

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة الوادي

كلية العلوم الاجتماعية و الإنسانية
قسم العلوم الإنسانية
شعبة: العلوم الإسلامية
تخصص: دعوة و إعلام و اتصال

أساليب الإقناع في القرآن الكريم - دراسة استقرائية تحليلية -

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية

الأستاذ المشرف:

د : خالد حباسي

إعداد الطالبة:

حليمة لموشية

السنة الجامعية: 1434 / 1435 هـ
2013 / 2014 م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي، وخالصة عملي هذا إلى..

الحبيب المصطفى رسول الله ﷺ .

و إلى كل من بذر في صدري بذور العلم و العرفان.

و إلى الوالدين الكريمين أطال الله و بارك في عمرهما.

و إلى أبي الثاني الذي سعى جاهدا إلى تحقيق هدفي فأتمنى من الله

أن يرزقه حجة إلى البيت الحرام.

و إلى أمي الثانية التي وقفت معي و ساعدتني في دراستي.

و إلى زوجي العزيز الذي سهر الليالي من أجل إتمام هذا البحث.

و إلى كل إخوتي و أخواتي.

و إلى كل من ساعدني في إتمام هذا البحث و أخص بالذكر بشيرة،

فأتمنى لها الصحة و العافية.

شكر و عرفان

مصداقا لقول النبي ﷺ: (من لم يشكر الناس لم

يشكر الله)، نشكر الله أولا على أن أمدنا بالعون للقيام

بهذا البحث المتواضع، ثم أتقدم بأسمى عبارات الشكر

و العرفان و الامتنان إلى كل من شرفني بوضع

بصماته على هذا البحث، سواء بفكرة أو نصيحة أو

بجهده و نخص بالذكر الأستاذ المشرف الدكتور خالد

حباسي.

ملخص البحث

إن الهدف الأساسي من هذا البحث هو معالجة ومعرفة أهم الأساليب الإقناعية التي أقرها القرآن الكريم على المستقبلين للدعوة، وذلك بتأدية حق الله عز وجل بالالتزام بأوامره واجتتاب نواهيه، فالإقناع هنا يسعى لتوطيد العلاقة بين الإنسان وربه، ويفتح مغاليق القلوب الجاحدة ويقدم لها الفائدة التي لا تستطيع أن تقدمها الدراسات العلمية والتجارب .

وقد تطرقت في بداية البحث إلى تعريف المفاهيم الأساسية لهذا الموضوع بحيث عرّفت كلاً من (الأسلوب – الإقناع – القرآن الكريم)، ثم تطرقت إلى أسس ومكونات واستمالات وعوامل نجاح الإقناع وعوائقه ، ثم بعد ذلك أبرزت أهم الأساليب الإقناعية في القرآن الكريم ، ومن بين هذه الأساليب : أسلوب الجدل، والحوار، وأسلوب الترغيب والترهيب والوعظ ، مطبقة في ذلك آيات من القرآن الكريم التي تبين لنا ما سبق ذكره .

ومن هنا فإن الأساليب الإقناعية التي نتناولها يجب أن تكون بذكاء وحذق ، وحب وود، ورفق ولين للفوز بنعيم الدنيا ، وسعادة وأجر في الآخرة، وإقناع الآخر بوجهات نظرنا.

Research Summary

The main objective of this research is to investigate the most influential and persuasive methods which Koran has established upon Muslim community, through performing Allah's rights by abiding his orders and avoiding prohibitions. That is to say, persuasion seeks to strengthen the relationship between man and Allah, also letting the unthankful people return back to the right path. Providing it with benefits which can not be offered by other scientific experiments and studies..

At the beginning of our research, we tackled the definitions of key terms on this subject by defining (the method - persuasion - the Koran), then we shifted to basic tenets and the concepts..... and successful factors of persuasion in Koran, and the obstacles that encounter. Next we emphasized on the persuasive methods in Koran, like discussion, dialogue, preaching, carrot and stick method though applying the dunnus from Koran.

Hence, persuasive techniques should be dealt wisely, wholeheartedly and gently to win both biens and happiness in life and reward in paradise.

المقدمة

الحمد لله الذي كرم أمة الإسلام بالقران و بالنبي ﷺ فرفع شأنها وأعلى قدرها والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه أجمعين.

إن موضوع البحث الذي نتناوله من أهم وأخطر الموضوعات التي لها علاقة بالدين الإسلامي هذا على وجه الخصوص، وبالموضوعات الأخرى على وجه العموم، كما يعتبر الإقناع من الوسائل والأساليب القرآنية التي أهلت الإنسان إلى رفع لواء الإنسانية وتقويم الحضارة الإسلامية، ذلك أن الإنسان جمع بين القوة والرحمة، والمثالية والواقعية، وبين سعادة الدنيا وعزّها وأجر الآخرة وثوابها، بعد أن كان في ظلم وضلال وتبعية وجهل عظيم، كما أن مخاطبة العقول والقلوب فن لا يُجيده إلا من يمتلك أدواته، ومثال ذلك ما خاطب به الرسول ﷺ عقول الجاهلين، فأثارها وصدع به القلوب القاسية فألانها، وذلك لتحقيق الغرض والهدف الذي يريده ولتحسين ونشر هذه الثقافة ألا وهي ثقافة الإقناع، وذلك لفهم دوافع هذه المواقف التي سلكها والسبل التي وضحتها والغاية التي حققها.

و بذلك تكون لهذه العملية الإقناعية عناصر ومكونات لها اتجاهات تسيير وفقها وأهداف تسعى إلى تحقيقها ومجالات تعمل بها وتؤثر فيها.

أهمية الموضوع :

أولاً: إن القران الكريم والسنة النبوية هما نبراس المسلمين ودستورهم وفيهما كل خير ونفع و قد جاء القران بما يعزز منهج الإقناع، ويؤكد على الاقتفاء بأثره، كآيات المحاجة والتفكير مثل الذي مرّ على قرية وهي خاوية على عروشها، وكالملك الذي حاج إبراهيم ﷺ في ربه.

ثانياً: ملازمة النبي ﷺ للإقناع في شتى أموره وخاصة في دعوته إلى الله تعالى، كيف لا وهو الرسول الأعظم، والمثل الأعلى للأمة والأسوة الحسنة التي نفتدي بها، وهكذا أراد الله تعالى من معجزة خاتم أنبيائه ورسله، أن تكون خالدة بكل ما يحمله اللفظ من معنى.

ثالثاً: يعتبر الإقناع ركيزة مهمة من ركائز العمل الإسلامي الذي يهدف إلى دعوة الناس.

رابعاً: الإقناع لغة الأقوياء وطريقة الأسوياء، ومن التزمه كان الاحترام والتقدير نصيبه من قبل الأطراف الأخرى بغض النظر عن قبوله

أسباب اختيار الموضوع:

- 1- الإقناع أفضل وسيلة لنشر الدين ذلك أنه يخاطب العقول والأرواح قبل الأبدان، ويحرك الفطرة الإنسانية والشعور العميق داخل هذا الإنسان الذي كان بالأمس من أسباب انتشار الإسلام في العالم بسرعة كبيرة ومذهلة.
- 2- الوقوف على الأساليب الإقناعية في القرآن وكيفية الاستفادة منها في الدعوة إلى الله بهدف نشر الدعوة الإسلامية بدلاً من أن نكون مستقبلين للثقافات التي لا تتجانس مع عقيدتنا وقيمنا.
- 3- تأخر المسلمين في نشر معالم دينهم ، بل ربما عدم التأثير في المتلقين والمدعويين بالشكل المطلوب وهذا راجع إلى:
 - أ - نقصان الخطاب الإقناعي عند القائمين بعملية الإقناع.
 - ب - عناد من يُراد إقناعهم في كثير من الأحيان، ذلك أن الإقناع عملية تبدأ من المقتنع نفسه.

الإشكالية:

كانت الإشكالية الرئيسية في هذا الموضوع كالاتي:
هل تضمن القرآن الكريم أساليب للإقناع؟ إذا كان كذلك فما هي أهم الأساليب الإقناعية التي نهجها؟.

الدراسات السابقة:

من الدراسات التي تطرقت إلى هذا الموضوع ما يلي:
- أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، طه محمد السبعوي، الطبعة الأولى، دار الكتب العلمية، بيروت.

- من أساليب الإقناع في القرآن الكريم ،عمر عبيد حسنة،عبر الموقع
الآتي: (WWW.ISLAMWEB.NET).

- الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، نزهة حانون ،مذكرة تخرج لنيل شهادة
الماجستير.

الصعوبات:

ومن أهم الصعوبات التي واجهتني في دراسة هذا الموضوع:
- عدم وجود دراسات سابقة معمقة عن الموضوع.
- ضيق الوقت.

خطة البحث:

وكإجابة على المشكلة البحثية كانت الخطة على النحو التالي:
مقدمة، وفصلين إذ تطرقت في الفصل الأول إلى خمسة مباحث: أما الفصل الثاني تطرقت
فيه إلى أربعة ثم ختمت هذا البحث بخاتمة، وفيما يلي بيان ذلك:
المقدمة: وقد اشتملت على أهمية البحث وأسباب اختياره، ثم الإشكالية، والدراسات
السابقة، وأهم الصعوبات، وخطة البحث، والمنهج المتبع في هذا الموضوع.
وفي الفصل الأول: الإقناع أسسه، مكوناته، واستمالاته حيث تطرقت فيه إلى ما يلي:
***المبحث الأول:** التعريف بالمصطلحات الرئيسية:
(الأسلوب – الإقناع -القرآن الكريم)
*** المبحث الثاني:** أسس الإقناع و أهدافه.
*** المبحث الثالث:** مكونات الإقناع و أنواعه.
*** المبحث الرابع:** استمالات الإقناع و استراتيجياته.
*** المبحث الخامس:** عوامل نجاح الإقناع و عوائقه.
أما الفصل الثاني : تناولت فيه أنواع أساليب الإقناع في القرآن الكريم ومنها:
*** المبحث الأول:** أسلوب الإقناع الجدلي.

* **المبحث الثاني:** أسلوب الإقناع الحوارى.

* **المبحث الثالث:** أسلوب الإقناع عبر الترغيب و الترهيب.

* **المبحث الرابع:** أسلوب الإقناع عبر الموعظة.

ثم أنهىته بخاتمة عرضت فيها أهم النتائج والتوصيات والاقتراحات للموضوع.

المنهج المتبع فى هذا البحث:

اعتمدت على المنهج الاستقرائى الذى يتناسب وطبيعة الموضوع .

الفصل الأول

الإقناع: أسسه و مكوناته و استمالاته

تمهيد

*المبحث الأول: التعريف بالمصطلحات الرئيسية:

(الأسلوب – الإقناع - القرآن الكريم)

* المبحث الثاني: أسس الإقناع و أهدافه.

* المبحث الثالث: مكونات الإقناع و أنواعه.

* المبحث الرابع: استمالات الإقناع و استراتيجياته.

* المبحث الخامس: عوامل نجاح الإقناع و عوائقه.

تمهيد

يلعب الإقناع دوراً رئيسياً وحيوياً في حياة أي فرد، فالوالد في بيته يريد أن يقنع أسرته بوجهة نظره، والمسؤول في موقعه أياً كان يريد أن يقنع المرؤوسين، والتربوي يسعى لإقناع طلابه، والإعلامي يريد إقناع المتلقي، والسياسي يريد إقناع الجمهور بجدوى سياسته وأهمية برامجها، ولذا فإن للإقناع أهمية ودوراً رئيسياً في الحياة التي تُعد ميداناً للاتصال، الذي يمثل عملية إنسانية وحياتية ذات جانب اجتماعي ونفسي لا تستقيم الحياة الاجتماعية وتكتمل إلا به، ويأتي الإقناع لينتصر الدور الرئيسي في عملية الاتصال.

والحقيقة أنه بعد نظر طويل وتفكير في هذا الأمر تولدت لدينا قناعة بأنه لا يمكن أن تقنع أحداً إلا إذا أراد هو الاقتناع، فلا يمكن أن يقتنع أحد بأي حجة مهما كانت واضحة ومنطقية ما لم يكن طالباً للاقتناع راجباً فيه.

وسنتطرق في هذا الفصل إلى التعريف المصطلحات الرئيسية، وأسس الإقناع، وأهدافه ومكوناته، وأنوعه، وعوامل نجاح العملية الإقناعية.

* المبحث الأول:

التعريف بالمصطلحات المركزية، والمفاهيم الرئيسية:

وسأبرز في هذا المبحث التعريف بالمصطلحات الرئيسية وهي كالتالي:

الأسلوب، الإقناع، القرآن الكريم

1 - تعريف الأسلوب:

لغة:

الأسلوب في اللغة: الطريق، ويقال: سلكت أسلوب فلان في كذا: طريقته ومذهبه.

والأسلوب: الفن، يقال: أخذنا في أساليب من القول: فنون متنوعة¹.

والأسلوب: السطر من النخيل وكل طريق ممتد، والأسلوب: الطريق والوجهة

والمذهب. والجمع أساليب²، والأسلوب عنق الأسد، لأنها لا تتني³.

اصطلاحاً:

أما الأسلوب في الاصطلاح: فهو طريقة خاصة في استخدام اللغة، أو سمة ما، أو

طريقة ما تحدد هوية الممارسة اللغوية في سياق معين، أو اختيار بين مجموعة من البدائل

والإمكانات، وبتعبير آخر هو الفن المعتمد على التنظيم والتناسق وطريقة من النظم، وضرب

فيه قابل للاحتذاء أو الرواية، ويتنوع من استخدام لآخر⁴.

والأسلوب عند الفلاسفة يطلق على الكيفية، تغيير المرء عن أفكاره، وعلى نوع الحركة التي

يجعلها في هذه الأفكار، "وقد قيل إن الأسلوب هو الإنسان".

والأسلوب يأتي بمعنى (الترتيب والانسجام) إذ يطلق على طريقة المؤلف في تنسيق أفكاره،

ولكل إنسان أسلوبه، وكذلك لكل عصر أسلوبه⁵.

وعرفه ابن خلدون بأنه المنوال الذي تنتسج فيه التراكيب، أو القالب الذي يفرغ فيه⁶.

1 - مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، ط4، مكتبة الشرق الدولية، 2004/1425م، ص 441.

2 - ابن منظور، لسان العرب، تحقق: عبد الله علي الكبير. محمد أحمد حسب الله. هاشم محمد الشاذلي، ج5، لاط، دار المعارف، القاهرة، دبت، ص 2058.

3 - محمد مرتضى الحسيني الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقق: عبد الكريم العزباوي، ج3، ط2، الكويت، دار التراث العربي، 1407هـ-1987م، ص 08.

4 - صالح بلعيد، نظرية النظم، لاط، دار هومة، الجزائر، دبت، ص 156.

5 - طه محمد السبعواوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت 1426، ص 14.

6 - ابن خلدون، المقدمة، ط1، دار الفكر، بيروت، 1424هـ-2003م، ص 589.

والأسلوب عند علماء اللغة العربية : هو الطريقة الكلامية التي يسلكها المتكلم في تأليف كلامه واختيار ألفاظه .

أو هو المذهب الكلامي الذي انفرد به المتكلم في تأدية معانيه ومقاصده من كلامه.

أو هو طابع الكلام أو فنه الذي انفرد به المتكلم كذلك¹.

تعريف الإقناع:

لغة:

يرى ابن فارس في معجم مقاييس اللغة أن الثلاثي (قنع) له أصلان صحيحان وثالث شاذ على النحو الآتي:

الأول: الإقبال على الشيء وهو الإقناع.

الثاني: يدل على استدارة في شيء، وهو القنع، بكسر القاف²: أي ما بقي من الماء في قرب الجبل³.

أما الثالث: يروى أنه شذ عن الأصل (الإقناع) بمعنى ارتفاع الشيء ليس فيه تصوب، وهذا الأصل في معنى هذه الكلمة، كما لها عدد من الاستعمالات اللغوية منها:

1 - الإقناع: أن يقنع البعير رأسه إلى الحوض للشرب، وهو مدّه رأسه⁴.

2 - الإقناع: الإقبال بالوجه على الشيء، يقال أقنع له يقنع إقناعا.

3 - الإقناع: هو مدّ اليد عند الدعاء، وذلك عند إقباله على الجهة التي يده إليها.

4 - الإقناع: إمالة الماء للماء المنحدر.

5 - والقانع: الذي سألك فما أعطيته قبله، والقانع بمعنى الراضي.

6 - والقناعة: الرضا بالقسم، وبإبائه سلم فهو قنع وقنوع، وأقنعه الشيء أي أرضاه⁵.

ويقنع به أو بحكمه، أو بشهادته، وأقنعه: أرضاه وقنّعه (بتشديد النون) تقنيا: أي أرضاه...⁶.

1 - محمد عبد العظيم الزرقاني، مناهل العرفان في علوم القرآن، تحقق: فواز أحمد رمزي، ج1، ط1، دار الكتاب العربي، بيروت، 1415هـ، 1995م، ص239.

2 - ابن فارس، مقاييس اللغة، تحقق: عبد السلام محمد هارون، ج5، ط1، دار الفكر، بيروت، 1415هـ، ص32.

3 - ابن منظور، لسان العرب، ج5، مرجع سابق، ص3755.

4 - المصدر نفسه، ص3754.

5 - أبي بكر الرازي، مختار الصحاح، ط1، المكتبة الشعبية، لام، 1979م، ص553.

6 - الفيروز أبادي، القاموس المحيط، ج3، لا.ط، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1979، ص73.74.

اصطلاحاً:

نجد من التعريفات للإقناع ما يلي :

(أنه عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة ما¹).

(الإقناع : هو دفع القارئ أو المستمع أو المشاهد للاستجابة المطلوبة ،بأن توفر له أسباب الاقتناع بالمزايا أو الفوائد التي يمكن أن تحقق السلعة ،أو الخدمة المعلن عنها، وكيف يمكن أن تؤدي إلى إشباع الحاجة أو مجموع الحاجات الفطرية المكتسبة التي استثارها المعلن في مرحلة خلق الرغبة ولا يمثل الإقناع الأسلوب العقلي فقط القائم على الحجج السليمة والبراهين المنطقية بل يمتد ليشمل النواحي الأخرى، مثل الأسلوب العاطفي والإيحاء غير المباشر،وفي هذا التعريف ركز على تحقيق الاستجابة بإشباع حاجات الفرد وأساليب الإقناع²).

تعريف القرآن الكريم:

في اللغة:

(قرأ الشيء (قرأنا)بالضم أيضا جمعه وضمه، ومنه سمي القرآن لأنه يجمع السور ويضمها وقوله تعالى ﴿ **إِنَّ عَلَيْنَا جَمْعَهُ وَقُرْآنَهُ** ﴾ أي قراءته³).

وقد جاء في لسان العرب : (قرأت الكتاب قراءة وقرآنا، ومنه سمي القرآن والأصل في هذه اللفظة الجمع وكل شيء جمعه فقد قرأته، وسمي القرآن لأنه جمع القصص والأمر والنهي والأمر والوعد والوعيد والآيات والسور بعضها إلى بعض⁴).

كما جاء في تاج العروس: (إن القرآن هو التنزيل العزيز أي المقروء المكتوب في المصاحف، وإنما قدم على ما هو أبسط منه لشرفه⁵).

1 - عبد الله بن محمد العوشي، كيف تقنع الآخرين ، ط 1 ، دار العاصمة، الرياض ،دت، ص 26.

2 - نزهة حانون، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية، 2008/2007م، ص 6 .

3 - أبو بكر الرازي، مختار الصحاح، مرجع سابق، ص 526.

4 - ابن منظور، لسان العرب، ج 5، مرجع سابق، ص 3563.

5 - محمد مرتضى الحسيني الزبيدي، تاج العروس، مرجع سابق، ص 363.

اصطلاحاً:

أما اصطلاحاً فإنهم قد عرفوا القرآن كما يلي:

(هو كلام الله المنزل على محمد صلى الله عليه وسلم بلسان عربي مبين ومكتوب بين دفتي المصاحف ومنقول إلينا بالتواتر¹).

أو (هو الكلام المعجز المنزل على النبي صلى الله عليه وسلم، المكتوب في المصاحف، منقول بالتواتر، المتعبد بتلاوته²).

وقد جاء في كتاب (الإتقان) للسيوطي أن الله عز وجل قد سمى القرآن الكريم بخمسة وخمسين اسماً وذكر منها:

سماه : (كتاباً، ومبيناً في قوله تعالى: ﴿حَمَّ وَالْكِتَابِ الْمُبِينِ﴾ [الدخان 2-1].

وقرآناً كريماً: في قوله تعالى: ﴿إِنَّهُ لَقُرْآنٌ كَرِيمٌ﴾ [الواقعة 77].

وكلاماً : في قوله تعالى: ﴿حَتَّى يَسْمَعَ كَلَامَ اللَّهِ﴾ [التوبة 06].

وفرقاناً : في قوله تعالى: ﴿تَبَارَكَ الَّذِي نَزَّلَ الْفُرْقَانَ عَلَى عَبْدِهِ﴾ [الفرقان 01].

وشفاء : في قوله تعالى: ﴿وَنُنَزِّلُ مِنَ الْقُرْآنِ مَا هُوَ شِفَاءٌ وَرَحْمَةٌ﴾ [الإسراء 82].

وموعظة: في قوله تعالى ﴿قَدْ جَاءَكُمْ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّكُمْ وَشِفَاءٌ لِمَا فِي الصُّدُورِ﴾ [يونس 57].

[.

وغيرها من الأسماء الأخرى³).

1 - محمد الزقراق، التعريف بالقرآن والحديث، ط4، الكويت، مكتبة الفلاح، 1404هـ/1984م، ص 16.

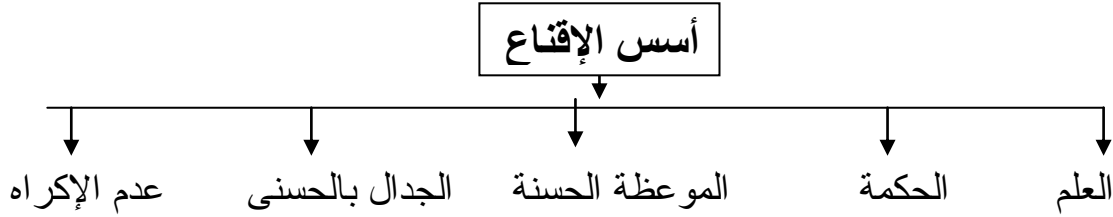
2 - محمد عبد العظيم الزرقاني، مناهل العرفان في علوم القرآن، مرجع سابق، ص 21.

3 - جلال الدين عبد الرحمان السيوطي، الإتقان في علم القرآن، بتحقيق مركز الدراسات القرآنية، ج2، لا ط، مكتبة الملك فهد الوطنية، المدينة المنورة، 1426هـ-، ص 336-337.

* المبحث الثاني: أسس الإقناع و أهدافه.

أسس الإقناع

للإقناع مجموعة من الأسس كما هي موضحة في المخطط التالي:



1- العلم:

(وهو قبل القول والعمل، لذلك قال سبحانه وتعالى: ﴿ فَأَعْلَمُ أَنَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَاسْتَغْفِرُ لِذَنْبِكَ

وَلِلْمُؤْمِنِينَ وَالْمُؤْمِنَاتِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ مُتَقَلَّبَكُمْ وَمَثْوَاكُمْ ﴾ [محمد 19]، والعلم شرط في صحة القول

والعمل فلا يعتبران إلا به، ولأنه مُصحح للنية و مُصحح للعمل).

والعلم يعطي قوة الحجة ووضوح الرؤية لأنه يُعبر عن الفكرة أو الحقيقة المراد إقناع الغير بها كي تكون واضحة ليس فيها غموض، و بالتالي تجعل حجة المربي قوية وذلك بما يلي:

* أنها نابعة عن معرفة عميقة بالحقيقة المراد إثباتها.

* المعرفة بما يضادها بها من مفاهيم ينشرها الآخرون وبالتالي يكون برهان المربي قويا قيقنتع المتربي¹).

2- الحكمة:

في اللغة العدل والحلم والنبوة، وأحكم الأمر: أتقنه فاستحكم ومنعه من الفساد.²

أما في الاصطلاح: وهو استخدام الأسلوب الأمثل مع الحلم والعلم والأناة والعدل في

الموضوع المناسب له ابتداء باللين والكلمة الطيبة، وانتهاء بالجزم والشدة³،

1 - صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ، موسوعة الحديث الشريف (الكتب الستة)، صحيح البخاري، كتاب العلم، باب: العلم قبل القول و العمل، ط1، دار السلام، الرياض، 1999. ص 8.10.

2 - الفيروز أبادي، القاموس المحيط، مرجع سابق، ص1095.

3 - عباس محجوب، الحكمة و الحوار علاقة تبادلية، دط، عالم الكتب الحديثة، عمان، 2006، ص11.

قال تعالى: ﴿يُؤْتِي الْحِكْمَةَ مَنْ يَشَاءُ وَمَنْ يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ﴾

[البقرة 269]. وعُرفت الحكمة بأنها العلم بالأمور الإلهية، والأمور الإنسانية، والواجبات.¹

- جوانب الحكمة: الحكمة لها جانبان و لكل منه خصائصه و أثره في الإقناع.

1- جانب نظري:

و يشمل الأساليب الفكرية المنطقية الهادئة السليمة التي يمكن أن توصل الحقيقة إلى موقع القناعة في النفس.

2- جانب علمي:

و يشمل الأساليب العلمية السليمة.

- المنهجية الحكيمة لإقناع الآخرين:

- معرفة حال من يراد إقناعه معرفة كاملة
- إجلاء الشبهات التي تعترض من يراد إقناعه حول الداء الذي يراد علاجه.
- تشويق من يراد إقناعه إل قبول الحق والثبات عليه وتخويفه من ضده.
- الاستمرار في عملية الإقناع والتوجيه و الإرشاد.
- استخدام أساليب الإقناع كل أسلوب في وقته المناسب.

1 -الموعظة الحسنة:

وهي النصح و التذكير بالعواقب.

و تشمل أساليب إقناعية كثيرة

موعظة مباشرة موعظة غير مباشرة.

2 -الجدال بالتي هي أحسن:

(وهو من صفات الإنسان لأنه يستخدم الجدل للدفاع عن أفكاره قال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ [النحل 125].

¹ - عباس محجوب، الحكمة و الحوار علاقة تبادلية، دط، عالم الكتب الحديثة، عمان، 2006، ص11.

ومن عظمة الأخلاق الإسلامية أن الإسلام اشترط أن يكون الجدل بالتتي هي أحسن لإظهار الحق).

- 3 -الرفق و اللين: - فالرضا أساس من أسس الإقناع في التربية لأن الإكراه لا يتمشى مع الإسلام و مبادئه كقوله تعالى: ﴿ نَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ ﴾ [البقرة 256].
- لا بد من استعمال الرفق و اللين في التربية حتى يتم الرضا و الاقتناع¹.

الأهداف و الغايات التي يستهدفها منهج الإقناع:

- 1 - (التعريف الصحيح بالإسلام عقيدة و شريعة، وتوضيح القيم البناءة التي يؤكد عليها.
- 2 - تأكيد المبادئ النبيلة التي يحث عليها الإسلام.
- 3 - نشر ثقافة الإقناع.
- 4 - تصحيح الصورة الذهنية الخاطئة التي بالتأكيد تتكون عند غير المسلمين عن الإسلام.
- 5 - تغيير استجابات الجماهير²).

1 - وفاء محمد شاهين، الإقناع أسسه و أساليبه. د ط، ، لا د، دت، ص 11 إلى 21.

2 - خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه و أهدافه في ضوء أسلوب القران الكريم، رسالة دكتوراه، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، 2008. ص 21-25.

* المبحث الثالث: مكونات الإقناع و أنواعه.

1- مكونات الإقناع

لما كان فن الإقناع، يعني وجود طرفين أو أكثر و أنه علم و فن ذو صلة متلازمة مع المجتمع بشرائه المتفاوتة في البيئة و الثقافة و اللغة و الطباع و الأعراف و التقاليد، فلا بد لهذا العلم من أمور ثلاثة، هي مكونات عملية لفن الإقناع وهي ما يأتي:

1 -فاعل: (يقوم بعملية الإقناع).

2 -المخاطب : وهو المراد إقناعه.

3 -مادة إقناعية (كالقرآن الكريم و أحاديث السنة و الحقائق العلمية و نتائج التجارب).

4 -الوسيلة (كالمنبر، و الكتب و التلفاز ووسائل إعلام أخرى....)¹.

2- أنواع الإقناع

يأخذ الإقناع شكلين واضحين فهو إما أن يكون إقناعا مباشرا أو غير مباشر.

فالإقناع المباشر:

الفرد أو الجمهور بشكل تلقائي بدون مداراة، مما يستثير بالعادة إلى دفاعات المتلقي، مما يجعله يتصدى لها بمقاومة نفسية متزايدة، ينتج عنها في الغالب عدم قبول و جهة النظر المطروحة.

أما الإقناع غير المباشر:

(فيكون بالعادة متواريا ولكنه ذكي يدفع المتلقي إلى استنتاج الأمور بنفسه، ومن ثم يعمد إلى اتخاذ القرارات بسبب الموضوع المطروح، من تلقاء نفسه مما يشعره بالرضا و الراحة النفسية، و يعتبر الإقناع ناجحا إذا صدرت القرارات من الجهة المستهدفة بحيث تكون موازية لما نطرحه من مواضيع تسير مع وجهات نظرنا المراد تبينها)².

1 - طه محمد السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، مرجع سابق، ص19.

2 - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع و التأثير في الآخرين،(www.ccc111.com). تاريخ النسخ 2014/05/20.

* المبحث الثالث: استمالات الإقناع و استراتيجياتها.

1- استمالات الإقناع:

أ - الاستمالات العاطفية:

تستهدف الاستمالات العاطفية التأثير على وجدان المتلقي وانفعالاته، وإثارة حاجاته النفسية والاجتماعية بمخاطبة حواسه بما يحقق أهداف القائم بالاتصال..... وتعتمد الاستمالات العاطفية على ما يلي :

1- استخدام الشعارات والرموز:

(ويعتمد في ذلك على خاصية التبسيط لعملية التفكير، واختزال مراحل المختلفة عن طريق إطلاق حكم نهائي في شكل مبسط، ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم قول الحق عز وجل:

﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ قُلْ هِيَ مَوَاقِيتُ لِلنَّاسِ وَالْحَجِّ وَلَيْسَ الْبِرُّ بِأَنْ تَأْتُوا الْبُيُوتَ مِنْ ظُهُورِهَا وَلَكِنَّ الْبِرَّ

مَنْ اتَّقَى وَأَتَى الْبُيُوتَ مِنْ أَبْوَابِهَا وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾ [البقرة 189]، فهذه الشعارات هي

عبارات يطلقها القائم بالاتصال¹ لتلخيص هدف الإقناع في صيغة واضحة، ومؤثرات عاطفية تثار في كل مرة تستخدم فيها²، أما الرموز فتشير إلى تنظيم التجارب الإنسانية في مجموعة من الرموز، وبحيث يصبح التقاهم ممكنا على أساس هذه الرموز العامة).

2 -استخدام الأساليب اللغوية :

(مثل التشبيه، والاستعارة، والكناية أو الاستفهام، الذي يخرج عن كونه استفهاما حقيقيا إلى

معنى آخر مجازي كالتوبيخ، وكل هذه الأساليب البلاغية تؤدي إلى تقريب وتجسيد وجهة

نظر القائم بالاتصال، ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم قوله تعالى: ﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّي وَهَنَ الْعَظْمُ

مَنِّي وَاسْتَعَلَ الرَّأْسُ شَيْبًا وَلَمْ أَكُنْ بِدُعَائِكَ رَبِّ شَقِيًّا ﴾ [مريم 04]، وقوله تعالى في سورة البقرة: ﴿

1 - عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، (WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ التصفح: 2014/05/20.

2 - نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص 39.

صِبْغَةَ اللَّهِ وَمَنْ أَحْسَنُ مِنَ اللَّهِ صِبْغَةً وَنَحْنُ لَهُ عَابِدُونَ ﴿البقرة 138﴾، وقوله تعالى في سورة الطور: ﴿أَفَسِحْرٌ هَذَا أَمْ أَنْتُمْ لَا تُبْصِرُونَ﴾ [الطور 15]1.

3 صيغ أفعال التفضيل :

(وذلك لاستخدام وترجيح فكرة معينة، أو مفهوم ما دون ترجيح على هذا المفهوم²، ففي القرآن الكريم قول الحق عز وجل في سورة يوسف: ﴿يَا صَاحِبِي السِّجْنِ أَرَبَابٌ مُتَفَرِّقُونَ خَيْرٌ أَمْ اللَّهُ الْوَاحِدُ الْقَهَّارُ﴾ [يوسف 39]، وقوله تعالى: ﴿أَمْ خَيْرٌ أَمْ قَوْمٌ تُبَعِّعُ وَالَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ أَهْلَكْنَاهُمْ إِنَّهُمْ كَانُوا مُجْرِمِينَ﴾ [الدخان 37]، وقوله تعالى: ﴿أَنْتُمْ أَعْلَمُ أَمْ اللَّهُ وَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنْ كَتَمَ شَهَادَةً عِنْدَهُ مِنَ اللَّهِ وَمَا اللَّهُ بِغَافِلٍ عَمَّا تَعْمَلُونَ﴾ [البقرة 140].

4 -انتقاء ما يدل على أن الرأي أو الحكم حقيقة:

وذلك على الرغم من عدم الاتفاق والإجماع عليه، ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم قوله تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَالَّذِينَ هَادُوا وَالنَّصَارَى وَالصَّابِئِينَ مَنْ آمَنَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَعَمِلَ صَالِحًا فَلَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ﴾ [البقرة 62]، فالنصارى واليهود المذكورون في هذه الآية هم من آمن بموسى وعيسى قبل بعثة محمد ﷺ، أما بعد البعثة فهم عصاة لا ينطبق عليهم هذا الرأي أو الحكم الرباني ومن ذلك الآية في سورة المائدة، حيث يقول المولى عز وجل: ﴿وَلْيَحْكُمْ أَهْلُ الْبَيْتِ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فِيهِ وَمَنْ لَمْ يَحْكُمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ﴾ [المائدة 47]³

5- الاستشهاد بالمصادر:

مثل التشبيه بمن هو أكثر شهرة، وأعلى سلطة، أو بمن يحظى بمصداقية عالية من جانب المتلقي.

1 - عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، (WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ التصفح: 2014/05/20.

2 - نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص 39.

3 - عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، (WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ التصفح: 2014./05/20

3- نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص 39

وفي القرآن الكريم قوله تعالى: ﴿ فَجَعَلَهُمْ جُدَادًا إِلَّا كَبِيرًا لَهُمْ لَعَلَّهُمْ إِلَيْهِ يَرْجِعُونَ ﴾ [الأنبياء 58]

وقوله تعالى في السورة نفسها: ﴿ قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ (63) ﴾.

6- استخدام غريزة القطيع :

ويقصد بها استغلال الضغط الذي يجعلنا نتوافق مع الجماعة المرجعية التي ننتمي إليها، ويمكننا أن نطلق عليها باسم " العدوى النفسية"¹ ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم قوله تعالى

(وَجَاوَزْنَا بِبَنِي إِسْرَائِيلَ الْبَحْرَ فَأَتَبَعَهُمْ فِرْعَوْنُ وَجُنُودُهُ بَغْيًا وَعَدُوًّا حَتَّى إِذَا أَدْرَكَهُ الْغَرَقُ قَالَ آمَنْتُ أَنَّهُ لَا

إِلَهَ إِلَّا الَّذِي آمَنْتُ بِهِ بَنُو إِسْرَائِيلَ وَأَنَا مِنَ الْمُسْلِمِينَ) [يونس 90]، وقوله تعالى في سورة العنكبوت

:

﴿ فَإِذَا رَكِبُوا فِي الْفُلِكِ دَعَوْا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ فَلَمَّا نَجَّاهُمْ إِلَى الْبَرِّ إِذَا هُمْ يُشْرِكُونَ) [العنكبوت 65]

وقوله تعالى: (وَإِذَا غَشِيَهُمْ مَوْجٌ كَاظِمٌ دَعَوْا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ فَلَمَّا نَجَّاهُمْ إِلَى الْبَرِّ فَمِنْهُمْ مُقْتَصِدٌ

وَمَا يَجْحَدُ بِآيَاتِنَا إِلَّا كُلُّ خَتَّارٍ كَفُورٍ) [لقمان 32].

كما يمكن الاستشهاد بما يسمى (بالخلايا المرآتية) **Mirror Neurons** التي جاء بها العالم الإيطالي " Giacomo Rizzolatti " ((تعمل الخلايا العصبية المرآتية كالرادار، وتنظم العمل بينها وبين الخلايا المرآتية في الأشخاص الآخرين. وهذه الخلايا تتقل الأحاسيس من عقل إنسان إلى آخر. وتقوم هذه الخلايا بمراقبة وتحليل ما يجري في عقول الآخرين قبل أن تظهر بأعراض معينة في الوجه كتقلص عضلات الوجه مع الابتسامة أو الغضب طرح اكتشاف هذه الظاهرة عدة أسئلة وجعل العلماء يضعون الكثير من النظريات التي ما زال جلها يحتاج إلى التأكيد. حيث هناك دراسات تربط بين هذه الخلايا وإمكانية الإحساس بما يحس به الآخرون أو تفهم مشاعرهم. في حين تصل دراسات أخرى إلى أن هذه الخلايا هي السبب في ضحك شخص ما حين يشاهد شخصاً آخر يضحك) ظاهرة

¹ - نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص39.

كاربنتر) وصولاً إلى تفسير بعض الظواهر الثقافية. كما يربطها بعض العلماء بمرض التوحد حيث يتوقعون خلافاً في هذه العصبونات¹

ب- الاستمالات العقلانية:

وهي التي تعتمد على عقل المتلقي، تقديم الحجج والشواهد المنطقية، وتنفيذ الآراء المضادة بعد مناقشتها وإظهار جوانبها المختلفة²... ويستخدم في ذلك:

1- الاستشهاد بالمعلومات والأحداث الواقعية

2- تقديم الأرقام والإحصاءات .

3- بناء النتائج على المقدمات .

4- تقنييد وجهة النظر الأخرى³ .

وهناك أمثلة كثيرة في الآيات القرآنية التي استخدمت هذا النوع من الاستمالات، ومن ذلك قوله تعالى في سورة البقرة قوله تعالى : (أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ) [البقرة 258] وقوله تعالى ﴿ أَوْ كَالَّذِي مَرَّ عَلَى قَرْيَةٍ وَهِيَ خَاوِيَةٌ عَلَى عُرُوشِهَا قَالَ أَنَّى يُحْيِي هَذِهِ اللَّهُ بَعْدَ مَوْتِهَا فَأَمَاتَهُ اللَّهُ مِئَةَ عَامٍ ثُمَّ بَعَثَهُ قَالَ كَمْ لَبِثْتَ قَالَ لَبِثْتُ يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالَ بَلْ لَبِثْتَ مِئَةَ عَامٍ فَانظُرْ إِلَى طَعَامِكَ وَشَرَابِكَ لَمْ يَتَسَنَّهْ وَانظُرْ إِلَى حِمَارِكَ وَلِنَجْعَلَكَ آيَةً لِلنَّاسِ وَانظُرْ إِلَى الْعِظَامِ كَيْفَ نُنشِزُهَا ثُمَّ نَكْسُوها لَحْمًا فَلَمَّا تَبَيَّنَ لَهُ قَالَ أَعْلَمُ أَنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿ [البقرة 259].

ج - استمالات الخوف:

1 - موقع ويكيبيديا الموسوعة الحرة، تاريخ النصف: 2014/06/07.

2 - عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، (WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ النصف: 2014/05/20.

3 - نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص39.

وتشير هذه الاستمالة إلى النتائج غير المرغوبة فيها، وذلك بإثارة مخاوف أفراد الجمهور أو موضوع معين بهدف تغيير الاتجاه نحوه.... ولكن تؤدي إلى جعل المتلقي يستجيب للرسالة في حالتين هما:

الأولى: شدة الإثارة العاطفية التي تشكل حافزا لدى المتلقي للاستجابة لمحتوى الرسالة .
الثانية: توقعات الفرد بإمكان تجنب الأخطارو بالتالي تقليل التوتر العاطفي عند الاستجابة لمحتوى الرسالة¹.

كما يمكن استخلاص بعض الفروض الخاصة ببناء الرسالة، التي تشير إلى التهديد والتخويف مثل:

1 - اقتراب التهديد من المتلقي شخصيا يزيد من حالة التوتر، وهذا مما يضيف على التهديد معنا ذاتيا .

2 - يرتبط التهديد بالاقتراب الزمني، فاحتمال الحدوث لا يعطي أثرا واضحا مثل:
الحدوث الفعلي، وكذلك لا يعطي المتلقي بالأحداث البعيدة الحدوث، فالفرد يميل إلى تجاهل التهديد أو التخويف حتى تظهر مؤشرات واضحة وقريبة بالخطر الذي يعبر عنه التهديد.
3 - هناك علاقة ارتباطية عكسية بين قدر التهديد والاستجابة إلى توصيات الرسالة، لأن المبالغة في التهديد قد تثير التحدي لدى المتلقي، أو تجعله يتجنب الرسائل التي تشير إلى هذا التهديد.

4 - وضوح الرسالة يؤدي إلى إمكانية تنفيذ توصياتها، وهذا يختلف عن وضوح وظهور الخطر أو غموضه، لأن غموض الخطر وعدم معرفة المتلقي بأبعاده يزيد من توتره أكثر من التهديد المعروف .

5 - كلما كانت التوصيات في حدود قدرات المتلقي وإمكانياته كلما كان من السهل تنفيذها والالتزام بها

وفي القرآن الكريم نجد أمثلة كثيرة على ذلك:²

- الآيات التي وردت بشأن الربا ومن ذلك قوله تعالى: ﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا

كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ

¹ - المرجع نفسه، ص41.

² عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، تاريخ التصفح: 2014/05/20.

الرَّبَّاءَ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿البقرة 275﴾.

ومنها آيات في سورة المائدة كقوله تعالى: ﴿وَالسَّارِقُ وَالسَّارِقَةُ فَاقْطَعُوا أَيْدِيَهُمَا جِزَاءً بِمَا كَسَبَا نَكَالًا مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ﴾ [المائدة 38]. وقوله تعالى أيضا: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْتُلُوا الصِّدْقَ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ وَمَنْ قَتَلَهُ مِنْكُمْ مُتَعَمِّدًا فَجَزَاءٌ مِثْلُ مَا قَتَلَ مِنَ النَّعْمِ يَحْكُمُ بِهِ ذَوَا عَدْلٍ مِنْكُمْ هَدْيًا بِالْكَعْبَةِ أَوْ كَفَّارَةٌ طَعَامُ مَسَاكِينَ أَوْ عَدْلٌ ذَلِكَ صِيَامًا لِيَذُوقَ وَبَالَ أَمْرِ عَفَا اللَّهُ عَمَّا سَلَفَ وَمَنْ عَادَ فَيَنْتَقِمْ اللَّهُ مِنْهُ وَاللَّهُ عَزِيزٌ ذُو انتِقَامٍ﴾ [المائدة 95]

وغير ذلك من الآيات الكثيرة التي استخدمت هذا النوع من الاستمالات لبيان معان محددة وأحكام ذات صلة بالقضايا الدينية والدنيوية¹.

استراتيجيات الإقناع:

لقد عرض الباحثون ثلاث استراتيجيات نظرية للإقناع، وهي بمثابة خطط توجيهية، التي تؤثر في الرسائل الإعلامية، وتعتبر عاملا من بين مجموعة عوامل أو متغيرات تسهم جميعا في إعادة صياغة الصورة العقلية، وهذه بدورها تدفع الإنسان لاتخاذ قرار معين، والإتيان بسلوك ينسجم مع ذلك القرار، وهذا في قمة الإقناع الذي يعرف بأنه استخدام الرؤوس واستغلالها بهدف دفع المتلقين للقيام بأعمال محددة تخدم المتلقي نفسه، وبصورة مبسطة ومن بين هذه الاستراتيجيات:

أ - الإستراتيجية الدينامية النفسية:

(مازالت نظرية الفروق الفردية من وجهة نظر معينة تعتبر نظرية أساسية في الاتصال الجماهيري، المضمنة في عدد كبير من الدراسات السيكولوجية الاجتماعية لعملية الإقناع، حيث أفادت هذه الدراسات في علم النفس الفردي الذي يبحث فيما بين الأفراد عن فروق الاتجاهات والاستعدادات العقلية..... وأن أداة الإقناع إنما تكتمل في التعديل

1 - عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، (WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ التصفح: 2014/05/20.

السيكولوجي الداخلي للفرد، بحيث تؤدي العلاقة الدينامية السيكولوجية بين العمليات الداخلية الكامنة، والسلوك العلمي الظاهر إلى أفعال يريدها القائم بالإقناع.....¹ ولقد افترض العلماء أن هناك ألوانا مختلفة من العوامل المؤثرة التي تعمل بين جانبي الحافز والاستجابة عند التعبير عن ذلك، وهي كالآتي :

1 - مجموعة من خصائص بيولوجية بشرية أو صفات موروثية.

2 - مجموعة أخرى من عوامل قد تكون قائمة أساسا على البيولوجيا والتعليم جزئيا، مثل الحالات والظروف الانفعالية.

3 - مجموعة من عوامل مكتسبة أو جرى تعلمها لتنظيم التركيب الإدراكي للفرد.

ومن هنا يمكن القول : إن جوهر الاستراتيجية الدينامية النفسية : هو استخدام رسالة إعلامية فعالة، لها القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد حتى يستجيبوا لهدف القائم² بالاتصال، أي أن مفتاح الإقناع يكمن في تعلم جديد من خلال معلومات يقدمها القائم بالاتصال لكي يتغير البناء النفسي الداخلي للفرد³.

ب - الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية:

بينما تقوم الافتراضات الأساسية لعلم النفس على أن السلوك يمكن السيطرة عليه من قوى داخل الفرد، فإن العلوم الاجتماعية الأخرى تقترض أن قدرا كبيرا من السلوك الإنساني تشكله قوى من خارج الفرد.

(ويؤكد علم المجتمعات البشرية التأثير القوي للثقافة على السلوك، بينما يهتم علم السياسة بدراسة هياكل الحكم وممارسة السلطة، أما علم الاجتماع فإنه يدرس تأثير النظام الاجتماعي على سلوك الجماعة....)⁴ وتقدم كل هذه العلوم أساسا للتنبؤ بطبيعة العمل البشري، وعليه فإنما تتطلبه استراتيجية ثقافية اجتماعية فعالة هو أن تحدد رسائل الإقناع للفرد قواعد السلوك الاجتماعي، أو المتطلبات الثقافية للعمل الذي يحكم الأنشطة، التي يحاول رجل الإعلام أن يحدثها، وإذا كانت التحديات موجودة فعلا تصبح المهمة هي إعادة

¹ - نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص34.

² - عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، (WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ التصفح: 2014/05/29.

³ - الموقع نفسه. بتاريخ 2014/05/30.

⁴ - نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص35.

تحديد هذه المتطلبات، والمفتاح هو أن الرسالة يجب أن تكفل ظهور توافق اجتماعي في الرأي، أي أنه يجب إظهار أن التعريفات المقدمة تلقي تأييدا من الجماعة المناسبة.

ج- إستراتيجية إنشاء المعاني :

تستخدم وسائل الإعلام الجماهيرية في إنشاء ودعم الصور الذهنية من خلال مصادر غير محددة للمعلومات، تعمل على صياغة أو تعديل المعاني التي خبرها الناس عن كل شيء. ويتضمن نموذج المعاني أساسا المقترحات المتشابكة التالية:

- الذاكرة عند الإنسان تتيح تطوير المعرفة.
- المعرفة موجودة على شكل مفاهيم، وهي تركيبات لها أسماء أو تصنيفات للمعاني التي يذكرها الأشخاص.
- معاني المفاهيم يمكن للشخص أن يحصل عليها إما عن طريق الاتصال الحسي المباشر، أو من خلال التفاعل الرمزي مع الجماعات التي تستخدم اللغة .
- اللغة هي أساسا مجموعة من الرموز (اللفظية وغير اللفظية)تستخدم في تمييز وتسمية وتصنيف المعاني المتفق عليها .
- العادات أو الاتفاقات، توجد الروابط بين الرمز والمعنى ،وبهذا فهي تتيح عملية الاتصال بين هؤلاء الذين يلتزمون بالقواعد .
- رموز اللغة المتفق عليها، التي يستخدمها الشعب المعين ،تشكل فهمه أو تفسيره أو سلوكه تجاه عالمه المادي والاجتماعي¹.

وقد أحصى بعض العلماء وظائف اللغة الاجتماعية كالاتي :

- 1- اللغة تجعل المعارف والأفكار البشرية قيما اجتماعية، لسبب يقوم على استخدام المجتمع للغة بقصد الدلالة على أفكاره وتجاربه.
- 2- اللغة تحتفظ بالتراث الثقافي والتقاليد الاجتماعية جيلا بعد جيل .
- 3- اللغة عبارة عن وسيلة لتعلم الفرد، لتعينه على تكييف سلوكه وضبطه حتى يلائم تقاليد المجتمع وسلوكياته.
- 4- اللغة تزود الفرد بأدوات التفكير¹.

¹- عمر عبيد حسنة، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، (WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ التصفح: 2014/05/29.

فهذه هي استراتيجيات الإقناع التي أوضحنا كيفية استخدامها في الخطاب القرآني، الذي هدى هذه الأمة للتي هي أقوم، ومن المعلوم بالضرورة أن تبليغ رسالة القرآن الكريم إلى العالمين هو فرض على علماء الأمة، فكان لابد من تبليغ الرسالة العالمية من نقل مضامينها، ومعانيها إلى أرجاء العالم كافة بأسلوب مقنع.

* المبحث الرابع: عوامل نجاح الإقناع و عوائقه.

عوامل نجاح الإقناع:

ومن أهم نجاح عوامل الإقناع ما يلي:

- 1- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.
- 2 معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم وترتيبهم.
- 3- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة: حسن الخلق، أناقة المظهر، الثقافة الواسعة.
- 4- التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.
- 5- التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال امتلاك مهارات الاتصال وإجادة فنون الحوار مع الالتزام بأدابه.
- 6- التوكل على الله و دعائه مع حسن الظن به سبحانه.

عوائق الإقناع :

ومن عوائق الإقناع ما يلي:

- تتعرض عملية الإقناع للعديد من العوائق والصعوبات ومن أبرزها:
- 1- الاستبداد و التسلط: لأن موافقة الطرف الآخر شكلية تزول بزوال الاستبداد.
 - 2- طبيعة الشخص المقابل: فيصعب إقناع المتمسك برأيه وتتمسك بالصعوبة إذا كان المتمسك بنفسه جاهلاً.

- 3 كثرة الأفكار مما يربك الذهن .
- 4 تذبذب مستوى القناعة أو ضعف في أداء الرسالة من قِبَل المصدر.
- 5 الاعتقاد الخاطئ بصعوبة التغيير أو استحالاته، وهذه نتيجة مبكرة تقضي على كل جهد قبل تمامه.
- 6- اختفاء الثقافات من قِبَل المصدر اتجاه المستقبل.¹

¹ - أحمد بن عبد المحسن العسال، الإقناع القوة المفقودة،(saaid.net)، تاريخ التصفح 2014/05/11.

الفصل الثاني

أنواع الأساليب الإقناعية في القرآن الكريم

تمهيد

*المبحث الأول: أسلوب الإقناع الجدلي.

* المبحث الثاني: أسلوب الإقناع الحوارى.

* المبحث الثالث: أسلوب الإقناع عبر الترغيب والترهيب.

* المبحث الرابع: أسلوب الإقناع عبر الموعظة.

.

* المبحث الأول: أسلوب الإقناع الجدلي

تمهيد:

خاطب القرآن الكريم الناس جميعا على اختلاف عقولهم ومشاربهم، وقبل أن نتحدث عن أسلوب الجدل القرآني كان لابد أن نشير إلى أصناف الناس حيث الطبائع تختلف والنزعات تتفاوت، فمن الناس من يصدق بالبرهان ولا يرضيه إلا قياس تام أو ما يجري مجراه، وهؤلاء هم الذين غلبت عليهم الدراسات العقلية والنزعات الفلسفية .

ويعتبر الجدل من أهم الأساليب الدعوية التي ذكرت في القرآن الكريم، قال تعالى: ﴿ادْعُ

إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ

وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [النحل 125]. فالجدال بالحسنى هنا يبين لنا قوة هذا الدين ولكل من

يحاول التشكيك فيه أو يسعى لإثارة الشبهات والتلبيس على الناس.

فالإطلاع على بعض نصوص المناظرات أو حضورها تعتبر سببا في دخول البعض

للإسلام والثبات عليه، ومعرفة الحق من الباطل، وسنتطرق في هذا إلى الجدل ومدى تحقيقه للإقناع.

تعريف الجدل:

لغة:

هو شدة الفتل، وجدلت الحبل أجده جدلا إذ شددت فتله وفتلته فتلا محكما¹.
والجدل: هو اللدد في الخصومة والقدرة عليها². والجدل: مقابلة الحجة بالحجة³. وجادله
مجادلة، وجدالا: ناقشه وخاصمه⁴.

وجاء في مختار الصحاح (جادله) خاصمه (مجادلة) و(جدالا) والاسم (الجدل) هو شدة
الخصومة⁵. ويتضح لنا أن كلمة الجدل تدور حول معنيين هما:

- المعنى الأول: الغلبة والقوة والصلابة، وهو مأخوذ من الجدل الذي هو شدة الفتل، ولا
يمكن أن يتحقق هذا المعنى إلا بقوة الدليل وصلابة الفكرة.

- المعنى الثاني: اللدد في الخصومة مع القدرة عليها، وهذا المعنى لا يكون الغرض منه
الوصول إلى الصواب، وإنما هو مجرد الجدل لأجل الجدل وهو ما يطلق عليه العلماء
بالجدل المذموم.

اصطلاحا:

والجدل في الأصل فن الحوار والمناقشة⁶. وطريقة في المناقشة والاستدلال⁷.
أما طبيعة الجدل: فهو المفاوضة على سبيل المنازعة والمغالبة وأصله من جدلت الحبل أي
أحكمت فتله فكأن المتجادلين يفتل كل واحد منهما الآخر⁸.
أما من حيث الغاية: هو الارتقاء من تصور إلى تصور، للوصول إلى أعم التصورات
وأعلى المبادئ⁹.

1- ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق، ج7، ص 569.

2- محمد مرتضي الزبيدي، تاج العروس، مرجع سابق، ج 28، ص 194.

3- ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق، ج7، ص 571.

4- مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مرجع سابق، ص 111.

5- أبو بكر الرازي، مختار الصحاح، مرجع سابق، ص 96.

6- جميل صليبا، المعجم الفلسفي، ج1، لا.ط، درا الكتاب اللبناني، بيروت، 1982. ص: 391.

7- مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مرجع سابق، ص 111.

8- الراغب الأصفهاني، المفردات في غريب القرآن، تحقق: مركز الدراسات والبحوث، ج 1، لا.ط، بمكتبة نزار

مصطفى البار، د.ت، د.م، ص 117.

9- جميل صليبا، المعجم الفلسفي، مرجع سابق، ج1، ص 391.

أما الذين تناولوا الجدل كعلم له آدابه وضوابطه – كابن خلدون في كتابه المقدمة- فيرى أن الجدل: هو معرفة آداب المناظرة التي تجري بين أهل المذاهب الفقهية وغيرها، فإنه لما كان باب المناظرة في الرد والقبول متسعاً، وكل واحد من المتناظرين في الاستدلال والجواب يرسل عناية في الاحتجاج، ومنه ما يكون صواباً ومنه ما يكون خطأ، فاحتاج الأئمة أن يضعوا آداباً وأحكاماً يقف المتناظران عند حدودهما في الرد والقبول، وكيف يكون حال المستدل والمجيب، وحيث يسوغ له أن يكون مستدلاً، وكيف يكون خصوصاً منقطعاً، ومحل اعتراضه أو معارضته، وأين يجب عليه السكوت لخصمه الكلام والاستدلال. ولذلك قيل فيه إنه معرفة بالقواعد من الحدود والآداب، في الاستدلال التي يتوصل بها إلى حفظ رأي أو هدمه، سواء كان ذلك الرأي في الفقه أو غيره¹.

مفهوم الجدل في القرآن الكريم:

يتمثل الجدل القرآني في براهينه وأدلته التي اشتمل عليها وساقها لهداية الكافرين وإلزام المعاندين، في جميع ما هدف إليه من المقاصد والأهداف التي يريد تحقيقها وترسيخها في جميع أذهان، الناس في جميع أصول الشريعة وفروعها، واستعمل القرآن الكريم في جداله كل الوسائل التي تأخذ بيد الخصم إلى الإقناع وقبول الحق، وسلك كل ما يمكن أن يتصوره عقولنا من الطرق البرهانية والوسائل البيانية لإثبات الحق لأنه يعلو ولا يعلى عليه. ولقد استعمل القرآن إضافة إلى ذلك طرق الإلزام والإفحام فاكتملت بذلك هدايته، وقامت به حجته، واتضحت محجته، والهدف القرآني في جداله ليس هو الغلبة على الخصوم من أجل الغلبة فقط، بل من أجل إحقاق الحق وإقراره وإزهاق الباطل ودحضه، ولجعل المناوئين يتحركون معهم في الخط الذي يسير عليه ليتحد الموقف والمصير من خلال القناعة الذاتية المرتبطة بالبرهان الواضح والحجة القولية، ولذا فإن أساليبه يجب أن تسهم في الوصول إلى الهدف وإن طال بها المجال، واختلفت مبادراتها من أنواع الانفعالات النفسية التي تدعو إلى السرعة والارتجال، فالجدل القرآني إذاً هو ما استعمله القرآن من براهين وأدلة وحجج ومختلف أشكال الاستدلال وطرق الإلزام والإفحام لجعل الخصم يسير وفق المنهج

1 - ابن خلدون ، المقدمة ،مرجع سابق ،ص 439.

الذي سطره القرآن¹، وذلك في أسلوب مقنع واستدلال ملزم وجدل محكم²، بغية إيصاله في الأخير إلى الاقتناع .

وأما المواضيع التي يدور حولها الجدل القرآني فإنها لا تخرج عن محورين أساسيين هما: العقائد وأصول الشريعة، ولكن جل الجدل القرآني يدور حول العقائد³.

حكم الجدل في الشرع:

الجدل هو (إظهار المتنازعين نظيرهما في التدافع والتنافي بالعبارة أو ما يقوم مقامهما من الإشارة والدلالة، ومعنى ذلك أن كلا الخصمين يريد أن يكشف لصاحبه كلامه وحفظ مقاله، بأحكامه وتقوية حجته وهدم مقال خصمه).

والجدل بهذا الاعتبار قد يكون مأمورا به شرعا، وقد يكون منهيًا عنه بذلك يتنوع الجدل إلى محمود ومذموم .

الجدل المحمود:

(فهو ما تعلق بإظهار الحق والدلالة عليه والدعوة إليه . وقد يكون فرض عين إذا تعين على شخص ما للدفاع عن الحق، أو فرض كفاية إن كان للأمة الإسلامية من يدافع عن الحق فيها بالأسلوب السليم)، وذلك لقوله تعالى: ﴿وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ﴾ [آل عمران 104].

أنواع الجدل المحمود:

1 - الدعوة إلى الله تعالى:

فقد نهى أن يؤدي الجدل إلى الشحناء والبغضاء، وأمر أن يكون بالحسنى وبقصد الهداية وقبول الحق قال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ

أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [النحل 125]⁴.

يقول (ابن الجوزي) في تفسيره، المراد بالحكمة ثلاثة أقوال:

الأول: إنها القرآن والثاني: الفقه والثالث: النبوة.

1 - يوسف عمر لعاكر، الجدل في القرآن خصائصه ودلالاته ، رسالة ماجستير ،كلية الآداب واللغات ،جامعة الجزائر، 2004/2005، ص 79.

2 - مناع القطان ، مباحث في علوم القرآن ، ط3 ، مكتبة المعارف ، الرياض 1421هـ 2000م، ص 309.

3 - يوسف عمر لعاكر، الجدل في القرآن خصائصه ودلالاته ، رسالة ماجستير، مرجع سابق، ص 79.

4 - وهبة الزحيلي ،فلسفة التربية في القرآن الكريم ، ط 1 ، دار المكتبي ، دمشق ، 1420هـ/2000م ، ص 200.

وفي الموعدة الحسنة قولان:

أحدها: مواعظ القرآن ، والثاني : الأدب الجميل الذي يعرفونه.

وقوله تعالى :وجادلهم في المشار إليها قولان:

أحدها: إنهم أهل مكة ، والثاني: أهل الكتاب.

وفي قوله :بالتي هي أحسن ثلاثة أقوال:

أحدها :جادلهم بالقرآن ، والثاني : بلا إله إلا الله، والثالث:جادلهم غير فظ ولا غليظ ، وألن

لهم جانبك¹.

و يقول سيد قطب في تفسير ﴿ وَجَادِلْهُمْ بَالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ﴾ : (بلا تحامل على المخالف و

لا ترذيل له ولا تقبيح، حتى يطمئن إلى الداعي ويشعر أن ليس هدفه الغلبة في الجدل، ولكن

الإقناع هو الوصول إلى الحق، فالنفس البشرية لها كبرياؤها وعنادها، وهي لا تنزل عن

الرأي الذي تدافع عنه إلا بالرفق، حتى لا تشعر بالهزيمة، وسرعان ما تختلط على النفس

قيمة الرأي وقيمتها عند الناس، فيصير التنازل عن الرأي تنازلا عن هيبتها واحترامها

وكيانها. والجدل بالحسنى هو الذي يحافظ على هذه الكبرياء الحساسة، ويشعر المجادل أن

ذاته مصونة، وقيمه كريمة وأن الداعي لا يقصد إلا كشف الحقيقة من ذاتها والاهتداء إليها

في سبيل الله، لا في سبيل ذاته ونصرة رأيه، وهزيمة الرأي الآخر².

و يقول ابن كثير: أي من احتاج منهم إلى مناظرة وجدال، فليكن بالوجه الحسن برفق

ولين وحسن خطاب³.

2- مجادلة أهل الكتاب

و الجدل بالتتي هي أحسن يكون بالدعوة إلى ما التزمنا به دون تفريق بيننا و بين من

نخاطبه، قال تعالى: ﴿وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ لِلَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ وَقُولُوا آمَنَّا

بِالَّذِي أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأَنْزَلَ إِلَيْكُمْ وَإِلَهُنَا وَإِلَهُكُمْ وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ ﴾ [العنكبوت 46]. حيث أمر الله

عز وجل في هذه الآيات بوجوب المناظرة في رفق⁴.

1- ابن الجوزي، زاد المسير في علم التفسير، ج4، ط3، المكتب الإسلامي، ل.م، 1987، ص506.

2 - سيد قطب، في ظلال القرآن، ج4، ط1، دار الشروق، القاهرة، 1972، ص 2202.

3 - ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، تحق: أيمن نصر و شريف عبد الله، ج2، ط1، دار الرشيد، الجزائر، 2005م، ص1658.

4 - ابن حزم، الإحكام في أصول الأحكام، تحق: أحمد محمد شاكر، ج1، دار الأفاق الجديدة، بيروت، د.ت، ص21.

و يقول محمد علي الصابوني في تفسيره لهذه الآية أي لا تجادلوا اليهود و النصارى إلا بالطريقة الحسنى، من الرفق و اللين، فالخشونة في الكلام تضر و لا تنفع، إلا الظالمين المكابرين منهم.¹

ومجادلة أهل الكتاب فهي لبيان حكمة مجيئ الرسالة الجديدة، والكشف عما بينها وبين الرسالات قبلها من صلة الإقناع بضرورة الأخذ بالصورة الأخيرة عن صور دعوة الله الموافقة لما قبلها من الدعوات المكملة لها وفق حكمة الله و علمه بحاجة البشر.²

يقول (الشوكاني) في هذه الآية: أي بالخصلة التي هي أحسن، وذلك على سبيل الدعاء لهم إلى الله عز وجل و التثنية لهم على حججه وبراهينه رجاء إجابتهم إلى الإسلام، لا على طريق الإغلاظ، و المخاشنة³.

ويقول (السعدي): ينهى الله تعالى عن مجادلة أهل الكتاب إذا كانت من غير بصيرة من المجادل، أو بغير قاعدة مرضية، وألا يجادلوا إلا بالتي هي أحسن، بحسن خلق و لطف و لين كلام، و دعوة إلى الحق و تحسينه و رد عن الباطل و تهجينه بأقرب طريق موصل لذلك، وألا يكون القصد منها مجرد المجادلة و المغالبة و حب العلو، بل يكون القصد بيان الحق و هداية الخلق إلا من ظلم من أهل الكتاب بأن ظهر من قصده و حاله، وأنه لا إرادة له في الحق، وإنما يجادل على وجه المشاغبة و المغالبة، فهذا لا فائدة في جداله لأن المقصود منها ضائع.⁴

3- معرفة الصواب من الخطأ:

ومثال ذلك قصة المجادلة (خولة بنت ثعلبة الأنصارية).

روي أن خولة امرأة (أوس بن الصامت) أراد زوجها موافقتها يوماً فأبى، فغضب أوس و ظاهر منها أي شبهها بأمه، وكان هذا في الجاهلية يعني التقريظ بين الزوجين، فأنت رسول الله صلى الله عليه وسلم، وقالت يا رسول الله: إن أوس ظاهر مني بعد أن كبرت سني، و ورق عظمي، وإن لي منه صببية صغاراً، إن ضممتهم إليه ضاعوا، وإن ضممتهم

1 - محمد علي الصابوني، التفسير الواضح الميسر، ط8، المكتبة العصرية، بيروت، 2007، ص991.

2 - سيد قطب، مرجع سابق، ج 5، ص 2745.

3 - محمد بن علي الشوكاني، فتح القدير بين فني الرواية و الدراية من علم التفسير، تحقق: يوسف العوشن، ط 4، دار المعرفة، بيروت 1428/2007م، ص 1121.

4 - عبد الرحمان بن ناصر السعدي، تيسير الكريم الرحمان في تفسير الكلام المنان، تحقق: عبد الرحمان اللويحق، ط 4، مؤسسة الرسالة، بيروت 1426هـ/2005م، ص 632.

إلي جاعوا، فما ترى! فقال لها: ما أراك إلا قد حرمت عليه¹، فقالت يا رسول الله: والله ما ذكر طلاقاً وهو أبو ولدي وأحب الناس إليّ، فجعل رسول الله ﷺ يعيد قوله: ما أراك إلا قد حرمت عليه وهي تكرر قولها، فما زالت تراجعها ويراجعها، حتى نزل قوله تعالى:

﴿قَدْ سَمِعَ اللَّهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ فِي زَوْجِهَا وَتَشْتَكِي إِلَى اللَّهِ وَاللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَا إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ

بَصِيرٌ﴾ [المجادلة 01].

4- عند السؤال والاستغفار لأمر مخفي:

قال تعالى: ﴿فَلَمَّا ذَهَبَ عَنْ إِبْرَاهِيمَ الرَّوْعُ وَجَاءَتْهُ الْبُشْرَى يُجَادِلُنَا فِي قَوْمِ لُوطٍ﴾ [هود 74].

قال البغوي: فلما ذهب عن إبراهيم الخوف، وجاءته البشيرة بإسحاق ويعقوب (يجادلنا في قوم لوط) فيه إضمار، أي أخذ وظل يجادلنا قيل معناه: يكلمنا لأن إبراهيم عليه السلام لا يجادل ربه عز وجل، إنما يسأل ويطلب إليه قال عامة أهل التفسير معناه يجادل رسلنا². ويقول سيد قطب: (.....ولشدة خوفه ودهشته عليه السلام عندما علم بأن هؤلاء ملائكة مرسلون إلى قوم لوط عليه السلام. وإخباره بهلاك قوم لوط - أخذ إبراهيم عليه السلام - يجادل الملائكة في مصير قوم لوط)³.

الجدل المذموم:

وهو كل جدل بالباطل أو ما يستهدف الباطل، أو يفضي إليه أو ما كان القصد منه التعالي على الخصم والغلبة عليه فهذا ممنوع شرعاً، يتأكد تحريمه إذا قلب الباطل حقاً، أو الحق باطلاً.

وهذا ما استدل به القرآن الكريم بمنع وحرمة الجدل مطلقاً⁴ وذلك في قوله تعالى: ﴿وَيَعْلَمَ

الَّذِينَ يُجَادِلُونَ فِي آيَاتِنَا مَا لَهُمْ مِنْ مَحِيصٍ﴾ [الشورى 35].

1 - أبو محمد البغوي، معالم التنزيل، ط1، دار ابن حزم، بيروت، 1423هـ-2002م، ص1283.

2 - المصدر نفسه، ص626.

3 - سيد قطب، في ظلال القرآن، مرجع سابق، ج4، ص1913.

4 - سامي الهسنياني، الجدل و المجادلون في القرآن الكريم، موقع الإسلامي المتميز (قدوة) للقران الكريم. بتاريخ

أنواع الجدل المذموم:

1- المنع والصدّ للدعوة إلى دين الله تعالى:

قال تعالى: ﴿ وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنِيرٍ ﴾ [الحج 8].

يقول ابن كثير: ذكرت هذه الآية: حال الدعاة إلى الضلال من رؤوس الكفر والبدع، أي بلا عقل صحيح ولا نقل صريح، بل لمجرد الرأي والهوى، وقوله: (ثاني عطفه): أي مستكبرا عن الحق إذا دعي إليه، أي لاوي عنقه وهي رقبتة، يعني يعرض عما يدعى إليه من الحق ويثني رقبتة استكبارا.¹

ويقول الشوكاني: قيل هي عامة لكل من يتصدى لإضلال الناس وإغوائهم (ثاني عطفه) وفي تفسيره وجهان :

الوجه الأول : أن المراد به من يلوي عنقه فرحا وتكبرا، وقال: وهذا يوصف به المستكبر **والوجه الثاني:** الإعراض ، أي معرضا عن الذكر

(ليضل عن سبيل الله)، أي أن غرضه هو الإضلال عن السبيل وإن لم يعترف بذلك.²

يقول السعدي: (ثاني عطفه) أي لاوي جانبه وعنقه، وهذا كناية عن كبره عن الحق، واحتقاره للخلق فقد فرح بما معه من العلم غير النافع، واحتقر أهل الحق وما معهم من الحق، (ليضل) الناس أي: ليكون من دعاة الضلال، ويدخل تحت هذا جميع أئمة الكفر والضلال.³

2 - لدحض الحق واجتنابه:

قال تعالى في سورة الكهف: ﴿ وَمَا نُرْسِلُ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا مُبَشِّرِينَ وَمُنذِرِينَ وَيُجَادِلُ الَّذِينَ كَفَرُوا

بِالْبَاطِلِ لِيُدْحِضُوا بِهِ الْحَقَّ وَاتَّخَذُوا آيَاتِي وَمَا أُنذِرُوا هُزُوًا ﴾ [الكهف 56] ، وقال تعالى في

سورة غافر: ﴿ كَذَّبَتْ قَبْلَهُمْ قَوْمُ نُوحٍ وَالْأَحْزَابُ مِنْ بَعْدِهِمْ وَهَمَّتْ كُلُّ أُمَّةٍ بِرَسُولِهِمْ لِيَأْخُذُوهُ وَجَادَلُوا

بِالْبَاطِلِ لِيُدْحِضُوا بِهِ الْحَقَّ فَأَخَذْتَهُمْ فَكَيْفَ كَانَ عِقَابِ ﴾ [غافر 05].

1 - ابن كثير ، تفسير القرآن العظيم ،مرجع سابق ، ج 3 ،ص 1928.

2 - محمد بن علي الشوكاني، فتح القدير بين فني الرواية والدراية من علم التفسير،مرجع سابق ،ص 955.3

3- عبد الرحمان بن ناصر السعدي، تيسير الكريم الرحمان في تفسير الكلام المنان، مرجع سابق،ص 534.

يقول ابن كثير: أي ليضعفوا الحق الذي جاءتهم به الرسل وليس ذلك بحاصل لهم.....¹
 وقال النبي ﷺ: (من أعان باطلاً ليدحض بباطله حقاً فقد برئت منه ذمة الله وذمة رسوله)².
 ويقول (الشوكاني): أي ليزيلوا بالجدال الباطل الحق ويبطلون، وأصل الدحض، الزلق³.
 ويقول (القرطبي): أي جادلوا الأنبياء بالشرك ليبطلوا به الإيمان، ويقال دحضت حجته
 دحوضاً: بطلت، وأدحضها الله.

والمراد بالجدال بالباطل: من الطعن فيها، والقصد هو ادحاض الحق وإطفاء نور الله⁴ وقد
 دل على ذلك قوله تعالى: ﴿ وَيُجَادِلُ الَّذِينَ كَفَرُوا بِالْبَاطِلِ لِيُدْحِضُوا بِهِ الْحَقَّ وَاتَّخَذُوا آيَاتِي وَمَا أُنذِرُوا

هُزُؤًا ﴾ [الكهف 56]

3- الاستهزاء والسخرية:

قال تعالى في سورة الكهف: ﴿ وَمَا نُرْسِلُ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا مُبَشِّرِينَ وَمُنذِرِينَ وَيُجَادِلُ الَّذِينَ كَفَرُوا بِالْبَاطِلِ

لِيُدْحِضُوا بِهِ الْحَقَّ وَاتَّخَذُوا آيَاتِي وَمَا أُنذِرُوا هُزُؤًا ﴾ [الكهف 56].

يقول (ابن كثير): أي اتخذوا الحجج والبراهين وخوارق العادات التي بعث الله بها الرسل
 وما أنذرهم وخوفهم به من العذاب. (هزؤاً): أي سخروا منهم في ذلك وهو أشد التكذيب⁵.
 ويقول (الزحيلي): أي اتخذوا آيات الله وهي القرآن والحجج والبراهين.... استهزاء وسخرية
 وهو أشد التكذيب، وكل ذلك يدل على استيلاء الجهل والقسوة⁶.

ويقول (سيد قطب): والحق واضح، ولكن الذين كفروا يجادلون بالباطل ليغلبوا به الحق
 ويبطلونه، وهم حين يبطلون الخوارق ويستعجلون بالعذاب لا ييغون إقناعاً، إنما يستهزئون
 بالآيات والنذر ويسخرون، ويقول الله عن رسوله عليه الصلاة والسلام: ﴿ وَمِنْهُمْ مَنْ يَسْتَمِعُ

1 - ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، مرجع سابق، ج 3، ص 1777/1778.

2 - جلال الدين السيوطي، الدر المنثور في التفسير بالمأثور، بتحقيق: عبد الله التركي، ج 13، ط 1، لا.ن، القاهرة 2003/هـ 1424م، ص 16.

3 - محمد بن علي الشوكاني، فتح القدير بين فني الرواية والدراية من علم التفسير، مرجع سابق، ص 866.

4 - أبو عبد الله بن أبي بكر القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، بتحقيق: كامل محمد الخراط، غياث الحاج أحمد، ج 18، ط 1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 2006/هـ 1467م، ص 330.

5 - ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، مرجع سابق، ج 3، ص 1778.

6 - وهبة الزحيلي، تفسير المنير في العقيدة والشريعة والمنهج، ج 15، لا. ط، دار الفكر، دمشق، ديت، ص 281.

إِيَّاكَ وَجَعَلْنَا عَلَى قُلُوبِهِمْ أَكِنَّةً أَنْ يَفْقَهُوهُ وَفِي آذَانِهِمْ وَقْرًا وَإِنْ يَرَوْا كَلَّ آيَةٍ لَّا يُؤْمِنُوا بِهَا حَتَّى إِذَا جَاءُوكَ يُجَادِلُونَكَ يَقُولُ الَّذِينَ كَفَرُوا إِنَّ هَذَا إِلَّا آسَاطِيرُ الْأَوَّلِينَ ﴿25﴾ [الأنعام 25]¹.

يقول (ابن كثير): أي يحاجونك ويناضرونك في الحق بالباطل، أي ما هذا الذي جئت به إلا مأخوذ من كتب الأوائل منقول عنهم².

4-حب الظهور والاستعلاء:

قال تعالى: ﴿ وَقَالَ فِرْعَوْنُ يَا هَامَانَ ابْنِ لِي صِرْحًا لَعَلِّي أَبْلُغُ الْأَسْبَابَ ﴾ [غافر 36].

إن هذا المخلوق الإنساني لينسى نفسه في أحيان كثيرة، وينسى أنه كائن صغير ضعيف، يستمد القوة لا من ذاته ولكن من اتصاله بمصدر القوة الأول من الله، فيقطع اتصاله هذا ثم يروح ينتفخ، ويتشامخ، ويتعالى، ويحيك في صدره الكبر يستمد من الشيطان الذي هلك بهذا الكبر ثم سلط على الإنسان فأتاه من قبله ! وإنه ليجادل في آيات الله ويكابر. وهي ظاهرة ناطقة معبرة للفطرة بلسان الفطرة وهو يزعم لنفسه وللناس أنه إنما يناقش لأنه لم يقتنع، ويجادل لأنه غير مستيقن. والله العليم بعباده السميع البصير المطلع على السرائر، ويقرر أنه الكبر والكبر وحده. هو الذي يحيك في الصدر وهو الذي يدعو صاحبه إلى الجدل فيما لا جدال فيه. الكبر والتطاول إلى ما هو أكبر من حقيقته، ومحاولة أخذ مكان ليس له، ولا تؤهله له حقيقته، ليست له حجة يجادل بها ولا برهان يصدع به. إنما هو ذلك الكبر وحده³.

خصائص الجدل القرآني:

1- مخاطبة كل الناس حسب مداركهم:

أي أن القرآن جاء للناس جميعا دون أن تقتصر دعوته على جيل أو زمن معين ووجب أن يكون أسلوبه لا يعلو على مدارك طائفة وينزل إلى طائفة أخرى... قال تعالى: ﴿ أَوْلَمْ يَرَ الَّذِينَ

كَفَرُوا أَنَّ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ كَانَتَا رَتْقًا فَفَتَقْنَاهُمَا وَجَعَلْنَا مِنَ الْمَاءِ كُلَّ شَيْءٍ حَيٍّ أَفَلَا يُؤْمِنُونَ

[الانبياء30]

1- سيد قطب ، في ظلال القرآن ،مرجع سابق ،ج 4 ،ص 2275.

2- ابن كثير ، تفسير القرآن العظيم ،مرجع سابق ، ج 2 ،ص 1063.

3- سيد قطب ، في ظلال القرآن ،مرجع سابق ،ج 5 ،ص 3089.

فهذه جولة في الكون المعروض للأنظار، والقلوب غافلة عن الآيات، وفيها ما يحير اللب حين يتأمله بالبصيرة المفتوحة والقلب الواعي والحس اليقظ¹.

2-متانته وإحكامه.

3-الإرشاد و التوجيه والدعوة بالتي هي أحسن .

4-دعوته إلى الجدل بعلم:

كقوله تعالى: ﴿وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا

[الإسراء 36] وقال أيضا ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَيَتَّبِعُ كُلَّ شَيْطَانٍ مَرِيدٍ

[الحج 03].

5-مخاطبة العقل والعاطفة والحس.

6-مجادلة الخصوم بما يناسب أحوالهم وأوضاعهم .

7-إتاحة الفرصة للتفكير والمناقشة.

8-إعجازه².

أساليب الجدل الإقناعي القرآني :

من أساليب الجدل الإقناعي القرآني ما يلي :

1- قياس الخلف:

وهو إثبات الأمر بإبطال نقيضيه، وذلك لأن النقيضين لا يجتمعان ولا يرتفعان، وذلك

كالاستدلال على التوحيد بإبطال الشرك، كقوله تعالى ﴿مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِنْ وَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ

إِذَا لَذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَّ بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يُصِفُونَ ﴿ [المؤمنون 91] فهذا

دليل الامتناع في الخلق والإيجاد. وقال تعالى: ﴿لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ

الْعَرْشِ عَمَّا يُصِفُونَ ﴿ [الأنبياء 22] وفي الآية أيضا إشارة إلى دليل التمانع في العبادة

والقصد.

1 - سيد قطب ، في ظلال القرآن ،مرجع نفسه ، ج 4 ،ص.2375

3- يوسف عمر لعاكر، الجدل في القرآن خصائصه ودلالاته ، رسالة ماجستير، مرجع سابق ،ص80-81.

2- السبر والتقسيم :

وهو أن تذكر جميع أقسام موضوع المجادلة ثم يبين المجادل فسادها جميعا سوى الحق الذي يقصد إثباته¹ : كقوله تعالى: ﴿ أَفَغَيْرَ اللَّهِ أَبْتَغِي حَكْمًا وَهُوَ الَّذِي أَنْزَلَ إِلَيْكُمُ الْكِتَابَ مُفَصَّلًا وَالَّذِينَ

آتَيْنَاهُمُ الْكِتَابَ يَعْلَمُونَ أَنَّهُ مُنَزَّلٌ مِنْ رَبِّكَ بِالْحَقِّ فَلَا تَكُونَنَّ مِنَ الْمُمْتَرِينَ ﴾ [الأنعام 114].

قال الإمام السيوطي: إن الكفار لما حرموا ذكور الأنعام تارة وإناتها تارة أخرى، رد الله عليهم بطريقة السبر والتقسيم².

3- قياس التمثيل :

وهو أن يقيس المستدل الأمر الذي يدعيه على أمر المعروف عند مخاطبته، أو على أمر بديهي لا تنكره العقول، مثل قياس الإعادة على الابتداء³، قال تعالى في سورة الأعراف:

﴿ قُلْ أَمَرَ رَبِّي بِالْقِسْطِ وَأَقِيمُوا وُجُوهَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَادْعُوهُ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ كَمَا بَدَأَكُمْ تَعُودُونَ ﴾

[الأعراف 29]، وقال تعالى في سورة الأنبياء: ﴿ يَوْمَ نَطْوِي السَّمَاءَ كَطَيِّ السِّجِلِّ لِلْكُتُبِ كَمَا بَدَأْنَا

أَوَّلَ خَلْقٍ نُعِيدُهُ وَعَدَّا عَلَيْهَا إِنَّا كُنَّا فَاعِلِينَ ﴾ [الأنبياء 104]. وقال تعالى في سورة ق: ﴿ أَفَعَيَّبْنَا

بِالْخَلْقِ الْأَوَّلِ بَلْ هُمْ فِي لَبْسٍ مِنْ خَلْقٍ جَدِيدٍ ﴾ [ق 15].

4- الانتقال :

وهو أن ينتقل المستدل إلى الاستدلال غير الذي كان آخذاً فيه، لكون الخصم لم يفهم وجه الدلالة من الأول، كما قال تعالى: ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ

إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا

مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴾ [البقرة 258].

1 - يوسف بن عبد الله الشبيلي، مذكرة أدب الجدل، (www.shubilly.com)، تاريخ التصفح: 2014/04/05.

2 - جلال الدين السيوطي، الإتيان في علوم القرآن، مرجع سابق، ج5، ص1909.

3 - يوسف بن عبد الله الشبيلي، مذكرة أدب الجدل، (www.shubilly.com)، تاريخ التصفح: 2014/04/05.

5- المناقضة :

وهي تعليق أمر على مستحيل إشارة إلى استحالة وقوعه ،كقوله تعالى : ﴿ فَلَنَسْأَلَنَّ الَّذِينَ أُرْسِلَ إِلَيْهِمْ وَلَنَسْأَلَنَّ الْمُرْسَلِينَ ﴾ [الأعراف 06] .

6- مجازاة الخصم :

(وذلك بالتسليم للخصم في بعض مقدماته حيث يراد تبكيته وإلزامه)، كقوله تعالى : ﴿ قَالَتْ رُسُلُهُمْ أَفِي اللَّهِ شَكٌّ فَاطِرِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ يَدْعُوكُمْ لِيَغْفِرَ لَكُمْ مِنْ ذُنُوبِكُمْ وَيُؤَخِّرَكُمْ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى قَالُوا إِنَّ أَنْتُمْ إِلَّا بَشَرٌ مِثْلُنَا تُرِيدُونَ أَنْ تَصُدُّونَا عَنْ مَا كَانَ يَعْبُدُ آبَاؤُنَا فَآتُونَا بِسُلْطَانٍ مُّبِينٍ (10) قَالَتْ لَهُمْ رُسُلُهُمْ إِنْ نَحْنُ إِلَّا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ وَلَكِنَّ اللَّهَ يَمُنُّ عَلَىٰ مَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ وَمَا كَانَ لَنَا أَنْ نَأْتِيَكُمْ بِسُلْطَانٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ ﴾ [إبراهيم 10-11]

7- الإسجال

وهو (الإتيان بألفاظ تسجل على المخاطب ، وقوع ما خوطب به¹) نحو قوله تعالى : ﴿ رَبَّنَا وَأَنْتَا مَا وَعَدْتَنَا عَلَىٰ رُسُلِكَ وَلَا تُخْزِنَا يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِنَّكَ لَا تُخْلِفُ الْمِيعَادَ ﴾ [آل عمران 194].

آداب الجدل الإقناعي القرآني:

ثم إن من آداب الجدل التي قررها علماء هذا الشأن ما سنأتي على ذكره تباعا دون شرح:

1 -إخلاص النية لله تعالى.

2 -البعد عن التعصب.

3 -القول المهذب.

4- الطرق الصحيحة.

5-المنطق السليم للحوار.

6- قبول النتائج التي تؤدي إليها الأدلة الصحيحة.

1 -اختيار الوقت المناسب².

2 -الالتزام بالصدق.

1 - جلال الدين السيوطي، الإتيان في علوم القرآن، مرجع سابق، ج5، ص1961-1962.

2 - موسى إبراهيم الإبراهيم، بحوث منهجية في علوم القرآن، ط2، لا. ن، الأردن 1996م، ص209-210.

3-التأدب في الجلوس.

10 -التحلي بالحلم والصبر.

من فوائد وثمرات علم الجدل:

ونأتي كذلك على ذكر فوائد وثمرات الجدل والتي تتمثل فيما يلي:

- 1 -تحقيق الحق وإظهار الصواب.
- 2 -تمحيص الباطل ودفع الشبه.
- 3 -تمحيص الأدلة وكشفها وتمييز صحيحها من سقيمها.
- 4 -القيام بواجب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.
- 5 -تحصيل ملكة الجدل والمناظرة وذلك بعد الإفهام وصقل الخواطر.
- 6 -تأييد صحيح المنقول بالصريح المعقول.
- 7 -تثبيت المؤمنين، ودفع الشبه عنهم¹.

وهذه الفوائد هي التي توخاها القرآن الكريم حينما وردت فيه كثير من الآيات التي تنزلت على الناس لإقناعهم بصوابية الآراء والدعاوي والعقائد التي كانوا يسمعونها من فم النبي صلى الله عليه وسلم.

¹ - يوسف بن عبد الله الشبيلي، مذكرة أدب الجدل، (www.shubly.com)، تاريخ التصفح: 2014/04/05.

المبحث الثاني: أسلوب الإقناع الحواري

تمهيد

يعتبر أسلوب الحوار من أهم الأساليب الحكيمة والبليغة التي استعملها القرآن الكريم، في إقامة الأدلة على وحدانية الله تعالى، وعلى صدق الرسل الكرام عليهم السلام فيما يبلغون عن ربهم عز وجل، من أجل الوصول إلى الحق عن طريق اقتناع عقلي وهذا الارتياح النفسي الذي يجعل صاحبه يعيش حياته وهو ثابت على ما آمن به ثباتاً لا ينازعه ريب ولا يخالطه شك. ولعل من الأدلة على ذلك: أن مادة "القول" وما اشتق منها كقال، ويقول، وقل.... إلخ، هذه المادة التي تدل على التماز والمراجعة بين الناس في أمور معينة قد تكررت في القرآن الكريم أكثر من ألف وسبعمائة مرة.

مفهوم الحوار

1 لغة:

- الحوار مأخوذ من الحور وهو: الرجوع عن الشيء إلى الشيء.
و الحورُ: النقصان بعد الزيادة لأنه رجوع من حال إلى حال.
و الحورُ: ما تحت الكور من العمامة لأنه رجوع عن تكويرها.
و المحاورَة: المجاوبة، و التهاور: التجاوب
و المحاورَة: مراجعة المنطق و الكلام في المخاطبة.
و الحورَ: أن يشتد بياض العين و سواد سوادها و تستدير حدقتها و ترق جفونها.¹
حاوره، محاورَة، حوارا، جاوبه و جادله.²
و تهاوروا: تراجعوا الكلام بينهم و تجادلوا.
الحوار: ولد الناقة ساعة ولادته.³
الأحور: النجم الذي يقال له المشتري.⁴

2 اصطلاحا:

وهو حديث يدور حول موضوع ما، بهدف التوصل إلى حقيقة أو نتيجة ما، و الحوار فن من فنون التخاطب، يتم لغويا أو بتعبيرات الجسد عن طريق الإشارة

¹ - ابن منظور، لسان العرب، ج2، ص: 1042.1043.

² - مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، ص: 205.

³ - مرتضى الزبيدي، تاج العروس، ج11، ص: 106.108.

⁴ - ابن فارس، مقاييس اللغة، ج2، ص: 116.117.

والإيماءة، أو حتى بالصمت والتجاهل.¹

أو هو نوع من الحديث بين شخصين أو فريقين، يتم فيها تداول الكلام فيما بينهما بطريقة متكافئة، فلا يستأثر به أحدهما دون الآخر، ويغلب عليه الهدوء، والبعد عن الخصومة والتعصب، ومثال ذلك ما يكون بين صديقين في دراسة، أو زميلين في عمل، أو مجموعة في ناد أو مجلس.²

أو هو مراجعة النطق والكلام في المخاطبة والتحاور والتجاوب. لذلك كان لابد في الحوار من وجود متكلم ومخاطب، ولابد فيه كذلك من تبادل الكلام ومراجعتة. وغاية الحوار توليد الأفكار الجديدة في ذهن المتكلم، لا الاقتصار على عرض الأفكار، وفي هذا التجاوب توضيح للمعاني واعتناء للمفاهيم، يفضيان إلى تقدم الفكر، وإذا كان الحوار تجاوبا بين الأضداد، كالمجرد والمشخص، والمعقول والمحسوس والواجب سمي جدلا.³

حكم الحوار

ذكر أهل العلم في حكم المناظرة أنها في أكثر الأحوال مستحبة، و في بعضها يتأكد الاستحباب بل ربما يصل إلى فرض الكفاية، وذلك عند حصول المخالفة والمعاندة لدين الإسلام، ففي هذه الحالة يلزم أن يوجد في أهل الإسلام من يقيم الحجة ويناضر أهل الباطل

¹ - محمد ابراهيم خاطر، الحوار فريضة شرعية ضرورة بشرية، ط1، دار ابن الجوزي، القاهرة، 2012، ص7.

² - محمد بن عبد الله الشويعر و عبد الله بن عمر الصقهان، قواعد ومبادئ الحوار الفعال، تحقق: فهد بن سلطان السلطان، ط10، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، 2010، ص: 11.12.

³ - جميل صليبا، المعجم الفلسفي، ج1، ص: 501.

والباطل ويدحض حجتهم ويفند شبهتهم. لذا قال العلامة الشنقيطي في شان المناظرة: " أقل مراتب حكمها الجواز إن كانت على الوجه المطلوب، وقال بعضهم باستحبابها. وقيل إن القدر الذي يلزم لإبطال شبهة خصوم الحق فرض كفاية "¹.

الفرق بين الحوار و الجدل:

و يتجلى الفرق بين الحوار والجدال فيما يلي:²

الحوار	الجدل
مبادلة الكلام بين طرفين	
في جو هادئ بعيد عن الخصام	يتم في جو متوتر أحيانا وأحيانا ما يؤدي إلى التوافق (باستعمال الأدلة والحجج والبراهين)

من أساليب الحوار الإقناعي في القرآن الكريم:

نوع الأسلوب الحواري	وسيلته	أهدافه
الأسلوب الوصفي التصويري (حوار الله للملائكة مثلا)	- عرض مشاهد حوارية واقعية	- تبسيط الفكرة. - متابعة ومراقبة مراحل الحوار. - حمل المستمع على تبني الموقف الصحيح.
الأسلوب الحجاجي	- تقديم البراهين العقلية	- دحض افتراءات منكري

¹- يوسف على فرحات، الحوار أصوله و ضوابطه، مؤتمر الدعوة الإسلامية، الجامعة الإسلامية بغزة، كلية أصول الدين، 2005، ص: 159.

²- عبد الكريم بودين، من أساليب الحوار في القرآن الكريم، (www.chamel.com). 2014/05/12.

<p>التوحيد والبعث.</p> <p>- بيان فساد معتقداتهم وانحراف أفكارهم وفطرتهم.</p> <p>- زعزعة المسلمات التي يؤمن بها منكرو التوحيد.</p> <p>- تحرير العقول من التقليد والهوى والظنون.</p> <p>- توجيه العقول للتفكير في الآيات الكونية.</p> <p>- دعوة العقل الإنساني إلى التفكير والتدبر ، وبناء قناعات.</p>	<p>على التوحيد والبعث</p> <p>- طرح أسئلة.</p> <p>- استخدام الدلائل العلمية والبراهين العقلية.</p>	<p>البرهاني.</p> <p>أ- البرهنة على وحدانية الله</p> <p>ب- البرهنة على البعث بالآيات الكونية..</p>
<p>تثبيت المفاهيم وتقريب المعاني إلى أفهامهم</p>	<p>- أسلوب القصة وضرب الأمثلة</p>	<p>أسلوب الحوار الوصفي التصويري</p>
<p>بناء حقيقة كلية ترفع الالتباس وتجلي الفهم.</p>	<p>- استجواب المحاور والتدرج معه انطلاقاً من المسلمات</p>	<p>أسلوب الحوار الاستدلالي الاستقرائي</p>
<p>- إثارة الانتباه.</p> <p>- تحفيز التفكير.</p> <p>- ترك الفرصة للمحاور لاستنتاج الحل بنفسه.¹</p>	<p>- عرض مشكلة.</p>	<p>أسلوب الحوار الشخصي الاستنتاجي</p>

¹ - عبد الكريم بودين، من أساليب الحوار في القرآن الكريم، (www.chamel.com)، 2014/05/12.

أصول الحوار:

إن للحوار أصولاً متبعة وللحديث قواعد ينبغي مراعاتها، وعلى من يريد المشاركة في أي حوار أن يكون على دراية تامة بأصول الحوار المتبعة وفنه، وعليه أن يعرف كيف يدخل في الموضوع، وكيف يخرج منه إلى موضوع آخر، وكذلك إذا دخل في باب من أبواب العلم يلزمه أن يعرف كيف يخرج منه من باب إلى باب، ويضع نصب عينيه ما

يلي:

- فهم نفسية الحاضرين، ومعرفة مستواهم العلمي، وقدراتهم الفكرية.
- أن لا يستبد بالحوار و يستأثر بالحديث وحده، فينفرد به و لا يترك مجالاً لغيره.
- أن يكون حسن الاستماع لأقوال الآخرين.
- ألا يعتقد أو يعلن أن الحق حكر عليه وحده، و أن غيره بعيد عن الحق.
- أن تكون غايته الوصول إلى الحق، والاعتراف به و الخضوع له.
- التراجع عن الخطأ و الاعتراف به إن فعله، فالرجوع إلى الصواب فضيلة.
- أن يكون كلامه في حدود الموضوع المطروح.
- أن يبتعد عن اللجاج و هذر الكلام.
- أن يكون بعيداً عن التنطع¹ في كلامه.
- أن يعطي أولوية الحديث للأعلم في المجلس، إن كان عالماً فقيهاً متبحراً في الأصول

¹ - التنطع في الكلام: يعني التعمق و المغالاة فيه.

والفروع.

- أن يرتوي قبل التصدي للكلام، فلا يصدر الكلام قبل التفكير فيه و التأمل في

مضامينه.

- أن يكون في حديثه إيماء للموضوع الذي سيحاور فيه أو يتحدث عنه¹.

أشكال الحوار الإقناعي :

أولاً: الحوار الخطابي أو التعبدي:

(وهو خطاب الله سبحانه و تعالى في كتابه العزيز الحكيم لعباده المؤمنين) وهو كثير في

القران الكريم و مثاله: دعوة المسلمين إلى التوبة كقوله تعالى : ﴿ **وَتُوبُوا إِلَى اللَّهِ جَمِيعًا أَيُّهَا**

الْمُؤْمِنُونَ لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ ﴾. [النور 31].

ثانياً: الحوار الوصفي:

(وهو إثبات الوصف لحالة نفسية أو واقعية لهؤلاء المتحاورين، بقصد الاقتداء بصالحهم

و الابتعاد عن شريرهم، و التأثير بهذا الجو تائراً وجدانيا ضمن العواطف الربانية)².

ومثاله قوله تعالى: ﴿ **وَقَالُوا يَا وَيْلَنَا هَذَا يَوْمُ الدِّينِ (20) هَذَا يَوْمُ الْفَصْلِ الَّذِي كُنْتُمْ بِهِ تُكذِّبُونَ (21)**

احْشُرُوا الَّذِينَ ظَلَمُوا وَأَزْوَاجَهُمْ وَمَا كَانُوا يَعْبُدُونَ (22) مَنْ دُونِ اللَّهِ فَاهْدُوهُمْ إِلَى صِرَاطِ الْجَحِيمِ

﴾. [الصافات 20-23].

ثالثاً: الحوار القصصي:

¹ - سيف الدين شاهين، أدب الحوار في الإسلام، ط1، دار الأفق، الرياض، 1996، ص: 93 إلى 95.
² - محمود يوسف الشويكي، سامي عبد الله قاسم، أهمية الحوار و أثره على الدعوة، مؤتمر الدعوة الإسلامية، الجامعة الإسلامية، أصول الدين، غزة، 2005، ص: 85.

(وهو الذي يأتي في طيات قصة واضحة كقصة شعيب مع قومه في سورة هود).

قال تعالى: ﴿ وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَهِ غَيْرُهُ وَلَا تَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ إِنِّي أَرَاكُمْ بِخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ (84) وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (85) بَقِيَّةَ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ مُّؤْمِنِينَ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ (86) قَالُوا يَا شُعَيْبُ أَصْلَاتُكَ تَأْمُرُكَ أَنْ نَتْرَكَ مَا يَعْبُدُ آبَاؤُنَا أَوْ أَنْ نَفْعَلَ فِي أَمْوَالِنَا مَا نَشَاءُ إِنَّكَ لَأَنْتَ الْحَلِيمُ الرَّشِيدُ (87) قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَرَزَقَنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُم إِلَىٰ مَا أَنهَآكُمْ عَنْهُ إِن أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ (88) وَيَا قَوْمِ لَا يَجْرِمَنَّكُمْ شِقَاقِي أَنْ يُصِيبَكُمْ مِثْلُ مَا أَصَابَ قَوْمَ نُوحٍ أَوْ قَوْمَ هُودٍ أَوْ قَوْمَ صَالِحٍ وَمَا قَوْمُ لُوطٍ مِنْكُمْ بِبَعِيدٍ (89) وَاسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي رَحِيمٌ وَدُودٌ (90) قَالُوا يَا شُعَيْبُ مَا نَفَقَهُ كَثِيرًا مِّمَّا تَقُولُ وَإِنَّا لَنَرَاكَ فِينَا ضَعِيفًا وَلَوْ أَنَا رَهْطُكَ لَرَجَمْنَاكَ وَمَا أَنْتَ عَلَيْنَا بَعِزٌّ (91) قَالَ يَا قَوْمِ أَرَهْطِي أَعَزُّ عَلَيْكُمْ مِنَ اللَّهِ وَاتَّخَذْتُمُوهُ وَرَاعَكُمْ ظَهْرِيًّا إِنَّ رَبِّي بِمَا تَعْمَلُونَ مُحِيطٌ (92) وَيَا قَوْمِ اعْمَلُوا عَلَىٰ مَكَانَتِكُمْ إِنِّي عَامِلٌ سَوْفَ تَعْلَمُونَ مَنْ يَأْتِيهِ عَذَابٌ يُخْزِيهِ وَمَنْ هُوَ كَاذِبٌ وَارْتَقِبُوا إِنِّي مَعَكُمْ رَقِيبٌ (93) وَلَمَّا جَاءَ أَمْرُنَا نَجَّيْنَا شُعَيْبًا وَالَّذِينَ آمَنُوا مَعَهُ بِرَحْمَةٍ مِنَّا وَأَخَذَتِ الَّذِينَ ظَلَمُوا الصَّيْحَةَ فَأَصْبَحُوا فِي دِيَارِهِمْ جَاثِمِينَ (94) كَأَن لَّمْ يَغْنَوْا فِيهَا أَلَا بُعْدًا لِّمَدْيَنَ كَمَا بَعَدَتْ ثَمُودُ ﴾ [هود من 84-95].

رابعاً: الحوار الجدلي لإثبات الحجة وإقناع الخصم الآخر:

(وهو حوار نقاش أو جدال فيه إثبات الحجة)، و مثاله قوله تعالى: ﴿ أَلَكُمُ الذِّكْرُ وَلَهُ الْأُنثَىٰ

(21) تِلْكَ إِذًا قِسْمَةٌ ضِيزَىٰ ﴾ [النجم 21-22].¹

نماذج من الحوارات في القرآن الكريم

¹ -محمود يوسف الشوبكي، سامي عبد الله قاسم، أهمية الحوار و أثره على الدعوة، مؤتمر الدعوة الإسلامية، الجامعة الإسلامية، أصول الدين، غزة، 2005، ص:86.85.

لقد تعددت الأساليب البيانية في القرآن الكريم، و كان من أبرزها أسلوب الحوار، إذ أنها لا تكاد تخلو سورة من سور القرآن إلا تضمنت أسلوب الحوار، و لقد وردت كلمة الحوار في القرآن الكريم في ثلاثة مواضع.

1- موضعان في سورة الكهف: قوله تعالى: ﴿ وَكَانَ لَهُ ثَمَرٌ فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا

أَكْثَرُ مِنْكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا ﴾ [الكهف 34]، و قوله تعالى: ﴿ قَالَ لَهُ صَاحِبُهُ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَكَفَرْتَ بِالَّذِي خَلَقَكَ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ مِنْ نُطْفَةٍ ثُمَّ سَوَّكَ رَجُلًا ﴾ [الكهف 37].

2- موضع واحد في سورة المجادلة: قوله تعالى: ﴿ قَدْ سَمِعَ اللَّهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ فِي زَوْجِهَا

وَتَشْتَكِي إِلَى اللَّهِ وَاللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَا إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ ﴾ [المجادلة 1].

و يستخدم الحوار لتغيير مفهوم أو قناعة، أو لبيان فكرة، و تقديم الدليل المنطقي أو تخليصها من الغموض و اللبس.

ومن هنا سوف نقتبس بعض نماذج الحوار في القرآن الكريم.

أولاً: حوار الله عزوجل مع الملائكة:

قوله تعالى: ﴿ وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ

الدَّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ (30) وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ

عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ (31) قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ

أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ﴾ [البقرة 37]¹.

ثانياً: حوار الله عزوجل مع الرسل و الأنبياء عليهم السلام:

قوله تعالى: ﴿ وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ أَرِنِي كَيْفَ تُحْيِي الْمَوْتَى قَالَ أُولِمَ تُوْمِنُ قَالَ بَلَىٰ وَكِنَ لِيَطْمَئِنَّ قَلْبِي

قَالَ فَخُذْ أَرْبَعَةً مِنَ الطَّيْرِ فَصُرْهُنَّ إِلَيْكَ ثُمَّ اجْعَلْ عَلَىٰ كُلِّ جَبَلٍ مِنْهُنَّ جُزْءًا ثُمَّ ادْعُهُنَّ يَأْتِينَكَ سَعْيًا وَاعْلَمْ أَنَّ

اللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ ﴾ [البقرة 260]².

ثالثاً: حوار الله تعالى و أمره لإبليس بالسجود لآدم عليه السلام:

¹ - محمد الشويعر، عبد الله الصقهان، قواعد و مبادئ الحوار الفعال، مرجع سابق، ص 67.

² - يوسف على فرحات، الحوار أصوله و ضوابطه، مرجع سابق، ص: 157.

قوله تعالى: ﴿ قَالَ مَا مَنَعَكَ أَلَّا تَسْجُدَ إِذْ أَمَرْتُكَ قَالَ أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ خَلَقْتَنِي مِنْ نَارٍ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ ﴾ [الأعراف 12].

رابعاً: حوار الرسل مع أقوامهم:

قوله تعالى: ﴿ أَلَمْ يَأْتِكُمْ نَبَأُ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِكُمْ قَوْمِ نُوحٍ وَعَادٍ وَثَمُودَ وَالَّذِينَ مِنْ بَعْدِهِمْ لَا يَعْلَمُهُمْ إِلَّا اللَّهُ جَاءَتْهُمْ رُسُلُهُم بِالْبَيِّنَاتِ فَرَدُّوا أَيْدِيَهُمْ فِي أَفْوَاهِهِمْ وَقَالُوا إِنَّا كَفَرْنَا بِمَا أُرْسِلْتُمْ بِهِ وَإِنَّا لَفِي شَكٍّ مِمَّا تَدْعُونَنَا إِلَيْهِ مُرِيبٍ (9) قَالَتْ رُسُلُهُمْ أَفِي اللَّهِ شَكٌّ فَاطِرِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ يَدْعُوكُمْ لِيَغْفِرَ لَكُمْ مِنْ ذُنُوبِكُمْ وَيُؤَخِّرَكُمْ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى قَالُوا إِنْ أَنْتُمْ إِلَّا بَشَرٌ مِثْلُنَا تُرِيدُونَ أَنْ تَصُدُّونَا عَمَّا كَانَ يَعْبُدُ آبَاؤُنَا فَأْتُونَا بِسُلْطَانٍ مُبِينٍ (10) قَالَتْ لَهُمْ رُسُلُهُمْ إِنْ نَحْنُ إِلَّا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ وَلَكِنَّ اللَّهَ يَمُنُّ عَلَىٰ مَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ وَمَا كَانَ لَنَا أَنْ نَأْتِيَكُمْ بِسُلْطَانٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَعَلَىٰ اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ (11) وَمَا لَنَا أَلَّا نَتَوَكَّلَ عَلَى اللَّهِ وَقَدْ هَدَانَا سُبُلَنَا وَلَنَصْبِرَنَّ عَلَىٰ مَا آذَيْتُمُونَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُتَوَكِّلُونَ ﴾ [إبراهيم 9-12].

خامساً: حوار أهل الجنة و أهل النار¹:

قوله تعالى: ﴿ إِلَّا أَصْحَابَ الْيَمِينِ (39) فِي جَنَّاتٍ يَتَسَاءَلُونَ (40) عَنِ الْمُجْرِمِينَ (41) مَا سَلَكَكُمْ فِي سَقَرٍ (42) قَالُوا لَمْ نَكُ مِنَ الْمُصَلِّينَ (43) وَلَمْ نَكُ نَطْعُمُ الْمَسْكِينِ (44) وَكُنَّا نَحْوُضُ مَعَ الْخَائِضِينَ ﴾ [المدثر 45].

سادساً: حوار الآباء و الأبناء²:

قوله تعالى: ﴿ وَهِيَ تَجْرِي بِهِمْ فِي مَوْجٍ كَالْجِبَالِ وَنَادَى نُوْحٌ ابْنَهُ وَكَانَ فِي مَعْزِلٍ يَا بُنَيَّ ارْكَبْ مَعَنَا وَلَا تَكُنْ مَعَ الْكَافِرِينَ (42) قَالَ سَأُوِي إِلَىٰ جَبَلٍ يَعْصِمُنِي مِنَ الْمَاءِ قَالَ لَا عَاصِمَ الْيَوْمَ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِلَّا مَنْ رَحِمَ وَحَالَ بَيْنَهُمَا الْمَوْجُ فَكَانَ مِنَ الْمُغْرَقِينَ ﴾ [هود 42-43].

1 - يوسف علي فرحات، الحوار أصوله و ضوابطه، ص157، و محمد الشويعر و عبد الله الصقهان ، قواعد و مبادئ الحوار، ص67.

2 - محمد الشويعر، عبد الله الصقهان، قواعد و مبادئ الحوار الفعال، مرجع سابق، ص70.

أي: ونادى نوح ابنه وكان في معزل عن السفينة، ولم يكن يعلم نوح أن ابنه كافرا، و إنه ظن أنه مؤمن ولذلك قال له ﴿وَلَا تَكُن مَعَ الْكَافِرِينَ﴾، قال الابن: سأرجع إلى الجبل يمنعني من الماء فلا أغرق. قال نوح عليه السلام: لا مانع اليوم من الغرق، لكن من رحمه الله فهو يعصمه من الغرق، وحال بينهما الموج يعني بين نوح وابنه فكان من المغرقين¹.

نموذج من استعمال الحوار في القرآن الكريم

و هو ما جاء في حوار بين رجلين أحدهما مؤمن، و الآخر كافر باليوم الآخر يتعزز بالدنيا و يستتكف عن مجالسة المؤمنين.

قال تعالى: ﴿وَاضْرِبْ لَهُم مَّثَلًا رَجُلَيْنِ جَعَلْنَا لِأحَدِهِمَا جَنَّتَيْنِ مِنْ أَعْنَابٍ وَحَفَفْنَاهُمَا بِنَخْلٍ وَجَعَلْنَا بَيْنَهُمَا زُرْعًا (32) كِلْتَا الْجَنَّتَيْنِ آتَتْ أُكُلَهَا وَلَمْ تَظْلِمْ مِنْهُ شَيْئًا وَفَجَّرْنَا خِلَالَهُمَا نَهْرًا (33) وَكَانَ لَهُ ثَمَرٌ فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا أَكْثَرُ مِنْكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا﴾ [الكهف34].

واستمر الحوار بين الرجلين، فالكافر أخذ بيد المؤمن يطيف به في جنته ويريه إياها، وهو باق على كفره، إذ أنكر فناء الدنيا وقيام الساعة، والمؤمن يدعو إلى الإيمان بالله الذي خلقه من تراب ثم من نطفة ثم سواه رجلا، ويبين له أن ما اجتمع له من المال فهو بقدره الله وقوته ولو شاء لنزع البركة منه فهلك، وتحقق إنذار المؤمن بأن أهلك مال ذلك الكافر وأصبح يقلب كفيه ندما ويقول يا ليتني عرفت نعم الله عليّ ولم أكفر به لكن لم ينفعه ندمه²، قال تعالى ﴿وَدَخَلَ جَنَّتَهُ وَهُوَ ظَالِمٌ لِنَفْسِهِ قَالَ مَا أَظُنُّ أَنْ تَبِيدَ هَذِهِ أَبَدًا (35) وَمَا أَظُنُّ السَّاعَةَ قَائِمَةً وَلَئِنْ رُدِدْتُ إِلَى رَبِّي لَأَجِدَنَّ خَيْرًا مِنْهَا مُنْقَلَبًا (36) قَالَ لَهُ صَاحِبُهُ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَكَفَرْتَ بِالَّذِي خَلَقَكَ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ مِنْ نُطْفَةٍ ثُمَّ سَوَّاكَ رَجُلًا (37) لَكِنَّا هُوَ اللَّهُ رَبِّي وَلَا أُشْرِكُ بِرَبِّي أَحَدًا (38) وَلَوْ أَنِ إِذْ دَخَلْتَ جَنَّتَكَ قُلْتَ مَا شَاءَ اللَّهُ لَا قُوَّةَ إِلَّا بِاللَّهِ إِنْ تَرَنِ أَنَا أَقَلَّ مِنْكَ مَالًا وَوَلَدًا (39) فَعَسَى رَبِّي أَنْ يُؤْتِيَنِي خَيْرًا مِنْ جَنَّتِكَ وَيُرْسِلَ عَلَيْهَا حُسْبَانًا مِنَ السَّمَاءِ فَيُصْبِحَ صَعِيدًا زَلَقًا (40) أَوْ يُصْبِحَ مَاءُهَا غَوْرًا فَلَنْ تَسْتَطِيعَ لَهُ طَلَبًا (41) وَأَحِيطَ بِثَمَرِهِ فَأَصْبَحَ يُقَلِّبُ كَفَيْهِ عَلَى مَا أَنْفَقَ فِيهَا وَهِيَ خَاوِيَةٌ عَلَى عُرُوشِهَا وَيَقُولُ يَا لَيْتَنِي لَمْ أُشْرِكْ بِرَبِّي أَحَدًا (42) وَلَمْ تَكُنْ لَهُ فِئَةٌ يَنْصُرُونَهُ مِنْ دُونِ اللَّهِ وَمَا كَانَ مُنتَصِرًا (43)﴾ [الكهف35-43].

1 - عبد الكريم زيدان، الاستفادة من قصص القرآن للدعوة والدعاة، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1434هـ، 2013م، ص103.

2 - عبد الرحمان تركي، محاضرات في علوم القرآن، ط2، مطبعة مزوار، الجزائر، 2014، ص109.110

أو هو وسيلة استعطاف لما لدى الإنسان من طمع بمنافع ولذات وخبرات، مُعَجَّلَةٌ أو مُؤَجَّلَةٌ، فمتى استرضيت النفس بشيء من ذلك سكنت عن الإنسان الصوارف له عن طريق

الخير، لا وغدا سهل الانقياد فيه وانفتحت نفسه للاقتناع به والتعلق الشديد بأسبابه¹.

تعريف الترهيب:

لغة:

رَهَبَ الشَّيْءَ رَهَبًا وَرَهَبًا وَرَهَبَةً : خَافَهُ، وَكَمَا يَسْتَعْمَلُ فِي الدَّعَاءِ وَالتَّضَرُّعِ إِلَى اللَّهِ

:"رغبة ورهبة إليك"، الرَّهْبَةُ : الخوف والفرع².

وجاءت كلمة الرهبة بعدة معان:

1 - أَرْهَبَهُ : بِمَعْنَى أَخَافَهُ وَأَفْزَعَهُ³.

2 - اسْتَرْهَبَهُ : اسْتَدْعَى رُهْبَتَهُ.

3 - التَّرَهَّبُ : التَّعَبُّدُ.

4 - تَرَهَّبَ غَيْرَهُ : إِذْ تَوَعَّدَهُ⁴.

5 - رَهَيْتُ النَّاقَةَ تَرْهِيْبًا : أَي جَهَدْتُ السَّيْرَ⁵.

اصطلاحًا:

هو كل ما يخيف المدعو ويحذره من عدم الاستجابة، أو رفض الحق، أو عدم الثبات عليه

بعد قبوله⁶.

أو هو وعيد وتهديد بعقوبة ترتب على اقتران إثم أو ذنب مما نهى الله عنه.

أو هو تخويف الإنسان من البعد عن الله تعالى عنه من الشرور والردائل في أي مجال من

مجالات الحياة، وسوق الناس إلى الوقوف عند حدود الله بسوط الرهبة مما أعد الله لمن

عصاه وحاد عن منهجه من عذاب في الدنيا والآخرة.

1 - محمد عطية إسماعيل، مضامين تربوية مستنبطة من كتاب مختصر الترغيب والترهيب للعسقلاني، رسالة ماجستير، أصول التربية، الجامعة الإسلامية، غزة، 1430هـ/2009م، ص25.

2 - ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق، ج3، ص1748.

3 - أبو بكر الرازي، مختار الصحاح، مرجع سابق، ص259.

4 - محمد مرتضى الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، مرجع سابق، ج2، ص538.

5 - الفيروز أبادي، القاموس المحيط، مرجع سابق، ج1، ص76.

6 - عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مرجع سابق، ص437.

أو هو تهديد من الله يقصد به تخويف عباده وإظهار صفة من صفات الجبروت والعظمة الإلهية ليكونوا دائماً على حذر من ارتكاب الهفوات والمعاصي¹.

أنواع الإقناع الترغيبي والإقناع الترهيبى:

إن المتأمل في القرآن الكريم يجد أن أسلوب الترغيب والترهيب في القرآن الكريم، قد جاء على ثلاثة أنحاء:

الأول: أن يأتي هذا الأسلوب في آية واحدة نحو قوله تعالى: ﴿إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ

رَحِيمٌ﴾ [الأنعام 165]، أي أن ربك يا محمد سريع العقاب لمن خالف أمره وعصاه، وواسع

المغفرة والرحمة لمن أطاعه واتقاه....جمع الله في هذه الآية بين الخوف والرجاء،

وعنصري الترغيب والترهيب، وما أطف افتتاح هذه السورة الكريمة بالحمد وختمها

بالمغفرة والرحمة². وقوله تعالى: ﴿وَإِنَّ رَبَّكَ لَذُو مَغْفِرَةٍ لِّلنَّاسِ عَلَىٰ ظُلْمِهِمْ وَإِنَّ رَبَّكَ لَشَدِيدُ الْعِقَابِ﴾

[الرعد 06]، أي أنه تعالى ذو عفو وصفح وستر للناس مع أنهم يظلمون ويخطئون بالليل

والنهار ثم قرن هذا الحكم بأنه شديد العقاب ليعتدل الرجاء والخوف³. وقوله تعالى: ﴿غَافِرٍ

الذَّنْبِ وَقَابِلِ التَّوْبِ شَدِيدِ الْعِقَابِ ذِي الطَّوْلِ﴾ [غافر 03] أي ساتر الذنب وقابل التوب لمن يقول لا

إله إلا الله (شديد العقاب) لمن يقول "لا إله إلا الله"⁴.

الثاني: أن يأتي هذا الأسلوب في آيتين، كقوله سبحانه: ﴿نَبِّئْ عِبَادِي أَنِّي أَنَا الْغَفُورُ الرَّحِيمُ

[الحجر 49] أي أخبرهم يا محمد أنني أنا الكثير المغفرة لذنوبهم الكثير الرحمة لهم كما

حكمت به على نفسي، ثم أمره بأن يذكر لهم شيئاً مما يتضمن التخويف والتحذير حتى

يجتمع الرجاء والخوف، ويتقابل التبشير والتحذير ليكونوا راجين خائفين، ففي هذه الآية

ترغيب، ثم يأتي الترهيب في قوله: ﴿وَأَنَّ عَذَابِي هُوَ الْعَذَابُ الْأَلِيمُ﴾ [الحجر 50]، وقد جمع الله

عباده بين هذين الأمرين من التبشير والتحذير⁵.

1 - رقية بن محمد نياز، الترهيب في الدعوة في القرآن والسنة، رسالة ماجستير في الدعوة والاحتساب، جامعة الإمام محمد بن مسعود، كلية الدعوة والإعلام، الرياض، ت: 1415هـ، ص 20/19.

2 - محمد علي الصابوني، التفسير الواضح الميسر، مرجع سابق، ص 356.

3 - ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، ج 2، مرجع سابق، ص 1541.

4 - محمد بن مسعود البيهقي، تفسير البيهقي، مرجع سابق، ص 1135.

5 - محمد بن علي الشوكاني، فتح القدير، مرجع سابق، ص 763-764.

وقوله تعالى: ﴿إِنَّ بَطْشَ رَبِّكَ لَشَدِيدٌ﴾ [البروج12]. فهذه الآية فيها ترهيب، ثم يأتي الترغيب في قوله تعالى: ﴿وَهُوَ الْغَفُورُ الْوَدُودُ﴾ [البروج14].

ففي الآية الأولى فيها عقوبة لأهل الجرائم والذنوب الشديدة، أما الآية الثانية ففيها أن الله سبحانه يغفر الذنوب جميعاً لمن تاب ويعفو عن السيئات لمن استغفره وأناب¹.

الثالث: أن يأتي هذا الأسلوب ضمن مجموعة آيات، ومثال هذا وصف القرآن الكريم لأهل الكفر يوم القيامة وهو عبارة عن ترهيب في قوله تعالى: ﴿وَسِيقَ الَّذِينَ كَفَرُوا إِلَىٰ جَهَنَّمَ زُمَرًا حَتَّىٰ إِذَا جَاءُوهَا فَفُتِحَتْ أَبْوَابُهَا وَقَالَ لَهُمْ خَزَنَتُهَا أَلَمْ يَأْتِكُمْ رُسُلٌ مِّنكُمْ يَتْلُونَ عَلَيْكُمْ آيَاتِ رَبِّكُمْ وَيُنذِرُونَكُمْ لِقَاءَ يَوْمِكُمْ هَٰذَا قَالُوا بَلَىٰ وَلَكِنْ حَقَّتْ كَلِمَةُ الْعَذَابِ عَلَى الْكَافِرِينَ (71) قِيلَ ادْخُلُوا أَبْوَابَ جَهَنَّمَ خَالِدِينَ فِيهَا فَبِئْسَ مَثْوَى الْمُتَكَبِّرِينَ(72)﴾ [الزمر71-72].

والترغيب جاء في وصف القرآن الكريم حال أهل الإيمان في قوله تعالى: ﴿وَسِيقَ الَّذِينَ اتَّقَوْا رَبَّهُمْ إِلَى الْجَنَّةِ زُمَرًا حَتَّىٰ إِذَا جَاءُوهَا وَفُتِحَتْ أَبْوَابُهَا وَقَالَ لَهُمْ خَزَنَتُهَا سَلَامٌ عَلَيْكُمْ طِبْتُمْ فَادْخُلُوهَا خَالِدِينَ (73) وَقَالُوا الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي صَدَقَنَا وَعْدَهُ وَأَوْرَثَنَا الْأَرْضَ نَتَّبِعُوهُ مِنَ الْجَنَّةِ حَيْثُ نَشَاءُ فَنِعْمَ أَجْرُ الْعَامِلِينَ﴾ [الزمر73-74].

وهذا مثال في سورة الزمر، ولعلنا لو أخذنا أطول سورة في القرآن الكريم (البقرة) لوجدنا فيها هذا الأمر جلياً بارزاً، وأسلوب الترغيب واضح منذ أوائل السور القرآنية، فقد ابتدأت سورة البقرة حديثها عن الكافرين وأعمالهم ومصيرهم ثم اتبعت ذلك في الحديث عن المنافقين وأعمالهم ثم ختمت بالحديث عن المؤمنين²، وذلك قوله تعالى: ﴿وَبَشِّرِ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ كُلَّمَا رُزِقُوا مِنْهَا مِنْ ثَمَرَةٍ رِزْقًا قَالُوا هَٰذَا الَّذِي رُزِقْنَا مِنْ قَبْلُ وَأَنُوتُوا بِهِ مُنْشَابِهًا وَلَهُمْ فِيهَا أَزْوَاجٌ مُّطَهَّرَةٌ وَهُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾ [البقرة25].

¹ - عبد الرحمان السعدي، تيسير كلام الرحمان، مرجع سابق، ص919.

² - مقالات إسلام ويب

قال الشوكاني: (لما ذكر تعالى جزاء الكافرين أعقبه بجزاء المؤمنين ليجمع بين الترغيب والترهيب والوعد والوعيد كما هي عادته سبحانه في كتابه العزيز لما في ذلك من تنشيط عباده المؤمنين لطاعته وتنشيط عباده الكافرين عن معاصيه¹). وفي جميع ذلك نجد القرآن الكريم يتوخى إقناع المستمعين للقرآن بأنعم الأمور والشؤون التي سيق قولها عبر هذا الأسلوب.

ضوابط الترغيب والترهيب عبر الإقناع:

إن الداعي يقدم الترغيب في الإخلاص قبل الترهيب في الرياء، والترغيب في نشر العلم على الترهيب في كتمانها، فالمسلم لا يستطيع تجاهل الترهيب لاختلاف طبائع النفوس، ولكنه يبشر أولاً قبل أن ينذر، علّ القلب يستجيب والنفس تستقيم، وهذا أسلوب القرآن الكريم وسنة رسول الله ﷺ كمنهج واضح في التعامل مع نفوس البشر قال تعالى: ﴿أَلَا يَعْلَمُ مَنْ خَلَقَ وَهُوَ اللَّطِيفُ الْخَبِيرُ﴾ [الملك 14].

فذلك وجب على المدعو التعرف على ربه مستبشراً بهذه النعم، التي أسبغها عليه ظاهرة وباطنة، متمسكاً بضوابط الترغيب والترهيب والتي سنذكرها كالاتي:

أ - ضوابط الترغيب :

1-مراعاة أحوال المدعو عند ترغيبه :

واجب على الداعية في تعامله مع الناس أن يحدد نقطة البداية مع المدعو ولا يخبط خبط عشواء.

فيجب أن يدرك جيداً سلم الأولويات، فالأمور الجوهرية لا بد أن يكون لها سبق على التفاصيل، ويحب أن يكون الهدف الأول من خلال الإيمان الذي يعبر عن اقتناع الإنسان بفكرة اقتناعاً يصل حدّ الجزم وحده يمكن من إتباع الطريق للحياة الإسلامية، فيرغب بالمفروض قبل غيرها من الواجبات، ومقاصد الشريعة ومبادئها العامة يجب أن تأتي قبل الجزئيات و الفرعيات².

2 -الترغيب لا بد أن يكون مباحاً :

¹ - محمد بن علي الشوكاني، فتح القدير، مرجع سابق، ص 38.
² - سليمان العنزي، أسلوب الترغيب والترهيب في القرآن الكريم وأثره في الدعوة، موقع تفسير الدراسات القرآنية.

وذلك عندما عرضت قريش على الرسول ﷺ أن يعبد آلهتهم سنة ويعبدون إلهه سنة فرفض ذلك، فلم يتنازل ﷺ عن شيء من التوحيد. وعند ذلك نزلت المفاصلة في قوله تعالى: ﴿ قُلْ يَا

أَيُّهَا الْكَافِرُونَ ﴾ [الكافرون 01] فلما طالبتة قريش أن يتصل بصميم العقيدة لذلك لم يقبل

التنازل، وكذلك طلب التقيد بالعقيدة الصحيحة وينقض زمام الدين، لذلك لم يرخص لهم الرسول ﷺ بذلك، فالترغيب في دين الله لا يكون بالتفريط في شيء منه أو التنازل عنه لإرضاء المدعويين.

3 -الترغيب بما ثبت وصح عن النبي ﷺ : قال العلماء سلفا وخلفا: لا يحل رواية

الحديث الموضوع في أي باب من الأبواب إلا مقترنا ببيان أنه موضوع صادق، أو كاذب سواء في ذلك ما يتعلق بالحلال والحرام أو الفضائل، أو الترغيب أو التهيب، أو القصص والتواريخ ولا فرق في تحريم الكذب بين ما كان في الأحكام وما لا حكم فيه، كالترغيب والتهيب، والمواعظ وغير ذلك، فكله حرام من أكبر الكبائر وأقبح القبائح بإجماع المسلمين الذين يعتد بهم في الإجماع¹.

ب ضوابط التهيب :

هناك ضوابط ينبغي مراعاتها عند التهيب في الدعوة إلى الله تعالى ومن بين هذه الضوابط ما يلي:

- 1-الاعتماد في التهيب على ما جاء في الكتاب والسنة الصحيحة والإجماع .
- 2-ينبغي أن يكون التهيب بالله تعالى أو صفاته – وهذا هو الأصل- مع عدم الغفلة عن التهيب من عذابه تعالى.

- 3- ضرورة مراعاة القدر المناسب عند التهيب وهو على ثلاثة أنماط:

أ- الاعتدال في التهيب:

ونعني بذلك الجمع بين التهيب والترغيب ذلك بأن من طبيعة النفس الإنسانية أن تتحرك تحت عاملين متضادين عامل الرغبة، وعامل الرهبة، وكلاهما يؤثر على النفس

¹ - سليمان العنزي، أسلوب الترغيب والتهيب في القرآن الكريم وأثره في الدعوة، موقع تفسير الدراسات القرآنية .

تأثيراً تربوياً مباشراً، وبرحمة الله تعالى بعباده أن رباهم بنوعي التربية كليهما، الترغيب والترهيب¹.

ب- الزيادة في الترهيب

وذلك عند وجود تقريط في حق الله تعالى وإفراط في المعاصي وغرور في الطاعات، فالمناسب هنا إبراز الترهيب، فإن كان الغالب على القلب داء الأمن من مكر الله تعالى والاعتزاز به فالخوف أفضل خاصة إن كان الغالب على العبد المعصية².

ج- تقليل جانب الترهيب:

والمقام الذي يناسب هذا، عندما يجد الداعية إنساناً قد غلب عليه اليأس والقنوط من رحمة الله تعالى، فهنا يجب علاجه بجميع أسباب الرجاء حتى لا يسلمه للشيطان عندما يظن أن باب الرجاء قد أغلق دونه، يقول السلف الصالح: اعلم أن هذا الدواء-الرجاء- يحتاج إلى أحد رجلين: إما رجل غلب عليه اليأس وترك العبادة، وإما رجل غلب عليه الخوف فأسرف في المواظبة على العبادة حتى أضر بنفسه وأهله، وهذان رجلان مائلان عن الاعتدال بين طرفي الإفراط والتقريط، فيحتاجان إلى علاج يردهما إلى الاعتدال³.

4 - ضرورة مراعاة معتقدات المدعوين وأحوالهم.

5 - ضرورة التدرج وترتيب الأولويات عند الترهيب.

6 - مراعاة ما يترتب على استخدام الترهيب⁴.

أقسام الترغيب والترهيب عبر الإقناع:

1- أقسام الترغيب:

الترغيب وهو من أنجح الأساليب التي استخدمها القرآن الكريم في الدعوة إلى الله لما لها من قرب وتفاعل في النفوس البشرية، وهذا القسم على نوعين: مادي ومعنوي.

أ- **الترغيب المادي**: ونعني به كل ما كان محسوساً مرغوباً لدى النفس البشرية من الأموال والولدان، والنساء، والذهب والفضة، وغير ذلك من آثار النعيم الدنيوي والأخروي، ويعد هذا

1 - محمد رشيد رضا، تفسير المنار، ج1، ط2، دار المعرفة، بيروت، ص56.

2 - أبو حامد محمد بن محمد الغزالي، إحياء علوم الدين، ج4، دار المعرفة، بيروت لبنان، ص146.

3 - أحمد بن عبد الرحمان قدامي المقدس البياني، مختصر منهاج القاصدين، تحقق: شعيب وعبد القادر الأرنؤوط، دار البيان، دمشق سوريا 1978م، ص300.

4 - رقية بن محمد نياز، الترهيب في الدعوة في القرآن والسنة، رسالة ماجستير، جامعة الإمام بن سعود الإسلامية، 1415هـ، ص26.

النوع من الترغيب قوي المفعول، لكثرة الفقراء وانتشارهم وما يعانونه من شظف العيش ونكده، لذا يندفع الكثيرون وراء كل دعوة وفكر يخلصهم من فقرهم، وينقذهم من شبح الجوع والضياع .

وليس في الوجود أحد استخدم هذا الأسلوب بأزكى صورة وأنقاها كالقرآن الكريم الذي جعل من كل ذلك وسيلة لتحفيز الإنسان إلى إقامة الحق والخير والعدل، ونشر الإسلام الذي فيه سعادة البشرية أجمع، ومن أمثلة هذا النوع في القرآن الكريم:

قوله تعالى في سورة النور: ﴿ وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَيَسْتَخْلِفَنَّهُمْ فِي الْأَرْضِ كَمَا اسْتَخْلَفَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ وَلَيُمَكِّنَنَّ لَهُمْ دِينَهُمُ الَّذِي ارْتَضَى لَهُمْ وَلَيُبَدِّلَنَّهُمْ مِنْ بَعْدِ خَوْفِهِمْ أَمْنًا يَعْبُدُونَنِي لَا يُشْرِكُونَ بِي شَيْئًا وَمَنْ كَفَرَ بَعْدَ ذَلِكَ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ (55) وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ﴾ [النور 55] .

وقوله تعالى في سورة النحل: ﴿ مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهُ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴾ [النحل 97].

وقال تعالى في سورة البقرة: ﴿ مَنْ ذَا الَّذِي يَفْرِضُ اللَّهُ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْسُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴾ [البقرة 245].

ومن هنا فإننا ذكرنا بعض الأمثلة من القرآن الكريم، وذلك بأن الشريعة الإسلامية قد بينت لنا الجانب الحيوي الفعال في عملية الإقناع، وأثره في النفوس التي تحب العاجل وتطمئن إلى المحسوس غالباً.

ب- **الترغيب المعنوي:** وهو تلك الغايات التي تعد الماديات والمحسوسات وسيلة للوصول إليها كالسعادة والاطمئنان والراحة والخلود، والسمعة الحسنة ومحبة الآخرين واحترامهم وكسب ثقتهم.... وإلى غيرها من المبادئ والقيم والغايات السامية لدى المؤمنين.

والترغيب المعنوي منه ما هو دنيوي كالسعادة والاطمئنان ومحبة الآخرين، ومنه ما هو أخروي كرؤية الله - عز وجل - وصحبة النبي ﷺ، والحشر مع الأنبياء والشهداء والصدّيقين على منابر من نور¹.

1 - طه عبد الله محمد السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، مرجع سابق، ص 111- 112.

وفي القرآن الكريم نصوص كثيرة تشير إلى هذا الترغيب الدنيوي والأخروي، والذي نختار منه مثلاً واحداً لكل منهما:

ففي الترغيب المعنوي الدنيوي يقول الله عز وجل في سورة النحل: ﴿مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْتَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ﴾ [النحل 97].

وأما الترغيب المعنوي الأخروي فمثال ذلك قوله تعالى في سورة الواقعة: ﴿لَا يَسْمَعُونَ فِيهَا لَغْوًا وَلَا تَأْتِيًا (25) إِلَّا قِيًّا سَلَامًا سَلَامًا﴾ [الواقعة 25-26].

وللترغيب المادي والمعنوي مكانة كبيرة في عملية الإقناع وهو سلاح ذو حدين، يستخدمه أهل الخير والفضيلة، وأهل الشر والرذيلة، وكل له أهدافه ودوافعه¹.

أقسام الترهيب :

الترهيب وهو أسلوب يدخل في العملية الإقناعية بحدود ومقايير دقيقة من أجل ردع النفس عن الرذائل والشر ودفعها إلى ما ينفعها، والترهيب عنصر مكمل للترغيب في كثير من الأحوال التي يكون فيها الإنسان راغباً إلى شئ محمود وفيه مصلحة للمجتمع، وينقسم الترهيب إلى قسمين مادي ومعنوي:

الترهيب المادي :

(وهو ما استخدمه القرآن الكريم بنوعيه، وذلك بالشكل الذي يصلح للبشرية، ويقوم أخلاقها ويهذب نفسياتها لتكون سعادة حقيقية لا مزيفة). ومن أمثلة الترهيب المادي الدنيوي² ما

ورد في قوله تعالى: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ

وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾ [النساء 05]، ففي الآية إشارة، إلى استخدام الترهيب المادي، وأن مثل

هذا يحجز عليه ولا يمكن التصرف في أمواله، وذلك لسوء تصرفه بسبب نقص عقله أو

دينه، ويقول أهل التفسير، إن السفهاء هم الأولاد والنساء، وقيل: هم اليتامى، وقيل: هم الخدم³.

أما الترهيب الأخروي ومثل ذلك في قوله تعالى: ﴿وَكَانُوا يُصِرُّونَ عَلَى الْحِنثِ الْعَظِيمِ﴾

[الواقعة 46].

1 - طه عبد الله محمد السبعراوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، مرجع سابق، ص 119.

2- المرجع نفسه.

3 - ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، مرجع سابق، ج 1، ص 658.

وتلك الحدود والعقوبات التي وصفها الشرع هي من أنجح وأنجع دواء لعلاج الأمراض النفسية وشروورها، وتلك العقوبات كونها محققة من مصالح العامة وحافضة للأمن العام، فهي عقوبات عادلة في غاية العدل.

الترهيب المعنوي:

وهو ما فيه أذى للنفس والسمعة والكرامة، أو كراهية وبغض الناس وعدم احترامهم، وغير ذلك من الأفعال والأخلاق الذميمة التي لا تردعها أحياناً، والقرآن الكريم يذكر مواضع في الترهيب المعنوي في الدنيا والآخرة وسنذكر منه مثلاً في قوله تعالى مخبراً عن بني إسرائيل قتل الأنبياء وأعداء البشرية¹. ﴿وَإِذْ قُلْتُمْ يَا مُوسَى لَنْ نَصْبِرَ عَلَىٰ طَعَامٍ وَاحِدٍ فَادْعُ لَنَا رَبَّكَ يُخْرِجْ لَنَا مِمَّا تُنْتَبِئُ الْأَرْضُ مِنْ بَقْلِهَا وَقِثَّائِهَا وَفُومِهَا وَعَدَسِيهَا وَبَصَلِهَا قَالَ أَتَسْتَبْدِلُونَ الَّذِي هُوَ أَدْنَىٰ بِالَّذِي هُوَ خَيْرٌ اهْبِطُوا مِصْرًا فَإِنَّ لَكُمْ مَّا سَأَلْتُمْ وَضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الذَّلَّةُ وَالْمَسْكَنَةُ وَبَاءُوا بِغَضَبٍ مِنَ اللَّهِ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَكْفُرُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَيَقْتُلُونَ النَّبِيِّينَ بِغَيْرِ الْحَقِّ ذَلِكَ بِمَا عَصَوْا وَكَانُوا يَعْتَدُونَ﴾ [البقرة 61].

نماذج من أسلوب الإقناع عبر الترغيب والترهيب:

الأصل في الترغيب أن يكون في نيل رضا الله ورحمته، وجزيل ثوابه في الآخرة، وأن يكون الترغيب بالتخويف من غضب الله وعذابه في الآخرة، وهذا هو نهج رسل الله الكرام كما بينه القرآن الكريم² في قوله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُدْخِلُ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ وَالَّذِينَ كَفَرُوا يَتَمَتَّعُونَ وَيَأْكُلُونَ كَمَا تَأْكُلُ الْأَنْعَامُ وَالنَّارُ مَثْوًى لَهُمْ

﴾ [محمد 12]، وتتحدث هذه الآية الكريمة عن حال المؤمنين في الآخرة، وعن رزق الكافرين في الدنيا فبين الله أن ولايته المؤمنين أن يعطيهم النعيم الخالد بعد النصر في الدنيا، وأن ما أعطاه الكافرين في الدنيا لا عبرة به لأنهم مسلوبون من فهم الإيمان فحظهم من الدنيا أكل وتمتع كحظ الأنعام، وجزاؤهم العذاب العظيم في الآخرة³.

1- طه عبد الله محمد السبعواوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، مرجع سابق، ص 122.

2- عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مرجع سابق، ص 421.

3- محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتوير، لاط، الدار التونسية، تونس، 1984م، ص 26-89.

فاستعمل هنا أسلوب الموعدة الحسنة في شكل الترغيب والترهيب قال تعالى: ﴿ فَأَمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَالنُّورِ الَّذِي أَنْزَلْنَا وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴾ (8) يَوْمَ يَجْمَعُكُمْ لِيَوْمِ الْجَمْعِ ذَلِكَ يَوْمُ التَّغَابُنِ وَمَنْ يُؤْمِن بِاللَّهِ وَيَعْمَلْ صَالِحًا يُكْفِرْ عَنْهُ سَيِّئَاتِهِ وَيُدْخِلْهُ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَدًا ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ ﴿ [التغابن 8-9].

أمر الله في الآيتين أن صدقوا بالله وبرسوله وبهذا القرآن الذي أنزل على نبيه محمد ﷺ فالله لا تخفى عليه خافية من أعمالكم واذكروا ذلك اليوم الرهيب – يوم القيامة- الذي يجمع الله فيه الخلائق في سعيد واحد للحساب والجزاء¹.

وقال تعالى على لسان نوح عليه السلام لما قال لقومه: ﴿ ثُمَّ إِنِّي أَعْلَنْتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ لَهُمْ إِسْرَارًا ﴾ (9) فَقُلْتُ اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ إِنَّهُ كَانَ غَفَّارًا (10) يُرْسِلِ السَّمَاءَ عَلَيْكُمْ مِدْرَارًا (11) وَيُمْدِدْكُمْ بِأَمْوَالٍ وَبَنِينَ وَيَجْعَلْ لَكُمْ جَنَّاتٍ وَيَجْعَلْ لَكُمْ أَنْهَارًا ﴿ [نوح 10-11-12].

يقول ابن كثير في تفسيره: أن نوح عليه السلام قال ارجعوا إلى الله و ارجعوا عما أنتم فيه، وتوبوا إليه من قريب فإنه من تاب إليه تاب عليه².
فهذا ترغيب بالوعد بالإمداد بأنواع الخيرات والزيادة مع الشكر³.

وقال تعالى على لسان هود عليه السلام: ﴿ فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا (131) وَأَتَّقُوا الَّذِي أَمَدَّكُمْ بِمَا تَعْمَلُونَ (132) أَمَدَّكُمْ بِأَنْعَامٍ وَبَنِينَ (133) وَجَنَّاتٍ وَعُيُونٍ ﴾ [الشعراء 131-134]، جاء في تفسير هذه الآيات أن الله أعطاهم أصول الخيرات من المواشي والبنين، فهو الذي يجب أن يعبد ويشكر ولا يكفر، فدعاهم إلى الله بالترغيب والترهيب وبلغ في دعائهم بالوعد والتخويف النهاية في البيان⁴.

1 - محمد علي الصابوني، التفسير الواضح الميسر، ص3-370.

2 - ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، مرجع سابق، ج1، ص2-232.

3 - سعيد بن وهف القحطاني، الحكمة في الدعوة إلى الله تعالى، رسالة ماجستير، جامعة محمد بن سعود الإسلامية، 1412هـ، 1992م، ص488.

4 - محمد علي الصابوني، التفسير الواضح الميسر، ص2-357.

فمن أساليب الترغيب والترهيب هو تذكير القوم بما هم عليه من نعم، وأنّ من شأن ذلك أن يدعوهم إلى طاعة الله الذي أنعم عليهم هذه النعم، والتحذير من فقدهم لها إذا امتنعوا من الاستجابة وكفروا بالله، ومع زوال النعم نزول العذاب¹.

كما أن النفس تقاد عن طريق الرغبة أو تقاد عن طريق الرهبة فتكف عن الرذيلة خوفا مما يعقبها من منغصات، أو تندفع إلى الفضيلة خوفا من مغبة التراخي والتفريط. ونحن لا نهون من الترهب ولكن لا نحب للداعي أن يفرط فيه وعليه أن يتخير الترغيب أو الترهب حسب ما يرى وحسب حال المدعو، فهو يتخير المناسب منهما للحال التي يعالجها فإن الكلمة الطيبة الرقيقة قد تنفع مع قوم ولا تنفع مع قوم آخرين.

لذلك فإن التخويف بالعقوبة والتلويح بالمكافأة أمران لا بأس بهما في مجال التربية ولا بأس أن تبدأ بالترغيب لتنبه العقل الغافل وتقوي الهمة أولا وتؤمّله فيما عند الله وتبشره بما ينتظره من عفو ومثوبة، وتذكره بعد ذلك بمصير العصاة². قال تعالى: ﴿يَوْمَ لَا يَنْفَعُ مَالٌ وَلَا

بُنُونَ (88) إِلَّا مَنْ آتَى اللَّهَ بِقَلْبٍ سَلِيمٍ (89)﴾ [الشعراء 88-89].

¹ - عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مرجع سابق، ص 423.

² - جمعة أمين عبد العزيز، الدعوة قواعد وأصول، ط 2، دار الصديقية للنشر، ص 212-213.

المبحث الرابع: أسلوب الإقناع عبر الوعظ

تمهيد

كلنا نعلم أن المواعظ إنما هي رسائل ونصائح توجيهية غايتها محبة الخير والرغبة في الإصلاح، ولهذه المواعظ أثرها البالغ على الرجل والمرأة، وعلى الشاب والفتاة، بل على المجتمع عموماً وكما قيل: فالمواعظ هي سياط القلوب تذكر الناسي، وتنبه الغافل، وتوقظ النائم، وتوجه الجميع للالتزام الصراط المستقيم والسير على نهج المصطفى -صلى الله عليه وسلم- وهكذا دين الإسلام يدعو الناس إلى أقوم محجة وينبهم إلى مكان الفضيلة والخير.

تعريف الوعظ لغة:

الوَعظ، والعِظَة، والعِظَة والمَوْعِظَة: النصح والتذكير بالعواقب. وفي التنزيل: (فمن جاءه موعظة من ربه) [البقرة 275] فالوعظ هنا بمعنى الموعظة واتعظ هو: قبل الموعظة.¹

وجاء في معجم مقاييس اللغة: الوَعظ: التخويف، والعِظَة الاسم منه². أما في مختار الصحاح: الوَعظ: النصح والتذكير بالعواقب والسعيد من (وَعِظَ) بغيره والشقي من (اَعِظَ) به غيره.³

اصطلاحاً:

هو التذكير بالخير وما يرق له قلبه.⁴ والموعظة الحسنة في الاصطلاح الدعوي، ترادف النصيحة.⁵

1 - ابن منظور، المرجع السابق، ج6، ص 4873-4874.

2 - ابن فارس، المرجع السابق، ج6، ص126.

3 - أبو بكر الرازي، المرجع السابق، ص729.

4 - علي بن محمد الشريف الجرجاني، التعريفات، مكتبة لبنان، بيروت 1985، ص273.

5 - محمد أبو الفتوح البيانوني، المدخل إلى علم الدعوة، ط3، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1995، ص258-26.

أركان الوعظ:

للعظة ثلاثة أركان وهي :

الركن الأول : الواعظ الموجه أو " الناصح": يعتبر الواعظ أو الموجه هو المترجم لمحتويات الموعظة أو النصيحة صوتا ولفظا، وبقدر علمه وبراعته في الاستحواذ على اهتمام المنصوح و التأثير فيه والوصول إلى قلبه وعقله، ولأجل ذلك لابد من توافر بعض الأمور فيه:- الإخلاص - العلم والدراية والمعرفة
- التحلي بالأخلاق الفاضلة

- ألا يكون نصحه تشهيرا أو تجريحا واستعلاء على الناصح

الركن الثاني: المنصوح وهو أن يتقبل النصح الهادف والنقد البناء
الركن الثالث: الموعظة أو " التوجيه أو النصيحة" ، ولكي تكون للموعظة والنصيحة والتوجيه إيجابيات لابد من مراعاة الأمور التالية:

- أن يختار موعظة تناسب عمره ونصيحة تلائم ظرفه

- أن تكون بعيدة عن الإطالة والتكرار الممل

- أن تتناسب مع المقام والحال

- أن تكون متنوعة في محتواها¹

ضوابط وآداب الوعظ:

في هذا العصر كثر لدى الواعظ الاعتماد على الأحاديث الضعيفة أو الموضوعات التي تذكر بصيغة الجزم، وكذا الاعتماد على القصص المحكية التي لا زمام لها، كما نجد من يعتمد على الوعظ أسلوبا وحيدا في الدعوة. فلهذه الأمور ونحوها تبرز لنا الحاجة للتنبيه على بعض الضوابط التي ترد الأمر إلى مكانه، وتجعل الوعظ في صورته الشرعية البهية المؤثرة المقنعة القائمة على إقناع جيد وهي كما يلي :

1-الاعتماد على الكتاب والسنة : يجب أن يكون اعتماد الواعظ في وعظه على كتاب الله

تعالى وسنة رسوله ﷺ. فهما أصل الموعظة.²

¹ - موقع الدكتور محمد العيد روس ، جامعة الملك فهد ، تاريخ التصفح 2014/05/06.

² - عبد الحكيم بن محمد بلال، فن الوعظ وأهميته و ضوابطه (www.forsanhaq.com). ت التصفح: 2014/05/16.

2-الإخلاص: وهو أساس الأعمال كلها وروحها، الذي تدور عليه قَبولا وِرَدًا، فالموعظة المخلصة إذا وجدت لها نفسا صافية، وقلبا متفتحا متديرا ،فإنها تكون أسرع للاستجابة وأبلغ في التأثير والإقتناع¹.

3- اعتماد الواعظ على الأحاديث الصحيحة، والتحذير من أكاذيب القصّاص والروائيين.

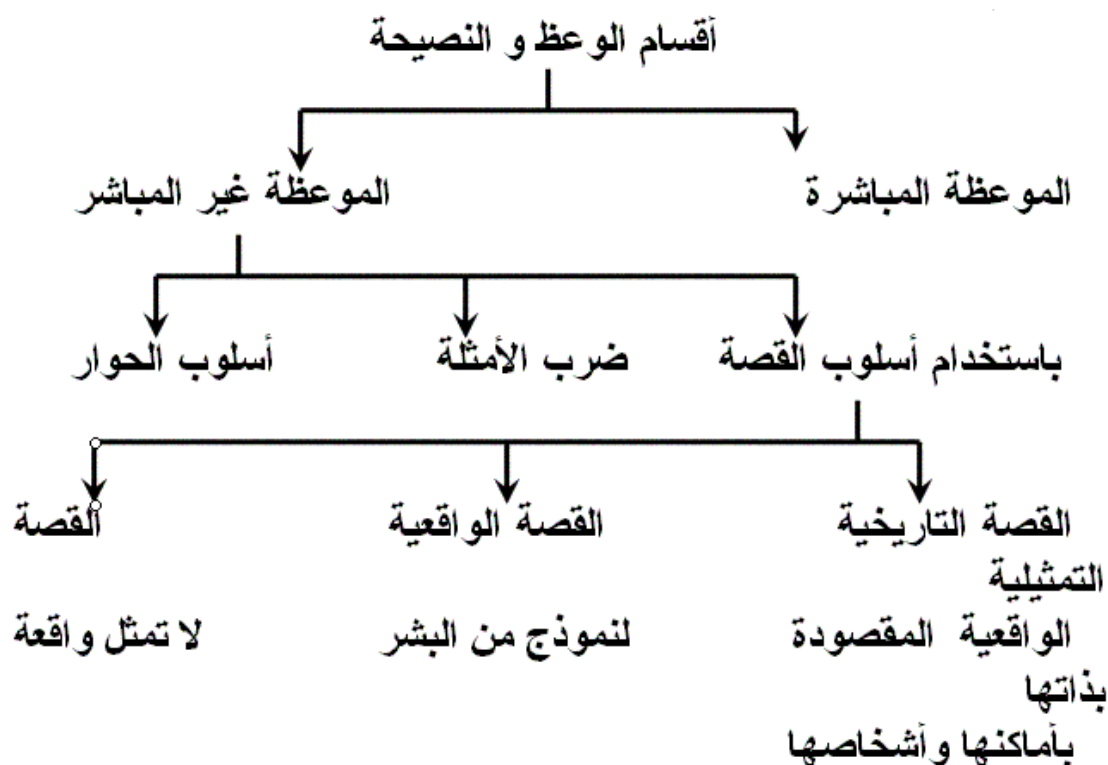
4- تذكير الناس بالموعظة للفوز بنعيم الدنيا والآخرة².

5- أن يكون الواعظ سليم القلب من الرياء والفسق والحسد وحب الظهور والكبر وغيرها من الأمراض التي تعتري القلوب مُحبا للخير ناصحا للخلق ،مؤثرا في السامع³.

6- البلاغة بدون تكلف : أي التوصل إلى استيعاب المعاني المقصودة ، وإيصالها إلى قلوب السامعين في أحسن صورة وأفصحها وأحلاها للأسماع، وأوقعها في القلوب، وكان النبي ﷺ يُبَلِّغ وَيُقْصِر في خطبته ولا يطيل فيها كما قال الله تعالى: ﴿ وَعِظْهُمْ وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا ﴾ [النساء63]⁴.

أقسام الوعظ و النصيحة⁵:

1 - عبد الله بن سعد الفلّاح، أدب الموعظة الحسنة، لابط، دار بن الأثير، ، 1427هـ، ص:6.
2 - عبد الحكيم بن محمد بلال، فن الوعظ و أهميته و ضوابطه (www.forsanhaq.com)- ت التصفح: 2014/05/16.
3 - عبد الله بن سعد الفلّاح، أدب الموعظة الحسنة. مرجع سابق، ص:21.
4 - عبد الحكيم بن محمد بلال، فن الوعظ و أهميته و ضوابطه (www.forsanhaq.com)- ت التصفح: 2014/05/16.
5 - موقع الدكتور محمد العيد روس ، جامعة الملك فهد، ت التصفح: 2014/05/06.



فالموعظة قد تكون مباشرة، وقد تأتي من خلال قصة، وقد تأخذ صورة المثل، وقد

تتضح من خلال الحوار:

أ- فمن الموعظة المباشرة نصيحة لقمان لابنه: قال تعالى: ﴿وَإِذْ قَالَ لُقْمَانُ لِابْنِهِ وَهُوَ يَعِظُهُ يَا

بُنَيَّ لَا تُشْرِكْ بِاللَّهِ إِنَّ الشِّرْكَ لَظُلْمٌ عَظِيمٌ (13) وَوَصَّيْنَا الْإِنْسَانَ بِوَالِدَيْهِ حَمَلَتْهُ أُمُّهُ وَهْنًا عَلَى وَهْنٍ

وَفِصَالَهُ فِي وَعَامٍ أَنْ اشْكُرْ لِي وَلِوَالِدَيْكَ إِلَيَّ الْمَصِيرُ (14) وَإِنْ جَاهَدَاكَ عَلَى أَنْ تُشْرِكَ بِي مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ

عِلْمٌ فَلَا تُطِعْهُمَا وَصَاحِبَيْهِمَا فِي الدُّنْيَا مَعْرُوفًا وَاتَّبِعْ سَبِيلَ مَنْ أَنَابَ إِلَيَّ ثُمَّ إِلَيَّ مَرْجِعُكُمْ فَأُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ

تَعْمَلُونَ (15) يَا بَنِيَّ إِنَّهَا لَكُ مِثْقَالَ حَبَّةٍ مِنْ خَرْدَلٍ فَتَكُنْ فِي صَخْرَةٍ أَوْ فِي السَّمَاوَاتِ أَوْ فِي الْأَرْضِ يَأْتِ

بِهَا اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ لَطِيفٌ خَبِيرٌ (16) يَا بَنِيَّ أَقِمِ الصَّلَاةَ وَأْمُرْ بِالْمَعْرُوفِ وَانْهَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأَصْبِرْ عَلَى مَا

أَصَابَكَ إِنَّ ذَلِكَ مِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ (17) وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ

مُخْتَلٍ فَخُورٍ﴾ [لقمان 13-18].

ب- استخدام أسلوب القصة في الوعظ والنصيحة: وقد كثر وروده في القرآن الكريم والسنة النبوية ، والإسلام يدرك أن للقصة تأثيرا ساحرا على القلوب فيستغلها لتكون وسيلة من وسائل التربية والتقويم ،

وللقصة أنواع:

1 - القصة التاريخية الواقعية المقصودة بأماكنها وأشخاصها وحوادثها، مثل قصص الأنبياء، قصص المكذبين بالرسالات، وما أصابهم من جزاء هذا التكذيب.

2 - القصة الواقعية التي تعرض نموذجا لحالة بشرية، فيستوي أن تكون بأشخاصها الواقعيين ، أو بأي شخص يتمثل فيه ذلك النموذج¹ ، كقصة ابني آدم في قوله تعالى: ﴿وَاتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ ابْنَيْ آدَمَ بِالْحَقِّ إِذْ قَرَّبَا قُرْبَانًا فَتُقْبِلَ مِنْ أَحَدِهِمَا وَلَمْ يُتَقَبَلْ مِنَ الْآخَرِ قَالَ لَأَقْتُلَنَّكَ قَالَ إِنَّمَا يَتَقَبَلُ اللَّهُ مِنَ الْمُتَّقِينَ﴾ [المائدة 27].

3 - القصة التمثيلية التي لا تمثل واقعة بذاتها، ولكنها يمكن أن تقع في أي لحظة وفي أي وقت كقصة صاحب الجنتين في قوله تعالى: ﴿وَاصْرِبْ لَهُمْ مَثَلًا رَجُلَيْنِ جَعَلْنَا لِأَحَدِهِمَا جَنَّتَيْنِ مِنْ أَعْنَابٍ وَحَفَفْنَاهُمَا بِنَخْلٍ وَجَعَلْنَا بَيْنَهُمَا زُرْعًا﴾ [الكهف 32].

ج- ضرب الأمثال: وهو أسلوب بارع من أساليب الوعظ والنصيحة، ومن ذلك ما جاء في الكتاب الكريم عن الكلمة الطيبة كلمة الحق الناس ، والكلمة الخبيثة كلمة الباطل: قال تعالى: ﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ كَرُونَ﴾ [إبراهيم 24].²

فوائد الوعظ:

للوعظ فوائد كثيرة منها:

1 زجر العاصي والفاجر .

¹ -- موقع الدكتور محمد العيد روس ، جامعة الملك فهد.

² - موقع الدكتور محمد العيد روس ، جامعة الملك فهد.

- 2- تذكير الغافل.
- 3- تجديد الإيمان وتحريكه في النفوس.
- 4- تثبيت المهتدي بالله عز وجل.
- 5- تعريف الخلق بالخالق.
- 6- تبصير الناس بشرائع الإسلام وحدوده.
- 7- كشف مكائد الشيطان وأعدائه من الإنس والجن¹.

أهم الآيات التي عرضت أسلوب الموعدة الحسنة: أمر الله سبحانه بالموعدة الحسنة فقال تعالى ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ﴾ [النحل 125].

ذكر ابن القيم رحمه الله: أن مراتب الدعوة التي جعلها الله سبحانه وتعالى الموعدة الحسنة وهي الأمر والنهي المقرون بالرغبة والرغبة، ويدعى بها القابل الذي عنده نوع غفلة وتأخر².

وقال ابن جرير الطبري رحمه الله: "الموعدة الحسنة" هي بالعبر الجميلة التي جعلها الله حجة عليهم في كتابه، وذكرهم بها في تنزيله³.

ولما أمر الله تعالى نبيه (ص) بدعوة المنافقين فقال: ﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ يَعْلَمُ اللَّهُ مَا فِي قُلُوبِهِمْ فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَعِظْهُمْ وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا﴾ [النساء 63].

ذكر ابن كثير: هذا الضرب من الناس وهم المنافقون الله يعلم ما في قلوبهم فسيجزئهم على ذلك فإنه لا يخفى عليه خافية فأكتف به يا محمد فيهم فإن الله عالم بظواهرهم و بواطنهم ، ولا تعنتهم على ما في قلوبهم ، ونهيهم على ما في قلوبهم من النفاق وسرائر الشر، وانصحهم فيما بينك وبينهم بكلام بالغ رادع لهم⁴.

1- أم عمر اللبنانية، أهمية الوعد في الكتاب و السنة، (www.noor-alyaqeen.com)، تاريخ التصفح 2014/05/20.
2- ابن القيم الجوزية، بدائع التفسير، تحقق: يسري السيد محمد و آخر، ج2، ط1، ل.ان، السعودية، 1427هـ، ص 129.
3- أبو جعفر محمد بن جرير الطبري، جامع البيان في تأويل أي القرآن، تحقق: عبد الله بن عبد المحسن التركي، ج14، ط1، دار الهجر، القاهرة، ص400.
4- ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، مرجع سابق، ج2، ص347.

وذكر الرازي في تفسيره أن القوم لما انهزموا عن النبي ﷺ يوم أحد ثم عادوا لم يخاطبهم الرسول ﷺ بالتشديد، إنما خاطبهم بالكلام اللين¹.

فالموعظة الحسنة لها أثر في النفوس كما أثرت موعظة الرسول ﷺ على أصحابه فوجلت منها القلوب وذرفت منها العيون².

وجاء القرآن الكريم في قصة أمر موسى وهارون عليهما السلام بدعوة وموعظة الطاغية فرعون باللين وبالحسنى فقال تعالى: ﴿ اذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ (43) فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴾ [طه 44].

أمر الله تعالى موسى وهارون عليهما السلام في هذه الآية بالنفوذ إلى دعوة فرعون وخاطب أولاً موسى وحده تشریفاً له ثم كرر للتأكيد وأمرهما الله تعالى بالقول اللين، وهو الذي لا خشونة فيه³.

فالعبارة العظيمة هو أن فرعون في غاية العتو والاستكبار، وموسى صفة الله في خلقه آنذاك ومع هذا أمر ألا يخاطب فرعون إلا بالملاطفة واللين⁴.

ويمكن في ضوء ذلك القول، بأن موسى وأخاه عليهما السلام مأموران بأن يقولوا قولاً.... يحمل الموعظة إلى قلب المدعو على جناحين من الرفق واللين⁵.

وهذا يشير إلى أن الموعظة الحسنة هي مجموعة العبر النافعة، والإرشادات المخوفة على وجه لا يخفى عن المدعويين أن الداعي ينصحهم بها، ويقصد بتوجيهها إليهم ما ينفعهم، وإقناعهم بالوجهة الفكرية الصحيحة، وهي في كل أشكالها أمارات ظنية ودلالات إقناعية.

1 - محمد الرازي فخر الدين، التفسير الكبير أو مفاتيح الغيب، ج9، ط1، دار الفكر، لبنان، 1401هـ، 1981م، ص63.
2 - عبد الله بن سعد الفلاح، آداب الموعظة الحسنة، مرجع سابق، ص6.
3 - أبو بكر القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، مرجع سابق، ج14، ص64، 63.
4 - ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، مرجع سابق، ج2، ص348.
5 - محمود محمد أعمارة، فقه الدعوة من قصة موسى عليه السلام، ط1، مكتبة الإيمان، 1417هـ/1997م، ص107.

الخاتمة

أهم النتائج المتوصل إليها:

- القرآن استعمل الاستمالات الإقناعية العاطفية عبر استعماله (الرموز، والإشارات، والأساليب اللغوية، وصيغ أفعال.... الاستشهاد بالمصادر استخدام غريزة القطيع....)
- أن القرآن وظف الإستراتيجية الإقناعية (الدينامية النفسية، والثقافية والاجتماعية، و إستراتيجية إنشاء المعاني)
- أن هناك أساليب متنوعة في عملية الإقناع في القرآن الكريم على رأسها(أسلوب الإقناع عبر الجدل والحوار، أسلوب الإقناع عبر الموعظة، وأسلوب الإقناع عبر الترغيب والترهيب.....)
- إن القرآن الكريم هو بمثابة الرسالة الاتصالية، وكذا العملية الإقناعية، التي صممت كأساس للإقناع، وذلك من خلال الطرح الرباني المتكامل، والدليل المنطقي المتجانس، الذي لا يشوبه شائبة ولا ينقصه شيء، لتكون في ذلك مستندا قويا ينطلق منه الطرف المقنع، لأنه يدعو ويعمل على بصيرة في دين الله عز وجل .
- ممارسة وسعي الإنسان أو القائم بعملية الإقناع في كسب محبة الآخرين المنتمين إلى ديانات أخرى، وثقتهم و استمالاتهم لرغباته، ووجهة نظره، والإنصات والاستماع إليهم، كل هذا يجب أن يكون في جو إقناعي وحواري هادف، ينبغي أن يغلب عليه الهدوء وبرودة الأعصاب، وعدم التعصب، كي يجعل فرص الإقناع و الاقتناع أوسع .
- يعتبر الإقناع أهم وسائل الدعوة في دين الله عز وجل ،لأنه يحقق فوائد جمة، فإذا التزم القائم بعملية الإقناع لهذه الأسس المنهجية تجاه المدعويين، هذا من جهة وتجاه نفسه من جهة أخرى يرتقي بطريقته في التفكير وحسن الأداء، مما يجعله مقبولا بين الآخرين بدرجة أكبر .

- أن تكون دعوة الناس إلى دين الله تعالى بالرفق واللين وذلك في قوله تعالى في سورة آل عمران: ﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لَنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴾ [آل عمران 159]، والأصل أن لغة الإقناع والحوار هي كلام نتبادله لا صخرا نتقاذفه.

- التوصيات التي توصلت إليها من خلال دراستي لهذا الموضوع:

- على القائم بعملية الإقناع أن يتبع منهج الأنبياء والرسل عليهم الصلاة والسلام.
- تكثيف الجانب الروحي، والتهديب النفسي للقائمين لهذه العملية - عملية الإقناع- وإخلاص النية في دعوته إلى الله تعالى .
- على القائم بعملية الإقناع أن يكون ملماً بالحجج الواقعية والأدلة والشواهد العقلية والمنطقية المستمدة من القرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة.
- الصبر وعدم اليأس والقنوط، لأن الصبر عنوان الظفر، ومفتاح الفرج، فكلما أغلق باب يسر الله له من الخير أبوابا كثيرة قال تعالى: ﴿ وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا (2) وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرِهِ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا ﴾ [الطلاق 2-3]،
- الزيادة والإكثار من الدورات التي تتناول مهارات الاتصال، وفنون الحوار والإقناع، وطرق التأثير المؤثرة التي تكون متوفرة على شكل كتب أو أشرطة سمعية ومرئية... لتقوية الخير والعلم الذي يحملونه لهذه المهارات البالغة المؤثرة على القلوب .

الاقتراحات :

- بناء مراكز ثقافية تقدم دورات في فن التأثير على الآخرين، وأصول الحوار ووسائل الإقناع وفن التعامل مع الآخرين .

- إعداد موسوعة شاملة تجمع كل ما نشر من أبحاث، ومؤلفات ذات علاقة بموضوع البحث بما يترتب على ذلك من سدّ للفراغ في المكتبة الإسلامية.
- القيام بدراسات لمعرفة أكثر الأساليب تأثيراً على الشباب الذين هم بحاجة إلى من يجيبهم على كثير من الأسئلة الملحة التي تواجههم بطريقة تناسب تفكيرهم، وتتعامل بشكل صحيح مع المنطلقات الفكرية التي يربّوه عليها.
- إقامة دورات في فن كتابة المقال الإقناعي وهكذا على أن تكون هذه الدورات مجانية أو برسوم رمزية وتكون متاحة على مدار العام.

فهرس الآيات القرآنية

رقم الصفحة	رقمها	الآية
		سورة البقرة
53	25	﴿وَبَشِّرِ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ.....وَهُمْ فِيهَا خَالِدُونَ.
47	32-31-30	وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ.....إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ.
59-16	62-61	وَإِذْ قُلْتُمْ يَا مُوسَى لَنْ نَصْبِرَ.....وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ.
15	138	صِبْغَةَ اللَّهِ وَمَنْ أَحْسَنُ مِنَ اللَّهِ صِبْغَةً وَنَحْنُ لَهُ عَابِدُونَ.
16	140	أَأَنْتُمْ أَعْلَمُ أَمْ اللَّهُ.....وَمَا اللَّهُ بِغَافِلٍ عَمَّا تَعْمَلُونَ.
15	189	يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ.....وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ
57	245	مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا.....وَالِيهِ تُرْجَعُونَ.
37- 18	259-258	أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ.....وَأَعْلَمُ أَنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ.
11	269	يُؤْتِي الْحِكْمَةَ مَنْ يَشَاءُ.....وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ.
19	275	الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ.... فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ.
		سورة آل عمران
28	104	وَلَتَكُنَّ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ.....وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ.
37	194	رَبَّنَا وَآتِنَا مَا وَعَدْتَنَا عَلَى رُسُلِكَ.....إِنَّكَ لَا تَخْلِفُ الْمِيعَادَ.
		سورة النساء
58	05	وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ.....وَآكُسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا.
68 - 65	63	أُولَئِكَ الَّذِينَ يَعْلَمُ اللَّهُ مَا فِي قُلُوبِهِمْ..... وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا.
		سورة المائدة
66	27	وَآتِلْ عَلَيْهِمْ نَبَأَ ابْنِي آدَمَ بِالْحَقِّ.....إِنِّي أَخَافُ اللَّهَ رَبَّ الْعَالَمِينَ.

19	38	وَالسَّارِقُ وَالسَّارِقَةُ فَاقْطَعُوا أَيْدِيَهُمَا وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ.
16	47	وَلِيَحْكُمَ أَهْلَ الْبَيْتِ بِمَا أُنزِلَ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ .
19	95	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْتُلُوا الصَّيْدَ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ وَاللَّهُ عَزِيزٌ ذُو انتِقَامٍ.
		سورة الأنعام
34	25	وَمِنْهُمْ مَنْ يَسْتَمِعُ إِلَيْكَ إِنَّ هَذَا إِلَّا آسَاطِيرُ الْأَوَّلِينَ .
36	114	أَفَعَبَّرَ اللَّهُ أُنْبُغْيَ حَكْمًا فَلَا تَكُونَنَّ مِنَ الْمُمْتَرِينَ .
52	165	وَهُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْخَيْلَ وَالْأَنْعَامَ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ رَحِيمٌ .
		سورة الأعراف
37	06	فَلَنَسْأَلَنَّ الَّذِينَ أُرْسِلَ إِلَيْهِمْ وَلَنَسْأَلَنَّ الْمُرْسَلِينَ .
47	12	قَالَ مَا مَنَعَكَ أَلَّا تَسْجُدَ إِذْ أَمَرْتُكَ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ .
36	29	قُلْ أَمَرَ رَبِّي بِالْقِسْطِ وَادْعُوهُ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ كَمَا بَدَأَكُمْ تَعُودُونَ .
		سورة التوبة
10	06	وَإِنْ أَحَدٌ مِنَ الْمُشْرِكِينَ اسْتَجَارَكَ ذَلِكَ بَأْنَهُمْ قَوْمٌ لَا يَعْلَمُونَ .
		سورة يونس
10	57	قد جاءتكم موعظة
35	87	وَأَوْحَيْنَا إِلَىٰ مُوسَىٰ وَأَخِيهِ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَبَشِّرِ الْمُؤْمِنِينَ .
17	90	وَجَاوَزْنَا بِبَنِي إِسْرَائِيلَ الْبَحْرَ وَأَنَا مِنَ الْمُسْلِمِينَ .
		سورة هود
48	43-42	وَهِيَ تَجْرِي بِهِمْ فِي مَوْجٍ كَالْجِبَالِ فَكَانَ مِنَ الْمُغْرَقِينَ .
31	74	فَلَمَّا ذَهَبَ عَنْ إِبْرَاهِيمَ الرَّوْعُ يُجَادِلُنَا فِي قَوْمِ لُوطٍ .

46	95 -84	وَالِي مَدِينٍ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا..... كَمَا بَعَدَتْ تَمُودُ
		سورة يوسف
16	39	يَا صَاحِبِي السِّجْنِ..... أَمْ اللَّهُ الْوَاحِدُ الْقَهَّارُ.
		سورة الرعد
52	06	وَيَسْتَعْجِلُونَكَ بِالسَّيِّئَةِ قَبْلَ الْحَسَنَةِ..... وَإِنَّ رَبَّكَ لَشَدِيدُ الْعِقَابِ.
		سورة إبراهيم
48 -37	12-09	أَلَمْ يَأْتِكُمْ نَبَأُ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِكُمْ..... وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُتَوَكِّلُونَ.
67	24	أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا..... وَفَرَعَهَا فِي السَّمَاءِ.
		سورة الحجر
52	50-49	نَبِيُّ عِبَادِي أَنِّي أَنَا الْغَفُورُ..... هُوَ الْعَذَابُ الْأَلِيمُ.
		سورة النحل
58-57	97	فَإِذَا قَرَأْتَ الْقُرْآنَ فَاسْتَعِذْ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيمِ.
28 -25	125	ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ..... وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ.
		سورة الإسراء
35	36	وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ..... وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا.
10	82	وَنُنَزِّلُ مِنَ الْقُرْآنِ مَا هُوَ شِفَاءٌ..... وَلَا يَزِيدُ الظَّالِمِينَ إِلَّا خَسَارًا.
		سورة الكهف
48-46	35-32	وَاضْرِبْ لَهُمْ مَثَلًا رَجُلَيْنِ..... قَالَ مَا أَظُنُّ أَنْ تَبِيدَ هَذِهِ أَبَدًا.
46	37	قَالَ لَهُ صَاحِبُهُ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ..... نُطْفَةٍ ثُمَّ سَوَّكَ رَجُلًا.
49	43	وَلَمْ تَكُنْ لَهُ فِئَةٌ..... وَمَا كَانَ مُنتَصِرًا.
12	54	وَلَقَدْ صَرَّفْنَا فِي هَذَا الْقُرْآنِ..... وَكَانَ الْإِنْسَانُ أَكْثَرَ شَيْءٍ جَدَلًا.
33	56	وَمَا نُرْسِلُ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا مُبَشِّرِينَ..... وَاتَّخَذُوا آيَاتِي وَمَا أُنذِرُوا هُزُوعًا.

		سورة مريم
15	04	قَالَ رَبِّ إِنِّي وَهَنَ الْعَظْمُ مِنِّيوَلَمْ أَكُنْ بِدُعَائِكَ رَبًّا شَقِيًّا .
		سورة طه
68	44-43	أَذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى .
		سورة الأنبياء
36	22	لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُفَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ عَمَّا يَصِفُونَ .
35	30	أَوَلَمْ يَرَ الَّذِينَ كَفَرُوا أَفَلَا يُؤْمِنُونَ .
16	58	فَجَعَلَهُمْ جُودًا إِذَا مَا كَبِيرًا لَهُمْ لَعَلَّهُمْ إِلَيْهِ يَرْجِعُونَ .
	63	قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ .
34	104	يَوْمَ نَطْوِي السَّمَاءَوَعَدًّا عَلَيْنَا إِنَّا كُنَّا فَاعِلِينَ .
		سورة الحج
35	03	وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ وَيَتَّبِعُ كُلَّ شَيْطَانٍ مَّرِيدٍ .
32	08	وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ وَكَا كِتَابٍ مُّبِينٍ .
		سورة المؤمنون
36	91	مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِنْ وَلَدٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يُصِفُونَ .
		سورة النور
45	31	وَقُلْ لِلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضُضْنَ مِنْ لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ .
57	55	وَعَدَّ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ .
		سورة الفرقان
10	01	تَبَارَكَ الَّذِي نَزَّلَ الْفُرْقَانَ عَلَىٰ عَبْدِهِ لِيَكُونَ لِلْعَالَمِينَ نَذِيرًا .
		سورة الشعراء
61	89-88	يَوْمَ لَا يَنْفَعُ مَالٌ وَلَا بَنُونَ إِلَّا مَنْ أَتَى اللَّهَ بِقَلْبٍ سَلِيمٍ .

60	134-131	فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا عِوَانِ وَجَنَاتٍ وَعِوَانِ .
		سورة العنكبوت
29	46	وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ وَإِلَهُكُمْ وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ .
17	65	فَإِذَا رَكِبُوا فِي الْفَلَكِ إِذَا هُمْ يُشْرِكُونَ .
		سورة لقمان
66	13	وَإِذْ قَالَ لُقْمَانُ لِابْنِهِ وَلِوَالِدَيْكَ إِلَيَّ الْمَصِيرُ .
66	18	وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ لَا يُحِبُّ كُلُّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ .
17	32	وَإِذَا غَشِيَهُمْ مَوَاجٌ كَالظُّلَلِ وَمَا يَجْحَدُ بِآيَاتِنَا إِلَّا كُلُّ خَتَّارٍ كَفُورٍ .
		سورة الصافات
45	23-20	احْشُرُوا الَّذِينَ ظَلَمُوا إِلَى صِرَاطِ الْجَحِيمِ .
		سورة الزمر
53	74-71	وَسِيقَ الَّذِينَ كَفَرُوا فَنِعْمَ أَجْرُ الْعَامِلِينَ .
		سورة غافر
52	03	غَافِرِ الذَّنْبِ وَقَابِلِ التَّوْبِ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ إِلَهِي الْمَصِيرُ .
33	05	كَذَّبَتْ قَبْلَهُمْ قَوْمُ نُوحٍ فَأَخَذْتَهُمْ فَكَيْفَ كَانَ عِقَابِ .
34	36	وَقَالَ فِرْعَوْنُ يَا هَامَانَ لَعَلِّي أَبْلُغُ الْأَسْبَابِ .
		سورة الشورى
32	35	وَيَعْلَمَ الَّذِينَ يُجَادِلُونَ فِي آيَاتِنَا مَا لَهُمْ مِنْ مَحِيصٍ .
		سورة الدخان
10	02-01	حم وَالْكِتَابِ الْمُبِينِ .
16	37	أَهُمْ خَيْرٌ أَمْ قَوْمُ بُعِثٍ إِنَّهُمْ كَانُوا مُجْرِمِينَ .
		سورة محمد

59	12	إِنَّ اللَّهَ يُدْخِلُ الَّذِينَ آمَنُوا..... وَالنَّارُ مَثْوًى لَهُمْ.
11	19	فَاعْلَمْ أَنَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ..... وَاللَّهُ يَعْلَمُ مُتَقَلَّبَكُمْ وَمَثْوَاكُمْ.
		سورة ق
36	15	أَفَعِينَا بِالْخَلْقِ الْأَوَّلِ بَلْ هُمْ فِي لَبْسٍ مِنْ خَلْقٍ جَدِيدٍ.
		سورة الطور
15	15	أَفَسِحْرٌ هَذَا أَمْ أَنْتُمْ لَا تُبْصِرُونَ.
		سورة النجم
46	22-21	أَلَكُمُ الذِّكْرُ وَلَهُ الْأُنثَى . تِلْكَ إِذًا قِسْمَةٌ ضِيزَى .
		سورة الواقعة
58	26-25	لَا يَسْمَعُونَ فِيهَا لَغْوًا وَلَا تَأْتِيَمًا . إِلَّا قِيلًا سَلَامًا سَلَامًا .
58	46	وَكَانُوا يُصْرُونَ عَلَى الْحِنثِ الْعَظِيمِ .
10	77	إِنَّهُ لَقُرْآنٌ كَرِيمٌ .
		سورة المجادلة
46	01	قَدْ سَمِعَ اللَّهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ..... إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ
		سورة التغابن
60	09-08	فَأْمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ .
		سورة الملك
54	14	أَلَا يَعْلَمُ مَنْ خَلَقَ وَهُوَ اللَّطِيفُ الْخَبِيرُ
		سورة نوح
60	12-10	فَقُلْتُ اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ وَيَجْعَلُ لَكُمْ أَنْهَارًا .
		سورة المدثر
48	45-39	إِنَّا أَصْحَابُ الْيَمِينِ..... وَكُنَّا نَحْوَضُ مَعَ الْخَائِضِينَ .

		سورة القيامة
09	17	إِنَّ عَلَيْنَا جَمْعَهُ وَقُرْآنَهُ
		سورة البروج
52	12	إِنَّ بَطْشَ رَبِّكَ لَشَدِيدٌ
52	14	عۛهُوَ الْغَفُورُ الْوَدُودُ

قائمة المصادر و المراجع

1- القرآن الكريم برواية حفص.

2- الكتب و المعاجم:

- ابن حزم :أحمد بن سعيد ، الإحكام في أصول الأحكام، تحقق: أحمد محمد شاكر، دار الأفاق الجديدة، بيروت، د.ت.

- ابن خلدون:عبد الرحمان، المقدمة، ط 1، دار الفكر، بيروت، 1424هـ/2003م .

- ابن فارس،مقاييس اللغة ، تحقق: عبد السلام محمد هارون، ط 1، دار الفكر، بيروت، 1415هـ.

- ابن قدامة: أحمد بن عبد الرحمان المقدس البياني ،مختصر منهاج القاصدين،تحق: شعيب وعبد القادر الأرنؤوط ،دار البيان،دمشق سوريا 1978م.

- ابن منظور:أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم، لسان العرب، تحقق:عبد الله علي الكبير. محمد أحمد حسب الله. هاشم محمد الشاذلي، لا.ط ، دار المعارف،

- أعمارة : محمود محمد ، فقه الدعوة من قصة موسى عليه السلام، ط 1، مكتبة الإيمان، 1417هـ/1997م.

- آل الشيخ: صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم ، موسوعة الحديث الشريف (الكتب الستة)، صحيح البخاري، كتاب العلم، باب: العلم قبل القول و العمل، ط1، دار السلام، الرياض، 1999م.

- الإبراهيم: موسى إبراهيم ، بحوث منهجية في علوم القرآن، ط 2 ، لا.د ،الأردن 1996م .

- الأصفهاني:أبو القاسم الحسين بن محمد الراغب ،المفردات في غريب القرآن، تحقق: مركز الدراسات والبحوث، لا.ط ،بمكتبة نزار مصطفى البار، د.م.د.ت .

- البيانوني : محمد أبو الفتوح ، المدخل إلى علم الدعوة، ط 3 ،مؤسسة الرسالة،بيروت، 1995م.

- بلعيد: صالح ،نظرية النظم ،لا.ط ، دار هومة، الجزائر ،د.ت .

- تركي: عبد الرحمان ، محاضرات في علوم القرآن، ط 2 ، مطبعة مزوار، الجزائر،

- الجرجاني: علي بن محمد الشريف ، التعريفات ، مكتبة لبنان ، بيروت ، 1985م .
- جمعة: أمين عبد العزيز، الدعوة قواعد وأصول، ط 2، دار الصديقية للنشر.
- جميل صليبا ، المعجم الفلسفي ، لابط، دار الكتاب اللبناني، بيروت، 1982م.
- خاطر: محمد ابراهيم ، الحوار فريضة شرعية ضرورة بشرية، ط 1، دار ابن الجوزي، القاهرة، 2012م.
- الرازي: محمد بن أبي بكر بن عبد القادر ، مختار الصحاح ، ط 1، المكتبة الشعبية ، لا.م، 1979م.
- الزبيدي: محمد مرتضى الحسيني ، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقق: عبد الكريم العزباوي ، ط 2، الكويت، دار التراث العربي، 1407هـ-1987م.
- الزحيلي: وهبة ، فلسفة التربية في القرآن الكريم ، ط 1، دار المكتبي، دمشق 1420هـ/ 2000م.
- الزرقاني: محمد عبد العظيم ، مناهل العرفان في علوم القرآن ، تحقق : فواز أحمد رمزي ، ط 1، دار الكتاب العربي، بيروت، القاهرة، 1415هـ.
- الزقزاق: محمد ، التعريف بالقرآن والحديث، ط 4 ، الكويت، مكتبة الفلاح 1404هـ-1984م.
- زيدان: عبد الكريم ، المستفاد من قصص القران للدعوة والدعاة، ط 1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1434هـ.
- زيدان: عبد الكريم ، أصول الدعوة ، ط 3 ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، 1414هـ-1993م.
- السبعاوي: طه محمد ، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ط 1، دار الكتب العلمية ، بيروت 1426هـ.
- السيوطي: جلال الدين عبد الرحمان ، الإتيقان في علم القرآن ، تحقق: مركز الدراسات القرآنية ، لا ط، مكتبة الملك فهد الوطنية ، المدينة المنورة، 1426هـ .
- شرف: عبد العزيز ، الأساليب الفنية في التحرير الصحفي، لا . ط ، دار قباء ، القاهرة، 2000م.
- شاهين: سيف الدين، أدب الحوار في الإسلام، ط 1، دار الأفق، الرياض، 1996م.

- الشويعر: محمد بن عبد الله و الصقهان: عبد الله بن عمر ، قواعد ومبادئ الحوار الفعال،
تحق: فهد بن سلطان السلطان، ط10، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، 2010م.
- العوشي: عبد الله بن محمد ، كيف تقنع الآخرين ، ط. 1 ، دار العاصمة، الرياض ، د.ت.
- الغزالي: أبو حامد محمد بن محمد ، إحياء علوم الدين ، دار المعرفة ، بيروت لبنان ، د.ت.
- الفالح: عبد الله بن سعد ، أدب الموعدة الحسنة، د.ط، دار بن الأثير ، ، 1427هـ.
- الفيروز أبادي :مجد الدين محمد بن يعقوب ، القاموس المحيط، لا.ط ، الهيئة المصرية
العامة للكتاب، مصر، 1979م.

- القطان: مناع ، مباحث في علوم القرآن، ط3 ، مكتبة المعارف ، الرياض 1421هـ-
2000م.

- مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط ، ط4، مكتبة الشرق الدولية ، 1425هـ/2004م.
- محجوب: عباس ، الحكمة و الحوار علاقة تبادلية، د.ط، عالم الكتب الحديثة،
عمان، 2006م.

- محمد شاهين :وفاء ، الإقناع أسسه و أساليبه. لا.ط، ، لا. د ، د.ت.

3- كتب التفاسير

¹- ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، تحق: أيمن نصر و شريف عبد الله، ط1، دار الرشيد،
الجزائر، 2005م.

²- البغوي: أبو محمد ، معالم التنزيل ، ط1، دار ابن حزم، بيروت، 1423هـ /2002م.

- الجوزي: الإمام أبو الفرج جمال الدين عبد الرحمان القرشي البغدادي ، زاد المسير في
علم التفسير، ط.3، المكتب الإسلامي، لا.م، 1987م.

- الرازي: محمد فخر الدين، التفسير الكبير أو مفاتيح الغيب ، ط1، دار الفكر، لبنان،
1401هـ/1981م.

- الزحيلي: وهبة ،التفسير المنير في العقيدة والشريعة والمنهج ، لا.ط، دار الفكر،
دمشق، د.ت .

- السعدي: عبد الرحمان بن ناصر ، تيسير الكريم الرحمان في تفسير كلام المنان ، تحق:
عبد الرحمان اللويحق ، ط 4 ، مؤسسة الرسالة ، بيروت 1426هـ/2005م .

- الشوكاني: محمد بن علي ، فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير،تحق: يوسف العوشن ، ط 4 ، دار المعرفة ، بيروت 1428هـ-2007م .
- الصابوني: محمد علي ، التفسير الواضح الميسر، ط8، المكتبة العصرية، بيروت، 2007م.

- القرطبي: أبو عبد الله بن أبي بكر ،الجامع لأحكام القرآن ،تحق: كامل محمد الخراط ، غياث الحاج أحمد، ط 1 ،مؤسسة الرسالة ،بيروت،1467هـ-2006م.
- قطب: سيد ، في ظلال القرآن ، ط1، دار الشروق، القاهرة، 1972م.
- رضا: محمد رشيد ،تفسير المنار ،ط2 ،دار المعرفة،بيروت ،د.ت.

3- المواقع الإلكترونية:

- العسال: أحمد بن عبد المحسن ، الإقناع القوة المفقودة،(saaid.net)، تاريخ التصفح 2014/05/11م.

- أمعر: اللبنانية، أهمية الوعظ في الكتاب و السنة، ([www.noor-](http://www.noor.com))

alyageen.com، تاريخ التصفح 2014/05/20م.

- العنزي: سليمان ، أسلوب الترغيب والترهيب في القرآن الكريم وأثره في الدعوة، موقع تفسير الدراسات القرآنية.

- شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع و التأثير في

الآخرين،(www.ccc111.com). تاريخ التصفح 2014/05/20م.

- بلال : عبد الحكيم بن محمد ، فن الوعظ و أهميته و ضوابطه

(www.forsanhaq.com) ت التصفح: 2014/05/16م.

- بودين: عبد الكريم ،من أساليب الحوار في القرآن

الكريم،(www.chamel.com).2014/05/12م.

- حسنة: عمر عبيد ، من أساليب الإقناع في القرآن

الكريم،(WWW.ISLAMWEB.NET)، تاريخ التصفح:2014/05/20م.

- مقالات إسلام ويب .

- موقع الدكتور محمد العيد روس ، جامعة الملك فهد ، تاريخ التصفح 2014/05/06م.

- موقع ويكيبيديا الموسوعة الحرة، تاريخ التصفح:2014/06/07م.

- يوسف بن عبد الله الشبيلي، مذكرة أدب الجدل، (www.shubly.com)، تاريخ التصفح: 2014/04/05م.

4- المذكرات و الرسائل الجامعية:

- إسماعيل: محمد عطية، مضامين تربوية مستنبطة من كتاب مختصر الترغيب والترهيب للعسقلاني، رسالة ماجستير، أصول التربية، الجامعة الإسلامية، غزة، 1430هـ-2009م
- حمدان: خالد حسين، الإقناع أسسه و أهدافه في ضوء أسلوب القران الكريم، رسالة دكتوراه، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، 2008م.
- حانون: نزهة، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، 2008/2007م.
- فرحات: يوسف على، الحوار أصوله و ضوابطه، مؤتمر الدعوة الإسلامية، الجامعة الإسلامية بغزة، كلية أصول الدين، 2005م
- القحطاني: سعيد بن وهف، الحكمة في الدعوة إلى الله تعالى، رسالة ماجستير، جامعة محمد بن سعود الإسلامية، 1412هـ / 1992م.
- لعساكر: يوسف عمر، الجدل في القرآن خصائصه ودلالاته، رسالة ماجستير، كلية الآداب واللغات، جامعة الجزائر، 2005/2004م
- نياز: رقية بن محمد، الترهب في الدعوة في القرآن والسنة، رسالة ماجستير في الدعوة والاحتساب، جامعة الإمام محمد بن مسعود، كلية الدعوة والإعلام، الرياض، ت: 1415هـ-.

5- المؤتمرات والندوات العلمية:

- الشوبكي: محمود يوسف، سامي عبد الله قاسم، أهمية الحوار و أثره على الدعوة، مؤتمر الدعوة الإسلامية، الجامعة الإسلامية، أصول الدين، غزة، 2005م.

فهرس الموضوعات

رقم الصفحة	الموضوع
	إهداء
	شكر وتقدير
	ملخص البحث
أ	مقدمة
05	الفصل الأول: الإقناع أسسه ومكوناته واستمالاته.
06	تمهيد
07	المبحث الأول : التعريف بالمصطلحات الرئيسية.
07	أولاً: تعريف الأسلوب.
08	ثانياً: تعريف الإقناع
09	ثالثاً: تعريف القرآن الكريم
11	المبحث الثاني: أسس الإقناع وأهدافه.
11	أولاً: أسس الإقناع.
11	1- العلم.
11	2- الحكمة.
12	3- الموعظة الحسنة.
12	4- الجدل والتي هي أحسن.
12	5- عدم الإكراه.
13	ثانياً: الأهداف والغايات التي يستهدفها منهج الإقناع.
14	المبحث الثالث: مكونات الإقناع وأنواعه
14	أولاً: مكونات الإقناع.
14	ثانياً: أنواع الإقناع

14	1- الإقناع المباشر .
14	2- الإقناع غير المباشر.
15	المبحث الرابع: استمالات الإقناع واستراتيجياته.
15	1 - استمالات الإقناع
15	أ- الاستمالات العاطفية.
18	ب- الاستمالات العقلانية.
18	ج- استمالات الخوف.
20	2 - استراتيجيات الإقناع.
20	أ- الاستراتيجية الدينامية النفسية.
21	ب- الاستراتيجية الثقافية الاجتماعية.
21	ج- استراتيجية إنشاء المعاني.
23	المبحث الخامس: عوامل نجاح الإقناع وعوائقه.
23	أ- عوامل نجاح الإقناع.
23	ب- عوائق الإقناع.
24	الفصل الثاني: أنواع الأساليب الإقناعية في القرآن الكريم.
25	تمهيد.
25	المبحث الأول : أسلوب الإقناع الجدلي.
26	- تعريف الجدل (لغة و اصطلاحاً).
27	- مفهوم الجدل القرآني
28	- حكم الجدل في الشرع.
28	- أنواع الجدل: - الجدل المحمود .
31	- الجدل المذموم.
34	- خصائص الجدل القرآني.
35	- أساليب الجدل الإقناعي القرآني.
37	- من فوائد و ثمرات علم الجدل.

39	المبحث الثاني: أسلوب الإقناع الحوارى.
39	تمهيد
40	- مفهوم الحوار (لغة واصطلاحاً).
41	- حكم الحوار.
42	- الفرق بين الحوار والجدل.
42	- من أساليب الحوار الإقناعى فى القرآن الكريم.
44	- أصول الحوار.
45	- أشكال الحوار الإقناعى.
46	- نماذج من الحوارات فى القرآن الكريم.
50	المبحث الثالث: أسلوب الإقناع عبر الترغيب والترهيب .
50	- تعريف الترغيب (لغة واصطلاحاً).
51	- تعريف الترهب (لغة واصطلاحاً).
52	- أنواع الإقناع الترغيبى والإقناع الترهيبى
54	- ضوابط الترغيب والترهب عبر الإقناع.
56	- أقسام الترغيب والترهب عبر الإقناع.
59	- نماذج من أسلوب الإقناع عبر الترغيب والترهب
62	المبحث الرابع: أسلوب الإقناع عبر الموعظة.
62	تمهيد.
63	- تعريف الوعظ (لغة واصطلاحاً).
63	- أركان الوعظ.
64	- ضوابط وآداب الوعظ.
65	- أقسام الوعظ.
67	- فوائد الوعظ.
71	خاتمة

74	الفهارس
74	فهرس الآيات القرآنية.
81	قائمة المراجع والمصادر.
86	فهرس الموضوعات.