ والباطل، ويبين للناس دورهم في هذا الصراع في المجتمع الذي يعيشون فيه: عندها سيؤدي الوعظُ إلى عكس الغاية المرجوة منه، إذ سيحرك مشاعر الناس ضد واقعهم السيئ دون أن يشرِّح لهم كيفية تغييره، وهذا التحريض المستمر الذي لا يرافقه أيُّ عرضٍ لآليات الإصلاح والتغيير، ولو في خطوطها العامة سيؤدي إلى اليأس والإحباط أو إلى الغلو والتطرف.

فثلاً عندما يتحدَّث الواعظُ في مجتمعٍ تنتشر فيه الرشوة انتشاراً مريضاً يدمر أخلاق الناس، ويجعلهم في حالةٍ من التناقض الصارخ بين مبادئ ساميةٍ يطلب منهم الواعظُ أن يعيشوا وفقها، وواقعٍ موحلٍ لا يستطيعون الخروج منه.

عندما يتحدَّث الواعظُ في مجتمعٍ كهذا عن وجوب العودة إلى الله، والالتزام بالإسلام، والتمسك بالحق، وما إلى ذلك دون أن يتطرَّق إلى مسألة الرشوة فيدرسها دراسةً علميةً واقعيةً، ويبيِّن أسبابها وتداعياتها الأخلاقية والسياسية والاجتماعية، ويحدِّد للناس دورهم في القضاء على هذه الظاهرة، عندما يبتعد الواعظُ عن كلِّ ذلك فإنَّ وعظه لن يغيِّر من الواقع شيئاً، بل سيزداد انتشار الرشوة في المجتمع، وسيزداد صراخ الواعظ وحامسه، وسيزداد الناس تمزقاً بين المثاليات التي يدعوهم إليها والواقع الذي يعيشون فيه إلى أن يصل هذا التمزُّق إلى درجة اليأس والكفر بجدوى ما يقوله الواعظ، أو الغلو والتطرف واللجوء إلى العنف والقوة لتغيير الواقع.

إنَّ الوعظ وسيلةٌ لا بد منها، ولا يجوز الانتقاص منها، والمسلمون في حاجةٍ دائمةٍ إلى الوعظ وإلى التذكير بالله، وتحريك مشاعرهم للسير في دروب الحق والاستقامة، لكنَّ المشكلة تحدتُ عندما يصبح الوعظُ بديلاً عن الفكر والمنهج.

الهدف من الخطبة

يجب أن يحدّد الخطيب هدفه من الخطبة قبل الشروع في كتابتها.

أي يجب أن يسأل نفسه: ما السلوك الذي أريد حصّ المسلمين عليه؟

أو ما الفكرة التي أريد إيصالها إليهم؟

أو ما الشعور الذي أريد تحريكه في قلوبهم؟

إنّ وجود هدف واضح للخطبة سيجعلها أكثر تماسكاً وتأثيراً، وسيكسبها صفة الوحدة في الموضوع، وسيبعدّها عن التشتت والانتقال من موضوع إلى آخر.



الخاتمة

وبعد، فقد أثرتُ في هذا الكتاب الصغير نقاطاً أرجو أن تساعد الخطباء على بناء خطبة مؤثرة، تحيي العزائم، وتوجّه العقول في دروب الرشاد.

إنّ خطبة الجمعة مسؤولية عظيمة، وفرصة ثمينة لإيقاظ الأمة في وقتٍ تحتاج فيه إلى استغلال كلّ الفرص والإمكانيات، وما زال الموضوع قابلاً للكثير من البحث والإضافة، حتى تصبح خطبنا مصانع للحياة.

(والله غالبٌ على أمره ولكنّ أكثر الناس لا يعلمون) (١)

والحمد لله رب العالمين.

(١) [يوسف: ٢١]

المحتوى

٤	تصدير.....
٦	المقدمة.....
٧	قبل الصعود إلى المنبر.....
١٢	الإطار السلبي والإطار الإيجابي في الخطابة.....
١٥	لغة ملتون في الخطابة.....
١٩	الأنماط الثلاثة في الخطابة.....
٢١	لغة الجسد و طبقة الصوت
٢٢	المستويات الذهنية المنطقية في الخطابة.....
٢٣	المستويات الذهنية المنطقية.....
٢٦	الهدف من الخطبة.....
٢٧	الخاتمة.....



رابطة خطباء الشام
Sham Khotaba Association

www.shmakhotaba.org
e-mail: contact@shamkhotaba.org
f shamkhotaba1
t shamakhotaba