

أصول الخطابة، ومقوماتها

أصول الدعوة

إعداد / محمد الجوهري

قسم الدعوة وأصول الدين

كلية العلوم الإسلامية – جامعة المدينة العالمية

شاه علم - ماليزيا

waleed.eltantawy@mediu.edu.my

خلاصة— هذا البحث يبحث في أصول الخطابة، ومقوماتها.
الكلمات الافتتاحية: الأصول، المقومات، الخطابة.

I. المقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وصحبه ومن والاه، أما بعد أخي الطالب، سلام من الله عليك ورحمة منه وبركات، ومرحباً بك في سلسلة الدروس المقررة عليك في إطار مادة أصول الدعوة، لهذا الفصل الدراسي، آملي أن تجد فيها كل المتعة والفائدة، وفي هذا الدرس نتعرف على أصول الخطابة، ومقوماتها.

II. موضوع المقالة

1- أركان الخطابة ثلاثة هي:

أولاً: الخطيب.

ثانياً: الخطبة.

ثالثاً: الجمهور أو المستمعون.

وهذه الأمور الثلاثة هي أركان الخطابة، وقد انحصرت الخطابة في هذه الأركان الثلاثة؛ لأن الكلام المقنع الذي يراد توجيهه إلى جماعة من الناس لإقناعهم بفكرة معينة هي الخطبة، كما أن الشخص المتقن لهذا الفن الذي يستطيع أن يشافه الناس، ويخاطبهم بما يريد إقناعهم به، والتأثير فيهم بما يريد هو الخطيب، ولا شك أن الكلام الذي يتكلمه الخطيب، لا بد أن يوجه إلى مجموعة من الناس يستمعون إليه، إما عن طريق المشافهة، أو عن طريق وسيلة من وسائل الإعلام، وهذه المجموعة التي تستمع ويخاطبها المتحدث هي المستمعون.

يقول ابن رشد: إن الكلام مركب من ثلاثة، من قائل وهو الخطيب، ومن مقول فيه وهو الذي يعمل القول فيه، ومن الذين يوجه القول إليهم وهم المستمعون.

وهذه الأركان الثلاثة تنقسم إلى أقسام عدة تبعاً لاعتبارات متنوعة، وعلم الخطابة يحيطها بالدراسة العميقة؛ ليستفتح منها القوانين الموجبة، وبذلك يضمن الخطبة أن تكون منظمة الفكرة، واقعية الغرض، جميلة الأسلوب، مقنعة هادفة، مع ملاحظة أنه لا قيمة إطلاقاً للخطابة التي تفتقر إلى ركن من هذه الأركان؛ لأنه لا يُغني ركن عن الآخر، ولذا فإنه إن أردنا خطابة جيدة ناجحة، كان لا بد من مراعاة هذه الأركان الثلاثة.

وسنحاول أن نتعرف على كل ركن من هذه الأركان:

ونبدأ أولاً الحديث عن الخطيب، على خلاف ما جرى عليه البعض من تقديم الخطبة أولاً؛ ذلك أن الخطيب هو الأهم، وهو الأداة التي تؤدي عن طريقها الخطبة، والذي لو أحسن إعداده لأدت الخطبة دورها كما يراد لها، كما أنه بأسلوبه ونصاحه واتباعه للوسائل الصحيحة للخطابة، يستطيع أن يؤثر في المستمعين، حتى وإن قصرت خطبته ولم تكتمل عناصرها، وبخاصة إذا عرفنا أن من صفات الخطيب الجيد اختياره للموضوع المناسب، وترتيبه وتبويبه والتبويب المناسب.

2- طرق تحصيل الخطابة:

إن طرق تحصيل الخطابة يمكن أن نجملها في أربعة:

أولاً: الفطرة، والاستعداد الفطري؛ وهذا هو الأصل والأساس.

ثانياً: معرفة الأصول، والقوانين، والقواعد التي وضعها الحكماء لهذا الفن.

ثالثاً: الإكثار من مطالعة أساليب البلاغ، ومصافح الخطباء، ودراستها دراسة عميقة؛ لمعرفة نواحي التأثير، وجهات الإقناع فيها، وتدقيق ما فيها من متانة الأسلوب، وحسن العبارة، وجودة التفكير.

رابعاً: المران والتدريب عليها وممارستها، وهي الخطابة العملية، ويسمى البعض :
"الارتياح والاحتذاء".

والحقيقة أنه لا يصلح كل إنسان لأن يكون خطيباً ناجحاً؛ فالخطيب كالفنان، يجب أن يكون لديه الاستعداد الفطري والموهبة الطبيعية التي تؤهله لممارسة فن الخطابة بنجاح. وأول عناصر هذه الموهبة: القدرة على مواجهة الجمهور، والتحدث إليه بغير اضطراب، وإذا كان في الإمكان تدريب بعض الناس على الخطابة وتمريضهم على مواجهة الجمهور، والتغلب على خجلهم، فإنه مما لا شك فيه أن هناك بعضاً من الناس لا يف لح معهم التدريب؛ لأن طبيعتهم تنفر من مواجهة الجماهير، فالمران والتدريب لا يفيدان عند كل الناس، ويوجد بين كبار الأدباء والكتاب من يخلب أبواب الناس، ويأسر عقولهم بكتاباته، لكنه مع ذلك لا يستطيع أن يقف خطيباً في مكان عام لمواجهة الجمهور، وإذا اضطرب واحد منهم إلى ذلك لتعلم، ولم يستطع أن يقول شيئاً، وقد كان أمير الشعراء - أحمد شوقي- يهز الدنيا بقصائده، ولكنه لم يكن يستطيع أن يلقى أبيات من شعره في محفل من المحافل أو جمع من الناس، وكان يعهد بالقاء قصائده في الحفلات العامة إلى طائفة من الخطباء المعروفين بحسن الإلقاء.

ومن عناصر الموهبة الخطابية أيضاً: الصوت المعبر الذي يملك الأسماع بحلاوة جرسه، وعذب رنينه، فالخطيب الذي وهبه الله مثل هذا الصوت، يكون أقدر على التأثير في الناس من خطيب ضعيف الصوت، أو يصك الأسماع بصوت متحشرج منفر، ولا بد أن تتوفر في الخطيب القدرة على التعبير المتدفق بفصاحة، ونطقاً سليماً؛ حتى يكون تأثيره في الناس قوياً وسريعاً، ونحن لا نتخيل خطيباً ناجحاً وهو لا يحسن النطق لإصابته بالفاغاة أو التأتأة، أو غير ذلك من العيوب التي قد تشوب النطق منذ الطفولة.

ومن المواهب الطبيعية التي تساعد على أن يؤثر الخطيب في جمهوره مع ما سبق، أن يكون مقبول الصورة، خفيف الظل، وليس معنى هذا اشتراط أن يكون جميلاً، وإنما المقصود ألا يكون منفرًا يوذي العين بدمامته وقبحه، ومع ذلك فإن قوة شخصية الخطيب وجهاره صوته، وبلاغة أسلوبه، وبراعة إلقائه، قد تتغلب على دمامته، بل قد تجعل منها وسيلة للتأثير على السامعين إذا كان الخطيب عبقرياً من طراز خاص.

وقد كان "ميرابو" - وهو خطيب الثورة الفرنسية- دميم الشكل، فقد أصيب بالجنون في صباه، فترك آثاراً على وجهه زادت جهامة، وكان ضخم الجسم، عريض المنكبين، له رأس هائل، يحيط به شعر غزير كعرف الأسد، و له نظرات نافذة تقذح بالشر عند الغضب، وصوت جهير يجمع بين القوة والعدوية، إلا أنه استطاع برغم دمامته أن يكون أعظم خطيب في فرنسا، وكان ميرابو يقول عن نفسه: إنهم لا يدركون ما لقيح وجهي من قوة بياني.

ولكن، هل تكفي الفطرة والاستعداد الفطري وحدهما؟ وهل يمكن بهذه الموهبة أن يكون خطيباً؟

الحقيقة، إنه لا تكفي الموهبة وحدها لإظهار الخطيب؛ بل لا بد مع الاستعداد الفطري والموهبة والفطرة من توافر الشروط الثلاثة الأخرى وهي على التوالي، وكما قلنا:

أولاً: معرفة الأصول والقوانين التي وضعها الحكماء.

ثانياً: الإكثار من مطالعة أساليب البلاغ، ومصافح الخطباء، ودراستها دراسة يتعرف منها على نواحي التأثير، وجهات الإقناع فيها.

ثالثاً: التدريب والتمرين والممارسة.

وإن كانت هذه الأشياء كلها مترتبة على وجود الاستعداد الفطري والموهبة، ولذلك كانت أولها وأهمها على الإطلاق، ومعرفة الأصول والقوانين التي وضعها الحكماء ضرورة؛ حتى تأتي الخطبة ثمارها المرجوة، ويستفيد منها المستمع، وإلا كانت مجرد كلمات تقال، لا تجدي نفعاً، ولا توتي ثمرًا، وأما الإكثار من مطالعة أساليب البلاغ، وخطب الخطباء، ودراستها؛ لمعرفة نواحي التأثير فيها فهو من الضرورة بمكان، فلا الخطيب ولا الخطبة يمكن نجاحهما بغير هذا الزاد.

ويقول ابن الأثير في (المثل السائر): إن في الاطلاع على أقوال المتقدمين من المنظوم والمنثور فوائد جمة؛ لأنه يعلم منه أعراض الناس، ونتائج أفكارهم، ويعرف منه مقاصد

كل فريق منهم، وإلى أين ترامت به صنعتهم ف ي ذلك، فهذه الأشياء مما تقوي الذهن وتزكي الفطنة، وإذا كان صاحب الصناعة عارفاً بها، تصير المعاني التي تعب في استخراجها كالشيء الملقى بين يديه، يأخذ منها ما أراد، وأيضاً فإنه إذا كان مطلعاً على المعاني المسبوق إليها، قد ينفذ له من بينها معنى غريب لم يهبط إليه. وعلى الجملة، فدراسة كلام البلاغة تقدم للقرآن ألواناً من المعاني والأساليب تُنمي فيه ملكة الخطابة.

أما التدريب والمران، فذلك بسبب أن الخطابة ملكة نفسية، لا توجد دفعة واحدة؛ بل لا بد لطالبيها من الممارسة والمران؛ كي تنمو مواهبه، وقد قلنا : إن الموهبة تحتاج إلى صقل وتمارين وممارسة؛ لأن الموهبة وحدها لا تكفي لصنع الخطيب، وقد قلنا أيضاً : إنه يمكن تدريب الخطيب على مواجهة الجمهور، والتغلب على خجله، كما يمكن أيضاً بالتدريب معالجة بعض عيوب النطق، وطريقة الإلقاء.

والإنسان إذا ضرب على شيء تعود وعاد عليه، بل إن الغرائز في حاجة إلى تدريب وتمارين، وقد قال خالد بن صفوان : إنما اللسان عضو، إن مرنته مر، فهو كاليد تخشنه بالممارسة، وكاليدن تقويه برفع الحجر، والرجل إذا عودت المشي مشتم.

وقد روى المؤرخون أن "دمستين" - أعظم خطيب في تاريخ الإغريق - كان في شبابه ضعيف الصوت، قصير النفس، وكانت بلسانه لثقة تغري بالسخرية منه، فلم ينجح في محاولاته الأولى كخطيب، وهزئوا به في الجمعية الوطنية، وفي غمرة اليأس التي استولت عليه، صادقه "ساتيروس" وكان ممثلاً شهيراً، يعرف ما يتمتع به "دمستين" من عقل يتوقد ذكاء، وقلب يشتعل حماساً، فحفظ عليه وشجعه، وأعاد إليه الثقة بنفسه، واقفقه بأن لديه مواهب الخطيب، ولا ينقصه إلا حسن الإلقاء وإجادة النطق، وهو شيء يمكن أن يُكتسب بالمران.

وبدأ "دمستين" رياضة شاقّة بعزيمة وصبر؛ لكي يصل إلى ما يريد، ويروي المؤرخ "بلوتر خوس" أنه أنشأ حجرة تحت الأرض كان ينفرد فيه ليتمرن على الخطابة، وكان يقف أمام المراة ليختار الإشارات المناسبة وقت الإلقاء، ويضع الحصى في فمه وهو يتكلم؛ ليحل عقدة لسانه، ويصعد الجبل عدواً وهو يقول أبياتاً من الشعر بصوت مرتفع، وبعد سنوات من التدريب الشاق، تكلم جهاده، ولم يعد يخشى الجمهور، فلما ارتقى منبر الخطابة، ملك الأسماع والقلوب، وأصبح خطيب الجمعية الوطنية الأول، بل أعظم خطيب في التاريخ القديم.

وقد رأينا في التاريخ المعاصر زعماء وقواد أصبحوا خطباء مهرة بعد التدريب والمران، حيث فرصت عليهم مناصبهم ومراكزهم القيادية، أن يواجهوا الجم الهير، وأن يكونوا خطباء فيهم.

والحقيقة: أن الخطيب في حاجة دائمة إلى التدريب المستمر، وهو حين يتدرب قد يتوسع في شرح بعض المعاني، فيبينه بأوجه شتى، ويزينه بما يراه من وسائل تؤثر في السامعين، ثم يحاول أن يعود على تلخيص العبارات المبسطة في عبارة وجيزة جامعة للمعاني التي حوّاها الموضوع؛ لتبقى في ذهن السامعين، كما يحاول أن يعود نفسه على وصف المعاني التي يصل إليها من المشاهدات، بحيث ينقل ذلك إلى نفس السامع، وكأنه مشاهد له؛ فالخطيب أحوج الناس إلى ضرب الأمثال، وأنواع التشبيه للوصول إلى ما يروجوه من التأثير في نفس السامع.

وله أن يبكت ما يشاء من وسائل التأثير التي يراها أرحى للوصول إلى ما يريد، ولذلك كان له أن يغير من الطريقة الأكاديمية المعروفة لخطبة الجمعة، هذه الطريقة التي أصبحت سبباً من أسباب هجر المساجد، وعدم الاهتمام بالخطبة الدينية، حيث أصبح الكثيرون من أئمة المساجد وخطبائها يكرهون أنفسهم، وينهجون نهجاً واحداً في الطريقة والإلقاء، مما سبب عدم الإقبال على أمثال هذه الخطب، ولا يعني هذا ترك أساليب المتقدمين نهائياً، الاستعاضة عنها بأساليب أخرى مبتكرة، فاحتذاء أساليب المتقدمين جزء من التدريب على الخطابة، وطري ق من طرق تحصيلها، وانتفاء أثر أساليب المتقدمين الصالحة، والنسج على منوالها، لا غنى للخطيب عنها.

فلا بد له من الاقتداء بالسابقين، والاقتباس من الأولين فيما اخترعوه من معانيهم، وسلوكه من طرقهم، والتقليد عريق في بني الإنسان؛ وتشبهوا إن لم تكونوا مثلهم وقد روي أن العرب كانوا يأخذون أنفسهم بالتدرب على الخطابة؛ حتى تصير لهم سجية وعادة، ويقولون: إن عمرو بن سعيد بن العاص الأموي، كان لا يتكلم إلا اعترته حبة في منطقة، فلم يزل يتشادق، ويعالج إخراج الكلام، حتى مال شدقه، ولذا لقب بالأشدق، وفيه يقول الشاعر:

تشادق حتى مال بالفول شدقه وكل خطيب لا أبا لك أشدق
وقد عرف عن واصل بن عطاء - أحد شيوخ المعتزلة - أنه وجد نفسه عاجزاً عن الخطابة الجيدة، بسبب اللثغة التي نشأت معه في حرف الراء، ولما وجد نفسه كذلك، لم يياس ويترك الخطابة، ويبتعد عن الناس، وإنما أخذ يقوم نطقه، فلجا إلى الراء وأسقطها من كلامه، حتى استقام لفظه، وصار من أوائل الخطباء، يقول الجاحظ معلقاً على هذه الظاهرة عند واصل ومبيناً غرابة الجهد المبدول : لولا استفاضة هذا الخبر، وظهور هذا الحال، حتى صار لغربته مثلاً، ولظرافته مغلاً، لما استجزنا الإقرار به، والتأكيد له، ولست أعني خطبه المحفوظة، ورسائله المخدلة؛ لأن ذلك يحتمل الصنعة، وإنما عنيت محاجة الخصوم، ومناقلة الأكفاء، ومفاوضة الإخوان.

ويشير بشار بن برد إلى هذه الظاهرة في خطب واصل فيقول:
تكلف القول والأقوام قد ضلوا وحبروا خطباً ناهيك من خطب

فقام مرتجلاً تغلي بدهاته كمرجل القيني لما حف بالهيب
وجانب الراء لم يشعر به أحد قبل التصنع والإغراق في الطلب
ولا شك أن ممارسة الخطابة في بدايتها عملية صعبة عند بعض الناس، مثلها مثل أي عمل آخر يحتاج إلى تدريب ومران، حتى يمكن ممارسته ممارسة سليمة.

ولسنا مع من يقول بالفطرة المجردة للخطيب، وإلا كان معنى ذلك إلغاء دور التربية، وأثرها في تكوين الإنسان وتنشئته، وحتى على فرض وجود هذه الفطرة، فإن الخطابة الفطرية لا تتمكن من القيام بدورها في هذا العصر، ولا بد للخطيب من الممارسة والاستعداد، بالإضافة إلى الفهم والتعلم؛ حتى يستطيع النجاح.

٣- كيف يتمكن الخطيب من الإجابة بسرعة؟

لكن السؤال: كيف يتمكن الخطيب من الإجابة بسرعة؟
وللإجابة عليه نقول:

أولاً: يجب على من يريد أن يكون خطيباً ناجحاً أن يبدأ عمله برغبة قوية؛ لأن الرغبة الهزيلة لا تحقق النجاح، وأن يتق في تف سه تماماً، ويستسهل الوصول إلى غرضه، ويتفهم دراسته الذاتية، ويقنع بمنفعتها، ويفكر فيما تعنيه بالنسبة له.

وفي رأي، أنه لا يوجد من هو أكثر شهرة وجاه من خطيب يرضى الناس، ويجذب انتباههم، ولقد رأينا خطباء ومتحدثين يبلغ بهم التأثير الجماهيري درجة أكبر بكثير من تأثير رواسء الدول.

يقول "فيليب أمرور" - وهو أحد كبار الرأسماليين في العالم الغربي-: كنت أفضل أن أكون خطيباً مفوهاً على أن أكون رأسمالي عظيمًا.

ثانياً: على الخطيب ألا يخجل من نفسه، وألا يحجم حين يخفق مرة، أو يرى نفسه في بداية الممارسة على غير المستوى المطلوب، فالحديث لا يقويه إلا حديث شبيهه، والخطبة لا تجود إلا بتكرارها، ولا بد أن يعلم من يريد أن يتعلم السباحة، عليه أن يلقي نفسه في الماء، ولو خاف الفرق ما أقدم على تعلم السباحة أبداً.

يقول "روزلت" : إن أول مبتدأ معرض لحمل الكلام، وهذا معناه حالة هياج عصبي شديد، يترتب عليها أن يُطلق الخطابة كلية، وهذه قد تؤثر في الشخص في أول موقف خطبتي له أمام جمهور المستمعين، ومثل هذا الرجل لا تنقصه الشجاعة، ولكن ينقصه ضبط الأعصاب، ورباطة الجأش، يجب عليه عن طريق التعود والتدريب المتوالي على ضبط النفس، وأن يجعل أعصابه باستمرار خاضعة لسيطرته، وهذا أمر مرده في معظم الحالات إلى العادة، ويعني : أنه جهد معاد، وتدريب متكرر لقوة الإرادة، فإذا كان لدى الشخص المادة الملائمة، فإن قوته ستزيد مع كل تدريب.

ويقول الشيخ محمد أبو زهرة : ورياضة النفس على الخطابة تكون بأمور كثيرة، بعضها يتعلق بالأسلوب والفكرة؛ لأن الخطابة فقرة وأسلوب وإلقاء محكم، ومن الرياضة التي تتعلق بالفكرة: أن يعود نفسه ضبط أفكاره، ووزن آرائه، وعقد صلة بينه وبين ما يجري في شئون الناس، وعامة أمورهم.

ومنها: أن يكون كثير التأمل في شئون الحياة، وأن يعود الاتصال بالناس؛ ليخلط نفوسهم بنفسه.

٤- صفات الخطيب الجيد:

نأتي الآن إلى الحديث عن صفات الخطيب الجيد:

الدعاة أمناء الله تعالى على شرعه، والمحافظون على دينه القويم، القائمون على حدود الله تعالى؛ لذا كان لا بد من توافر صفات معينة حتى يكون قادراً على أداء واجبه على الوجه الأكمل، وأن يكون كلامه مقبولاً في السامعين، وبعض هذه الصفات: صفات خلقية، وبعضها صفات خلقية، وبعضها فطري، والبعض الآخر يُكتسب.

ومن هذه الصفات على وجه الاختصار:

أولاً: العلم بالقرآن والنظر فيه قبل كل شيء إلى كونه هدى وموعظة وعبرة، وما صح من أقوال الرسول - صلى الله عليه وسلم- وسيرته وسيرة الخلفاء الراشدين والسلف الصالح، وبالقدر الكافي من الأحكام وأسرار التشريع، مع الصدق في نشرها.

ثانياً: العمل بعلمه، فلا يُكذب فعله قوله، ولا يُخالف ظاهره باطنه، بل لا يأمر بالشيء ما لم يكن هو أول عامل به، ولا ينهي عن الشيء ما لم يكن هو أول تارك له؛ ليفيد وعظه، ويثمر إرشاده، وإلا فلو كان يأمر بالخير ولا يفعله وينهي عن الشر وهو واقع فيه، يكون هو نفسه عقبةً في سبيل الإصلاح، وهيئات أن ينتفع به، ففاقد الشيء لا يعطيه، وقد قال الله تعالى: توبيحاً لأحبار اليهود : ((أَنَامُرُونَ النَّاسَ بِالْبُرِّ وَتَسْؤُونَ أَنفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ)) [البقرة: ٤٤].

وقد قال مالك بن دينار: إن العالم إذا لم يعمل بعلمه، زلت موعظته عن القلوب، كما يزل القطر عن الصفا، فإن من حث على التحلي بفضيلة وهو عاطل منها، أو أمر بالتخلي عن نقيصة وهو ملوث بها، لا يُقابل قوله إلا بالرد، ولا يعامل إلا بالإعراض والإهمال؛ بل يكون موضع حيرة البسطاء، ومحل سخرية في نظر العقلاء، فإن من تناول شيئاً وقال للناس: لا تتناولوه فإنه سم، سخر الناس منه، واستهزئوا به، واتهموه في دينه وعلمه وورعه، وزاد حرصهم على ما نهوا عنه، فيقولون : لولا أنه أطيب الأشياء وألذها، ما كان يستأثر بها؛ وهذه هي الصفة الثانية.

وأما الصفة الثالثة : فهي الحلم وسعة الصدر؛ حتى يستطيع أن يعالج أمراض النفوس وهو هادئ النفس، مطمئن القلب، لا يستغزه الغضب، ولا يستثيره الحمق، فتنتف ر منه القلوب، وتسميز منه النفوس، وقد دعا الله تعالى النبي إلى الحلم وسعة الصدر، فقال له : ((وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَفْضَا مِنْ حَوْلِكَ)) [آل عمران: من الآية: ١٥٩].

أما الصفة الرابعة : فهي الشجاعة؛ حتى لا يهاب أحدًا في الجهر بالحق، ولا تأخذ على نصرته الحق لومة لائم، وفي حديث عبادة بن الصامت : ((يا عبادة رسول الله - صلى الله عليه وسلم - على أن تقول بالحق أينما كنا، لا تخاف في الله لومة لائم)).
وروى ابن حبان في صحيحه، عن أبي ذر الغفاري - رضي الله عنه - قال : ((أوصاني خليلي بخصال من الخير؛ أوصاني أن لا أخاف في الله لومة لائم، وأوصاني أن أقول الحق ولو كان مرًا)).

والحقيقة: أن الداعية لا بد أن يكون شجاعًا في الحق، لا يهاب أحدًا، ولا يخشى في الله لومة لائم، إلا أنه في حاجة إلى لياقة وحسن تصرف حين يحاول إظهار الحقيقة، ومكافحة الباطل، لا بالمداينة والنفاق، وإنما بالحكمة والموعظة الحسنة، وخاصة إذا عرف أن المجاهرة بكشف كل الحقائق، ستكون عاقبتها على نفسه وخيمة، وبالتالي تخسر الدعوى واحدًا من رجالها؛ في هذه الحالة يكون امتناعه عن محاربة الباطل لا بسبب خوفه على نفسه، ولكن بسبب خوفه على الدعوة نفسها، ومن أجل اس تمرارها، وليس هذا من قبيل المداينة بمعنى: السكوت على المنكر لداعي الهوى، ولكنه مداراة لداعي الدين نفسه، خصوصًا إذا كانت النتيجة المتوقعة من إظهار المنكر ومحاربه غير مضمونة، والمدارة في هذه الحالة مطلوبة شرعًا؛ للحديث المشهور: ((داروا سفهاءكم)).

والداعية يجب أن يكون ذكيًا لبقًا في دعونه، ويمكن محاربة الظلم وعدم السكوت عليه عن طريق التلميح لا التصريح، إذا كان التصريح سيوقعه تحت طائلة العقاب المانع له من الدعوى، خصوصًا إذا كان في زمن كُتبت فيه الحرية، واستعمل الحكام فيه القهر والشدة دون التزامهم بالقانون، ولذلك كان الأمر الإلهي من الله - عز وجل-: ((اذع إلى سيئير ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن)) [النحل: من الآية: ١٢٥].

وهؤلاء الذين لا يستطيعون الدعوية أن يجهر بكل الحقيقة بسببهم، لا خوفًا على نفسه وإنما خوفًا على الدعوة نفسها كما قلنا. حيث لا تجد لها دعاء بعد تقتيلهم وتشريدهم، إنما تماثا كالمشركين، وقد دعا الله تعالى المسلمين إلى نصحتهم وعدم مخالفتهم، فقال سبحانه: ((وقل لعبادي يقولوا للتي هي أحسن إن الشيطان يترغ بينهم إن الشيطان كان للإنسان عدوًا مبينًا)) [الإسراء: ٥٣] وقال أيضًا: ((ولا تسبوا الذين يدعون من دون الله فيسبوا الله عدوًا بغير علم)) [الأنعام: من الآية: ١٠٨].

وأحب أن أوضح أنه لا يجب السكوت نهائيًا على الباطل وترك المنكر، حتى وإن أصاب الداعي بعض الضرر، فقد دعا لقمان ابنه إلى الأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر، والصبر على ما يصيبه بسبب الدعوى، فقال له كما يحكي القرآن الكريم : ((يَا بُنَيَّ أَقِمِ الصَّلَاةَ وَأْمُرْ بِالْمَعْرُوفِ وَأَنْهَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأَصْبِرْ عَلَيَّ مَا أَصَابَكَ إِنَّ ذَلِكَ مِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ)) [لقمان: ١٧].

وقد روى سعيد الخدري عن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أنه قال: ((لا يحقرن أحدكم نفسه، قالوا: يا رسول الله، وكيف يحقرن أحدنا نفسه؟ قال: يرى أن الله عليه مقالًا ثم لا يقول فيه، فيقول الله - عز وجل- يوم القيامة: ما منعك أن تقول في كذا وكذا؟ فيقول: خشية الناس، فيقول: فإياي كنت أحق أن تخشى)) رواه ابن ماجه، ورجاله ثقات.

أما الصفة الخامسة : فهي العفة والياس مما في أيدي الناس، فمن يأس مما في أيدي الناس، استغنى عنهم، فيبقى سيدًا محبوبًا جليلًا، يستمع إليه وينتفع به، أما إذا كان غير عفيف وتطلع إلى ما في أيدي الناس، فقد باع دينه بديناه، وصار في نظر الناس ممقوتًا محقرًا، ثقيل الظل مردودًا، وقد روي عن سعد بن أبي وقاص أن رجلاً قال : ((يا رسول الله، أوصني، وأوجز، فقال: عليك بالياس مما في أيدي الناس، فإنه الغنى، وإياك والطمع، فإنه الفقر الحاضر، وصل صلاتك وأنت مودع، وإياك وما يعتذر منه)) وقال الحسن البصري -رحمه الله- : " لا يزال الرجل كريمًا على الناس، حتى يطمع في ديناره، فإذا فعل ذلك استخفوا به، وكرهوا حديثه وانفضوا " وقال أعرابي لاهل البصرة : "من سيدكم؟ قالوا: الحسن، قال: بئ سادكم؟ قالوا: احتاج الناس إلى علمه، واستغنى هو عن ديناره، فقال الأعرابي: ما أحسن هذا".

أما الصفة السادسة : فهي القناعة في الدنيا، وعدم الظهور أمام الناس بالحرص الشديد عليها، والالتهاك في طلبها، ولا يعني هذا ترك الدنيا نهائيًا، وعدم البحث عن رزقه ومن يعولهم، وإنما يجب أن يكون ممن يقبلون عليها بغير شراهة أو نهم، قد يدفعه إلى المحذور، أي : يجب أن تكون الدنيا في يده لا في قلبه، وقد قال بعض الحكماء : وجدت أطول الناس غمًا الحسود، وأهنتهم عيشًا القنوع، وأصبرهم على الأذى الحريص إذ طمع، وأخفضهم عيشًا أرفضهم للدنيا، وأعظمهم ندامة العالم المفرط. وعلى قدرة قناعة العلماء في الدنيا تكون مكانتهم في نفوس الناس، والتفافهم حولهم، والاستماع لنصائحهم، والالتقاء بهم.

أما الصفة السابعة : فهي أن يكون متواضعًا، مجانبًا للكبر أو العجب، وأن لا يبخل بتعليم ما يحسن، ولا يمتنع من إفادة الناس ما يعلم، فقد روي عن النبي - صلى الله عليه وسلم - أنه قال: ((من علم علمًا فكتمه، ألجم يوم القيامة بلجام من النار)).

ومن الصفات التي يجب أن تتوفر أيضًا في الداعية : الوقار، والرزانة، والإمسك عن فضول الكلام، والتج فظ من التبدل بالهزل القبيح، ومخالطة أهله، وحضور مجالسه، وضبط لسانه، فلا يذكر ما أفحش من الكلام، ويبتعد عن المزاح السخيف خاصة في المحافل، ومجالس المتحدثين، ويجب أن يقلل من الظهور في غير حاجة، وأن يبتعد عن الجلوس ما أمكن في مجالس اللهو، أو الجلوس في الأسواق وقوارع الطريق من غير ضرورة، فإن الإكثار من ذلك مخدٌ بكرامته، وأعظم الناس قدرًا من ظهر اسمه، وخفي شخصه.

وأما الصفة الثامنة : فهي التقوى، والأمانة، والورع باتقاء الشبهات، والبعد عن مواضع الريبة، ومسالك التهمة، وأن يكون صبورًا، كبير الهمة، عالي النفس، قوي ال ثقة في الله تعالى، موقنًا بحصول الفائدة وإن طال الأمد.

وبالإضافة إلى هذه الصفات، فإن هناك صفات أخرى يمكن أن نضيفها إلى هذه الصفات، ومنها:

أن يكون قوي البيان، فصيح اللسان، والإلا كان النفع بعيدًا، وليست قوة البيان، وفصاحة اللسان بمعنى: أن يختار من الكلمات العربية أصعبها دونما حاجة إليها، فالعبرة بالبيان، والإفهام، والتفهم.

ومن الصفات كذلك : أن يكون مرئيًا، لين العريكة، يمتزج بمن يخاطبهم، ويقرب بينه وبينهم؛ حتى يسيطر عليهم كريان السفينة، يعالجها ويسايرها، فلا يتحطم دون الشاطئ. أيضًا من صفات الخطيب الجيد بالإضافة إلى ما سبق : أن يكون حاضر الذهن، سريع البديهة، إذا أحس بملل المستمعين أو بعضهم، عرف كيف يغير الحديث، وينتقل إلى فكرة جديدة، ويخاطبهم بأسلوب شائق يدفع عنهم هذا الملل، ويعيد إليهم الانتباه.

وإضافة إلى هذا: فإن الخطيب الجيد صادق اللهجة، ينضج كلامه وأسلوبه بعاطفة صادقة، تشعر السامعين بأنه يحدثهم عن اقتناع عميق بما يقول، وإلا ففاد الشيء لا يعطيه.

- الركن الثالث من أركان الخطابة: الخطبة، وأركانها: تتكون الخطبة الكاملة من أجزاء، يتبع بعضها بعضًا، ويرتكز كل واحد منها على سابقة، ونحن نسميها أركانًا للخطبة؛ جريًا على الغالب، ولكنها في الواقع ليست أركانًا حتمية في كل خطبة، بحيث تكون الخطبة التي تخلو من جزء أو ركن منها مختلفة ناقصة، أو لا تستحق أن تسمى خطبة، وإنما هو عمل فني، يزداد به جعل الخطبة أدنى إلى الدقة والكمال، كما يراد منه مساعدة الخطيب وإرشاده إلى ما يكمل له به خطبته، ويرفعها ويجعل السامعين أكثر استفادة منها.

وهذه الأركان قد تكون ضرورية في الخطب الطويلة، التي تتعرض لموضوعات هامة خطيرة، كما هو الحال في الخطب السياسية، والبرلمانية، وخطب الدفاع في القضايا الكبرى.

وقد جاء تقسيم الخطبة في محاضرات "أرسطو" قسمها إلى أربعة أقسام: هي: مقدمة الخطبة أو التمهيد لموضوعها، ويليهما عرض الموضوع، ثم التذييل عليه، ودفع ما قد يرد عليه من اعتراضات، ثم ختام الخطبة بتقرير النتيجة التي يريد الخطيب إقرارها في أذهان الناس، وموافقهم عليها أو استمالتهم إليها.

وإحدى الأركان من أركان الخطبة: الخطبة، وأركانها: هي: المقدمة، والعرض، والتذييل، والتفنيد، والنتيجة، وهو تقسيم لم يزد على الأول شيئًا سوى أنه حلل الموضوع وقسمه، وأكثر الباحثين يجعل أجزء الخطبة ثلاثة فقط، هي: المقدمة، والعرض، والنتيجة؛ والعرض يشمل عرض الفكرة، وتبريرها، والدفاع عنها، وبحث معارضتها، وهذه التقاسيم تكاد تكون متحدة، وخلافاتها لا تزيد جدديًا، ولا تحذف شيئًا.

٢- المقدمة: مقدمة الخطبة أو بدايتها : حديث يبدأ به الخطيب خطبته؛ لشد انتباه السامعين نحوه، ولتهيئتهم للإقبال عليه، والسماع لما سيقوله لهم، وتمهيدًا للفكرة التي يريدتها، وهي كما قلنا- ليست حتمية في كل خطبة؛ فالخطبة القصيرة تستغني عنها نهائيًا، ومع ذلك هي ذات أهمية، وكما قال "أرسطو": هي أول ما يطرق سمع الناس، فإذا كانت جذابة مشوقة، أنتجت الخطيب، وجعلت الناس يقبلون عليه، وإقبالهم عليه يند عزمه، ويتبر فيه النشاط والحمية.

وهي في جملتها عامل تهيؤ للسامعين، والزعيم أو القائد يهتم بالناس بخطابه؛ لأنه يقرر مصائر شعبه، أو توجيه جنوده، فيصغي له أتباعه وأعداؤه على السواء، وهو لذلك ليس بحاجة إلى مقدمة يهين بها أذهان سامعيه، ولكنه مع هذا قد يكون محتاجًا لها لتبرير اتجاهه نحو موضوعه أو تفكيره فيه.

ومن المواقف الداعية للمقدمة : أن يكون السامعون معارضين لفكرة الخطيب، وهم في هذه الحالة ليسوا على استعداد لسماعه، وربما قاطعوه، أو تعمدوا عمل ما يصرف الناس عنه، فتكون المقدمة حينئذ ضرورية، وخطيب المسجد يتعرض لمواقف كثيرة، تستلزم وجود مقدمة، ففي المعارك التي تقوم بين أسرة وأخرى كما يحدث كثيرًا في الصعيد وفي الخلافات التي تنشأ بين جمعية وأخرى، وفي عرض اقتراحات ليست مقبولة كثيرًا لدى السامعين، في هذا كله لا غنى للخطيب عن استخدام مقدمة لخطبته.

وقد تكون المقدمة ذكر حادث تاريخي موجز، أو قصة عابرة بها ما يمس الموضوع الذي يدعو إليه، فينتقل منها إلى موضوعه، ومن هنا يجب على الخطيب أن يهتم بمقدمة خطبته غاية الاهتمام، وأن يجعلها بكل وسائل التجميل المناسبة، التي تجذب المستمعين إليه، وتجعل النفوس تتقبل كلامه بقبول حسن، فإن الفكرة الأولى عن شيء أو عن شخص، تثبت وتقر في النفوس، والافتتاح هو أول ما يلقي الخطيب به الجماعة، فإن وقع من نفوسهم موقع القبول، كانت الخطبة غالبًا على غراره، واستطاع أن يصل إلى قلوبهم قال ابن الأثير في كتابه (المثل السائر): وإنما خلصت الابتداءات بالاختيار؛ لأنها أول ما يطرق السمع من الكلام، فإذا كان ذلك الابتداء لائقًا بالمعنى الوارد بعده، توافرت الدواعي على استماعه، ويفكك من هذا الباب الابتداءات الواردة في القرآن الكريم، كالتحميدات المفتحة بها أوائل السور، وكذلك الابتداءات بالنداء كقوله تعالى : ((يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ)) [الحج: ١].

فإن هذا الإبتداء مما يُوقظ السامعين إلى الإصغاء إليه.

وللخطباء مذاهب شتى في افتتاحهم، ولا نستطيع حصر طرقها؛ لأن أفضل مناهجها مرجعه إلى حسن تصرف الخطيب، وجودة تقديره، فمن الخطباء من يفتتح خطبته مما يشير إلى موضوعها، كما فعل عليّ - رضي الله عنه - في خطبته بعد اختلاف الحكمين، فقد قال: "الحمد لله، وإن أتى الدهر بالخطب الفادح، والحدث الجليل، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، ليس معه إله غيره، وأن محمداً عبده ورسوله، أما بعد، فإن معصية الناصح الشفيق والعالم المجرب، تورث الحسرة، وتعقب الندامة..." إلى آخر ما قال - رضي الله عنه.

وقد نقل الجاحظ عن عبد الله بن المقفع أنه قال: وليكن في صدر كلامك دليل على حاجتك، كما أن خير أبيات الشعر البيت الذي إذا سمعت صدره عرفت قافيته.

ومنهم من يبتدئ خطبته بحكمة، أو مثل سائر، أو ببعض أقوال المتقدمين، أو آية كريمة، أو حديث شريف يناسب المقام، ويكون حجة في الاستدلال، كخطيب يبتدئ خطبته في تعاون الجماعة، وإصلاح حالها بقوله: ت ((وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ)) [إل عمران: ١٠٤].

وينبغي في الخطب الدينية بدوها بالحمد، وبعض الأحاديث الشريفة، والآيات القرآنية، وما زاد خطباء المسلمين في صدر الإسلام والعصر الأموي والعباسي يبتدون خطبهم بـ "الحمد لله" وكانت الخطبة تعتبر ببراء إذا لم تبدأ بذلك، قال الجاحظ: إن خطباء السلف الطيب، وأهل البيان من التابعين بإحسان، ما زالوا يسمون الخطبة التي لم يبتدئ صاحبها بالتحميد، ويستفتح كلامه بالتمجيد، يسمونها "البترء" ويسمون التي لم توشح بالقرآن الكريم، وتزين بالصلوة على النبي صلى الله عليه وسلم - "الشوَاهة".

ومن هنا نرى أهمية المقدمة، وأنها في بعض الأحيان تكون ضرورية في الخطبة، أما مميزات أسلوبها، وصوغها البلاغي، فأهمها:

أولاً: أن تكون مشوقة، ذات قدرة على شد انتباه السامعين - على نحو ما بينا - وقد يستطيع الخطيب بجاذبية كلامه، أن يعيد إلى سماعه أشخاصاً هموا بالانصراف عنه، وفي المقدمة والخطبة جميعاً يجب أن يتجنب الخطيب المبالغات، وأعمال الانتباه القسري، أو الإتيان بحركات بهلوانية، فكل ذلك يعود عليه بعكس ما يريد، يصرف الناس عنه، ويجعلهم لا يهتمون به، قد يتجهون إليه في أول الأمر، ولكنهم لا يعنون به بعد ذلك. الخطبة الجيدة، والخطيب الناجح، والإلقاء الجيد، تجذب السامع دون حركة بهلوانية، انجذاب السامعين نحو الفكرة والرأي والموضوع، والانجذاب في هذه الحالة يكون دائماً وليس وقتياً، كالذي ينتج عن انتباه قسري بهلواني.

ثانياً: لكي يصل الخطيب إلى هذه الدرجة، يبدأ بالفاظ واضحة مفهومة، وأفكار قريبة لا تعود إلى تفكير، ويعد أن يظمن إليه الناس، ويتجهوا بأذهانهم نحوه، يستطيع أن يتحدث عن الفكرة التي يريد، ولكن مهارته تظهر في مدى ما له من قدرة على تقريب المعاني البعيدة، وتبسيط الآراء المعقدة، وفي أكثر الأحيان يستوحي الخطيب مقدمته من المجتمع الذي يحيط به، فيأتي بكلام أو معانٍ تناسب هذا المجتمع، وكما سبق يتوقف هذا على قدرته الكلامية، ومحصوله الأدبي واللغوي، فيغير هذه المقدرة بعجز عن التعبير عن ما يطرأ أمامه، كما يعجز عن توليد المعاني المناسبة.

وقد تكون المقدمة قص حادثة موجز غريب، ثم ينتقل منه إلى عرضه. وقف خطيب يتحدث عن حتمية العمل بالقانون الإسلامي، وإقامة الحدود الإسلامية، وكان قد اطلع في صحيفة يومية عن حادث يتضمن جريمة قتل وسرقة، فكان أول ما بدأ خطبته قال: نشرت جريدة كذا في هذا اليوم تفاصيل جريمة قتل وسرقة، شاب كان يصعد السلم إلى بيته فقابلته اثنتان، أخبره أحدهما أن صاحب البيت يريد مقابلته، وقاده إلى الشقة الخاصة بالمالك، فما كاد يخطو إلى داخلها حتى طعن بسكين ط - عنة قاتلة، وكانا اللذان قابلاه قد اقتحما من قبل شقة المالك، فقتلاه وسرقا حصيلته، وخشياً أن يتعرف عليهما هذا الشاب، فقتلاه أيضاً؛ ليتخلصا منه، ونقل الشاب إلى المستشفى وبه رمق، واستطاع أن يصف الشابين، فماذا تظنون أن يكون جزاؤهما؟ هل كان يحدث هذا لو أن هناك قانوناً إسلامياً؟!

إن القانون الإسلامي ينص على أنه لو اشترك مائة شخص في قتل شخص واحد، لقتلوا به جميعاً، ومن ثم استطرد الخطيب يذكر آثار القصاص، وما فيه من استتباب الأمن، وهدوء الحياة، واطمئنان الناس، فكانت مقدمته دليلاً على ما يريد، والمقدمة - كما ترى - واضحة قريبة.

ثالثاً: لا بد أن تكون المقدمة شديدة الصلة بموضوع الخطبة، فلا يكون بينها وبين الخطبة حين ينتقل إليها فجوة، بل تكون الخطبة امتداداً للمقدمة، وهو في هذه الحالة إذا أطال المقدمة كان طولها توضيحاً للخطبة، فإذا كان مضمون المقدمة بعيداً عن موضوع الخطبة، كانت عديمة الفائدة؛ لأن الحديث يكون عن موضوعين، كل مستقل عن الآخر، ولا يجوز أن تكون المقدمة ذات موضوع أصلاً؛ بل هي تمهيد وتوطئة للموضوع، يراد منها تهيئة الأذهان إليها.

رابعاً: من ناحية طول المقدمة أو قصرها، يجب أن تكون غير مسرفة في أي من الجانبين -الطول أو القصر- لأنها إذا كانت موجزة جداً، لم يكن ثمة مقدمة، وإذا كانت طويلة جداً، ذهبت فائدتها أيضاً؛ لأنها تستنفد قوة الخطيب، فإذا انتقل إلى الموضوع، كان قد أجهد، وقلت حميته، وفتت حماسه، كما أن المستمع أيضاً يكون قد اكتفى، وذهبت تشوقه نحو السماع، ولهذا يختار الخطيب مقدمة مناسبة في طولها وفكرتها، ويبدوها بصوت متناد غير صارخ، فإذا انتقل إلى الموضوع، كانت الأفكار التي يعرضها هي الجانب الأهم في

حديثه، ولها الجانب الأكبر من نشاطه وطاقته، والمعاني التي يتعرض لها هي التي تكيف صوته وإلقاءه على نحو ما سبق ذكره.

٣- الموضوع:

أما الركن الثاني من أركان الخطبة، فهو الموضوع:

ونعني بالموضوع - جريباً على ما ذهب إليه الأغلبية - : ما يشمل الفكرة التي يدعو إليها الخطيب، والتدليل عليها، ودفع ما عسى أن تقابل به من نقد واعتراضات، وهذا الجزء - كما هو واضح - أهم أجزاء الخطبة، أو هو عمودها الفقري وكيانها؛ الأجزاء الأخرى يمكن الاستغناء عنها، أما هذا الجزء فهو الأساس، وبقيّة الأجزاء جيء بها من أجله، ومهمتها هي إنجاحه وتثبيت آثاره.

حين يصل الخطيب إلى هذا الجزء - وذلك بعد فراغه من المقدمة إن كان ثمة مقدمة - يلخص موضوعه لإعطاء فكرة موجزة عنه، أو شرحه إن كان يحتاج إلى شرح، ثم يأخذ في عرض الأدلة التي يراها مؤيدة له، وقد يسبق الخطيب خطباء يوضحون الموضوع، ويعرفون السامعين به، وفي هذه الحالة يكفي أن يذكر عنوان الموضوع فقط، كما يوجز مقدمته، ثم ينتقل إلى أدلته.

وتتوقف جودة هذا العرض على أمور، أهمها:

أولاً: وحدة الموضوع: بحيث تتركز الخطبة في أمر واحد يدور الكلام كله حوله، وتتجمع الأدلة لتأييده وتقويتها، وقد تكون الأدلة قياساً منطقياً أو احتجاجاً بحادث تاريخي، أو عملاً لشخص ذو شهرة، ولكنها كلها على أي حال تنتهي إلى غرض واحد، وتصب كلها في بؤرة واحدة، وعمل الخطيب حينئذ هو تعميق الفكرة وتثبيتها؛ لأن هذا يؤثر انفعال السامعين، ويدفعهم إلى العمل بما يدعو إليه الخطيب.

ويخطئ الخطيب ويفشل إذا حشأ خطبته بعدة موضوعات، فإنها كلها تكون سطحية باهتة في أذهان السامعين، ومن السهل أن تزول كلها بعد زمن قليل، أو بعد فراغ الخطيب من خطبته، قد يدعو خطيب المسجد في خطبته إلى قيام الليل، وقراءة القرآن، وصلاح النوازل، وبذل الصدقة، ويستريح السامعون بأنهم يسمعون دائماً شيئاً، ولكنهم قطعاً لا يفعلون بما سمعوا انفعالاً كاملاً، وكان الأولى أن يقصر خطبته على أمر واحد، يكثر سوق الأدلة عليه، والاستشهاد له، ويتلو في صلاة الجمعة آية من الآيات التي استشهد بها في خطبته، فكل ذلك يثبت الفكرة في نفوس السامعين.

ثانياً: ترتيب الكلام، وترتيب الأفكار:

يبدأ أولاً بالفكرة البسيطة، ثم يندرج حتى يصل إلى قمة ما يريده، وفي القمة يبدو انفعاله، وقوة صوته، وقوة عباراته جميعاً، وعلى سبيل المثال أراد خطيب مسجد أن يدعو المصلين إلى التبرع لمساعدة ملجأ خيري به أيتام وفقراء، فكيف يوجه خطبته، ويعرض موضوعه؟

أولاً: قد يأتي بمقدمة وجيزة، تبين أن الإسلام دين التعاون، وأن المسلمين أمة واحدة يجمعهم شعور الإخاء، ويؤذيهم أن يكون بينهم جانع أو عار أو محتاج، وأن الدين يأمرهم بتحاشي وجود شيء من ذلك بينهم.

ثانياً: ينتقل بعد هذا إلى التعريف بحال الملجأ الذي يدعو لمساعدته، ويصف ما يقدمه للأيتام والفقراء الذين به، وهذا هو العرض.

ثالثاً: ينتقل من هذا إلى دعوتهم للتبرع، وهذا هو النتيجة.

رابعاً: يعينه في هذا أمور كثيرة، تتوقف على مهارته وثقافته، وعمق تفكيره، إن هولاء المساكين قد ينشئوا الملجأ منهم نفوساً صالحاً، وأشخاصاً نافرين لمجتمعهم، وإذا لم يعينهم الملجأ، كانوا جرائم فساد وكانوا ضرراً على الناس، من هولاء من أخنى عليهم الدهر، وكانوا قبل ذلك أبناء تجار أثرياء، أو زراع مؤسرين، أو عباد صالحين، إن أي واحد من السامعين مهما كان ثرياً أو صحيحاً، لا يأمن أن يصير أولاده إلى هذا المصير، وقد يلح على ذويه المريض والفقير، أو يطرأ عليهم سوء السلوك المدمر، فكما يود أن يجد من يعين أولاده، عليه أن يساعد هولاء.

هذه النقطة الأخيرة هي قمة الخطبة، والتي ينبغي أن يتخير لها العبارات المثيرة، وفيها يعلو صوته، ويبدو انفعاله وأسفه وتحزنه، وهو بهذا قد صار في خطبته سبراً مرتباً، انتقل فيه من عنصر إلى آخر انتقالاً طبيعياً.

وأما ثالث ما يتوقف عليه جودة العرض : أنه إذا انتقل الخطيب من الفكرة الأساسية إلى الأدلة التي يريد الاستناد إليها، يجب أن تكون أدلته واضحة قريبة، متصلة بما عرضه في موضوعه، وليس من المحتم أن تكون أدلته منطقية من أنواع أقيسة المنطق، فالدليل المنطقي أقوى والأزلم للخصم، ولكن من الجائز للخطيب - وهذا هو الأكثر - أن يستعمل أدلة ظنية، بمعنى: أن مقدماتها أمور ظنية، وهذه الأدلة كافية في المواقف الخطابية، وتسمى أيضاً: "أدلة خطابية" بمعنى: أنها غير مقطوع بها، ولكنها تثير الحمية، وتبعث حماس السامعين.

وليعلم الخطيب أن الحديث إلى الجماهير، يعتمد على المشاركة الوجدانية، وإثارة العاطفة، كما يعتمد على براهين المنطق وأقيسته، وهو بهذا قد يثير حماس سامعيه، ويهيجهم نحو عمل ما من غير أن تكون الفكرة قد درست في نفوسهم درساً منطقياً سليماً، وفي هذا المقام قد يورد حادثاً مشابهاً للحادث الذي يتحدث عنه، أو موقفاً لرجل من ال حكماء والمشهورين، فتتفاعل نفس الناس به، وأنت تشاهد الصحافة تلجأ لمثل هذا التأثير الوجداني، فتكتب العناوين الكبيرة لبعض الأحداث؛ لتجذب الأنظار إليها، وتستعمل الألفاظ الضخمة الطنانة مثل : ماثرة عظيمة، جموع حاشدة، ثورة على الجهل، قضاء حاسم نهائي على الفقر والجهل... وأمثال ذلك.

كما تستعمل الرسوم والكاريكاتيرات للإيحاء، ولا بد أن يلتفت الخطيب إلى الأفكار المعارضة لفكرته؛ ليردها ويحضرها، فإذا كان هناك خطيب قد تقدمه معارض لرايه استعرض أدلته ففضحها، والمزايا التي قالها لرايه فهوّن منها، وذكر بجانبها مزايا الفكرة التي يدعو هو إليها، وفي هذا المقام تفيد السخرية العابرة والنكتة المضحكة على ألا يسرف في ذلك.

ويخطئ الخطيب ويسقط نفسه، إذا تناول خصمه بالشتم أو الطعن في شخصيته أو سلوكه أو رماه بالغباء، وتفنيده الرأي المعارض لرأي الخطيب أمر هام في الخطبة. وعلى أي حال، فإن عرض الموضوع لا بد له من نوعين من الأدلة : أدلة تؤيده، وأدلة تدفع ما يعارضه، أو ما عسى أن يرد عليه من اعتراض، والذي يطلب من الخطيب هو الوضوح والاتجاه دائماً نحو الموضوع، وعلى الخطيب -بالإضافة إلى هذا- أن يراعي في الموضوع الأمور الآتية:

أولاً: أن يختار الموضوع في وقت مبكر، فإن تأخير اختيار الموضوع إلى ليلة الجمعة وربما يومها، يؤدي بالخطيب إلى أن يقرر أيّ موضوع يخطر في باله، وربما لا يكون مقتنعاً به القناعة التامة، إضافة إلى أنه لا يترك له فرصة كافية للتخصير، والتفكير في عناصر الموضوع ومحاوره، ويعاني الكثير من الخطباء من هَم اختيار الموضوع، فيقترح إعداد قائمة متنوعة من الموضوعات يختار بعد ذلك من بينها.

ثانياً: التفكير الجيد في الموضوع؛ بل وطول التفكير فيه، وهذا يستوجب الاختيار المبكر له، يقول "ديل كارني" في كتابه (فن الخطبة): حدّد موضوعك مسبقاً؛ حتى يتسنى لك الوقت للتفكير فيه مراراً، فكر فيه طيلة سبعة أيام، واحلم به طيلة سبع ليالي، فكر فيه أثناء خلوك للراحة، وفي الصباح، وأنت تستحم، وفي طريقك للمدينة، أو بينما تنتظر المصعد، وعندما تكوي الثياب، أو حين تطهو الطعام، وناقشه مع أصدقائك، واجعله موضوع حديثك، واسأل نفسك جميع الأسئلة الممكنة التي تتعلق به.

ثالثاً: أن يكون الموضوع عن قناعة تامة، لا تملئها ضغوط الشارع أو جهة معينة رابعاً: التنوع في الموضوعات والمجالات، وعدم التركيز على جانب واحد، فينبغي أن تشمل موضوعات الخطيب الناجح على مشاكل الناس الاجتماعية، وحلولها، وعلى بيان واقع الأمة والمأمورات عليها، وعلى الحديث عن الأخطاء المتفشية بين الناس، وعلى بيان العقيدة وتعليمها للناس، وعلى بيان ما يحتاجه الناس من أحكام عباداتهم ومعاملاتهم، وعن الرقائق والوعظ، وتذكير الناس؛ وباختصار : ينبغي أن تشمل كل ما يحتاجه المسلم أن يعرفه في حياته.

وقد تجد البعض من الخطباء يركز على جانب الوعظ دون سواه، والآخر عن الجانب السياسي، والثالث على الجوانب الاجتماعية، وهكذا. إن هناك فئة غير قليلة من المسلمين لا يتلقون العلم إلا من خلال خطبة الجمعة، وإن تحقيق التكافل والتنوع في موضوعات الخطبة، يهيئ لهؤلاء حداً أدنى من الثقافة الشرعية.

خامساً: التحضير الجيد والمتكامل للموضوع من خلال القراءة والاطلاع على ما كتب في الموضوع حديثاً وقديماً، وإن ترتيب الخطيب لمفاته وأوراقه، وتدوين ما يمر بباليه من عناوين لكتب، أو مقالات، أو موضوعات، أو تقارير، مما يعينه على ذلك، إن المنبر أمامه، والمصلون ينتظرون أن يسمعوا الجديد من الخطيب، ومهما كانت ثقافة الخطيب واطلاعه، فإنه لا يستغني عن المراجعة والإعداد والترتيب لموضوعه، ومن الظلم للمصلين أن يهمل الخطيب في إعداد موضوعه.

سادساً: أن يكون الموضوع حول واقع الناس، وما يحتاجون إليه، فالعالم الإسلامي اليوم يموج بأحداث ساخنة ومضطربة، والعقل المسلم يعاني من تحليلات الإعلام المضلل، الذي يصور القضايا وفق ما يريد فلان أو غيره، ولذا فإن المصلي ينتظر أن يسمع الكلمة الصادقة، وعرض القضية من هذا الخطيب الذي يثق فيما يقول؛ لأنه يعرف أنه يدرك أمانة الكلمة ومسئوليتها.

وثمة طائفة من المسلمين لا تتفاعل مع قضايا الساحة، ولا تعيرها أي اهتمام، فله شأن آخر مع شهوات النفس ورغباتها، وهذه الفئة تحتاج لمن يفرس فيها التفاعل مع قضايا المسلمين، والاهتمام بها، وأقرب الناس وأقدرهم على ذلك هو خطيب الجمعة، وحين يتحدث الخطيب عن هذه القضايا، لا ينبغي أن يفرط في التحليلات السياسية والاجتهادات الخاصة، والتي هي عرضة للخطأ والصواب، وإنما يركز على بيان وجه القضية، والأخبار الصادقة عنها، والمنهج الشرعي في التعامل معها.

بالإضافة إلى هذا فلا بد من الموضوع من العمق العلمي، فلا يكفي أن يقتصر الموضوع على عبارات إنشائية، أو خواطر، أو أفكار شخصية، وإن العناية بالاستشهاد بالنصوص الشرعية، وأقوال أهل العلم، والعناية بالتأصيل العلمي للموضوع، يعطي المستمع الثقة والقناعة لما يُطرح.

٤ - الخاتمة:

الركن الثالث من أركان الخطبة هو الخاتمة والنتيجة.

فيعد أن يفرغ الخطيب من عرض موضوعه وسوق أدلته عليه، ينتهي إلى الغرض الذي أعد الخطبة من أجله، مثل طلب براءة المتهم، أو الحكم عليه بأقصى عقوبة، أو طلب انتخاب مرشح معين، أو الاستعداد للمشروع الذي يدعو إليه... إلى آخره.

وقبل أن ينتهي إلى هذا الطلب، عليه أن يثير انتباه الناس أكثر، وأن يركز اهتمامهم على مطلبه، وهذا ما يسمى: "خاتمة الخطبة" فما طريق نجاحها؟

أكثر الخطباء يعودون بتلخيص لعناصر الخطبة وأهم أفكارها، وفي هذه الحالة لا يسرف الخطيب في التلخيص؛ لأنه حينئذ يمل، ويأتي بعكس ما أراد.

أهم شروط الخاتمة ما يلي:

أولاً: أن لا تكون بعيدة عن الموضوع، ولا مجددة لأدلة أو آراء جديدة؛ لأنها حينئذ لا تكون خاتمة وإنما تكون جزءاً من الخطبة وامتداداً لها، ومهمة الخاتمة: هي تركيز معاني الخطبة، واستماله الناس أكثر نحوها.

ثانياً: أن تكون قوية في تعبيرها، وأيضاً في إقناعها؛ لأنها آخر ما يطرق سمع الناس، ويبقى في أذهانهم، وربما كانت الخاتمة ضعيفة في تركيبها، أو فاترة في إقناعها، فتذهب فائدة الخطبة كلها، والخطيب الناجح يلقي خاتمة خطبته في حماس وإقتناع وثقة، مشعراً جمهوره بأنه انتهى إلى رأي لا يحتمل جدلاً، ولا يحسن أن يغضى عنه.

وأخر ما نذكر من صفات الخاتمة: أن تكون قصيرة وحاسمة ومشوقة. هذه هي أجزاء الخطبة الفنية الكاملة، والخطب الطويلة تقوم عليها جميعاً، ولا يعني هذا الشرح عن الرجوع إلى مطولات الخطب، وتحليلها، وتبين مدى تكامل هذه الأجزاء بها.

- الركن الثالث من أركان الخطبة: وهم المستمعون:

من المعلوم أن المستمعين ركن هام من أركان الخطبة، كما أنهم هم الهدف الرئيسي من كل ما يقدمه علم الخطابة من الإرشاد والوعظ والتوجيه، ومن هنا يجب على القائمين بالخطبة أن يهتموا بمستمعهم، ويتجاوبوا معهم وأن يراعوا الأمراض والعلل؛ فيضعوا لكل داء علاجه النافع؛ لأن جمهور المستمعين هو الرصيد الذي يحرص عليه الخطباء في تميمته وإرشاده وتبصيره.

المراجع والمصادر

- ١- الفيومي، المصباح المنير، ٢٠٠٠/١، المطبعة الأميرية، القاهرة ١٩٦١م.
- ٢- الأصفهاني، الراغب، المفردات، تحقيق: محمد سيد كيلاني، القاهرة، ١٩٦٩.
- ٣- الجوهري، إسماعيل بن حماد، الصحاح: تاج اللغة وصحاح العربية، ١٩٠٢/٥، تحقيق أحمد عبد الغفور عطار، القاهرة ١٩٨٢م.
- ٤- ابن الأثير، النهاية في غريب الحديث والأثر، تحقيق طاهر أحمد الراوي ومحمود الطناحي، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة ١٣٦٣ هـ.
- ٥- الكفوي، أبو البقاء، الكلمات: معجم المصطلحات والفروق اللغوية، مؤسسة الرسالة - بيروت ١٩٩٢م.
- ٦- التهانوي، محمد بن علي، كشف اصطلاحات الفنون، تحقيق: لطفي عبد البديع، القاهرة، ١٩٦٣.
- ٧- الشرنوبلي، أحمد محمد، الحكمة في ميدان الدعوة | لى الله تعالى، بحث منشور في حولية كلية أصول الدين القاهرة، جامعة الأزهر ٢٠٠٦م.
- ٨- القرصاوي، يوسف، ثقافة الداعية مكتبة وهبة، الطبعة الثامنة ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦م.
- ٩- البيانوني، محمد أبو الفتح، المدخل إلى علم الدعوة : مؤسسة الرسالة، بيروت، طبعة الثالثة، ١٤٢٢هـ- ٢٠٠١م.
- ١٠- موسوعة نصرة النعيم، إعداد مجموعة من المختصين، بإشراف: صالح بن عبد الله حميد، وعبد الرحمن بن محمد بن عبد الرحمن بن ملوح، طبعة دار الوسيلة، السعودية، ٢٠٠٤م.
- ١١- أحمد بن فارس، مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام هارون، القاهرة ١٩٦٩م.
- ١٢- الإمام الجويني، الكافية في الجدل، تحقيق د. فؤاد حسين محمود، طبعة عيسى البابي الحلبي، القاهرة ١٣٩٩ هـ، ١٩٧٩م.
- ١٣- حسين عبد الرؤوف، فقه الدعوة الإسلامية، القاهرة، ط أولى، ١٤٠٨ هـ، ١٩٨٧.
- ١٤- حسين خطاب، ضوابط العمل الدعوي في مجالات: الموعظة، المجادلة، الحكم على الآخرين، ص ٦٩، ٧٢، ٧٩، ٨٥، مكتبة الأزهر الحديثة، ١٤٢١هـ، ٢٠٠٠م.
- ١٥- اللحيان، عبد الله بن إبراهيم، دعوة غير المسلمين إلى الإسلام، مطابع الحميضي - السعودية، الطبعة الأولى ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠م.
- ١٦- زيدان، عبد الكريم، أصول الدعوة، دار عمر بن الخطاب الإسكندرية، الطبعة الثالثة، بدون تاريخ.
- ١٧- الشرنوبلي، أحمد محمد، موقف الإسلام من أهل الكتاب، رسالة ماجستير مخطوطة بمكتبة كلية أصول الدين القاهرة.