

قسم العلوم الإنسانية  
شعبة العلوم الإسلامية

## أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ - دراسة وصفية تحليلية -

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات الحصول على شهادة الليسانس  
في العلوم الإسلامية - تخصص: دعوة وإعلام واتصال

إشراف الأستاذ:

هشام ميسة

إعداد الطالبات:

\* إسراء الأدغم

\* رميصاء بيكي

\* هاجر غرايسه

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال الله تعالى:

﴿يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ إِنَّا أَرْسَلْنَاكَ شَاهِدًا وَمُبَشِّرًا وَنَذِيرًا

(45) وَدَاعِيًا إِلَى اللَّهِ بِإِذْنِهِ وَسِرَاجًا مُنِيرًا (46)﴾

(سورة الأحزاب)

﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ

وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ

ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ (125)﴾

(سورة النحل)

## شكر وتقدير

قال الله تعالى: ﴿وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ﴾ إبراهيم الآية (07).

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبنوره تنزل البركات، ونشكر الله العلي القدير ونحمده على ما هدانا ووفقنا في هذا العمل.

كما نتقدم بأرقى عبارات الشكر والامتنان إلى كل أساتذتنا الأفاضل، الذين تفانوا في

ترقية المستوى التحصيلي الجامعي، ولم يبخلوا علينا بكل ما نحتاجه من علم ومعرفة

ونخص بالذكر الأستاذ المشرف "هشام ميسة"، الذي لم يدخر جهدا في مساعدتنا وتوجيهنا

أثناء مراحل عملنا هذا.

وإلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد زملاء كانوا أو أصدقاء في إنجاز هذا

العمل.

إسراء . وميصله . هاجر

## ملخص الدراسة

- هدفت الدراسة إلى معرفة الأساليب التي استخدمها الرسول ﷺ في عملية الاتصال الإقناعي ومن خلال توصلنا إلى النتائج التالية:
- إن الاتصال الإقناعي في عهد النبي ﷺ كان ناجحا وما يعكس ذلك هو وصول رسالة الإعلام إلى كل بقاع الأرض، وذلك يعني أن المرسل نجح في تحقيق الهدف من الرسالة أي دخول الناس (المتلقي) في الإسلام.
  - قوة شخصية الرسول ﷺ وإصراره على تبليغ هذه الرسالة مهما كلفه ذلك.
  - اختلاف الأساليب الإقناعية التي استخدمها الرسول ﷺ باختلاف الجمهور المتلقي للرسالة وهذا ما أدى إلى تنوع أساليب الاتصال الإقناعي عنده.
  - سلك الرسول ﷺ الطريق العلمي في تقديم الأدلة والشواهد لتنزيه الإبهام في مدى تقبل للإسلام ويقنعهم بما يريد.
  - كان الرسول ﷺ يقوم بالتعبئة النفسية من خلال آليات الإقناع والإملاء فقد كان الرسول ﷺ يفرغهم ثم يملئهم.
  - اتصافه ﷺ بالشمولية والتنوع في أساليب الاتصال الإقناعي وفي معاملته ﷺ مع الطرف الآخر وذلك بحسب أحوالهم ومداركهم.
  - مراعاة الرسول ﷺ الفروقات الفردية وكذا المحافظة على وحدة الصنف.
  - اعتماد الرسول ﷺ على الموعظة الحسنة والإقناع العقلي مع أصحابه لإقناعهم ببعض تعاليم الدين الإسلامي.
  - اعتمد الرسول ﷺ لاسيما إذا كان في إطار الدعوة الفردية أو لوجود علاقات شخصية مع بعضهم على الاتصال الشخصي ولكن عموما فالإتصال بهم يكون في إطار الاتصال الجمعي لان الخطاب الذي سيوجه إليهم موحدًا.

## Résumé de l'exposé

L'étude visait à connaître les méthodes utilisées par le messager (SBSL) dans le processus de communication de persuasion

- La communication de persuasion à l'époque du prophète a réussi à atteindre son but cela est défini par la propagation de l'islam dans les quatre coins du monde. Le contenu de l'Islam a été aussi convaincant par l'adoption ou on peut dire aussi islamisation du récepteur.
- La personnalité du prophète et son insistance de d'imposer son message tels que soit les difficultés.
- Les différentes méthodes utilisées par le prophète se répartissent selon le récepteur et cela nous conduit aux différents messages de communication convaincantes le prophète a adapté la didactique d'enseignement et a pris pour objet la raison pour passer son message.
- Tout en donnant l'exemple de type du contenu de son message vis-à-vis de tout le monde.
- Il a employé aussi ses relations personnelles (coté pédagogie dans l'infiltration du message) bien que sa mission vise le social et l'individuel.

## **Abstract**

The study aimed to find out the methods used by the prophet Mohammed (pbuh) in the persuasive communication process and through the study we reached the following results:

- the persuasive communication in the era of the prophet (pbuh) was successful, the arrival of notification message to all corners of the globe confirmed this point, it means that the sender has succeeded in achieving the aim of the message which is to convert people (receiver) to Islam.

- Strength of character of the prophet(pbuh) and his insistence to convey this message at all costs.

- Different persuasive methods used by the prophet Mohammad (pbuh) according the diversity of the recipient public of the message thus, it led to the diversity of the persuasive communication methods for him.

- The prophet (pbuh) is behaved the scientific way in providing the evidence and proof to convince the receiver about what he wants.

- The prophet (pbuh) had acted the psychological mobilization through emptying and dictation mechanisms, he emptied the reciever them fill them.

- The prophet (pbuh) is characterized by the inclusiveness and diversity in the methods of the persuasive communication and his treatment with the other party according to their conditions and knowledge .

- The prophet (pbuh) has taken into account the individual differences as well as maintaining the unity of class.

- The prophet (pbuh) adopted on the good advice and the mental persuasion with his companion to convince them about some islamic behaviours.

- The prophet (pbuh) adopted the personal communication, especially when it deals with the individual call, or in the existence of personal relationships with them, but generally the communication with them was in the frame of the collective communication because the discourse that will guide them is unified.

المفرد

## مقدمة

يعتبر الاتصال في وقتنا الراهن وعلى مختلف أشكاله عصب حياة الإنسان الذي لا يكف عنها رغبة في التواصل مع الآخرين كي يشبع رغباته وأحياناً فضوله في التعرف عليهم وعلى ما يدور في أذهانهم وما يحملونه من توجهات وآراء، وفي نفس الوقت ينقل إليهم ما لديه من ومعتقدات، وطبقاً لهذا فإن الاتصالات تمثل عملية يتم بموجبها نقل وتبادل الأفكار والمعلومات.

فالإنسان يسعى في حياته دائماً إلى بناء علاقات وربط اتصالات مستعملاً مختلف الأساليب للتأثير على غيره وإقناعهم بأفكاره فالإقناع هو السلاح الأقوى في الوجود إذ ليس المهم من يسيطر على أزرار السلاح النووي، بل من يقنع المسيطر باستخدامه أو عدم فعل ذلك فالإقناع هو أعظم قوة يسعى الإنسان لامتلأها، لأن من يمتلك هذه القوة يمتلك الكثير فكل أمور الحياة ليست سوى عمليات إقناعية، والكل في هذه الحياة إما مقنع - مرسل - أو مقنعا - متلقي -، فلذلك نجد الإنسان دائماً يسعى لتحقيق نجاح عملية الاتصال الإقناعي التي تربط مختلف شؤون حياته ولكن ذلك مرهون بمجموعة من الأساليب تعد من أدوات التغيير والتطوير فهذا الشكل من أشكال الاتصال يلعب دوراً مهماً في التطور والتغيير الاجتماعي والثقافي والإقتصادي، وهذا نجاح لا يتحقق إلا بمعرفة أساليب هذا الاتصال فكما ازدادت أهداف الإنسان في هذه الحياة كلما احتاج إلى مهارات اتصال أكثر، وكما ازدادت معرفته بهذه الأساليب قويت شخصيته وثقته بنفسه وفتحت أبواب النجاح له باباً تلو الآخر.

إنّ فإن أساليب الاتصال الإقناعي تعد إحدى المهارات الأساسية التي يجب أن تتحلى بها القيادات فمخاطبة العقول والقلوب فن لا يجيده إلا من يمتلك أدواته، وإذا اجتمع مع مناسبة الظرف الزماني و المكاني أثر تأثيراً بالغاً، ووصلت الفكرة بسرعة البرق، وهكذا كانت طريقة النبي ﷺ في إقناع الناس برسالته، فهو خير مثال وقدوة في إقناع المتلقي برسالته وتحقيق الاستجابة وأعظم نموذج لفاعلية عملية الاتصال الإقناعي هي تبليغه لرسالة الإسلام للبشرية، فالمعرفة الأساليب الإقناعية الناجحة ما علينا إلا أن نتأمل في أحاديث النبي ﷺ ومواقفه لنستلهم منها كنوزاً في فقه الدعوة ولما تتمتع به من البعد الاجتماعي على أساس أنه تعامل فيها مع كل شرائح المجتمعات من مسلمين ومشركين وملوك ففي مختلف مراحل

هذه الرسالة التي امتدت لثلاث وعشرين سنة وظف خلالها أرقى أساليب الاتصال الإقناعي ومن هنا جاءت دراستنا، لمحاولة معرفة أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ. وسيتم تقسيم الدراسة إلى ثلاث فصول: الفصل الأول: يتناول الإطار المنهجي، وتم فيه عرض إشكالية الدراسة، أسباب اختيار الموضوع، أهمية الدراسة، أهداف الدراسة، وعرض لدراسات السابقة، وكذلك منهج الدراسة. أما الفصل الثاني فهو الإطار النظري لدراسة تناولنا فيه ثلاث مباحث أدرجنا تحت كل مبحث ثلاث مطالب، المبحث الأول بعنوان الاتصال الإقناعي، كيفية حدوثه، وعوامل فاعليته ومعوقاته أما البحث الثاني تحت عنوان أهمية الإقناع ونماذج العملية الإقناعية، والمبحث الثالث عنوانه عوامل فاعلية الاتصال الإقناعي ومعيقاته والفصل الثالث: هو الإطار التطبيقي به ثلاث مباحث تدرج تحتهم العديد من المطالب المبحث الأول بعنوان الأساليب النبوية المستخدمة في إقناع المؤمنين والثاني في إقناع المشركين وأهل الكتاب والثالث كيفية إقناع النبي ﷺ للأمراء والملوك.

# الفصل الأول

الإطار المنهجي للدراسة

## أولاً: إشكالية الدراسة

إن معرفة أساليب الاتصال الإقناعي لممارسة العمل الدعوي أو الإعلامي أمر أساسي لكونه الأداة أو الوسيلة التي تضمن لنا التزام الناس بتنفيذ ما نرغب به وللحصول على التأييد والمساندة لأفكارنا، وتجنب إثارة الخلافات والصراعات والمشكلات قدر الإمكان فكثيراً ما نجد دعاة يحملون أفكاراً وأهدافاً وقيماً لكنهم لا ينجحون في إيصالها بشكل صحيح، وفي المقابل نجد آخرون يمتلكون أفكار سيئة وهدامة وأهداف غير محترمة يستطيعون أن يجعلون أفكارهم وأهدافهم سائدة تغطي على الآخرين، والسبب في ذلك عدم معرفة أساليب الاتصال الإقناعي، التي من خلالها يمكن لهم اختيار الأسلوب الأنسب لتقديم أفكارهم لتصل إلى قلوب الناس وعقولهم، لأن عقول الناس ومداركهم تختلف من حيث الفهم وسرعة الاستجابة وإثارة اهتماماتهم، ويختلفون من حيث الانقياد والتسليم لشرع الله وأمره ونهيه، فمنهم من لا يأخذ بالدليل إلا إذا ظهرت له الحكمة من ذلك، ومنهم من يكفيه ويقف عنده، لذا على الرجل الدعوي أو الإعلامي أن يأخذ بهذه الأساليب بعين الاعتبار، ولعل خير مثال على ذلك نجد النبي ﷺ أول رجل داعية وإعلامي في التاريخ، حيث كان مأموراً من عند الله بتبليغ رسالة الإسلام للناس كافة، لذا تنوعت أساليب الاتصال الإقناعي عنده من حيث تنوع الجمهور فالأساليب التي كان يقنع بها المؤمنين تختلف عن أساليب إقناع المشركين، أما عملية الاتصال الإقناعي مع الملوك والوفود فتميزت بأساليب أخرى.

ومن هنا نطرح التساؤل الرئيسي التالي:

- ما هي أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ؟

وينبثق عن هذا التساؤل الرئيسي مجموعة من التساؤلات الفرعية:

- ما هي الأساليب الاتصالية التي استخدمها الرسول ﷺ لإقناع المؤمنين؟

- ما هي الأساليب الاتصالية التي استخدمها الرسول ﷺ لإقناع المشركين وأهل

الكتاب؟

- ما هي الأساليب الاتصالية التي استخدمها الرسول ﷺ في إقناع الملوك والأمراء؟

## ثانياً: أسباب اختيار الموضوع

من الصعوبات التي تواجه الباحث عند إجراء دراسة ما اختيار موضوع يصلح للدراسة العلمية، فقد يكون اختيار موضوع لأسباب ذاتية كترغبة الباحث في تجسيد فكرة ما، أو

لأسباب موضوعية يفرضها الواقع الاجتماعي، فتلعب دور المحفز للاختيار السليم لموضوع يكون جدير بالدراسة، ومن الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع ما يأتي:

- رغبتنا الشخصية في معالجة هذا الموضوع لكونه جديد ومثار.
- غياب الدراسات في هذا الموضوع.
- أهمية موضوع الاتصال الإقناعي لأنه أهم وسيلة لنشر الدين فهو يخاطب العقول قبل الأبدان لذا كانت الحاجة لدراسته والتعرف على أساليب الرسول ﷺ فيه.
- الرغبة في التوسع أكثر في معرفة الأساليب الاتصال الإقناعي التي أصبحت تفرض نفسها في كافة المجالات (سياسية، اقتصادية، اجتماعية..) وبوسائل متعددة (وسائل سمعية سمعية بصرية، مكتوبة..) وأساليب متنوعة (تقديم الرسالة لأدلة وشواهد، الوضوح.. ) من خلال الإحاطة بمختلف أبعاده (رغم قلة المراجع).

### ثالثاً: أهمية الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة من أهمية الموضوع المعالج والذي هو: أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ خاصة في وقتنا الحاضر الذي أصبح الاتصال الإقناعي يفرض نفسه في شتى المجالات وبشتى الأساليب والطرق، إذ يعتبر الهدف الرئيسي للدعوة والإعلام عامة والإعلام الإسلامي خاصة، حيث تبين هذه الدراسة الأسلوب الحكيم والطريقة الأمثل لإقناع الآخر.

- ويستمد الموضوع أهميته كذلك من خلال تطرقه للبحث في سيرة رجل الدعوة الأول بحيث تبرز هذه الدراسة جانب من جوانب تميزه.

- تسليط الضوء على أولى مراحل الدعوة إلى الله وبيان الأساليب والمناهج الدعوية المستخدمة في تلك المرحلة.

- تبرز أهميتها كذلك بالنظر إلى ما تعيشه الأمة الإسلامية من ضعف إعلامي رهيب، واستسلامها الكلي للنظريات الغربية، وقبول الأمر الواقع، بل ومحاولة تكييف الإسلام وفق هذه المعطيات، في الوقت الذي كان من المفروض أن يطرح البديل الإسلامي كمنافس قوي، يمتلك مرجعية ثابتة.

### رابعاً: أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى: "معرفة الأساليب التي استخدمها الرسول ﷺ في عملية الاتصال الإقناعي"، وضمن ذلك الأهداف الفرعية التالية:

- تكوين الداعية و رجل الإعلام المسلم تكويناً متميزاً، معتمداً في ذلك على المرجعية الإسلامية.

- بيان أثر الإقناع على الفرد و المجتمع والأجيال القادمة.

- محاولة إصلاح الخلل في عملية الاتصال الإقناعي التي يقوم بها دعائنا اليوم وإكسابهم القدرة على الاتصال الفعال مع المدعوين والتعامل معهم بكفاءة عالية من خلال التعرف على أسرار الدعوة المحمدية والاستفادة منها لتحقيق نجاح الدعوة الإسلامية.

#### خامساً: الدراسات السابقة

#### الدراسة الأولى: أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول صلى الله عليه وسلم<sup>1</sup>

تمحورت إشكالية هذه الدراسة إلى أي مدى يمكن توظيف سيرة المصطفى ﷺ كإطار مرجعي في مختلف العمليات الإعلامية والاتصالية؟ وقد هدفت هذه الدراسة إلى التأسيس لبناء إعلام إسلامي له تقاليد ثابتة، ومتغيرات هادفة، نابعة من تراثنا، وكذا الإعداد لمواجهة العولمة الإعلامية المعاصرة، والحد من الهيمنة الثقافية المدمرة للقيم، وإطلاع رجل الإعلام المسلم أن في تراثنا الإسلامي ما يكفي لتأطير أي عملية إعلامية جادة، وقد اتبع الباحث في هذه الدراسة المنهج الاستنباطي والاستقرائي، كما تم الاعتماد فيها على أداة تحليل المضمون.

#### وقد توصل الباحث من خلال الدراسة الى عدة نتائج أهمها:

- أن المرحلة المدنية أكثر ثراء من حيث أساليب الاتصال الإقناعي من المرحلة المكية.

- التعامل مع العدو يتغير بحسب قوته وضعفه من حيث أساليب الاتصال الإقناعي ونفس الشيء مع المؤمنين.

- ثراء المنهج الإسلامي، واستيعابه لقضايا الحياة، وبالأحرى في ميدان الإعلام والاتصال.

#### • تختلف هذه الدراسة عن دراستنا في عدة نقاط منها:

هدفت الدراسة السابقة إلى التأسيس لبناء إعلام إسلامي له تقاليد ثابتة، ومتغيرات هادفة

<sup>1</sup> عبد المالك صاولي، أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم، رسالة ماجستير، جامعة الأمير عبد القادر، قسنطينة، 2005م.

نابعة من تراثنا، أما هدف دراستنا معرفة الأساليب التي استخدمها الرسول ﷺ في عملية الاتصال الإقناعي.

- وهذا قد خصصت الدراسة السابقة للإجابة على التساؤل الرئيسي "إلى أي مدى يمكن توظيف سيرة المصطفى ﷺ كإطار مرجعي في مختلف العمليات الإعلامية والاتصالية؟ على عكس دراستنا الحالية التي تحاول الإجابة على التساؤل الرئيسي "ما هي أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ" كما اعتمدت هذه الدراسة المنهج الاستنباطي أما في دراستنا اعتمدنا المنهج الوصفي والتحليلي.

- تناولت الدراسة السابقة أساليب الاتصال الإقناعي في المرحلة المكية والمدنية بتحديد على عكس دراستنا التي تناولت الأساليب التي استخدمها الرسول ﷺ في عملية الاتصال الإقناعي بصفة عامة.

ومما سبق فإن دراستنا تتوافق مع الدراسة السابقة في دراسة أساليب الاتصال الإقناعي التي استخدمها الرسول ﷺ في الدعوة.

### الدراسة الثانية: منهج النبي صلى الله عليه وسلم في الإقناع<sup>1</sup>

تمحورت إشكالية هذه الدراسة نحو محاولة معرفة الأسلوب الحكيم الذي اتبعه النبي ﷺ في الإقناع حتى استطاع أن يؤثر، وقد هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على المنهج النبوي في كيفية تعامل النبي ﷺ مع أصناف الناس المختلفة ومعرفة الأساليب والطرق التي استخدمها النبي ﷺ في الإقناع، وقد اتبعن الباحثات في هذه الدراسة المنهج الاستقرائي، وقد توصلت الباحثات من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج أهمها:

- تنوع الأساليب التي مارسها النبي ﷺ في معاملة الطرف الآخر وذلك بحسب أحوالهم ومداركهم.

- كان رسول الله ﷺ يقبل وجود الاختلاف ولا يمنع له أن يكون له مخالفون في الرأي.

#### • تختلف هذه الدراسة عن دراستنا في عدة نقاط منها:

- هدفت هذه الدراسة السابقة إلى التعرف على المنهج النبوي في كيفية تعامل النبي ﷺ مع أصناف الناس المختلفة، وكذا حول الأخطاء والنزعات التي تقع بين الناس وأساليب علاجها في السنة النبوية، أما هدف دراستنا بيان أثر الإقناع على الفرد والمجتمع والأجيال

<sup>1</sup> ربح بن عمارة، نصيرة مناعي، منهج النبي ﷺ في الإقناع - دراسة موضوعية-، مذكرة ليسانس، شعبة العلوم الإسلامية جامعة الشهيد حمّـه لخضر، الوادي، 2013/2014م.

القادمة وقد خصصت الدراسة السابقة للإجابة على التساؤل الرئيسي "ما هو الأسلوب الحكيم الذي اتبعه النبي ﷺ في الإقناع حتى استطاع أن يؤثر فيهم؟ على عكس دراستنا الحالية التي تحاول الإجابة على التساؤل الرئيسي "ما هي أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ؟".

- تناولت الدراسة السابقة موضوع الإقناع باعتباره منهج من مناهج الرسول ﷺ، أما دراستنا فتتناول موضوع الإقناع باعتباره عملية اتصالية قام بها الرسول ﷺ موضحين الأساليب التي استخدمها في هذه العملية الفعالة.

ومما سبق فإن دراستنا تتوافق مع الدراسة السابقة في دراسة موضوع الإقناع فقط، كما تتوافق دراستنا مع الدراسة السابقة أيضا في أنها تناولت موضوع الإقناع مرتبط بسيرة النبوية باعتبار أن الإقناع العامل الأول في نجاح الدعوة المحمدية.

#### سادسا: منهج الدراسة:

ونعني بالمنهج الطريق الأقصر والأسلم للوصول إلى الهدف المنشود الذي يسلكه الباحث المتميز بالموهبة والمعرفة<sup>1</sup>، ولأن طبيعة هذه الدراسة تقتضي استخدام مناهج مختلفة للوصول إلى الهدف من ورائها اتبعنا **المنهج الوصفي**، كما اعتمدنا على **المنهج الاستقرائي**، وقمنا من خلاله بجمع الأحاديث النبوية التي لها علاقة بموضوع الاتصال الإقناعي و**المنهج التحليلي**، في تحليل الأحاديث ومناقشتها.

<sup>1</sup> عبد الرحمن بدوي، مناهج البحث العلمي، ط3، وكالة المطبوعات، الكويت، 1977م، ص07.

# الفصل الثاني

## الإطار النظري للدراسة

## تمهيد:

اللغة والفكر هما وجهان لعملة واحدة، إذ تعد اللغة بأنها نتاج الفكر أو هي وسيلة لنقل أفكار الأفراد، وهي أيضا أداة التواصل بين مرسل الكلام ومتلقيه ووسيلة التوصيل، ومفهوم التواصل هو الاقتران والترابط والجمع، وهو في المصطلح الغربي (Communication) وتعني الترابط والاتصال، والاتصال ضرورة من ضرورات الحياة، لأنه يربط بين الأفراد ويسعى البعض منهم للتأثير على البعض الآخر واستمالة آرائهم، وهذه العملية المعبر عنها بالاتصال الإقناعي الذي يهدف بالدرجة الأولى إلى إقناع المتلقي بفكرة أو برأي أو بقضية معينة، أو تغيير سلوك فرد أو جماعة.

لذا فعلى القائم بالاتصال (المرسل) أن يكون على علم ودراية واسعة بمهارات الإقناع وأهميته، وكذا كيفية حدوثه. وهناك عوامل كثيرة أيضا يجب على القائم بالاتصال معرفتها وهي تتمثل في عوامل فاعلية كل من: المرسل، الرسالة، الوسيلة، والمتلقي. كما يجب عليه معرفة معيقات الاتصال الإقناعي للعمل على تجنبها، لتحقيق الهدف الذي يسعى إليه ألا وهو حصول الاستجابة المرجوة للرسالة الإقناعية، فاقتناع الآخرين بأفكارنا وآرائنا يعتبر دليلا على نجاح الرسالة الإقناعية.

## المبحث الأول: مفهوم الاتصال الإقناعي

### المطلب الأول: تعريف الاتصال ( لغة واصطلاحا)

#### تعريف الاتصال: Communication

**1- الاتصال في اللغة:** إن كلمة الاتصال بالرغم من تداولها الواسع تحمل معان مختلفة ومتعددة، فجاءت كلمة الاتصال في لسان العرب لابن منظور الاتصال هو الوصلة أي ما اتصل بالشيء فيما بينهما، أي الاتصال وذريعة ووصلت الشيء وصلا، والوصل ضد الهجران وهي كلمة مشتقة من مصدر " وصل " وجاء في التنزيل العزيز لقوله تعالى: ﴿وَلَقَدْ وَصَّلْنَا لَهُمُ الْقَوْلَ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾<sup>1</sup>.

وكلمة الوصل الذي يحمل معنيين اثنين الأول هو "الربط بين شيئين أو شخصين" أي إيجاد علاقة من نوع معين تربط الطرفين، أما الثاني فهو "البلوغ والانتهاء إلى غاية معينة"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> سورة القصص، الآية: 51.

<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج6، ط1، دار الفكر العربي، بيروت، 1980م، ص936.

كذلك ورد الاتصال مشتق من فعل اتصل بمعنى التقى واشترك وكذلك بمعنى أعلم وأبلغ ونشر وكذلك بمعنى الوصول إلى الشيء أو بلوغه والانتهاه إليه<sup>1</sup>.

كما وردت أيضا كلمة الاتصال "اتحاد الأشياء ببعضها البعض كاتحاد طرفي الدائرة وبيضا الانفصال"<sup>2</sup>.

أما كلمة الاتصال المترجمة عن الانجليزية (Communication) مشتقة أصلا من كلمة اللاتينية (Communis) التي تعني الشيء المشترك وفعالها (Communicate) أي يذيع أو يشيع، أما القاموس Oxford فيعرف الاتصال بأنه نقل وتوصيل أو تبادل الأفكار والمعلومات<sup>3</sup>.

## 2- الاتصال اصطلاحا:

وردت للاتصال الكثير من التعاريف، نورد منها ما يلي:

- **تعريف إبراهيم إمام الاتصال** "بأنه العملية الاجتماعية والوسيلة التي يستخدمها الإنسان لتنظيم واستقرار وتغيير حياته ونقل أشكالها ومعناها من جيل إلى جيل عن طريق التعبير والتسجيل والتعليم"<sup>4</sup>.

وكذلك يعرف الاتصال "بأنه العملية الاجتماعية التي يتم بمقتضاها تبادل المعلومات والآراء والأفكار في رموز دالة بين الأفراد أو الجماعات داخل المجتمع وبين الثقافات المختلفة لتحقيق أهداف معينة"<sup>5</sup>.

- **أما إبراهيم أبو عرقوب فيعرف الاتصال** "بأنه عملية تفاعل الاجتماعي يستخدمها الناس لبناء معاني تشكل في عقولهم صورا ذهنية ويتبادلون هذه الصور الذهنية عن طريق الرموز"<sup>6</sup>.

- **ويعرفه التركستاني الاتصال** بأنه "عملية إنشاء المعاني ومشاركة الآخرين فيها من خلال استخدام الرموز، ويحدث الاتصال عندما يقوم الشخص بإرسال أو استقبال المعلومات

---

<sup>1</sup> طه أحمد الزبيدي، معجم مصطلحات الدعوة والإعلام الإسلامي، عربي- انجليزي، ط1، دار الفجر، العراق- دار النفائس، الأردن، 1430هـ / 2010م، ص12.

<sup>2</sup> الأصفهانى، المفردات في غريب القرآن، ط1، دار القلم للنشر والتوزيع، بيروت، د.ت، ص821.

<sup>3</sup> فضيل دليو، الاتصال: (مفاهيمه ونظريات ووسائله)، ط1، دار الفجر، القاهرة، 2003م، ص15.

<sup>4</sup> إبراهيم إمام، الإعلام والاتصال بالجماهير، دار المعارف، عمان، 1971م، ص5.

<sup>5</sup> محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام والاتجاهات التأثير، ط1، عالم الكتب، القاهرة، 1997م، ص21.

<sup>6</sup> إبراهيم أبو عرقوب، الاتصال ودوره في التفاعل الاجتماعي، دار مجدلاوي، الأردن، 1993م، ص19.

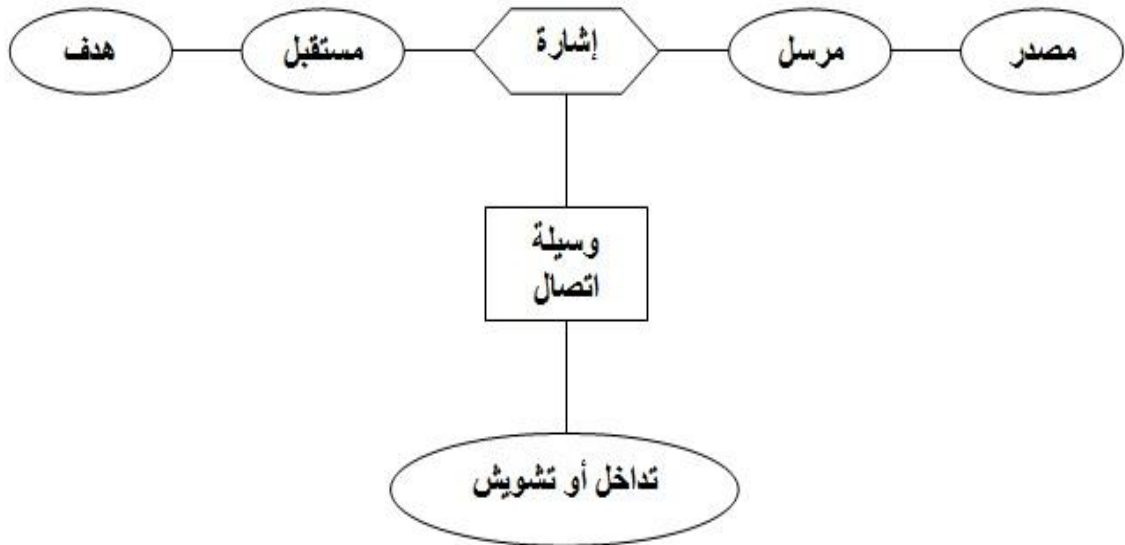
والأفكار والمشاعر مع الآخرين، وهذا الأمر لا يشمل اللغة المنطوقة أو المكتوبة فحسب ولكنه يشمل كذلك لغة الجسد، وأسلوب الشخص في طريقة تعبيره للآخرين<sup>1</sup>.

- وعرفه ألبرت هينر (Albert henr) "بأنه نقل المعنى من شخص لآخر من خلال العلامات الإشارات أو الرموز من نظام لغوي مفهوم ضمناً للطرفين"<sup>2</sup>.

- كما يعرفه كارل هوفلاند (Carl Hovland): "إن الاتصال هو العملية التي يقوم من خلالها القائم بالاتصال بمنبهات (إعادة رموز لغوية) لكي يعدل سلوك أفكار الآخرين (مستقبلي الرسالة)"<sup>3</sup>.

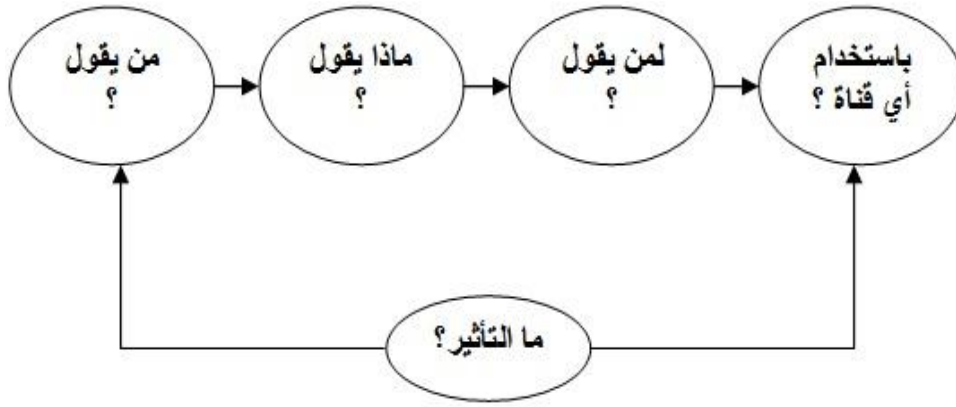
ومن خلال التعريفات السابقة نستخلص إلى التعريف بأن الاتصال عبارة عن استخدام الكلمات والحركات وغيرها من الرموز لتبادل المعلومات.

نموذج عملية الاتصال: يتكون هذا النموذج من خمسة عناصر هي: المصدر، المرسل الإشارة، المستقبل، الهدف...



### شكل رقم 1: نموذج شانون وويفر<sup>4</sup>، SHANNON & WEAVER MODEL-1

<sup>1</sup> أحمد بن سيف الدين تركستاني، مدخل إلى الاتصال الإنساني، مذكرة التخرج، الفصل الأول، العراق، ص303.  
<sup>2</sup> طيبش ميلود، الاتصال التنظيمي وعلاقته بالتفاعل الاجتماعي للعاملين بالمؤسسة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علم الاجتماع، كلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2010م - 2011م، ص23.  
<sup>3</sup> حسن عماد مكاي، نظريات الإعلام، ط1، الدار العربية، القاهرة، 1430هـ / 2009م، ص15.  
<sup>4</sup> صالح خليل أبو أصعب، الاتصال الجماهيري، ط3، دار البركة، عمان، 2010م، ص73.



شكل رقم 2 : نموذج لاسويل<sup>1</sup> LASSWELL MODEL

## المطلب الثاني: مفهوم الإقناع (لغة واصطلاحاً)

### تعريف الإقناع: Persuasion

#### 1- الإقناع في اللغة:

اهتم أصحاب المعاجم العربية بتعريف لفظة الإقناع في العديد من مؤلفاتهم المعجمية العربية، ورد عند ابن منظور بقوله "القنوع" هو السؤال والتذلل للمسألة، وقنع، يقنع، قنوعاً هو ذلك السؤال، فالقانع الذي يسأل وقيل القانع السائل والإقناع أن يقنع البعير رأسه إلى الحوض ليشرّب، والمقنع من الإبل الذي يرفع رأسه خالفه والإقناع أن تضع الناقة عشوتها في الماء وترفع منها رأسها قليلاً إلى الماء<sup>2</sup>.

- أما في المعجم الوسيط فيعرفها من مصدر ( قنع ) نجدها يعني "مال" أي توجه برغبته نحو الشيء، واقتنع وقنع بالفكرة أو الرأي أي: اطمأن إليه ورضى به، وتأخذ كلمة القانع معنى "الراضي" وتتضح كلمة الإقناع بأنها تقترب من معاني الرضي والقبول والاطمئنان والميل والرغبة<sup>3</sup>.

أما الخليل الفراهيدي فيعرف الإقناع: قنع، يقنع، أي أرضى بالقسم فهو قنع وهو القنوع وقوله تعالى: ﴿وَأَطِيعُوا الْقَانِعَ وَالْمُعْتَرَّ﴾<sup>4</sup>، فالقانع؛ السائل، والمعتَر؛ المتعرض له من غير طلب، وقنع يقنع قنوعاً تذلل للمسألة فهو قانع ورجل قنع أي كثير المال والإقناع: مد البعير

<sup>1</sup> صالح خليل أبو أصبع، الاتصال الجماهيري، المرجع نفسه، ص 16.

<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج 40، ط 1، دار الفكر العربي، بيروت، د.ت، ص 699.

<sup>3</sup> مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، ج 2، دار الفكر، القاهرة، د.ت، ص 763.

<sup>4</sup> سورة الحج، الآية: 36.

رأسه إلى الماء ليشرب<sup>1</sup>.

**أما في المعاجم الأجنبية:** فقد أوردت القواميس الفرنسية دلالات كلمة (persuasion) حيث تعني: إقناع واقتناع، قدرة على الإقناع و يقين وكلمة (persuader) تعني (أفحم وأقنع وحمى) على الإقناع (persuasif) تعني مقنع ومفحم<sup>2</sup>. أما كلمة (convaincne) فهي تقارب دلاليا كلمة (persuader) في زمن دلالتها، فتعني أقنع إضافة إلى دلالتها على الإقناع وإن كانت تدل على دلالات أخرى وتعني كذلك: أقنع فلانا أي برهن له عن ذاته وحمله على الاعتراف بذنبه واقتنع و (convaincu) تعني مقتنع واثق من إقناعه (convaincant) مقنع، فيصبح (pneuve canvaincant) دليل مفحم<sup>3</sup>.

ومن هنا نلاحظ بأن ما عرضناه من تعريفات تكاد تجمع على رأي واحد من حيث أنها تقارب في تحديد تعريف (الإقناع لغة) بأنه الخضوع والرضا والقبول.

## 2- تعريف الإقناع اصطلاحا:

إن عنصر الإقناع عنصر مهم لتوصيل الفكرة المراد بها التأثير من الطرف المتلقي، لذا نجد عدة دراسات اهتمت بهذا الموضوع، كعلم الاجتماع، وعلم النفس، وغيرها من العلوم الأخرى.

وهذه بعض التعاريف الاصطلاحية للإقناع:

1- "هو عملية فكرية وشكلية يحاول أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه بفكرة ما"<sup>4</sup>.

2- ويعرفه عامر مصباح بأنه "عملية إيصال الأفكار والاتجاهات والقيم والمعلومات إما إحياء أو تصريحاً عبر مراحل معينة في ظل شروط موضوعية ذاتية مساعدة عن طريق عملية الإيصال"<sup>5</sup>.

<sup>1</sup>الخليل بن أحمد الفراهيدي، معجم العين، ط1، مكتبة لبنان، لبنان، 2004م، ص699.

<sup>2</sup> زاهي طلعت قبيعه: لوديكسيونير، قاموس فرنسي- فرنسي - عربي Arabe le didiinaire français- français برمجة وتصميم إلكتروني محمد وفيق حبلبي، مادة (persuader) ينظر كذلك سهيل إدريس، المنهل، قاموس فرنسي-عربي، ص900.

<sup>3</sup> سهيل إدريس، المنهل، قاموس فرنسي - عربي، ترجمة وتحقيق: صبحي صالح، ط38، دار الأدب، دم، ص303.

<sup>4</sup> إبراهيم صالح حميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، كلية الدعوة والإعلام، العدد (49)، محرم 1429هـ، ص247.

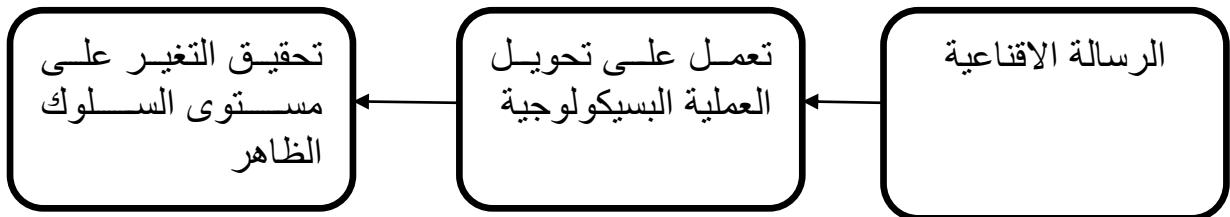
<sup>5</sup> عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآليات العملية، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006م ص17.

3- أما علي برغوث فيعرف الإقناع بأنه "هو تأثير سليم ومقبول من القناعات لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة واضحة ومقبولة"<sup>1</sup>.

4- وكذلك يعرف الإقناع بأنه: "هو عملية إرضاء يقوم المرابي باستخدام إحدى الطرق المؤثرة التي تجعل نفس المتعلم ترضى بكل جوانبها بالشيء المعتقد وتقتنع به، بعيد عن أي عمل خارجي ثم يأتي هذا الاتباع نتيجة لهذا الإقناع"<sup>2</sup>.

5- وعرفه توماس شايدل (Thomas Scheidel) إن الإقناع ليس مجرد عملية يقوم بها آليات لتغيير اعتقاد أو سلوكه دون وعي منه، بل إنها محاولة واعية في السلوك، معنى هذا إن عملية الإقناع لها وجهان كونها نشاط لغويًا لسانيا، ولكنه مشبع بأنشطة فكرية هدفها إحداث تغيير آثار في السلوك وأفراد وجماعات، تتمظهر في شكل مواقف يتخذها المخاطبون ويتم تحقيق الإقناع بخطاب، يرتكز على المنطق والحجة وتتطلب درجة عالية جدا من الثقافة والدراسة النفسية بالآخر<sup>3</sup>.

وكذلك يعرف هنريش بليت الاقناع وإن كان يقتصر على تغيير المواقف دون العمل بها بقوله "قصد المتحدث إلى إحداث تغيير في الموقف الفكري أو العاطفي عند المتلقي"<sup>4</sup>. ومن خلال التعريفات السابقة نستخلص أن الاقناع هو أيّ اتصال مكتوب أو شفوي أو سمعي أو بصري يهدف بشكل محدد إلى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات أو السلوك كما أنه القوة التي تستخدم لتجعل شخصاً يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة والمنطق.



### شكل رقم 3: نموذج لمخطط العملية الإقناعية<sup>5</sup>

<sup>1</sup> علي برغوث، الاتصال الإقناعي، ط1، كلية الإعلام، جامعة فلسطين، 2005م، ص06.

<sup>2</sup> خالد حسين حمدان، رسالة بعنوان: الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم، دراسة وصفية تحليلية، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة 1426هـ / 2005م، ص06.

<sup>3</sup> محمد العيد، دراسة في وسائل الإقناع، مذكرة مكملة لنيل ماجستير، جامعة أم القرى، السعودية، 2008-2009م، ص6.

<sup>4</sup> هنريش بليت، البلاغة والأسلوبية نحو نموذج سينمائي لتحليل النصوص، ترجمة وتقديم وتعليق: محمد العمري، ط1 دار أفريقيا الشرق، دم، 1999م، ص102.

<sup>5</sup> سهير جاد، وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي، ط1، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 2003م، ص12.

## المطلب الثالث: تعريف الاتصال الإقناعي

### تعريف الاتصال الإقناعي: Communication Persuasion.

إذا كان الاتصال هو عملية نقل الرسالة من مصدر إلى متلقي عبر قناة معينة والإقناع هو عملية تأثير قصدية على سلوكيات أو أفكار شخص ما أو جماعة معينة، فمن هذه التعريفات يقودنا إلى القول بأن هناك تكامل بين المفهومين، فيشير مفهوم الاتصال الإقناعي إلى اتصال مخطط Planned Communication يعني بأنه (علم التفاعلات بين الأفراد التي من شأنها أن تحدث آثارا سلوكية) وكل التدخلات المقصودة التي تستهدف تحقيق تغيرات محددة في السلوك العلني والكامن لدى المتلقي أو المستقبل<sup>1</sup>.

إذا فالإقناع الإقناعي كما عرفه **أنجلش (English)** "بأنه العملية التي تستهدف استمالة تبني الشخص المستهدف لتصرف سلوكي معين أو تخليه عن موقف يتبناه وذلك من خلال مخاطبة مشاعره الذهنية".

وعرفه **بينفوس (Binfos)**: "بأنه يمثل محاولة واعية من جانب شخص معين لتغيير اتجاهات أو معتقدات أو تصرفات سلوكية لشخص آخر من خلال رسالة اتصالية تصاغ بطريقة تستهدف إحداث هذا الأثر".

وعرفه **ريتشارد بيرلوف (Richard M. Perloff)**: "عملية رمزية يحاول من خلالها القائم بالاتصال بإقناع الآخرين بتغيير اتجاهاتهم أو سلوكياتهم حيال موضوع ما من خلال نقل الرسالة إليهم في ظل مناخ يكفل لهم حرية الاختيار"<sup>2</sup>.

كما عرفته **جوديث لازار (Judith Lazar)** "بأنه الفعل الذي يستند إلى مساع معمولة من أجل تغيير السلوك طريق علاقات وتبادلات رمزية"<sup>3</sup>.

وكذلك يعرف الاتصال الإقناعي "هو عقد منجز اجتماعيا عن طريقة سلسلة من العلاقات المتشابكة والتي من خلالها نشترك مع الغير، ففعالية الاتصال تتوقف بالنسبة للخطيب على الخلق المسبق لمجال مشترك يعني مجال للوفاق والتفاهم"<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> سامية محسن جابر، الاتصال الجماهيري والمجتمع الحديث، ط1، دار المعرفة الجامعية، القاهرة، 1998، ص151.

<sup>2</sup> سميرة سطوطاح، الإشهار والطفل، دراسة تحليلية لأنماط الاتصالية داخل الأسرة من خلال الومضة الإشهارية وتأثيرها الاستهلاكي للطفل، رسالة دكتوراه، شعبة الاتصال في التنظيمات، قسم العلوم والاتصال، جامعة باجي مختار، عنابة 2009-2010م، ص ص276.277.

<sup>3</sup> بسام عبد الرحمن المشاقبة، نظريات الاتصال، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006م، ص101.

<sup>4</sup> kibe A, Varga disciurs recit image bruxelles Pierre mardaga editeur, 1989- p 33

وكذلك يوجد تعريف آخر للاتصال الإقناعي "هو العملية الاتصالية لاستهداف البيانات المختلفة لشخصية الفرد بغية إحداث تغيير أو التعديل وحتى تعزيز السلوكات الإيجابية حتى لا نقول أنه يقتصر على النواحي السلبية كتهديم البناء المعرفي أو المرجعية العقائدية"<sup>1</sup>.

أما سهير جاد فعرفه بأنه "يستهدف أساسا تغير وجهة نظر ما، أو الإقناع بشيء ما وكثيرا ما يخاطب العواطف والانفعالات لتحقيق هدفه الإقناعي، والإقناع الاتصالي يستهدف الفرد كما يستهدف الجماعة، سواء أكانت صغيرة أو كبيرة ويراد إقناعه للحصول على نتيجة معينة، من أجل تشكيل استجاباتهم أو سيطرة عليها"<sup>2</sup>.

ويعرفه كرم شلبي بأنه: "الذي يهدف إلى استهداف جماعة محددته لتحفيزها ومن ثم إقناعها بقبول فكرة معينة أو الالتزام موقف محدد من مصدر القائم على الحملة الإقناعية"<sup>3</sup>.

وعرفته ليلى داوود "بأنه آلية لتكوين وتشكيل الآراء والاتجاهات والمواقف، فالموقف هو حصيلة التعاملات والتجارب اليومية للإنسان في علاقته مع الآخرين"<sup>4</sup>.

وأخيرا نلخص إلى تعريف الاتصال الإقناعي وهو باختصار: إثارة اهتمام الأفراد بالسلوك الواجب إتباعه وإقناعهم بممارسته.

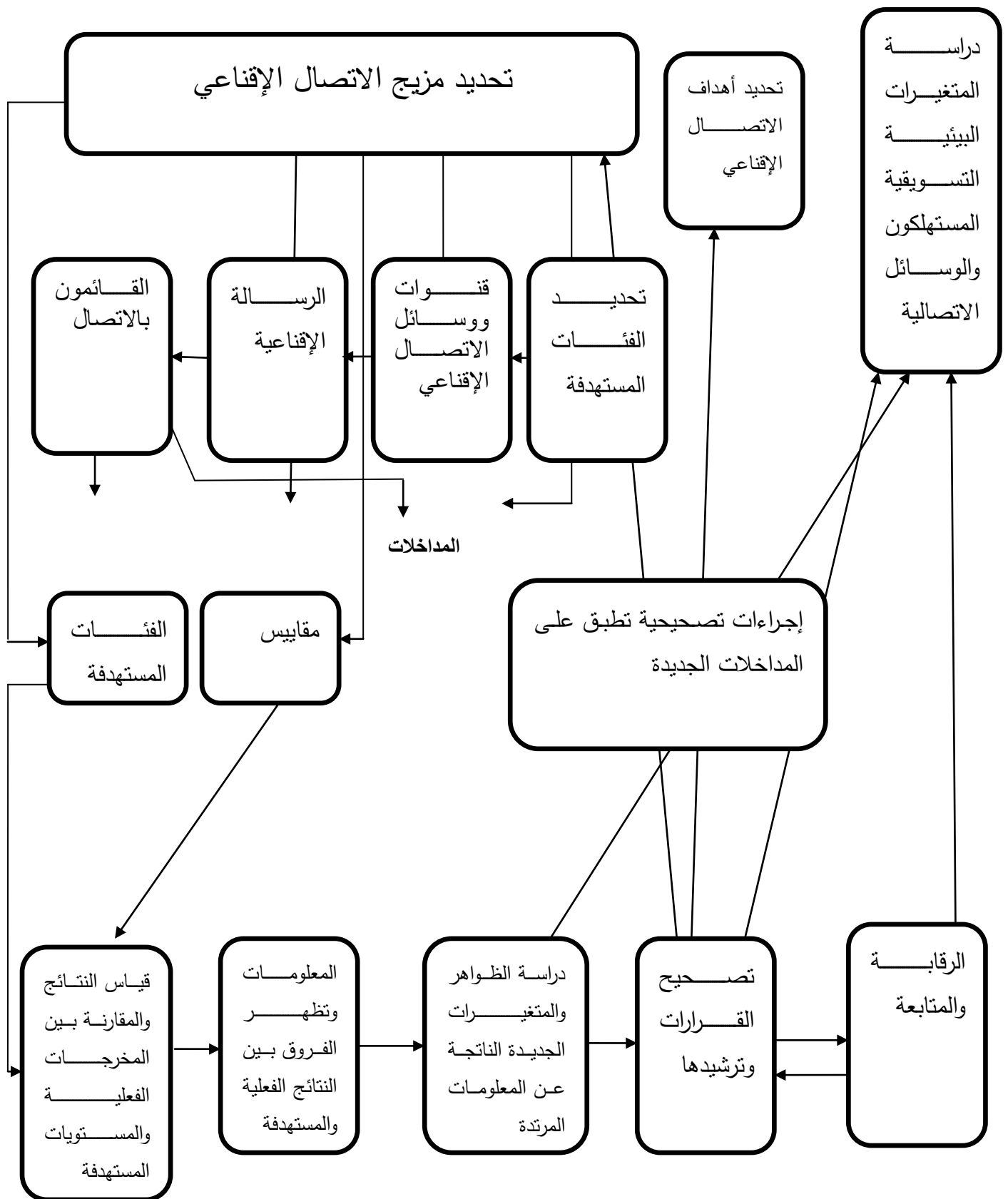
---

1 صالح فالج ، محاضرة في مقياس: الاتصال الإقناعي، تخصص: الدعوة للإعلام والاتصال، جامعة الشهيد حمّة لخضر، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية،شعبة العلوم الإسلامية، الوادي، 2014م، ص03.

<sup>2</sup> سهير جاد، وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي، مرجع سابق، ص12.

<sup>3</sup> كرم شلبي، معجم المصطلحات الإعلامية، دار الجبل، بيروت، 1994م، ص438.

<sup>4</sup> بسام عبد الرحمن المشاقبة، نظريات الاتصال، مرجع سابق، ص101.



الشكل رقم 4: نموذج الاتصال الإقناعي<sup>1</sup>

<sup>1</sup> رضوان بلخيري، سارة جباري، مدخل للاتصال والعلاقات العامة، دار الجسور، دم، 2013، ص 160.

## المبحث الثاني: أهمية الإقناع ونماذج العملية الإقناعية

### المطلب الأول: أهمية الإقناع

لما كان الإنسان كائنا اجتماعيا بطبعه، فالأفراد يتصرفون بما يحقق التوافق والانسجام بينهم، وكل يسعى لإيجاد أساليب تجعل من سلوكه أكثر قبولا من الآخرين، فيأتي الإقناع كأسلوب يحاولون به أن يغيروا سلوك الآخرين وتصرفاتهم.

وتتجلى هذه العملية في مختلف الميادين، فلكي تبلغ فكرة ما في أي ميدان لا بد من بذل جهد في عملية الإقناع بها، لكي يتم تنفيذها على أحسن وجه، فالإقناع في الميدان التجريبي بالملاحظة ومتابعة النتائج، والنتائج الرياضية نقتنع بها بالبرهان، وهكذا مع سائر العلوم، فكذلك الشأن في الميدان الإعلامي، فلا ينجح العمل الإعلامي إلا إذا وظّف أساليب إقناعية كفيلة بالاستمالة نحو ذلك الهدف، وهكذا مع الإقناع الديني فتجب معه مختلف الأدلة العقلية والنقلية قال تعالى: ﴿وَقِيلِ ادْعُوا شُرَكَاءَكُمْ فَدَعَوْهُمْ فَلَمْ يَسْتَجِيبُوا لَهُمْ وَرَأُوا الْعَذَابَ لَوْ أَنَّهُمْ كَانُوا يَهْتَدُونَ﴾<sup>1</sup>.

إن توفر عنصر الإقناع من الأهمية بمكان في جميع أمور الحياة المختلفة، سواء المتعلقة بالفرد أو المجتمع، كما أن الإقناع يأخذ أهميته في المسائل الدينية فاعتناق دين ما لا يكون سهلا، وكذا الاعتقاد بمذهب أو فلسفة ذات صبغة روحية لا تقع لأحد إلا بعد حصول الإقناع والتأثير من طرف آخر، فالاستدلال على وجود الله لا يكون فقط بالطرق النقلية، من آيات وأحاديث، إنما توظف أيضا الطرق العقلية والمنطقية والعلمية، كإبطال الدور في الفلسفة؛ أي طرح السؤال الواحد وتلقي نفس الإجابة<sup>2</sup>.

كما تكمن أهميته في تصحيح الأخطاء ومعالجتها لأن أسلوب الإقناع من الأساليب التي لو طبقت في الواقع مع الشاب المسلم لأدت إلى نتائج حية وملموسة تظهر آثارها على النفس البشرية التي من طبيعتها أن تستجيب إذا حصلت لديها القناعة العقلية التامة وإلا فإن مصيره الصدود والإعراض في حال عدم الإقناع.

ولذا يتضح أن عملية الإقناع مهمة لجميع الفئات من صغار وكبار ومسلمين وغير مسلمين فهو يساهم في تربيتهم وتنمية القيم لديهم وأن لا تقتصر التربية فقط على سرد

<sup>1</sup> سورة القصص، الآية: 64.

<sup>2</sup> عبد المالك صاولي، أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم، مرجع سابق، ص 95.

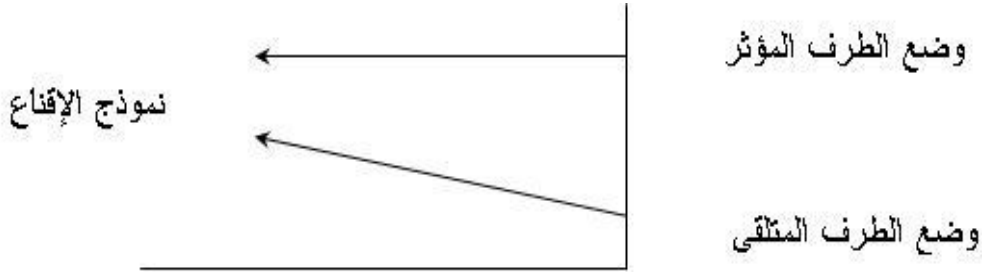
الحقائق دون مناقشة لها ومن دون إقناع وأسوتنا في ذلك ﷺ<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني: نماذج العملية الإقناعية

حدد العلماء نماذج من خلالها يتمكن أي طرف من التأثير على الطرف الآخر وإقناعه بفكرته وهي أربعة نماذج وهي:

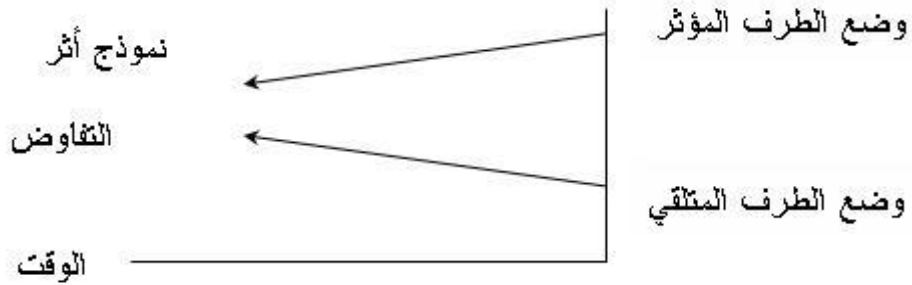
**النموذج الأول:** ويسمى نموذج الإقناع.

وفيه ينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف الآخر بالانتقال لموقفه، ويساعده فيما يريد فعله كما يلي<sup>2</sup>:



### شكل رقم 5: نموذج الإقناع

**النموذج الثاني:** ويسمى نموذج التفاوض: ويكون عندما لا يستطيع أي طرف أن يقنع الطرف الآخر، بقبول الموقف قبولا كلياً، وهنا ينتقل إلى التفاوض، وفيه يتم التنازل من الطرفين لإيجاد حل وسط في النهاية، لأن كل طرف يحاول أثناء التفاوض تضيق الهوة بين المتحاورين، كما يلي:



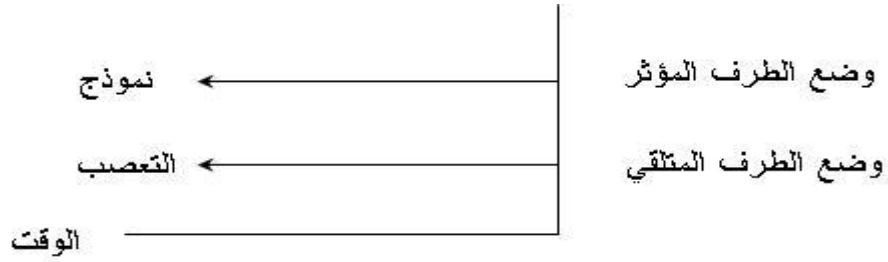
### شكل رقم 6: نموذج التفاوض

<sup>1</sup> فواز بن مبارك الصعدي، الأساليب التربوية النبوية وفي التوجيه وتعديل السلوك وكيفية تفعيلها مع طلاب المرحلة الثانوية، رسالة ماجستير في تخصص التربية الإسلامية والمقارنة، كلية التربية، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية 2009م، ص1.

<sup>2</sup> عبد المالك صاولي، أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم، مرجع سابق، ص96.

### النموذج الثالث: ويسمى نموذج التعصب

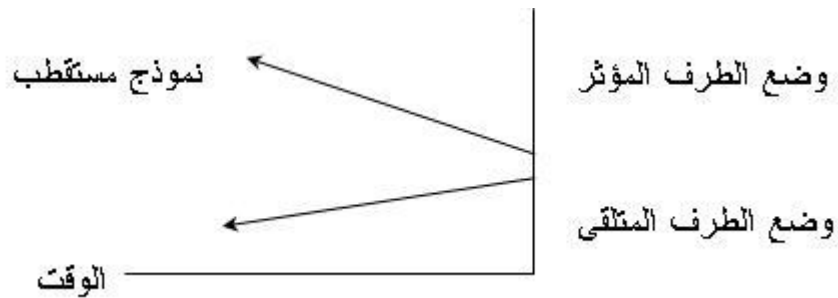
وفيه يجمد كل طرف على قراره ورأيه، ولا يعير اهتماماً للرأي الآخر، كأن كل واحد منها لديه فكرة مسبقة تقتضي بعدم التراجع والتزحزح عنه، بل ويسعى إلى تبريرها، وأكثر أن يسعى كل طرف إلى التصعيد ضد الطرف الآخر شأن النظرية القائلة؛ بأن الخطان المتوازيان لا يلتقيان أبداً مهما امتدا.



شكل رقم 7: نموذج التعصب

### النموذج الرابع: ويسمى نموذج الاستقطاب.

وفيه تتسع الهوة بين المتحاورين كلما طال الحوار، لما في ذلك من مهاجمة أي طرف للآخر بغض النظر عن صحة دعواه أو عدم صحتها، ويرفض في المقابل الاستماع إلى حجة الآخر وهناك يحدث الاستقطاب<sup>1</sup>.



شكل رقم 8: نموذج الاستقطاب

<sup>1</sup> ميلز هاري، فن الإقناع، ط3، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، 2003، ص ص4.6.

## المبحث الثالث: عوامل فاعلية عملية الاتصال الإقناعي ومعوقاته

### المطلب الأول: عوامل فاعلية الاتصال الإقناعي

إن عملية الاتصال الإقناعي هي عملية تحدث نتيجة التفاعل الدينامي بين عناصر مختلفة ومتداخلة، تتحكم في نجاح أو فشل هذه العملية وتعد هذه العناصر هي نفسها عناصر عملية الاتصال الموضوعي التي وردت في نماذج الاتصال المعروفة (نموذج لازويل، ويلبر شرام...) التي تتكون من المصدر، الرسالة، والوسيلة والمستقبل، ولكي تكون هذه العملية فعّالة هناك مجموعة من الأسس والعوامل التي تقوم عليها والتي سنذكرها بالترتيب حسب العنصر الذي تندرج تحته وهي:

#### أولاً: المصدر source ( المرسل، المقنع، القائم بالاتصال):

ويقصد به منشأ الرسالة أو صانعها<sup>1</sup>، فهو الذي يصوغ الرسالة، ويحدد ما يريد الوصول إليه من معلومات، حسب ما يريد وبأي وسيلة يريد<sup>2</sup>، و يقصد به كذلك ذلك الشخص الذي يبدأ عملية الاتصال بإرسال الفكرة أو الرأي أو المعلومات من خلال الرسالة التي يقوم بإعدادها وقد يكون هو مصدر الفكرة وقد لا يكون<sup>3</sup>، كما قد يكون مجموعة من الأشخاص أو مؤسسة تريد أن تؤثر في الآخرين، وهذا التأثير قد ينصب على معلومات الآخرين واتجاهاتهم النفسية وأحاسيسهم ومشاعرهم وسلوكهم ومعتقداتهم<sup>4</sup>، وفي الإقناع يقصد بالمصدر ذلك الطرف الذي يسعى إلى إقناع طرف آخر بفكرة ما مستخدماً في سبيل تحقيق ذلك العديد من التقنيات المساعدة.<sup>5</sup>

#### عوامل فاعلية المصدر:

يذهب عالم الاتصال الأمريكي "الكسيس تان" إلى وجود ثلاثة عوامل تجعل المصدر مؤثراً في إقناع جمهوره، وهي:

<sup>1</sup> عزلم أبو الحمام، الإعلام و المجتمع. ط1، دار أسامة، الأردن، 2011م، ص26.

<sup>2</sup> ذهبية سيدهم، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، دراسة تحليلية للمضامين الصحية في جريدة الخبر، مذكرة ماجستير، قسم علم الاجتماع والديموغرافيا، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2004/2005م، ص92.

<sup>3</sup> محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام واتجاهات التأثير، ط3، عالم الكتب، مصر، 2004م، ص25.

<sup>4</sup> عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، مرجع سابق، ص25.

<sup>5</sup> نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة "ميثاق السلم والمصالحة الوطنية نموذجاً دراسة لجريدتي النصر والخبر"، مذكرة ماجستير، قسم علوم الإعلام والاتصال، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2007-2008م، ص19.

- **المصداقية credibility**: ويقصد بها المدى الذي يتم رؤية المصدر كخبير يعرف الإجابات الصحيحة، وينقل الرسائل بدون تحيز، وتتبع خبرة المصدر من عدة عوامل مثل التدريب، والخبرة بالموضوع، والقدرة على الاتصال بما تحتويه من مهارات الكلام و الكتابة والتعبير والاحترافية والوضع الاجتماعي<sup>1</sup>، وكذلك من تخصصه وقدرته على معالجة الموضوع بالإضافة إلى مهاراته الاتصالية ومركزه الاجتماعي<sup>2</sup>.

- **الجاذبية attractiveness**: وتتحقق حين يكون القائم بالاتصال قريباً من الجمهور في النواحي النفسية والاجتماعية والأيدولوجية، إذ أننا نحب القائم بالاتصال الذي يساعدنا على التخلص من القلق والضغط والتوتر وعدم الأمان ويساعدنا في اكتساب القبول الاجتماعي، والحصول على ثواب شخصي لأنفسنا<sup>3</sup>، ويجب أن تكون بأركانها الثلاثة: حسن الخلق، أناقة المظهر، الثقافة الواسعة<sup>4</sup>.

- **السلطة ( النفوذ ) Power**: الشخص في موقع السلطة يستطيع تقديم الثواب أو العقاب، ويهتم بالحصول على الموافقة للرسائل التي يقدمها، وأن يتم تدقيق النظر فيها من جانب المتلقي.

وتؤدي مصداقية المصدر إلى تفاعلنا الداخلي مع الأفكار الجديدة، وتحقق جاذبية المصدر الشعور بالتوحد identification، وتؤدي السلطة إلى الحصول على الموافقة أو الإذعان<sup>5</sup>.

وكذلك القدرة على استخدام عدة أساليب للإقناع: كلمة، مقالة، منطوق، عاطفة، والالتزام بالمبادئ والقناعات التي يريد إقناع الآخرين بها<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> حسن عماد مكاوي وليلى حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، ط5، الدار المصرية اللبنانية، مصر 2006م ص53.

<sup>2</sup> سوزان يوسف أحمد القايني، الاتصال ووسائله ونظرياته، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997م، ص40.

<sup>3</sup> حسن عماد مكاوي، نظريات الإعلام، مرجع سابق، ص35.

<sup>4</sup> حليلة لموشية، أساليب الإقناع في القرآن الكريم "دراسة استقرائية تحليلية"، مذكرة ماستر في الدعوة وإعلام واتصال، قسم العلوم الإسلامية، كلية العلوم الاجتماعية والانسانية، جامعة الوادي، الجزائر، 2011-2012م، ص23.

<sup>5</sup> حسن عماد مكاوي، نظريات الإعلام، مرجع سابق، ص35.

<sup>6</sup> أحمد بن عبد المحسن العساف، الإقناع: القوة المفقودة، (<http://www.saaid.net/aldawah/221.htm>)، 2015/03/24، 22:47.

## ثانياً: الرسالة message (المضمون، الرموز، المحتوى):

الرسالة هي ثاني عنصر في العملية الإقناعية حسب نموذج "لاسويل"<sup>1</sup> وهي المنبه الذي ينقله المصدر إلى المستقبل، وتتضمن معانٍ من أفكار وآراء تتعلق بموضوعات معينة<sup>2</sup> ويتم التعبير عن هذه المعاني أو الأفكار من خلال الرموز اللغوية أو اللفظية verbal، أو من خلال الرموز غير اللفظية non verbal أو من خلالهما معاً<sup>3</sup>. ويعد مضمون عملية الاتصال من أهم العناصر التي تستخدم في عملية الإقناع، لأنها العنصر الذي يتم من خلاله نقل الفكرة من المرسل إلى المتلقي، وتعرف الرسالة بأنها "شيفرة" أو "كود" فتصبح بيانات ومعلومات يفهمها المتلقي<sup>4</sup>.

### عوامل فعالية الرسالة:

ومن الأمور التي يجب مراعاتها في الرسالة هو سهولة استيعابها، ويرتبط بهذا خمسة متغيرات أسلوبية حددها جورج كليير هي:

- (أ) القابلية للاستماع (الإنسماعية)<sup>5</sup>؛ أو القابلية للقراءة (الإنقرائية)<sup>6</sup> وهي صفات ترتبط بفهم الرسالة، يجب أن تحتوي الرسالة على كلمات سهلة وبسيطة، وجمل قصيرة.
- (ب) أن تتضمن الرسالة اهتمامات المتلقي ومصالحه.
- (ت) تنوع المفردات ويعني ذلك تجنب تكرار الكلمات.
- (ث) الواقعية أي التعبير عن الواقع وتجنب استخدام التجريد سواء في الأحداث والظروف والمواقف.

<sup>1</sup> ذهبية سيدهم، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، مرجع سابق، ص 92.

<sup>2</sup> عزام أبو الحمام، الإعلام و المجتمع، مرجع سابق، ص 27.

<sup>3</sup> محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام واتجاهات التأثير، ط3، مرجع سابق، ص 25.

<sup>4</sup> عزام أبو الحمام، الإعلام و المجتمع، مرجع سابق، ص 27.

<sup>5</sup> بمعنى قابلية النص للاستماع ومناسبته لمستوى المستمعين، فقد أشارت "لينش" (Lyneh, 1998) "أن نوع النص يعد من أهم العوامل المؤثرة في عمليات فهم المسموع، فنشرة الأخبار أكثر صعوبة في الفهم من المحادثة مثلاً، لذا يجب انتقاء مواد ملائمة لاختبارات الاستماع في ضوء مصادر القدرة على الاستماع.

<sup>6</sup> ويمكن القول أن الإنقرائية أو المقروئية تعني أن تكون المادة المقروءة ملائمة لقدرات القارئ على القراءة وانجذابه إلى المقروء وفهمه معنى ما يقرأ؛ أي تكون المادة المكتوبة ضمن حدود قدرة من كتبت لهم فيقرؤونها ويفهمونها ببسر وسهولة. وعلى الرغم من أن استعمال مصطلح الإنقرائية يبدو حديثاً إلا أن الاهتمام به له جذوره القديمة والتي تتمثل في تسهيل أسلوب الكتابة، وتذليل صعوبات القراءة.

(ج) القابلية للتحقق ومعناها اشتمال الرسالة على الجمل وعبارات عملية يمكن اختبارها والتأكد منها في الواقع<sup>1</sup>.

وكذلك توجد متغيرات أخرى ترتبط بالاستمالات المستخدمة في الرسائل، وتتضمن ثلاث استمالات رئيسية هي:

(أ) **الاستمالة العاطفية:** وتشمل إيجاد مشاعر ملائمة لدى المتلقي من خلال مخاطبة المشاعر والقيم والعواطف، أي عن طريق وضع المتلقي في جو سعيد عند استقبال الرسالة.

(ب) **الاستمالة العقلية:** تستخدم المنطق والشواهد التجريبية لتأييد الرسالة.

(ت) **استمالة التخويف:** وهي تخاطب غريزة الخوف عند المتلقي.<sup>2</sup>

ولقد ذهب كل من محي الدين محمود حسن وسمير حسن منصور إلى أن نجاح الرسالة الإقناعية يتوقف على العناصر التالية<sup>3</sup>:

- تحديد الأهداف الرئيسية للرسالة الإقناعية بشكل يؤدي إلى تأثير فعال في الرأي العام.

- تحديد طبيعة الجمهور المستهدف من قبيل الرسالة الإقناعية، والتعرف على خصائصه الأولية.

- الخصائص العامة لوسائل الاتصال من حيث ملاءمتها للجمهور المستهدف وصلاحيتها لنقل الفكرة الجديدة ودرجة انتشارها، وقوة تأثيرها وإمكانية المتابعة والتوجيه القائمين عليها.

- معرفة دقيقة للاتجاهات والآراء السائدة والدوافع التي تقوم عليها هذه الاتجاهات لأنه من الثابت علمياً أن التصدي المباشر للاتجاهات السائدة قلما يأتي بالنتيجة المرجوة.

- طبيعة الأدوار المحددة لكل وسيلة من وسائل الاتصال الجماهيري والشخصي في ضوء معرفة الجمهور المستهدف، وخصائصه الفكرة المراد نشرها والمدى الزمني

<sup>1</sup> حسن عماد مكاوي، نظريات الإعلام، مرجع سابق، ص 36.

<sup>2</sup> حسن عماد مكاوي ولبلى حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، مرجع سابق، ص 25. 26.

<sup>3</sup> محي الدين محمود حسن وسمير حسن منصور، العلاقات العامة والإعلام في الدول النامية. المكتب الجامعي الحديث الإسكندرية، 1985م، ص 48.

الأمثل لتحقيق الهدف.

### ثالثا: الوسيلة أو القناة channel:

ويقصد بها الأداة الناقلة للرسالة الإقناعية<sup>1</sup>، التي من خلالها أو بواسطتها يتم نقل الرسالة من المرسل إلى المستقبل، ووسائل الاتصال تقسم عادة إلى نوعين: وسائل اتصال شخصية كالهاتف والتلغراف والفاكس والرسائل الشخصية... إلخ، ومن ذلك أيضا شبكة الإنترنت ووسائل اتصال جماهيرية كالصحف والكتاب والإذاعات المسموعة والمرئية<sup>2</sup>. وهذه الوسائل تختلف في خصائصها وإمكانياتها باختلاف الموقف الاتصالي، وحجم المتلقين وانتشارهم وحدود المسافة بين المرسل والمتلقين<sup>3</sup>. وأن تحقيق هدف القائم بالاتصال مرتبط بالوسيلة التي يستخدمها، فإن وفق في اختيار الوسيلة فهذا يساعده على نجاح الرسالة الإقناعية، وإن أخفق في اختيارها فستفش العملية حتى إن درس الجمهور وكان ملما بالموضوع، ويوفق في اختيار الوسيلة تبعا لطبيعة الجمهور، مثلا إذا كان الجمهور أمة فإنه لا تصلح معه وسائل الاتصال المكتوبة، ومن يحدد الوسيلة الاتصالية هو القائم بالاتصال<sup>4</sup>.

### عوامل فعالية الوسيلة:

عنيت بحوث شكل الاتصال Communication modality بدراسة أي الوسائل الإعلامية أكثر تأثيرا من غيرها في تغيير الاتجاهات أو في التعلم، ويلخص لنا "تان" بعض نتائج الدراسات حول فعالية الوسائل الإعلامية في التأثير وذلك على نحو التالي<sup>5</sup>:

(أ) الوسائل الحية المسموعة والمرئية تكون عموما أكثر الوسائل فعالية في تغيير الاتجاهات، ويتبعها الوسائل الشفوية (المسموعة)، ثم الوسائل المكتوبة (المقروءة).

(ب) تكون الرسائل المكتوبة أسهل في التعلم والتذكر من الرسائل المسجلة صوتيا أو بالصوت والصورة، وخصوصا إذا كانت الرسائل معقدة، وإذا قيس التذكير بعد تقديم الرسالة.

(ت) يتفاعل شكل الاتصال مع درجة تعقيد الرسالة في تحديد تغيير الاتجاهات عند المتلقين، وتكون المواد المكتوبة أكثر فعالية في تغيير الاتجاهات من المواد المسجلة أو

<sup>1</sup> عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، مرجع سابق، ص 27.

<sup>2</sup> عزام أبو الحمام، الإعلام والمجتمع، مرجع سابق، ص 29.

<sup>3</sup> محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام واتجاهات التأثير، مرجع سابق، ص 26.

<sup>4</sup> حسين خريف، الإقناع، (<http://www.alsahfe.com/News-725.htm>)، 2015/03/25، 1:20.

<sup>5</sup> حسن عماد مكاي، نظريات الإعلام، مرجع سابق، ص 37.

بالصوت والصورة، وذلك عندما تكون الرسالة صعبة، أما عندما تكون الرسالة سهلة فإن أسرطة الفيديو تكون أكثر فعالية من الرسائل المكتوبة.

(ث) عندما تكون الرسالة صعبة؛ فإن قدرة المتلقين على فهم الرسائل المكتوبة تكون أفضل من القدرة على فهم الرسائل المسموعة أو المرئية.

(ج) يتفاعل شكل الاتصال مع درجة مصداقية المصدر في تحديد تغيير اتجاهات المتلقين، وعند استخدام التليفزيون تكون الثقة بالمصدر أكثر فعالية في تغيير الاتجاهات من استخدام الراديو أو الطباعة، وعدم الثقة بالمصادر يكون أكثر فعالية عند استخدام الراديو أو المواد المطبوعة.

(ح) يتفاعل المتلقي مع التليفزيون أكثر من تفاعله مع الراديو، ويتفاعل مع الراديو أكثر من المواد المطبوعة.

#### رابعاً: المستقبل receiver (المتلقي ، الجمهور المستهدف )

وهو الشخص الذي يتلقى الرسائل الاتصالية، وهو الهدف النهائي لعملية الاتصال<sup>1</sup>، وقد يكون شخص أو مجموعة الأشخاص أو بصفة عامة جمهور المستقبلين الذين يستقبلون رسائل التأثير الصادرة عن المرسل<sup>2</sup>، فهو الذي يستقبل الرسالة ويقوم بتفسير الرموز وإدراك المعنى في إطار العمليات العقلية التي يقوم بها من خلال عملية الاتصال<sup>3</sup>.

#### عوامل فعالية المستقبل:

يرتبط نجاح عملية الاتصال أساساً بمدى معرفتنا بنوعية الجمهور الذي يستقبل الرسالة<sup>4</sup> ولذا فإن معرفة الخصائص الديموغرافية والخصائص السيكوغرافية للجمهور تكون أساسية

<sup>1</sup> عزام أبو الحمام، الإعلام والمجتمع، مرجع سابق، ص30.

<sup>2</sup> عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، مرجع سابق، ص27.

<sup>3</sup> محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام واتجاهات التأثير، ط3، مرجع سابق، ص25.

<sup>4</sup> فقد حدد العلماء نحو ستة أصناف من الجماهير لكل صنف استراتيجية خاصة في عملية الإقناع: أولاً: الجمهور المعارض: هو الذي يشعر بالقوة التي تشعر بها، ويعارض آراءك، ويتطور ذلك إلى إبداء الكراهية لك. ثانياً: الجمهور المحايد: وهو الذي لا يؤيد ولا يعارض، فيجب إقناعهم بالإحصائيات، والدراسات، والتركيز على الأمثلة، واستعان بالتجارب الشخصية، وذكر بالجوانب السلبية بشأن عدم قبول اقتراحاتك. ثالثاً: الجمهور غير المهتم: وهي أصعب من الفئة الحيادية، على اعتبار أنه يعلم عن موضوعك لكنه لا يبالي، فهؤلاء يجب تفعيلهم، وتبيين مدى أهمية الموضوع بالنسبة إليهم، مدعماً ما تقول بأدلة وبراهين. رابعاً: الجمهور غير المعن: جمهور تتقصه المعلومات، فهو لا يدري كيف يتصرف فهو يحتاج إلى تعليم. خامساً: الجمهور المؤازر: هذا الجمهور هو معك سلفاً، فإليك بإعادة شحنه بخطاب مفعم بالحيوية في غير برهنة. سادساً: الجمهور المختلط: وهم من لهم آراء متباينة، فينقسم هؤلاء إلى مجموعات بحسب=

لتوجيه الرسائل الملائمة إليهم، وتشمل الخصائص الديموغرافية متغيرات مثل: العمر والنوع والدخل، والوضع الاجتماعي، والعرق، والانتماء الديني، في حين تشتمل الخصائص السيكوغرافية متغيرات مثل: الذكاء، والسلوك، والآراء، والقلق، والانفتاحية، والثقة بالنفس. ومثل تلك الخصائص تعتبر مهمة جدا في عملية الإقناع.

وبمراجعة الأبحاث التي تناولت جمهور المتلقين يمكن استقاء مجموعة من المبادئ التي تبرز لنا دور الجمهور المؤثر في فعالية الرسالة وتشمل ما يلي:

(أ) ليس بالضرورة أن يتجنب الناس المعلومات التي تناقض آرائهم واختياراتهم وسلوكياتهم، فهناك العديد من خصائص الرسائل ذات التأثير المهم في تحديد انتباه الجمهور كأن تحمل الرسالة إثابة للمتلقي، أو تلغي إزعاجا محتملا يصدر من معلومات مناقضة لما لديه، فإن مثل هذه الرسالة لا يمكن تجنبها.

(ب) الإدراك غالبا ما يكون ذاتيا، فنحن لدينا اتجاه لتنظيم ظروفنا، حتى عندما تكون المعلومات الملائمة غير متاحة، ونحن غالبا ما نتصور الأشياء باعتبارها تحقق لنا هدفا فوريا، ولتحقيق حاجة، أو تدعيم موقف عقلي أو قيمة ثقافية.

(ت) يمكن تقديم تصورات الرسائل الدقيقة والمرغوبة بثلاث طرق وهي:

- استخدام الأشياء والتصنيفات المألوفة للجمهور.

- إقامة روابط إيجابية مع الجمهور منذ التفاعل الاتصالي المبكر معهم.

- استخدام " رموز " الرسالة التي يمكن أن يفهمها الجمهور بسرعة.

(ث) هناك دلائل على أن المتلقين يعيرون انتباههم للرسائل التوعيمية، أكثر من

ميلهم للرسائل المعارضة لآرائهم.

(ج) لكي يحقق القائم بالاتصال نجاح الرسائل ذات الطبيعة الخلفية مع المتلقين

يقوم بتعديل الرسائل للتقليل من الاختلافات بين تطرف الجمهور، ولتأكيد أوجه التشابه بين أفرادها، وتتيح هذه الاستراتيجية قبول الجمهور للرسائل<sup>1</sup>.

---

=معارفهم ومكانتهم من بين الجماهير، وابتكار الأسلوب الأليق لإقناعه. (انظر: هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق، ص 223-226).

<sup>1</sup> حسن عماد مكاوي وليلى السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، مرجع سابق، ص 59-60.

## المطلب الثاني: معوقات الاتصال الإقناعي

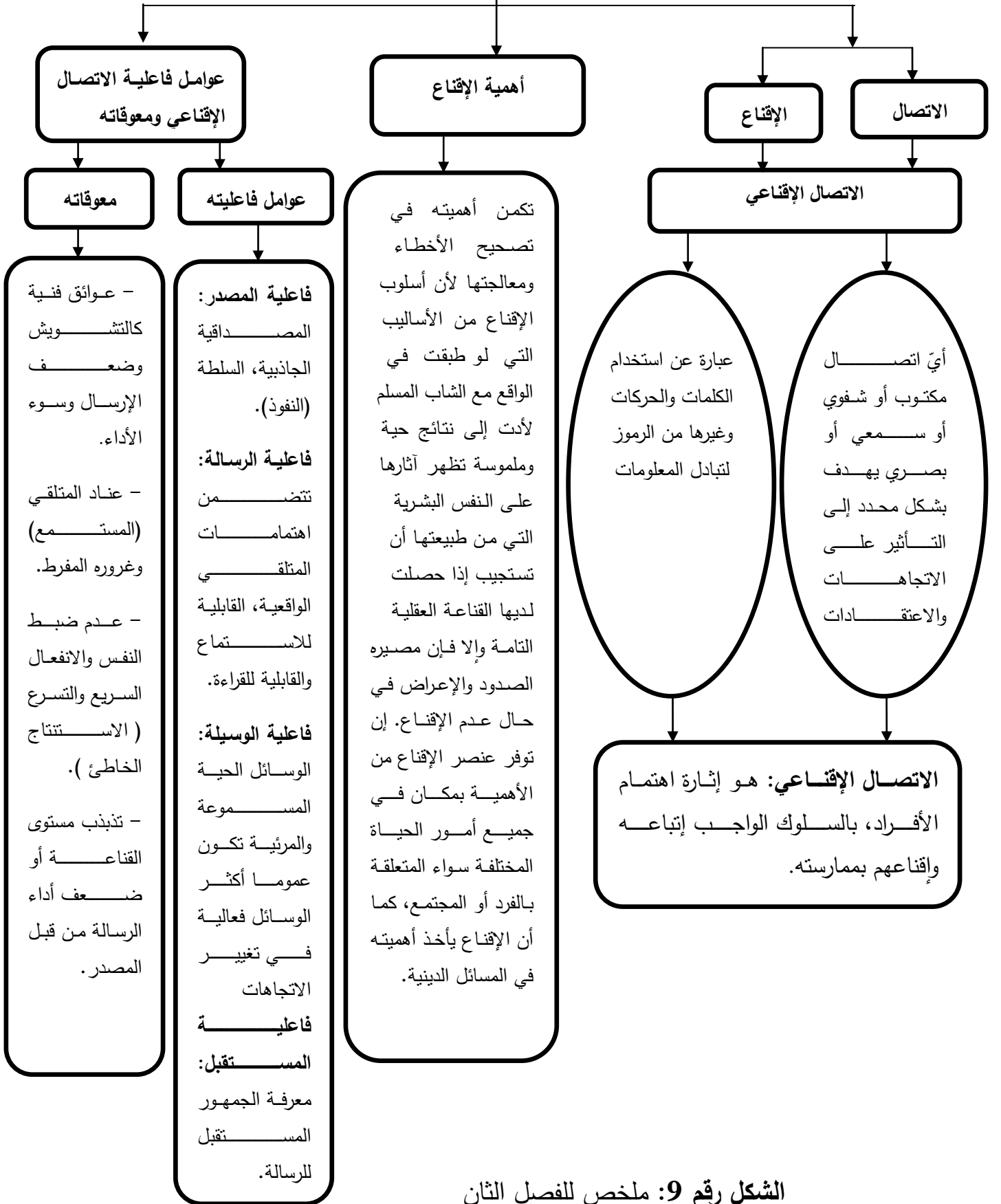
- 1- الاستبداد والتسلط لأن موافقة الطرف الآخر شكلية تزول بزوال الاستبداد.
- 2- طبيعة الشخص المقابل : فيصعب إقناع المعتد برأيه وتتعاظم الصعوبة إذا كان المعتد بنفسه جاهلاً جهلاً مركباً .
- 3- كثرة الأفكار مما يربك الذهن.
- 4- تذبذب مستوى القناعة أو ضعف أداء الرسالة من قبل المصدر.
- 5- الاعتقاد الخاطئ بصعوبة التغيير أو استحالتة، وهذه نتيجة مبكرة تقضي على كل جهد قبل تمامه.
- 6- اختفاء ثقافة الإشادة بحق من قبل المصدر تجاه المستقبل<sup>1</sup>.
- 7- النطق غير السليم والصوت غير الواضح.
- 8- عدم ضبط النفس والانفعال السريع والتسرع ( الاستنتاج الخاطئ ) .
- 9- عوامل نفسية ( السن، العادات والتقاليد ) وعدم إجادة المرسل ( المتحدث ) لأساليب الإقناع المناسبة وفنونه اللغوية والحركية.
- 10- افتقار المتحدث إلى أهم مؤهلات الإقناع كالذكاء والفتنة والقدرة على المناورة وضعف التحصيل العلمي لدى المتحدث.
- 11- وجود تعارض وتنافر وتضارب بين المتحدث والمستمع سواء في التفكير أو في الاتجاهات أو الدوافع ونحوها.
- 12- عناد المتلقي ( المستمع ) وغروره المفرط.
- 13- عدم ثقة المتلقي ( المستمع ) بنفسه.
- 14- عوائق فنية كالتشويش وضعف الإرسال وسوء الأداء<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - أحمد بن عبد المحسن العساف، الإقناع: القوة المفقودة، (<http://www.saaaid.net/aldawah/221.htm>)

28- 03- 2015، 19:23.

<sup>2</sup> الشيخ فارح، معوقات الحوار والإقناع فن الحوار الهادف، <http://vb.alnili.com>، 28- 03- 2015، 21:56.

الاتصال الإقناعي كيفية حدوثه، عوامل فعاليته، معوقاته



الشكل رقم 9: ملخص للفصل الثامن

# الفصل الثالث

الإطار التطبيقي للدراسة

## تمهيد:

لإيصال أفكارنا ومعتقداتنا وآرائنا للآخرين، ولجعل كلماتنا مسموعة ولها أثر في نفوسهم نحتاج لأن نمتلك الكثير من الأساليب الإقناعية، التي من خلالها تحقق لنا ما نصبوا إليه. وحتى نستطيع جذب أكبر عدد ممكن ممن حولنا، على الشخص المقنع أن يحسن التواصل مع الآخر وأن يكون حكيماً في اختياره للأسلوب الأمثل وبما يتلاءم مع طباع النفوس البشرية، التي تتباين من شخص إلى آخر، إذ يختلف البشر في مستوى تفكيرهم وسلوكهم وظروفهم النفسية، لذا يتطلب الأمر اتخاذ أساليب عديدة ومتنوعة لضمان الرسالة الإقناعية وإقناع المقابل له والتأثير فيه لتغيير ما هو مخالف لما هو صائب.

ومن هنا تتجسد أساليب الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ، إذ في كل موقف من المواقف كان ﷺ يتخذ الأسلوب الأنسب لإقناع الشخص المقابل له والتأثير على فكره وتغيير قناعاته، لأن الأساليب الإقناعية عند الرسول ﷺ، كانت مراعيةً لمستوى التفكير المختلف تبعاً لفكر الآخر ونمط شخصيته التي تتباين بين شخصية تميل إلى الموعظة الحسنة والترغيب وأخرى للإقناع العقلي والمنطق، وثالثة تميل للحوار والمجادلة.

ومن أحسن من سيد الخلق سيدنا محمد ﷺ، نتعلم من أساليبه، ونسير على منهجه ونستنبط الآداب التي يتحلى بها في إقناع الآخرين، فهو المرشد، والمعلم، والمؤدب، والقُدوة الحسنة للامتثال.

## المبحث الأول: الأساليب النبوية المستخدمة في إقناع المؤمنين

المؤمنون؛ وهم الذين يؤمنون بالله، وملائكته، وكتبه، ورسوله، واليوم الآخر، والقضاء خيره وشره، وينفذون مفهوم العبادة، وهو ما وقر في القلب وصدق العمل؛ حيث ينفذون ما أمرهم الله به، ويجتنبوا عما نهاهم عنه<sup>1</sup>. لقوله ﷺ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا آمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَالْكِتَابِ الَّذِي نَزَّلَ عَلَى رَسُولِهِ وَالْكِتَابِ الَّذِي أَنْزَلَ مِنْ قَبْلُ وَمَنْ يَكْفُرْ بِاللَّهِ وَمَلَائِكَتِهِ وَكُتُبِهِ وَرُسُلِهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَقَدْ ضَلَّ ضَلَالًا بَعِيدًا﴾<sup>2</sup>.

ولقد اعتمد الرسول ﷺ في إقناعه للمؤمنين على عدة أساليب نذكر منها:

أولاً: أسلوب القدوة الحسنة

<sup>1</sup> مها عيسى إبراهيم صيدم، نحو خطاب دعوي مؤثر من خلال قصة إبراهيم عليه السلام، مشروع تخرج، تخصص التربية الإسلامية، برنامج التربية، جامعة القدس المفتوحة منطقة رفح التعليمية، رفح، فلسطين، 2009-2010م، ص12.

<sup>2</sup> سورة النساء، الآية: 136.

ثانياً: أسلوب الترغيب والترهيب، والموعظة الحسنة

ثالثاً: أسلوب القصة وضرب المثل

رابعاً: الإقناع العقلي والعاطفي.

## المطلب الأول: أسلوب القدوة الحسنة

### تعريف القدوة لغة:

هي الأسوة يقال: فلان قُدوةٌ يُقتدى به يقال: قِدوة، وقُدوة لما يُقتدى به، ابن سيده: القُدوة والقِدوة وقُدوة لما يُقتدى به. ابن سيده: القُدوة<sup>1</sup>، والقِدوة ما تسننت به واقتديت به، واتقدت به دابته: لزمتم سنن الطريق وتقدى هو عليها، وما أقده ما طيبه<sup>2</sup>، وفي المعجم الوسيط القُدوة هي المثال الذي يتشبه به غيره، فيعمل مثل ما يعمل أو الأصل الذي تنتشعب منه الفروع وكذلك القُدوة اسم من اقتدى، قُدوته إذا فعل مثل فعله تأسياً، وفلان قُدوة يقتدي به<sup>3</sup>.

### تعريفها اصطلاحاً:

هي معيار مجسم للسلوك ونموذج منتقل للفكر، ومثل أعلى يمشي على الأرض ونموذج حي للسلوك ينطق بما فيه من فكر وعمل<sup>4</sup>، بأنها نموذج بشري يترجم قيمة معينة في أحد مجالات الحياة المشتركة في المجتمع ترجمة واقعية من خلال تكامل القول والفعل معاً بحيث يصبح هذا النموذج بارزاً ولامعاً بين قومه، يقبلون عليه ويهتدون به ويقلدونه فكراً وسلوكاً<sup>5</sup> والقدوة هي الشخص الذي يعجب به الإنسان ويسعى إلى السير على خطاه في مجال الاعتقاد والفكر والسلوك النابع من التوجيهات الإسلامية.

كما يقصد بالقدوة الحسنة: الداعية الذي ينظر إليه الناس فتجّله أنظارهم وتحبه قلوبهم ويكون صالحاً في نفسه ومصلحاً لغيره بالسيرة الحسنة والمسلك الطيب والأثر الحميد، ولا شك أن هذا النوع من الدعاة له أهمية ومكانة في نشر الدعوة وإيصالها للناس دون جهد مبذول أو عمل مقصود من الداعية، وهذا الأسلوب هو ما يمكن أن يطلق عليه (بالدعوة الصامتة).

<sup>1</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج11، ط1، دار صادر، بيروت، لبنان، 1374هـ / 1955م، ص171.

<sup>2</sup> الفيروز آبادي، القاموس المحيط، ج1، ط6، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، 1416هـ / 1998م، ص376.

<sup>3</sup> أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، مكتبة لبنان، لبنان، 1987م، ص188.

<sup>4</sup> الأغا إحسان خليل، أساليب التعلم والتعليم في الإسلام، ط1، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 1991م، ص165.

<sup>5</sup> عاطف سالم أبو نمر، مواصفات المعلم القدوة في ضوء التربية الإسلامية، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، 2007 - 2008م، ص20.

والداعية الموفق حينما يكون مهتديا في نفسه، مخبتاً لله ﷻ، طائعا له، مجتتبا نواهيه ملتزما بأوامره، فإن ذلك ولا شك دليل على صحة إيمانه ودليل على صدق ما يدعو إليه ويأمر الناس به؛ لأنه أول من التزم وقام بتنفيذ ما يدعو إليه، وهذا - ولاشك - من أقوى الأساليب والسبل في إقناع المدعويين وتقبلهم لما يدعو إليه، ولو لم تكن الدعوة بصورة مباشرة<sup>1</sup>.

وكان إنكار الله عظيما على من يخالف قول عمله، قال الله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (2) كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾<sup>2</sup>.

لذا يعد أسلوب القدوة الحسنة من أهم أساليب الإقناع والتأثير في المدعويين، سواء كانوا طائعين أو عاصين<sup>3</sup>، لما لها من عمق التأثير في النفس البشرية، وسرعة استجابتها للأمر العملية أكثر من استجابتها للأمر النظرية، لأن من طبيعة البشر وفطرتهم التي فطرهم الله عليها أن يتأثروا بالمحاكاة والقدوة، أكثر مما يتأثرون بالقراءة والسماع، كما أن أثر القدوة عام يشمل جميع الناس على مختلف مستوياتهم حتى الأمي.

فجعل الله ﷻ لعباده أسوة عملية في الرسل والصالحين من عباده، وعدم اكتفائه بإنزال الكتب عليهم، فأرسل الرسل وقصّ على المؤمنين قصصهم وعرض سيرتهم، ثم أمر بإتباعهم و الإقتداء بهم، كما أمر نبيه محمد ﷺ بالاقتران بالأنبياء قبله<sup>4</sup>، قال الله ﷻ: ﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ فَبِهِدَاهُمْ افْتَدِهْ قُلْ لَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا إِنْ هُوَ إِلَّا ذِكْرٌ لِلْعَالَمِينَ﴾<sup>5</sup>.

ولقد جعل الله ﷻ محمداً ﷺ القدوة والأسوة الحسنة في كل شيء، ومثلا حيا لمنهجه العلوي المعجز، وتطبيقا واقعيا للمثل العليا والقيم الكبيرة التي أنزلها في كتابه العزيز، قال ﷻ: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَنْ كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا﴾<sup>6</sup>. وهذا دليل على أهمية أسلوب القدوة في حياة البشر، حيث اصطفى الله ﷻ أكرم الناس خلقا وأفضلهم قولاً وعملاً، كي يكون قدوة مطلقة لكل مؤمن على مدار العصور.

<sup>1</sup> عبد الرحيم بن محمد المغذوي، الأسس العلمية لمنهج الدعوة الإسلامية، ط2، دار الحضارة، الرياض، 1431هـ/ 2010م، ص ص751-752.

<sup>2</sup> سورة الصف، الآية: 3.2.

<sup>3</sup> مها عيسى إبراهيم صيدم، نحو خطاب دعوي مؤثر من خلال قصة إبراهيم الخليل، مرجع سابق، ص13.

<sup>4</sup> محمد أبو الفتح البيانوني، المدخل إلى علم الدعوة، ط3، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1415هـ/ 1995م، ص272.

<sup>5</sup> سورة الأنعام، الآية: 90.

<sup>6</sup> سورة الأحزاب، الآية: 21.

كان الرسول ﷺ بشخصه وشمائله وسلوكه وتعامله مع الناس ترجمة حية لروح القرآن وحقائقه وتوجهاته، وكان قدوة للناس في واقع الأرض، وبتعبير آخر كان ترجمة عملية بشرية حية لحقائق القرآن وتعاليمه وآدابه وتشريعاته، ولما فيه من أسس تربوية إسلامية وأساليب تربوية قرآنية، فقد كان ﷺ القدوة الكاملة في كل شؤون حياته، فقد كان قدوة في (العبادة الصبر، الشجاعة، الجود والكرم، الزهد، التواضع، العفو، الحلم، الوفاء، الصدق، حسن المعاملة...) <sup>1</sup>.

حديث أنس بن مالك ؓ، قال: جاء ثلاثة رهط <sup>2</sup> إلى بيوت أزواج النبي ﷺ يسألون عن عبادة النبي ﷺ، فلما أخبروا كأنهم تقالُّوها فقالوا أين نحن من النبي ﷺ؟ وقد غفر الله له ما تقدم من ذنبه وما تأخر، قال أحدهم: أما أنا فأني أصلي الليل أبداً، وقال آخر: أنا أصوم الدهر ولا أفطر، وقال آخر: أنا أعتزل النساء فلا أتزوج أبداً. فجاء رسول الله ﷺ فقال: (أنتم الذين قلتم كذا وكذا؟ أما والله إني لأخشاكم لله وأتقاكم له، لكني أصوم وأفطر وأصلي وأرقد وأتزوج النساء، فمن رغب عن سنتي فعليه مني) <sup>3</sup>.

كما أمر النبي ﷺ بالافتداء به في الصلاة فقال: (صلوا كما رأيتموني أصلي) <sup>4</sup>، وأمر المؤمنين بالافتداء به في تأدية مناسك الحج فقال: (خذوا عني مناسككم) <sup>5</sup>.  
وأوصى الرسول ﷺ بالافتداء بأبي بكر عمر بن الخطاب ؓ بنص صريح، فقال:

<sup>1</sup> أحمد عبد الصمد الشنقيطي، الأساليب النبوية لتنمية القيم الإيمانية لدى الشباب المسلم في ضوء التحديات المعاصرة رسالة ماجستير، قسم التربية الإسلامية والمقارنة، كلية التربية، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 1428/1429هـ ص ص 101.100 .

<sup>2</sup> قوله: (ثلاثة رهط) (فا): الرهط العصابة دون العشرة، ويجمع على أراهيط، وقيل: هو يجمع على أراهط. وإنما جاء الرهط تمييزاً للثلاثة، لأنه في معنى الجماعة، كأنه قال: ثلاثة أنفس. وقيل: هم علي، وعثمان بن مظعون، وعبد الله بن رواحة. وقوله ﷺ: (تقالُّوها) أي وجدوها قليلة، وهو تفاعل من القلة بمعنى استقلوها. (انظر: شرح المشكاة، لطبيي الكاشف عن حقائق السنن، ص 609).

<sup>3</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، كتاب النكاح، باب الترغيب في النكاح، رقم 5063، ص 955. ومسلم بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، كتاب النكاح، باب استحباب النكاح لمن تاقت نفسه إليه، رقم 3403 ص 910.

<sup>4</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، كتاب الآذان، باب الآذان للمسافر إذا كانوا جماعة، رقم 631 ص 127.

<sup>5</sup> أخرجه: البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين، السنن الكبرى، مطبعة دائرة المعارف، حيدر آباد، الهند، 1354هـ، ج 7 رقم 3890، ص 275.

(اقتدوا بالذين من بعدي) وأشار إلى أبي بكر وعمر<sup>1</sup>.

لذا فقد كان أثر القدوة في المدعوين بالغ التأثير بكمال سيرته وحسن خلقه وجمال آدابه ورفق معاملته ونبل هديه وسمته، فكما يقال: 'الدعوة بلسان الحال أبلغ منها بلسان المقال'<sup>2</sup>. إذن: عملية الاتصال الإقناعي التي قام بها الرسول ﷺ هنا اعتمد فيها في توصيل رسالته على أسلوب القدوة الحسنة فهو اتصال غير لفظي ويتضح أكثر من خلال قوله صلوا كما رأيتموني أصلي فهو يأمر الجمهور المتلقي (المؤمنين) بالاقتراد به فهو يبلغ رسالة أمر بتبليغها من الله (مصدر).

## المطلب الثاني: أسلوب الترغيب والترهيب، والموعظة الحسنة

### 1/ أسلوب الترغيب والترهيب

#### 1-1/ الترغيب:

#### تعريف الترغيب لغة:

الترغيب مصدر من رغب الرَّغْبُ والرَّغْبُ والرَّغْبُ والرَّغْبُ والرَّغْبُ هو الحرص على الشيء والطمع فيه وهو يعني التشويق والحث على فعل الشيء والرغبة والسؤال والطمع<sup>3</sup>، ورغبة أي أعطاه ما رغب<sup>4</sup>، وجاء في المعجم الوسيط: رَغِبَ فلان رَغْبًا ورَغْبَةً: حرص على الشيء وطمع فيه<sup>5</sup>.

#### أما في الاصطلاح:

هو وعد يصحبه تحبيب وإغراء بمصلحة أو لذة أو متعة آجلة مؤكدة، خيرة، خالصة من الشوائب مقابل القيام بعمل صالح أو الامتناع عن لذة ضارة أو عمل شيء ابتغاء مرضاة الله وذلك رحمة من الله لعباده<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> عصام العبد زهد، القدوة الصالحة وأثرها على الفرد والمجتمع، اللقاء الدعوي الأول بعنوان: الشخصية الدعوية المؤثرة كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 1431هـ / 2010م.

<sup>2</sup> عبد الرزاق بن عبد المحسن البدر، مكانة الدعوة إلى الله وأسس دعوة غير المسلمين، دار الفضيلة، دم، دت، ص 67.68.

<sup>3</sup> محمد مرتضى الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، ج2، دار مكتبة الحياة، بيروت، 1987م، ص51.

<sup>4</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج1، ط1، دار صادر، بيروت، دت، ص422.

<sup>5</sup> مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، ط4، مكتبة الشرق الدولية، دم، 1425هـ / 2004م، ص356.

<sup>6</sup> عبد الرحمن النحلوي، أصول التربية الإسلامية وأساليبها، ط1، دار الفكر، دمشق، 2001م، ص257.

## 1-2/ الترهيب:

**لغة:** رَهَبَ الشَّيْءَ رَهْبًا وَرَهْبًا وَرَهْبَةً: خافه، وكما يستعمل في الدعاء والتضرع إلى الله: رغبة ورهبة إليه، الرهبة: الخوف والفرع<sup>1</sup>.

ورهب الزاء والهاء والياء أصلان، أحدهما يدل على خوف والآخر على دقة وخفة، تقول رهبة الشيء رهبا ورهبا ورهبة والترهيب التعبد<sup>2</sup>.

### أما اصطلاحا:

الترهيب هو "كل ما يخيف ويحذر المدعو من عدم الاستجابة أو رفض الحق أو عدم الثبات عليه بعد قبوله"<sup>3</sup>. 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 والرزائل 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، أو هو تهديد من الله يقصد به تخويف عباده وإظهار صفة من صفات الجبروت والعظمة الإلهية ليكونوا دائما على حذر من ارتكاب الهفوات والمعاصي<sup>4</sup>.

إن النفوس البشرية مختلفة الطباع، فمنها ما يجلبه الترغيب ومنها ما يخيفه الترهيب ولهذا جاء القرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة بهذا الأسلوب، قال الله ﷻ: ﴿وَيَدْعُونَنَا رَغَبًا وَرَهَبًا﴾<sup>5</sup>. والدعاة مطالبون بانتهاج هذا الأسلوب مع الناس كل حسب ما يناسبه على أن يقدموا الترغيب على الترهيب لأنه فعل إيجابي، ومطلوب من المسلمين أن يكونوا إيجابيين<sup>6</sup> قال الله ﷻ: ﴿إِنَّا أَرْسَلْنَاكَ شَاهِدًا وَمُبَشِّرًا وَنَذِيرًا﴾<sup>7</sup>.

ويعتبر أسلوب الترغيب والترهيب من الأساليب الفاعلة في الإقناع، حيث أن هذا الأسلوب يتعامل مع طبيعة الإنسان في أنسه وحبه للأشياء التي تبعث في نفسه اللذة والنعيم والراحة والسرور، ويخاف ويرهب من الأشياء التي فيها خوف وألم مادي أو معنوي.

<sup>1</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج3، مرجع سابق، ص1748.

<sup>2</sup> أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، معجم مقاييس اللغة، كتاب الرء، صص116.115.

<sup>3</sup> عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، ط1، د.د.م، 1976م، ص421.

<sup>4</sup> رقية بن محمد نياز، الترهيب في الدعوة في القرآن والسنة، رسالة ماجستير في الدعوة والاحتساب، جامعة الإمام محمد

بن مسعود، كلية الدعوة والإعلام، الرياض، السعودية، 1415هـ، صص19.20.

<sup>5</sup> سورة الأنبياء، الآية: 90.

<sup>6</sup> بسام العموش، فقه الدعوة، ط1، دار الفنائس، عمان، الأردن، 1425هـ/ 2005م، ص86.

<sup>7</sup> سورة الفتح، الآية: 08.

فالتريغيب يحمل النفس على الرجاء في الثواب العاجل والآجل في الدنيا والآخرة، والترهيب يمنع النفس من الوقوع في الشرور<sup>1</sup>.

كما أن النسيان والغفلة من طبيعة النفس الإنسانية، فإن التريغيب يصبح نوعاً من التذكير بما آلت إليه النفس من ارتكاس ونكوص ووقوع في الرذائل والآثام، أما الترهيب فهو وعيد وتهديد بعقوبة يترتب على اقتراف إثم أو ذنب مما نهى عنه الله أو على التهاون في أداء فريضة أمر الله بها<sup>2</sup>.

وقد دأب الرسول ﷺ على استخدام أسلوب التريغيب والترهيب مع أصحابه ﷺ.

1/ ما حدث به أبو ذر رضي الله عنه، قال: أتيت النبي ﷺ وعليه ثوب أبيض وهو نائم، ثم أتيتُه وقد استيقظ، فقال: ( ما من عبد قال لا إله إلا الله ثم مات على ذلك إلا دخل الجنة )، قلت: وإن زنى وإن سرق؟ قال: ( وإن زنى وإن سرق )، قلت: وإن زنى وإن سرق؟ قال: ( وإن زنى وإن سرق على رغم أنف أبي ذر ) وكان أبو ذر إذا حدث بهذا قال: وإن رغم أنف أبي ذر<sup>3</sup>.

2/ عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: ( لو يعلم المؤمن ما عند الله من العقوبة ما طمع بجنّته أحد، ولو يعلم الكافر ما عند الله من الرحمة ما قنط من رحمته أحد )<sup>4</sup>.

3/ عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: ( الجنة أقرب إلى أحدكم من شراك نعله والنار مثل ذلك )<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> أحمد عبد الصمد الشنقيطي، الأساليب النبوية لتنمية القيم الإيمانية لدى الشباب المسلم في ضوء التحديات المعاصرة مرجع سابق، ص ص 122-123.

<sup>2</sup> محمود خليل أبو دف، منهج الرسول ﷺ في تقويم السلوك وكيفية الاستفادة منه في تعليمنا المعاصر، المقدم لمؤتمر تطوير برامج كليات التربية بالوطن العربي في ضوء المستجدات المحلية والعالمية، كلية التربية، جامعة الزقازيق، مصر 2006م، ص 18.

<sup>3</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، كتاب تفسير القرآن، باب قوله ﷺ: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَسْأَلُوا عَنْ أَشْيَاءَ إِنْ تُبَدَّ لَكُمْ تَسْؤُكُمْ ﴾، رقم 4621، ص 836.

<sup>4</sup> أخرجه: مسلم بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، كتاب الرقاق، باب سعة رحمة الله وأنها تغلب غضبه، رقم 6979، ص 1155.

<sup>5</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، كتاب الرقاق، باب الجنة أقرب إلى أحدكم من شراك نعله، رقم 6488، ص 1183.

## 2/ أسلوب الموعظة الحسنة

### تعريف الموعظة لغة:

قال ابن منظور الوَعظُ والعِظَةُ والعِظَةُ والمَوْعِظَةُ النُّصْحُ والتذكير بالعواقب، قال ابن سيده: هو تذكيرك للإنسان بما يُليِّن قلبه من ثوابٍ وعقاب، وفي التنزيل: ﴿فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ﴾<sup>1</sup> لم يجئ بعلامة التأنيث؛ لأنه غير حقيقي، أو لأن الموعظة في معنى الوَعظ حتى كأنه قال فمن جاءه وعظ من ربه<sup>2</sup>.

وقال ابن فارس: "الْوَعْظُ: هو النَّخْوِيُّ والإِنْذَارُ، وَقَالَ الْخَلِيلُ: هو التَّذْكِيرُ فِي الْخَيْرِ بِمُيَرِّقُ الْقَلْبِ"<sup>3</sup>.

### أما اصطلاحاً:

قال الشوكاني: "هي المقالة المشتملة على الموعظة الحسنة التي يستحسنها السامع وتكون في نفسها حسنة باعتبار انتفاع السامع بها، قيل: وهي الحجج الظنية الإقناعية الموجبة للتصديق بمقدمات مقبولة"<sup>4</sup>.

أما ابن القيم فعرّفها: "هي الأمر والنهي المقرون بالرغبة والرغبة"<sup>5</sup>.

وللموعظة الحسنة أثرها البالغ في النفوس، لذا لم يكن الرسول ﷺ يغيب عنه هذا الأمر أو يهمله<sup>6</sup>.

1/ عن عبد الله بن مسعود فقد قال: (كان النبي ﷺ يتخولنا بالموعظة في الأيام كراهة السامة علينا)<sup>7</sup>.

<sup>1</sup> سورة البقرة، الآية: 275.

<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج2، ط1، دار بيروت، لبنان، د.ت، ص466.

<sup>3</sup> محمد بن محمد عبد الرزاق الحسيني، تاج العروس من جواهر القاموس، ج1، ط1، دار الهداية، دم، د.ت ص5084.

<sup>4</sup> محمد بن علي بن عبد الله الشوكاني، فتح القدير لشوكاني، ط1، دار ابن كثير، دمشق، 1173هـ/1959م، ص663.

<sup>5</sup> أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب بن قيم الجوزية، مفتاح دار السعادة ومنشور ولاية العلم والإرادة، تحقيق: عبد الرحمان بن حسن بن قائد، ج24، دار علم الفوائد، 1432هـ، ص153.

<sup>6</sup> أحمد عبد الصمد الشنقيطي، الأساليب النبوية لتنمية القيم الإيمانية لدى الشباب المسلم في ضوء التحديات المعاصرة مرجع سابق، ص111.

<sup>7</sup> أخرجه: مسلم بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، كتاب صفة الجنة والنار، باب الاقتصاد في الموعظة، رقم 2821 ص1134.

<sup>1</sup> قوله: " يتخولنا " بالخاء المعجمة أي يتعاهدنا بالموعظة أي النصح والتذكير الأيام صفة للموعظة أي بالموعظة الكائنة في الأيام، " مخافة السامة" كلام إضافي منصوب على أنه مفعول له أي لأجل مخافة السامة، والسامة مثل الملامة لفظاً =

2/ يحيى أحد أصحابه وهو العرياض بن سارية<sup>1</sup>، عن موعظة وعظها إيّاهم النبي ﷺ فيقول: وعظنا رسول الله ﷺ يوماً بعد صلاة الغداة موعظة بليغة ذرفت منها العيون ووجلت منها القلوب، فقال رجل: عن هذه موعظة مودع فماذا تعهد إلينا يا رسول الله، قال: أوصيكم بتقوى الله، والسمع والطاعة، إن تأمر عليكم عبد حبشي فإنه من يعش منكم يرى اختلافاً كثيراً، وإياكم ومحدثات الأمور فإنها ضلالة، فمن أدرك ذلك منكم فعليه بسنتي وسنة الخلفاء الراشدين المهديين عضواً عليها بالنواجذ<sup>2</sup>.

إذن: الرسول ﷺ أرسله الله للمؤمنين ليبلغهم رسالته التي تحمل ترغيب وترهيب وكذلك التي تتخذ من أسلوب الموعظة شكلاً من أشكالها وذلك لقوله تعالى في سورة الفتح ﴿إِنَّا أَرْسَلْنَاكَ شَاهِدًا وَمُبَشِّرًا وَنَذِيرًا﴾ وقوله في سورة النحل ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ...﴾ وهذا دليلاً على أن عملية الاتصال الإقناعي.

## المطلب الثالث: أسلوب القصة وضرب المثل

### 1/ أسلوب القصة

#### تعريف القصة لغة:

"القصة: الخبر وهو القصص، وقص عليّ خبره يقصه قاصاً وقصصاً والقصص بالفتح: الاسم، والقاص الذي يأتي بالقصة على وجهها كافة ينتبع معانيها وألفاظها"<sup>3</sup>.

---

=ومعنى، وصلة السامة محذوفة؛ لأنه يقال سئمت من الشيء. والتقدير مخافة السامة من الموعظة علينا إما يتعلق بالسامة على تضمين السامة معنى المشقة، أي مخافة المشقة علينا، إذ المقصود بيان رفق النبي ﷺ بالأمة وشفقته عليهم ليأخذوا منه بنشاط وحرص لا عن ضجر وملل، وإما يجعل صفة، والتقدير مخافة السامة الطارئة علينا، وإما يجعل حالاً والتقدير مخافة السامة حال كونها طارئة علينا، وإما ما يتعلق بالمحذوف، والتقدير: مخافة السامة شفقة علينا. فافهم. وفي الحديث الاقتصاد في الموعظة لئلا تملها القلوب فيفوت مقصودها. (انظر: سيرة أعلام النبلاء، محمد بن عبد الرحمان بن عبد الرحيم المباركفوري تحفة الأحوذى، ص 122).

<sup>1</sup> هو العرياض بن سارية السلمي يكنى أبا نجيح كان من أهل الصفة، سكن الشام ومات بها سنة خمس وسبعين، وقيل بل مات في فتنة ابن الزبير روى عنه من الصحابة أبو رهم وأبو أمامة وروى عنه جماعة من تابعي أهل الشام. اهـ وقال الذهبي: كان من البكائين وأصحاب الصفة. (انظر: سير أعلام النبلاء، محمد بن أحمد بن عثمان الذهبي، ص 420).

<sup>2</sup> أخرجه: محمد بن عيسى الترمذي، سنن الترمذي، دار الكتب العلمية، بيروت، 1408هـ، كتاب العلم، باب ما جاء في الأخذ بالسنة واجتناب البدعة، (43/5).

<sup>3</sup> ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق، ص 3651.

## تعريف القصة اصطلاحاً:

"وهو الخبر عن حادثة غائبة عن المخبر بها، فليس ما في القرآن من ذكر الأحوال الحاضرة في زمن نزوله قصصاً مثل ذكر وقائع المسلمين مع عدوهم"<sup>1</sup>، والقصة لون من ألوان الإبداع الفني، يبني على أحداث تؤدي إلى وجود مشكلة تجتاح<sup>2</sup>.

وتعتبر القصة من الأساليب التي جاء بها القرآن الكريم، والقصة مزيج من الحوار والأحداث، والأشخاص، والمكان والزمان، والحالات الاجتماعية والطبيعية التي يعيشها الإنسان بالقصة، وهي قادرة على بناء قيم وأخلاق في نفوس الناس، قال تعالى: ﴿نَحْنُ نَقُصُّ عَلَيْكَ أَحْسَنَ الْقُصَصِ﴾<sup>3</sup>، وقوله تعالى: ﴿تِلْكَ الْقُرَى نَقُصُّ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِهَا﴾<sup>4</sup>.

فأسلوب القصة يعتبر أسلوباً فاعلاً يعرض حدثاً من الأحداث له بداية ونهاية، تتخلله مواقف وحلقات تشد الانتباه، وتحرك العواطف، وتوقظ الحس، فما يكاد ينتهي موقف من مواقف الحدث إلا والنفس تتلهف لمعرفة النتيجة، فتأخذ النفس من كل موقف عبرة، ومن كل حلقة ذكرى، قبل أن تخرج من القصة بكاملها بالعبرة والعظة التي سيقى القصة من أجلها<sup>5</sup>.

ولقد حفلت السنة النبوية المطهرة بالكثير من القصص الهادفة والمنوعة، فقد أعطى النبي ﷺ القصة أهمية بالغة، فصار يستعمل القصة في حديثه إلى صحابته الكرام على نطاق واسع، وفي شتى الموضوعات، ومما يعكس هذا الاهتمام أنه ﷺ كان يكرر القصة الواحدة أكثر من مرة، وفي أكثر من مجلس، وربما كان السبب تجدد الوافدين على مجلسه ﷺ أو كان السبب هو حرصه ﷺ على تقرير ما تهدف إليه القصة من غايات وما تتحدث عنه من موضوعات في نفوس المستمعين<sup>6</sup>.

1/ عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه: عن الرسول ﷺ أنه قال: (بينما ثلاثة نفر يتمشون أخذهم المطر فأووا إلى غار في جبل<sup>1</sup> فانحطت على فم غارهم صخرة من الجبل فانطبقت عليهم

<sup>1</sup> محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج1، دار التونسية، تونس، 1998م، ص64.

<sup>2</sup> سيد أحمد طهطاوي، القيم التربوية في القصص القرآني، دار الفكر التربوي العربي، القاهرة، 1998م، ص95.

<sup>3</sup> سورة يوسف، الآية: 03.

<sup>4</sup> سورة الأعراف، الآية: 101.

<sup>5</sup> أحمد عبد الصمد الشنقيطي، الأساليب النبوية لتنمية القيم الإيمانية لدى الشباب المسلم في ضوء التحديات المعاصرة مرجع سابق، ص116.

<sup>6</sup> مأمون فريز جرار، خصائص القصة الإسلامية، ط1، دار المنارة، جدة، السعودية، 1408هـ/ 1988م، ص200.

<sup>1</sup> قوله ﷺ: " فأووا إلى غار في جبل" الغار: النقب في الجبل و(أووا) بقصر الهمزة ويجوز فتحها في لغة قليلة سبق بيانها قريباً. (انظر: شرح النووي على مسلم، ص215).

فقال بعضهم لبعض انظروا أعمالا عملتموها صالحة لله فادعوا الله تعالى بها لعل الله يفرجها عنكم، فقال أحدهم: اللهم إنه كان لي والدان شيخان كبيران وامرأتي ولي صبية صغار أرعى عليهم، فإذا أرحت عليهم حلبت فبدأت بوالدي فسقيتهما قبل بني وأنه نأى بي ذات يوم الشجر<sup>1</sup> فلم آت حتى أمسيت فوجدتهما قد ناما فحلبت كما كنت أحلب فجئت بالحلاب<sup>2</sup> فقامت عند رؤوسهما، أكره أن أوقظهما من نومهما وأكره أن أسقي الصبية قبلهما والصبية يتضاغون عند قدمي فلم يزل ذلك دأبي ودأبهم حتى طلع الفجر، فإن كنت تعلم أنني فعلت ذلك ابتغاء وجهك فأفرج لنا منه فرجة نرى منها السماء، ففرج الله منه فرأوا منها السماء. وقال الآخر: اللهم إنه كان لي ابنة عم أحببتها كأشد ما يحب الرجال من النساء وطلبت إليه نفسها فأبى حتى آتيتها بمائة دينار، فتعبت حتى جمعت مائة دينار فجئتها بها، فلما وقعت بين رجليها قالت: يا عبد الله اتق الله ولا تفتح الخاتم إلا بحقه، فقامت عنها، فإن كنت تعلم أنني فعلت ذلك ابتغاء وجهك فأفرج لنا منه فرجة، ففرج لهم، وقال الآخر: اللهم إني كنت أستأجرت أجيرا بفرق أرز، فلما قضى عمله قال أعطني حقي فعرضت عليه فرقه فرغب عنه، فلم أزل أزرعه حتى جمعت منه بقرا ورعائها فجاءني فقال: اتق الله ولا تظلمني حقي، فقلت: اذهب إلى تلك البقر ورعائها فخذها، فقال: اتق الله ولا تستهزئ بي، فقلت: إني لا أستهزئ بك خذ ذلك البقر ورعائها، فأخذه فذهب به فإن كنت تعلم أنني فعلت ذلك ابتغاء وجهك فأفرج لنا ما بقي، ففرج الله ما بقي<sup>3</sup>.

2/ عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (بينما رجل يمشي في حالة تعجبه نفسه

مرجل جمته<sup>1</sup>، إذ خسف الله به، فهو يتجلجل في الأرض إلى يوم القيامة)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> قوله: "فإذا أرحت عليهم حلبت" معناه: إذا رددت الماشية من المرعي إليهم، وإلى موضع مبيتها، وهو مراحتها بضم الميم، يقال: أرحت الماشية وروحتها بمعنى (انظر: شرح النووي على مسلم، ص 215)

<sup>2</sup> قوله: "فجئت بالحلاب" هو بكسر الحاء، وهو: الإناء الذي يحلب فيه، هنا اللبن المطلوب. قوله صلى الله عليه وسلم: "والصبية يتضاغون" أي: يصيحون ويستغيثون من الجوع. وقوله: "وقعت بين رجليها" أي: جلست مجلس الرجل للوقاع. (قولها: "لا تفتح الخاتم إلا بحقه" الخاتم كناية عن بكارتها، وقوله "بحقه" أي: بنكاح لا بزنا. قوله: "بفرق أرز" الفرق بفتح الراء وإسكانها لغتان، الفتح أجود وأشهر، وهو: إناء يسع ثلاثة أصع، وسبق شرحه في كتاب الطهارة. (انظر: شرح النووي على مسلم ص 216).

<sup>3</sup> أخرجه: مسلم بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، كتاب الرقاق، باب قصة أصحاب الغار الثلاثة والتوسل بالأعمال الصالحة، رقم 6949، ص 1153.

<sup>1</sup> قوله: "مرجل" بتشديد الجيم جمته بضم الجيم وتشديد الميم هي مجتمع الشعر إذا تدلى من الرأس إلى المنكبين وإلى أكثر من ذلك، وأما الذي لا يتجاوز الأذنين فهو الوفرة، وترجيل الشعر تسريحه ودهنه. وقوله: "إذ خسف الله به" في رواية الأعرج فحسف الله به الأرض والأول أظهر في سرعة وقوع ذلك به. وقوله: "فهو يتجلجل إلى يوم القيامة" في حديث=

3/ عن جابر أن رسول الله ﷺ لما نزل الحجر في غزوة تبوك، قام فخطب الناس فقال: (أيها الناس لا تسألوا نبيكم الآيات، هؤلاء قوم صالح سألوا نبيهم أن يبعث لهم ناقة ففعل فكانت ترد من هذا الفج، فتشرب ماءهم يوم وردها، ويحلبون من لبنها مثل الذي كانوا يصيبون من غبها، ثم جاءتهم الصيحة فأهلك الله منهم من كان بين السماء والأرض، إلا رجلا واحدا كان في حرم الله فمنعه حرم الله من العذاب)، قيل يا رسول الله من هو؟ قال: (أبو رغال)، قيل: ومن أبو رغال؟ قال: (جد ثقيف)<sup>2</sup>.

## 2/ أسلوب ضرب المثل

### تعريف المثل لغة:

مثل كلمة تسوية يقال هذا مثله ومثله كما يقال شبيهه وشبهه بمعنى<sup>3</sup>، فالمثل يأتي هنا بمعنى المثل وهو الشبه<sup>4</sup>، ويأتي المثل بمعنى الصفة، مثل قوله ﷺ: ﴿مَثَلُ الْجَنَّةِ الَّتِي وُعدَ الْمُتَمَنُّونَ﴾<sup>1</sup>. فمثل الجنة بمعنى صفة الجنة<sup>2</sup>، قال الراغب الأصفهاني: أصل المثل الانتصاب، والممثل المصور على مثال غيره<sup>3</sup>.

---

=ابن عمر فهو يتجلجل في الأرض إلى يوم القيامة، وفي رواية الربيع بن مسلم عند مسلم فهو يتجلجل في الأرض حتى تقوم الساعة، ومثله في رواية أبي رافع، ووقع في رواية همام عن أبي هريرة عند أحمد حتى يوم القيامة، والتجلجل بجيمين التحرك، وقيل: الجلجلة الحركة مع صوت، وقال ابن دريد: كل شيء خلطت بعضه ببعض فقد جلجلته. وقال ابن فارس: التجلجل أن يسوخ في الأرض مع اضطراب شديد ويندفع من شق إلى شق فالمعنى يتجلجل في الأرض أي ينزل فيها مضطربا متدافعا. وحكى عياض أنه روي يتجلجل بجيم واحدة ولام ثقيلة وهو بمعنى يتغطى، أي تغطيه الأرض. وحكى عن بعض الروايات أيضا يتخلخل بخاءين معجمتين واستبعدها إلا أن يكون من قولهم خلخلت العظم إذا أخذت ما عليه من اللحم، وجاء في غير الصحيحين يتحلحل بخاءين مهملتين. قلت: والكل تصحيف إلا الأول، ومقتضى هذا الحديث أن =الأرض لا تأكل جسد هذا الرجل فيمكن أن يلغز به فيقال: كافر لا يبلى جسده بعد الموت. (انظر: فتح الباري شرح صحيح البخاري، ص272).

<sup>1</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، رقم 5789، ص1075.

<sup>2</sup> أخرجه: أحمد بن حنبل، المسند، ج3، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 1398هـ / 1977م، رقم 13919 ص296.

<sup>3</sup> ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق، ص610.

<sup>4</sup> الراغب الأصفهاني، مفردات ألفاظ القرآن، مرجع سابق، ص558.

<sup>1</sup> سورة محمد، الآية: 15.

<sup>2</sup> الفيروز آبادي، القاموس المحيط، مرجع سابق، ص1056.

<sup>3</sup> الراغب الأصفهاني، مفردات ألفاظ القرآن، مرجع سابق، ص757.

ويقال مثل بين يديه مثولا أي انتصب قائما<sup>1</sup>، ويدل المثل على مناظرة الشيء للشيء  
يقال هذا مثل هذا أي نظيره<sup>2</sup>.

### وفي الاصطلاح:

"المثل وهو الشبيه، وهما لغتان مثل ومثل، كشبه والشبه، إلا أن المثل مستعار لحالة  
غريبة أو قصة عجيبة لها شأن ومنه قوله عَلِيٌّ: ﴿وَلِلَّهِ الْمَثَلُ الْأَعْلَىٰ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ﴾<sup>3</sup>، أي  
الصفة التي لها شأن عظيم"<sup>4</sup>، والمثل هو قسم من الحكم يرد في واقعة لمناسبة اقتضت  
وروده فيها، ثم يتداولها الناس في غير واحد من الوقائع التي تشابهها دون أدنى تغيير لما  
فيه من وجازة وغرابة ودقة في التصوير<sup>5</sup>.

قال الأصفهاني: أصل المثل الانتصاب، والممثل المصور على مثال غيره<sup>6</sup>. ويدل  
المثل على مناظرة الشيء للشيء، يقال هذا مثل هذا أي نظيره<sup>7</sup>.

وخلاصة القول، ما ذكره أحد المفسرين "ضرب المثل عبارة عن إيقاعه وبيانه، واختير له  
لفظ الضرب، لأنه يأتي عند إرادة التأثير وهيج الانفعال، كأن ضارب المثل يقرع به أذن  
السامع قرعا، ينفذ أثره إلى قلبه، وينتهي إلى أعماق نفسه".

إن ضرب المثل أسلوب من أساليب البيان والإيضاح إن لم يكن أقواها في إبراز  
الحقائق المعقولة في صورة الأمر المحسوس.

والمقنع الناجح هو الذي يحسن ضرب الأمثلة ويتخذها وسيلة لإقناع المدعو بالفكرة  
الصحيحة، أو لتقريب وجهات النظر والتعبير عن المعاني وشرحها، فالأمثلة الجيدة تزيد  
المعنى وضوحا وبيانا، ولما للأمثلة من دور كبير وفعال في تقريب المعاني والإقناع بها، فقد

<sup>1</sup> إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقيق عبد الغفور عطار، ج5، ط3، دار العلم  
للملايين، بيروت، لبنان، 1404هـ/1984م، ص ص16-18.

<sup>2</sup> ابن فارس، مقاييس اللغة، تحقيق عبد السلام محمد، ج5، ط1، دار الجبل، لبنان، 1411هـ/1991م، ص297.  
<sup>3</sup> سورة النحل، الآية: 60.

<sup>4</sup> الرازي فخر الدين، تفسير الرازي المشتهر بالتفسير الكبير ومفاتيح الغيب، ج6، ط1، دار الفكر، لبنان  
1401هـ/1981م ص20.

<sup>5</sup> جعفر السبحاني، الأمثال في القرآن الكريم، مؤسسة الإمام الصادق عليه السلام، دم، 1420هـ، ص11.

<sup>6</sup> الراغب الأصفهاني، مفردات ألفاظ القرآن. المصدر السابق، ص757.

<sup>7</sup> ابن فارس، مقاييس اللغة، مرجع سابق، ص297.

اعتنى القرآن بها كثيرا فأشار إلى أهميتها وبيان هدفها: وهو أن يفقه السامع ويتفكر ويعقل<sup>1</sup> قال الله ﷻ: ﴿وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾<sup>2</sup> وأيضا ﴿كَذَلِكَ يَضْرِبُ اللَّهُ لِلنَّاسِ أَمْثَالَهُمْ﴾<sup>3</sup> وهو من الأساليب التي اتبعها النبي ﷺ في منهجه فكان يضرب المثل ليسهل على المستمع الفكرة فتتضح له الصورة المراد الإقناع بها، فيؤثر بالسامع فيكون أكثر استجابة<sup>4</sup>. وقد كان ﷺ يكثر من ضرب الأمثلة وتقريب المعاني بالأمر المحسوسة، فهو أحيانا يطرح مثلا من عنده ثم يربطه بمعنى عظيم<sup>5</sup>.

1/ أن النبي ﷺ قال: (أرأيتم لو أن نهرا بباب أحدكم يغتسل فيه كل يوم خمسا ما نقول ذلك يبقى من درنه؟ قالوا: لا يبقى من درنه شيئا. قال: فذلك مثل الصلوات الخمس يمحو بها الخطايا)<sup>6</sup>.

فمثل محو الصلوات الخمس للخطايا، بنهر يغتسل منه الإنسان؛ أي إن الإنسان إذا اغتسل خمس مرات في اليوم لم يبقى من وسخه شيء، كذلك الصلوات الخمس إذا قام بها وأتمها على أحسن وجه لم يبقى من خطاياها وذنبه شيء.

2/ عن النعمان بن بشير ؓ قال: قال النبي ﷺ: (مثل القائم على حدود الله<sup>1</sup> والواقع فيها، والمدهن فيها مثل قوم استهموا سفينة<sup>2</sup>، فصار بعضهم في أسفلها، وصار بعضهم في أعلاها، فكان الذين في أسفلها يملون بالماء على الذين في أعلاها فتأذوا به، فأخذ فأسا فجعل ينقر أسفل السفينة، فأتوه فقالوا: مالك؟ قال: تأذيتم بي ولا بد لي من الماء.

<sup>1</sup> يحيى بن محمد حسن بن أحمد رمزي، الحوار آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة، دار التربية والتراث، مكة المكرمة، د.ت، ص 364.

<sup>2</sup> سورة إبراهيم، الآية: 25.

<sup>3</sup> سورة محمد، الآية: 02.

<sup>4</sup> فادي رفيق حسن نور، منهج الحوار في السنة النبوية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، فلسطين، 2012م ص 57.

<sup>5</sup> يحيى بن محمد حسن بن أحمد رمزي، الحوار آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة، مرجع سابق، ص 367.

<sup>6</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، الجامع الصحيح، كتاب مواقيت الصلاة، باب الصلوات الخمس كفارة، رقم 528 ص 57.

<sup>1</sup> "القائم على حدود الله": الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.

<sup>2</sup> "استهموا على سفينة": اقتنعوا على الأماكن فيها.

فإن أخذوا على يديه<sup>1</sup> أنجوه ونجوا أنفسهم، وإن تركوه أهلكوه وأهلكوا أنفسهم<sup>2</sup>.

3/ عن أبي موسى الأشعري رضي الله عنه: عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (مثل المؤمن الذي يقرأ القرآن كالأترجة<sup>3</sup> طعمها طيب وريحها طيب، والذي لا يقرأ كالتمرة طعمها طيب ولا ریح له، ومثل الفاجر الذي يقرأ القرآن كمثل الريحانة ريحها طيب<sup>4</sup> وطعمها مر، ومثل الفاجر الذي لا يقرأ القرآن كمثل الحنطة طعمها مر ولا ریح لها)<sup>5</sup>.

إن الرسول صلى الله عليه وسلم في محاولة إقناعه للمؤمنين يوظف مجموعة من القصص أو الأمثلة وذلك لإيصال رسالته سواء كان بواسطة الاتصال الشخصي معهم أو الجمعي لأن هدفه من هذه العملية توصيل الرسالة المأمور بها من الله عز وجل لذا نجد أنه يستخدم العديد من الأساليب في عملية الاتصال الإقناعي.

### المطلب الرابع: أسلوب الإقناع العقلي والعاطفي

من جمال أسلوب الداعية، وجذبه الناس إلى الاستماع له وتأثرهم به، أن يتضمن أسلوبه ما يثير العاطفة ولا يطغى عليه، ومن قوة حجة الداعية، ومتانة أسلوبه، أن يحتوي على ما

<sup>1</sup> "أخذوا على أيديهم": منعوهم من أن يخروقوا فيها.

<sup>2</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، كتاب الشركة، باب هل يقرع في القسمة والإستهام فيه، رقم 2493، ص 451.

<sup>3</sup> قوله: "مثل الذي يقرأ القرآن كالأترجة" بضم الهمزة والراء بينهما مثناة ساكنة وآخره جيم ثقيلة، وقد تخفف. ويزاد قبلها نون ساكنة، ويقال بحذف الألف مع الوجهين، فتلك أربع لغات وتبلغ مع التخفيف إلى ثمانية. (انظر: فتح الباري شرح صحيح البخاري، ص 684).

<sup>4</sup> قوله: "طعمها طيب وريحها طيب" قيل: خص صفة الإيمان بالطعم وصفة التلاوة بالريح لأن الإيمان ألزم للمؤمن من القرآن؛ إذ يمكن حصول الإيمان بدون القراءة، وكذلك الطعم ألزم للجوهر من الريح فقد يذهب ريح الجوهر ويبقى طعمه ثم قيل: الحكمة في تخصيص الأترجة بالتمثيل دون غيرها من الفاكهة التي تجمع طيب الطعم والريح كالتفاحة لأنه يتداوى بقشرها وهو مفرح بالخاصية، ويستخرج من حبها دهن له منافع وقيل إن الجن لا تقرب البيت الذي فيه الأترج فناسب أن يمثل به القرآن الذي لا تقربه الشياطين، وغلاف حبه أبيض فيناسب قلب المؤمن، وفيها أيضاً من المزايا كبر جرمها وحسن منظرها وتفريح لونها ولين ملمسها، وفي أكلها مع الالتذاذ طيب نكهة ودباغ معدة وجودة هضم، ولها منافع أخرى مذكورة في المفردات. ووقع في رواية شعبة عن قتادة كما سيأتي بعد أبواب المؤمن الذي يقرأ القرآن ويعمل به وهي زيادة مفسرة للمراد وأن التمثيل وقع بالذي يقرأ القرآن ولا يخالف ما اشتمل عليه من أمر ونهي لا مطلق التلاوة، فإن قيل لو كان كذلك لكثير التقسيم كأن يقال الذي يقرأ ويعمل وعكسه والذي يعمل ولا يقرأ وعكسه، والأقسام الأربعة ممكنة في غير المناق وأما المناق فليس له إلا قسمان فقط لأنه لا اعتبار بعمله إذا كان نفاقه نفاق كفر، وكأن الجواب عن ذلك أن الذي حذف من التمثيل قسمان: الذي يقرأ ولا يعمل، والذي لا يعمل ولا يقرأ، وهما شبيهان بحال المناق فيمكن تشبيه الأول بالريحانة والثاني بالحنطة فاكنتي بذكر المناق والقسمان الآخران قد ذكرا. (انظر: فتح الباري شرح صحيح البخاري، ص 685).

<sup>5</sup> أخرجه: محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، كتاب فضائل القرآن، باب فضل القرآن على سائر الكلام، رقم 5020، ص 948.

يحرك العقل ولا يقتصر عليه<sup>1</sup>، وذلك لأن للنفس الإنسانية قوتان: قوة تفكير تحتاج إلى إقناع عقلي، وقوة وجدان تحتاج إلى إقناع عاطفي<sup>2</sup>، فمن الناس من هم أصحاب عاطفة يتأثرون بما يثير الوجدان، ويتلمس القلوب، ومنهم من يتأثر بالقناعات العقلية، والقضايا الفكرية. وبناء على هذا فإن من حكمة الداعية، أن يعم بخطابه الصنفين؛ العاطفيين والعقليين وأن يشمل أسلوبه الطرفين، لأن اقتصار الداعية في أسلوبه على إثارة العاطفة، وخلو خطابه مما يحمل على التفكير، ومن إيرادات عقلية، وقضايا فكرية، يحمل فريقاً من المدعويين على الإعراض عن الاستماع والاستخفاف بالداعية، واقتصار الداعية في أسلوبه على تحريك العقل، والطرح الفكري يدفع فريقاً من الناس إلى الملل والإعراض عما يقال، لعدم فهمه ما يطرح<sup>3</sup>.

لذا، فقد كان أسلوب النبي ﷺ مراعيًا مستوى التفكير المختلف تبعاً لفكر الآخر ونمط شخصيته التي تتباين بين شخصية تميل للفكر وأخرى تميل للعاطفة. فنجد أن النبي ﷺ رسم منهجاً في التعامل مع النفس الإنسانية سواء كانت لوامة أو أمانة أو مطمئنة في غاية العدل وفي منتهى الحكمة.

### 1/ الإقناع العقلي:

مما لا شك فيه أن المرء ترتفع قيمته كلما ارتقت اهتماماته العقلية، ومن هنا فإن أهم الأهداف الإصلاحية لهذا الدين هو تحرير البشر من رقة التقليد والخرافات، وتنشئتهم على التفكير الحر، ولذلك حارب الإسلام الوثنية لأنها انحطاط بالعقل، وعمي في البصيرة<sup>1</sup>. ويعتبر أسلوب الإقناع العقلي من أهم الأساليب التربوية التي وردت في القرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة<sup>2</sup>، "فقد دعا الإسلام إلى استعمال العقل والتفكير المنطقي السليم في فهم حقائق الأشياء والتمييز بين الصواب والخطأ والحسن والقبيح والحق والباطل، بالحجة

<sup>1</sup> عدنان بن محمد آل عرعور، منهج الدعوة في ضوء الواقع المعاصر، ط1، د.د، د.م، 1426هـ/2005م، ص93.

<sup>2</sup> عبد الله دراز، النبأ العظيم نظرات جديدة في القرآن الكريم، د.د، قطر، الدوحة، 1405هـ/1985م، ص113.

<sup>3</sup> عدنان بن محمد آل عرعور، منهج الدعوة في ضوء الواقع المعاصر، مرجع سابق، ص93.

<sup>1</sup> خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم، قسم العقيدة والمذاهب المعاصرة، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، 2005م، ص712.

<sup>2</sup> أحمد عبد الصمد الشنقيطي، الأساليب النبوية لتنمية القيم الإيمانية لدى الشباب المسلم في ضوء التحديات المعاصرة، مرجع سابق، ص135.

والبرهان والإقناع، وليس بالتقليد الأعمى أو بالقسر والإكراه<sup>1</sup>.

أسلوب الإقناع العقلي هو الذي يميل للمنطق في تحليل الأمور ومعرفة عواقبها أو نتائجها، فما نافي العقل غير مقبول وما قبله العقل فهو محمود، فأسلوب المنطق يتصف بالحيوية لما فيه من أسئلة موجهة إلى المخاطب يجيب عليها.

ولعل في الإقناع العقلي المستند إلى المنطق القياس على معاملة الآخرين بما تحب النفس أن تعامل<sup>2</sup>، وخير دليل على أهمية هذا الأسلوب في إقناع الطرف الآخر والتأثير فيه لتغيير قناعاته، هو ما استعمله الرسول ﷺ في محاورته مع الشاب الذي استأذنه بالزنا.

عن أبي أمامة<sup>3</sup> قال: "إن فتى شاباً أتى النبي ﷺ فقال: يا رسول الله، ائذن لي بالزنا فأقبل القوم عليه فزجروه، وقالوا: مه مه<sup>1</sup>، فقال ﷺ: (أذنه)، فدنا منه قريباً. قال ﷺ: (أتحبه لأمك؟)، قال: لا والله، جعلني الله فداك. قال ﷺ: (ولا الناس يحبونه لأمهاتهم). قال ﷺ: (أتحبه لابنتك؟)، قال: لا والله يا رسول الله، جعلني الله فداك. قال ﷺ: (ولا الناس يحبونه لبناتهم). قال ﷺ: (أتحبه لأختك؟)، قال: لا والله، جعلني الله فداك. قال ﷺ: (ولا الناس يحبونه لأخواتهم). قال ﷺ: (أتحبه لعمتك؟)، قال: لا والله، جعلني الله فداك. قال ﷺ: (ولا الناس يحبونه لعماتهم). قال ﷺ: (أتحبه لخالتك؟)، قال: لا والله، جعلني الله فداك. قال ﷺ: (ولا الناس يحبونه لخالاتهم). قال: فوضع يده ﷺ عليه، وقال: (اللهم اغفر ذنبه وطهر قلبه وحصن فرجه). فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء<sup>2</sup>.

فالنبي ﷺ خاطب عقل الشاب، إذ استعمل معه أسلوب العقل والمنطق لإقناعه بالعدول عن هذا الأمر.

<sup>1</sup> فواز بن مبيريك حماد الصعدي، الأساليب التربوية النبوية المتبعة في التوجه وتعديل السلوك وكيفية تفعيلها مع طلاب مرحلة الثانوية بنين، رسالة ماجستير، قسم التربية الإسلامية والمقارنة، كلية التربية، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 1430هـ/2009م، ص174.

<sup>2</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، قسم اللغة العربية، كلية التربية للبنات، جامعة بغداد، العراق، د.ت، ص246.

<sup>3</sup> أبو أمامة الباهلي هو صُدَي بن عجلان بن وهب الباهلي كنيته أبو أمامة، من قبيلة باهلة من قيس عيلان، صحابي فاضل زاهد روى علماً كثيراً، أرسله الرسول ﷺ إلى قومه فأسلموا.

<sup>1</sup> مه مه: هو اسم مبني على السكون، معناه أسكت، وهي كلمة زجر، قيل: أصلها ما هذا. النووي، المنهاج، شرح صحيح مسلم، ط2، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1392هـ، 7/193.

<sup>2</sup> أخرجه: أحمد بن حنبل، المسند، مؤسسة قرطبة، القاهرة، رقم 22265، /256، صحيح، صححه الألباني، سلسلة الأحاديث الصحيحة، رقم 370، (1/712).

## 2/ الإقناع العاطفي:

يعد التوجه إلى العاطفة مؤازرا في أساليب الإقناع والتأثير في القرآن الكريم للتوجه إلى العقل، فإذا كان العقل لا يسهل قياده في بعض الأحيان مهما وضحت الحجة وعلت في صحتها وقطيعتها فإن العاطفة تكون حينئذ عوناً على استمالة المدعو واجتذابه، فهما أسلوبان يدخل منهما نور الهداية ومعاني الخير والرشاد لكن بطريقتين مختلفتين شكلاً متفقين هدفاً. ولقد سمينا هذا الأسلوب بالعاطفي لأثره على العاطفة التي هي لدى علماء النفس: استعداد نفسي ينزع بصاحبه إلى الشعور بانفعالات معينة والقيام بسلوك خاص حيال فكرة أو شيء<sup>1</sup>.

كما يمكن تسميته بالوجداني لأثره في الوجدان الذي هو ضرب من الحالات النفسية من حيث تأثرها باللذة أو الألم في مقابل حالات أخرى تمتاز بالمعرفة والإدراك. وأياً كان الأمر فإن المقصود بالإقناع العاطفي في مجال الدعوة هو محاولة الدفع إلى الخير والإبعاد عن الشر باستثارة العاطفة التي تحكم في ذلك محبة أو كرها، رغبة أو رهبة مقابل القرار أو الحكم العقلي<sup>2</sup>.

روى ابن إسحاق عن أبي سعيد الخدري قال: لما أعطى رسول الله ﷺ ما أعطى من تلك العطايا في قريش وفي قبائل العرب، ولم يكن في الأنصار منها شيء، وجد هذا الحي من الأنصار في أنفسهم، حتى كثرت فيهم القالة، حتى قال قائلهم: لقي والله رسول الله ﷺ قومه فدخل عليه سعد بن عبادة فقال: يا رسول الله و إن هذا الحي من الأنصار قد وجدوا عليك في أنفسهم، لما صنعت في هذا الفيء الذي أصبت، قسمت في قومك، وأعطيت عطايا عظيماً في قبائل العرب، ولم يك في هذا الحي من الأنصار منها شيء، قال: (فأين أنت من ذلك يا سعد؟) قال: يا رسول الله، ما أنا إلا من قومي، قال: (فاجمع لي قومك في هذه الحظيرة)، فخرج سعد فجمع الأنصار في تلك الحظيرة، فجاء رجال من المهاجرين فتركهم فدخلوا، وجاء آخرون فردّهم، فلما اجتمعوا له أتاه سعد فقال: لقد اجتمع لك هذا الحي من الأنصار، فأتاهم رسول الله ﷺ، فحمد الله، وأثنى عليه، ثم قال: (يا معشر الأنصار مقالة بلغتني عنكم، وجدة وجدتموها عليّ في أنفسكم؟ ألم آتكم ضلالاً فهداكم الله؟ وعالة فأغناكم الله؟ وأعداء فألف بين قلوبكم؟) قالوا: بلى، والله ورسوله أمنّ وأفضل. ثم قال: (ألا

<sup>1</sup> إبراهيم صالح الحميدان، الإقناع والتأثير، مرجع سابق، ص 287.

<sup>2</sup> إبراهيم صالح الحميدان، الإقناع والتأثير، المرجع نفسه، ص 287-288.

تحبوني يا معشر الأنصار؟) قالوا: بماذا نجيبك يا رسول الله؟ الله ولرسوله المنّ والفضل قال: (أما والله لو شئتم لقلتم، فلصدقتم ولصدقتم: آتيتنا مكذباً فصدقناك ومخذولاً فنصرناك، وظريداً فأويناك، وعائلاً فأسيناك. أوجدتم يا معشر الأنصار في أنفسكم في لعاعة من الدنيا تألفن بها قوماً ليسلموا ووكلتهم إلى إسلامكم؟ ألا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير وترجعوا برسول الله ﷺ إلى رحالكم؟ فو الذي نفس محمد بيده، لولا الهجرة لكنت امرأ من الأنصار ولو سلك الناس شعباً، وسلكت الأنصار شعباً، لسلكت شعب الأنصار، اللهم ارحم الأنصار وأبناء الأنصار، وأبناء أبناء الأنصار).

فبكى القوم حتى أخضلوا<sup>1</sup> لحاهم، وقالوا: رضينا برسول الله ﷺ قسماً وحظاً، ثم انصرف رسول الله ﷺ، وتفرقوا<sup>2</sup>.

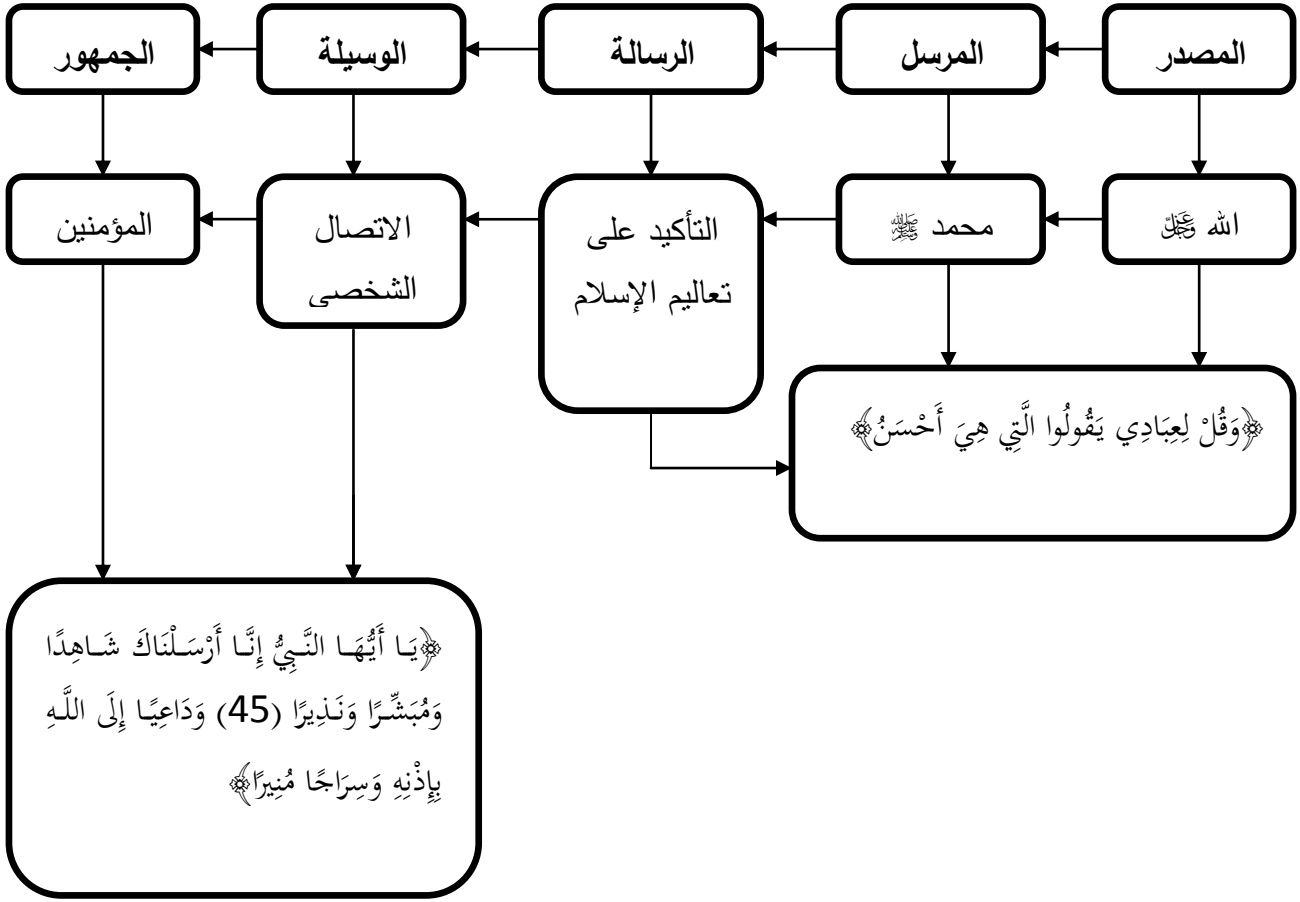
إذن: من بين الأساليب الإقناعية التي استخدمها الرسول ﷺ في إقناع المؤمنين نجد الإقناع العقلي والعاطفي وذلك بمحاولة مخاطبة عقول المؤمنين واستمالتهم ومخاطبة عواطفهم وذلك لإقناعهم بما أمرهم به الله ﷻ معتمداً على الاتصال الشخصي في إيصال هذه الرسالة.

إذن نستنتج مما سبق أن عملية الاتصال الإقناعي عند الرسول ﷺ التي حاول من خلالها تبليغ حقائق وتعاليم رسالة الإسلام للمؤمنين كانت بواسطة الاتصال الشخصي وكذا الاتصال الجمعي وظف فيها العديد من الأساليب نذكر منها أسلوب القدوة الحسنة خاصة في تبليغ العبادات والمعاملات، وكذلك أسلوب الترغيب والترهيب، والموعظة الحسنة غالباً مع أصحابه، وكذلك أسلوب القصة حيث كان يكرر القصة في أكثر من مجلس وضرب المثل فهو أحياناً يطرح مثلاً من عنده ثم يربطه بمعنى عظيم وكذلك أسلوب الإقناع العقلي والعاطفي خاصة مع الشباب والنساء وهذا الاختلاف في الأساليب غرضه تحقيق فاعلية هذه العملية فهو يعد من بين العوامل التي ساعدت في نجاح هذه العملية بالإضافة إلى المصداقية التي اشتهر بها وجاذبيته التي تمثلت في شجاعته وتواضعه ومكانته بين قومه (السلطة) وكذلك ما تتضمنه الرسالة من مصلحة واستجابة لاهتمامات الجمهور المتلقي

<sup>1</sup> أخضلوا: أي بلوها بالدموع. يقال: خضل وأخضل إذا ندى. (انظر: لسان العرب لابن منظور، ج5 ص95).

<sup>2</sup> صفى الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم. ط1، دار المستقبل، د.م، 1426هـ / 2005م، صص328-329.

بالإضافة إلى طبيعة جمهور المؤمنين فهو يتميز بخصائص ديموغرافية وخصائص سيكولوجية وغيرها. وهذا نموذج يوضح عملية الاتصال الإقناعي مع المؤمنين:



## المبحث الثاني: أساليب الرسول ﷺ في إقناع المشركين وأهل الكتاب

المشركون؛ هم الذين اتخذوا مع الله إلها آخر، وتقربوا إليه بالعبادة، ومن أمثالهم مشركوا العرب قبل الإسلام الذين عبدوا الأوثان كي تقربهم إلى الله بزعمهم<sup>1</sup>. قال الله ﷻ: ﴿وَالَّذِينَ اتَّخَذُوا مِنْ دُونِهِ أَوْلِيَاءَ مَا نَعْبُدُهُمْ إِلَّا لِيُقَرِّبُونَا إِلَى اللَّهِ زُلْفَى﴾<sup>2</sup>.

وأهل الكتاب؛ هم الذين لم يؤمنوا بمحمد ﷺ من أهل الديانات السابقة؛ اليهود والنصارى وقد حكم القرآن عليهم بالكفر لعدم إيمانهم بدعوة الرسول ﷺ<sup>3</sup>، لقوله ﷻ: ﴿وَمَنْ يَبْتَغِ غَيْرَ الْإِسْلَامِ دِينًا فَلَنْ يُقْبَلَ مِنْهُ وَهُوَ فِي الْآخِرَةِ مِنَ الْخَاسِرِينَ﴾<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> مها عيسى إبراهيم صيدم، نحو خطاب دعوي مؤثر من خلال قصة إبراهيم عليه السلام، مرجع سابق، ص 19.

<sup>2</sup> سورة الزمر، الآية: 03.

<sup>3</sup> مها عيسى إبراهيم صيدم، نحو خطاب دعوي مؤثر من خلال قصة إبراهيم عليه السلام، مرجع سابق، ص 17.

<sup>4</sup> سورة آل عمران، الآية: 85.

ولقد اتبع الرسول ﷺ في إقناعه مجموعة أساليب نذكر منها:

أولاً: أسلوب الرفق واللين

ثانياً: أسلوب الحوار والجدل

ثالثاً: أسلوب التدرج

المطلب الأول: أسلوب الرفق واللين

تعريف الرفق لغة:

الرفق: حُسْنُ الانقياد لما يُوَدِّي إلى الجَمِيل، وهو اللُّطِيف، وهو ضدُّ العُنْفِ. والرفق: لين الجانب، ولطافة الفعل وصاحبه رَفِيقٌ، وقد رَفَقَ، يَرْفُقُ، ورَفِيقاً، مَرْفِيقاً. ورَفَقَ فلانٌ فلاناً: إذا نَفَعَهُ.

وكذلك: رَفَقَ به<sup>1</sup>. الرفق ضد العنف والشدة، ويُراد به اليسر في الأمور والسهولة في التوصل إليها، وأصل الرفق في اللغة هو النفع، ومنه قولهم: أرفق فلان فلاناً إذا مكَّنه مما يرتفق به، ورفيق الرجل: من ينتفع بصحبته، ومرافق البيت: المواضع التي ينتفع بها<sup>1</sup>. ويقال: رَفَقَ به، وله، وعليه. رَفِيقاً، ومَرْفِيقاً: لأنَّ له جانبه وحَسُنَ صنيعه<sup>2</sup>.

تعريفه اصطلاحاً:

الرفق: لين الجانب بالقول والفعل، والأخذ بالأسهل والأيسر وحسن الخلق، وكثرة الاحتمال، وعدم الإسراع بالغضب والتعنيف، والشدة والخشونة<sup>3</sup>. وقال القاري: هو المداراة مع الرفقاء ولين الجانب واللفظ في أخذ الأمر بأحسن الوجوه وأيسرها [مِرْقاة المفاتيح للقاري (8 / 317)].

تعريف اللين لغة:

مصدر قولهم: يلين وهو مأخوذ من مادة (ل ي ن) التي تدلّ على خلاف الخشونة يقال: هو في لِيان من عيشه أي نعمة، وفلان ملينة أي لِيّن الجانب<sup>4</sup>، أمّا لين الجلود

<sup>1</sup> ينظر: تاج العروس من جواهر القاموس: 342/25، المغرب في ترتيب المعرب: 339/1، ومختار الصحاح: ص 250، مادة (رفق).

<sup>1</sup> أبو بكر الرازي، مختار الصحاح. معجم 1، الفروق اللغوية، ص 259.

<sup>2</sup> مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مرجع سابق، مادة (رفق).

<sup>3</sup> فتح الباري، شرح صحيح البخاري لابن حجر العسقلاني، ج10، ص449.

<sup>4</sup> أحمد بن فارس، مقاييس اللغة، مرجع سابق، 225 / 5.

والقلوب في قوله ﷺ: ﴿لَمْ تَلِيْنُ جُلُوْدَهُمْ وَقُلُوْبُهُمْ اِلَى ذِكْرِ اللّٰهِ﴾<sup>1</sup>، ففيه إشارة إلى إزعانهم للحق وقبولهم له بعد تأييبهم منه وإنكارهم إيّاه، هذه صفة الأبرار عندما يسمعون كلام الجبار.

### تعريف اللين اصطلاحاً:

لم تُذكر كلمة اللين كمصطلح، وقد اكتفى اللغويون والمفسرون بذكر المعنى للحق والتلطّف في معاملة النّاس وعند التحدّث إليهم<sup>2</sup>.

وتقوم الدعوة الإسلامية على أساس ثابت ومبدأ راسخ في مخاطبة الجماهير بصفة عامة، ويعتمد هذا المبدأ على الكلمة الطيبة وأسلوب الرفق واللين من غير عصبية أو عنف<sup>3</sup>، فهذا الأسلوب يدخل القلوب برفق، وتعمق المشاعر، لا بالزجر والتأنيب، لأن الرفق واللين كثيراً ما يهدي القلوب، ويؤلف بينها، ويشرح صدور كثير من المشركين والملحدين للإسلام<sup>4</sup>.

وقد رغبت السنة النبوية بالرفق ونفرت من الغلظة والعنف، لقول النبي ﷺ: (إن الله رفيق يحب الرفق ويعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف وما لا يعطي على سواه)<sup>1</sup>. لذا كان من أساليبه ﷺ في الإقناع والتأثير التلطف في التعامل مع المخاطب والكلام معه بالرفق واللين مصداقاً لقوله ﷺ: ﴿وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنَّفُضُوا مِنْ حَوْلِكَ﴾<sup>2</sup>، لذا كان النبي ﷺ يترفق فيما يأمرهم به أو ينهاهم عنه لأن أسلوب الشدة والغلظة والغضب والعنف أسلوب ينفر منه الطبع البشري، أما أسلوب الرفق واللين فهو من القواعد الأساسية في التعامل مع الآخر والتأثير فيه.

ولقد تميز أسلوب الرسول ﷺ باللطف في وعظ مخالفيه، والتهديب في الخطاب فكان يبصرهم بالحق، ويذكرهم بحق الله عليهم، ويتيح لهم فرصة التفكير أملاً في هدايتهم وإقناعهم بما فيه صلاحهم وفلاحهم في أمور دينهم، لذا فإنه ﷺ لم ينهم عن شيء بأسلوب

<sup>1</sup> سورة الزمر، الآية: 23.

<sup>2</sup> الراغب الأصفهاني، المفردات في غريب القرآن، تحقيق مركز الدراسات والبحوث، ج1، مكتبة مصطفى الباز، د.م. د.ت، ص459.

<sup>3</sup> خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء القرآن الكريم، مرجع سابق، ص714.

<sup>4</sup> مها عيسى إبراهيم صيدم، نحو خطاب دعوي مؤثر من خلال قصة إبراهيم عليه السلام، مرجع سابق، ص20.

<sup>1</sup> أخرجه: مسلم بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، كتاب البر والصلة والآداب، باب فضل الرفق، رقم 2592 ص112.

<sup>2</sup> سورة آل عمران، الآية: 159.

الزجر والغلظة في القول، بل كان رفيقا حلما<sup>1</sup>، ولعل موقفه مع ذلك الأعرابي الذي بال في المسجد ورفقه في التعامل معه لهو خير دليل على أسلوب الحكمة التي يتمتع بها في شخصه، فعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: بينما نحن في المسجد مع رسول الله صلى الله عليه وسلم، إذ جاء أعرابي يبول في المسجد، فقال أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم مه مه، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا تترموه، دعوه)، فتركوه حتى بال، ثم إن رسول الله صلى الله عليه وسلم دعاه فقال له: "إن هذه المساجد لا تصلح لشيء من هذا البول، ولا القذر، وإنما هي لذكر الله، والصلاة فيها، وقراءة القرآن" أو كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "فأمر رجلا من القوم فجاء بدلو من ماء فشنه عليه"<sup>2</sup>.

إن: أسلوب الرفق واللين يعتبر من الأساليب التي اعتمدها الرسول صلى الله عليه وسلم في إرسال رسالة الإسلام للمشركين وأهل الكتاب بواسطة الاتصال الشخصي و الجمعي وذلك استجابة لقوله تعالى: ﴿وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾، فالرسول حاول إقناع المشركين وأهل الكتاب بالتلطف في التعامل معهم والكلام معهم بالرفق واللين وذلك لإحداث التأثير والتغيير.

## المطلب الثاني: أسلوب الحوار والجدل

الحوار والجدل في الإسلام هما طريقتان للتأثير على أهل الكتاب والمشركين وإقناعهم بأن هذا الدين هو خاتمة الرسالات السماوية، وعلى الداعية أن يتجنب الجدل العقيم الذي يفضي إلى المنازعة ولا ينتفع به، فعليه تحديد الهدف الذي يقوم عليه أساس هذا الحوار حتى يحقق الغاية منه بإقناع المدعو بما يدعوه إليه أو التأثير عليه فكراً أو عملياً<sup>1</sup>.

### 1/ أسلوب الحوار

#### تعريف الحوار لغة:

الحوار: الرجوع والمحاورة والمحوارة والمحوارة: الجواب كالتحوير والحوار ويكسر والجيرة والحويرة ومراجعة النطق. وتجاوزوا: تراجعوا الكلام بينهم<sup>2</sup>.

قال ابن فارس في معجم مقاييس اللغة "الحاء والواو والراء ثلاثة أصول أحدها لون والآخر الرجوع والثالث أن يدور الشيء دوراً... أما الرجوع فيقال حار إلى رجع، قال صلى الله عليه وسلم:

<sup>1</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، مرجع سابق، ص 240.

<sup>2</sup> أخرجه: مسلم في صحيحه الجامع، كتاب الطهارة، باب وجوب الغسل البول وغيره من النجاسات، رقم 285، ص 236.

<sup>1</sup> مها عيسى إبراهيم صيدم، نحو خطاب دعوي مؤثر من خلال قصة إبراهيم، مرجع سابق، ص 21.

<sup>2</sup> إسماعيل بن حماد الجوهري، تاج اللغة وصحاح العربية المسمى الصحاح، ط1، دار إحياء التراث العربي، بيروت 1419هـ/1999م، ص 120.

﴿إِنَّهُ ظَنَّ أَنْ لَنْ يُّؤَخَّرَ﴾<sup>2,1</sup>.

إذا فالحوار هو تراجع الكلام والتجاوب فيه وقد ورد في القرآن الكريم في ثلاثة مواضع:  
**الأول:** في قصة أصحاب الجنة، قال ﷺ: ﴿وَكَانَ لَهُ ثَمَرٌ فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا أَكْثَرُ مِنْكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا﴾<sup>3</sup>.

**والثاني:** في نفس القصة، قال ﷺ: ﴿قَالَ لَهُ صَاحِبُهُ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَكَفَرْتَ بِالَّذِي خَلَقَكَ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ مِنْ نُطْفَةٍ ثُمَّ سَوَّاكَ رَجُلًا﴾<sup>4</sup>.

**والثالثة:** في قوله ﷺ: ﴿وَاللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرِكُمَا إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ﴾<sup>5</sup>.

### الحوار اصطلاحاً:

يعرفه الدكتور عبد الستار الهيتي: "أسلوب يجري بين طرفين يسوق كل منهما من الحديث ما يراه ويقنع به، ويراجع الطرف الآخر في منطق وفكره قاصداً بيان الحقائق وتقريرها من وجهة نظره<sup>1</sup>.

وعرفه الدكتور خليل عبد المجيد زيادة المحاوره بأنها: "عرض لوجهتي نظر، أو هي نوع من توضيح خصائص مختلفة لأمرين<sup>2</sup>.

تعريف الدكتور يوسف الحسن: "هو أن يتبادل المتحاورون من أهل الديانتين، الأفكار والحقائق والمعلومات والخبرات، التي تزيد من معرفة كل فريق بالآخر بطريقة موضوعية تبين ما قد يكون بينهما من تلاق أو اختلاف، مع احتفاظ كل طرف بمعتقداته، في جو من الاحترام المتبادل والمعاملة بالتي هي أحسن بعيداً عن نوازع التشكيك ومقاصد التجريح، بل ما يرجى منه هو إشاعة المودة وروح المسالمة والتفاهم والوئام والتعاون فيما يقع التوافق فيه من أعمال النفع العام للبشرية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> سورة الانشقاق، الآية: 14.

<sup>2</sup> أحمد بن فارس، معجم مقاييس اللغة، مرجع سابق، ص 269.

<sup>3</sup> سورة الكهف، الآية: 34.

<sup>4</sup> سورة الكهف، الآية: 37.

<sup>5</sup> سورة المجادلة، الآية: 01.

<sup>1</sup> عبد الستار إبراهيم الهيتي، الحوار الذات والآخر ضمن سلسلة كتاب الأمة، ط1، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية قطر، 2004م، المحرم 1425هـ، العدد 99، ص 100.

<sup>2</sup> خليل عبد المجيد، الحوار والمناظرة في القرآن الكريم. دار المنار، دم، دت، ص 65.

<sup>3</sup> يوسف الحسن، الحوار الإسلامي المسيحي الفرص والتحديات، ط1، المجمع الثقافي، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة 1997م، ص 70.

ويعد أسلوب الحوار وسيلة المتحاورين وأداة تواصلهم لتبادل الأفكار والتعبير عنها بالحجج والبراهين، إذ أنه ضرورة تفرضها طبيعة التعايش والحياة بين الإنسان ونظيره من بني البشر، فالحوار فن من فنون الكلام والمحاورة مهارة متقدمة من مهارات التواصل الإنساني على اختلاف توجهات المتحاورين سواء أكانوا بلغاء أم فصحاء أم رسلا أم دعاة أو غيرهم.<sup>1</sup>

ويقصد بالحوار مراجعة الكلام وتداوله بين طرفين، وعرفه بعضهم بأنه "نوع من الحديث بين شخصين أو فريقين، يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة فلا يستأثر أحدهما دون الآخر، ويغلب عليه الهدوء والبعد عن التعصب"<sup>2</sup>. فهو يجذب الانتباه ويجعل المتلقي يقبل بكليته على سماع الرسالة، وفيه استثارة للعقل والوجدان لتقرير الحقائق وفق طبيعة الإنسان وفطرته التي فطره الله عليها<sup>3</sup>.

ويكتسب الحوار منهجيته المنطقية إذا كان مشفوعا بالدليل والحجة، لذا يكون الحوار العقلي الذي يعتمد المنطق والحجة أنجح أسلوب يسلكه المحاور ليقنع به من يحاوره ويؤثر فيه؛ ذلك لأن الإنسان السوي والعاقل يستعمل عقله لإدراك مسألة ما فيحتاج أعمال العقل للتأمل والتفكير الذي يصل به بالنتيجة إلى الإقناع والقبول استنادا إلى أدلة منطقية يتقبلها العقل<sup>1</sup>.

ولقد كان الحوار من أساليب الدعوة إلى الله التي سلكها الرسول ﷺ في محاوراته مع المخاطب، إذ كان وسيلته الفعالة ليملي به حجته الإقناعية التأثيرية ويدعو الفكر للتأمل والتدبر، وبه استمال قلوب الناس وغير مفاهيم خاطئة اقتنعوا بها<sup>2</sup>.

ومما رواه مسلم من حديث ثوبان، قال: (كنت قائما عند رسول الله ﷺ فجاء حبر من أحبار اليهود فقال: السلام عليك يا محمد، فدفعته دفعة كاد يصرع منها، فقال: لم تدفعني؟ فقلت: ألا تقول يا رسول الله، فقال اليهودي: إنما ندعوه باسمه الذي سمّاه به أهله. فقال رسول الله ﷺ: (إن اسمي محمد الذي سماني به أهلي). فقال اليهودي: جئت أسألك، فقال

<sup>1</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، مرجع سابق، ص 238.

<sup>2</sup> يحيى بن محمد حسن بن أحمد رمزي، الحوار آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة، مرجع سابق، ص 22.

<sup>3</sup> سعيد بن علي ثابت، الجوانب الإعلامية في خطب الرسول ﷺ، دراسة تحليلية لنماذج من خطب الرسول ﷺ، قسم الإعلام، كلية الدعوة والإعلام، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامي، الرياض، ص 117.

<sup>1</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، مرجع سابق، ص 238-239.

<sup>2</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، المرجع نفسه، ص 239.

له رسول الله ﷺ: (أينفعك شيء إن حدثتكَ؟) قال: اسمع بأذني، فنكت رسول الله ﷺ بعود معه فقال: (سل)، فقال اليهودي: أين يكون الناس يوم تبدل الأرض غير الأرض والسموات؟ فقال رسول الله ﷺ: (هم في الظلمة دون الجسر<sup>1</sup>). قال: فمن أول الناس إجازة؟ قال ﷺ: (فقراء المهاجرين). قال اليهودي: فما تحفتهم حين يدخلون الجنة؟ قال ﷺ: (زيادة كبد النون). قال: فما غذاؤهم على إثرها؟ قال ﷺ: (ينحر لهم ثور الجنة الذي يأكل من أطرافها). قال: فما شرابهم عليه؟ قال ﷺ: (من عين فيها يسمى سلسبيلاً). قال: صدقت. قال: وجئت أسألك عن شيء لا يعلمه أحد من أهل الأرض، إلا نبي أو رجل أو رجلان. قال ﷺ: ينفعك إن حدثتكَ، قال: أسمع بأذني، قال: جئت أسألك عن الولد، قال ﷺ: (ماء الرجل أبيض وماء المرأة أصفر، فإذا اجتمعا فعلا مني الرجل مني المرأة ذكرا، وإذا علا مني المرأة مني الرجل أنثا بإذن الله<sup>1</sup>). قال اليهودي صدقت، وإنك لنبي، ثم انصرف فذهب. فقال رسول الله ﷺ: (لقد سألتني هذا عن الذي سألتني عنه وما لي علم بشيء منه حتى أتاني الله به)<sup>2</sup>.

فالنبي ﷺ بين بأسلوب حكيم حقيقة الدعوة إلى الله، وفتح باب الحوار مع المخالف له بأسلوب حوار هادئ بعيد عن الغضب وسمح بحرية الرأي ثم ألقى الحجة الواضحة، لذا

<sup>1</sup> قوله ﷺ: "هم في الظلمة دون الجسر" هو بفتح الجيم وكسرها لغتان مشهورتان، والمراد به هنا الصراط. قوله: "فمن أول الناس إجازة" هو بكسر الهمزة وبالزاي ومعناه: جوازا وعبورا. قوله: "فما تحفتهم" هي بإسكان الحاء وفتحها لغتان، وهي ما يهدى إلى الرجل ويخص به ويلطف، وقال إبراهيم الحلبي: هي طرف الفاكهة. والله أعلم. قوله ﷺ: "زيادة كبد النون" هو النون بنونين، الأولى مضمومة، وهو الحوت. وجمعه نينان، وفي الرواية الأخرى: زائدة كبد النون والزائدة شيء واحد، وهو طرف الكبد وهو أطيبها. قوله: "فما غذاؤهم" روي على وجهين: أحدهما: بكسر الغين وبالذال المعجمة والثاني: بفتح الغين وبالذال المهملة. قال القاضي عياض: هذا الثاني هو الصحيح، وهو رواية الأكثرين. قال: والأول ليس بشيء قلت: وله وجه، وتقديره: ما غذاؤهم في ذلك الوقت؟ وليس المراد والسؤال عن غذائهم دائما. والله أعلم. : "على إثرها" بكسر الهمزة مع إسكان الثاء وفتحهما جميعا لغتان مشهورتان. قوله ﷺ: "من عين فيها تسمى سلسبيلا"، قال جماعة من أهل اللغة والمفسرين: السلسبيل اسم للعين. وقال مجاهد وغيره: هي شديدة الجري. وقيل: هي السلسلة اللينة (انظر: شرح النووي على مسلم، ص553).

<sup>1</sup> قوله ﷺ: "ذكرنا بإذن الله وأنثا بإذن الله" معنى الأول: كان الولد ذكرا. ومعنى الثاني: كان أنثى. قوله ﷺ: "أنثا" بالممد في أوله وتخفيف النون، وقد روي بالقصر وتشديد النون. والله أعلم. (انظر: شرح النووي على مسلم، ص554).

<sup>2</sup> أخرجه: مسلم، صحيح مسلم، كتاب الحيض، باب بيان صفة مني الرجل والمرأة وأن الولد مخلوق من مائهما، ج1، رقم 315، ص252.

كان أسلوبه في الحوار يتسم بسعة الأفق وحسن التدبر بالمنطق الذي يليق بمن يريد إقناع المخالف له<sup>1</sup>.

## 2/ الجدل

### تعريفه الجدل اللغوي:

هو شدة الفتل، وجدلت الحبل أجده جديلاً إذا شددت فتله وفتلته فتلاً محكماً<sup>2</sup>.

والجدل هو اللدد في الخصومة والقدرة عليها<sup>3</sup>.

والجدل : مقابلة الحجة بالحجة<sup>4</sup>.

وجادله مجادلة، وجدالاً: ناقشه وخاصمه<sup>5</sup>.

وجاء في مختار الصحاح (جادله) خاصمه (مجادلة) و(جدالاً) والاسم (الجدال) وهو

شدة الخصومة<sup>6</sup>.

### تعريفه اصطلاحاً:

والجدل في الأصل فن الحوار والمناقشة<sup>7</sup>.

والجدل طريقة في المناقشة والاستدلال<sup>1</sup>.

أما طبيعة الجدل: فهو المفاوضة على سبيل المنازعة والمغالبة، وأصله جدلت الحبل

أي أحكمت فتله فكأن المتجادلين يقتل كل واحد منهم الآخر<sup>2</sup>.

والجدال طبيعة وجبلة بشرية فطرت عليها النفس، فالنفس بطبيعتها تميل إلى الجدل

والمناقشة والمحاورة والمراجعة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، مرجع سابق، ص240.

<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج7، مرجع سابق، ص569.

<sup>3</sup> محمد مرتضى الزبيدي، تاج العروس، ج28، مرجع سابق، ص194.

<sup>4</sup> ابن منظور، لسان العرب، ج7، مرجع سابق، ص571.

<sup>5</sup> مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مرجع سابق، ص111.

<sup>6</sup> أبو بكر الرازي، مختار الصحاح، مرجع سابق، ص96.

<sup>7</sup> جميل صليبا، المعجم الفلسفي، ج1، دار الكتاب اللبناني، بيروت، 1982م، ص391.

<sup>1</sup> مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مرجع سابق، ص111.

<sup>2</sup> الراغب الأصفهاني، المفردات في غريب القرآن، مرجع سابق، ص117.

<sup>3</sup> أحمد نافع سليمان المورعي، الحكمة والموعظة الحسنة وأثرهما في الدعوة إلى الله في ضوء الكتاب والسنة، رسالة

ماجستير في الكتاب والسنة، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية العليا، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 1405-1406هـ، ص38.

أما من حيث الغاية: هو الارتقاء من تصور، للوصول إلى أعم التصورات وأعلى المبادئ<sup>1</sup>.

والجدل هو الخطاب الذي يقوم على المنطق وإقامة الحجج والبراهين، ولا بد في هذه الحالة أن يكون بالتي هي أحسن، ليكون مقبولاً وأثره مفيداً، لقوله ﷺ: ﴿وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾<sup>2</sup>.

ويقول سيد قطب - رحمه الله - في معنى قوله تعالى، وجادلهم بالتي هي أحسن، والجدل بالتي هي أحسن بلا تحامل على المخالف ولا ترذيل له ولا تقبيح، حتى يطمئن إلى الداعي ويشعر أن هدفه ليس الغلبة في الجدل، ولكن الإقناع والوصول إلى الحق.

وبهذا الأسلوب من الاتصال الإقناعي أمر الله ﷻ بمجادلة أهل الكتاب، لقوله: ﴿وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ وَقُولُوا آمَنَّا بِالَّذِي أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأُنزِلَ إِلَيْكُمْ وَإِهْنَأْ وَإِهْكُمْ وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ﴾<sup>3</sup>، وبما أن مجادلة أهل الكتاب تقوم على مبدأ الإقناع فقد أمر الله ﷻ:

- أن يكون الجدل بالتي هي أحسن.

- إعلامهم والاستدلال عليهم بأن المسلمين يؤمنون بما أنزل عليهم من الكتب والرسول.

- إخبارهم بأن الطرفين يعبدان إلهاً واحداً؛ لذا وجب الإيمان بما نزل على محمد ﷺ<sup>1</sup>.

### ومن أمثلة جدال النبي ﷺ:

1/ جاء عن سعيد بن جبير<sup>2</sup> قال: جاء رجل من اليهود يقال له مالك بن الصيف يخاصم النبي ﷺ، فقال له النبي ﷺ: (أنشدك بالذي أنزل التوراة على موسى، أما تجد في التوراة أن الله يبغض الحبر السمين) - وكان حبراً سميناً - فغضب، فقال: والله ما أنزل الله

<sup>1</sup> جميل صليبا، المعجم الفلسفي، مرجع سابق، ص 391.

<sup>2</sup> سورة النحل، الآية: 125.

<sup>3</sup> سورة العنكبوت، الآية: 46.

<sup>1</sup> طالب حماد أبو شعر، معالم الخطاب الدعوي عند النبي ﷺ، المقدم لمؤتمر الدعوة الإسلامية ومتغيرات العصر، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 1426هـ/ 2005م، ص 20,21.

<sup>2</sup> الإمام الحافظ المقرئ المفسر الشهيد، أبو محمد، ويقال: أبو عبد الله الأسدي الوالبي، مولاها الكوفي، سعيد بن جبير الأسدي 95-46هـ، تابعي حبشي الأصل، كان تقياً وعالمًا بالدين درس العلم عن عبد الله بن عباس حبر الأمة وعن عبد الله بن عمر وعن السيدة عائشة أم المؤمنين في المدينة المنورة، سكن الكوفة ونشر العلم فيها وكان من علماء التابعين فأصبح إماماً ومعلماً لأهلها، قتله الحجاج بن يوسف الثقفي بسبب خروجه مع عبد الرحمن بن الأشعث في ثورته على بني أمية.

على بشر من شيء، قال له أصحابه الذين معه: ويحك، ولا موسى؟ فقال: والله ما أنزل الله على بشر من شيء، فأنزل الله ﷻ قوله: ﴿وَمَا قَدَرُوا اللَّهَ حَقَّ قَدْرِهِ إِذْ قَالُوا مَا أَنْزَلَ اللَّهُ عَلَيَّ بَشَرًا مِنْ شَيْءٍ قُلْ مَنْ أَنْزَلَ الْكِتَابَ الَّذِي جَاءَ بِهِ مُوسَى نُورًا وَهُدًى لِلنَّاسِ لِيَجْزِيَوهُ فِرَاطِيْسَ تَبَدُّوْنَهَا وَتُحْمُونَ كَثِيْرًا وَعَلَّمْتُمْ مَا لَمْ تَعْلَمُوْا أَنْتُمْ وَلَا آبَاؤُكُمْ قُلِ اللَّهُ تَمَّ ذَرْهَمٌ فِي حَوْضِهِمْ يَلْعَبُوْنَ﴾<sup>1،2</sup>.

2/ عن أنس بن مالك ﷺ قال: بلغ عبد الله بن سلام، مقدم رسول الله ﷺ المدينة فأتاه فقال: إني أسألك عن ثلاث لا يعلمهن إلا نبي، قال: ما أول أشرط الساعة؟ وما أول طعام يأكله أهل الجنة؟ ومن أي شيء ينزع الولد إلى أبيه، ومن أي شيء ينزع إلى أخواله؟ فقال النبي ﷺ: (خبرني بهنّ جبريل أنفا) فقال عبد الله: ذلك عدو اليهود من الملائكة، فقال رسول الله ﷺ: (أما أول أشرط الساعة فنار تحشر الناس من المشرق إلى المغرب، أما أول طعام يأكله أهل الجنة، فزيادة كبد حوت، وأما بالشبه في الولد، فإن الرجل إذا غشي المرأة فسبقها ماؤه كان الشبه له، وإذا سبق ماؤها كان الشبه لها)، قال: أشهد أنك رسول الله، ثم قال: يا رسول الله، إن اليهود قوم بهت، إن علموا بإسلامي قبل أن تسألهم بهتوني عندك فجاءت اليهود ودخل عبد الله البيت، فقال رسول الله ﷺ: (أي رجل فيكم عبد الله بن سلام؟) قالوا: أعلمنا وابن أعلمنا، وأخيرنا وابن أخيرنا، فقال رسول الله ﷺ: (أفرايتم إن أسلم عبد الله؟) قالوا: أعاده الله من ذلك، فخرج عبد الله إليهم فقال: أشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله، فقالوا شرتنا وابن شرتنا ووقعوا فيه<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث: أسلوب التدرج

#### تعريف التدرج لغة:

درج-درج - تدرج - استدرج - الدراجة.

ومعنى ذلك أن اللفظ جاء فعلاً مجرداً، ومزيداً بالتضعيف، وبه وبالتالي، وجاء اسماً، ومع الاختلاف اليسير في معاني الكلمات، إلا أنها تدل على المشي والحركة الهينة، والصعود في المراتب، فقد جاءت كلمة (درج) بمعنى المشي والمضي فيه، ففي معجم مقاييس اللغة (درج) الدال والراء والجيم أصل واحد يدل على مضي الشيء، والمضي في الشيء، من ذلك

<sup>1</sup> سورة الأنعام، الآية: 91.

<sup>2</sup> محمد بن يزيد أبو عبد الله القزويني، سنن ابن ماجه، تحقيق فؤاد عبد الباقي، ج1، دار الفكر، بيروت، ص780.

<sup>1</sup> أخرجه: البخاري، الجامع الصحيح، تحقيق: زهير ناصر الناصر، ط1، دار الطوق النجاة، 1422هـ، كتاب بدء خلق آدم، رقم 3329، ص132.

قولهم: درج الشيء إذا مضى لسبيله<sup>1</sup>.

وفي الصحاح: يقال: درج الرجل ويدرج دروجًا ودرجانًا أي مشى<sup>2</sup>.

فالتدرج هو واحد من أبرز الأسس التي يقوم عليها الإقناع، ويأتي ذلك في مقدمة الأساليب الفعالة لإقناع الإنسان، وذلك لأنه يتناسب مع طاقته الاستيعابية وقدراته العقلية فعن طريق التدرج يستقبل هذا الإنسان الرسالة على جرعات تتوافق مع إمكانياته وملكاته وهذا المنحى الإسلامي يتفق مع سنن الحياة وطبيعة الخلق<sup>3</sup>.

والتدرج سنة كونية وسنة شرعية، فخلق الإنسان وخلق النبات وغيرها يمر بمراحل تدريجية ليخرج الإنسان كاملاً ثم أطواره وتدرج مراحل العمرية حتى يصل إلى مرحلة الكهولة، أو لتصبح النواة شجرة مثمرة، كما أن التدرج سنة شرعية، لذا فالأحكام الشرعية بدأت شيئاً فشيئاً وكان التدرج فيها من الأصول إلى الفروع ومن اليسر إلى ما يليه فكان التدرج سبيلاً سهلاً لإقناع العباد بتنفيذ أوامر اعتادوا على خلافها مثل تحريم الزنا والخمر والربا وغيرها مما نشأوا عليها. ولم يكن هذا التدرج في تطبيق أحكام الشريعة عبثياً بل كان حكمة بالغة من لدن الحكيم الخبير الذي خلق النفس ويعلم ما فيها من نفور وإعراض حين تلزم ما يخالف قناعاتها<sup>1</sup>.

والمقصود بالتدرج هو التقدم بالمدعو شيئاً فشيئاً للبلوغ به إلى غاية ما طلب منه وفق طرق مشروعة ومخصوصة<sup>2</sup>.

وهو أيضاً ترفق الداعية في دعوته للناس، والانتقال بهم في سلم الدعوة خطوة خطوة ودرجة درجة، وعدم الإكثار عليهم، أو إعطائهم فوق طاقتهم وأكثر من وسعهم، خاصة غير المسلمين، أو من أسلم حديثاً، ولم يتمكن الإيمان من قلبه، مع مراعاة أحوال الناس وما تنطوي عليه أنفسهم وعقولهم من أشياء تقتضي التدرج بهم في الدعوة<sup>3</sup>.

كما أن هذا الأسلوب كان مما يأمر به النبي ﷺ عند إرساله للرسول وبعثه للكتب، أن

<sup>1</sup> أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، معجم مقاييس اللغة، مرجع سابق، ص 272.

<sup>2</sup> إسماعيل بن حماد الجوهري، مختار الصحاح، مرجع سابق، ص 313.

<sup>3</sup> خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم، مرجع سابق، ص 715-716.

<sup>1</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، مرجع سابق، ص 241-242.

<sup>2</sup> إبراهيم بن عبد الله المطلق، التدرج في دعوة النبي ﷺ، وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف، ج 1، ط 1، د.د، د.م. 1417هـ، ص 12.

<sup>3</sup> عبد الرحيم بن محمد المغذوي، الأسس العلمية لمنهج الدعوة الإسلامية، مرجع سابق، ص 325.

يبدأوا بدعوة الناس إلى هذه القضية العظيمة والمبدأ الأصيل، ومن ثم يتدرجوا منها إلى غيرها، فيبدأوا بالأهم فالأهم<sup>1</sup>.

ولقد تمثل منهج التدرج في أسلوب النبي ﷺ وتعامله بالحكمة مع الناس، فعن ابن عباس رضي الله عنه قال: (أن الرسول ﷺ قال لمعاذ بن جبل حين بعثه إلى اليمن: "إنك ستأتي قوما من أهل الكتاب، فإذا جئتهم فادعهم إلى أن يشهدوا أن لا إله إلا الله وأن محمدا رسول الله، فإذا هم أطاعوا لذلك فأخبرهم أن الله قد فرض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة، فإن أطاعوا لذلك فأخبرهم أن الله قد فرض عليهم صدقة تأخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم، فإن هم أطاعوا لذلك فإياك وكرائم أموالهم واتق دعوة المظلوم فإنه ليس بينه وبين الله حجاب)<sup>2</sup>.

فالنبي ﷺ أسس بحكمته منهجا متكاملًا لحياة الذين يدخلون الإسلام من أهل الكتاب والكفار والمشركين، لكنه منهج متدرج في أولوياته ولم يفرض الأمر عليهم فرضًا دفعة واحدة بل بدأ بالأهم ثم المهم فكانت شهادة أن لا إله إلا الله وأن محمدا رسول الله بداية أسلوب الإقناع الذي يدفع إلى التأثير على المفاهيم ومن ثم تطبيق الشرائع المفروضة، إذ المطالبة بجميع الشرائع مرة واحدة توجب التنفير<sup>1</sup>.

إن: لتحقيق الرسول ﷺ فاعلية عملية الاتصال الإقناعي مع أهل الكتاب والمشركين وظف في رسالته إليهم أسلوب التدرج الذي يعتبر من أهم الأساليب الإقناعية بحيث يبلغهم بهذه الرسالة ويقنعهم بها معتمداً في ذلك على الاتصال الشخصي والجمعي.

وفي هذا المبحث نتضح لنا عملية الاتصال الإقناعي التي قام بها النبي ﷺ في إقناع المشركين وأهل الكتاب برسالة الإسلام، متضمنة أساليب الاتصال الإقناعي التي تتمثل في أسلوب الرفق واللين والحوار والجدل، وكذا أسلوب التدرج وذلك ، بأمر من الله عز وجل ، قال تعالى: ﴿وَقُلْ لِلَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ وَالْأُمِّيِّينَ أَاسَلَّمْتُمْ فَإِنْ أَسَلَّمُوا فَمَقَدِّ اهْتَدُوا وَإِنْ تَوَلَّوْا فَإِنَّمَا عَلَيْكَ الْبَلَاغُ وَاللَّهُ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ﴾<sup>2</sup>، في تبليغ رسالته لجمهور المشركين وأهل الكتاب على وسيلة الاتصال الشخصي والجمعي، مع تحليه بجملة من مهارات الاتصال من مهارة الكلام والتعبير وكذا

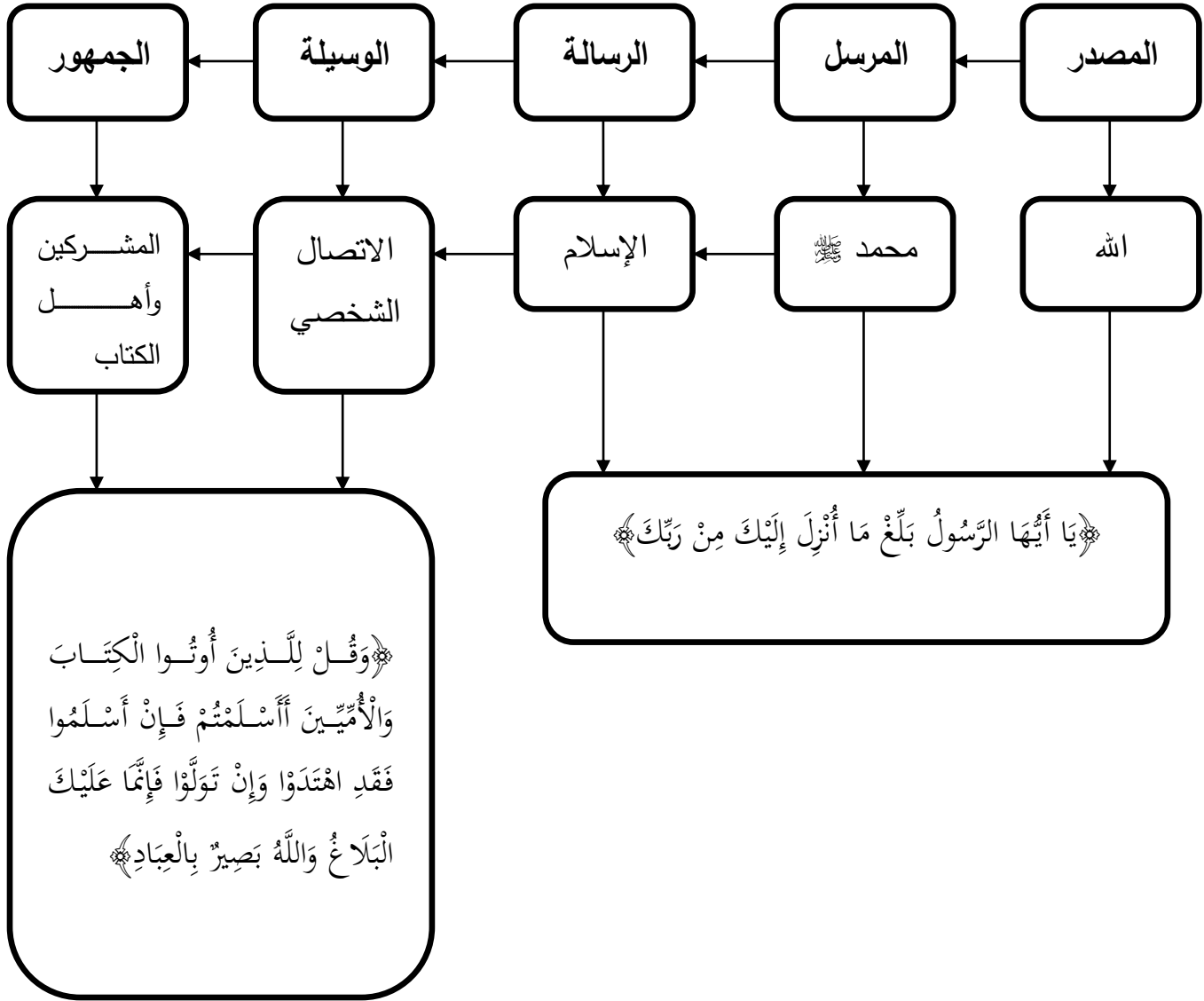
<sup>1</sup> يحيى بن محمد حسن بن أحمد رمزي، الحوار آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة، ص 297-298.

<sup>2</sup> أخرجه: البخاري، الجامع الصحيح، كتاب الزكاة، باب أخذ الصدقة من الأغنياء وترد على الفقراء، رقم 1425 ص 544.

<sup>1</sup> جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، مرجع سابق، ص 242.

<sup>2</sup> سورة آل عمران، الآية: 20.

القدرة على استخدام قوة الكلمة والمنطق والالتزام بالمبادئ والقناعات التي يريد إقناع الآخرين. وهذا نموذج يوضح عملية الاتصال الإقناعي:



### المبحث الثالث: كيفية إقناعه للملوك والأمراء

في أواخر السنة السادسة للهجرة، حين رجع النبي ﷺ من الحديبية كتب إلى الملوك وأرسل إليهم رسله يدعوهم إلى الإسلام<sup>1</sup>.

ولما أراد أن يكتب إلى هؤلاء الملوك قيل له: إنهم لا يقبلون كتابا إلا إذا كان مختوما فاتخذ النبي ﷺ خاتما من فضة، نقشه محمد رسول الله، وكان هذا النقش على ثلاثة أسطر

<sup>1</sup> صفي الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص 272.

محمد في سطر، رسول في سطر، الله في سطر<sup>1</sup>. هكذا: محمد

رسول

الله

واختار من أصحابه رسلا لهم معرفة وخبرة، وأرسلهم إلى الملوك والأمراء، وقد جزم العلامة المنصويفوري<sup>2</sup> أن النبي ﷺ أرسل هؤلاء الرسل غرة المحرم سنة سبع من الهجرة، قبل الخروج إلى خيبر بأيام<sup>3</sup>.

### 1/ كتاب النبي ﷺ إلى النجاشي ملك الحبشة:

وهذا النجاشي<sup>1</sup> اسمه أصحمة بن الأبرج، كتب إليه النبي ﷺ مع عمرو بن أمية الضمري<sup>2</sup>. وروى البيهقي عن ابن إسحاق نص كتبه النبي ﷺ إلى النجاشي وهو:

#### بسم الله الرحمن الرحيم

من محمد رسول الله إلى النجاشي عظيم الحبشة، سلام على من اتبع الهدى، أما بعد: فإنني أحمد إليك الله الذي لا إله إلا هو الملك القدوس السلام المؤمن المهيمن، وأشهد أن عيسى ابن مريم روح الله وكلمته، ألقاها إلى مريم البتول الطيبة الحصينة فحملت بعيسى من روحه ونفخه، كما خلق آدم بيده، وإني أدعوك إلى الله وحده لا شريك له، والموالاة على طاعته، وأن تتبعتني، وتؤمن بالذي جاءني فأني رسول الله ﷺ، وإني أدعوك وجنودك إلى الله عز وجل، وقد بلغت ونصحت، فاقبل نصيحتي، والسلام على من اتبع الهدى.

<sup>1</sup> شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المشهور ب: ابن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد 1، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، 1430هـ/2009م، ص39.

<sup>2</sup> هو محمد سليمان المنصويفوري (1284هـ/1867م في بلدة منصوربور بنجاب الهند). درس القرآن الكريم واللغة العربية على يد والده، كما درس اللغة الفارسية على يد منشى سكهين لال أستاذ الفارسية في كلية مهندرا في بتيالة. نال درجة منشى فاضل من كلية مهندرا سنة 1352هـ/1884م وكان الأول على جميع طلاب الجامعة، وتقلد وظيفة في إحدى إدارات التعليم، وترقى في منصبه وعمل بالقضاء، وقد تقاعد سنة 1343هـ/1924.

<sup>3</sup> صفى الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص272.

<sup>1</sup> النجاشي أصحمة بن أبرج (ت 632م) كان أحد ملوك الحبشة، استقبل الصحابة المهاجرين إليه، واجتمعوا به في الفترة ما بين 610 و629 م، ويسمى "أرمها" وهو الوحيد الذي صلى عليه رسول الإسلام ﷺ صلاة الغائب لما علم بوفاته.

<sup>2</sup> عمرو بن أمية الضمري الكناني، صحابي جليل وأحد أنجاد العرب ورجالها نجدة وجراءة وشجاعة وإقداما وفاتكا من فتاكهم في الجاهلية بعثه الرسول محمد ﷺ، في سرية لوحده إلى النجاشي الأصحم ملك الحبشة كما بعثه في سرية لقريش وكان الناجي الوحيد من الصحابة الذين خرجوا في سرية بئر معونة.

## تحليل مضمون الرسالة:

- تميزت هذه الرسالة بعنصر الإطالة والايجابية والمزيد من الايضاح وذكر التفاصيل.
- يتضح يقين الرسول ﷺ بتدين النجاشي بشكل حقيقي وليس شكلي من أجل الملك لهذا ركز على ذكر مزيد من أسماء الله الحسنى (الملك، القدوس، السلام، المؤمن المهيمن)، وذلك من أجل بث الطمأنينة في نفس النجاشي ومنحه اللازمة لاتخاذ القرار المناسب بإيمان راسخ وبلا تردد.
- لان النجاشي معتنق للنصرانية فقد اشتملت الرسالة على كيفية ولادة السيد المسيح بن مريم ﷺ ووصف الإسلام الدقيق والمفصل للمسيح ﷺ ولأمه مريم، حتى لا يبقى في الموضوع أدنى شك أو ريب.
- في الرسالة دعوة خاصة لجنود النجاشي، لأن رسول الله محمد ﷺ يعلم علم اليقين إن من حول الملك من الحاشية والمستشارين والرهبان لهم مصالح شخصية، فسيدفعون باتجاه عدم الرضا بالإسلام، ولكن الخير في الجنود الصالحين وأن الملك قوي بجنوده فإن أسلم الجنود استطاع الملك تنفيذ ما يريد إليه بهم.

### رد النجاشي إلى النبي ﷺ:

#### بسم الله الرحمن الرحيم

إلى محمد رسول الله من النجاشي أصحمة، سلام عليك يا نبي الله ورحمته وبركاته، الله لا إله إلا هو، أما بعد:

فقد بلغني كتابك يا رسول الله فيما ذكرت من أمر عيسى فو رب السماء والأرض إن عيسى لا يزيد على ما ذكرت تفروقاً، إنه كما قلت وقد عرفنا ما بعثت إلينا وقد قرينا ابن عمك وأصحابك فأشهد أنك رسول الله صادقاً مصداقاً وقد بايعتكم، وبايعت ابن عمك وأسلمت على يده الله رب العالمين<sup>1</sup>.

#### 2/ الكتاب إلى قيصر ملك الروم<sup>2</sup>:

#### بسم الله الرحمن الرحيم

من محمد بن عبد الله ورسوله إلى هرقل عظيم الروم، سلام على من اتبع الهدى، أما

<sup>1</sup> صفى الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص ص274.273.

<sup>2</sup> الأمبراطور غايوس يوليوس قيصر باليونانية Ιούλιος Καίσαρ: باللاتينية CAIVS·IVLIVS·CAESAR·IV: بالإنجليزية Gaius Julius Caesar: جنرال وقائد سياسي وكاتب روماني ولد عام 13 يوليو 100 ق.م وتوفي عام 15 مارس 44 ق.م وهو أول من أطلق على نفسه لقب: إمبراطور وتولى الحكم 29 أكتوبر 49 ق.م - 15 مارس 44 ق.م.

بعد، فإني أدعوك بدعاية الإسلام، أسلم تسلم، أسلم يؤتك الله أجرك مرتين، فإن توليت فإن عليك إثم الأريسيين، ﴿قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾<sup>1</sup>.

### تحليل مضمون الرسالة:

• استخدم النبي محمد ﷺ في وصفه الوظيفي (رسول الله) وليس نبي الله، وذلك من أجل أن يفهم هرقل ومن يسمع معه أن محمداً ﷺ بُعث للناس كافة وليس لقومه لعرب خاصة، مثل الأنبياء الآخرين من قبله كانوا يبعثون لأقوامه خاصة وخاصة أنبياء بني إسرائيل.

• جاءت الكلمات الآتية حسب تسلسل ورودها في الرسالة: (سلام، الإسلام، أسلم تسلم، وأسلم، والمسلمين)، وهذه الكلمات تدل على السلام وهي مفردات شائعة لدى النصارى، فإذا هو ﷺ يخاطبهم بمنطقهم الذي يزعمون للناس في أنهم يرغبون بنشر السلام في الأرض.

• كانت بداية الرسالة ( ادعوك بدعاية الإسلام)، لأن النصرانية ليست لها مشكلة في قضية الإيمان بالله تعالى، ولكن مشكلتها في اختراع ابن الله سبحانه وتعالى.

• لأن هرقل كان نصرانيا فختمت الرسالة بآية قرآنية، لأ عقلاء النصارى يستطيعون أن يميزوا كلام البشر عن كلام الله ﷻ، لاطلاعهم ومعرفتهم بالإنجيل من قبل وربما التوراة أيضاً، فبالتالي تعطي هذه اللفظة قوة للرسالة في التأثير النفسي على هرقل، لما فيها من تأكيد أن محمداً ﷺ رسول من الله ﷻ.

عموماً فإن الرسالة فيها الحسم والوضوح في طرح أكثر من قضية بشكل مباشر وصريح، ولم تكن لهجتها شديدة وعنيفة، بل انطوت على كثير من الدلائل الواضحة المقترنة مع قوة الموقف.

### رد قيصر عظيم الروم الى الرسول ﷺ:

إلى أحمد رسول الله بشر به قيصر؛ من قيصر ملك الروم، إنه جاءني كتابك مع رسولك وإني أشهد أنك رسول الله، نجدك عندنا في الإنجيل، بشرنا بك عيسى بن مريم، وأني دعوات الروم إلى دعوت الروم إلى أن يؤمنوا بك فأبوا، ولو أطاعوني لكان خيراً لهم ولوددت أني عندك فأخدمك وأغسل قدميك.

<sup>1</sup> سورة آل عمران، الآية: 64.

<sup>2</sup> صفى الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص 276.

### 3/ كتاب الرسول ﷺ إلى المقوقس ملك مصر:

وكتب النبي ﷺ إلى جريج بن ميناء، الملقب بالمقوقس<sup>1</sup> ملك مصر والإسكندرية عظيم القبط، وبعثه مع حاطب بن أبي بلتعة<sup>2,3</sup>.

#### بسم الله الرحمن الرحيم

من محمد عبد الله ورسوله إلى المقوقس عظيم القبط، سلام على من اتبع الهدى، أما بعد: فإني أدعوك بدعاية الإسلام، أسلم تسلم، وأسلم يؤتك الله أجرك مرتين، فإن توليت فإن عليك إثم أهل القبط، ﴿قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾<sup>1</sup>.

فلما دخل حاطب على المقوقس قال له: إنه كان قبلك رجل يزعم أنه الرب الأعلى فأخذه الله نكال الآخرة والأولى، فانتقم به ثم انتقم منه، فاعتبر بغيرك، ولا يعتبر بغيرك بك فقال المقوقس: إن لنا ديناً لن ندعه إلا لما هو خير منه.

فقال حاطب: ندعوك إلى دين الإسلام الكافي به الله فقد ما سواه، إن هذا النبي دعا الناس فكان أشدهم على قريش، وأعداهم له اليهود، وأقربهم منه النصارى، ولعمري ما بشارة موسى بعبسى إلا كبشارة عيسى بمحمد، وما دعاؤنا إياك إلى القرآن إلا كدعائك أهل التوراة إلى الإنجيل، فكل نبي أدرك قوماً فهم أمته، فالحق عليهم أن يطيعوه، وأنت ممن أدركه هذا النبي، ولسنا ننهاك عن دين المسيح، ولكننا نأمرك به<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> المقوقس في التاريخ الإسلامي هو عظيم القبط في مصر في فترة ما قبل وأثناء الفتح العربي الإسلامي لمصر، لم تكن كلمة "المقوقس" اسماً لرجل، إنما كانت لقباً أو اسماً لوظيفة، فهي كلمة يونانية معناها المفخم أو المبجل، كما نقول اليوم: صاحب الجلالة أو السمو، أو عظمة السلطان أو فخامة الرئيس. و أول ما ظهر هذا اللفظ في تاريخنا في رسالة النبي ﷺ إلى المقوقس عظيم القبط، ثم عاد إلى الظهور مرة أخرى في أحداث فتح مصر، هو أيضاً البطريرك كيرس أو سايروس اليوناني وقد كان بطريرك ملكاني متولي كرسي كنيسة الإسكندرية المصري في القرن السابع وأحد واضعي عقيدة المشيئة الواحدة، وآخر حاكم بيزنطي لمصر. وقد كان هيرقليوس "هرقل" امبراطور بيزنطة قد عينه والي مصر و بطريرك على كنيسة الإسكندرية سنة 631 ضد رغبة الأقباط الذين كانوا يتبعون المذهب اليعقوبي، وقد توفي حوالي سنة 641م.

<sup>2</sup> حاطب بن أبي بلتعة اللخمي (35ق.هـ. 586 / م 30 - 650 / م) صحابي جليل من قبيلة لخم الكهلانية القحطانية دخل في قريش بحلفه مع بني أسد بن عبد العزي ويقال أنه حالف الزبير بن العوام، وقيل: كان مولى عبيد الله بن حميد الأسدي القرشي.

<sup>3</sup> شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المشهور بـ: ابن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد مرجع سابق، ص40.

<sup>1</sup> سورة آل عمران، الآية: 64.

<sup>2</sup> صفى الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص ص274، 275.

فقال المقوقس: إني قد نظرت في أمر هذا النبي، فوجدته لا يأمر بمزهود فيه، ولا ينهى عن مرغوب فيه، ولم أجده بالساحر الضال، ولا الكاهن الكاذب، ووجدت معه آية النبوة بإخراج الخبء والإخبار بالنجوى.

### تحليل مضمون الرسالة:

- يلاحظ كأن رسالة المقوقس نسخة مصورة من رسالة القيصر إلا في بعض الكلمات (ربما كلمتين لا أكثر) سبب ذلك من أهل الكتاب، ولهما نفس الاعتقاد (النصرانية) ونفس التوجه السياسي.
- ومن اللافت الإشارة في رسالة المقوقس من محمد عبد الله ولعل المقوقس كان من المغالين في قول أن عيسى ابن الله، فجاءت هذه الكلمة للتأكيد على أن الرسل والأنبياء عليهم السلام هم عباد الله وليسوا أبناءه.

### رد المقوقس إلى النبي ﷺ:

إلى محمد بن عبد الله من المقوقس عظيم القبط، سلام عليك، أما بعد: فقد قرأت كتابك وفهمت ما ذكرت فيه، وما تدعو إليه، وقد علمت أن نبياً بقي، وكنت أظن أنه يخرج من الشام، وقد أكرمت رسولك، وبعثت إليك بجاريتين، لهما مكان في القبط عظيم، وبكسوة وأهديت إليك بغلة لتركبها، والسلام عليك<sup>1</sup>.

ولم يزد على هذا ولم يسلم، والجاريتان؛ مارية، وسيرين، واتخذ النبي ﷺ مارية سرية له ووهب سيرين لحسان بن ثابت، وعشرين ثوباً من قباطي مصر، وبغلة شهباء وهي دُلْدُل<sup>2</sup>.

### 4/ كتاب النبي ﷺ إلى كسرى ملك فارس<sup>3</sup>:

#### بسم الله الرحمن الرحيم

من محمد رسول الله إلى كسرى عظيم فارس، سلام على من اتبع الهدى، وآمن بالله ورسوله، وشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأن محمداً عبده ورسوله، وأدعوك

<sup>1</sup> صفي الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، المرجع نفسه، ص 275.

<sup>2</sup> شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المشهور بـ: ابن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد مرجع سابق، ص 40.

<sup>3</sup> كسرى الثاني أو خسرو الثاني (590-628)، المعروف أيضاً بلقب برويز ومعناه (المظفر)، كان ملك الدولة الساسانية في بلاد فارس، كان ابن هرمز الرابع، وحفيد كسرى الأول. بدأ خسرو عهده بمحاولة الحفاظ على السلام البيزنطية، وكان صديقاً للإمبراطور البيزنطي موريس، ولكن لما قتل موريس سنة 602م قرر خسرو الانتقام لصديقه، فغزا سوريا وآسيا الصغرى، وفي عام 608 م كادت قواته تدق أبواب العاصمة نفسها القسطنطينية.

بدعاية الله، فإنني أنا رسول الله إلى الناس كافة، لينذر من كان حياً ويحق القول على الكافرين، فأسلم تسلم، فإن أبيت فإن إثم المجوس عليك<sup>1</sup>.

### تحليل مضمون الرسالة:

• في الرسالة شدة وغلظة واضحة فقد جاءت فيها مجموعة من الواجبات والمتطلبات التي يفترض أن يدين بها كسرى من أجل أن ينقذ بها نفسه وتابعه وهذه الغلظة وشده إنما هي لغة كسرى مع الآخرين فهي أسلوب مماثل لأسلوبه.

• الدعوة كانت ب(دعاية الله) لأنه نظام الحكم في فارس يدين بالمجوسية ، وفيها يعتبر كسرى له ذات إلهيه ، وإضافة إلى عبادتهم للنار، وبذلك فإن الرسالة تقول، أن كسرى ليس هو الإله إنما هو عباد الله وعليه أن يشهد أن لا إله إلا الله فهو المعبود بالحق هو الله سبحانه وتعالى.

واختار النبي ﷺ لحمل هذا الكتاب عبد الله بن حذافة السهمي<sup>2</sup>، إلى كسرى واسمه أبرويزن بن هرمز بن أنوشروان<sup>1</sup>. فلما قرأ الكتاب على كسرى مزقه، وقال في غطرسة: عبد حقير من رعيتي يكتب اسمه قبلي، ولما بلغ ذلك رسول الله ﷺ قال: مزق الله ملكه، وقد كان كما قال، فقد قام شيرويه بن كسرى على أبيه فقتله، وأخذ الملك لنفسه. وبعث النبي ﷺ به مع دحية بن خليفة الكلبي<sup>2</sup>، وهم بالإسلام وكاد، ولم يفعل، وقيل: بل أسلم وليس بشيء<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> صفي الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص275.

<sup>2</sup> عبد الله بن حذافة السهمي، المكنى بـ "أبي حذافة". هو أحد صحابة النبي محمد ﷺ الذين بعثوا إلى ملوك الأعاجم برسائل تدعوهم إلى الإسلام. وكانت رسالة عبد الله إلى كسرى ملك الفرس وذلك في السنة السادسة للهجرة. وفي السنة التاسعة للهجرة خرج مع جيش المسلمين لمحاربة الروم في بلاد الشام وقد أسر عندهم. كان عبد الله قد هاجر إلى الحبشة بعد أن اشتد إيذاء المشركين في مكة للمسلمين. وشهد مع النبي محمد غزوة أحد وما بعدها من الغزوات، وشهد كذلك فتح مصر، وقد توفي فيها عام 33 هـ. اشتهر عبد الله بين الصحابة بدعابته اللطيفة.

<sup>1</sup> شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المشهور بـ: ابن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد مرجع سابق، ص40.

<sup>2</sup> هو الصحابي الجليل "دحية بن خليفة الكلبي"، من الأنصار، شهد مع النبي ﷺ غزوة "أحد" وما بعدها. اشتهر "دحية الكلبي" إلى جانب العقل الراجح - بجمال الصورة، وكان "جبريل" عليه السلام يأتي في صورته، وكان "دحية الكلبي" سفير رسول ﷺ إلى "هرقل".

<sup>3</sup> شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المشهور بـ: ابن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد مرجع سابق، ص40.

## 5/ كتاب النبي ﷺ إلى المنذر بن ساوى<sup>1</sup>:

المنذر بن ساوى ملك البحرين وكان تابعاً لدولة المجوس في فارس:

بسم الله الرحمن الرحيم

من محمد رسول الله ﷺ إلى المنذر بن ساوى، سلام من اتبع الهدى، أما بعد: فإنني أدعوك إلى الإسلام، فأسلم تسلم يجعل الله لك ما تحب بيديك، وأعلم أن ديني سيظهر إلى منتهى الخف والحافر.

### تحليل مضمون الرسالة:

- كان خطاب النبي ﷺ إلى منذر بن ساوى باسمه من غير ذكر وظيفته لأنه لا يملك الإرادة السياسية في القرار، فهو في حقيقة الأمر حاكم وليس ملك.
- عرض النبي ﷺ البقاء في منصبه في حالة إعلان إسلامه، لأن النبي ﷺ يعلم بأن هذا الأمر يهمه وسيساعد هذا العرض على إسلامه وإسلام من معه.
- تذكيره أن نبوة ودين محمد ﷺ سيبلغ الأرض (وأعلم أن ديني سيظهر إلى منتهى الخف والحافر).

كتب النبي ﷺ إلى منذر بن ساوى حاكم البحرين، كتابا يدعو فيه إلى الإسلام، وبعث إليه العلاء بن الحضرمي بذلك الكتاب، وقيل قبل الفتح أسلم وصدق<sup>1</sup>. فكتب المنذر إلى رسول الله ﷺ: أما بعد: يا رسول الله، فإنني قرأت كتابك على أهل ويهود فأحدث إلى في ذلك أمر<sup>2</sup>.

### رد النبي ﷺ إلى المنذر بن ساوى:

بسم الله الرحمن الرحيم

من محمد رسول الله ﷺ إلى المنذر بن ساوى، سلام عليك، فإنني أحمد إليك الله الذي لا إله إلا هو، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله، أما بعد: فإنني أذكرك الله عز وجل، فإنه من ينصح إنما ينصح لنفسه، وإنه من يطع رسلي ويتبع أمرهم فقد أطاعني، ومن نصح لهم فقد نصح

<sup>1</sup>المنذر بن ساوي بن الأخنس بن بيان بن عمرو بن عبد الله بن زيد بن عبد الله بن دارم بن مالك بن حنظلة بن مالك بن زيد مناة بن تميم هو ملك الخليج العربي في زمن رسول الله ﷺ. أما عن جاهليته فقد كان المنذر بن ساوى نصرانياً، إذ كان كان قومه من "عبد شمس" نصارى، وتعتبر أخبار بن ساوى قبل إسلامه قليلة للغاية، ويبدأ ذكره في المصادر باستقباله العلاء بن الحضرمي يحمل رسالة النبي.

<sup>1</sup> شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المشهور بـ: ابن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد، مرجع سابق، ص40.

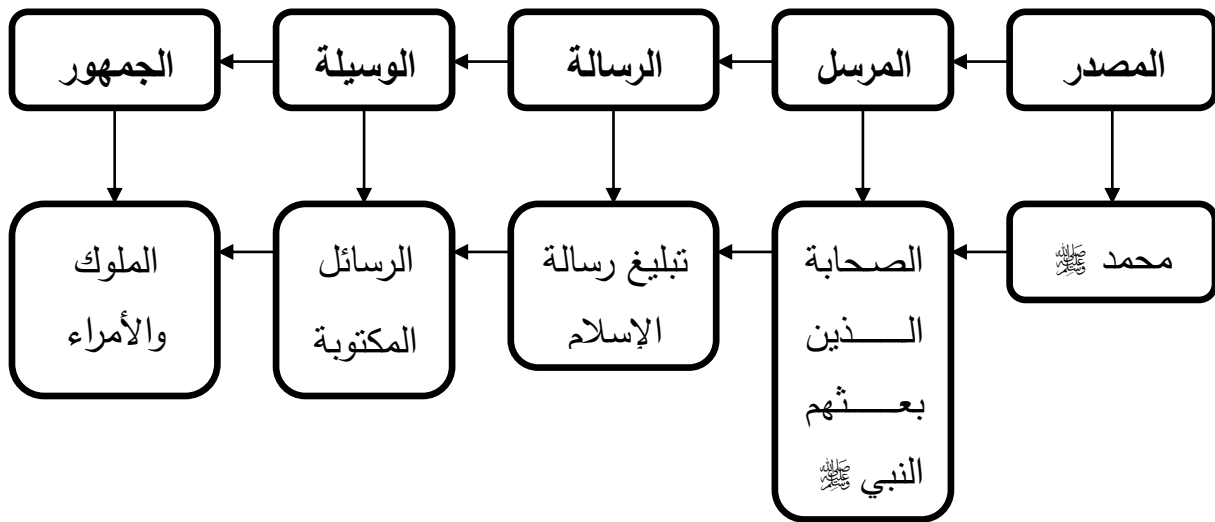
لي، وإن رسلي قد أثنوا عليك خيراً، وإني قد شفعتك في قومك، فاترك للمسلمين ما أسلموا عليه، وعفوت عن أهل الذنوب، فاقبل منه، وإنك مهما تصلح فلم نغزلك عن عملك ومن أقام على يهودية أو مجوسية فعليه الجزية<sup>1</sup>.

### وبعث أخرى:

وبعث أبا موسى الأشعري، ومعاذ ابن جبل إلى اليمن عند انصرافه إلى تبوك، فأسلم عامة أهلها طوعاً من غير قتال.

وبعث جرير بن عبد الله البجلي إلى ذي الكلاع الحميري<sup>2</sup> وذو عمرو، يدعوها إلى الإسلام فأسلما.

من خلال هذا المبحث تظهر لنا عملية الاتصال الإقناعي التي قام بها النبي ﷺ من أجل تبليغ رسالة الإسلام إلى الملوك والأمراء، وذلك لاعتماد النبي ﷺ على وسيلة الاتصال المكتوبة، ألا وهي أسلوب الرسالة، وكذا اختاره لأفضل الصحابة رسلاً لإيصالها، مع اختلاف مضامين الرسائل من ملك لآخر، وتضمنت هذه الرسائل على اهتمامات المتلقي ومصالحه كل حسب ديانته وطبيعة ملكه، واشتمل هذه الرسائل على العبارات البسيطة والجمل القصيرة العملية التي يمكن اختبارها والتأكد منها في الواقع، كما أن الرسائل المكتوبة تكون أكثر فاعلية في تغيير الاتجاهات. وهذا مخطط عن عملية الاتصال الإقناعي:



<sup>1</sup> صفي الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص 278.

<sup>2</sup> ذو الكلاع الحميري، واسمه أسْمِيقَ بن ناكور، وقيل أَيْفَع، وقيل سُمَيْفَع بدون همزة، ويكنى بأبي شريحيل، أو أبو شراحيل. صحابي مختلف في صحبته، وإن كان من المتفق أن أسلم أيام نبي الإسلام محمد

## الأساليب الإقناعية عند الرسول ﷺ

### الأساليب النبوية المستخدمة في إقناع المؤمنين

#### أسلوب الإقناع العقلي والعاطفي

قال ﷺ: (يا معشر الأنصار مقالة بلغتني عنكم، وجدة وجدتموها عليّ في أنفسكم؟ ألم آتكم ضللاً فهداكم الله؟ وعالة فأغناكم الله؟ وأعداء فألف بين قلوبكم؟) قالوا: بلى، والله ورسوله أمنّ وأفضل. ثم قال: (ألا تحبونني يا معشر الأنصار؟) قالوا: بماذا نجيبك يا رسول الله؟ لله ولرسوله المنّ والفضل، قال: (أما والله لو شئتم لقلت، فلصدقتم ولصدقتم: آتيتنا مكذباً فصدقناك، ومخذولاً فنصرناك وطريداً فأويناك، وعائلاً فأسيناك. أوجدتم يا معشر الأنصار في أنفسكم في لعاعة من الدنيا تألفن بها قوماً ليسلموا، ووكلتمنا إلى إسلامكم؟ ألا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير، وترجعوا برسول الله ﷺ إلى رحالكم؟ فوالذي نفس محمد بيده، لولا الهجرة لكنت امرأ من الأنصار، ولو سلك الناس شعباً، وسلكت الأنصار شعباً، لسلكت شعب الأنصار اللهم ارحم الأنصار، وأبناء الأنصار، وأبناء أبناء الأنصار).

#### أسلوب القصة، وضرب المثل

القصة: عن أبي هريرة ﷺ أن رسول الله ﷺ قال: (بينما رجل يمشي في حالة تعجبه نفسه، مرجل جمته، إذ خسف الله به، فهو يتجلجل في الأرض إلى يوم القيامة).

ضرب المثل: عن أبي موسى الأشعري ﷺ: عن النبي ﷺ قال: (مثل المؤمن الذي يقرأ القرآن كالأترجة طعمها طيب وريحها طيب، والذي لا يقرأ كالتمر طعمها طيب ولا ريح لها. ومثل الفاجر الذي يقرأ القرآن كمثل الريحانة ريحها طيب وطعمها مر، ومثل الفاجر الذي لا يقرأ القرآن كمثل الحنطة طعمها مر ولا ريح لها).

#### أسلوب الترغيب والترهيب والموعظة الحسنة

الترغيب والترهيب: عن أبي هريرة رضي ﷺ قال: قال رسول الله ﷺ: (لو يعلم المؤمن ما عند الله من العقوبة ما طمع بجنّته أحد، ولو يعلم الكافر ما عند الله من الرحمة ما قنط من رحمته أحد).

الموعظة الحسنة: عبد الله بن مسعود فقد قال: "كان النبي ﷺ يتخولنا بالموعظة في الأيام كراهة السامة علينا).

#### أسلوب القدوة الحسنة

حديث أنس بن مالك ﷺ، قال: جاء ثلاثة رهط إلى بيوت أزواج النبي ﷺ يسألون عن عبادة النبي ﷺ، فلما أخبروا كأنهم تقالوها فقالوا أين نحن من النبي ﷺ؟ وقد غفر الله له ما تقدم من ذنبه وما تأخر، قال أحدهم: أما أنا فإني أصلي الليل أبداً وقال آخر: أنا أصوم الدهر ولا أفطر وقال آخر: أنا أعتزل النساء فلا أتزوج أبداً. فجاء رسول الله ﷺ فقال: (أنتم الذين قلتم كذا وكذا؟ أما والله إني لأخشاكم الله وأتقاكم له، لكني أصوم وأفطر وأصلي وأرقد وأتزوج النساء، فمن رغب عن سنتي فعليه مني)

## الأساليب الإقناعية عند الرسول ﷺ

### أساليب في إقناع المشركين وأهل الكتاب

#### أسلوب التدرج

عن عباس ؓ قال: (أن الرسول ﷺ قال لمعاذ بن جبل حين بعثه إلى اليمن: "إنك ستأتي قوما من أهل الكتاب، فإذا جئتهم فادعهم إلى أن يشهدوا أن لا إله إلا الله وأن محمدا رسول الله فإذا هم أطاعوا لذلك فأخبرهم أن الله قد فرض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة، فإن أطاعوا لذلك فأخبرهم أن الله قد فرض عليهم صدقة تأخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم، فإن هم أطاعوا لذلك فأياك وكرائم أموالهم واتق دعوة المظلوم فإنه ليس بينه وبين الله حجاب)

#### الرفق واللين

أنس بن مالك ؓ قال: بينما نحن في المسجد مع رسول الله ﷺ، إذ جاء أعرابي يبول في المسجد، فقال أصحاب رسول الله ﷺ مه مه، قال رسول الله ﷺ: (لا ترموه، دعوه)، فتركوه حتى بال، ثم إن رسول الله ﷺ دعاه فقال له: (إن هذه المساجد لا تصلح لشيء من هذا البول، ولا القذر، وإنما هي لذكر الله، والصلاة فيها، وقراءة القرآن)، أو كما قال رسول الله ﷺ قال: (فأمر رجلا من القوم فجاء بدلو من ماء فشنه عليه)

ما رواه مسلم من حديث ثوبان، قال: (كنت قائما عند رسول الله ﷺ فجاء حبر من أحبار اليهود فقال: السلام عليك يا محمد، فدفعته دفعة كاد يصرع منها، فقال: لم تدفعني؟ فقلت: ألا تقول يا رسول الله، فقال اليهودي: إنما ندعوه باسمه الذي سمّاه به أهله. فقال رسول الله ﷺ: (إن اسمي محمد الذي سماني به أهلي). فقال اليهودي: جئت أسألك، فقال له رسول الله ﷺ: (أينفعك شيء إن حدثتك؟) قال: اسمع بأذني، فنكت رسول الله ﷺ بعود معه، فقال: (سل)، فقال اليهودي: أين يكون الناس يوم تبدل الأرض غير الأرض والسموات؟ فقال رسول الله ﷺ: (هم في الظلمة دون الجسر). قال: فمن أول الناس إجازة؟ قال ﷺ: (فقراء المهاجرين). قال اليهودي: فما تحفتهم حين يدخلون الجنة؟ قال ﷺ: (زيادة كبد النون). قال: فما غذاؤهم على إثرها؟ قال ﷺ: (ينحر لهم ثور الجنة الذي يأكل من أطرافها). قال: فما شربهم عليه؟ قال ﷺ: (من عين فيها يسمى سلسيلاً). قال: صدقت. قال: وجئت أسألك عن شيء لا يعلمه أحد من أهل الأرض، إلا نبي أو رجل أو رجلان. قال ﷺ: ينفعك إن حدثتك، قال: أسمع بأذني، قال: جئت أسألك عن الولد، قال ﷺ: (ماء الرجل أبيض وماء المرأة أصفر فإذا اجتمعا فعلا مني الرجل مني المرأة ذكرا، وإذا علا مني المرأة مني الرجل آتئا بإذن الله). قال اليهودي صدقت، وإنك لنبي، ثم انصرف فذهب. فقال رسول الله ﷺ: (لقد سألتني هذا عن الذي سألتني عنه وما لي علم بشيء منه حتى أتاني الله به)

## الأساليب الإقناعية عند الرسول ﷺ

### كيفية إقناع الملوك والأمراء

كتاب النبي ﷺ إلى قيصر ملك الروم: من محمد بن عبد الله ورسوله إلى هرقل عظيم الروم سلام على من اتبع الهدى، أسلم تسلم، أسلم يؤتكَ الله أجرك مرتين، فإن توليت فإن عليك إثم الأريسيين، ﴿قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾

كتابه ﷺ إلى كسرى ملك فارس: من محمد رسول الله إلى كسرى عظيم فارس، سلام على من اتبع الهدى وأمن بالله ورسوله، وشهد أن لا إله إلا الله وحده لثا شريك له، وأن محمداً عبده ورسوله، وأدعوك بدعاية الله فإنني أنا رسول الله إلى الناس كافة لينذر من كان حياً ويحق القول على الكافرين، فأسلم تسلم، فإن أبيت فإن إثم المجوس عليك، ولكنه مزقه.

فلما قرأ الكتاب على كسرى مزقه وقال في غطرسة: عبد حقير من رعيتي يكتب اسمه قبلي، ولما بلغ ذلك رسول الله ﷺ قال: مزق الله ملكه، وقد كان كما قال، فقد قام شيرويه بن كسرى على أبيه فقتله، وأخذ الملك لنفسه.

كتابه ﷺ إلى المنذر بن ساوى: كتب النبي ﷺ إلى منذر بن ساوى حاكم البحرين، كتاباً يدعوه فيه إلى الإسلام، وبعث إليه العلاء بن الحضرمي بذلك الكتاب، وقيل قبل الفتح أسلم وصدق.

رده إلى رسول الله ﷺ: أما بعد: يا رسول الله، فإنني قرأت كتابك على أهل البحرين، فمنهم من أحب الإسلام وأعجبه، ودخل فيه، ومنهم من كرهه، وبأرضي مجوس ويهود فأحدث إلى في ذلك أمرك.

الشكل رقم 10: ملخص للفصل الثالث

## نتائج الدراسة

- إن الاتصال الإقناعي في عهد النبي ﷺ كان ناجحا وما يعكس ذلك هو وصول رسالة الإعلام إلى كل بقاء الأرض، وذلك يعني أن المرسل نجح في تحقيق الهدف من الرسالة أي دخول الناس (المتلقي) في الإسلام.
- على المرسل إقامة علاقات ودية وثقافية ومد جسور التعاون في إطار تبليغ ووصول رسالته إلى جمهور المتلقي.
- تقبل الرسول ﷺ وجود الاختلاف ولا يمنع أن يكون له مخالفون في الرأي.
- تكيف الرسول ﷺ مع الظروف والأحداث واستغلال الفرص المتاحة له بغرض الانتصار للإسلام.
- تحلى الرسول بالرفق واللين، فكان رفيقا لمن يريد إقناعه ولينا في كلامه.
- اختلاف الأساليب الإقناعية التي استخدمها الرسول ﷺ باختلاف الجمهور المتلقي لرسالة وهذا ما أدى إلى تنوع أساليب الاتصال الإقناعي عنده.
- سلك الرسول ﷺ الطريق العلمي في تقديم الأدلة والشواهد لتتزيه الإبهام في مدى تقبل للإسلام ويقنعهم بما يريد.
- كان الرسول ﷺ يقوم بالتعبئة النفسية وغسيل الدماغ من خلال آليات الإقناع والإملاء فقد كان الرسول ﷺ يفرغهم ثم يملئهم.
- اتصافه بالشمولية والتنوع في أساليب الاتصال الإقناعي وفي معاملته مع الطرف الآخر وذلك بحسب أحوالهم ومداركهم.
- مراعاة الرسول ﷺ الفروقات الفردية وكذا المحافظة على وحدة الصنف.
- قوة شخصية الرسول ﷺ وإصراره على تبليغ هذه الرسالة مهما كلفه ذلك.
- اعتماد الرسول ﷺ على الموعظة الحسنة والإقناع العقلي مع أصحابه لإقناعهم ببعض تعاليم الدين الإسلامي.
- استخدام الرسول ﷺ الاتصال غير اللفظي في توصيل رسائله مثل استعمال للأسلوب القوي الحسنة في عملية الإقناع.
- اعتمد الرسول ﷺ لاسيما إذا كان في إطار الدعوة الفردية أو لوجود علاقات شخصية مع بعضهم على الاتصال الشخصي ولكن عموما فالالاتصال بهم يكون في إطار الاتصال الجمعي لان الخطاب الذي سيوجه إليهم موحد.

## التوصيات والمقترحات

- الخطوات الأولى للتغير تبدأ بالأنفس أولاً، بإصلاحها وتقويمها وتطويرها وبعده سنجد حتما كل الوجود تسايرنا في التغير طوعاً لقوله تعالى ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُعَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾. (الرعد، الآية: 10).
- ينبغي للدعاة إلى الله أن يستغلوا ويحسنوا استخدام الأجهزة ووسائل الإقناع المعاصرة بجميع أنواعها وأشكالها في الدعوة إلى الله كما فعل الرسول ﷺ.
- ضرورة إنشاء مراكز متخصصة والقيام بدورات تدريبية لمهارات الإقناع مستتبطة من السنة النبوية للدعاة وذلك لإصلاح الخلل في عملية الاتصال الإقناعي عندهم.
- أهمية القيام بالتوسع في الدراسة وتتبع التطبيقات العملية في الكتاب والسنة لأساليب الإقناع والتأثير في مجال الدعوة، وتقديمها بصورة تثير للدعاة استخدامها والاستفادة منها سواء بالنظر إلى الموضوعات والمسائل الدعوية أو استقراء عام للنصوص أو بالنظر إليها بحسب نوع المدعو ونحو ذلك.
- الحاجة إلى قيام دراسات لأساليب الإقناع والتأثير ونظرياتها المناسبة لكل عصر بحسب الجمهور المتلقي وذلك لتأكيد تجنب الأسس النظرية والممارسات التطبيقية الخاطئة في هذا المجال.
- تكثيف الجانب الروحي والتهذيب النفسي لدعاة والإعلاميين القائمين بهذه العملية فالعالم اليوم رغم تقدمه المادي بل بسبب هذا التقدم متشوق إلى الإصغاء والنتزعة عن الماديات، ولا بد من الاعتراف بأن مظاهر الكثير من العلماء لا توحى بهذا لا نقول أن القائم بهذه المهمة يجب أن يترك متعة الحياة الدنيا.
- يجب على كل إعادة النظر في أساليب إقناعه ومقارنته بأساليب الرسول ﷺ بتدارك أخطاءهم.
- على الدعاة والقائمين على الإعلام الإسلامي في هذا العصر الأخذ بمختلف الأساليب والوسائل الاتصالية التي استخدمها النبي ﷺ باعتبار أول رجل دعوة وإعلام في العالم وبالتالي مواصلة العمل في سبيل إيصال ونشر الرسالة بالشكل الصحيح في كل العالم.

والله اعلم

بسم الله الرحمن الرحيم  
 الحمد لله الذي هدانا لهذا  
 الذي كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله  
 والحمد لله رب العالمين  
 اللهم صل على محمد وآل محمد  
 وصلى على من لا نبي بعده  
 بعد ذلك فليحذر من  
 ما نهى الله عنه وما نهى  
 عنكم من أن تكونوا  
 من الذين يهدون  
 الناس سبلهم  
 من غير إذنه  
 والله أعلم  
 بالصواب  
 وصلى الله  
 على سيدنا  
 محمد وعلى  
 آله وصحبه  
 وسلم  
 آمين



الملحق رقم 1: رسالة النبي ﷺ إلى المنذر بن ساوى



بسم الرحمن الرحيم من بعد محمد رسول الله  
الذي قد عظم الروم سلام على من اتبع الهدى وانما بعد  
فانتم ادعوا في دعواتهم الا سلاما من الله سبحانه وتعالى  
اخرى من سر وارثي ولقد فعلت انما الارض وما اهلها  
بما لو ان كل من سوا سوا سوا سوا لا بعد الا الله  
ولا سري به سر ولا بعد بمصا بمصا ما نام  
دون الله فان يولوا فهو لوانا بعد وانا بعد  
ليور

الملحق رقم 3: رسالة النبي ﷺ إلى هرقل



# قائمة المصادر والمراجع

القرآن الكريم

• الكتب العربية:

- إبراهيم أبو عرقوب، الاتصال ودوره في التفاعل الاجتماعي، د.ط، دار مجدلاوي الأردن، 1993م.
- إبراهيم إمام، الإعلام والاتصال بالجماهير، د.ط، دار المعارف، عمان، الأردن 1971م.
- ابن منظور، لسان العرب، ج1، ط1، دار صادر، بيروت، د.ت.
- (————، ————)، ج2، ط1، دار بيروت، لبنان، د.ت.
- (————، ————)، ج6، ط1، دار الفكر العربي، بيروت، 1980م.
- (————، ————)، ج11، ط1، دار صاد، بيروت، لبنان، 1374هـ/ 1955م.
- (————، ————)، ج40، ط1، دار الفكر العربي، بيروت، د.ت.
- أبو الحسن مسلم بن الحجاج بن مسلم بن ورد بن كوشاذ القشيري النيسابوري، صحيح مسلم، ط1، دار طيبة، 1427هـ/ 2006.
- أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب بن قيم الجوزية، مفتاح دار السعادة ومنشور ولاية العلم والإرادة، تحقيق: عبد الرحمان بن حسن بن قائد، ج24، د.ط، دار علم الفوائد 1432هـ.
- أبي عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة الجعفي البخاري، صحيح الإمام البخاري، ط1، دار طوق النجاة، بيروت، لبنان، 1422هـ.
- أحمد بن حنبل، المسند، ج03، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 1398هـ/ 1977م.
- (————، ————)، مؤسسة قرطبة، القاهرة، د.ت.
- أحمد بن علي بن حجر العسقلاني أبو الفضل شهاب الدين، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، تحقيق: عبد القادر شيبه الحمد، ط1، د.د، د.م، 1421هـ/ 2001م.
- أحمد بن فارس بن زكرياء أبو الحسين، معجم مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد ج5، ط1، دار الجيل، لبنان، 1411هـ/ 1991م.

- ( \_\_\_\_\_ ، \_\_\_\_\_ )، دار الفكر، دم.
- 1399هـ/1979م.
- أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، مكتبة لبنان، لبنان، 1987م.
- إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقيق: عبد الغفور عطار، ج5، ط3، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، 1404هـ/1984م.
- إسماعيل بن حماد الجوهري، تاج اللغة وصحاح العربية المسمى الصحاح، ط1 دار إحياء التراث العربي، بيروت 1419هـ/1999م.
- الأغا إحسان خليل، أساليب التعلم والتعليم في الإسلام، ط1، الجامعة الإسلامية غزة فلسطين، 1991م.
- البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين، السنن الكبرى، مطبعة دائرة المعارف، حيدر آباد الهند، 1354هـ.
- الخليل بن أحمد الفراهيدي، معجم العين، ط1، مكتبة لبنان، لبنان، 2004م.
- الرازي فخر الدين، تفسير الرازي المشتهر بالتفسير الكبير ومفاتيح الغيب، ج6، ط1 دار الفكر، لبنان، 1401هـ/1981م.
- الراغب الأصفهاني، المفردات في غريب القرآن، ط1، دار القلم، بيروت، د.ت.
- ( \_\_\_\_\_ ، \_\_\_\_\_ )، تحقيق مركز الدراسات والبحوث ج1، مكتبة مصطفى الباز، دم، د.ت.
- الفيروز آبادي، القاموس المحيط، ج1، ط6، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان 1416هـ/1998م.
- بسام العموش، فقه الدعوة، ط1، دار النفائس، عمّان، الأردن، 1425هـ/2005م.
- بسام عبد الرحمن المشاقبة، نظريات الاتصال، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2006م.
- جعفر السبحاني، الأمثال في القرآن الكريم، مؤسسة الإمام الصادق عليه السلام، دم. 1420هـ.
- جميل صليبا، المعجم الفلسفي، ج1، دار الكتاب اللبناني، بيروت، 1982م.

- حسن عماد مكاوي وليلى حسن السيد، **الاتصال ونظرياته المعاصرة**، ط5، الدار المصرية اللبنانية، مصر، 2006م.
- حسن عماد مكاوي، **نظريات الإعلام**، ط1، دار العربية، القاهرة، 1430هـ/2009م.
- خليل عبد المجيد زيادة، **الحوار والمناظرة في القرآن الكريم**، ط1، دار المنار، دم. 1986م.
- سامية محسن جابر، **الاتصال الجماهيري والمجتمع الحديث**، ط1، دار المعرفة الجامعية القاهرة، 1998م.
- سهير جاد، **وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي**، ط1، الهيئة المصرية العامة للكتاب مصر، 2003م.
- سوزان يوسف أحمد القليني، **الاتصال ووسائله ونظرياته**، دار النهضة العربية القاهرة، 1997م.
- سيد أحمد طهطاوي، **القيم التربوية في القصص القرآني**، دار الفكر التربوي العربي القاهرة، 1998م.
- شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المشهور بـ: ابن القيم الجوزية **زاد المعاد في هدي خير العباد**، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، 1430هـ/2009م.
- صالح خليل أبو أصبع، **الاتصال الجماهيري**، ط3، دار البركة، عمان، 2010م.
- صفي الرحمن المباركفوري، **الرحيق المختوم**، ط1، دار المستقبل، دم، 1426هـ/2005م.
- عامر مصباح، **الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآليات العملية**، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006م.
- عبد الرحمن النحلاوي، **أصول التربية الإسلامية وأساليبها**، ط1، دار الفكر، دمشق 2001م.
- عبد الرحيم بن محمد المغذوي، **الأسس العلمية لمنهج الدعوة الإسلامية**، ط2، دار الحضارة، الرياض، 1431هـ/2010م.
- عبد الرزاق بن عبد المحسن البدر، **مكانة الدعوة إلى الله وأسس دعوة غير المسلمين**، دار الفضيلة، دم، د.ت.

- عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، ط1، د.د، دم، 1976م.
- عبد الله دراز، النبأ العظيم نظرات جديدة في القرآن الكريم، د.د، الدوحة، قطر 1405هـ/1985م.
- عدنان بن محمد آل عرعور، منهج الدعوة في ضوء الواقع المعاصر، ط1، د.د. دم، 1426هـ/2005م.
- عزام أبو الحمام، الإعلام و المجتمع. ط1، دار أسامة، الأردن، 2011م.
- فضيل دليو، الاتصال: (مفاهيمه ونظريات ووسائله)، ط1، دار الفجر، القاهرة 2003م.
- كرم شلبي، معجم المصطلحات الإعلامية، دار الجبل، بيروت، 1994م.
- مأمون فريز جرار، خصائص القصة الإسلامية، ط1، دار المنارة، جدة، السعودية 1408هـ/1988م.
- مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، ط4، مكتبة الشرق الدولية، دم، 1425هـ 2004/م.
- (————— ، —————) ، ج2، دار الفكر، القاهرة، د.ت.
- محمد أبو الفتح البيانوني، المدخل إلى علم الدعوة، ط3، مؤسسة الرسالة، بيروت 1415هـ/1995م.
- محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج1، الدار التونسية، تونس 1998م.
- محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، مكتبة لبنان، لبنان 1986م.
- محمد بن علي بن عبد الله الشوكاني، فتح القدير لشوكاني، ط1، دار ابن كثير دمشق، 1173هـ/1959م.
- محمد بن عيسى الترمذي، سنن الترمذي، د.ط، دار الكتب العلمية، بيروت 1408هـ.
- محمد بن محمد بن عبد الرزاق المرتضى الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس ط2، طبعة الكويت، دم، د.ت.

- محمد بن محمد عبد الرزاق الحسيني، تاج العروس من جواهر القاموس، ج1، ط1 دار الهداية، د.م، د.ت.
- محمد بن يزيد أبو عبد الله القزويني، سنن ابن ماجه، تحقيق: فؤاد عبد الباقي، ج1 دار الفكر، بيروت.
- محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام واتجاهات التأثير، ط1، عالم الكتب، مصر 1997م.
- (————— ، ————— )، ط3، عالم الكتب، مصر 2004م.
- محمد مرتضى الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، ج2، دار مكتبة الحياة بيروت، 1987 م.
- محي الدين محمود حسن وسمير حسن منصور، العلاقات العامة والإعلام في الدول النامية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 1985م.
- ميلز هاري، فن الإقناع، ط3، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، 2003م.
- ناصر الدين المطرزي أبو الفتح، المغرب في ترتيب المعرب، تحقيق: محمود فاخوري- عبد الحميد مختار، ط1، مكتبة أسامة بن زيد، حلب، 1399هـ/1979م.
- هنريش بليت، البلاغة والأسلوبية نحو نموذج سينمائي لتحليل النصوص، ترجمة وتقديم وتعليق: محمد العمري، ط1، دار أفريقيا الشرق، د.م، 1999م.
- يحيى بن محمد حسن بن أحمد رمزي، الحوار آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة د.ط، دار التربية والتراث- رمادي للنشر، مكة المكرمة، المملكة العربية السعودية 1414هـ/1994م.
- يوسف الحسن، الحوار الإسلامي المسيحي الفرص والتحديات، ط1، المجمع الثقافي أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1997م.
- البحوث والرسائل الجامعية:**
- أحمد بن سيف الدين تركستاني، مدخل إلى الاتصال الإنساني، مذكرة التخرج الفصل الأول، العراق، د.ت.

- أحمد عبد الصمد الشنقيطي، الأساليب النبوية لتنمية القيم الإيمانية لدى الشباب المسلم في ضوء التحديات المعاصرة رسالة ماجستير، قسم التربية الإسلامية والمقارنة، كلية التربية جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 1428/1429هـ.
- أحمد نافع سليمان المورعي، الحكمة والموعظة الحسنة وأثرهما في الدعوة إلى الله في ضوء الكتاب والسنة، رسالة ماجستير في الكتاب والسنة، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية العليا، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 1405-1406هـ.
- جنان محمد مهدي العقدي، لغة الحكمة وإقناع المخاطب في أسلوب الخطاب النبوي، قسم اللغة العربية، كلية التربية للبنات، جامعة بغداد.
- حليلة لموشية، أساليب الإقناع في القرآن الكريم "دراسة استقرائية تحليلية"، مذكرة ماستر في الدعوة وإعلام واتصال، قسم العلوم الإسلامية، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية جامعة الوادي، الجزائر، 2011-2012م.
- خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم، قسم العقيدة والمذاهب المعاصرة، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، 1426هـ/2005م.
- ذهبية سيدهم، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة، دراسة تحليلية للمضامين الصحية في جريدة الخبر، مذكرة ماجستير، قسم علم الاجتماع والديموغرافيا، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2004/2005م.
- رقية بن محمد نياز، الترهيب في الدعوة في القرآن والسنة، رسالة ماجستير في الدعوة والاحتساب، جامعة الإمام محمد بن مسعود، كلية الدعوة والإعلام، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1415هـ.
- سعيد بن علي ثابت، الجوانب الإعلامية في خطب الرسول ﷺ، دراسة تحليلية لنماذج من خطب الرسول ﷺ، قسم الإعلام، كلية الدعوة والإعلام، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامي، الرياض.
- سميرة سطوطاح، الإشهار والطفل، دراسة تحليلية للأنماط الاتصالية داخل الأسرة من خلال الومضة الإشهارية وتأثيرها الاستهلاكي للطفل، رسالة دكتوراه، شعبة الاتصال في التنظيمات، قسم العلوم والاتصال، جامعة باجي مختار، عنابة 2009-2010م.

- طيش ميلود، الاتصال التنظيمي وعلاقته بالتفاعل الاجتماعي للعاملين بالمؤسسة  
مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علم الاجتماع، كلية العلوم الإنسانية والعلوم  
الاجتماعية جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2010م- 2011 م.
- عاطف سالم أبو نمر، مواصفات المعلم القدوة في ضوء التربية الإسلامية، رسالة  
ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، 2007 - 2008م.
- علي برغوث، الاتصال الإقناعي، ط1، كلية الإعلام، جامعة فلسطين، 2005م.
- فادي رفيق حسن نور، منهج الحوار في السنة النبوية، رسالة ماجستير، كلية  
الدراسات العليا، فلسطين، 2012م.
- فواز بن مبارك الصعيدي، الأساليب التربوية النبوية وفي التوجيه وتعديل السلوك  
وكيفية تفعيلها مع طلاب المرحلة الثانوية، رسالة ماجستير في تخصص التربية الإسلامية  
والمقارنة، كلية التربية، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، د.ت.
- فواز بن مبيريك حماد الصعيدي، الأساليب التربوية النبوية المتبعة في التوجه  
وتعديل السلوك وكيفية تفعيلها مع طلاب مرحلة الثانوية بنين، رسالة ماجستير، قسم التربية  
الإسلامية والمقارنة، كلية التربية، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية  
1430هـ/2009م.
- محمد العيد، دراسة في وسائل الإقناع، مذكرة مكملة لنيل ماجستير، جامعة أم القرى  
المملكة العربية السعودية، 2008-2009م.
- مها عيسى إبراهيم صيدم، نحو خطاب دعوي مؤثر من خلال قصة إبراهيم عليه السلام  
مشروع تخرج، تخصص التربية الإسلامية، برنامج التربية، جامعة القدس المفتوحة منطقة  
رفح التعليمية، رفح، فلسطين، 2009-2010م.
- نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة "ميثاق السلم والمصالحة  
الوطنية نموذجا دراسة لجريدتي النصر والخبر"، مذكرة ماجستير، قسم علوم الإعلام  
والاتصال جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2007-2008م.
- اللقاءات والمحاضرات:**
- عصام العبد زهد، القدوة الصالحة وأثرها على الفرد والمجتمع، اللقاء الدعوي الأول  
بعنوان: الشخصية الدعوية المؤثرة كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة  
فلسطين، 1431هـ / 2010م.

- صالح فالح، محاضرة في مقياس: **الاتصال الإقناعي**، تخصص: الدعوة للإعلام والاتصال جامعة الشهيد حمّة لخضر كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، شعبة العلوم الإسلامية الوادي، 2014م.

- طالب حماد أبو شعر، **معالم الخطاب الدعوي عند النبي ﷺ**، المقدم لمؤتمر الدعوة الإسلامية ومتغيرات العصر، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين 1426هـ/ 2005م.

- محمود خليل أبو دف، **منهج الرسول ﷺ في تقويم السلوك وكيفية الاستفادة منه في تعليمنا المعاصر**، المقدم لمؤتمر تطوير برامج كليات التربية بالوطن العربي في ضوء المستجدات المحلية والعالمية، كلية التربية، جامعة الزقازيق، مصر 2006م.  
**المراجع الإلكترونية:**

- أحمد بن عبدالمحسن العساف، **الإقناع: القوة المفقودة** (<http://www.saaid.net/aldawah/221.htm>) 2015/03/28م.

- حسين خريف، **الإقناع**، (<http://www.alsahfe.com/News-725.htm>) 2015/03/25م.

- الشيخ فارح، **معوقات الحوار والإقناع فن الحوار الهادف**، (<http://vb.alnili.com>) 2015/03/28م.

#### **القواميس:**

- زاهي طلعت قبيعة، **لوديكسيونير، القاموس الشامل، فرنسي- فرنسي عربي**، ط1 دار الراتب الجامعية، 1998م.

- سهيل إدريس، **المنهل**، قاموس فرنسي- عربي، ترجمة وتحقيق: صبحي صالح ط38، دار الأدب، دم، 2007م.

#### **المراجع الأجنبية:**

- Kibe A, Varga disciurs recit image bruxelles Pierre mardaga .editeur, 1989p 33

#### **المقالات والمجلات:**

- إبراهيم صالح حميدان، **الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية**، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، كلية الدعوة والإعلام، العدد (49)، محرم 1429هـ.

- المطلق إبراهيم عبد الله، التدرج في دعوة النبي ﷺ، وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف، ج1، ط1، د.د، دم، 1417هـ.
- عبد الستار إبراهيم الهيتمي، الحوار الذات والآخر ضمن سلسلة كتاب الأمة، ط1 وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، قطر، 2004م، المحرم 1425هـ، العدد 99.

# فهرس الآيات

الآية أو شطرها	السورة ورقمها	رقم الآية	الصفحة
﴿فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ﴾	سورة البقرة 2	275	40-39
﴿قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ...﴾	سورة آل عمران 3	64	67-66
﴿وَمَنْ يَبْتَغِ غَيْرَ الْإِسْلَامِ دِينًا فَلَنْ يُقْبَلَ مِنْهُ وَهُوَ فِي الْآخِرَةِ مِنَ الْخَاسِرِينَ﴾	سورة آل عمران 3	85	52
﴿وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾	سورة آل عمران 3	159	53
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا آمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَالْكِتَابِ الَّذِي نَزَّلَ عَلَي رَسُولِهِ...﴾	سورة النساء 4	136	32
﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ فَبِهِدَاهِمُ افْتَدِهِ...﴾	سورة الأنعام 6	90	34
﴿وَمَا قَدَرُوا اللَّهَ حَقَّ قَدْرِهِ إِذْ قَالُوا مَا أَنْزَلَ اللَّهُ عَلَي بَشَرٍ مِّن شَيْءٍ...﴾	سورة الأنعام 6	91	60
﴿تِلْكَ الْقُرَى نَقُصُّ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِهَا﴾	سورة الأعراف 7	101	41
﴿نَحْنُ نَقُصُّ عَلَيْكَ أَحْسَنَ الْقُصَصِ﴾	سورة يوسف 12	03	41
﴿وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾	سورة إبراهيم 14	25	45
﴿وَلِلَّهِ الْمَثَلُ الْأَعْلَى وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ﴾	سورة النحل 16	60	44
﴿وَجَادِلْهُمْ بِلَاَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾	سورة النحل 16	125	59
﴿وَكَانَ لَهُ ثَمَرٌ فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا أَكْثَرُ مِنْكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا﴾	سورة الكهف 18	34	55
﴿قَالَ لَهُ صَاحِبُهُ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَكَفَرْتَ بِالَّذِي خَلَقَكَ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ...﴾	سورة الكهف 18	37	55

37	90	سورة الأنبياء 21	﴿وَيَدْعُونَنَا رَغَبًا وَرَهَبًا﴾
13	36	سورة الحج 22	﴿وَأَطِيعُوا أَمْرًا وَالْمُعْتَرَّ﴾
10	51	سورة القصص 28	﴿وَلَقَدْ وَصَّلْنَا لَهُمُ الْقَوْلَ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾
19	64	سورة القصص 28	﴿وَقِيلَ ادْعُوا شُرَكَاءَكُمْ فَدَعَوْهُمْ فَلَمْ يَسْتَجِيبُوا لَهُمْ وَرَأُوا الْعَذَابَ...﴾
59	46	سورة العنكبوت 29	﴿وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ...﴾
34	21	سورة الأحزاب 33	﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ...﴾
52	03	سورة الزمر 39	﴿وَالَّذِينَ اتَّخَذُوا مِنْ دُونِهِ أَوْلِيَاءَ مَا نَعْبُدُهُمْ إِلَّا لِيُقَرِّبُونَا إِلَى اللَّهِ زُلْفَى﴾
53	23	سورة الزمر 39	﴿تُمْ تَلِينُ جُلُودُهُمْ وَقُلُوبُهُمْ إِلَى ذِكْرِ اللَّهِ﴾
45	02	سورة محمد 47	﴿كَذَلِكَ يَضْرِبُ اللَّهُ لِلنَّاسِ أَمْثَالَهُمْ﴾
43	15	سورة محمد 47	﴿مِثْلُ الْجَنَّةِ الَّتِي وَعَدَ الْمُتَّقُونَ﴾
37	08	سورة الفتح 48	﴿إِنَّا أَرْسَلْنَاكَ شَاهِدًا وَمُبَشِّرًا وَنَذِيرًا﴾
55	01	سورة المجادلة 58	﴿وَاللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَا إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ﴾
34	3 - 2	سورة الصف 61	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (2) كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ...﴾
55	14	سورة الانشقاق 84	﴿إِنَّهُ ظَنَّ أَنْ لَنْ يَحُورَ﴾

# فهرس الأحاديث

الصفحة	الراوي	طرف الحديث
35	أنس بن مالك	جاء ثلاثة رهط إلى بيوت أزواج النبي ﷺ يسألون عن عبادة النبي ﷺ ...
35	مالك بن حويرث	صلوا كما رأيتموني أصلي
35	جابر بن عبد الله	خذوا عني مناسككم
36	ابن مسعود	اقتدوا بالذين من بعدي
38	أبو ذر	أتيت النبي ﷺ وعليه ثوب أبيض وهو نائم، ثم أتيته وقد استيقظ...
38	أبي هريرة	(لو يعلم المؤمن ما عند الله من العقوبة ما طمع بجنّته أحد...)
38	عبد الله بن مسعود	(الجنة أقرب إلى أحدكم من شراك نعله والنار مثل ذلك)
40	العرياض بن سارية	وعظنا رسول الله ﷺ يوماً بعد صلاة الغداة موعظة بليغة ذرفت منها العيون...
42-41	عبد الله بن عمر	(بينما ثلاثة نفر يتمشون أخذهم المطر فأووا إلى غار في جبل فانحطت...)
42	أبي هريرة	(بينما رجل يمشي في حالة تعجبه نفسه مرجل جمته، إذ خسف الله به...)
43	جابر بن عبد الله	لما نزل الحجر في غزوة تبوك، قام فخطب الناس فقال: (أيها الناس لا تسألوا نبيكم الآيات...)
45	أبي هريرة	(أرأيتم لو أن نهرا بباب أحدكم يغتسل فيه كل يوم خمسا ما نقول ذلك يبقى من درنه؟...)
46	النعمان بن بشير	(مثل القائم على حدود الله والواقع فيها،

		والمدهن فيها مثل قوم استهموا سفينة...)
46	أبي موسى الأشعري	(مثل المؤمن الذي يقرأ القرآن كالأترجة طعمها طيب وريحها طيب...)
48	أبي أمامة	"إن فتى شابا أتى النبي ﷺ فقال: يا رسول الله ائذن لي بالزنا فأقبل القوم عليه فزجروه...)
50-49	ابن إسحاق عن أبي سعيد الجدي	لما أعطى رسول الله ﷺ ما أعطى من تلك العطايا في قريش وفي قبائل العرب...
53	عائشة رضي الله عنها	(إن الله رفيق يحب الرفق ويعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف...)
54	أنس بن مالك	بينما نحن في المسجد مع رسول الله ﷺ، إذ جاء أعرابي يبول في المسجد...)
57-56	مسلم من حديث ثوبان	كنت قائما عند رسول الله ﷺ فجاء حبر من أحبار اليهود فقال: السلام عليك يا محمد...
60-59	سعيد بن جبير	جاء رجل من اليهود يقال له مالك بن الصيف يخاصم النبي ﷺ...
60	أنس بن مالك	بلغ عبد الله بن سلام، مقدم رسول الله ﷺ المدينة فأتاه فقال: إني أسألك عن ثلاث...
62	ابن عباس	أن الرسول ﷺ قال لمعاذ بن جبل حين بعثه إلى اليمن: (إنك ستأتي قوما من أهل الكتاب...)

# فهرس الأشكال

الصفحة	اسم الشكل	رقم الشكل
12	نموذج شانون وويفر Shannon & Weaver	الشكل رقم 1
13	نموذج لاسويل Lassweell	الشكل رقم 2
15	نموذج مخطط العملية الإقناعية	الشكل رقم 3
18	نموذج الاتصال الإقناعي	الشكل رقم 4
20	نموذج الإقناع	الشكل رقم 5
20	نموذج التفاوض	الشكل رقم 6
21	نموذج التعصب	الشكل رقم 7
21	نموذج الاستقطاب	الشكل رقم 8
30	ملخص للفصل الثاني	الشكل رقم 9
74 - 72	ملخص للفصل الثالث	الشكل رقم 10

# فهرس الملحق

الصفحة	اسم الملحق	رقم الملحق
78	رسالة النبي ﷺ إلى المنذر بن ساوي	ملحق رقم 1
79	رسالة النبي ﷺ إلى المقوقس	ملحق رقم 2
80	رسالة النبي ﷺ إلى هرقل	ملحق رقم 3
81	رسالة النبي ﷺ إلى النجاشي	ملحق رقم 4

# فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
	ملخص الدراسة
	الشكر والتقدير
أ- ب	المقدمة
8 - 3	الفصل الأول: الإطار المنهجي
4	أولاً: إشكالية الدراسة
5 - 4	ثانياً: أسباب اختيار الموضوع
5	ثالثاً: أهمية الدراسة
6 - 5	رابعاً: أهداف الدراسة
8-6	خامساً: الدراسات السابقة
8	سادساً: منهج الدراسة
30 - 9	الفصل الثاني: الإطار النظري للدراسة
10	المبحث الأول مفهوم الاتصال الإقناعي
10	المطلب الأول تعريف الاتصال (لغة واصطلاحاً)
11 - 10	الفرع الأول التعريف اللغوي
13 - 11	الفرع الثاني التعريف الاصطلاحي
13	المطلب الثاني تعريف الإقناع (لغة واصطلاحاً)
14 - 13	الفرع الأول التعريف اللغوي
15 - 14	الفرع الثاني التعريف الاصطلاحي
18 - 16	المطلب الثالث تعريف الاتصال الإقناعي
19	المبحث الثاني أهمية الإقناع ونماذج العملية الإقناعية
20 - 19	المطلب الأول أهمية الإقناع
21 - 20	المطلب الثاني نماذج العملية الإقناعية
22	المبحث الثالث عوامل فاعلية الاتصال الإقناعي ومعوقاته
28 - 22	المطلب الأول عوامل فاعليته

29	معوقات الاتصال الإقناعي	المطلب الثاني
74 -31	الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة	
32	الأساليب النبوية المستخدمة في إقناع المؤمنين	المبحث الأول
36 -33	أسلوب القدوة الحسنة	المطلب الأول
36	أسلوب الترغيب والترهيب، والموعظة الحسنة	المطلب الثاني
38-36	أسلوب الترغيب والترهيب	الفرع الأول
40 -39	أسلوب الموعظة الحسنة	الفرع الثاني
40	أسلوب القصة وضرب المثل	المطلب الثالث
43 -40	أسلوب القصة	الفرع الأول
46 -43	أسلوب ضرب المثل	الفرع الثاني
46	أسلوب الإقناع العقلي والعاطفي	المطلب الرابع
48 -47	الإقناع العقلي	الفرع الأول
51 -49	الإقناع العاطفي	الفرع الثاني
51	أساليب الرسول ﷺ في إقناع المشركين وأهل الكتاب	المبحث الثاني
54 -52	أسلوب الرفق واللين	المطلب الأول
54	أسلوب الحوار والجدل	المطلب الثاني
58 -54	أسلوب الحوار	الفرع الأول
60 -58	أسلوب الجدل	الفرع الثاني
63 -60	أسلوب التدرج	المطلب الثالث
74 -63	كيفية إقناع النبي ﷺ للملوك والأمراء	المبحث الثالث
75	نتائج الدراسة	
76	التوصيات والمقترحات	
77	الملاحق	
90-82	قائمة المصادر والمراجع	
92-91	فهرس الآيات	
94-93	فهرس الأحاديث	
95	فهرس الأشكال	

95	فهرس الملاحق
98-96	فهرس الموضوعات