

قطر وادوية العين

من فقه الدعوة والداعية



د. شاذل رشان

الألوكة

www.alukah.net

قطوف دانية

من فقه الدعوة والداعية

الدكتور

تناذل رشان

الموصل الحدياء - العراق

١٤٣٧هـ - ٢٠١٦م

الإصدار الأول

١٤٣٧هـ - ٢٠١٦م

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

إنَّ الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا من يهد الله فلا مضل له ومن يضل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأشهد أن محمدا عبده ورسوله.

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تُقَاتِهِ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنْتُمْ مُسْلِمُونَ) (١).

اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا) (٢).

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا * يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا) (٣).

أما بعد فإن أصدق الحديث كتاب الله تعالى وخير الهدي هدي محمد صلى الله عليه وآله وسلم وشر الأمور محدثاتها وكل محدثة بدعة وكل بدعة ضلالة وكل ضلالة في النار.

وبعد:

إنَّ لكل علمٍ فقهاً يصل به صاحبه إلى إدراك ما يجب إدراكه من ذلك العلم. ولذلك كان لأحكام القرآن فقهه، وللسنة المطهرة فقهه، وللسيرة النبوية فقهه. وبالمثل فلدعوات الدين والإصلاح فقه لا يقدر على تسنم غارب هذا العلم إلا من آتاه الله ديناً وعلماً وإخلاصاً، فبالدين يكون الإيمان، وبالعلم يتم التبيين، وبالإخلاص ينجح العمل.

ونقصد بالدعوة، الدعوة إلى دينه وهو الإسلام (إِنَّ الدِّينَ عِنْدَ اللَّهِ الْإِسْلَامُ) (٤)، الذي جاء به محمد ﷺ من ربه ﷻ. والذي يقوم بأمر الدعوة ويحمل عبأها ليلبغها إلى الناس هو الذي يطلق عليه الإسلام: (الداعي) أو (الداعية).

إن غاية الدعوة هي بناء إنسان قوي متوازن متكامل الشخصية: يمشي على الأرض، ويتطلع إلى السماء.. يعايش الواقع، ويرنو إلى المثال.. يعمل للدنيا، ولا ينسى الآخرة.. يجمع المال، ولا ينسى الحساب.. يأخذ الحق، ولا ينسى الواجب.. يتعامل مع الخلق، ولا ينسى الخالق.. يعتز بماضيه، ولا ينسى حاضره ومستقبله.. يحب قومه، ولا ينسى بني الإنسان.. يصلح نفسه، ولا ينسى إصلاح غيره.. يهتدي ويهدي، يأتمر ويأمر، وينتهي وينهى.. فهو دائماً داع إلى الخير، أمر بالمعروف، ناه عن المنكر، حافظ لحدود الله، يتواصى مع سائر المؤمنين بالحق، وبالصبر، كما أمر الله (وَالْعَصْرُ (١) إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ (٢) إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَّصُوا بِالحَقِّ وَتَوَّصُوا بِالصَّبْرِ) (٥).

إنسان ميزه الله بالعقل، فيه خوطب، وبه كُلف، وعلى أساسه كان ثوابه وعقابه، به يفهم الوحي، وبه ينظر في الكون، وكلاهما أثر من آثار الله، دال على علمه وقدرته وحكمته، فلا يقيم بينهما تعارضاً، بل تعاضداً، فلا تناقض

(١) سورة آل عمران: الآية ١٠٢.

(٢) سورة النساء: الآية ١.

(٣) سورة الأحزاب: الآيتان ٧٠ - ٧١.

(٤) سورة آل عمران: الآية ١٩.

(٥) سورة العصر: الآيات ١ - ٣.

بين صحيح المنقول وصريح المعقول، بل يؤيد أحدهما صاحبه، فبالعقل ثبت الوحي وفهمهم، وبالوحي سُدد العقل وهُدِي.

إنسان متوازن الشخصية، سوي النفس، لا يطغيه الغنى، ولا ينسيه الفقر، لا يستخفه النصر ولا تسحقه الهزيمة، لا تبطره النعمة، ولا تزلزله المصيبة، مطمئن القلب، راضي النفس، متفائل الروح، لا ييأس وإن سُدت في وجهه الأبواب، وتقطعت دونه الأسباب، موقن بأن مع العسر يسرا، وأن بعد الليل فجرًا، وبعد الضيق فرجًا، وأنه لا ييأس من روح الله إلا القوم الكافرون، ولا يقنط من رحمة ربه إلا الضالون.

إنسان يشعر بأنه مكرم من الله، مفضل من لدنه: **وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ (١)**، وأن الله قد جعله في الأرض خليفة له: **إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً (٢)**، وأن الله فضله بالعلم على الملائكة كما في قصة آدم (البقرة: ٣١ - ٣٣)، وأن الله سخر له ما في السماوات وما في الأرض جميعاً منه، فكما تعمل في خدمته وتيسر مهمته: **(أَلَمْ تَرَوْا أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُمْ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ نِعْمَهُ ظَاهِرَةً وَبَاطِنَةً) (٣)**.

إنسان يولد على الفطرة، لم يلوث بخطيئة ورثها من ابيه الأول، كما تزعم المسيحية، ولم يحمل ذنب أحد، إنما يحمل مسؤولية نفسه، إن اهتدى فلها، وإن ضل فعليها، وليس له إلا ما سعى، لا يخاف ظلماً ولا هضماً، أقام الله الحجة، وبين لنا المحجة، وأزاح عنه العجلة، وأرسل له الرسول، وأنزل عليه الكتاب، وملكه أمر نفسه، يزكياها أو يديسيها **(قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا (٩) وَقَدْ خَابَ مَنْ دَسَّاهَا) (٤)**.

إنسان يحترم فطرة الله، التي فرقت بين الذكورة والأنوثة، فلا يمسخ هذه الفطرة ولا يتمرد عليها، باسترجال المرأة أو تأنث الرجل، فلكل منهما دوره في الدنيا، وجزاؤه في الآخرة: **(لَا أُضِيعُ عَمَلَ عَامِلٍ مِنْكُمْ مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَى) (٥)**. يبر المرأة أمًا، ويرعاها بنتًا، ويحبها زوجة، ويصلها قريبة، ويحميها أنثى، ويكرمها غريبة، ويحترمها إنسانًا، ويرحب بها عضواً في المجتمع.

إنسان يمشي في مناكب الأرض ويأكل من رزق الله، زارعاً أو صانعاً، أو تاجراً أو مشتغلاً بأي عمل حلال، يعمل لديناه كأنه يعيش أبداً، ويعمل لآخرته كأنه يموت غداً، لا يحرم زينة الله التي اخرج لعباده ولا الطيبات من الرزق، ولا تلهيه تجارة ولا بيع عن ذكر الله وإقام الصلاة وإيتاء الزكاة، يسعى إلى ذكر الله ويؤدي الشعائر، ثم ينتشر في الأرض مبتغياً من فضل الله، فلا تناقض بين دينه وديناه، بل يعتبر عمارة الارض عبادة، والسعي على المعاش قرينة، واتقان العمل الدنيوي فريضة، فإن الله كتب الاحسان على كل شيء، وهو يحب من كل من عمل عملاً أن يتقنه ويحسنه فإن الله يحب المحسنين.

(١) سورة الاسراء: الآية ٧٠.

(٢) سورة البقرة: الآية ٣٠.

(٣) سورة لقمان: الآية ٢٠.

(٤) سورة الشمس: الآيتان ٩ - ١٠.

(٥) سورة آل عمران: الآية ١٩٥.

إنسان صنعته عقيدة التوحيد الخالص الذي تميز به الإسلام، فلم تشبهه شائبة الوثنية، فلا يشرك بالله شيئاً، ولا يشرك بالله أحد، لا يعبد نجماً في السماء، ولا حجراً في الأرض، لا يعبد ملكاً في العالم العلوي، ولا حيواناً في العالم السفلي، لا يعبد جنّاً مستوراً، ولا بشراً منظوراً، إنما يعبد الله وحده لا شريك له، وهو ما دعا إليه الإسلام أهل الكتاب (تعالى) **إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئاً وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضاً أَرْبَاباً مِنْ دُونِ اللَّهِ** (١).

إنسان صقلته عبادات الإسلام التي حررها من رق الكهنوت، ومن احتكار الكهان، وفتح بابها للاتصال بالله الواحد الأحد، بلا وسيط ولا سمسار مزعوم، من صلاة تصله بالله كل يوم خمس مرات، ومن صيام يربي إرادته، ويعده لتقوى الله شهراً من كل عام، ومن زكاة تزكي نفسه، وتطهرها من رجس الشح والأنانية ليصبح في زمرة المنفقين مما رزق الله، ومن حج يجمعه مرة في العمر بغيره من المسلمين من أقطار الأرض حول أول بيت وُضع لعبادة الله.

إنسان هذبته أخلاق الإسلام، وجملت حياته آدابه، ووضحت طريقة قيمه ومفاهيمه، ورقته تربيته وتعليمه، يعلم علم اليقين أن عليه حقوقاً لازمة، نحو ربه، ونحو نفسه، ونحو والديه، ونحو أولاده، ونحو أقاربه، ونحو جيرانه، ونحو مجتمعه وأهل وطنه، ونحو أبناء دينه، ونحو بني جنسه من البشر، ونحو الحيوانات المذللة له، بل نحو الكون كله، المسخر له من فوقه ومن تحته ومن حوله، فعليه أن يوازن بين هذه الحقوق وان يعطي كل ذي حق حقه.

إنسان هيأت له شريعة الإسلام بمقاصدها الجامعة، ومبادئها المتوازنة، وأحكامها العادلة، وفقهها الرحب، مناخاً صالحاً تنطلق فيه حوافره، تنمو فيه خصائصه، وتزدهر فيه فضائله، ويحمي فيه دينه ونفسه وعرضه وماله وعقله ونسله، بما شرع الله من أحكام، وما فرض من فرائض، وما أحل من حلال، وحرّم من حرام، وأوجب من عقوبات، أقام بها الموازين القسط بين الناس وحفظ بها مصالح العباد في المعاش والمعاد.

ولأن الدعوة إلى الله تعالى هي وظيفة النبيين والصدّيقين والشهداء والصالحين، فقد خطر لي أن أضع بين يدي القارئ الكريم قطوف يستعين بها لإداء هذه الوظيفة الكبرى ولقد اسميتها (قطوف دانية من فقه الدعوة والداعية) وهو كتاب يشتمل على مجموعة من المواضيع التي تعين الداعية على حسن الدعوة إلى الله، وعلى حسن عرض إسلامه، جمعتها من كتابات لأساتذة عملوا في مجال الدعوة لسنوات طوال.

سيجد القارئ الكريم تعريفاً بالدعوة وإلى ما تهدف، وأن الأمة شريكة لرسولها في وظيفة الدعوة إلى الله، وأن الدعوة ليست فرضاً فقط على الرجال أو المتخصصين في العلوم الشرعية وإنما هي فرض على كل مسلم ومسلمة كل حسب استطاعته وطاقته مهما كان تخصصه أو تخصصها، وأن الداعية يدعوا إلى الله في كل وقت وفي جميع أحواله وظروفه.

وإن أخلاق الداعية وصفاته هي أخلاق الإسلام التي بينها الله تعالى في قرآنه وفصلها رسول الله ﷺ في سنته وأنصغ بها صحابته الكرام في سلوكهم، وكما أن سيارة المسافر إذا نفذ وقودها على الطريق ولم يتجدد صارت وكأنها قطعة من الحديد لا تعينه على التحرك خطوة واحدة، كذلك من يسلك طريق الدعوة إذا تعرض زاده من الإيمان وتقوى الله

(١) سورة آل عمران: الآية ٦٤.

إلى النقصان والنفاد دون تجديد وازدياد صار صاحبه وكأنه جثة هامدة أو مريضة لا تستطيع حراكاً، وصدق الله العظيم إذ يقول: (**أَوْ مَنْ كَانَ مَيِّتًا فَأَحْيَيْنَاهُ وَجَعَلْنَا لَهُ نُورًا يَمْشِي بِهِ فِي النَّاسِ كَمَنْ مَثَلُهُ فِي الظُّلُمَاتِ لَيْسَ بِخَارِجٍ مِنْهَا**)^(١). ولا بد للداعية أيضاً من عدة فكرية بجوار العدة الروحية والأخلاقية تتمثل في مجموعة من الثقافات (الاسلامية، اللغوية والأدبية، التاريخية، العلمية) يكون منها الداعية مزيجاً طيباً نافعاً أشبه بالنحلة التي تأكل من كل الثمرات ويكون الداعية من خلالها قادراً على التوجيه والتأثير.

وإن الدعوة ليست في المسجد فقط أو بالكلام، بل هي في كل مكان مع الجيران والأقارب والزملاء والاصحاب وأهل الحي وتكون بالقدوة الحسنة وبالخدمة وبالسؤال والزيارة، والرحلة والمشاركة في الافراح والأحزان وباستخدام الكتب والمجلات والأشرطة والفيديو والإنترنت والفضائيات وما شابهها.

وإن الدعوة ليست من الضروري أن تبدأ بالحديث عن الصلاة بل تبدأ بتحليل شخصيات المدعوين والتعرف عليهم ومعرفة المداخل إلى قلوبهم وزرع الثقة والحب بينهم وبين داعيهم وربطهم برهم.

وكذلك يحتاج الداعية إلى فن التخطيط وترتيب الأولويات وإدارة الوقت وأدب الحوار مع مدعويه حتى يحقق أفضل النتائج بأقل الجهود، كل ذلك من أجل تجميع الجهود حتى يُحقق خطوات النصر خطوة خطوة، بدءاً من عودة الناس لربهم ومروراً بالتزامهم بأخلاق الإسلام في كل شئون حياتهم وانتهاءً بأن يُرى نظام الإسلام وعدله ونوره يسود معظم الأرض ليسعدوا به.

وأخيراً

أسأل الله تعالى أن يجزي خيراً كل من أعان على إكمال هذا العمل بقلم، أو رأي، أو نصح، أو جمع، أو مراجعة وتدقيق.

وأسأله تعالى أن يتقبل صوابه ويتجاوز عن خطئه إنه سميع مجيب.

وأسأله سبحانه أن ينفع بهذا العمل ويجعله خالصاً لوجهه الكريم ويبارك في جهود العاملين للإسلام ويرزق الجميع حسن القصد وإتباع الحق.

سبحانك اللهم وبحمدك أشهد أن لا إله إلا أنت أستغفرك وأتوب إليك.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وإخوانه أجمعين.

الدكتور

شاذل عبد احمد رشان

الموصل في ٩ شعبان ١٤٣٧ هـ

الموافق ١٦ أيار ٢٠١٦ م

(١) سورة الانعام: الآية ١٢٢.

الفصل الأول

التعريف بالدعوة والمكلف بها

صفاته وزاده وثقافته

الداعي هو المكلف شرعاً بالدعوة إلى الله، فلا بد من التعريف بالدعوة والمكلف بها وبيان أدلة تكليفه، والداعي وهو يقوم بهذا التكليف الشرعي يحتاج إلى نوع معين من الأخلاق الإسلامية أكثر مما يحتاجه غيره، كما يحتاج إلى زاد يعينه على أداء ما كلف به وتسهيل عليه هذه المهمة العظيمة، وكما يحتاج الداعي إلى عدة فكرية بجوار العدة الروحية والأخلاقية، وعلى هذا سنقسم الفصل إلى أربع مباحث وعلى النحو الآتي:

المبحث الأول: التعريف بالدعوة والمكلف بالدعوة إلى الله.

المبحث الثاني: صفات الداعي.

المبحث الثالث: زاد الداعي.

المبحث الرابع: ثقافة الداعي.

المبحث الأول

التعريف بالدعوة والمكلف بالدعوة إلى الله

الدعوة (لغة) (١):

١- النداء يقال: دعا فلان فلانا، إذا ناداه، ودعوت الرجل إذا صحت به واستدعيته.

٢- الدعاء إلى الشيء بمعنى الحث على قصده.

٣- الدعوة إلى قضية يراد إثباتها أو الدفاع عنها سواء كان حقاً أو باطلاً، فمن الباطل حكاية القرآن عن يوسف

عليه السلام في قوله: **قَالَ رَبِّ السِّجْنُ أَحَبُّ إِلَيَّ مِمَّا يَدْعُونَنِي إِلَيْهِ وَإِلَّا تَصْرِفْ عَنِّي كَيْدَهُنَّ أَصْبُ إِلَيْهِنَّ وَأَكُنْ مِنَ الْجَاهِلِينَ** (٢). أي من طاعة النسوة والوقوع في الإثم، ومن الحق قوله تعالى: **وَاللَّهُ يَدْعُو إِلَى دَارِ السَّلَامِ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ**

إِلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ (٣) وفي كتابه عليه السلام إلى هرقل «أدعوك بدعاية الإسلام» (٤) أي بدعوته، وهي كلمة الشهادة واتباع منهج الله، ولذلك قال مؤمن فرعون: **يَا قَوْمِ مَا لِي أَدْعُوكُمْ إِلَى النَّجَاةِ وَتَدْعُونَنِي إِلَى النَّارِ** فاستبان لنا أن هناك دعوة إلى الجنة وأخرى للنار.

٤- المحاولة القولية أو الفعلية لإمالة الناس إلى مذهب أو ملة (٥).

٥- الابتهاال والسؤال، جاء في المصباح المنير، دعوت الله أدعوه، وأدعوه دعاء أي ابتهاال إليه بالسؤال، وارغب

فيما عنده من الخير. قال في اللسان: «ودعاء الله خلقه إليها كما يدعو الرجل الناس إلى مدعاة أي إلى مأدبة يتخذها أو طعام يدعو الناس إليه» (٦). والمراد بدعوته سبحانه إلى دار السلام وهي الجنة دعوته عباده

إلى ما يكون سببا في دخولهم الجنة قال تعالى **(وَاللَّهُ يَدْعُو إِلَى دَارِ السَّلَامِ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ إِلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ)**،

وهو الالتزام بدينه الذي بعث به رسله وأنزل به كتبه والذين يستجيبون لهذه الدعوة هم حزب الله، وحزب الله هم المفلحون **(أُولَئِكَ حِزْبُ اللَّهِ أَلَا إِنَّ حِزْبَ اللَّهِ هُمُ الْمُفْلِحُونَ)** لأنهم أجابوا داعي الله وآمنوا به.

والشيطان أيضاً له حزب: وهو يدعو حزبه ليكونوا من أصحاب السعير **إِنَّ الشَّيْطَانَ لَكُمْ عَدُوٌّ فَاتَّخِذُوهُ عَدُوًّا**

إِنَّمَا يَدْعُو حِزْبَهُ لِيَكُونُوا مِنْ أَصْحَابِ السَّعِيرِ وحزب الشيطان هم الخاسرون لأنهم استجابوا لندائه وعصوا رسل

الله الكرام.

(١) جمعة امين: الدعوة قواعد وأصول، ص ٦.

(٢) سورة يوسف: الآية ٣٣.

(٣) سورة يونس: الآية ٢٥.

(٤) رواه البيهقي في سننه ١٧٧/٩، حديث (١٨٣٨٨).

(٥) المصباح المنير في مادة دعا.

(٦) ابن منظور: لسان العرب ٢٦٠/١٤.

ولذلك فإنهم سيأتون يوم القيامة نادمين لعدم إجابتهم لداعي الله يقولون **تعالى** (رَبَّنَا أَخْرْنَا إِلَىٰ أَجَلٍ قَرِيبٍ نُّجِبْ دَعْوَتَكَ وَتَتَّبِعِ الرَّسُلَ أُولَٰئِكَ تَكُونُوا أَفْسَمْتُمْ مِنْ قَبْلِ مَا لَكُمْ مِنْ زَوَالٍ) (١).

فهناك إذن من يدعو إلى الطاعة والمعروف ومن يدعو إلى المعصية والمنكر ولهذا سمي الرسول داعياً إلى الله (وَدَاعِيًا إِلَى اللَّهِ بِإِذْنِهِ وَسِرَاجًا مُنِيرًا) (٢) وقالت الجن لما سمعت الذكر: (يَا قَوْمَنَا أَجِيبُوا دَاعِيَ اللَّهِ وَآمِنُوا بِهِ يَعْفِرْ لَكُمْ مِنْ ذُنُوبِكُمْ وَيُجِرْكُمْ مِنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ) (٣) قال في اللسان، والدعاة يدعون الناس إلى بيعة هدى أو ضلالة وأحدهم داع ورجل داعية: إذا كان يدعو الناس إلى بدعة أو دين. أُدخِلت الهاء فيه للمبالغة، والنبي ﷺ داعي الله تعالى " وكذلك المؤذن " وفي التهذيب: المؤذن داعي الله، والنبي ﷺ داعي الأمة " إلى توحيد الله وطاعته.. " (٤).

الدعوة التي نعيها:

والدعوة إلى الله التي نعيها، والتي يجب على المسلمين القيام بها هي التي تهدف إلى:

- ١- **تأسيس مجتمع إسلامي:** كدعوة الرسل عليهم الصلاة والسلام، التي تبدأ في المجتمع الجاهلي من دعوة الناس إلى دين الله سبحانه، وتبليغهم وحيه، وتحذيرهم من الإشراك به.
- ٢- **دعوة الإصلاح في المجتمعات المسلمة:** التي أصيبت بشيء من الانحراف، وظهر فيها بعض المنكرات وضُيع فيها بعض الواجبات.
- ٣- **استمرار الدعوة في المجتمعات بالحق:** القائمة للحفاظ على سلامتها، بالموعظة الدائمة والتذكير والترقية، والتعليم.

والدعوة إلى الله فريضة شرعية تدل على وجوبها الآيات التالية:

- ١- قوله تعالى: **وَلَتَكُنَّ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ** (٥).
- ٢- قوله تعالى: **إِنَّ الَّذِينَ يَكْتُمُونَ مَا أَنزَلْنَا مِنَ الْبَيِّنَاتِ وَالْهُدَىٰ مِنْ بَعْدِ مَا بَيَّنَّاهُ لِلنَّاسِ فِي الْكِتَابِ أُولَٰئِكَ يَلْعَنُهُمُ اللَّهُ وَيَلْعَنُهُمُ اللَّاعِنُونَ (١٥٩) إِلَّا الَّذِينَ تَابُوا وَأَصْلَحُوا وَبَيَّنَّا فَأُولَٰئِكَ أَتُوبُ عَلَيْهِمْ وَأَنَا التَّوَّابُ الرَّحِيمُ** (٦).
- ٣- وقوله تعالى: **لَوْلَا يَنْهَاهُمُ الرَّبَّانِيُّونَ وَالْأَحْبَارُ عَنْ قَوْلِهِمُ الْإِثْمَ وَأَكْلِهِمُ السَّخْتِ لَبِئْسَ مَا كَانُوا يَصْنَعُونَ** (٧).
- ٤- قول الله تعالى: **وَالْعَصْرِ (١) إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ (٢) إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَّصُوا بِالصَّبْرِ** (١).

(١) سورة ابراهيم: الآية ٤٤.

(٢) سورة الأحزاب: الآية ٤٦.

(٣) سورة الأحقاف: الآية ٣١.

(٤) لسان العرب: ٢٥٩/١٤.

(٥) سورة آل عمران: الآية ١٠٤.

(٦) سورة البقرة: الآية ١٥٩-١٦٠.

(٧) سورة المائدة: الآية ٦٣.

وكما أن الدعوة إلى الله فريضة شرعية فإنها أيضاً ضرورة اجتماعية وذلك للأسباب الآتية:

أولاً: الناس في حاجة إلى من يبين لهم ما أمر الله به ليقوم الحجج عليهم، وهذه من مهمات رسل الله عليهم الصلاة وأزكى التسليم، إذ لا عقوبة دون نذارة وصدق الله إذ يقول **(وَمَا كُنَّا مُعَذِّبِينَ حَتَّى نَبْعَثَ رَسُولًا)** ^(٢) ويقول **(لِنُنذِرَ قَوْمًا مَّا أُنذِرَ آبَاؤُهُمْ فَهُمْ غَافِلُونَ)** ^(٣) فكان لابد من دعوة الناس ليحي من حي عن بينة ويهلك من هلك عن بينة.

ثانياً: دنيانا التي نعيش فيها فيها من نوازع الشر والمطامع والأهواء الكثير وأصحاب هذه النوازع يودون أن تشيع كل ذلك في المجتمع ليكون الجميع سواء، فهم يدعون إلى فسادهم ويحبون أن تشيع الفاحشة في مجتمعاتهم، قال تعالى **(الْمُنَافِقُونَ وَالْمُنَافِقَاتُ بَعْضُهُمْ مِنْ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمُنْكَرِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمَعْرُوفِ)** ^(٤)، فكان لابد من أن يتعاون أهل الإيمان على الخير لينتشر وعلى الفضيلة لتسود حتى لا تكون فتنة ويكون الدين لله، قال تعالى **(وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ)** ^(٥).

ثالثاً: لاشك أن نهاية الأمة وهلاكها بفسوق مترفيها وكثرة الخبث بين أرجائها، فلا تجد من يأمرها بمعروف وينهاها عن منكر فلا يسمع الظالم كلمة حق تقال فيسود الظلم وتشيع الفاحشة، ويعلو المنكر علو الزبد على الماء إذ أن قوة الأمة في تماسكها بالحق وإقامتها للعدل، وصدق رسول الله إذ يقول: **« إِذَا رَأَيْتُمْ مُّمْتِي لَا تَقُولُوا لِلظَّالِمِ أَنْتَ ظَالِمٌ فَقَدْ تُودِعَ مِنْهُمْ »** ^(٦).

رابعاً: الخوف من لعنة الله أن تحل بالمجتمع الذي لا يأمر بمعروف ولا ينهى عن منكر كما حلت ببني إسرائيل من قبل فعن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: قال رسول الله **« إِنَّ أَوَّلَ مَا دَخَلَ النَّقْصَ عَلَى بَنِي إِسْرَائِيلَ كَانَ الرَّجُلُ يَلْقَى الرَّجُلَ فَيَقُولُ: يَا هَذَا اتَّقِ اللَّهَ وَدَعِ مَا تَصْنَعُ فَإِنَّهُ لَا يَجِلُّ لَكَ ثُمَّ يَلْقَاهُ مِنَ الْغَدِ فَلَا يَمْنَعُهُ ذَلِكَ أَنْ يَكُونَ أَكِيلَهُ وَشَرِيهَهُ وَقَعِيدَهُ، فَلَمَّا فَعَلُوا ذَلِكَ. ضَرَبَ اللَّهُ قُلُوبَ بَعْضِهِمْ بِبَعْضٍ »** ثم قال: **« لَعْنُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ بَنِي إِسْرَائِيلَ عَلَى لِسَانِ دَاوُدَ وَعِيسَى ابْنِ مَرْيَمَ، وَإِلَى قَوْلِهِ: فَاسْقُونَ »** ^(٧) ثم قال: **« كَلَّا وَاللَّهِ لَتَأْمُرَنَّ بِالْمَعْرُوفِ وَلَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَلَتَأْخُذَنَّ عَلَى يَدِ الظَّالِمِ وَلَتَأْطُرَنَّ عَلَى الْحَقِّ أَطْرًا وَلَتَقْصُرَنَّ عَلَى الْحَقِّ قِصْرًا »**. **« أَوْ لِيَضْرِبَنَّ اللَّهُ بِقُلُوبِ بَعْضِكُمْ عَلَى بَعْضٍ ثُمَّ لِيَلْعَنَكُمْ كَمَا لَعَنَهُمْ »** ^(٨).

(١) سورة العصر: الآية ١-٣.

(٢) سورة الاسراء: الآية ١٥.

(٣) سورة يس: الآية ٦.

(٤) سورة التوبة: الآية ٦٧.

(٥) سورة التوبة: الآية ٧١.

(٦) رواه البيهقي في سننه ٩٥/٦، حديث (١١٨٥٠).

(٧) رواه البيهقي في سننه ٩٣/١٠، حديث (٢٠٦٩١).

(٨) رواه ابو يعلى في مسنده: ٤٤٨/٨، حديث (٥٠٣٥).

المكلف بالدعوة إلى الله:

المكلف بالدعوة إلى الله هو كل مسلم ومسلمة، بالغ عاقل من الأمة الإسلامية، ذكراً كان أو أنثى، فلا يختص العلماء، أو كما يسميهم البعض رجال الدين، بأصل هذا الواجب، لأنه واجب الجميع^(١). والدعوة إلى الله لا تسقط عن المسلم بحال من الأحوال، وهي كما مثلت بالصلاة، فالصلاة واجبة على المسلم، وأداؤها مع الجماعة أكثر أجراً وأعظم ثواباً، فإذا تعذر القيام بها مع جماعة أداها المسلم منفرداً وناله الأجر. وربما أجز الصلاة في جماعة؛ لأنه معذور عن أدائها في جماعة، قياساً على القاعدين عن الجهاد لعذر شرعي^(٢). وإذ تبين أن الدعوة إلى الله واجب على كل مسلم، فإن هذا الواجب يتحدد بقدر حال الداعي وقدرته، لأن القدرة هي مناط الوجوب وقدره، فمن لا يقدر لا يجب عليه، ومن يقدر فالوجوب عليه بقدر قدرته، ويدخل في مفهوم القدرة العلم والسلطان. فيجب على العالم ما لا يجب على الجاهل، ويجب على ذي السلطان ما لا يجب على غيره من آحاد المسلمين. وكل مسلم عليه أن يبلغ ما علمه، أما ما يجهله فلا يكلف بتبليغه ولا تعليمه لأنه يجهله، وفاقد الشيء لا يعطيه.

والنوع الثاني من القدرة، وهو السلطان والتمكين في الأرض، فقد أشار القرآن الكريم إلى هذا النوع وأوجب على أصحابه أن يستعملوا ما وهبه الله لهم من تمكين وسلطان في نشر الدعوة إلى الله تعالى وعمار الأرض بفضائل الأعمال وعبادة الله تبارك وتعالى^(٣).

والحقيقة أن قيام ولي الأمر بواجب الدعوة إلى الله يؤدي إلى نتائج كبيرة وموثره جداً لأنه يملك القوة والسلطان ويده الأمر والنهي مما يجعله قادراً على التنفيذ أكثر من أي واحد من آحاد الرعية، ولهذا جاء في الأثر المشهور (إن الله يزع بالسلطان ما لا يزع بالقران). ويقدر قدرة المسلم على الدعوة والتنفيذ يكون واجبه في الدعوة إلى الله ومستوليته عن ذلك.

(١) قال تعالى: قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي [يوسف: ١٠٨]، فأتباع الرسول ﷺ المؤمنون به، يدعون إلى الله على بصيرة أي علم ويقين، كما كان رسولهم ﷺ يدعو إلى الله على بصيرة ويقين. وفي الحديث الشريف الذي رواه الإمام البخاري عن ابن عباس أن النبي ﷺ قال: (ليبلغ الشاهد الغائب) [صحيح البخاري: كتاب العلم، باب قول النبي صلى الله عليه و سلم (رب مبلغ أوعى من سامع) ٢٤/١، حديث ٦٧] ويدخل في معنى الشاهد كل مسلم علم من أمر الإسلام شيئاً.

(٢) جاء في الحديث بشأن المتخلفين عن غزوة تبوك لعذر شرعي، أن رسول الله ﷺ قال: (إن بالمدينة أقواماً ما قطعتم وادياً ولا سترتم سيراً إلا وهم معكم، قالوا: وهم بالمدينة؟ قال: نعم، ما حبسهم العذر) رواه احمد في مسنده: ٢٣٨/٢٠، حديث (١٢٨٧٤) وعلق عليه الشيخ شعيب الاناؤوط: اسناده صحيح على شرط الشيخين.

(٣) قال عز وجل الَّذِينَ إِنْ مَكَانَهُمْ فِي الْأَرْضِ أَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ وَأَمَرُوا بِالْمَعْرُوفِ وَنَهَوْا عَنِ الْمُنْكَرِ وَلِلَّهِ عَاقِبَةُ الْأُمُورِ [الحج: ٤١] وقد قال أهل التفسير في المراد من أهل التمكين في الأرض: إنهم الولاة، ومنهم من أدخل فيهم العلماء تفسير القرطبي ٤٧/٤، قال شيخ الإسلام ابن تيمية: إنما نصب الإمام ليأمر بالمعروف، وينهى عن المنكر وهذا مقصود الولاية. السياسة الشرعية لأبن

الداعي يدعو إلى الله في كل وقت وفي جميع أحواله وظروفه:

قلنا: إن الدعوة إلى الله واجب على المسلم فهو يؤديه بهذا الاعتبار.. وواجب الدعوة إلى الله ليس له وقت محدد كالصلاة والصيام، ولهذا فإن هذا الواجب يؤديه المسلم في جميع الأحوال والظروف وفي كل وقت يتيسر له فيه أداءه^(١). والواقع أن الداعي إذا كان صادقاً في دعوته منشغلاً بما لا يفكر إلا فيها ولا يتحرك إلا من أجلها ولا ييخل عليها بشيء من جهده ووقته، لم يشغله عنها شاغل أبداً حتى في أخرج الساعات وأضيق الحالات وأدق الظروف^(٢)، المطلوب من الداعي أن يدعو إلى الله وليس المطلوب منه أن يستجيب الناس.

وعلى الداعي أن يراعي ظرف المدعو، فلا يدعو في حالة غير ملائمة ولا مناسبة له، كأن يكون مشغولاً، أو في حالة شديدة من الإرهاق والتعب. وكذلك على الداعي أن يتخير الوقت المناسب فلا يقصد المدعو في وقت القيلولة مثلاً، أو في ساعة متأخرة من الليل.

على الداعي أن لا يتنقل على المدعو أو المدعو أو على المدعويين في تكرار تذكيرهم وموعظتهم مخافة السامة، وهذا بالنسبة لشخص معين أو جماعة معينة يدعوهم الداعي. أما بالنسبة لأصل قيام الداعي بالدعوة إلى الله فهذا يجب أن يستمر ولا ينقطع^(٣).

عمل الدعاة يشمل المكان البعيد والقريب:

(١) قال تعالى مخبراً عن نوح عليه السلام (قَالَ رَبِّ إِنِّي دَعَوْتُ قَوْمِي لَيْلًا وَنَهَارًا)، (ثُمَّ إِنِّي أَعْلَنْتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ لَهُمْ إِسْرَارًا) [نوح: ٥، ٩]، وكذلك كان رسولنا محمد ﷺ (يدعو قومه ليلاً ونهاراً وسراً وجهاراً ولم يشغله شيء عن الدعوة إلى الله تعالى) إمتاع الأسماع للمقريزي ٦٠/١.

(٢) كان رسولنا محمد صلى الله عليه وسلم، فعندما هاجر إلى المدينة ومعه أبو بكر الصديق رضي الله عنه لقي في الطريق بريدة بن الحصيب الأسلمي في ركب من قومه فيما بين مكة والمدينة فدعاهم إلى الإسلام فأسلموا . وهذا يدل على أنه عليه الصلاة والسلام لم يغفل عن الدعوة إلى الله حتى وهو في طريقه مهاجراً إلى المدينة والقوم يطلبونه. ويوسف عليه السلام عندما دخل السجن مظلوماً لم يشغله السجن وضيقة عن واجب الدعوة إلى الله ولهذا فقد اغتنم سؤال السجينين عن رؤيا رأياها، فقال لهما قبل أن يجيبهما ما أخبرنا الله به (مَا تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِهِ إِلَّا أَسْمَاءُ سَمَّيْتُمُوهَا أَنْتُمْ وَآبَاؤُكُمْ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ بِهَا مِنْ سُلْطَانٍ إِنْ الْحُكْمُ إِلَّا لِلَّهِ أَمَرَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ ذَلِكَ الدِّينُ الْقَيِّمُ وَلَكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ) سورة يوسف: الآيتان ٣٩ - ٤٠.

(٣) كان رسول الله ﷺ يتخول أصحابه الموعظة في الأيام كراهة السامة عليهم، فقد أخرج الإمام البخاري رحمه الله تعالى: باب ما كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخولهم بالموعظة والعلم كي لا ينفروا ٢٥/١، حديث ٦٨. عن ابن مسعود قال: (كان النبي ﷺ يتخولنا بالموعظة في الأيام كراهة السامة علينا) قال الإمام الخطابي تعليقا على هذا الخبر: (كان النبي ﷺ يراعي الأوقات في تذكيرهم، ولا يفعل ذلك كل يوم لئلا يملوا). وقال ابن حجر العسقلاني في فتح الباري ١/١٦٣: ويستفاد من هذا الحديث استحباب ترك المداومة في الجد في العمل خشية الملل، وإن كانت المواظبة مطلوبة. وقد التزم عبدالله بن مسعود رضي الله عنه بنهج رسول الله ﷺ وسننه في وعظ الناس وتذكيرهم بمعاني الإسلام، فكان يقوم بذلك في كل خميس ولم يستجب لمن طلب منه أن يعظ الناس كل يوم محتجاً بسنة رسول الله ﷺ في تخولهم بالموعظة، فقد أخرج الإمام البخاري رحمه الله عن أبي وائل قال: (كان ابن مسعود يذكر الناس في كل خميس، فقال له رجل: يا أبا عبد الرحمن لوددت أنك ذكرتنا كل يوم. قال ابن مسعود: أما إنه يعني من ذلك أن أملككم وإني أتخولكم بالموعظة كما كان النبي ﷺ يتخولنا بها مخافة السامة علينا .

عمل الدعاة تبليغ موضوع دعوتهم - وهو الإسلام - للناس في أي مكان يمكن الوصول إليه، فلا يقتصر عملهم على المكان القريب، بل يشمل أيضاً المكان البعيد. لأن الذي يحرك الدعاة في تنقلاتهم، والإمكان التي يقصدونها للدعوة ليس قربها، وإنما ما تقضي به اهداف الدعوة من ضرورة توجه الدعاة إلى هذا المكان أو ذاك. وعلى هذا الأساس فأى اعتبار آخر غير اعتبار اهداف الدعوة وما تقضي به أو تقتضيه هذه المصلحة من انتقال الداعي أو الدعاة إلى هذا المكان أو ذاك، بغض النظر عن بعده وعن مشقة الوصول إليه.

إن ملاحظة الداعي لغير اهداف الدعوة يعني اعتباره المنافع المادية والمعنوية لشخصه، وتقديمها على هدف الدعوة، وليس هذا من صنيع الدعاة المخلصين، وبالتالي يكون لمن يفعل ذلك نصيب من الذم الذي تضمنته الآية الكريمة في المنافقين (لَوْ كَانَ عَرَضًا قَرِيبًا وَسَفَرًا قَاصِدًا لَاتَّبَعُوكَ وَلَكِنْ بَعَدَتْ عَلَيْهِمُ الشُّكَّةُ وَسَيَحْلِفُونَ بِاللَّهِ لَوِ اسْتَطَعْنَا لَخَرَجْنَا مَعَكُمْ يُهْلِكُونَ أَنفُسَهُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ)^(١)، والعرض القريب يعني منافع الدنيا ومتاعها التي يسهل الظفر بها. ولا شك أن منافع الدنيا ومتاعها تشمل المنافع المادية والمعنوية التي يتطلع إليها الإنسان، ومن المعنوية حب السمعة والظهور رياء الناس، وهذه قد يحصل عليها الإنسان في الأماكن القريبة، مثل حواضر المدن حيث المستمعون لخطب الداعي بخلاف الأماكن البعيدة التي لا يُتفطن إليها ولا يتحقق فيها القدر الكافي من السمعة والظهور؛ لبعدها ولكون أهلها من المغمورين والفقراء. فعلى الدعاة أن يجاهدوا أنفسهم، ويحملوها على قصر نظرها على ما تقتضيه أهداف الدعوة فقط دون غيرها، وإن كان تحقيق هذه الأهداف يستلزم تحمل المشاق كمشقة الوصول إلى الأماكن البعيدة النائية.

أجر الداعي على الله لا على العباد:

الداعي إلى الله يؤدي واجباً ويقوم بعبادة امتثالاً لأمر الله، والأجر على العبادة يناله العابد من الرب الجليل تفضلاً منه وإحساناً وعلى هذا فلا يطلب الداعي من أحد من الخلق أجراً على دعوته ولا مالا ولا ثناء ولا جاهاً ولا أي عوض من الأعيان المادية أو المعنوية^(٢).

وهكذا شأن جميع رسل الله، يدعون الناس إلى الله ولا يبيغون منهم جزاء ولا شكورا لأن أجرهم على الله الكريم، قال تعالى (وَجَاءَ مِنْ أَقْصَى الْمَدِينَةِ رَجُلٌ يَسْعَى قَالَ يَا قَوْمِ اتَّبِعُوا الْمُرْسَلِينَ (٢٠) اتَّبِعُوا مَنْ لَا يَسْأَلُكُمْ أَجْرًا وَهُمْ مُهْتَدُونَ)^(٣).

مكانة الداعي في الإسلام:

مكانة الدعاة إلى الله في الإسلام مكانة عظيمة جداً. كونهم حملوا على كاهلهم هم الدعوة إلى الله، وتحملوا مشاق الطريق ولوائه إعدارا إلى الله، وتقرباً إليه، وطمعاً في الأجر والثواب، وهرباً من اللعنة التي لحقت ببني إسرائيل لتخليهم عن واجب الدعوة والنصح، قال تعالى: (لُعِنَ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ بَنِي إِسْرَائِيلَ عَلَى لِسَانِ دَاوُدَ وَعِيسَى ابْنِ مَرْيَمَ ذَلِكَ بِمَا

(١) سورة التوبة: الآية ٤٢

(٢) قال تعالى مخبراً عن نوح عليه السلام: فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَمَا سَأَلْتُكُمْ مِنْ أَجْرٍ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى اللَّهِ وَأُمِرْتُ أَنْ أَكُونَ مِنَ الْمُسْلِمِينَ (سورة يونس: الآية ٧٢)، وقال عن نبينا ﷺ (قل لا أسألكم عليه أجراً إلا المودة في القربى) رواه احمد في مسنده: ٤٦٨/٣، حديث (٣٠٢٤). أي إلا أن ترعوا قرابتي معكم فتسمحوا لي بالدعوة إلى الله تعالى ولا تمنعوني منها ولا تصدوا الناس عنها.

(٣) سورة يس: الآية ٢٠-٢١.

عَصُوا وَكَانُوا يَعْتَدُونَ (٧٨) كَانُوا لَا يَتَنَاهَوْنَ عَنْ مُنْكَرٍ فَعَلُوهُ لَبِئْسَ مَا كَانُوا يَفْعَلُونَ ^(١)، وطمعاً في الفوز بما عند الله من الأجر والمثوبة للدعاة المصلحين «لأن يهدي الله بك رجلاً واحداً خير لك من حمر النعم» ^(٢)، لذلك يُعتبرون بحق في أشرف المقامات، وأعظمها أجراً ومثوبة عند الله، ولهذا الفضل العظيم استحقوا الثناء من الله تعالى **(وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ)** ^(٣) فلا أحد أحسن منهم قولاً، ولا صنعاً، إنهم يأخذون بأيدي العباد إلى الله، ويحبونهم فيه.

فيا بشراكم أيها الدعاة، وهنيئاً لكم هذا الشرف العظيم الذي منحكم إياه رب العالمين. وهنيئاً لكم بشرى رسول الله ﷺ: (من دل على خير فله مثل أجر فاعله) ^(٤)، كما جاء في الحديث أيضاً (من دعا إلى هدى كان له من الأجر مثل أجور من تبعه لا ينقص ذلك من أجورهم شيئاً...) ^(٥).

^(١) سورة المائدة: الآيتان ٧٨-٧٩.

^(٢) اسناده صحيح: رواه ابو داؤد في سننه: ٥٠٢/٥، حديث (٣٦٦١).

^(٣) سورة فصلت: الآية ٣٣

^(٤) اسناده صحيح: رواه ابو داؤد في سننه: ٤٤٧/٧، حديث (٥١٢٩).

^(٥) اسناده صحيح: رواه ابو داؤد في سننه: ١٩/٧، حديث (٤٦٠٩).

المبحث الثاني

صفات الداعي

للداعي الحق صفات كثيرة ينبغي أن يتصف بها، فإن فقد بعضها فقد عنصرًا مهمًا من عناصر دعوته.. وعند ذلك يخفق في مهمته، ولا يتمكن من التأثير في الناس التأثير المطلوب. وليس للداعي صفات يتحلى بها غير الصفات التي مدح الله المتحليين بها من أنبيائه ورسله وعباده الصالحين، وتمثل بها النبي ﷺ وصحابته الكرام وعملوا بها، إنه يتخذ ذلك منهاجاً له يسلكه في دعوته ومقياساً يقيس به الأمور، ونبراساً يضيء له الطريق، وهذه الصفات كثيرة، منها الصدق والصبر والشفقة والرحمة والتواضع والإخلاص وستناولها في مطالب خمسة وعلى النحو الآتي:

المطلب الأول

الصدق

في كتاب الله تعالى آيات كثيرة تتحدث عن الصدق وفضيلته وتأمّر المؤمنين بأن يكونوا مع الصادقين، قال تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ** (١). وأنه في يوم القيامة ينفع العبد وينجيه من سخط الله ويؤدي به إلى الجنان، قال تعالى: **قَالَ اللَّهُ هَذَا يَوْمٌ يَنْفَعُ الصَّادِقِينَ صِدْقُهُمْ لَهُمْ جَنَّاتٌ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَدًا رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ** (٢).

وحقيقة الصدق حصول الشيء وتمامه وكمال قوته واجتماع أجزائه. هكذا قال ابن قيم الجوزية في مدارجه (٣). ويكون الصدق مع الله بالرجوع الصادق إليه بالتوبة والانكسار والافتقار إليه، عندها تتحرك الأرض لك (٤)، إنه الصوت العالي الخفي من الأرض للسماء إن تصدق الله يصدقك (٥).

ويكون الصدق في الإرادة، صدق الداخل، صدق من الداخل للخارج، إن أغلب الصعوبات التي تواجهنا تحتاج إلى إرادة وعزيمة لتخطيها، قوة الإرادة تكمن في صدق الإنسان في التعامل مع الصعوبات، في أضييق الأمور وأصعب الأوقات يظهر صدق الإرادة قال تعالى (٦).

عندما يتدفق الصدق من الأعماق تلتهب العزائم وتشتعل، فلا تردد ولا خور، فيستفرغ الوسع ويبدل الجهد، إذا الإرادة شعور ينبعث من الداخل.

(١) سورة التوبة: الآية ١١٩.

(٢) سورة المائدة: الآية ١١٩.

(٣) ابن القيم الجوزية: مدارج السالكين ٢/٢٧٩.

(٤) وهو حديث قاتل المائة.

(٥) رواه النسائي في سننه الكبرى ١/٦٣٤، حديث (٢٠٨٠).

(٦) سورة التوبة: الآية ٤٦.

وكذلك يكون الصدق في حب الناس، إنه الحب النابع من الصميم، الصدق في أن تأتي إلى من هم أقل منك فتجلس معهم وتساؤلهم عن احتياجاتهم ومشاكلهم، الصدق الذي جعل من نبينا محمد صلى الله عليه وسلم يصلي وهو قاعد؟ وحينما سئلت عائشة رضي الله عنها أجابت: بعد ما حطمه الناس^(١) إنه صدق يحرك قلوب الناس للاستجابة، صدق العين التي تدمع، فهي العين التي تجتمع.

الصدق في حب الناس وبلا شروط، وحبهم كما هم، وكما يريدون، لا كما تريد أنت! وعدم إجبارهم على شيء خلاف ما تقتضيه إرادتهم.

الصدق في مشاعرك تجاه الآخرين، فتجعلهم ينفسون عما في صدورهم، الصدق في توجيه الناس نحو النجاح، ومساعدتهم للتغلب على ظروفهم ومشاكلهم، الصدق في النظرة الحانية المشعرة أن وراءها قلباً صادقاً يشرق من أجلهم، الصدق في الابتسامة الصادقة الباعثة بالأمل، ولن يكون ذلك إلا عندما تحبهم وترحمهم.

ويكون الصدق في التوجيه: وهو الأمر الذي لا يمكن تزويره وتدليسه، فأنت قد تخدع الأفراد ولفترة محدودة بالكلمات المعسولة، إلا أن التوجيه هو المحك لكشف التزوير الداخلي، فالتوجيه والاستجابة هي العلامة البارزة في القبول، شعار الصادقين تلك الكلمات المحيطة العميقة التي جاءت على لسان أسعد بن زرارة، لمصعب بن عمير حين جاءه أسيد بن خضير فقال: يا مصعب هذا سيد قومه قد جاء فأصدق الله فيه^(٢).

أما الصدق في حمل القيم والمبادئ: فهي روح الإنسان وعبيره الفياض، إن القيم والمبادئ التي لم ترسم في داخلك وفي واقعك، وفي كلماتك؛ قيم زائلة لا محالة، مهما ضحكت على الآخرين فإنك لن تستمر، وسوف تنهار علاقاتك معهم، أغرس في نفسك مبدأ إني جاهل، هذا المبدأ المتروك عند الكثيرين، بالذات حينما تتعامل مع من هم أقل منك، أو أصغر سناً منك، إنك حملته متصنعاً فلن يستمر معك، بل لا بد أن تنحته في قلبك وتستشعره بكليتك.

أغرس في نفسك مبدأ أنك تتعامل مع بشر، وليسوا آلات، هذا المبدأ الذي دمر الكثير من العلاقات، ففي ساعات الغضب، ولحظات الغفلة تُطلق الكلمات مشعرة الآخرين بأنهم الآن ينبغي أن تعملوا وبلا مقابل، وبلا شعور وإحساس، تتعامل على أنهم جمادات لا شعور لهم.

إن كانت قيمتك عكس ذلك فأبدأ من الآن، قبل أن يأتي عليك يوم تبقى وحيداً. والآن عليك بمقولة عمر بن الخطاب^(٣): ... عليك بإخوان الصدق فعش في أكنافهم، فهم زينة في الرخاء وعدة في البلاء.

وأسمع إلى محمد إقبال يختصر لك الصدق قائلاً:

ولو صدقوا وما في الأرض نهر لأجرينا السماء لهم عيوننا

والداعي المسلم الصادق يظهر أثر صدقه في وجهه وصوته فقد كان ﷺ يتحدث إلى من لا يعرفونه فيقولون: والله ما هو بوجه كذاب ولا صوت كذاب، ولا شك أن ظهور أثر الصدق في وجه الداعي وصوته يؤثر في المخاطب ويحمله ذلك على قبول قوله واحترامه إلا إذا كان أعمى القلب قد بلغ منه مبلغاً عظيماً، ومهما يكن من أمر فإن النفاق

(١) حطمه: تقال للرجل إذا كبر عمره وصار شيخاً. صحيح مسلم: ٥٠٦/١، حديث (٧٣٢).

(٢) سيرة بن هشام ٤٣٦/١.

(٣) جاسم مهلل ياسين، رسائل شباب الدعوة، ص ٥٠.

أساسه الكذب، فكيف يمكن أن يكون الداعي كذاباً؟ والكذب يهدي إلى الفجور كما قال الرسول ﷺ، فكيف يمكن أن يكون الفاجر داعياً إلى الله؟ (١).

المطلب الثاني

الصبر

الصبر من أبرز الأخلاق القرآنية التي عني بها الكتاب العزيز، وهو أكثر خلق تكرر في القرآن الكريم؛ لأنه لا إيمان لمن لا صبر له وإن وجد في إيمان ضعيف وصاحبه ممن يعبد الله على حرف إن أصابه خير اطمأن به وإن أصابته فتنة انقلب على وجهه وخسر الدنيا والآخرة ولذلك جعله رسول الله ﷺ نصف الإيمان إذ الإيمان نصفه شكر ونصفه صبر، وهو أحد أطباق السعادة كما يقول ابن القيم: أطباق السعادة ثلاثة:

١- إذا أنعم عليه شكر.

٢- وإذا ابتلي صبر.

٣- وإذا أذنب استغفر.

ولأن النفس الإنسانية لها قوتان: قوة إقدام، وقوة إحجام لذلك كانت حقيقة الصبر أن تجعل الإقدام مصروفة إلى ما ينفعك، وقوة الإحجام إمساكاً عما يضرك، فيتحلى المسلم بصبر على الطاعة وصبر عن المعصية فتبرز الأخلاق العالية التي تطبع المجتمع وتصبغه بصبغة الله ومن أحسن من الله صبغة، فالصبر على شهوة البطن يطبع صاحبها بخلق سبع النفس وشرها فيخلو المجتمع من الشره والدناءة ووضاعة النفس، والصبر على شهوة الفرج المحرمة تطبع صاحبها بالعمفة فيخلو المجتمع من الفجور والزنا والعهر، والصبر على الإنفاق في موضعه يطبع صاحبه بالكرم والجود فيخلو المجتمع من البخل والطمع، والصبر على فضول العيش يطبع صاحبه بالزهد فيخلو المجتمع من الحرص على جمع المال بأي ثمن (٢).

وإذا كان الصبر ضرورياً لكل إنسان، فهو أشد ضرورة للمسلم حتى يحمل نفسه ويحبسها على طاعة الله، وعن معصية الله، وعلى أقدار الله. والدعاة أكثر من غيرهم من عامة المسلمين حاجة إلى الصبر، فهو لهم أشد ضرورة من غيرهم لأنهم يواجهون الناس بدعوتهم التي تخالف أهواءهم وانحرافاتهم، وغالباً ما يقابلونها بالرفض والإنكار وإيذاء الدعاة، فإن لم يتخلق الدعاة بخلق الصبر الجميل أصابهم الجزع والهلع، والقعود عن الدعوة، ولهذا أمر الله رسوله الكريم بالصبر على أذى المشركين وهو يدعوهم إلى الله، وفي هذا الأمر بالصبر أمر للدعاة المسلمين، قال تعالى لنبيه ﷺ: **فَاصْبِرْ كَمَا صَبَرَ أُولُو الْعَزْمِ مِنَ الرُّسُلِ** (٣)، وقال تعالى: **(وَاتَّبِعْ مَا يُوحَىٰ إِلَيْكَ وَاصْبِرْ حَتَّىٰ يَحْكُمَ اللَّهُ وَهُوَ خَيْرُ**

(١) عبد الكريم زيدان: أصول الدعوة، ص ٣٤٨.

(٢) الدعوة قواعد وأصول، ص ٦٢.

(٣) سورة الاحقاف: الآية ٣٥.

الْحَاكِمِينَ ^(١)، وعلى الدعاة أن يجعلوا صبرهم بالله ولله، يجعلوه بالله أي يستعينوا بالله ليصبرهم، ويجعلوه لله أي في سبيل مرضاة الله. ولقد قرن الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر بالصبر؛ لحاجة القائم بالأمر بالمعروف والنهي عن المنكر إلى الصبر. وعلى الدعاة أن يتحلوا بالصبر الجميل الذي لا شكوى فيه، فإن عاقبة الصبر الظفر المطلوب وإن طال انتظاره، فإن زوال الشدة قد لا تحصل إلا بعد عشرات السنين، فلا يجوز أن يستعجل الدعاة بلوغ الغاية والظفر بالمطلوب، فإن الأمر بيد الله، وكل ما عليهم هو أن يثقوا تماماً بأن العاقبة للصابرين، ولا يشترط أن تكون في هذه العاقبة أن تكون عاجلة.

وإذا كان الابتلاء مما قضت به سنة الله في الحياة قال الله تعالى: **(أَحْسِبِ النَّاسُ أَنْ يُتْرَكُوا أَنْ يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ)** ^(٢)، فإن ابتلاء الدعاة إلى الله مما جرت به السنة الإلهية أيضاً، فإذا لم يحتمل الداعي هذا الأيذاء، ولم يصبر عليه ويحتسبه عند الله، وآثر العافية وبرد العافية على حساب دينه، وعلى حساب وقفته مع الحق، ورضي بالقعود عن الجهاد، ومواصلة السير في طريق الدعوة، فإنه يكون بذلك قد أحقق في تخطي هذه العقبة، وحرّم نفسه شرف الانتساب إلى قافلة المجاهدين، ويستبدل الله به غيره، قال تعالى: **(وَإِنْ تَوَلَّوْا يَسْتَبْدِلْ قَوْمًا غَيْرَكُمْ ثُمَّ لَا يَكُونُوا أَمْثَالَكُمْ)** ^(٣). والحقيقة أن الله غني عنا وعن جهادنا، قال تعالى: **(وَمَنْ جَاهَدَ فَإِنَّمَا يُجَاهِدُ لِنَفْسِهِ إِنَّ اللَّهَ لَغَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ)** ^(٤).

لهذا وجب على الداعي إلى الله، أن يوطد العزم من أول الطريق على تحمل الأذى، مستمداً العون من الله، مؤثراً ما عند الله، موقناً أن كل بلاء دون النار عافية، فلا ينهزم أمام الباطل، ولنا في رسول الله ﷺ وصحابته رضوان الله عليهم، خير أسوة في احتمال الأذى، والصبر عليه، والثبات مع الحق. ولنعلم أن النصر مع الصبر، وأن مع العسر يسراً، وأن هذا الأيذاء من بشائر النصر، قال تعالى: **(وَلَقَدْ كُذِّبَتْ رُسُلٌ مِنْ قَبْلِكَ فَصَبَرُوا عَلَىٰ مَا كُذِّبُوا وَأُوذُوا حَتَّىٰ أَنْتَاهُمْ نَصْرُنَا وَلَا مَبْدَلَ لِكَلِمَاتِ اللَّهِ وَلَقَدْ جَاءَكَ مِنْ نَبِيِّ الْمُرْسَلِينَ)** ^(٥).

ولكن هل معنى ذلك أن على الداعي المسلم أن يستدعي البلاء ويعمل على وقوعه ولا يجوز له دفعه؟ في المسألة تفسير وتوضيح لأن هذه المسألة مما يقع فيها الاشتباه والخلط بسبب سوء الفهم لا بسبب سوء النية والقصد. ولتوضيح هذه المسألة أذكر ما يلي ^(٦):

١ - المطلوب من الداعي المسلم أن يدعو الله على بصيرة بالوسائل والكيفيات المشروعة التي بينها القرآن الكريم وطبقها الرسول الكريم ﷺ، فإذا أدت هذه الوسائل إلى أذى يصيب الداعي فعليه أن يتقبله بالصبر لا بالجزع، وبالثبات لا بالفرار. ذلك أن الأذى أو الضرر الذي يلحق الداعي المسلم هو بمرتلة الأمراض والمصائب التي تنزل على الإنسان، فكما أنه لا يجبهها ولا يرغب فيها ولا يريد إيقاعها على نفسه، ولا يقدر ذلك في إيمانه،

(١) سورة يونس: الآية ١٠٩.

(٢) سورة العنكبوت: الآية ٢.

(٣) سورة محمد: الآية ٣٨.

(٤) سورة العنكبوت: الآية ٦.

(٥) سورة الانعام: الآية ٣٤.

(٦) أصول الدعوة، ص ٣٥٢.

فكذلك لا يقدح في إيمانه عدم محبته ولا رغبته في وقوع أذى يصيب أهل الباطل عليه وعدم استدعاء الضرر على نفسه.

٢- إن احتمال وقوع الأذى والضرر به لا يقعد به عن دعوته إلى الله، ولكن على الداعي أن لا يستدعي الأذى لنفسه كما روي من أحدهم أنه قال: يارب امتحني بما شئت فأنا راض بقدرك صابر على ابتلائك، فابتلاه الله باحتباس البول، فأخذ يصيح ويولول ويطوف على الأولاد ويقول لهم: ارموا عمكم الكذاب بالحجارة. وقد جاء في الحديث الشريف « لا ينبغي للمؤمن أن يذل نفسه قالوا وكيف يذل نفسه يا رسول الله؟ قال يتحمل من البلاء ما لا يطيق »^(١). وكان رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي بَعْضِ أَيَّامِهِ الَّتِي لَقِيَ فِيهَا الْعَدُوَّ أَنْتَظَرَ حَتَّى مَالَتْ الشَّمْسُ ثُمَّ قَامَ فِي النَّاسِ فَقَالَ أَيُّهَا النَّاسُ لَا تَمَنَّوْا لِقَاءَ الْعَدُوِّ وَسَلُّوْا اللَّهَ الْعَافِيَةَ فَإِذَا لَقَيْتُمُوهُمْ فَاصْبِرُوا »^(٢).

٣- إذا وقع الضرر على الداعي المسلم بالرغم من التزامه بالسير المشروع في الدعوة إلى الله فعليه أن يستعين بالله ويصبر الصبر الجميل وليعلم أن الأمور كلها بيد الله تعالى وإن ما شاء الله كان وما لم يشأ لم يكن وأنه لا حول إلا بالله^(٣).

(١) رواه الترمذي في سننه: ٥٢٢/٤، حديث (٢٢٥٤). وصححه الالباني.

(٢) صحيح البخاري: كتاب الجهاد والسير، باب لا تمنوا لقاء العدو، ٦٣/٤، حديث (٣٠٢٤).

(٣) أصول الدعوة، ص ٣٥٦.

المطلب الثالث

الشفقة والرحمة

شفقة الداعي على مدعويه من الأمور التي لا بد أن تكون من ضمن نواياه التي تدفعه لدعوتهم.

إنه يدعوهم لأداء الفرض الذي أمره به ربه ويدعوهم للاعتذار إليه أنه قد أدى ما عليه كما في قوله تعالى: **وَإِذْ قَالَتْ أُمَّةٌ مِنْهُمْ لِمَ تَعِظُونَ قَوْمًا اللَّهُ مُهْلِكُهُمْ أَوْ مُعَذِّبُهُمْ عَذَابًا شَدِيدًا قَالُوا مَعذِرَةٌ إلی رَبِّكُمْ وَلَعَلَّهُمْ يَتَّقُونَ** (١) ويدعوهم لينال مثل ثواب كل من يعمل بدعوته إلى يوم القيامة كما يقول الرسول ﷺ « من دل على خير فله مثل أجر فاعله »، ويدعوهم أيضاً شفقة عليهم أن لا يعذبوا في الدنيا بإتباعهم نظماً غير الإسلام تضلهم ثم يعذبوا في الآخرة في نار جهنم لمخالفتهم لأمر ربهم، ويدعوهم حباً لهم كما لمح لذلك ﷺ في قوله « لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه » (٢) فهو يحبهم ويريد لهم أن يسعدوا كما سعد هو بنظام الإسلام إذا اتبعوه في حياتهم وأحبوه كما أتبعه وأحبه لأنه ينظم حياته ويسعدهما ثم بالثواب الهائل لذلك يوم الحساب.

لقد كانت شفقة الرسول ﷺ على الناس جميعاً عالية وغالبة على دعوته، يتمنى لكل نفس السعادة في الدنيا والنجاة في الآخرة والسعادة بنعيمها، إلى الحد الذي كان يوصيه ربه أحياناً بأن يخفف منها وإلا تمزق قلبه ولم يستطع مواصلة دعوتهم، فقد قال سبحانه له ولكل الدعاة من بعده: **فَلَا تَذْهَبْ نَفْسُكَ عَلَيْهِمْ حَسْرَاتٍ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ بِمَا يَصْنَعُونَ** (٣).

لقد شملت شفقتة ﷺ كل الطوائف، حتى الخدم وغير المسلمين.

عن أنس رضي الله عنه قال: كان غلام يهودي يخدم النبي ﷺ، فمرض فأتاه النبي ﷺ يعوده، فقعد عند رأسه فقال له: أسلم، فنظر إلى أبيه وهو عنده؟ فقال: أطع أبا القاسم، فأسلم، فخرج النبي ﷺ وهو يقول: « الحمد لله الذي أنقذه من النار » (٤).

إن الإسلام يحث على الشفقة حتى على الحيوان، ويثيب من يرحمه ويعذب من يعذبه، كما في قصة الرجل الذي سقى كلباً كاد من العطش أن يقتله « فشكر الله له فغفر له فأدخله الجنة » (٥) فما بالنا بالشفقة على ابن آدم !! إن الشفقة التي في قلب الداعي لا بد أن تترجم في دعوته لمن يدعو، في شكل لين ورفق في أقواله وأفعاله، كما يقول ﷺ « إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه، ولا يتزع من شيء إلا شانه » (٦) ويقول أيضاً: « إن الله رفيق يحب الرفق، ويعطي عليه ما لا يُعطي على العُنف » (٧).

(١) سورة الاعراف: الآية ١٦٤.

(٢) رواه الترمذي في سننه: ٦٦٧/٤، حديث (٢٥١٥). وصححه الالباني.

(٣) سورة فاطر: الآية ٨.

(٤) صحيح ابن حبان: ٢٤٣/١١، حديث (٤٨٨٤).

(٥) النووي: رياض الصالحين ١/١٠٨.

(٦) صحيح مسلم: ٢٠٠٤/٤، حديث (٢٥٩٤).

(٧) حديث صحيح: رواه ابو داؤد في سننه: ١٨٥/٧، حديث (٤٨٠٧).

فهو من شفقتة دائم الترغيب لمن حوله في الله وجنته وإسلامه وكيف يسعدهم لو اتبعوه، ودائم التعاون معهم والخدمة لهم، والتدرج معهم والصبر عليهم، والفرحة بهم كلما عادوا لربهم أو التزموا بشيء من دينه كما فرح الرسول ﷺ بإسلام خادمه اليهودي إذ ذلك معناه خطوة أبعد عن النار ودرجة أعلى في الجنة، فالفرحة من الأدلة العملية على الشفقة!

هذا، ومن صور الشفقة أن يرهبهم أحياناً من عذاب الله وناره، فهذا هو التوازن الذي على الداعي أن يراعيه ويقوم به حسبما تقتضيه الظروف والأحوال، فقد يستخدم بعض الشدة في بعض الألفاظ، كما جاء في القرآن الكريم على لسان بعض الأنبياء لقومهم: **(قُلْ لَوْ شَاءَ اللَّهُ مَا تَلَوْتُمْ عَلَيْكُمْ وَلَا أَدْرَأَكُمْ بِهِ فَقَدْ لَبِثْتُ فِيكُمْ عُمُرًا مِنْ قَبْلِهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ)** (١)، مثل الأب الذي يقسو على ابنه في بعض المواقف شفقة عليه وتحذيراً له ومنعاً من الوقوع في الهلاك، إذا كان هو لا يعرف مصلحة نفسه! لكن هذه الشدة أمر استثنائي، ومن الأفضل للداعي ألا يصل إليها، وإن وصل فتكون شدة محدودة، مؤقتة، مع نوعية محدودة من المدعويين، المستهترين المعاندين المتعمدين للتمادي في أخطائهم. إن الشفقة والرحمة تقرب الناس وتجتذبهم، بينما الغلظة تنفرهم، كما يقول الله تعالى: **(فِيمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لَنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ)** (٢).

ومن السلوكيات الخاطئة التي قد يصاب بها بعض الدعاة الشدة في التعامل، والغلظة في القول، ظناً منهم أن في ذلك خيراً كبيراً، ومصلحة مرحوة تضمن بها تنفيذ الأعمال والأنشطة، وهو في الحقيقة سلوك نابع عن نضوب يناييع العاطفة، وقسوة القلب. والداعي الحقيقي من إذا مسه الغيظ من أخيه كظمه وتغلب عليه، وكان العفو والمسامحة عنده أقرب من الانتقام والتشفي.

ومن مظاهر الشدة والغلظة عند البعض من الدعاة:

- التكشيرة العريضة التي تكسو الوجوه، وغياب البسمة عند اللقاء، وصدق رسول الله ﷺ حين قال «لَا تَحْفِرَنَّ مِنَ الْمَعْرُوفِ شَيْئًا وَلَوْ أَنْ تُفْرِغَ مِنْ دَلْوِكَ فِي إِبْنَاءِ الْمُسْتَسْقِي وَلَوْ أَنْ تُكَلِّمَ أَخَاكَ وَوَجْهَكَ إِلَيْهِ مُنْبَسِطٌ» (٣).
- اتباع مبدأ السمع والطاعة الجاف وإن شئت فقل العسكري في التعامل أثناء أداء أعمال وأنشطة الدعوة، وتجاهل الرفق واللين لتحقيق ذلك «إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه، ولا يترع من شيء إلا شاناه».
- كثرة الخلافات بينهم، وتوتر العلاقات على اتفه الأسباب وأهونها، كغلظة القول عند تبادل الحديث، وعبوس الوجه، وقلة العفو والمسامحة «ما زاد الله عبداً بعفو إلا عزاً، وما تواضع أحد لله إلا رفعه» (١).

(١) سورة يونس: الآية ١٦.

(٢) سورة آل عمران: الآية ١٥٩.

(٣) صحيح ابن حبان: ٢/٢٨١، حديث (٥٢٢).

- قلة التراحم، وعدم لين الجانب بين رفقاء الطريق، فالصغير لا يوقر الكبير، والكبير لا يحترم الصغير «لَيْسَ مِنَّا مَنْ لَمْ يَرْحَمْ صَغِيرَنَا، وَيُوقِّرْ كَبِيرَنَا»^(٢).
- إيقاع رفقاء الدرب في الحرج، بالاصرار على إظهار عيوبهم، ومساؤهم، ويظهر ذلك عند تعصب البعض لآرائهم وتمسكهم بها، والاصرار عليها، خاصة إذا وضحت معالم النجاح في آرائه، وفشل آراء الآخرين^(٣).

المطلب الرابع

التواضع

كلمة التواضع مأخوذة من مادة "وضع" وهي تدل على خفض الشيء والتواضع في عرف علماء الأخلاق هو: لين الجانب والبعد عن الاغترار بالنفس، فكأن المتواضع كلف نفسه أن يضعها دون منزلتها التي تستحقها، وأن يهضمها حقها ويجنبها الاغترار بذاتها، ولذلك قالوا إن التواضع هو اللين مع الخلق والخضوع للحق وخفض الجناح^(٤). سألت عائشة رضي الله عنها ما كان النبي صلى الله عليه و سلم يعمل في بيته قالت يخضف نعله ويعمل ما يعمل الرجل في بيته^(٥).

■ يأكل مع الفقراء رغم رداءة طعامهم، ويقبل هديتهم رغم ضعفها.
عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي ﷺ قال: «لو دعيت إلى كراع أو ذراع لقبلت، ولو أهدي إلي ذراع أو كراع لقبلت»^(٦).

وعن أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ يَقُولُ إِنَّ كَانَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِيَخَالَطُنَا^(٧) حَتَّى يَقُولَ لِأَخِي لِي صَغِيرٍ يَا أَبَا عُمَيْرٍ مَا فَعَلَ التُّغَيْرُ^(٨)^(٩).

(١) صحيح وضعيف الجامع الصغير: ١٠٧٥/١، حديث (١٠٧٤٨)، قال الشيخ الألباني: (صحيح) انظر حديث رقم: ٥٨٠٩ في صحيح الجامع

(٢) رواه الطبراني في معجمه الكبير: ٤٤٩/١١، حديث (١٢٢٧٦).

(٣) محمد عبده: سلوكيات خاطئة على طريق الدعوة، ص ١١٣.

(٤) حسن عودة: من أخلاق المؤمنين، ص ٦٩.

(٥) البخاري: الادب المفرد ١/١٩٠، حديث (٥٣٩). وقال الألباني: صحيح.

(٦) صحيح البخاري: كتاب الهبة، باب القليل من الهبة ٣/١٥٤، حديث (٢٥٦٨).

(٧) ليخالطنا: يلاطفنا بطلاقة الوجه والمزح.

(٨) لأخ لي: هو أخوه من أمه أم سليم ابن أبي طلحة رضي الله عن الجميع.

(٩) النغير: مصغر نغر وهو طير كالعصفور محمر المنقار يسميه أهل المدينة البلبل.

« ولقد كانت الأمة (الجارية) من إماء المدينة لتأخذ بيد النبي ﷺ فتنتطق به حيث شاءت »^(٢).

ولقد كان ﷺ يتحدث مع رجالهم، ونسائهم (بالضوابط الشرعية) كغض البصر والكلام لسبب ونحو ذلك. فقد جاءت امرأة إلى رسول الله ﷺ فقالت: يا رسول الله ذهب الرجال بحديثك فأجعل لنا من نفسك يوماً نأتيك فيه تعلمنا مما علمك الله. قال: « اجتمعن يوم كذا كذا » فأجتمعن فأتاهن النبي ﷺ فعلمهن مما علمه الله...^(٣).

■ وكان ﷺ يقبل النصيحة ممن نصحه ورده للصواب، ويتبع الحق أينما كان، سواء صدر من غير مسلم أو امرأة أو من هو أقل منه مكانه، إذ هو ينبغي النجاح في الدنيا والآخرة.

فقد استحباب ﷺ لنصيحة جندي من جنوده في غزوة بدر، ولنصيحة زوجته أم سلمة في صلح الحديبية. ولا يفتخر بنسبه أو منصبه أو علمه أو ماله أو صحته أو غيره، كما يقول تعالى (**إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ مَنْ كَانَ مُخْتَالًا فَخُورًا**)^(٤).

إن على الداعي أن يستشعر أن المدعوين هم مصدر ثوابه ودخوله الجنة ومصدر علاقات سعيدة معهم بعد التزامهم بدينهم، فهو يحتاجهم لذلك كما هم يحتاجونه لتبصيرهم بالإسلام، فهل بعد ذلك يستعلي عليهم ويجعل بينه وبينهم فجوات !!

وهو مع ذلك له عزة لا يمد لهم لشيء في الدنيا، فرزقه على الله، كما يقول تعالى (**يَا قَوْمِ لَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى الَّذِي فَطَرَنِي أَفَلَا تَعْقِلُونَ**)^(٥) إلا ما كان بينه وبينهم من علاقات إنسانية اجتماعية مالية عادية ككل الناس وكما يقول ﷺ: «... وأزهد فيما عند الناس يحبك الناس »^(٦)

«... وأزهد فيما عند الناس يحبك الناس »^(٧)، ويقول أيضاً: « ليس الغنى عن كثرة العرض ولكن الغنى غنى النفس »^(٨).

إن التواضع يجذب قلوب الناس للداعي ويقرهم منه ويقربه منهم، فتتقارب المفاهيم والطباع، فيسهل توصيل الإسلام منه لهم، أما التكبر والتعالي وشعور الداعي أنه في مكانة أعلى ممن يدعوهم فيجعل حاجزاً هائلاً بينه وبينهم، إذ هو يرى رأيه فقط ولا يرى لهم رأياً، ولا ينصاع للحق، ولا يتكلم إلا مع الوجهاء منهم ولا يتعامل إلا معهم، ولا يخدم نفسه بل يرى أنه من الواجب على المدعوين أن يخدموه، بل قد سيصل إلى الحد الذي يرى فيه نفسه من الناجين

(١) صحيح البخاري: كتاب الأدب، باب الانبساط إلى الناس، ٣٠/٨، حديث (٦١٢٩).

(٢) صحيح البخاري: كتاب الأدب، باب الكبير، ٢٠/٨، حديث (٦٠٧١).

(٣) صحيح البخاري: كتاب الإعتصام بالكتاب والسنة، باب تعليم النبي صلى الله عليه و سلم أمته من الرجال والنساء، ١٠١/٩، حديث (٧٣١٠).

(٤) سورة النساء: الآية ٣٦.

(٥) سورة هود: الآية ٥١.

(٦) رواه ابن ماجه في سننه: ١٣٧٣/٢، حديث (٤١٠٢).

(٧) رواه ابن ماجه في سننه: ١٣٧٣/٢، حديث (٤١٠٢).

(٨) صحيح البخاري: كتاب الرقاق، باب الغنى غنى النفس، ٩٥/٨، حديث (٦٤٤٦).

يوم القيامة وهم من الهالكين، ومن يدري؟! لعل العكس تماماً قد يحدث فقد يدخل هو النار بسبب تكبره، كما يقول ﷺ « لا يدخل الجنة من كان في قلبه مثقال ذرة من كبر »^(١) ويقول أيضاً ﷺ: « إذا قال الرجل: هلك الناس، فهو أهلكهم »^(٢)...وقد يدخلون الجنة لا لسبب إلا لتواضعهم، كما يقول تعالى: **(تِلْكَ الدَّارُ الْآخِرَةُ نَجْعَلُهَا لِلَّذِينَ لَا يُرِيدُونَ عُلُوًّا فِي الْأَرْضِ وَلَا فَسَادًا وَالْعَاقِبَةُ لِلْمُتَّقِينَ)**^(٣).
عندما سأل الله تعالى إبليس لعنه الله عن سبب امتناعه عن السجود لآدم علل ذلك بقوله **(أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ خَلَقْتَنِي مِنْ نَارٍ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ)**^(٤).

فعبارة **أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ** تركية لنفس قائلها وفيها معنى التكبر، فلا يليق بالداعي إلى الله أن يزكي نفسه ويفضلها على غيره أو أن يتكبر على إخوانه الدعاة قال تعالى **(فَلَا تُزَكُّوا أَنْفُسَكُمْ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنِ اتَّقَى)**^(٥)، وقال تعالى **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا مَنْ يَرْتَدَّ مِنْكُمْ عَنْ دِينِهِ فَسَوْفَ يَأْتِي اللَّهَ بِقَوْمٍ يُحِبُّهُمْ وَيُحِبُّونَهُ أَذِلَّةٍ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ أَعِزَّةٍ عَلَى الْكَافِرِينَ**^(٦).

ففي عبارة **أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ** مدخل للشيطان، وثغرة يتسلل منها إلى صفوف الجماعة لتفريقها وإشاعة الهوى فيها. وقد يحمله إحساسه بهذه الخيرية على التمرد على الجماعة وأوامرها والانشقاق عنها إذا لم يعط ما يريد من مسؤولية وإمرة وقيادة في الجماعة المسلمة. وفي افتخار إبليس لعنه الله بأصله بقوله **(خَلَقْتَنِي مِنْ نَارٍ)** وتكبره على آدم عليه السلام، درس للجماعة المسلمة للحذر من أن يتسرب إلى نفوسهم شيء من الفخر بأصلهم ونسبهم، لأن الإسلام يقرر على لسان رسوله ﷺ (من أبطأ به عمله لم يسرع به نسبه)^(٧)، ولأن قيمة الإنسان وقدره بقدر إيمانه وعمله الصالح سواء كان من ذوي الأنساب والأصول العالية، أو كان من ذوي الأنساب والأصول الواطئة النازلة.

(١) صحيح مسلم: كتاب الايمان، باب تحريم الكبر وبيانه ٩٣/١، حديث (٩١).

(٢) صحيح مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب النهي من قول هلك الناس، ٢٠٢٤/٤، حديث (٢٦٢٣).

(٣) سورة القصص: الآية ٨٣.

(٤) سورة الاعراف: الآية ١٢.

(٥) سورة النجم: الآية ٣٢.

(٦) سورة المائدة: الآية ٥٤.

(٧) البيهقي: شعب الايمان ٢/٢٦١، حديث (١٦٩٥).

المطلب الخامس

الأخلاص

ويراد بالإخلاص أن يكون قصد الداعي وجه الله في كل عمل يقوم به: في وعظه ونصحه وقوله وفعله، فهو يرجو بذلك رضوان الله وحده، واضعاً نصب عينيه قول الله تعالى: **(قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ (١٦٢) لَا شَرِيكَ لَهُ وَبِذَلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ)** (١)، وقال تعالى: **(وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ حُنَفَاءَ)** (٢) وقال تعالى: **(أَلَا لِلَّهِ الدِّينُ الْخَالِصُ)** (٣) وقال تعالى: **(إِلَّا الَّذِينَ تَابُوا وَأَصْلَحُوا وَاعْتَصَمُوا بِاللَّهِ وَأَخْلَصُوا دِينَهُمْ لِلَّهِ فَأُولَئِكَ مَعَ الْمُؤْمِنِينَ وَسَوْفَ يُؤْتِي اللَّهُ الْمُؤْمِنِينَ أَجْرًا عَظِيمًا)** (٤)، وقال تعالى: **(فَمَنْ كَانَ يَرْجُوا لِقَاءَ رَبِّهِ فَلْيَعْمَلْ عَمَلًا صَالِحًا وَلَا يُشْرِكْ بِعِبَادَةِ رَبِّهِ أَحَدًا)** (٥) ويقول تعالى: **(وَلَا تَطْرُدِ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُمْ بِالْغَدَاةِ وَالْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ)** (٦) والمراد بتلك الإرادة النية ولذلك قال ربنا عن الشاهدين يريدان الإصلاح: **(إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا)** (٧) ولذا فإن كل داعية إلى الله يجب أن يقول بنية خالصة صادقة: **(إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ)** (٨).

وفي الحديث المتفق عليه عن رسول الله ﷺ: «إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى، فمن كانت هجرته إلى الله ورسوله، ومن كانت هجرته لدنيا يصيبها أو امرأة ينكحها فهجرته إلى ما هاجر إليه» (٩).

يقول أهل السلوك إلى الله: «الأعمال أشباح وروحها سر الاخلاص فيها» فكل عمل لا إخلاص فيه ميت عديم القبول ولا بركة فيه.

لذلك على الداعي من أجل أن يحقق الاخلاص ان يصحح نيته دائما ويفتش عن دوافعه الحقيقية في كل عمل ثم يقدم بعد أن يصحح نيته، فقد قالوا: «ترك العمل من أجل الناس رياء، والعمل من أجل الناس شرك».

ومن صور اختلال النية عند بعض الدعاة:

- رغبتهم في الحصول على مكانة مرموقة تعطيهم نوعاً من الواجهة بين العامة.

(١) سورة الانعام: الآية ١٦٢-١٦٣.

(٢) سورة البينة: الآية ٥.

(٣) سورة الزمر: الآية ٣.

(٤) سورة النساء: الآية ١٤٦.

(٥) سورة الكهف: الآية ١١٠.

(٦) سورة الانعام: الآية ٥٢.

(٧) سورة النساء: الآية ٣٥.

(٨) سورة هود: الآية ٨٨.

(٩) صحيح البخاري: باب كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، ٦/١، حديث (١).

- التحدث كثيراً عن إنجازاتهم وأعمالهم وآثارهم، ومناقبتهم، وفضلهم على العمل الاسلامي عامة، وفي مجال الدعوة خاصة.
- عدم سعادتهم إذا تحقق الخير للدعوة على يد احد غيرهم، وإصابتهم بالغم والحزن والههم إذا ما تفوق الآخرون عليهم ووجدوا القبول عند العامة.
- حرصهم على نيل قسط وافر من المدح والثناء، وتغير نفوسهم عند الذم وحدوث النقد لأعمالهم.
- طلبهم للمنفعة وحرصهم على الحصول على المكسب جراء دعوتهم، سواءً كان المكسب مادياً أو معنوياً.
- الرغبة في الظهور وتولي المناصب القيادية والحرص عليها والتمسك بها وعدم الرضا بغيرها للعمل في صفوف الدعوة^(١).

(١) محمد عبده: سلوكيات خاطئة على طريق الدعوة، ص ٣٠.

المبحث الثالث

زاد الداعي

طريق الدعوة... طريق الخير طريق الفلاح، إنه الطريق إلى الله وإلى رضوان الله وإلى جنات الله كلما سرنا عليه ازداد حبنا وتمسكنا به. وكلما لا قينا في سبيله من عنت وإيذاء ازدادنا ثقة به ويقيناً أنه الطريق الحق وأنه سبيل أصحاب الدعوات سبيل المؤمنين.

إن طريق الدعوة فيه منعطفات وفيه عقبات وفيه أشواك وأنه ليس مفروشاً بالورود ولكنه رغم ذلك ينتهي إلى كل خير: نصر وتمكين في الدنيا ونعيم وسعادة في الآخرة ونجاة من عذاب الله.

لذلك كان لابد من الزاد على الطريق، زاد من التقوى وإيمان يعين سالك الطريق على التحرز من المنعطفات وعلى تخطي العقبات دون انحراف أو قعود أو انتكاس أو نكوص على الأعقاب.

فبدون الزاد على الطريق يحدث الانحراف والخطأ والخلاف والتدابير والتمزق والفسل. فصاحب الزاد القليل يكون سهل الانقياد لوسواس الشيطان وأعداء الله وغوايتهم وخداعهم كي يصرفوه عن طريق الدعوة أو يستعينوا به على تمزيق وحدة الصف وتماسكه.

ولكن صاحب الزاد الوفير من الإيمان والتقوى يستعصي على الشيطان ووساوسه وعلى أعداء الله وكيدهم. ويدفعه إيمانه إلى أن يكون حارساً أميناً على الصف يحميه من التصدع ومن كل ما ينال من وحدته وقوته منتهياً إلى كل نزغة من نزغات الشيطان أو فتنة من فتن الأعداء فيتقيها ويتحرز منها **إِنَّ الَّذِينَ اتَّقَوْا إِذَا مَسَّهُمْ طَائِفٌ مِنَ الشَّيْطَانِ تَذَكَّرُوا فَإِذَا هُمْ مُبْصِرُونَ (٢٠١)** **وَإِخْوَانُهُمْ يَمُدُّوهُمْ فِي الْغَيِّ ثُمَّ لَا يُقْصِرُونَ^(١)**.

إن المنافقين لا يخلو منهم طريق الدعوة ولكن أصحاب الزاد يتحرزون من كيدهم وفتنهم أما قليلوا الزاد فقد يقعون فريسة لهم وقد أوضح الله ذلك حين قال: **لَوْ خَرَجُوا فِيكُمْ مَا زَادُوكُمْ إِلَّا خَبَالًا وَلَأَوْضَعُوا خِلَالَكُمْ يَبْغُونَكُمُ الْفِتْنَةَ وَفِيكُمْ سَمَّاعُونَ لَهُمْ وَاللَّهُ عَلِيمٌ بِالظَّالِمِينَ^(٢)**.

تعرض مسيرة الدعوة وكتيبة الرحمن إلى حملات من التشكيك والتجريح من أعداء الله وأعدائهم وتركز هذه الحملات على الفهم والمنهاج أو الأهداف والوسائل أو القيادة والأفراد. فصاحب الزاد يحميه زاده من أن يتأثر بشيء من ذلك ويملي عليه التبيين وعدم إساءة الظن إتباعاً لأوامر الله لعباده المؤمنين قال تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ^(٣)**.

(١) سورة الأعراف: الآية ٢٠١-٢٠٢.

(٢) سورة التوبة: الآية ٤٧.

(٣) سورة الحجرات: الآية ٦.

الزاد على الطريق يحمي صاحبه من الانحراف في المنعطفات الفكرية أو الحركية فزاد الإيمان يدفع صاحبه إلى التزام كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم وما كان عليه السلف الصالح من فهم سليم شامل نقى للإسلام بعيداً عن تلك الانحرافات التي مزقت المسلمين فرقاً وشيعاً.

وبعد الاستقامة على الفهم السليم يختلف العاملون للإسلام حول التصور الصحيح الكامل للعمل للإسلام. فصاحب الزاد يهديه زاده إلى التصور الشامل الصحيح للعمل دون اجترأ أو مسخ. فلا يقتصر على العبادات وفعل الخيرات والذكر والعلم وغير ذلك دون أن يتضمن ما تمليه علينا هذه الفترة من عمر الدعوة الإسلامية وهي ضرورة العمل على إقامة الدولة الإسلامية والخلافة الإسلامية.

وقد يلتقي العاملون للإسلام على الفهم الصحيح للإسلام وكذا على التصور الصحيح للعمل ولكن قد يحدث الاختلاف حول الخطة ووسائل تحقيق الأهداف. ولكن صاحب الزاد يدفعه إيمانه وزاده على الإلتباع لا الابتداع، أعني اتباع طريق رسول الله ﷺ حين أقام الدولة الإسلامية الأولى إذ أرسى العقيدة في النفوس وجمع هذه النفوس ووحدها برباط العقيدة والأخوة في الله ثم الاستعداد بقوة الساعد السلاح لإستعمالها حينما لا يجدي غيرها.

هذا التحصين من الاختلاف حول الفهم والتصوير وطريق العمل هو من ثمار الزاد على الطريق ويجعل كتيبة الرحمن تسير على طريق الدعوة إلى النصر بخطوات ثابتة ووحدة الصف قوية، **(وَأَنَّ هَذَا صِرَاطِي مُسْتَقِيمًا فَاتَّبِعُوهُ وَلَا تَتَّبِعُوا السَّبِيلَ فَتَفْرَقَ بَيْنَكُمْ عَنْ سَبِيلِهِ ذَلِكَمْ وَصَّاءُكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ)** (١)، **(وَأذْكُرُوا نِعْمَةَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا)** (٢).

وفي مجال التضحية نجد قليل الزاد يعيش دنياه ويخجل بما في يده أما صاحب الزاد فيضحى بكل ما يملك من وقت وجهد وفكر وصحة ومال ونفس كل ذلك رخيصاً في سبيل الله وكله يقين أن ما عند الله خير وأبقى.

من يسير على طريق الدعوة يتعرض إلى هزات شديدة وضغوط وفتن كثيرة يتعرض إزاءها من لا زاد له إلى التخلي والضعف والاستكانة وعدم الثبات وقد يؤتى الصف من قبله وفي هذا خطر كبير ولكن صاحب الزاد يزداد إيماناً إزاء هذه الضغوط والفتن ويلجأ إلى الله يسأله الثبات فيثبته الله وينصره وذلك مصداق قول الله **وَلَمَّا رَأَى الْمُؤْمِنُونَ الْأَحْزَابَ قَالُوا هَذَا مَا وَعَدَنَا اللَّهُ وَرَسُولُهُ وَصَدَقَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ وَمَا زَادَهُمْ إِلَّا إِيمَانًا وَتَسْلِيمًا** (٣)، وقوله تعالى: **الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ** (٤) يتعرض سالك الطريق إلى محاولات من

(١) سورة الأنعام: الآية ١٥٣.

(٢) سورة آل عمران: الآية ١٠٣.

(٣) سورة الأحزاب: الآية ٢٢.

(٤) سورة آل عمران: الآية ١٧٣.

جهات مختلفة لكسب ولائه لمبادئ أخرى أو أشخاص أو كيانات، فمن لا زاد له يمكن أن يتأثر بهذه المحاولات ويستجيب لها ولكن صاحب الزاد يتجرد بولائه لدعوته وجماعته لأنها أسمى الدعوات وأجمعها وأعلىها.

ولا يجوز لرجل الدعوة أن يوالي كافراً أو عدواً من أعداء الله ولكن ولاه الله ولرسوله وللمؤمنين **إِنَّمَا وَلِيُّكُمُ اللَّهُ وَرَسُولُهُ وَالَّذِينَ آمَنُوا الَّذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَهُمْ رَاكِعُونَ** (١).

صاحب الزاد يكون له وزنه وثقله وتقديره السليم للأمور ولا يكون إمعة يسير مع أي تيار وفي أي اتجاه. فهو يزن الأمور بميزان الشرع ويصدر في كل تصرفاته بدقة والتزام لتعاليم الإسلام.

من زاده قليل كثيراً ما يكون خاملاً كسولاً قليل الإنتاج ويعجز عن القيام بمهام الأمور وعظائمها ولكن الزاد الوفير يفجر في صاحبه كل طاقات الحركة والعمل والإنتاج والثقة والإرادة القوية والقدرة على مواجهة المواقف والقيام بمهام الأمور والواجبات.

رجل الدعوة وجندي العقيدة صاحب الزاد يقدر أهمية مكانه في الصف والثغرة التي هو عليها والمسئولية الملقاة على عاتقه فيحرص على أداء واجبه وسد الثغرة ملتزماً مطيعاً في عسره ويسره في غير معصية، وبدون الزاد يحدث التفتت والتقصير والفشل في إنجاز الأعمال.

الزاد على الطريق يعين صاحبه على الصدق بعهده والوفاء ببيعته دون تبديل أو تغيير حتى يلقي الله على ذلك ويصدق عليه قول الله تعالى: **(مِنَ الْمُؤْمِنِينَ رِجَالٌ صَدَقُوا مَا عَاهَدُوا اللَّهَ عَلَيْهِ فَمِنْهُمْ مَن قَضَىٰ نَحْبَهُ وَمِنْهُمْ مَن يَنْتَظِرُ وَمَا بَدَّلُوا تَبْدِيلًا (٢٣) لِيَجْزِيَ اللَّهُ الصَّادِقِينَ بِصِدْقِهِمْ وَيُعَذِّبَ الْمُنَافِقِينَ إِن شَاءَ أَوْ يَتُوبَ عَلَيْهِمْ إِنْ اللَّهُ كَانَ غَفُورًا رَحِيمًا) (٢).**

محطات التزود بالزاد:

اولاً: العبادات

تزود العبادات صاحبها بتقوى الله وهي خير زاد **(يَا أَيُّهَا النَّاسُ اعْبُدُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ وَالَّذِينَ مِنْ قَبْلِكُمْ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ) (٣).**

ولكل عبادة من العبادات زادها وأثرها الذي يغير زاد وأثر العبادات الأخرى من بعض الجوانب بحيث يكمل بعضها بعضاً. وكما أنها تغطي جوانب شخصية المسلم فهي كذلك تغطي أيام حياته فنجد منها المتكرر يومياً كالصلاة ومنها المتكرر شهراً كل عام كالصوم ومنها ما يتم حسب الأحوال كالزكاة والحج حسب الاستطاعة والإمكان.

فالصلاة صلة بالله تعالى، صلة هذه النفخة فينا من روح الله بأصلها لتستمد منه الحياة والنماء. والصلاة قرب من الله وأنس بالله، وهي في خصوصيتها إذا أدت كاملة، فإنها تغرس في نفس صاحبها ذل العبودية لله وحده وعزة المؤمن

(١) سورة المائدة: الآية ٥٥.

(٢) سورة الأحزاب: الآية ٢٣-٢٤.

(٣) سورة البقرة: الآية ٢١.

القريب من مولاه، فلا يتكبر على مسلم ولا يحقد على غيره لأنه غني بالله سبحانه^(١)، ونرى رسول الله ﷺ يقول: وجعلت قرّة عيني في الصلاة ونجده ﷺ قوم بالليل ويستغرق في صلاته حتى تتورم قدماه دون أن يشعر بألم، فمن سما بروحه ومشاعره تضاءلت عنده متاعب الجسد وآلامه.

الصلاة مصدر متجدد للطاقة الروحية والزاد وقد توزعت أوقاتها على الليل والنهار لمواصلة التزود وتحديد الرصيد من الزاد وقد يسر الله أداءها حتى لا نحرم الزاد في كل الأحوال والأوقات في السلم والحرب في السفر والإقامة في الصحة والمرض وهذا من فضل الله علينا ورحمته بنا.

الصلاة زاد ولكنها في جوف الليل، وفي جوف الليل يزداد بها القرب والزاد والعطاء يحن العاشقون إلى الليل، والمتهجدون أشد حيناً إليه فالذين آمنوا أشد حباً لله والذين يسلكون طريق الدعوة أحوج ما يكونون إلى قيام الليل لما يعطيه من زاد. فقد وجه الله رسوله ﷺ في الأيام الأولى للدعوة إلى قيام الليل، ليعده لتحمل أمانات الدعوة الثقيلة فقال تعالى: **(يَا أَيُّهَا الْمُزْمَلُ (١) قُمْ اللَّيْلَ إِلَّا قَلِيلًا (٢) نِصْفَهُ أَوْ انْقُصْ مِنْهُ قَلِيلًا (٣) أَوْ زِدْ عَلَيْهِ وَرَتِّلِ الْقُرْآنَ تَرْتِيلًا (٤) إِنَّا سَنُلْقِي عَلَيْكَ قَوْلًا ثَقِيلًا (٥) إِنَّ نَاشِئَةَ اللَّيْلِ هِيَ أَشَدُّ وَطْأً وَأَقْوَمُ قِيلًا (٦)).**

وفي قيام الليل مجاهدة وتقوية للإرادة والعزيمة ومغالبة للشيطان وترويض للنفس على الخضوع لله، فمن يترك النوم والراحة والفرش والدفء ويقاوم رغبات الجسد ويقوم ويتطهر وقد يكون الجو بارداً ويؤثر التعب لله والتقرب إليه، لا شك في أن ذلك زاد وإعداد له وعون على طريق الدعوة.

القيام بالليل والناس نيام فيه خلوص وتجرد وإخلاص لله وتخليّة للقلب من أي أثر للرياء. والإخلاص من أَلزم الصفات للداعي إلى الله وبدونه تحبط الأعمال.

والصوم زاد للداعي حيث يكسب الداعي: صفة الإخلاص لله وحسن مراقبته لأنه سر بين العبد وربّه، وفيه مجاهدة لرغبات النفس والجسد وفي ذلك تقوية لإرادة المسلم وهذا زاد ضروري للداعي إلى الله، ففضيلة الصبر هي من أَلزم الصفات للدعاة إلى الله التي تعينهم على تخطي العقبات ومواصلة السير على طريق الدعوة، كذلك يكسب الصوم الداعي فضيلة الحلم على الجاهلين ويربي في قلبه العطف على الفقير والمحتاج.

أثناء الصيام وخلو المعدة أو تخفيفها من الطعام تسمو الروح ويصفو القلب وتزول الحجب وجواذب الأرض، فيكون الصفاء والإشراق ويشع نور الحق في القلوب فيضيئها وتتهياً النفس للتركيب بالذكر وبتلاوة القرآن والاستغفار وهذا بحد ذاته يعتبر زاد للداعي، كذلك يدعم الصوم معنى الجماعة في نفس الداعي الصائم.

هذا بعض الزاد وبعض الآثار التربوية من الصوم وشهر الصوم سهلة المنال لمن صدق النية وصام كما يريد الله لنا أن نصوم وكما علمنا رسولنا الكريم.

(١) جمال احمد سيدو: تركية النفس واثرها في الدعوة الى الله، ص ٦٧.

(٢) سورة المزمل: الآية ١-٦.

أما بالنسبة إلى الزكاة، فالداعي ينظر إلى المال على أنه وسيلة يستعين بها على طاعة الله وأن جمعه ليس غاية وأن في إخراج الزكاة في سبيل الله تطويع للنفس وتركية لها وتطهيرها وهو زاد عظيم وفلاح كبير.

الزكاة تعلم الداعي أن التفاوت في الأرزاق من صنع الله وتقديره لحكمته، وأن ما حصل عليه من مال إنما هو من فضل الله وليس بمقدرته الشخصية وعلمه كما قال قارون إنما أوتيته على علم عندي.

ما أجهل أن تسمو مشاعر المتصدق فيحس أن حاجته للفقير ليتصدق عليه أشد من حاجة الفقير إليه. ذلك أنه أشد حاجة إلى الحسنات وثواب الله يوم القيامة من حاجة الفقير إلى المال في الدنيا يحتاج إلى ثواب الله لينجيه من العذاب ويدخل جنة الله ولهذا فعليه أن يسعى هو إلى الفقير ولا ينظر شكراً من الفقير بل عليه هو أن يشكر الفقير الذي أتاح له فرصة زاد ينفعه في الآخرة.

زاد الحج مكثف وفير يكرم الله به زوار بيته الحرام، فالفيوضات الربانية أثناء فترة الحج وفي الأماكن المقدسة وعند أداء هذه الشعائر فيوضات غامرة من النور والهداية والتقوى والرحمة والسكينة، خاصة إذا كان جهاز الاستقبال وهو قلب الحاج سليماً نقياً نظيفاً مخلصاً الوجهة لله. فالمشاعر الوجدانية التي تمتلك الحاج قبل سفره من رغبة ملحة وشوق كبير لأداء فريضة الحج وزيارة بيت الله الحرام وقبر رسول الله ﷺ والتي تزداد أثناء السفر، ثم اللحظات التي يقع فيه البصر لأول مرة على الكعبة المشرفة، ما أعظمها وأروعها من لحظات فكأن شحنة روحية تدفقت على قلب الحاج فملأته خشية وخشوعاً لله وتعظيماً ومهابة لبيته الحرام، وعند استلام الحجر الأسود يمين الله في الأرض، وعند الوقوف بأعتاب الكعبة عند الملتزم حيث تسيل العبرات وتذرف دموع الخشية والضراعة والتوبة والندم، وهناك أيضاً على عرفات الله وعلى جبل الرحمة فيض غامر، الجميع في صعيد واحد يجأرون إلى الله بالدعاء وقد أتوا من كل فج عميق، والحج عرفة كما قال رسول الله ﷺ، فيكون إكرام الله لزوار بيته فلا يردهم خائبين، فيقبل توبة التائبين واستغفار المستغفرين ودعاء الداعين وتنتزل عليهم السكينة وتغشاهم الرحمة وتغمر قلوبهم بنور الله وتقوى الله وتكون السعادة الحقة التي تذكر بسعادة أهل الجنة.

زاد الصلاة والصوم والزكاة يتجدد ويتكرر لأن هذه العبادات تتكرر مع الأيام والأشهر والأعوام، ولكن لما كانت فريضة الحج هي فريضة العمر تسقط بأدائها مرة فكأن الله سبحانه وتعالى كرمها منه وفضلاً قد خصها بهذا الفيض الغامر والزاد الوفير الذي يفيد صاحبه بقية حياته ويجعله يعود نقياً كيوم ولدته أمه وكأنه حط عن كاهله أحمالاً وأوزاراً ثقيلة.

ثانياً: الذكر والدعاء

أما عن الدعاء فهو محطة هامة من محطات التزود بالزاد بالدعاء في ذاته يعني شعور العبد بفقره إلى الله وشعوره بقدرة الله وأن الأمور كلها بيده.. وهذا عين العبودية والتسليم لله والإيمان به سبحانه. شعور بالانكسار لله والتضرع

والتذلل له سبحانه وشعور بفضلته وكرمه وإحسانه وأنه على كل شيء قدير، وحياة القلوب بهذه المعاني في ذاتها زاد عظيم.

الدعاء عبادة والإعراض عنه استكبار وجحود ومن تفضل الله علينا أن يدعونا لدعائه ويعيدنا بالاستجابة.. فعن النعمان بن بشير رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: الدعاء هو العبادة^(١) ثم قرأ (وَقَالَ رَبُّكُمْ ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ إِنَّ الَّذِينَ يَسْتَكْبِرُونَ عَنْ عِبَادَتِي سَيَدْخُلُونَ جَهَنَّمَ دَاخِرِينَ)^(٢)، وعن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال رسول الله ﷺ: (مَنْ لَأ يَدْعُو اللَّهَ يَعْضَبُ عَلَيْهِ)^(٣).

ما أجمل أن يتبادل الدعاء ما في الدعاء من خير بأن يدعو كل لأخيه بظهر الغيب. فعن أبي الدرداء رضي الله عنه قال قال رسول الله ﷺ: (ما من عبد مسلم يدعو لأخيه بظهر الغيب إلا قال الملك ولك بمثل)^(٤). ومن قول أحد الصالحين أدع بلسان لم تعصه به. سئل كيف؟ قال: تسأل أحاك أن يدعو الله لك. وفي ذلك تقوية لروابط الحب والأخوة في الله.

وللدعاء أوقات يرجى فيها الإجابة وردت فيها أحاديث نبوية يمكن الرجوع إليها ومن هذه الأوقات ليلة القدر وبين الآذان والإقامة وفي السجود وفي السفر وتحت المطر ووقت السحر وعند النداء وعند المظلمة.

ثالثاً: اتباع السنة

السنة النبوية زاد كلها فهي تحيي قلوب متبعيها وتسمو بهم إلى درجات عالية من الإيمان وتقوى الله وتزود الداعي المسلم بكل خير وتجنبه كل الشر، وتبني شخصية المسلم عقيدياً وعبادياً وخلقياً وبدنياً وفكرياً وإجتماعياً بصورة قوية وسامية.

اتباع السنة في أكلنا وشربنا ولبسنا ونومنا ويقظتنا وقضاء حاجتنا وتعاملنا مع الغير وفي كل أفعالنا يجعلنا نمارسها في وعي وذكر الله، ولفضله علينا فنتحرى في كل ذلك ما يرضي الله ونبتعد عما حرم وهذا خير زاد، ومن لا يتبع السنة في هذه الأمور يكون في غفلة ويصير أشبه بالحيوان وهو يمارس حياته دون ذكر الله وفضله عليه، ولو ذكرنا مثلاً واحداً كالدعاء المأثور بعد قضاء الحاجة وفيه حمد لله أن أذهب الأذى. فلو تصورنا ماذا يكون الحال لو احتبس البول أو الغائط لا شك آلام شديدة قد تؤدي إلى الموت.

(١) البخاري: الادب المفرد، ٢٤٩/١، حديث (٧١٤). وصححه الالباني.

(٢) سورة غافر: الآية ٦٠.

(٣) رواه الحاكم في مستدركه: ٦٦٨/١، حديث (١٨٠٧) وقال: هَذَا حَدِيثٌ صَحِيحُ الْإِسْنَادِ.

(٤) صحيح مسلم: كتاب الذكر والدعاء، باب فضل الدعاء للمسلمين بظهر الغيب، ٢٠٩٤/٤، حديث (٢٧٣٢).

والإحاطة بسنة الرسول ﷺ وما فيها من خير وزاد هنا في هذا المجال أمر غير ممكن ولا بد من الرجوع إلى كتب السنة التي جمعتها بجهد أئمة فضلاء.

ما أعظم الزاد من السنة لبناء الشخصية المسلمة القوية في إيمانها والقوية في عزميتها وفي إرادتها وفي بنيتها وفي أخلاقها وفي كل صور القوة والعزة وتخلي نفس المسلم من كل صور الضعف من جبن أو بخل أو عجز أو كسل أو تردد أو وسوسة أو طيرة وتشاؤم وألا يكون المسلم إمعة يقاد ولا يقود يتأثر ولا يؤثر.

رابعاً: الصحبة الصالحة

الأخوة في الله نعمة كبرى وزاد وافر متجدد على الطريق وقد منّ الله على المؤمنين بهذه النعمة وهو يدعوهم إلى الوحدة وعدم التفرق في قوله تعالى: **(وَاعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَةَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِيَعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَىٰ شَفَا حُفْرَةٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ)** (١).

الصحبة الصالحة تضاعف من قدرات الفرد وطاقاته. فحينما يفكر في أمر فكأنما يفكر بعقول إخوانه جميعاً لأنه يسترشد بأرائهم وحينما يقوم بعمل فهم جميعاً عون له بطاقتهم ويفيدونه بخبراتهم.

الصحبة الصالحة تضاعف سعادة الفرد بمشاركته في مسراته وتخفف عنه متاعبه وآلامه إذا أصابه ضرر أو مصيبة يعينونه بأموالهم وجهدهم ويذكرونه بالله والصبر على البلاء وعدم الاستسلام للحزن أو الانطواء.... وفي ذلك عون وزاد

إن الاخ المسلم على طريق الدعوة لا يتحرك بزاد قلبه وحده ولكن بزاد قلوب إخوانه جميعاً فكل أخ لا يبخل على إخوانه بما فتح الله عليه من زاد روحي يعين على معرفة الطريق وعلى الطاعة والثبات وتخطي العقبات. وليس في ذلك زاد فقط بل زاد مضاعف.

خامساً: العمل الصالح

الإيمان والعمل الصالح متلازمان.. فالعمل الصالح مصدق للإيمان والإيمان لازم لقبول العمل الصالح. وقد تكرر ذكرهما متجاورين في كثير من آيات القرآن الكريم **(وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ أُولَٰئِكَ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ)** (٢)

(إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ) (٣)

(١) سورة آل عمران: الآية ١٠٣.

(٢) سورة البقرة: الآية ٨٢.

(٣) سورة البقرة: الآية ٢٧٧.

وهكذا نجد الإيمان يدفع إلى العمل الصالح، والعمل الصالح يؤكد الإيمان ويدعمه ويقويه. ويمكننا أن نقول: إن العمل الصالح ثمرة الإيمان والتقوى، وهو أيضاً مصدر للتزود بالتقوى والإيمان على الطريق، فهو مجال الممارسة والتطبيق وترويض النفس ومجاهدتها وتطويعها لتكون عند مرضاة الله سبحانه وفي هذا عون وزاد على الطريق.

إن الأخ المسلم يقوم بالعمل الصالح لأداء الواجب أولاً ثم للأجر الأخرى ثانياً ثم للإفادة ثالثاً وهو إن عمل فقد أدى الواجب وفاز بثواب الله متى توافرت شروطه وبقيت الإفادة وأمرها إلى الله فقد تأتي فرصة لم تكن في حسابه تجعل عمله يأتي بأبرك الثمرات.

العمل الصالح يجعل من صاحبه قدوة صالحة للغير وفي ذلك معاون على نشر الفضيلة في المجتمع بالقدوة العملية وهي أكثر تأثيراً من القول أو الكتابة.

العمل الصالح يوصل التوجيه إلى غير المتعلمين بصورة عملية لا قولية كما يوصله إلى الذين لا يقرأون لعدم وجود وقت عندهم للإطلاع.

لكي يكون العمل الصالح مقبولاً يلزم أن يتوافر معه الإخلاص والالتزام بكتاب الله وسنة رسوله ﷺ وتوافر هذين الشرطين بممارسة العمل الصالح زاد كبير لصاحبه.

الداعي الذي يحرص على الأعمال الصالحة في حياته وأوقاته يكتسب صفة هامة وهي الحرص على الوقت فلا يضيع جزءاً من وقته إلا في عمل نافع مفيد ويدفعه ذلك إلى تنظيم وقته وأعماله وترتيبها حسب أهميتها مستشعراً أن الوقت هو الحياة وأن الواجبات أكثر من الأوقات. وفي حسن استغلال الوقت زاد وخير كبير⁽¹⁾.

(1) مصدر هذا المبحث كتاب من فقه الدعوة للأستاذ مصطفى مشهور.

المبحث الرابع

ثقافة الداعي

لا بد للداعي من عدة فكرية بجوار العدة الروحية والأخلاقية، والمطلوب منه أن يتمثل أنواع الثقافات ويهضمها، ويكون منها مزيجاً جديداً طيباً نافعاً أشبه بالنحلة التي تأكل من كل الثمرات، سالكة سبل ربها ذللاً، لتخرج منها بعد ذلك شراباً مختلفاً ألوانه، فيه شفاء للناس، كما أن في ذلك لآية لقوم يتفكرون.

إن أول ما يلزم الداعي المسلم من عدة فكرية، أن يتسلح بثقافة إسلامية ثابتة الأصول، بأسقة الفروع، تؤتي أكلها كل حين بإذن ربها.

ونعني بالثقافة الإسلامية: الثقافة التي محورها الإسلام: مصادره وأصوله وعلومه المتعلقة به، المنبثقة عنه. وهذا أمر منطقي؛ فإن الداعي الذي يدعو إلى الإسلام، لا بد أن يعرف: ما الإسلام الذي يدعو الناس إليه؟ ولا بد أن تكون هذه المعرفة معرفة يقينية عميقة، لا سطحية مضطربة. ولهذا كان لا بد أن يستمد هذه المعرفة عن الإسلام من مصادره الأصلية ومن ينابيعه المصفاة، بعيداً عن تحريف الغالين، وانتحال المبطلين، وتأويل الجاهلين.

وينبغي للداعي أن يحفظ من القرآن الكريم قدر ما يستطيع، بل يحسن بالداعي أن يحفظ القرآن كله ويستظهره، متى تيسرت له أسباب ذلك، ليكون أقدر على استحضاره، والاستشهاد به في كل مناسبة ممكنة، فالقرآن ذخيرة لا تنفذ، ومعين لا ينضب لإمداد الدعاة.

وعلى الداعي أن يعيش مع القرآن ليأخذ منه زاداً لقلبه، ويقبس منه نوراً لعقله، ويستمد منه رياً لروحه، ثم يمد الآخرين بعد ذلك من فيض هذا الري.

ومما ينبغي للداعي أن يتحراه ويحرص عليه ويحكمه: حسن الاستدلال بالقرآن وآياته على ما يريد تقريره، أو تنبيته من أحكام وتعاليم وأفكار، فإنه إذا أحسن الاستدلال بالنص القرآني، ووضع في موضعه، أزاح كل شبهة وقطع كل تعلقة، وأحرص كل معارض، فلا دليل بعد القرآن، ولا كلام بعد كلام الله.

ومما يلزم الداعي معرفته: علوم القرآن، وهي بمثابة مدخل لا بد منه لدراسة القرآن ذاته. ولا ريب أن أهم علوم القرآن هو التفسير الذي يعين على فهم المراد من كلام الله تعالى بقدر الطاقة البشرية.

وينبغي للداعي الاهتمام بلباب التفسير والإعراض عن الحشو والفضول والاستطراد، الذي انتفخت به بطون كتب التفسير، من الاستغراق في المباحث اللفظية، أو المسائل النحوية والنكات البلاغية، والتطويل في المجادلات الكلامية، والخلافات الفقهية وغير ذلك من ألوان الثقافات التي شغلت حيزاً ضخماً من كتب التفسير، حتى حجبت قارئها عن إدراك كلام الله تعالى، وهو الذي ألفت كتب التفسير من أجله.

والمصدر الثاني للثقافة الدينية للداعي هو السنة. فهي شارحة القرآن والمبينة له والمفصلة لما أجمل. وينبغي للداعي أن يوجه عناية خاصة للجزء العملي من السنة، وهو الذي يتعلق بسيرة النبي صلى الله عليه وسلم، ويسجل موافقه من شتى الأمور، وهديه في كافة شؤون الدين والدنيا.

ولا بد للداعي من قدر مناسب من الثقافة الفقهية، بحيث يعرف أهم الأحكام الشرعية في العبادات والمعاملات والآداب، وما لم يعرفه أو يستحضره يكون قادراً على مراجعة حكمه في مصادره ومطانه الموثقة. وذلك مهم للداعي من عدة نواح ليستطيع أن يجيب السائلين عن الحلال والحرام وشئون العبادة والأسرة ونحوها، مما يكثر الناس السؤال عنه ويلجئون عادة إلى الدعاة يلتمسون منهم الفتوى في ذلك. فمن لم يكن متضللاً من الفقه سكت أو تهرب، وفي ذلك إضعاف لموقفه وتأثيره، أو أفتاءه بغير علم.

ولا بد للداعي أن يلم بعلم أصول الفقه حتى يعرف الأدلة المتفق عليها بين فقهاء الأمة وهي الكتاب والسنة، والتي اتفق عليها جمهورهم وهي: الإجماع والقياس والتي اختلفوا فيها بعد ذلك بين مثبت وناف، ومضيق وموسع ومتوسط، وهي أدلة ما لا نص فيه، من الاستحسان، والاستصلاح، والاستصحاب، وشرع من قبلنا، وقول الصحابي، وما إلى ذلك مما تفرقت فيه وجهات النظر..

وإذا كان الكتاب والسنة هما الأصلين والمصدرين الأساسيين، فكيف تستنبط منهما الأحكام؟ ومن يجوز له الاستنباط أو يجب عليه؟ ومن يحل له التقليد أو يحرم عليه؟

هنا نجد مسائل كثيرة بعضها اتفقوا عليه وبعضها اختلفوا فيه ولكل وجهة هو موليها. ولا بد للداعي أن يعرف الراجح من المرجوح ليأخذ بالراجح، ويعذر الآخذين بالمرجوح، أو يقنعهم إذا استطاع.

ومن الثقافة اللازمة لمن نصب نفسه للدعوة: الثقافة التاريخية. فالتاريخ هو ذاكرة البشرية، وسجل أحداثها، وديوان عبرها، والشاهد العدل لها أو عليها. ويهمننا في ذلك تاريخ الإسلام والأمة الإسلامية خاصة، وتاريخ الإنسانية بصفة عامة، أعني المواقف الحاسمة منه، والملامح الرئيسية فيه، لأنه لا يتصور أن يدرس، الإنسان تاريخ البشر كافة، ولو كان متخصصاً..... فكيف بغير المتخصص.

والداعي يحتاج إلى أن يستشهد للمعاني والقيم التي يدعوا إليها بأحداث التاريخ، ومواقف الأبطال، وغير الأبطال، فهذا أعون على تثبيتها في العقول والقلوب، فإن الكلمات قد تنسى، ولكن الوقائع لا تنسى.

إن بعض جوانب التاريخ لها صلة وثيقة بعمل الداعي واهتماماته، وأعني الجانب العقلي أو الفكري في التاريخ، مثل تاريخ الأديان: نشأتها وتطورها، وأهم الشخصيات والوقائع المؤثرة في سيرها وما آلت إليه في النهاية. ومثل ذلك: تاريخ النحل والفرق... تاريخ الفلسفات والمدارس الفكرية، تاريخ الحضارات الكبرى، ولا سيما الجانب الثقافي منها. وعلى الداعي أن يهتم بربط الحوادث والوقائع خصوصاً في تاريخنا الإسلامي بأسبابها وعللها المعنوية والأخلاقية، فالذي يطالع تاريخنا بدقة يتأمل سيره بعمق، يجد أن المد والجزر، والامتداد والانكماش والنصر والهزيمة والازدهار والذبول، والغنى والفقر، كلها ترتبط بمقدار صلة الأمة بالإسلام أو انفصالها عنه، وقربها من تعاليمه أو بعدها عنها، وحسبنا أن نظرة عجلية إلى عصر الراشدين أو عصر عمر بن عبد العزيز أو عصر الرشيد أو نور الدين أو صلاح الدين، لنرى تمسكاً بالدين أو رجعة إليه، ونرى ثمارها عزاً وازدهاراً، والعكس بالعكس في عصور أو فترات أخرى. وإذا كانت الثقافة الدينية لازمة للداعي في الدرجة الأولى، فإن الثقافة الأدبية واللغوية لازمة له كذلك، ولكن الأولى تلزمه لزوم المقاصد والغايات والثانية تلزمه لزوم الوسائل والأدوات.

واللغة، بمفرداتها ونحوها وصرفها، لازمة لسلامة اللسان، وصحة الأداء فضلاً عن حسن أثرها في السامع. بل صحة الفهم أيضاً، فالأخطاء اللغوية إن لم تحرف المعنى وتشوه المراد يمجها الطبع، وينفر منها السمع. والأدب بشعره ونثره، وأمثاله وحكمه، ووصاياه وخطبه، مهم للداعي، يثقف به لسانه، ويجود أسلوبه، ويرهف حسه، ويفقه على أبواب من العبارات الرائقة، والأساليب الفائقة، والصور المعبرة والأمثال السائرة، والحكم البالغة. ويفتح له نافذة على الروائع والشوامخ، ويضع يده على مئات بل ألوف من الشواهد البليغة التي يستخدمها الداعي في محلها، فتقع من القلوب أحسن موقع وأبلغه.

حتى الطرائف والملح الأدبية يجد الداعي الموفق لها مكانها ووقتها، فينتفع بها، ليثبت بها معنى معيناً، أو ليروح عن سامعيه. كما قيل: إن القلوب تمل كما تمل الأبدان فأبتغوا لها طرائف الحكمة ويستطيع الداعي الملهم كذلك، أن يقتبس كثيراً من النصوص الأدبية وبخاصة الشعر الرفيع، فينقلها من موضوعها الأصلي الذي سبقت فيه إلى موضوع يراه الداعي أليق لها، وأحق بها، وهو كثير. ومن العلوم المفيدة للداعي هو علم النفس والذي يفيد في أكثر من جانب: أولاً: دراسة اسباب انفعالات الشباب المدعويين خصوصاً المراهقين.

ثانياً: دراسة الحاجات النفسية التي يحتاجها المراهقين.

ثالثاً: دراسة الأسس النفسية لرعاية النمو الانفعالي لدى الشباب.

رابعاً: التعرف على القواعد في علاج المشاكل النفسية.

خامساً: أنه يعين الداعي على فهم نفسية من يدعوه من الأفراد أو الجماعات، ودراسة اهتماماتهم، وما يؤثر في نفوسهم، ليخطبهم على قدر عقولهم ويعطيهم بقدر ما يقبلون ويطيعون، دون أن ينفرهم أو يثقل عليهم، أو يجلب لهم الملل والسآمة.

وتعتبر البرمجة اللغوية العصبية من أهم فنون ومهارات التطوير التي يجب على الداعي أن يتقنها للإستفادة منها في مجالات الحياة المختلفة، وتدرس هذه الفنون والمهارات الإنسان من حيث تركيبه الثلاثي (التفكير الشعور السلوك) ليستطيع الإنسان من خلال هذه الأدوات التأثير على هذه الجوانب الثلاثة لتساعده في عملية التطوير والتأثير. والبرمجة اللغوية العصبية تطرح استراتيجيات وتضع أساساً قوياً لتنمية وتطوير الدعاة، فهي تعرف بأنها " طريقة منظمة لمعرفة تركيب النفس الإنسانية والتفاعل معها بأساليب ووسائل محددة حيث يمكن التأثير بشكل فعال في عملية الإدراك والتصور والأفكار والشعور وبالتالي في السلوك والمهارات والأداء الإنساني الجسدي والفكري والنفسي بصورة عامة".

امتدت تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية في مجالات عدة وعملت عليها كبرى الشركات والمؤسسات التعليمية في العالم فقد شملت تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية على:

التواصل الفعال مع الآخرين.

تحديد الأهداف.

تحفيز الموظفين.

المهارات القيادية.

حل المشكلات.

فنون التفاوض والحوار.

الإبداع وانظمة التفكير.

الإرشاد الأسري والاجتماعي.

ويمكن للداعي التدرّب على هذه المهارات من خلال اشتراكه في الدورات التي تقيمها مراكز التنمية البشرية المنتشرة في اغلب دول العالم، حيث يشرف على هذه الدورات مدربون مختصون في البرمجة اللغوية العصبية وفق منهج الاتحاد العالمي للبرمجة اللغوية العصبية.

ومن العلوم الإنسانية التي ينبغي للداعي أن يلمّ بها: علم التربية، الذي أصبح له أثره وخطره في الحياة التعليمية بمراحلها، وشتى ميادينها وأنواعها، لا صبغها بصبغات مختلفة حسب فلسفة التربية ومنطلقها ووجهتها. وبخاصة في التربية مدارس واتجاهات تتباعد أحياناً من أقصى اليمين إلى أقصى اليسار، من التفريط إلى الإفراط.

وشيء آخر يجعل للتربية أهمية خاصة بالنظر إلى الداعي، ذلك أن الدعوة كالتربية، كلتاهما تسعى إلى التناثر في فكر الإنسان وانفعاله ونزوعه، بغية الارتقاء بمفاهيمه وأخلاقه وسلوكه.

والداعي كالمربي في ذلك وإن كان لكل منهما وسائل ينفرد بها، أو يتفوق فيها على صاحبه، وكثيراً ما يكون الداعي مربيّاً، والمربي داعية.

ومن ثم كان لا بد للداعي من الاستفادة بعلوم التربية وخبرات المربين، وتجاربهم العديدة المتنوعة في مجالات تعليم الكبار والصغار، والانتفاع بالأصيل الجيد من أصول التربية وطرائقها في حسن توجيه المخاطبين، وإيصال المعرفة إليهم، وكيف يمكن التأثير في عقولهم وعواطفهم، وإثارة حوافز الخير في أنفسهم، ومطاردة نوازع الشر بين جنوهم. مع وجوب الاحتراز من الترععات الهدامة، والشطحات المتطرفة في الفلسفات التربوية الحديثة والمعاصرة.

ومن أهم ما يلزم الداعي التسلح به من ألوان الثقافة بعد ما تقدم: ما سميته الثقافة الواقعية ونعني بها: الثقافة المستمدة من واقع الحياة الحاضرة، وما يدور به الفلك في دنيا الناس الآن، في داخل العالم الإسلامي وفي خارجه، فلا يكفي الداعي أن يكون قد حصل العلوم الإسلامية وجمال في مراجع الأدب واللغة والتاريخ، وأخذ بحظه من العلوم الإنسانية ومن العلوم التجريبية، ولكنه مع هذا كله لا يعرف عالمه الذي يعيش فيه، وما يقوم عليه من نظم، وما يسوده من مذاهب، وما يحركه من عوامل، وما يضطرع فيه من قوى، وما يجري عليه من تيارات، وما يعاني أهله من متاعب، وبخاصة وطنه الإسلامي الكبير من المحيط، بآلامه وآماله، وأفراحه ومآسيه، ومصادر قوته، وعوامل ضعفه، وبعد ذلك وطنه الصغير وبيئته المحلية وما يسودها من أوضاع وتقاليد، وما تقاسيه من صراعات ومشكلات، وما يشغل أهلها من قضايا وأفكار.

إن الداعي لا ينجح في دعوته ما لم يعرف من يدعوهم، حتى يعرف، كيف يدعوهم، وماذا يقدم معهم وماذا يؤخر! ولهذا حين بعث النبي ﷺ معاذ بن جبل إلى اليمن قال له: إنك تأتي قوماً من أهل الكتاب فليكن أول ما

تدعوهم إليه شهادة أن لا إله إلا الله، فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله أفترض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم صدقة تؤخذ من أغنيائهم وترد على فقرائهم. ومعنى هذا أنهم لو كانوا مجوساً أو ملاحدة أو نحو ذلك لكان عليه أن يدعوهم بطريقة أخرى. ومن هنا على الداعي الاحاطة بظروف العالم الاسلامي ماضيه وحاضره، واعداء الاسلام واساليبهم، ومتابعة ما يدور على رقعة العالم من أحداث، تؤثر من قريب أو بعيد على الاسلام والمسلمين، ومعرفة بالعاملين في حقل الدعوة الاسلامية واتجاهاتهم واساليبهم، وصور التعاون معهم، إلى غير ذلك من الأمور اللازمة لمن يتصدرون في مجال العمل الاسلامي^(١).

(١) مصدر هذا المبحث كتاب ثقافة الداعية للدكتور يوسف القرضاوي.

الفصل الثاني

وسائل الدعوة ودوائر اهتمام الداعية بمنطقته

نريد بالوسائل ما يستعين به الداعي على تبليغ الدعوة إلى الله على نحو نافع مثمر. فتبليغ الدعوة إلى الله تكون بالقول والقدوة الحسنة وبالخدمة وباستخدام الكتب والمجلات والأشرطة والفيديو والانترنت والفضائيات وما شابهها. إن الدعوة ليست بالمسجد فقط، بل هي في كل مكان في المدرسة والمستشفى والمحلات التجارية مع الجيران والأقارب والأصحاب وأهل الحي، وعليه فنقسم هذا الفصل إلى مبحثين وعلى النحو الآتي:

المبحث الأول: وسائل الدعوة.

المبحث الثاني: دوائر اهتمام الداعية بمنطقته.

المبحث الاول وسائل الدعوة

لا بد للمرء في سبيل تحقيق أهدافه، والوصول إلى غايته من استخدام الوسيلة التي تعينه على ذلك، فإن الله عز وجل قد ربط الاسباب بالمسببات، وأمر بالأخذ بالوسائل المؤدية إلى الغايات، قال تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَابْتَغُوا إِلَيْهِ الْوَسِيلَةَ وَجَاهِدُوا فِي سَبِيلِهِ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ**^(١).

والدعاة إلى الله أولى الناس بابتغاء الوسائل التي تقرهم إلى الله، وتصل بدعوتهم إلى الناس، تمشياً مع سنن الله في الارض، حيث جعل من سنن الهداية إرسال الرسل الكرام، وتزليل الكتاب ومن هذه الوسائل ما يأتي:

المطلب الاول الدعوة... بالقول:

القول هو كل لفظ مفهم نطق به اللسان، ويقابله الصمت والسكوت.

قال تعالى: **خَلَقَ الْإِنْسَانَ (٣) عَلَّمَهُ الْبَيَانَ**^(٢)، وأشكال القول والبيان كثيرة منها: الحديث الفردي، والجماعي، والقراءة، والدروس، والمواعظ والمحاضرات، والخطب...

وتبرز أهمية وسيلة القول من عدة وجوه، منها:

- ١- من حيث إنها وسيلة فطرية متوفرة لدى جميع الناس إلا من شذ منهم بسبب خرس أو نحوه...
- ٢- اهتمام القرآن الكريم بها، فقد ورد لفظ (قل) في القرآن الكريم في أكثر من ثلاثمئة آية، كما وردت مشتقاته وتصريفاته في القرآن في أكثر من ألفي آية^(٣).
- ٣- استخدام جميع الأنبياء، والرسل عليهم الصلاة والسلام لها، فما من رسول إلا وقد قال لقومه شيئاً وبيّن لهم، قال تعالى: **وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ فَيُضِلُّ اللَّهُ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ**^(٤).

٤- كثرة أقواله ﷺ التي جُمعت في كتب السنة، والتي تمثل السنة القولية الشريفة.

ولا بد لوسيلة القول من ضوابط لتؤدي وظيفتها الدعوية، منها:

(١) سورة المائدة: الآية ٣٥.

(٢) سورة الرحمن: الآية ٣-٤.

(٣) محمد أبو الفتح البيانوني: المدخل إلى علم الدعوة، ص ٣١١.

(٤) سورة ابراهيم: الآية ٤.

١- أن يكون القول مشروعاً صادقاً، قال تعالى: **وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتِكُمُ الْكَذِبَ هَذَا حَلَالٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِتَفْتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ**^(١)، **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا**^(٢)، **قُلْ إِنَّمَا حَرَّمَ رَبِّي الْفَوَاحِشَ مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَمَا بَطَّنَ وَالْإِثْمَ وَالْبَغْيَ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَأَنْ تُشْرِكُوا بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ سُلْطَانًا وَأَنْ تَقُولُوا عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ**^(٣).

٢- أن يكون القول لطيفاً حسناً، قال تعالى: **(وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا)**^(٤)، **(وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ)**^(٥)، **(لَا يُحِبُّ اللَّهُ الْجَهْرَ بِالسُّوءِ مِنَ الْقَوْلِ)**^(٦)، **(فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَيْنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى)**^(٧).

٣- أن يطابق القول العمل ولا يخالفه، قال تعالى: **(وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَقُولُ آمَنَّا بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَمَا هُمْ بِمُؤْمِنِينَ)**^(٨) **يُخَادِعُونَ اللَّهَ وَالَّذِينَ آمَنُوا وَمَا يَخْدَعُونَ إِلَّا أَنفُسَهُمْ وَمَا يَشْعُرُونَ**^(٩)، **(وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَا أَنهَاكُمْ عَنْهُ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ)**^(١٠)، **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (٢) كَبِيرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ**^(١١).

٤- أن يكون القول بيناً واضحاً، قال تعالى: **وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ فَيُضِلَّ اللَّهُ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ**^(١٢). وجاء في الحديث الشريف: **« كان كلام رسول الله ﷺ كلاماً فصلاً (أي بيناً ظاهراً) يفهمه كل من يسمعه »**^(١٣). وجاء أيضاً: **« أن النبي ﷺ كان إذا تكلم بكلمة أعادها ثلاثاً حتى تُفهم عنه... »**^(١٤).

(١) سورة النحل: الآية ١١٦.

(٢) سورة الاحزاب: الآية ٧٠.

(٣) سورة الاعراف: الآية ٣٣.

(٤) سورة البقرة: الآية ٨٣.

(٥) سورة آل عمران: الآية ١٥٩.

(٦) سورة النساء: الآية ١٤٨.

(٧) سورة طه: الآية ٤٤.

(٨) سورة البقرة: الآية ٨-٩.

(٩) سورة هود: الآية ٨٨.

(١٠) سورة الصف: الآية ٢-٣.

(١١) سورة ابراهيم: الآية ٤.

(١٢) حديث حسن رواه ابو داؤد في سننه: ٢٠٨/٧، حديث (٤٨٣٩).

٥- أن يكون القول بعيداً عن التعيير بالتشدد وتكلف الفصاحة، واستعمال وحشي اللغة ودقائق الاعراب في مخاطبة العوام ونحوهم^(٢): فقد جاء في الحديث: « إن الله عزَّ وجلَّ يُبغضُ البليغَ من الرجالِ الذي يتخلَّلُ بلسانه نخلَّ الباقرةِ بلسانها »^(٣)، وجاء أيضاً: « إن من أحبكم إلي، وأقربكم مني مجلساً يوم القيامة، أحاسنكم اخلاقاً، وإن أبغضكم مني يوم القيامة: الثرثارون، والمتشدقون، والمتفيهقون »^(٤) وقد فسر الامام النووي في رياض الصالحين هذه الاوصاف بقوله:

« الثرثار: هو كثير الكلام تكلفاً، والمتشدد: المتطاول على الناس بكلامه، ويتكلم بملء فيه تفاصحاً وتعظيماً لكلامه، والمتفيهق: أصله من الفهق، وهو الامتلاء، وهو الذي يملأ فمه بالكلام ويتوسع فيه، ويُغرب به تكبراً وارتفاعاً، وإظهاراً للفضيلة على غيره... »^(٥).

المطلب الثاني: الدعوة... بالقدوة الحسنة:

الْقُدْوَةُ وَالْقِدْوَةُ فِي اللُّغَةِ: الْأَسْوَةُ، يُقَالُ: قَالَ: فَلَانَ قِدْوَةً يُقْتَدَى بِهِ. وَالْقِدْوَةُ: الْمَثَالُ الَّذِي يَتَشَبَّهُ بِهِ غَيْرُهُ، فَيَعْمَلُ مِثْلَ مَا يَعْمَلُ^(٦).

وُقِيدَتِ الْقِدْوَةُ هُنَا (بِالْحَسَنَةِ) لِتَخْرُجَ الْقِدْوَةُ السَّيِّئَةُ، فَقَدْ يَكُونُ الشَّخْصُ أَسْوَةً حَسَنَةً أَوْ أَسْوَةً سَيِّئَةً، فَقَدْ جَاءَ فِي الْحَدِيثِ الشَّرِيفِ:

« مَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً حَسَنَةً، فَلَهُ أَجْرُهَا، وَأَجْرُ مَنْ عَمَلَ بِهَا مِنْ بَعْدِهِ، مِنْ غَيْرِ أَنْ يَنْقُصَ مِنْ أَجْرِهِمْ شَيْءٌ، وَمَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً سَيِّئَةً، كَانَ عَلَيْهِ وَزْرُهَا وَوَزْرُ مَنْ عَمَلَ بِهَا مِنْ بَعْدِهِ، مِنْ غَيْرِ أَنْ يَنْقُصَ مِنْ أَوْزَارِهِمْ شَيْءٌ »^(٧).

والقدوة الحسنة في الاسلام تنقسم إلى قسمين:

١- قدوة حسنة مطلقة: أي معصومة عن الخطأ والزلل، كما هي في الانبياء والرسل عليهم الصلاة والسلام، قال

تعالى: **(لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَنْ كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ)**^(٨)، **(قَدْ كَانَتْ لَكُمْ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ فِي إِبْرَاهِيمَ**

(١) صحيح البخاري: كتاب الاستئذان، باب التسليم والاستئذان، ٣٠/١، حديث (٩٤).

(٢) هذا عنوان باب في رياض الصالحين للامام النووي، ص ٦٥٧، تحقيق الرباح والدقاق

(٣) حديث حسن رواه ابو داؤد في سننه: ٣٥٣/٧، حديث (٥٠٠٥).

(٤) حديث حسن رواه الترمذي في سننه: ٣٧٠/٤، حديث (٢٠١٨) وصححه الالباني.

(٥) رياض الصالحين، ص ٢٩٠.

(٦) انظر لسان العرب، مادة قدو، ١٧١/١٥.

(٧) صحيح مسلم: كتاب الزكاة، باب الحث على الصدقة ولو بشق تمره أو كلمة طيبة وأنها حجاب من النار

٧٠٤/٢، حديث (١٠١٧).

(٨) سورة الاحزاب: الآية ٢١.

وَالَّذِينَ مَعَهُ... إلى أن قال: لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِيهِمْ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَنْ كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَمَنْ يَتَوَلَّ فَإِنَّ اللَّهَ هُوَ الْغَنِيُّ الْحَمِيدُ (١)، (أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ فَبِهِدَاهُمْ أَقْتَدِهِ) (٢).

ب وقدوة حسنة (مقيّدة) أي بما شرعه الله عز وجل، لأنها غير معصومة، كما هي في الصالحين والأتقياء من عباد الله من غير الرسل والأنبياء عليهم الصلاة والسلام، فغير الأنبياء والرسل عليهم الصلاة والسلام قد يُقتدى بهم في أمور دون أخرى، وذلك لاحتمال صدور تصرفاتهم عن ضعف بشري، أو خطأ اجتهادي، لذا كان الاقتداء بهم مقيداً بموافقة شرع الله (٣).

وبهذا يكون اسلوب القدوة الحسنة أسلوباً عاماً يشمل التأسي بكل من عمل عملاً صالحاً حسناً سواء كان نبياً رسولاً، أو كان تابعاً للرسل الكرام ناهجاً نهجهم في عمله.

أهميته:

تبرز أهمية أسلوب (القدوة الحسنة) من عدة أمور، منها:

١- جعل الله عز وجل لعباده أسوة عملية في الرسل والصالحين من عباده، وعدم اكتفائه بإنزال الكتب عليهم، فأرسل الرسل، وقصص على المؤمنين قصصهم وعرض سيرتهم ثم امر باتباعهم، والاقتداء بهم، فقال: (أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ فَبِهِدَاهُمْ أَقْتَدِهِ) (٤).

٢- إن من طبيعة البشر وفطرتهم التي فطرهم الله عليها: أن يتأثروا بالحاكاة والقدوة، أكثر مما يتأثرون بالقراءة والسماع، ولا سيما في الأمور العملية، ومواقف الشدة وغيرها... وهذا التأثير فطري لا شعوري في كثير من الأحيان (٥).

٣- إن أثر القدوة عام يشمل جميع الناس على مختلف مستوياتهم، حتى الأمي منهم، فبإمكان كل أمرئ أن يحاكي فعل غيره، ويقلده ولو لم يفهمه.

خصائص أسلوب القدوة:

لأسلوب القدوة خصائص ومزايا عديدة، منها:

١- سهولته، وسرعة انتقال الخير المقتدي، لأن الأخذ بالشيء عملياً والتمسك به أكثر إقناعاً للمدعوين من الحديث عنه والثناء عليه، فمجرد العمل بالخير وتطبيقه، تحصل قناعة عند الآخرين بصلاحية هذا الخير والفعل للتطبيق، وأنه ليس امراً مثالياً مجرداً.. وهذا واقع مشاهد في حياة الناس

(١) سورة الممتحنة: الآية ٤-٦.

(٢) سورة الانعام: الآية ٩٠.

(٣) المدخل إلى علم الدعوة، ص ٢٧٢.

(٤) سورة الانعام: الآية ٩٠.

(٥) المدخل إلى علم الدعوة، ص ٢٧٣.

سلامة الأخذ وضمنان الصحة، ولا سيما في الأمور الدقيقة العملية، ومن هنا أكد عليه ﷺ في تعليمه أمته بعض أركان الإسلام كالصلاة والحج^(١)، فقال في الصلاة: « وصلوا كما رأيتموني أصلي »^(٢) وقال في الحج: خذوا عني مناسككم^(٣).

٢- عمق التأثير في النفس البشرية، وسرعة استجابتها للأمور العملية أكثر من استجابتها للأمور النظرية، ومن هنا أشارت (ام سلمة) رضي الله عنها على رسول الله ﷺ بالمبادرة إلى الحلق والتحلق، ليقترني به الناس عملياً، وكان كما قالت رضي الله عنها^(٤).

المطلب الثالث الدعوة... بالخدمة:

خدمة الداعية لمن يدعوهم مؤثرة جداً دعويًا. إنها تقدم لهم الإسلام بصورة عملية دون كثرة كلام، إنها تطمئن المدعويين على أن الإسلام الذي جاء من عند الله لينظم معيشة الناس يهتم بكل صغيرة وكبيرة في حياتهم، إذ هو قد اهتم حتى بعون من أراد حمل متاعه كما يقول ﷺ: (وتعين الرجل في دابته فتحمله عليها أو ترفع له عليها متاعه صدقة...)^(٥)، ويقول أيضاً: (كل معروف صدقة)^(٦) فلا بد أنه قد اهتم ونظم ما هو أهم وأعظم كالاقتصاد والعلم والسياسة والصحة وغيرها، فيكون ذلك دافعاً لهم للبحث والتعرف على مزيد من هذا الإسلام ليسعدوا به إذا هم طبقوه في كل شئون حياتهم، كما سعدوا من قبل وأرتاحوا بهذه الخدمة التي كانوا يحتاجونها والتي قدمها لهم الداعية كمثال ودليل على إسعاد الإسلام لهم.

عن أنس رضي الله عنه قال: (ما سئل رسول الله ﷺ على الإسلام شيئاً إلا أعطاه غنماً بين جبلين، فرجع إلى قومه فقال: يا قوم أسلموا فإن محمداً يعطي عطاء من لا يخشى الفقر، وإن كان الرجل ليسلم ما يريد إلا الدنيا وما عليها)^(٧).

إن الخدمة إما مادية أو معنوية، وقد تكون خاصة لفرد أو أفراد أو للمجتمع ككل.

(١) المصدر نفسه، ص ٢٧٤.

(٢) صحيح البخاري: كتاب الأذان، باب الأذان للمسافر كتاب الأذان، باب الأذان للمسافر ١/١٩٢، حديث (٦٣١).

(٣) رواه البيهقي في سننه الكبرى: ١٢٥/٥، حديث (٩٧٩٦).

(٤) صحيح البخاري: كتاب الصلح، باب الصلح مع المشركين ٣/١٨٥، حديث (٢٧٠١).

(٥) أخرجه البخاري: كتاب الجهاد والسير، باب فضل من حمل متاع صاحبه في السفر ٤/٣٥، حديث (٢٨٩١).

(٦) صحيح البخاري: كتاب الأدب، باب كل معروف صدقة ٨/١١، حديث (٦٠٢١).

(٧) صحيح مسلم: كتاب الفضائل، باب ما سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم شيئاً قط فقال لا وكثرة عطائه

٤/١٨٠٦، حديث (٢٣١٢).

فأما المادية فقد تكون مثلاً بالتوظيف في عمل ما أو تعليم مهارة ما أو بتسليف مال أو متاع أو غيره، إلى غير ذلك من أنواع الخدمات.

يقول الله تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ارْكَعُوا وَاسْجُدُوا وَاعْبُدُوا رَبَّكُمْ وَافْعَلُوا الْخَيْرَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.**^(١)، فبفعل الخير ستفعلون في الآخرة بالثواب العظيم، وفي الدنيا قبلها بتسيير الله لكم لمن يخدمكم ويقضي حاجاتكم في مقابل ما تقدمونه من خدمات لعباده.

وأما المعنوية فقد تكون بالمشاركة في حل مشكلة من المشكلات بمحاولة معرفة أسبابها وعلاجها ما أمكن، أو بالتوجيه لمن يمكنه عونه في حلها، أو حتى بالتوصية بالصبر عليها حتى اليوم الذي تكتمل فيه أسباب الانتهاء منها كما نبه لذلك سبحانه بقوله: **وَالْعَصْرِ (١) إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ (٢) إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَّصُوا بِالصَّبْرِ**^(٢)، أو حتى بالدعاء له، كما قال سعد بن أبي وقاص رضي الله عنه: عادي (أي زارني وأنا مريض ليخفف عني) رسول الله ﷺ فقال: (اللهم اشف سعداً، اللهم اشف سعداً، اللهم اشف سعداً)^(٣).

إن الخدمات العامة التي تخدم أعداداً كبيرة كبناء المدارس والمستشفيات والمسكن والأسواق والنظافة وإنارة الطرق وتشجيرها، ونحو ذلك مما يمكن للدعاة أن يقوموا به منفردين أو مجتمعين أو بالتعاون مع محيي الخير من الأثرياء أو مع المؤسسات الخيرية، هذه الخدمات آثارها الدعوية تتجاوز حد الأفراد لتصل بالإسلام سريعاً إلى طوائف متعددة من المجتمع كله.

إن الداعية يخدم مدعويه ويضحى من أجلهم وأحياناً يقدمهم ويؤثرهم على نفسه ويتعاون معهم ويحسن إليهم تلبية لأمر الله بفعل الخير واجتذاباً لهم لإسلامه وإسعاداً لهم وسعادة بينهم إذا هم سعدوا وابتغاءً لمرضاته تعالى والتي تعني ثوابه وجنته، ولا ينتظر منهم أي أجر مادي ومعنوي كما يقول تعالى: **إِنَّمَا نُطْعِمُكُمْ لِوَجْهِ اللَّهِ لَا نُرِيدُ مِنْكُمْ جَزَاءً وَلَا شُكُورًا**^(٤)، ومع ذلك فلا بد لربه أن يعوضه في الدنيا عما يبذله من جهد أو مال كما يقول تعالى **وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ**^(٥)، وبما هو أفضل كما يقول سبحانه: **لِيُكَفِّرَ اللَّهُ عَنْهُمْ أَسْوَأَ الَّذِي عَمِلُوا وَيَجْزِيَهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ الَّذِي كَانُوا يَعْمَلُونَ**^(٦)، فواقع التعامل مع الخالق الرزاق الكريم يثبت ذلك.

إن الخدمات والتضحيات التي يمكن تقديمها للناس لا تعد ولا تحصى فهي تتغير بتغير الأشخاص والأحوال والأماكن والعصور، ونتائجها الدعوية أكثر كثيراً مما يبذل فيها، فلينتبه الدعاة لذلك.

(١) سورة الحج: الآية ٧٧.

(٢) سورة العصر: الآيات ١-٣.

(٣) صحيح مسلم: كتاب الوصية، باب الوصية بالثلث، ٣/١٢٥٠، حديث (١٦٢٨).

(٤) سورة الإنسان: الآية ٩.

(٥) سورة سبأ: الآية ٣٩.

(٦) سورة الزمر: الآية ٣٥.

المطلب الرابع: الدعوة... بوسائل الإعلام والاتصال:

وسائل الإعلام والاتصال كالفضائيات والإنترنت والتليفون وما شابهه أصبحت من الوسائل الدعوية الهامة الفعالة العالمية التي تصل لعدد هائل من الناس لتوعيتهم بالإسلام وأخلاقه ونظمه وقضاياه.

إن لها فوائد دعوية كثيرة منها:

- ١- تعين على الحوار بين المسلمين وبعضهم، وبين المسلمين وغيرهم، في كل مجالات الحياة، الاجتماعية والاقتصادية والسياسية والعلمية والثقافية والصحية وغيرها.
- ٢- تقرب بين المفاهيم.
- ٣- تؤلف بين القلوب.
- ٤- تعرف الناس ببعضهم وتصبغهم بطباع متقاربة.
- ٥- تبصر بأين الصواب وأين الخطأ.
- ٦- تنقل الخبرات وتزيدها، وتجمع أهل التخصصات.

إن مما لا شك فيه أن ما سبق ذكره من الفوائد كالحوار والتقارب والتعارف والتآلف والتعاون ومعرفة الحق وتكثير مؤيديه ومعرفة الباطل وتقليل متبعيه، كل ذلك يمهّد تمهيداً ممتازاً وسريعاً لعرض الإسلام، كله أو بعضه، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لأفراد أو مجتمعات، لمبتدئين فيه أو لمتعمقين، لمتمين له أو لغير منتمين، أو حتى لأعدائه.

فليجتهد الدعاة بصورة فردية أو مؤسسية، في أن يسارعوا في استغلال هذه الوسائل وملئها بكل ما هو خير وينفع لإسلامهم وينشره، حتى يأتي اليوم الذي لا يجد الشر له مكاناً فيها ويتحقق الهدف وتعبد الأرض كلها ربه... ولكل من شارك في ذلك ثوابه العظيم.

هذا، ويجدر التنبيه أن ما ينشر خلال هذه الوسائل هو الجزء النظري فقط للتربية على الإسلام، وليس كل التربية، لأن التربية تصرفات ومعاملات وتطبيق لما يتعلم نظرياً ليكون عملياً في واقع الحياة مع الناس، فليستكمل الدعاة في كل مكان بحسن تعاملاتهم هذا الجانب العملي الذي لن تستطع وسائل الإعلام استكمالها، وليبنوا على الخير الذي نشرته، وليجتهدوا في علاج ما انتشر منه من شر.

المبحث الثاني

دوائر اهتمام الداعية في منطقتها

هناك أربع دوائر واقعة ضمن اهتمام الداعية في منطقتها، الأولى دائرة دعوته لأسرته، والثانية دائرة دعوته لجيرانه، والثالثة دائرة دعوته لأقاربه، والرابعة دائرة دعوته لأهل الحي. وستتناول كل دائرة بصورة مستقلة عن الأخرى وكما يأتي:

الدائرة الأولى: دعوة أسرته:

إن من أولى الأولويات التي يجب على الداعية ملاحظته والعناية به هي ضرورة عنايته بأسرته (زوجته وأولاده): بتعليمهم ما يحتاجونه من أمور الدين وأحكامه فليس من المقبول أن يعظ الدعاة الناس ويتركوا وعظ أسرهم وإرشادهم. وهذا التقصير من الدعاة نحو أسرهم بصورة عامة أمر مشاهد في كثير من الدعاة، مع أن الله تعالى أمر المسلمين بوقاية أنفسهم وأهليهم من النار، قال تعالى: **(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنْفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا)**⁽¹⁾، ووقايتهم من النار تكون بتعليمهم ما يحتاجون معرفته من أمور الدين ومراقبتهم في تطبيق ما تعلموه.

فالأب المسلم هو الذي يقوم بواجباته نحو بيته، كما حددها الإسلام، فنراه يتعهد أولاده بآداب الإسلام، ويفهمهم أمور دينهم، ويتعهدهم في كل مرحلة من مراحل حياتهم، ونرى الزوجة المسلمة التي تجعل من بيتها روضة لزوجها، يستروح فيها من عناء الكفاح، وتكون عوناً لزوجها على طاعة الله، وما أروع ما قالت تلك الزوجة لزوجها عند خروجه من المنزل في الصباح: «إتق الله فينا، ولا تطعمنا إلا الحلال الطيب..».

ويجب أن نرى في البيت المسلم الأم المسلمة، التي ترعى أولادها وتنشئهم على الإسلام، فهي أكثر ملازمة لهم، وهذه رسالة من أهم رسالات المرأة، يحاول أعداء الانسانية صرفها بشتى الصوارف، ليخربوا كيان المجتمعات. ونريد من الداعية أن يكون بيته النموذج الحسن الذي يقتدى به في كل جوانب حياته، بزيه الإسلامي، ومطعمه الحلال، ومشربه الحلال، والاخلاق الحميدة والسلوك الإسلامي، والسمت الإسلامي في العادات والتقاليد، كالافراح والاتراح، مبتعداً في كل ذلك عن طابع الجاهلية، والعادات والتقاليد المستوردة، فلا يقبل من الداعية إلى الله، السالك لطريق الدعوة، أي تقصير أو تفريط في إلزام أفراد أسرته بتعاليم الإسلام، في أي جانب من جوانب حياة الأسرة، فإن العاجز عن إلزام بيته، يكون عن إلزام غيره أعجز.

الدائرة الثانية: دعوة الجيران:

دعوة الجيران مهمة ومؤثرة، لكنها غالباً ما تنسى من الدعاة. فهي منسية إما لخطأ فهم الداعية إذ هو قد يعتبر الدعوة إلى الله وإلى إسلامه لا تكون إلا في المساجد فقط، وعن طريق الخطب والدروس والمواعظ، وإما لعلاقات سيئة معهم بسبب خلافات يعتبرها الداعية عادية بين كل الجيران، كالخلاف على نظافة السلم مثلاً.

(1) سورة التحريم: الآية ٦.

وهي مهمة لأنها من الفروض التي يثاب فاعلها ويأثم تاركها والتي يستطيعها كل من أراد أن يدعو، إذ الاستطاعة متوافرة، بل مؤكدة، لأن الداعية لا يبذل فيها جهداً كبيراً، فهو لا ينتقل مثلاً من مكان لآخر حيث المدعوون موجودون بصورة طبيعية حوله، بل في بيته !! ولا يبذل جهداً في التعرف عليهم أو التمهيد للحديث أو التعامل معهم إذ على الأقل سيقابلهم كلهم أو بعضهم بقصد أو بغير قصد يوماً أو حتى أسبوعياً، فكل الأجواء مهيأة !! بل أحياناً لا يبذل حتى وقتاً لأنه قد يستخدم السلم مثلاً (أو المصعد الكهربائي) لتوصيل بعض الإسلام سريعاً كإفشاء السلام والسؤال عن الأحوال وما شابه ذلك !!

وهي مهمة لأن الداعية سيسأل يوم القيامة عن الأقرب منه ثم الأبعد فالأبعد، وليس أقرب له من الجيران !! كما لمح لذلك سبحانه في قوله: **وَأَعْبُدُوا اللَّهَ وَلَا تُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَبِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ وَالْجَارِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَالْجَارِ الْجُنُبِ وَالصَّاحِبِ بِالْجَنبِ وَابْنِ السَّبِيلِ وَمَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ مَنْ كَانَ مُخْتَالًا فَخُورًا**^(١)، وكما لمح لذلك الرسول ﷺ في قوله: (وما زال جبريل يوصيني بالجار حتى ظننت أنه سيورثه^(٢)، وليس أعظم وصية بالجار من دعوته للخير.. للإسلام!!.. ولتنفيذ هذه الوصية ثوابها العظيم.

وهي مؤثرة لأن الداعي من المفترض أنه معروف وموثوق فيه لديهم من سابق التعامل معه وكونه قدوة في تعاملاته، ومن المفترض أنه يعرف طباعهم وظروفهم الاجتماعية والاقتصادية ومشاكلهم، وما يفرحهم ويحزّنهم، وهناك علاقات تمهيدية طبيعية بين الزوجات والأبناء، فمن السهل توصيل رأي الإسلام وحكمه بصورة مناسبة في كل موقف من مواقف حياتهم، داخل بيوتهم وخارجها.

إن من أهم الوسائل العملية لدعوة الجيران:

أولاً: منع الأذى عنهم، كالإزعاجات والقاذورات والشتم وأخطاء اللسان والنظرات الخبيثات، ونحو ذلك، كما يقول ﷺ (لا يدخل الجنة من لا يأمن جاره بوائقه^(٣)) (٤)، أي شروره.

ثانياً: بالعلاقات الطيبة الطبيعية: بالسلام عند كل مقابلة، فهو ينشر الحب والأمان، فتطمئن القلوب وتتمهد لتقبل الإسلام، يقول ﷺ: (ألا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم، أفشوا السلام بينكم) (٥) وبالسؤال عن الأحوال، كما كان يفعل الرسول ﷺ، فقد قال يوماً لحارثة رضي الله عنه: كيف أصبحت؟ فالسؤال يشعر بالاهتمام والاستعداد للمساعدة في أي أمر فيمهد ذلك للدعوة.

(١) سورة النساء: الآية ٣٦.

(٢) صحيح البخاري: كتاب الأدب، باب الوصاءة بالجار ١٠/٨، حديث (٦٠١٥).

(٣) بوائقه: البوائق جمع بائقة وهي الغائلة والداهية والفتك.

(٤) صحيح مسلم: كتاب الإيمان، باب بيان تحريم إيذاء الجار، ٦٨/١، حديث (٤٦).

(٥) صحيح مسلم: كتاب الإيمان، باب بيان أنه لا يدخل الجنة إلا المؤمنون، ٧٤/١، حديث (٥٤).

وبالزيارات الفردية أو العائلية والتي تؤدي إلى مزيد من التعارف والتعرف على حياتهم وصفاتهم كما يقول تعالى: **(يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا)**^(١)، والتي بها يتمكن الداعي من ترتيب أولويات أقواله وأفعاله معهم، فقد يبدأ دعوتهم بحل مشاكل تربية الأبناء أو ارتفاع الأسعار أو بالحديث عن الرياضة أو عن الصلاة والزكاة أ، ما شابه ذلك حسبما يراه مناسباً.

وبالخدمات كالمشاركة في نقل الأولاد للمدارس أو شراء احتياجات السوق أو تعاون النساء في خدمات المنزل، وغير ذلك من أنواع المساعدة التي حث عليها الإسلام والتي هي داخلية في وصية الرسول ﷺ بالجيران.

وبهدايا الطعام وغيره، فهي تقرب القلوب يقول ﷺ: (يا نساء المسلمين لا تحقرن جارة لجارتها ولو فرسن شاة)^(٢) فرسن: أي حتى الظفر المشقوق عند الشاة، فلها ثوابها عليه !!

ويقول أيضاً: (يا أبا ذر إذا طبخت مرقة فأكثر ماءها وتعاهد جيرانك)^(٣).

وبتحفيظ القرآن بين الأطفال، أو بالاستماع لشريط أو قراءة كتاب أو برنامج إعلامي جيد مع جار أو أكثر، وبالمشاركة في الأفراح والأحزان والمصائب المالية والصحية وغيرها.

يقول ﷺ: (من كان عنده فضل ظهر فليعد به على من لا ظهر له، ومن كان له فضل من زاد فليعد به على من لا زاد له)^(٤).

فهذه المشاركة تؤدي إلى الاطمئنان إن طوارئ الحياة يمكن مقابلتها بمعاونة الآخرين، وتؤدي إلى الاطمئنان إلى نفع الإسلام... وبالتالي اتباعه.

إن وسائل دعوة الجيران كثيرة، ومن الممكن للداعي أن يتنوع فيها وأن يحصل من خلالها على أعظم الثواب.. لو تفكرها وأهتم بها !!

الدائرة الثالثة: دعوة الأقارب:

دعوة الأقارب والأصهار للإسلام قريبة الشبه من دعوة الجيران، فهي مهمة ومؤثرة، وهي أيضاً كثيراً ما تنسى من الداعي، إما لظنه بعدم جدواها إذ هو لن يؤثر فيهم أو قد اعتادوا عليه، وإما لانشغاله بدعوة أهل المسجد دون غيرهم، وإما لتوتر العلاقات فيما بينهم وبينه لخلافات عائلية بسبب من الأسباب.

(١) سورة الحجرات: الآية ١٣.

(٢) صحيح البخاري: كتاب الأدب، باب لا تحقرن جارة لجارتها ١٠/٨، حديث (٦٠١٧).

(٣) صحيح مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب الوصية بالجار والإحسان إليه، ٢٠٢٥/٤، حديث (٢٦٢٥).

(٤) صحيح مسلم: كتاب النكاح، باب فضيلة إعتاق أمة ثم يتزوجها ١٠٤٦/٢، حديث (١٣٦٥).

إن دعوة الأقارب من الفروض التي يثاب فاعلها ويأثم تاركها كما يفهم من قوله تعالى: **(وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ)** ^(١)، وتزداد الفرضية مع الأقرب منهم ثم الأبعد على حسب استطاعة الداعي وقدراته الانتقالية من مكان لآخر، وقدراته الكلامية والعقلية ونحو ذلك، وكل أعلم بقدراته فليتق الله فيها، وليعلم أنه محاسب عليها يوم القيامة وهو سبحانه يعلم السر وما يخفى.

إن دعوة الأقارب والأصهار جهودها قليلة ونتائجها كبيرة، فالداعية مع المدعويين الآخرين يستغرق جهوداً تحضيرية كبيرة من أجل التعرف عليهم وإعداد مداخل للحديث أو التعامل معهم، وجهوداً مالية وصحية ووقتيّة وذهنيّة وغيرها، أما مع الأقارب فكل هذه الخطوات قبل الحديث عن الإسلام قد أختُصرت، إذ التعارف قائم بل وثيق، وحين وحب ورابطة الدم والقربة الفطري موجود وغالباً ما يكون في ازدياد، وصور التعامل طبيعية وكثيرة من خلال الظروف التي تجمعهم.

إن الوسائل العملية لدعوة الأقارب والأصهار كثيرة متنوعة، نذكر منها:

١- الزيارات الدورية الأسبوعية أو النصف الشهرية أو الشهرية، ورحلات المصايف والعطلات، والتي من خلالها تتحاب النفوس وتتقارب المفاهيم ويزداد التعارف والاندماج، فيمكن للداعية أن يصبغ بالتدرّج وبسهولة أقاربه وأصهاره من حوله صغاراً وكباراً ونساء بإسلامه الذي عليه أن يحسن حمله ليكون قدوة لهم يتبعونها في عفة لسانه وحسن تصرفاته وشهامته وكرمه وتعاونه ونصائحه الصادقة المخلصة وصفاء نفسه وتواضعه، وغير ذلك من أخلاق الإسلام.

٢- استغلال وسائل الاتصال كالهاتف والإنترنت والرسائل ونحوها في التواصل معهم والتعبير عن الود لهم، ومن خلالها يمكن التذكرة ببعض المعاني الإسلامية المناسبة، مع مراعاة حفظ اللسان عن غيبة الآخرين أو الإيقاع بينهم أو السخرية منهم أو نحو ذلك.

٣- استغلال المناسبات المجمعّة كالأعياد وشهر رمضان والمواسم الإسلامية، وحفلات الخطبة والزواج وأيام الميلاذ والنجاح الدراسي والعودة من السفر، وعبادة المرضى والتعزية في الوفيات، استغلالها في التزاور والمواساة أو التهنية وتبادل الهدايا، لما في ذلك من تصفية القلوب واستمرار اتصالها واستعدادها لقبول الإسلام.

٤- التكافل الاجتماعي للمحتاجين فيما بينهم، فالمسئولية نحوهم كبيرة، وإثمها عظيم لمن قصر فيها وهو مستطيع، وثواب من أداها في المقابل عظيم في الدنيا ثم في الآخرة. يقول الله تعالى: **(يَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلْ مَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ خَيْرٍ فَلِلَّهِ الدِّينِ وَالْأَقْرَبِينَ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ وَمَا تَفْعَلُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ)** ^(٢)، ويقول ﷺ: (من أحب أن

^(١) سورة الشعراء: الآية ٢١٤.

^(٢) سورة البقرة: الآية ٢١٥.

يسقط له في رزقه وينسأ له في أثره، فليصل رحمه (١)، ينسأ له في أثره: أي كأنه أُجِّل له في أجله من كثرة أعمال الخير التي يفعلها في أوقات قليلة.

فالتكافل يعلمهم بعض الإسلام عملياً ويحببهم فيه ويرغبهم في اتباع باقية.

٥- المشاركة ما أمكن في ثواب الإصلاح بين المتخاصمين منهم، فهي فرصة لتوضيح أسس الإسلام العادلة في سرعة حل الخلافات وإعادة العلاقات كما كانت وأفضل، كما يقول تعالى: **(فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا أَنْ يُصْلِحَا بَيْنَهُمَا صُلْحًا وَالصُّلْحُ خَيْرٌ وَأُحْضِرَتِ الْأَنْفُسُ الشُّحَّ وَإِنْ تُحْسِنُوا وَتَتَّقُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا)** (٢).

هذا ومن الممكن عقد لقاءات دينية في البيوت فيما بين الأقارب وبعضهم، دورية أو غير دورية، حسبما تسمح به الظروف والأوقات والأماكن، على قراءة قرآن أو تفسير أو حديث أو فقه، أو على كتاب سيرة أو فكر أو ثقافة، أو سماع شريط أو فيديو أو برنامج إعلامي جيد أو ما شابه ذلك، فهذه اللقاءات تعرفهم نظرياً بالإسلام ليطبقوه بعدها عملياً تدريجياً في كل شئون حياتهم ليسعدوا به في الدنيا والآخرة.

إن دعوة الأقارب سهلة ميسرة ممهدة لها مضمونة، نتائجها أعظم مما يبذل فيها، ووسائلها ممكن تطويرها، فليتبته الداعية لها ولإثم التقصير فيها ولثواب الوفاء بها.

الدائرة الرابعة: دعوة أهل الحي:

دعوة أهل الحي الذي يسكن فيه الداعي من الفروض التي يثاب إن فعلها ويأثم إن تركها، لأنهم داخلون في عموم قوله تعالى بصيغة الأمر العام دون تحديد: **(ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ)** (٣)، وتزداد الفرضية مع الأقرب منهم ثم الأبعد على حسب استطاعة الداعية وقدراته في الحركة والانتقال والعلاقات والعلم والثقافة والكلام والتأثير، وغير ذلك من القدرات التي يعلمها الداعية عن نفسه، وليعلم أن فوقه علام الغيوب الذي هو اعلم بها منه وسيحاسبه عليها يوم القيامة، فليثق الله فيها ما استطاع وليجتهد في استخدامها كلها ما أمكنه ذلك حتى ينجو من سؤاله وينال عظيم ثوابه.

إن أهل الحي إما أن يكونوا في الطرقات أو في المقاهي وما شابهها أو في المحلات التجارية أو في وسائل المواصلات أو في النوادي ومراكز الشباب ونحوها أو في معاهد التعليم أو في المستشفيات أو في المساجد. ولكل مقام مقال، أي لكل مكان وسائل تناسبه للدعوة فيه، قد تصلح أو لا تصلح للمكان الآخر، حتى يحقق الداعية أفضل النتائج الدعوية ويستجيب من يدعوهم للإسلام بأقل الجهود.

(١) أخرجه البخاري: كتاب الأدب، باب من بسط له في الرزق بصلة الرحم ٥/٨، حديث (٥٩٨٦).

(٢) سورة النساء: الآية ١٢٨.

(٣) سورة النحل: الآية ١٢٥.

الدعوة في الطريق:

يصعب التعارف على كل الناس، ولا يحتمل الوضع أو الوقت توصيل كل الإسلام، ولكن من الممكن توصيل بعضه، كما لمح الرسول ﷺ في بعض أحاديثه: (قَالَ يَاكُمْ وَالْجُلُوسَ بِالطَّرِيقَاتِ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ مَا لَنَا مِنْ مَجَالِسِنَا بُدُّ تَتَحَدَّثُ فِيهَا فَقَالَ إِذْ أَبَيْتُمْ إِلَّا الْمَجْلِسَ فَأَعْطُوا الطَّرِيقَ حَقَّهُ قَالُوا وَمَا حَقُّ الطَّرِيقِ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ غَضُّ الْبَصَرِ وَكَفُّ الْأَذَى وَرَدُّ السَّلَامِ وَالْأَمْرُ بِالْمَعْرُوفِ وَالنَّهْيُ عَنِ الْمُنْكَرِ^(١)).

إفشاء السلام يشيع الأمان بين الناس والطمأنينة في قلوبهم، ويمهد للتعارف والتقارب معهم والذي قد ينبني عليه خطوات دعوية أخرى وتعريف ببعض آخر من تفاصيل الإسلام مع الوقت، فالأمر يبدأ بسلام ثم كلمة ثم حوار حسبما تسمح الظروف، خاصة أن الداعي قد يمر في مكان سكنه في بعض الطرقات هي هي يومياً، والناس هم هم لعدة سنوات !!

وإرشاد الضال لحيث يريد، وإعانة ذي الحاجة على حاجته، وكف الأذى عن الغير، كل أخلاقيات الطريق هذه غالباً ما تجعل المدعويين ينظرون للداعي ويتعلمون منه تدريجياً أساسيات الإسلام تلك.

هذا، ومن الممكن للداعي أن يتحدث مع بعض الواقفين في الطرقات ويفضل أن يكونوا من الذين قد تعرف عليهم سابقاً من الشباب وغيرهم حديثاً خفيفاً يناسبهم ويناسب أهم في طريق، كمتابعة مثلاً أخبار الرياضة وأهميتها في الإسلام، وأخبار الفن وتأثيره وما فيه من الحلال وما فيه من الحرام، وبعض مشاكلهم وحلولها على أسس إسلامية، ونحو ذلك.

الدعوة في المقاهي وما شابهها:

فرصة القعود فيها لفترة وعدة مرات خلال الأسبوع تعين على التعرف على بعض أهل الحي وظروفهم وأحوالهم، وصبغهم تدريجياً ببعض أخلاق الإسلام التي من الممكن توصيلها داخل هذه الأماكن؛ كحفظ اللسان عن السب وفحش الكلام والغيبة والإيقاع بين الناس، وكحفظ البصر عن النظر للمحرمات، وكالامتناع عما هو ضار محرم مثل لعب القمار والتدخين والمخدرات والخمور وما شابهها، وكالانتفاع بمشاهدة أو سماع ما هو نافع جيد من برامج الإعلام والإنترنت إن وجد، وكالحفاظة على الصلوات في مواعيدها، وكالحفاظة على الأوقات وعدم إنفاقها إلا فيما ينفع في الدنيا والآخرة، إلى غير ذلك من الوسائل التي يمكن للداعي أن يستخدمها لجذب الأنظار لأخلاقه وإسلامه، مما سيدفع من حوله غالباً لمحاولة التعرف على مزيد من هذا الإسلام الذي جعله بهذه الصفات الحسنة.

الدعوة في المحلات التجارية:

لا يتسع الوقت ولا تسمح الظروف فيها بالحديث الطويل عن الإسلام، لكن من الممكن للداعي إظهار بعض أخلاقه، كمرعاة ترتيب البضائع، وصيانتها ونظافة المحل ومرعاة الدور عند الدفع، وردد ما قد يحدث من خطأ في المال أو السلع بأمانة، ونحو ذلك من أخلاق الإسلام التي ستجذب بإذن الله تدريجياً بعض أصحاب المحلات وبعض زائريها.

(١) أخرجه البخاري: كتاب الاستئذان، باب ٢، ٥١/٨، حديث (٦٢٢٩).

الداعية التاجر:

عظم الإسلام من شأن التاجر والتجارة، فجعل تسعة أعشار الرزق في التجارة، وجعل للتاجر الأمين منزلة كبيرة عند الله يوم القيامة، وعمل حبيبنا المصطفى صلى الله عليه وسلم في شبابه التجارة حين خرج مع عمه أبو طالب إلى الشام، ثم تاجر بمال خديجة بنت خويلد قبل أن يتزوجها، والتاجر وسيط بين الزراعة والصناع من جهة وبين المستهلكين من جهة أخرى، ويتعامل في مختلف السلع والبضائع التي تم حياة الناس ومعاشهم، فإذا صلح أمره صلح المجتمع بنسبة كبيرة.

ومن الوصايا العملية للداعية التاجر:

- تذكر أن التجارة شطارة بشرط ألا تؤذي أحداً أو تسلبه حقه.
- لا ترفع صوتك بالبيع إن كان في ذلك إيذاء لأحد.
- لا تقف لتبيع بضاعتك في مكان تضيق فيه على الناس.
- لا تخرج أحداً أثناء البيع ليشتري منك غصباً.
- لا تضجر من المشتري رجلاً كان أم امرأة وابتسم له وإن لم يشتري منك شيئاً.
- أحذر الحلف وقل للمشتري سعرك الحقيقي الذي لا يقبل الحلف بأي حال.
- لا تبع بضاعة فاسدة لأحد.
- أحذر الكذب على المشتري.
- احرص أن تكون بضاعتك أجود ما في السوق ولو أغلى ثمناً حتى يقطع الناس المسافات البعيدة ليأتوا إليك ويشترروا منك.
- لا تخزن سلعة لتحتكرها فيحتاج الناس إليك وحدك وترفع سعرها كما شئت.
- لا تبع على بيع أحد فلا تقل لتاجر جملة مثلاً قد اتفقت على بيع بضاعة لتاجر آخر: سأعطيك ثمناً أعلى وتبيعها لي بدلاً منه .
- أحذر التناجش فهو المزاد الكاذب فتأتي بأناس تابعين لك لا يريدون الشراء يرفعون ثمن السلعة أمام المشتريين حتى يأخذها أحد المشتريين بأعلى سعر.
- لا تطفف في الميزان كمن يبلل الميزان بالماء أو يربطه من الخلف وغير ذلك.
- رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى.
- لا تؤخر تسليم البضاعة.
- كن بشوش الوجه لين الكلام للمشتريين.
- أعلم المشتري بعيوب السلعة.
- لا تعلق على المحل أو تبع صوراً عارية تؤذي المسلمين.

الدعوة في وسائل المواصلات:

يراعي الداعية الأمر من حيث الزحام وحرارة الجو واستعداد الركاب للتلقي، فإن وجد المناخ مهياً، يبدأ الصعود بدعاء الركوب بصوت منخفض يسمعه من حوله لتنبهه لأهمية ذكر الله بأي ذكر عند الركوب، وكذلك عند التزول، ثم إلقاء السلام، ثم بالتداخل في الحديث بلباقة و (الدردشة) مع من حوله إذا كان الحديث علنياً ويسمح بالتدخل، ويمكن إظهار المصحف أو كتيب نافع للقراءة للأشعار بأهمية الوقت، وإن كان في وسيلة المواصلات تسجيل (كاسيت) وكان الظرف مناسباً فيمكن من خلاله سماع شريط أو برنامج مفيد، فهذه صورة من صور الدعوة المؤثرة، وإن كان هناك مكان للصق (بوستر) صغير لائق مناسب دون تشويه للشكل العام فيه تذكراً ما فهو أيضاً أمر طيب، هذا مع الاهتمام بنظافة وسيلة المواصلات وعدم تخريبها، إذ هي مصلحة عامة يحافظ عليها الإسلام، فهذه الأخلاقيات وأمثالها من الداعية كثيراً ما تدفع الآخرين لتقليده، بل نأمل أيضاً أن تدفعهم لمزيد من معرفة الإسلام الذي يحث على هذا.

وإذا ما كنت سائقاً فعليك أن تعلم أن السياقة فن وذوق وأخلاق وليست مهارة فقط فأنت ومن يركب معك والسائر في الطريق أمامك كلكم أرواح فإفزعها أو إزهاقها يغضب الله عز وجل ولذلك فأنتبه معي سواء كنت تملك سيارة أو تعمل على سيارة أجرة أو تعمل على تاكسي.

ومن الوصايا العملية للسائق:

- عدم تضيق الطريق على أحد.
- عدم قذف شيء من السيارة.
- عدم إيذاء أحد الركاب بصوت الكاسيت المرتفع أو بالأغاني الفاسدة ولو بصوت منخفض ولكن يمكن تشغيل أشرطة (قرآن أو أغاني) بشرط عدم إيذاء أحد الركاب.
- عدم التدخين أو السماح لأحد بالتدخين.
- عدم إيذاء الركاب بتعليق صور عارية أو إعلانات وتعليقات فاسدة رذيلة.
- اطلب الأجرة من الركاب بطريقة مهذبة.
- رد باقي الأجرة لأصحابها مهما كانت قليلة مع البحث عن أصغر نقد أو تجهيزها.
- التغاضي عن الأطفال والفقراء في دفع الأجرة دون إحراجهم.
- الاستئذان من الركاب عند الوقوف للتحميل أو شراء شيء أو إحضاره أو إملاء السيارة بالبتزين.
- الاستئذان من الركاب عند إنزالهم ليركبوا سيارة أخرى إذا أردت عدم استكمال السير ويكون نزولهم برضاهم على أن تدفع لهم أجرهم أو تركبهم سيارة أحد الزملاء.
- استخدم سيارتك الخاصة في توصيل من تعطلت سيارته كصديقك أو أبنائه أو أحد الأصدقاء والمعارف أو الغريب إن كان يسير في طريق ليس بها سيارات.

- استخدام الإشارات (يمين، يسار، انتظار) للتنبيه على أن من معك أو خلفك في الطريق وإصلاحها إن كانت معطلة.
- التزم السرعة القانونية إن كانت سيارتك تحتل أكثر من ذلك.
- ينبغي عدم الإسراع عند ازدحام الطريق.
- عدم إيقاظ أحد بإشارات التنبيه.
- البطء الشديد جداً عند وجود ماء أو نحوه في الطريق لئلا يطير رذاذ الماء وبقاياها على المارة.
- لا تبصق ولا تستنثر من نافذة السيارة في الشارع.
- قف ليعبر المارة الطريق.
- سارع بالاعتذار والاعتراف بالخطأ بالكلمة أو بالإشارة أو عرض التعويض عندما يحدث منك أحد المخاذير للمارة أو للركاب أو السائقين.
- لا تقف بسيارتك إلا في الكراج الخاص أو في مكان لا يؤثر على حركة أحد أو يعطل أحداً.
- استخدم سيارتك في توصيل مصاب بشرط وجود شهود تأخذهم معك لتخرج عن المسؤولية الجنائية وكذا توصيل المتأخر عن مواعده أو توصيل صديق لك في وقت متأخر من الليل.
- قف في دورك في محطة البترين.
- أفسح الطريق لسيارات النجدة أو المطافئ أو الإسعاف.
- أعط أي أداة من أدوات السيارة لمن تعطلت سيارته وسط الطريق وساعده.
- كن ليناً مهذباً حسن الخلق مع الركاب.
- لا تتركب في سيارتك أكثر من عدد المقاعد لئلا تؤذي الركاب خصوصاً في الباص.

الدعوة في النوادي ومراكز الشباب ونحوها:

غالباً ما يجتمع عدد كبير من أهالي الحي وشبابه، وفيها متسع لوسائل دعوية متعددة، فمثلاً يمكن للداعية مزاوله أنواع مختلفة من الرياضة والترويح والمسابقات والحفلات الحلال إلى جانب الندوات الثقافية والدينية والعلمية والصحية وغيرها، ومن خلالها يتحقق التواصل والتداخل مع الآخرين صغراً وكباراً؛ مما يمهد الطريق للتعامل وللعلاقات وللأحاديث معهم عن الأحوال والظروف والمشاكل العامة وحتى الخاصة وحلولها الإسلامية، مما يصبغهم تدريجياً بأخلاق الإسلام ونظمه.

الدعوة في معاهد التعليم:

لا يستطيع الدعوة فيها كل الدعاة، وإنما يستطيعها من كان مثلاً مدرساً مع تلامذته، يدعوهم بحسن خلقه وإجادته لعلمه وشرحه وأمانته فيه، والتزامه بالمواعيد والضوابط واللوائح، مع البدء بالتسمية أو بعض آيات أو أحاديث، أو التذكرة باستحضار نوايا العلم ومنافعه، وبث روح التعاون العلمي والتفوق ونبذ روح الحسد والفرقة والتكاسل.

كذلك المدرس مع زملائه المدرسين يدعوهم بكونه قدوة لهم في علمه وإتقانه وانضباطه، وفي نظامه ونظافته، وفي سماحته وسعة صدره، ويستغل أوقات الراحة والمناسبات الاجتماعية في تكوين العلاقات وتوصيل دعوة الإسلام تدريجياً. والطالب مع زملائه الطلبة من الممكن أن يكون داعياً فيهم على قدر قدراته فقد يكتب حديثاً نبوياً على السبورة، أو يبدأ ببعض آيات من القرآن، أو بتذكرة بمعنى من معاني الإسلام في دقائق معدودة، أو يصلون معاً في مسجد المدرسة وقت الفسحة، أو يقدم موعظة أو معلومة نافعة في الإذاعة المدرسية، إضافة إلى حسن خلقه في تعاملاته مع زملائه بالصدق والأمانة والعدل والتعاون والأخوة والحب والكرم والتواضع ونحو ذلك.

وولي الأمر يشارك في مجلس الآباء لإبداء آرائه التي هي نابعة من الإسلام لعلها تكون الإطار والمرجع عند اتخاذ القرارات، وعليه أن يكون على اتصال ما أمكن بمدربي أبنائه لمتابعة دراستهم وتصرفاتهم، فهذا مدخل جيد لتوصيتهم بأخلاقهم الإسلامية ليكونوا قدوة لتلامذتهم حتى يهتموا هم أيضاً بها. هذا، ويمكن استغلال قاعات المحاضرات والدوائر التلفزيونية إن وجدت في عرض ما هو مفيد دعوياً.

والتعليم من أشرف المهن، إلا أن المدرس ينبغي أن يتعلم فن التعامل مع تلاميذه وأولياء أمورهم ثم إدارة المدرسة وزملائه ليكون على قدر المسئولية المنوطة به ويؤديها خير أداء. واستمع معي إلى نصيحة أمير المؤمنين علي بن أبي طالب رضي الله عنه وهو يقول: من نصب نفسه للناس إماماً فليبدأ بتعليم نفسه قبل تعليم غيره، ولكن تهيئه بسيرته قبل تهيئه بلسانه، ومعلم نفسه ومهذبها أحق بالإجلال من معلم الناس ومهذبهم.

ومن الوصايا العملية للمدرس:

- لا تنتظر من تلاميذك أن يحنوا لك ويقبلوا يديك ويحملوا حذاءك.
- اخرج مع تلاميذك في الرحلات والعب معهم في درس التربية الرياضية واشترك معهم في عمل المجالات وغيرها من الأنشطة المدرسية.
- أشرك فقيراً أو أكثر في المجموعات المدرسية أو الدروس الخصوصية لك ليجبك.
- اشترك مع تلاميذك في حل مشكلاتهم.
- لا تركز على تلميذ أو تلميذة معينة في النظر والسؤال والثناء.
- لا تتعسف في محاكمة الطالب فقد يلوذ بالكذب تخلصاً من العقاب.
- العقاب على قدر الخطأ وبحسب المخطئ فالذي تعود تكرار الخطأ غير الذي أخطأ للمرة الأولى والذي تعمد الخطأ غير الذي أخطأ رغماً عنه وهكذا.
- روج عن تلاميذك بالمزاح الصادق والمسابقات.
- ارفع صوتك بإجابة التلميذ الصحيحة مع الثناء عليه حتى وإن لم تكن الإجابة كاملة.
- لا تسخر ولا تدع أحداً يسخر أو يضحك على المخطئ مهما كان خطؤه.
- لا تعط (صفراً) للمخطئ بل لا تعطه درجة واكتف بتصويب الأخطاء مع وعده بأن المرة القادمة سوف تعطيه درجة إن أحسن.

- عند تصويب الأخطاء لا تضع علامة x عند الإجابة الخطأ بل ضع تحتها خطأً فقط وصوبها.
- تعرف جيداً إلى أسماء طلابك وميولهم ومهاراتهم.
- الابتسامه والمظهر اللائق والانضباط في الموعد والتعارف هي أسس الدرس الأول.
- من لا تتذكر اسمه فاسأل عنه.
- تفقد الغائبين واسأل عنهم مطمئناً عليهم.
- لا تبدأ درسك بانتقاد فرد أو أفراد.
- لا تقذف أحداً بالطباشير أو بالكراسة أو بالكرسي.
- اجعل طلابك يشعرون بأن ما يتعلمونه يفيدهم من خلال حماسك وإقناعك لهم بفوائد ما يدرسون.
- الواجب المترلي يكون قليلاً ومفيداً.
- عامل كل طالب معاملة يشعر أنه الأول عندك دون غيره فأحترم رأيه وقدر شخصيته وأقبل منه القليل وكافته إذا أصاب وشجعه على إعادة المحاولة إذا أخطأ.
- أجعل درسك وأسلوبك مناسباً للغالبية العظمى وليس لفئة قليلة.
- لا تقل له هذا خطأ ولكن قل له: هذا جيد ولكن لو فعلت كذا بدلاً لكان أفضل وهكذا تصوب له أخطاءه من طرف خفي.
- كن ودوداً مع أولياء الأمور.
- احترم زملاءك وامتدحهم أمام الطلاب وأولياء الأمور.
- رحب بالمشرف التربوي وخذ بآرائه إن كان محقاً ولا تجادله بل امدحه وأثن عليه خصوصاً أمام الطلاب وتوقع منه تصويبات مختلفة متكلفة وناقشه بهدوء وأشعره بقيمته العلمية ولا تشعره أنك لست بحاجة إلى توجيهه ولا تستقبله بإرباك ولا بجفاء.
- **أحذر اللآءات العشرة في العقاب المدرسي:**
- لا تلجأ للعقاب فوراً؛ فالعقاب السريع سيصبح إخفاء وليس علاجاً للخطأ.
- لا تعاقب دون ذكر مبرر للعقوبة.
- لا تعذب أثناء العقاب كمن يضع القلم بين الأصابع ويضغط عليها.
- لا تخرج الطالب من الصف كعقاب له؛ فقد يدفعك بعض الطلاب إلى هذا تخلصاً من الدرس.
- لا تصرخ ولا تسب.
- لا تلجأ للعقاب البدني إلا إذا كان (آخر الدواء الكي).
- لا تضرب الوجه ولا تضرب بألة حادة أو شديدة الإيلام كسفن المسطرة والآلة الحادة والكييل.
- لا تعاقب الصف كله بذنب طالب فيه.

- لا تهدد باللجوء للإدارة المدرسية؛ ولا تلجأ إليها فعلاً؛ إلا عند الضرورة القصوى.
- لاتعاقب على الصغائر.

الدعوة في المستشفيات:

ومن الممكن زيارة المرضى بالهدايا كالورود والحلوى والكتب والشرائط ونحوها وتذكيرهم بثواب صبرهم وبشفاء الله القريب، والتواعد معهم على الزيارات في البيوت بعد الخروج بسلامة الله، ففترة المرض تقرب المرضى من ربهم، ومن يسأل عنهم من الدعاة، وتحببهم بالتالي في إسلامهم، فيخرجون يبحثون عن تفاصيله بإذن الله. هذا ومن الممكن استغلال الإذاعة الداخلية إن وجدت والتي يتحكم فيها كل مريض على حدة منعاً لإزعاج الآخرين لإذاعة ما هو مناسب نافع.

وتعتبر مهنة الطبيب من أسمى المهن التي عرفتها البشرية، فوظيفته هي تخفيف الآلام عن إنسان يتألم هو: (المريض)، لذا وجب على الطبيب بصفة خاصة حسن التعامل الشديد ورقته وأشياء أخرى.

ومن الوصايا العملية للطبيب:

- كن متواضعاً غير متكبر.
- لا تنس المعاملة الحسنة والابتسام.
- إذا ظهر لك أن المريض فقير معدم فما المانع من أن تتصدق عليه بقيمة الكشف ويكفيه ثمن الدواء.
- مراعاة حال المريض النفسية والعصبية.
- عدم كشف العورات إلا لضرورة الفحص.
- إطلاع المريض على كل ما يساهم في إتمام العلاج وليس على تفاصيل المرض ودقائقه لئلا يصيبه الحزن والقلق واليأس.
- استمع للمريض جيداً دون ملل.
- أظهر للمريض اهتمامك الشديد به فهذا يرفع من روحه المعنوية.
- تطيب خاطر لا بد منه.
- لا ينبغي إفشاء الأسرار وكشف العيوب لأحد خاصة مع ذكر اسم المريض.
- الالتزام بمواعيد العيادة قدر الإمكان.
- لا تنظر إلى عورات البيوت ولا تكشف أسرارها لأحد.
- بشر المريض ونفس عنه.
- معايشة المريض آلامه وعدم إظهار الهدوء الشديد (البرود) أمام المرضى وأهليهم.
- انصح المريض وأهله بلطف وحكمة.

الدعوة في المساجد:

مجال الدعوة إلى الله وإلى إسلامه متسع، ففيها إذكاء روح الإيمان والاتصال بالخالق في الصلوات، وفيها التذكرة بحسن المعاملة في خطب الجمعة والدروس اليومية، وفيها تعليم وتعلم القرآن وغيره من العلوم الشرعية وبعض العلوم الدنيوية أيضاً، ومنها تخرج رحلات العمرة والحج، وفيها التعارف والتآخي، وفيها التكافل من خلال جمع الزكاوات والصدقات وحسن توظيفها وتشغيلها وتوزيعها، وفيها تقام الجمعيات الخيرية لجميع وجوه الخير، فمن خلال كل هذه الأنشطة المسجدية يمكن للداعية أن يشارك في توصيل دعوة الإسلام بما يناسب طاقاته وظروفه. وختاماً، فإن مجالات دعوة أهل الحي كثيرة ومتشعبة، لو اهتم بها الداعية لحصل منها عظيم الثواب ولأسقط عن نفسه عظيم الفرض الذي عليه نحوهم.

الدعوة في موقع العمل

إذا كان الداعي رب عمل فهناك وسائل للدعوة يستطيع الداعي أن يمارسها أثناء العمل وهي:

- ١- استغلال ساعة الراحة بفتح حوار (مع مشروب أو وجبة خفيفة حبذا على حساب الداعي كل فترة للتقريب بين القلوب) عن أحوال العمل وظروف العاملين وأخلاق وقضايا المجتمع وحلولها الإسلامية، فذلك مما يعين على توصيل الإسلام للزملاء بطريقة تلقائية ميسرة.
- ٢- استغلال مناسبات العمل كترقية بعض الأفراد أو عودتهم بعد غيبة أو انتهاء خدمة بعضهم أو تحقيق نجاحات أو ماشابه ذلك في تقوية العلاقات وزيادة التعارف مما يمهد للدعوة مستقبلاً تدريجياً.
- ٣- استغلال المناسبات الاجتماعية للزملاء أو لعائلاتهم، كهدايا النجاح أو الخطوبة أو الزواج أو الولادة، وزيارات المرضى والوفيات، فهذه وأمثالها لون من ألوان التعاون الذي حث عليه الإسلام، وهذا التعاون سيكون مدخلاً لاجتذابهم لمعرفة بقية نظمه وأحكامه.
- ٤- استغلال العطلات الرسمية في مزيد من التعارف والتفاهم والتآلف والتآخي، وتوصيل بعض أخلاق الإسلام المناسبة لهذه الأوقات، كاهتمامه بالرياضة والسباحة والترويح مع مراعاة الضوابط الشرعية أثناء ذلك كالزني وغض البصر وتجنب المحرمات ونحو ذلك.
- ٥- إن أمكن استغلال وقت الصلوات في كلمة توجيهية خفيفة بعدها، أو تذكرة بآية قرآنية أو حديث نبوي في معنى من معاني الإسلام بما لا يزيد عن بضع دقائق منعاً لتعطيل الأعمال^(١).

(١) مصدر هذا المبحث: سلسلة فن التعامل مع الآخرين للأستاذ محمد سعيد مرسي، وكتاب الدعوة الفردية وسائل ومفاهيم للأستاذ للأستاذ محمد منصور.

الفصل الثالث

سبل نجاح الداعي

النجاح كلمة جميلة، تفتو إليها النفوس، وتصبو لها القلوب، إنها كلمة مدوية، عشقها العلماء وهام بها الجهادة والعظماء، ولم يفر منها إلا الذين رضوا بالدون، وقبلوا أن يسطروا على هامش التأثير وفي ذيل القافلة. ولقد اختلف مفهوم النجاح وبشكل ملموس من شخص لآخر فبعضهم يحدد النجاح بأنه الشهرة، والآخر يحدد النجاح بأنه المال الوفير، والآخر يرى النجاح بأنه الوصول إلى أعلى المناصب..... ومن هنا كانت النقطة الحساسة وهي أن اختلاف المفاهيم من شخص لآخر أدى إلى اختلاف الفكر ومن ثم اختلاف تكوين الشخصية والعلاقات مع الآخرين.

كل شيء له ضابط وإطار محدد، وإطار النجاح وضابطه هو الوصول إلى رضا الله سبحانه وتعالى من خلال تطويع الأسباب المادية والتكيف مع المجتمع ومع الحياة العملية مقتدياً بذلك بالقدوة الأول سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وآخذاً بما قالته عائشة أم المؤمنين رضي الله عنها لمعاوية رضي الله عنه أنها سمعت رسول الله ﷺ يقول (من أَرْضَى الله بسخط الناس كفاه الله مؤنة الناس ومن أَرْضَى الناس بسخط الله لم يغنوا عنه من الله شيئاً)^(١)، فإذا وصل الإنسان إلى رضا الله فقد وصل إلى أول ضابط من ضوابط النجاح.

لقد سطر لنا التاريخ نماذج مشرقة لصناع النجاح ورواده، الذين سادوا وقادوا وتركوا بصماتهم في سجل الحياة، فهذا عمر بن عبد العزيز نجح في بناء دولة إسلامية لم يشهد التاريخ من بعدها مثيلاً، فأمن الناس على أنفسهم وأهليهم وأعراضهم وأموالهم، وعزوا فلم يجرؤوا أحد على إذلالهم وفاض المال حتى لم يجدوا من يأخذه، وكل ذلك في سنتين لا غير !!

وقد فر عبد الرحمن الداخل إلى الشام بعد سقوط الدولة الأموية من أيدي العباسيين فلم يرضه ما آل إليه أمره، فأبى إلا النجاح، فشيّد ملكاً عظيماً في عقر بلاد النصارى، وأقام حضارة إسلامية دامت قروناً طويلة، أخرج الله بها الغرب من ظلمات جهلهم إلى علم سادوا اليوم به الدنيا !!

وهرب الطفل الرضيع، صلاح الدين الأيوبي مع أبيه وعمه وجميع أهله فاراً من القتل المحتم، وكاد والده أن يفتك به لما جاع فصاح وأوشك أن يكشف أمرهم في جنح الليل، لولا قدر الله عزو جل الذي حماه بيد عمه الذي أدخله صندوقاً فأسكته، ثم تمر سنوات ليست طويلة في عمر الأمم، وإذا بهذا الطفل الطريد ينجح في دخول بيت المقدس، فيكسر الصليب، ويرفع راية التوحيد، ويحدث تغييراً عجز أكثر من ألف ومائتي مليون مسلم أن يحدثوه اليوم !!

(١) صحيح ابن حبان: ٥١١/١، حديث (٢٧٧).

وهذا مانديلا عاش ثمانية وعشرين عاماً في سجن جنوب أفريقيا وكان يرنوا إلى النجاح ويؤجج عوامله وهو في سجنه، حتى أخرجته حاكم جنوب أفريقيا مرغماً من سجنه، وأصبح مانديلا هو الحاكم، والحاكم السابق في طبي النسيان، فيا للعجب !!

والمرأة الحديدية تاتشر كانت بائعة مغمورة في إحدى المحلات التجارية، وإذ بها بعد ذلك تصبح رئيسة لوزراء بريطانيا !! نعم، إنه التصميم على تغيير الواقع والسعي إلى ذلك، وقد سئل أحد الزوج، وكان مليونيراً، فقيل له: كيف أصبحت مليونيراً؟ فقال بأمرين، من فعلها فسيصبح مثلي مليونيراً، فقيل له: ما هما؟ فقال الأمر الأول أنني قررت أن أصبح مليونيراً، والأمر الثاني أنني حاولت أن أصبح مليونيراً !!

إن النجاح يحتاج إلى أناس عقلاء أذكفاء، لهم همم عالية، لا يرضيهم الواقع المعوج، ولا يركنون إلى حال الرديء، نفوسهم متعلقة بالسماء، وهمهم كالجبال الشم الشاخات، وهم في حركة دائبة، لا يكل أحداهم ولا يمل، لسان حالهم أبانه الدكتور يوسف القرضاوي فقال:

قالوا: السعادة في السكون وفي الخمول وفي الخمود

في لقمة تأتي إليك بغير ما جهد جهيد

في أن تقول كما يقال فلا اعتراض ولا ردود

في أن تسير مع القطيع وأن تقاد ولا تقود

قلت: الحياة هي التحرك لا السكون ولا الهمود

وهي التفاعل والتطور لا التحجر والجمود

وهي الشعور بالانتصار ولا إنتصار بلا جهود

وهي التلذذ بالمتاعب لا التلذذ بالرقود

هذي الحياة وشأها من عهد آدم والجدود

فإذا ركنت إلى السكون فلذ بسكان اللحدود

إن من يُرد العثور على اللؤلؤ والنظر إليه ومعرفة أماكنه لا بد من إتقان فن الغوص، كذلك من يرد تخليص العباد من اليأس والخمول فلا بد له من إتقان فن النجاح.

إن النجاح ليس في وفرة المال وإن كانت مطلوبة، وليس في الشهرة وليس في الأولاد وليس في الكلمات المصطنعة، بل سر نجاح بلا حدود هو في الداخل، في أعماق النفس البشرية فهو (شيء معنوي لا يرى بالعين، ولا يقاس بالكم ولا تحتويه الخزائن ولا يشتري بالمال)^(١).

لا شك أن هناك نجاحات مؤقتة لا تدوم، وهي النجاحات القائمة على الشكل الخارجي وهي قائمة على الخداع الداخلي، الخداع بين المظهر الخارجي والعمق الداخلي للإنسان، فيتحرك المظهر الخارجي مخالفاً للداخل فينتج الصراع

(١) يوسف القرضاوي، الإيمان والحياة، ص ٧٢.

والمعركة، عندها ينتصر أحدهما، فإن كان الخارج نتج عنها نجاح شكلي وهمي مؤقت، يتجمل به الإنسان أمام الناس، وإن كان الداخل نجاح بلا حدود، وتأمل حديث النبي ﷺ وصفه للثلاثة الذين تسعر بهم نار جهنم ومنهم القارئ للقرآن فإنه تعلم ليقال قارئ، وقد قيل^(١).

النجاح ليس إدعاءً، بل حقيقة ملموسة مغروسة في قلوب الناجحين، اغرس في نفسك نجاحاً بلا حدود، ولا تلتفت إلى النجاحات السطحية الشكلية ولا تنخدع فأنت قوي (المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف)^(٢)، فهو نص نبوي للانطلاق والبدء، وقديماً قال أرسطو: (الأشياء التي يجب علينا أن نتعلمها لا نتعلمها إلا عندما نفعها فعلاً).

إن سر النجاح هو: سكينه واطمئنان القلب الذي سيؤدي إلى استمتاع الإنسان بحياته، إنه السر الذي فاح به الإمام ابن القيم رحمه الله فقال:

(في القلب شعث لا يلمه إلا الإقبال على الله، وفيه وحشة لا يزيلها إلا الأنس بالله، وفيه حزن لا يذهب إلا السرور بمعرفته وصدق معاملته، وفيه قلق لا يسكنه إلا الاجتماع عليه، والفرار إليه، وفيه نيران حسرات لا يطفئها إلا الرضا بأمره ونهي وقضائه، ومعانقة الصبر على ذلك إلى وقت لقائه وفيه فاقة لا يسدها إلا محبته والإنابة إليه ودوام ذكره وصدق الإخلاص له، ولو أعطي الدنيا وما فيها لم تسد تلك الفاقة أبداً)^(٣).

إنها الصلة الربانية، صلة الأرض بالسماء، تجعل الإنسان يعيش سعيداً ومطمئناً، إنه السر الذي جعل الإمام أحمد بن حنبل يعيش سعيداً ومطمئناً، مع أن ثوبه مرقع، ويخيطه بيده، ويسكن في ثلاث غرف من طين، ولا يجد إلا كسرات الخبز مع الزيت، وبقي حذاؤه كما قال المترجمون عنه: سبع عشرة سنة يرقعه ويخيطه، ويأكل اللحم في الشهر مرة، إنه بمقياس أهل الدنيا الآن: مسكين وحزين، ولكن لم يعلم هؤلاء؛ أن السعادة الداخلية والرضا الداخلي لا يمسه أحد من البشر، لأنه بالداخل في الأعماق، ولأنه موصول بالله، فهي الروح التي تنبض للحياة بالحركة، والنور الذي يشع للإنسان طريقه، إنه السر في صناعة النجاح (إذا أحب الله تعالى نادى جبريل: أن الله تعالى يحب فلاناً فأحبه، فيحبه جبريل، فينادي في أهل السماء: أن الله يحب فلاناً فأحبه، فيحبه أهل السماء، ثم يوضع له القبول في الأرض)^(٤).
إن القبول في صناعة النجاح ليس بالفصاحة الشكلية أو الكلمات المصطنعة، إنما هو بسر الأسرار، بالصلة بالله والتميز الإيماني الذي يؤدي إلى رضا داخلي عميق، فتشرق الحياة من حولك، وتبتسم ابتسامة الرضا وتعيش حياة سعيدة.

(١) رواه الحاكم في مستدركه: ١٢٢/٢، حديث (٢٥٢٨)، وقال: هَذَا حَدِيثٌ صَحِيحٌ الْإِسْنَادِ.

(٢) صحيح مسلم: كتاب القدر، باب في الأمر بالقوة وترك العجز ٢٠٥٢/٤، حديث (٢٦٦٤).

(٣) الإيمان والحياة ص ٧٨.

(٤) أخرجه البخاري: كتاب بدء الخلق، باب ذكر الملائكة ١١١/٤، حديث (٣٢٠٩).

قديمًا، حينما فقد عبد الله بن عباس رضي الله عنهما نور عينيه وعرف أنه سيقضي ما بقي من عمره مكفوف البصر، محبوساً وراء الظلمات عن رؤية الحياة والأحياء، لم يندب حظه العاثر، بل صرخ صرخة الرضا الداخلي قائلاً:

إن يأخذ الله عيني نورهما ففي لساني وقلبي منهما نور

قلبي ذكي وعقلي غير ذي دخل وفي فمي صارم كالسيف مأثور^(١)

فهم أصحاب الابتسامات الصادقة الخارجة من القلب، الباعثة لرضا داخلي عميق وهذا الإمام ابن تيمية حينما أخذ إلى السجن بقلعة دمشق، فأبتسم ابتسامة الراضي، ملقناً لمن يعيشون في ساحة الحياة درس الرضا والقبول، فصرخ قائلاً: (ما يصنع أعدائي بي؟ أنا جنيتي وبستاني في صدري، أين ذهبت فهي معي لا تفارقتي، إن حبسي خلوة، وقتلي شهادة، وإخراجي من بلدي سياحة)^(٢)

الناس قدرات وطاقات جبارة، تختلف هذه الطاقات من فرد لآخر، وعندما تتقبل الناس على ما هم عليه عندها تتمتع بتوافق اجتماعي كبير يؤدي إلى شعور بالطمأنينة في كل من الطرفين، عندها تتمتع بخاصية حب بلا شروط. إن الأب حينما يضع شرطاً لحب أبنائه مثلاً سوف يفقد كثيراً من مشاعر التوافق بينه وبين ابنه، وسوف يتولد ضغط كبير بين الابن وأبيه، والحل حب بلا شروط.

قد ترى ابنك بصورة هو لا يراها في نفسه، هذا الاختلاف مع وضع العقوبات سيولد جفوة وبعداً بين الابن وأبيه والحل دع ابنك يعيش حياته، وعقله وطاقته لا حياتك أنت، مع متابعتك حتى لا يقع في انحراف، أو خطر، عندها يكون دورك كأب هو الحب والتوجيه مع إعطاء مهارات الحياة. وحتى تحب بلا شروط تتقبل الناس على ما هم عليه، وحتى تتقن ذلك، تعلم أن تنظر بمنظار الآخرين، وتفكر بصدق بما يريدون، لا بما تريد أنت.

نحن لا نملك البشر، هذه الحقيقة التي تغيب عن الكثيرين، نحن نملك حبههم فقط، وعندما تملك حب إنسان تستطيع أن تشكل حماسه الداخلي، وحتى تحفزه من داخله اجعله مسؤولاً عن نفسه وتصرفاته وأعماله وأعطه الصلاحيات اللازمة.

دورك الحقيقي هو مساعدته بالكلمة الطيبة، بالثناء، وبنية حسنة وصوت رقيق مهذب، وإعطائه التوجيهات بلا أوامر عندما يكون لديه نقص في جانب ما.

إنها فلسفة القاعدة الذهبية للكاتب (زيغ زيجلر) وهي تقول: يمكنك أن تحصل على كل ما تريده في الحياة ما دمت تساعد الكثير من الآخرين في الحصول على ما يريدون)^(٣) .

(١) محمد الغزالي: جدد حياتك، ص ١٥٨.

(٢) عصام العطار: أزمة روحية، ص ٣٦.

(٣) زيغ زيجلر: النجاح للمبتدئين، ص ١٩.

إن بعض الناس يركز على ذاته متجاهلاً ما يريده الآخرون، فيعتبرهم الآت أو جسوراً ليصل إلى ما يريده هو، عندها يختفي التوافق. إن الحياة المفعمة بالتوافق مبنية على التبادل والمشاركة وحرارة الاتصال بين الطرفين منطلقة من قوله تعالى (وَإِذَا حُيِّتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوهَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ حَسِيبًا) (١).

وحديث النبي ﷺ (من استعاذ فأعيذوه، ومن سأل بالله فأعطوه، ومن دعاكم فأجيبوه ومن صنع إليكم معروفاً فكافئوه) (٢).

لاحظ هناك تبادل ومشاركة عندها تأتي الرحمة والشفقة والبذل والعطاء كل ذلك بين طرفين وتبادل فعال. والعكس بالعكس، فالقسوة والشدة وتجاهل الآخرين والسخرية تؤدي إلى قتل الألفة والتوافق مصداقاً ل(من لا يرحم لا يُرحم) (٣).

يجب على الداعي المسلم أن يحقق إنجازاً ملموساً مشاهداً يترك أثراً خالداً في نفوس الآخرين، يترك بصمة ملموسة لإسعاد الآخرين وهو الأثر المنتصب على الأقدام بعد الوفاة.

قديماً نادى مصطفى صادق الرافعي: (إن لم تزد شيئاً على الدنيا، كنت أنت زائداً على الدنيا) (٤) فأجعل لك قيمة في الأرض لتسعد بها نفسك عند الله، وتسعد بها غيرك بعد الوفاة.

إن أصحاب الأثر الخالد لا بد أن يتقنوا مهارة الطموح، الصعود إلى القمة من خلال رؤية مشرقة، ترنوا بإشعاع الأمل، طموح يقفز به إلى أعالي القمم، طموح الأول دائماً، طموح ربيعة بن كعب الأسلمي الذي تمنى مرافقة النبي ﷺ.

طموح عمر بن عبد العزيز حين قال: (إن لي نفساً تواقفة، تمت الإمارة فنالتها، وتمت الخلافة فنالتها، وأنا الآن أتوق للجنة وأرجو أن أناها) (٥).

ولن يشغلك طموحك وإرادتك حتى تحرق سفن اليأس والانهزام والتراجع التي بداخلك حتى تكون طارق بن زياد أحد المحاربين العظام في التاريخ، حينما أبحر مع جنوده بالسفن إلى أرض العدو ثم فرغ السفن من الرجال والعتاد وأمر بإحراق السفن التي حملتهم، ووجه خطابه إلى رجاله قبل المعركة الأولى قائلاً: (أنتم تشاهدون السفن

(١) سورة النساء، الآية ٨٦.

(٢) البخاري: الادب المفرد، ١/٨٥، حديث (٢١٦). وصححه الالباني.

(٣) صحيح البخاري: كتاب الأدب، باب رحمة الولد وتقبيله ومعانفته ٧/٨، حديث (٥٩٩٧).

(٤) مصطفى صادق الرافعي: من وحي القلم ٨/٢.

(٥) راشد العبد الكريم: طريق النجاح، ص ٤٧.

تتحرق والدخان يرتفع منها، فالبحر من ورائكم والعدو من أمامكم لذلك لا خيار لكم سوى الفوز أو الموت (١).

عندما اشتعلت النفوس الداخلية وهللت الطموحات والآمال فكان النصر، فأبدأ بإحراق سفن اليأس والانهمزام ليشع نور الطموح والآمال، نور المهمة العالية نور (إذا سألتم الله فاسألوه الفردوس فإنه أوسط الجنة وأعلى الجنة) (٢).

أخي الداعي الحبيب، الأحلام البدائية مهمة، لتصل إلى أبعد الغايات. وكل ما عليك أن تصبر صبراً تتفجر معه ينابيع العزم والثبات، وليس صبر اليائس الذي لم يجد بداً من الصبر فصبر، عندها ترى حلمك يترجم إلى حقيقة عملية، وأنظر إلى نور الدين زنكي حينما كان في حلب وقت تسلط الصليبيين وسيطرتهم، فقام بعمل منير عظيم وبالغ في تحسنيه وإتقانه وقال: (هذا عملناه لينصب في بيت المقدس) فتحققت أمنيته على يد تلميذه صلاح الدين (٣).

إنه الحلم الذي لا يكلف درهماً ولا ديناراً، ولكن له لذة ورونقاً خاصة في صناعة النجاح. إن الدعاة أصحاب الإنجاز الملموس دائماً في تطور ملحوظ، في الاهتمامات، في السلوكيات..... على كافة التقدمات، فهم يغذون نقصهم بالتعليم المستمر، يقول إبراهيم الحربي عن الإمام أحمد: (لقد صحبته عشرين سنة، صيفاً وشتاءً، حراً وبرداً، ليلاً ونهاراً، فما لقيته في يوم إلا وهو زائد عليه بالأمس) (٤).

فمن أراد السمو والرفعة فليتقدم ليترك أثراً بالغاً يسعد الآخرين به شعاره
وكن رجلاً من أتوا بعده يقولون: مرّ وهذا الأثر
إن قيمة سمو الداعي وعلو مكانته، أن ينتقل من نجاح الدنيا إلى نجاح الآخرة، فنجاح الدنيا هو المحرك لنجاح الآخرة.

إن محطة الآخرة هي المحطة الباقية التي لا تزول (والآخرة خير وأبقى) وهي السعادة الحقيقية للإنسان. عندما يصل الإنسان إلى أصعب لحظة في حياته، عند كتابة نعيه ويلتفت وراءه، وينظر أمامه فلا يجد إلا ما قدم لأخرته.

إنها القوة الخفية المحركة لاستمرار نجاح الدنيا إلى الآخرة.

(١) فيليكس جاكسون: فكر تصبح غنياً، ص ٣٥٩٧.

(٢) صحيح البخاري: كتاب الجهاد والسير، باب درجات المجاهدين في سبيل الله ١٦/٤، حديث (٢٧٩٠).

(٣) محمد بن إبراهيم الحمد: المهمة العالية، ص ١٦٨.

(٤) جاسم مهلهل الياسين: رسائل العاملين، ص ٦١.

الداعي ينجح نجاحاً حقيقياً عندما يعرف أن لديه قدرات وعنده قصور، أنا أملك تميز في جانب فأفيد فيه الآخرين، وعندني قصور في جانب فأستفيد من الآخرين، ذلك أن الإنسان لا ينضج إلا إذا رفع الشعار المفقود وهو أنا جاهل في بعض الجوانب وبلا خجل وأخص بالذكر معاملة الكبير للصغير، بعض الناس يدير بطريقة أنا أعرف كل شيء، فلا يحاور لأنه يعرف كل شيء، ولا يستشير ولا يسمع لأنه يعرف كل شيء، عندها يحدث الكبت والانفجار، قد يحاول التمثيل ولكن سينكشف أمره فيضعف ويفشل.

قمة النضج هي أن يعرف الداعي أنه مهما ملك من قدرات وأعوان إلا أنه يملك صوتاً نورسياً صارخاً (كترزي عجزى) (١).

إنه الكتر المفقود في العمق البشري وذلك عند قمة الصراع في الحياة، صراع إثبات القدم البشرية، صراع لقمة العيش والسعي لها.

عند الصراعات يحتاج العبد إلى مدد إيماني عميق بالتوكل على الله، عندها تسكن النفس وتطمئن فلا يخيفه شيء ولا يضطرب ولا يقلق ولا يشك، عندما يمتلك سر نبينا موسى عليه السلام حينما كان البحر من أمامه والعدو من خلفه فصرخ أحدهم: إنا لمدركون، فقال بروح التوكل **(قَالَ كَلَّا إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهْدِينِ)** (٢)

إننا نهُفُو إِلَيْكَ بصرخة روح التوكل (احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز) (٣).

شخصية الداعي هي مجموعة عادات، ازرع فكرة، تحصد فعلاً، ازرع عادة تحصد شخصية، ازرع شخصية، تحصد مصيراً.

التعرف على عاداتك هي بداية الاستعداد للانطلاقة لأنها قوة نفائة في داخل النفس البشرية.

المعرفة الحقيقية لطريقك، ولما تريد، والمعرفة بقدراتك، المعرفة بالواقع، المعرفة العلمية، كل ذلك قوة في حد ذاتها كما قال فرانسيس بيكون.

إنها النظرة العميقة لحركة النجاح، فهي القوة الكامنة وتصبح قوة فعلية كنظم في إطار خطط محددة للعمل توجه نحو تحقيق غاية محددة (٤).

فقيمتك هي ما تعرف، عندما تحسن العمل بالمعرفة (خياركم في الجاهلية خياركم في الإسلام إذا فقهوا) (٥) فالخيرية باقية ولكن زينت بالمعرفة.

(١) عبد الله يوسف الحسن: الإيجابية في حياة الداعي، ص ٤٣٧.

(٢) سورة الشعراء، الآية ٦٢.

(٣) صحيح مسلم: كتاب القدر، باب في الأمر بالقوة وترك العجز ٤/٢٠٥٢، حديث (٢٦٦٤).

(٤) فكر تصبح غنياً، ص ٧٧.

(٥) أخرجه البخاري: كتاب الانبياء، باب قول الله تعالى ﴿ واتخذ الله إبراهيم خليلاً ٤/١٤٠، حديث (٣٣٥٣).

لا يكفي أن تعرف الشيء وتتوقف؛ بل لا بد من إضمام المهارة المتكونة من مهارات تتدرب عليها نتيجة المعرفة الخاصة بقدراتك، ومن المهارات الهامة هي الثالوث المهاري للتعلم المتكون من:

الأول: مهارة التفكير السليم: منطلق سلوك الناجحين: كما قال ماركوس أوريليوس: إن حياتنا من صنع أفكارنا^(١)، إن التفكير في الحياة بمنظور مشرق يساعدك على تحقيق أهدافك في زمن قياسي، مبدأها مهارة التفكير الإيجابي، الذي بدوره سيطلع أثره على سلوكك العملي فكما تفكرون تكونون^(٢).

تبدأ بفكرة ثم تقوم بتسجيلها في مذكرات شخصية، ثم تنمي ذلك بالقراءة المستمرة أو المناقشات مع الأصحاب، حينها تكون بخاري زمانك (قال البخاري رحمه الله: كنت عند اسحق بن راهويه، فقال لي بعض أصحابنا: لو جمعتم كتاباً مختصراً في الصحيح لسنن النبي ﷺ وكانت الكتب قبل ذلك تجمع الصحيح والضعيف، فوقع ذلك في قلبي فأخذت في جمع هذا الكتاب، يعني كتاب صحيح البخاري)^(٣).

الثاني: مهارة سماع صوت الضمير: بداخلنا أصوات عميقة، تتداخل بين الآلام والآمال، الآلام الناتجة من الكد والتعب والمعاناة، وضوضاء الحياة، وصراع المبادئ، وآمال ناتجة عن رؤى مشرقة وطموحات وخيالات بينهما يحدث الصراع، نتيجة لهذا الصراع، يكون هناك صدى للضمير الداخلي من خلال التأمل والسكون يحدث الإنصات الصادق لصوت الضمير، فعندها لا يحدث الخداع وتتحول إلى شخصية لها نمط ولها ضمير، وقديماً قال ﷺ استفت قلبك^(٤) إنه الصوت الذي لن تستطيع أن تخدعه، فهو صوت من أصوات الابتكار، يحاول أن يقول لك شيئاً لا يعرفه إلا من أنصت إلى ضميره، فأكثر من استفتاء قلبك ولا تكن ممن قال تعالى فيهم: **(وَجَحَدُوا بِهَا وَاسْتَيْقَنَتْهَا أَنفُسُهُمْ ظُلْمًا وَعُلُوًّا فَانظُرْ كَيْفَ كَانَ عَاقِبَةُ الْمُفْسِدِينَ)**^(٥) ممن تجاهلوا سماع دواخلهم فضلوا الطريق، وأصيبت ضمائرهم بالعمى كما قال ذلك ستيفن كوفي^(٦).

الثالث: مهارة الخيال المبدع: بدلاً من أن تعيش من خلال الذكريات، عش الآن من خلال الخيال، وهي مهارة للرؤية المستقبلية والقدرة الفكرية على حل المشكلات من خلال الترابط والفاعلية، إنها موهبة رؤية الذات والغير. بشكل مختلف وافضل مما هو عليه الآن منا تستطيع أن تكتب رسالتك في الحياة وتؤديها بصورة فعالة. وتنظر لنفسك بصورة مشرقة، ولاحظ أن هذه المهارة نماها صلى الله عليه وسلم في نفوس أصحابه: (ليبلغن هذا الأمر

(١) محمد علي العبيد، الإدارة، دار الطباعة للأوفست، ص ٤٩.

(٢) سمير شيخاني: علم النفس في حياتنا اليومية، ص ١٤.

(٣) طريق النجاح، ص ٩.

(٤) رواه ابو يعلى في مسنده: ١٦٢/٣، حديث (١٥٨٧).

(٥) سورة النمل: الآية ١٤.

(٦) ستيفن كوفي: إدارة الأولويات، ص ٩٤.

ما بلغ الليل والنهار، ولا يترك الله بيت مدرٍ ولا وبرٍ إلا أدخله الله هذا الدين بعزٍ عزيزٍ أو بذلٍ ذليلٍ، عزاً يعز الله به الإسلام، وذلاً يذل الله به الكفر^(١).

إنها المعجزة المحمدية التي استطاعت أن تصور لعدي بن حاتم تصوراً مبدعاً لصورة الإسلام القادم، فأسلم وآمن^(٢).

إنها الصورة المشرقة التي رُسمت لسراقة بن مالك من قوله صلى الله عليه وسلم له: (كيف بك إذا لبست سوارى كسرى) فألبسها له عمر بن الخطاب

إنها ساعات إطلاق الخيال المبدع لترى فيها نفسك بأجمل صورة، فتشرق بما الأمل وتعمل لأجلها يوماً بيوم، ولن يتم ذلك إلا بتخصيص وقت تجلس فيه وحيداً بعيداً عن الضوضاء وتتصل بنفسك وواقعك اتصال الخيال، لتخطط لمستقبلك، وأحسن وسيلة للتخطيط لمستقبلك هو أن تصنعه الآن.

تعتبر الرغبة في الاستمرار القوة الخفية التي تساعدنا على النجاح، ولقد فشل المكتشف الشهير أديسون مئات المرات قبل أن يكتشف ضوء المصباح الكهربائي، بل أتمته الصحف بالجنون، وهذا ما حصل مع هنري فورد عندما أصيب بالإفلاس خمس مرات قبل أن ينجح في اختراع سيارته، ولقد تم رفض كولونيل ساندرس من قبل أكثر من ألف مطعم قبل أن يزدهر مطعمه بوجبة الكنتاكي الشهيرة، فما الذي يجمع كل هؤلاء بصفة عامة إنه الرغبة في الاستمرار فهي:

هم الأبرار تحيي الرما نفخة الأبرار تحيي الأمما

كما وصفها محمد إقبال، فهي إذن القوة الخفية التي تساعدنا على النجاح بالإضافة إلى ملكتين وهما:

ملكة الإرادة المستقلة: وهي القدرة على تحويل التخيل إلى واقع عملي ملموس، وأصحابها يكرهون السكون والعجز، وأصحابها ليسوا منتجات للماضي، بل هم منتجات لاختيارهم، يملكون القدرة على فعل ما يريدون بإرادتهم النابعة من وعيهم عما بداخلهم، ولن تمتلك هذه هذه الملكة إلا بتقوية إرادة قطع الوعود والوفاء بها، لأنها ستعيد لك ثقتك بنفسك ويزداد رصيدك من شحانات العزة النفسية، عندها تحطم عاداتك السيئة وتحولها إلى عادات حسنة.

نريد إرادة أنس بن النضر حينما غاب عن بدر فقطع على نفسه وعداً أن يشارك في أول قتال يقاتل به المشركين بإرادة ليرين الله ما أصنع فاشتعلت نفسه حماساً فكانت غزوة أحد، فقال أنس بن مالك: فوجدنا به بضعاً وثمانين ضربة بالسيف أو طعنة برمح أو رمية بسهم، فما عرفه أحد إلا أخته بينانه^(٣)، فأقطع على نفسك وعداً بتحقيق هدف تشتعل به إرادتك أو حدد لك خطة محددة تصل بها إلى حيز التنفيذ.

(١) رواه احمد في مسنده: ١٥٥/٢٨، حديث (١٦٩٥٧). وعلق عليه شعيب الارناؤوط: إسناده صحيح على شرط مسلم.

(٢) جمعة امين: الدعوة إلى الله قواعد وأصول، ص ٢١.

(٣) سيد العفاني: صلاح الأمة في علو الهمة، ص ٣٧.

ملكة إدراك الذات: إنها إعطاء المحرر لنري أنفسنا على الحقيقة، ونقتنع بقصور ذواتنا عندها نشعر بقوة نحو الواقع المحيط فنتج الرغبة نحو تطوير القدرات الذاتية وتنميتها والتخلص من الرواسب القابعة في داخلنا، ولن يتم ذلك إلا بالتأمل الحقيقي لذواتنا، النابع من التأمل والإرادة، والاعتراف الحقيقي بمبدأ إني جاهل عندها تمتلك الإرادة القوية نحو التغيير.

وأخيراً وليس آخراً فإن سلوكنا ينبغي على مشاعرنا، ومشاعرنا تنطلق من فكرنا، وفكرنا ينطلق من مبادئنا، إذا إنغرست العقيدة وتشكل الفكر الأصيل عندها يعرف الإنسان كيف يسير، أنظر لشخصية عمر بن الخطاب الذي كان يسفك الدماء ويشرب الخمر في الجاهلية، بإرادة ورغبة وفكر نابع من أوائل سورة طه، أسلم وتحول إلى شخصية فريدة رضي الله عنه.

أنظر لمنهج النبي ﷺ فهو لم يعمل على تعديل معلومات، ولم يكن في مكة أحكام؛ بل زرع قيماً ومبادئ وأخلاقاً وعقيدة، وحينما نزلت الأحكام تقبلتها النفوس.

فهي الثورة الكبيرة الشاملة التي أحدثها الإسلام في قلوب الناس وهي الجزء الحيوي النشط في ضمير الإنسان، بدونها تصبح كلماته صياغة لفظية خالية من الروح والحياة .

إن من مهارات نجاح الداعي لدعوته إدارته للوقت ومهارات اتصاله بمدعويه لذلك سوف نتكلم عنهما في

مبحثين مستقلين وعلى النحو الآتي:

المبحث الأول: إدارة الوقت.

المبحث الثاني: مهارات الاتصال بالمدعويين.

المبحث الأول

إدارة الوقت

إدارة الوقت: هي تحقيق النتائج المرجوة في الوقت المحدد.

قال ﷺ (اغتنم خمساً قبل خمس، شبابك قبل هرمك، وصحتك قبل سقمك، وغناك قبل فقرك، وفراغك قبل شغلك، وحياتك قبل موتك)^(١)

(ليس من يوم إلا وهو ينادي: يا ابن آدم أنا خلق جديد، وأنا حينما تعمل فيّ عليك شهيد، فأعمل فيّ خيراً أشهد لك به، فيني لو مضيت لم ترني. ويقول الليل مثل ذلك)^(٢).

الوقت هو الحياة، فإذا ضيعت وقتك، فقد ضيعت عمرك، وإذا ضيعت عمرك؛ فقد ضيعت نفسك، وإذا ضيعت نفسك؛ فحسارتك لا تعوض في الدنيا ولا في الآخرة.

قال الشاعر:

إذا ما مرّ يوم ولم أقتبس هدى

ولم أستفد علماً فما ذاك من عمري

إننا لنفرح بالأيام نقتطعها

وكل يوم مضى يديني من الأجل

فأعمل لنفسي قبل الموت مجتهداً

فإنما الربح والخسران في العمل^(٣).

حكم

- قل لي كيف تقضي وقتك أقل لك من أنت .
- من أمضى يومه في غير حق قضاءه أو فرض أداه، أو مجد أثله أو حمد حصله، أو خير أسسه أو علم أقبسه فقد غبن يوماً وظلم نفسه.
- العاقل من يعمل في يومه لغده قبل أن يخرج الأمر من يده.

أقوال مأثورة قيلت في الوقت:

- الوقت هو الحياة، فإذا ضاع الوقت ضاعت الحياة.

(١) رواه الحاكم في مستدركه: ٣٤١/٤، حديث (٧٨٤٦). وقال: هَذَا حَدِيثٌ صَحِيحٌ عَلَى شَرْطِ الشَّيْخَيْنِ وَلَمْ يُخْرَجْهُ

(٢) السيوطي: جمع الجوامع ١/١٧٤٥٢.

٢ - الوقت أنفاس لا تعود، عبد الملك القاسم، ص ٣٦.

- الوقت كالسيف، إذا لم تقطعه قطعك.
 - (الوقت من ذهب)، في الحقيقة هو أغلى من كنوز العالم لأنه إذا ضاع لا يعوض بالمال أو غيره.
 - الوقت سلاح ذو حدين، إما يفيدك، وإما يؤذيك.
 - الوقت هو أهم مورد تمتلكه في حياتنا، إذا ضيعناه لا نستطيع استرداده.
 - الوقت هو المال من وجهة نظر رجال الأعمال.
- نحن نستيقظ في الصباح نجد في جيبنا ٢٤ ساعة لليوم كله، يتساوى في ذلك، الفقير والغني، والموظفون الكبار والصغار، رؤساء الدول، وجامعو القمامة، كل فرد منهم لديه ٢٤ ساعة، ولكن كيف يقضي رئيس الدولة وقته؟ الكل يملك ٢٤ ساعة في اليوم، ولكن العبرة هنا بمن يستغل هذا الوقت خير استغلال فيما يعود عليه بالنفع، وعلى دينه، وعلى وطنه بالخير فالذي يفرط في وقته هو في الواقع يفرط في حياته !

من خصائص الوقت:

- أنه لا يعوض ولا يعود أبداً.
- أنه أغلى من الذهب.
- أنه ينقضي بسرعة ولا نشعر به إلا بعد أن يفوت.

اقرأ هذه المعادلة:

إذا ضيعت ١٠٪ من وقتك، هذا معناه أنك قد ضيعت حياتك بمقدار ١٠٪. وإذا ضيعت وقتك بمقدار ٣٠٪. هذا معناه أنك قد ضيعت حياتك بمقدار ٣٠٪.

هل سألت نفسك هذا السؤال:
ماذا أريد أن أصنع لدعوتي بعد خمس سنوات.
ماذا أريد أن أكون بعد عشر سنوات؟
ماذا أريد أن أحقق بعد عشرين سنة من الآن؟

لا تقل إن الوقت قد فات.... لا الوقت لم يفت.... طالما في العمر بقية، تستطيع أن تدرك دائماً ما ضيعته من وقتك، لا تقل أن العمر قد مضى.... لا لم يمض طالما مازال قلبك يضخ بالدم، وينبض بالحياة.

الوقت قادم معك، والعمر ما زال أمامك بإذن الله، والتفاؤل دائماً يعمل لصالحك، تستطيع أن تلحق بركب الناجحين إذا أردت، ولكن يجب أن تجري بأقصى سرعة حتى تعوض ما فاتك، وتغتني ما ضاع منك، الفرصة لا تزال سائحة، والطريق ممتداً أمامك، إذا كان للعمر بقية، وعقدت لله النية، وإذا عزم فتوكل على الله.

هل تعرف من هم سارقو وقتك؟

إذا عرفت الإجابة فقد وصلت إلى نصف الحل، إن الخطط التي تضعها تذهب هباء بسبب سارقي الوقت، لأنها تتكرر كل يوم، ولذلك كن حذراً من سارقي وقتك وضع خطة لتجنب مسببات ضياع الوقت ومنها:

١. الهاتف.
 ٢. الاجتماعات.
 ٣. المقاطعات.
 ٤. أخطاء الغير.
 ٥. الأمور المعلقة.
 ٦. الزوّار.
 ٧. التأخير.
 ٨. الاتصال الغير الناجح.
 ٩. عدم التفويض الجيد.
 ١٠. العمالة الزائدة.
- بعض الناس يقضون أوقات الفراغ في لعب الورق أو الجلوس على المقهى، أو الخروج للتره مع الأصدقاء يومياً.... الخ.

وهكذا يضيع وقت الفرد منهم فيما لا عائد منه، وهدر وقته لا يعود عليه، ولا على أهله، ولا على دينه، ولا على مجتمعه، ولا على وطنه بالنفع، وبعض السيدات يضيعن أوقاثن في الترتة عبر الهاتف، ويقضين أوقاثن في الأسواق جرياً وراء المواضات الحديثة، ويضيعن أوقاثن في الحفلات، وفي ما لا جدوى ولا طائل منه.

كيف يضيع وقتك في العمل؟

١. الغياب عن العمل.
٢. الانصراف عن العمل قبل انتهاء الدوام الرسمي.
٣. المحادثات الهاتفية مع الأصدقاء.
٤. عطل مفاجئ في الأجهزة.
٥. عندما يطلب منك زميل مستند (فقد منه) ويريد نسخة أخرى منك.
٦. التأخير عن العمل.
٧. زيارات المكاتب.
٨. التغيير في العمل حسب الأولوية.
٩. انقطاع الكهرباء^(١).

أهمية كتابة الأهداف:

(١) للمزيد أنظر: الوقت هو الحياة للأستاذ عبد الستار نوير، وإدارة الوقت للأستاذ فاروق أحمد فرحان.

كتابة الأهداف، وتدوينها تجعلك تلتزم بها وتحاول تنفيذها.

كتابة الأهداف وقراءتها كل يوم مستخدماً جميع حواسك؛ فتكون شاهدة عليك، فلا تنساها، فإذا كتبتة وقرأته كل صباح، سيمتصه عقلك الباطن ويوجهك نحو تحقيقه.

كتابة الأهداف تنظم وقتك، وتوضح اتجاهك والتزامك، فلا تضيع وقتك أو مجهودك فيما لا يفيد.

أكتب أهدافك فقد أثبت العلماء أن الأهداف المكتوبة تتحقق بنسبة ٩٠٪.

أهمية اتخاذ الأهداف:

الأهداف التي خلقنا الله من أجلها فنعبده، ونكدّ، ونعمل؛ فتدور عجلة الحياة، ونثري الكون، بما ينفع الإنسان والبشر والوطن.

فالإنسان دون أهداف، يعيش مثل الحيوانات التي ليس لها أي هدف مهما إلا لتأكل، وترعى وتنام، ومثل الأرض البور التي لا تثمر مهما عاشت، وتتحدد الأهداف مع تعاقب الأدوار التي نلعبها في الحياة، وتتغير مع مراحل العمر المختلفة مثل مرحلة الطفولة، ثم الشباب، ثم الشيخوخة، ثم الكهولة.

اعرف أيها الداعي أهدافك الكبيرة، وركز عليها وصب إليها سهامك في كل اتجاه، وأي اتجاه من اتجاهات حياتك واجعل لك مشروعات عظيمة، ولا تضيع مجهوداتك على أهداف صغيرة، يقول العلماء إن من يركز على الأهداف الصغيرة يموت دون أن يحقق شيئاً يذكر، مثل الحيتان الكبيرة التي تركض في البحر وراء أسماك السردين الصغيرة التي تهرب منها إلى الشاطئ؛ فتموت الحيتان بعد أن تخرج من الماء، ذلك أن العقول الكبيرة تناقش الأفكار، والعقول المتوسطة تناقش الأحداث، والعقول الصغيرة تناقش الأشخاص والماديات بينما العقول الصغيرة جداً تناقش شخصياتها.

• وتكمن أهمية هذه الأهداف في أنها تجعل لحياتك معنى وقيمة؛ فتتضح الرؤية أمامك، وتعمل على تحقيق رسالتك في الحياة.

• الأهداف المفيدة هي التي تعينك على الحياة الحرة الكريمة.

• الأهداف هي الشريان الذي يمدك بالحماس والطموح والسعي على تحقيقها.

• الأهداف هي التي تبث فيك التحفيز، والشجاعة، والإقدام.

• الأهداف هي التي تحركك كل صباح، فتقوم من فراشك ساعياً إلى عملك، فتقضي فيه أغلب نهارك، ثم تعود في المساء إلى بيتك.

• الأهداف هي الوقود الذي تستمد منه القوة، والطاقة، والنشاط، والحركة.

• الأهداف هي التي تبعد حياتك؛ فلا تصاب بالركود، والملل، وتمدك بالأمل، والحب، والتفاؤل؛ فلا تصاب باليأس والإحباط، أو الاكتئاب.

• الأهداف هي التي تعينك على العطاء المتواصل دون الانقطاع في كل ناحية من نواحي الحياة.

• الأهداف هي التي تعينك لكي توازن بين أدوارك في الحياة.

مثال على تحديد الأهداف

كان المدرب المحترف يدرب تلاميذه الواقفين صفاً في فناء نادي الصيد على الرماية بعد أن وضع لهم نموذجاً لطائر من الخشب، وقال لهم إن الهدف هو عين الطائر، وسأل الأول قبل أن يرمي ماذا ترى؟ وأشار بيده نحو الهدف، قال التلميذ: أرى طائراً يا أستاذ! قال الأستاذ: صوّب وارم، فرمى ولم يصب الهدف! ثم جاء التلميذ الثاني فسأله الأستاذ: ماذا ترى؟ قال التلميذ: أرى طائراً يا أستاذ. قال الأستاذ: صوّب نحو الهدف وارم، ولما رمى لم يصب الهدف!

وظل التلاميذ يصوبون ويرمون ولا يصيبون الهدف حتى جاء الأخير؛ فصوب نحو الهدف، فسأله الأستاذ السؤال المعتاد، وقال له: ماذا ترى؟ قال له: أرى عين الطائر يا أستاذ، قال الأستاذ: أرم، فرمى وأصاب سهمه عين الطائر! وهكذا أصاب التلميذ الأخير لأنه رأى هدفه أولاً، وصوّب عليه جيداً قبل أن يرم. الذي يعرف هدفه، ويراه جيداً أمام ناظره، يعرف على أي شيء يصوّب، ويعرف كيف، ومتى يصوب، كما يعرف جيداً الطريق للوصول إليه.

كيف تحدد اهدافك

١. اذهب إلى مكان مناسب ويلائم عمل عظيم مثل وضع الأهداف، وليكن في جلسة استرخاء، واستحمام على الشاطئ، أمام البحر؛ فتضع أهدافك وأنت تسمع هدير الموج، وتستمع بزرقة المياه، وهي تعلق وتهبط، ومنظر الرمال البيضاء الناعمة المبتلة على الشاطئ والموج يداعبها، في مد وجزر، وقرص الشمس في كامل دورته الذهبية معلنة شروق جديد.
٢. ضع أهدافك، وأنت في قمة أدائك، وفي أحسن معدلات مزاجك، وأعلى قدر من معنوياتك، بعد أن تكون قد حصلت على قدر كبير من الراحة، والهدوء وفي أحسن حالاتك الذهنية.
٣. ضع أهدافاً قصيرة المدى: ماذا تريد أن تحقق خلال عام؟
- ضع أهدافاً متوسطة المدى: ماذا تريد أن تحقق خلال عامين خمس أعوام
- ضع أهدافاً طويلة المدى: ماذا تريد أن تحقق خلال ١٠ ٢٥ سنة؟
٤. ضع الإمكانيات التي تعين على تنفيذ الأهداف.
٥. يجب أن تكون أهدافك ذكية (واقعية تستطيع تحقيقها، وليست أكبر من إمكانياتك فتعجز عن تحقيقها، فتحبطها، ولا أقل من إمكانياتك فتبخسها حقها في العلو والرفعة، على أن تكون محددة، وقابلة للقياس، وقابلة للتحقيق، وحقيقية أو واقعية أو ملموسة).
٦. يجب مراعاة أن تتسم خطتك بالمرونة والبساطة بحيث يسهل فهمها وتعديل الخطة إذا تطلب الأمر.
٧. حدد وقت ومكان تنفيذ الأهداف.
٨. حدد الأشخاص الذين سوف يعينوك على تنفيذها.

٩. اعرف ما هو الوقت المناسب لتنفيذ خطتك، بعض الأعمال ترتبط بالمواسم، والفصول، أو مناسبات معينة، وبعض الأعمال التجارية والصناعات الزراعية ترتبط بهذه الأوقات.
١٠. اعرف أولوياتك، وركز عليها، وأعمل من أجلها. اعرف ما هو المهم والأهم، والأقل أهمية، بعض الناس لا يستطيعون وضع الأهم فالمهم، ويهدرون أوقاتهم في مسائل ثانوية، كمن يوثق شقة ولديه مبلغ محدد فيذهب وينفقه على ديكورات تكلفه مبالغ خيالية؛ فيقترض لسدادها، ثم يستطيع تأييث الشقة بعد ذلك، أو شراء الأثاث الضرورية ليتمكن من المعيشة فيها.
١١. اصنع نفسك حسب إمكاناتك المتاحة، ولا تفعل مثل الطبيب الذي ترك الطب وراح يعمل ممثلاً؛ أو المهندس الذي ترك عمله كمهندس وذهب ليعمل في الأعمال الحرفية من أجل زيادة في المال، وحولنا كثير من المهن التي تركها أصحابها ويعملون في مهن أخرى مختلفة تماماً ولا تمت بأي صلة لما تعلموه في المدارس والجامعات؛ فضيعوا مستقبلهم المهني، وضيعوا حياتهم من أجل المال.
١٢. ضع الاحتمالات التي تعينك على توقع خسائر أو توقف، أو أي احتمالات سيئة لا قدر الله، وضع حلولاً لها وبدائل.
١٣. حفز نفسك دائماً لتحقيق أهدافك بالإيحاء وتخيل كأنها تحققت فعلاً، حتى يكون حافزاً لك على الدوام، ثم أعمل من أجلها، بعزيمة لا تفتر، وتمسك بالحلم، والصبر، والالتزام، والتنفيذ، والاستمرار والثابرة، والإصرار على تحقيقها، فإذا تحققت أهدافك، ضع لنفسك أهدافاً أخرى، وهكذا، لا تكسل، أستم.
١٤. صادق من يدفعك إلى الجهد، وأقرأ كتب الناجحين، وسير العظماء، وخذ القدوة منهم، حتماً ستصل إلى أهدافك.
١٥. تأكد أن كل يوم يوصلك إلى هدفك المخطط ولو بمقدار ١٠ سم.
١٦. ابتعد عن المماطلة، والتسويف، والفوضى، فلا تؤجل عمل اليوم إلى الغد، والتزم بإتقان عملك.
١٧. يجب أن تسأل نفسك هذه الأسئلة المفتوحة كي تساعدك على تنفيذ خطتك بالطريقة الصحيحة:
- أين أنا الآن من هدفي؟
لماذا أفعل ذلك؟
إلى أين يجب أن أذهب؟
كيف يجب أن أذهب إلى هناك؟
متى؟ يجب أن تحدد الوقت بدقة.
كم من الوقت سوف يستغرق إنجازه؟
من سيقوم بهذا العمل؟
١٨. إذا أخطأت فأعترف بخطئك، وأصلحه في الحال.
١٩. نمّ في نفسك صنع القرار، وقل لا عندما يجب أن تقولها حتى لا يضيع وقتك في التوافه، والأشياء غير المهمة.

٢٠. خذ روح الفكاهة والمرح عند اللزوم كي تنقى الأجواء الملبدة بالغيوم، وتنقي العلاقات، وتكسب الود، وتزيد من روابط الألفة والصدقة.
٢١. تفاعل دائماً واستبشر بالخير، واحذر التشاؤم الذي يحطم الطموح، ويكسر الأحلام، والآمال. واتخذ لك مثلاً أعلى وقوة تحثي بها دائماً.
٢٢. ركز ذهنك على هدفك، وابتعد عن الصغائر.
٢٣. تخيل نفسك وأنت في أحسن حالاتك، وقد حققت جميع إنجازاتك أحب ذاتك، واكتب لنفسك كلمات إيجابية، ضع فيها مشاعرك الإيجابية، وتقديرك لذاتك، كرر هذه الكلمات كل صباح كي تشجعك وتحمسك، وتجعلك تحب ذاتك، وتحقق أهدافك، وتعطيك دفعة للأمام، والتفوق والنجاح.
٢٤. تعلم درس مستفاد من كل تجربة تقابلك، واسأل نفسك دائماً ماذا استفدت من هذه التجربة.
٢٥. كافي نفسك بعد تحقيق كل إنجاز تقوم به.
٢٦. ثق بنفسك، وبقدراتك، وطاقاتك الجبارة، على إنجاز أعمالك، وتحقيق طموحاتك.
٢٧. تكلم دائماً عن نفسك بطريقة إيجابية.

مثل:

- أنا قوي.
- أنا إنسان خير.
- أنا متفائل.
- أنا سعيد.
- أنا متحمس.
- أنا نشيط.
- أنا الذي أصنع حظي.
- أنا أرتقي سلم النجاح.
- أنا متحكم في مستقبلي.
- أنا ملتزم.
- أنا متميز.
- أنا خلوق.
- أنا بسّام (دائم الابتسام).
٢٨. اجعل من النجاح عادة، فإذا دارت عجلة النجاح فمن الصعب إيقافها، واعلم أن دعائم النجاح هي: الاجتهاد، والإرادة، والمثابرة، والإصرار على النجاح.
٢٩. اجعل لنفسك كراسة خاصة بالإنجازات ودون فيها جميع أعمالك، وإنجازاتك، فتحاسب نفسك إذا قصرت، وتكافئها إذا أجادت، وتحفزك دائماً على العمل، البذل، والعطاء.

٣٠. عش وكأنك حققت هدفك في الخيال لكي تراه، وتلمسه، وتتذوقه وتشمه وتعيش لحظات تحقيقه وازدهاره تخيله بفكرك، وقلبك، وعقلك، حتى يمتصه عقلك الباطن، ويساعدك على تحقيقه، يجب أن يكون لديك الخيال اللازم عن المستقبل، والمعلومات اللازمة عن الأعمال المزمع تحقيقها، ومدى فائدتها بالنسبة إليك، وما هي الوسائل التي تحتاج إليها لتحقيق هذه الأهداف.

كيف تنظم يومك:

إذا استطعت أن تنظم يومك، استطعت أن تنظم حياتك، إذا استطعت أن تنظم حياتك، استطعت أن تصل إلى أهدافك، أما إذا تركت نفسك دون تنظيم، فمع قليل من الرياح تطير بعيداً عن أهدافك، فلا وصلت إليها، ولا بقيت في مكانك:

١. دوّن في قائمة جميع أعمالك اليومية التي تود أن تنفذها.
٢. ضع وقتاً لبداية ونهاية كل عمل.
٣. كلما حققت عمل أشرت عليه بالقلم بأنه تم.
٤. اجعل القائمة مرنة بحيث يمكنك تعديل الخطة حسب الظروف والأحوال، والطوارئ إذا استدعى الأمر.
٥. ضع الأعمال المتشابهة في مجموعات، والتي تصنف حسب الزمان، والمكان بحيث يمكن إنجازها بأقل وقت ممكن وأقل تكلفة ممكنة.
٦. صنف البرنامج اليومي حسب الأهداف المهنية، الشخصية والعائلية، والرياضية، والدينية، وأعمل على تطوير هذه الأهداف أولاً بأول، ولا تنسى أن هذه الأهداف مثل صندوق الادخار يجب أن تضع (تدخر فيها) كل يوم حتى ولو بأقل القليل، فقليل دائم خير من كثير منقطع.
٧. وازن بين أدوارك فكل فرد منا له دور في الحياة، وكثير منا لديه العديد من الأدوار يقوم بها في حياته، يمكن أن تكون زوجاً، وأباً، وإبناً، وخالاً، وعمّاً، ومديراً للمؤسسة، وعضواً في جماعة، ورئيس جمعية، وما عليك إلا أن تخصص وقتاً لكل هؤلاء، كل دور حسب أهميته في حياتك، وأيضاً حسب أولوياتك أنت؛ فإذا أردت أن تنجح في حياتك يجب أن توازن بين كل هذه الأدوار.
- لكي يحدث التناغم والانسجام بينهم يجب أن تعطي كل ذي حق حقه، بمعنى أن تكون رب أسرة ناجحاً، ترعى مصالح أسرتك، وتجلس مع زوجتك وأولادك تعطيهم من حبك وحنانك وترعاهم وتوجههم.
- أما إذا كنت ابناً فعليك أن تصل والديك، وتحسن إليهم، وترهم، وتجعلهم راضين عنك، وإذا كنت عمّاً أو خالاً يجب أن تصل رحمك.
- وإذا كنت مديراً لمؤسسة يجب أن تحسن من نفسك، وتتبع برنامجاً للتطوير المستمر، وإذا كنت عضواً في جماعة، فعليك أن تتنظم في حضور جلساته، والمشاركة فيها بأرائك، ومهامك الفعالة.
- وإذا كنت رئيساً لجمعية يجب أن تؤدي دورك كرئيس للجمعية، وهكذا.... تتنوع أدوارك وتنوع مسؤولياتك، ومهامك، وواجباتك ولذلك ينبغي أن تؤدي هذه الأعمال على خير وجه، وأن تكون عند حسن ظن الجميع، فإذا قصرت لن يرحمك أحد، وإذا اعتذرت يمكن أن يلتمسوا لك العذر مرة، ولكن ليس كل مرة، ولذلك يجب أن تنظم

وقتك، وتوازن بين أدوارك، وتدير حياتك بفعالية وتوفق بينهم وبين إشباعك للاحتياجات الأساسية الأربعة في الحياة.

الناحية الروحية: تعتبر جوهر حياتك، ومركز سعادتك الأبدية في الدنيا والآخرة، هذا المركز الذي يمدك بالقيم والمبادئ، والأخلاق الكريمة، ويمدك بقلب عامر بالإيمان والحب؛ فتوطين صلتك بالله عز وجل من أهم أسباب النجاح، أما إذا نجحت في كل شيء إلا هذه الناحية فقد فشلت فشلاً ذريعاً في أهم ركن، وهو إقامة دعائم نجاحك التي بدونها يكون نجاحك هشاً يقع، ويسقط مع أقل هبة ريح؛ فهذه الناحية هي التي تستمد منها وقودك في الحياة، وعماد حياتك، وأصل وجودك إلا وهي الصلاة والعبادة.

الناحية المادية: احتياجك للعمل، والوظيفة، فتثبت ذاتك، وتحقق أحلامك ويكون لحياتك معنى وفائدة.

الناحية الاجتماعية: خلق الله الإنسان اجتماعياً، يجب أن يخاطب الناس ويخالطه، يألفهم ويألفوه، يجبههم ويجبوه، يعاشروهم ويعاشروه، يتفاعلوا معه، فالإنسان لا يستطيع أن يعيش بمفرده دون أن يصل أهله وأصحابه، ومجتمعهم، ووطنه.

الناحية الفكرية: لا يستطيع أن يعيش الإنسان دون أن يقرأ كتاباً، أو يتقن نفسه، ويشري فكره بالمعلومات، فالقراءة لها أثر عظيم على تفكيرنا، وسلوكياتنا على المحيطين بنا. والقراءة غذاء للروح كما يقولون، ولا بد للإنسان أن يخصص كل يوم وقتاً للقراءة التي يستمد منها الأفكار الجيدة، والثقافة بصفة عامة. كلما كانت حياتك منظمة، تخضع للتخطيط المسبق، كلما كانت ناجحة بعيدة عن التخبط، والفوضى والارتباك الذي بسببه عدم التنظيم^(١).

(١) للتوسع في الموضوع أنظر: مهارات التميز للأستاذة فاء محمد مصطفى.

المبحث الثاني مهارات الاتصال بالمدعويين

الاتصال هو من أهم مهارات النجاح، فنحن نقضي اغلب ساعات يقظتنا في الاتصال ولكن أغلب الناس يطلبون من الآخرين أن يفهموهم، دون أن يقدموا لهم تنازلاً بأن يفهموا الآخرين أولاً.

إنها القاعدة الذهبية أفهم ليفهمك الآخرون؟ إن فهم الآخرين هو بمثابة الإبحار في أعماق من هو أمامي، والتحول في داخله وأسأل لماذا يتصرف بهذا التصرف؟. لذلك سوف نتناول مهارات الاتصال في أربع مطالب وعلى النحو الآتي:

المطلب الأول: التعرف على الأحوال الاجتماعية والعائلية للمدعويين.

المطلب الثاني: آداب حوار الداعي مع مدعويه.

المطلب الثالث: دراسة انماط شخصيات المدعويين وكيفية التعامل مع ذوي الطباع الصعبة.

المطلب الاول

التعرف على الأحوال الاجتماعية والعائلية للمدعوين

تعارف الداعي على المدعوين يعتبر مدخلاً هاماً من مداخل الطريق إلى قلوب المدعوين وتوصيل دعوة الإسلام لهم، لذا فعليه أن يعرف كيف يتعرف عليهم. أن للتعرف وسائل كثيرة، نذكر منها:

الفرع الأول: التعرف على الاسم والسكن والموطن

فذلك هو بداية التقارب بين قلوبهم وقلبه، ولقد روت السيرة أن الرسول ﷺ لما عرض الإسلام على أهل الطائف فأعرضوا وآذوه، استراح بجانب بستان فأرسل صاحبه خادمه له وكان يدعى عداس ببعض العنب، فتعرف على اسمه وموطنه وكان بلدته تسمى (نينوى) فقال له: (بلد أخي يونس).... (وهو نبي وأنا نبي)، فكان هذا التعارف سبباً في إسلام هذا الخادم !!

هذا، ومما يزيد التقارب مناداة المدعو بلفظ (أخي)، فهو يشير بالأخوة في الإنسانية ثم في الإسلام، ومناداته بأحب الأسماء إليه، كما كان الصحابة رضوان الله عليهم ينادون الصحابي الجليل عبد الرحمن بن صخر ب (أبي هريرة) لعلمهم بحبه لهذا الاسم الذي سماه له ﷺ لما رآه حاملاً قطرة صغيرة (هريرة).

وعلى الداعي أن يبادله أيضاً بتعريفه بنفسه كما فعل الرسول ﷺ مع عداس باسمه وسكنه وموطنه ونحو ذلك، من أجل مزيد من التقارب.

التعرف على الطباع والصفات بالاصطحاب في مواقف الحياة:

في التزهات والرحلات ونحوها، فذلك مما يعين الداعي على معرفة ما يجب المدعو وما يكره، وكيف يدخل له بالإسلام، وبم يبدأ معه من أقوال وأفعال، كما هيأ الله تعالى لموسى عليه السلام مصاحبة من هو أعلم منه ليتعلم من التروي وعدم التعجل في الحكم على الأمور. إذ قد تكون في ظاهرها شراً لكن وراءها خير كثير بعد حين.

الفرع الثاني: التعرف على الأحوال المالية

إما بالكلام وإما بالرؤية ونحوها، كما لمح بذلك سبحانه بقوله للبحث عن المحتاجين: **(يَخْسِبُهُمُ الْجَاهِلُ أَغْنِيَاءَ مِنَ التَّعَفُّفِ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ لَا يَسْأَلُونَ النَّاسَ إِحْافًا)** ^(١). فالتعرف المالي يمهد لتقديم الخدمات.... وللتقارب.

(١) سورة البقرة، الآية ٢٧٣.

الفرع الثالث: التعرف على المشاكل الخاصة

من الضروري ان يتعرف الداعي على المشاكل الخاصة لمدعويه من أجل العون على حلها بحلول إسلامية، فيكون ذلك قريباً من الداعي للمدعويين، ودفعاً لهم على معرفة المزيد من أحكام الإسلام ونظمه التي تسهل لهم حياتهم. فقد كان الصحابة رضوان الله عليهم يشتكون للرسول ﷺ أحوالهم مع زوجاتهم، كما ورد في سورة النور وغيرها من القرآن الكريم، ويشتكون أحوالهم مع أبنائهم كما ورد في قصة الذي أراد تمييز أحد أبنائه بعتاء، فنصح الرسول ﷺ بالعدل والتسوية بينهم حتى يسعدوا جميعاً في الدنيا بالتآلف وعدم وجود خلاف بينهم، وحتى يسعد هو بأن يتساوا جميعاً في برهم له، ثم يسعد الجميع بثواب الله في الآخرة.

الفرع الرابع: التعرف عن طريق الزيارات

يكون التعرف عن طريق الزيارات بالمشاركة في الأفراح والأحزان بأنواعها، فهي فرصة لمزيد من توصيل دعوة الإسلام، فقد كانت عائشة رضي الله عنها تحضر حفل الزواج ويوجهها الرسول ﷺ أن تنشئ وسط النساء مل يدخل البهجة عليهن مثل (أتيناكم أتيناكم... فحيانا وحياكم). ولقد زار الرسول ﷺ امرأة مريضة تسمى أم السائب ليطمئن على صحتها فقال لها: (مالك يا أم السائب تزفرين؟).

قالت الحمى لا بارك الله فيها، قال (لا تسبي الحمى فإنها تذهب خطايا بني آدم كما يذهب الكير خبث الحديد)^(١).

الفرع الخامس: المشاركة في المواهب

كممارسة الرياضات الحلال والفنون الحلال ونحو ذلك، فإن الترويح البريء المفيد عن المشاحنات وتغيرات القلوب كثيراً ما يكون دافعاً لمزيد من العلاقات.

يقول ﷺ: (كُلُّ شَيْءٍ لَيْسَ مِنْ ذِكْرِ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ فَهُوَ لَهُوٌ، أَوْ سَهْوٌ إِلَّا أَرْبَعَ خِصَالٍ: مَشْيُ الرَّجُلِ بَيْنَ الْعَرَضَيْنِ، وَتَأْدِيَةُ فَرَسَهُ، وَمُلَاعَبَةُ أَهْلِهِ، وَتَعَلُّمُ السَّبَاحَةِ).^(٢)

الفرع السادس: المشاركة في القضايا العامة للمجتمع

فهي توحد الصفوف وتقرب الجميع دعاء ومدعويين من أجل مواجهتها، كما فعل عمر بن الخطاب والصحابة رضوان الله عليهم جميعاً في مواجهة عام المجاعة، ومواجهة ردة البعض عن الإسلام واعتداءات البعض، ونحو ذلك. فمشاركة الدعاء ما أمكن فيما يستجد من قضايا، كالمخدرات والبطالة ونحوها، ويربطهم ربطاً وثيقاً بالناس، ويجعل توصيل قضايا الإسلام عملياً أمراً سهلاً ميسوراً.^(١)

(١) صحيح مسلم: كتاب البر والصلة والآداب باب ثواب المؤمن فيما يصيبه من مرض أو حزن ٤/١٩٩٣، حديث (٢٥٧٥)

(٢) رواه الطبراني في معجمه الكبير: ١٩٣/٢، حديث (١٧٨٥).

المطلب الثاني

آداب حوار الداعي مع مدعويه

من الضروري للداعي أن يتعرف على آداب الحوار مع مدعويه كي يستطيع إيصال آرائه والتأثير فيمن حوله دون جرحه أو إغضابه وبما يحقق أفضل النتائج المرجوة، وإليك أهم هذه الآداب:

١- قدّم لكلامك الذي تريد تبليغه بالكلمة الطيبة والابتسامه التي تفتح مغاليق النفوس لتألفك وتستأنس بحديثك، ذلك أن للتوجيه أساليبه الناجحة في القناعة دون إشعار المخاطبين بالتفوق أو المن عليهم.

٢- لا تتصدى لمن هو أكبر منك سناً أو علماً فتخطئه بعد كل عبارة فتثيره وتخسره بل أنصت لحديثه حتى يتمه ثم استميحه رخصة الكلام، كأن تقول أريد أن أضيف إلى كلام الأستاذ كذا وكذا. فتستطيع أن تقول ما عندك، دون جرحه أو إغضابه، فعن سعيد بن سمرة بن جندب رضي الله عنه قال: (لقد كنت على عهد رسول الله ﷺ غلاماً فكنت أحفظ عنه فما يمنعني من القول إلا أن هناك رجالاً أسن مني)^(١).

٣- يجب اختيار الكلام المناسب في الوقت المناسب. وضروري جداً أن يكون لدى السامعين استعداد لسماحك. ولا تغالبهم في الكلام فيقل تأثيره فيهم بل انتظر، حتى تنال فرصة ليكونوا مستعدين لسماحك. وأن يكون مستمعك في حالة نفسية معتدلة تؤهله للتلقي والسماح منك. والمسلم أريب مرهف الإحساس لا يغفل عن تجاوب مخاطبيه.

٤- أن تنظر إلى من تتحدث إليهم جميعاً على السواء ولا تهمل منهم أحداً فإن ذلك من حقهم جميعاً وأنت لا تعلم أين يكمن الخير. ومن أدب السامع ألا يتشاغل عن محدثه أو يكثر من التلفت يمنة ويسرة. وقد امتدح الله سبحانه أدب الرسول ﷺ وخشوعه وتركيزه لبصره وبصيرته بين يدي الله سبحانه فقال تعالى (مَا زَاغَ الْبَصَرُ وَمَا طَغَى)^(٢).

٥- ما لم تكن مستمعاً جيداً لم تكن متحدثاً جيداً. وليغلب صمتك كلامك حتى إذا تكلمت وفيت أغراض الكلام ورتبت أدلتك بأدب جم، واحترام يشد السامع إليك ويحبك، فيتقبل رأيك وتحصل القناعة المرجوة.

(١) محمد منصور: الدعوة الفردية وسائل ومفاهيم، ص ٢١٨-٢٢٢.

(٢) الجمع بين الصحيحين البخاري ومسلم: ٢٢٩/١، حديث (٦٠٨).

(٣) سورة النجم: الآية ١٧.

٦- ليعلم كل منا بأنه يتعامل مع عقول تفكر، وتأخذ، وترفض. وتتعقد فيها المحاكمات التي تؤدي إلى القناعة بالرأي الصحيح فلا تتعجل عليهم بالاستجابة كمن يأمر جنده وينتظر منه التنفيذ. قال سبحانه **(فَذَكَرْ إِنَّمَا أَنْتَ مُذَكَّرٌ (٢١) لَسْتَ عَلَيْهِمْ بِمُصَيِّرٍ)** (١).

٧- الدليل أقصر الطرق للقناعة. فكن واثقاً من أدلتك وقدمها بأسلوب بنائي لا هدمي، وبصراحة ووضوح دون تردد أو غموض ليؤدي إلى تأصيل القناعة.

٨- الإفلات من دائرة الجدل العقيم حرصاً على الوقت ألا يضيع سدى بما يضر ولا ينفع، ويمكن الإفلات من دائرة الجدل العقيم مع من يجرك إليه إما بالاتفاق على شخص ثالث يرضى الطرفين برأيه أو عن طريق الرجوع إلى إحدى الكتب الموثقة من قبل الأطراف المتنازعة في تلك المسألة، على أن نجتمع على ما اتفقنا عليه ويعذر بعضنا بعضاً فيما اختلفنا عليه.

٩- قدم القناعة على المديح والدليل بدل الإطراء والحقيقة الملموسة بدل الرؤية المرتبكة الضبابية. وأعلم أن (الخلافاً الفقهي في الفروع لا يكون سبباً للتفرق في الدين، ولا يؤدي إلى خصومة ولا بغضاء، ولكل مجتهد أجره، ولا مانع من التحقيق العلمي التريه في مسائل الخلاف في ظل الحب في الله، والتعاون على الوصول إلى الحقيقة من غير أن يجسر ذلك إلى المرء المذموم والتعصب).

١٠- من خُلق النبوة قبول الاعتذار. سواء كان المعتذر صادقاً أم كاذباً. فإن كان صادقاً فقد أصاب السهم مرماه وتحسن خلقه فجاءك معتذراً وإن كان المعتذر كاذباً فأعذره وأستر عليه. فمن ستر مسلماً ستره الله يوم القيامة، وكيف لا تعذره وقد قام كذبه دليلاً على قصور عقله وتوجب عليك أن تسعه برحمة عقلك.

١١- لا تقعد للناس كل مرصد فترميهم بسهام لحظك أو لسانك عن كل زلة، أو مخالفة لسنة من السنن بل ركز على قيم الإيمان ومقتضياته. فتارك الصلاة مثلاً لا تثير خلافاً معه لأكله أو شربه باليد اليسرى فهو لم يحقق الفرائض بعد، التي تنجيه من النار.

١٢- لا تتخذ موقفاً عدائياً أو متوتراً من المسلمين، أفراداً أو جماعات، رغم مخالفتهم لرأيك أو وجود بعض البدع لديهم، بل أدم الصلة معهم وأفتح طرق الحوار بسهام المحبة متمثلة بالنظرات الحانية والكلمات المحببة وكثير من الملمح والطرائف التي تحضرك أثناء الحديث (٢).

(١) سورة الغاشية: الآية ٢١-٢٢.

(٢) مصدر هذا المطلب: كتاب أدب الحوار للدكتور عمر محمود عبدالله.

المطلب الثالث

أنماط شخصيات المدعويين وكيفية التعامل مع ذوي الطباع الصعبة في العمل الدعوي

هناك أنماط عديدة من الشخصيات التي يتعامل معها الداعي (الإيجابي، الحساس، صعب المراس، الغاضب، المتعالي، النمام، البخيل، الباكي، المهجومي، الذي يدعي المعرفة، القناص، ذو العلم الواسع، المتردد، الصامت الإمعة) لذلك كان من الضروري أن يتعرف الداعي على نمط شخصية من يدعوه والنقاط التي يتبعها في كيفية التعامل معه لكي يسهل له النجاح في مسعاه، وهي على النحو الآتي:

أولاً: شخصية المتفاعل (الإيجابي): متحمس وعلمي ويهتم بالنتيجة، ويقدم اعتراضات مقبولة واقتراحات ببناءة، حاد وحاسم. ويمكن التعامل معه بتشجيعه على إبداء آرائه وأفكاره، واستخدامه عندما تخف حماسه تجاه العمل، ولا تؤخذ آراءه على أنها مسلمات إنما يمكن مناقشتها والإعتماد عليها.

ثانياً: شخصية الحساس:

الذي يأخذ الأمور على أنها شخصية، ويمكن إحراجه بسرعة، ويتحرج من إبداء آرائه في معظم الموضوعات. ويمكن التعامل معه بتجنب إثارة مشكلات حساسة بالنسبة له أمام الجميع، والتركيز على نقد الآراء والأفكار والأعمال والإبتعاد عن انتقاد الأشخاص، والتأكيد دائماً على عدم أخذ الأمور على أنها شخصية.

ثالثاً: شخصية المناكف (صعب المراس):

ويتصف بأنه عنيد ولا يتنازل عن رأيه، يعترض ويشكو دائماً، ولا يعجبه شيء. ويمكن التعامل معه بأن تكون إيجابياً معه وحازماً، واللجوء إلى استخدام معلوماته لإرضاء غروره، ويمكن الرد على جميع اعتراضاته بصبر والتحدث معه على انفراد للتعرف على ما يضايقه وتوضيح خطورة هذا الأسلوب، ويكون التعامل معه من منطلق حل المشكلات (ما الحل؟)، ومحاولة استغلال كل أوقاته في العمل.

رابعاً: شخصية الغاضب: ويمكن التعامل معه بجعله ينفث عن غضبه حتى النهاية وكن ناصحاً وصبوراً وذا عقل متفتح، على أن لا تغضب مثله ولا تأخذ الموضوع بصورة شخصية وعليك أخذ المشكلة بكل جدية وتعاون معه في حلها.

خامساً: شخصية المتعالي: فهو شخص معتد بنفسه ويجب الظهور، ويقدم دائما اعتراضات ويدعي المعرفة. ويمكن التعامل معه بتقبل اعتراضاته والتأكيد على ذاته، ويمكن استخدام تعليقاته في عرض وجهة نظرك وأظهر له أهمية العمل الذي تقوم به، وأعلمه بأهمية الأخوة الآخرين وإمكانيتهم، ولا تسخر منه أو تغضب واستخدم عبارة نعم ولكن.

سادساً: شخصية النمام: شخص يغتاب إخوانه، لا يكتفم الأسرار. ويمكن التعامل معه بأن تعرفه أنك لا تقبل غيبة أحد، واسأله: هل تقبل المواجهة؟ ولا تعط فرصة للشك أن يدخل قلبك، وحدثه عن خطورة هذا العمل.

سابعاً: شخصية البخيل: ويمكن التعامل معه بتذكيره بمصائب المسلمين وحاجاتهم، وعرض قصص المسلمين من أهل الكرم، وطلب التبرع الجماعي، والتحدث معه عن أهمية المال للعمل. ويمكن مصارحته على انفراد.

كيفية التعامل مع ذوي الطباع الصعبة:**أولاً: الشاكي الباكي:**

هو الشخص الذي يهوى الشكوى من كل شيء وأي شيء لعدم رضائه عن كل شيء وهو بذلك يشيع جوا من السلبية تنفر منه الآخرون وتبعدهم من حوله.

كيفية التعامل معه في حل مشكلاته بطريقة إيجابية:

- ١- الاستماع إلى القصة مع محاولة تحديد نقطها الأساسية.
- ٢- مقاطعة سرد القصة في بعض المراحل مع طرح أسئلة توضيحية.
- ٣- إعادة توجيهه إلى الاهتمام بالحلول الممكنة.
- أ- سؤاله عن نقطة معينة: ماذا أنت فاعل في هذا الأمر؟
- ب إذا قال لا أعرف، قل له: اقترح عدة حلول وسنحاول معا المفاضلة بينها.
- ج لو طرح حلولاً غير منطقية قل له: هذا مستحيل ووضح له الأسباب، واسأله أن يقترح حلولاً أخرى.
- د - عند تكرار اقتراحه للحلول غير الممكنة اطلب منه إثبات فاعليته في تطبيق هذا الحل.
- ٤- تحدث معه عن المستقبل: كأن تحدد له مدة زمنية للمناقشة فإن توصلت للحل حدد جدولاً زمنياً لتنفيذ الحل.
- ٥- إذا لم تفلح جميع محاولاتك لإنهاء حالة الشكوى فيجب أن تضع حداً للشكوى وذلك عن طريق إخباره بحقيقة كونه يفكر دائماً في طرح المشكلات ولا يفكر أبداً في طرح الحلول.

ثانياً: المتعالم الذي يدعي المعرفة:

وهو شخص يملك قدراً من المعرفة ولذلك فهو يحسن التأثير على الناس في البداية، هدفه الحصول على الثناء والإعجاب ولذلك فهو يميل إلى الاندفاع للتأثير على الناس وقد يدفعك اكتشافك بأن الشخص المتحدث متعالم يدعي المعرفة إلى العنف في الرد عليه مما يستفز وي دفعه للمبالغة أكثر في ادعاءاته.

كيفية التعامل معه في اصطياذ أفكاره السيئة وإبعادها عن الطريق:

- ١ أعطه بعض الاهتمام الذي يبحث عنه.
- أ- أعد ملاحظاته بحماس.
- ب- أوح له بأنك مقتنع بأن نواياه حسنة وأنه يريد المساعدة.
- ٢ اسأله عن أشياء محددة: هو عادة يتكلم بتعميم شديد فحاول سؤاله عن شيء محدد مع الحرص على أن تبدو في غاية البراءة والجدية وذلك سيجعله لا يحير جواب
- ٣ تحدث عن وقائع ملموسة: بعد وقفة عن الثرثرة وأبدأ بسرد الوقائع وأظهر أي مستندات تؤكد كلامك.

٤ أفتح له باباً للخروج من المأزق: قل هل مثلاً ربما لم تتح لك الفرصة للإطلاع على كل هذه المستندات ولذا كان لك رأي مغاير.

٥ أكسر الدائرة التي تؤدي به إلى التصرفات المثيرة للاستفزاز:

أ ادعه للقاء خاص وواجهه بهدوء بما يفعل، ووضح له النتائج السلبية لسلوكه

ب إذا أحسن مدعي المعرفة أداء شيء فأغمره بالثناء الذي يستحقه فسماع المديح والإعجاب هو الدافع الرئيسي لسلوكه.

ثالثاً: الشخص المجهوم (الدبابة):

لديه ثقة زائدة في النفس وأثناء تعرض أهدافه للخطر يلجأ للمواجهة الصريحة محطماً الشخص الذي تسبب في المشكلة من وجهة نظره. فهذا النمط من السلوك لا تسيره دوافع شخصية ضدك ولكن هدفه الرئيس إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة.

كيفية التعامل معه للحصول على احترامه دون اللجوء لهجوم مضاد:

أول خطوة هي الاحتفاظ بالثبات في الموقف إذا كنت جالساً، وتنفس ببطء وهدوء واترك (الدبابة) يفرغ كل ما في جعبته.

قاطع الهجوم إذا زاد عن حده، كأن تبدأ في النداء عليه باسمه عدة مرات وبصوت عالٍ وبجزم دون استخدام أي نبرة حتى تحصل على انتباهه.

أعد على أسماعه ملاحظاتك التبريرية بسرعة واقتضاب فهذا يوضح له أنك كنت تستمع وتفهم وترکز على إنهاء المهمة.

صوب على الهدف الرئيس وأطلق النار على الهدف في جملتين صغيرتين لخص ردك على الاتهامات وبالطبع مسبقين بجملة توضح أن هذا وجهة نظرك الشخصية في الموضوع.

اجعل هناك فرصاً لعودة العلاقات مع الدبابة فلا تغلق الباب أمام فرص السلام وأعطه فرصة للتراجع بكرامة.

أما إذا كانت اتهامات الدبابة لك صحيحة فأسرع طريقة لإنهاء الهجوم هي:

١- الاعتراف بالخطأ.

٢- أذكر بسرعة ما تعلمته من التجربة.

٣- تعهد أمامه بعدم تكرار هذا الخطأ مستقبلاً.

رابعاً: الشخص القنص:

هناك من المدعويين من يتصيد الأخطاء بالآخرين ويسمعهم التعليقات اللاذعة مستهزئاً بأرائهم في الأوقات التي يحتاجون فيها بشدة للثقة بالنفس.

كيفية التعامل معه لإخراجه من مخبئه ومواجهتك وجهاً لوجه:

التوقف عن الحديث وتكرار كلماته بنفس طريقته فيؤدي ذلك عادة إلى إخراجهم وإضحاك الآخرين.

توجيه أسئلة واضحة: مثل أن تستفسر عن علاقة بين كلامه وبين الموقف محتفظاً في الوقت نفسه بالبراءة والهدوء الشديد على وجهك.

اخرج في دورية استطلاعية: كأن تحدد لقاء شخصياً مع القناص لتحاول معرفة السبب الذي يدفعه للسخرية منك وأثناء هذا اللقاء نفذ الآتي:

أ_ ابدأ بتذكيره بما قال.

ب_ اسأله عن سبب ما قاله.

ج_ إذا كان رد فعله الصمت فخمن عدة أسباب، قد تكون هي السبب الحقيقي فإذا نجحت في الوصول لهذا السبب فسيتكلم جاذباً أطراف الحديث سارداً كل التفاصيل.

د_ استمع دون مقاطعة ثم اشكره على صراحته.

هـ وضح له أي معلومات قد تزيل ما ألتبس عليه من مواقف أو اعتذر له لو كنت حقاً مخطئاً.

و اقترح وسيلة بناءة للتعامل معه في المستقبل: وأطلب منه مباشرة إخبارك بما يضايقه منك لأنه يهتمك كثيراً لتحسين مستوى العلاقة.

أما إذا كان هدف القناص هو الحصول على اهتمامك، فيمكنك أن:

- ١- تعالج الموقف بينك وبينه في خصوصية.
- ٢- تخبره بصراحة بأن تعليقاته تضايقك.
- ٣- تبدي إعجابك به إذا حاول الحصول على اهتمامك بطريقة إيجابية.

خامساً: الشخص ذو العلم الواسع:

وهو شخص يملك معرفة عميقة وكفاءة كبيرة ولذلك فهو شديد الثقة بالنفس ويمتلك التعبير عما يريد بوضوح، فهو يميل إلى السيطرة ولا يحب المعارضة

كيفية التعامل معه لكي تجد طريقاً لأفكارك الجديدة:

- ١- استعد جيداً قبل تقديم فكرتك له وذلك بدراسة كل التفاصيل، فلا تترك فرصة لواسع العلم أن يكتشف خطأ يبرر به رفضه لفكره كلها.
- ٢- عليك أن تعيد على مسامحه باختصار واحترام شديدين رأيه في الموضوع حتى تثبت له احترامك واقتناعك بما يقول.
- ٣- قدم له الطمأنينة إلى أنك توقر وتحترم رغباته وشكوكه.
- ٤- اعرض رأيك بطريقة غير مباشرة، كأن تستخدم ألفاظاً مثل (ربما) يحتمل لتشعره بأنك لا تحاول فرض رأيك عليه، أو أن تستخدم ضمير (نحن) بدلاً من (أنا) حتى لا يبدو الموقف كما لو كان تحدياً بينك وبينه.
- ٥- أكد له اعترافك بريادته وتفوقه وتأكد أنك باعترافه هذا تفت ثغرة على جدار الصلف والغرور مفسحاً مكانها موضعاً لفكرتك.

سادساً: الشخص المتردد:

هو شخص يعجز عن اتخاذ القرارات في الوقت المناسب فهو غالباً ما يرى السلبيات في كل خيار فيحشى من الاختيار خشية الوقوع في الخطأ، هدفه هو مساقرة الناس ولذلك هو يخاف الاختيارات التي قد تغضب مشاعر أي شخص. المتردد يسبب لك العصبية و نفاذ الصبر وأي محاولة للضغط عليه لاتخاذ قرار تدفعه للمبالغة في التردد.

كيفية التعامل معه للوصول إلى قرار مناسب:

- ١- عدم الضغط عليه ليصل إلى قرار ولكن أطلب من الاسترخاء والوثوق في أن قراره لن يؤثر على مستقبله تأثيراً سلبياً.
- ٢- حاول اكتشاف الصراعات التي تدور بداخله، وحاول كشف كل الاحتمالات التي تدور في ذهنه بخصوص القرار.
- ٣- علمه كيفية استخدام أسلوب لاتخاذ قرار وهو يتلخص في كتابة ورقة سلبيات وإيجابيات كل قرار ثم مقارنة الأوراق للوصول للقرار الأكثر إيجابية.
- ٤- عندما يصل المتردد إلى قرار فعليك أن تطمئنه وتؤكد له أنه لا يوجد قرار مثالي خالي من الأخطاء.
- ٥- حاول تقوية العلاقة بينك وبينه وكن على استعداد لإعطائه جزءاً من وقتك.

سابعاً: الشخص السلبي الصامت:

وهو شخص يميل للانطواء ويصعب عليه التعبير عن آرائه، فكما ازدادت الضغوط عليه قلت استطاعته في التعبير عن نفسه بأي وسيلة كانت.
وهناك نوعان من الصامتين:
أ- أحدهما محور حياته الناس فهو لديه رغبة في مجاراتهم ولكن عند الضغط عليه يلجأ للصمت.
ب- النوع الثاني يرغب في إنهاء مهامه بأفضل طريقة وحين يتعرض لأخطاء الآخرين يلجأ للصمت كوسيلة للاحتجاج.
وقد يلجأ السلبي الصامت للعصبية والعنف معه وذلك لإقناعه بالكلام، ولكن لا بد أن تعرف كيف تصبر عليه.

كيفية التعامل معه لتحفيزه على الكلام:

- ١- خصص مساحة كافية من وقتك تقضيها معه دون محاولة لاستعجاله أو الضغط عليه وأعلم أن مبادرتك وإصرارك سيدفعه في النهاية لإعطائك ما ترغب حتى يتخلص من إلحاحك.
- ٢- وجه له أسئلة لا تحتمل الإجابة بنعم أو لا وتتطلب شرحاً للرد عليها وارسم على وجهك علامات لتوقع الإجابة كأن ترفع حاجبك قليلاً وتميل للأمام باتجاهه كما لو كنت تنتظر إجابة. أنظر إلى الصامت في عينيه مباشرة ولا تستسلم بسهولة. إذا لم يعطك إجابة واستمر في صمته أعد عليه السؤال مرة أخرى. لو قال لك: لا أعرف، قل له: تخيل بعض الإجابات لهذا السؤال وعبر فقط عما تتخيل.

٣- أضف بعض المرح للموقف: اقترح بعض الإجابات الغريبة إذا طال صمته فتتزعج من الصامت ضحكة وتكسر بذلك الحاجز بينكما، فإذا استمر فيقوله لا أعرف اقترح أنت إجابة غير متوقعة تدفعه بها لإجابة معقولة للدفاع عن نفسه.

٤- خمن أنت الإجابة: إذا تمسك بالصمت فحاول أنت تخمين عدة إجابات لسؤالك واسردها عليه ولو ذكرت السبب الحقيقي فستجده يلتقطه ويكمل سرد بقية التفاصيل.

أ- تحدث معه عن المستقبل: وأخبره بالتأثير النفسي الذي يحدثه حجب المعلومات على سير العمل الذي يرغب في إتهائه على أفضل صورة.

ب- الحذر من وعد الصامت بأشياء لا تستطيع تنفيذها.

ثامناً: الشخص الإمعة:

هو ذلك الشخص الذي يقول لا حتى لو أراد قولها يوافق الجميع ويعدهم بتنفيذ طلباتهم دون أن يفني بوعوده. فهو يرغب في مسaire الناس والحصول على رضائهم هي من يجعله يعد الجميع دون تفكير فيما هو ممكن وما هو غير ممكن ويظن أن من حقه في المقابل أن يحصل على الحب والتقدير، ولكن عدم وفائه بوعوده يسبب استياء الناس منه.

الشخص الإمعة إذا ما وعدك بشيء ولم يقدّم بتنفيذه فسيكون رد فعلك هو الغضب واللوم، بينما هو في أمس الحاجة لأن تهتم به وتعلمه كيف ينظم وقته

كيفية التعامل معه في الحصول على تعهدات يمكن الوثوق بها:

- ١- تشجيعه على الصراحة وإشعاره بالأمان والثقة.
- ٢- الاستماع إليه واستوضح وإعادة ما يقوله على مسامعه.
- ٣- ساعده على تخطيط يومه وإنتاجيته وذلك بمناقشة وسائل التغلب على المعوقات لتنفيذ الوعود معه.
- ٤- في نهاية حديثك معه قل له: في المرة القادمة، كيف ستتصرف لو قطعت وعداً ولم تتمكن من تنفيذه ثم استمع إلى إجاباته وأطلب منه الالتزام بها بكلمة شرف^(١).

انتهى بعونه تعالى

(١) مصدر هذا المطلب: كتاب التعامل مع من لا تطيقهم للأستاذ ريك برينكمان، وبحث الاسرة التربوية للأستاذ محمد ابراهيم عبد الله. جديد

المصادر والمراجع

- إدارة الأولويات، ستيفن كوفي، مكتبة جرير، ١٤١٩هـ.
- ادارة الوقت، فاروق أحمد فرحان، الطبعة الاولى، السعودية.
- أدب الحوار، عمر محمود عبدالله، مطبعة الزهراء، الموصل.
- أزمة روحية، عصام العطار، الطبعة الاولى، دار المعالي.
- اصول الدعوة: عبد الكريم زيدان، الطبعة الثالثة، بغداد، ١٩٧٥.
- الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن مَعْبَد، التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البُستي (المتوفى: ٣٥٤هـ)، ترتيب: الأمير علاء الدين علي بن بلبان الفارسي (المتوفى: ٧٣٩هـ)، حققه وخرج أحاديثه وعلق عليه: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.
- الإيجابية في حياة الداعي، عبد الله يوسف الحسن، الطبعة الاولى، دار المنطلق.
- الأسرة التربوية، محمد ابراهيم عبدالله، مطبوع غير منشور، مركز آفاق للتنمية البشرية، الموصل، ٢٠٠٥م.
- الإيمان والحياة، يوسف القرضاوي، الطبعة الثامنة عشر، مؤسسة الرسالة، ١٤١٧هـ.
- إمتاع الأسماع بما للنبي من الأحوال والأموال والحفدة والمتاع، أحمد بن علي بن عبد القادر، أبو العباس الحسيني العبيدي، تقي الدين المقرئزي (المتوفى: ٥٨٤٥هـ)، تحقيق: محمد عبد الحميد النميسي، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.
- تزكية النفس واثرها في الدعوة الى الله، جمال احمد سيدو، مطبعة ديوان الوقف السني، ٢٠٠٦م.
- التعامل مع من لا تطيقهم، ريك برينكمان، انترناشينال أيدريز، هوم أنكور بورتريد، نقله إلى العربية فريق بيت الأفكار الدولية، امريكا، ١٩٩٨م.
- تفسير ابن كثير (تفسير القرآن العظيم)، أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي (المتوفى: ٧٧٤هـ)، تحقيق: سامي بن محمد سلامة الناشر: دار طيبة للنشر والتوزيع الطبعة الثانية، ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.
- تفسير القرطبي (الجامع لأحكام القرآن)، أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي شمس الدين القرطبي (المتوفى: ٦٧١هـ)، دار الكتب المصرية - القاهرة، الطبعة الثانية، ١٣٨٤هـ - ١٩٦٤م.
- ثقافة الداعية، يوسف القرضاوي، الطبعة الاولى، مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٩٨٢م.
- جدد حياتك، محمد الغزالي، الطبعة الثامنة، دار القلم، ١٤١٤هـ.
- الجمع بين الصحيحين البخاري ومسلم، محمد بن فتوح الحميدي، الطبعة: الثانية دار ابن حزم، بيروت - ٢٠٠٢م.
- الدعوة الفردية وسائل ومفاهيم، محمد منصور، الطبعة الاولى، دار النشر والتوزيع الإسلامية، ٢٠٠٣.

- الدعوة قواعد وأصول، جمعة امين عبد العزيز، الطبعة الرابعة، دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع، الاسكندرية، ١٩٩٩م.
- رسائل العاملين، جاسم مهلهل الياسين، مؤسسة الكلمة، ١٤١٧هـ.
- رياض الصالحين، النووي، تحقيق: الدكتور ماهر ياسين الفحل.
- سلسلة فن التعامل مع الآخرين، محمد سعيد مرسي، الطبعة الاولى، اقرأ للتجارة والتوزيع، ٢٠٠٢م.
- سلوكيات خاطئة على طريق الدعوة، محمد عبده محمد عبده، القاهرة، مؤسسة اقرأ، الطبعة الاولى، ٢٠٠٧م.
- السياسة الشرعية، شيخ الإسلام تقي الدين أحمد بن عبد الحليم ابن تيمية، الطبعة: الأولى، وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد - المملكة العربية السعودية، ١٤١٨هـ.
- سنن أبي داود، أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني (المتوفى: ٢٧٥هـ)، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - محمد كامل قره بللي، دار الرسالة العالمية، الطبعة الأولى، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.
- سنن ابن ماجه، ابن ماجه - وماجة اسم أبيه يزيد - أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني (المتوفى: ٢٧٣هـ)، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد - محمد كامل قره بللي - عبد اللطيف حرز الله، دار الرسالة العالمية، الطبعة الأولى، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.
- السنن الكبرى وفي ذيله الجوهر النقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي، مؤلف الجوهر النقي: علاء الدين علي بن عثمان المارديني الشهير بابن التركماني، مجلس دائرة المعارف النظامية الكائنة في الهند ببلدة حيدر آباد، الطبعة الأولى، ١٣٤٤هـ.
- سنن النسائي الكبرى، أحمد بن شعيب أبو عبد الرحمن النسائي، تحقيق: د. عبد الغفار سليمان البنداري، سيد كسروي حسن، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، ١٤١١هـ - ١٩٩١م.
- السيرة النبوية لابن هشام، عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري المعافري، أبو محمد، جمال الدين (المتوفى: ٥٢١٣هـ)، تحقيق: مصطفى السقا وإبراهيم الأبياري وعبد الحفيظ الشلبي، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، الطبعة الثانية، ١٣٧٥هـ - ١٩٥٥م.
- صحيح البخاري (الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه)، محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ.

- صحيح مسلم، مسلم بن الحجاج أبو الحسين القشيري النيسابوري، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، بيروت، دار إحياء التراث العربي.
- صلاح الأمة في علو الهمة، سيد العفاني، الطبعة الثانية، مؤسسة الرسالة.
- صناعة النجاح، طارق السويدان، الطبعة السادسة، دار الأندلس الخضراء، ٢٠٠٤م.
- طريق النجاح، راشد العبد الكريم، مكتبة الفهد الوطنية، ١٤١٧ هـ.
- علم النفس في حياتنا اليومية، سمير شيخاني، الطبعة الخامسة، دار الآفاق الجديدة.
- فكر تصبح غنياً، فيليكس جاكسون، الطبعة الأولى، الدار العربية للعلوم، ١٤١٦ هـ.
- لسان العرب، محمد بن مكرم بن منظور الأفرقي المصري، الطبعة الثالثة، دار صادر - بيروت، ١٤١٤ هـ.
- مدارج السالكين بين منازل إياك نعبد وإياك نستعين، ابن القيم الجوزية، الطبعة الثانية، دار الكتاب العربي - بيروت، ١٩٧٣م.
- المدخل إلى علم الدعوة، محمد أبو الفتح البيانوني، الطبعة الرابعة، دار الرسالة العالمية، دمشق، ٢٠١٠م.
- المستدرك على الصحيحين، أبو عبد الله الحاكم محمد بن عبد الله بن محمد بن حمدويه بن نعيم بن الحكم الضبي الطهماني النيسابوري المعروف بابن البيع (المتوفى: ٥٤٠٥هـ)، تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، ١٤١١ هـ - ١٩٩٠م.
- مسند الإمام أحمد بن حنبل، أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني (المتوفى: ٥٢٤١هـ)، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد، وآخرون، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١م.
- مسند أبي يعلى، أحمد بن علي بن المثنى أبو يعلى الموصلي التميمي، تحقيق: حسين سليم أسد، دار المأمون للتراث - دمشق، الطبعة الأولى، ١٤٠٤ هـ - ١٩٨٤م.
- المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي المقرئ الفيومي، المكتبة العلمية - بيروت.
- من أخلاق المؤمنين، حسن عودة، حسن عودة، دار الرائد للطباعة والنشر، بغداد.
- من فقه الدعوة، مصطفى مشهور، القاهرة، دار التوزيع والنشر الإسلامية، ١٩٩٥م.
- من وحي القلم، مصطفى صادق الرافعي، دار الكتاب العربي .
- مهارات التميز، وفاء محمد مصطفى، الطبعة الأولى، دار ابن حزم للطباعة والنشر، لبنان، ٢٠٠١م.
- النجاح للمبتدئين، زيح زيجلر، الطبعة الأولى، مكتبة جرير، ١٤٢٠ هـ.
- الهمة العالية، محمد بن إبراهيم الحمد، معوقاتها ومقوماتها، الطبعة الأولى، دار القاسم، ١٤١٦ هـ.
- الوقت هو الحياة، عبد الستار نوير، جامعة قطر، دار الثقافة، ١٤٠٦ هـ.

محتويات الكتاب

المقدمة

الفصل الأول: التعريف بالدعوة والمكلف بما صفاته وزاده وثقافته

المبحث الأول: التعريف بالدعوة والمكلف بالدعوة إلى الله

الدعوة (لغة)

الدعوة التي نعيها

المكلف بالدعوة إلى الله

الداعي يدعو إلى الله في كل وقت وفي جميع أحواله وظروفه

عمل الدعوة يشمل المكان البعيد والقريب

أجر الداعي على الله لا على العباد

مكانة الداعي في الإسلام

المبحث الثاني: صفات الداعي

المطلب الأول: الصدق

المطلب الثاني: الصبر

المطلب الثالث: الشفقة والرحمة

المطلب الرابع: التواضع

المطلب الخامس: الأخلاص

المبحث الثالث: زاد الداعي

محطات التزود بالزاد

أولاً: العبادات

ثانياً: الذكر والدعاء

ثالثاً: اتباع السنة

رابعاً: الصحبة الصالحة

خامساً: العمل الصالح

المبحث الرابع: ثقافة الداعي

الفصل الثاني وسائل الدعوة ودوائر اهتمام الداعية بمنطقته

المبحث الأول: وسائل الدعوة

المطلب الاول: الدعوة... بالقول

المطلب الثاني: الدعوة... بالقدوة الحسنة

المطلب الثالث: الدعوة... بالخدمة

المطلب الرابع: الدعوة... بوسائل الإعلام والاتصال

المبحث الثاني: دوائر اهتمام الداعية في منطقتها

الدائرة الأولى: دعوة أسرته

الدائرة الثانية: دعوة الجيران

الدائرة الثالثة: دعوة الأقارب

الدائرة الرابعة: دعوة أهل الحي

الدعوة في الطريق

الدعوة في المقاهي وما شابهها

الدعوة في المحلات التجارية

الداعية التاجر

ومن الوصايا العملية للداعية التاجر

الدعوة في وسائل المواصلات

ومن الوصايا العملية للسائق

الدعوة في النوادي ومراكز الشباب ونحوها

الدعوة في معاهد التعليم

ومن الوصايا العملية للمدرس

أحذر اللاءات العشرة في العقاب المدرسي

الدعوة في المستشفيات

ومن الوصايا العملية للطبيب

الدعوة في المساجد

الدعوة في موقع العمل

الفصل الثالث: سبل نجاح الداعي

مهارة التفكير السليم

مهارة سماع صوت الضمير

مهارة الخيال المبدع

ملكة الإرادة المستقلة

ملكة إدراك الذات

المبحث الأول: إدارة الوقت

إدارة الوقت

حكم

أقوال مأثورة قيلت في الوقت

من خصائص الوقت

هل تعرف من هم سارقو وقتك؟

كيف يضيع وقتك في العمل؟

أهمية كتابة الأهداف

أهمية اتخاذ الأهداف

كيف تحدد اهدافك

المبحث الثاني مهارات الاتصال بالمدعوين

المطلب الأول: التعرف على الأحوال الاجتماعية والعائلية للمدعوين

الفرع الأول: التعرف على الاسم والسكن والموطن

الفرع الثاني: التعرف على الأحوال المالية

الفرع الثالث: التعرف على المشاكل الخاصة

الفرع الرابع: التعرف عن طريق الزيارات

الفرع الخامس: المشاركة في المواهب

الفرع السادس: المشاركة في القضايا العامة للمجتمع

المطلب الثاني: آداب حوار الداعي مع مدعويه

المطلب الثالث: أنماط شخصيات المدعوين وكيفية التعامل مع ذوي الطباع الصعبة في العمل الدعوي

أولاً: شخصية المتفاعل (الإيجابي)

ثانياً: شخصية الحساس

ثالثاً: شخصية المناكف (صعب المراس)

رابعاً: شخصية الغاضب

خامساً: شخصية المتعالي

سادساً: شخصية النمام

سابعاً: شخصية البخيل

كيفية التعامل مع ذوي الطباع الصعبة

أولاً: الشاكي الباكي

كيفية التعامل معه في حل مشكلاته بطريقة إيجابية

ثانياً: المتعالم الذي يدعي المعرفة

كيفية التعامل معه في اصطياذ أفكاره السيئة وإبعادها عن الطريق

ثالثاً: الشخص المجهومي (الدبابة)

كيفية التعامل معه للحصول على احترامه دون اللجوء لهجوم مضاد

رابعاً: الشخص القناص

كيفية التعامل معه لإخراجه من مخبئه ومواجهته وجها لوجه

خامساً: الشخص ذو العلم الواسع

كيفية التعامل معه لكي تجد طريقاً لأفكارك الجديدة

سادساً: الشخص المتردد

كيفية التعامل معه للوصول إلى قرار مناسب

سابعاً: الشخص السلي الصامت

كيفية التعامل معه لتحفيزه على الكلام

ثامناً: الشخص الإمعة

كيفية التعامل معه في الحصول على تعهدات يمكن الوثوق بها

المصادر والمراجع

محتويات الكتاب

الفهرس

٣	المقدمة.....
٧	الفصل الأول.....
٧	التعريف بالدعوة والمكلف بها.....
٨	المبحث الأول.....
٨	التعريف بالدعوة والمكلف بالدعوة إلى الله.....
١٥	المبحث الثاني.....
١٥	صفات الداعي.....
١٥	المطلب الأول.....
١٥	الصدق.....
١٧	المطلب الثاني.....
١٧	الصبر.....
٢٠	المطلب الثالث.....
٢٠	الشفقة والرحمة.....
٢٠	شفقة الداعي على مدعويه من الأمور التي لا بد أن تكون من ضمن نواياه التي تدفعه لدعوتهم.....
٢٢	المطلب الرابع.....
٢٢	التواضع.....
٢٥	المطلب الخامس.....
٢٥	الأخلاص.....
٢٧	المبحث الثالث.....
٢٧	زاد الداعي.....
٣٥	المبحث الرابع.....
٣٥	ثقافة الداعي.....
٣٥	الفصل الثاني.....

- وسائل الدعوة ودوائر اهتمام الداعية بمنطقته ٤٠
- المبحث الاول ٤١
- وسائل الدعوة ٤١
- المطلب الاول الدعوة... بالقول: ٤١
- المطلب الثاني: الدعوة... بالقدوة الحسنة: ٤٣
- المطلب الثالث الدعوة... بالخدمة: ٤٥
- المطلب الرابع: الدعوة... بوسائل الإعلام والاتصال: ٤٧
- المبحث الثاني ٤٨
- دوائر اهتمام الداعية في منطقته ٤٨
- ومن الوصايا العملية للطبيب: ٥٩
- الفصل الثالث ٦١
- سبل نجاح الداعي ٦١
- المبحث الاول ٧١
- إدارة الوقت ٧١
- هل تعرف من هم سارقو وقتك؟ ٧٢
- المبحث الثاني ٨٠
- مهارات الاتصال بالمدعويين ٨٠
- المطلب الاول ٨١
- التعرف على الأحوال الاجتماعية والعائلية للمدعويين ٨١
- المطلب الثاني ٨٣
- آداب حوار الداعي مع مدعويه ٨٣
- المطلب الثالث ٨٥
- انماط شخصيات المدعويين وكيفية التعامل مع ذوي الطباع الصعبة في العمل الدعوي ٨٥
- المصادر والمراجع ٩١

- ٩٤ محتويات الكتاب
- ٩٤ المطلب الثالث: الشفقة والرحمة
- ٩٤ المطلب الرابع: التواضع
- ٩٤ المطلب الخامس: الأخلاص
- ٩٥ ومن الوصايا العملية للطبيب
- ٩٦ هل تعرف من هم سارقو وقتك؟