

سلسلة تصدر عن مجلة البيان

كتاب
البيان

الطب النفسي

والدعوة إلى الله

تأليف

دكتور/ عبد الله الخاطر

(رحمه الله تعالى)

جميع حقوق الطبع محفوظة

الطبعة الثانية

١٤١٨ هـ - ١٤١٩ هـ

ملاحظة: عندما طبع هذا الكتاب في طبعته الأولى ؛ وذلك بعد وفاة المؤلف - رحمه الله - اختير له اسم : (الدعوة إلى الله بين الواجب والمحذور) وهو في الأصل محاضرة . والآن في طبعته الثانية تبين أن العنوان المعبر عن المضمون هو ما عبر عنه المؤلف - رحمه الله - انظر ص ١٣ .

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

ما سوف تجده في هذا الكتاب

- كيف نوظف خبرات الناس وعلومهم ومعارفهم في خدمة الدعوة؟
- كيف يستفيد المسلم من كل فكرة صحيحة لنصرة الإسلام؟
- كيف تكون العلوم الإنسانية – والطب النفسي خاصة – وسيلة تحمل محتوى الدعوة الصحيحة إلى الناس؟ كل ذلك تحت سلطان منهج أهل السنة، وفي إطار هدي الإسلام القويم.

مقدمة

إن الحمد لله، نحمده ونستغفره، ونستعين به،
ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من
يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له،
نسأله - سبحانه وتعالى - إيماناً لا كفر بعده، وثباتاً
على الحق لا زيغ بعده، وعلماً نافعاً لا جهل بعده.
وأشهد أن لا إله إلا الله، وأشهد أن محمداً عبده
ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم.
وبعد :

فهذه الرسالة تتحدث عن: كيف نستفيد من
الطب النفسي في الدعوة إلى الله؟ نسأل الله أن تكون
جمة الفائدة، وأن يفيد بمضونها أكبر عدد من
الظالمين إلى نبع العلم، الساعين إلى إعلاء كلمة الحق
والتوحيد.

وتتحدث هذه الرسالة - أيضاً - عن موقف الناس

من العلوم الإنسانية التي يتعلمونها في بلاد الغرب
كعلم النفس، وعلم الاجتماع، وعلم الإدارة، وعلم
الاتصالات؛ ما بين رافضٍ لها بكل ما فيها، وداعٍ إلى
الأخذ بما هو مفيد لنا منها، أو مطالب للأخذ بكل
ما فيها من خير وشر.

وما دام الشباب الإسلامي يدرس علوم الغرب
بكل ما فيها ويستطيع بفكره تنقية ما يقرؤه ويتعلمه
من الشوائب، فلماذا لا نسخرُ المفيد والإيجابي من
هذه العلوم - حتى التجريبية منها - في الدعوة
الإسلامية؟

العلوم الإنسانية في خدمة الدعوة الإسلامية

الناس في عالمنا الإسلامي أمام العلوم الإنسانية التي يتعلمونها في بلاد الغرب: كعلم النفس، وعلم الاجتماع، وعلم الإدارة، وعلم الاتصالات وغيرها، على ثلاثة أقسام:

— قسم ينادي بعدم الأخذ بهذه العلوم على الإطلاق؛ لأنها بنيت على أساس خاطئ؛ فالنتائج حتماً ستكون خاطئة، وهذا رأي فيه شيء كثير من التعميم.

— وقسم آخر يطالب بالأخذ بهذه العلوم كلها؛ بخيرها وشرها، بإيجابياتها وسلبياتها.

— قسم ثالث يدعو إلى تنقية هذه العلوم؛ فنأخذ إيجابياتها، ونترك سلبياتها، أي: نأخذ الأمور

التي خضعت للتجارب والمشاهدات، ونترك النظريات والفلسفات والاستنباطات التي تبنى على غير أصول.

وهذا القسم الثالث هو ما نريد؛ فنحن نتعلم الآن في جميع التخصصات على طريقة تفكير الغرب، لا على طريقة التفكير الإسلامي الصحيح. والشباب المسلم مطلوب منه أن ينقي ويهذب ما يتلقاه، ويسخر كل ما يحصل عليه من علوم لخدمة هذا الدين، سواء في الأسلوب، أو في الهدف الذي توجه إليه.

والطب النفسي واحد من هذه العلوم التي يتلقاها شبابنا عن الغرب كأي دراسة طبية أخرى، إلا أن الطب النفسي يركز على الأسلوب النفسي في المعرفة؛ وتشخيصُ العلاج يعتمد على اللقاءات والجلسات المباشرة بين الطبيب والمريض.

ولا بد أن نعلم أن هناك فرقاً بين: الطب

النفسي، وعلم النفس :

فالأول : يدرس جميع التخصصات الطبية؛ لأن هناك تداخلاً بين الأمراض العضوية والنفسية؛ فقد تكون الأمراض النفسية أحياناً نتاجاً لمرض عضوي؛ فلا بد أن يعرف الطالب مسببات وأعراض ونتائج جميع الأمراض العضوية.

أما الثاني: وهو علم النفس، فهو يهتم بدراسة التخصصات الأدبية، والسلوك الإنساني ونظرياته، وملاحظة السلوك وتتبعه. وهذه العلوم فيها كثير من الحشو، وتحتاج إلى التنقية والتنظيف، وتحتاج إلى أن تتوجه الوجهة الصحيحة، وهذا الجهد هو ما نفتقده في عالمنا الإسلامي عند الكثير منا، اللهم إلا القليل من علمائنا الذين لديهم الفكرة، ولكنهم يحتاجون إلى تطوير مناهجهم وطريقة تفكيرهم، ويحتاجون إلى إخضاع علوم الطب النفسي للفكر الإسلامي الصحيح.

● ما هو الطب النفسي؟

الطب النفسي : هو عبارة عن خلاصة تجارب وملاحظات علماء سبقونا، قاموا بتجارب معينة؛ وسجلت نتائج هذه التجارب لكي يستفاد منها. واستمر إجراء التجارب، وكلُّ يجرب ويسجل خلاصة أبحاثه وتجاربه، ويتعلم من أخطائه وأخطاء الآخرين، وتسجل هذه الأخطاء وهذه التجارب والنتائج التي تم التوصل إليها في كتب علمية ليستفيد منها الأطباء النفسيون. وفي الوقت الحاضر هم يكتفون الدراسات لإيضاح ما توهمه كثير من الناس عن علاقة الجنس بكثير من القضايا، بل إن كثيراً من الأطباء النفسيين الآن أصبح غير مقتنع تماماً بنظريات « فرويد » التي ربط فيها بين الجنس وكثير من القضايا؛ لأن هذه النظريات استنبطها « فرويد » من عدة ملاحظات على مرضى قليلين، ثم عممها على كل الناس!

أسلوب الطب النفسي :

وما يهمنا هنا في دراسة الطب النفسي هو الأسلوب الذي يتبعه الطبيب النفسي في جمع المعلومات وتحليلها، وكسب ثقة الآخرين والتأثير فيهم، ومعرفة شخصياتهم، وكيفية التعامل معهم، وطريقة تغيير سلوكهم السيئ، والثناء على السلوك الطيب فيهم؛ وهذا هو مضمون رسالتنا هذه، فهي تتحدث عن الأسلوب الذي يتبعه الطب النفسي لا عن المضمون (الأمراض النفسية وغيرها...) وهكذا فنحن مأمورون في دعوتنا بأن نتخذ الأسلوب الأفضل في تعاملنا مع الناس، حيث يقول الحق سبحانه وتعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾^(١). والحكمة والموعظة الحسنة التي نريدها والأسلوب الحسن كل ذلك مفتوح المجال ما دام لا يتعارض مع

(١) سورة النحل، الآية : ١٢٥ .

أصل شرعي، فيستطيع الدعاة أن يستخدموا طريقة الاستبانات لجمع المعلومات اللازمة لتطوير العمل، وهذا أسلوب طيب ما دام لا يتعارض مع قضية شرعية.

إذن: فنحن مأمورون بأخذ أي أسلوب قيم نستفيد منه في الدعوة إلى الله؛ فنحن لسنا بصدد الدعوة لمجرد التعليم، وإنما المقصود التربية والتعليم وتغيير السلوك إلى الأفضل، وتنشئة الرجال والشخصيات التنشئة الصالحة في كنف الإسلام وعلى طريق الله المستقيم. وهذا هو موضوع الدعوة. وقد يكون الموضوع جديداً أو غريباً على المهتمين بالدعوة ولكنه استخدام للتخصص في خدمتها.

وهذه الدعوة تقتضي من كل متخصص في مجال تخصصه أن يخدم دينه من خلال هذا المجال، فلا نركن إلى جعل التخصص مجرد طريق لكسب الرزق أو المعيشة، أو بأن نحصل من خلاله على

وظيفة ما؛ وإنما لا بد أن يطور تخصصه ويستفيد منه .

وأيضاً أردت أن أتحدث في هذا الموضوع بالذات نزولاً عند رغبة الكثير من الإخوة الذين يريدون معرفة: كيف نؤثر في الناس وبِمَ نؤثر فيهم؟ كان هذا الأمر في البداية شيئاً غامضاً؛ إذ كيف يستطيع الطبيب النفسي - مثلاً - أن يؤثر في الناس ويكسب ثقتهم؟ لقد كان الناس في البداية يعيشون في قلق وحذر وخوف، يخشون من الطبيب النفسي أن يحلل شخصياتهم ويعرف تصرفاتهم، وكان هذا الخوف شائعاً كقضية علمية عالمية . وهذه مسألة ليست على درجة من السهولة حتي يمكن توضيحها أو إزالة غموضها من خلال هذه الرسالة .

ومن الأسباب التي جعلتني أبحث أسلوب الطب النفسي وإمكانية تطبيقه في الدعوة إلى الله اقتناعي التام بأن الداعية يملك مضموناً عظيماً

وأفكاراً قويمه، ولكنها تحتاج فقط إلى أسلوب شيق للعرض وللتأثير في المتلقين؛ وهذا ما يفتقر إليه كثير من الدعاة، ويفتقر إليه بعض علمائنا أحياناً.

ولأضرب لكم بعض الأمثلة :

إن الإسلام قد وضع لنا الأمور، ووضع لنا الخطوط العريضة في التعامل مع القضايا التفصيلية التي قد برزت أيضاً في حياة الرسول ﷺ؛ فنحن لا نقصد شيئاً بدعيّاً عندما نُرجعُ شيئاً أو أمراً للطب النفسي: وقد يأتي شاب - مثلاً - ليقول: هذا سبب جديد أو شيء مستحدث، فهل تعامل الرسول ﷺ بمثل هذه الأشياء؟ فنقول له: نعم! لقد تعامل الرسول ﷺ بمثل ذلك؛ فلننظر كيف كان ﷺ يعامل أصحابه؟ ولنتخذه هو القدوة والمثل الأعلى.

ولنعلم أن لدى الأطباء النفسيين وسائل معينة ودقيقة جداً في كيفية التعامل مع الإنسان، وكيف نكسب ثقته، وكيف نفهم تعبيرات وجهه؟

ولو أنك أخذت أحاديث الرسول ﷺ كمثال
فلن تحتاج إلى تحليل لهذه الأشياء والتعبيرات، ولكن
عليك أن تدرك كيف فهم الرسول ﷺ نفسه هذا
ونفسية ذلك حينما يردُّ على كل منهم بجواب
مختلف لسؤال واحد؛ وما ذلك إلا لمعرفة الدقيقة
ﷺ لشخصية كل منهم.

إذن: لا بد للدعاة المتخصصين من تدارس سيرة
الرسول ﷺ ومعرفة كيف كان يتعامل مع الناس.
وللدلالة على ذلك لا بد من سماع بعض
الاستشهادات الشرعية في بعض القضايا لتوضيح
فكرة: كيف استطاع الرسول ﷺ كسب ثقة
الآخرين وحبهم.

فمثلاً: الطبيب النفسي - الآن - ومنذ المقابلة
المقابلة الأولى مع المريض التي قد تستمر ساعة
أو أكثر، يستطيع أن يعرف أشياء كثيرة.

إذن: أنت - باعتبارك داعية - لو طبقت هذا

الأسلوب فإنك تستطيع من المقابلة الأولى مع الشخص المراد دعوته، سواء كان سوياً أو مريضاً، تستطيع أن تكسب ثقته وحببه، وفي هذه الحالة يكون تأثيرك عليه أعمق وأسرع؛ فعليك أن تدعه أولاً يتحدث عن نفسه؛ لأن طبيعة النفس البشرية تدعوه لذلك، وليستمر يتحدث وأنت تستمع فقط؛ لأن هذا سوف يجعله يفرغ ما في داخله من ضغوط وشد نفسي، وكلما أكثر من الحديث عن نفسه فإنه يهدأ وتستريح نفسه، ويشعر بالطمأنينة، وتكون قد خطوت خطوة كبيرة في كسب ثقته، وعليك أن تتقبل كل ما يقوله على أنه شيء طبيعي؛ فلا تستغرب ما يقول؛ لأنك لو استغربت ما يقول، وأبدت اندهاشك بقولك: غير معقول! فقد يدفعه هذا الاستغراب إلى الانكماش حول نفسه ثم التوقف عن الكلام. وقد يكون استغرابك بالكلام فقط كقولك: «مش معقول أو هل هذا صحيح؟!» أو قد

يكون نتيجة لتغير في تعبيرات وجهك فيشعر الرجل بأنك غير مصدق لما يقول، فإذا به يتوقف عن الكلام، ويقول لك: إن شاء الله سوف نلتقي في وقت آخر. ولا بد أن تُشعر مَنْ نتعامل معهم بالاهتمام بكل ما يقولون، وبذلك سيتحدث الشخص أكثر، وينطلق في الحديث ليُخرج كل ما في داخله، ليفرغ همومه ويشعر بالراحة النفسية.

ومطلوب أيضاً من الداعية أن يهتم بطريقته في الاستماع للمتحدث؛ فلا يسمعه وهو متكئ حتى لا يشعر بعدم اهتمامه بما يقول؛ فإذا شعر المتحدث بذلك فقد يتوقف عن الكلام فجأة مدعيًا أنه نسي شيئاً آخر، بل قد يصرف الحديث إلى منحى آخر غير الذي انطلق للحديث فيه.

ولطريقة الجلسة أهمية بالغة؛ فلا بد أن يشعر المتحدث باقترابك منه ومحبتك له ومودتك إيّاه، فلا يصح مثلاً أن تفتح معه حواراً وأنت جالس على

كرسي بينما هو جالس على الأرض كيلا يشعر ببعده الشقة بينك وبينه، أو يظن أنك تتعالى عليه؛ وأضرب مثلاً لتوضيح هذه الفكرة:

عندما تدخل - مثلاً - على شخصية رسمية وتجده جالساً على كرسي مرتفع بينما أنت جالس على كرسي أقل ارتفاعاً أو كنية صغيرة، فحينما تتحدث إليه فلا بد أن تنظر من أسفل إلى أعلى، وهذا لا يجعلك تتحدث أكثر؛ لأنك تشعر أنه مسيطر عليك، بل تشعر أنه متكبر عليك، والفرق بينكما تماماً كالفرق بين الكرسي المرتفع الذي يجلس هو عليه والكنبة الصغيرة التي تجلس أنت عليها. أما لو أجلسك بجانبه على كنية واحدة أو جلستما معاً في مستوى واحد فسوف يشعر حينئذ بتواضعك معه، وتبدأ الألفة والتواد بينكما، وهذه قضية يلاحظها كل منا، إذن: مستوى الجلسة أو مستوى الكرسي الذي تجلس عليه مع مستمعك له أثر عظيم

في نفسه، وقد تستطيع من خلاله أن تفتح مجالاً للحديث معه، مع أنه لم يكن مستعداً أن يتكلم معك في أي قضية أخرى.

لا بد أن نراعي في حديثنا مع الناس المكان المناسب؛ فلو جاءك إنسان مثلاً وقال لك: عندي مشكلة ما، وكنتما في ممر ضيق أو شارع تقف معه فيه، فهل هذا مكان مناسب للحديث؟ لا بد أن تختار مكاناً مناسباً يشعر فيه جليسك بالخصوصية، ولا بد أيضاً من تهيئة الجو المناسب للحديث إضافة إلى اختيار الوقت المناسب؛ وذلك بأن ترتب الوقت والمكان والموعد المناسب لكليهما، فلو كنت مثلاً مستعجلاً وقابلك إنسان يريد الحديث معك ثم قلت له: أنا مستعجل، ولن أستطيع الحديث معك إلا لبضع دقائق، فإنك لن تستطيع أن توفيه حقه، بل عليك اختيار وقت آخر يشعر فيه بالخصوصية، ويشعر أنك اهتمت به، وأصغيت له؛ وحينئذ

سوف تكسب ثقته ويكون تأثيرك فيه عظيماً.

وحينما تجلسان معاً فلا بد أن تشعره بأهمية حديثه، أو النقطة التي يثيرها بالذات. ولا بد أن تشعر المتحدث بأنك متفهم تماماً لحديثه، ولكي تبرهن له على تفهمك كل ما يقول فإنه يمكنك تلخيص ما قاله، بأن تقول له: إنك تقصد بحديثك هذا أن تقول كذا وكذا... فيشعر معه أنك فاهم كل ما يقول ومُصغٍ له تماماً؛ وبذلك يسترسل في الحديث معك لثقتك بك وذلك لمتابعتك المستمرة لحديثه، وحينئذ سوف تجده مستريحاً وهادئاً ومطمئناً تماماً، أو تقول له: صحح لي الأخطاء؛ فلعلك تقصد: كذا وكذا.. فيجيبك: نعم! صحيح بالضبط ما تقول، ولكنني أضيف إليه كذا..

ولو أنك استخدمت كلماته نفسها التي استخدمها في حديثه لجعلته يتحدث أكثر وأكثر، ويشعر بأنك مهتم به. أما إذا قلت له كلاماً غير

واضح - لأنك لم تستمع إليه جيداً - أو حادثته أنت وهو لم يتفهم حديثك؛ فلا تشعره بأنه لم يفهم، بل عليك أن تزيده إيضاحاً، فتقول له: لعلك تفهم هذه النقطة، مما يزيده انتباهاً لك، ومتابعتك المستمرة له تجعله يشعر بالأمان وينطلق في حديثه؛ فأسأله باستمرار؛ لأنك إن لم تسأله فسوف يشعر بعدم اهتمامك، ويقول: هذا رجل غير مهتم بالموضوع الذي جئته إليه من أجله. وقد يتحدث حيناً في موضوع ربما لا يهتمك أنت، وتريد أن تغير الموضوع، فلا تغيره مباشرة بطريقة الذكاء بأن تدخل في موضوع آخر فيشعر هو بذلك، ولكن كن صريحاً معه، واطلب منه أن يكون الموضوع مهماً وواضحاً، بل اطلب إليه أن يلخص ما يريد من موضوع آخر، ليشعر أنك مهتم به وبموضوعه.

أسلوب المصارحة والصدق عظيم الفائدة:

عليك أن تعلم أن أسلوب المصارحة والصدق مع

الناس يجعلك موضع ثقتهم وبذلك يطمئنون إليك؛ فلا تستخدم أسلوب الفهلوة^(١)، ولا تُشعر الآخرين بأنك أذكى منهم؛ لأنك مهما كنت ذكياً ففي الناس أذكاء أيضاً، ولست وحدك ذكياً، فمثل ما تفهم أنت فهم أيضاً يفهمون، ويحللون طريقة تصرفك وحديثك معهم، بل عليك أن تقول لمحدثك: كلامك طيب، ولكن ليس هذا الذي أنا مهتم بأن أسمعه منك؛ ولعلنا نؤجل الحوار إلى وقت آخر أوسع وأنسب.

وعلينا الآن أن نركز على الموضوع الثاني

وهو:

(١) الفهلوة: كلمة عامية تعني التصرف بتخايب واستغناء الآخرين.

فن الأسئلة

للناس فنهم في الأسئلة؛ فقد يسألك أحدهم سؤالاً مفتوحاً، والسؤال المفتوح هو السؤال الذي تكون له عدة إجابات، ولا يكون له جواب واحد بـ (نعم) أو (لا) فهذا الجواب يجعل الحديث قاصراً ومختصراً، وهذا حديث المحققين: (نعم، أو: لا). لكن السؤال المفتوح عموماً: كيف أحوالك؟ كيف أمورك مع أهلك خاصة، وبالنسبة للالتزام بالإسلام عامة؟ فقد يقول: هم مؤيدون، أو هم غير مؤيدين، أو تكون هناك إجابات كثيرة. ويمكن أن يجيب بإجابات غير التي تنتظرها، فتقول له: كيف حالك مع أهلك؟ فيقول: أهلي عندهم مشكلات عديدة، وينحو بالحديث إلى متجه آخر، أي يغير الموضوع، فلا بد أن تكون ماهراً في سؤالك إياه، فلا تستخدم الأسئلة التي يسمونها: (الأسئلة الموجهة) ولكن

هناك وسائل أخرى للسؤال تجعله يسترسل في الكلام وتحقق لك الاستزادة من الحديث. وقد تكون أسئلتك صريحة اللفظ بأن تقول له: نعم حدثني في هذا الموضوع أكثر، أو بالإيماء بأن تعلق على جزئية من حديثه مما يضطره إلى التوضيح والتأكيد، فيستزيد.

وقد تستميله بأن تقول له: يبدو أنك متضايق أو مرهق اليوم! فيقول: نعم، فعلاً أنا مرهق؛ لأنني كذا وكذا. أنت لم تقل شيئاً ولا تعرف هل هو متعب حقيقة أم لا؟ ولكنه بتعليقك هذا يشعر باهتمامك، وقد لا يكون متعباً، لكن كان هذا الأمر أتعبه؛ فيضيف: أتعبني كذا وكذا. حتى لكأنك تعلق على مشاعره، وهو يتحدث أكثر وأكثر. وهذا ما يجب أن يتعلمه كل إنسان يتصدى للدعوة، ليجعل الذي أمامه يحدثه عن مشاكله وقضاياها، من خلال التعليق على مشاعره كأن يقول له - مثلاً -:

اليوم شكلك مرتاح مبسوط، فيقول: والله فعلاً أنا
نجحت في كذا وكذا، ثم يقول: عرفت الخبر
بسرعة، ما شاء الله، ثم يتابع قائلاً - مثلاً - : والله لقد
جاءني هذا اليوم مولود، فتقول له: الآن عرفت منك
سبب سرورك. ويبدأ تبادل الحوار والألفة والمحبة
بينكما.

وهذا له دور عظيم.

وهناك أيضاً الهمهمات وتعبيرات الوجه؛
فعندما يحدثك أحد وتقول له: (ها) (إيه) فإن
هذه التعبيرات - على خفتها - توحى لمحدثك بأنك
مستمع جيد، (نعم) (أيوه): وهذه تعني: زد في
حديثك فأنا متتبعك. ومثلاً على ذلك أيضاً: طريقة
المحادثة التليفونية: إذا ما أخذ محدثك يتحدث
ويصف ويستطرد وأنت بلا تعليق ساكت تماماً، فإذا
به يسألك: هل أنت معي؟ فتقول: نعم.. «أيوه» أنا
معك، وتحاول أن يعيد الجملة الأخيرة من حوارهِ وهو

- مثلاً - يسجل ويعطيك أرقاماً، وأنت تقول: «أيوه!» هذه الكلمة التي انتقدها الراديو البارحة. هذه الهمهمات لها أثر كبير لاستزادة الحديث من الناس؛ إذ قد يفهم الناس تعابير معينة من خلال هذه الهمهمات أو من الحديث عموماً.

قد يأتي الناس إليك بمشاكل تواجههم، وقد تكون هذه المشاكل صغيرة أو كبيرة، ولكنك قد تهتم بها وتعطي وعداً لا تستطيع تحقيقه. فعليك أن تكون صريحاً بأن تقول: (سأبذل قصارى جهدي ما استطعت لمساعدتك في حل هذه المشكلة)؛ لأنك لو حددت موعداً أو أعطيت وعداً بإنجاز هذا الشيء أو حل هذه المشكلة ولم تستطع تنفيذ شيء من ذلك فقد وقعت في إحراج وخسرت ثقة هذا الإنسان الذي ارتبطت معه بموعد؛ وسيقول عنك حينئذ: هذا الإنسان يعد ويخلف وعده. لكن لو أنك طمأنته بأنك ستبذل قصارى جهدك؛ فإذا

وصلت إلى نتيجة فيها ونعمت، وإذا تحقق له ما أراد أدرك أنك معه وأنك ستساعده وتعينه ولن تتركه في مشكلة ما دام قد لجأ إليك .

ولا بد أن تعلم أن الناس دائماً ميالون إلى الحديث عن مشكلاتهم وقضاياهم وهم يحتاجون دوماً إلى من يستمع إليهم، ويتعاطف معهم، ويتابع معهم حل هذه المشكلات؛ فهذه المتابعة وحدها جديرة بأن تجعلك موضع ثقتهم وتقديرهم، حتى لو كانت متابعتك واهتمامك شفوياً. ومجرد اهتمامك بالسؤال عن حاله أو عما وصل إليه في مشكلته يجعلك موضع ثقته، حتى لو لم تستطع أن تساعده مساعدة إيجابية؛ فالكلمة الطيبة لها أثر عظيم في نفوس الناس .

وأذكر لكم مثلاً على أن الناس يتأثرون بما يسمعون: فعندما جئت إلى بريطانيا للمرة الأولى كنت أبحث عن منزل قريب من المسجد، فذهبت

إلى أحد المساجد، وسألت عن بيوت قريبة منه
تصلح للسكنى لأستأجر أحدها؛ فإذا شخص موجود
في المسجد سلّم عليّ وأعطاني عنوانه، وقال لي:
هناك اجتماع إسلامي في هذا العنوان، قلت: يا أخي
أنا أبحث عن منزل قريب من المسجد لأستأجره،
وأنت تقول لي: هناك اجتماع إسلامي! وقلت: إن
شاء الله، نأخذ هذا العنوان، فقال: هذا هو، وهو لا
يستطيع - كما يبدو - أن يساعدني في مهمتي؛ إذ
قال لي: إنه ليس من سكان هذه المنطقة، فهو لا
يعرف عنها شيئاً، ولعله لم يفهم سؤالني، أو لم يهتم
به أصلاً إلا أنه استغل فرصة السؤال ليعطيني هذه
المعلومة!

إن الاهتمام بحاجات الناس أمر مهم، بل هو
- في ظروف معينة - أكثر أهمية من موعظة ودعوة
لدرس؛ لأن الدعوة للدرس هذه ترتبط بسعادة
الإنسان، وسعادة الإنسان تنبع من قضاء مصالحه

وتلبية احتياجاته، فإذا قضيت مصالحه، فهو بعد ذلك يكون مستعداً لأي طلب تطلبه منه، وذلك لأنك حققت له رغبة أو أديت له خدمة كان في أمس الحاجة إليها؛ ولذلك فأنت موضع ثقته واحترامه .

أحياناً يحدثك إنسان عن نفسه ويسترسل في الحديث، فإذا شعر بأنك غير مصدق حديثه توقف عن الكلام، أما إذا أحس أنك مصدقه فسوف يثق بك، ويتحدث إليك كثيراً، وأنت تؤيد كلامه بقولك: إن أحداثاً مشابهة لمشكلاته وقعت لك أو وقعت لأصحابك .

وقد تُحدث الناس فتقول لهم: والله جاءني شخص فحدثني عن كذا وكذا، وهذا قد حدث فعلاً، وقد يكون الشخص لا يريد أن تصل هذه المعلومات لغيره من الناس، وهو يفاجأ بأن يسمعها من غيرك بنفس ألفاظه التي حدثك بها، وقد تكون

هذه الألفاظ أيضاً مؤذية لشعوره أو أسراراً خاصة به،
أو عثرات وقع فيها، فلا بد أن يطمئن المتحدث إلى
أسراره عندك، وبذلك تستزيد من كلماته، وتسمع
الكثير من همومه ومشكلاته .

لا بد أن تسعى من خلال المقابلة الشخصية أن
تقدم لهذا الإنسان الذي أمامك خدمة، أي خدمة
يطلبها، وقد أحسست أنه في حاجة إليها، فتساعده
على قدر الإمكان؛ فإن لم تستطع مساعدته فعلى
الأقل دُلّه على من يساعده .

لا بد أن تحرص على خدمة الآخرين متمثلاً قول
الرسول ﷺ : « أن أسعى ، بحاجة أخي خير من أن
أعتكف شهراً »^(١) فالسعي لخدمة الآخرين يؤدي
دوراً عظيماً في عملية الدعوة؛ لأنك بهذا تستأثر
بقلوبهم، وتحظى بمودتهم، ولذلك فهو أفضل من
اعتكاف شهر. فالذي يقدم خدمات للناس ينال

(١) رواه الطبراني في معجمه الكبير وخرجه الالباني في السلسلة الصحيحة .

محبتهم وينال ثقتهم؛ ولذلك عندما يطلب منهم شيئاً - أي شيء - فليس من المعقول أن يردوا له طلباً يستطيعونه بعد أن حاز ثقتهم واحترامهم.

● كيف تؤثر في الناس؟

إن كسب الثقة هي أولى المراحل وأصل التأثير؛ وذلك بأن تؤدي بعض الخدمات كما أسلفنا. وكسب الثقة يولد بدوره المودة والمحبة في القلوب؛ فمن أحبك أطاعك؛ لأن المحبة أقوى وأبلغ في التأثير. يقول الشاعر:

* إن المحب لمن يحب مطيع *

ونحن لا نطلب هنا الطاعة العمياء الناتجة عن الحب الأعمى الذي لا يرى العيوب؛ لأننا لا نريد مجرد رجال مقلدين أو عمياناً، ولكننا نريد شباباً أو رجالاً يمتازون باستقلال الشخصية وحرية التفكير وحرية الرأي المنضبط والجرأة في الحق.

وأعظم ما يكون التأثير في الآخرين بالقدوة الحسنة؛ فليس بالكلمات والمواعظ وحدها يتأثر

الإنسان؛ فماذا تفعل الكلمات والمواظب إذا لم يجد الناس الداعية مثلاً يُحتذى في تطبيق المواظب على نفسه أولاً، ولم يكن هو نفسه قدوة حسنة للآخرين في جميع تصرفاته وأفعاله، فيراه الناس وبذلك يتأثرون به؟

وإذا أردت أن تتحدث عن المواظب أو بيان الأخطاء فلا بد أن تستخدم في الحديث طريقة الإيماء إلى الناس الآخرين كقولك - مثلاً -: (ما شاء الله على فلان يفعل كذا وكذا)؛ أنت تفهم طبيعته، وترى أن شيئاً من الثناء يشجعه على الاستزادة من فعل الخير؛ وهكذا طبيعة البشر دائماً؛ فإنهم يميلون إلى حب الثناء عليهم، وترى أن الناس امتدحوا هذا الإنسان الذي يفعل كذا وكذا، وبعض الناس يرون أن هذه صفة جيدة، وقد يقول قائل: هل أنا أعمل الأعمال الصالحة لأجل الناس أم خالصة لله؟ ولكن طبيعة البشر تنتبه لملاحظات الناس، فيركز ويدقق ويحلل نظرة الناس إليه، فهو يتمنى أن ينظر إليه الناس بنظرة الصالحين.

وأبرز مثال على ذلك ما جاء عن سالم بن عبد الله بن عمر بن الخطاب عن أبيه أن رسول الله ﷺ قال: «نعم الرجل عبد الله لو كان يصلي الليل». قال سالم: فكان عبد الله آنذاك لا ينام الليل إلا قليلاً^(١). لم يقل: يا عبد الله أنت لا تقوم الليل، أو لماذا لا تقوم الليل؟ لا، بل قال: نعم الرجل عبد الله لو كان يصلي من الليل! فهو يقصد أن كل صفات عبد الله طيبة لو أنه أكمل النقطة هذه. فأبرز الرسول ﷺ هذه الصفة التي كان يتمنى أن تكون في عبد الله، إنه ﷺ لم يبحث عن ثناء الناس، ولكنه رأى عيباً أو خطأ فأراد أن يصححه بطريقة الإيماء، ولم يوجه له اللوم أو العتاب مباشرة؛ ولكنه أومأ إلى ما يريد، وأحياناً بطريقة الإيحاء بأنك لا تنتقده مباشرة وإنما توجهه إلى شيء آخر.

وقد قرأت في أحد الكتب أن شخصاً أعد خطبة

(١) متفق عليه.

عظيمة الفائدة وفيها مراجع كثيرة وفوائد عظيمة، ولكنها كانت طويلة جداً، وجاء ليستشير زوجته في هذه الخطبة؛ وهي قد عرفت أن هذه الخطبة طويلة جداً؛ بحيث لو أنه ألقاها على الناس لناموا ولا يكون لها أي تأثير عليهم لكثرة ما فيها من مراجع واستنباطات؛ والناس بطبيعتهم لا يحبون التطويل إنما يحتاجون إلى المختصر المفيد، ولكنها لم تقل له ذلك بالضبط، بل قالت له: إن هذه الخطبة تصلح لأن تكون مقالة رصينة أو كتاباً عظيماً، ففهم من كلامها أنها لا تصلح خطبة، وذلك عن طريق الإيماء.

وهكذا، بالمثل: يمكن أن يأتيك إنسان بموضوع قوي أو قصيدة ضخمة، ويقول: هذا يصلح للنشر، فتقول: هذه تصلح لأن تكون في حفل سمر قصير، فيضحك الناس؛ وبهذا الأسلوب يفهم ضمناً أنها لا تصلح، أو تقول: هذه القصيدة ممتازة أو هذا الموضوع ممتاز ومفيد لو أنك حاولت نشرها في المكان الفلاني. فلا بد أن تُبرز

الإيجابيات أولاً، ثم توجهه الوجهة الصحيحة.

ومن أسلوب التأثير في الناس أن تذكر إيجابياتهم قبل السلبيات؛ وهذا الموضوع مهم أن نتدرب عليه، وسهل أن نسمعه؛ ولكن كيف نتدرب على هذه القضية؟ وهذا موضوع سهل جداً لا يحتاج منا إلا إلى تدريب بسيط.

ولأضرب أيضاً بعض الأمثلة على ذلك: جاء شخص يسألني سؤالاً فقلت له: يا أخي اسأل العالم فلاناً، وهو موجود في البلد نفسه الذي أنت قادم منه، فإذا به يجيب: يا شيخ! هذا العالم إذا ما سألته سؤالاً فإنه ينهرني ويمطر السائل بمجموعة من الأسئلة التي تنم عن استغرابه الشديد؛ مما يجعل السائل ينكمش على نفسه ولا يستطيع مواجهته، بل ولا يستطيع الكلام وذلك بسبب طريقة الاستغراب والاستهجان من السؤال ومن صاحبه!

فيا أخي الداعية: مهما كان السؤال سخيفاً

فعليك أن تهذب أنت السؤال وتستخرج ما فيه من نقاط إيجابية، وتحاول تعديل صيغته بطريقتك، وقل له - مثلاً -: يا أخي أشعر أنك تقصد بسؤالك كذا وكذا، وإنه لشيء عظيم أن يسأل الإنسان عما يجهله حتى يستزيد علماً؛ ولا بد أن نعلم جميعاً أن العالم - خاصة - هو أولى الناس بسعة الصدر ورحابة الأفق حتى يتحمل الآخرين؛ فإذا ذكر العالم إيجابيات السائل ومدحه على سؤاله، كان ذلك أدعى إلى القبول في نفس السائل، بأن يقول له - مثلاً -: سؤالك طيب، ولكن ليس هذا مكانه؛ لأننا نتحدث الآن عن موضوع آخر هو كذا، ولكن لنؤجل الحديث في هذا الموضوع الخاص بسؤالك لفرصة أخرى.

مثال آخر: كنت مع أحد الإخوة في الحرم، وخرجنا لأداء صلاة الفجر وإذا بأحد الإخوة يستوقفنا، ليقول: يا أخي عندي سؤال: هل يجوز أن أذهب بزوجتي إلى عرفات في نهار رمضان وهي

حائض؟ - وكان هذا في غير موسم الحج - سؤال غريب .. فإذا كان يجوز للحائض أن تدخل المسجد الحرام وتذكر الله؛ فكيف تُمنع من دخول عرفات وهي صحراء مقدسة، وليست مسجداً؟ فلما وجد الرجل أنني استغربت السؤال بشدة أُحرج وانكمش على نفسه، وقلت له: ليست عرفات مسجداً؛ اذهب بها حتى المسجد الحرام .. ولكنني بعد قليل قلت لصاحبي: انظر كيف فوتنا الفرصة ولم نستفد منها، فقد كان يجب علينا أن نشكر هذا الإنسان أولاً على أنه اهتم وسأل عن أمور تخص دينه لكي يفرح، ولا يخجل بعد ذلك من السؤال عن أشياء أخرى؛ وهذه أشياء تحتاج إلى تدريب وممارسة .. وهذا هو ما نؤكد عليه من أن الأسلوب الحسن في التعامل مع الناس أمر ضروري جداً.

ولذا فلا بد أن نستفيد من أسلوب علم النفس في التعامل مع الآخرين في طريق الدعوة، فالإجابة

بـ (نعم) أو (لا) لا تكفي .

هناك بعض الإخوة متسرع جداً؛ فعندما يتحدث إليه إنسان أو سائل ويكون بعض كلامه أو أوله خطأ، فيسارع الداعي ببيان الخطأ، ويتحول هذا الإنسان السائل للدفاع، ليقول له: أنت تسرعت، أنت لم تكمل سماع حديثي؛ لذا يجب على الإنسان المتصدي للدعوة أن يكون لبقاً، فيختار النقطة الصحيحة، ويقول له - مثلاً -: كلامك صحيح، وأنا أوافقك وخصوصاً في الجزئية التي تقول كذا وكذا. فالأسلوب مهم جداً ليجعل الناس يتقبلون كلامنا، مما يجعل أمر الحوار معهم ممكناً وسهلاً.

● مخاطبة الناس على قدر عقولهم:

ومن الأمور المهمة أيضاً في مجال الدعوة مخاطبة الناس على قدر عقولهم؛ لأننا نعلم أن العقول تختلف والأفهام تتفاوت؛ فليس كل الناس على قدر واحد من الذكاء. فإذا تحدثت مع الناس جميعاً

بمستوى واحد فانت مخطئ، ولا بد أن تعرف أولاً مستوى الناس وعقلياتهم؛ وتدرك ذلك من نوعية وطريقة صياغة السؤال الذي يلقيه عليك الإنسان السائل، أو من نوع دراسته وعلمه، أو من وظيفته.

عن علي بن أبي طالب - رضي الله عنه - أنه قال :
حدثوا الناس بما يعرفون، أتحبون أن يكذب الله ورسوله؟ ويُقصد من هذا الكلام أن تحدث الإنسان بالشيء الذي يستطيع أن يفهمه هو؛ لأنك إذا حدثته بشيء فوق مستوى عقله، فسيقول : ليس هذا معقولاً؛ ولا يقول الله هذا الكلام ولا رسوله .
وكلام علي - رضي الله عنه - هذا رواه البخاري، ورواية مسلم عن قول ابن مسعود : ما أنت محدث قوماً حديثاً لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة .
أي إذا أنت حدثت الناس حديثاً ليس بمستوى أفهامهم فسوف يكون ذلك الحديث فتنة لبعضهم عن دينه لأنهم لم يستوعبوا هذا الشيء .

● كيف تُقَوِّمُ طريقة التفكير الخاطئة؟

إذا وجدت مَنْ أمامك يفكر بطريقة خاطئة، فكيف تغيّر من أسلوب تفكيره إلى الأفضل بطريقة تجعلك مقبولاً عنده، فيكون حبك في قلبه عظيماً، وتأثيرك في عقله شديداً؟ ذلك يكون بأن توجهه التوجيه الصحيح للتفكير، فتبرز له جانب التفكير الخطأ، مع الحرص الشديد على الإشادة به وبطريقته في التفكير، لكن لو أنه غيّر كذا لكان أفضل، ولا بد أن تحرص أيضاً على عدم نزع الثقة من نفسه؛ فلا تهاجم طريقة تفكيره، وضع في ذهنك دائماً أنك في موقع التربية والتوجيه، واعلم أنك لن تصل إلى هدفك إلا إذا وجهت هذا الإنسان إلى الأفضل، وليكن هدفك الأسمى دائماً أن تسعى لتحويله من إنسان عادي - قد يكون لاهياً عن أساسيات هذا الدين - إلى إنسان حريص كل الحرص على خدمة هذا الدين، يسخر كل ملكاته وتفكيره في خدمة الدين

وأهدافه؛ وفي ذلك الأجر العظيم لك - إن شاء الله - .

هناك بعض الناس يقع في خطأ جسيم، مثل موضوع التعميم؛ فبعضهم إذا أخطأ في أمر من أمور حياته أو عمل من أعماله اسودت الدنيا في عينيه، واعتقد أنه غير نافع في كل أموره، فمثلاً: بعض الإخوة الذين يريدون التصدي لموضوع الدعوة قد يعمل جدولاً زمنياً، فيبدأ بموضوع درس، إلا أن موضوع الدرس يكن مناسباً لحالات الناس ونفسياتهم وظروفهم، ولم يستجب له العدد المأمول منهم، فإذا به يغضب ويقول: أنا لا أصلح لهذا الأمر. فعليك أن تواجه هذا الإنسان، ولتقل له: لا يا أخي! أنت تصلح تماماً؛ ولا تنس أنك قدمت العام الماضي كذا، وقبل سنتين قدمت كذا وكذا، وهذا شيء عظيم وطيب .

فأنت بذلك تستطيع تصحيح هذا المفهوم أو طريقة التفكير الخاطئة .

وإنه لشيء غريب جداً أن يحرص بعض الناس

على ذكر السلبيات فقط، ولا يحرص على ذكر الإيجابيات، مع أن تذكر الإيجابيات ينمي لدى الإنسان حب العمل، ويشعر بذاته وقيمه وبأنه عضو نافع ومفيد في هذا المجتمع.

بعض الناس عندما تذكر أمامه إنساناً معيناً فيقول: هذا إنسان سيئ، وفيه كذا وكذا من الصفات السيئة، ولا يصلح لأي شيء. شيء عجيب حقاً! أليس في حياة هذا الإنسان إلا هذه السلبيات والمناقص؟ أليس هو الذي فعل كذا وكذا؟ ولنحاول تلمس الإيجابيات؛ فإذا استطعنا تجميع الإيجابيات عرفنا فيما يصلح له هذا الإنسان، وبذلك يمكننا توجيه طاقاته وإمكاناته التوجيه السليم.

هناك الكثير من الناس ينظرون إلى غيرهم نظرة تشاؤمية، فلا يرون الآخرين دائماً وأبداً إلا بمنظار أسود؛ فمن وجهة نظرهم أن الناس كلهم سيئون، وليس في أحدهم خير، بل وكلهم بعيد عن هذا

الدين! فلتكن حريصاً يا أخي على توجيه هذا النوع من الناس، ولتبين له ما حوله من الخير، وقل له: انظر إلى هذا الشباب الواعد المقبل على الدين وارتداد المساجد، انظر إلى هؤلاء الفتيات المقبلات على ارتداء الحجاب في كل مكان رغم الصعاب التي تواجههن؛ لأن الخير موجود في هذه الأمة دائماً، وفي ذلك يقول الرسول ﷺ: «الخير فيّ وفي أمّتي إلى يوم القيامة»^(١). بهذا الحوار تستطيع أن تقوم طريقة التفكير، وتستطيع تحويل هذا الإنسان المتشائم - بمشيئة الله - إلى كتلة من التفاؤل.

هناك بعض الناس أيضاً يغرقون في أحلام اليقظة، ويعيشون خارج أسوار الواقع، فيعتقدون أنهم في لحظة واحدة وبأقل مجهود سيحققون للدين كذا وكذا. إن لدى هؤلاء الكثير من الطموحات ولكنها طموحات تبتعد بهم كثيراً عن أرض الواقع؛ ولذلك

(١) المحفوظ عن رسول الله ﷺ قوله: «نكمل يوم القيامة سبعين أمة نحن آخرها وخيرها» صحيح ابن ماجه.

فلا بد أن نوظفهم من هذه الأحلام ليعيشوا الواقع،
وليعلموا أن الأمر جدّ. إن كثيراً من الناس من يهتم
بقشور القضايا وهوامشها مبتعداً عن صلبها، أو كما
يقال: ينشغل بورقة الشجرة ويترك الشجرة؛ وهؤلاء
لا بد أن تدرس نفسياتهم وحالاتهم، لتعرف نقطة
الضعف لديهم، فتركز عليها لتغييرها؛ ليس ذلك
فحسب، بل علينا أن ندرب المدعو ذاته على أن
يدرب نفسه على تغييرها من الداخل، ليكون
للحكمة والموعظة الحسنة موضع القبول من نفسه، وإذا
تهيأت نفسه لذلك فسوف تجد أنه هو الذي يسعى
للمعرفة بالسؤال عن كل ما يهمه من أمور دينه.

وهذا يحتاج إلى مجهود كبير .

● تهيئة الجو المناسب :

لكي تحظى بالقبول من الشخص الذي تواجهه،
ويكون تأثيرك لديه مؤكداً، فلا بد أن تختار الوقت
المناسب .

تأكد أولاً من أن الشخص المقصود مهياً تماماً
 لسماع الموعظة، وإذا لم تتأكد فحاول أنت أن تصنع
 هذا الجو وتهيئه، وذلك بأن تقول - مثلاً -: السلام
 عليكم فيقول: هلا هلا.. أو مرحباً. وتأخذ في
 الحوار معه على أن تركز على جزئية السلام (التحية)
 بأن تبين له أن من واجب المسلم أن يرد التحية
 بأفضل منها، فإن (هلا) أو (مرحباً) ليست مساوية
 لتحية الإسلام: السلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

يقول الله تعالى: ﴿ وَإِذَا حُيِّتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ
 مِنْهَا أَوْ رُدُّوهَا ﴾ (١) فانت بذلك تكون قد مهدت
 طريقاً للحوار، وحبلاً للود ممدوداً تستطيع بعده إلقاء
 الموعظة، وتأكد أنك ستجد قبولاً لديه، إن شاء الله.

● ولنا في رسول الله ﷺ قدوة حسنة:

وهناك أيضاً ملاحظة أريد ذكرها: لم تكن عادة
 الرسول ﷺ الدخول في الموعظة مباشرة، بل كان ﷺ

(١) سورة النساء، الآية: ٨٦.

يمهد لها بغيرها، وأحياناً يبدأ بالسؤال عن معلومة ما، أو يكتفي بشيء عن شيء آخر، فيرد على سؤالك مثلاً، فيقول: «قد سألت عن عظيم، وإنه ليسير على من يسره الله عليه» سؤالك هذا في غاية الأهمية، تفضل يا أخي، واسترح لتسمع: «تعبد الله ولا تشرك به شيئاً، تقيم الصلاة، وتؤتي الزكاة، وتصوم رمضان، وتحج البيت» ثم اتجه به إلى أسلوب الإثارة والتشويق ليكون الخبر أوقع في نفسه وأبلغ: «ألا أدلك على أبواب الخير عامة؟» قال: «الصوم جنّة، والصدقة تطفئ الخطيئة كما يطفئ الماء النار، وصلاة الرجل في جوف الليل، ثم تلا قوله تعالى: ﴿تَتَجَافَى جُنُوبُهُمْ عَنِ الْمَضَاجِعِ﴾^(١) ثم قال: «ألا أخبرك برأس الأمر وعموده وذروة سنامه؟» وفي هذا تشويق آخر للشيء المهم الذي يعتبر ذروة الأمر بعد الذي سمعت، وهل هناك أعلى مما سمعت؟ وهنا

(١) سورة السجدة، الآية: ١٦.

قد وضع الرسول ﷺ في رأس المتلقي الخلفية التي تجعله مؤهلاً لسماع الشيء المهم. قال: بلى يا رسول الله. قال ﷺ: «رأس الأمر الإسلام، وعموده الصلاة، وذروة سنامه الجهاد»، ثم قال ﷺ: «ألا أخبرك بملاك ذلك كله؟» بعد كل الذي سمعت أيضاً هناك ما هو أهم. قال: بلى يا رسول الله: «فأخذ بلسانه وقال: أمسك عليك هذا» فقال: يا رسول الله! وهل نحن مؤاخذون على كل ما نتكلم به؟ فقال: «ثكلتك أمك يا معاذ! وهل يكب الناس على وجوههم في النار إلا حصائد ألسنتهم؟»^(١) رواه الترمذي.

ومما استخدمه الرسول ﷺ في تنويع أسلوب الحوار وتهيئة المستمع وإثارة نفسه وذهنه وتشويقه إلى ذكر الخبر أو المعلومة أو الموعدة، قوله ﷺ: «ألا أعلمكم شيئاً تدركون به من سبقكم؟»^(٢) فطبعاً

(١) صحيح ابن ماجه، وصحيح الجامع الصغير، السلسلة الصحيحة للالباني.

(٢) صحيح الجامع.

نتساءل: ما هذا الأمر العظيم الذي لو فعلناه استطعنا أن ندرك به من سبقنا في الثواب والفضل والمنزلة العظيمة؟ وكذلك قوله ﷺ: «ألا أدلكم على كنز من كنوز الجنة؟»^(١).

لننظر معاً أسلوب الإثارة والتشويق في الحوار، وكيفية تنويع الأسلوب، والتدرج فيه بما يتناسب مع حالة ونفسية المستمع؛ وليكن في المعلم الأول لنا ﷺ قدوة حسنة؛ فلو تتبعنا أحاديثه ﷺ لرأينا كيف أنه سابق الزمن، وفاق كثيراً ما يتشدد به خبراء التربية الأجانب الآن من الأساليب التربوية الحديثة.

● تحديد الشخصية:

هناك نقطة مهمة جداً في مجالنا أيضاً وهي: كيف نحدد شخصية الإنسان، وكيف نتعرف عليه؟ وقبل الإجابة عن هذا السؤال لا بد أن نحدد ماهية الشخصية.

شخصية الإنسان: هي أساس الخواص والقدرات

(١) صحيح الجامع، مشكاة المصابيح.

المختلفة التي تميز كل إنسان عن غيره، أو الصفات المعينة التي يتصف بها إنسانٌ ما دون غيره من الناس، وتُستنبط هذه الصفات وهذه الخصائص من المواقف والأحداث التي تمر بالإنسان؛ فننظر: كيف يتعامل هذا الإنسان مع الناس؟ كيف يتصرف أمام الأحداث المختلفة؟ ننظر أيضاً: إلى الميول والاتجاهات سواء الموروثة منها أو المكتسب؛ فكل إنسان له ميوله واتجاهاته وعلاماته البارزة التي تميزه عن غيره. تقول مثلاً: هذا إنسان انفعالي سريع الغضب، ولكنه لطيف مع الناس، لا يميل بطبعه إلى إلحاق الأذى بهم وهذه سمة معينة تميزه. وهناك صفات عامة قد يشترك فيها الكثير من الناس: كالغضب، والحساسية، والعجلة، والتسرع، وهذه طبيعة البشر عامة يقول الله - تعالى - : ﴿ خُلِقَ الْإِنْسَانُ مِنْ عَجَلٍ ﴾^(١) ﴿ وَكَانَ الْإِنْسَانُ عَجُولًا ﴾^(٢)، ولكن

(١) سورة الأنبياء، الآية: ٣٧ .

(٢) سورة الإسراء، الآية: ١١ .

طبيعة الناس تتفاوت؛ فمثلاً: كلنا يغضب؛ ولكن درجة الغضب وأسبابه تتفاوت من إنسان لآخر، فهناك الإنسان الغضوب السريع الغضب، وهناك الإنسان الحريص الذي لا يغضب إلا في أضيق الحدود، فلا يغضب إلا إذا استُغضب واستُثير بشدة. وكذلك تختلف درجة الهلع ودرجة الحساسية بين الناس، وتتفاوت بين الإفراط والقدر المعقول.

ومن السمات الشخصية: الصبر؛ فمسألة القيادة تحتاج إلى الكثير من الصفات ومنها الصبر؛ ليتعامل مع الناس على قدر عقولهم، ويتحملهم حتى في أشد المواقف ليكسب ثقتهم. وإذا استطاع الإنسان أن يتعايش مع غيره من الناس فإنه يستطيع تحديد شخصياتهم، ويكون هذا بالسفر لمسافات كبيرة ولمدة معينة، بالاعتكاف والمعاشة عن قرب وخصوصاً في التجارة مثلاً، والتعامل بالمال؛ فالمعاشة شيء مهم جداً لتحديد الشخصية؛ لأنك

إذا حددت الشخصية، وكونت رأياً في شخص ما بعد معاشته لمدة معينة فغالباً ما يكون قرارك أو تحديدك صائباً، لكنك لو كونت رأيك في تحديد الشخصية من خلال لقاء عابر، واعتمدت على الانطباع الأول؛ فإن هذا بالطبع يكون خطأً.

وقد تستطيع تحديد الشخصية من خلال مجموعة من الأسئلة تلقيها على الشخص، فإذا جاءك سائل يستفسر عن شيء ما أو مسألة معينة، فلتواجهه أنت بمجموعة من الأسئلة كقولك: أنت من أي نوع من الناس: أمن الذين يتحملون الهموم أم ممن لا يتحملونها؟ فإذا أجاب بصراحة وبثقة فهو من النوع الذي يستطيع مساعدة نفسه. أو تسأل أصدقاءه أو أقرباءه الذين يعيشون معه لتتمكن من تحديد شخصيته، وقد تسأله هو - مثلاً - سؤالاً غير مباشر: يا أخي لماذا أنت بالذات لديك أصدقاء كثيرون؟ ومن خلال إجابته يبدأ هو في سرد صفاته

كلها، وقد تسأله عن حساده أو أعدائه، وقطعاً فإن كل إنسان - وخصوصاً إذا كان ناجحاً في حياته - له الكثير من الحساد والأعداء، أو تحاول - مثلاً - أن تعرف ماذا يقول عنه حساده وأعداؤه.. ومن خلال تلك الإجابات وهذه الأقوال يكون قد تجمع لديك كم هائل من المعلومات تتمكن من خلالها الوصول إلى وصف دقيق للشخصية.

هناك أيضاً بعض الناس الذين يحتاجون إلى معاملة من نوع خاص: مثل الإنسان المتقلب المزاج؛ فإذا وجدته يوماً غير طبيعي أو عصبي المزاج، فلا تزعج نفسك بمحاولة تفهم الأسباب المؤدية لهذا التقلب؛ فهو هكذا. وهناك أيضاً الإنسان المتردد الذي لا يستطيع بمفرده أبداً أن يصل إلى قرار في أي أمر من الأمور العامة أو الخاصة؛ فحاول أن تساعد على أن يتخذ قراره بنفسه.

لقد تمكن الرسول ﷺ من معرفة أصحابه الذين

عايشهم، بل وتمكن من معرفة من لم يعايشهم من خلال سماعه أخبارهم وأحوالهم. يقول الرسول ﷺ: «يا عبد الرحمن بن سمرة لا تسأل الإمارة، فإنك إن أعطيتها من غير مسألة أعنت عليها»^(١) كان الرسول ﷺ يعلم أن عبد الرحمن بن سمرة قريب من الإمارة، ولكنه فهم أنه إنسان مُتَطَلِّعٌ. وعن أبي ذر يقول الرسول ﷺ: «يا أبا ذر إني أراك ضعيفاً، إني أحب لك ما أحب لنفسي.. لا تأمرن على اثنين»^(٢) وما ذلك إلا لأن الرسول ﷺ عرف أن شخصيته ضعيفة فهو لا يصلح للإمارة.

ومن أساليب الرسول ﷺ في تحديد الشخصية أيضاً عندما جاءه أحد الصحابة يقول: أوصني يا رسول الله! قوله ﷺ: لا تغضب. قال: أوصني قال: لا تغضب. قال: أوصني قال: لا تغضب^(٣)؛

(١) متفق عليه.

(٢) رواه مسلم.

(٣) رواه البخاري.

حتى يعرف أن هذه صفة بارزة عنده . ويأتي آخر
ليقول : يا رسول الله ! أوصني . فأوصاه بذكر الله .

نقول : لماذا تغيرت الوصية أو تغير الجواب بين
سائل وآخر؟ لقد أراد الرسول ﷺ أن يبين لنا أن
الموعظة ليست مجرد كلام، وإنما هي وضع النقاط
على الحروف أو القول المناسب في المكان المناسب؛
وقد ذكر رسول الله ﷺ صفات أصحابه حيث قال :
« أفضل أمتي أبو بكر ، وأشدهم في الله عمر ،
وأكثرهم حياء عثمان ، وأقرؤهم لكتاب الله أبي بن
كعب ، وأقربهم إليّ زيد بن ثابت ، وأعلمهم
بالحلال والحرام معاذ بن جبل ؛ ألا وإن لكل أمة
أميناً ، وأمين هذه الأمة : أبو عبيدة عامر بن
الجراح » (١) رواه أحمد والترمذي .

ولا بد أيضاً أن تعرف طبائع وخصائص الشعوب
والأمم والقبائل حتى تتمكن من التعامل معهم بعد

(١) سلسلة الأحاديث الصحيحة .

تحديد الصفات العامة التي يتصفون بها؛ فهناك بعض الأمم أو القبائل لهم طبائع وصفات معينة، فعندما جاء الرسول ﷺ ليعتمر في صلح الحديبية أراد الكفار أن يردوه عن العمرة في ذلك العام، فاتفقوا على أن يرسلوا إليه من يفاوضه ليعود، فتقدم رجل من بني كنانة وقال: دعوني أذهب إليه لأفاوضه. فلما أشرف هذا الرجل على رسول الله ﷺ، وعرف أن هذا فلان من بني كنانة وهم قوم يعظمون الإبل، أمر بترك الإبر في الصحراء في الطريق القادم منه، أو في الوادي الذي لا بد أن يمر عليه، فلما أقبل استقبله الناس وهم يلبون، ورأى الإبل ترعى في الوادي وهي مقلدة، فعلم أن هذه الإبل إنما جاءت لتقدم قرابين للبيت العتيق؛ فتأثر بشدة وقال: ما ينبغي لهؤلاء أن يصدوا عن البيت. فلما رجع لأصحابه وسألوه عما فعل قال: رأيت الحرن قد قلدت وأشعرت، فما أرى أن يصدوا عن البيت.

علينا أن نلاحظ كيف استطاع الرسول ﷺ توظيف

هذه المعلومة التي اكتسبها من هؤلاء القوم، وبذلك كفى نفسه مؤونة المفاوضات، والمجهود الذي يُبذل فيها. تمكن الرسول ﷺ من الاستفادة من معلومة أخرى عندما علم أن في الحبشة ملكاً نصرانياً يتصف بالعدل، ورأى المؤمنين وقد اشتد بهم الألم من التعذيب، وضقت عليهم الأرض من محاصرة الكفار لهم، فلا يستطيعون أن يعبدوا الله في مأمن؛ فأمرهم أن يهاجروا إلى الحبشة؛ فإن بها ملكاً نصرانياً يقال له: (النجاشي) لا يُظلم عنده أحد، وسيجعل الله لكم فرجاً مما أنتم فيه.

وقد صدق الرسول ﷺ، فأوى النجاشي الصحابة الفارين بدينهم من أذى قريش، وأمنهم على أنفسهم وأموالهم؛ فعبدوا الله في أمان، بل آمن النجاشي نفسه، وصلى الرسول ﷺ عليه صلاة الغائب، عندما علم بوفاته^(١).

(١) روى الحادثة البخاري ومسلم في صحيحهما من حديث أبي هريرة وجابر بن عبد الله - رضي الله تعالى عنهما -

لا بد أيضاً من مراعاة سلوك الناس ومحاولة تهذيبه، فقد ربط ﷺ رجلاً كافراً بأحد أعمدة المسجد، عندما ألقى القمامة على المسجد، ربطه عقاباً له والناس يصلون، يدخلون ويخرجون، وهو ينظر إليهم، وبعد مدة أسلم؛ لأنه رأى سلوك المسلمين الطيب، وانضباطهم واحترامهم للمسجد^(١).

● لا بد من تشجيع السلوك الطيب :

من الأمور الهامة في مجال الدعوة أن نشجع السلوك الطيب، فهذا أمر له تأثير كبير في النفس، وتحفيز للإنسان لكي يستزيد من الأعمال الصالحة والسلوك المرغوب فيه. وهناك بعض الأمثلة التي تحدث في حياتنا دون أن نعيها اهتماماً: فقد يقوم أحد المتزوجين بدعوة مجموعة من أقرائه أو أصدقائه إلى وليمة أعدها لهم، وكلنا يعرف ما في هذا من معاناة كبيرة للزوجة وشد عصبي؛ لأنها في موضع

(١) هو ثمامة بن أثال، وروى الواقعة البخاري في صحيحه.

اختبار أمام الأهل والأصدقاء فهي تريد أن تقدم أفضل ما عندها، ولكن مع السرعة والتعجل قد تنسى نوعاً ما من الفاكهة مثلاً، وهنا تقوم قيامة الزوج ويثور بشدة مغاضباً، وينسى أو يتناسى الأشياء الأخرى الطيبة التي قدمتها الزوجة، وينسى ما بذلته من مجهود؛ فهل هذا معقول؟! فذكر الإيجابيات هنا يدعو الإنسان إلى الحرص - حتى على الأقل - إلى عدم تكرار مثل هذا الخطأ، بل ويدعو إلى الحرص على الإجابة باستمرار.

وكمثال على التشجيع قول الرسول ﷺ في تشجيع ابن عبد قيس: «إن فيك خصلتين يحبهما الله ورسوله: الحلم، والأناة»^(١) قد تتساءل: ما دام في الإنسان هاتان الخصلتان فما الداعي لذكرهما؟ والجواب في هذه المسألة: أن ذكر الإيجابيات أو الخصال الطيبة يجعل الإنسان المتحدث في حقه

(١) رواه مسلم.

يبحث عن السلبيات داخله ليغيرها، وأيضاً سيحرص كل الحرص على الاستزادة من الصفات الطيبة حتى ينال القربى عليها، وبالإضافة إلى ذلك سيسمع الآخرون هذا المدح، ويسعون إلى أن ينالوا مثله.

ومن الأمور التشجيعية التي كان الرسول ﷺ يفعلها إعطاء الألقاب الحسنة التي تجعل صاحبها يتباهى بها، ويكون موضع غبطة الآخرين، وفيها أيضاً تأكيد للسلوك الطيب. مثلاً: « سيف الله المسلول » لخالد بن الوليد و« ذو النورين » لعثمان بن عفان، و« الفاروق » لعمر بن الخطاب، و« أمين الأمة » لأبي عبيدة بن الجراح، وإعطاء هذه الألقاب لم يكن جزافاً؛ وإنما لأن هؤلاء الناس ومعاصريهم قدموا أرواحهم فداءً للإسلام، ووقفوا حياتهم وجهدهم وأموالهم للدعوة الإسلامية، وأيضاً تشجيعاً للآخرين ليلحقوا بهم.

وقد أمر الله - سبحانه وتعالى - بجعل جزء من

أموال الزكاة للمؤلفة قلوبهم تشجيعاً لهم، وتثبيتاً
لقلوبهم على الإسلام، وهم بعد ذلك سيشعرون
بقيمة هذا الدين، ويلتزمون به .

وبقدر ما يجب أن نبرز السلوك الطيب ونؤكد
ونشجع عليه، فإن علينا أيضاً أن نتناسى السلوك
السيئ ولا نعطيه حيزاً من الاهتمام، ولا بد أن نغفل
عنه؛ فإذا كانت لديك القدرة على تغييره إلى سلوك
طيب فافعل، أما إذا لم تكن لديك القدرة على
التغيير فاحرص على أن تتناساه؛ لأن إظهار الشيء
السيئ وإبرازه تأكيد له، وإذا أردت أن تنصح إنساناً
فعليك بذكر إيجابياته وتكثرت منها حتى تغطي على
السلبيات، ويكون ذكرك لهذه السلبيات بطريقة
لبقة تلفت نظره إليها دون أن تجرحه؛ وحتى لا تغلق
الطريق بينك وبينه، فلا بد أن تعلم أن ابن آدم
خطاء، وكثير من الناس عادوا إلى الطريق المستقيم
بعدما أخطأوا وندموا وتابوا إلى الله، يقول

الرسول ﷺ : « وخير الخطائين التوابون »^(١).

● هل يصلح أسلوب العلاج الجماعي للدعوة؟

يستخدم الطب النفسي أحياناً أسلوب العلاج الجماعي؛ وذلك بأن يجمع عدداً معيناً من الناس، يشعر الطبيب بأن هناك تجانساً بين حالاتهم. ويحدد الأطباء العدد الأمثل لهذا النوع من العلاج من ستة أشخاص إلى ثمانية، وإذا زاد العدد عن ذلك فسوف يصبح الضبط بينهم أمراً صعباً، وإذا قلَّ العدد عن ذلك قلت الفاعلية؛ ومن خلال هذا التعايش بين هذه المجموعة يكون العلاج.

وفي موضوع الدعوة أيضاً يصبح هذا الالتفاف وهذا التعايش أمراً عظيماً ومؤثراً في تغيير السلوك؛ إذ يشعر كل فرد في المجموعة أنه أمام قضية مهمة؛ لأنها تخص عدداً كبيراً من الناس؛ إلى جانب المحاكاة؛ حيث يحاول كل منهم ألا يكون شاذاً عن

(١) مشكاة المصابيح.

الجماعة، ففي هذا الالتفاف تشجيع لهم .

وهناك نقطة أخيرة تتعلق بتربية السلوك وتهذيبه عند وقوع الحدث؛ وهذا أمر جدير بالملاحظة والاهتمام؛ إذ لا بد من ربط أحداث الحياة عامة لتكوين شعور عام أو تغيير سلوك إلى الأفضل؛ فعندما يقع حدثٌ ما يصاحبه شعور بالتقصير فيستقر ذلك في الذاكرة، ويرتبط بأحداث أخرى فتكون مجتمعة سبباً في تغيير السلوك .

ومن الأمثلة على ذلك : قصة جبريل التي حكاها الرسول ﷺ لأصحابه (١) والأحداث التي رواها لهم ليصل إلى هدفه، وهو: غرس مفهوم معين أو إيصال معلومة لهم؛ وكان من الأسهل على الرسول ﷺ أن يقول لهم: أركان الإسلام كذا وكذا، وعلامات الساعة هي كذا وكذا؛ ولكن هذا البيان جاء في

(١) حديث جبريل وسؤاله عن الإيمان والإسلام والإحسان . رواه البخاري ومسلم .

صورة حية نابضة ومشهد لا يُنسى : دخل علينا رجل شديد بياض الثياب، شديد سواد الشعر، لا يعرفه أحد منا ولا يظهر عليه أثر السفر - هذا شيء غريب، وحدث لا يُنسى - يستقر في ذاكرتهم.

أسأل الله أن ينفعني وإياكم بما علمنا، وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم.

* * *

الفهرس

الصفحة	الموضوع
٥	مقدمة
٧	العلوم الإنسانية في خدمة الدعوة
١٠	ما هو الطب النفسي؟
١١	أسلوب الطب النفسي
٢١	أسلوب المصارحة والصدق
٣١	كيف تؤثر في الناس؟
٣٨	مخاطبة الناس على قدر عقولهم
٣٩	كيف تُقوِّم طريقة التفكير الخاطئة
٤٤	تهيئة الجو المناسب
٤٥	ولنا في رسول الله قدوة حسنة
٤٨	تحديد الشخصية
٥٧	لا بد من تشجيع السلوك الطيب
٦١	هل يصلح أسلوب العلاج الجماعي للدعوة
٦٤	فهرس الموضوعات