

خمسون  
وصية ووصية  
لتكون خطيبا ناجحا

أمير بن محمد المدري  
إمام وخطيب مسجد الإيمان - عمران

## بسم الله الرحمن الرحيم

### المقدمة

الحمد لله وكفى وصلاة وسلاما على عبده المصطفى وعلى آله وصحبه ومن اقتفى  
وبعد:-

إن الدعوة إلى الله تعالى على بصيرة وهدى ضرورة من ضرورات هذه الحياة لا تقل أهمية  
عن حاجة الإنسان إلى الطعام والشراب، بل هي من أعظم الضرورات على الإطلاق  
والعموم؛ إذ تتوقف عليها سعادة البشرية ونيل مكائنها وريادتها، بل يتوقف على تركها ذل  
الأبد وحزن الدهر.

"إن الله بعثنا لنخرج من شاء من عبادة العباد إلى عبادة رب العباد، ومن جور الأديان  
إلى عدل الإسلام، ومن ضيق الدنيا إلى سعة الدنيا والآخرة".

ولكن لن نجد الدعوة إلى الله أثرها أو تحقق مقصدها على هذا النحو إلا إذا وجد الداعية  
الناجح الذي يحملها ويعيش بها ولها، ويحمل لها في قلبه المكان الأسنى والمطلب الأسمى.  
والخطبة من أكثر أنواع الدعوة تأثيراً ووصولاً للقلوب والأسماع إن أحسن الخطيب وتميز.  
والخطابة مسئولية عظيمة لا يعلم حجم خطورتها إلا من يعلم أهميتها، فهي منبر التوجيه  
والدعوة وإحياء السنن وقول الحق وقمع البدع.

من هنا وجب أن تكون لنا وقفة مع الخطيب وصفاته، نحاول التعرف على جوانب ثقافته  
ومصادر أفكاره وأهم المكونات التي تؤثر في إفرازه وإيجاده.

ولهذا فقد قمت متوكلا على الله مستعينا به جل وعلا بالاطلاع على معظم المطولات في  
هذا الفن وأخرجت منها بتصرف واختصار سمات وصفات الخطيب الناجح والمؤثر مع بعض  
الإضافات وأتمنى أن يجد كل خطيب مطلبه في هذا العمل.

والله أسأل أن يتقبل هذا العمل وأن يجعله صالحا ولوجهه خالصا وأن يسد  
الخلل إنه نعم المولى ونعم النصير.

أمير بن محمد المدري

## مقدمة لا بد منها للخطيب

**أخي خطيب الجمعة:** تحية إليك أيها الأخ الموفق يا من جعل الله لكلماتك أذاناً صاغية، بل يا من أمر النبي ﷺ بالإنصات لك، ويا من تقوم على الناس خطيباً كل جمعة، لتبين لهم أمر دينهم ولترشد ضالهم، وتهدي عاصيهم، أبعث إليك هذه الرسالة المخضبة بالحب والتقدير عليها تكون معيناً لك على أداء مهمتك...

**أخي الخطيب** قبل أي شيء أوصيك أن تجدد نيتك وتفقد إخلاصك حتى يكون لكلماتك وخطبك أثر في قلوب الناس إذ النائحة الثكلى ليست كالمستأجرة، ثم تأمل معي كم لك من الأجر والحسنات وأن تقوم في مسجدك خطيباً كل جمعة، وكم هو النفع الذي ينتشر بين الناس بسبب كلماتك ونصائحك عبر الخطبة، إن استشعارك أخي لهذه الفضائل يدفعك إن شاء الله إلى السعي الجاد للرقى بخطبتك قالباً ومضموناً. فلا بد أخي أن توظف في نفسك حس الدعوة إلى الله وتلمس حاجة مجتمعك وأمتك إلى نصحك ووعظك وتغييرك....

**أخي الخطيب** اعلم أن الإخلاص لله روح الدين ولباب العبادة وأساس أي داع إلى الله وهو في حقيقته قوة إيمانية، وصراع نفسي، يدفع صاحبه - بعد جذب وشد - إلى أن يتجرد من المصالح الشخصية، وأن يترفع عن الغايات الذاتية، وأن يقصد من عمله وجه الله لا يبغي من ورائه جزاءً ولا شكوراً

فالمخلصون "أعمالهم كلها لله، وأقوالهم لله، وعطاؤهم لله، ومنعهم لله، وحبهم لله، وبغضهم لله، فمعاملتهم ظاهراً وباطناً لوجه الله وحده".

والإخلاص للخطيب ألزم له من كل أحد وأهميته تفوق كل أمر، وهو استجابة لأمر

الله ﴿ وَمَا أَمْرًا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ ﴾<sup>(١)</sup> (البينة: ٥).

وقال تعالى ﴿ مَنْ كَانَ يُرِيدُ الْعَاجِلَةَ عَجَلْنَا لَهُ فِيهَا مَا نَشَاءُ لِمَنْ نُرِيدُ ثُمَّ جَعَلْنَا لَهُ جَهَنَّمَ

(١) سورة البينة آية: ٥.

يَصَلِّهَا مَذْمُومًا مَدْحُورًا ﴿١٨﴾ (الإسراء: ١٨).

من كان طلبه الدنيا العاجلة، وسعى لها وحدها، ولم يصدّق بالآخرة، ولم يعمل لها، عَجَّلَ اللهُ له فيها ما يشاؤه اللهُ ويريده مما كتبه له في اللوح المحفوظ، ثم يجعل اللهُ له في الآخرة جهنم، يدخلها ملومًا مطرودًا من رحمته عز وجل؛ وذلك بسبب إرادته الدنيا وسعيه لها دون الآخرة.

وفي ترك الاخلاص خوف من الحرمان برّد الأعمال ومنع التوفيق؛ لأن الله جل وعلا قال في الحديث القدسي :

﴿أنا أغنى الشركاء عن الشرك من عمل عملاً أشرك فيه معي غيري تركته وشركه﴾ (٢) أخرجه مسلم .

وفيه وقاية من عذاب الآخرة الذي توعد به الرسول الكريم ﷺ من عمل بلا إخلاص عندما ذكر أول ثلاثة تسعّر بهم النار وهم قارئٌ وغني ومجاهد لم يقصدوا بأعمالهم وجه الله في الحديث الذي أخرجه مسلم.

وكيف يتصور هذا الأمر رجل يقاتل تحت راية الإسلام وباسم الدين فكيف يكون من أهل النار وأكثر من ذلك العالم الفقيه الذي تعلّم وسهر الليالي وأصبح عالماً وخطيباً يشار إليه بالبنان فكيف يكون من أهل النار وآخر يحفظ كتاب الله تلاوةً وتجويداً وتفسيراً هؤلاء الثلاثة أول الداخلين إلى النار لماذا ضياع الإخلاص كل ذلك ليقال عنهم أنهم كذلك.

فلا بد والأمر كذلك من تحري الإخلاص والحذر مما يضاده فإنه " لا يجتمع الإخلاص في القلب ومحبة المدح والثناء والطمع فيما عند الناس إلا كما يجتمع الماء والنار والضرب والحوت".

(١) سورة الإسراء آية: ١٨.

(٢) مسلم الزهد والرفائق (٢٩٨٥)، ابن ماجه الزهد (٤٢٠٢)، أحمد (٣٠١/٢).

وحين فهم الأوائل هذا المعنى أوضحوا لجيلهم معانيه فأيقظوا النفوس الغفلة ليستقر فيها مفهوم النية قال ابن المبارك (رب عمل صغير تعظمه النية ورب عمل كبير تصغره النية).

وقال الكيلاني : (كن صحيحا في السر تكن فصيحاً في العلانية) .

وأعلم أخي الخطيب أنه لا يشرح الصدر مثل الكلام الصادق، والبيان الناطق، واللفظ الدافق، والأسلوب السامق، أما كلام الحاكمة، وألفاظ أهل الركافة، فهو حُمى الأرواح، في الصدور رماح، وفي القلوب جراح.

والمفروض أن الخطيب العارف بالله قد بلغ من منازل الإيمان منزلة تجعل رجاءه في الله وحده يسبق كل رغبة إلى مخلوق، والإخلاص يجعل للكلمات حيوية مؤثرة، وللدعوة قولاً سريعاً.

وهاهو ابن الجوزي يصف لنا المخلصين فيقول : (إنهم رجال مؤمنون ونساء مؤمنات يحفظ الله بهم الأرض بواطنهم كظواهرهم بل أجلى وسرائرهم كعلانيتهم بل أحلى وهمهم عند الثريا بل أعلى) صيد الخاطر .

فأنطلق أخي الخطيب على بركة الله بالإخلاص لله في طريق الله لتصل إلى الله وقد رضي عنك فأجزل لك العطاء وأسبغ عليك النعم وأكرمك أفضل إكرام وإذ بالحسنات قد تضاعفت وبالسيئات قد محيت وإذ بك تستمع .

﴿ سَلِّمْ عَلَيْكُمْ طِبْتُمْ فَادْخُلُوهَا خَالِدِينَ ﴾ <sup>(١)</sup> (الزمر ٧٣).

وإليك أخي الخطيب :

(١) سورة الزمر آية: ٧٣.

## صفات الخطيب المؤثر

صفات الخطيب المؤثر، أو العوامل التي تجعل الخطيب نافعاً لأمتة ولجتمعه ولنفسه

أولاً، وهي كالتالي: -

أولاً: الشعور بالمسؤولية:

يجب أن يشعر الخطيب بأنه صاحب رسالة يؤديها، ويقصد من خلالها وجه الله، حتى ولو كانت تلك وظيفته التي يقتات منها، وذلك لأن صاحب الرسالة يستفرغ كل طاقته في محاولة إيصالها إلى الناس، لا يكل ولا يعمل.

والحقيقة إذا ما توفر هذا الشعور في نفس الخطيب فإن النجاح سيكون حليفه، وسيكون من أحسن الناس قولاً.

قال الله تعالى: ﴿ وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ

الْمُسْلِمِينَ ﴾ (١) (فصلت ٣٣) فلا أحد أحسن قولاً ممن حمل مشعل الدعوة إلى الله

وإلى اتباع منهجه والالتزام بأحكامه وتعاليمه، والواجب على الداعية أو الخطيب أن يعلن هويته وانتماءه بقوله: إنه من المسلمين بعيداً عن الفتوية الضيقة، والنظرة المحدودة. لأن الإسلام هو الأصل وهو الأعم والأشمل.

والخطيب الناجح والمؤثر هو خطيب يتخذ الإخلاص مطية، تصل به إلى دربه ومبتغاه، ويجزم متاعه برباط الخوف من قيوم السماوات والأرض.

ثم اعلم أخي الخطيب أنه قد اصطفاك الله لحمل دعوته، ورعاية أمانته، وصيانة عهده، وتحقيق وعده فعلم الناس دين الله وابسطه بين أيديهم.

﴿ ثُمَّ أَوْرَثْنَا الْكِتَابَ الَّذِينَ اصْطَفَيْنَا مِنْ عِبَادِنَا ﴾ (٢) (فاطر ٣٢) ، ﴿ وَلَكِنْ كُونُوا

(١) سورة فصلت آية: ٣٣.

(٢) سورة فاطر آية: ٣٢.

رَبَّنِّبِنَنَّ بِمَا كُنْتُمْ تُعَلِّمُونَ أَلِكْتَبَّ وَبِمَا كُنْتُمْ تَدْرُسُونَ ﴿٧٩﴾ (١) (آل عمران ٧٩).

فيا أيها الخطيب أري الله من نفسك خيراً، واعلم أنك من ورثة الأنبياء.

### ثانياً: الموهبة

الخطابة فن، ولذا ينبغي لمن يتصدى لها أن يكون ذا موهبة، يثقلها بالعلوم والمعارف المختلفة، ذات الصلة الوثيقة بعلم الخطابة، فسعة الاطلاع خير معين للخطيب في أداء خطبته بقوة وتأثير.

### ثالثاً: الرصيد العلمي والزاد الثقافي

وهذا أساس لا بد منه حتى يجد الناس عند الخطيب إجابة التساؤلات، وحلول المشكلات إضافة إلى ذلك هو العدة التي بها يعلم الخطيب الداعية الناس أحكام الشرع، ويصرهم بحقائق الواقع، وبه أيضاً يكون الخطيب قادراً على الإقناع وتفنيده الشبهات، ومتقناً في العرض، ومبدعاً في التوعية والتوجيه. وإذا كانت الدعوة إلى الله أشرف مقامات العبد وأجلها وأفضلها فهي لا تحصل إلا بالعلم الذي يدعو به وإليه، ولا بد من كمال الدعوة من البلوغ في العلم على حد يصل إليه السعي.

وإذا نال الخطيب حظاً وافياً من العلم واندرج في سلك طلبة العلم فإنه يكون في مجتمعه نبراساً يهتدى به كما قال ابن القيم عن الفقهاء :

(إنهم يكونون في الأرض بمرتلة النجوم في السماء، بهم يهتدى في الظلماء، حاجة الناس إليهم أعظم من حاجتهم إلى الطعام والشراب، وطاعتهم أفرض عليهم من طاعة الأمهات والآباء) .

وعندما يتحرك الداعية ناشراً علمه ساعياً بين الناس بالإصلاح ناعياً عليهم الغفلة والفساد فإنه يحظى بشرف الوصف الذي ذكره الإمام أحمد حين قال: (الحمد لله الذي جعل في كل فترة من الرسل بقايا من أهل العلم يدعون من ضلَّ إلى الهدى ويصبرون

(١) سورة آل عمران آية: ٧٩.

منهم على الأذى، يحيون بكتاب الله تعالى الموتى، ويبصرون بنور الله أهل العمى، فكم من قتيلٍ لإبليس قد أحيوه، وكم من ضال تائه قد هدوه، فما أحسن أثرهم على الناس وما أقبح أثر الناس عليهم وأهل العلم والبصيرة من الدعاة شهد التاريخ أنهم هم من اهتدى بهم الحائر، وسار بهم الواقف، وأقبل بهم المعرض، وكمل بهم الناقص، ورجع بهم الناكص، وتقوى بهم الضعيف).

وقال أبو هلال العسكري في (الحث على طلب العلم): (فإذا كنت - أيها الأخ الكريم - ترغب في سمو القدر، ونباهة الذكر، وارتفاع المترلة بين الخلق، وتلتمس عزاً لا تتلمه الليالي والأيام، ولا تتحيّفه الدهور والأعوام، وهيبة بغير سلطان، وغنى بلا مال، ومنعة بغير سلاح، وعلاء من غير عشيرة، وأعواناً بغير أجر، وجنداً بلا ديوان وفرض، فعليك بالعلم فاطلبه في مظانه تأتلك المنافع عفواً وتلق ما يعتمد منه صفواً).

أما عن ثقافة الخطيب فالمقصود بها: -

### أولاً : حفظ كتاب الله حفظاً مكيناً

بجيث تصوير الآيات له كما لو كان يقرؤها وينظر فيها، أو على الأقل قدر كبير منه فلا شك أن حافظ القرآن عن ظهر قلب أقدر على استحضار الآيات والاستشهاد بها وأن هذه الصفة من صفات الكمال للخطيب، ولكن لا شك أن هناك قدرًا ضروريًا لا غنى للخطيب عنه، هذا القدر يتعلق أولاً بالقدرة على التلاوة الصحيحة السليمة لكتاب الله ﷻ بغير لحن، ثم القدرة على استحضار الآيات المتعلقة بموضوع خطبته ومعرفة أقوال أهل العلم في تفسيرها والتمييز بين الصحيح والسقيم، والإسرائيليات والموضوعات وغيرها. وليحذر الخطيب في أن يقحم الآيات في غير محلها أو يصرفها عن غير وجهها أو يخضعها للنظريات العلمية والاكتشافات العصرية أو يخضعها لواقعه الزمني أو المكاني إذا كان مخالفًا لدين الله .

### ثانياً : حفظ قدر كبير من أحاديث المصطفى ﷺ

وبخاصة كتاب "رياض الصالحين" للخطيب المبتدئ؛ لما يتسم به هذا الكتاب من



سهولة العبارة، وقلة الألفاظ، وحسن التبويب، ودقة العرض بتجميع موضوعات الباب، كل على حدة.

### ثالثاً : النظر في القصص القرآني الكريم

إذ فيه مادة لطيفة لاستخلاص العبرة وربط الفكرة، خاصة أن الناس يحبون هذا اللون من الأداء.

### رابعاً: شحن الذهن بغزوات الرسول ﷺ وربطها بالواقع المعيش

### خامساً: النظر في حياة الصحابة

أولئك الصفوة والفتة المنتقاة، وأخذ الأسوة عنهم وربطها بحياة الناس.

### سادساً: العلم بالأحكام الشرعية المتعلقة بالإمامة والصلاة

وهذه الصفة فرع عن الصفة الأولى ولكن أفردناها لأهميتها والتنبيه عليها، فينبغي أن يكون عالماً بأحكام الخطبة والصلاة وشرائطهما ومصححاتهما ومبطلاتهما وجوابرهما وكيفياتهما وتكميلاتهما. ولا يشترط أن يكون عالماً مجتهداً مطلقاً ولا مقيداً، ولا أن يكون مفتياً في جميع الأحكام ولا حبراً لجميع الأنام، فإن ذلك من صفات الكمال، لا من صفات الصحة والإبطال .

### سابعاً: علم التاريخ

فالتاريخ ودراسته يوسع آفاق الخطيب ويطلع على أحوال الأمم وسير الرجال وتقلب الأيام بما بهم، وفيه يرى سنن الله الكونية وعاقبة الأمم والمجتمعات والحضارات، وانتصار أو انهزام الدعوات، فالتاريخ مرآة مصقولة تتجلى فيها عاقبة الإيمان والتقوى ونهاية الكفر والفجور، فهو أصدق شاهد على دعوة الرسل وأتباعهم، وقد لفت الله ﷻ في كتابه إلى أهمية القصص والاعتاظ بأحوال السابقين فقال ﴿ قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَانظُرُوا كَيْفَ كَانَ عَاقِبَةُ الَّذِينَ مِن قَبْلُ ﴾<sup>(١)</sup> (الروم: ٤٢) وقال: ﴿ وَكَمْ أَهْلَكْنَا قَبْلَهُم مِّن قَرْنٍ هُمْ أَشَدُّ

(١) سورة الروم آية: ٤٢.

﴿ مِنْهُمْ بَطْشًا ﴾<sup>(١)</sup> (ق: ٣٦) وقال: ﴿ لَقَدْ كَانَتْ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةً لِأُولِي الْأَلْبَابِ ﴾<sup>(٢)</sup>

(يوسف: ١١١). والخطيب والداعية إذا أحسن دراسة التاريخ والإفادة منه كان أعون له في تثبيت المعاني والقيم التي يدعو إليها لا سيما إذا تماثلت الظروف وتشابهت الدوافع.

### ثامناً: الرغبة في معايشة بعض الكتب الأدبية والفكرية

لطلاقة اللسان، وسلاسة وسلامة العبارة وجزالة اللفظ، وأخص بالذكر هنا كتب الرافعي، وبخاصة كتاب "من وحي القلم"، وهو كتاب قوي في مادته، عذب جزل في عبارته رصين في ألفاظه، قوي في بنائه، مشوق في عرضه، شهى في فكرته مع متابعة ما كتبه شعراء الإسلام قديماً وحديثاً وبخاصة شعراء "الدعوة الإسلامية" .. وبذلك يتمكن الخطيب من حضور الشاهد في زمانه وإيقاعه في مكانه ذلك هو جزء من مكونات الخطيب، مع ملاحظة أن الشرطين الأولين لا غنى عنهما البتة لأي خطيب كائنًا من كان.

### تاسعاً: واقع العالم الإسلامي

فما أقبح بالخطيب أن يجهل أحوال أمته وواقع عالمه، وإلا فأين الجسد الواحد، ومن أين تستقي الجماهير أخبار إخوانهم وكيف يمكنهم مد العون لهم أو على الأقل المشاركة بالدعاء والدعم المعنوي لقضاياهم وأزماتهم؟! ولا بد أيضاً أن يدرك الخطيب واقع القوى العالمية المعادية للإسلام: فإن تكالب أعداء الإسلام على الإسلام ودعاته أمر لا ينكره إلا مكابر، وتنوع أساليب الأعداء وتبادلهم الأدوار، فهذا اليوم يقدم بدور الحمائم، وغداً يكون هو الصقر الذي ينقض على فريسته، ومع غفلة الأمة عن إدراك حقيقة الصراع وطبيعته يصبح دور الدعاة وخطباء الأمر أمراً لازماً لتبصير الأمة بهؤلاء الأعداء وأساليبهم ومؤامراتهم، ولكن للأسف الشديد الناظر في أحوال الأمة اليوم يدرك غياب هذا الدور تماماً، ولا زالت تلهث وراء أعدائها وتتعلق آمالها بهم غافلة عن تاريخهم وعدائهم

(١) سورة ق آية: ٣٦.

(٢) سورة يوسف آية: ١١١.

ومكرهم، وما ذاك إلا لأنهم اليوم يقومون بدور الحمائم، ومن ذلك تعلق المسلمين اليوم بروسيا أو فرنسا ليعيدوا إليهم حقوقهم السلبية وكرامتهم المفقودة وأرضهم المغتصبة ناسية أو متناسية دورهم القبيح وأفعالهم الشنيعة مع الشعوب المسلمة. فإدراك الخطيب بهذا الواقع وأساليب الأعداء من اقتصادية وسياسية وفكرية وتنوع صورها من مؤسسات تنصيرية أو تبشيرية أو استشراقية، أو ماسونية، وتحذيره الأمة وتبصيرها بذلك من شأنه أن يقيها ضربات موجعة مؤلمة، ولكن يجب الانتباه إلى أمرين:

الأول: عدم التهويل والمبالغة في شأنها، الأمر الذي ربما سبب اليأس والقعود، كما أن التهوين يسبب الاستهانة وعدم الأخذ بالأسباب.

الثاني: إدراك طبيعة العلاقة بين هذه القوى المعادية، وأنهم تحسبهم جميعاً، وقلوبهم شتى.

فما قوة الخطيب إذن إن لم يستطع أن يحفظ من كل باب دوحه من الأحاديث التي تنمي ملكته وتعضد فكرته وتشبع وتقوم لسانه وتهمج مشاعره؟

#### رابعاً : الاستعانة بالله

تذكر أنك إنما تخطب وتتكلم بحول الله تعالى وقوته، فإن شاء الله تعالى أطلق لسانك، وإن شاء عقده، ولو وكلك الله إلى نفسك لعيت وعجزت.

إن حنجرتك التي هي وعاء خروج الأصوات، ولسانك وشفتيك وأسنانك التي تصوغ الحروف والنغمات، إنما هي خلق من خلق الله تعالى ﴿الَّذِي أَنْطَقَ كُلَّ شَيْءٍ﴾<sup>(١)</sup>.

واعلم أن الله معك.. شاهد ومطلع عليك.. نظره أسبق من نظر المخاطبين إليك.

فاعتصم بالله، وليكن لك في نبي الله موسى عليه السلام أسوة حسنة حيث ﴿قَالَ رَبِّ

أَشْرَحْ لِي صَدْرِي ﴿٢٥﴾ وَيَبِّرْ لِي أَمْرِي ﴿٢٦﴾ وَأَحْلِلْ عُقْدَةَ مِنِّي لِسَانِي ﴿٢٧﴾ يَفْقَهُوا قَوْلِي ﴿٢٨﴾﴾<sup>(٢)</sup>

(١) سورة فصلت آية: ٢١.

(٢) سورة طه الآيات: ٢٥ - ٢٨.

(طه: ٢٥ - ٢٨).

وأنبه إلى ضرورة تجنب الخطيب الغرور والإعجاب بالنفس، فإن ذلك محبط للعمل والأجر والثواب.

### خامساً: الله الله في القدوة

فالناس ينظرون إلى سلوك الخطيب، ويدققون النظر فيه، ولذا ينبغي أن تتطابق أفعاله مع أقواله، فال التزام الخطيب بأحكام الإسلام بوجه عام، وتطبيق ما يدعو إليه في خطبته، يجعل كلامه مقبولاً عند المستمعين، أما مخالفة العمل للقول، فإنه يجعل المستمعين لا يثقون به ولا بكلامه.

قال الله تعالى: ﴿ أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴾ (البقرة: ٤٤).

ويقول أيضاً: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ (الصف: ٢، ٣).

الخطيب القدوة الذي يعامل الناس ويدعوهم بالقول والعمل فيصبح مؤثراً أشد التأثير تلتف حوله القلوب وتحوم حوله الأفئدة وفي صورة مثيرة رهيبة ومخيفة يبين فيها النبي ﷺ حال من خالف عمله قوله فيقول: ﴿ يَأْتِي بِالرَّجُلِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَيُلْقِي فِي النَّارِ فَتَنْدَلِقُ أَقْتَابُ بَطْنِهِ فَيَدُورُ بِهَا كَمَا يَدُورُ الْحِمَارُ فِي الرَّحَى فَيَجْتَمِعُ عَلَيْهِ أَهْلُ النَّارِ وَيَقُولُونَ يَا فُلَانُ أَلَمْ تَكُن تَأْمُرُ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَى عَنِ الْمُنْكَرِ؟ فَيَقُولُ نَعَمْ كُنْتُ أَمْرًا بِالْمَعْرُوفِ وَلَا آتِيَهُ وَأَنْهَى عَنِ الْمُنْكَرِ وَآتِيَهُ ﴾ (٣) رواه البخاري .

(١) سورة البقرة آية: ٤٤ .

(٢) سورة الصف الآيات: ٢ - ٣ .

(٣) البخاري بدء الخلق (٣٠٩٤)، مسلم الزهد والرفائق (٢٩٨٩)، أحمد (٢٠٧/٥).

فأين الدعاة من هذا الحديث العظيم أسأل الله العظيم رب العرش الكريم أن يجعلنا ممن توافق أقوالهم أفعالهم.

### سادساً: الشجاعة

أن يكون الخطيب شجاعاً في قول الحق، مع التحلي بالحكمة وحسن التقدير للموقف، بعيداً عن التهور والاندفاع غير المحسوب، فالشجاعة في قول الحق صفة أساسية لا بد وأن يتحلّى بها الخطيب؛ لأنه سيتعرض لأمر كثيرة فإن لم تكن عنده الشجاعة الكافية فلن يستطيع الوصول إلى الهدف والغاية المرجوة، وكما نطالب الخطباء بالشجاعة، فعلى الحكومات والوزارات المعنية أن توفر جانباً من الحرية للخطباء، كما توفر هامشاً - قل أو أكثر - للصحافة وأجهزة الإعلام.

### سابعاً: الصلة مع الجماهير

أن يكون وثيق الصلة بجمهوره، أقصد مستمعيه، وأن يحدث تقارباً بينه وبينهم، فيعود مرضاهم، ويسأل عن غائبهم، ويشارك في وضع الحلول لمشكلاتهم، وكلما اقترب من المدعويين ووقف بجانبهم في أزمتهم، كلما كان ذلك أدعى إلى التفاهم حوله، والقرب منه. مع ملاحظة أن يعف نفسه عما في أيدي الناس، وكما ورد في الحديث الشريف:

﴿ازهد في الدنيا يحبك الله وازهد فيما في أيدي الناس محبوبك﴾<sup>(١)</sup>.

### ثامناً: القناعة بما يدعو إليه

أن يكون على قناعة تامة بما يدعو إليه، حتى يكون قادراً على الإقناع والتأثير، فالإيمان بقضية ما يجعل صاحبها يدافع عنها بكل ما يملك، فإذا لم يكن الخطيب على قناعة بما يدعو إليه، فلا يستطيع إقناع الآخرين بذلك، فإذا دعا الخطيب في خطبته الناس إلى دفع زكاة أموالهم أو الصدقة وهو في نفس الوقت لا يدفع زكاة أمواله ولا يتصدق، أو دعاهم إلى ترك الغيبة وهو يفعل ذلك، أو دعاهم إلى إلزام بناتهم وزوجاتهم باللباس الشرعي،

(١) ابن ماجه الزهد (٤١٠٢).

وبناته وزوجته لا يلتزم بذلك، إلى غير ذلك، فإن الكثير من الناس سوف لا يلتفتون إلى أقواله ولا إلى خطبه.

### تاسعاً: اختيار مواضيع من واقع الحياة

فعلى الخطيب اختيار موضوع الخطبة من واقع الحياة التي يجيهاها الناس، ومناقشة المشكلات الاجتماعية المتعددة، ومحاولة طرح الحلول لها، أما الموضوعات السلبية التي لا تعالج أمراض المجتمع وعلله المختلفة، فإن الاستفادة منها تكون قليلة.

فالخطيب الناجح هو الذي ينظر إلى واقع الناس ليتحدث عنه، فليس من الحكمة عدم مراعاة واقع الناس، فمثلاً إذا ما حصلت حادثة وفاة فليس من المناسب أن يذهب الخطيب فيتحدث عن الزواج، إذ المناسب يتحدث عن الموت من حيث كونه حقاً لا مفر منه ومن حيث أخذ العبرة منه، ودعوة الناس إلى الاستعداد له، وبيان أن الإنسان لا يدري متى يأتيه الأجل وهكذا. كما يتوجب عليه أن يكون مطلعاً على ما يجري في العالم من أحداث ومتغيرات ومستجدات، ليطلع جمهوره على ذلك مع بيان حكم الإسلام في ذلك.

### عاشراً: فصاحة اللسان وجودة النطق

إن فصاحة اللسان وسلامة مخارج الحروف أمر مهم للخطيب وكذلك مراعاة حسن الإلقاء، قوةً وليناً، فلا يكون الإلقاء على وتيرة واحدة، حتى لا يمل السامع، أو يعتمد أسلوب السجع المقنوع، فإن من شأن ذلك إضاعة المعنى، والتركيز على اللفظ مع ضرورة مراعاة قواعد اللغة العربية؛ لأن عدم مراعاتها يحدث خللاً في المعنى.

فمع الأسف كثيراً ما نشاهد بعض الخطباء أو المتحدثين لا يراعون في خطبهم أو كلماتهم قواعد اللغة العربية، ولا يقيمون لها وزناً، ويظنون أن ذلك ليس من الضرورة. وهذا خطأ كبير وجهل فاضح، فتغيير حركة واحدة في الكلمة من شأنه أن يقلب المعنى رأساً على عقب، والأمثلة على ذلك كثيرة.

والخطيب الناجح والمؤثر يمتلك من الألفاظ أعذبها وأشوقها وأقربها إلى القلوب والشعور، يأسرك بكلماته التي هي واحة المتعبين وأنس السامرين، ودليل الحائرين، يربطهم

بالمسجد ربط الطائر بعشه وأفراخه

(وقد نرى بعض الخطباء إذا تكلم لا يكاد يبين، كأنه من الأعجمين، ينطق بالحرف مقلوباً، ويجعل المرفوع منصوباً، ملأ خطبته عيوباً، وندوباً، وثقوباً، غضب منه في النحو سيئويه، وفي اللغة نفظويه، وفي الحديث راهويه، وفي الشعر مُتَنَبِّئِيَه.

الخطيب البارع يأسر القلوب أسراً، ويسري بالأرواح، فسبحان من أسرى، ويسترق الضمائر فيما منّا بعد وإما فداء، وله على مستعمرات النفوس احتلال واستيلاء.

الخطيب الملمهم يكتب على صفحات القلوب رسائل من التأثير، في العقول صوراً من براعة التعبير، ويبنى في الأفتدة خياماً من جلال التصوير، هل تمل من الروضة الغناء إذا غنى فيها العندليب، وحل بها الحبيب، وأطفأ نسيمها اللهب، وكذلك الخطيب النجيب، في خطبه روضات من الجمال، وبساتين من الجلال، ودواوين من الكمال) المسك والعنبر

### الحادي عشر: حسن الهندام والمظهر

فينبغي عليه أن تكون ملابسه وهيئته حسنة؛ لأن ذلك أدعى إلى الالتفات إليه والانجذاب نحوه والإنصات له مع مراعاة عدم المبالغة في اللباس إلى حد التكلف والتعقيد.

### الثاني عشر: اللين والرفق

إن على الخطيب الناجح الاتصاف باللين والرفق والتلطف مع الناس؛ لأن ذلك أدعى إلى استمالتهم وإقناعهم، أما أسلوب العنف والغلظة والشدة فقد أثبت الواقع فشله وعدم جدواه، لقد خاطب الله تعالى رسوله محمداً ﷺ بقوله:

﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ<sup>ط</sup> وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ<sup>ط</sup>  
فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ<sup>ط</sup> فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ<sup>ع</sup> إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ

الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾<sup>(١)</sup> (آل عمران: ١٥٩).

(١) سورة آل عمران آية: ١٥٩.

وقال جل وعلا أيضا: ﴿ خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ ﴾ (١)

(الأعراف: ١٩٩).

وها هو الحبيب محمد ﷺ يقول:

﴿ إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه ولا يتزع من شيء إلا شانه ﴾ (٢).

فالناس ينفرون بطبائعهم من الفظاظة والخشونة والعنف ويألفون الرقة واللين والرفق. حكى عن الأحنف بن قيس أنه قال (ما عاداني أحد إلا أخذت في أمره ثلاث خصال: إن كان أعلى مني عرفت له قدره وإن كان دوني رفعت قدرتي عنه وإن كان نظيري تفضلت عليه) وهذا من الرفق واللين فكن أخي الخطيب من أهل اللين والرفق تدم دعوتك وتقبل كلماتك إن شاء الله

### الثالث عشر: البعد عن التقليد المقوت والمتكلف

نشاهد بعض الخطباء يقومون بتقليد خطباء مشهورين بصورة متكلفة تثير في النفوس عدم الارتياح والرضى، مع التنبيه بأنه لا مانع من الاستفادة من أسلوب الآخرين بصورة مقبولة وغير متكلفة، لأن المستوى الثقافي والقدرة العلمية لكل من المقلد والمقلد غالباً ما تكون متفاوتة وغير متقاربة، ومن هنا يأتي الخلل وعدم التوفيق والنجاح في أداء الخطبة.

### الرابع عشر: عدم الإطالة في الخطبة

فالخطيب الناجح لا يطيل في خطبته مراعاة لأحوال وظروف المستمعين، فيكون من بينهم المرضى وأصحاب الحاجات والمهمات، وأحياناً طبيعة الجو تلعب دوراً أساسياً في تحديد وقت الخطبة، فيجب على الخطيب مراعاة ذلك بصورة معتدلة، وقد أخبرنا النبي ﷺ أن من مئنة فقه الرجل إطالة الصلاة وقصر الخطبة

ولا بد أن يعلم الخطيب أن فن الإيجاز والإطناب يختلف من حال إلى حال، بحسب

(١) سورة الأعراف آية: ١٩٩.

(٢) مسلم البر والصلة والآداب (٢٥٩٤)، أبو داود الأدب (٤٨٠٨)، أحمد (١٢٥/٦).



حال السامعين في إقبالهم ومللهم، ونوع الموضوع، وظروف الإلقاء. ويجسن من الخطيب أن يعود سامعيه على زمن معتدل ثابت يلتزمه، فإنهم إذا عرفوه بانضباطه ودقة التزامه أحبوه ولازموا حضوره.

ومن الخير للخطيب وجمهوره أن ينفضوا وهم متعلقون به من غير ملل أو سامة. إن الخطيب الذي لا يصيغ خطابه ليتناسب مع روح العصر السائدة والمتميزة بالسرعة لن يكون موضع ترحيب، وفي بعض الأحيان، يثير كراهية الآخرين؛ لذلك كن مختصراً. عن أبي وائل قال: حَطَبْنَا عَمَّارًا فَأَوْجَزَ وَأَبْلَغَ فَلَمَّا نَزَلَ قُلْنَا يَا أَبَا الْيَقْظَانَ لَقَدْ أَبْلَغْتَ وَأَوْجَزْتَ فَلَوْ كُنْتَ تَنْفَسْتَ؟ فَقَالَ: إِنِّي سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَقُولُ: ﴿إِنَّ طُولَ صَلَاةِ الرَّجُلِ وَقِصَرَ خُطْبَتِهِ مِثْنَةٌ مِنْ فِقْهِهِ، فَأَطِيلُوا الصَّلَاةَ وَأَقْصِرُوا الْخُطْبَةَ، وَإِنَّ مِنَ الْبَيَانِ سِحْرًا﴾<sup>(١)</sup>.

وكان عبد الله بن مسعود يذكر الناس في كل خميس فقال له رجل: يا أبا عبد الرحمن لو ددت أنك ذكرتنا كل يوم، قال: أما إنه يمنعي من ذلك أنني أكره أن أملككم، وإني أتخولكم بالموعظة كما كان النبي ﷺ يتخولنا بها مخافة السامة علينا.

وذكر عن أحد شعوب أفريقيا البدائية أنه عندما يلقي الخطيب خطاباً طويلاً جداً خلال اجتماع القرية، فإن الجمهور يسكته بالصراخ: كفى! كفى! ويقال إن قبيلة أخرى كانت تسمح للخطيب بالتحدث طالما يستطيع وهو مرتكز على ساق واحدة، وعندما تلمس مقدمة ساقه الأخرى الأرض، يتوجب عليه التوقف عن الكلام.

### الخامس عشر: اغتنام الفرص

الخطيب الناجح هو الذي يتصيد الفرص والأحداث ويقيسها بمقياس الشرع والفرصة لا بد أن تكون:

(١) مسلم الجمعة (٨٦٩)، أحمد (٢٦٣/٤)، الدارمي الصلاة (١٥٥٦).

١- مناسبة للمضمون المراد طرحه والواقع.

٢- أن تكون على مستوى المصلين لا أعلى ولا أدنى .

### السادس عشر: التكرار وحسن البيان

وهو أحد الأسس التي يقدم الخطيب من خلالها المضمون، ووظيفة هذا الأسلوب التوضيح وزيادة التأكيد فإن أداها فنعماً هو. وتنبع قيمة التكرار من اختلاف أشكاله وتنوعه فليس التكرار تردداً لجمل معينة حرفاً بحرف وكلمة بكلمة فالنبي ﷺ ظلّ يكرر مضمونا واحداً ثلاث عشرة سنة في مكة: ﴿ قُولُوا لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ تَفْلِحُوا ﴾<sup>(١)</sup> فهل كان طوال هذه السنوات يردد هذه الجملة فحسب؟ الجواب لا .

بقي أن نقول إن للتكرار آفة واحدة فقط وهي الملل، وينتفي الملل بالتنوع والغنى، كما قلنا.

وهذا النوع لا يحسن أن يكون بالألفاظ ذاتها، إذ النفوس تنفر من ذلك، بل يكون بعبارات جديدة، بل وبأساليب مختلفة تارة بالتقرير، وتارة بالاستفهام، وتارة بالترغيب أو التهيب، وتارة بالاستنكار، وغيرها من الأساليب البلاغية.

### مثال تطبيقي:

في القرآن الكريم الكثير من هذا النوع، ومن ذلك تقرير التوحيد، وقصص الأنبياء، وأحداث القيامة.

القسم الثاني: تكرار الكلمات الرئيسية أو الهامة:

فإذا مر الخطيب بهذه الكلمات فله أن يكررها حتى تثبت في قلوب السامعين.

### أمثلة تطبيقية:

قال الله تعالى: ﴿ الْقَارِعَةُ ۝١ مَا الْقَارِعَةُ ۝٢ وَمَا أَدْرَاكَ مَا الْقَارِعَةُ ۝٣ ﴾<sup>(٢)</sup>

(١) أحمد (٣/٤٩٢).

(٢) سورة القارعة الآيات: ١-٣.

(القارعة: ١، ٢، ٣).

عن النُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ رضي الله عنه قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم يَخُطُبُ يَقُولُ: ﴿أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ﴾. حَتَّى لَوْ أَنَّ رَجُلًا كَانَ بِالسُّوقِ لَسَمِعَهُ مِنْ مَقَامِي هَذَا، قَالَ: حَتَّى وَقَعَتْ خَمِيصَةٌ كَانَتْ عَلَى عَاتِقِهِ عِنْدَ رَجُلَيْهِ (١). رواه أحمد .

وَعَنْ مِخْجَنِ بْنِ الْأَدْرَعِ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم خَطَبَ النَّاسَ فَقَالَ: ﴿يَوْمُ الْخَلَاصِ وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ، يَوْمُ الْخَلَاصِ، وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ؟. يَوْمُ الْخَلَاصِ وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ، ثَلَاثًا، فَقِيلَ لَهُ: وَمَا يَوْمُ الْخَلَاصِ؟ قَالَ: يَجِيءُ الدَّجَالُ فَيَصْعَدُ أَحَدًا فَيَنْظُرُ الْمَدِينَةَ فَيَقُولُ لِأَصْحَابِهِ: أَتَرُونَ هَذَا الْقَصْرَ الْأَبْيَضَ، هَذَا مَسْجِدُ أَحْمَدَ ثُمَّ يَأْتِي الْمَدِينَةَ، فَيَجِدُ بِكُلِّ نَقْبٍ مِنْهَا مَلَكًا مُصَلِّيًا، فَيَأْتِي سَبْخَةَ الْجَرْفِ فَيَضْرِبُ رُؤُوفَهُ ثُمَّ تَرْجُفُ الْمَدِينَةُ ثَلَاثَ رَجَفَاتٍ، فَلَا يَبْقَى مُنَافِقٌ وَلَا مُنَافِقَةٌ وَلَا فَاسِقٌ وَلَا فَاسِقَةٌ إِلَّا خَرَجَ إِلَيْهِ، فَذَلِكَ يَوْمُ الْخَلَاصِ (٢)﴾. رواه أحمد بسند صحيح.

عن أَبِي بَكْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وسلم: ﴿أَلَا أُنبئُكُمْ بِأَكْبَرِ الْكِبَائِرِ؟ ثَلَاثًا قَالُوا: بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: الْإِشْرَاكُ بِاللَّهِ وَعُقُوقُ الْوَالِدَيْنِ وَجَلَسَ وَكَانَ مُتَكِنًا فَقَالَ: أَلَا وَقَوْلُ الزُّورِ. قَالَ: فَمَا زَالَ يُكْرَرُهَا حَتَّى قُلْنَا لَيْتَهُ سَكَتَ (٣)﴾. رواه البخاري.

### السابع عشر: إثارة العواطف

ينبغي للخطيب أن ينظر إلى مضمون الخطبة فإن كان يحتمل هذه الإثارة فعل وإلا لم يفعل حتى لا يعود على نفسه بالنقض.

الخطيب الناجح يمتاز بالقدرة على تحليل المواقف، وتركيب الفكرة وتنسيقها،

(١) أحمد (٢٧٢/٤)، الدارمي الرقاق (٢٨١٢).

(٢) أحمد (٣٣٨/٤).

(٣) البخاري الشهادات (٢٥١١)، مسلم الإيمان (٨٧)، الترمذي تفسير القرآن (٣٠١٩)، أحمد (٣٧/٥).

والإيقاع بها في رشد زمانها وطيب مكانها. الخطيب المؤثر إذا حدث الناس عن الجنة كأنما بجناحيه فيها يطير، وحول أنهارها يسير، وبين يدي حورها يميل، وإذا حدثهم عن النار كأنه في بركانها يصطلي، كلامه عنها يفتت الأكباد، ويذهل الألباب، ويقطع الآمال.

### الثامن عشر: الإمام بالموضوع

لا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه إلا بعد أن يفكر ملياً ويخطط حديثه ويعرف ما الذي سيقوله.

قام بعض المبتدئين متحدثاً عن موضوع ليس لديه الإمام الكافي نحوه، فاضطربت عباراته، واهتزت ثقته بقدراته، فاتهم نفسه بالفشل وعدم القدرة على الخطابة، والسبب في الحقيقة إنما يعود لسوء التحضير والتخطيط.

### التاسع عشر: المران والتدريب

إن أول وآخر طريقة فعالة لتوليد الثقة بالنفس في فن الخطابة، هي أن تقف وتخطب. فالأعصاب تهدأ تماماً من خلال العادة والتمرين الدائم لقوة الإرادة، فإن كان لدى الإنسان خطاب فإنه سيجيد الكلام أكثر حين يردده ويتدرب عليه باستمرار.

### العشرون: جرب عملياً

اختر موضوعاً لديك معرفة سابقة به، قم بإنشاء خطاب حوله مدته خمس دقائق، تدرب على إلقاء الخطاب عدة مرات، ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من رفاقك، وضع كل جهدك وقوتك أثناء قيامك بذلك.

قف مستقيماً وتطلع إلى عيون الجمهور، ابدأ الكلام بثقة وكأن الجميع يدينون لك بالمعروف.

لا تعبت بملابسك أو تفرك يديك، وإذا اضطرت للقيام بحركات عصبية نتيجة التوتر أمسك شيئاً أمامك بشدة كالمنبر أو الطاولة ونحوه.

ربما ينتابك خوف عارم أو نوع من الصدمة أو التوتر العصبي في الدقائق الأولى التي تواجه فيها الجمهور، لكنك إذا تابرت فإنك ستتجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف

الأولي الذي ليس سوى خوفاً أولياً فحسب، فبعد الجمل القليلة الأولى، تستطيع أن تسيطر على نفسك، وستتحدث بطمأنينة وارتياح.

من المفيد أن تسجل خطابك بواسطة مسجل الصوت أو الفيديو، ثم تقوم بالمراجعة وتلمس أوجه القصور لتتغلب عليها في المرات ولا تنسى أن تستعين بإخوانك لتقييمك فالأخ مرآة أخيه.

### الحادي والعشرون: حضر موضوعك جيداً

إذا كتب الخطيب الناجح الموضوع فهو مخير بين أمرين:

١. إن شاء حفظه وألقاه ٢. وإن شاء ذكر مضمونه

وليحذر جهده من قراءته على الناس من ورقة، فإن ذلك يضعف قوته ويذهب بتأثيره في النفوس كما هو مشاهد.

والأمر الثاني أحسن الأمرين، حتى لا يكون مقيداً بعبارة خاصة، فإذا عرض له أمر جديد أثناء الخطابة أمكنه القول فيه، وكثير من الحفاظ إذا نسوا جملة تلعثموا أو ارتج عليهم فيفقدون هيبتهم في نفوس السامعين.

وما أحوج الخطيب إلى الهيبة والجلال ! فكان من الأحسن والمصلحة ألا يتقيد بعبارة يحفظها بل يتخير من العبارات ما يؤدي المعاني التي حصل عليها ببحثه وتفكيره.

هذا إذا كتب الموضوع، وإن شاء عدم الكتابة واكتفى برسم الموضوع في مخيلته وتسطيره في ذاكرته التي قواها بالمران والممارسة، كان ذلك أحسن وأكمل.

### الثاني والعشرون: قف جيداً

إن الوقوف الصحيح له دوره في ارتياح الخطيب أثناء إلقاء الخطبة مما يزيد ثقته بنفسه، كما أنه يساعده على التنفس الصحيح الذي يؤثر في فعالية الصوت.

### الثالث والعشرون: لا تبدأ بعجلة

بعدما تنهض لمخاطبة جمهورك، لا تبدأ بعجلة، فهذه هي السمة المميزة للمبتدئ. تطلع إلى جمهورك للحظة.. إن كانت هناك ضجة، توقف قليلاً حتى تزول.. أبق

صدرك عاليًا.

لكن لِمَ الانتظار لفعل ذلك أمام الجمهور؟ لم لا تفعل ذلك يوميًا حين تكون منفردًا بذاتك، عندئذٍ يمكنك أن تفعل ذلك تلقائيًا أمام الناس.

### الرابع والعشرون: الاتزان وضبط النفس

الاتزان يعني الطمأنينة والهدوء، وتجنب إحداث أي حركة في غير محلها. وقد ذكرنا سابقًا أنه لا ينبغي العبث بملابسك لأنها تلفت الانتباه. هناك سبب آخر وهو أن ذلك يمنح انطباعًا عن الضعف وقلة الثقة بالنفس

### الخامس والعشرون: التمهّل في الإلقاء

الإلقاء السريع المتعجل يفقد المتابعة، كما أنه قد يشوه إخراج الحروف فيختلط بعضها ببعض وتتداخل المعاني وتلتبس العبارات، وقد يؤدي التعجل إلى إهمال الوقوف عند المقاطع ورعاية الفواصل.

وهذا التمهّل الذي ندعو إليه لا ينبغي أن يقود إلى هدوء بارد، وثاقل مميت.

### السادس والعشرون: تغيير نبرة الصوت

من أسباب ضعف التأثير، وتطرق الملل والسآمة إلى السامعين، أن يتحدث الخطيب بطبقة رتيبة على وتيرة واحدة.

عندما تجد نفسك كذلك اجث عن أي جملة مناسبة لتغيير من خلالها نبرة صوتك بما يتوافق مع أسلوب الجملة.

ومما يساعدك في القيام بهذا التغيير أمران:

- ١- التوقف اليسير
- ٢- التدريب.

### السابع والعشرون: تغيير سرعة الكلام

فالأفكار الرئيسية والجميل الهامة ينبغي أن يلاحظ في إلقائها التؤدة وعدم الاستعجال، تمكينًا لاستيعاب السامع لها، وتعزيزًا لأثرها في النفوس.

## الثامن والعشرون: التوقف قبل وبعد الأفكار المهمة

الخطيب الناجح يعرف أين يتوقف أثناء خطبته، فإذا مر بفكرة عظيمة يرغب في ترسيخها في أذهان مستمعيه توجه إليهم، وأحدق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول شيئاً.

هذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة، وهو يجذب الانتباه، ويجعل كل إنسان منتبهاً ومتحفزاً لما سيتلو ذلك الصمت.

وكذا يقال في التوقف بعد كل جملة يراد توكيدها، فهو يضيف إلى قوتها قوة أخرى من خلال الصمت، وذلك أن المعنى يغوص في هذه الأثناء في النفس ويؤدي رسالته.

لكن يجب أن يكون التوقف بشكل طبيعي، ومن دون تكلف.

وقد قيل: " من خلال صمتك تتكلم " فالصمت ليس ذهبياً أكثر مما يستخدم عندما تتكلم، وهو أداة قوية ومهمة لا ينبغي إغفالها، ومع ذلك فهي مهمة من قبل الخطيب المبتدئ.

### مثال تطبيقي:

عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: ﴿ خَطَبْنَا النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَوْمَ النَّحْرِ قَالَ: (أَتَدْرُونَ أَيُّ يَوْمٍ هَذَا؟) قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنْنَا أَنَّهُ سَيُسَمِّيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، قَالَ: (أَلَيْسَ يَوْمَ النَّحْرِ؟) قُلْنَا: بَلَى. قَالَ: (أَيُّ شَهْرٍ هَذَا؟) قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنْنَا أَنَّهُ سَيُسَمِّيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، فَقَالَ: (أَلَيْسَ ذُو الْحِجَّةِ؟) قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: (أَيُّ بَلَدٍ هَذَا؟) قُلْنَا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنْنَا أَنَّهُ سَيُسَمِّيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، قَالَ: (أَلَيْسَتْ بِالْبَلَدَةِ الْحَرَامِ؟) قُلْنَا: بَلَى، قَالَ: (فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ عَلَيْكُمْ حَرَامٌ، كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا فِي شَهْرِكُمْ هَذَا فِي بَلَدِكُمْ هَذَا إِلَى يَوْمٍ تَلْقَوْنَ رَبَّكُمْ) ﴿<sup>(١)</sup> رواه البخاري .

(١) البخاري الحج (١٦٥٤)، مسلم القسامة والمخارين والقصاص والديات (١٦٧٩)، أحمد (٣٧/٥)، الدارمي المناسك (١٩١٦).

عَنْ مُعَاذِ بْنِ جَبَلٍ رضي الله عنه قَالَ: ﴿كُنْتُ رَدَفَ النَّبِيِّ ﷺ لَيْسَ بَيْنِي وَبَيْنَهُ إِلَّا مُؤَخَّرَةٌ الرَّحْلِ فَقَالَ: (يَا مُعَاذُ بْنَ جَبَلٍ). قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ ثُمَّ سَارَ سَاعَةً، ثُمَّ قَالَ: (يَا مُعَاذُ بْنَ جَبَلٍ). قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ. ثُمَّ سَارَ سَاعَةً ثُمَّ قَالَ: (يَا مُعَاذُ بْنَ جَبَلٍ) قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ.

قَالَ: (هَلْ تَدْرِي مَا حَقُّ اللَّهِ عَلَى الْعِبَادِ؟) قَالَ قُلْتُ: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ، قَالَ: (فَإِنَّ حَقَّ اللَّهِ عَلَى الْعِبَادِ أَنْ يَعْبُدُوهُ وَلَا يُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا)، ثُمَّ سَارَ سَاعَةً قَالَ: (يَا مُعَاذُ بْنَ جَبَلٍ) قُلْتُ: لَبَّيْكَ رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ قَالَ: (هَلْ تَدْرِي مَا حَقُّ الْعِبَادِ عَلَى اللَّهِ إِذَا فَعَلُوا ذَلِكَ؟) قَالَ: قُلْتُ: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ قَالَ: (أَنْ لَا يُعَدَّبَهُمْ) <sup>(١)</sup> رواه البخاري ومسلم.

### التاسع والعشرون: الحركات والإشارات

للحركات والإشارات أثرها الهام في الخطابة، وهي نوعان:

(١) حركات لا إرادية: فالغضب يقطب جبينه ويعبس وجهه، وذو الحماس تنتفخ أوداجه وتحمّر عيناه، ومنهم من تنقبض أصابعه وتنبسط، ومنهم من يعلو صوته حماساً وتفاعلاً، ومنهم من يبكي رقة وخشوعاً.

(٢) حركات إرادية: تعكس الانفعال والمشاعر وتعين على مزيد من المتابعة والتوضيح. وينبغي أن تكون هذه الإشارات والحركات منضبطة بقدر معقول، وانفعال غير متكلف، ومتناسقة مع الشعور الحقيقي.

من الصعوبة إعطاء قواعد محددة في هذا الباب؛ لأنه يعتمد على مزاج الخطيب، وعلى تحضيره وحماسه وشخصيته وموضوعه، وعلى الجمهور والمناسبة.

وإذا استخدمت الإيماءات والإشارات بمهارة، وبلا تكلف، وكانت ملائمة لمعاني الكلمات المصاحبة لها فإنه من الممكن أن تكون يدا الخطيب أداة عجيبة لإيصال الأفكار

(١) البخاري الاستئذان (٥٩١٢)، مسلم الإيمان (٣٠)، الترمذي الإيمان (٢٦٤٣)، ابن ماجه الزهد (٤٢٩٦)، أحمد (٢٣٨/٥).



وتحريك المشاعر.

أمثلة تطبيقية:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ: ﴿ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِذَا خَطَبَ احْمَرَّتْ عَيْنَاهُ وَعَلَا صَوْتُهُ وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْذِرٌ حَيْشٍ يَقُولُ: صَبَحَكُمْ وَمَسَّكُمْ وَيَقُولُ: (بُعْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَاتَيْنِ) وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعَيْهِ السَّبَابَةِ وَالْوُسْطَى وَيَقُولُ: (أَمَّا بَعْدُ: فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ وَخَيْرَ الْهُدَى هُدَى مُحَمَّدٍ، وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا وَكُلُّ بِدْعَةٍ ضَلَالَةٌ) ﴿<sup>(١)</sup> ... الحديث.

وفي رواية: ﴿ يَحْمَدُ اللَّهَ وَيُثْنِي عَلَيْهِ ثُمَّ يَقُولُ عَلَى إِثْرِ ذَلِكَ وَقَدْ عَلَا صَوْتُهُ ﴿<sup>(٢)</sup> ...  
ثُمَّ سَأَقَ الْحَدِيثَ بِمِثْلِهِ. رواه مسلم.

عَنْ حُصَيْنِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ: ﴿ أَنَّ عُمَارَةَ بْنَ رُوَيْبَةَ رَأَى بِشَرَ بْنَ مَرْوَانَ عَلَى الْمَنْبَرِ رَافِعًا يَدَيْهِ فَقَالَ: فَجَحَّ اللَّهُ هَاتَيْنِ الْيَدَيْنِ لَقَدْ رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ مَا يَزِيدُ عَلَيَّ أَنْ يَقُولَ بِيَدِهِ هَكَذَا، وَأَشَارَ بِإِصْبَعِهِ الْمُسَبَّحَةِ ﴿<sup>(٣)</sup> . رواه مسلم .

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ: ﴿ صَلَّى لَنَا النَّبِيُّ ﷺ ثُمَّ رَقِيَ الْمَنْبَرَ فَأَشَارَ بِيَدَيْهِ قَبْلَ قِبْلَةِ الْمَسْجِدِ ثُمَّ قَالَ: "لَقَدْ رَأَيْتُ الْآنَ مُنْذُ صَلَّيْتُ لَكُمْ الصَّلَاةَ الْجَنَّةَ وَالنَّارَ مُمَثَّلَتَيْنِ فِي قِبْلَةِ هَذَا الْجِدَارِ، فَلَمْ أَرَ كَالْيَوْمِ فِي الْخَيْرِ وَالشَّرِّ" ثَلَاثًا ﴿<sup>(٤)</sup> رواه البخاري عن أَبِي هُرَيْرَةَ

(١) مسلم الجمعة (٨٦٧)، النسائي صلاة العيدين (١٥٧٨)، ابن ماجه المقدمة (٤٥)، أحمد (٣٧١/٣).

(٢) مسلم الجمعة (٨٦٧)، النسائي صلاة العيدين (١٥٧٨)، ابن ماجه المقدمة (٤٥)، أحمد (٣١١/٣)، الدارمي المقدمة (٢٠٦).

(٣) مسلم الجمعة (٨٧٤)، الترمذي الجمعة (٥١٥)، النسائي الجمعة (١٤١٢)، أحمد (٢٦١/٤)، الدارمي الصلاة (١٥٦٠).

(٤) البخاري الأذان (٧١٦)، أحمد (٢٥٩/٣).

﴿ أنه قرأ ﴾ ﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا ﴾ (١) إِلَىٰ قَوْلِهِ تَعَالَىٰ: ﴿ سَمِيعًا  
بَصِيرًا ﴾ (٢) قال: رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَضَعُ إِبْهَامَهُ عَلَىٰ أُذُنِهِ وَالَّتِي تَلِيهَا عَلَىٰ  
عَيْنِهِ. رواه أبو داود .

### الثلاثون: الاتصال البصري

لا بد من توزيع النظر على الجمهور، فعينك هما الجبل الذي يربطك بهم، يعرفون من  
خلاله مدى اهتمامك بهم، وتعرف أنت من خلاله مدى اهتمامهم بما تقول.  
وهذا يزيد ثقتك بنفسك ويخلصك من الارتباك والتوتر، كما أنه يفيدك في معرفة  
ردود فعل المستمعين وانطباعاتهم لتجري على موضوعك أو طريقة إلقائه التعديل المناسب.

### الحادي والثلاثون: ما هو دور الابتسامة المشرفة

الابتسامة من أبرز مظاهر الشخصية، فهي تكسب الثقة في الحال، وتُظهر حسن نية  
المرء بسرعة.

إن تعبيرات الوجه تتكلم بصوت أعمق من صوت اللسان وكانت صفة النبي ﷺ كما  
يقول أصحاب السير (كان بسّام الحياء).

كيف لا يكون كذلك وهو القائل ﴿ تبسمك في وجه أخيك صدقة ﴾ (٣) وهذه  
صدقة لا تكلفك درهما ولا دينارا وهي كثر لو عرف الخطيب والداعية كيفية استخدامه  
لأسرت القلوب وافتحت النفوس.

واسمع لجرير بن عبد الله ﷺ قال ﴿ ما رأيت رسول الله ﷺ منذ أسلمت إلا تبسم في

(١) سورة النساء آية: ٥٨ .

(٢) سورة النساء آية: ٥٨ .

(٣) الترمذي البر والصلة (١٩٥٦).

وجهي ﴿<sup>(١)</sup> رواه الشيخان .

تقول حكمة صينية: "من لا يستطيع الابتسام يجب أن لا يفتح متجرًا" فالابتسامة المرحة مطلوبة أمام الجمهور كما هي مطلوبة وراء الآلة الحاسبة في المتجر. هناك خطباء يتقدمون بأسلوب بارد متكلف وكأن عليهم القيام بمهمة مزعجة، فيحمدون الله عند انتهائهم، ونحن أيضاً كمستمعين نشعر بمثل ذلك؛ لأن هذه الأساليب تنتقل بالعدوى.

### الثاني والثلاثون: لباس الخطيب

إن ديننا الإسلامي الحنيف منذ أيامه الأولى على الأرض دعا إلى النظافة في جميع الشئون.

قال تعالى: ﴿ وَرَبِّكَ فَكَبِّرْ ﴾ <sup>(٢)</sup> (المدثر: ٣).

فلزماً على الدعاة وخاصة الخطباء أن يزيدوا من اهتمامهم بهذا الجانب فيكونوا ذوي مظاهر جميلة تأنس بهم العين ويقبل عليهم الناس في أحد البحوث أجمع كل الأفراد أنهم عندما يكونون بمظهر لائق وأنيق يشعرون بتأثير ذلك في منحهم الثقة بالنفس والرفع من تقديرهم الذاتي. هذا هو تأثير الملابس على من يرتديها، فما هو تأثيرها على الجمهور؟ لا شك أن لها أثراً عليه، فإذا كان الخطيب لا يعتني بملبسه، فإن الجمهور يُكنّ احتراماً ضئيلاً لهذا الإنسان مثلما يفعل هو لمظهره.

### الثالث والثلاثون: أرنا وجهك واهتم بالإضاءة

الناس يهتمون برؤية الخطيب؛ لأن التغيرات التي تطرأ على تعابير وجهه هي جزء حقيقي من عملية التعبير عن الذات، وهي تعني في بعض الأحيان شيئاً أكثر مما تعنيه

(١) البخاري الجهاد والسير (٢٨٧١)، مسلم فضائل الصحابة (٢٤٧٥)، الترمذي المناقب (٣٨٢٠)، ابن ماجه المقدمة (١٥٩).

(٢) سورة المدثر آية: ٣.

الكلمات.

أما الإضاءة، فالخطيب العادي ليس لديه أدنى فكرة عن أهمية الإضاءة المناسبة. دع الضوء يغمر وجهك، إذا وقفت تحت الضوء مباشرة ربما يكسو الظل وجهك، وإذا وقفت أمام الضوء مباشرة من المؤكد أن لا يبدو وجهك واضحاً، أليس من الحكمة إذن أن تختار قبل أن تنهض للخطاب البقعة التي تمنحك أفضل إنارة؟ وأما الأثاث، فالترتيب المثالي هو التخلي عن الأثاث، فلا شيء يلفت الانتباه وراء الخطيب، أو على جانبيه، لا شيء سوى ستارة من القماش.

### الرابع والثلاثون: اجذب جمهورك

يستخدم بعض الخطباء المعاصرين رموزاً لأساليب ومهارات الإلقاء والتوقف يقوم بتدوينها بين جمل الخطبة، أو بإزائها في الهامش، وذلك أثناء التدريب المسبق على الخطاب، أو يدونها على ملاحظاته إذا استخدم طريقة الملاحظات المساعدة التي سبق ذكرها، كما يمكن الاستعانة بالألوان بدلاً عن الرموز الخطية.

#### أمثلة تطبيقية:

(..): وقوف.

(!) أسلوب تعجب .

(...): وقوف طويل.

(?): أسلوب استفهام .

(رفع): رفع مستوى الصوت.

(ترتيل): ترتيل الآية .

(خفض): خفض مستوى الصوت.

(إشارة): إشارة أو حركة إرادية مناسبة .

هذه مجرد أمثلة ولكل خطيب أن يستخدم ما يناسبه من الرموز.

## الخامس والثلاثون: كيف تستفتح الخطبة

من المهم أن تفتتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه في الحال. وإذا أردت أن تستخدم مقدمة يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان؛ لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع للحديث الذي لسان حاله يقول: أعطنا ما عندك بسرعة واجلس.

ومن الخطأ الذي يقترفه الخطيب المبتدئ الاعتذار في مقدمته بكونه ليس بخطيب، أو أنه ليس لديه ما يقوله، فهذا الأمر يضعف تفاعل الجمهور معه.

لا تفعل ذلك أبداً، بل ابدأ بشيء مثير منذ الجملة الأولى، وليس الثانية أو الثالثة.

أثر انتباه الجماهير بالآتي :

### قصة مثيرة

إنها بداية مثيرة جداً، فالنفوس تحب الاستماع إلى القصص والروايات ومتابعة أحداثها أكثر من الكلام النظري المجرد.

### سؤال يحرك الأذهان

من الافتتاحيات المميزة أن يبدأ الخطيب بطرح سؤال لاستدراج الجمهور إلى التفكير، والتعاون معه.

إن استخدام هذا السؤال الافتتاحي هو واحد من أبسط وأضمن الطرق لفتح أذهان جمهورك والدخول إليها.

### مثال تطبيقي:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلوات الله عليه قَالَ: ﴿ أَتَدْرُونَ مَا الْغِيْبَةُ؟ ﴾ قَالُوا: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ. قَالَ: (ذِكْرُكَ أَخَاكَ بِمَا يَكْرَهُ) قِيلَ: أَفَرَأَيْتَ إِنْ كَانَ فِي أَحْيٍ مَا أَقُولُ؟ قَالَ: (إِنْ

كَانَ فِيهِ مَا تَقُولُ فَقَدْ اغْتَبْتَهُ، وَإِنْ لَمْ يَكُنْ فِيهِ فَقَدْ بَهْتَهُ ﴿<sup>(١)</sup>﴾ .

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلوات الله عليه قَالَ: ﴿أَتَدْرُونَ مَا الْمُفْلِسُ؟﴾ قَالُوا: الْمُفْلِسُ فِينَا مَنْ لَا دِرْهَمَ لَهُ وَلَا مَتَاعَ فَقَالَ: (إِنَّ الْمُفْلِسَ مِنْ أُمَّتِي مَنْ يَأْتِي يَوْمَ الْقِيَامَةِ بِصَلَاةٍ وَصِيَامٍ وَزَكَاةٍ، وَيَأْتِي قَدْ شَتَمَ هَذَا وَقَذَفَ هَذَا وَأَكَلَ مَالَ هَذَا وَسَفَكَ دَمَ هَذَا وَضَرَبَ هَذَا، فَيُعْطَى هَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ وَهَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ، فَإِنْ فَنِيَتْ حَسَنَاتُهُ قَبْلَ أَنْ يُقْضَى مَا عَلَيْهِ أُخِذَ مِنْ خَطَايَاهُمْ فَطُرِحَتْ عَلَيْهِ ثُمَّ طُرِحَ فِي النَّارِ) ﴿<sup>(٢)</sup>﴾ .

### ضرب الأمثال

يصعب على المستمع العادي أن يتتبع العبارات المجردة طويلاً، لكن من السهل عليه الاستماع إلى الأمثلة، لماذا إذن لا تبدأ بواحد منها؟ افتتح بمثل، أثر الاهتمام، ثم تابع تقديم ملاحظاتك العامة.

### مثال تطبيقي:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلوات الله عليه قَالَ: ﴿أَرَأَيْتُمْ لَوْ أَنَّ نَهْرًا بِيَابِ أَحَدِكُمْ يَغْتَسِلُ مِنْهُ كُلَّ يَوْمٍ خَمْسَ مَرَّاتٍ. هَلْ يَبْقَى مِنْ دَرَنِهِ شَيْءٌ؟﴾ قَالُوا: لَا يَبْقَى مِنْ دَرَنِهِ شَيْءٌ قَالَ: ﴿فَذَلِكَ مَثَلُ الصَّلَوَاتِ الْخَمْسِ يَمْحُو اللَّهُ بِهِنَّ الْخَطَايَا﴾ ﴿<sup>(٣)</sup>﴾ رواه البخاري .

وَعَنْ أَبِي مُوسَى رضي الله عنه عَنِ النَّبِيِّ صلوات الله عليه قَالَ: ﴿إِنَّمَا مَثَلُ الْجَلِيسِ الصَّالِحِ وَالْجَلِيسِ السُّوءِ كَحَامِلِ الْمِسْكِ وَنَافِخِ الْكَبِيرِ، فَحَامِلُ الْمِسْكِ إِمَّا أَنْ يُحْذِيكَ وَإِمَّا أَنْ تَبْتَاعَ مِنْهُ وَإِمَّا أَنْ

(١) مسلم البر والصلة والآداب (٢٥٨٩)، الترمذي البر والصلة (١٩٣٤)، أبو داود الأدب (٤٨٧٤)، أحمد (٤٥٨/٢)، الدارمي الرقاق (٢٧١٤).

(٢) مسلم البر والصلة والآداب (٢٥٨١)، الترمذي صفة القيامة والرفائق والورع (٢٤١٨)، أحمد (٣٠٣/٢).

(٣) البخاري مواقيت الصلاة (٥٠٥)، مسلم المساجد ومواضع الصلاة (٦٦٧)، الترمذي الأمثال (٢٨٦٨)، النسائي الصلاة (٤٦٢)، أحمد (٣٧٩/٢)، الدارمي الصلاة (١١٨٣).

تَجِدَ مِنْهُ رِيحًا طَيِّبَةً، وَنَافِخُ الْكَبِيرِ إِمَّا أَنْ يُحْرِقَ ثِيَابَكَ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ رِيحًا خَبِيثَةً ﴿١﴾ . رواه البخاري .

وَعَنْ كَعْبِ بْنِ مَالِكِ الْأَنْصَارِيِّ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: ﴿ مَا ذُتْبَانِ جَائِعَانِ أُرْسِلَا فِي غَنَمٍ بِأَفْسَدَ لَهَا مِنْ حِرْصِ الْمَرْءِ عَلَى الْمَالِ وَالشَّرَفِ لِدِينِهِ ﴾ <sup>(٢)</sup> صحيح الجامع.

### الاستعراض

من الطرق السهلة لجذب الانتباه استعراض شيء يتطلع إليه المخاطبون.

مثال تطبيقي:

عَنْ عَلِيِّ بْنِ أَبِي طَالِبٍ رضي الله عنه قَالَ: ﴿ أَخَذَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ حَرِيرًا بِشِمَالِهِ وَذَهَبًا بِيَمِينِهِ ثُمَّ رَفَعَ بِهِمَا يَدَيْهِ فَقَالَ: (إِنَّ هَذَيْنِ حَرَامٌ عَلَيَّ ذُكُورِ أُمَّتِي حِلٌّ لِإِنَائِهِمْ) ﴾ <sup>(٣)</sup> صححه الألباني .

### موجز الخطبة الإجمال قبل التفصيل

من المقدمات الناجحة أن يقدم الخطيب لمستمعيه عرضاً مجملًا لعناصر الخطبة، ثم يشرع في تفاصيل الخطبة، إن هذه المقدمة ستكون مفتاحًا لأذهان المستمعين، ومعينًا لهم على فهم الخطبة ومتابعة أجزائها.

أمثلة تطبيقية:

قال تعالى: ﴿ يَوْمَ تَبْيَضُّ وُجُوهٌ وَتَسْوَدُّ وُجُوهٌ فَأَمَّا الَّذِينَ اسْوَدَّتْ وُجُوهُهُمْ أَكْفَرْتُمْ بَعْدَ

إِيمَانِكُمْ فذوقوا العذاب بما كنتم تكفرون ﴿١٦﴾ ﴿٤﴾ (آل عمران: ١٠٦).

(١) البخاري الذبائح والصيد (٥٢١٤)، مسلم البر والصلة والآداب (٢٦٢٨)، أحمد (٤٠٥/٤).

(٢) الترمذي الزهد (٢٣٧٦)، أحمد (٤٦٠/٣)، الدارمي الرقاق (٢٧٣٠).

(٣) أبو داود اللباس (٤٠٥٧)، ابن ماجه اللباس (٣٥٩٥).

(٤) سورة آل عمران آية: ١٠٦.

خطبة عن انحراف الناشئة:

يبدأ بعرض مجمل لعناصر الخطبة وهي: (نعمة الأولاد، مسؤولية الوالدين عن تربية أولادهم، من مظاهر انحراف الأولاد، أسباب الانحراف، العلاج) ثم يشرع في تفصيل الخطبة.

### السادس والثلاثون: ما الهدف من الخطبة

الخطبة رسالة موجهة لها هدف محدد، فعلى الخطيب أن يحدد هدفه من الخطبة، ويُبدئ فيه ويعيد عرضاً وتكراراً عبر أجزاء الخطبة، ويسعى إلى تحقيقه. وأهداف الخطب كثيرة ومتنوعة، منها: إيضاح أمر غامض، أو تصحيح مفهوم خاطئ، أو حث على فعل معروف، أو ترك منكر، أو إقناع بفكرة معينة.

### السابع والثلاثون: وحدة الموضوع

غالبًا ما يفشل الخطاب لأن الخطيب يبدو وكأنه يسعى لإنشاء سجل العالم خلال وقت محدد، فيقفز من نقطة لأخرى بسرعة فيخرج المستمع بلا شيء عن كل شيء. ولهذا ينبغي أن يقتصر الخطيب على موضوع واحد يستوفي عناصره، ويجرّ كلماته، ويستوعب معالجته، لأن تشعب المواضيع وتعدد القضايا في المقام الواحد يُشَتّت الأذهان، ويُنسي بعضها بعضًا.

### الثامن والثلاثون: مراعاة السامعين

ينبغي للخطيب أن يراعي حال التأدية استعداد السامعين، فيتزل في العبارة مع العامة على قدر عقولهم متجنبًا الألفاظ اللغوية البعيدة عن مداركهم ويتوسط مع الأوساط، ويتأنق مع الخاصة، فيكون مع جميع الطبقات حكيمًا يضع الأشياء في مواضعها، وفي كل حال يتجافى في كلامه عن كل زخرف باطل.

وعليه أن يستعين بالشواهد من الحكم الثرية والشعرية، والملح التاريخية في إيصال رسالته إلى أذهان السامعين وإنفاذها في قلوبهم ودفع السامة والملل عنهم.



## التاسع والثلاثون: المقارنة بين الواقع والمأمول

في نقد الأخطاء، وتقويم السلوكيات قد يسأم الناس إذا اقتصر الناقد على الأفكار النظرية فقط.

لكن قلما يفشل في جذب انتباههم والتأثير في نفوسهم إذا عرض بعض المشاهد من أحوالهم الملموسة، وقارن بين هذه المشاهد ومشاهد من الأحوال الصحيحة المأمولة. إن أكثر الأشياء إثارة لاهتمامنا هي أحوالنا التي نقع فيها، إذ كل واحد منا يشعر في هذه الحالة بأنه معني بهذا الكلام دون سواه.

**مثال تطبيقي:** عرض مشاهد من الأحوال الملموسة مقارنة بمشاهد من الأحوال المأمولة (أحوال السلف) :

١. رجل يسهر مع رفاقه، ثم ينام عن صلاة الفجر. كان المريض في عهد الصحابة يؤتى به يهادى بين الرجلين حتى يقام في الصف.

٢. شاب يبكي لهزيمة فريقه، وآخر يبكي في أغنية أو تمثيلية. سعيد بن عبد العزيز يبكي لما فاتته صلاة الجماعة.

٣. تساهل بعض نساتنا في الحجاب. خروج نساء الأنصار عندما نزل الأمر بالحجاب وكأهن الغربان.

إن مثل هذه المقارنات سيكون أثرها في نفوس السامعين أبلغ من النقد المباشر. تأمل في هذا الدرس النبوي الذي يعتمد على أسلوب المقارنة التي تحت على الاقتداء.

عَنْ خَبَّابِ بْنِ الْأَرْتِّ رضي الله عنه قَالَ: ﴿شَكُونَا إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم وَهُوَ مُتَوَسِّدٌ بُرْدَةً لَهُ فِي ظِلِّ الْكَعْبَةِ فَقُلْنَا: أَلَا تَسْتَنْصِرُ لَنَا أَلَا تَدْعُو لَنَا؟! فَقَالَ: (قَدْ كَانَ مِنْ قَبْلِكُمْ يُؤْخَذُ الرَّجُلُ فَيُحْفَرُ لَهُ فِي الْأَرْضِ، فَيُجْعَلُ فِيهَا فَيَجَاءُ بِالْمِنْشَارِ، فَيُوضَعُ عَلَى رَأْسِهِ فَيُجْعَلُ نِصْفَيْنِ وَيُمَشَّطُ بِأَمْشَاطِ الْحَدِيدِ مَا دُونَ لَحْمِهِ وَعَظْمِهِ فَمَا يَصُدُّهُ ذَلِكَ عَنْ دِينِهِ، وَاللَّهِ لَيَتِمَّنَّ هَذَا الْأَمْرُ حَتَّى يَسِيرَ الرَّكَّابُ مِنْ صَنْعَاءَ إِلَى حَضْرَمَوْتَ لَا يَخَافُ إِلَّا اللَّهَ وَالذُّبَّ عَلَى غَنَمِهِ،

وَلَكِنَّكُمْ تَسْتَعْجِلُونَ ﴿١﴾. رواه البخاري .

### الأربعون: الخاتمة

اعلم أخي الخطيب أن الأعمال بالحواتيم ورب خاتمة أفسدت أو أصلحت ما قبلها فاجعلها قوية ومركزة ومؤثرة لترسخ في الأذهان ولتبقى ذكرى طيبة في نفوس المستمعين. فبعد أن يفرغ الخطيب من عرض موضوعه، وسوق أدلته، وضرب أمثلته، وبيان دروسه، وعبره، وترهيبه، يحسن أن يُنهي خطبته بخاتمة مناسبة تكون قوية في تعبيرها وتأثيرها، لأنها آخر ما يطرق سمع السامع ويبقى في ذهنه

### مقترحات للخاتمة

١. آيات كريمة أو حديث نبوي:

يمكن أن يختم الخطيب بآيات قرآنية لم يسقها من قبل تجمع موضوعه في الترغيب والترهيب أو التدليل والإثبات، وقد تكون حديثاً نبوياً مناسباً.

٢. دعاء:

بين يدي الخطيب طائفة من الأدعية القرآنية أو النبوية المأثورة، يمكن أن يختار منها ما يناسب الموضوع، ويجعله خاتمة لخطبته، كما يمكن أن ينشئ من دعائه الخاص ما يدعم الهدف المراد من الخطبة ويقويه في نفوس المستمعين.

٣. تلخيص الأفكار:

الخطيب ميال لتغطية أفكار كثيرة حتى في خطاب قصير تتراوح مدته بين ثلاث أو خمس دقائق.

ومع ذلك، قلة من الخطباء تدرك ذلك، فهي تفترض أن تلك الأفكار واضحة وجليّة في أذهانها، وبالتالي هي واضحة في أذهان المستمعين.

لكن الأمر يختلف كلياً لأن الخطيب كان قد فكر ملياً بما سيقوله، بينما أفكاره كلها

(١) البخاري الإكراه (٦٥٤٤)، أبو داود الجهاد (٢٦٤٩)، أحمد (٣٩٥/٦).

هي جديدة بالنسبة للمستمع، بعضها يعلق في الذهن، ومعظمها يتدحرج باضطراب، فعلى الخطيب أن يتدارك هذا الأمر بأن يهتم خطبته بجاذبة، تجمع أفكاره، وتلخص موضوعه، بعبارات مغايرة، وطريقة مختصرة.

وقد قيل: أخبرهم أولاً بما تنوي إخبارهم به، ثم أخبرهم، ثم أخبرهم بما أخبرتهم.

٤. مقتطفات شعرية:

وفي الحقيقة، إذا استطعت الحصول على قطعة شعرية ملائمة لنهايتك، يكون الأمر مثالياً، فهي تمنحك النكهة المطلوبة، وستمنحك الوقار والتفرد والجمال.

ودواوين الشعر كثيرة جداً، والخطيب الناجح ينتقي منها أروع الشعر وأعذبه.

وإذا أعياه البحث في الدواوين أو ضاق به الوقت فليستعن بالكتب التي تعني بجمع

وتصنيف المقطوعات الشعرية الجيدة حسب المواضيع المختلفة.

### الحادي والأربعون: فهم شمولية الإسلام

الخطيب المؤثر يفهم الإسلام بشموله، وجميع محتوياته، من عبادات وآداب ومعاملات

وعقائد وأخلاق وتشريعات.

فما أحوجنا اليوم إلى من يفهم الإسلام ويحسن عرضه. فكثيراً ما تأتي الإساءة من قبل

الذين لا يفهمون الإسلام وفي نفس الوقت لا يحسنون عرضه على المسلمين ولا على

الآخرين. ويتوجب على الخطيب عدم الخوض في الأمور التي لا علم له بها.

### الثاني والأربعون: يعيش مع الخطبة طوال الأسبوع

الخطيب المؤثر يحدد الظاهرة التي يريد أن يتناولها، فيعيش معها سحابة النهار وجزءاً

من الليل، فيستغرق جل همه ومحتوى فكره مدندناً حولها، ومصغياً إليها، حتى إذا غمرت

عقله وسرت في شرايينه تحرك قلمه الدافئ يحفر أفكاراً، حتى إذا وقف على المنبر فاسترجع

ما كتب كان مصيباً، في حسن الأداء وعمق الربط بين الفكرة والتي تليها، دون أن ينسى

استمالة القلوب أو تهيج المشاعر وإيقاظ الوجدان.

### الثالث والأربعون: يعيش واقع أمته

الخطيب المؤثر هو ذلك الإعلامي الذي يعرف أخبار أمته فيقوم بإعدادها، وتبسيطها، وصياغة عرضها، إلى خليط من الناس مختلفي المنهل والمشرب.

الخطيب المؤثر محب ودود، يَأْلَفُ وَيُؤْلَفُ، فلا يعزل نفسه عن الناس، بل يسأل عنهم، ويغشَى مجالسهم، ويبارك أفراحهم، ويأسو جراحهم.

الخطيب المؤثر له في القلوب مكانة، ولدى النفوس منزلة؛ لأنه عنصر من عناصر الخير والنماء. الخطيب المؤثر هو من يدرك آلام أمته وآمالها، فيخفف الآلام، ويمسح الجراح، ويهون الداء، وينفث في الآمال لينتشي ويرتقي بها نحو آفاق رحبة عالية.

الخطيب المؤثر هو ينبوع متدفق من الخير والعطاء؛ لأنه يجب ويعطي عن أريحية ورضى، سِيِّماً وَأَنْ الشفقة على الخلق إحدى سماته وصفاته، يرى المنكر فلا يسكت عليه، بل يصوغه في قالب خطابي تربوي مؤثر، يوقظ الوسنان ويروي الظمآن، ويؤنس الرجفان، ويقود العميان إلى دروب الحق وميادين المعرفة.

فاعلم أنك من سكان الأرض ولست من سكان زحل فكن واقعياً منطقياً وتكلم عن بيئة الحاضرين وعش واقعهم ومجتمعهم وتذكر أن لكل مقام مقال ولكل حادثة حديث.

### الرابع والأربعون: الخطيب هو المعالج

الخطيب المؤثر لا يقل أهمية عن المقاتل في صدر الجيش، يزود عن أمته بروحه؛ لأنه يحمي عقائدها من الدخن والدخل.

الخطيب المؤثر هو لسان أمته المعبر، وترجمانها المؤثر، وقلبها النابض، وشريانها المتدفق، بل هو روح جديدة تسرى في نبضاتها وشرايينها وأبنيتها وكل مؤسساتها.

الخطيب المؤثر مرجع للمرضى والزَّمَنَى والعطشى وذوي الحاجة والدَّيِّن.

الخطيب المؤثر يستلهم الحَدَثَ ليربي به تلك الجموع الغفيرة التي قدمت إليه، وانسأقت له، ورغبت فيه، فلا يمكن أن يمر حدث على الخطيب الناجح دون حسّ تربوي مؤثر، أو موعظة بليغة، أو ربط جيد بالآخرة، أو استنفار وبعث بالأمل بامتداد أنفاس الحياة، والتهوين من أمر الدنيا.

### الخامس والأربعون: إياك والعجب

قد يبدأ الخطيب مشوار الخطابة بداية متواضعة يحقر فيها نفسه ولكن ما أن تقف قدماه على منبر الخطباء النجباء الذين يملكون قلوب الناس قبل أسماعهم إلا وتبقى نفسه عرضة للانزلاق في مهاوي العجب الذي يحمله على الإعجاب برأيه دون غيره فيقع فريسة للأخطاء ومجانبة الصواب لا سيما في الأمور المعضلة والنيبي ﷺ ذم هذه الصفة بقوله: ﴿إِذَا رَأَيْتَ شَحًّا مَطَاعًا وَهُوَ مُتَبِعًا وَإِعْجَابَ كُلِّ ذِي رَأْيٍ بِرَأْيِهِ فَعَلَيْكَ نَفْسُكَ﴾<sup>(١)</sup> رواه أبو داود والترمذي وحسنه. وأحسن ما يداوي المعجب بنفسه نفسه هو أن ينظر إلى من فوقه علمًا وتواضعًا من سلفنا الصالح وعلمائنا الكرام ﴿نَزَّاعٌ دَرَجَاتٍ مِّنْ دَشَائِقٍ وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ﴾<sup>(٢)</sup> (يوسف: ٧٦).

قال الشاعر:

من شاء عيشًا هنيئًا يستفد به في دينه ثم في دنياه إقبالاً  
فلينظرن إلى من فوقه أدباً ولينظرن إلى من دونه مالاً

### السادس والأربعون: انتبه من مداخل الشيطان

ينبغي للخطيب أن ينتبه لناحية مهمة تعد مدخلاً واسعاً من مداخل الشيطان لا سيما إذا كان الخطيب ممن يتجمهر حوله الناس ويكثر محبوه وهذا الأمر المهم هو إرضاء الناس فالخطيب المشهور تعتربه غالباً حالتان إما أن يرضي جمهوره بخطبة فيها تشنج وقوة نقد دون روية أو تسييس أو يرضي طرفاً آخر غير الجمهور وكلا الأمرين خطأ فادح ولا أدل على خطأ ذلك من قول النبي ﷺ:

﴿من التمس رضا الناس بسخط الله سخط الله عليه وأسخط عليه الناس ومن التمس

رضا الله بسخط الناس سخط الله وأرضا عنه الناس﴾.

هذا إن أرضاهم بأمر خاطئ، أما إذا أرضى أحد الطرفين بأمر صواب وهو يقصد

(١) الترمذي تفسير القرآن (٣٠٥٨)، ابن ماجه الفتن (٤٠١٤).

(٢) سورة يوسف آية: ٧٦.

إرضاءهم بذلك فهو من باب الرياء وهو الشرك الخفي.

### السابع والأربعون: لا تتكلف السجع

يقع بعض الخطباء وفقهم الله لكل خير في عادة مذمومة حيث جمعت مذمتين ألا وهي عادة السجع المتكلف في الخطب حيث يجمع مذمتين إحداهما ترادف الكلمات بحيث تصبح الخطبة حشوياً يغني عنه كلمة أو كلمات والأخرى كون السجع مذموماً في بعض الأحوال. ومما يدل على ذم السجع ما ثبت في الصحيحين من حديث أبي هريرة رضي الله عنه

(... وفيه ﴿ وقضى بديعة المرأة على عاقلتها وورثها ولدها ومن معهم فقال حمل بن

النابعة الهذلي: يا رسول الله كيف يُغرم من لا شرب ولا أكل ولا نطق ولا استهل فمثل هذا يطل؟! فقال رسول ﷺ إنما هذا من إخوان الكهان ﴿<sup>(١)</sup> متفق عليه.

### الثامن والأربعون: حضر مبكراً

بعض الخطباء لا يعد للخطبة إلا في صبح الجمعة أو قبلها بسويغات والذي يفعل ذلك إن كان فعله له سبب يبيح ذلك له فالضرورة لها أحكامها أما إذا كان ديدنه ذلك أو يقتلع إحدى الخطب ثم يلقيها من إلى المنبر فهذا ممن لا يحمل دعوة ولا رسالة وإنما اتخذ المنبر عادةً أو تكسباً فلا حول ولا قوة إلا بالله، فالواجب على الخطيب أن يضع جل همه وتفكيره في خطبة الجمعة ويفرغ لها الوقت الطويل لإعدادها الإعداد المناسب حتى يبرأ الذمة ويحصل المقصود.

### التاسع والأربعون: مخاطبة الناس على قدر عقولهم

وهذا أمر مطلوب، لكن الاستمرار على ذلك قد يكون سبباً في عدم الارتقاء بهم، إذ لا بد للخطيب أن يلاحظ تطور نفسه أولاً ثم تطور الحضور عنده، أما إذا اقتصر على أنه يريد أن يخاطبهم على مقدار عقولهم ومقدار معارفهم فقط فلن يرتقي بهم، ويصبح الأمر

(١) البخاري الطب (٥٤٢٦)، مسلم القسامة والمخارين والقصاص والديات (١٦٨١)، الترمذي الفرائض (٢١١١)، النسائي القسامة (٤٨١٨)، أبو داود الديات (٤٥٧٦)، ابن ماجه الديات (٢٦٣٩)، أحمد (٥٣٥/٢)، مالك العقول (١٦٠٨)، الدارمي الديات (٢٣٨٢).

الخطابي بعد فترة أمراً روتينياً عند الخطيب، ومقيتاً عند المستمعين. ولقد كان يقال لنا في بداية توجهنا في الخطب الفكرية إنها مواضيع صعبة وشاقة، ولكن بعد فترة.. أصبح الإحوة يطالبون بتحسين الخطب والارتقاء بها بالإضافة إلى أنها كانت تعطي مادة بحث يتناولها المصلون بعد خروجهم من المسجد وربما لأيام عديدة.

### الخمسون: تجنب الأمور الخلافية التي تثير الشحنة والبغضاء والحساسية

مهمة الخطيب الأساسية هي توحيد صفوف المسلمين وإزالة أسباب الشقاق بينهم. وإن طرح أي مسألة تؤدي إلى خلاف وشقاق بين المسلمين تكون بمثابة مسمار نعش لحياة هذا الخطيب الخطائية إذ أنه لا يسير مع الأهداف المثالية والأهداف العليا للإسلام.

### الحادي والخمسون: التميز بالعزائم والطاعات

إن التميز في مجال الإيمان عقيدةً صحيحةً، ومعرفةً جازمةً، وتأثيراً قوياً يعد- بلا نزاع- أهم المقومات وأولى الأولويات بالنسبة للداعية، لكي يكون الداعية عظيم الإيمان بالله، شديد الخوف منه، صادق التوكل عليه، دائم المراقبة له، كثير الإنابة إليه، لسانه رطب بذكر الله، وعقله مفكر في ملكوت الله، وقلبه مستحضر للقاء الله، مجتهد في الطاعات، مسابق إلى الخيرات، صوام بالنهار قوام بالليل، مع تحري الإخلاص التام، وحسن الظن بالله وهذا هو عنوان الفلاح، وسمت الصلاح، ومفتاح النجاح، إذ هو تحقيق لمعنى العبودية الخالصة لله وهي التي تجلب التوفيق من الله فإذا بالداعية مسدد، إن عمل أجاد، وإن حكم أصاب، وإن تكلم أفاد.

ولا يتصور للداعية نجاح وتوفيق، أو تميز وقبول دون أن يكون حظه من الإيمان عظيمًا إذ كيف تدعو الناس إلى أحد وصلاتك به واهية ومعرفتك به قليلة وهذه الغاية العظمى تتصل أكثر شيء بأعمال القلوب التي تخفى على الناس ولا يعلمها إلا علام الغيوب، إلا أن آثار ذلك تظهر بوضوح في الأقوال والأفعال.

فإن " عكوف القلب على الله تعالى، وجمعيته عليه، والخلوة به، والانقطاع عن الاشتغال بالخلق، والاشتغال به وحده سبحانه، بحيث يصير ذكره وحبه، والإقبال عليه في

محل هموم القلب وخطراته، فيستولي عليه بدلها، ويصير الهم كله به، والخطرات كلها بذكره، والتفكير في تحصيل مرضيه وما يقرب منه، فيصير أنسه بالله بدلاً عن أنسه بالخلق، فيعده بذلك لأنسه به يوم الوحشة في القبور حين لا أنيس له، ولا ما يفرح به سواه (زاد المعاد ٢ / ٨٧).

كل ذلك ينعكس على الداعية فتظهر على شخصيته آثار الإيمان الصحيح المتحرك.

### الثاني والخمسون: الإحساس بالدعوة

إنه لا يمكن أن تنجح أي فكرة مهما كانت ما لم يحس بها صاحبها فالذي يحس بدعوته تخرج كلماته صادقة لأنه يحس بما يدعو إليه ويشعر من داخله مدى أهمية فكرته ولا يهدأ له بال حتى يشعر بها غيره ويؤمن بها حتى قال أحد الدعاة (آمن أنت أولاً بفكرتك.. آمن بها إلى حد الاعتقاد الحار عندئذٍ فقط يؤمن بها الآخرون وإلا فستبقى لفظية خالية من الروح والحياة) أفرح الروح

والناس يتباينون في همومهم فمن إنسان لا هم له إلا جمع المال والجري وراء الدنيا وقد يظن نفسه داعية إن أمثال هذا إذا أتته ليقدم شيئاً للدين أخذ يقلب النظر فيك ويضرب أحساساً لأسداس ويفاجئك قائلاً أنا مشغول لدي أعمال لذلأ يقول مالك بن دينار رحمه الله (بقدر ما تحزن على الدنيا يخرج هم الآخرة من قلبك وبقدر ما تحزن للآخرة يخرج هم الدنيا من قلبك لأنه لا يجتمع في قلب عبد قط حزن بالآخرة وفرح بالدنيا) حياة الصالحين

### الثالث والخمسون: الإحساس بالناس

عندما يحس الخطيب بدعوته ويعيش بها ويستشعرها في كل لحظة فهذا يعني إحساسه بمن حوله ممن يدعوهم وهنا تختلف الحياة بمعانيها عند الخطيب يصفها سيد قطب رحمه الله فيقول (إننا نعيش لأنفسنا حياة مضاعفة حين نعيش للآخرين وبقدر ما تضاعف إحساسنا بالآخرين تضاعف إحساسنا بحياتنا ونضاعف هذه الحياة ذاتها في النهاية

يقول تعالى: ﴿يَبْنِي أَقْصَى الصَّلَاةِ وَأَمْرٌ بِالْمَعْرُوفِ وَأَنَّهُ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأَصْبَرَ عَلَىٰ مَا أَصَابَكَ ۗ﴾



إِنَّ ذَلِكَ مِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ ﴿١٧﴾ (لقمان ١٧).

### الرابع والخمسون: الإبداع

إن شرط نجاحك أيها الخطيب إنما يكمن في استعداد نفسي لديك للخروج عن المألوف من الأساليب.

فالخطيب الناجح يقرأ ويفكر ويسأل ويجمع المعلومات مضيئاً الجديد البديع، ومن ظن أن بمقدوره أن يبدع وهو يقدم إحدى رجليه ويؤخر أختها مشغول باللذات والمآكل فهذا نقول له قول الشاعر:

تأخرت أستبقي الحياة فلم أجد      لنفسي حياة مثل أن أتقدما  
وقول الآخر  
بصرت بالراحة الكبرى فلم أرها      تنال إلا على جسر من التعب

---

(١) سورة لقمان آية: ١٧.

### ختاما

وأخيرا وليس آخرا أخي الخطيب  
لا أنسى أن أقول لنفسي أولا ولك أخي.  
إن الخطب المنمقة والكلمات الرنانة والجماهير الواسعة والمديح العظيم كل هذا لا  
يساوي حبة قمح إذا كانت العلاقة مع الله جل وعلا واهية.  
وفي الآخر أسأل الله أن يجعل هذا العمل في ميزان الحسنات يوم تعز الحسنات وأن  
ينفع به كل خطيب وداعية وأن يجعله صالحا ولوجهه خالصا.

أمير بن محمد المدري

إمام وخطيب مسجد الإيمان - عمران

## المراجع

- ١- وميض من الحرم سعود الشريم .
- ٢- مقالة سامي بن خالد الحمود .
- ٣- مقالة محمد أمير ناشر النعم .
- ٤- أضواء على مواصفات خطبة الجمعة إسماعيل نواهضه .
- ٥- صفات خطيب الجمعة الناجح علي مدني الخطيب .
- ٦- الفوائد المجتمعة لخطيب الجمعة محمد صبحي الحلاق .
- ٧- دراسات في الدعوة والدعاة محمد الغزالي .
- ٨- كيف تكون خطيبا ناجحا محمد عمارة .
- ٩- مفتاح دار السعادة ابن القيم .
- ١٠- مقومات الداعية الناجح علي بن عمر بادحدح .
- ١١- ثلاثية النجاح خليل صقر .
- ١٢- أفراح الروح سيد قطب .
- ١٣- الشامل في الخطبة والخطيب سعود الشريم .

## فهرس الآيات

- أتأمرون الناس بالبر وتنسون أنفسكم وأنتم تتلون الكتاب أفلا تعقلون ..... ١٢
- إن الله يأمركم أن تؤدوا الأمانات إلى أهلها وإذا حكمتكم بين الناس ..... ٢٦
- القارعة ..... ١٨
- ثم أورثنا الكتاب الذين اصطفينا من عبادنا فمنهم ظالم لنفسه ومنهم ..... ٦
- خذ العفو وأمر بالعرف وأعرض عن الجاهلين ..... ١٦
- فبدأ بأوعيتهم قبل وعاء أخيه ثم استخرجها من وعاء أخيه كذلك كدنا ..... ٣٧
- فبما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظا غليظ القلب لانفضوا من حولك ..... ١٥
- قال رب اشرح لي صدري ..... ١١
- قل سيروا في الأرض فانظروا كيف كان عاقبة الذين من قبل كان أكثرهم ..... ٩
- لقد كان في قصصهم عبرة لأولي الألباب ما كان حديثا يفترى ولكن تصديق ..... ١٠
- ما القارعة ..... ١٨
- ما كان لبشر أن يؤتيه الله الكتاب والحكم والنبوة ثم يقول للناس ..... ٦
- من كان يريد العاجلة عجلنا له فيها ما نشاء لمن نريد ثم جعلنا له ..... ٣
- واحلل عقدة من لساني ..... ١١
- وربك فكبير ..... ٢٧
- وسيق الذين اتقوا ربهم إلى الجنة زمرا حتى إذا جاءوها وفتحت أبوابها ..... ٥
- وقالوا لجلودهم لم شهدتم علينا قالوا أنطقنا الله الذي أنطق كل ..... ١١
- وكم أهلكنا قبلهم من قرن هم أشد منهم بطشا فنقبوا في البلاد هل ..... ٩
- وما أدراك ما القارعة ..... ١٨
- وما أمروا إلا ليعبدوا الله مخلصين له الدين حنفاء ويقيموا الصلاة ..... ٣
- ومن أحسن قولاً ممن دعا إلى الله وعمل صالحاً وقال إنني من المسلمين ..... ٦
- ويسر لي أمري ..... ١١
- يا أيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون ..... ١٢
- يا بني أقم الصلاة وأمر بالمعروف وانه عن المنكر واصبر على ما أصابك ..... ٤٠
- يوم تبيض وجوه وتسود وجوه فأما الذين اسودت وجوههم أكفرتكم بعد إيمانكم ..... ٣١

## فهرس الأحاديث

- ٢٩ ..... أتدرون ما الغيبة؟ قالوا الله ورسوله أعلم قال ذكرك أخاك بما يكره قيل
- ٣٠ ..... أتدرون ما المفلس؟ قالوا المفلس فينا من لا درهم له ولا متاع فقال إن
- ٣١ ..... أخذ رسول الله حريرا بشماله وذهبا بيمينه ثم رفع بهما يديه فقال إن هذين
- ٣٧ ..... إذا رأيت شحا مطاعا وهوا متبعا وإعجاب كل ذي رأي برأيه فعليك بنفسك
- ٣٠ ..... أرأيتم لو أن هرا بباب أحدكم يغتسل منه كل يوم خمس مرات هل يبقى من
- ١٩ ..... ألا أنبئكم بأكبر الكبائر؟ ثلاثا قالوا بلى يا رسول الله، قال الإشراف
- ١٦ ..... إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه ولا يتزع من شيء إلا شانه
- ١٧ ..... إن طول صلاة الرجل وقصر خطبته مئنة من فقهه، فأطيلوا الصلاة واقصروا
- ٢٥ ..... أن عمارة بن رؤيبة رأى بشر بن مروان على المنبر رافعا يديه فقال قبح
- ٤ ..... أنا أغنى الشركاء عن الشرك من عمل عملا أشرك فيه معي غيري تركته وشركه
- ١٩ ..... أنذرتكم النار أنذرتكم النار أنذرتكم النار حتى لو أن رجلا كان بالسوق
- ٣٠ ..... إنما مثل الجليس الصالح والجليس السوء كحامل المسك ونافخ الكبر، فحامل
- ٢٦ ..... أنه قرأ إن الله يأمركم أن تؤدوا الأمانات إلى أهلها إلى قوله تعالى
- ١٣ ..... ازهد في الدنيا يحبك الله وازهد فيما في أيدي الناس يحبوك
- ٢٦ ..... تبسمك في وجه أخيك صدقة
- ٢٣ ..... خطبنا النبي يوم النحر قال أتدرون أي يوم هذا؟ قلنا الله ورسوله أعلم،
- ٣٣ ..... شكونا إلى رسول الله وهو متوسد بردة له في ظل الكعبة فقلنا ألا تستنصر
- ٢٥ ..... صلى لنا النبي ثم رقي المنبر فأشار بيديه قبل قبلة المسجد ثم قال لقد
- ١٨ ..... قولوا لا إله إلا الله تفلحوا
- ٢٥ ..... كان رسول الله إذا خطب أحمرت عيناه وعلا صوته واشتد غضبه حتى كأنه منذر
- ٢٤ ..... كنت ردف النبي ليس بيني وبينه إلا مؤخرة الرحل فقال يا معاذ بن جبل
- ٣١ ..... ما ذئبان جائعان أرسلا في غنم بأفسد لها من حرص المرء على المال والشرف لدينه
- ٢٦ ..... ما رأني رسول الله منذ أسلمت إلا تبسم في وجهي
- ٣٧ ..... من التمس رضا الله بسخط الله وسخط الله عليه وأسخط عليه الناس ومن التمس
- ٣٨ ..... وقضى بدية المرأة على عاقلتها وورثها ولدها ومن معهم فقال حمل بن النابغة
- ١٢ ..... يؤتى بالرجل يوم القيامة فيلقى في النار فتندلق أفتاب بطنه فيدور بها
- ٢٥ ..... يحمد الله ويثني عليه ثم يقول على إثر ذلك وقد علا صوته

يوم الخلاص وما يوم الخلاص، يوم الخلاص، وما يوم الخلاص؟ يوم الخلاص..... ١٩

## الفهرس

٢	.....المقدمة
٣	.....مقدمة لا بد منها للخطيب
٦	.....صفات الخطيب المؤثر
٦	.....أولاً: الشعور بالمسؤولية:
٧	.....ثانيا: الموهبة
٧	.....ثالثا: الرصيد العلمي والزاد التقافي
٨	.....أولا : حفظ كتاب الله حفظا مكينا
٨	.....ثانيا : حفظ قدر كبير من أحاديث المصطفى ﷺ
٩	.....ثالثا : النظر في القصص القرآني الكريم
٩	.....رابعا: شحن الذهن بغزوات الرسول ﷺ وربطها بالواقع المعيش
٩	.....خامسا: النظر في حياة الصحابة
٩	.....سادسا: العلم بالأحكام الشرعية المتعلقة بالإمامة والصلاة
٩	.....سابعاً: علم التاريخ
١٠	.....ثامنا: الرغبة في معايشة بعض الكتب الأدبية والفكرية
١٠	.....تاسعا: واقع العالم الإسلامي
١١	.....رابعا : الاستعانة بالله
١٢	.....خامسا: الله الله في القدوة
١٣	.....سادسا: الشجاعة
١٣	.....سابعاً: الصلة مع الجماهير
١٣	.....ثامنا: القناعة بما يدعو إليه
١٤	.....تاسعا: اختيار مواضيع من واقع الحياة
١٤	.....عاشرا: فصاحة اللسان وجودة النطق
١٥	.....الحادي عشر: حسن الهندام والمظهر
١٥	.....الثاني عشر: اللين والرفق
١٦	.....الثالث عشر: البعد عن التقليد الممقوت والمتكلف
١٦	.....الرابع عشر: عدم الإطالة في الخطبة
١٧	.....الخامس عشر: اغتنام الفرص

- ١٨.....السادس عشر: التكرار وحسن البيان.....
- ١٩.....السابع عشر: إثارة العواطف.....
- ٢٠.....الثامن عشر: الإلمام بالموضوع.....
- ٢٠.....التاسع عشر: المران والتدريب.....
- ٢٠.....العشرون: جرب عمليا.....
- ٢١.....الحادي والعشرون: حضر موضوعك جيدا.....
- ٢١.....الثاني والعشرون: قف جيدا.....
- ٢١.....الثالث والعشرون: لا تبدأ بعجلة.....
- ٢٢.....الرابع والعشرون: الاتزان وضبط النفس.....
- ٢٢.....الخامس والعشرون: التمهل في الإلقاء.....
- ٢٢.....السادس والعشرون: تغيير نبرة الصوت.....
- ٢٢.....السابع والعشرون: تغيير سرعة الكلام.....
- ٢٣.....الثامن والعشرون: التوقف قبل وبعد الأفكار المهمة.....
- ٢٤.....التاسع والعشرون: الحركات والإشارات.....
- ٢٦.....الثلاثون: الاتصال البصري.....
- ٢٦.....الحادي والثلاثون: ما هو دور الابتسامة المشرقة.....
- ٢٧.....الثاني والثلاثون: لباس الخطيب.....
- ٢٧.....الثالث والثلاثون: أرنا وجهك واهتم بالإضاءة.....
- ٢٨.....الرابع والثلاثون: احذب جمهورك.....
- ٢٩.....الخامس والثلاثون: كيف تستفتح الخطبة.....
- ٢٩.....قصة مثيرة.....
- ٢٩.....سؤال يحرك الأذهان.....
- ٣٠.....ضرب الأمثال.....
- ٣١.....الاستعراض.....
- ٣١.....موجز الخطبة الإجمال قبل التفصيل.....
- ٣٢.....السادس والثلاثون: ما الهدف من الخطبة.....
- ٣٢.....السابع والثلاثون: وحدة الموضوع.....
- ٣٢.....الثامن والثلاثون: مراعاة السامعين.....
- ٣٣.....التاسع والثلاثون: المقارنة بين الواقع والمأمول.....



٣٤	الأربعون: الخاتمة
٣٤	مقترحات للخاتمة
٣٥	الحادي والأربعون: فهم شمولية الإسلام
٣٥	الثاني والأربعون: يعيش مع الخطبة طوال الأسبوع
٣٦	الثالث والأربعون: يعيش واقع أمته
٣٦	الرابع والأربعون: الخطيب هو المعالج
٣٧	الخامس والأربعون: إياك والعجب
٣٧	السادس والأربعون: اتبه من مداخل الشيطان
٣٨	السابع والأربعون: لا تتكلف السجع
٣٨	الثامن والأربعون: حضر مبكرا
٣٨	التاسع والأربعون: مخاطبة الناس على قدر عقولهم
٣٩	الخمسون: تجنب الأمور الخلافية التي تثير الشحناء والبغضاء والحساسية
٣٩	الحادي والخمسون: التميز بالعزائم والطاعات
٤٠	الثاني والخمسون: الإحساس بالدعوة
٤٠	الثالث والخمسون: الإحساس بالناس
٤١	الرابع والخمسون: الإبداع
٤٢	ختاما
٤٣	المراجع
٤٤	فهرس الآيات
٤٥	فهرس الأحاديث
٤٧	الفهرس