

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

كلية أصول الدين، و الشريعة

والحضارة الإسلامية

قسم الدعوة و الإعلام و الاتصال

شعبة : الإعلام الإسلامي

جامعة الأمير عبد القادر

للعلوم الإسلامية

- قسنطينة -

# أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الإعلام الإسلامي

تقديم الطالب:

عبد المالك صاوي

تحت إشراف:

الدكتور : نصير بوعلي

## \* لجنة المناقشة \*

رئيسا	جامعة الأمير عبد القادر قسنطينة	أستاذ التعليم العالي	أ.د عبد الله بوجلال
مقررا	جامعة الأمير عبد القادر قسنطينة	أستاذ محاضر	د نصير بوعلي
عضوا	جامعة الأمير عبد القادر قسنطينة	أستاذ محاضر	د هلال خزاري
عضوا	المركز الجامعي / أم البواقي	أستاذ مكلف بالدروس	د محمد مراح

السنة الجامعية: 2006/2005

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

جامعة الأمير

عبدالعظيم  
الاسلامية

# الإهداء

\* إلى كل غيور على الإسلام.

\* إلى كل من يحب أن يسمع عن انتصاراته، و يعي أنه المخرج

الحقيقي مما تعانيه البشرية من آلام و أزمات على كل الأصعدة.

\* إلى زوجتي و أولادي الذي صبروا علي طيلة هذه المدة لانشغالي

المادي

والمعنوي عنهم.

\* إلى كل أسرتي و أخص والداي العزيزان اللذان ما فتئا يسألان عني

كما لو أنني طفل صغير.

\* إلى كل من علمني حرفا خلال حياتي الدراسية.

\* و إلى كل من ساهم في خروج هذا البحث المتواضع على هذا

الشكل.

إلى كل هؤلاء أهدي هذا المجهود المتواضع.

## \*شكر و تقدير\*

تعلمنا من أهل العلم أن نسدي من تشكراتنا على من يستحق ذلك تقديرا لجميلهم  
و مساهمتهم في صناعة المعروف.

- أتقدم بجزيل الشكر بداية إلى إدارة الجامعة الذين لم يدخروا جهدا في مساعدتنا خلال دراساتنا (المرحلة النظرية) متفهمين لأوضاعنا الاجتماعية و المهنية، و المساعدة على اقتناء المراجع و نحوها من أشكال المساعدة.
- كما أتقدم بتشكراتي لكل الزملاء الذين أبدوا تلاحما و تعاوننا على البر و التقوى -خلال المرحلة التكوينية-
- لا أنسى، و لن أنسى صنيع بعض الزملاء الذين تقدموا بإسهاماتهم و لو بالتشجيع.

- و أخص منهم الذين كان لهم الفضل في خروج البحث على هذا الشكل أذكر الطالب : لبيتيم الشافعي و مصطفى عاشوري و غيرهما.

- أخلص إلى الأهم : أساتذتي الأفاضل، و لكل من علمني حرفا أتقدم لهد بأسمى معاني التقدير و الإجلال تفضيلا لأهل العلم بدرجاتهم على من دونهم في أعظم آي القرآن الكريم: "يرفع الله الذين آمنوا منكم و الذين أتوا العلم درجات"، و إن كنت لا أتمكن من إحصائهم لكن أخص منهم : أستاذي المشرف، د. نصير بوعلي، الذي تواضع معي في خلال توجيهات كان لها أثرها على البحث، و كذا الأستاذ: مراد زعيمى الذي له فضل السبق في مباركة مشروع هذا الموضوع، و الأستاذ الدكتور عبد الله بو جلال، الذي أقنعني بالاتصال الاقناعي فكان يحثني بهذا العنوان

## \*مقدمة\* :

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ، و نستغفره ، ونعوذ بالله تعالى من شرور أنفسنا  
و سيئات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له، ومن يضل فلن تجد له وليا مرشدا  
ونشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له و نشهد أن محمدا عبده و رسوله ، وبعد  
إنني منذ فترة طويلة و أنا أحلم أن يكون لي شرف المشاركة في أسلمة المعارف  
الإنسانية و العمل على نفض الغبار عن هذا التراث الضخم، الذي يمتد طولا ليربط  
السماء بالأرض ، و عرضا ليشمل الآباد وعمقا ليشمل آفاق المجتمع، إلى أغوار النفس  
الإنسانية .

إنه تراث يستحق أن يدرس ، وتفكك رموزه ، و يستعان بمصادره ، و تستنص  
رموزه ، للوصول إلى نظريات، تكون إطارا مرجعيا لكل مسلم، من أجل مسايرة  
التطور العلمي و التكنولوجي المعاصر .

من الباحثين من يطرق نصوص القرآن ، و يحلل معانيها ، و يفكك رموزها  
ويحولها إلى أدوات تصلح للتطبيق، و منهم من يتابع ثنايا السنة - قولية أو فعلية أو  
تقريرية -

و يستنبط منها أهم الدروس التطبيقية التي طبقها النبي -صلى الله عليه وسلم - بنفسه .  
باعتباره الوحيد المخول له أن يشرح و يعلل و يبرهن على صدق هذه الرسالة ، و على  
مقاصد نصوصها .

و قد اخترت السيرة النبوية للتطبيق عليها ،على أساس أنها تمثل الجانب النضالي في  
حياة النبي -صلى الله عليه وسلم- لما تتمتع به من البعد الاجتماعي على أساس أنه -  
عليه السلام - تعامل فيها مع كل شرائح المجتمع، من مسلمين، و مشركين ، و منافقين  
ووفود وملوك ، في مختلف مراحل هذه الرسالة التي امتدت لثلاث و عشرين سنة .  
وظف خلالها أرقى أساليب الاتصال ، و الاتصال الإقناعي، مما توصلت إليه النظريات  
الإعلامية الحديثة ، وفي منازل باردة و ساخنة ،أقل ما يقال عنها أنها كرست مبادئ  
الإستمرار على النضال لتبليغ الدعوة الإسلامية .

و أنا أقلب صفحات السيرة النبوية ،متابعا لما في هذا الميدان من أول كتاب في السيرة لـ :

عروة بن الزبير، ثم سيرة محمد بن إسحاق ،إلى سيرة موسى بن عقبة، إلى ابن هشام إلى كتب التاريخ التي جمعت أحداث السيرة جمعا كليا ، و لعل أول نقد وجه لها هو عدم التحقيق في أحداثها ، وفق القواعد التي وضعها المحدثون لجمع الصحيح من السنة و تمييزها عن الضعيف والموضوع ، و كانت نتيجة هذا العمل الجبار أن توصلوا إلى طريقة الصحاح ، فكان أصح كتاب بعد كتاب الله هو صحيح البخاري، ثم صحح مسلم، ثم أصحاب السنن الأربعة ، من أجل هذا عمدت إلى جمع الصحيح من أحداث السيرة من هذه المصادر مستعينا ببعض كتب المحققين المعاصرين الذين جمعوا أحداث السيرة الصحيحة في كتاب واحد يتعلق الأمر خاصة بكتاب : صحيح السيرة النبوية :لـ: إبراهيم العلي .

الذي اعتمد فيه أسلوب المحدثين في جمع أحداث السيرة، فخلص إلى الصحيح منها وقد بارك هذا المجهود كبار العلماء.

ثم عمدت إلى منهجين من مناهج البحث ، بغرض استنطاق هذه الأحداث بالجمع و التحليل يتعلق الأمر بالمنهج الاستنباطي، باعتباره المنهج الأساس المعتمد في العند الشرعية ثم بمنهج تحليل المحتوى، المشهور في الدراسات الإعلامية و الاجتماعية ، الذي يعتمد على الكم ثم تصفيفه وهيكلته في صورة محاور يصح التطبيق عليها في الدراسات الإعلامية المعاصرة ، من أجل هذا و بعنوان موسوم بـ :

**\*أساليب الإتصال الإقناعي عند رسول الله -صلى الله عليه**

**وسلم-.**

ارتأيت أن أقسمه قسمين أساسيين ، فضلا عن الإطار المنهجي للدراسة .

أولا القسم النظري : و يحتوي على فصلين، يجسدان البعد الحقيقي للعنوان :

الفصل الثاني: يتعلق بالإتصال و فنونه و مهاراته .

تعرضت في أهم محاوره إلى مفاهيم العملية الاتصالية ، و علاقة الإتصال ببعض

الفنون الإعلامية الأخرى ، ثم تاريخ الإتصال، وأشكاله قديما و حديثا ، مستشينة

بنماذج تطبيقية ، مراعيًا لوجهة النظر الإسلامية في ذلك ، و لعل أهم مبحث من اهتمامي يتعلق بفنون الاتصال و مهاراته، مؤكداً على أهم ما توصلت إليه الدراسات الإعلامية المعاصرة ، في ميدان الاتصال الذاتي ، و الاتصال بالغير ، وطرق النجاح في ذلك .

الفصل الثالث : الذي هو محورا لدراسة النظرية فيتعلق بـ : الإتصال الإقناعي وفن التأثير والإستمالة ، تعرضت فيه إلى المفاهيم الأساسية للعلمية الإقناعية وعناصرها، وأسسها وماهيتها ، ومقارنة ذلك بما في التراث الإسلامي ، مشيدا بالإقناع الديني ، و كونه أخصب مجال للإقناع ، إنطلاقا من الأساليب الإقناعية الواردة في القرآن الكريم ، وكيف تفعل لنشر الثقافة الإسلامية المعاصرة، في إطار الدعوة و التبليغ و ماهي العناصر التي يركز عليها بغرض تحقيق الاستمالة ؟

ومنه إلى الاتصال الإقناعي ، مفهومه و مجالاته ، وكيف تحدث عملية الإقناع ، و إلى : استراتيجيات الاتصال الإقناعي في الإسلام ، ثم أساليب الاتصال الإقناعي و تطبيقاته الميدانية في الميدان الطباعي و الإذاعي و السمعي المرئي ، وكيف توظف في المنازل الإعلامية لتحقيق الهزيمة النفسية ، سيما من وجهة النظر الإسلامية ، ثم في الميدان الاقتصادي ، وكيف يقنع الزبون لاقتناء سلعة معينة ، وفي الميدان الإجتماعي بنشر الأفكار المستحدثة ، مراعيًا آفاق نشر الدعوة الإسلامية ، و في مبحث أخير و محوري تعرضت إلى فنون الاتصال الإقناعي و مهاراته، إنطلاقا من مهارات الإقناع الذي وكيف يغير المتصل نفسه من حال إلى حال محققا التنمية الذاتية المرادة ، و منها إلى مهارات تغيير الغير، معتمدا إستراتيجيات بناء العلاقات الإنسانية ، و كيف تتم البرمجة مسبقا للتفوق في الإقناع .

ثانيا : القسم التطبيقي : و يحتوي أيضا على فصلين مطبقين على السيرة الصحيحة لأحداث قام بها النبي -صلى الله عليه وسلم- معتمدا على أحدث ما توصلت إليه الدراسات الإعلامية الحديثة محاولة مني لتفعيل أحداث السيرة ، وجعلها واقعا معيشا يتماشى مع هذه التطورات .

الفصل الرابع: من هذا القسم : تعرضت فيه إلى أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله -صلى الله عليه وسلم- خلال المرحلة المكية ، و قسمته وفق الأصناف البشرية الموجودة يتعلق الأمر بـ: المشركين

و المسلمين و الوفود والملوك ، يحرص مختلف هذه الأساليب ، و تكرارها، و الغرض من ذلك هو معرفة أهم أساليب الاتصال الإقناعي التي يعتمدها النبي -صلى الله عليه وسلم- مع مختلف هذه الأصناف ، ومحاولة إجراء مقارنات بينها .

وفي الفصل الخامس : و بنفس النسق : تعرضت إلى أهم هذه الأساليب خلال المرحلة المدنية بزيادة صنف بشري رابع ، و هم المنافقون ، ثم حاولت إجراء بعض المقارنات بين تصرفاته خلال المرحلتين مع هذه الأصناف ولو أنها ربما غير كافية ، و تتطلب النتائج المتوصل إليها ، لأنها تحتاج إلى تحليل أكثر للأحداث، للتوصل إلى نتائج أكثر دقة .

و فضلا عن أساليب الاتصال الإقناعي، تعرضت إلى أشكال الاتصال مع كل صنف وكيف تتغير من صنف لآخر ، ومن مكان لآخر ، حتى مع الصنف الواحد دون أن ننسى نمط هذه الأساليب المتراوحة بين الإيجابية و السلبية في طرق المشاعر بغرض الوصول إلى الإرساء و حدوث الاقتناع ونبدأ بالفصل الأول المتعلق بـ : الإطار المنهجي للدراسة.



جامعة الأمير عبد القادر  
القسم النظري  
العلوم الإسلامية

# الإطار المنهجي للدراسة

- مدخل

أولا : الإشكالية

- 1- التساؤلات
- 2- أسباب اختيار الموضوع
- 3- الأهداف

ثانيا : أهميته

ثالثا : العوائق

رابعا : مفاهيم الدراسة

خامسا : الدراسات السابقة

سادسا : المنهج و أدوات التحليل

جامعة القادريين  
القادر للعلوم الإسلامية

## \*الإطار المنهجي للدراسة\*

## المدخل:

أقر علماء الاجتماع أن الإنسان كائن اجتماعي بطبعه ، فلذلك يسعى إلى بناء علاقات وربط اتصالات ، مستعملا مختلف الأساليب للتأثير على الغير ، ليقنع بفكرة ، أو يغير من رأي ونجاح الإنسان في ذلك مرهون بقدرته على الاتصال ، فالدراسات الحديثة أثبتت أن نسبة كبيرة من النجاح راجعة إلى مهارات وفنون الاتصال ، بينما نسبة ضئيلة ترجع النجاح إلى الاستمك من التخصص ، و تكتسي مهارات الاتصال أهمية كبيرة ، سيما مايتعلق منها بالاتصال المباشر ، والمقدرة وجها لوجه ، أثناء التجمعات والاجتماعات ، واللقاءات الفردية ، والاتصالات الهاتفية ونحوها واحس علماء الاجتماع والاتصال ، أن المكون الرئيسي للاتصال الفعال هو الثقة والمصادقية بين المرسل والمستقبل ، فيجب على المرسل أن يبرهن بما لا يدع مجالا للشك على صدقه وجديته في... يطرحه ، وأنه لا يريد سوى الخير للمرسل إليهم ، كما يجب عليه أن يستثمر هذه المهارات لتصبح أكثر نجاعة في المستقبل ، سيما إذا كانت أكثر واقعية ، وليحذر في ذلك من الوقوع تحت ضغط التأثيرات المختلفة ، سواء كان لها بعدا خارجيا أو عاطفيا ، لأن ذلك يعمل على حيس ما لدينا من قدرات وكفاءات ، ويعطي رسالة متناقضة تماما ، بل إنه من الواجب أن يكون رجل الاتصال أو على الأقل أن يبدي اهتماما بالغير ، ويكون شخصية متفتحة راغبة في إقناع الناس ، والحديث معهم ، وتقديم الخدمات لهم ، وهو ما يعبر عنه بالانفتاح الاجتماعي أو الروح الاجتماعية ، ويستثمر بفعالية البعد العاطفي الذي يعبر عنه بعض العلماء بالعقل الأرحل مراعي تأثير الصوت ، واختيار الألفاظ ، وتركيز النظرات فقد وجد أن نسبة 55 % من التبر متروكة للنظرة ، حتى عبروا عن هذه الرسائل بالرسائل الصامتة<sup>(1)</sup> .

فالناس لا يتأثرون بالحقائق المجردة ولو كانت واقعية ، ولكن يتأثرون بما يترك انطباعا دائما في أذهانهم ، فاللغة الحية تؤثر في الإقناع ، لأنها تمس العاطفة ، وبدونها تكون الكلمات جامدة ، لا تأثير لها ، فالعقل قد يقنع ، ولكن يحتاج للعاطفة لتحركه ، وإذا قلنا هذا فإن الإسلام يدعو للموازنة بين العقل والعاطفة ، فلا إفراط ولا تفريط في أي من الجانبين

فحين أراد الله أن يقنع المسلمين بالجهاد ، باعتباره يدعو إلى استفراغ الجهد والطاقة ، ويسئل أنفس ما يملكه الإنسان وهو نفسه ، وفي المقابل فهو الدرع الواقى للأمة ، (ومن المعلوم عن

(1) بروت نكر - من الاتصال - ترجمة : د . عبد الرحمن الشمراني - دار المعرفة للتعمية البشرية المعويدة - ط 2 2002 ص 50

الدين بالضرورة) رغب أيما ترغيب فيه ، واعتبره صفقة تتم بين المؤمن وربّه مباشرة ودون واسطة.

قال تعالى: ﴿ إِنْ لَمْ يَنْتَهِ عَنِ الْمُؤْمِنِينَ أَنْ يَأْكُلُوا أَمْوَالَهُمْ بِأَنْ لَيْسَ لَهُمْ جُنْدٌ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ وَيُقْتَلُونَ وَعَدَا عَلَيْهِمْ حَقًّا فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ وَالْقُرْآنِ، وَمَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ، فَاسْتَبْشِرُوا ببيعكم الذي بايعتم به وذلك هو الفوز العظيم ﴾<sup>(1)</sup>.

فعملية الإقناع ليست بالأمر الهين ، فهي معقدة على اعتبار أنها تربط بين العقل والعاطفة لذلك يعتقد جمع من الناس (بنسبة 25 %) ممن شملهم استطلاع الرأي أن الإقناع ضرب من السحر، أو أنه أحد الفنون السوداء الغامضة التي يمارسها الذين يتخفون في صورة السياسيين أو رجال الإعلانات أو أطباء الأعصاب<sup>(2)</sup>.

### أولاً: الإشكالية

يعتبر الإعلام من أخطر القضايا الثقافية المعاصرة ، بعد الذي توصلت إليه الدول الكبرى من التحكم في وسائله ، بل واختراقها واحتوائها ، على شاكلة الاستعمار القديم . حيث وقعت المجتمعات والدول التي لا تملك تراثاً ثقافياً وإعلامياً أسيرة الدول المهيمنة لها، ثم إنه وبعد التوصل إلى إطلاق الأقمار الصناعية ذات البث المباشر تماوت السيادة والسيطرة الاستسلام النهائي للأمم المتخلفة أفراداً ومجتمعات ، وأنشئ لدى هذه الأمم ما يسمى بالقبالية للعمالة الثقافية وأصبح المسلمون أكبر ضحايا هذه العمالة الثقافية والإعلامية، حيث أصبحنا نعيش مرحلة ما يسمى بالدولة الإعلامية الواحدة ، التي تم فيها إلغاء الحدود واهتزاز الديكتاتوريات ، وأصبح الواحد يعيش في دولة بلا تراب ، يختارها بيده ودخل غرفته ، وعندها لم يبق سوى تحسين الأداء ، ورفع المستوى، ليتمكن من استيعاب أصحاب إيديولوجيته ، قبل انسحابهم إلى دولة أخرى (افتراضية) يرى فيها اهتمامها به ، وبخصائصه النفسية ، وتشكيل قناعاته المستقبلية ، فيما يرتبط بالجانب العقائدي.

إننا اليوم وأكثر من أي وقت مضى لا نملك خياراً للمساهمة في عملية النهوض والارتقاء بأساليب الاتصال الإقناعي للخطاب الإسلامي المعاصر ، يجعله إعلاماً مؤثراً

(1) التوبة الآية 112.

(2) هاري ميلز - فن الإقناع - مكتبة جرير السعودية - ط3 2003 ص 1 من مقدمة الكتاب

منطلقات مخططة ، مدركا للساحة التي يعمل فيها والمخاطر المحدقة به ، ليتمكن من معالجتها. ومن ثم التعبير عن رسالة الإسلام بثقافته وحضارته، متجاوزين للصوره المنفرة التي يظهر عليها المسلمون اليوم.

إن الخطاب الإسلامي المعاصر لم يتمكن من استيعاب اقرب الناس إليه حتى داخل المسجد، فكيف به أن يكسب الآخرين، لأنه خطاب سلبي بعيدا عن الواقع، أو مهتم بقضايا مسكوت عنها ولا يبنى عليها عمل، أو مطروح بطريقة أحادية وذاتية ، وارتجال كما لو كان يدافع عن نفسه، ولو حصرنا محتوى الإعلام الإسلامي في واقعنا المعيش لوجدناه آذان في وسيلة إعلامية أو صفحة دينية تراثية معزولة، أو أحاديث دينية رتبية في أجهزة الإعلام ، ونسي القائم على هذه الوسائل أن الإعلام هو السفير المعبر عن رسالة الإسلام وأنه يجب أن ترتقي ليستفيد من كل التقنيات الإعلامية الحديثة، مع ضبط مضامينها بالقيم الإسلامية ، حتى يكون أشمل ، ويستجيب لكل المتطلبات، ويسعى البحث من خلال هذه الدراسة إلى الاجابة عن السؤال التالي :

كيف يمكن أن نعيد للتراث الإسلامي بريقه ، حتى يكون مؤثرا وقادرا على التغيير ؟

#### 1/ التساؤلات

ويسعى البحث من خلال هذه الدراسة إلى الإجابة على السؤال الرئيسي :

"إلى أي مدى يمكن توظيف سيرة المصطفى ﷺ كإطار مرجعي في مختلف العمليات الإعلامية والاتصالية ؟"

(أ) من حيث الاستنباط :

- \* هل المقصود من تصرفات النبي ﷺ تلك الوصول إلى نتائج إعلامية ؟
- \* كيف يمكن تمييز الجوانب الإعلامية من سيرته ، وفصلها عن الجوانب الأخرى ؟
- \* ما مدى فعالية أساليبه لتحقيق الإثارة والاستمالة المرادة ، في تلك الفترة ؟

(ب) من حيث الإسقاط

- \* كيف يمكن تفعيل أحداث السيرة وجعلها دروسا واقعية ؟
- \* ما مدى تناسب الأساليب الإسلامية للاتصال الاتصالي مع النظريات الإعلامية المعاصرة؟

\* كيف تتمكن من طرح البديل الإسلامي في خضم المنازلات الإعلامية القائمة ؟

## 2- الأسباب : \_\_\_\_\_

ويمكن تلخيص هذا الكلام في جملة من الأسباب التي دفعتني للبحث في هذا الموضوع :

- أ- الانحسار الرهيب للإعلام الإسلامي، في مقابل الهيمنة الشرسة للإعلام الغربي .
- ب -الغياب الفادح للدراسات في هذا الموضوع ، سيما من وجهة النظر الإسلامية .
- ج - ضعف القدرة الإقناعية لدى رجل الإقناع المسلم .
- د - العجز عن تكييف الوقائع والأحداث مع وجهة النظر الإسلامية .

## 3- الأهداف \_\_\_\_\_

وأود من خلال هذه الأسباب إلى تحقيق الأهداف التالية في إطارالهدف العام الذي هو :

"التأسيس لبناء إعلام إسلامي له تقاليد ثابتة ، ومتغيرات هادفة ، نابعة من تراثنا".

- أ-الإعداد لمواجهة العولمة الإعلامية المعاصرة ، والحد من الهيمنة الثقافية المدمرة للقيم.
- ب -اطلاع رجل الإعلام المسلم أن في تراثنا الإسلامي ما يكفي لتأطير أي عملية إعلامية جادة .
- ج- تكوين رجل الإعلام المسلم تكويننا متميزا ، معتمدا في ذلك على المرجعية الإسلامية.
- د - ضرورة طرح البديل الإسلامي في جميع المجالات ، وفي المجال الإعلامي خصوصا .

## ثانيا: أهميته \_\_\_\_\_

وأنا أتردد في اختيار هذا الموضوع ، وبعد تمحيص لجوانبه تبينت لي أهميته ، بالنظر إلى منا تعيشه الأمة الإسلامية من فراغ 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 كمنا فس قوي ، يمتلك مرجعية ثابتة ، وأبعد من هذا ن يذهب أصحاب الطرح الإسلامي إلى تصدير الفضيلة ، والمساهمة في أسلمة المعارف الإنسانية ، وأسلمة الإعلام من الأهمية بمكان ،لأنه يساهم إلى جانب التربية والتعليم في تكوين الفرد المسلم ، ثم الأسرة والمجتمع والأمة الإسلامية ، كي تمتلك حصانة في وجه التيارات التغريبية الجارفة.

## ثالثا: العوائق \_\_\_\_\_

وأنا بصدد البحث في هذا الموضوع صادفتني عدة عوائق يمكن ضبطها في الأتي:

## (1) مشكلة ضبط المصطلح:

أن المصطلحات الموجودة في التراث الإسلامي (السيرة النبوية خصوصا) غير المصطلحات المتداولة إعلاميا، لذلك أجد صعوبة في ضبط صيغة أسلوب الاتصال الإقناعي، سيما إذا كان سيستنبط من السياق.

## (2) إسقاط التراثيات :

فمن خلال أحداث السيرة، ولغتها المتداولة يومها، أجد صعوبة في تكييفها مع أجدديات الحيد المعاصرة، مثل قضية الرق والسبي وغيرها من القضايا التي كانت يومها شيء طبيعي، (إن التفسير الإعلامي للدعوة الإسلامية يواجه صعوبات خاصة، ترجع إلى أن المواقف التاريخية تكون عني النقيض من المواقف التي لا يمكن التحكم فيها بصورة صناعية كما يحدث في إحدى العمليات أو أحد المختبرات الكيميائية، ذلك أن المواقف التاريخية لا تكرر نفسها بالضبط تماما..<sup>(1)</sup>

## (3) الأحكام الشرعية:

قد تصادفنا قضية في السيرة حكم فيها بحكم معين يومها، فنجد صعوبة في تكييف ذلك الحكم في الوقت المعاصر، على اعتبار أن الفتوى تتغير بتغير الزمان والمكان، وتخضع لظروف وتقديرات مرتبطة بالحياة العامة، وطبيعة الأشخاص، أكلف نفسي تجنب الخوض فيها.

## (4) قلة المراجع المتخصصة:

في خصوص الاتصال الإقناعي في الإسلام.. لأن أهل العلم والتخصص سيغفوننا عن الخوض في بعض المسائل لسعة معارفهم لاستفيد منهم، ومع هذه الصعوبات تجرأت على اقتحام هذا الباب، لأثير قريحة الباحثين، لطرق هذا الموضوع، لما له من أهمية، ولتسارع الأبحاث فيه، التي تجاورت مرحلة الألفاظ والطرح الفكري، إلى الطرح الاختباري الآلي لقياس التفاعلات النفسية، ومعرفة صدقها من كذبها.

## رابعاً: مفاهيم الدراسة

هناك عديد من المصطلحات متداولة في هذا البحث سأحددها وأعرف بها من خلال هذا المحور

1- الاتصال **communication**: لا يخرج الاتصال من معنى القرب، وبلوغ الغاية فالوصول هو بلوغ، أي بلغ، والوصل من المهجران، وصلة، أي اتصال وذريعة، وكل شيء اتصل بشيء مما بينهما وصلة مواصلة، ووصلا، ومنه المواصلة في الصوم، بمعنى المداومة.... وورد ذكره

(1) أمينة الصاوي/ عبد العزيز شرف/ محمّد عبد التّعمّم خفّاحي / السيرة النبوية و الإعلام الإسلامي / مكتبة مصر/ د ت ط ص 19

بهذا المعنى في القرآن قال تعالى: ﴿إِلَّا الَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَى قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ مِيثَاقٌ أَوْ حَاءٌ وَكُم حَصْرٌ صَدُورِهِمْ إِنْ يِقَاتِلُوكُمْ أَوْ يِقَاتِلُوكُمْ﴾<sup>(1)</sup>. أي يتصلون . وانظر الآية قال الله تعالى ﴿وَلَقَدْ وَصَّيْنَاكَ فِي الْهُدَىٰ وَكَانَ خَطُّكَ سَوِيًّا وَإِنَّ عَلَيْكَ الْقُرْآنَ حَقًّا فَاعْتَدِ وَاعْتَدِ بِرَأْسِكَ وَلَا حِزْبٌ لَّكَ فِي الْآخِرَةِ وَأَنْتَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ حَكِيمٌ﴾<sup>(2)</sup>. تأكيداً منه سبحانه أنه أنزل عليه القرآن متواصلاً متتابعاً مع بعضه بعضاً<sup>(3)</sup>.

تستخدم كلمة اتصال استخدامات متعددة، أو بمعان متعددة، فهي تعني نقل الألفاظ والمعلومات والآراء من فرد إلى آخر، وتعني كذلك: خطوط للمواصلات، أو قنوات ربط بين أشخاص آخرين.. ويستخدمها المهندسون للإشارة إلى التلفون أو التلغراف أو الراديو.....، ويستخدمها علماء الاجتماع في الإشارة إلى العمليات التي تؤثر عن طريقها الأفراد فيمن حولهم، وينظر علماء السياسة إلى المجتمعات على أنها نظم اتصال، وكلمة اتصال تشير إلى العملية التي يتم عن طريقها نقل المعنى من طرف إلى آخر، وبين مرسل ومستقبل، وعلى هذا فإن عملية الاتصال تشتمل العناصر الرئيسية التالية: 1 مرسل 2 رسالة 3 وسيلة 4 مستقبل 5 الأثر<sup>(4)</sup>.

2- الإقناع - *convaincre - persuader* : هو دفع القارئ أو المستمع أو المشاهد إلى الإستجابة المطلوبة، بأن توفر له أسباب الإقناع بالمزايا أو الفوائد التي يمكن أن تحققها السلعة، أو الخدمة المعلن عنها، وكيف أنها يمكن أن تؤدي إلى إشباع الحاجة، أو مجموع الحاجات الفطرية المكتسبة التي استثارتها المعلن في مرحلة خلق الرغبة، ولا يمثل الإقناع الأسلوب العقلي فقط القائم على الحجج السليمة والبراهين المنطقية، بل يمتد ليشمل النواحي الأخرى، مثل الأساليب العاطفية والإيجاء غير المباشر<sup>(5)</sup>.

والإقناع هو العملية التي تقوم بمحاولة جعل شخص يقبل رأياً أو فكرة أو يقوم بعمل معين..... ولكل وسيلة اتصال مقدرة على الإقناع تزيد أو تقل عن غيرها من الوسائل الأخرى كذلك تختلف الإمكانيات النسبية للوسائل الإعلامية من مهمة إقناعية إلى أخرى، أي حسب الموضوع، ووفقاً لنوع الجمهور الذي توجه إليه<sup>(6)</sup>.

#### \* فنون الإقناع:

(1) النساء 89.

(2) القصص 51.

(3) مجدي محمد إبراهيم - مشكلة الاتصال بين ابن رشد والصوفية - مكتبة الثقافة الدينية ط 2001 - ص 140.

(4) كرم شلبي - معجم المصطلحات الإعلامية - إنجليزي عربي - دار الشروق - القاهرة ط 1 1989 - ص 120.

(5) أحمد زكي بدوي - معجم مصطلحات الاعلام - ( إنجليزي فرنسي عربي ) دار الكتاب المصري /الليبياني-القاهرة ط 53.

(6) كرم شلبي المرجع السابق ص 54.



وهناك ضروب من المعاني والفنون تشارك الاتصال الإقناعي في الإقناع، وتختلف أحيانا كما :  
في الوسيلة و الأداة منها:

أ- علم المنطق: وهو الإقناع بالبرهان.

ب- فن الخطابة: وهو الإقناع بالكلام المؤثر.

ج- فن الدعاية: وهو تصوير الأفكار أو الأداء على الصورة التي تشوق مخاطبي.  
القيام بعمل مرغوب فيه، أو اجتناب عمل مرغوب عنه.

د- فن الإقناع الآلي ويسمى غسيل المخ .....<sup>(1)</sup>.

3- الاتصال الإقناعي **persuasive communication** : وهو باختصار إثارة اهتمام الأفراد ، بالسلوك الواجب إتباعه و إقناعهم بممارسته<sup>(2)</sup>.

و عرف أيضا: علما من العلوم التي تدرس التفاعلات بين الأفراد، و الجماعات بهدف إحداث آثار سلوكية، تقوم على تحويل الوظيفة السيكولوجية، بهدف تحقيق الاستجابة العننية.

فهو قائم على التخطيط، و العمل على تحويل الوظيفة السيكولوجية بهدف تحقيق الاستجابة من جانب المستقبل، و يعدل في البناء السيكولوجي للفرد، و تغيير وجهة نظره. لذلك فهو يخاطب العواطف و الانفعالات كثيرا، و توظف أساليبه في مختلف المجالات على المستوى المحلي أو العالمي و يوظف محتوى الرسائل توظيفا متعمدا لأغراض الحق، و ضده أحيانا، و عادة ما يوجه للكبار الذين لهم أفكار مسبقة؛ أما الصغار فتوظف معهم علوم التربية و رسائله هادفة إلى الإفادة من علمي النفس، و الاتصال بالجمهير، و يوظف جميع وسائل الإعلام و الإتصال في تقديم رسائل مخططة عمدا، لاستنباط أشكال معينة من السلوك<sup>(3)</sup>.

من هنا نفهم أن لب العملية الإعلامية هي الإقناع يقول الدكتور: إبراهيم إمام: " إن غاية الإعلام هي الإقناع عن طريق المعلومات و الحقائق و الأرقام و غير ذلك"<sup>(4)</sup>.

و يقول في موضع آخر: و من الواضح أن عمليات التحول السياسي و الاستمالة و زرع المعتقدات الجديدة تستخدم أساليب الضغط، و اغتصاب العقل، بطريقة تحيد الإنسان إلى كائن

(1) سهرجد - تقديم عبد العزيز شرف - وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي - مطابع الهيئة المصرية العلمية للكتاب - القاهرة - ط 2003 ص 7

(2) أحمد زكي بدوي المرجع السابق - ص 120.

(3) سهرجد - المرجع السابق - ص 5

(4) إبراهيم إمام - أصول الإعلام الإسلامي - دار الفكر العربي - مطابع النجوي عابدين - القاهرة - ط 1985 ص 14.

لا حول له ولا قوة، وتخضعه إخضاعاً للتعاليم الجديدة... وهي ممارسات أقرب ما تكون إلى غسيل المخ و غسيل الدماغ<sup>(1)</sup>.

ففي مختلف وسائل الإعلام، توظف الإقناع للتوسل إلى فكر الإنسان و عقله، عن طريق الغرائز و الانفعالات.

وفي علاقة الاتصال بالإقناع: يشير الباحثون إلى العلاقة التي تربط بين الاتصال والإقناع :

أ- إذا قامت عملية الاتصال على محاولة متعمدة وواعية من أحد الأفراد أو الجماعات لتغيير سلوك فرد، أو جماعة، من خلال رسالة، أو أكثر، موجهة من طرف إلى طرف فتلك عملية إقناعية، لوجود عنصر: عمد المحاولة الواعية.

ب- إذا أدى الاتصال إلى تغيير في عدد المعلومات، والحقائق التي يحملها الفرد أو الجماعة، فتلك عملية إقناعية.

ت- إذا أدى الاتصال إلى تغيير السلوك عند الفرد المستهدف و الحاجة المستهدفة، فيمكن اعتبارها عملية إقناع.

ث- إذا أمكننا الحكم على نتائج الإقناع بتحديد درجة النجاح، في إحداث التغيير المطلوب أو تحديد فشله في إحداثه، فيمكن أن نصنف هذه العملية بعملية إقناع<sup>(2)</sup>.

#### 4- العلاقات العامة والعلاقات الخاصة:

أ- العلاقات العامة: هي علاقة المؤسسات بالجماهير بالخارج.

ب- العلاقات الخاصة: هي علاقة المؤسسة في الداخل<sup>(3)</sup>.

والإعلام هو: دفع العلاقات العامة، كلما كان الإعلام صادقاً نجحت العلاقات العامة وأثمرت والعكس، إذا كان الإعلام ملفقاً فهو يهدم نفسه وتسقط العلاقات العامة من حوله

ولذلك فشعارها هو البيت الزجاجي: أي علاقات عامة تضعك أمام أنظار الآخرين.....

وهي أيضاً في التعبير الأميركي:

(1) إبراهيم إمام - نفس المرجع - ص 28.

(2) عبد الله محمد العوشن، كيف تقنع الآخرين - ار العاصمة - المملكة العربية السعودية - ط3 / 1996 / ص 22/21.

(3) عبد اللطيف حمزة - الإعلام في صحن الإسلام - الهيئة المصرية العامة للكتاب- القاهرة- ط 2001 ص 93.

"هندسة بشرية تقوم على الصيغ الإعلامية بين أفرادها، بهدف جعل العلاقات فيما بينهم جيدة وأعمق"<sup>(1)</sup>.

وتموقع الدعاية والعلاقات العامة ضمن المستوى الإقناعي، بين المستويات الثلاثة للتعبير اللغوي، هذه التي تعمل على التوجيه والحث على العمل وهي المستوى التعبيري والمستوى الإقناعي والمستوى الاعلامي<sup>(2)</sup>.

5- الدعاية: وسيلة تستعمل في الحروب بمختلف أشكالها عسكريا أو اقتصاديا أو إيديولوجيا - " فالدعاية أسلوب من أساليب الاتصال الإقناعي، عن طريق اللفظ أو الإشارة أو العمل الرمزي، وهي تخلق جوا من الاستهواء، بصرف النظر عن الموضوع الذي ترمي إلى الاستمالة إليه، ولذلك يمكن القول أن أهم ما يميز الدعاية عن غيرها من أشكال الاتصال الإقناعي هو أسلوب الإيحاء الذي تستخدمه لتحقيق أغراضها<sup>(3)</sup>.

والدعاية عادة ما تمارسها إدارة عامة في حقل الخدمات العامة، أما تقتنع بين إدارة عامة وجمهور، أو بين الدولة والجمهور، أما تعتمد التبشير حسب صيغة تلك الإدارة العامة، وتلك الدولة - أملا في زيادة الالتزام أو التعصب لمبدأ، أو فكرة. أو حالة، وأملا في السيطرة... وتبقي العلاقات متلاقية مع الإعلان والدعاية في الاتصال بالجمهور وكسبه<sup>(4)</sup>.

و الدعاية أصلها لاتيني و أخذت مما كان يفعله عامل الحدائق من غرس أغصان النبات في الارض بغرض إنشاء نبات جديد.

لذلك عرفت في قاموس أوكسفورد: " ربط ذهني أو مخطط لنشر مبدئ أو عادة " " إن الدعاية في هذا التعريف و في أول استعمال لها من قبل الكنيسة الكاثوليكية 1633 لا تحصل من تلقاء نفسها بل تكون نتيجة جهد متعمد و طرق مصطنعة"<sup>(5)</sup>

و يستعمل صاحب الدعاية طرقا بغرض تبليغ رسالته :

- تصنيف الناس تصنيفات معينة أو استبدال الأسماء المحببة أو غير المحببة.

(1) سامي ذبيان - الصحافة اليومية والإعلام - دار المسيرة - بيروت - ط 1987 ص 133.

(2) عبد العزيز شرف - المدخل إلى وسائل الإعلام - دار الكتاب المصري - القاهرة - دار الكتاب اللبناني - بيروت 2 / 1989 / ص 200

(3) سهير جاد - تقديم : عبد العزيز شرف - المرجع السابق - ص 157.

(4) سامي ذبيان - المرجع السابق - ص 137.

(5) جي. إي. براون - أساليب الإقناع و غسيل الدماغ - نقله إلى العربية بنصرف عبد الله الخياط - دار الهدى للنشر و التوزيع - ط 1999 ص 10-11

- يختار من الحقائق ما يناسب أغراضه - الكذب المباشر بغرض تضليل العدو
- التكرار الكثير حتى يوهم الغير أنه حقيقة
- التأكيد الجازم على قوة قراره
- إبراز العدو حقيقيا أو وهميا
- الاستشهاد بالأشخاص الموثوقين<sup>1</sup>

6- الحرب النفسية: شكلا من أشكال الدعاية ، يرجي العدو إلى الكف عن المقاومة وإقناع الخصم ، بأن الخير كل الخير في الاستسلام ، والتسليم ، وهو لا يستهدف من ذلك كله إلا التهويس ، والتهويل الخداع والرعب<sup>(2)</sup>.

7- التدمير الذاتي (النفسي): أسلوب أخطر من الحرب النفسية، حيث يعتمد العدو إلى إجبار عدوه على التنازل على أفكاره، أو الاقتناع بأفكار جديدة، بوسائل القهر المختلفة. بداية بالإفهام الجسدي، حتى يضعف من أن يفكر بطريقة متماسكة، فضلا عن الغزل الطويل للأسير مثلا، حتى يلين ويعترف بما أراده منه عدوه، ويمارس ضده عمليات إذلال وتحقير حتى يقلل من شأن نفسه ، ويقوم بالإستسلام والإذعان لعدوه<sup>(3)</sup>.

8- الإعلان: يعتبر شكلا من أشكال الدعاية في الميدان الاقتصادي، والتجاري، ويتخذ أشكالا متعددة إن على مستوى أجهزة الإعلام — كالتلفزيون والإذاعة، أو في مختلف المعارض والإعلانات كما يكون الإعلان في مختلف الميادين الأخرى — السياسية والاجتماعية وغيرها — والإعلان في العصر الحديث يقوم بمهام كثيرة: أهمها (مثلا في الجانب التجاري) :<sup>(4)</sup>

- يخلق الحاجة إلى البضاعة .

- العمل على وصل حاجة المستهلك بإمكانية الاستجابة إليها عن طريق تلك البضاعة.
- إظهار الحاجة الماسة للبضاعة ،وتسهيل مهمة الحصول عليها .
- وصل البضاعة بمكان وجودها ،وشروط الحصول عليها.

(1) نفس المرجع ص 19

(2) سهير جاد (مرجع سابق) ص 157 نقلا عن إبراهيم إمام - الإعلام والاتصال بالجمهير .... ص 9.

(3) أحمد بدر - الاتصال بالجمهير بين الإعلام و التطوع والتنمية - دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع- القاهرة - ط 1998 - ص 186

(4) نفس المرجع. ص 102.

9- الإعلام: هو تزويد الناس بالأخبار الصحيحة، والمعلومات السليمة، والحقائق الثابتة التي تساعد على تكوين رأي صائب، في واقعة من الوقائع أو مشكلة من المشكلات، بحيث تعبر تعبيرا موضوعيا عن عقلية الجمهور واتجاهاته وميوله<sup>(1)</sup>.

10- الأفكار المستحدثة: وتتعلق بمجديد الأفكار التي تؤدي إلى التغيير الاجتماعي، وأن عملية التغيير هذه تتكون من ثلاث خطوات وهي:

- الاختراع: الذي تتم بواسطته خلق وتطوير الأفكار الجديدة.

- الانتشار: العملية التي تتم بواسطتها توصيل هذه الأفكار الجديدة إلى أعضاء النظام الاجتماعي.

- النتائج المرجوة من تلك الأفكار المستحدثة، و التغييرات التي تحدث داخل النظام الاجتماعي كنتيجة، وكيفية حدوث التأثير لتبني الابتكار أو الأفكار الجديدة، و بالتالي فإن التغيير الاجتماعي هو أثر من آثار الاتصال<sup>(2)</sup>.

11 - الخطابة: هي فن مشافهة الجمهور و إقناعه واستمائه قال عليه السلام: (إن من البيان لسحرا)<sup>(3)</sup>. أما ما يتعلق بالألفاظ فليست للكلمات معنى سوى الذي نعطيها لها ولا تزيد أهميتها عن 7% وقد تبلغ 100% عن الشخص الآخر. لذلك اختر كلماتك بعناية وأن 38% من أهمية الخطاب تعود لنبرة الصوت التي تستعملها و 55% تعود للكلمة الثالثة في مفهوم الاتصال و هي البصر، إنطلاقا من تعبيرات الوجه - هذا ما اقره الأستاذ (البر مها رايبان) في كتابه البلاغ الصامت<sup>(4)</sup>.

وقد كانت الخطابة قديما أساسية في مختلف الميادين السياسية و القضائية و الحربية و الدينية ... و كانت تمثل 80% من وسائل الإعلام و أصبحت اليوم لا تمثل إلا 20%<sup>5</sup>

(1) إبراهيم إمام - أصول الإعلام الإسلامي - مرجع سابق : ص 14.

(2) أحمد بدر المرجع السابق- ص 299 .

(3) رواه: البخاري

(4) إبراهيم الفقي - البرمجة اللغوية العصبية وفن الاتصال اللامحدود - مركز الرائد - ط 4 - 2003 ص 125

5 عبد الله شحاته- الهيئة المصرية - العامة للكتاب - ط 1986 - الدعوة الإسلامية والاعلام مالد بنبي ص 33

## خامسا : الدراسات السابقة

لما كان للدراسات السابقة أهمية في توجيه مسيرة البحث العلمي، و تنوير الباحث، كما يعتبر اعترافا منه بمجهودات سابقة في ذلك الميدان، كان لا بد لي من تصفح التراث النظري، و اختيار أهم الدراسات التي استفدت منها.

1- الإعلام في صدر الإسلام: د. عبد اللطيف حمزة، الهيئة المصرية العامة، ط 2001.

أبدى المؤلف في هذا الكتاب اهتماما خاصا بالإعلام الإسلامي، حيث حاول أن يجعل من سيرة النبي ﷺ، الإطار المرجعي للإعلامي المسلم، و حاول تكييف أحداث السيرة تكييفا إعلاميا. حيث تعرض إلى أشهر صور الإعلام في صدر الإسلام، من خطابة و آذان و كتابة الرسائل، مشيدا بالقرآن و السنة

و ما يحتملانه من صور بيانية لها تأثير خاص، و إقام الصلاة جماعة، و حاول إحداث مقارنة بين الإعلام و الدعوة، و الدعوة و الدعاية، و كيف كان النبي ﷺ يضبط علاقاته مع أصحابه، فأصبح لهم القدوة الحسنة، و كيف كان يستشيرهم في المواقف العصيبة، و يأخذ بمواقفهم، و ذلك حتى يتحملوا مسؤوليتهم المشتركة في النتائج، كما أكد على دور التكافل الاجتماعي في إرساء دعائم المجتمع المسلم، في علاقة الشخص بأفراد أسرته، و علاقة الأسر بعضها ببعض، مشيرا إلى نموذج الأخوة الذي أقامه النبي ﷺ في دولة المدينة، و حارب بعض الظواهر الاجتماعية الخطيرة، كتقسيم المجتمع بين السادة و العبيد، و الرفع من فئة على حساب أخرى.

و في الجانب السلبي أكد على المنازلات التي كانت تحدث بين النبي ﷺ و المشركين و المنافقين، مستعملا معهم مختلف الأساليب الإقناعية من أجل أن يعدلوا عن هذه التصرفات من حرب نفسية، و تدمير نفسي و نحو ذلك، و كيف كان يجارب شائعاتهم؛ معرجا على مرحلة الاضطهاد الديني الذي تعرض له المسلمون خلال هذه المرحلة، و كيف كان يعبئهم لتجاوز هذه الحن، و البدائل التي كان يطرحها لهم كحلول احتياطية، و مقارنة بعهد الاستقرار في دولة المدينة و كيف كان يقيم العلاقات مع المجتمعات الأخرى بما يعبر عنه بالبعثات إلى الأمراء و الملوك، مؤكدا على البعد الإعلامي للغزوات.

2- السيرة النبوية و الإعلام الإسلامي: (أمينة الصاوي، عبد العزيز شرف، محمد عبد المنعم خفاجي) مكتبة مصر 1986 .

تطرق المؤلفون فيه إلى ماهية الإعلام الإسلامي، ثم التفسير الإعلام للدعوة الإسلامية و حلقات الإعلام الإسلامي التي تعتمد: القرآن، السنة، مقومات الحضارة الإسلامية، و مختلف

مظاهر الإسلام كالحج و صلاة الجمعة و العيدين و غير ذلك، و ربط هذه المنابع بالذات، و الاتصال الشخصي

و الجمعي و الإعلامي و الحضاري، و عمد المؤلفون إلى تفسير البعثة النبوية تفسيراً إعلامياً، اعتباراً من المرحلة المكية، و مراحل الدعوة فيها إلى المرحلة المدنية، و كيف تمكن المسلمون من محاربة الشائعات

و واجهوا العدو في الحرب الباردة و الساخنة، و تطرقوا إلى خصائص الخطابة الإسلامية. و تفوق النبي صلى الله عليه و سلم في ذلك، في إطار الاتصال الشخصي و الجمعي، و تعلم منه الصحابة تلك الفنون و أصبحوا يطبقونها في الواقع المعيش، و كيف كانت المنازلات الشعرية و دورها في تطوير الفنون الإعلامية.

3- أصول الإعلام الإسلامي: د. إبراهيم إمام، دار الفكر العربي، مطابع الدجوي عابدين القاهرة، 1985

تناول فيه المؤلف في البداية دراسة مقارنة بين الدعوة و الإعلام و الدعاية، و ذكر بخصائص الإعلام الإسلامي، و سيما ما يتعلق بالحرية الإعلامية، و خطر الإعلان، و كيف يمكن نشر الثقافة الإسلامية باعتماد وسائل الدعوة الإسلامية، مشيداً بدور الإعلام الإسلامي الشفهي متجلباً خاصة في الخطبة

و آفاق نجاحها، ثم الشعر و دوره في المنازلات فيما يعبر عنه بالتعبئة ضد العدو و الحرب النفسية و دور القصص في تبليغ الأفكار و التعبئة الإيمانية، ثم إلى جانب التدوين بداية بجمع القرآن الكريم و تدوين الدواوين، إلى دور الرسائل في الاتصال الحضاري بالشعوب المجاورة، باعتبار أن رسالة الإسلام رسالة عالمية، و كيف تمت مواجهة الإعلام المناوئ للإسلام.

4- الإعلام في القرآن الكريم: د. محمد عبد القادر حاتم، مطابع الهيئة المصرية العامة للكتاب ط 2000.

اعتمدت على هذه الدراسة للاستئناس بها في معرفة الأساليب الإعلامية في القرآن الكريم على اعتبار أن النبي صلى الله عليه و سلم و ظف كثيراً منها في السيرة النبوية، فنطرق إلى أهمية الإعلام في الدعوة إلى الإسلام و إلى الأساليب الإعلامية في القرآن الكريم، و المسؤولية الإعلامية في القرآن، و مكونات جهاز الإعلام الإسلامي، و تطرق إلى تدريب الدعاة أساليب الاتصال الإقناعي بغرض إنجاح الدعوة الإسلامية.

5- الإعلام الإسلامي و تطبيقاته العملية: د. محي الدين عبد الحلیم، مكتبة الخانجي، القاهرة، ط 2 / 1984.

تطرت الدراسة إلى دراسة مقارنة بين الإعلام في القديم والحديث، وموقع الإعلام الإسلامي منه ودور القرآن والسنة في صياغته، وكيف كان للمحاضرة الدينية والخطبة نجاح في تأطير الظاهرة وتوظيف أشكال الاتصال المختلفة من الشعر والتجمعات، وكيفية صناعة الرأي العام في الإسلام.

6- الإعلام الإسلامي الدولي بين النظرية والتطبيق: د. محمد علي العوني - عالم الكتب. القاهرة، ط2- 1987.

تناولت الدراسة في البداية دراسة مقارنة بين الإعلام والدعوة والدعاية، والتعريف بالقائم بالاتصال في الإعلام الإسلامي الدولي، ومضمون الرسالة الإعلامية الدولية الإسلامية، وكيف تتعامل مع الإشاعات والدعايات بما يسمى بالإشاعة والدعاية المضادة، من أجل توقيف الخصم عند حده، ثم إلى المرتكزات الإعلامية الإسلامية، وما هي أهم وسائل الاتصال في الإعلام الإسلامي، وما هي مستقبل الرسالة الإعلامية الإسلامية والدولية، وكيف نجعل منها رسالة فعالة على اعتبار أن الإسلام دين إلى جميع الناس.

7- صحيح السيرة النبوية: تأليف: إبراهيم محمد العلي- دار النفائس - الأردن

ط - 4 - سنة 1999

جمع في هذا الكتاب أحداث السيرة النبوية حسب الوقائع والأحداث، اقتصر فيه مؤلفه على الأحاديث الصحيحة، وبارك هذا الجهد العديد من الأساتذة، فقد راجعه الدكتور: همام سعيد والدكتور: عمر سليمان الأشقر

ومما قاله الدكتور: عمر سليمان الأشقر: "فقد فاجأني الشيخ إبراهيم العلي كثيرا، وسرني عندما أخبرني أنه أنهى مشروعه في جمع صحيح السيرة النبوية من كتب السنة النبوية...، وكان عظيم المفاجأة، وعظيم السرور لأن إتمام مشروع صحيح السيرة كان أملا لطلبة العلم والعلماء، فإن السيرة النبوية النبوع الثري الذي تستقي منه الأجيال وتربي عليه، وتستلهم منه الهداية والرشد ويعتمد عليه العلماء والدعاة والوعاظ"<sup>1</sup>

وقال عنه د. همام سعيد: "ويمكنني القول بأن هذا الجهد سيكون إحدى البدايات المهمة في كتابة السيرة من وجهة نظر المحدثين"<sup>2</sup>.

1 إبراهيم العلي: صحيح السيرة - دار النفائس - الأردن - ط4 - 1999 - ص 7

2 نفس المرجع - ص 10



و قد اعتمد خطة منهجية في هذا الإطار:

ترتيب الأحداث التاريخية للسيرة النبوية كما رتبها إمام المغازي محمد بن إسحاق، ثم ابن هشام بعده.

ترتيب الأحداث التاريخية تحت عناوين جانبية تسهل على القارئ الوصول إلى ما يريد بسرعة وسهولة.

اعتمد في نقل الحدث التاريخي لفظ الحديث الأكثر فائدة، و الأجمع للمعاني الغزيرة، و ترتيبها من صحيح البخاري، فإن لم يجد انتقل إلى مسلم و هكذا.

تم تخريج تسعمائة حديث في هذا الكتاب، و جلها من الصحيحين و قد يتعداهما إلى غيرهما.

إذا لم يكن الحديث في الصحيحين يخرج من المصادر الحديثية الأخرى، و يراعي في درجة صحته أقوال العلماء في ذلك.

إذا لم يكن الحدث التاريخي في مصادر السنة، بحث عنه في كتب المغازي، و بين صحته بناء على قواعد المحدثين.

إذا كانت القضية لا يبنى عليها حكم شرعي، و لا يجد فيها إلا مرسل تابعي أثبتت ذلك النص المرسل، و حكم عليه صحة و ضعفا إلى التابعي.

8- المسعيد مصباح الجوانب الاعلامية في غزوات الرسول صلوات الله عليه (رسالة ماجستير في الدعوة

و الإعلام) إشراف أ.د عبد الله بوجلال - جامعة الأمير عبد القادر - قسنطينة - 2001

تقديم الطالب: السعيد مصباح إشراف أ.د عبد الله بوجلال - جامعة الأمير عبد القادر - قسنطينة -

تعرض الباحث في هذه الرسالة لغزوات النبي (ص) سواء التي حدث فيها قتال أو التي لم يحدث فيها و سواء انتصر فيها المسلمون أو انهزموا.

فبعد تحديد بعض المصطلحات المتعلقة بالموضوع و ضبط مفاهيمها كمفهوم الدعوة والإعلام و الغزوات و الجهاد و نحوها مما له علاقة بالموضوع ضبط علاقة الدعوة بالإعلام و حدد أهداف ووسائل الإعلام الدعوى و العلاقة بينه و بين الغزوات و ماهو دور الغزوات في تبليغ رسالة الإسلام

و إخضاع المشركين أحيانا باستعمال القوة يتعلق الأمر أساسا بالغزوات التي وقع فيها قتال و ما هي أهم الأساليب الاقناعية التي وظفها مع المسلمين بغرض تعبيثهم ضد المشركين و الأساليب التي

استعملها مع المشركين بغرض إخضاعهم بأي شكل من الأشكال سيما ما يتعلق بالتهديد و الحرب النفسية

و نحوها من أشكال الهجوم وما هي أهم الوسائل التي استعملها في ذلك سواء أثناء الاتصال المباشر أو غير المباشر، بتوظيف الشعر و الخطابة و الأحاديث و الرسائل، و ما هو دور الحوار و الصلح و القدوة الحسنة في تحقيق الإرساء و حدوث الاستجابة.

وبنفس الخطة تعرض إلى الغزوات التي لم يحدث فيها قتال بتوظيف نفس الأساليب و معاملة التغير بين الموقفين و من زاوية أخرى قسم الغزوات تقسيمات أخرى، فاعتبر أن هناك غزوات لتوطيد أركان الدولة و غزوات لإثبات الوجود و أخرى للدفاع عن الوجود و غزوات لتوسيع الوجود.

و أخيرا نتعرض لخصائص الإعلام في الغزوات ، من حيث تعدد وسائل الإعلام و واقعيتها وكذا من حيث الموضوعات و المحتويات و خصائص الجمهور المتلقي للرسالة من حيث جنسيته و لغته و اتجاهه العقائدي و كذا الإقامة و انعكاس ذلك على عنصر الاستجابة.

#### 9- التفسير الإعلامي لصحيح البخاري د- منير حجاب - در الفجر ط 1 - 1995

في دراسة إعلامية لصحيح البخاري - تعرض المؤلف لثلاث أبواب من الكتاب يتعلق الأمر بـ :

كتاب بدء الوحي كتاب العلم كتاب الإيمان

تناولت الكتب الثلاثة بالدراسة من الزاوية الإعلامية و عبر عنها بالتكشيف الإعلامي لصحيح البخاري حيث قسم الأحاديث إلى مجموعات و في كل مجموعة عدد من الأحاديث بطريقة رؤوس الأحاديث على اعتبار أن هناك أحاديث طويلة لا يمكن كتابتها كلها.

يقابل كل حديث ما سماه بالدلالة الإعلامية حيث قسمها إلى ثلاث دلالات :

الأولى: الوظيفة: أي وظيفة ذلك الحديث و ما هو داعي قوله كأن تكون وظيفة التوجيه و الإخبار و نحو ذلك.

الثانية: الجمهور: يدرس نوع الجمهور الذي تعرض للأسلوب الإعلامي كان يكون جمهور عام أو جمهور خاص

الثالثة: سيستبطن الأسلوب الإعلامي المراد من خلال ذلك الموقف كان يكون أسلوب الحصر أو التوكيد أو التشبيه و نحو ذلك.



\*بتطبيق القواعد الأصولية: سيما ما يتعلق بالمنطوق بفرعيه - الصريح ، وغير الصريح - وكذا المفهوم بفرعيه - مفهوم الموافقة والمخالفة - .

\*نظرية المقاصد : التي تهدف أساسا إلى السعي وراء المصالح للحفاظ على الكليات الخمسة الدين - النفس - العقل - المال - النسل - وما يخدمها من المصالح الحاجة أو التحسينية مع أن تقدير المصلحة يبقى شيء نسبي .

\* كما لا تهمل القياس كأداة تطبيقية، باعتباره استدلال استنباطي غير مباشر، يحتوى على مقدمتين ونتيجة ، كقول المشرع : كل مسكر خمر - كل خمر حرام ≤ كل مسكر حرام فيكون الخمر هو الحد الأوسط ، والحد الأصغر هو المسكر ، والحد الأكبر هو الحرمة \* الاستنباط المباشر : الذي هو انتقال من مقدمة واحدة إلى نتيجة .

## 2 - تحليل المحتوى

اعتمدت هذا الأسلوب - كأداة - في صورة استلهاهم في غير مراعاة لما يتطلب المنهج من الضوابط التقنية، وذلك :

- للتمكن من ضبط المادة العلمية وحصنها .

- البحث عن الوصف الموضوعي المنظم الكمي لمحتويات المادة .

وهذا يتناسب مع تعريف برلسون لمنهج تحليل المحتوى : "أسلوب البحث الذي يستهدف الوصف الموضوعي المنظم الكمي لمحتويات الاتصال الظاهرة" . نخلص إلى قواعد :

أ- الاشتغال بما هو ظاهر من مادة الاتصال، ويمكن التعرف على مقاصد الكاتب أو المتحدث من خلال التحليل ، ونجتنب حديث النفس، أو ما يسمى بالاتصال الذاتي، ونتركه للمتخصصين في علم النفس .

ب- الوصول إلى بيانات صالحة كركيزة للتعميم فيما بعد .

ج- رصد مدى التكرارات المتضمنة في فئات التحليل المختلفة بطريقة ( رقمية لتوظيفها فيما يتعلق بقياس معدلات التركيز النسبي لأي من صور الاتصال ومحتوياته .

د - تطبيقاته :

1- وحدات التحليل : وهي تلك الوسائل التي أعتمدها النبي صلى الله عليه وسلم وهو يبلغ

رسالة الإسلام .

- الكلمة: وهي أصغر وحدات التحليل ، ويمكن أن تكون كلمة أو جملة ، أو مقطعاً يراد به ترسيخ فكرة أو توضيحها.

-الموضوع : وهو أهم وحدات التحليل ، لأنه يكشف عن الآراء أو الاتجاهات في مادة الاتصال ، والتأثيرات التي يمكن أحداثها ، فالنبي صلى الله على وسلم يوظف هذه الأساليب لبلوغ أهداف تصلح لتوظيفها في الميدان .

- الشخصية : توظف في مختلف القصص والدراميات لبلوغ أهداف تصلح لتوظيفها في الميدان .

- المفردة : التي قد تكون خطاباً أو مقالة ، أو حديثاً أو قصة ، وحينها تصنف المادة حسب الموضوعات المعالجة أو حسب أنماطها.

- معايير المساحة والزمن: ويتم هذا من خلال تقسيم مضمون الاتصال إلى وحدات مادية ، كعدد السطور أو الصفحات ، أو الساعات والأيام والسنوات .

وإذا قلنا هذا فلا يشترط أن نتعامل مع كل الوحدات بل يمكن الاكتفاء ببعضها حسب

طبيعة

المشكلة المبحوثة ، وعلى طبيعة محتوى الاتصال من جهة أخرى.

تجدر الإشارة إلى أن وحدات التحليل إما أن تكون:

- وحدات التسجيل: وهي الكلمة أو الموضوع أو الشخصية .. ما يصلح للعد والقياس ، أو تكون:

- وحدات السياق : وهو السياق الذي تأتي فيه وحدة التسجيل فإذا لم نستطع استنباط الأسلوب الإقناعي من الكلمة مباشرة لجأ إلى سياقها وهو الجملة ، وإذا لم نستطع ذلك من الجملة انتقلنا إلى سياقها، وهي الفقرة، وهكذا ، فالانتقال من الأصغر إلى الأكبر يسهل الوصول إلى المعنى.

2-فئات التحليل : ونتحصل عليها من خلال السؤالين : ماذا قيل ؟ — كيف قيل ؟

وتتعلق بدراسة محتوى ما صدر عن النبي صلى الله عليه وسلم من قول أو فعل أو تقرير أو تصرف من التصرفات يقصد به إقناع الغير من أجل استمالتهم إلى الإسلام ، أو تقوية إيمانهم أو العدول عن بعض الأفكار .

أ - ماذا قيل : ونحلل فيها :

- فئة الموضوع: بتقسيم المحتوى حسب طبيعة الموضوع - مواضيع عقائدية ، أخلاقية - أحكام -

- فئة الاتجاه: يرصد مدى التكرارات المتضمنة في فئات التحليل المختلفة واستخدامها في تحديد النسب المئوية لقياس معدلات التركيز .

- فئة المصدر: إضافة الأقوال إلى أصحابها ، لتحديد مدى الثقة في الموضوع المطروح .

ب - كيف قيل؟ : وتعلق بشكل الاتصال ونوعه ، بتحديد

- نمط الاتصال: فردي أو جماعي ، وما هي الوسيلة المستعملة ؟ كأن تكون رسالة أو خطبة أو إرسال رسول أو حوار أو مناظرة تدرس الجانب الإيجابي أو السلبي في الموضوع ، ودرجة الإثارة ، والمعاني المستخدمة ونوع اللغة المستخدمة للتعبير عن الحقائق ، ويستعين فيه بالتحليل اللغوي، وقد قسمت هذا البحث إلى محورين يتقدمهما فصل تمهيدي ( الإطار المنهجي للدراسة )

1 - الإطار المنهجي : تعرضت فيه بعد مقدمة ( مدخل ) إلى الإشكالية ، ثم الأسباب التي جعلتني أختار الموضوع ثم إلى الأهداف فأهمية الموضوع ثم تساؤلات البحث ، وكذا عوائق الدراسة ، ومنه إلى مفاهيم الدراسة لأهم المصطلحات المتداولة في البحث ، ثم إلى الدراسات السابقة فألى المنهج الذي اعتمده ، وكذا أدوات التحليل التي استعنت بها في البحث ( واعتبرته الفصل الأول) .

2 - أما في المحور النظري : فقد تناولته في فصلين : ( الفصل الثاني والثالث)

- الفصل الثاني : الاتصال : دراسة تاريخية وعلمية بما يتوافق والنظريات المعاصرة معتمدا في ذلك وجهة النظر الإسلامية.

-الفصل الثالث: الإقناع : وعلاقته بالاتصال الإقناعي مع التركيز على هذا الأخير من خلال ما توصلت إليه أحدث الدراسات النفسية والتكنولوجية .

3- أما المحور التطبيقي : فتعرضت فيه إلى أهم أساليب الاتصال الإقناعي التي أعتمدها النبي صلى الله عليه وسلم ، وهو يبلغ رسالة الإسلام. ( وهو الفصل الرابع والخامس)

الفصل الرابع : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المكية

الفصل الخامس : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المدنية ، ثم محاولة عقد مقارنة بينهما ، للعودة بالقارئ المسلم إلى المنهل لبناء دراسات إعلامية وفتح الآفاق للباحث لصياغة استراتيجيات الإتصال الإقناعي في الإسلام.

# الفصل الثاني

## فن الاتصال و مهاراته

المبحث الأول: مفاهيم الاتصال

المبحث الثاني: الجذور التاريخية للعملية الاتصالية

المبحث الثالث: أسس العملية الاتصالية و تطبيقاتها

المبحث الرابع: مهارات الاتصال

## الفصل الثاني : فن الاتصال ومهاراته

### المبحث الأول : مفاهيم الاتصال

المطلب الأول : تعاريف الاتصال

الفرع الأول : تعريف الاتصال

أولاً: لغة : كلمة الاتصال لا تخرج في معناها اللغوي من القرب وبلوغ الغاية ، وهي تعني انتقال المعلومات أو الأفكار أو اتجاهات من شخص إلى آخر ، ومن جماعة إلى أخرى ،... وقد أورد ابن منظور معناها : "فاعتبر أنه من وصلت الشيء وصلا ، وصلة ، والوصل ضد الهجران ، ووصل الشيء إلى الشيء وصولاً ، وتوصل إليه ، انتهى إليه وبلغه ، ووصله إليه أبلغه إياه.

وفي الحديث : كان اسم نبهه — عليه السلام — المتصلة : سميت بها تفاؤلاً بوصولها إلى العدو، وهذه لغة قريش ، فهي لا تدغم الواو ، وورد في هذا قوله تعالى : ﴿إِلَّا الَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَى قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ مِيثَاقٌ﴾<sup>(1)</sup> . أي يتصلون ،... والواصل من النساء : التي تصل شعرها بشعر غيرها ، والمستوصلة : الطالبة لذلك ، ومنه : صلة الرحم : أي : من يصل رحمه ، ومنه أيضاً : الوصال في الصوم : أي المواصلة بالصوم دون انقطاع ، والوصل ضد الهجران ، والتواصل ضد التصارم ،... والوصيلة : الأرض الواسعة البعيدة كأنها وصلت بأخرى فيقال وصيلة بعيدة ، ومنه الموصل : أرض بين العراق والجزيرة . وليفة الوصل : أخر ليلة من الشهر لاتصالها بالشهر الآخر<sup>(2)</sup> .

والوصيلة كذلك جمعها وسائل : هي ثياب من البرود ، قال الشاعر طويل :

له حيك كأنها من وسائل مكللة حمراء ذات أسرة<sup>(3)</sup>

وقد وردت الكلمة في القرآن الكريم بمعنى يصلون : قال تعالى : ﴿إِلَّا الَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَى قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ مِيثَاقٌ أَوْ جَاءَكُمْ حَصْرَتٌ مِنْهُمُ أَنَّ يُقَاتِلَكُمْ أَوْ يُقَاتِلُوا قَوْمَهُمْ﴾<sup>(4)</sup> .

(1) آية 90 سورة النساء

(2) ابن منظور — لسان العرب — المجلد 6 من م إلى ي. دار المعارف — القاهرة — د ت ط — ص 4850

(3) أبو بكر محمد بن الحسين بن دريد — حقه : رمزي منير بهيكي : جمهرة اللغة — دار العلم للملايين — بيروت — لبنان — ط 1987 — ج 2 ص 898

(4) النساء 90.



وقال أيضا: ﴿ ما جعل الله من بحيرة ولا سائبة ، ولا وصيلة ولا حام ﴾<sup>(1)</sup>.

وقال أيضا: ﴿ ولقد وصلناهم القول لعلهم يتذكرون ... ﴾<sup>(2)</sup> وفيها تأكيد على أن الله أنزل عليه القرآن تواسلا، متتابعا بعضه ببعض.

وقال أيضا: ﴿ والذين يصلون ما أمر الله به أن يوصل ويخشون ربهم ويخافون سوء الحساب ﴾<sup>(3)</sup> فكان الذي يصلون ما أمر الله به أن يوصل هم الذين يصلهم الله ، فلا عليهم القطع أبدا، لأنهم وصلوا ما أمر الله به أن يوصل...إما الوصول الحق فهو البقاء على العهد والوفاء به و رعاية المواثيق الإلهية التي أمر الله عباده أن تكون موصلة لديهم غير مقطوعة<sup>(4)</sup>.

وعرف أحمد بن فارس: (وصل : وصلت الشيء وصلا ، والوصل ضد الهجران ، وموصل البعير ما بين عجزه وفخذه ، والواصل في الحديث التي تصل شعرها بشعر غيرها ، والوصيلة هي الأرض الواسعة<sup>(5)</sup>

### ثانيا : اصطلاحا

لم يغفل الكثير من العلماء المعنى اللغوي في صياغة المعنى الاصطلاحي للاتصال (communication) الذي يعني الشبوع، فالاتصال يتحقق عندما تكون هناك أطراف مشاركة في العملية، غير أنهم لم يغفلوا مساهمة العلوم الأخرى في تعريف الاتصال ، من خلال العلاقة التي تربط بين طرفين أو أكثر ، وذلك حتى يكون الاتصال هادفا.

" فالاتصال هو العملية التي يقوم بمقتضاها الفرد القائم بالاتصال بإرسال مثير ، عادة ما يكون لفظيا لكي يعدل من سلوك الآخرين"<sup>(6)</sup>

فالاتصال بهذا عملية تفاعل بين المرسل والمستقبل ، لإحداث إثارة معينة ، وبالتالي الاستجابة ، فيكون بهذا علم النفس الاجتماعي وعلم الاجتماع الإعلامي ، وغيرهما قد ساهمت في صياغة المعنى الكامل لعملية الاتصال ، على اعتبار أنها توظف رموزا أو رسائل معينة بين المرسل والمستقبل وبقدر قوتها تكون قوة الإثارة ، ومن ثم قوة الاستجابة ، وسواء كان ذلك بين شخصين أو أكثر<sup>(7)</sup>.

(1) المائدة 103.

(2) القصص 51.

(3) الرعد 21.

(4) مجدي محمد ابراهيم ، مشكلة الاتصال بين ابن رشد والصوفية - مكتبة الثقافة الدينية - د. ن. ط 1 2001 ص 140.

(5) أبو الحسن أحمد بن فارس بن زكرياء - تحقيق زهير عبد المحسن سلطان - مجمل اللغة - مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان - د ت ط - ص 927.

(6) محمد عبد الحميد - نظريات الاعلام واتجاهات التأثير / عالم الكتب - القاهرة - ط 2 / 2000 ص 18.

(7) مصطفى عشوي - سلسلة الدراسات الاعلامية (عالم الاتصال) ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - ط 1 - 1992 ص 27.

وعرف بأنه: "النشاط الذي يستهدف تحقيق العمومية أو الذبوع، أو الانتشار أو الشبوع، أو المالموفية لفكرة أو موضوع، أو منشأة أو قضية، عن طريق انتقال المالموفات أو الأفكار، أو الآراء أو الاتجاهات، من شخص أو جماعة إلى أشخاص أو جماعات، باستخدام رموز ذات معنى موحد ومفهوم، بنفس الدرجة لدى كل من الطرفين، وبهذا فان الاتصال هو أساس كل تفاعل إعلامي ثقافي حيث يتيح نقل المعارف أو المالموفات، ويبسر التفاهم بين الأفراد والجماعات" (1).

وهذه الرموز المستعملة لها أثرها الخاص بحسب ما تشير إليه من الخطر أو الأهمية. ذلك ما يوسع في دائرة العملية الاتصالية، وهو ما أشار إليه "برنت روبن" بقوله: "أحيانا تدل على شفرة مورس، أو لافتة تبين اتجاهات المرور من مكان بعيد، وقد يشير الاتصال أيضا إلى ما يفعله الإنسان وهو يمشي على شاطئ البحر مفكرا قرب الغروب، وقد يشير إلى دمعة أو ابتسامة، ذات معنى أو لغة أو إشارة التي يستخدمها الأصم والأبكم أو حتى الصمت التام" (2).

ولعل أهم هذه الأنواع إثارة، والذي ينتقل إلى مرحلة الإقناع هو المقابلة وجها لوجه. ذلك ما أشار إليه برنت روبن بقوله "أهم أنواع الاتصال هو المقابلة وجها لوجه، وذلك عندما تعمل على إقناع الآخرين والتأثير عليهم، وتتواصل أفكارنا معهم، وكذلك عندما تتلاقى في نفوسنا أو منتجاتنا ونسوقها على بعضها البعض" (3).

وإذا كان هذا هو مفهوم الاتصال في العلم الحديث فإنه ومن الناحية التاريخية، نجد أن العلماء لم يستقروا على تعريف للاتصال، وقد لخص أرسطو وأفلاطون معنى الاتصال في البلاغة الذي هو العنوان الرئيسي الذي تندرج تحته كل عناصر الاتصال البشري، "أما التعريفات العلمية الحديثة فإننا يمكن تتبع آثارها حتى الأربعينات من هذا القرن حيث ظهرت أساليب تحاول تقديم تعاريف للاتصال" (4).

## الفرع الثاني: التعاريف العلمية

### 1- من حيث المحتوى :

أ- يرى أرسطو أن الاتصال يحتوي على ثلاثة عناصر: 1- المتحدث 2- ما يقوله هذا المتحدث 3- الجمهور المتلقي للرسالة: واعتبر أرسطو أن الإقناع هو الهدف من الاتصال.

(1) سمير محمد حسين - الإعلام والاتصال بالجماهير والرأي العام - عالم الكتب - القاهرة ط 1993 ص 21.

(2) برنت روبن الاتصال والسلوك الانساني - ترجمة نخبة من أعضاء قسم الوسائل وتكنولوجيا التعليم بكلية التربية جامعة الملك سعود - معهد الإدارة العامة ط 1991 ص 12.

(3) برنت دكر - ترجمة عبد الرحمن الشامراتي - فن الاتصال - دار المعرفة للتنمية البشرية السعودية - ط 2002 ص 20.

(4) حندي حسن - مقامة في دراسة وسائل وأساليب الاتصال - دار الفكر العربي - القاهرة - ط 1987 - ص 63.

- ب- ويرى بورك: تحديد خمسة مناظر مترابطة يمكن من خلالها رؤية الأحداث الاتصالية وهي:
- 1- الفعل (ما يحدث من أفعال) ، 2- مكان وقوع الفعل أو الحدث ( خلفية الفعل أو الحدث )، 3- القائم بالاتصال ، 4- الوسائل المستخدمة ، 5- الهدف أو الغرض .
- ت- أما لازويل فقد عرف الاتصال من خلال تساؤله الشهير : من؟ يقول ماذا؟ بأي وسيلة؟ لمن؟ بأي تأثير؟
- ث- أما جارنر: صاغ عشرة عناصر الاتصال من خلال تعريف لازويل (شخص ما - يدرك حدثًا- ويستجيب في موقف ما - من خلال بعض الوسائل - ليجعل مواد متاحة - في شكل ما - وسياق ما- تنقل محتوى - له نتائج .
- ج- أما شانون و ويفر: فالاتصال عندهم يضم خمسة عناصر : - مصدر - مرسل - إشارة- مستقبل - المقصد ( الهدف ) .
- ح- أما برلو : اختصر العملية في أربعة عناصر : المصدر - الرسالة - الوسيلة - المستقبل

## 2- من حيث العملية

- أ- ويتزعمها (هايدر و نيوكمب): استخدم النموذج المعرفي لتوضيح المبدأ العام الذي يحكم الحالات المتوازنة وغير المتوازنة في العلاقة بين شخص و آخر و موضوع أو قضية من القضايا.

ويحدد هايدر أبعاد نموذج في :

\*- إتجاه شخص نحو مصدر.

\*- إتجاه شخص نحو قضية من القضايا.

\*- أدراك الشخص لاتجاه المصدر نحو هذه القضية.

و في عام 1946 قام نيو كمب بتوسيع نموذج هايدر الأساسي ليشمل إتجاه المصدر نحو

الشخص... و في الحقيقة أن نيوكمب وسع نموذج هايدر من نموذج للاتصال الذاتي إلى نموذج للاتصال الشخصي"

ويستلي وماكلين: طوروا نموذج هايدر ونيوكمب: ويعرف باسم نموذج (A.B.C.X) و يفترض

أن: الاتصال يتكون من مجموعة من الأحداث (X.S)، يدركها مصدر (A)، ينقل المعلومات إلى وسيلة إعلامية (C)، وتعيد المعلومات إلى المستقبل (B).

## 3- من حيث الوظيفة : ويتزعمها

- أ. ستيفر يرى أن الاتصال هو الاستجابة المميزة لكائن حي بتأثير حافز.

ب. هول: يرى أن الاتصال هو الثقافة، والثقافة هي الاتصال.

" من التعريفات و النماذج السابقة يتضح صعوبة تحديد مفهوم موحد للاتصال. هذه الصعوبة مصدرها تعدد الجهات التي يمكن من خلالها النظر إلى الاتصال بالإضافة إلى غيبة نظرية متكاملة للاتصال حتى الان"<sup>1</sup>

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

1 حمدي حسن - مرجع سابق - ص 64-71 -

## المطلب الثاني: مفاهيم أساسية في عملية الاتصال

الفرع الأول : مفاهيم من عمق العملية الاتصالية :

يقر العلماء أن العملية الاتصالية من أعقد العمليات، بالنظر إلى مفهومها الواسع، والذي يتطور عبر كل زمان، وفي كل مكان، فمعظم ما نقوم به في حياتنا اليومية، إنما هو من مظاهرها، التي تحدد معالم الشخصية الإنسانية، على اعتبار أنها تتعلق بما يعرفه الإنسان مما هو محيط به، ومدى إحساسه وشعوره، وكيف يؤثر فيه ويغير به، على أساس إن العملية فيها طرفان أساسيان، فمن شخص إلى شخص أو جماعة، ومن جماعة إلى شخص أو جماعة، معتمدين مختلف وسائل الإعلام والاتصال، من إذاعة وتلفزيون، ونحوها، ونخلص إلى أنه: غير ممكن لأي كائن بشري أن يعيش في عزلة ودون اتصال. (وتفاعل الأشخاص لا يمكن أن يكون إلا على أساس معايير مشتركة، وأن أي مخلوق بشري محروم من الأثر الاجتماعي للاتصال سيظل بشريا من الناحية البيولوجية، ولكنه من الناحية الفعلية، لا بد أن يكون دون مستوى البشر) (1).

أولا : أبعاد العملية الاتصالية:

إن ما يميز علم الاتصال عن باقي العلوم هو أنه ليس له تخصص، فكل الناس يتصلون بغيرهم كل بحسب مستواه بخلاف العلوم الأخرى، التي تتطلب مستوى معيناً من العلم والخبرة. وإلا منع من الخوض فيه، وإذا قلنا هذا فليس معنى إن الاتصال ليس علماً " ولكن في حالة الاتصال لا نملك إلا لفظاً واحداً يشير إلى كل من مجال الدراسة، والأنشطة معا في آن واحد" (2).

ثانياً: استيعابه لمختلف العلوم:

فبعدها كان هذا العلم متعلق بميدان العلوم الإنسانية - قديماً - أصبحت للعلوم التجريبية وعلوم الحياة أثر على دراسة الاتصال، وامتدت عمقا لتطال دراسة السلوك البشري، هذا ما جعل علوم الاتصال تحظى باهتمام كبير من طرف الباحثين، ففي الوقت الذي يعتبره فريق منهم نشاطاً إبداعياً نابعا من القدرات الذاتية والشخصية، يرى آخرون أنه ظاهرة علمية، يمكن فهمها باستخدام الطرق الرياضية البحثية المنضبطة، (فعلماء النفس انصرف اهتمامهم إلى الرابطة بين الاتصال والفرد، وفي علم الاجتماع اهتموا بالاتصال باعتباره عملية اجتماعية، وفي دراسة العلوم السياسية انصرف الاهتمام إلى الاتصال وعلاقته بالسلوك السياسي، وفي علم الحيوان اتجه الاهتمام

(1) عبد العزيز شرف المنخل الى وسائل الاعلام - دار الكتاب المصري واللبناني (القاهرة - بيروت) ط2 - 1989 - ص 16

(2) برنت روبن - ترجمة صالح بن مبارك الدباسي - الاتصال والسلوك الانساني / معهد الادارة العامة - السعودية - ط 1991 - ص 14.

عصرنا الثاني ..... من الاتصال .....  
إلى عملية الاتصال بين الحيوانات ... وهكذا ، وفي الوقت الذي ساهمت فيه كل هذه جهود في فهمنا لعملية الاتصال

و أثرت خبراتنا في هذا المجال ، زادت كذلك من المعاني المختلفة لكلمة الاتصال

### ثالثًا : الحاجة إليه في كل الميادين:

لم يعد الاتصال قاصر على ميدان معين ، بل انه غزا كل الميادين ، ولكن كل يوحده حسب قدراته ومهاراته ، وبما يخدم ميدانه ، وأصبح هناك تخصصات في هذا الميدان — في مختلف مجالات الحياة — ابتداء من اتصال الإنسان بنفسه ، وتطور العلاج النفسي ، واتصال الشخص بأفراد عائلته ، والرئيس برؤوسه، والمعلم في العمل ، وكيف تكسب الأصدقاء ؟ وكيف تؤثر في الناس ، وفي مهارات فائقة تجاوزت حد الاستمالة والتأثيرات العاطفية ، إلى ضبط ذلك بإحصائيات مبركرة ودقيقة ، وبالتالي إمكانية عقد دراسات مستقبلية ، وكيف سيصبح إنسان الغد ، وإنسان يوم الغد والجيل القادم ، وذلك ما يتطلب وضع استراتيجية لتكييف ذلك مع الظروف الاقتصادية وغيرها .

### رابعًا : ماهية الاتصال:

إن كنه العملية الاتصالية مزيج بين السلوك والمعلومات ، وعليه فان التطور الذي حدثه العلم كان نتيجة للتطور التكنولوجي والتدفق المعلوماتي ، فاستغل على مستوى تغيير السلوك وفق آليات متطورة ، فالمعلومات والسلوك يشكلان معا أرضية مشتركة لاستخدام مصطلح الاتصال . وعلى هذا عرف الاتصال — استخدام هذين المفهومين " وعلى ذلك فإن دراسة الاتصال ينبغي إلا دراسة للسلوك المتعلق بالمعلومات و يجمع مفهومها المعلومات و السلوك أفكارا مختلفة عن الاتصال بتشكيل محور للدور الذي يقوم به الاتصال في مفهوم البشر. " (2).

### الفرع الثاني : المفاهيم المشابهة للإعلام و الاتصال:

الاتصال — الإعلام — المعلومات — العلاقات العامة — وغيرها مفاهيم متداخلة . متكاملة وعليه فالعملية الإعلامية غير العملية الاتصالية.

#### أولا : العملية الإعلامية:

إذا كان الإعلام : هو تزويد الناس بأكبر قدر ممكن من المعلومات تتميز بالدقة والوضوح ، ويقدر توفر هاتين الصفتين بقدر ما يكون الإعلام - قويا سليما - " فان العملية الإعلامية هي ذلك

(1) برنت روبن \* المرجع السابق \* ص 17.

(2) نفس المرجع - ص 21.

الفصل الثاني  
النقل للمعلومات من مرسل (بكسر السين) إلى مرسل (بفتح السين) إليه بواسطة الوسائل الإعلامية"<sup>(1)</sup>.

ثانيا: العملية الاتصالية:

يرى بعض الباحثين أن الإعلام أشمل من الاتصال ، ولكن هذا من زاوية التفاعل بين المرسل والمستقبل، على اعتبار أن الإعلام يهدف إلى إيصال الآراء ومواقف ومعلومات ولا ينتظر رد فعل الآخرين - سلبية أو إيجابية - بينما على عكس العملية الاتصالية التي تهدف إلى التأثير وإحداث استجابة إيجابية.

وبعبارة أخرى، الفصل بين المصطلحين، فهما في الحقيقة متكاملين، لأن الإعلام الناجح يؤدي إلى عملية التواصل، وربما تجارب مع الحدث الإعلامي، أو رفض للمعلومات أو الحدث الإعلامي<sup>(2)</sup>.

ثالثا : الاتصال:

أساس كل تفاعل إعلامي ثقافي ، يتيح نقل المعارف والمعلومات ، ويسير التفاهم بين الأفراد والجماعات، مستهدفا لشيوع المعلومات والأفكار مستخدما رموزا ذات معنى مفهوم وموحد.

رابعا: الإعلام:

فهو يستهدف تزويد الجمهور بالحقائق والأخبار الصحيحة، بما يخلق أكبر درجة ممكنة من المعرفة والوعي والإدراك، والتنوير للجماهير ، فهو بهذا أشبه بالتربية والتعليم .

خامسا : التعليم والإعلام:

فمن حيث هدف كل منهما: فالتعليم والإعلام شيء واحد والفرق بينهما في بعض الترتيبات وفي الشكل التقليدي الذي أخذه كل منهما ، حيث يعتبر علماء الإعلام أن (التربية والتعليم عملية تفاهم واتصال ، أو الإعلام في إطاره الفردي ، أي الذي يركز على الفرد، ويهتم به اهتماما خاصا...فهو بهذا جمهور مقيد من عدة نواحي كاختياره للمادة التعليمية ، أما جمهور الإعلام فحر، فليس هناك أحد يفرض عليه قراءة جريدة معينة أو موضوعا معيناً - وكذا من حيث الوقت فالتعليم مقيد - والإعلام حر ، وكذا المحاسبة على النتائج والاختبار في التعليم بخلاف الإعلام<sup>(3)</sup>.

سادسا :أما عن الإعلام والاتصال والدعاية:

(1) سامي ذبيان الصحافة اليومية والاعلام -دار المسيرة- بيروت -ط 2- 1987 ص 35.

(2) سامي ذبيان- المرجع السابق- ص 36

(3) نفس لمرجع - ص 42 -

فان كل من الدعاية والإعلام نشاط اتصالي ، وان اختلفت أهدافهم ، فالدعاية جهد اتصالي مقصود لنشر أفكار، والسيطرة على الرأي العام ، والتحكم في السلوك بما يخدم أهداف صاحبها في غير بحث عن الجوانب المنطقية التي يقرها العلم ، فهي توظف آليات الاتصال ، وتعمل عكس الإعلام بتحريف المعلومات عن مضمونها ، لأن لها دافع ذاتي بعيدا عن الموضوعية ، يستعمل فيها صاحبها أرقى فنون التأثير والاستمالة لإحداث الإقناع ، فبعد أن يحاول صاحبها إحداث تشتت فكري ، يمرر الفكرة المطروحة عبر قناة قد لا يشعرها المستهدف ، سيما إذا وظفت في ألوانها الثلاثة (بيضاء - سوداء - رمادية)

### سابعاً الإعلان والإعلام والاتصال:

فالإعلان اتصال تجاري ، فهو يوظف الاتصال لإحداث التأثير التجاري المستهدف للجمهور المستهلكين، وهو من ناحية أخرى يوظف الإعلام والاتصال بهدف تعريف الجمهور بمعلومات معينة وحثه على القيام بسلوكات معينة ، ولعل ما يميز الإعلام عن الإعلان هو الهدف، على أساس أن الهدف من الإعلام إعطاء المعلومات ، أما الهدف من الإعلان : هو إحداث استمالة لتحقيق مكسب مادي ، فهو بهذا إعلام تجاري أو اقتصادي (1).

(1) زهير احدادن - مدخل لعلوم الاعلام والاتصال - ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 3 / 91 ص 35-



## المطلب الثالث: تطور مفهوم الإعلام والاتصال

الفرع الأول: النظرة التكاملية لعملية التطور :

يقر علماء الفلسفة الاجتماعية : أن المجتمع خاضع للتطور على كل الأصعدة تماما مثلما يتطور الكائن الحي، وأن عملية التطور في ميدان ما يصاحبها تطور في الميادين الأخرى ، فلا غرابة إذن أن يتسارع التطور العلمي في ميدان الاتصال، على غرار الخطوات العملاقة التي خطتها التكنولوجيا المعاصرة وعلى هذا فإننا نعتبر أن علوم الإعلام والاتصال استفادت من التطور الحاصل في الميادين الأخرى سيما التكنولوجيا، والانخزال الذي يحدث لمختلف العلوم بين الحين والآخر، ما جعل هناك تخصصات عدة في ميدان الاتصال ذاته.

الفرع الثاني : نظرة الإسلام إلى التطور العلمي:

الإسلام يدعو إلى التجديد ويحارب الجمود، ومن أجل هذا جعل الله الكون في حركية دائمة، و تطور مستمر، وقدم وأخر ورفع ووضع، لنعلم أنه بقدر ما يبذل الإنسان من نشاط بقدر ما يتطور قال تعالى: ﴿يرفع الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات﴾<sup>(1)</sup> وقال أيضا:

﴿قل هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون إنما يتذكر أولو الألباب﴾<sup>(2)</sup>.

فالعلم بهذا قابل للتطور، فهو في العموم ثابت لأنه (( لا يعبد الله إلا بما شرع )) - كما يقول علماء الأصول - بل المراد هو علوم الحياة ، بما فيها علوم الإعلام والاتصال ، ولعل النبي صلى الله عليه وسلم كان النموذج لتطوير أداء الإعلام الإسلامي ، على غرار أسلافه من أنبياء ، حين نجد أنه جازاهم في الثوابت، وخالفهم في الوسائل والآليات ، قال تعالى :

﴿ولقد بعثنا في كل أمة رسولا أن اعبدوا الله و اجتنبوا الطاغوت﴾<sup>(3)</sup>.

الدين الاسلامي دين اعلامي بطبيعته - فمن القرارات الشرعية في الدلالات القرآنية أن كل مسلم مكلف بالإعلام عن دينه و مسؤول عن تبليغ رسالته"<sup>(4)</sup> "ورسولنا الكريم محمد صلى الله عليه وسلم هو الإعلامي الأمثل الذي اصطفاه الله تعالى ليكون شاهدا و مبشرا و نذيرا، و داعيا إلى الله بإذنه وسراجا منيرا"<sup>(5)</sup>.

(1) آية رقم 11 سورة المجادلة

(2) آية رقم 9 سورة الزمر

(3) آية رقم 36 سورة النحل

(4) إبراهيم امام -الإعلام الاسلامي- مكتبة الانجلو -القاهرة- 1980 ص5

(5) أمينة الصاوي ، عبد العزيز شرف ، محمد عبد المنعم خفاجي \* السيرة النبوية والاعلام الاسلامي \* مكتبة مصر - القاهرة - 1986 ص 26.

## الفرع الثالث : الإعلام الإسلامي المرحلة الأولى من مراحل تطور الدعوة الإسلامية :

إذا كان الإعلام هو تزويد الناس بالأخبار الصحيحة، فإن هذه كانت المرحلة الأولى من مراحل الدعوة الإسلامية، قبل أن يتطور إلى استعمال فنون الاتصال والإقناع، وعليه فإن من يجهد الإسلام تماماً وجب إعلامه بداية، وهو واجب الدعوة عبر وسائل الإعلام، والحركات الإصلاحية التي تنتقل إلى المجتمعات البدائية، ولعل هذا ما يشير إليه حديث النبي صلى الله عليه وسلم لما بعث معاذ بن جبل إلى اليمن وهو يوصيه كان في كل مرة يقول له: "فأعلمهم أن الله افترض عليهم..." حتى إذا علم الناس انتقلنا إلى المرحلة الموالية، وهي الدعوة بالحكمة والموعظة الحسنة واعتبارها أساليب إتصالية إقناعية لأحداث الاستمالة بمختلف وسائل الإقناع، ولعل هذا ما يشير إليه الدكتور إبراهيم إمام بقوله: "فالإعلام مرحلة من مراحل الدعوة إلى الله وتبليغ رسالة الإسلام مقدمة أساسية للإيمان والافتناع... فالمرحلة الأولى من مراحل الدعوة الإسلامية هي المرحلة الإعلامية التي على أساسها يتحرك الوجدان، ويقتنع العقل ويتم الإيمان توطئة للإلتزام بالدين و التمسك بأهدابه والعمل بقيمه الرفيعة ومبادئه القويمة وإبلاغها للآخرين" (1).

## الفرع الرابع : الثابت والمتغير في نظرية الاتصال:

يعزي علماء الاتصال بداية التأصيل لهذا العلم إلى 2500 سنة... إلى أيام الإغريق، الذين تفننوا في ميدان الخطابة، وإقناع الطرف الآخر، ولعلي أجزم أن الأنبياء هم أول من مارسوا فنون الاتصال والإقناع بإيعاز من الوحي، غير أنهم لم يكن هدفهم هو هذا إنما هو تبليغ الإسلام كما أمر به الله، قال تعالى: ﴿إن الدين عند الله الإسلام﴾ (2)... ونقطة التقاطع بين وجهات النظر هذه أن العملية لها مصدر يكون الرسالة التي ترسل إلى المستقبل لتؤدي أثراً مقصوداً، وفق النموذج (المصدر — الرسالة — المستقبل) ولعل ما لفت انتباه علماء الاتصال وجعلهم يعيدون النظر في التعيد له إن: "الرسالة كما أرسلت ≠ الرسالة كما استقبلت".

وفي الربع الأخير من القرن 20 ساد العملية تطور ملحوظ في الميدان، فتوسعت إلى كل النظم البشرية والحيوانية، لتشكيل علاقة مباشرة مع البيئة، وسكانها وفق نموذج جديد (ف، ن، ب). (ف) الفرد - (ن) : البيانات - (ب) : البيئة (3).

(1) إبراهيم إمام - أصول الإعلام الإسلامي، دار الفكر العربي مطابع النجوي عابدين - القاهرة - 1985 - ص 38.

(2) آية رقم 19 سورة آل عمران

(3) برنت روبن - الرجوع السابق - ص 95 - 98 -

\* كيف يتم الاتصال؟ وعن هذه الكيفية اتفق العلماء: أن لكل رسالة : مصدر ومستقبل وتوجه المعلومات في اتجاه واحد، واهتم البعض بعنصر الاستجابة فعبّر عنها (شانون و ويفر) "بالضوضاء المعلومات تسري في اتجاه واحد مع تغذية راجعة" ، أما (شرام) فاهتم بالرسالة . ثم المستقبل بعد ذلك ، بما عبر عنه بالتغذية الراجعة ، في اتجاه دائري الذي يحول الرسالة إلى الجمهور، ويعول عليه في نجاح رسالته ، باعتباره وسيط. بمعنى أن المصدر يحول الرسالة إلى المستقبل في اتجاه واحد ثم المستقبل بدوره يحولها إلى المصدر في اتجاه دائري - بواسطة التغذية الراجعة- بينما يتبنى (نيوكمب) اتجاه ثلاثي بين المعنى و المستقبل و ما بينهما من رسالة أما (دانس) فاخذ بالاتجاه الحلزوني (لوبي) أن الأفراد يحولون الرسائل إلى رموز و يفكونها بناء على الخبرة الاتصالية السابقة أما (جاكسون) ومن معه فاخذ بمبدأ الاتجاهين، بان الأفراد يتبادلون الرسائل بالسلوك، وتختلف معانيها اعتمادا على الصلة الاتصالية بينهم<sup>(1)</sup>.

#### الفرع الخامس: مسابرة التطور الإعلامي للتطور الحضاري:

حتى نقول كلمة "حضارة" يجب أن يكون لدى شعب من الشعوب أعراف وتقاليد، وتكون لهم إبداعات بغض النظر على مستوى هذا التطور ، وتأتي أهمية الإعلام تواكب هذا التطور الحاصل باعتبار أنه يروج لهذه الإبداعات ويقدمها بأشهى ما يتصور للعملية الاستهلاكية ، وأكبر خطوة خطاها الإعلام في هذا المجال كان باكتشاف المطبعة على يد (غوتنبرغ) عام (1436م) أحدثت ثورة حقيقية في مجال الإعلام ، لأنه سهل عملية الطبع ، لينتقل الإعلام إلى مرحلة صناعية متقدمة.

وفي أواخر القرن التاسع عشر اكتشفت الصورة ، والصورة المتحركة بالضبط، والصحيفة بالمعنى المعروف اليوم ، فكان لهذا انعكاسا إيجابيا على الإعلام .. ومنه إلى أول إذاعة سنة (1920م) وإلى أول شريط إخباري تلفزيوني سنة (1949م) ولعل ما ساعد على هذا التطور هو النجاحات المتكررة في ميدان التكنولوجيا الخادمة للإعلام، ومن ثم الرغبة الملحة من الإنسان في تطوير الاتصال منذ مرحلة اللاوعي ، إلى مرحلة الوعي، إن على المستوى الروحي أو الفردي أو الجماعي<sup>(2)</sup>.

#### الفرع السادس: مستويات التطور في مجال الإعلام والاتصال :

وهناك عدة مستويات تجلّى فيها التطور بشكل واضح سيما ما يتعلق:

#### أولا : الجانب التاريخي:

(1) برنت روبن المرجع السابق - ص98.

(2) سامي ذبيان المرجع السابق ص 39 - 40 -

وخلال المرحلة البدائية التي اعتمد فيها الإنسان على إمكانياته على المستوى الشخصي فوظف الصوت ، وبعض الوسائل البسيطة المتاحة ، في صورة رموز يتفق عليها مسبقا . ثم يصطلح على ذلك بوسائل يكتشفها من حين لآخر ، وتوسع ذلك خلال مرحلة اكتشاف الكتابة وحينها توارث الأجيال ذلك، وبدأ البناء الحقيقي للحضارة ، وفي كل مرحلة من مراحلها يزيدون عليها خطوات ، سيما في عصر التكنولوجيا، حيث اكتشف آلات عجلت بتطوير مفهوم الإعلام والاتصال ، حتى أصبح صناعة وتجارة ، و أصبح الاهتمام بالوسيلة أكثر من المضمون حتى يجد رجل الإعلام نفسه أمام كم هائل من المعلومات ، والواجب عليه أن يتقني منها ما يلائمه ويتحرى صدقه.

### ثانيا : الجانب الاجتماعي

كان للأنبياء الدور الأعظم في تطوير أساليب الاتصال واهتمام بالمستقبل ومحاولة استمالته للإسلام على اعتبار أن جميع الأنبياء يهتمون على الأقل بالدور الإعلامي للجماهير من أجل تعليمهم بغرض النهوض بمستواهم الاجتماعي ، وفي ضوء هذا التطور الإعلامي التابع من الدين ، تنامت لدى رجال الإعلام، وشاع مطلب الحرية الإعلامية ، حتى يتمكن الصحفي من نقل الحقائق وإيصالها إلى المجتمع، فكان لهذا بعدا سياسيا جديرا بالاهتمام ، كما لا ننسى الديناميكية التي خلقها الإعلام على المستوى الاقتصادي، حتى أضحى الهدف الأساسي لرجال المال والأعمال "وأصبح مفهومه الاقتصادي يغطي على جميع المفاهيم الأخرى ، بحيث أصبحت الوسائل الإعلامية ، وخاصة الصحافة في خطر مهددة بالانقراض" (1).

### الفرع السابع: تطور مفهوم الحرية الإعلامية

الحرية عموما مكسب عظيم كفله الله - تعالى - عباده - فهو جزء من سيادته، غير أن هذا المصطلح يتغير مفهومه بين الأنظمة الشمولية، والأنظمة الليبرالية ، فمنهم من يرى أن الحريات العامة أولى ومنهم من يقدر الحريات الخاصة وعموما فان : "حرية الصحافة هي إحدى صور حرية الرأي وهذه بدورها واحدة من الحريات العامة ، كحرية الاجتماع وحرية تكوين الجمعيات". (2)

وعلق على هذا ( الكسندر هاميلتون ) بقوله: "بان سلامة تلك الحرية يجب أن تعتمد على الرأي العام ، وعلى الروح العامة السائدة في الشعب ، وفي الحكومة ... وليس على الكلمات البراقة التي كثيرا ما ترصع بها الدساتير بنودها" (3).

(1) زهير إحدادن - المرجع السابق - ص 23.

(2) أحمد بدر، الاتصال بالجماهير بين الاعلام والتطوع والتنمية - دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع - القاهرة ط 1998 - ص 194.

(3) نفس المرجع - ص 195.

فن الاتصال وجاهزة.

وإذا تحدثنا على الحرية الإعلامية فإننا لانعني حرية التعبير فحسب ، ولكن تمكين الصحفي من اقتناء المعلومات حيثما كانت ، وتمكينهم من تحليلها ونشرها لان المجتمع في حاجة إلى تفسير الصحفي للأخبار بثقافته ليلقاها هو جاهزة.

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

المطلب الأول : أهمية الاتصال وعلاقته بالمحيط

الفرع الأول : أهمية الاتصال

لما كان الإنسان كائنا اجتماعيا بطبعه، فمهما أوتى من علم أو قوة، فانه فطرى يميل نحو الاتصال بغيره، لأنه غير ممكن أن يلبي رغباته كلها بمفرده، هذا ما أودعه الله تعالى في الإنسان، فهو يضطر أحيانا لأن يتعامل مع عدوه وفق قاعدة التعايش السلمى، التي أقرتها المواثيق الدولية، لأنه وإن كان هذا عدوه، فقد يستعين به لضرب عدو آخر أكثر خطرا، حيث يجمعه به مبدأ الدفاع المشترك ووفق قاعدة ترتيب الأولويات، وارتكاب أخف الضررين، وإذا قلنا هذا عن الإنسان، فإن الأمر ينسحب عن الحيوان، بنفس الآليات تقريبا، وإذا أردنا تقسيم أهمية الاتصال، فإن ذلك سيكون وفق تقسيم المصالح إلى:

أولا: اتصال ضروري لأنه يحفظ ضرورة من ضروريات الحياة، مثل طلب النجدة لحفظ النفس، أو اتصال الذكر بالأنثى لإشباع رغبة الجنس الملحة حفاظا على الجنس البشري وهكذا...

ثانيا: اتصال لرفع الحرج في مختلف المشاريع التي تتطلب، الاشتراك في العمل، وتبادل الخبرات في ميدان التعليم، والصناعة، والزراعة، ونحوها.

ثالثا: اتصال كمالي فالإنسان يحتاج إلى أخيه الإنسان في مختلف المناسبات، ليؤازره ويؤنسه ويشاركه أفراحه وأحزانه وإظهار البهجة والاستفادة من قوة البعض، ماليا وبدنيا... هذه هي الرغبة الملحة التي جعلت الإنسان يجتمع مع أخيه، ويسعى إلى توسيع دائرة التجمع فمن:

1. نظام الاسرة: التي تضم عددا من الأفراد، تربط بينهم علاقة النسب إلى:
2. نظام المجتمع: في اتصال بين هذه الأسر، عن طريق المصاهرة، ومختلف المبادلات
3. نظام القبيلة: وهي أوسع وتجمعهم عادات وتقاليد، وأعراف، تهدف دوما إلى تحقيق المصلحة المشتركة

4. نظام الدولة و الأمة: في إطار جغرافي محدود، أو في حدود أعراف، وتقاليد، ومعتقدات مشتركة وفي الوقت المعاصر تطورت هذه المفاهيم إلى أن اصبح العالم مجتمع صغير، يضم أفراد هي الدول، وفق مصطلح - أفراد المجتمع الدولي - . قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ

ذكر وأنتى ، وجعلناكم شعوبا وقبائل لتعارفوا ، إن أكرمكم عند الله اتقاكم، إن الله عليهم خبير ﴿١﴾.

(وتتضح أهمية دراسة الدافع بالقياس إلى عملية الاتصال، وهي دراسة تقدمت في علم النفس بفضل المجهودات العالم البريطاني ( وليم مكدوجل) — 1871 — 1938 الذي سمى الدوافع بالغرائر، وعرفها بأنها قوى فطرية غير عاقلة تشكل ما يقوم به الإنسان من فعل أو شعور ، أو إدراك أو تفكير، أي إن الغريزة تدفع الفرد إلى أن يدرك، ويتنبه إلى أشياء معينة، وان يشعر بانفعال خاص نحو هذه الأشياء، وان يسلك نحوها سلوكا خاصا، ويعتبر (مكدوجل ) أن الغرائز توجد لدى كل الخلائق، وقائمة الغرائز التي نشرها عام 1908 تضمنت ( حب الاستطلاع — تأكيد الذات ، عاطفة الأمومة، الجوع، الاجتماع ، الهرب والعدوان ، والسيطرة ، والتملك، ويعتبر (مكدوجل ) إن لكل غريزة مثير ينشطها ، وانفعال يكون مصاحب لها ، وسلوك يأتي نتيجة لها ، وقد لاقت هذه النظرية نقدا لاذعا على اعتبار أن هذه القائمة قليلة مقارنة بما ينبغي إن سيتعرضه من الغرائز (2).

### الفرع الثاني : الاتصال وعلاقته بالمحيط

الاتصال هو رمز الحياة، على اعتبار أنه عملية ليست قاصرة فقط على الإنسان ، بل تتعداه إلى الحيوان، وإلى النبات، وفق رموز، منها ما يمكن أن نفهمه ، ومنها ما لا يمكن فهمه ، ومنها ما هو اتصال على مستوى الذات، لتحقيق استجابات بيولوجية معينة ، مثل التنفس الذي هو صفة مشتركة بين كل الكائنات، والطبيعة ، لتحويل بعض المواد الغذائية إلى مواد ضرورية . بغرض استمرار الحياة ومنها ما هو بين طرف وآخر ، ونفهم أكثر الرموز التي بين الإنسان والإنسان لاشتراكها بينهم كاحمرار الوجه عند الخجل ، واصفراره عند الخوف ، والانفعال عند الغضب ونحو ذلك مما يكشفه علماء النفس يوميا عن مختلف هذه التأثيرات ، كذلك الشأن بالنسبة للحيوان ، فهو يتأثر كما يتأثر الإنسان ، حين نجد بعض الحيوانات وهي تحرك بعض أعضائها للتعبير عن شعور معين ، كالرأس والأذن والذيل ، وغيرها - ويطلق أصواتا معينة كرموز يمكن فهمها بتكرارها ، وإصدار بعض الأصوات والروائح عندما تشعر بالخطر ، وتطلب النجدة ، أو وهي تبحث عن الجنس الآخر في موسم التكاثر - مثلا-.

ونفس الشيء يحدث مع النبات ، فهو في حالة اتصال دائم مع الطبيعة عند التنفس ، فيمتص ثاني أو كسيد الكربون ، ويطلق الأوكسجين لتستفيد منه الكائنات الأخرى، وهذا يكون النبات صديقا

(1) الحجرات آية 13

(2) عبد العزيز شرف، المنخل إلى وسائل الاتصال، دار الكتاب المصري و اللبناني (القاهرة - بيروت -) ط2 - 1989 ص 76، نقلا عن مجموعة كتب

أبو نبييل، علم النفس الاجتماعي - دراسات عربية وعالمية ج 1 ط3 - 1984.

الفصل الثاني  
وفي للإنسان ... وهكذا .... ( ومن هذا المفهوم يعتبر الاتصال وعملياته ضرورة من ضرورات الحياة ، والتي من خلالها تستطيع كل من أنظمة الإنسان والحيوان أن تبتكر وتكتسب ، وتحول وتستخدم المعلومات لتقوم بأداء أنشطتها في الحياة )<sup>(1)</sup>.

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

---

(1) برنت روبن؛ المرجع السابق -ص 31.



## المطلب الثاني : تاريخ الاتصال وأشكاله القديمة

### الفرع الأول : وسائل الاتصال القديمة والحديثة

لا مجال لطرح مصطلح قديم وحديث بالنسبة لبعض وسائل الإعلام والاتصال . على اعتبار أن الاتصال قديم قدم الإنسان، فهو موجود منذ وجد، وله رغبة ملحة في أن يتصل بمحيطه . ويبدأ بأشكال تقليدية جدا متاحة لأي كان، كالمناداة ، واستعمال بعض الرموز أو النقش على الأحجار والأشجار للتعبير عن مشاعره، فإذا قام رجل الاتصال بتعليم الأطفال، أو الإصلاح بين المتخاصمين أو إنذار عشيرته بالخطر المحدق بهم ونحو ذلك ، فتلك عملية إتصالية ، يهدف من ورائها إلى تغيير بعض القيم أو تطويرها، ونجاحه في ذلك مرهون بنجاحه في العملية الإتصالية ، وبالأساليب الإقناعية التي يستخدمها .

واعتبارا من هذا المفهوم فليس هناك شيء قديم أو حديث ، طالما أن هذه الأساليب ما تزال سارية المفعول ، ولعلها تحقق نجاحا أكثر من أي وقت مضى .

(وقد استمرت بعض وسائل وأساليب الإعلام القديمة تستخدم في العصر الحديث بنجاح كبير ، كما هو الحال في المساجد والكنائس والبعثات والأعياد ، في مختلف المجالات الدينية والقومية... وقد وجد علماء الآثار في العراق نشرات ترجع إلى سنة 1800 قبل الميلاد ترشد الزراع إلى كيفية بذر محاصيلهم ، وريها، وعلاجها ، من الآفات، وتشبه هذه النشرات إلى حد كبير النشرات التي توجهها وزارات الزراعة إلى المزارعين في الدول المتقدمة ....<sup>(1)</sup> .

### الفرع الثاني : مقياس الحداثة في وسائل الإعلام والاتصال

وإذا أردنا فعلا ضبط مصطلح الحداثة والحداثة في وسائل الإعلام والاتصال ، فإننا نربط ذلك بالتطور التكنولوجي، وعليه فإنه في كل زمان تخترع آليات تساهم في تطوير هذه الوسائل، وتجعلها مؤثرة أكثر، أما عن أجدياتها ، فهي كما هي في كل عصر ، فالخطابة مثلا كانت تلقي هكذا دون استعمال أي وسيلة، بينما تطورت وسيلة إلقائها اليوم إلى استعمال مكبر الصوت ، الذي يساعد على نقل الخطاب إلى جمهور أوسع وبنبرة مؤثرة أكثر .

وعلى هذا فيمكن اعتبار أنه ليس هناك جديد وقديم في هذه الوسائل لسببين:

الاول : أن هذه الوسائل المستعملة التي كانت تستعمل في العصر القديم .

الثاني: أنه من الصعب تحديد فترة زمنية معينة تكون الفيصل أو الفاصل بين قديم الإعلام

(1) علي بن عبد الله، الإعلام الإسلامي و تطبيقاته العملية - مكتبة الخانجي - القاهرة ط2 1984، ص 12.

و حديثه<sup>(1)</sup>. فالخطية مثلاً: استعملت منذ أزيد من أربعة قرون قبل الميلاد بضوابطها العلمية من طرف أفلاطون ، وأرسطو ، ولعل الأنبياء سبقوها للتأصيل لها ، وهكذا مع بقية الوسائل .  
ويمكن اعتبار ظهور المطبعة هي الفاصل الحقيقي بين العصور القديمة والحديثة ، على أساس أنهما أمدت الإنسان بوسائل إعلامية جديدة ، فانتشرت الكتب والنشرات ، ثم الصحف في نهاية الامر<sup>(2)</sup>.

الفرع الثالث : نماذج من هذه الوسائل - القديمة والحديثة - :

أولاً: نماذج من الوسائل القديمة

1 - الخطبة : كان للخطبة وما تزال الأثر البالغ في عملية التأثير ، وصناعة الرأي العام ، وذلك في مختلف مجالات الحياة السياسية ، والاجتماعية ، والعسكرية ونحوها فمنذ فجر التاريخ كان هذا دورها، فكان كبار الساسة قديماً يستعينون بقطاعه البيان والبلاغة لاستمالة الجماهير نحو حاكمهم وقد كان لليونان الدور الأعظم في هذا ، فكان الإسكندر الأكبر يستعين بالخطباء المفوهين لهذا الغرض.

قال سقراط : "كانت الخطابة صاحبة الأمر في الجمهوريات القديمة ، فقد كان كل شيء في أيدي الشعب ، وكان الشعب في أيدي الخطباء"<sup>(3)</sup>.

وعند الرومان كان لها نفس الدور والاهتمام وتوسعت أيام التبشير بالمسيحية في الصدر الأول.

2- النداء : كان للنداء الأثر البالغ في وسائل النشر في العصور القديمة ، وما يزال له نفس الأثر في ظل تطور وسائله ، باستعمال مكبرات الصوت ، وأجهزة الإعلام ، وغير ذلك .

ثانياً : نماذج من الوسائل الحديثة :

1- الصحافة : إن اختراع المطبعة في القرن الخامس عشر كان ثورة حقيقية في مجال الصحافة فبدأت عملية النشر للأخبار والأفكار ، وأنشئت جرائد ، ومجلات يومية ودورية ، وألفت الكتب أحدثت عملية تغيير حقيقية في البنية الاجتماعية للإنسان الحديث ، فأصبحت منبرا للجماهير ، يغير من خلالها ، ويقدر قوة الفكر تكون قوة التغيير ( إن لكل مجتمع صحافتها التي يستحقها )<sup>(4)</sup>.

(1) سامي ذبيان -المرجع السابق -، ص 48.

(2) عبد اللطيف حمزة، الإعلام و الدعاية، دار الفكر العربي، القاهرة، 1984، ص 62.

(3) محمد عبد القادر حاتم ، الرأي العام و تأثره بالإعلام و الدعاية، مكتبة لبنان بيروت، 1973، ص 19.

(4) عبد اللطيف حمزة، الإعلام و الدعاية، مرجع سابق - ص 73.

2- المعارض: كوسيلة إعلامية وإشهارية ، يتم فيها عرض السلع المختلفة ، واستعراض المعروضات الفكرية، وقد درج الكثير من المتعاملين على هذا الأسلوب،(المزج بين الاستعراض المادي والفكري ) بغرض استهواء اكبر عدد ممكن من الزبائن .

ثالثا : النموذج الإسلامي

كغيره من الأديان، عمد النبي صلى الله عليه وسلم إلى نشر تعاليم الدين الجديد ، مستعملا في ذلك أرقى الأساليب ، وأكثرها تأثيرا ، ومع التشابه بين هذه الوسائل ، إلا أن ما يميز النموذج الإسلامي عن غيره بعض الصفات ، مثل الصدق والأمانة في التبليغ وإرادة الخير للمدعوين ، ما جعل الإسلام ينتشر بسرعة فائقة ، فيمتد شرقا ، وغربا في فترة وجيزة ، أربكت السياسة والملوك — يومها — في هدوء ورفق بعيدا عن مهاترات المستشرقين الذين يتهمون الإسلام بالغزو واستعمال القهر الفكري والتدمير النفسي ، ويكفي للرد عليهم.

قال تعالى: ﴿ إُدْفِعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ، فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ ﴾ (1) ويتوعد الصابرين والثابتين بالفوز في الدارين ﴿ وما يلقاها إلا الذين صبروا ، وما يلقاها إلا ذو حظ عظيم ﴾ (2).

رابعا : الخلاصة : ويمكن اختصار هذه النماذج فيما يلي:

1. أشكال الاتصال الشخصي : وينتشر خاصة في المناطق الأقل مستوى من حيث الثقافة وكذا حيث ينتشر رجال الدين الذين يحاولون الحفاظ على معتقدات مجتمعهم .
2. أشكال ذات بعد فلكلوري : والتي تكون حصاد المعتقدات والمعارف الشعبية ، — العادات والتقاليد الشعبية، الأدب الشعبي و فنون المحاكاة ، الفنون الشعبية والثقافية المادية —. على اعتبار أن الفلكلور من طرق الاتصال التقليدية التي تصل إلى أعوار المجتمع، وثقافته عن طريق المسرح الشعبي، والغناء وحلق الذكر، والأناشيد في مختلف تجمعاتهم.
3. التجمعات الجماهيرية غير المنظمة: في الأسواق والمناسبات والأعياد الدينية وغيرها.
4. التجمعات الجماهيرية المنظمة: في مختلف دور العبادة ، — كالمساجد ، والنوادي والمعارض ، ودور الثقافة ، والمتاحف ، وغيرها (3).

(1) سورة فصلت آية رقم 34

(2) سورة فصلت آية رقم 35

(3) سمير محمد حسين، —المرجع السابق—، ص 105 - 114

## المطلب الثالث: تاريخ الاتصال الحديث وثورة المعلومات

## الفرع الأول: صفات وسائل الإعلام والاتصال في العصر الحديث

إنه باختراع المطبعة تنحدر الأقلام ، وتسيل بفيض من المعلومات مضمونة البلوغ إلى هدفها الذي يسعى دوما إلى التنوير ، وتعليم الجماهير ، وإعلامهم بكل الأخبار والأحداث ، متجاوزين الاحتكار الذي تفرضه السلطات على الكلمة لصعوبة إيصالها إلى هدفها ، فكان ذلك حقيقة ثورة على القيم البالية ، وكثرت المعلومات ، ما جعل العلماء يهتدون إلى ظاهرة تخزينها حتى لا تضيق فشكلت لها بنوك ووكالات أنباء ، وبظهور أجهزة الإعلام المختلفة ، من إذاعة وتلفزيون وغيرها، أصبح الإنسان يسبح عبر دول العالم ، ويعيش في البلد الذي يريده في اللحظة التي يريدها ذلك ما حرر الإنسان أكثر ، وجعله عرضة لتيارات أخرى ليست من صميم عقيدته ولا إيديولوجيته ، أما عن الإعلام المكتوب ، فواقع بين ضغط رضا الجمهور ، ورضا السلطات ، فإذا رحبت إحداها خسرت الأخرى ( فالقراء لا يضغطون على الصحف إلا من ناحية واحدة فقط هي رغبتهم في تنوع المواد التي تقدمها الصحف ، وفي هذا السبيل تشقى الصحف شقاء كبيرا لإشباع رغبات الجماهير ) (1).

وعلى هذا الأساس لخص الدكتور سامي ذبيان صفات الإعلام الحديث:

- فهو كعملية اتصال :إعلام سريع، منظم، مكثف ، شامل ،مشترك
- ومن حيث نتائجه فهذا إعلام :1- تعليمي 2- فعال 3- جماهيري 4 - عنصر توجيه وتقريب (2).

## الفرع الثاني : عوامل ظهور النظريات الجديدة :

اعتبار من العقد الثالث من القرن العشرين ، وباختراع الإذاعة إلى أول شريط تلفزيوني بعد الحرب العالمية الثانية ، خطت التكنولوجيا الإعلامية خطوات عملاقة واستفادت من الأزمة السياسية والعسكرية، التي غيرت خارطة العالم ، وقسمته إلى شرق وغرب ، وبعد أن كان الاهتمام بالإعلام أوروبا انتقلت القدرات الإنمائية إلى أمريكا الفتية فكانت ميدانا خصبا لتطوير هذه الصناعات ، ذلك ما ساعد على ظهور نظريات لتفسير الظاهرة الإعلامية، انطلاقا من تغير البنية الاجتماعية على مختلف الأصعدة ، فعرف أن لوسائل الإعلام مقدرة على التأثير ، ما أدى إلى تطوير الصناعة الإعلامية وتطور البحث في مجال تأثير وسائل الإعلام على اتجاهات الجمهور مثل تأثير

(1) عبد اللطيف حمزة، الإعلام و الدعاية،- مرجع سابق- ص 72.

(2) سامي ذبيان، -المرجع السابق -، ص 53.

الراديو عليهم، فكانت أول دراسة في الموضوع أجراها ( لازار سفيلد ) سنة 1940 ، وانفصلت بعض العلوم عن بعضها في مجال الاتصال بظهور نظرية الإعلام الرياضية سنة 1948 من طرف العالمان ( كلود شانون ، ووارين ويفر ) واكتشفا عناصر العملية الإعلامية التي هي (مصدر — مرسل — مستقبل — هدف ) وما يهمنا فيها هو أن المنهج يتلخص في ثلاث نقاط :

أولا : تجزئة عملية الاتصال .

ثانيا : التشويش أو التحريف الموجود في عملية الاتصال .

ثالثا : التكرار وسيلة للتغلب على التشويش .

ولخصها (لازويل) : في الأسئلة الخمسة :من؟ يقول ماذا؟ لمن؟ بأية وسيلة ؟ بأي تأثير؟ (ونستطيع أن نقول أن نظرية لازويل التي هي وليدة التطور الكبير الذي عرفه الإعلام بالولايات المتحدة قد أعطت دفعا قويا للدراسات الإعلامية وللنظريات الإعلامية الجديدة)<sup>(1)</sup>.

الفرع الثالث : تطور الزيادة في وسائل الإعلام والانتقال من النمو والتكامل إلى التخصص :

أولا :مرحلة النمو والتنظير :

بداية العقد الثالث من القرن العشرين سلكت البشرية مسلكا جديدا في هذه الحياة، يتقدمهم علماء الاتصال في تنافس شرس ، وفي تطوير لنظريات الاتصال ، ورغم التداخل الحاصل بين هذه المفاهيم خلال العقدين الخامس والسادس من القرن العشرين ، إلا أنه بدأ واضحا للاهتمام بدراسة السلوك البشري والإقناع والتأثير الاجتماعي ، وبدأت الكتابة في هذا المجال بتأسيس الجمعية التي تسمى — الرابطة الدولية للاتصال — بغرض توحيد الدراسات في هذا المجال ، وبدأ هذا العلم يتحرك شيئا فشيئا إلى أن استقل عن العلوم الأخرى ، فتوصل ( لازويل ) الى نظريته الشهيرة ( من؟ يقولماذا؟ لمن؟ وبأي وسيلة ؟ وبأي تأثير؟ ) سنة 1948 تلاه ( شانون وويفر ) بعد عام من ذلك ثم ( شرام ) سنة 1954 ثم ( كاتزولا زارسفيلد ) سنة 1955 ، وبعدهما ( وستلي وماكلين ) وكل واحد من هؤلاء يزيد شيئا ويطور أسلوبا إلى المرحلة الموالية .

ثانيا : مرحلة التكامل

خلال العقد السابع وبعد التشبع الذي بلغه التنظير في مجال الاتصال تعود إلى الجذور التاريخية لنظرية الاتصال، فاستفادت من نظريات أرسطو وأفلاطون سيما في مجال الخطابة ، وأن الاهتمام بها كان له الدور الفعال في الانبثاق في أوساط الجماهير ، ثم إن العلماء انفتحوا على العالم الخارجي ( البيئة ) بصفة عامة بالاتصال بعالم الحيوان والمحيط العام : ( إضافة للكتابات التي كتبت في

(1) زهير إحدان-المرجع السابق -ص 72

الاتصال مهدت لظهور الدراسات البيثاقية كمجال مستقل للدراسة ، وشجعت إنجازات علماء الحيوان في الستينات دراسة الاتصال الحيواني<sup>(1)</sup>.

ثالثا : مرحلة التخصص

واعتبارا من العقدين الثامن والتاسع تسارعت الأحداث بشكل رهيب جدا ، حيث ظهرت عدة تخصصات في هذا الميدان واستمر الازدهار في الاتصال الخطابي ، والاتصال الجماهيري ، و أدخلت تغييرات متطورة على مختلف التجهيزات التكنولوجية سيما ظهور الأقمار الصناعية كما أدخلت تطورات على النظريات القديمة يتزعم ذلك ( بيرلو ) ثم (نيوكمب) ثم ( دانس) إلى (واتزلويك وبيغن و جاكسون) خلال مرحلة الستينات وإلى (روجرز وكنكيد) فيما بعد.

ويبين الجدول الآتي — تطوير الزيادة في وسائل الإعلام بين عامي (1950 و1975)<sup>(2)</sup>

نسبتها المئوية	الزيادة بين 1950 و 1975
+ 77 %	الصحافة ( عدد النسخ من الجرائد اليومية
+ 417 %	(
+ 3235 %	الراديو ( عدد أجهزة الاستقبال )
+ 111 %	التلفزيون (عدد أجهزة الاستقبال )
	الكتب (عدد عناوين الكتب الصادرة سنويا)

الفرع الرابع : الأقمار الصناعية وثورة الاتصال بالجماهير

بحق إنها ثورة حقيقية مقارنة بالتطور الذي أحرزته على مستوى الكم المعلوماتي المتدفق في ظرف وجيز، حيث أصبح حول الكرة الأرضية آلاف الأقمار الصناعية — مختلفة الأغراض — ذات بث مباشر غمرت سكان هذا الكوكب في بحر من المعلومات لا يمكن استيعابها ما لم يكن هناك نظام تخزينها في بنوك خاصة لاسترجاعها في الوقت المناسب وحسب الحاجة ، ولم يعد هناك حاجز يمنع من انتقال هذه المعلومات إلى أي مكان ، وأي كان في العالم باعتماد نظام الإنترنت ، وهو الذي خلق بعض المشاكل ( ... وهو ما يدفعنا إلى تأكيد الحاجة إلى مناقشة أكثر اتساعا وإلى حلول أكثر سرعة

(1) برنت روبن-المرجع السابق -، ص 83 .

(2) محمد سيد محمد ، المسؤولية الإعلامية في الإسلام، مكتبة الخاشعي، القاهرة، ط1 1983 ص 280.

لعدد كبير من المشكلات التي تتسم بطابع قانوني ، ومالي ، واقتصادي ، واجتماعي ، ونفسي . وثقافي وسياسي (1) .

#### الفرع الخامس : مستقبل الرسالة الإعلامية الإسلامية

في خضم هذا الزخم المعلوماتي الهائل، ما هو مستقبل الرسالة الإعلامية الإسلامية ؟ إذا كان الخطاب القرآني يتوجه إلى كافة الناس على اختلاف ألوانهم وألسنتهم، قال تعالى: ﴿ قل يأيتها الناس إني رسول الله إليكم جميعاً ﴾ (2) وقال أيضاً: ﴿ وما أرسلناك إلا كافة للناس بشيراً ونذيراً ﴾ (3) .

فإن هذا الوضع الذي يعيشه العالم ملئاً تماماً لتبليغ رسالة الإسلام ، وأصبحت الفتوحات الإسلامية عن طريق الدعوة والتبليغ تتم من أي مكان عبر مواقع الإنترنت ، ومن خلال الأقمار الصناعية ، يمكن توصيل رسالة الإسلام إلى كافة البشر كما أمر الله تعالى ، وفي ظرف وجيز دون قتال ، وبتوظيف الحكمة والموعظة الحسنة ، ومخاطبة الناس على قدر عقولهم ، بل يمكن تقسيم

المخاطبين إلى عدة أشكال :

#### أولاً : المشركون

بالاكتفاء بتبليغهم ، ومحاولة إقناعهم بشتى وسائل الإقناع ، ويكفي هذا إذا لم يكن الاتصال شخصي ، ننتظر من كثير منهم العناد والكبرياء ، ولنعاود ، ونكرر، ونمرر الحجج حتى لا يبقى لهم عذر أمام الله ، قال تعالى : ﴿ وعجبوا أن جاءهم منذر منهم وقال الكافرون هذا ساحر كذاب أجعل الآلهة لها واحداً إن هذا لشيء عجاب ﴾ (4) .

#### ثانياً: المنافقون

ولامجال للنفاق سيما نفاق العقيدة إلا نادراً، طالما أن المسلمين مستضعفين في الأرض ( فعندما تصبح القوة للمسلمين يوجد المنافقون الذين يتظاهرون بالإسلام وهم من الكافرين ) (5) .

(1) عبد العزيز شرف-المرجع السابق- ص 634.

(2) آية رقم 158 سورة الأعراف

(3) آية رقم 28 سبأ

(4) آية رقم 4 سورة ص

(5) محمد علي العوني، الإعلام الإسلامي الدولي بين النظرية و التطبيق، عالم الكتب- القاهرة-، ط2 1987، ص 233.

## ثالثا : العصاة

وهم الكثرة الكثيرة الذين أتاحت لهم فرص الانحراف، بما لا يدع مجالاً للحيطه ، والخذر ، وعليه يجب تأطيرهم في شكل جمعيات ، وجماعات للتصدي الجماعي لهذه العولمة المارده ، ولتبدي مقاومة ببرامج تربوية وعلمية بديلة ، ومؤثرة أكثر من تأثير قوى الشر .

## رابعا : المومنون

ونعمل على الرفع من مستواهم العلمي والفكري، ليكونوا كلهم دعاة التغيير في هذا الكون ولكي تكون رسالتهم فعالة( من الأهمية بمكان عند توجه الإعلام الإسلامي إلى المستقبل أن يؤخذ في الاعتبار تاريخه، والقيم والمواقف والمعتقدات والآراء، وأنماط السلوك، والجنس ، والتعليم ، والوضع الاجتماعي، والاقتصادي ، والإقليم الجغرافي ، والعنصري، فهذا يساعد في تزايد فاعلية الرسالة الإعلامية الإسلامية)<sup>(1)</sup>.

(1) محمد علي العوني، -المرجع السابق-، ص 246.



## المبحث الثالث : أسس العملية الإتصالية وتطبيقاتها

### المطلب الأول: القواعد الأساسية للعملية الاتصالية

#### الفرع الأول : طبيعة الاتصال

إننا وبتحليل العملية الاتصالية ، وكيفية حدوثها في مختلف المجالات ، باعتبارها عملية دورية من المرسل إلى المستقبل ، ثم بعملية عكسية من المستقبل إلى المرسل ، ومن خلال دراسات متنوعة فإنه يتعين النظر إلى الاتصال البشري من خلال مناظر على الأقل :<sup>(1)</sup>

1- الاتصال عملية دلالية : تعتمد على الرموز والقواعد واستخداماتها التي تحددها جماعة لغوية معينة.

2- الاتصال عملية عصبية حيوية : تسجل فيها معاني رموز معينة في ذاكرة الأفراد.

3- الاتصال عملية نفسية : حيث أن معاني الرموز أو الكلمات بالنسبة لشخص ما يتم اكتسابها من خلال التعلم .

4- الاتصال عملية ثقافية : فلغة أي مجتمع هي مجموعة من المواقف العقلية والإيماءات والرموز ذات ترتيب معين تم الاتفاق على تفسيراتها.

5- الاتصال عملية اجتماعية : فمن خلالها تتفاعل الكائنات البشرية ، وتفهم مبادئ السلوك وقواعده في جماعة ما ، وأن تقوم أعمال بعضها في إطار القيم المشتركة.

#### الفرع الثاني : نماذج الاتصال

اعتبارا من عناصر العملية الاتصالية المتكونة أساسا من :مرسل ، رسالة ، مستقبل ،تنوعت دراسات علماء الاتصال ، وتعددت بغرض الإسهام في عملية تنشيط المعرفة وتنظيمها وفق أشكال وصور للعلاقة بين العناصر ، والتغيرات ، والتأثيرات المراد تحقيقها ، وكانت أول فكرة في هذا الإطار نموذج : - المثير والاستجابة - على غرار التأثيرات البيولوجية على الأعصاب عن طريق الوخز بالإبر ، ولذلك اعتبر هذا النموذج نموذجا تقليديا ، حيث عمل على تطويره - لازويل - ولازارسفيدل - وغيرهما ، وهو الذي يجيب على الأسئلة الخمسة : من؟ يقول ماذا؟ بأي وسيلة؟ لمن؟ بأي تأثير؟ محددًا للعناصر : المرسل - الرسالة - الوسائل الاتصالية - المستقبلين - الأثر<sup>(2)</sup>.

(1) حمدي حسن، مقامة في دراسة وسائل وأساليب الاتصال، دار الفكر العربي، القاهرة، 1987، ص 83.

(2) سمير محمد حسين،- المرجع السابق - ص 64.

"وبجانب النماذج اللفظية الشبيهة هناك عددا اخر من النماذج الرمزية التي استحدثت نماذجها و متغيرات جديدة رأى الخبراء تأثيراتها في حركة عملية الاتصال وعناصرها" (1).

ونذكر من هذا النماذج : - نموذج (هاوكتز) والذي يصلح أساسا كإطار لنظرية جديدة في الاتصال و يطلق على هذا النموذج ( نموذج الاتصال الرمزي) ، وينبني على أساس أن الفرد يستجيب للأفكار والمعاني و المفاهيم المتضمنة في الرموز" (2)، تلى ذلك عدة نماذج غيرت الكثير من المفاهيم :- مثل نموذج انسياب المعلومات على خطوتين وتعتمد على قادة الرأي في أحداث التأثير على القاعدة الجماهيرية.

- واهتدى (ألمو روبر) إلى الدائرة المتراكزة ، أو ذات المركز المشترك ، ويرى أن التأثير ينطلق من قادة الرأي إلى المقربين منهم الأقرب فالأقرب، وهكذا مشكلين دائرة مركزها واحد .  
- أما نموذج الاتصال في إطار النظام الاجتماعي فإن محصلة الأبحاث التي توصل فيها ( جيرهارد ما ليتزك) فقد ضمنه مجموعة من العوامل المتعلقة بالفرد و بالنظام الاجتماعي و أو ضح فيه التداخلات المتشابكة بين أجزاء عملية الاتصال .

- إلى النموذج الوظيفي و الذي يتزعمه (روبرت ومرتن و كلابر و رايت و هرت هوزج ) مؤكدين على استخدامات الوسائل ومدى الإشباع الذي تحققه و الوظائف التي تقدمها للجماهير .

وفضلا عن هذه الدراسات ، وبحلول العقد السابع من القرن الماضي : ظهرت عدة مدارس إلى جانب النظريات التقليدية مثل : المدرسة اللغوية النفسية و فلسفة اللغات ومدرسة الاتصال السياسي أو الاتصال الحرج ومدرسة النظم.

- إلى جانب هذا النموذج ظهر نموذج توفيقى يتسم بالمرونة ، والتكيف مع الأوضاع المختلفة ، ويؤسس على الفهم الكامل للعلاقات التداخلية بين النظم الفرعية الحاكمة للموقف وأمطاتها والشروط والظروف المحددة التي تعمل المنظمات في إطارها. (3)

(1) محمد عبد الحميد، الاتصال في مجال الإبداع الفني الجماهيري، ط 1993، عالم الكتب، القاهرة، ص 26.

(2) سمير محمد حسين- المرجع السابق - ص65.

(3) المرجع السابق ص 65 76

## الفرع الثالث : وظائف الاتصال

لخص د . محمد سيد محمد : وظائف الإعلام في سبعة وهي :<sup>1</sup>

1- الوظيفة الأخبائية، 2- وظيفة التنمية، 3- الوظيفة التربوية

4- وظيفة الشورى أو الوظيفة الديمقراطية، 5- الوظيفة الترفيهية

6- الوظيفة التسويقية أو وظيفة الإعلانات، 7- وظيفة الخدمات العامة

## الفرع الرابع : خصائص الاتصال

ويمتاز الاتصال بمجموعة من الخصائص:<sup>(2)</sup>

الأولى: يأخذ الاتصال أشكالاً مختلفة ، وهذا التعدد في الأشكال هو الذي ينمي القدرة على التذوق والاستماع في العمل الفني .

الثانية: أن الهدف من الاتصال هو أحداث التأثير في الميدان الذي أستخدمه بالعملية الاتصالية .

الثالثة: تتكون عناصر العملية الاتصالية من ثلاثة عناصر أساسية : المرسل - المستقبل - الرسالة - يضاف لها عنصر الوسيلة في الاتصال الجماهيري.

الرابعة : يتأثر اتجاه الاتصال بشكل الاتصال ، فهو إما أن يكون في اتجاه واحد كما في الاتصال الجماهيري، وفي اتجاهين كما في حالات الاتصال الشخصي أو الجمعي .

الخامسة : الرسالة الاتصالية: إما أن تكون مطبوعة أو مسموعة أو مرئية مسموعة ، وقد تكون في صورة رمز أو شعار ، ونحو ذلك .

السادسة : يبدأ النموذج الاتصالي بالترميز على صيغة فكرة في شكل رسالة ثم يقوم المرسل بثقلها إلى المستقبل ( فرداً أو جماعة أو جمهور) باتصال مباشر أو جماهيري.

ولا تغفل الرموز المضافة التي تقدمها في الكشف و الوصف و التعبير، حتى أطلق عليها إصطلاح الكاميرا القلم لقدرةً على نقل المعاني والدلالات إلى المشاهد و خصوصاً بعد التطوير

( 1 ) محمد سيد محمد المرجع السابق -ص 31-35 .

(2) سمير محمد حسين- المرجع السابق -ص 61.

فن الاتصال وحياته المستمر في تفتيتها و أساليب استخدامها، ولا تقل رموز الإضاءة في التعبير وتجسيد المعنى عن غيرها من الوسائل ذات الرموز الخاصة<sup>(1)</sup>.

### الفرع الخامس: أشكال الاتصال

أنواع الاتصال أو أشكال الاتصال : لم يرد خلاف كبير بين العلماء في أنواع الاتصال والذي وقع عليه الاتفاق خاصة هو :

أولاً : الاتصال الذاتي : وهي العملية التي تحدث بين الشخص ونفسه ، وهو الذي يسمح للفرد بأن يصنع قراره بناء على ما ورد إليه من معلومات ، ( وقد حظي هذا المستوى من الاتصال باهتمام علماء النفس ، وهو مستوى يرتبط بالبناء المعرضي ، والإدراك ، والتعلم ، وكافة السمات النفسية الأخرى )<sup>(2)</sup>

أما باقي الأنواع من الاتصال فقسمها البعض إلى : ( اتصال شخصي — اتصال جمعي — اتصال حضاري ) ومنهم من اصطلح على الشخصي والجمعي بالاتصال المباشر أما الجماهيري: فغير مباشر .

ثانياً :الاتصال المواجهي ( المباشر): وينقسم بدوره إلى قسمين :

1-الاتصال الشخصي وهو شكل من أشكال الاتصال التقليدية<sup>(3)</sup> وهو يتم بين فرد و آخر في علاقة مباشرة — كالعلاقة بين أفراد الأسرة أو أحد الزملاء والأصدقاء ، "و يتم بين الأفراد مباشرة أو من خلال وسائل الاتصال السلوكية واللاسلكية مثل الهاتف أو من خلال الخطابات والمحركات على سبيل المثال<sup>(4)</sup>.

2-الاتصال بالجماعات الصغيرة : يحدث بين فرد أو أفراد كما يحدث في الاتصال بين الأستاذ وطلبة في الصف ، ويمتاز بالطابع الرسمي والتنظيمي .

ومما يتميز به هو قوة التأثير وبالتالي ازدياد مؤشر التأيد ، وحدوث التفاعل ، وبالتالي إمكانية معرفة نتائج رجوع الصدى ، كما يمكن التعديل في بعض المواقف أثناء المناقشة والإثراء .

(1) محمد عبد الحميد، الاتصال في مجال الإبداع الفني الجماهيري، - مرجع سابق - ص 95.

(2) حمدي حسن، مقدمة في دراسة وسائل وأساليب الاتصال، دار الفكر العربي، القاهرة، 1987، ص 72.

(3) سمير محمد حسين، المرجع السابق ، ص 105.

(4) محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام و اتجاهات التأثير، عالم الكتب، القاهرة، ط 2، 2000، ص 33.

ثالثا : الاتصال الجمعي : ويعكس كبر حجم المشاركين، وإن كان مباشرا، لأن ما طرحناه من امتيازات في الاتصال الشخصي لا يمكن أن يكون في الاتصال الجمعي ، وعادة مايكون في الجماعات المتحدة الفكر والعقيدة ، ونحوها .

واختصرها الدكتور محي الدين عبد الحلیم في : الخطبة والمحاضرة والندوة<sup>(1)</sup> .

رابعا : الاتصال الجماهيري : وأبرز ما يميزه عن الاتصال الجمعي فضلا عن العدد الكبير يتم باستعمال وسيلة من وسائل الإعلام مثل : الإذاعة — التلفزة — الجريدة — ( بأي وسيلة — ) ؟

خامسا : الاتصال الحضاري ( الثقافي ) : ويتعلق بالتلاقح الفكري بين الحضارات وبين شعوب الإيديولوجيات المختلفة بما يعبر عنه بالتصدير الفكري والعقائدي ، لذلك فهذا الاتصال يتجاوز حدود الدول ، ويساعد على هذا الاتصال في الوقت المعاصر كثير من الشبكات المستحدثة — كالأقمار الصناعية ، والشركات المتعددة الجنسيات ، وهناك من يتناول هذه التقسيمات من زاوية أخرى، يتعلق الأمر خاصة بالاتصال في العلاقات الإدارية إلى : (2)

أولا: اتصال تنازلي : ويكون من الإدارة إلى العمال .

ثانيا : إتصال تصاعدي : ويكون من العمال إلى الإدارة .

ثالثا : إتصال أفقي : في نفس المستوى — بين العمال .

المطلب الثاني : آليات الاتصال ومعوقاته

الفرع الأول : القائم بالاتصال

القائم بالاتصال هو مصدر عملية الاتصال ، ومنشئ الرسالة الإعلامية ، وللقائم بالاتصال أثر بالغ في العملية ، حيث أن الجمهور مرتبطون بهذا المصدر ، ومدى ثقته حتى يتقبلوا منه ، وهو ما يسمى في عملية الاتصال الاقناعي بـ : ( تأثير المصدر ) — أيا كان هذا المصدر ، وقد قسم د. سمير محمد حسين : القائمون بالاتصال إلى قسمين : (3)

أولا : القائمون بالاتصال الجماهيري : أي المحترفون الذي يعملون في مجال الإعلام أو الدعاية والإعلام في الوسائل الإعلامية الجماهيرية المختلفة .

(1) محي الدين عبد الحلیم، الإعلام الإسلامي و تطبيقاته العملية، مكتبة الخانجي، القاهرة، ط2، 1984، ص 53.

(2) غريب سيد أحمد، علم اجتماع الاتصال و الإعلام ، دار المعرفة الجامعية،الإسكندرية-مصر، 1996، ص 27.

(3) سمير محمد حسين، المرجع السابق - ص153.

ثانيا : القائمون بالاتصال الشخصي : أي الأشخاص الذين يسهمون في توصيل الرسالة الإعلامية والتأثير في الجمهور عن طريق الاتصال الشخصي، بدلا من الاعتماد على الوسائل الإعلامية الجماهيرية ، والذين يعتبرون قادة رأي في المجتمعات المختلفة على المستويين الوطني و المحلي .  
وعليه ينبغي للقائم بالاتصال أن يتصف بمجموعة من الخصائص حتى تكون رسالته مؤثرة ومقنعة ، بغض النظر عن هذا المصدر فقد يكون "داعيا دينيا أو منظمة دينية أو دولة أو حزبا أو منظمة إقليمية أو دولية"<sup>(1)</sup>.

وقد ركز الباحثون على ثلاث خصائص أساسية هي:

اولا : المصادقية : وتقاس بعنصرين أساسيين :

(1)الخبرة : وتعلق بقدرة الشخص القائم بالاتصال على استيعاب القضية انطلاقا من كفاءته للوصول إلى الإجابة الصحيحة

(2)الثقة : فضلا عن الخبرة على القائم بالاتصال أن يتميز بالموضوعية في الطرح .

ثانيا : الجاذبية : على القائم بالاتصال أن يكون أكثر جاذبية وأن يوسع صدره مع الأشخاص المتصل بهم ويتكيف مع ظروفهم ، ورجع الصدى يكون من الأشخاص الذين يشبهونه في الخصائص الديمغرافية والفكرية والعقائدية .

ثالثا : قوة المصدر : بقدر قوة المصدر على الجزاء (ثوابا وعقابا) بقدر ما تكون له المصادقية وبكون المتصل بهم أكثر ميلا له إذا كانت له القدرة على الإعلان" فالأفراد يفضلون الاقتناع عندما يوعدون بالعائد عن التهديد بالعقاب<sup>(2)</sup>.

الفرع الثاني : الاتصال الفعال

تحديد فعالية الاتصال أمر نسبي ، من الصعب ضبطه ، على اعتبار أن له مقاييس ، بتوفرها نفهم أن هناك استجابة معينة ، ويختلف قياسها بداية بنوع الاتصال ، فإن كان اتصالا شخصيا فرجع الصدى يكون مباشرا ، وبالتالي يمكن تحديده نسبيا، أما إن كان اتصالا جماهيريا "فيمكن الاستدلال على رد الفعل من خلال عدد النسخ المباعة من المطبوع ، أو بحوث المستمعين والمشاهدين ، ومعرفة درجة الإقبال على برامج معينة دون غيرها ودراسة رسائل القراء والمستمعين والمشاهدين"<sup>(3)</sup> ولكل من اللغة والرموز المختلفة اثر كبير على عملية التأثير ، وتحقيق الفعالية المرادة ، فإذا كان ما يقرب

(1) محمد علي العوني، الإعلام الإسلامي الدولي بين النظرية و التطبيق، عالم الكتب- القاهرة ، ط2 1987، ص 144.

(2) محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام و اتجاهات التأثير- مرجع سابق- ص 96-99

(3) محمد علي العوني المرجع السابق ، ص 153.

من عشرة آلاف لغة ولهجة مستعملة لا تؤدي الغرض ، فإن للرموز أثر ووقع خاص على الذهن والقلب وصياغته في كلمات أيضا "والقصور في الاتصال بالعين ، والجبين الذي يتصب عرقا كل ذلك من السهل أن يفهم الآخرون معناه ، كما يفهمون الكلمات والإشارات التي يقومون بما عن عمد<sup>(1)</sup> .

فغياب معنى الرموز الاتصالية بفقدانها جانبا الإثاري بمختلف الأشكال ، ودراسة المعاني ودلالات الرموز أحد الجوانب الأساسية في علوم اللغة "واللغة بمفهومها العام وسيلة للتفاهيم والتواصل والتعبير عن العواطف والأفكار عامة لا يحدد مدلولها بالكلمات والعبارات فقط"<sup>(2)</sup> فالواجب على الخطيب أن يستعمل جميع الوسائل لإيصال المعنى ، ولعل هذا ما أشار إليه برث ذكر الشخص الذي ينظر إلى أسفل ويتكلم بصوت مرتجف مشبكا بين أصابعه فإنه يعطي رسالة متناقضة عندما يقول : "أنا أشعر بالسعادة لأنني بينكم — هذه الكلمات لا يمكن تصديقها"<sup>(3)</sup> .

#### الفرع الثالث : الوسائل الاتصالية والإعلامية

إذا كان الإعلام هو تزويد الناس بالمعلومات الصحيحة ، فإنه يرتكز على الاتصال ، لأن في الاتصال ينتظر رجوع الصدى ، لذلك حدد العلماء ثلاثة أهداف للإعلام : "أولها هدف إعلامي يخاطب عقل الإنسان ، والثاني إغرائي يخاطب عاطفته ن والثالث ترفيهي"<sup>(4)</sup> بينما يشبه هدف الإعلام هدف التعليم من بعض الخصوصيات — نذكر على سبيل المثال : الإعلام في الدول المتخلفة لا يمس سوى فئة قليلة ، وهم سكان المدن لذلك نجد أن الإنسان الريفي أقل ثقافة " ووفقا لمعيار التقدم و التخلف يمكن أن يميز بين الاتصال الشخصي أي إتصال الأفراد بعضهم ببعض و الاتصال الآلي للذي يتمثل في وسائل الاتصال الجماهيري"<sup>(5)</sup> .

وقد لخص الدكتور : عبد القادر حاتم وسائل الاتصال بالجماهير في :<sup>(6)</sup> .

أولا : الوسائل المقروءة: وتمثل في : الصحافة — وكالات الأنباء — المطبوعات .

ثانيا : الوسائل السمعية: وتمثل في : الإذاعة — الخطابة — الندوة — الشائعات — المناقشة .

ثالثا : الوسائل البصرية : وتمثل في الفنون — لوحات تشكيلية — نحت — رقص .

(1) برنت روبن، ترجمة صالح بن مبارك الدباسي، المرجع السابق- ص 140.

(2) محمد عبد الحميد- المرجع السابق- 313.

(3) برث دكر، ترجمة إبراهيم بن حمد - المرجع السابق -ص 31.

(4) سامي ذبيان- المرجع السابق - ص 112.

(5) محمد علي العوني - المرجع السابق -ص 149.

(6) عبد القادر حاتم، الرأي العام و تأثره بالإعلام و الدعاية- مرجع سابق- ص 98.

رابعاً : الوسائل السمعية البصرية : التلفزيون — المسرح — السينما .

خامساً : الوسائل الشخصية : المقابلة — المحادثة .

ويمكن تحديد المعايير التي يمكن اختيار الوسائل الإعلامية على أساسها :

1-التغطية الجغرافية : فيقدر تغطية الوسيلة الإعلامية أكبر رقعة جغرافية تكون أكثر اتصالاً بالجماهير .

2-عدد القراء أو المشاهدين أو المستمعين :ومعرفة عدد الأفراد الذين يتلقون الرسالة الإعلامية على القائم بالاتصال أن يعرف ( في الجريدة مثلاً ) عدد النسخ مضروباً في متوسط عدد قراء النسخة الواحدة ، وفي مختلف وسائل الإعلام .

3-خصائص القراء أو المستمعين أو المشاهدين : بضرورة معرفة نوع الجمهور المستهدف من حيث الجنس والسن ودرجة التعليم .

4- الخصائص الفنية و الإنتاجية للوسيلة الإعلامية: ويقصد بها طريقة إنتاج المادة الإعلامية في الوسيلة و مدى ملاءمتها لنوع المادة الإعلامية أو الدعائية أو الإعلانية<sup>(1)</sup>

الفرع الرابع: الصعوبات والمعوقات التي تواجه العملية الاتصالية

نعني بالمعوقات الاتصالية تلك الصعوبات التي تحول دون فهم الرسالة من طرف المستقبل لاعتبارات كثيرة منها ما يتعلق بجانب اللغة والدلالات أو الرموز المستخدمة ، وتناقضها مع اللغة ، ولعل الأمر يتعلق بجوانب معنوية كالصدق في الكلام وإظهار ذلك بصور مختلفة، كأن يعترف بالخطأ الذي ارتكبه ، ويود المغفرة ، وهذه في الحقيقة مسألة تتطلب قدرات نفسية معينة ، ولعل هذا ما أشار إليه (هاري ميلز) في كتابه : فن الإقناع .

"أن الصدق لا يمكن أن يكون صدقاً إلا إذا جعلت الآخرين يصدقون حديثك ، ولا يمكن أن تجعلهم يصدقون حديثك ، إذا كانوا لا يعرفون ما الذي تتحدث عنه ، ولا يمكن أن يعرفوا ما الذي تتحدث عنه إذا لم يستمعوا إليك ، ولا يمكنهم ذلك إلا إذا استطعت أن تثير اهتمامهم ، ولا يمكن أن تثير اهتمامهم إلا إذا كان كلامك واقعياً ، يتناول موضوعات جديدة لم يسبق الحديث عنها من قبل" <sup>(2)</sup> .

(1) سمير محمد حسين، المرجع السابق - ، ص150-

(2) هاري ميلز، فن الإقناع، مكتبة جرير الرياض - السعودية ، ط3 - 2003 ، ص23.



ولعل بعض العلماء يعبرون عنه بالتشويش ، وتعددت تعاريف التشويش بتعدد المدعى على المختلفة ، واتجاهات التخصص العلمي ، ولعله يرتبط بصعوبة فك رموز الرسالة الاتصالية وإدراك معناها ، رغم أن الرسالة تكون واضحة ، ولكن عدم القدرة — مثلاً — على تنظيم الأفكار وترتيب المعلومات مؤد إلى حدوث ذلك التشويش غير المرغوب فيه ، لذلك عرف علماء الاتصال التشويش باختصار فقالوا : "هو عدم إدراك المستقبل للرسالة بنفس المعنى الذي يقصده المرسل" (1).

وهذا معنى معوقات الاتصال وصعوبة التفاهم ، ولخص د . عبد العزيز شرف معوقات التحرير الإعلامي في :

أولاً : الفشل في إدراك حقيقة أن الكلمات ليست سوى أصوات رمزية ومرد هذا الخطأ إلى الإيمان بالقوة السحرية للكلمات .

ثانياً : الخطأ القائم على افتراض أن الكلمات تعطينا ضمانات بالقياس إلى الأشياء

ثالثاً : كون الكلمات لها أكثر من معنى واحد يؤدي إلى الفشل في الاتصال والتحرير الإعلامي (وعبر عنها بالالتباس).

واعتبر أن هناك أربعة أنواع من الالتباس :

1 — التباس الكلمات المفردة ، 2 — التباس الجمل ، 3 — التباس التطبيق

4 — التباس الفحوى (2).

(1) محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام و اتجاهات التأثير، - مرجع سابق- ص 29.

(2) عبد العزيز شرف، المدخل إلى وسائل الإعلام، مرجع سابق- ص 212-213.

## المطلب الثالث : ميدان العمليات الاتصالية وتطبيقاتها

إن التفاعل الذي يحدث بين المرسل والمستقبل بالعمل على الإشباع المعلوماتي ، ودرجة التأثير التي يحدثها ميدانيا ، هذه العملية يصطلح عليها في التعبير المعاصر بـ علم الاجتماع الإعلامي وأن ذلك التفاعل الاجتماعي يطلق عليه :

الفرع الأول : العملية الدينامية السلوكية للاتصال

المجتمع التقليدي	المجتمع الحديث
أمي	متعلم
زراعي	صناعي
بدائي	حديث
ثابت بلا تغيير أو تطور	ديناميكي
أساس العلاقات القرابية والمركز	أساس العلاقات التعاقد
يستسلم الفرد لمصائبه بلا مقاومة على أساس أنها قدر مكتوب	يكافح الفرد للتغلب على المشاكل ويتميز بالطموح
الولاء للجماعة المحلية	الولاء للمجتمع ككل
لا يساهم أفرادها في أوجه النشاط المختلفة	لأفراده نشاط سياسي واقتصادي
محلي	عام أو دولي

إن عملية الاتصال تعمل على نقل الإنسان من حالة إلى حالة ، ومن وضعية اجتماعية إلى وضعية اجتماعية أخرى، يفترض أنها أرقى من سابقتها على اعتبار أن التواصل بين الأجيال تواعلا شخصيا أو معلوماتيا يمنع الانقطاع ، ويحدث بالتالي التطور المنشود ، ورغم أنه يقوم بنفس النشاط الذي تقوم به الكائنات الأخرى كالنمل والنحل ، غير أن نشاطه واع.

وعليه نجده يغير نمط حياته من جيل إلى آخر ، وعلى هذا انتقل الإنسان من البداوة إلى التحضر أو من المجتمع التقليدي إلى المجتمع الحديث ، لذلك نجد أن بعض الباحثين يعطون صفات للمجتمع التقليدي نظيرة تماما لصفات المجتمع الحديث<sup>(1)</sup>.

مثال ذلك : انظر الجدول

وهكذا مع مختلف المواصفات من أجل ذلك لقي نقدا لاذع لأنه لم يذكر بينهم المجتمع الانتقالي فإذا وصفوا المجتمع التقليدي أنه ساد بينهم الاتصال الشخصي فإن المجتمع الحديث

(1) جيهان أحمد رشدي، نظم الاتصال و الإعلام في الدول النامية، دار الفكر العربي، القاهرة - د ط، - ص 07.

ساد فيه الاتصال الجمعي ، وهل معنى هذا أن الاتصال الشخصي لا مكان له في المجتمع الحديث؟

والخلاصة أن هناك تواصل بين الأجيال ومراحل انتقالية بينهم واستثمار لإبداعات الأجيال ، فالإنسان إذن من بيئته فهو يتأثر بالبيئة ، والسلوكيات المنتشرة ويتفاعل معها ، ويضيف عليها أشياء بغرض تطويرها إلى سلوكيات أكثر فعالية ، وهكذا تحدث عملية التطور، وعليه فإن أي إعلامي أو داعية أو رجال العلاقات أو قادة الحروب ينبغي أن ينطلقوا من الأبعاد النفسية التي تتورد السلوك الإنساني "ومن هنا فإن الإهتمامات الأساسية لكل منهم تنصب على الجوانب التالية:<sup>1</sup>

- 1) دراسة التكوين النفسي والاجتماعي والحضاري للأفراد .
- 2) دراسة المحددات الفردية للسلوك الإنساني ، ويشمل : ( الإدراك - الدافعية - التعليم - الإتجاهات - الشخصية - ميكانيزمات الدفاع عن الذات ).
- 3) دراسة المحددات الاجتماعية والحضارية للسلوك ، وتشمل : ( التفاعل الاجتماعي - الجماعات الصغيرة - الفرد والمجتمع - الثقافة ).

#### الفرع الثاني : عملية التفاعل الاجتماعي وبناء العلاقات

فالإنسان كائن اجتماعي بالنظر إلى العلاقات الجماعية المتشابكة التي تربطه داخل المجتمع ، وثقافي بما تحدته وسائل الاتصال من تفاعل بين الأفراد ، وبما يتعلق بتبادل المعلومات والتكامل بينهم في ذلك وقد وقع إجماع علماء الاجتماع على أن: التنافس - الصراع - التوافق - التمثيل ، أضيف التعاون هي كبرى العلاقات الاجتماعية داخل المجتمع ، ولعل المزج بين بعض هذه العمليات هو الذي يخلق التفاعل والديناميكية داخل المجتمع ، فلو ذهبنا لدراسة مباراة في رياضة من الرياضات الجماعية لوجدنا بينهم عنصر التنافس بين من سيفوز بهذه المقابلة ، ولعل ذلك التنافس ينقلب إلى صراع بينهم لمحاولة إثبات الذات ، بينما نجد عناصر الفريق الواحد متوافقون يتعاونون من أجل تحقيق ذلك ولعل التنافس يمتد عكسيا داخل الفريق من سيكون الأحسن في فريقه فيؤدي ذلك إلى التشتت ، والهدم وهكذا ، وقد عد هذا مبدأ أساسيا في العمليات الاجتماعية.

"الناس في كل مكان يناضلون من أجل الوصول إلى أهدافهم والحصول على مطالبهم الأساسية والاشتراك في النضال مع الآخرين (التعاون) أو النضال ضدهم (التنافس) يعتبر أحد الصور المكتسبة للسلوك"<sup>(2)</sup>.

1 سمير محمد حسين - لمرجع السابق - ص 35.

(2) محمد عاطف غيث، علم الاجتماع، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية - مصر - 1987، ص 213.

وإذا اعتبرنا أن الاتصال هو المحور الذي تدور حوله العمليات الاجتماعية فلأنه: <sup>1</sup>

1. إذا ساهم في تفسير وتوضيح الحقائق فذلك يعتبر إرشادا .
2. وإذا ساهم في تنمية الثروة المعلوماتية فذلك يعد تثقيفا .
3. وإذا هدف إلى تحسين أداء مهارة من المهارات فذلك يعد تدريبا .
4. إذا ساهم في اكتساب خبرات معينة فذلك يعتبر تعليما .
5. وإذا بحث في مشاكل الناس فذلك يعتبر بحثا اجتماعيا .
6. وإذا ساهم في تقوية العلاقات بين المؤسسات والجماهير اعتبر علاقات عامة .
7. وإذا سعى إلى أحداث بهجة وإدخال السرور والراحة النفسية اعتبر ترويحيا .
8. وإذا عمل على تحسين سير العمل ودعم التفاهم بين العمال اعتبر ذلك إدارة.

#### الفرع الثالث : الاتصال وقضايا المجتمع

يعتبر الاتصال قوة فعالة في المجتمع تؤثر وتتأثر بمختلف المجالات الحياتية: (2)

أولا : في المجال الاجتماعي : يعمل الاتصال في المجتمع كقوة مؤثرة باعتبار أن أي عملية تغييره لا بد من أن تصاحبها عمليات اتصال واسعة بمختلف أنواع الاتصال وأشكاله .

ثانيا : في المجال المعلوماتي : يعمل الاتصال على تقديم المعلومات الجماهير بمختلف الأشكال بما يتناسب مع طبيعة الجماهير المستهدفة وقياس مدى وصول هذه المعلومات إلى المستقبلين ، ومدى الاستجابة التي حدثتها على المستوى المعلوماتي والسلوكي .

ثالثا : في المجال التعليمي : يعمل الاتصال على تنمية معارف الجماهير خارج إطار التربية والتعليم المنظمة في الصفوف الدراسية ، وهناك علاقة ترابطية يشتملها الأخصائيون بين التعليم في المدرسة وخارجها ، بل إن الاتصال يساهم حتى في نحو الأمية ، والعمل على انتشار التعليم مستقبلا.

رابعا : الاتصال والثقافة : يعمل الاتصال على تحقيق الديمقراطية الثقافية وأحداث التنمية في إطارها وتتيح للمثقفين إمكانية التعبير بما يحفز الإبداع ويرفع من المستوى الثقافي .

1 محمد السيد فهمي، تكنولوجيا الإتصال في الخدمة الاجتماعية، دار المعرفة الجامعية- الإسكندرية- مصر - 1995، ص 123-

(2) سمير محمد حسين، الإعلام و الاتصال بالجماهير و الرأي العام، عالم الكتب، القاهرة 1993، ص 32-

خامسا : الاتصال والسياسة: فالاتصال يعمل على تدعيم النظام السياسي وتدعيم حرية التعبير

والوعي .

سادسا : الاتصال والتنمية : يعمل الاتصال على توسيع آفاق التنمية في مختلف مجالات الحياة .

سابعا: الاتصال والاقتصاد :الاتصال عملية حيوية بالنسبة للاقتصاد ، فهو قائم على تنشيط وكذا الصناعة الاتصالية والإعلامية ، وقد أصبح النشاط الرئيسي في الدول المتقدمة يوظف الملايين العمال.

ثامنا: الإتصال والتربية :لا تقل أهمية الاتصال عن المؤسسات التربوية في أداء هذا الدور ،بل لعلها تكون أفضل أحيانا على اعتبار أنها التربية المستديمة والمستمرة .

تاسعا: الإتصال ومحو الأمية: تساهم اسهاما واسعا في مجال الحفاظ على المستوى المحقق من الثقافة في مختلف المجالات .

بهذا نجد أن عملية الإتصال أساسية، وبقدر تطوير وسائله، يتطور أداؤه في المجتمع ويخلق جو من الديناميكية، ويحدث عملية تغيير اجتماعي فعالة .

## المبحث الرابع: مهارات الاتصال

## المطلب الأول: اللغة كأساس في عملية الاتصال:

## الفرع الأول: اللغة كوسيلة للاتصال:

اللغة نسق من الإشارات مترابط، و هي من وسائل الاتصال و التفاهم بين الأفراد و الجماعات، سواء كان ذلك في المجتمعات الإنسانية أو غيرها، على اعتبار أن الحيوانات هي أيضا تتصل و تستعمل إشارات معينة مع بساطتها، إلا أنها تؤدي أغراضا هامة بالنسبة لها، كمحاربة الأخطار، و إشعار الجماعة بالانتقال إلى مكان آخر و هكذا، غير أن الاتصال الإنساني واصل تطوره و رقيه، فبعيدا عن الدراسات النحوية و الصرفية (عالجها علماء النفس لما رأوا من صلة وثيقة بين العمل الذهني و الدلالات اللغوية، و عنى بها علماء الاجتماع مبيينين نشأتها و تطورها)<sup>1</sup>.

و لتسهيل عملية الاتصال بهذه اللغة شدد العلماء في اختيار اللغة المناسبة التي تتميز بالوضوح بالنظر إلى خصائص الجمهور، للتمكن من التعرض لوسائل الإعلام، و لكي تكون هذه اللغة مؤثرة و مقنعة واجب إدراج بعض الرموز و استخدام الصور البيانية لإيصال المعنى، و سميت باللغة الانفعالية

"و لكن ما يثير الجدل هو شيوع الاعتقاد بأن اللغة الانفعالية أحد الأساليب الهامة في الإقناع، وبالتالي يعتبر مستوى اللغة الانفعالية أحد الخيارات في الرسائل الإقناعية"<sup>2</sup>

و على هذا يكون الإنسان هو الكائن الوحيد الذي يستعمل الرموز للتغير عن مشاعره، بل و طوره من هذه الأساليب بحسب ما يتناسب و حاله، و كذا الرسالة التي يريد تمريرها -إيجابا و سلبا-

و على هذا الأساس اعتبر كثير من العلماء أن اللغة لا تقتصر على اللغة اللفظية فقط، أما اللغة اللفظية المجردة فتتميز بثلاث خصائص:

أولا: تتكون من ذخيرة من المفردات تحكمها قواعد النحو الصرف.

ثانيا: إذا كان لبعض المفردات معنى واحد عبر عنها بالمعاني، و ذلك أساس المعاجم و القواميس.

ثالثا: قد لا يفهم المعنى إلا من خلال توالي هذه المفردات، فتكون المفردة واضحة، و المعنى غير واضح.

1: عبد العزيز شرف، المدخل إلى وسائل الإعلام، دار الكتاب المصري/ اللبناني، القاهرة بيروت، ط2/1989، ص173.

2: محمد عبد الحميد، نظريات الاعلام واتجاهات التأثير، -مرجع سابق- ص332.

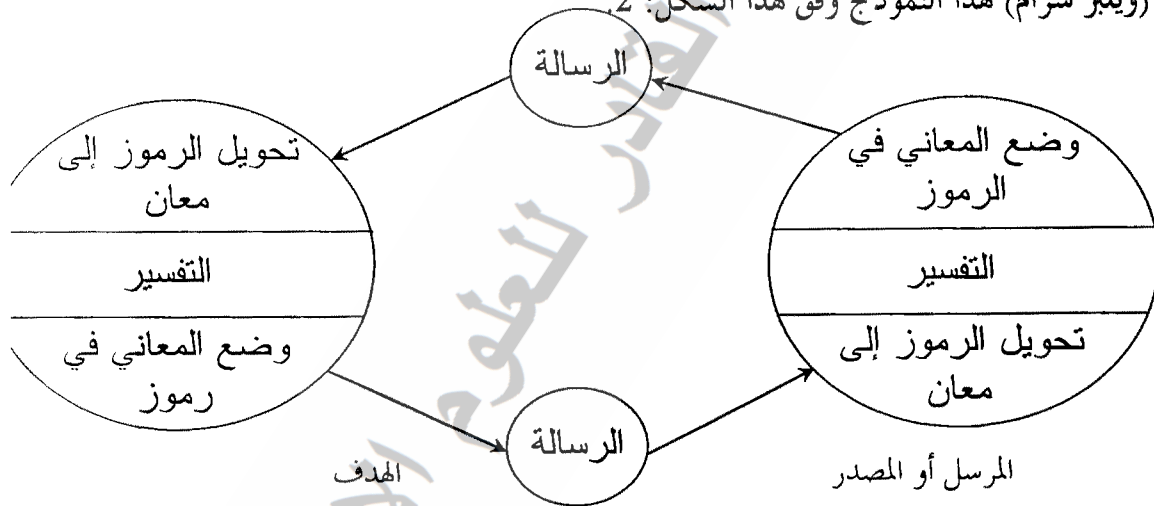
1- الرموز اللفظية يطلق عليها اللغة الحقيقية.

2- الرموز غير اللفظية لا تحكمها قواعد تسلسل و تتابع مثل التي تحكم الرموز اللفظية<sup>1</sup>.

الفرع الثاني: المعنى و دلالة الرموز

نعني بدلالة الرموز احتمال معاني موضوعية إشارية صريحة، و أخرى وجدانية ضمنية "الاتصال السليم القائم على الفهم المتبادل بين الأشخاص و الجماعات، يستلزم الوعي بالمعاني المختلفة الكامنة وراء الكلمات و العبارات، و توظيف الكلمة في خدمة السلوك الإتصالي"

وعليه فإن اختيار الفرد للرموز يكون انطلاقاً من دلالتها الضمنية، وقدرتها على نقل المعنى، وإلى هذا أشار (تشارلز اسجود) في الخمسينات في نموذج الذي يقوم على نظرية المعاني وعمليات علم النفس اللغوي بصفة عامة، حيث يقوم باستقبال الرموز و تفسيرها والاستجابة لها في شكل ما، وطور (ويلبر شرام) هذا النموذج وفق هذا الشكل: 2.



الفرع الثالث: اللغة الرمزية

هناك عديد من اللغات بالنظر إلى تقسيمها من حيث مصدرها، و أكثرها شهرة هي اللغة المنطوقة و المكتوبة، و تستعمل فيها الصيغة السمعية، و توصل العلماء إلى توظيف لغات أخرى تتناسب و حال الإنسان مثل الذي لا يحسن الكلام أو لا يسمع، و نحو ذلك فتوصلوا إلى نماذج أخرى، نذكر منها: شفرة مورس التي هي بهذا الشكل: (... - ... ) (في صورة نقاط) معبرة عن

:

1: محمد سيد فهمي، -المرجع السابق- ص34.

2: محمد عبد الحميد، الإعلام واتجاهات التأثير - مرجع سابق - ص70.

شيء ... و لغة بريل (بهذا المثال)، و لغة بزيك، و لغة كوبل، و الحاسب الآلي، و غيرها مما يحتاجه الإنسان، إلى جانب اللغة اللفظية المكتوبة

" إن الألفبائية الانجليزية، و شفرة مورس، و لغة الإشارة، و لغة بريل، و الشفرة القياسية الأمريكية لتبادل المعلومات و التي يرمز لها بالحروف (ASCII)، و لغة الحاسب الآلي، تمثل جميعها لغات شائعة كل واحدة من هذه اللغات طورت لمقابلة مجموعة متخصصة من الاحتياجات البشرية"<sup>1</sup>.

و لتوسع اللغة و كثرة الأشياء توصل الإنسان إلى إيجاد رموز أخرى معبرة، ففي لغة المرور اخترع إشارات و أضواء كل منها يدل على شيء معين: مثل الضوء الأحمر كعلامة (قف)، و هذه الرموز لا تفرق بين كون الإنسان مثقفاً أو أمياً، ما جعل شهادة السياقة يمكن أن ينالها أي إنسان و في الأشياء، نجد على محل الخلاقة: مشط و مقص، و هي كافية لمعرفة الحلاق سواء كتب عليه ذلك أو لم يكتب، و في واجهة المطعم نجد ملعقة و شوكة و سكين... و هكذا.

كما أن هناك إشارات لها بعدا وجدانيا تظهر على الإنسان و تعبر عن مستوى الشخص أو اتجاهه الأيديولوجي، تتعلق بالمظهر الخارجي مثل اللباس و نوعه، و تسريحه الشعر، و حلق اللحية أو الشارب أو إعفائها و نحو ذلك.

و في هذا السياق نجد أن الشخص و هو يعبر عن رأي معين (رمزي) - غير لفظي - من خلال بعض التصرفات النابعة من حاسة واحدة، فإذا نظر شخص إلى شخص آخر فقد نفهم من خلال ذلك أنها نظرة احتقار أو غير ذلك، فإذا نظر الشخص إلى عيني الآخر فهمنا وديسة العلاقة و إذا حدق فيه أو لم يستطع النظر إليه فهمنا أنه يحجل منه أو يخافه، و الانبساط و التيسم دليل الراحة و الود، و العبوس دليل ازدراء...، و أن لشكل الجسم من حيث الطول أو القصر و البدانة النحافة أثر على سلوك الإنسان، و كذا علاقة الناس به، و يختلف ذلك بحسب التجمعات البشرية المختلفة و ثقافتهم، فنجد بأن الشعب الأمريكي يختار الرئيس الأطول قامة في دراسة أجريت عام 1900م باستثناء جيمي كارتر.<sup>2</sup>

## المطلب الثاني: الاتصال الذاتي والتفوق الإعدادي:

### الفرع الأول: الاتصال الذاتي و طبيعته:

1: برنت روبن، ترجمة صالح بن مبارك الدباسي، المرجع السابق - ص 117.

2: نفس المرجع، ص 194.



اتصال الفرد بذاته هو أساس العملية الاتصالية، و مكمل أساسي لعملية الاتصال

### الإنساني

و هو التفاعل الذي يحدث داخل الفرد في حديثه إلى نفسه، يناقش مسألة من المسائل، و يتخيل الحلول المناسبة لها، و قد يخلص بصوت مرتفع يسمع نفسه، فيجعل من نفسه عدة أطراف تتبادل الرؤى، و ينفذ الآراء بنفسه، و حينما يخلص إلى نتيجة يجعلها الإطار المرجعي و هو يطرح قضيته علنا في اتصال شخصي، و بقدر اهتمامه بالقضية بقدر ما يخلص إلى الحلول المناسبة، و لذلك يقال بأن الأزمة تلد الممة، قال تعالى: "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"<sup>1</sup>

و لذلك نجد أن الإنسان إذا أهمله أمر لجأ لمختلف الوسائل لإيجاد الحلول لها، و من بين الحلول: صلاة الإستخارة التي يلج فيها العبد على الله أن يعينه على إيجاد حل إلى أن يجد ما يطمئن إليه، و هو شيء عجيب لذلك علق (رالف والدو امرسوت) عليه بقوله (كل ما يوجد أمامنا و كل ما يوجد في غير متناولنا شيء بسيط جدا للغاية إذا ما قورن بما يوجد في أعماق أنفسنا)<sup>2</sup>

و عليه يجب أن نبدأ البحث من أنفسنا إذ ما أردنا أن نكون في مستوى القوة الإتصالية الداخلية المتفوقة ، فقال كونفوسوس: (إن الشيء الذي يبحث عنه الإنسان الفاضل موجود في ذاته أما الشيء الذي يبحث عنه الإنسان العادي فهو موجود عند الآخرين)<sup>3</sup>

و إذا قلنا بأن الاتصال الذاتي أساسي لجميع أساليب الاتصال البشري لأن (بدون نظام فعال للاتصال الذاتي لن يستطيع الإنسان أن يؤدي وظيفته في البيئة التي يعيش فيها، و منها الإنفتاح لأساليب الاتصال الخارجية أي الاتصال بالآخرين، و التعرض لوسائل الإعلام و التكيف مع بيئته و مجتمعه بصفة عامة)<sup>4</sup>

الفرع الثاني: الإحساس بالذات، و الثقة بالنفس:

لمن أراد أن يجد حلا مناسباً لقضيته أن يشعر نفسه، و يقنعها بضرورة الوصول إلى النتيجة فالذي يبدي اهتماما كافيا بنتيجة فمن المؤكد أن يصل إليها، و بالتالي الوصول إلى عملية تغيير ما بالنفس ، ثم إن الإنسان و خلال هذه العملية يمر بمخاض عسير ينعكس ذلك على المستوى الفيزيولوجي، فتحدث ردود أفعال، و خلال هذه المرحلة على الإنسان أن يقنع نفسه بالقدرة على

1: الآية رقم 11 سورة الرعد 1

2 إبراهيم الفقي: البرمجة اللغوية العصبية وفن الاتصال اللامحدود-، مكتبة جرير - السعودية - ط4/2003، ص38.

3: نفس المرجع، ، ص39.

4: محمود عبد الرؤوف كامل، مقدمة في علم الإعلام والاتصال بالإنسان، مكتبة نهضة الشرق، جامعة القاهرة، ط1/1995، ص87.

السيطرة على نفسه، و أن يجمع قواه و يوجهها اتجاهها واحدا لحل مشكلاته (يعتبر الإحساس بالذات الذي ينعكس على ثقة الفرد بنفسه و تقديره لذاته محصلة أو نتيجة لقدرة الفرد و المجتمع على تلبية حاجات عديدة يتصدرها إحساس الفرد بالأمن بأشكاله و صورته المتعددة، و الذي ينتقل بالفرد إلى مناطق القدرة على التعبير و المشاركة في صنع القرار)<sup>1</sup>

الفرع الثالث: على المتصل أن يعرف نفسه:

على القائم بالاتصال ألا يكفي بما يراه عن نفسه، فقد يرى نفسه أنه متصل ناجح، و يبرر ذلك لنفسه قد يبني معلوماته على خطأ، و يوم أن يكشف حقيقة من خلال نتائج معينة سيصاب بالإحباط و بالتالي التراجع خطوات، بدل التقدم، و يسبب له الإرهاق النفسي، و تسوء علاقته بالغير، و هذا هو الفشل، و لذلك وجب على المتصل أن يكلف نفسه عناء البحث عن ذاته

و التعرف عليها أكثر من خلال جملة من المقاييس حددها العلماء في:<sup>2</sup>

- 1- طلب رأي الآخرين: و هو فحوى حديث النبي صلى الله عليه و سلم "المؤمن مرآة أخيه" فعلى المتصل أن يسترشد بأقرب الناس و أحبهم إليه، لأنهم يكونوا قد خزنوا مجموعة من الملاحظات فعليه أن يأخذها بمجد و دون أي حرج.
- 2- و إن كان المتصل قوي الشخصية أمكنه أن يستخلص مثل هذه الملاحظات من خلال ردود الأفعال الصادرة منهم، من خلال مواقفهم ...
- 3- و لمزيد من المعلومات عن نفسك قم بتسجيل صوتك و استمع إليه، فقد تكتشف ملاحظات لم تكن تتخيلها في السابق.
- 4- كما يمكن التسجيل على شريط الفيديو ليكون بالصوت و الصورة.
- 5- و لينظر في المرآة ليرى شكله و هندامه و ملامحه و يقارنها بما يريد أن يكون عليه.
- 6- كما يستحسن أن يسجل نفسه في شريط سمعي و يستمع لنفسه ليرى صوتته و لكناته لسانه.

الفرع الرابع: كيف يحضر الإنسان نفسه بثقة لإلقاء خطاب ناجح؟

5: محمد عبد الحميد، نظريات الإعلام واتجاهات التأثير، مرجع سابق - ص 94.

2: سام ديب أوليل موسمان، نقله إلى العربية سامي تيسير سلمان، الخطوات النكية، المؤتمر للنشر - الرياض السعودية - 1998، ص 59.

يجب التحضير النفسي الجيد عند مواجهة الأمور العصبية، و من كان على أتم الاستعداد نفسياً تمكن من السيطرة و صنع الحدث، فكيف يتمكن الخطيب من أن ينجح في مهمته من حيث إعداد خطبته و إلقائها، فواجب أن يبدأ بمحاورة نفسه، و أن النجاح في الخطبة ليس له مجال محدود، فهو شيء نسبي، فقد يكون الخطيب خبيراً و لكنه قد يخسر في إلقاء خطبة من الخطب لسوء تحضير أو لعامل نفسي معين، فإذا اقنع نفسه بهذا تمكن من السيطرة على نفسه، كما يجب أن يكون الخطيب أكثر معرفة لجمهوره قبل إلقاء الخطبة، و يقنع نفسه بأنه سينجح، و ألا يهمل الخطيب الظروف الطبيعية للحجرة من حرارة، و قهوية و نحوها ثم يحاول بين الحين و الآخر تبديد القلق بأن يتحدث و يغير من صوته و ليفسح المجال للفكاهة في صورتها الطبيعية في غير تكلف، كل هذا ليستعد أكثر، و يتعامل مع الخطأ بلياقة و لا يتزعج منه، بل يحاول إعطائه صورة أخرى، كما لو كنت قد تعمدت ذلك لغرض الفكاهة و هذه سرعة البداهة و ذلك ينصح الخطيب بأن لا يبالغ في جديته أكثر من اللازم بل تكون له أطر مرجعية احتياطية كحلول عند الضرورة<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: الاتصال بالغير والقدرة على التفوق:

#### الفرع الأول: طبيعة الاتصال و تفسير السلوك الاتصالي:

الاتصال بمختلف أنواعه -المباشر و غير المباشر، اللفظي و غير اللفظي- تستعمل فيه اللغة باعتبارها العملية الاتصالية الأولية في المجتمع، و تتغير سلوكيات الجماعة في هذا الإطار بفضل استمرار هذه العمليات و تطورها، فهناك لغة لفظية و أخرى إشارية، و أخرى مرتبطة بالحركات و الأفعال

و ثم لغة أخرى تسمى لغة المعاني و الأحاسيس، فالطفل مثلاً عندما يصرخ فإنه يبلغ رسالة معينة لأمه يعلمها أنه يشعر بالجوع أو العطش، أو ألم معين، و في المقابل يجب على الطرف الآخر ألا ينظر أو يسمع لتلك القضية مباشرة، بل يجب أن يقرأ ما وراء ذلك من أحداث و تأثيرات نفسية فيزيولوجية. و لذلك نجد أن الطبيب النفسي أو الأخصائي الاجتماعي (لا يؤثر في عمله أثناء لقائه بهم عن طريق ألفاظه فحسب، بل أنه يستخدم أيضاً تعبيرات الوجه و بعض الإشارات لنقل أفكار أو معاني إليهم)<sup>2</sup>

وسواء كان هذا الحوار على المستوى الشخصي أو على المستوى الجمعي، فإذا أردنا مثلاً أن ندرس أسرة معينة كجماعة، علينا أن ندرس الفرد كما يرى بيئته، ولكي ندرس الفرد كعضو في

1 سام ديب أوليل سوسمان، نقله إلى العربية سامي تيسير سلمان -مرجع سابق- ص 59.

2 محمد السيد فهمي -المرجع السابق- ، ص 103.

الفصل الثاني  
أسرة فلا بد من دراسة الحالة الاجتماعية للفرد والظروف المحيطة به، ومن خلال هذا التفاعل نخلص إلى ما يسمى بالروح الجمعية، التي يتصل بها الأفراد ببعضهم وتتلاقى الأفكار وإذا وسعنا الأمر أكثر فإن الجماعات بعد ذلك تتلاقى وتلتحم عواطفها، وتتفاعل وتتصارع، وتتكون لديهم الروح الجمعية (والجماعة روحها الجمعية التي تجعل أفرادها يفكرون بطريقة خاصة، تختلف تماما عما يفكرون فيه لو كانوا فرادى، ففي النفس الجماعية تختفي المشاعر الفردية، وتظهر الخصائص اللاشعورية العامة تلك التي تسيطر على روح الجماعات، مما يثير حساسيتها العامة حيث يشمل روح الجماعة على خليط متفاعل من قيم وعقائد ومشاعر ومقدسات)<sup>1</sup>.

الفرع الثاني: أقنع نفسك بالتفوق:

وأنت تفتح جلسة المناقشة مع خصمك السياسي أو الثقافي... عليك أن تقنع نفسك مسبقا بأنك ستفوز، ويمثل ذلك تعبئة نفسية مسبقة، كما يجب أن يكون لديك نفس الإعداد ونفس الشعور، وأنت تصارع مشكلة معينة فيجب عندها أن تعتقد جازما بأنك ستجد لها حلا، فقد قال أحد الحكماء: (يقدرون لأنهم يعتقدون أنهم يقدرون...) نجاح الناس الذين تفوقوا في مجال ما يرجع على إيمانهم الراسخ في حتمية النجاح... وقد خلص الدكتور الفقي إلى عشر تأكيدات يمكن استعمالها لبرمجة العقل:<sup>2</sup>

- 1- أبنى أو من بنفسى ومقدرتى على النجاح.
- 2- أنا رجل اتصال ممتاز.
- 3- أبنى مستمع كبير.
- 4- يمكننى الابتسام بسهولة.
- 5- حالتى تتحسن أكثر فأكثر يوما بعد يوم من جميع النواحي.
- 6- يمكننى التحكم فى أحكامى وانفعالاتى بسهولة.
- 7- إبنى أحب الناس وأقيم وجودى معهم.
- 8- إبنى أحب ذاتى دون قيد أو شرط.

3: قبارى محمد إسمايل، علم الاجتماع الجماهيرى وبناء الاتصال، منشأة المعارف الإسكندرية، د.ت.ط، ص217.

1 إبراهيم الفقى، المرجع السابق، ص163

9- إني رجل عطاء عظيم أسعى لمساعدة الناس.

10- الناس يحبونني ويحبون الإحاطة بي واستشارتي

الفرع الثالث: فنيات الاتصال بالغير:

ترتبط هذه الفنيات أساسا بمقدرة المتصل كاتبها كان أو متحدثا، باعتباره مصدر الرسالة الإعلامية وكذا المستقبل على قراءة هذه الرسالة، أو الاستماع إليها، والتمكن من تحليل رموزها بالتوافق مع الرموز التي بعث بها المرسل رسالته، ويقدر هذا التوافق يكتب النجاح لهذه الرسالة وتحدث صدى في الأوساط "فاللغة كنظام من الرموز وسلوك اتصالي تنطوي على معان موضوعية إشارية صريحة، وأخرى ذاتية وجدانية ضمنية، والاتصال السليم القائم على الفهم المتبادل بين الأشخاص والجماعات يستلزم الوعي بالمعاني المختلفة الكامنة وراء الكلمات، والعبارات، وتوظيف الكلمة في خدمة السلوك الاتصالي".<sup>1</sup>

(وهذه العملية يطلق عليها مهارات الترميز coding وهي بالنسبة للمرسل أو المصدر مهاراته في اختيار الرموز التي تعبر عن المعاني المستهدفة أي وضع الفكر في رموز اتصالية. encoding وبالنسبة للمتلقى مهارته في تفسير الرموز التي يستقبلها وتحويلها إلى معاني، decoding<sup>2</sup>).

وهذه القضية لها ارتباط بالمقاصد والنتائج المراد التوصل إليها، حيث يتم بواسطة اللغة التعرف على وحدات الفكر ووصفها وقد عبرت (استرودفرنش): (إن المهارات ما بين الأشخاص هي ما تستخدمه حينما نتصل بأشخاص آخرين ونتعامل معهم وجها لوجه... ومن أجل إقامة هذه العلاقة عليك أن تظهر لمخاطبك قبولا وتقديرا واعترافا والأهم من هذا كله هو أن تتوافق رؤية الشخص الآخر للعالم... هكذا يمكنك خلق جو من الثقة والاحترام المتبادل<sup>3</sup>).

1: محمد عبد الحميد، نظريات الاعلام واتجاهات التأثير، عالم الكتب، القاهرة، ط2/2000 ص 69

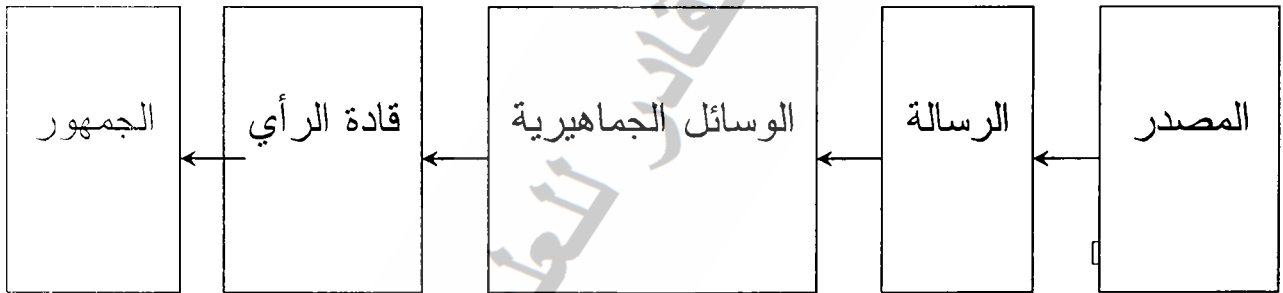
2: نفس المرجع والصفحة

3: إبراهيم الفقي - المرجع السابق - ص 118. 119

## المطلب الرابع: القيادة الناجحة و إدارة الحوار

## الفرع الأول: توجيهات للتسيير الحسن

إن أي تجمع بشري يكون في حاجة إلى شخصية محورية أو ما يسمى بـ: قادة الرأي بغرض توجيه الأفراد وتبصيرهم، وشرح مختلف المواقف بلغة علمية سوسيولوجية لأن الكثير من أفراد المجتمع عادة ما يكونوا تابعين فقط، وعلى هذا يشير نموذج (كاتز و لازارسفيلد) فيما يعبر عنه بتدفق المعلومات على مرحلتين: (الأفكار دائما تنساب من المذيع أو عن طريق المطبوعات إلى قادة الرأي ومنهم إلى من هم أقل نشاطا من قطاعات السكان في تدفق على مرحلتين: وفق هذا الشكل:



وعلى هذا الأساس يجب أن يكون قادة الرأي على غاية من الوعي والثقافة للتمكن من توجيه المجتمع التوجيه السليبي سواء كان ذلك في الميدان السياسي أو الإداري ونحو ذلك من الميدان، ويقدر مستوى هؤلاء القادة يكون حسن التدبير لهذه المؤسسة، كما يتأثر القائد بنوع الثقافة المتشبع بها

وعليه نجد سلوكه كمدير مصنع غير سلوكه كمدير مزرعة، أما عن لزوم هذه القيادة فلو كان ذلك علة مستوى أصغر جماعة (والقيادة ضرورية في كل أسرة أو زمرة ومطلوبة على رأس كل

1- برنت روين، ترجمة صالح بن مبارك الدباسي، المرجع السابق ص 79.

طائفة أو جماعة أو حرفة أو نقابة، وتباين الجماعات والزمير مع تباين القيادات، واختلاف أشكال القادة وأعمالهم الإدارية. □

ويحرص النقاد على مجموعة من التوجيهات التي تجعل من القائد ناجحاً في مهامه الإدارية، كما تجعل من المرؤوسين يثقون برئيسهم، ويبادلونه شعور التعاون على تأدية المهام ومن هذه التوجيهات:

العمل على تحضير جدول الأعمال، وتسليم نسخة منه لكل عضو من أجل العلم المسبق بموضوع المناقشة، كما يحق له انتقاده ومناقشته، كما يجب أن يحضر مكان الاجتماع بخصوص الإنارة والتهوية، وإمداد المشاركين ببعض الوثائق المساعدة على المناقشة قبل بدء الاجتماع لضمان السير الحسن له، واستغلال الوقت، وبعد مناقشة جدول الأعمال، يتم توزيعه على الفترة الزمنية المحددة، وضبط المناقشة في إطار ذلك، وعدم احتكار الحوار من طرف شخص معين، وإشراك الجميع فيه والاستماع على الجميع باهتمام، وعلى القائد المخنك أن يرصد حتى تلك الرسائل غير اللفظية، فهي من الأهمية بمكان في تبليغ بعض الأفكار وحتى إذا تبين له بعض الغموض في بعض النقاط فإنه يعمل على طلب توضيح، ورصد صعوبات وصول الرسالة إلى المستقبلين، وبعد نهاية كل محور أن يعمل على تخليصه في صور نقاط أو توصيات فرعية ليتمكن من استيعابها، ولينتبه القائد إلى تلك المناوشات الكلامية البسيطة التي قد تتحول إلى صراعات، وضرورة تطويقها حتى لا تعيق السير الحسن للاجتماع، وإعطاء الفرصة للجميع للتعبير عن انشغالهم، ويختتم الاجتماع بملخص واضح في صورة توجيهات وتوصيات، والاتفاق على الموضوع القادم.

ولكي يصل القائد إلى هذه الدرجة من النجاح في إدارة الحوارات، والوصول إلى نتائج هادفة فيجب عليه: أن يمد جسور التواصل بينه وبين رئيسه، بينه وبين مرؤوسيه، ويتحلى بالصفات التي يدعو إليها مرؤوسيه (بأن يكون لهم قدوة) وألا يطالبهم بما لا يستطيعون كما يقول المثل: - إذا أردت أن تطاع فأمر بما يستطاع- والعمل على أن تكون هذه الاجتماعات مقوية لوحدة الجماعة، مع ضرورة مكافأة المجددين في عملهم، وألا ينكر التفاوت بينهم في القدرات فذلك أمر طبيعي (وكل مسير لما خلق له) -حديث- وعلى غرار تلك القدرات يقسم القائد المهام على المرؤوسين، وعليه ألا يقف معصوماً أمام مرؤوسيه، بل يجب أن يعترف بأخطائه فإن ذلك ما يزرع الثقة في نفوسهم ويكونوا الحب له، ومما يزرع الثقة أيضاً بينهم هو الوفاء حتى إذا وعد بشيء أنجزه وأن يكتر من مخالطة عماله، ويشاركهم إنجاز أعمالهم، ويلبي طلباتهم، ويأخذ بأرائهم في مجال العمل إذا رأى

حسن التدبير وأن يعمل على تزويدهم بأهم المعلومات التي يحتاجونها، ولو لم يطلبوها، ويؤدي كل هذه المهام في جو من التراوح بين الجدية أحيانا والمرح أحيانا أخرى.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: المهارات السلوكية

عملية الاتصال بالآخرين معقدة للغاية، على اعتبار أنها رسائل ظاهرية وباطنية تنتقل عبر وسائل معينة تستهدف عملية إحداث التأثير، وتغير السلوك، وجعل المتصل أكثر فاعلية والمستجيب أكثر استجابة، ولعل الكثير من هذه السلوكيات التي تصدر عن الإنسان لا يعير لها اهتمام، وهي في الحقيقة لها أثار سلوكية مهمة في الواقع، وعليه فالمتصل يخاطب في المستقبل مشاعره وأحاسيسه وعقله باستعمال وسائل كثيرة أيضا من نظرات إلى الصوت إلى الحركات المختلفة، ويمكن تلخيص هذه المهارات فيما يلي:

1) اتصال العين: إن المتصل عندما ينظر إلى المستقبل لا ينبغي أن يقع تحت ضغط فتبدأ عينه في التلاعب ما يجعله ينظر إلى أي شيء إلا أن ينظر إلى وجه مستمعه، وهو خطأ جسيم يبدد المصادقية ويجعل المستمع يترعج لكن مع هذا لا نعتقد أن مجرد النظرة بالعين يعني الفعالية، بل هو أكثر من لحظة عابرة، لذلك يعتبرها بعض العلماء بأنها يمكن أن تهدد كما لو كانت بندقية معبأة ومصوبة، ويمكن أن تكون نظرتها لطيفة فيمكن برقتها أن تجعل القلب يرقص إليها وعليه فمن الواجب تحديد مكان معين مهم في الوجه للنظر إليه، من أجل إحداث التأثير المطلوب، ويقرر العلماء أنه العينين وما بينهما، أما النظر إلى الأرض أو الجسم فغير مرغوب فيه.

2) وضع الجسم: هناك فرق بين أن يقف إنسان قائما ومنكمشا، فينصح العلماء بالوقوف منتصبا ويتحرك بصورة طبيعية وسهلة في غير تكلف... إن عدم الانسجام في النمو بما لا يتوافق مع مراحل النمو تكون لها انعكاسات سلبية على وضع الجسم، فقد قرر العلماء أن الرجال الطوال يمشون محدوديين لأنهم نموا بسرعة عندما وصلوا سن المراهقة، ولم يرغبوا في الانتصاب؛ كما يتأثر الجزء السفلي من الجسم أكثر بسبب عدم الاهتمام به، فيبدأ في المراوحة للمكان في حركات عشوائية فيقف على رجل ثم يقدم رجلا، ويعتمد على الأخرى، ويتأخر... كلها حركات غير مرغوب فيها تجعل من الإنسان غير واثق من نفسه، فينصح أن تقف في موقف الاستعداد، بأن يكون وزنك إلى الأمام، وهناك تكون لديك الطاقة اللازمة للحديث بثقة وعلى هذا واجب على الإنسان أن يدرّب نفسه على الحركة التي يراها مناسبة، بأن يستند إلى الحائط بثقة ثم يتحرك خطوة أو خطوتين بنفس الوضعية، وشيئا فشيئا حتى تعدل من وضعيتك، أما في الاجتماعات فينصح بالوقوف عندما يكون الأمر مهم مما يؤكد أكثر أهمية الرسالة.

1- سام ديب أوليل سوسمن، نقله إلى العربية سلمى تيسير سلمان، المرجع السابق - ص 103 -



**3** قسمات الوجه: لكي تعرف ظروفك وملامح وجهك وأنت تحاور الآخرين، حاول أن تعرف أبرز هذه الملاحظات، من خلال الآخرين، والأفضل أن تلاحظ نفسك، وأنت على شريط الفيديو وبذلك تعرف نفسك عندما تكون طبيعياً، وعندما تكون غير طبيعي، وكيف يمكن تطوير ذلك... حاول أن تكتشف إشاراتك ولا تقلق من المبالغة فيها، كما عليك أن تراقب ابتسامتك فهي مهمة فقد أثبتت الدراسات العلمية أن ثلث الناس يتسمون والثلث محايدون، والثلث جادون لا يهمهم أن يتسموا أو لا، والذين يتسمون هم أكثر الناس نجاحاً في اتصالاتهم، والذي يرغب في أن يكون له أصدقاء عليه أن يظهر نفسه محبوباً، واعلم أن الابتسامة الزائفة، لا تدوم ولمزيد من القوة على التدريب تابع التلفزيون بدون صوت فستلاحظ كيف هو دور تعابير الوجه، وهكذا تتعلم حتى تصبح ابتسامتك طبيعية وعفوية.

**4** - اللباس والمظهر الخارجي: يقر العلماء أن الثواني الخمس الأولى كافية لإحداث انطباع عن الآخرين، ويقدر الخبراء أننا نضيف خمس دقائق أخرى لإضافة 50%) من انطباعاتنا السليبي أو الإيجابي إلى الانطباع الأول، وكل هذا يحدث على المستوى العاطفي، لا على المستوى العقلي وعموماً يجب أن تكون لائق في مظهرك مرتاحاً لوضعك وشعورك، هذا أكثر أهمية مما يشعر به الآخرون، واعلم أن تأثير مظهرك الأولي على الآخرين أعظم مما تعتقد.

**5** التنوع الصوتي: الصوت وسيلة نقل رئيسية لحمل الرسائل... سجل صوتك لتعرف مدى قوة أو ضعف الطاقة التي ترسلها إلى الآخرين... النغمة الصوتية تشكل 84% من رسائلك وللصوت سمات أربعة هي: الاسترخاء، وطريقة التنفس، الإلقاء، وتأكيد المقاطع، وكل مكون منها يمكن تعديله من خلال التدريبات لتوسيع التأثير الصوتي.

**6** اللغة المنطوقة وغير المنطوقة: هناك كلمات تقف حاجزاً أمام الاتصال الفعال، مثل كلمة: يعني، طبعاً... ويكثر منها لدرجة الرتابة والملل، حتى لكأنها تستحوذ على نسبة كبيرة من الكلام، حيث لا معنى لها، كما يجب على الخطيب أن يستعمل اللغة المباشرة فعوض أن تقول (سأحاول) قل: (سأسأل) (سأبلغ) وهي تعبر عن الأكثر مصداقية في الكلام، ولتجنب الإنسان المصطلحات، غير المفهومة، سيما مع العوام من الناس، كما يسعى إلى إضافة مصطلحات جديدة إلى قاموسه اليومي.

**7** إشراك المستمع: يجب أن تجعل مستمعك أسيراً مكبلاً لا يمكنه فعل شيء سوى الانهماك معك بما يعبر عنه بالدوامة بأن تشغله بكلمة أو ابتسامة، أو خاطرة، وكلما أوشك الملل من شيء نقلته إلى شيء آخر، وعادة ما تكون هذه الدوامة من أصل المرح مع عمليات مسح شاملة للجمهور بالعين المركزة، والحركات الفاعلة، وبعض الأسئلة المثيرة وغيرها.

الفصل الثاني فن الاتصال و مهارته

8) استخدام المرح: يجب على المتصل أن يحسن استعمال روح الدعابة وهي مهارة قابلة للتعلم عن طريق تعلم القصص والحكايات، والكشف المزيد من حاسة الفكاهة لديك، وحاول تسجيل أحسن الطرق لحفظها.

9) الذات الطبيعية : تفكر متحدثا تعرفه وتعرف قوة إقناعه لتعرف بأن لك إمكانيات أو تستطيع أن تقيم هذه الإمكانيات لتوظفها ومن خلال هذا ستعرف:

مجالات القوة والضعف في شخصيتك - كيف تحول نقاط الضعف إلى نقاط قوة.<sup>1</sup> □

1- برت دكر، فن الاتصال، المرجع السابق- ص45 - 145 - . ر.م.

# الفصل الثالث

## الإتصال الإقناعي وفن التأثير والاستمالة

المبحث الأول: المفاهيم الأساسية للعملية الإقناعية

المبحث الثاني: الإتصال الإقناعي ، مفهومه ومجالاته

المبحث الثالث: أساليب الإتصال الإقناعي وتطبيقاته الميدانية

المبحث الرابع: فنون الإتصال الإقناعي ومهاراته

## الفصل الثالث: الاتصال الإقناعي و فن التأثير و الاستمالة

### المبحث الأول: المفاهيم الأساسية للعملية الإقناعية

#### المطلب الأول: مفاهيم الإقناع

#### الفرع الأول: تعريف الإقناع

#### أولاً: لغة:

إذا أرجعنا الكلمة إلى أصلها، فإن حروفها تتمثل في : (ق.ن.ع).

وترد بمعاني عدة حسب موقعها من الجملة: وعموما فهي مستقرة على معنى: الرضا و الاستمالة.

\*جاء في كتاب مجمل اللغة: قنع الرجل يقنع قنوعا إذا سأل ، وقنع - بكسر النون- قناعة إذا رضي

و الإقناع : مد البعير رأسه إلى الماء للشرب ، و الإقناع : إمالة الإناء نحو الماء المنحدر ، و الإقناع :

الإقبال بالوجه على الشيء ... ومد اليد عند السؤال ، و القناع معروف .

وقال ابن السكيت : قنعت الإبل والغنم للمرتع إذا مالت له ، و فلان شاهد مقنع : أي رضي يقنع به<sup>(1)</sup>

\* وفي القاموس المحيط : ( القنوع : السؤال والتذلل والرضا بالقسم ، وقنيع - القناعة : الرضا-

وقنعان : رضي يقنع به أو بحكمه أو بشهادته ، وقنعت الإبل مالت للمرتع أو مأواها ، وامرأة مقنعة : ماتقنع به المرأة رأسها)<sup>(2)</sup>

\* وفي المعجم الوسيط : (قنع بمعنى مال، و فلان قنوع ، أي راض بالقسم اليسير ، فهو قانع وقنيع إلى فلان أي خضع له و انقطع إليه و اقتنع بالفكرة والرأي )<sup>(3)</sup>

- وفي الحديث: " طوبى لمن هدى إلى الإسلام، وكان عيشه كفافا، وقنع به"<sup>(4)</sup>.

- من خلال كل هذا نخلص إلى أن: مادة: قنع (ق ن ع) بها ثلاثة معاني:

(1) أبو الحسن أحمد بن فارس بن زكرياء - تحقيق زهير عبد المحسن سلطان - مجمل اللغة - مؤسسة الرسالة بيروت - لبنان - ط 2-1986 ص 735

(2) امجد الدين محمد بن يعقوب الفيروزآبادي الشيرازي : القاموس المحيط - دار الكتاب العربي - د ت ط ، د م ن ج 3 - ص 76.

(3) ابراهيم أنيس وآخرون : المعجم الوسيط - دار الفكر - بيروت - لبنان - د ت ط - ج 2 ص 763

(4) الترمذي 2349، أحمد (6-19) ابن حبان 2541.

1) القناع: وهو ما يوضع على الرأس من غطاء.

2) الاقتناع: الرضا بالشيء... والاقتناع نتيجة لمحاولات الإقناع.

3) الإقناع: السؤال بتدليل.

يقال أيضا: رجل مقنع الفم: أسنانه معطوفة إلى الداخل، قال الأصمعي: ذلك القوي الذي يقطع كل شيء.

– كما يرد بمعنى: الإفراغ والإملاء. فقد جاء في الأثر: كان رسول الله ﷺ يفرغنا ثم يملينا".

يقال: أقنعت الإناء في النهر: أي استقبلت به جريته ليمتلئ: أو أميله لتصب ما فيه.

ثانيا : اصطلاحا:

من خلال المعاني اللغوية التي أوردناها، والتي يستقر جملها على محاولة الاستمالة والرضا، وذلك باستخدام مختلف الوسائل المتاحة، بغض النظر عن طبيعة الوسيلة، فقد كان الدعاة إلى الإسلام قديما يستخدموا من الوسائل ما يحقق الهدف والغاية من أجل الإقناع، وحمل السامعين على ما يراد منهم وترغيبهم وإقناعهم بأمر دينهم، وكان الأنبياء يوظفون خاصة أسلوب الخطابة، وهو الأسلوب الأنجع الذي كان أرسطو وغيره يوظفونه لذلك قال ابن رشد: "إن الخطابة هي قوة تتكلف الإقناع الممكن في كل واحد من الأشياء المفردة"<sup>(1)</sup>.

وعرفه د. إبراهيم إمام" يقصد بالإقناع: "أن يصبح السامع لك، وقد اقتنع بفكرتك باعتبارها فكرتك أنت ولكنها أصبحت فكرته الخاصة به، والتي انبثقت من داخل نفسه وكان لك فضل إثارتها وتحريكها والكشف عنها.." <sup>(2)</sup>.

وتحرك الأفكار وتثار باستعمال وسائل وأساليب كثيرة يعبر عنها بأساليب الإقناع التي فيها حمل السامعين على ما يراد منهم، بترغيبهم وإقناعهم بأمر دينهم.

وعرف بريك الإقناع بأنه: "استخدام الإنسان للألفاظ والكلمات والإشارات وكل ما يحمل معنى عاما لبناء الاتجاهات والتصرفات أو تغييرها"<sup>(3)</sup>.

(1) نوال محمد عمر، دور ات'علام الديني في تغيير بعض قيم الأسرة الريفية،مكتبة نهضة الشرق، القاهرة، 1984 ص 115.

(2) عبد الله بن محمد العوشن، كيف تقنع الآخرين،دار العاصمة- المملكة العربية السعودية، ط3 1996، ص17.

(3) نفس المرجع ص18.

### الفرع الثاني عناصر العملية الإقناعية

اتفق علماء الإعلام على أن هناك عناصر خمسة للعملية الإعلامية لخصها لازويل في عبارته:  
من؟ يقول ماذا؟ بأي وسيلة؟ لمن؟ وبأي تأثير؟.

-من: ويقصد به المرسل الذي يوجه الرسالة سواء كان فردا أو جهازا أم غير ذلك.

-يقول ماذا: ويعني به ماهية الرسالة الإعلامية.

-بأي وسيلة: أي الوسيلة الإعلامية - سمعية أم بصرية أو مقروءة-

-لمن؟ ويعني به عنصر الجمهور المستقبل للرسالة الإعلامية ونوعيته.

-بأي تأثير: وهو الهدف النهائي للرسالة الإعلامية.

ولعل أهم هذه العناصر هي: الرسالة (يقول ماذا؟) باعتبارها تتعلق بالإقناع لأن الإعلاميين يودون من خلالها إحداث تأثير على الجمهور، ولذلك وجب التأكيد على أهم العناصر المؤدية إلى نجاح العملية الإعلامية وهي:

أولاً: يجب أن تراعي الرسالة الإعلامية استيعاب أكبر عدد ممكن من الجماهير، وتعمل على إشعارهم بحاجتها إلى موضوع الرسالة، وتعالج قضاياهم ومشاكلهم مع مراعاة الأولوية في طرح القضايا بدءاً بالقضايا الشخصية إلى القضايا الدولية.

ثانياً: يجب إعداد الرسالة الإعلامية بما يتناسب والظروف الخاصة التي تحكم كل وسيلة إعلامية، فما تتطلبه الرسالة الإذاعية قد لا تتطلبه الرسالة الموجهة عن طريق التلفزيون لأن هناك فرق بين من يسمع ومن يرى، ومن يقرأ في صحيفة مثلاً.

ثالثاً: يجب على المرسل أن يراعي المستويات المختلفة للجمهور المستقبل للرسالة الإعلامية، بالنظر إلى اللغة المستعملة والتي تراعي مستوى الجمهور المستقبل للرسالة الإعلامية من مختلف الجوانب فتعبر الرسالة على مستواهم واتجاهاتهم وميولهم.

رابعاً: يجب ألا تأتي الرسالة متناقضة مع عادات المجتمع، وتقاليد، ولكن يجب أن تأخذ في اعتبارها اهتمامات الجمهور الذي توجه إليه، ذلك أن الفرد لا يعرض نفسه إلا للموضوعات التي يرغب في التعرض إليها فعلاً، وهو ما يسمى بالتعرض الانتقائي، كما أنه لا يدرك هذه الموضوعات إلا بالشكل الذي يود إدراكها به، وهو ما يسمى بالإدراك الانتقائي، وأن معظمنا يتذكر المواد

الإعلامية التي تؤيد وجهة نظره، وتحاول أن تتجاهل المعلومات المخالفة لآرائنا، وهو ما يسمى بالحفظ أو التذكر الانتقائي.

خامسا: يجب أن تتميز الرسالة الإعلامية بالبساطة والوضوح وأن تستبعد منها العبارات والألفاظ المعقدة والغامضة لأن الإعلام يعتمد على الكلام الواضح البسيط أيا كان نوع الرسالة الإعلامية الموجهة، وليست الرسالة الإعلامية الناجحة هي التي تصاغ عباراتها بمهارة أو طلاقة لغوية فائقة لم تترك عالم الواقع وتخلق في أجواء الخيال(1).

#### الفرع الثالث: هدف الاتصال

إن عملية الاتصال لا تكون هكذا اعتباطية، بل الهدف منها هو إقناع الجمهور المستهدف بفكرة معينة أو غرض منها، وهذا هو ارتباط الحقيقي بين الاتصال والإقناع، ونادرا ما يحدث الاتصال دون إقناع في تلك العمليات الاتصالية غير الهادفة إلى إحداث تأثير، بينما جل العمليات الاتصالية هادفة إلى إحداث عملية الإقناع، وهذا منذ فجر التاريخ، بظهور الأساليب الأولى لعملية الاتصال، وعلى رأسها الخطابة بمختلف أساليبها البلاغية والبيانية التي أقرها أرسطو وأفلاطون.

وفي المقابل يتصور حدوث الإقناع دون عملية اتصال لأن الإقناع لا يمكن أن يكون عملية مستقلة والفرق في ذلك: " أن الاتصال عملية اجتماعية أساسية، بينما الإقناع عملية اجتماعية ليست أساسية"(2).

بمعنى أن الأصل هو الاتصال فإذا حاول من خلاله إحداث تأثير معين أصبح إقناعا.

#### المطلب الثاني: أسس العملية الإقناعية

##### الفرع الأول: ماهية الإقناع

إن الهدف من التحدث ليس الإخبار بالحقيقة، ولكن الهدف هو الإقناع، -هكذا قال توماس باينجتون ماكاولاي- لفهم أن عملية الإقناع هي الأساس في كل تغيير، أو تعزيز للمواقف والآراء أو صناعة القرارات، على اعتبار أن أي استجابة لأي رسالة اقناعية إما أن تكون في إطار الوعي واللاوعي.

(1) محي الدين عبد الحليم، المرجع السابق - ص 34-35

(2) عبد الله بن محمد العوشن- المرجع السابق - ص 21

أولاً: في إطار الوعي (بعد التفكير): فتعمل على الاتصالات بتركيز وعناية، وندلي برأينا في القضية وتمكن من أسئلة، ونطلب المزيد من المعلومات، وقد أطلق على هذه الطريقة في التفكير: الطريقة المركزية التي تعمل فيها على تحليل جميع الأسباب، ويتدبر المعلومات بإيجابية، ويقدر الإيجابيات والسلبيات، ويستخدم العقل والمنطق، ويتمسك بآرائه ومواقفه، ولا يتأثر بالمواقف الأخرى.

ثانياً: في إطار لا وعي (دون تفكير): فإن الاستجابة للرسائل تكون بصورة آلية، ولا تتمكن من الاتصالات بحرص، بل نقوم بعملية اختصار ذهني، فتعمل الغرائز عملها، لتمنحنا مفتاح الإجابة معتمدين على ظواهر الأشياء، كجاذبية المتكلم، وردود الأفعال، وهو في هذه الحالة يفتقر إلى الحافز أو القدرة على الاتصالات، ويتخذ قرارات فجائية، ولا يبحث عن دلالات الإقناع باستعمال العقل، وكل ما في الأمر أنه يوظف غرائزه وعواطفه، وسرعان ما ينقلب على أفكاره "وحيثما نكون مفكرين، يتحدد مدى إقناع الرسالة على حسب وقائع الحالة، أما حينما نستجيب للرسائل دون وعي، فإن عقولنا تكون مغلقة بصورة آلية، ولا يكون لدينا الوقت والحافز والقدرة على الإنصات بحرص" (1)

### الفرع الثاني: أسس العملية الاقناعية من خلال التراث الإسلامي

عند استقراء أحداث السيرة النبوية، وآيات القرآن الكريم، وكيف تفاعلا مع الأحداث الإعلامية والدعاية والدعاية المضادة، نجد بأن هناك أسس تقوم عليها هذه العملية، وأهمها: 2

1- التركيز على كشف الزيف وتعرية الإشاعة والدعاية المضادة، وبيان الكذب، والتناقض فيها لإسقاط فاعليتها، وتوجيه رد الفعل ضد مروجيها، والمتبع لآيات القرآن يجد ذلك واضحا من آياته خصوصا في آيات الحوار، والرد على الادعاءات والدفاع عن دعوة الرسول - صلى الله عليه

وسلم - وشخصيته، قال تعالى: ﴿أمر يقولون افتراه قل فأتوا بعشر سور مثله مفتريات وادعوا من استطعتم من دون الله إن كنتم صادقين، فإن لم يستجيبوا لكم فاعلموا أنما أنزل بعلم الله، وأن لا إله إلا هو فهل أنتم مسلمون﴾ (3).

(1) هاري ميلز، المرجع السابق - ص 2.

2: نمرتكات أساسية في الإعلام القرآني (الهزيمة النفسية) موقع الشبكة الإسلامية [www.BALAGH.com](http://www.BALAGH.com) 15 جوان 2004 الساعة 12.00

3 هود. (14.13)



2- الإسقاط: استعمل القرآن الكريم أسلوبا آخر ذا فاعلية نفسية هز الخصم من داخله، وإشعاره بتفاهة شخصيته ومواقفه، ليكون الهزيمة في أعماقه النفسية، ويسلب منه الروح المعنوية، والقدرة على المواجهة، بتوجيه الخطاب إليه كطرف هزيل، يوضع موضع الاستهزاء والسخرية، قال تعالى : ﴿ مثلهم كمثل الذي استوقد نارا فلما أضاءت ما حوله ذهب الله بنورهم، وتركهم في ظلمات لا يبصرون، صر، بكم، عمي، فهم لا يرجعون ﴾<sup>(1)</sup>.

3- الإهمال: استعمل القرآن الكريم أيضا أسلوب الإهمال، وعدم الاعتناء بالخصم، وهي من وسائل الحرب النفسية، والمواجهة الإعلامية، ليشعر بعدم قدرته على إثارة الطرف الإسلامي وضعف موقعه، ويتجسد هذا في قوله تعالى: ﴿ وإذا سمعوا اللغو أعرضوا عنه وقالوا لنا أعمالنا ولكم أعمالكم سلام عليكم لا نبتغي الجاهلين ﴾<sup>(2)</sup>.

4- الاستمالة والتأثير بالحسنى: وهو أسلوب نفسي وجداني مؤثر في الطرف المتلقي، بتوجيه الخطاب اللين ليشعر المتلقي باحترام الإعلام الموجه إلى شخصيته، فيكسب بذلك ود الموجه إليه الخطاب، ويتقبل أفكاره، قال تعالى : ﴿ ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن ﴾<sup>(3)</sup>.

5- الموضوعية والإقناع المنطقي: وبالتوازي مع الاستمالات العاطفية، يعتمد أيضا أسلوب الخطاب المنطقي والموضوعية العلمية، بالدعوة إلى الحوار، والإشعار بالثقة بالنفس، على اعتبار أن العقل هو الأساس المتين لبناء السلوك الإنساني، والقناعة العقلية، لأنها الأكثر ثباتا وتأثيرا في سلوك الإنسان وعلى ذلك ركز النبي - صلى الله عليه و سلم - في دعوته، بالعودة إلى الوعي واستعمال العقل.

قال تعالى: ﴿ قل إنما أعظكم بواحدة أن تقوموا لله مثنى وفرادى ثم تنفكروا ما بصاحبكم من جنة إن هو إلا نذير لكم بين يدي عذاب شديد ﴾<sup>(4)</sup>.

6- تحطيم الرموز المعادية: تشكل القيادة والرموز المعادية الهدف الأول للإعلام والحرب النفسية المضادة، ذلك لأن الرمز والقيادة و القوة المركزية والموجه الحركي للجماعة والأمة، وكلما كان

(1) البقرة (17-18)

(2) القصص (55)

(3) النحل (125)

(4) سبأ (46)

للجماعة والأمة ثقة برموزها، وتقديس لقيادتها، وارتباط وثيق بها، صعب اختراق الإعلام المعادي لتحصيلاتها الفكرية والدعائية، ولذلك فالمطلوب هو تحطيم الرمز المعادي، وعزل تأثيره، وتدمير الثقة به.

قال تعالى: ﴿عَدَلْ بَعْدَ ذَلِكَ زَيْمِرٌ أَنْ كَانَ ذَا مَالٍ وَبَنِينَ إِذَا تَتْلَىٰ عَلَيْهِ آيَاتُنَا قَالَ أَسَاطِيرُ الْأَوَّلِينَ سَنَسِمُهُ عَلَى الْخُرطومِ﴾<sup>(1)</sup>.

هكذا يتحامل القرآن على رموز الطغيان ويعريهم، ويحطم الثقة بينهم وبين الأتباع.

### الفرع الثالث: أساليب الإقناع المستخدمة في الرسالة الاتصالية

تتنوع هذه الأساليب المستخدمة في الرسالة لاقتناع المتلقي بمضمونها، وهناك العديد من الاعتبارات التي تؤدي إلى اختيار أسلوب معين لتقديم النص الإعلامي بما يتوافق وطبيعة الموضوع، وخصائص جمهور المتلقين، ومن هذه الأساليب:<sup>2</sup>

أولاً: وضوح الأهداف مقابل استنتاجاتها ضمناً: يجب أن نخلص الجمهور من فكرة استخلاص النتائج، وذلك بذكر أهداف الرسالة ونتائجها، وقد أثبتت الدراسات أن تغيير الآراء والاتجاهات يُمون أكثر مع الفئة التي لم تتلق إقناعاً كافياً أثناء تبليغ الرسالة، ويرتبط الأمر بمستوى تعليم وذكاء المتلقي، وكذا درجة أهمية الموضوع، وعلاقته بالمتلقي ونوع القائم بالاتصال.

ثانياً: تقديم الأدلة والشواهد: قال تعالى: ﴿أَفَلَا يَنْظُرُونَ إِلَى الْإِبِلِ كَيْفَ خَلَقْتُمْ...﴾<sup>(3)</sup>. إلى القائم بالاتصال ولكي يكون مقنعاً أن يقدم الأدلة الكافية على رسالته، باستثناء بعض الحالات التي يمكن أن تدعم الموضوع بعيداً عن الاستدلال عنها:

- مصداقية المصدر: فكلما كان المصدر موثقاً به قلت الحاجة إلى الأدلة والشواهد.
- طبيعة الموضوع: هناك مواضيع تحتاج إلى استدلالات ومواضيع لا تحتاج إلى ذلك.
- التقديم الضعيف يقلل من وقع وتأثير أي دليل.

(1) القلم (16-13)

2 مرتكزات أساسية في الإعلام القرآني (الهزيمة النفسية) موقع الشبكة الإسلامية [www.BALAGH.com](http://www.BALAGH.com) المرجع السابق .

(3) الغاشية (17-20)

تقديم الأدلة يكون وقعه أكبر على الجماهير الذكية، أي أولئك الذين يتوقعون إثباتا للأفكار المعروضة عليهم.

يتوقف تأثير الدليل على ما إذا كان المتلقون يعتبرونه صحيحا أو غير صحيح.

ثالثا: عرض جانب واحد من الموضوع مقابل عرض الجانبين المؤيد والمعارض: فقد وجد الباحثين أن تقديم الحجج المؤيدة والمعارضة في الموضوع الواحد أكثر فعالية، وأقدر على التعبير لدى الفرد المتعلم، وحين يكون الجمهور مترددا فإن تقديم الجانبين يكون أقوى تأثيرا.

قال تعالى: ﴿ وَإِذْ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ أَبَى وَاسْتَكْبَرَ وَكَانَ مِنَ الْكَافِرِينَ ﴾<sup>(1)</sup>.

فالآية تدل على أن الملائكة وصلت إلى قناعة بالطرح الرباني، فحين أمرهم بالسجود لآدم -عليه السلام- أقبلوا دون تردد... وفي المقابل يكون التركيز على جانب واحد من الموضوع أكثر فاعلية على تغيير آراء الأفراد الأقل تعليما، أو الأفراد المؤيدين لوجهة النظر المعروضة في الرسالة حيث يصبح تأثير الرسالة في هذه الحالة تدعيما.

رابعا: ترتيب الحجج الإقناعية داخل الرسالة: إذا قدمت الحجج في البداية اعتبرت الرسالة ذات تأثير عكس الذروة، وتأثير البداية، أما تلك الرسالة التي تحتجز أهم الحجج إلى النهاية، فهي تستخدم ترتيب الذروة أو تأثير النهاية... ومع هذا فليس هناك قانون معين لترتيب هذه الحجج في عملية الإقناع، ويرى بعض الباحثين أن تأجيل الحجج الأقوى إلى النهاية هي الأفضل من تقديمها في البداية ويرى البعض العكس... ففي قصة سيدنا إبراهيم -عليه السلام- مع النمرود فإنه أجل الحجة إلى النهاية قال تعالى: ﴿ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ، وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴾<sup>(2)</sup>.

خامسا: استخدام الاتجاهات والاحتياجات الموجودة لدى الجماهير: الجمهور يكون أكثر استعدادا لتدعيم احتياجاته الموجودة عن طريق تطويره لاحتياجات جديدة عليه تماما، بمعنى أن الرسالة تكون أكثر فعالية حينما تجعل الرأي أو السلوك الذي تعرضه يبدو للجمهور على أنه وسيلة لتحقيق احتياجاته الموجودة فعلا قال تعالى: ﴿ إِذْ قَالَ الحِوَارِيُّونَ يَا عِيسَى ابْنَ مَرْيَمَ هَلْ يَسْتَطِيعُ رَبُّكَ أَنْ

(1) البقرة (34)

(2) البقرة (285)

ينزل علينا مائدة من السماء، قال اتقوا الله إن كنتم مؤمنين، قالوا نريد أن نأكل منها وتطمئن قلوبنا ونعلم أن قد صدقتنا، ونكون عليها من الشاهدين ﴿١﴾.

سادسا: التكرار: تكرار الرسالة من العوامل المساعدة على الإقناع، لأن التكرار يؤدي إلى تدكير المتلقي باستمرار الهدف من الرسالة، ويثير في الوقت نفسه احتياجاته ورغباته، وما تكرار الكثير من القصص في القرآن الكريم إلا من هذا الصنف، "يتفق علماء الأبحاث النفسية مع المعتقدات الإغريقية القديمة أن التكرار يزيد من الإقناع، ولكي يكون التكرار ذا فعالية ينبغي أن يقتصر على الكلمات والعبارات الهامة، كما يوحي العديد منهم بضرورة اختيار الرموز اللغوية، الواضحة والبعد عن المهجورة منها، مع مراعاة خصائص الجمهور، فيما يتعلق باستخدام قواعد النحو والصرف والأساليب البلاغية، ما يؤثر على يسر القراءة، وسهولة التعرض للوسيلة الإعلامية"<sup>2</sup>.

(1) المائدة (112-113)

2 موقع الشبكة الإسلامية [www.BALAGH.com](http://www.BALAGH.com) 15 جوان 2004 الساعة 12.00-

## المطلب الثالث : الإقناع الديني أخصب مجال للإقناع

### الفرع الأول: الإقناع الديني وأغراضه

نعني بالإقناع الديني: تلك الإستمالات التي يعتمدها الخطباء في دروسهم، ومحاضراتهم ومناظراتهم لغرض التعريف بالإسلام، وتبيين محاسنه وتعاليمه، بداية على المستوى الذاتي من خلال ما يقدمه من أدلة، وبراهين على اعتبار أن اعتناق هذا الدين يقوم أساسا على الاقتناع به لا مجرد الإيمان القسري، لذلك دعا القرآن إلى ضرورة الإيمان تحت طائل الحرية المطلقة، قال تعالى:

﴿ لا إكراه في الدين قد تبين الرشد من الغي ﴾<sup>(1)</sup>.

ويميز في تنوع أساليب الدعوة والتبليغ بحسب طبيعة الشخص المدعو.

أولا: فإن كان مشركا: دعي إلى الإسلام، وأفرغ من برائن الجاهلية، بأسلوب عذب سلس يعتمد الإفراغ والإملاء.

ثانيا: وإن كان مسلما منحرفا: زجر على انحرافه ورد على بدعه، وتقديم الإسلام في صورته الصحيحة.

ثالثا: العصاة: فيوجهون ويصوبون ويؤمرون بالمعروف وينهون عن المنكر. وعلى الذي يتولى مهمة الإقناع في الحقل الإسلامي أن يكون ملما بعلوم القرن والحديث، ويلتزم الصبر والاحتساب، ويعتمد الذكاء، والحكمة في مناظراته ومناقشاته، ويكون قدوة حسنة لغيره.

ومن أغراض الإقناع الديني: فعلى غرار الفئات السابقة الذكر يمكن اعتبار الأغراض الآتية:

– الدعوة والتبليغ: اعتماد الأساليب العلمية والعقلية لغرض إقناع الطرف الآخر، ويعتبرها الإنسان دعوة إلى الله قال تعالى: ﴿ ومن أحسن قولا ممن دعا إلى الله وعمل صالحا وقال إنني من المسلمين ﴾<sup>(2)</sup>.

وتكون هذه الدعوة بالمناظرة والحجاجة للذين لم يقتنعوا بالإسلام كدين، ويبين لهم فساد عقائدهم بلغة الإفراغ والإملاء، وأن الدين الإسلامي هو الذي يستحق أن يكون دين كل البشر، وعلى الداعية أن يتسلح بسلاح العلم حتى يتمكن من الحجاجة، والمناظرة والإقناع، ولنطرح الإسلام على

(1) البقرة 256

(2) فصلت (32)

أنه يهتم بالدنيا والآخرة، كما يهتم بالفرد ظاهره وباطنه، إذ فيه من القيم ما يبعث على الطمأنينة والرضا، لمواجهة مختلف الأزمات التي تواجه الإنسان، كما على الداعية أن يوصل أفكاره برفق والمجادلة التي هي أحسن، كما يعتمد مع المعاندين أسلوب المناظرة و الجدل للخلوص إلى نتيجة وهي الإقناع، واعتماد أسلوب طلب البرهان ﴿ قَدْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ ﴾<sup>(1)</sup>.

ولا بأس باستخدام بعض الأساليب المنطقية والبلاغية، وكل هذا في إطار الواجب الشرعي: واجب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، وعلى القائم عليه أن تتوفر فيه شروط:

- العلم بما يأمر به وينهى عنه- واحتساب الأجر عند الله- والدعوة برفق ولين.

باعتماد أساليب الموعظة الحسنة، والترغيب والترهيب، والأساليب القصصية، واعتماد الأمثال والأشعار، وأسلوب الحوار، ونحو ذلك.

"إن جميع الأساليب التي ذكرناها سابقا مقتبسة من منهج القرن الكريم، وأسلوبه في إقناع المخاطبين والتأثير عليهم، وهي في القرآن أبلغ تأثيراً، وأقوى أثراً، حيث أنه يتعامل مع الإنسان بجملته فيخاطب عقله، وفكره، وقلبه، وروحه، ويتجاوب مع نزعاته ومشاعره، ووجدانه، بخلاف أسلوب الفلاسفة ومنهج المتكلمين المحدد الذي يقتصر في تعامله مع جزء واحد فقط من كيان الإنسان، كعقله أو عاطفته، ويترك مشاعره، وروحه وفكره وسلوكه"<sup>(2)</sup>.

وبهذا يكون القرآن رائداً في استيعاب الإنسان حينما يخاطبه ولا يمكن لأي فكر أو فلسفة أن تضاهيه في ذلك.

### الفرع الثاني: المنهج الإسلامي منهج إقناعي

فإذا تصفحنا آي القرآن الكريم نجدها مليئة بهذه الأساليب الإقناعية، وكذلك سنة المصطفى ﷺ وعلى هذا المنهج سار علماء الإسلام، فأوقفوا الفلاسفة والمجادلين عند حدهم، ونسوق هذه النماذج:

(1) البقرة(111)

(2) عبد الله محمد العوشن المرجع السابق ص132،133.

أولاً: ففي القرآن: قال تعالى: ﴿أمر حسب الذين في قلوبهم مرض أن لن يخرج الله أضغانهم ولو نشاء لأرينا لهم فلعرفتهم بسيماهم ولتعرفنهم في لحن القول والله يعلم أعمالكم﴾<sup>(1)</sup>.

ثانياً: وفي السنة: نسوق مثال الرجل الذي جاء إلى النبي - صلى الله عليه و سلم - وأخبره بأن امرأته ولدت غلاماً أسوداً، وهو وزوجته ليسا كذلك، -فتعجب- فساق له مثال الإبل " هل لك من الإبل؟ قال: نعم، قال: ما لونها؟ قال: حمر، قال: هل فيها من أورك؟ قال: نعم، قال: فأني ترى ذلك؟ قال: نزعة عرق، قال: " ولعل هذا نزعة عرق"<sup>(2)</sup>.

فاستعمل معه أسلوباً منطقياً ليطرد عنه الوسوس، معتمداً أسلوب التشبيه التمثيلي، فشبّه ولده بولد الناقة.

ثالثاً: من تاريخ الأنبياء: فهذا سيدنا إبراهيم -عليه السلام- يستعمل مع عدوه أسلوب الحوار المنطقي لتفنيد مزاعمه قال تعالى: ﴿ألم تر إلى الذي حاج إبراهيم في ربه أن أتيه الله الملك إذ قال إبراهيم ربي الذي يحيي ويميت، قال أنا أحيي وأميت، قال إبراهيم فإن الله يأتي بالشمس من المشرق فأت بها من المغرب، فبهت الذي كفر، والله لا يهدي القوم الظالمين﴾<sup>(3)</sup>.

رابعاً: العلماء والدعاة إلى الله: اعتمد الكثير من العلماء والدعاة المنهج العلمي والمنطقي في تبليغ رسالة الإسلام، بل وتقوية الإيمان، بأساليب ملؤها الترغيب والترهيب، فهذا الخليفة عمر بن عبد العزيز -رضي الله عنه- يسأل زوجته فاطمة بنت عبد الملك بن مروان عن مصدر الجواهر التي لديها فتخبره أنها هدية من أبيها، وهو يعلم أنه أخذها من بيت مال المسلمين، فخبرها بين الجواهر، وبين شخصه، فاختارته وأعادت الجواهر إلى بيت المال، حين قال لها: إن أردت صحبتي فردي ما معك من مال وحلي وجواهر إلى بيت مال المسلمين فإنه لهم... وإما أن تأذنين في فراقك فأني أكره أن أكون أنا وأنت وهو في بيت فانطلق -رضي الله عنه- من مقدمتين منطقيتين ليصل إلى نتيجة وهي:

إقناعها برد الأموال إلى بيت المال معتمداً أسلوب الحوار ثم الترغيب والترهيب.

وهذا ابن تيمية يقسم العلماء إلى أربعة طوائف:

(1) محمد (29 - 30)

(2) أخرجه البخاري

(3) البقرة 258

-الأولى: الفلاسفة الذين يدعون أن حججهم أبلغ من القرآن على اعتبار أن القرآن أدلته خطائية وليست براهين قطعية ملزمة، فدرسها ابن تيمية والغزالي لغرض تفنيد مزاعم هؤلاء فكان لهم ذلك.

-الثانية: المتكلمون الذين يقدمون قضايا عقلية على النظر في الآيات القرآنية، وأهملوا السنة باعتبارها موضحة وشارحة للقرآن الكريم، وقد انتقدهم ابن تيمية وهم بالتحديد المعتزلة.

- الثالثة: ينظرون إلى القرآن من جهة ما اشتمل من أدلة هادية مرشدة مثبتة للحق ولم يلتفتوا إلى وجه الأدلة.

الرابعة: طائفة آمنت بما جاء في القرآن، الكريم، وخالفوا الطوائف السابقة، فهم أمنوا بمنهج السلف، وسلكوا مسلكا عقليا بعيدا عن النص القرآني، فكانوا بهذا مثل المتكلمين<sup>1</sup>.

\* أما أبي حامد الغزالي: فقد قسم الناس إلى ثلاثة طوائف:

- أولا: العوام: هؤلاء الذين حذرهم الغزالي من الخوض في قضايا لا علم لهم بها "...فإياك ثم إياك أن تملك نفسك، فكل كبيرة تجري على العامي أهم من أن يخوض في العلم، فيكفر من حيث لا يدري"<sup>(2)</sup>.

ثانيا: أهل الجدل: فإما أن يكون الجدل يريد الاستزادة من العلم فعلا فهذا يناقش و يؤخذ كلامه بعين الاعتبار، أما الجدل المعاند وهؤلاء ينبغي أن يمنعوا من الجدل بالسيف والسنان).

ثالثا: الخواص: يصنفهم الغزالي بأنهم أهل القرحة النافذة والفتنة القوية، ونحلوا باطنهم من كل تعصب أو تقليد لمذهب ما فكان يستعمل معهم أقيسة منطقية مستفادة من القرآن بموازين مختلفة<sup>(3)</sup>.

### الفرع الثالث: أساليب الإقناع في القرآن الكريم

نذكر في هذا السياق، أهم الأساليب التي اعتمدها القرآن الكريم لإقناع الناس بإيجاز.

أولا: مخاطبة لكل ما في الإنسان من عقل وقلب وجوارح، ويكون ذلك الخطاب مناسبا لهم مع تفاوت الناس في ذلك.

1 عبد الله بن محمد العوشن، المرجع السابق، ص 136 ، 137.

(2) عبد الله محمد العوشن-كيف تقنع الآخرين- ص 141 نقلا عن أبي حامد الغزالي-للجام العوام عن علم الكلام- ص12.

(3) عبد الله محمد العوشن-كيف تقنع الآخرين- نقلا عن ص141 أبو حامد الغزالي- القسطاس المستقيم - ص 61/60



ثانيا: أسلوب ضرب الأمثال مما يجب أن تفعل به النفوس وتؤمن له القلوب، والناس في ذلك بين من ينظر إلى أبعاد المثل، وبين من يتوقف عند مفرداته.

ثالثا: أسلوب التذكير بنعم الله لاستمالة النفوس كما في قوله تعالى: ﴿... يا بني إسرائيل اذكروا نعمتي التي أنعمت عليكم، وأوفوا بعهدي، أوف بعهدكم وإياي فارهبون﴾<sup>(1)</sup>.

رابعا: الرد على المزاعم الباطلة، كما فعل بنو إسرائيل في عهد النبي - صلى الله عليه وسلم - حيث دعوا أنهم لهم دينهم وآمنوا به ولا داعي لأن يدخلوا عليه دينا جديدا، قال تعالى: ﴿قل يسما يأمركم به إيمانكم إن كنتم مؤمنين﴾<sup>(2)</sup>.

خامسا: أسلوب التهديد والإنذار بشدة عذاب الآخرة، قال تعالى: ﴿أقمن يلقي في النار خير أمن يأتي آنا يوم القيامة اعملوا ما شئتم إنه بما تعملون بصير﴾<sup>(3)</sup>.

سادسا: أسلوب صهر الأديان في دين واحد- وهو الإسلام- على اعتبار أن دعوة جميع الأنبياء واحدة. قال تعالى: ﴿شرع لكم من الدين ما وصى به نوحا والذي أوحينا إليك، وما وصينا به إبراهيم وموسى وعيسى أن أقيموا الدين ولا تتفرقوا فيه، كبر على المشركين ما تدعوهم إليه﴾<sup>(4)</sup>.

سابعا: أسلوب الشعور بالأمن أملا في نفوس المجتمع العربي، وأن الإنسان مهما خسر في هذه الحياة فإن هناك حياة أخرى، وفيها سيلقى التعويض المرضي، قال تعالى: ﴿يا قوم إنما هذه الحياة الدنيا متاع وأن الآخرة هي دار القرار﴾<sup>(5)</sup>.

ثامنا: أسلوب القصص لاتصالها بالجانب الوجداني، فهي تخاطب العقل والشعور معا، قال تعالى: ﴿ونوحا إذ نادى من قبل فاستجبنا له، فنجيناه وأمله من الكرب العظيم﴾<sup>(6)</sup>.

(1) البقرة 39

(2) البقرة 92

(3) فصلت (39)

(4) الشورى (13)

(5) غافر (39)

(6) الأنبياء (75)

تاسعا: أسلوب التدرج في محاربة بعض العادات السيئة التي ألفها المجتمع، وتدرج معهم بالإقناع للتخلص منها، وخير دليل على ذلك ما ورد في شأن الخمر. وغيرها من أساليب التي تجعل القرآن الإطار المرجعي لكل أديب وخطيب.

#### الفرع الرابع: أفاق نشر الدعوة الإسلامية في العصر الحديث

بعد سقوط الخلافة الإسلامية، وانهيار الهيكل العام للدعوة المنبثق عن الفتوحات، بقيت هذه الدعوة تراوح مكانها في ظل حركات تحررية وإصلاحية أقل ما يقال عنها أنها لا تمتلك سوى الدفاع عن نفسها، ورغم محاولات استرجاع السيادة والسلطة لما لها من قوة مباشرة على التغيير، لأن الله يزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن- (كما جاء في الحديث)، غير أن المتربصين بهذه الأمة شددوا الخناق على الدعاة والمصلحين، وبقيت صيحاتهم في صورة (آهات) و(أنات)، إلا أن الفرج الجزئي يأتي على أيدي أعداء هذه الدعوة، بلغتهم لاعتبارات<sup>(1)</sup>:

أولاً: التطور التكنولوجي وسهولة الاتصال عبر شبكة الإنترنت، والأقمار الصناعية ذات البث المباشر، وتطور شبكة الهاتف ونحوها، ما سهل على الدعاة إلى الله الاتصال بينهم، فأصبحوا كالفاتحين بخطبهم من على منابرهم، وأصبح العذر مرفوعاً على المكلفين في العالم للسؤال عن هذا الدين.

"فالمسلمون الآن بحاجة إلى إحسان التعامل مع وسائل الإعلام، فهناك حاجة ملحة لوجود إعلام إسلامي فاعل عبر الوسائل الإعلامية يقدم المسلمون من خلاله المقالات والكتب والأبحاث والمعارض والندوات والبرامج الإذاعية، والتلفزيونية، على مستوى يتفاعل مع عقول وأقلام الفكر الغربي، وبهذا وحده ستكون شهداء على الناس كما كان الرسول - صلى الله عليه و سلم - شهيدا علينا، وإلا نكون قد ضيعنا الأمانة".

ثانياً: التطور العلمي الملحوظ في المدة الأخيرة الذي قدم خدمات مجانية للإسلام، فعلماء الغرب يكتشفون والإسلام يستفيد لأنه دين العلم، إذ ثبت أن ما من اكتشاف علمي إلا ويقابله الإسلام بالمباركة، وأن ذلك موجود عندنا في القرآن أو السنة ما جعل الكثير من علماء الغرب، يراجعون معتقداتهم، بالرغم من العولة الدينية التي تريد أن تجعل من الدين المسيحي الدين العالمي الوحيد.

(1) الشبكة الإسلامية Islam WEB.net يوم 13 ماي 2004، الساعة 19:20.

ثالثا: الفراغ الروحي الذي يعاني منه العالم جراء الطغيان المادي، وضعف الارتباط بالله، وأصبح للمد الإسلامي قبولاً جماهيرياً لأنه يجمع بين الروح والمادة ما جعل الإسلام يكون له مستقبلاً واعداً.

## المطلب الرابع: كيفية حدوث الإقناع

### الفرع الأول: أهمية الإقناع

لما كان الإنسان كائناً اجتماعياً بطبعه، فهم يتصرفون بما يحقق التوافق والانسجام بينهم، وكل يسعى لإيجاد أساليب تجعل من سلوكه أكثر قبولاً من الآخرين، فيأتي الإقناع كأسلوب يحاول به الناس 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 وظف أساليب اقناعية كفيلة بالاستمالة نحو ذلك الهدف، وهكذا مع الإقناع الديني فتجب معه مختلف الأدلة العقلية والنقلية قال تعالى: ﴿وقيل ادعوا شركاءكم فدعوهم فلم يستجيبوا لهم ورأوا العذاب لو أنهم كانوا يهتدون﴾<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 سهلاً وكذا الاعتقاد بمذهب أو فلسفة ذات صبغة روحية لا تقع لأحد إلا بعد حصول الإقناع والتأثير من طرف آخر"<sup>(2)</sup>، فالاستدلال على وجود الله لا يكون فقط بالطرق النقلية، من آيات وأحاديث، إنما توظف أيضاً الطرق العقلية والمنطقية والعلمية، كإبطال الدور في الفلسفة- أي طرح السؤال الواحد وتلقي نفس الإجابة.

### الفرع الثاني: كيف يحدث الإقناع؟

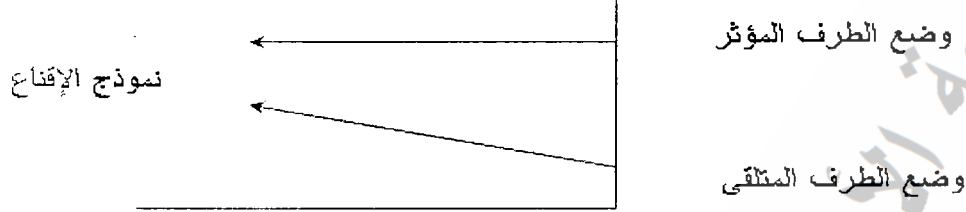
حدد العلماء نماذج من خلالها يتمكن أي طرف من التأثير على الطرف الآخر، واقناعه بفكرته.

(1) القصص (64).

(2) عبد الله بن محمد العوشن-المرجع السابق-، ص183.

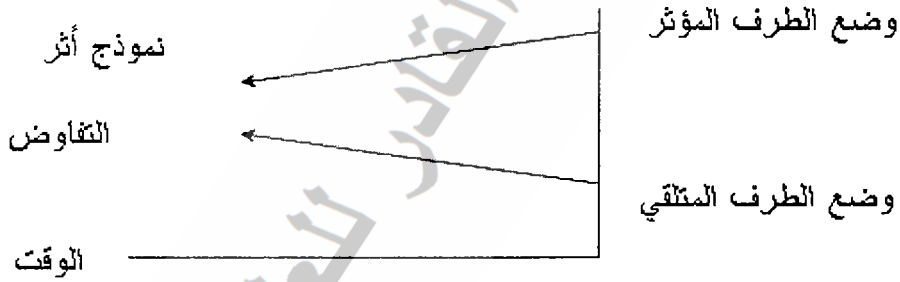
النموذج الأول: ويسمى نموذج الإقناع.

وفيه ينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف الآخر بالانتقال لموقفه، ويساعدك فيما يريد فعله كما يلي: 1



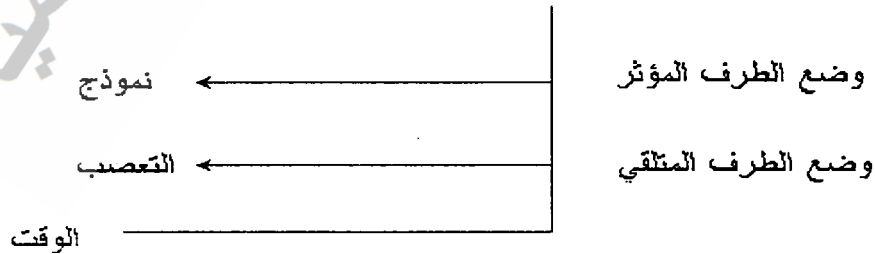
النموذج الثاني: ويسمى نموذج التفاوض:

ويكون عندما لا يستطيع أي طرف أن يقنع الطرف الآخر، بقبول الموقف قبولاً كلياً، وهناك 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:



النموذج الثالث: ويسمى نموذج التعصب

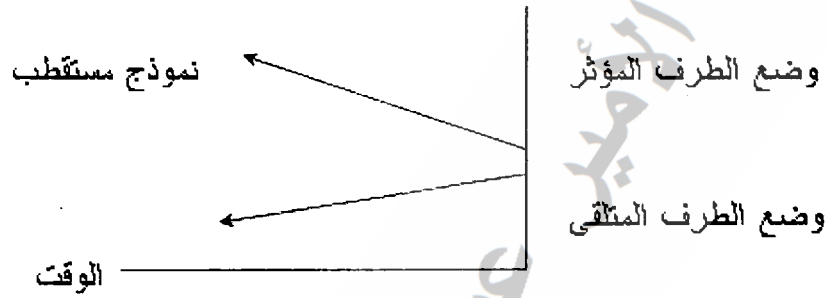
وفيه يجمد كل طرف على قراره ورأيه، ولا يعير اهتماماً للرأي الآخر، كأن كل واحد منها لديه فكرة مسبقة تقتضي بعدم التراجع والتزحزح عنه، بل ويسعى إلى تبريرها، وأكثر أن يسعى كل طرف إلى التصعيد ضد الطرف الآخر شأن النظرية القائلة - بأن الخطان المتوازيان لا يلتقيان أبداً مهما امتدا.



1 : هاري ميلز: المرجع السابق ، ص : 5-6

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>.



### الفرع الثالث: الاستمالات والأساليب المستخدمة في الرسالة الإقناعية

حصر العلماء هذه الاستمالات في ثلاثة أنواع أساسية:

الأولى: الاستمالات العاطفية: وتستهدف مباشرة الوجدان، وانفعالات المتلقي، وإثارة حاجاته النفسية، الاجتماعية، ومخاطبة الحواس بما يحقق هدف القائم بالاتصال، وتعتمد هذه الاستمالات على:

- استخدام الشعارات والرموز: هي شعارات يهدف من خلالها المتصل إلى تبسيط عملية التفكير وإطلاق حكم نهائي في شكل مبسط بصيغة مؤثرة يسهل حفظها، وترديدها، ومختزلة في رموز تعني التباين بين الأطراف فيصبح لها مدلول عام متفق عليه بين الجميع.

- استخدام الأساليب اللغوية: مثل مختلف الصور البيانية التي تنقل المتلقي من الحقيقة إلى المجاز، قال تعالى: ﴿قال رب إني ومن العظم مني واشتعل الرأس شيبا، ولم أكن بدعائك رب شقياً﴾<sup>(2)</sup>.

- دلالات الألفاظ: وهي من أساليب تحريف الكلم عن مواضعه اعتمادا على الألفاظ المستخدمة ويمكن تطبيق ذلك باستخدام كلمة أو صفة، أو فعل، وذلك بانتقال الذهن من مفهوم اللفظ إلى ما يلازمه. قال تعالى: ﴿ويوم يناديهم فيقول أين شركائي الذين كنتم تزعمون﴾<sup>(3)</sup>.

(1) هاري ميلز، المرجع السابق - ص 6/5.

(2) مريم (4)

(3) القصص (74)

- صيغ أفعال التفضيل: لترجيح فكرة معينة أو مفهوم ما. قال تعالى: ﴿أنتم أعلم أمر الله﴾<sup>(1)</sup>.
- انتقاء يدل على أن الرأي أو الحكم حقيقة: وذلك على الرغم من عدم الاتفاق و الإجماع عليه
- قال تعالى: ﴿وليحكم أهل الإنجيل بما أنزل الله فيه، ومن لم يحكم بما أنزل الله فأوئك هم الفاسقون﴾<sup>(2)</sup>، وهذا الكلام منطقي قبل نسخ الإنجيل بالقرآن، أما وأن الأمر في القرآن أصبح واضحاً فيجب على الجميع أن يرجع إليه.
- الاستشهاد بالمصدر: بالتشبيه بمن هو أكبر أو أكثر سلطة، أو يحظى بمصدقية عالية من جانب المتلقي، قال تعالى: ﴿قال بل فعله كبيرهم هذا فاسألوهم إن كانوا ينطقون﴾<sup>(3)</sup>.
- استخدام معاني التوكيد: وهي تلك الألفاظ والعبارات المستخدمة لتشديد المعنى. قال تعالى: ﴿استغفر لهم أو لا تستغفر لهم إن تستغفر لهم سبعين مرة فلن يغفر الله لهم﴾<sup>(4)</sup>.
- استخدام غريزة القطيع: ويقصد بها استغلال الضغط الذي يجعلنا نتوافق مع الجماعة المرجعية التي ينتمي إليها، ويطلق عليها العدوى النفسية، قال تعالى: ﴿وإذا غشيهم موج كالكظلم دعوا الله مخلصين له الدين فلما نجاهم إلى البر فمنهم مقتصد وما يجحد بآياتنا إلا كل ختار كفور﴾<sup>(5)</sup>.
- الثانية: الاستمالات العقلانية: وهي تعتمد على مخاطبة عقل المتلقي، وتقديم الحجج والشواهد المنطقية، وتفنيد الآراء المضادة بعد مناقشتها، وإظهار جوانبها المختلفة وتستخدم في ذلك: الاستشهاد بالمعلومات و الأحداث الواقعية.
- تقديم الآراء والإحصاءات - بناء النتائج على المقدمات - تفنيد وجهة النظر الأخرى
- مثال ذلك، قال تعالى: ﴿ألم تر إلى الذي حآج إبراهيم في ربه أن أتاه الله الملك، إذ قال إبراهيم ربي الذي يحيي ويميت، قال أنا أحيي وأميت...﴾<sup>(6)</sup>.

(1) البقرة (140)

(2) المائدة (47)

(3) الأنبياء (63)

(4) التوبة (81)

(5) لقمان (32)

(6) البقرة (258)

الثالثة: استمالات الخوف: تشير هذه الاستمالات إلى النتائج غير المرغوبة التي تترتب على عدم اعتناق المتلقي لتوصيات القائم بالاتصال، وتؤدي إلى جعل المتلقي يستجيب للرسالة في حالتين:

\* شدة الإثارة العاطفية التي تشكل حافزا لدى المتلقي للاستجابة لمحتوى الرسالة.

\* توقعات الفرد بإمكان تجنب الأخطار وبالتالي تقليل التوتر العاطفي عن الاستجابة لمحتوى الرسالة وتوجد ثلاثة عوامل تؤثر على شدة الإثارة العاطفية في هذا النوع من الاستمالات هي:

العامل الأول: محتوى الرسالة: بأن يكون لمحتواها معنى حتى يستجيب للهدف منها، ويحدث التوتر العاطفي، فالناس يميلون إلى تجاهل التهديدات حتى تظهر علامات واضحة على خطورتها.

العامل الثاني: مصدر الرسالة: إذا نظر المتلقي إلى القائم بالاتصال باعتباره غير ملم بالمعلومات الكافية فسوف يرفض توقعاته، وبهذا تفشل في إثارة ردود فعل عاطفية، وإذا شعر المتلقي أن القائم بالاتصال يباليغ في التخويف فإنه قد يتجاهل ما يقوله.

العامل الثالث: خبرات الاتصال السابقة: حيث أشارت بعض الدراسات إلى أنه حينما يتعرض بعض الناس لرسائل تنير الخوف والتوتر، يقل جانب الخوف لديهم إذا سبق أن تعرضوا لرسائل مشابهة فالتعرض السابق للمعلومات يؤدي إلى نوع من التحصين العاطفي، ذلك أن عنصر المفاجأة يزيد من درجة الإثارة العاطفية التي تحدثها الأنباء السيئة، ويقوم استخدام استمالات التخويف أو التهديد على الفروض الآتية: الفرضية 1: استخدام هذه الاستمالات يؤدي إلى إحساس الفرد بالتوتر نتيجة لزيادة الإحساس؟، بالخوف، أو الشعور بالعزلة، التي تركز عليها رموز الرسالة.

الفرضية 2: الإحساس بالتوتر في هذه الحالة، يشكل حافزا للفرد على الخطر والنتائج غير المرغوبة.

الفرضية 3: سوف يستجيب الفرد بتأثير الحافز إلى أي توصيات تجنبه هذا الخطر أو النتائج غير المرغوبة.

الفرضية 4: من خلال التجريب والتدعيم تتحول الاستجابات من ثم إلى عادات سلوكية تتفق مع أهداف القائم بالاتصال ويمكن استخلاص بعض الفروض الخاصة ببناء الرسالة التي تشير إلى التهديد أو التخويف من مثل: أولا: اقتراب التهديد من المتلقي شخصيا يزيد من حالة التوتر، وهذا يضيف على التهديد معنى ذاتيا.

ثانيا: يرتبط التهديد بالاقتراب الزماني... كالفرد يميل إلى تجاهل التهديد أو التخويف حتى تظهر مؤشرات واضحة وقريبة بالخطر الذي يعبر عنه التهديد.

ثالثا: هناك علاقة ارتباطية عكسية بين التهديد والاستجابة إلى توصيات الرسالة.  
رابعا: وضوح الرسالة يؤدي إلى إمكانية تنفيذ توصياتها. خامسا: كلما كانت التوصيات في حدود قدرات المتلقي وإمكاناته، كلما كان السهل تنفيذها والالتزام بها<sup>(1)</sup>.

الجمعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

(1) موقع الشبكة الإسلامية Islam web يوم 13 ماي 2004/ الساعة 19:20 .



## المبحث الثاني: الاتصال الإقناعي - مفهومه و مجالاته-

المطلب الأول: مفهوم الاتصال الإقناعي و إطاره

الفرع الأول: مفهوم الاتصال الإقناعي

الاتصال ضرورة من ضرورات الحياة، لأنه يربط بين الأفراد، و يسعى البعض منهم للتأثير على البعض و استمالتهم إلى آرائهم، و هذه العملية المعبر عنها بالاتصال الإقناعي، لأن الفرد منا لا يسعى فحسب إلى أن يعبر ليفهمه الآخرون، و لكن أيضا ليعرف هل فهموا عنه أم لا ؟ و مدى استجابتهم، و أسباب عدم الاستجابة و نسبتها، ليعبر الأسلوب من أجل الظفر بمواده، و تسمى العملية الأولى اتصالا، و تسمى العملية الثانية إقناعا، و الإقناع اتصال في حد ذاته، أما الاتصال فليس شرطا أن يكون إقناعا، لذلك حصر العلماء العملية الاتصالية الموصوفة بالإقناعية في:

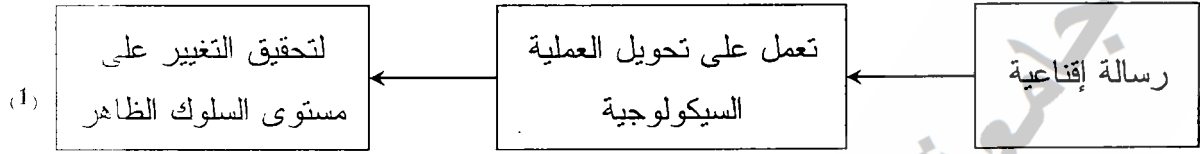
- عمد العملية الاتصالية الواعية الهادفة إلى تغيير سلوك فرد أو جماعة، و تغيير عدد الحقائق التي يحملها، و كذلك تغيير سلوك المستهدف، و إمكان تحديد النتيجة النهائية الموصوفة بالنجاح أو الفشل.<sup>1</sup>

فمن خلال هذا نفهم أنه بقدر النجاح في التخطيط لبناء الرسالة الإعلامية بناء متكاملًا تكون الاستجابة (ويبدأ التخطيط لبناء الرسالة الإعلامية، و تنظيم محتواها، باختيار المداخل الأساسية لإقناع الملتقي بالفكرة أو الاتجاه أو السلوك، و هذه المداخل هي التي تؤثر على اختيار الرمز و المعنى في بناء الرسالة الإعلامية، و تؤثر أيضا على تنظيم الوحدات الرمزية، و ترتيبها داخل هذه الرسالة).<sup>2</sup>

من هنا نفهم أن الاتصال الإقناعي اتصال مخطط هادف إلى تغيير في السلوك الظاهر و الخفي للمستهدف، مع أن الإقناع ليس هو الأثر الوحيد للاتصال : (الرسالة المقنعة و الفعالة هي تلك التي تتميز بخصائص جديدة بتحويل الوظيفة السيكولوجية للفرد على نحو ما يجعله يستجيب علنا تجاه موضوع الإقناع، و مفرداته، و بالأساليب التي يريدتها القائم بالاتصال أو التي يوحي بها).

1 عبد الله بن محمد العوشن، المرجع السابق، ص 21-

2 محمد عبد الحميد، نظريات الاعلام و اتجاهات التأثير، مرجع سابق - ص 321.



و كما أنه يخاطب العقل بالدرجة الأولى، فهو يخاطب العواطف و الانفعالات لتحقيق هدفه الإقناعي في أي ميدان من الميادين السياسية و التجارية، و غيرهما من المجالات، و عليه يمكن صياغة تعريف إجرائي للاتصال الإقناعي فهو:

عملية يستهدف من خلالها المرسل التأثير على المتلقي على مستوى العقل أو العاطفة أو الغرائز لإحداث تغيير.

وقد عرف الاتصال الإقناعي تعريفات عديدة كلها تصب في إطار المرسل وما هي طبيعة الرسالة التي يوجهها إلى المستقبل ماذا تستهدف العقل أو العاطفة أو الغرائز؟ من أجل إحداث التغيير على مستوى السيكولوجي الذي يظهر علنا بعد ذلك فيعرف بأنه "اتصال هادف إلى التأثير في الاختيار".

فهذا "الرسالة الاتصالية تسعى إلى إحداث تغيير في السلوك السابق". أو "محاولة التأثير في العقل و العاطفة أو الغرائز أو التعديل في سلوك معين".

فالالاتصال الإقناعي يقدم معلومات جديدة باستعمال وسائل مختلفة كالإعلان و الدعاية و نحوها بغرض إحداث سلوك جديد.

و بهذا يؤثر على الجمهور بغرض تبني فكرة أو إحداث تغيير في السلوك، و مما ينبغي أساسا أن يتوفر لنجاح العملية هو في الرسالة و استعمال الاستمالات المؤثرة (كالهيج و إثارة العواطف....) 2.

-وقد فرق الدكتور سمير محمد حسين بين الإتصال بالجمهور بغرض الإعلام، و الإتصال بالجمهور بغرض الإقناع و التأثير و الاستمالة على وجه الخصوص، و أشار إلى تعريف الاتصال الإقناعي (الاتصال الذي يحدث عندما يوجه القائم بالاتصال - عن قصد - رسائله الإعلامية لإحداث تأثير مركز محسوب على اتجاهات و سلوك مجموعات معينة مستهدفة من الجمهور ..

1 سبير جاد تقديم عبد العزيز شرف، المرجع السابق، ص 11.

2 عبد الله بو جلال - محاضرات في الاتصال الإقناعي أقيمت على طلبة الماجستير - جامعة الأمير عبد القادر قسنطينة 2002

و أن هذا التعريف يستند أساسا إلى التعريف الخاص بالإقناع من حيث " هو إتصال هادف إلى التأثير في الإختيار"

\* فترمز كلمة الإتصال إلى أن الإقناع عملية رمزية و متفاعلة .

\* و ترمز كلمة هادف أو مقصود إلى أن الإقناع له أهداف محددة سلفا .

\* و ترمز كلمة التأثير إلى استهداف إحداث تغيير نوعي في السلوك .

– أما كلمة الإختيار فتعكس وجود بدائل متاحة امام الجمهور المستهدف –

وعلى هذا فإن الإتصال الإقناعي يستلزم إضافة عنصرين جديدين إلى نموذج الإتصال الجماهيري و هما العنصر التأثيري و الإقناعي ... و عنصر الرقابة الذي يؤكد على الجوانب الخاصة بفعالية الرسالة<sup>1</sup>

مع ما أشرنا إليه في مفهوم الإقناع الذي يسعى لتحريك العقل، أو العواطف أو العواطف، فهو متوقف على القدرات الشخصية، فليس هناك قواعد مضبوطة في هذا الإطار يمكن أن تدرس أو تتبع و لكن لكل مقام مقال، و لكل شخص أسلوب في التأثير فيه " و لقد أثبتت الدراسات العلمية بواسطة المعاهد المتخصصة في ذلك، أن تأثير وسائل الإعلام هو مجرد متغير على متغيرات أخرى، مثل شخصية الفرد، و ثقافته و عائلته، و الجماعات التي ينتمي إليها، في عملية إحداث التأثير و فعاليتها"<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني : أبعاد الاتصال الإقناعي

الاتصال الإقناعي كفن من الفنون، له جذور تاريخية قدم البشرية، مع اختلاف في أساليبه

و أشكاله و أنماطه، بحسب الوسيلة المستعملة، و الهدف المراد، و كان الصوت هو مدار هذه الأساليب في البداية، فكان ما يسمى بالبلاغة الصوتية هي الوسيلة المستعملة لأغراض الإقناع ثم إن هذا الصوت نفسه، –تتميقه و تحسينه– يستعمله الإعلامي في عملية الاتصال لتبليغ أفكار معينة، و الغرض النهائي من كل ذلك هو الإقناع، لذلك نجد بأن هناك من جعل للاتصال أطر معينة:

1 سمير محمد حسين – الاعلام و الاتصال بالجماهير – ( مرجع سابق ص 166/167)

2 جيهان رشتي، الأسس العلمية لنظريات الإعلام، دار الفكر العربي، القاهرة، 1982، ص 512.

أولاً : الاتصال التعبيري: لعله أقدم أنواع هذا الاتصال، إذ كانت البلاغة الصوتية هي وسيلة الاتصال التي تستعمل لأغراض الإقناع، و البلاغة، و سميت بهذا الاسم لأنها وسيلة لبلوغ قلب السامع، للتمكن منه، بإقناعه و تمكينه أيضاً من قلب المتصل، و بهذا نلمس ذلك الارتباط التلازمي بين البلاغة و الإقناع. "بلاغة الكلام هي مطابقته لمقتضى الحال مع فصاحته، و أما بلاغة المتكلم فهي ملكة يقتدر بها على تأليف كلام بليغ... و لا يكون البليغ متصفاً بالبلاغة إلا إذا كان صاحب ذوق رفيع و ثقافة واسعة، و ذا حفظ عظيم لتتطبع الصور في ذهنه، و يحذو حذوها في أول الأمر ثم ينطلق بعيداً عنها الوجه البلاغي للإقناع إشارة إلى فن استخدام اللغة للتأثير على أحكام الآخرين وسلوكهم، لذلك ازدهر فن الإقناع الشفهي في الحضارات السمعية...".<sup>1</sup>

ثانياً: الاتصال الإعلامي: ومجاله الأخبار والمعلومات التي تجمع من مختلف الأحداث ومن أوساط الجماهير على اختلاف مستوياتهم، ومن الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية.

ثالثاً: الاتصال الإقناعي: أما هذا النوع فيتضمن أشكال الدعاية، والإعلان، والعلاقات العامة، ثم إن هذه الأنواع تتدخل مع الأنواع السابقة (الاتصال الإعلامي والتعبيري) لبلوغ الهدف السامي ألا وهو الإقناع.

### المطلب الثاني: الاتصال الإقناعي الفعال

#### الفرع الأول: التفاعل النفسي و حدوث الاقتناع

إن الهدف الذي يسعى إليه المتصل هو الوصول إلى نفوس السامعين، فيحركها كيفما شاء معتمداً على عنصر إثارة العواطف، ولكي يتمكن من ذلك عليه أن يكون ملماً بمختلف العلوم الإنسانية، ومعرفة روح المجتمع، وما يثيره وما يهدئه، وما يرضيه وما يغضبه، حتى تخرج روحه بروح السامعين، بغض النظر عن مختلف فئاته، وينوع من هذه الأساليب بحسب ما يتلاءم وطبيعة المتصل بهم، فالعواطف مثلاً: "... وتختلف فيما يثيرها، فعواطف الفقير يثيرها ما لا يثير عواطف الغني وعواطف الشاب يهيجها غير ما يهيج عواطف الشيخ، ثم هي تختلف تباعاً لمزاج السامعين وميولهم فيعضهم حساس فيما يتصل بالوظيفة وبعضهم فيما يتصل بالدين أو الفضيلة... وهكذا".<sup>2</sup>

1 سنيير جاد تقديم عبد العزيز شرف، المرجع السابق، ص 15-16.

2 تاج محمد عمر، المرجع السابق، ص 124.

فيجب إذن: إدراك الفروق الفردية بين البشر في سلوكهم، وظروفهم النفسية وكذا معرفة احتياجاتهم لضمان تأثير الرسالة الإقناعية، كما تجب مراعاة العوامل النفسية في المتلقي عند إعداد الرسالة، لأن ذلك مهم في الإقناع، ولأجل هذا وضعت عدة نظريات: فهذا العالم هوفلاندا: اعتني بتأثير الرسائل التي تعتمد على إثارة الخوف الشديد عند المتلقين، وطرق تحصين الجماهير ضد الدعاية، ... أما نظرية كرونكيت فتقوم على توازن سلوك المتلقي مع المنبهات التي يقدمها المصدر

11

وهناك عوامل كثيرة يجب على القائم بالاتصال معرفتها، كمعرفة مدى الثقة في النفس التي يتمتع بها المتلقي، وكلما زادت ثقة الفرد بنفسه قل تأثير الرسائل الإقناعية لديه، وهناك من يتأثر بدوي القوة والنفوذ، ويفرق أيضا بين الاختلافات الجنسية بين الأفراد، فجد الأطفال أسرع اقتناعا من البالغين، والنساء أكثر استعدادا للاقتناع من الرجال، وهكذا... هذا ولا ننسى مضمون الرسالة وأن لها دورا بارزا في تحديد مستوى الاقتناع.

الفرع الثاني: نموذج الاتصال الإقناعي وحدوث الاستجابة

إذا قلنا الاتصال فيما أن يكون اتصال إعلامي فحسب، وإما أن يتجاوز هذه المرحلة إلى الاتصال الإقناعي، إذا قصد من وراء اتصاله إحداث تأثير على غرار التعريف القائل بأن الإقناع: اتصال هادف إلى التأثير في الاختيار.

فترمز كلمة اتصال إلى أن الاقتناع عملية رمزية ومتفاعلة.

وكلمة هادف: أن الإقناع له أهداف محددة سلفا.

وكلمة التأثير: إلى استهداف إحداث تغيير نوعي في السلوك.

أما الاختيار بطرح بدائل للجماهير المستهدف للعدول عن آرائه وأفكاره.

من هنا نخلص إلى أن الاتصال الإقناعي يزيد على الاتصال الجماهيري بعنصرين:

الأول: التأثير والإقناع.

الثاني: الاستجابة المتعلقة بفاعلية الرسالة.

ولذلك حدد خبراء الاتصال الإقناعي مجموعة عناصر لازمة لنجاحه وهي:

- \* أن يكون الاتصال الإقناعي هادفاً. \* أن نفهم الرسالة بدقة.
- \* أن تكون الرسالة قابلة للتصديق. \* أن يكون الدعوة متمشية مع حاجيات المستقبلين.
- \* أن يتم الإشباع بوسائل وطرق تتسق مع قيم المستقبلين. \* أن تكون الدعوة ملائمة للظروف الحالية.
- ونستخلص ثلاثة عناصر أساسية مكونة لنموذج الاتصال الإقناعي، وهي:
- الأول: العنصر الخاص بالقائم بالاتصال ويتضمن: تحديد مجموعة الموضوعات والقضايا الإقناعية ودراسة تحليل جمهور المستقبلين، وكذا إعداد الرسالة الإقناعية.
- الثاني: العنصر الخاص بالوسيلة الاتصالية المستخدمة والاختيار الدقيق لها.
- الثالث: العنصر الخاص بالمستقبل، ويتضمن: تفسير الرسالة الإقناعية، واستشارة الدوافع بما يتماشى مع الدعاوى الإقناعية، ثم إلى حدوث الاستجابة أخيراً.
- الاستجابة: وترتبط بمستوى التأثير في السلوك وفق نماذج:

النماذج ↵	مستويات التأثير المستهدفة ↓	النموذج	نموذج تحديد الأهداف والنتائج	نموذج تصاعد التأثير	نموذج تبني الأفكار المستحدثة	النموذج الإجرائي	
		الدراية أو الإدراك أو المعرفة أو الوعي	التأثير	الدراية أو الإدراك	الدراية أو الإدراك	الدراية أو الإدراك	التقديم
		الانتباه	المعرفة	المعرفة	الدراية أو الإدراك	الانتباه	↓
		الاهتمام	الفهم	الإعجاب	الاهتمام	الفهم	↓
		استثارة الرغبة	↓	التفضيل	التقويم	الاستسلام للفكرة	↓
الاستجابة		الاقتناع	الاقتناع	الاقتناع	التحريب	التذكير	↓
		الاستجابة	الدافعية	الشراء	التبني أو القبول	السؤوك	

الخطوات الفرعية المتضمنة في النماذج الإستجابة في إطار المستويات المستويات المستهدفة للتأثير<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: نماذج من الاتصال الاقناعي

#### الفرع الأول: نموذج الرسالة القولية

اهتم البعض كثيرا في القديم والحديث بتنظيم أجزاء الرسالة في وحدة موضوعية متكاملة

من المقدمة إلى الموضوع ثم الخاتمة، ولم يعر كثير من القدامى اهتماما لهذا، سيما شعراء العرب، غير أن ما توارثه كبار الخطباء والنقاد اعتبارا من أرسطو الذي راعى في كل ما قال كثيرا من تفاصيل متطابقة الكلام لمتضى الحال، وهو ما عبر عنه بترتيب أجزاء القول، حيث اعتبر أن لكل كلام جزءان جوهريان هما:

\*عرض الحالة\* ثم البرهنة عليه، ومع هذا فهو يميز بين أنواع الخطابة، بين الخطبة القضائية، والخطبة السياسية وغيرهما، لأنه في الأولى يسعى إلى إيراد ما حدث بنفيه أو إثباته، أما في السياسية فيدعو مقارنة بين حجج الخصوم، وكذا ما يتعلق بالمقدمة والخاتمة، فهناك خطب تحتاج إلى ذلك، وخطب لا تحتاج، فالخطبة القضائية لا تحتاج إلى خاتمة - مثلا-، ولكن عموما فالخطبة تتألف من: مقدمة - عرض - خاتمة.

أولا: المقدمة: وهي في الرسالة بدء الكلام، وهو المطع بالنسبة للقصيدة، والمدخل للمسرحية والاستهلال الموسيقي والملاحم، وعموما هو التمهيد للموضوع، ليتسنى للمستمعين متابعة ما يعرض عليهم من براهين وأحداث.

فالمقدمة الخاصة بالمتكلم أو خصمه: يقصد به نفي مزعم من المزاغم أو إثارته، أما المقدمة التي يقصد بها السامعون فتهدف على توكيد نياتهم الطيبة أو إثارة مشاعرهم... وهكذا...

ثانيا: العرض: فيشمل بما يسمى القصة الخطابية، وإقامة الحجة، وتفنيد حجج الخصم، وعلى الخطيب أن يثير أعمالا معروفة بين الأعمال الأخرى، وأن تكون واضحة، كما يجب إثبات المسألة - موضوع المناقشة- وهي واحدة من أربعة:

1- أن تثبت أن العمل لم يرتكب في ساحة القضاء.

2- أن تبرهن على أنه لا ضرر فيه.

1 سمير محمد حسين، المرجع السابق، ص 173.

3- أو على أن ضرره أقل ما يزعم الخصم.

4- أو على أن العمل له ما يبرره.

ثالثا: الخاتمة: ولها أربعة أجزاء:

1 - أن تحمل السامعين على حسن الاعتقاد فيك، وعلى سوء الظن بخصمك.

2- أن تعظم من شأن الحقائق الأساسية أو تقلل من أهميتها على حسب ما يتطلب موقفك.

3- أن تثير المشاعر التي خلقتها في سامعك.

4- أن تجدد ذاكرتهم بما يلي:

- تبرير مواطن الثقة فيك ونقد الخصم.

- الإشادة بالحقائق أو تهون من شأنها.

- إثارة مشاعر السامعين من رحمة وغضب وبغض وحسد.

- إعادة النظر فيما قلت بأن تكرر المسائل التي قيلت لتوضيحها ويسر فهمها.<sup>1</sup>

الفرع الثاني: نموذج الرسالة المكتوبة

الكتابة والقراءة، والكتابة للقراءة، أيضا فن من الفنون بغرض اقناع القارئ واستمالاته إلى الأفكار المنشورة على صفحات الجرائد والكتب، أو في صور إعلانات أو إشارات ونحو ذلك، مما تهدف به إلى عملية التغيير، ومما ينصح به لإقناع القارئ:

1. عندما تقوم بشرح شئ جديد أو غير مألوف بالنسبة للقارئ قارنه بشئ مألوف لديه.

2. قم بتقديم الأدلة التي تدعم التعميمات أو النتائج التي تتوصل إليها.

3. استعمل كلمات وعبارات واضحة الدلالة.

4. أكتب للقارئ وليس لنفسك .

5. ليكن ما تكتبه سهل القراءة.

6. استخدام الرسوم والمخططات التوضيحية ما أمكن.

1 سهير جاد تقديم عبد العزيز شرفالمرجع السابق، ص 79-31



7. لخص النقاط الرئيسية وأعد ذكر أهدافك في ختام المذكرات أو التقارير أو الرسائل التي

تزيد عن صفحة<sup>1</sup>.

الفرع الثالث: نموذج الرسالة غير اللفظية

إذا كان للرسالة المكتوبة واللفظية الدور الذي أشرنا إليه، فإننا لا نغفل الرسالة غير اللفظية المتعلقة بشكل الإنسان، ولباسه وطوله، وقصره، وشكل العينين، وطريقة النظر، كل هذه الأمور تبعث منها رسائل هامة لذلك وجب على الإنسان أن يضبط هيئته على نسق ليس كما يريد هو ولكن كما يجب غيره أن يراه، لأن في ذلك رسائل جد هامة، لا تعدو أهميتها من أن تكون مثل الرسائل الأولى، أو أكثر، فعندما يريد الشخص أن يسجل موقفاً، فإن موقفه لا يسجل فقط بالكلام فقد يكون بالإشارة، أو حتى بالسكون، وقد يكون السكون أبلغ أحياناً، وقد يكون تحديق العينين أو تغيير الهيئة من وقوف إلى جلوس، أو العكس، كما يمكن أن يتسم ليعبر عن مودته، و قد يعبر على ذلك بالكلام، و لا ندري أيهما سيكون أبلغ ... قد نتصافح بالأيدي، و قد نكتفي بالمصافحة الصوتية، ... و عندما تلتقي بشخص غريب، ما هي الرسائل التي ستوجهها له لأول مرة لتعبر له عن عدم معرفتك به؟ من تغير تعابير الوجه، و إصدار سلوكيات معينة.

إذا كان القائلون يصرحون بأن: الجمال لا يقدو الجلد الأساسي وحده، غير أن الانطباع الأول يكاد يكون المظهر هو المصدر الأساسي الوحيد للمعلومات عنه، و هناك العديد من العوامل المشتركة المعبرة عن المظهر - لعل أهمها:

أولاً : الوجه و العينان : الوجه و ما عليه يكون نسقاً يعبر على أن الشخص وسيم أم غير ذلك كما أن الوجه محل التعابير المختلفة من الفرح و الخوف، و الغضب، و الاشمئزاز، فالمشاعر تكتب بوضوح على الوجوه، و عليه يمكن اعتبار أن هناك تناسق بين الوجه و العاطفة، و ربما كانت العينين أكثر عناصر الوجه تأثيراً في عملية الاتصال.

ثانياً : اللباس : يجب على الإنسان الاعتناء بمظهره، ففضلاً عن الجانب الوقائي للثياب، فهي رموز و دلالات، ربما بينت الجانب الإيديولوجي للإنسان، و ربما حددت نمط معيشته أو نحو ذلك، لذلك وجب الاعتناء بالمظهر بما يحقق هذه الأفكار، و الإيديولوجيات، و يبلغ هذه الرسالة إلى المتصل به.

1 سام ديب و ليل سوسمان -نقله إلى العربية تيسير سلمان، الخطوات الذكية، المؤتمر للنشر السعودية 1998، ص 95-96.

ثالثا : البنية الجسدية : أشكال الجسم تعطي للشخص نفسه و للمتصل انطبعا خاصا، فربما كان الشخص القوي الجسم أكثر ثباتا في مواقفه من الإنسان النحيف أو البدين، و ربما وجدنا أن البدين أميل إلى المهادنة، و كان القوي أميل إلى الانتصار لرأيه، و نسقط ذلك على المتصل به أيضا بنفس التصور، و لذلك اعتنى الإسلام بذلك، حين اشترط في الإمام أن يكون كامل الجسد دون أن يعتريه نقص و إلا كان ذلك سببا في نفور الناس عنه، و لذلك يقال : أن ما نفعه يكون أكثر دلالة على ما نقوله.<sup>1</sup>

### المطلب الرابع : استراتيجيات الاتصال الإقناعي في الإسلام

#### الفرع الأول : الإستراتيجيات عمل تقني

باعتباره مرتبط بالتخطيط في الاتصال الإقناعي، على أساس أن الإقناع تطور من كونه فنا إلى كونه علما، "كان الإقناع كفن يمارس منذ القرون، و لكن الإقناع كعلم حديث يرتبط بالقرن العشرين، الذي نبت فيه".<sup>2</sup>

و تجدر الإشارة إلى أن الخطاب القرآني قد استخدم هذه الإستراتيجيات، و لكن الكثير من الناس يعيدون عن المصادر الأصلية للمعرفة، طالما أن الدعوة الإسلامية مبنية على هذه الإستراتيجية، و مع توفر وسائل نشر الدعوة الإسلامية. لكن الخطاب الإقناعي يصعب إتقانه.

اعتمدت النظريات التي حاولت تفسير الظاهرة الإعلامية، و كيف تؤثر على الجمهور باعتماد المدخل النفسي لتفسيرها ثم المدخل الاجتماعي، و تيقن الخبراء فشل أي من المدخلين على انفراد، ثم دمج المدخلين بهدف تحديد وظائف و تأثيرات وسائل الإعلام في المجتمع، و تأثير الرسالة يبدأ بإقناع الجمهور بمشاهدتها و الاستماع إليها، أو قراءتها، فقد كان مصطلح علم البيان يستخدم للإشارة إلى فن استخدام اللغة للتأثير على أحكام الآخرين و سلوكهم.

و عملية الإقناع تبدأ من الفكرة و طريقة التعبير عنها، أسلوب نقلها، و الربط بين الفكرة و التعبير عنها و كيفية نقلها من الأمور الشائعة بين دارسي الإعلام و خبرائه، و بالرجوع لأرائهم يمكن الخروج بعدة قواعد أساسية تعطي وجهة نظر سائدة.

1 برنت روبن، المرجع السابق - ص 184 - 194

2 سهير جاد تقديم عبد العزيز شرف، المرجع السابق - ص 34.

القاعدة الأولى : إن الكلمات عبارة عن رموز تستعمل للتعبير عن الأشياء، و الأفكار، أو المفاهيم و التجارب أو الأحاسيس.

القاعدة الثانية : أم الكلمة الواحدة من الممكن أن تحمل معاني كثيرة، و يكون لها أكثر من استعمال. القاعدة الثالثة : عند استخدام الرموز الكلامية و الكلمات الرمزية، كدليل لاتصالاتنا العامة أو الخاصة، فإننا غالباً ما نعتمد على الشموليات دون التفاصيل.

القاعدة الرابعة : من خلال دورة معاني الكلمات بين الناس و تبادلهم لها يتحدد المعنى الذي يتصل بالعلاقة بين الرموز أو الموضوعات أو المفاهيم التي تعود عليها.

القاعدة الخامسة : من الكلمات ما يمكن أن يكون لها معان ظاهرة، و أخرى باطنة.

القاعدة السادسة : تميل الحقيقة إلى الثبات بينما تتجه اللغة للحركة الميكانيكية.

– هذه هي القواعد التي تربط الفكرة بالتعبير عنها وأسلوب نقلها، والفكرة من حيث الاصطلاح الإعلامي هي الشكل المحدد للتعبير عن مجموعة من المواقف المرتبطة بشخصيات حقيقية، أو اختيارية خلال ظروف اتصالية محددة.<sup>1</sup>

#### الفرع الثاني: الاستراتيجيات الثلاثة

اتفق علماء الإعلام على وجود ثلاثة استراتيجيات للاتصال الاقناعي هي: الإستراتيجية الدينامية النفسية، – الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية، – إستراتيجية إنشاء المعاني.

غير أننا هنا سنحاول عقد دراسة مقارنة بين النظريات العلمية الحديثة، وكيفية تناولها للقضية مقارنة بما ورد في القرآن الكريم من آيات تؤيد هذا التقسيم.

أولاً: القرآن والإستراتيجية الدينامية النفسية للإقناع:

معنى الإستراتيجية الدينامية النفسية: أي استخدام رسالة إعلامية فعالة بإمكانها أن تغير الوظائف النفسية للأفراد، حتى يستجيبوا لهدف القائم بالاتصال، وبالتالي تغير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف، (الاحتياجات، المخاوف، التصرفات، ما يؤدي إلى السلوك العلني المرغوب فيه).

فالتغير على السلوك النفسي يبدأ بإثارة حاجياته، وإثارة توقعات المتلقي، بأن قيامه بسلوك معين سيجنبه أخطار أو يؤدي إلى فقدانه القبول الاجتماعي.

1 سيد محمد سادتي الشنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض دار عالم الكتب للنشر و التوزيع، 1996، ص 43 ، 44.

وفي القرآن الكريم تقع آيات الترغيب والترهيب ضمن هذه الإستراتيجية، وفيها على الامتثال أو زجر على الارتكاب مما يصلح الفرد، قال تعالى: ﴿إن هذا القرآن يهدي للتي هي أقوم ويبشر المؤمنين الذين يعملون الصالحات أن لهم أجرا كبيرا، وأن الذين لا يؤمنون بالآخرة اعتدنا لهم عذابا أليما﴾<sup>1</sup>

وقال أيضا: ﴿يأيتها الذين آمنوا اتقوا الله، وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين﴾<sup>2</sup>

هذه الآيات (مثلا) ترهب الناس من أكل الربا، فهي تحاول تغيير البناء النفسي للمجتمع، من خلال إثارة الفرد عبر حاجاته أو دوافعه.

قال أيضا: ﴿والذين لا يدعون مع الله إلها آخر، ولا يقتلون النفس التي حرم الله إلا بالحق، ولا يزنون ومن يفعل ذلك يلقى آثاما﴾<sup>3</sup>

تحاول هذه الآيات أن تنشط العامل الإدراكي للمؤمنين، وتعديل من السلوك النفسي لهم، من خلال الترهيب والوعيد.

قال أيضا: ﴿قلنا يا آدم إن هذا عدوك ولزوجك فلا يخرجنكما من الجنة فتشقى﴾<sup>4</sup>

فالأثر هو الشقاء، والتعب في طلب القوت، فهو هنا يخاطب الاحتياجات بهدف الوصول إلى سلوك علني مرغوب فيه.

قال أيضا: (... ويا قوم لا يجرمكم شقاقي أن يصيبكم مثل ما أصاب قوم نوح أو قوم هود أو قوم صالح وما قوم لوط منكم ببعيد﴾<sup>5</sup>

أي لا تصروا على المعاصي فيصيبكم ما أصاب قوم نوح وهود وقوم لوط.

قال أيضا: ﴿يأيتها الذين آمنوا قوا أنفسكم وأهليكم نارا وقودها الناس والحجارة عليها ملائكة غلاظ شداد لا يعصون الله ما أمرهم ويفعلون ما يؤمرون﴾<sup>6</sup>

1 الإسراء/ 9 ، 10 .

2 البقرة/ 277 .

3 الفرقان 68

4 طه 114

5 هود 89 .

6 التحريم 6

في الآية ترهيب بما ينتظر الإنسان إن هو عصى أوامر الله، وما ينتظره من الوعيد المحتوم. بهذا نفهم أن القرآن يسعى إلى التغيير في البناء النفسي من خلال استعمال إستمالات التخويف أو التهديد وفي المقابل تحمل هذه الآيات توصيات التي بمقتضاها يجب الفرد مصادر هذا التهديد. ثم يتحول إلى عادات سلوكية تتفق مع أهداف القائم بالاتصال، وتعينه على نشر أفكاره ووعوده.

ثانياً: القرآن والإستراتيجية الثقافية والاجتماعية للاقناع

المدخل الثاني للاقناع بعد المدخل النفسي هو المدخل الاجتماعي، ويركز على العلاقات الاجتماعية، ودافعية الانتماء وحرص الفرد على تقدير الجميع له، فتجد الفرد يتجنب السلوك الذي ترفضه الجماعة، ويستجيب للسلوك الذي يرضي الجماعة، ولو على حساب ميولاته وأموره الشخصية أحياناً، وهذه المعايير الاجتماعية الواجب احترامها تتعلق بالأعراف والتقاليد والقيم التي تضبط خصائص المجتمع الاجتماعية والثقافية... هذه المعايير تمثل بالنسبة للقائم بالاتصال الأساس في عملية الاقناع.

إن ما تتطلبه هذه الإستراتيجية الثقافية والاجتماعية هو أن تحدد رسائل الاقناع للفرد قواعد السلوك الاجتماعي، أو المتطلبات الثقافية التي تحكم أنشطة العمل التي يحاول رجل الإعلام إحداثها.

وفي القرآن الكريم اقترنت هذه الإستراتيجية بمعجزات الرسل عليهم السلام، حيث كانت هذه المعجزات تتفق مع القيم والعادات والتقاليد السائدة في مجتمع كل نبي من الأنبياء، فلما كان السحر هو الغالب في مجتمع سيدنا موسى -عليه السلام- كانت معجزته من جنسها، أما عيسى -عليه السلام- فبعث في زمن الأطباء، وعلماء الطبيعة، فجاءهم من الآيات بما لا سبيل لأحد إليه، فكان يشفي الأكمه والأبرص، ويحي الموتى بإذن الله، وأما محمد -صلى الله عليه وسلم- فكانت معجزته البيان، فأوقف سادة البيان وفطاحلة اللغة عند حدهم، وتحدى به الإنس والجن على أن يأتوا بمثله أو بعشر سور أو حتى سورة واحدة من مثله فعجزوا.

فقال تعالى في شأن سيدنا موسى عليه السلام: ( ولقد أريناه آياتنا كلها فكذب وأبى، قال أجبنتنا لتخرجنا من أرضنا بسحرك يا موسى فلنأتيك بسحر مثله... فألقى السحرة سجدا قالوا أسنا يرب هارون وموسى)<sup>1</sup>

وفي شأن سيدنا عيسى عليه السلام: ﴿ورسولا إلى بني إسرائيل أني قد جئتكم بآية من ربكم أني أخلق لكم من الطين كهيئة الطير فأنفخ فيه فيكون طائرا بإذن الله، وأبرأ الأكمه والأبرص وأحيي الموتى بإذن الله﴾<sup>2</sup>

وفي شأن نبينا محمد - صلى الله عليه وسلم - قال: ﴿قد لئن اجتمعت الإنس والجن على أن يأتوا بمثل هذا القرآن لا يأتون بمثله ولو كان بعضهم لبعض ظهيرا﴾<sup>3</sup>

#### التعليق:

في قصة سيدنا عيسى - عليه السلام -: فبناء الرسالة الإعلامية هو الأساس لنجاح العملية الاقناعية التي استهدفت بناء اتجاهات وأنماط سلوكية جديدة، فكان مدخل ذلك البناء الوجداني بجانب البناء المعرفي باعتبارهما العناصر الأساس لبناء الاتجاهات والميل السلوكي، وفقا للإستراتيجية الثقافية والاجتماعية.

أما البعد الثقافي والاجتماعي في رسالة سيدنا عيسى - عليه السلام - يهدف إلى تعديل صياغة سلوك اجتماعي متفق عليه من قبل الجماعة، وتحديد متطلبات ثقافية، وقواعد سلوكية من خلال أدوار محددة وكانت المعجزات الطيبة التي جاء بها من عند الله تعالى مسرحا لها.

أما محمد - صلى الله عليه وسلم - فكانت معجزته سحر البيان في مضمون القرآن الكريم ومعجزته متجانسة مع النمط الثقافي والاجتماعي السائد، فإذا عجزت الثقافة السائدة عن الحجامة والتصدي أيقن المجتمع أن ما جاء به النبي هو من عند الله، فتقوم الحجة ويقع الدليل والبرهان

فتسود ثقافة جديدة، ومجتمع جديد ممثل لأوامر الله مجتبا لنواهيه، وبهذا يكون القرآن قد أمرنا بمسببات فرضيات الإستراتيجية الثقافية والاجتماعية.

1 طه 55 - 70.

2 آل عمران 49.

3 الإسراء 88.

ثالثا: القرآن الكريم وإستراتيجية إنشاء المعاني

استخدم القرآن الكريم هذه الإستراتيجية كثيرا سيما أن القرآن الكريم يسعى إلى صياغة جديدة للمجتمع، وفق القيم الفاضلة، فكان التغيير بحاجة إلى إنشاء معان جديدة، وتغيير معان أخرى.

مثل ذلك قال تعالى: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقُولُوا رَاعِنَا وَقُولُوا انظُرْنَا وَاسْمَعُوا وَلِلْكَافِرِينَ عَذَابٌ أَلِيمٌ<sup>1</sup>

قال ابن كثير: "هى الله عباده أن يتشبهوا بالكافرين في أقوالهم وأفعالهم"<sup>2</sup>.

في الآية دعوة إلى استعمال معان جديدة، بدلا من تلك المستخدمة، خاصة وأن المعنى المنهي عنها يحمل أكثر من معنى عند استخدامه من قبل اليهود.

قال أيضا: ﴿وَلَا تَنكِحُوا مَا نَكَحَ آبَاؤُكُمْ مِنَ النِّسَاءِ إِلَّا مَا قَدْ سَلَفَ إِنَّهُ كَانَ فَاحِشَةً وَمَقْتًا وَسَاءَ سَبِيلًا<sup>3</sup>

قال ابن العربي: "هو خلف الأبناء على حلائل الآباء، إذ كانوا في الجاهلية يستقبحون ويستهجنون فاعله، ويسمى المقتى -نسبوه إلى المقت- "إلا ما قد سلف" يعني من فعل من الأعراب في الجاهلية إذ أن بعضهم كانت الحمية تغلب عليه فكره أن يعمر فراش أبيه غيره، فيعلو هو عليه"<sup>4</sup>.

وفي ذلك إنشاء معنى جديدا يفضي إلى سلوك جديد متعلق بحفظ الأنساب.

وفي آية أخرى: قال تعالى: ﴿وَمَا جَعَلَ أَدْعِيَاءَكُمْ أَبْنَاءَكُمْ ذَلِكَمْ قَوْلُكُمْ بِأَفْوَاهِكُمْ، وَاللَّهُ يَقُولُ الْحَقَّ وَهُوَ يَهْدِي السَّبِيلَ<sup>5</sup>

في هذه الآية التي نزلت في شأن زيد بن حارثة يدعو فيها إلى تغيير سلوك معين و إنشاء معنى جديد يتعلق الأمر بتحريم التبني بعد أن كان محمودا في الجاهلية.

1 البقرة 104.

2 أبو الغداء إسماعيل ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، بيروت دار الفكر 1992 / 1 / 148.

3 النساء 22.

4 ابن كثير، مرجع سابق، 3/465.

5 الأحزاب 4.

ولما نزل قوله تعالى: ﴿وقد للمؤمنات يغضضن من أبصارهن، ويحفظن فروجهن، ولا يبدين زينتهن إلا ما ظهر منها، وليضربن بخمرهن على جيوبهن﴾<sup>1</sup>

قال القرطبي في تفسيره: روى البخاري عن عائشة قالت: رحم الله النساء المهاجرات الأول، لما نزل: "وليضربن بخمرهن على جيوبهن"<sup>2</sup> شققن آزرهن فاختمن بها... ودخلت عائشة على حفصة بنت أخيها عبد الرحمن -رضي الله عنهم- وقد اختمرت بشيء يشف عن عنقها فشقتة عليها وقالت: إنما يضرب بالكثيف الذي يستر"<sup>3</sup>

القرآن الكريم رسالة اتصالية صممت كأساس للإقناع تحمل آياته وسوره جميع خصائص الرسالة الإقناعية سواء من خلال الإستراتيجية الدينامية النفسية أو الثقافية الاجتماعية أو إنشاء المعاني، فيكون بذلك إطارا مرجعيا لإعادة الاعتبار للتراث الإسلامي، وبعثه من جديد، بما يتوافق والنظريات العلمية الحديثة<sup>4</sup>.

1 النور 31.

2 آية 31 سورة النور

3 محمد بن أحمد القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت ط2، 1952، 14/ 180 ، 181.

4 معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية قطر، جمادى الأولى 1424، عن موقع الشبكة الإسلامية .

[www.Islamweb.net](http://www.Islamweb.net) . 13 ماي 2004 الساعة 16:29 ، سلسلة كتب الأمة العدد 95.



### المبحث الثالث : أساليب الاتصال الإقناعي وتطبيقاته الميدانية

#### المطلب الأول : وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي

لما كانت وسائل الإعلام تتميز باستيعابها لأكبر شريحة في المجتمع ، يتعلق الأمر بالصحف والمجلات والراديو والتلفزيون ونحوها من الوسائل التي تتوغل في الأوساط الجماهيرية ، ويستطيع الناشر والمعلن أن يوصل فكرة إلى الناس في أي وقت ، ولكل الطبقات ، من أجل هذا كان لابد من ربط الموضوع بأساليب الاتصال الإقناع ، وكيف يمكن استغلال هذه الوسائل لإحداث ثورة وعملية تغييرية في أي اتجاه ، ولإيصال أي فكرة ، ومما تتميز به العلاقة بين وسائل الإعلام والجماهير :

- إمكانية وجود جمهور كبير الحجم لتصل إليه الرسالة الاتصالية .

- وضوح أسلوب الوساطة أو التوسط في الاتصال بين المرسل والمستقبل

- احتمال تأخر الاستقبال

- صعوبة الحصول على معلومات من الجمهور المتلقي

- صعوبة تحقيق مراقبة متبادلة بين المرسل والمستقبل<sup>1</sup>

ووسائل الإعلام والاتصال كثيرة من بين الوسائل الصوتية ، الوسائل المطبوعة ، الوسائل المرئية ، الوسائل الصوتية المرئية ، ونختار منها :

#### الفرع الأول : البحث والتحري

الصحافة المكتوبة هي صحافة يومها وأسبوعها وشهرها ، ولا يحق لها أن تسبق قرائها وإلا وقع الانقسام بين الصحيفة وقرائها ، ووقع بينهما الطلاق ، وحين لا تشتري الصحيفة فذلك حكم إعدامها ، « وإذا كانت الصحافة لا تسبق الأمة دائما فهي قادرة على أن تسبقها في بعض الأوقات ، وإذا كانت لا تعدو أمامها بخطوات فساح ، فعليها أن تمشي معها ، وفي مقدمة صفوفها ولا تمش وراءها ، أو تقعد مع الخوالب في آخر الصفوف»<sup>(2)</sup>.

(1) - سهير جاد ، تقديم عبد العزيز شرف ، المرجع السابق، ص129.

(2) - عبد العزيز شرف ، المرجع السابق، ص 344 .

بناء على هذا فإن الاتصال الصحفي و الطباعي من الوسائل التي يصنع بها الرأي العام ، لان من وظائفه: الإعلام والتوجيه الصحف تقدم للناس الأخبار والمعلومات والآراء التي تساهم على تكوين رأي صحيح في مختلف مجالات الحياة ، مع الأخذ بعين الاعتبار الخط الذي تتميز به الجريدة ، ويظهر ذلك جليا أثناء الحملات الانتخابية بغرض تحويل الآراء ، وبهذا تكون الصحف أداة فعالة في تهيئة الاذهان ، وصناعة الرأي العام ، وعليه تكون كل صحيفة لها أسلوب خاص في العرض يأتي بنتائج تختلف عن الصحيفة الأخرى فيما يتعلق بفنون الإقناع ، ثم إن العارضين لمنتجاتهم نجدهم يتخيرون من هذه الجرائد بحسب المقروئية ما يناسبهم لإعلاناتهم ، باعتبار أن الإعلان شكل من أشكال الاتصال الإقناعي ، وتأتي في المرتبة الأولى من حيث اختيار الجرائد اليومية باعتبار أنها سريعة في إيصال الرسالة الإقناعية .

#### الفرع الثاني : الإذاعة والاتصال الإقناعي

الإذاعة تلك الوسيلة التي هي في متناول الجميع ، حتى ولو كان أميا ، ومما تمتاز به ، أنها صديقة الإنسان حيثما كان ... في سيارته أو في الحقل ، أو المؤسسة ، ومما زادها امتيازاً أنها لا تعيق الإنسان عن عمله لأنه يستعمل معها أداة السمع فقط ، ويمكنه أن يركز معها في أي لحظة ويستمتع إلى خبر مهم أو إعلان ونحو ذلك ، - والمرء محبوب تحت لسانه ، فإذا تكلم ظهر - من اجل هذا يمكن للمذيع من أن يقلب الموازين من السلب إلى الإيجاب أو العكس بتوظيف نبرة صوته وأسلوبه الإقناعي ، ما يجعل المستمعين يستمتعون بكلامه ، سيما إذا كان يخرج من صميم فؤاده ، كما قال الشاعر :

جعل اللسان على الفؤاد ولو  
إله الكلام نفي الفؤاد ولو

وهذه هي القوة التي تكمن في الإذاعة في بعث البيان باللسان « وتزواج الراديو والبيان باللسان قد أدى إلى توليد أشكال جديدة من الخبرات الإنسانية ، فنحن إذا جلسنا نتحدث في غرفة مظلمة ، فإن الكلمات سوف تكتسب فجأة بمعاني ومدلولات جديدة ، إذ تصبح الكلمات أكثر ثراء ، بل أكثر ثراء من العمارة التي قال عنها « لوكور بيزيه » : بحق أن أفضل سبيل للإحساس بما هو رؤيتها ليلاً... إذ تعود مع الظلام ، والراديو كل الخصائص الإيجابية التي سلبتها الصفحة المطبوعة من اللغة المنطوقة » (1) .

(1) - عبد العزيز شرف ، المرجع السابق ، - ص 407 .

وانه ومن خلال النظرة الواقعية نجد بان الإذاعة يستمع لها الكثير من شرائح المجتمع من أميين ومتوسطي الثقافة - خاصة - لذلك فهو أسرع إلى استهوائهم بما يسمى بالاتصال الإقناعي عن طريق الإعلان والدعاية ، ومختلف الحوادث ، ولذلك « يعلل » دوب « سر القوة الإيجابية للإذاعة بأنها وسيلة سريعة للنشر بحيث تتفوق على الصحافة ومعظم وسائل النشر الأخرى ، وبذلك تنفرد الإذاعة بالسبق وأولوية النشر - والأثر الأول للخبر- أو الرأي لا يحى بسهولة » (2).

لذلك نجد وبالرغم من التقدم التكنولوجي أن الإذاعة لا تزال تلعب دورها الكبير في التوعية ونشر الأفكار المستحدثة ، وتساهم في التنمية خاصة الريفية ، وعليه كان من الواجب تكيف برامجها من فئات مستمعيها .

#### الفرع الثالث : التلفزيون والاتصال الإقناعي

بعد الذي أحدثه الراديو من اثر مع انه له تأثير فقط على مستوى السمع ، جاء التلفزيون كثورة جديدة تتعلق بحاستي السمع والبصر ، فتوغل إلى أعماق الإنسان لما للصورة - أيضا - من أهمية في إيصال الفكرة ، وقد أجريت دراسات عديدة في مختلف الميادين فوجد بان الصورة لها دورها في عملية الاتصال الإقناعي ولقد عبرت « مارجريت ميد » عن ذلك في وصفها للتلفزيون : «بأنه القوة التي يمكن أن تغير طبيعة المجتمع، والسؤال الهام : هو من غير شك إذا كانت هذه التغييرات ستكون ذات نتائج طيبة أم سيئة . ولقد وصف التلفزيون بأوصاف كثيرة منها :

( الصندوق الأحمق أو المربية الالكترونية ) » (1) .

يأتي التلفزيون ليجمع بين وسيلتين إعلاميتين : يتعلق الأمر بالراديو والسينما ، فهو يقوم بدور الراديو من حيث الجانب السمعي ، وبدور السينما من الجانب المرئي ، ولما كان الناس ينتقلون إلى دور السينما أصبحت السينما الآن في بيوتهم ، وهذه ميزة جديدة للتلفزيون . غير أن الراديو يتفوق عليه من حيث كونه متنقل ، ولكن التلفزيون أصبح يجبر الناس على السكن ، ويتفوق على السينما في أن ما يعرض فيه قد يتحكم فيه الإنسان ، فهو يرمج وقته على ما يمرض فيه ، « وعلى الرغم من هذا كله يبرز جيل جديد يجمع تجارب الكتاب والسينما و الإذاعة

(2) - سهير جاد ، تقديم عبد العزيز شرف ، المرجع السابق ، ص 144 .

(1) - احمد بدر ، المرجع السابق - ص 64 .

والتلفزيون في صعيد واحد ، وهذا الجيل يدرك أن اللغة ليست إلا وسيلة لتحويل المسموع إلى مرئي ثم إعادته بالاصطلاح أو الرمز إلى مرئي مرة أخرى « (1).

وهكذا تتكامل أجهزة الإعلام والاتصال في تثقيف المجتمع وتطوير أدائه ، وما تتوصل إليه التكنولوجيا الجديدة لا يلغي ما كان سابقا ، بهذا تسود هذه الحياة الإعلامية النظرة التكاملية .

الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

(1) - عبد العزيز شرف ، ، المرجع السابق، - ص 471

## المطلب الثاني : الحرب الإعلامية والهزيمة النفسية من خلال الآيات القرآنية

### الفرع الأول : الحرب الإعلامية

قَاد النبي صلى الله عليه وسلم حرباً إعلامية ضد رموز الشرك قبل وبعد أن قهرهم بقوة السلاح ، ففي مكة وحينما كان المسلمون ضعافاً وقلّة - عدداً وعدة - لم يتوان النبي صلى الله عليه وسلم بإيعاز من القرآن في حسب التهديدات والإنذارات للمشركين ، سيما الذين وقفوا في وجه الدعوة الإسلامية تارة بعقوبات دنيوية وأخرى بعقوبات أخروية ، ومع أنهم لم يكن لهم ارتباط باليوم الآخر ، وربما لا يؤمنون به أصلاً ، لكن شدة هذه التهديدات جعلتهم يراجعون حساباتهم بل ويحاولون منع النبي صلى الله عليه وسلم من قول ذلك ، وربما نفروا من المجلس وجعلوا أصابعهم في آذانهم خوفاً من عواقب القوة البيانية للآيات قال تعالى : ﴿ أفمن يلقى في النار خيراً مما يأتي آناً يوم القيامة ﴾ (1) ونظراً لهذه القوة البيانية لكنهم يقابلون ذلك بالإنكار لصد هذه الحرب الإعلامية قال تعالى : ﴿ وقالوا ما هي إلا حياتنا الدنيا نموت ونحيا وما يهلكنا إلا الدهر ﴾ (2) وقال أيضاً : ﴿ وإذا قيل إن وعد الله حق والساعة لا ريب فيها قلتم ما ندري ما الساعة إن نظن إلا ظناً وما نحن بمستيقنين ﴾ (3).

ولصد هذه القوة تجدهم يتهاكمون ويستهزون مستعجلين رؤيتها ، وفي قرارة أنفسهم رعب يمزق أمعانهم خشية أن يطلبوا شيئاً فنياً لهم قال تعالى : ﴿ ويقولون متى هذا الوعد إن كنتم صادقين ﴾ (4) ثم يعمل القرآن على طمأنة نبيه إن لم يستجيب لما يطلبون ، لأنه ليس كل ما يطلبونه يلبي لهم ، وإلا أصبحت الدعوة ردود أفعال عاطفية بعيداً عن المفهوم الرسالي ، قال تعالى : ﴿ فلذلك فادع واستقم كما أمرت ولا تتبع أهواءهم وقد آمنت بما أنزل الله من كتاب وأمرت لأعدل بينكم الله ربنا وربكم لنا أعمالنا ولكم أعمالكم لا حجة بيننا وبينكم الله يجمع بيننا وإليه المصير ﴾ (5).

(1) - فصلت 40 .

(2) - الجاثية 24 .

(3) - الجاثية 32 .

(4) - يس 47 .

(5) - الشورى 13 .

وحتى مع المؤمنين نجد بان الإسلام يعاملهم بشيء من الحزم والقسوة وأحياناً حتى تكون للإسلام هيبة في صدورهم بالا يفكر احد في تجاوز حدوده فللغافلين قال تعالى

﴿ المر يان الذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله وما نزل من الحق ولا يكونوا كالذين أوتوا الكتاب من قبل فطال عليهم الأمد فقست قلوبهم وكثير منهم فاسقون ﴾<sup>1</sup>

وللمتجاوزين قال تعالى: ﴿ يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين فان لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله ﴾<sup>2</sup> .

ولم يغفل عقاب الآخرة حتى يربطهم بالله والإيمان بعالم الغيب قال تعالى : ﴿ والذين لا يدعون مع الله إلهاً آخر ولا يقتلون النفس التي حرم الله إلا بالحق ولا يزنون ومن يفعل ذلك يلق آثاماً يضاعف له العذاب يوم القيامة ويخلد فيها مهاناً ﴾<sup>3</sup> .

الفرع الثاني : الهزيمة النفسية

حياة الإنسان كلها صراعات وتحديات ومواجهات ، تبدأ من داخل الفرد في صراع نفسي للانتصار لموقف من المواقف ، وتنتهي بالصراع بين أهل الحق وأهل الباطل ، مسترشداً بمختلف الأدلة ، مدعماً رأيه متمنياً أن يخرج منتصراً من معركته في كل المنازلات ، ولكن ليس كل ما يتمناه المرء يدركه ، فقد يعد وقد لا يعد للمنازلة ، وقد ينهزم ، وقد ينتصر ، وقد تكون قوته في ضعف الآخرين من اجل ذلك أمرنا الإسلام بالإعداد لأي مواجهة قال تعالى : ﴿ واعدوا لهم ما استطعتم من قوة ومن رباط الخيل ترهبون به عدو الله وعدوكم ﴾<sup>4</sup> .

وفي النهاية ، ومهما تكن النتيجة فالواجب ألا يستسلم الإنسان وينهار ، حتى لا يستطيع القيام مرة أخرى ، فالحرب سجل ، فإذا انهزم في حرب أعد لأخرى - وهكذا الحياة - .

وإذا قلنا هذا الكلام فإننا لا نتحدث عن الصراع بين الحق والباطل ، بل في المواجهات المختلفة حتى على مستوى الفرد فيما يصيبه من مصائب ، فتشل إرادته ، وقواه المادية والمعنوية حيث لا يقوى على توظيفها مرة أخرى ، وتتوسع دائرة خطر الهزيمة النفسية إذا عمت الكثير من

1 الحديد 16

2 البقرة 277

3 الفرقان 68-69

4 الأنفال 61

الأفراد في المجتمع ، عندما تصاب خاصة القيادات ، ومراكز التوجيه بالهزيمة النفسية ، وهنا كان لا بد من الاستنجاد بالإعلام الإسلامي ليتحمل مسؤوليته في تحصين الأمة من هذه الأخطار . وهذه الأمراض ، وكثيراً من آيات القرآن الكريم تعمل على التهيئة ضد هذه الأخطار إن على المستوى الفردي ،

أو المجتمع وحمائته من الإشاعات والحرب النفسية والإحباط والهزيمة ، بل عمل على شحذهم وتقوية العزائم ، وإعادة المعنويات المفقودة ، كما حصل في غزوة أحد حين لجأ القادة إلى الرعيـد الاحتياطي من النصر .

وكما أن للهزيمة النفسية أسباب نشأتها ، فكذلك لها علاجها ، ولعل أعظم حصن يمكن أن يقف في وجهها هو <sup>1</sup>!

أولاً : الثقة بالنفس : قال تعالى : ﴿ الذين قال لهم الناس إن الناس قد جمعوا لكم فاخشوهم فزادهم إيماناً وقالوا حسبنا الله ونعم الوكيل ﴾ <sup>2</sup> .

وقال أيضاً : ﴿ ولا تهنوا ولا تحزنوا وانتم الأعلون إن كنتم مؤمنين ﴾ <sup>3</sup> .

فالمؤمن متشبث بالله ، وهو يعلم أن النصر من عنده فتجده في كامل قواه ولا يحس بضعف أو قوة العدو، ويحسب انه منتصر لا محالة .

ثانياً : معرفة تاريخ البشرية : كما يجب على الإنسان أن يعرف حاضره فيعيشه على أحسن حال ووجب أن يخطط لغده ليعيش أفضل مما كان عليه ، دون أن يغفل ماضيه ، أو ما يعبر عنه بالتاريخ الذي هو -أستاذ شاهد- على مرحلة معينة من مراحل البشرية ، فتجب دراسته والاستفادة منه والاعتبار من إحدائه ، وتجاوز عثراته ، لذلك نجد أن القرآن حافل بمثل هذه الأحداث ، والقصد من ورائها خاصة هو تثبيت فؤاد النبي صلى الله عليه وسلم ، والتصدي للمحن على غرار ما فعله من أنبياء الله والصالحين من عباده قال تعالى : ﴿ المر يأتهم نبا الذين من قبلهم قوم نوح وعباد وشمود وقوم إبراهيم وأصحاب مدين والمؤتفة أتتهم رسلهم بالبينات فما كان الله ليظلمهم ولكن كانوا أنفسهم يظلمون ﴾ <sup>4</sup> .

1- مذكرات أساسية في الإعلام الحزبي في موقع بلخ [www.balxhoni.com](http://www.balxhoni.com)

2 آل عمران 173

3 آل عمران 139

4 التوبة 71

ولا ينبغي أن نجزم أن من كان مؤمنا وجب أن ينتصر ، فهذا ليس شرطا ، فقد يهزم المؤمن مع إعداده لنفسه ، ولكن ليست تلك النهاية ، بل تلك هي حركة التاريخ قال تعالى : ( وتلك الأيبار نداولها بين الناس وليعلم الله الذين آمنوا ويتخذ منكم شهداء والله لا يحب الظالمين )<sup>1</sup> وقال أيضا : ﴿ لا يغرنك تقلب الذين كفروا في البلاد متاع قليل ثم مأواهم جهنم وبئس المهاد ﴾<sup>2</sup>

هذه التوجهات يقوى المؤمن على المواجهة ، ولا تعرف الهزيمة إلى قلبه طريق ، بل تجده دائم المقاومة والتحدي ولو كان منهزما ، يجعل أطراً مرجعية ، وحلول احتياطية يلجأ إليها أثناء الهزيمة ، ولنا في السيرة عبرة ، كيف عاد المسلمون للقتال في غزوة احد ، وفي غزوة حنين وغيرهما رغم الهزيمة التي حلت بهم ، والتي تنقلب إلى نصر بالاستمرار في المقاومة والتحدي .

ثالثا : التكوين النفسي للفرد المهزوم : إن أول ما يجب أن يعتمده الإنسان في المواجهة هو الاستعداد النفسي للهزيمة وهذا الاستعداد في حد ذاته تكوين نفسي ، وذخر تصنع منه قوة وإرادة تشعر الإنسان بالتفوق الذاتي ، ويمتص الهزيمة ، ثم يسعى إلى تحويلها إلى نصر ، فهذا التكوين النفسي له أثر في صنع شخصية الإنسان وتحديد المستوى الأدنى لمقاومة الهزيمة ، وبذلك يثبت في الميدان السياسي و الإعلامي والعسكري ونحوها ...

هذا ما علمه القرآن لإتباعه من التفوق والشعور بالقوة والغرة الباطنة ، فلا ينحني المؤمن للمحن والتحديات ولا يستسلم للخصم قال تعالى : ( ولا تهنوا ولا تحزنوا وأنتم الأعلون إن كنتم مؤمنين )<sup>3</sup>. وقال أيضا : ﴿ ولله العزة ولرسوله وللمؤمنين ولكن المنافقين لا يعلمون ﴾<sup>4</sup>

رابعا : تراكم الهزائم : قد يتعمد الله أن يلقي المؤمنين هزائم متكررة ، هزيمة تلوى الأخرى ، فهل معنى هذا أن يستسلم المؤمن ويعتبر الهزيمة قدر محتوم ، كلا ، بل يجب عليه أن يقلبها إلى قوة وحصانة متراكمة يحتاجها في مناسبات أخرى ، ويعلم أنه مهما طال ذلك فلا بد من الوصول إلى النصر أخيرا ولو لم يتحصل عليه فسيحصل عليه الجيل والجيل الذي بعده ، وهكذا تصبح كل الحياة نضال ، والنصر يكون مع المقاومة . قال تعالى : ﴿ إن يمسسكم قرح فقد مس القوم قرح

1 آل عمران 140

2 آل عمران 196-197 .

3 آل عمران 139

4 المناقون 08



مثله وتلك الأيام نداولها بين الناس وليعلم الله الذين آمنوا ويتخذ منكم شهداء والله لا يحب الظالمين ﴿١﴾<sup>2</sup>

## المطلب الثالث : نموذج تطبيقي للاتصال الاقناعي في الميدان التجاري

### الفرع الأول : حقيقة مهنة البيع

المال عصب الحياة ، وكلية من كليات الإسلام الخمس ، ومنذ بدء الخليقة والناس يتنافسون في اقتنائه بين مكسب له بالطرق المشروعة ، وبين من يستعمل أساليب ملتوية وخادعة لاكتسابه ومدى الجزاء الذي ينتظر أي منها في الدنيا والآخرة ، ولما كان المسلم يستعمل فقط الأساليب المشروعة لاقتنائه ، فتتظر كيف يعتمد على ذلك، ويتمكن في المقابل من إقناع الزبون وكسب وده ، من أجل أن يتردد عليه ، وذلك في الإطار الشرعي ، كأن يخفض له من الأسعار ويعينه على الدفع وبالتسسيط ، وينصحه في كيفية استعمال هذه السلع ، وغيرها من الأساليب التي تجعل الزبون يثق في صاحب السلعة ما يجعله يحبه ، ولذلك تعتبر مهنة البيع من أشق المهن إذا أراد صاحبها الحصول على الأرباح ، وما أسهل أن يخسر أمواله إذا لم يتقن هذه الأساليب ... بمذاق تتفق على الثقة ، الحيوية ، المهارة ، ونحوها بكونها العناصر الأساسية التي تجعل من البائع أن يكون ماهرا ويجب مقابل هذا أن يستثمر الإنسان كل وقته وفكره في هذه المهمة ومن أهم مزايا البيع :

أولا : السيادة والهيمنة : أن التحكم في تقنيات البيع تجعلك سيد نفسك مهيمنا على واقعك حر في تصرفاتك .

ثانيا : تحقيق النجاح حسب الرغبة : وهذه الرغبة ترتبط بمدى قدرة الإنسان على التحكم في مستوى دخله ، بل ومحاولة تحقيق الأكثر .

ثالثا : التحدي اليومي : البائع يعيش يوميا حالات من التحدي ، وهو لا يدري ما الذي ينتظره من فرص البيع أو جوائز أو كوارث ، لذلك فهو يتراوح بين الابتهاج والإحباط ، وأقصر طريق يوصلك إلى تحقيق أعلى أجر يمر عبر هذه التحديات .

رابعا : المرح : أكبر ما يبرق وجه البائع هو المرح ، والتلطف مع الزبائن ، وأي عمل ليس فيه مرح فلا يستحق أن يؤدي .

1 آل عمران 140

2 مرتكرات أساسية في الإعلام القرآني موقع بلاغ [www.balagh.com](http://www.balagh.com) 25 جوان 2004 الساعة 15:30

خامسا : السعادة والرضا : مع أن الإنسان يكتسب أموالا من خلال البيع ، ولكن يجب في النهاية أن يشعر بأنه قد قدم خدمة للزبون ، ويبقى التناسب طردي في هذا ، فحيثما أردت تقديم خدمة للغير زاد درك للمال(1) .

#### الفرع الثاني : الاتصال المهني في ميدان البيع

البائع الماهر ، الرياضي المحترف ، فكما يسعى الرياضي إلى تطوير أدائه لدرجة أن يصبح محترفا ، فكذلك البائع الماهر فهو يتفنن في اختيار أساليب الاستمالة للبائع ما يجعله رهينة بين يديه يتصرف فيه كيفما يشاء ، وللوصول إلى هذا المستوى فما عليك إلا :

أولا : أن يكون اتصالك مهني ، فعندما تتحاور مع الزبون فلا تستغرق معه من الوقت مثلما تستغرقه مع صديق، في لقاء حميمي ، على أساس أن اللقاء الأول مهني والآخر للصدقة ، و فرق كبير بينهما من حيث الوقت المستغرق، الألفاظ والعبارات المستعملة ، فلباقة يتمكن البائع من تحديد الفرد صاحب القرار الايجابي ، فيوفيه حقه من الحديث ، والفرد صاحب القرار السلبي فيحاول صرفه .

ثانيا : كما يجب على البائع أن يتعامل بفعالية مع الزبون الذي يكثر من الاعتراضات ، على اعتبار أن اعتراضاته ربما تكون مؤسسة لأنه كان يتعامل مع بائع آخر ، ونحو هذا فيجب أن تكون فعالا في مناقشته والوصول به إلى الحقيقة ، وقد يكون غير مؤسس فتصرفه بلباقة أيضا .

وعموما فلا تخش التفاوض مع الآخرين : « نحن نتفاوض مع الزملاء أو المراجعين لقبول الأفكار والمقترحات أو للفوز بمنصب ما أو لشراء أو بيع منتج من المنتجات ، أو خدمة من الخدمات ، أو حل المشكلات ، وبالرغم من تكرار المفاوضات في حياتنا ، فإن ذلك لم يجعل منها عملية سهلة في النفس ، فمنذ قرون عديدة والتفاوض في مجال العمل يترك الخوف في نفوس الناس - الخوف من التهديد والخوف من الخسارة - ولم تطرأ على المفاوضات فكرة خروج جميع الأطراف منتصرين من النقاش إلا منذ فترة قريبة»(1).

#### الفرع الثالث : من أساليب الإقناع في عملية البيع

إن التعامل في الميدان التجاري يتطلب لباقة وتقنيات عالية تمكن من الاستمالة لتحقيق المراد ، ولعل محور هذه العملية هي الألفاظ المستعملة فحسن استعمالها يؤدي إلى الإقناع ، وتحقيق الثقة في نفس

(1) - توم هوبنز ، كيف تتقن فن البيع ، مكتبة جرير - السعودية - ط1 2001 ، ص 14 - 16

(1) - دايانا بوهر ، ترجمة: د. مبارك بن محمد الحماد الوزرة ، الإتصال ببقعة مركز مهارات للتدريب ، الرياض - السعودية 2003/ ط1 ، ص 367

الزبون ، وسوء استعمالها يؤدي إلى تدمير ذلك وهناك عديد من الأساليب تساعد على نجاح هذه العملية :

أولا : الأناقة : البائع الماهر يظهر بمظهر الأنيق بمجرد النظر إليه تعرف انك أمام قوة مؤثرة ، بغض النظر عن الملابس التي يرتدونها ، تقليدية أو من آخر صيحات الموضة ، فتجده واثقا من نفسه ، جادا في طرحه دون إحساس بالتعالي على من يقلون عنهم في القدرات « والإقدام على عمل في وقت يسيطر فيه الإحساس بعدم الثقة يعد في غاية الخطورة ، كل يوم طالما كنت تكتسب فيه مهارة جديدة عليك أن تتدرب على أن تصبح واثقا أكثر فأكثر <sup>1</sup>»

ثانيا : مساعدة الزبائن وعدم الإلحاح عليهم : إن أول ما يفعله البائع الماهر هو أن يدرس سلعته ويتعرف عليها لكي يتمكن من مساعدة الزبائن في توظيفها ثم يتعرف على بعض أساليب البيع ، ثم يواصل في تنمية قدراته وإلا يتركها عرضة للذبول ، وليراجع أدوات المعرفة التي تم اكتسابها ، وهكذا تنمو مهاراته في عملية البيع ، وتتسع مداركه في التعامل مع مختلف الذهنيات ، ومما ينصح به أيضا لكسب الزبون ، بل ومساعدته على الاستفسار هو عدم الإلحاح عليه في اقتناء سلعة معينة لأنه يرى في ذلك تعسف في عملية البيع، وكان البائع يريد أن يبيعه السلعة غصبا ما يجعله ينفر « إن البطل لا يسعى إلى التأثير العاطفي على العملاء لأن لأساليبه من القوة ما يجعلها تقود الناس إلى الوصول إلى اتفاق يحقق لهم المنفعة بإحساس حقيقي بالموودة» <sup>2</sup>.

ثالثا : الحماس وقهر الخوف : الخوف من أكبر العوائق التي تحول دون النجاح في عملية البيع وأكبر ما يمكن توظيفه هو محاولة تجاوز هذا الأمر بمواجهة النفس وإقناعها بالشعور بالثقة وقهر الخوف فليحاول الإنسان أن يشعر بالتحسن ، وليس شرطا أن يتحسن على كل الأصعدة ، وهكذا يكون البائع واثق بنفسه واضعا في حسابه انه سيواجه مشكلات في أي لحظة ولا يترك الأشياء الصغيرة تقلقه .

### الفرع الرابع : توجيهات لزيادة الربح

يحاط أي بائع بمجموعة من المفاهيم إذا علمها تمكن من الرفع من أرباحه خلال فترة زمنية محددة

:

1 توم هوينز - المرجع السابق- ص 34 .

2 نفس المرجع، ص 35 .

أولاً : اعلم أن كل شخص تبيعه سلعة معينة فهو محاط بمجموعة من الأشخاص ، فإذا نجحت في مهمتك مع هذا الزبون تكون قد كسبت الأشخاص المحاطين به .

ثانياً : قبل أن تعرض على الزبون السلعة الأخرى ، دعه ينهي مهمته من البيعة الأولى ، حتى لا تشتت فكره ، وتفسد عليه اختياراته ، حتى إذا استنفذت الصفقة الأولى أمكنك عرض السلعة الموالية

ثالثاً : تحويل الملكية الفردية إلى ملكية جماعية للتمكين من إيجاد طرق لبيعها .

رابعاً : « إذا استطاع قارب صيد واحد أن يصيد بشبكته فسوف تستطيع بيع شبكة لكل صائد . لأنك تكون قد اشتهرت بسلعتك ، وقدمت خدمة لغيرك .

خامساً : عرف بنفسك كتاجر أو رجل أعمال ببطاقة ، فانك لا تدري أهمية ذلك ، فبعد مدة طويلة - مثلاً - يكون هذا الزبون في حاجة إلى سلعة معينة هي بجوزتك ، ولعله لما أخذ البطاقة لم يقتن شيئاً ، وهو الآن سيأخذ الكثير ، لان الأمر بالنسبة إليه توفير لجهود كان سيكلف عناء البحث عن تلك السلعة .

سادساً : البائع الماهر تجده يضع إشارة أو إعلاناً باسم مؤسسته ، ومبيعاته على سيارته - مثلاً - حتى يتمكن من رؤيته أي زبون فيسال عنه ، وحيثما احتاج إلى تلك السلعة اقترب من تلك المؤسسة عن طريق ذلك العنوان أو الهاتف .

سابعاً : إعادة الاتصال عن طريق مختلف الإشهارات بعرض مزايا الإنتاج أو نوعية الخدمات وتخصيص أوراق إخبارية لتلك المهمة .

ثامناً : إسداء التشكرات على الزبائن ، فكم تخدم هذه الكلمة ، وكم تستولي على الوجدان ، ما يجعل الزبائن يرتبطون أكثر بالبائع ، والشكر لا يكون فحسب شفهي ، بل الأفضل أن يكون كتابة ، ويرسل إلى بعض الزبائن المعروفين والمقتنين كثيراً لسلعة خاصة في المناسبات السعيدة<sup>1</sup>

## المطلب الرابع : أساليب الاتصال الإقناعي ونشر الأفكار المستحدثة

### الفرع الأول : معنى التحديث ومراحل انتشار الأفكار المستحدثة

إن أي فكرة جديدة يتوصل إليه العلماء ، وتدخل في إطار عملية التغيير ، وتلقى قبولا من علماء الاجتماع ، الذين يحولونها بدورهم في صورة توجيهات لتوعية الجماهير ، تسمى الأفكار المستحدثة ، ولعل هذه الفكرة وقبل أن تصبح على هذه الدرجة من القبول الاجتماعي فهي تمر بمراحل أهمها :

أولا : مرحلة الإدراك والمعرفة أو الدراية : وهي المرحلة التي يتعرف فيها الفرد لأول مرة على الفكرة المستحدثة ، أو العادة الجديدة ، أو الممارسات غير التقليدية ، ويحتاج إلى مزيد من المعلومات عنها .

ثانيا : مرحلة الاهتمام : وهي المرحلة التي يبدأ الفرد بالاهتمام بالفكرة أو العادة أو الممارسة التجديدية ، ويسعى فيها باهتمام إلى الحصول على المزيد من المعلومات والبيانات على هذه الفكرة .

ثالثا : مرحلة التقييم : وهي المرحلة التي يقوم فيها الفرد بتقييم الفكرة المستحدثة على أساس نظري ويفكر فيها ويقدر ، ويقرر إذا ما كان سيقبل هذه الفكرة أم لا .

رابعا : مرحلة التجريب المحدود : وهي المرحلة التي يقوم فيها الفرد بتجربة الفكرة أو العادة أو الممارسات التجديدية على نطاق ضيق محدود ، لكي يتعرف على مدى صلاحيتها وملاءمتها لظروفه

خامسا : مرحلة التبنى والتنفيذ : وهي المرحلة التي تبدأ عندما يعتنق الفرد الفكرة المستحدثة أو يبدأ في الممارسات التجديدية على المدى الطويل وعلى نطاق واسع<sup>(1)</sup> .

وعرفها « روجرز » : « سائحة يتصور صاحبها إنها شيء جديد لا شبيه له ، ولا يهم كثيرا في مجال السلوك الإنساني سواء كانت الفكرة حقيقة جديدة أم لا عندما تقاس بمدى الفترة الزمنية التي تنقضي من لحظة ظهورها أو استخدامها وان جدة الفكرة بالنسبة للفرد وإنما هي التي تحدد طريقة تصرفه إزاءها »<sup>(2)</sup> .

وتشير عملية اعتناق الأفكار المستحدثة أسئلة أهمها :

(1) - سيزر محمد حسين ، المرجع السابق ، ص 183 .

(2) - سيزر جاد ، تقديم عبد العزيز شرف - المرجع السابق - ص 265 .

- كيف يمكن تحقيق عملية نشر الأفكار المستحدثة ؟

هل توجد مجموعات وأنماط معينة من الجماهير أكثر استجابة من غيرها للأفكار المستحدثة ، وهل يمكن التنبؤ بخصائص هذه الجماعات ؟

ما هو معدل هذه السرعة الذي تنتقل به موجات القبول للأفكار الجديدة من مجموعة من المتبين الأوائل إلى سائر فئات الجمهور ؟

ما هو نمط موجات القبول التي تمر بها الأفكار الجديدة بين فئات الجمهور ؟

ما هو الدور الذي يمكن أن تؤديه الجهود الاتصالية بكفاءة للتأثير في عملية التحديث وزيادة فعاليتها<sup>1</sup>

أما عملية الانتشار فلها عناصر أساسية :

أولا : الفكرة المستحدثة .

ثانيا : الاتصال بهدف نشر الفكرة المستحدثة بين الأفراد .

ثالثا : النظام الاجتماعي للبيئة أو التركيب الاجتماعي الغالب على البيئة التي تنشر فيها الفكرة المستحدثة .

رابعا : الفترة الزمنية اللازمة لانتشار الفكرة المستحدثة .

الفرع الثاني : أساليب الاتصال الاقناعي ونشر الدعوة الإسلامية في العصر الحديث

تبليغ الدعوة الإسلامية إلى كل الأمم والأجيال ضرورة من الضرورات الشرعية ، ومعلوم من الدين بالضرورة ، ولتبليغها فليس شرطا أن يكون ذلك في صورة خطب نارية ومواعظ وإرشادات ، وإن كانت هذه الوسائل العامة للتبليغ ، غير أن هذه الدعوة يجب أن ترقى إلى مستوى الإقناع ، وتغيير الذات ، والقرآن الكريم له منهج حكيم في خطاب المدعويين ، فالله خالقهم ، وهو أعلم بهم من أنفسهم ، وخاطب كل صنف منهم بما يناسبه من التأثير و الانفعال النفسي ، وتحريك العواطف ، حتى تحدث الاستجابة ، لذلك وجب على الدعاة أن يعملوا على نشر الدعوة كل بالأسلوب الذي يوصلها إلى قلوب الناس قال تعالى : ﴿ ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن ﴾<sup>2</sup>

(1) - سير محمد حسين ، المرجع السابق- ص 177 .

(2) - النحل 125

والحكمة هي الأدلة والحجج الصحيحة القاطعة وهي الأدلة اليقينية الموضحة للحق المرجحة للشبهة وهذا لب الخطاب الدعوي .

\* وظائف العمل الإسلامي :

أولاً : وظيفة البناء الإيماني والعقدي ، وهو في هذا يدور في فلك المنهجية العلمية ، يدعو إلى أصول هذا المنهج وينشئ رجاله على أساسه ، وقاعدته في هذا الإطار هم الملتزمون بهذا المنهج .

ثانياً : وظيفة الدفاع عن الإسلام في مواجهة الكفر ، وهو في هذا حركة جهادية عامة ، تدور في فلك المذهبية الإسلامية بالمعنى العام ، بان يعمل الدعاة على نشر الإسلام في العالم كافة ، وتبصير أهل العقائد الفاسدة فضلا عن الدفاع عن الشبهات والهجوم الذي يشن على الإسلام ، وهذا أمر يستدعي استخدام الاستراتيجيات الثلاثة للإقناع<sup>(1)</sup> .

\* دواعي ومبررات الحوار مع الغرب :

أولاً : كونه ضرورة شرعية لتبليغ الرسالة قال تعالى : ﴿ ولتكن منكم امة يدعون إلى الخير ويأمرون بالمعروف وينهون عن المنكر وأولئك هم المفلحون ﴾<sup>2</sup> .

ثانياً : عملية ضرورية يفرضها الواقع العالمي القائم على الاتصال والتفاعل والتعاون المشترك بين الأمم والشعوب والجماعات قال تعالى : ﴿ يأيها الناس إنا خلقناكم من ذكر وأنثى وجعلناكم شعوبا وقبائل لتعارفوا... ﴾<sup>3</sup>

ثالثاً : ضرورة لبناء مستقبل الأمة قال تعالى : ﴿ كنتم خير امة أخرجت للناس تأمرون بالمعروف وتنهون عن المنكر وتؤمنون بالله ﴾<sup>4</sup> .

وبالدراسة نجد أن الحضارة الإسلامية لها تكليف يختلف عن الحضارة الغربية ، فالحضارة الإسلامية روحها تكليف إلهي ، فهي داعية إلى نموذج إنساني تقافي ، نموذج نمطي يربط العلاقات بين البشر والكون قال تعالى : ﴿ في بيوت أذن الله أن ترفع ويذكر فيها اسمه يسبح له فيها بالغدو

1 - صلاح الصاوي، الثوابت والمقننات في مسيرة العمل الإسلامي المعاصر، ط2 القاهرة دار الإعلام الدولي 1994.ص 315

2 آل عمران 104

3 الحجرات 13

4 آل عمران 110

والآصال رجال لا تلهيهم تجارة ولا بيع عن ذكر الله وإقام الصلاة وإيتاء الزكاة يخافون يوماً تتقلب فيه القلوب والأبصار ليجزيهم الله أحسن ما عملوا ويزيدهم من فضله والله يرزق من يشاء بغير حساب<sup>1</sup>

أما الحضارة الغربية فهي في الجانب التطبيقي الميداني نجد أن الأحداث عندها متسارعة ، في فردية بسيطة وإلحاح لإشباع الغرائز والتسلية ، وفي الجانب الروحي ، نجد بأنها قد صرفت نظرهما عنه تماماً وعليه « لا بد لنا من المشاركة في عولمة العالم ، لا بد من إحياء واسترجاع دورنا الحضاري الذي انقطع منذ قرون ، والأمة الإسلامية مكلفة تكليفاً لا نكوص عنه وهذه المسؤولية الحضارية المستعادة لا تتحقق إلا من خلال فهمنا لجوهر حضارتنا ومسؤولية هذه الحضارة تجاه البشرية جمعاء »<sup>2</sup>.

والقرآن الكريم كرسالة إعلامية اقناعية راعي جوانب كثيرة مثل مختلف أساليب نقل الرسالة الإعلامية ، ومختلف خصائصها وبنائها بناء يستهدف البناء المعرفي ووجدان الإنسان ، فنجد قد استخدم نفس الحروف والكلمات التي استخدمها العرب بما عبر عنه الحديث : مخاطبة الناس بقدر عقولهم ، وذلك في غير تكلف أو مبالغة حتى تناسب رسائلهم إلى المستقبلين من غير مشقة .

ومن الأساليب الاقناعية التي استخدمها القرآن « جذب الانتباه للمستقبل ، والقابلية للتطبيق والتكرار ، والتشخيص والاعتماد على المصادر الموثوقة ، والتجاهل المعتمد لبعض المواقف إضافة إلى الوضوح ... وكلها " تكتيكات " نحن بحاجة لها في عالم اليوم الذي اخفق فيه المسلمون في طرح وجهات نظرهم، وتعريف الآخرين بحضارتهم وتاريخهم، الأمر الذي قاد إلى رسم صورة ذهنية سلبية عنهم خاصة وسط سكان العالم الغربي »<sup>3</sup>

1 النور 36-38

2 احمد عبد العال ، العولمة ثقافيا ، صحيفة الصحافي الدولية - الخرطوم - السنة الثانية العدد 9/516 يوليو 2001، ص 18.

3 موقع الشبكة الاسلامية Islam web net ، يوم 13 ماي 2004 الساعة 19:20 .



## المبحث الرابع : فنون الاتصال الإقناعي و مهاراته

### المطلب الأول : مهارات الإقناع الذاتي

#### الفرع الأول : إقناع الذات للوصول إلى الثقة بالنفس

أكدت الدراسات العلمية التي أجريت في الميدان في مختلف الأنشطة أن إقناع الذات هو واحد من أقوى خطط الإقناع المعروفة، لأن الإنسان عندما يقتنع بفكرة، فإن تبليغها للغير يكون أسير ما يتصور، لأنه سيضفي على مناقشاته طابعا من الثقة بالنفس.

فقد قام باحثون في الولايات المتحدة الأمريكية بعرض اشتراكات القنوات التلفزيونية الخاصة المشفرة واتبعوا في ذلك أسلوبين:

– الأول فيه تأكيد مباشر على فوائد الاشتراكات في تلك القنوات.

– أما الآخرون فدعاهم الباحثون إلى تخيل مدى المتعة التي سيشعرون بها عند الاشتراك في القنوات المشفرة، فكانت نتائج المشتركين: 19.5% ممن تلقوا معلومات مباشرة عنها، في مقابل 47.4% من المجموعة الثانية (1).

فكان أسلوب التخيل في إقناع الذات اثر يفوق التأكيد المباشر على فوائد الاشتراك بنحو أزيد من ضعف، فإذا اقتنع الإنسان نفسه وصل إلى مستوى الثقة بالنفس، و أصبح له أهداف، وله قرارات ويتمتع بقدرات وإمكانيات، ولا نعتبر أن الإنسان الذي اخفق في تصرف من التصرفات انه لا يمتلك هذه القدرات، وهذه الإمكانيات، فهذا شعور آني و تأرجح طبيعي، يعود إلى موضعه الأصلي بعد جهد بسيط، أو مدة من الزمن، أما ما يعبر عنه بعقدة النقص فبعيدة عن هذا المفهوم، على اعتبار أن عقدة النقص انحراف على مستوى الشخصية، وهي تلك الدرجة التي يتصور فيها الإنسان أن الناس جميعا أفضل منه في كل شيء. فتجده يبذل جهدا ضائعا زعما منه أن به سيطفر بهؤلاء

وهو لا يدري انه ربما أفضل منهم وفي كثير من الأشياء، فتجده يمارس ردود الأفعال بحساسية مفرطة، أملا أن يكون أفضل الناس، ويتأثر سلبا إذا نجح غيره مفتقدا روح الفكاهة.

من اجل هذا وضع العلماء مولدات للطاقة، من أجل بعث الثقة بالنفس.

أولا: لا تلتزم موقف الدفاع، فان كنت ضعيفا فلا تتظاهر بالبطولة، وان كنت ذميما فلا تفتخر بنفسك فتزيد قلقا، خشية أن تعرف حقيقتك.

(1) - هاري ميلز-، المرجع السابق- ص 210.

ثانيا: لا تفر من الحقيقة... لا تفر من نفسك، من ضعفك، من نقصك، بل عليك بالمواجهة، فقد قال: ألفريد ادلر: « ان البشر في أمكانهم أن يحولوا خيبتهم وفشلهم في الحياة إلى وسائل نادرة لإدراك نجاح أعظم» (1).

ثالثا: الإحلال: بان تستبدل لضعفك ونقصك بقدرة أخرى داخلك.

رابعا: اقبل إمكانياتك: أي اقبل نفسك كما خلقها الله، واستغل ما فيها من إمكانيات، وتقبلها، وعبر عن ذلك احد أساتذة التربية بقوله: « ما من تعيس أكبر من الذي يتوق ليكون شخصا آخر مختلفا عن شخصه جسدا أو عقلا ».

وعلق على هذا ديل كارنجي في كتابه " كيف تؤثر في الآخرين " : « علمتني التجربة ان اسقط فوراً من حسابي الأشخاص الذين يتظاهرون بغير ما هم في الحقيقة » (2).

خامسا: أحص مرات نجاحك: فإذا فعلت فستجدها كثيرة، إذن فأنت إنسان ناجح، فأعلن ذلك في الناس، رغم أن الكثير منا لن يفعل خوفا من الوقوع في حمى الفخر والرغبة في الشهوة، والنتيجة انه عليك ألا تنسى مرات نجاحك.

سادسا: الإيمان: قال تعالى : ﴿ قل يا عبادي الذين أسرفوا على أنفسهم لا تقنطوا من رحمة الله إن الله يغفر الذنوب جميعا إنه هو الغفور الرحيم ﴾ (3).

وقال أيضا: ﴿ آمن يجيب المضطر إذا دعاه ويكشف السوء ويجعلكم خلفاء في الأرض إله مع الله قليلا ما تذكرون ﴾ (4).

إن أكبر ما ينعم به الإنسان إيمانه بالله، لأنه يكشف عنه الكثير من الأحزان، ويعيد إليه الأمل، ويفتح له آفاقا جديدة نحو التوبة، لما يعرف أن الله يغفر الذنوب جميعا، ويتوب على عباده، ويكشف عنهم الضر، ويحس أن لا ملجأ من الله إلا إليه، هنا تستريح نفسه، ويهدأ عقله (5).

(1) \_ اكرم رضا - إدارة لذات - دار التوزيع والنشر الإسلامية ط3/2000 ص 64.

(2) - ديل كارنجي مرجع سابق .

(3) - الزمر 50.

(4) - النمل 64.

(5) - اكرم رضا - المرجع السابق - 78 -

### الفرع الثاني: اتصال الشخص بذاته و حدوث عملية التغيير

اتصال الشخص بذاته هو ذلك التفاعل الداخلي بين الإنسان ونفسه، والمراد منه هو الانتقال بالنفس من حال إلى حال، بغض النظر عن المواقف التي يظهرها على مستوى الجسم، لأن الأمر هنا يتعلق بالتفكير أو الإدراك، أو العقيدة، ولذلك وجب على الإنسان أن يحسم موقفه داخليا، ثم يحاول تكيفه مع الوضع الخارجي، ويبقى الموقف الذاتي (الداخلي) هو الأساس. أما الموقف الخارجي فقد يتغير، وعلى الإنسان وهو في هذا الوضع أن يولي نفسه وقراره أهمية، وهو ما غير من رأيه إلا استثناء « إن الإحساس بالذات هو الخطوة الأولى نحو السيطرة على الذات وانطلاقا من الإحساس الكامل بالذات، سوف تبدأ ملاحظة أنماط سلوكك التكرارية، وهي نقطة البداية على طريق التقدم وتحسين الذات»<sup>(1)</sup>.

ولتغيير بعض السلوكات على المستوى النفسي وجب أولا أن لا يعي أن تلك السلوكات غير مفيدة ليتمكن من الإقلاع عنها، ثم يتخيل كيف سيقلع عنها، فقد يبدو له في البداية انه لا يستطيع ذلك ولكن مع التدريب يتمكن شيئا فشيئا إلى ان يصبح ذلك عادة، والعادة هي المرحلة الختامية لعملية التعلم، فممارسة العادة لفترات زمنية طويلة تصبح في النهاية جزءا من الشخص نفسه - كما يقال - ، وقد وضع الدكتور الفقي ابراهيم نموذجا للتغيير جزاه إلى ست مراحل:

الأولى: لاحظ: إن الخطوة الأولى على طريق التغيير: هي أن تدرك الشيء الخاطئ أو السيئ الذي نفعله.

الثانية: قرر: إذا عرف الإنسان المعني خطورة ما يقوم به، وتجلي له ذلك فعليه أن يقرر الإقلاع عنه بطاقة إيمانية عالية.

الثالثة: تعلم: ويلي القرار مباشرة، فيجب ان يتعلم الإنسان كيف يقرر، فالشخص الذي قرر ان يصبح سباحا وهو لا يعرف السباحة، فماذا يفعل؟ يجب عليه ان يتعلم بالتأكيد، فكذلك الذي يريد ان يكون متصلا ناجحا فعليه أن يتعلم ذلك عن طريق الدروس والمحاضرات ونحوها، ولا تكفي الرغبة وحدها.

الرابعة: استوعب: أن عملية التغيير تتم على خطوات، ومراحل، فلا يتصور ان يتم التغيير مرة واحدة، وإلا وقعنا في العجز عن ذلك، والزيادات البسيطة تؤدي إلى استيعاب أفضل.

(1) - ابراهيم الفقي - ، المرجع السابق، -ص 40.

الخامسة: مارس: قم بممارسة ما استوعبته يوميا، لأنك بهذه العملية تدفع بالعادات القديمة نحو الخارج شيئا فشيئا، وتحل محلها العادات الجديدة.

السادسة: واطب: التغيير المؤقت قد ينقلب سلبا على صاحبه، من اجل ذلك وجبت المواظبة، وإلا عاد إلى ما كان عليه، مثال ذلك: الذي يمارس الرياضة للتقليل من وزنه، فانه سيتم ذلك بعد مدة من الممارسة، ولكن إذا لم تتم المواظبة فسينقلب ذلك سلبا على مراده، وقد يعود وزنه إلى ما كان عليه سابقا وأزيد<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثالث: علم نفس الإقناع وحدوث التأثير

ويهتم هذا العلم بمختلف الدراسات النفسية التي لها علاقة بين التوازن بين الظروف النفسية العارضة والمستمرة، وبين مدى ارتفاع وانخفاض درجة الاقتناع عند المتلقي، لذلك كان أول ما استخدم هذا العلم في الإعلانات التجارية والدعاية السياسية<sup>(2)</sup>.

وقد وضعت عدة نظريات تعتمد التأثير على سلوك المتلقي، معتمدة إثارة الخوف عند الجماهير وكيفية تحضيرهم ضد الدعاية، وعموما فالقائم بعملية الاتصال بغرض الإقناع أن يراعي الجوانب الاجتماعية والنفسية للمستقبلين، وان هناك أفرادا أكثر استعدادا للاقتناع من غيرهم يتعلق الأمر خاصة بالذين يتمتعون بخيال واسع، ومقدرة على التقمص الوجداني، « ولقد نشأت على أساس التقمص الوجداني نظريتان:

إحدهما: تسمى نظرية الاستنتاج، ومعرفة سلوك الآخرين، والأخرى تسمى نظرية اخذ الأدوار فمصدر الرسالة الأولى: يلاحظ سلوكه المادي مباشرة ويربطه بمشاعره، وعواطفه واتجاهاته، ويجعل لها تفسيرا ومعنى ويطور ذلك المعنى أو المفهوم عن ذاته بنفسه على أساس ملاحظاته، وتفسيراته لسلوكه الخاص، ومن ثم يحاول تطبيق مفهومه عن ذاته، على سلوك الآخرين، وعلى أساس تفسيراته لذاته.

ثانيهما: أما نظرية أخذ الأدوار، فإنها ببساطة تعني أن يتقمص الشخص سلوك الآخرين في ذهنه ويتصرف بنفس الطريقة التي يتصرفون بها وفقا للتوقعات التي لاحظها منهم تجاه سلوك معين، ثم

1 - ابراهيم الفقي - ، المرجع السابق- ص 46 /49.

2 ملفين-ل ديفيلير- ساندرابول وروكيتش - نظريات وسائل الاعلام - ترجمة كمال عبد الرووف - دار الدولية للنشر - مصر- ص259

قوم بتطوير وتعميم نفس الدور الذي أخذه على الآخرين، ويبدأ في تكوين أفكار عامة عن الطريقة التي سيتصرفون بها تماما»<sup>1</sup>

وتبقى هذه النظريات المتعلقة بدراسة النفس الإنسانية نسبية لا يمكن الجزم بها تماما كما نجزم في الأمور المادية، فقد أظهرت بعض الدراسات إن الطلبة الأكثر ذكاء أقل تأثرا من غيرهم بالرسائل الاتصالية، معنى ذلك أن الأذكاء يستخدمون عقولهم قبل عواطفهم، ولكن نجزم بهذا كون المسألة نسبية، وهناك مؤثرات أخرى لها دخل في القضية.

ومن هذه النظريات أيضا ما يشير إلى القلق وانه قسمان: أما المرضي منه فلا يقبل صاحبه تلقي الرسائل الإقناعية، على عكس القلق العرضي الذي يزول بمجرد تلقي رسالة إقناعية.

وهناك ما يسمى بعامل تحقير الذات، والشعور بعدم الكفاءة، وعدم الثقة بالنفس، ما يسبب لهذا الإنسان الكبت والانعزال عن المجتمع، ويستسلم لأي ضغط، فهذا يكون عرضة لتلقي الرسائل الإقناعية، وكلما ازدادت ثقة الإنسان بنفسه قل تأثير الرسائل الإقناعية عليها.

كما أن لأصحاب النفوذ والشخصيات تأثير خاص على بعض النفوس، ولذلك يستغل بعض السياسيين والاقتصاديين في مداخلاتهم وإعلاناتهم هؤلاء الأشخاص لما يتمتعون به من قوة نفسية وقدرة على التأثير؛ ويفرق بين الأفراد في الجنس فوجد أن النساء أكثر استجابة واستعدادا للاقتناع من الرجال، والأطفال أكثر استعدادا من البالغين « لا شيء أكثر إثارة وتهيجا للأعصاب عند محاولة إقناع إنسان عن طريق الأدلة العقلية والبراهين المنطقية، ونبدال جهودا وألما في محاولة إقناعه ثم يتضح لنا أخيرا انه لم يفهم، وسوف لن يفهم، وأنا ينبغي أن نخطبه عن طريق إثارة ما يريد ويرغب »<sup>(2)</sup>

من خلال هذه النظريات نفهم انه من الضروري أن يلم الداعية والمتصل بمختلف علوم النفس والاجتماع، ومعرفة الفروق الفردية بغرض تحديد مستوى الاستعداد للاقتناع، وبالتالي تنويع الرسائل الإقناعية وتوزيعها بحسب اغلب الأفراد المنتشرين والمهتمين بالقضية، وهو مراد الحديث السابق «خاطبوا الناس على قدر عقولهم» وقال تعالى: ﴿وما أرسلنا من رسول إلا بلسان قومه﴾<sup>(3)</sup>

#### الفرع الرابع: مهارات التنمية الذاتية

1 - عبد الله بن محمد العوشن - ، المرجع السابق - ص 161/162.

2: عبد الله بن محمد العوشن - ، المرجع السابق - ص - 166 - نقل عن : ول ديورانت - قصة الفلسفة - ترجمة فتح الله محمد الشرايع - مكتبة

المعارف - بيروت - ط4 - 1984 - ص400

3: الآية 04 سورة إبراهيم

معرفة الإنسان لنفسه أمر مهم لأن ما هو مدفون في أعماق النفس الإنسانية عظيم يحتاج إلى تحليل، والأفضل أن يفعل ذلك الإنسان نفسه قبل أن يحاول ذلك غيره، لأن هذا الغير سوف لن يقدر هذه النفس جيدا، ويحتاج إلى وقت أطول لفك بعض اللغز والعقد الكامنة في هذه النفس، أما إذا عرف الإنسان نفسه تمكن من تطويرها، وتنميتها ومحاربة آفاتها، ومتابعة ذلك في كل لحظة وأن وقد عنى علماء التربية بهذه النفس، فألفوا فيها كتباً عبروا عنها بالتزكية النفسية مثل: أبي حامد الغزالي وابن القيم الجوزية وغيرهما.

ولتحقيق التنمية الذاتية نسترشد بجملة من التوجيهات وضعها العلماء في هذا الإطار:

... اقنع نفسك وحاول أن تدرّبها أن تفعل بعض الأشياء لتتعلم، واعلم أن لكل إنسان قدرات خاصة فلا تحاول أن تقارن نفسك بغيرك فتعجز عن إدراك ما توصل إليه، لأن قدراتك لا تؤهلك لأن تكون كذلك، أو ربما يمكنك أن تكون أحسن من ذلك، فأنت تحجز نفسك عن ذلك المستوى والنتيجة أن تسير نفسك على قدر طاقتها، لأن من راقب الناس مات هما - كما يقول المثل - وقبل أن تقول لماذا لا أكون مثل هؤلاء؟ قل كيف فعلوا للوصول إلى هذا المستوى؟ فيكون التساؤل الثاني فعلا والأول جامد كابح، واعلم أن الرزق بيد الله يبسطه لمن يشاء، ويمتعه من يشاء، فليس معنى أن من يبذل جهدا لا بد من أن يصل، بل كمؤمنين يجب علينا أن نرضى بما قسم الله لنا، وهذه قمة السعادة، فتبذل قصارى جهودنا، ونرضى بأي نتيجة كانت، لأن هذا مرتبط أيضا بدرجة الإيمان، ونحن نعرف إيماننا، ولكن لا يمكن أن نعرف إيمان غيرنا، إذا فعلا مجال للمقارنة في هذه الأمور النفسية الدقيقة ولذلك وجب علينا أن نلزم أنفسنا حدودها، وان نشغلها بما ينفعها» أن اشتغال الإنسان بما لا يعنيه ولا ينفعه إنما يدل في واقع الأمر على جهل الإنسان بمصالحه، وجهله بحقيقة نفسه، وحقيقة الخلق والكون والحياة، أو يدل على غفلته على السنن نواميس الكون أو يدل على محاولة التهرب من المسؤوليات، وذلك دليل عجزه، وإمارة ضعفه في علاقته مع الله تعالى. فإن المؤمن القوي يكتسب قوته من حرصه على ما ينفعه مع استعانته بالله - عز وجل - «(1).

وفي المقابل ولكسب ود غيرنا أن نشغل بمحاسنهم، كما نشغل بمساوئهم، وأن نفرق بين شؤون القلب وشؤون العقل» فقد تختلف عقولنا على أمور كثيرة لكن قلوبنا يجب أن تظل متألقة، يمكن أن تختلف، لكن بدون أن تفقد الود بيننا، وإذا أخطأ أحدهم في العمل فعليه أن يتوقع العقوبة وأن يسره العدل»(2).

(1) عبد اللطيف بن محمد الحسن - معلم في تربية النفس - مجلة البيان ، الرياض 1421 هـ - ص 73 .

(2) - هشام الطالب - دلائل التنوير، القيادي - المعهد العالمي للفكر الإسلامي 1995 ص 272.

وقد حدد العلماء قواعد لإدارة الذات

أولاً: وضوح الهدف: بان يكون دقيقاً محددًا، كما وكيفا وزمنا وواقعيًا.

ثانياً: جعل التفكير في إطار الهدف والاستمرار على ذلك مجدية.

ثالثاً: كما يجب أن تكون لك قدوة تقتدي بها، يجب عليك أيضا أن تكون نفسك حتى لا يحصل لك انفصام في الشخصية.

رابعاً: يجب أن تكون واثقا من نفسك في غير شعور بالنقص، واستعن بمولدات الطاقة للثقة بالنفس.

خامساً: يجب أن يكون تفكيرك جادا، متميزا بالواقعية والايجابية، وان يكون منطقيًا، ومنتزنا وفيه طابع الإبداع.

سادساً: عليك أن تخطط قبل مباشرة النشاط، كي يكون تصرفاتك وفق خطط.

سابعاً: وفي كل تصرفاتك يجب أن تسلك طريق التعلم لأن التخطيط الهادف يجب أن يكون وفق نظريات علمية.

ثامناً: ويجب أن تكون أكثر جدا على أهدافك حتى تحققها وفق الخطة المرسومة.

تاسعاً: كما عليك بالمتابعة وإعادة المحاولة عند أي فشل للوصول إلى الهدف.

عاشراً: اجعل حياتك متعة فما دام الإنسان يشعر بالمتعة، فلا يهم ان يشعر بالتعب، والتعب الحقيقي هو الذي لا يعالج بالراحة والنوم، « إذا كانت الوقت جزء من خطتك وخطواتك للوصول إلى الهدف شكل من أشكال المتعة فقد استكملت إدارة ذاتك». (1).

### المطلب الثاني: مهارات الإقناع وتغيير الغير

#### الفرع الأول: التغيير الاجتماعي وأنماطه

كلمة التغيير من الكلمات الحيوية التي تعني النشاط والتحول من حال إلى حال، لذلك لا مجال لترك أي فراغ، فيجب شغل النفس بما يليق وينفع، وإلا شغلت بما لا ينفع، وعند أي عملية تغييرية وحيثما تحارب آفة من الآفات على مستوى النفس، وجب شغلها، ذلك هو مضمون الآية:

(1) \_ أكرم رضا - إدارة الذات- دار التوزيع والنشر الإسلامية - ط 3- 2000 -

﴿إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم﴾<sup>(1)</sup>، فتحدث في النهاية عملية تحول. وظهر الإنسان بنموذج سلوكي لم يكن موجودا فيه من قبل، لذلك لما تصاب الأمة بالركود تبعت بعض المهتم لتشق طريق النهوض والإصلاح بعد الفساد الناتج خلال فترة الركود، وهكذا بين اخذ ورد تتزاحم الحضارات، فنجد الأمة التي تتمسك بسنن التغيير أكثر هي التي تسود، وتتمكن وتميمن، ولكي ننقل بالأمة الإسلامية إلى هذا الزحام لتكون لها مكانة لائقة، يجب أن تحدث انقلابا كلياً على القيم البالية، و الانتقال بالنفس - أولاً - إلى مدارج السالكين.

قال عمر بن عبد العزيز: " أن لي نفساً تواقفة لم تتق إلى منزلة إلا تاققت إلى ما هي أرفع منها، حتى بلغت اليوم المنزلة التي ليس بعدها منزلة، و أنها اليوم قد تاققت إلى الجنة"<sup>(2)</sup> من هذه الكلمة نفهم ان التغيير يكون على ثلاثة:

الأول: على مستوى النفس: فالرحالة عمر بن عبد العزيز: رحل أولاً من الخارج إلى الداخل ليتعرف عن نفسه، وذاته، فيهيئ الله للبصيرة النافذة وعياً دافقاً، وإرادة فولاذية، وشهامة لا حدود لها، وبهذا ومع كل الأفراد، فيحدث التلاقح الوجداني بينهم، وتسود الرحمة المجتمع، وهكذا من تغيير الفرد إلى تغيير المجتمع، لأن الفرد من وحدات المجتمع، وعلى كل حال فالتغيير الفردي، والاجتماعي هنا يمثلان استمرارية أو خيطاً متصلًا أحد أطرافه الفرد، والطرف الآخر هو النظام الاجتماعي « (3).

الثاني: زاد التغيير: وعلى الإنسان ان يهيئ لهذه العملية الزاد الكافي لخوض غمار هذه المعركة، لتسوية النفس، قال تعالى: ﴿ ونفس وما سواها فألهمها فجورها وتقواها قد أفلح من زكاها، وقد خاب من دساها﴾ (4).

إن إخضاع النفس للحق ليس بالأمر الهين، فإذا تمكنا من مد الجسور أفقياً بين الأفراد داخل المجتمع حتى تسود بينهم الألفة، فإن العملية العمودية على مستوى النفس اشد، ووعى ذلك رجل التغيير الكبير - الخليفة عمر بن عبد العزيز - عندما قال للفقير - سالم السدي - : «عظني...فاني أخاف

(1) \_ أكرم رضا - إدارة الذات- دار التوزيع والنشر الإسلامية - ط 3- 2000 .

(2) - عماد الدين خليل - ملامح الانقلاب الاسلامي في خلافة عمر بن عبد العزيز - مؤسسة الرسالة- بيروت - لبنان ط 1985/7 ص 23.

(3) - احمد بدر - ، المرجع السابق،- ص 286.

(4) - نية رقم 9 سورة الشمس



« فأجابه السدي: « ما أحسن حالك إن كنت تخاف، إني أخاف عليك ألا تخاف... زوعظه باختصار: « أبونا آدم أخرج من الجنة بخطيئة واحدة».

وكتب إلى ابن المهلب عامله على المشرق يقول: «... ولكني أخاف فيما ابتليت به حسابا شديدا ومسألة غليظة إلا ما عافى الله ورحم»<sup>(1)</sup>.

الثالث: أهداف التغيير:

قال تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يَغْيِرُ مَا بَقِيَ حَتَّى يَغْيِرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾<sup>(2)</sup>.

بعد انتهاء عملية التغيير على مستوى النفس، تنتقل العملية إلى المجتمع، فبعد أن تحمّل الفرد مسؤولية نفسه أصبح بعد ذلك يتحمل مسؤولية غيره، ومسؤولية الأمة، وأصبح بحق مؤمّلاً لذلك، قال تعالى: ﴿وَفِي هَذَا لِيَكُونَ الرَّسُولُ شَهِيدًا عَلَيْكُمْ وَتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَاعْتَصِمُوا بِاللَّهِ هُوَ مَوْلَاكُمْ فَنِعْمَ الْمَوْلَى وَنِعْمَ النَّصِيرُ﴾<sup>(3)</sup>.

ولعل أعظم هدف لنا في هذه الحياة هو تعبيد الناس لله رب العالمين، ولا يتم ذلك إلا بقوله تعالى:

﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ أَنْتَنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ﴾<sup>(4)</sup>.

الفرع الثاني: استمالة الغير بغرض الإقناع

الداعية ابن بيته: لإحداث التغيير المنشود فإن ذلك لا يتم بالتمني، بل يجب على القائم على مهمة التغيير أن يعمل، ويدخل في وسط المجتمع، ويصبر على أذاهم، فقد ورد في الحديث: « الخلق عيال الله، أحبهم إليه انفعهم لعياله»<sup>(5)</sup>.

فيجب أن تثمر العبادة على مستوى الفرد نشاطا على مستوى المجتمع، وعليه أن يستلهم ثقافته من محيطه، وأوسع من ذلك بمعرفة عالم الغيب لتجنب العقل التيه والضلال، وان يبدي في ذلك ثباتا منقطع النظير، لأنه شيء لا يتغير، ولا يتبدل، وأن يعرف في هذا الكون من مكوناته ليستفيد منها

(1) - محمد بن جرير الطبري - تاريخ الامم والملوك - مؤسسة عهز الدين للطباعة والنشر بيروت لبنان طبعة 2 - 1987 مجلد 3 ص 587

(2) - آية رقم 11 سورة الرعد

(3) - الحج 78.

(4) - بصلت 34/33.

(5) - رواه مسلم.

في خدمة البشرية، وان يكون للناس جميعا انفع، من غير تفریق بين جنس ولون، ومذهب وملة حتى تسهل استمالتهم للإسلام، هذا ويجمع في ذلك بين هذا ومحاربة الباطل، والانتصار للحق، ويبقى تركيزه الأساسي على مجتمعه وبيئته التي يتمكن من العيش فيها، وينتقل إليها» وعلى الداعية أن ينهج نهج تقديم الخدمة والمساعدة لمن حوله في المجتمع، فعندما يعرف دعاة الإسلام في المجتمع بأنهم يسعون لخدمة غيرهم، وحل مشكلاتهم، ورعاية مصالحهم، فان ذلك سيكون حافزا لزيادة ثقة الناس بهم، وقبولهم كقادة مسؤولين «(1).

وليعتمد إلى تبسيط أسلوبه، ويخاطب الناس بما يفهمون ليتمكن من استمالتهم للإسلام فقد ورد عن ابن مسعود فيما رواه الإمام مسلم « ما أنت محدث قوما حديثا لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة، أي إذا أنت حدثت الناس حديثا ليس بمستوى أفهامهم، فسوف يكون ذلك الحديث فتنة لبعضهم عن دينه لأنهم لم يستوعبوا هذا الشيء »(2).

### الفرع الثالث: بناء فريق التغيير

بعد تشكل النواة في الذات، وبعد أن تتم عملية التغيير على مستوى النفس، تتوسع الدائرة إلى الآخرين، وهنا تبدأ المحادثة مع الغير، ومنه يبدأ فريق التغيير، وتدريبهم على هذه المهمة، وحاول أن تؤسس أرضية مشتركة بينك وبين فريقك حتى لا يشعرون بأنك ستبدي برأيك، وتريد أن تفرض أفكارا معينة، ولكي يسود الإخلاص بينكم يجب ان تسود الصراحة مجالسكم بما يسمى بالمكاشفة النفسية، بان تجعل الآخرين يشاركون عملك، وتستعد ليعرفوا شيئا عنك، وبعد مدة ستشعر بالارتياح لمشاركة الآخرين لك، هذا ما يضمن حماية الصداقة والولاء، « وتشكيل الفريق لا يعني التجميع العشوائي لأفراد متنافري التوجهات، لكنه عبارة عن مجموعة أفراد مشتركين في أداء مهمة أو رسالة متواصلة ذات أهداف، وغايات مشتركة، ويتم تنفيذ المهمة من خلال سلسلة من الأعمال المتتالية أو المتوازية، التي يمكن تعديلها من حين لآخر، وقد يمثل أعضاء الفريق المنظمة كلها، أو مجالات مختلفة من نشاطها بخلفيات ومهارات، وخبرات متعددة، ومتصلة بالمهمة المطلوب تأديتها »<sup>3</sup>

(1) - هشام الطالب -، المرجع السابق - ص 21.

(2) - عبد الله الخاطر - الطب النفسي، والدعوة إلى الله - مكتب مجلة البيان الرياض ط 1998/2 ص 39.

(3) - هشام الطالب ، المرجع السابق، ص 136.

وفي هذا الفريق تقسم المهام وتحدد الأهداف، ويمكن تغيير مهام الأفراد بحسب إسهاماتهم، ومعارفهم وتبقى مسؤوليتهم عن تأدية هذه المهام مسؤولية شخصية، ويجب أن يدرّب أعضاء هذا الفريق على أساليب الاتصال من أجل الاستفادة من خبرات المختلفة.

وكقائد لهذا الفريق، وإذا أراد أن يهتم أعضاء فريقه بكلامه فيجب:

أولاً: قم بحركة مفاجئة: الحركة تجذب الانتباه، ولذلك وإذا أردت أن يهتم بل غيرك، فتحرك أمامه وأنت تتحدث، وكثير من الأفكار يمكنك أن توصلها بطريق الحركات.

ثانياً: كرر ما تقول: قد يحتاج الناس سماع الشيء مرات ومرات بغرض استيعابه، ولذلك نجد أن الإعلانات تقوم على التكرار والأفضل أن يكون بأساليب متعددة.

ثالثاً: كن مجدداً: إذا أردت أن تديم انتباه الناس إليك فعليك أن تعرض فكرتك بأسلوب مبتكر والمهم أن المطلوب هو التجديد حتى لا يشعر الفريق بالملل.

رابعاً: انفعل بما تقول: حاول أن تغير صوتك، وتنفعل بما تقول لأن الناس ينتبهون إلى ما يقال إذا امتزج بشيء من العاطفة<sup>(1)</sup>.

#### الفرع الرابع: كيفية حدوث الإقناع

إقناع الغير من أكبر التحديات التي تواجهنا في حياتنا، وخطورة ذلك تكمن في تنوع الجماهير، وإمكانية استجابتهم، فعلى المتصل أن يبدي اهتماماً خاصاً بالموضوع، بأن يكون صادقاً في حديثه، واقعياً في طرحه، حتى لكان أحد العمال اعتبر أن: الثقة + المعرفة = الصدق.

ومن الأخطاء الفادحة في عملية الاتصال الإقناعي مخاطبة الجماهير بأسلوب واحد، فقد حدد العلماء نحو ستة أصناف من الجماهير لكل صنف إستراتيجية خاصة في عملية الإقناع.

أولاً: الجمهور المعارض: يرفض أي مفتوح، ويشعر بالقوة التي تشعر بها، ويعارض آراءك، ويتطور ذلك إلى إبداء الكراهية لك، فعلى رجل الإقناع أن يركز على نقاط الاتفاق، ويجتنب نقاط الخلاف بروح المرح، واجتناب الهجوم المباشر، والظهور بالمصادقية، واجتناب المبالغة، وألا تشعرهم بأنك ستقنعهم، واعمل على تحقيق المكاسب المشتركة، ولو كانت قليلة، وبداية الانتصار والتفوق على هؤلاء تبدأ بتحبيدهم، واجتناب المواجهة معهم.

(1) - داينا بوهو نفس المرجع ص 47.

ثانيا: الجمهور الخايد: وهو الذي لا يؤيد ولا يعارض، فيجب إقناعهم بالإحصائيات، والدراسات، والتركيز على الأمثلة، واستعن بالتجارب الشخصية، وذكر بالجوانب السلبية بشأن عدم قبول اقتراحاتك معترفا بوجهات النظر الأخرى.

ثالثا: الجمهور غير المهتم: وهي أصعب من الفئة الحيادية، على اعتبار انه يعلم عن موضوعك لكنه لا يبالي، فهؤلاء يجب تفعيلهم، وتبين مدى أهمية الموضوع بالنسبة إليهم، مدعما ما تقول بأدلة وبراهين...

رابعا: الجمهور غير المعلن: جمهور تنقصه المعلومات، فهو لا يدري كيف يتصرف، فهو يحتاج إلى تعليم، فهو لا يجب عرض خبراتك عليهم، وبدون إرباكهم بطرح الحجج، ونقائضها ثم فسح المجال للمناقشة.

خامسا: الجمهور المؤازر: هذا الجمهور هو معك سلفا، فعليك بإعادة شحنه بخطاب مفعم بالحيوية، في غير برهنة، فلا داعي لعرض وجهات النظر الأخرى، وحضهم ضد معارك المستقبل بتوضيح حجج الخصم وتفنيدها.

سادسا: الجمهور المختلط: وهم من لهم آراء متباينة، فتقسم هؤلاء إلى مجموعات بحسب معارفهم، ومكانتهم، من بين الجماهير، وابتكار الأسلوب الأليق لإقناعه... (1)

وعموما وأنت بصدد إقناع الجماهير عليك ألا تتناسى أن القوى المحركة للإقناع ثلاثة:  
أولا: أن تتحلى بالنطق والفهم.

ثانيا: أن تفهم الشخصية والخير الذي فيها بصورة المختلفة.

ثالثا: أن تفهم العواطف: أي أن تحدها، وتصفها وتعرف أسبابها، والطريقة التي أثرت بها (2).

فينصح المدربون: أن كنت بائعا أن تجعل الزبون يفكر فيما سيعيشه من متعة إذا اشترى هذا المنتج وان هذا هو أفضل منتج في السوق... وان كنت تجمع التبرعات فعليك أن تجعل المتبرعين يشعرون بما يعيشه من لا مأوى له، ومدى حرصك على إنقاذهم، من هذا نفهم أن العواطف فعلا لها تأثير فعال على قراراتنا في العمل، وعند أي محاولة إقناع عليك أن تستشير - المنطق - الشخصية - العاطفة - حتى إذا كسبت ثقة الآخرين انفتحت قلوبهم لك بالحب، ومن احبك

(1) - هاري ميلز - ، المرجع السابق، 223-226.

(2) - دايانا بوهور ، المرجع السابق، ص 132.

أطاعك، لأنها أقوى وابلغ في التأثير، وحينها يجب أن تكون لهم القدوة الحسنة، لأنهم يمتلكون استعدادا لاقتفاء آثارك، وتثنى على من أحسن، ذلك لأن الناس يميلون إلى حب الشاء عليهم، ولا باس أن تتظاهر ببعض الأعمال أمام من تيقننا أنهم سيقفون بنا.

من خلال هذه المعاني نفهم ما للاتصال الشخصي من أهمية في عملية الإقناع مقارنة بأنواع الاتصال الأخرى على اعتبار أن:

أولاً: الاتصال الشخصي يسمح بالمناقشة والإثراء وتبادل الأفكار.

ثانياً: للاتصال الشخصي تأثير مباشر على السلوك بما عبرنا عنه بالقدوة.

ثالثاً: قطع الطريق أمام المعارضة الشديدة لأن الاتصال المباشر من شأنه أن يكسر تلك الحواجز المنفرة.

وقدم علماء الاجتماع نصائح عدة لإقناع الطرف المستهدف نذكر منها:

- استخدام الألفاظ ذات المعاني المحصورة، والوقع الخاص مثل: بينما، بما ان... بغرض حصر المعنى وتحديد الفكرة كما قال فولتير « قبل أن أناقش أي شيء معك عليك أن تحدد الألفاظ».

- الإقناع هو الرضا والقبول والبعد عن الجدول والخصام، ذلك ما يؤدي إلى التآلف، والود وسهولة الإستلاء على النفوس.

- تحليل الحوار إلى عنصرين:

المقدمات المنطقية التي تستند إلى بيانات وأدلة.

النتيجة التي يرمي المحاور الوصول إليها.

- اختيار الألفاظ اللينة، والابتعاد عن الإرهاب والضغط وفرض الرأي، وفقاً للحديث « إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه، ولا يترع من شيء إلا شانته »<sup>(1)</sup>.

- تجنب الحوار في وسط الجماعة، أو بحضور أناس لا يطمئن إليهم حتى يعترف لك بالحقيقة.

- ربط بداية حديثك بنهاية حديث المتلقي حيث يشعر باعتبارك لحديثه وتقديرك له.

- التوفر على الأدلة الكافية حول الموضوع المطروح، وتحاول أن تقنعه بأنه صاحب الفكرة لاستدراجه لما تريده منه.

(1) - رواد مسلم-

- التعبير عن طريق التقمص، والانفعال للفكرة من أجل إحداث التأثير والإقناع.
- معرفة الشخص بذاته ومستواه وحسبه وعمره، ونحو ذلك بغرض اختيار الأسلوب الإقناعي الأنيق، فتخاطب في الرجل عقله، وتخاطب في المرأة عاطفتها- مثلاً -
- لعل تقمص بعض المواقف والحركات التي يتطلبها الموقف أفضل من الاستعانة بالألفاظ البليغة، فظهور علامات الغضب والحب والإعجاب عند الحوار يضيف عليه طابع المصادقية، ويجعل الغير يتأثر به، ويقتنع بالفكرة.<sup>1</sup>

1 عبد الله بن محمد العرشن، المرجع السابق - 195/190

### المطلب الثالث: إستراتيجية بناء العلاقات الإنسانية

#### الفرع الأول: البعد الاجتماعي للاتصال الجماهيري

الاتصال أساس العملية الاجتماعية، فقد عمل على إخضاع الجماهير للسياسة والمديرين في القديم والحديث، غير أن الأمر اخطر مما يتصور في هذا العصر مقارنة بالتسهيلات الفنية في هذا الميدان وازدياد عدد وسائل الإعلام والاتصال، كما زاد في المقابل عدد المعرضين لأجهزة الإعلام، لأجل هذا وجب على رجل الاتصال أن يطور أدائه بما يستجيب لرغبات هذه الملايين من البشر على اختلاف ايدولوجياهم ومعتقداتهم، دون أن ننسى الحريات العامة والخاصة التي تعمل على كشف المضمرة، وبالتالي حدوث الاستجابة الحقيقية، كما تؤكد على إن الاتصال عنصر لا ينفصل عن الكيان الاجتماعي، والاقتصادي، والثقافي « بل ويرى البعض إلى اعتبار الاتصال هو المحور الذي تدور حوله العمليات الاجتماعية، ومن هذه العمليات الاجتماعية: الإرشاد، والتثقيف، والتدريب والتعليم والبحث الاجتماعي، والعلاقات العامة، والترويج، والخدمة الاجتماعية »<sup>(1)</sup>.

فالالاتصال الذي يهدف إلى توضيح وتفسير الحقائق للناس يعتبر إرشادا.

والالاتصال الذي يهدف إلى تحسين معلومات الأفراد يعتبر تثقيفا.

والالاتصال الذي يهدف إلى تحسين أداء مهارة يعتبر تدريبا.

والالاتصال الذي يهدف إلى مساعدة الأفراد على اكتساب خبرات يعتبر تعليما.

والالاتصال الذي يهدف إلى معرفة مشاكل الناس وظروفهم يعتبر بحثا اجتماعيا.

والالاتصال الذي يهدف إلى تقوية العلاقات بين المؤسسات والجماهير يعتبر علاقات عامة.

والالاتصال الذي يهدف إلى البهجة والسرور والراحة النفسية يعتبر ترويحيا.

والالاتصال الذي يهدف إلى حسن سير العمل ودعم التفاهم بين العاملين يعتبر إدارة.

والالاتصال الذي يهدف إلى مساعدة الأفراد والجماعات على فهم ظروفهم ومشاكلهم ومواجهتها يعتبر خدمة اجتماعية<sup>(2)</sup>، ولا يتصور أن الاتصال يعمل في اتجاه واحد بغرض الإرشاد والتعليم ونحو ذلك مما اشرنا إليه، ولكن هناك ما يسمى بردود الأفعال، ونظرة بعض الخبراء في

(1) \_ محمد بهجت كاشك، وسلمى جمعة - الاتصال ووسائله في الخدمة الاجتماعية - الاسكندرية بدون ناشر 1987 ص 207.

(2) - محمد السيد فهمي - المرجع السابق - ص 123.

الاجتمع، سيما المعارضين للسياسة العامة، ويستفاد من انتقاداتهم، سيما إن كانوا أهلا لذلك» فان وسائل الاتصال الجماهيري تعمل أيضا في الاتجاه العكسي، فتقدم للمسؤولين أخبارا حول ما يفكر فيه الناس، ويريدونه، فنشر الجرائد موضوعات تحمل وجهات نظر المعارضين السياسيين، و الإجراءات التي تتخذ في الاجتماعات العامة، حيال السياسة الحكومية» (1).

فكبار المفكرين و المعارضين تجدهم يعيرون عن وجهات نظرهم من خلال تلك التي ينشرونها على صفحات الجرائد، فعلى الساسة أن يأخذوا كلامهم بعين الاعتبار، إن كانوا فعلا يودون الإصلاح، لأنهم لسان حال الشعب الذي يعيش المأساة، وينقلون انطباعاتهم من أعماق المجتمع وهكذا تعمل وسائل الاتصال على القيام بدور وقاية على أعمال الحكومة، قد يصل الأمر إلى الكشف عن مفاصد في دهاليز الحكم ما يجبر كبار الساسة حق على الاستقالة، إلى هذا الحد نعتبر ان الحكومة قامت بدورها في توجيه الرأي العام، وترشيد الاستهلاك، وتقييم وتقوم السياسة العامة للحكومة، وعندها تتحمل الجماهير مسؤوليتها في الضغط بغرض إجراء الإصلاحات، ومحاربة التدهور - كإجراء وقائي - . ونستطيع القول بان أي وسائل الإعلام والاتصال تمثل في هذه الحالات فسحة، وميدانا خصبا للإثراء والمناقشة، وبقدرة تتمتع هذه الوسائل بالحرية، بقدر ما تكشف عن الحقائق الفرع الثاني: إستراتيجية الاتصال وبناء العلاقات العامة :

انه ومنذ بدا الخليقة والإنسان في سعي إلى تطوير العلاقات بين أفراد المجتمع، بما يتناسب والتطورات التي تحصل على مختلف الأصعدة، و بروز الحاجات الملحة إلى الغير، حتى أصبح اضعف و ايسر مخلوق يحتاج إليه على الأقل لإمداده بالسلع بغرض الاستهلاك، واتضح بعد دراسات مستفيضة أن مجرد الإعلام والإعلان في الجرائد والصحف لم يعد كافيا لبلوغ هذا الغرض، فكان لزاما ان تنشأ هيئات لذلك، لتقوية العلاقات بين المؤسسة والمجتمع، بما يسمى بإدارة العلاقات العامة على اعتبار أنها شكل من أشكال الاتصال الإقناعي، الذي يهدف إلى إزالة كل ما يعكر صفو التفاهم بين الجمهور والمؤسسات، « وتأسيسا على هذا الفهم يتضح ان العلاقات العامة تتوسل بأساليب الاتصال الإعلامي في نشر الأخبار والمعلومات، كما تتوسل بأساليب الاتصال الإقناعي كالإعلان والدعاية يهدف التأثير الجماهيري من اجل الوصول إلى التفاهم المتبادل بين مؤسسة ما وبين المعاملين مع هذه المؤسسة» (2).

وعلى هذا يتأكد المزج بين الاتصال الإعلامي والإقناعي في إطار العلاقات العامة، على أساس أن الإعلام يقدم حقائق مجردة، ولكن الاتصال الإقناعي يهدف إلى بلوغ غاية معينة، وبناء على هذا

(1) - ادوين امرى - فيليب هـ. اولت - وارين كـ. آجي - ترجمة ابراهيم سلامة ابراهيم - ط 2000 ص 35.

(2) - سهير جاد - المرجع السابق - ص 224.



فالعلاقات العامة اتصال إقناعي تهدف إلى كسب رد الجماهير، بتقديم الجوانب الجذابة في الخبر باستخدام فنون الاتصال الإعلامي.

وقد فسر الاتصال باختصار بأنه: إقامة علاقة مع الشخص الآخر، مهما كانت هذه العلاقة، لأن بانعدام العلاقة يبرز النفور من الطرف الآخر، وعليه من الواجب البحث عن أسلوب من شأنه أن يقرب، ويخلق توافقاً مع الطرف الآخر، وفق هذا النموذج:

أولاً: الموافقة: وهو مفتاح إقامة العلاقة بان تجعل نواح من سلوكك الخارجي تتلاءم تقريبا مع نواح من السلوك الخارجي للشخص الآخر.

ثانياً: المطابقة: بالاستمرار على ضوابط الموافقة باستعمال مجموع الكلمات المثبتة للعلاقة مع الآخرين.

ثالثاً: القيادة: تأتي بعد الموافقة والمطابقة، بان تجعل الشخص الآخر يتبع خطواتك بكلمات أو غيرها، ليوافق وضعيتك بعيداً عن التقليد، لأن التقليد يعود إلى السخرية والاستهزاء بالناس<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثالث: هندسة التفاهم في إطار العلاقات العامة

التفاهم يضع صاحبه في صفوف السعداء، وهو يحدث بالاتصال ثم بالإقناع بعد ذلك، لأن العلم والمعرفة وحدها لا تفي بهذا الغرض سوى أنها تجعل صاحبها حكيماً، ولقد عرفت العلاقات العامة بأنها: جهود مدبرة وهادفة ومستمرة، وهي مبنية على خطط ترمي إلى تحقيق التفاهم المتبادل بين المنشأة وجماهيرها، ولذلك يمكن اعتبار ان العلاقات العامة هي «هندسة وتدبير التفاهم والرضا» في أي مجال من المجالات، لأن ميدان العلاقات العامة يتناول الرأي العام والعلاقات الصناعية والعلاقات السياسية، وأساليب الاتصال، وأجهزة النشر والإذاعة، وعلاقتها بالمجتمع، "وقد شبهت العلاقات العامة بالهندسة، أي هندسة عمليات التفاهم والرضا بين المؤسسة والرأي العام والعكس"<sup>(2)</sup>.

وقد وضع الدكتور الفقي إستراتيجية من عشر خطوات للوصول إلى التفاهم يتعلق الأمر بـ:

أولاً: استمع: بانتباه ودون مقاطعة، وابدئي اهتماماً بالشخص المراد إقناعه.

ثانياً: افصل: أي افصل ميولاتك عن الموقف بأكمله، واستعمل رابط التحكم في الذات للتركيز على البلاغ.

(1) \_ ابراهيم الفقي - المرجع السابق - ص 118/119.

(2) - احمد بدر - المرجع السابق - ص 112.

ثالثا: شاطر هموم الشخص الآخر واجعله يشعر انك مهتم بقضيته.

رابعا: لاحظ ووافق حركات الجسم وأية كلمات يمكنك موافقتها.

خامسا: تحدث بوضوح مستخدما التأكيدات اللغوية للشخص الآخر، لتحول الناس من الاعتبارات العامة إلى التفكير المحدد.

سادسا: كرر البلاغ بكلماتك أنت لا كلماته للتأكد من انك فهمت فعلا، مناديا الشخص باسمه.

سابعا: اعزل مشاكل الشخص مجتنباً احتمالا لظهور مشاكل أخرى قبل حل الموضوع الأول.

ثامنا: استخدم عملية التعميم للحصول على موافقة، وابدأ الاتصال بذلك لا باختلاف أي أن الإتصال مبدئياً يكون بالموافقة.

تاسعا: كن أكثر تحديدا للوصول إلى الموافقة عن طريق التخصيص، إذا التخصيص هو الحصول على سلسلة من الموافقات.

عاشرا: تحرك نحو النتيجة بالاستمرار في التخصص، بالحصول على مزيد من الموافقات تدفع نحو نتيجة محددة وهي التفاهم<sup>(1)</sup> ولتطوير هذه المهارة واجب الاهتمام بثلاث عمليات:

أولا: الإدراك: باعتماد الحواس الخمس، وتنميتها وشحنها لتكون أكثر قابلية للتأثير على الآخرين فإذا كان نمط تفكيرك صوريا فيجب تنمية النمط السمعي والحسي، وإذا كان لك نمطان غالبا (صوري وحسي مثلا) فتهتم بتنمية النمط الثالث، وهو النمط السمعي، أو تنمي النمط، أو الأنماط الغالبة فتشحنها وتزيد قدرتها على أداء مهمتها.

ثانيا: التفكير: التفكير يأخذ وقتا طويلا، وهو عملية معالجة للمعلومات، وتصنيف ومقارنة وتقييم لهذه المعلومات، وفي عملية التفكير تجرى عملية تحليل المعلومات، وتنسيقها في سلم الأهمية ثم ترتيب الأنماط وبالتالي صياغة إستراتيجية ينتج عنها تعبير لغوي او سلوكي كما ينتج عنها تأثيرات فسيولوجية في العضلات والتنفس ولون البشرة، وتعبيرات الوجه... الخ.. ومن هنا يمكن معرفة إستراتيجية التفكير والنظام التمثيلي للشخص. ثالثا: التعبير: باستعمال اللغة وفنونها من البيان والبديع والمعاني دون ان ننسى المجاز والتشبيه والاستعارة، فقد اجمع العلماء على ان المجاز ابلغ من الحقيقة، والاستعارة ابلغ من التصريح، والكناية ابلغ من الإفصاح<sup>(2)</sup>.

(1) \_ ابراهيم الفقي - المرجع السابق - ص 156/155.

(2) - محمد التكريتي - أفانق بلاحدود (بحث في هندسة النفس الانسانية) - دار الخلدونية ط 1/ 1994 ص 165/160.

#### الفرع الرابع: تقنيات إدارة الأعمال في المؤسسات

المؤسسة هي تلك الأسرة الأخرى التي تجمع أفرادا على مستوى ثقافي متقارب، ومع احتمال التمايز في الجنس، والعمر بينهم إلا أنهم يمتلكون نفس الحقوق، وعليهم نفس الواجبات سوى توزيع المسؤوليات التي تكون بينهم بحسب الخبرات والمؤهلات، ما يجعل إدارة المؤسسة في هذا المستوى أسهل ما يكون، وأصعب من زاوية أخرى، أسهل على اعتبار هذا التقارب في المستوى، وأصعب لأن أي من هؤلاء ليس سهلا إقناعه، من أجل ذلك تحاط إدارة هذه المؤسسة بجملة من القوانين على درجة من التساوي والانقياد، ومع ذلك يتطلب من مدير المؤسسة ومسئوليتها التحلي بروح المرونة من أجل تكريس مبدأ القانون فوق الجميع، والغوص في عمق الموظفين بعمليات سبر الآراء، والحفاظة على سرية اختباراتهم، من أجل التوصل إلى الصدق في الاختيار، ومنه إلى المعالجة المسؤولة للقضايا ثم حاول في الأخير أن تختار مستشاريك ومساعدك ممن تتوفر فيهم:

- 1- الإخلاص
- 2- الرغبة في تحديك
- 3- يحترم نفسه
- 4- يفكر بطريقة تختلف عن طريقتك
- 5- الأمانة
- 6- كاتما للسر
- 7- يؤمن بالعمل الجماعي
- 8- يصر على النوعية
- 9- يتمتع بمهارات الاتصال
- 10- يعتمد عليه
- 11- مهارات التعامل مع الآخرين
- 12- أن يكون ناقدًا لنفسه
- 13- أن يكون محفزا لنفسه
- 14- يستطيع أن يضطلع بمسؤولياتك (1).

وقد حدد بعض علماء الاجتماع أساليب يمكن من خلالها التأثير على الجماعات العامة منها:

أولا: استخدام السلطة من طرف المدير، بما خوله له القانون من ضغط من أجل جعل جانب المؤسسة مهابا.

ثانيا: استخدام الأسلوب الدبلوماسي: من طرف الرؤوس نحو رئيسه بالإصغاء له، وعدم المسارعة لرفض اقتراحه، واعلم أن الرئيس يجب الموظف المتفائل، مع مراعاة جانب معرفة الرئيس معرفة جيدة ليتمكن من اقتناص رضاه في الوقت المناسب.

ثالثا: أسلوب المشاركة، ولو دعا الأمر الذهاب إلى الرؤوس في مكتبه ذلك ما يشعره بمزيد من الإهتمام به.

رابعا: المراوغة والاحتيايل: بالإقناع حسب الحاجة والتواطؤ من ناحية ثانية بقبول بعض الاقتراحات، وتقديم تنازلات إذا كان ذلك في مصلحة المؤسسة (2):

(1) - سام ديب و ليل سوسمان، - المرجع السابق - ص 269/267

(2) - عبد الله بن محمد العوشن - المرجع السابق - ص 53/51.

## المطلب الرابع: البرمجة المسبقة للتفوق في الإقناع

### الفرع الأول: أهمية التفاوض

نتفاوض لأننا مختلفين حول قضية ما، أو نريد إقناع الطرف الآخر ليقترب منا لاقتناء سلعة معينة، فإذا لم نفسح المجال للاتصال والتفاوض فإن الهوة تزداد اتساعا بيننا، حيث لا نستطيع تقديم مزايا تلك السلعة، أو وجهة النظر التي نراها ما يؤدي إلى الاختلاف وبالتالي الكره ثم النزاع. وهذا الأخير مؤد إلى الفشل وضعف هيكل المجتمع قال تعالى: ﴿ولا تنازعوا فتفشلوا وتذهب ريحكم واصبروا ان الله مع الصابرين﴾<sup>(1)</sup>.

أكثر من هذا فنحن نريد أن نتفاوض لا لينتصر هذا على هذا، ولكن لنتنصر جميعا ولكن كيف؟ لا يقبل عاقل أن التفاوض من شأنه أن يؤدي إلى التفوق بالنسبة للطرفين، ولكن تلك الحقيقة، على اعتبار أن المنتصر يكون قد استرجع حقه، والآخر لا نسميه منهزما لأنه يكون قد تخلى عن حق ليس له، وعليه فالتفاوض الناجح يجعل من الفريقين يتنفس الصعداء لأنه وصل إلى الحقيقة، ولكن أين هو المفاوض الناجح الذي يستطيع أن يقنع الفريقين بما له أو بما عليه، ويطمئن إليه، هذا هو التفوق المسبق الذي ينبغي أن يضعه المفاوض نصب عينيه، بان يتحصل على حقه أو يعيد حق غيره، وليس هذا في مختلف النزاعات، ولكن أيضا حينما نحاول إقناع غيرنا بميزة سلعة ما فنجعله يقترب منا بذلك العرض المغربي، في غير غواية ولا خديعة، فنعطي المواصفات الحقيقية لتلك السلعة، وحين يقتنيها يجدها كما وصفت له، هذا هو الدور الذي تلعبه المفاوضات في حياتنا اليومية للتوصل إلى نتيجة ما، أو حل مشكل من المشكلات، حتى لكان بعض مهرة التفاوض في العصر الحديث يرفضون استعمال كلمة مفاوضات، لأن التفاوض يعني وجود فائز ومنهزم» وبدلا من كلمة "تفاوض" يمكنك صياغة نفس المعنى بصورة أخرى مثل "هيا نتوصل إلى اتفاق" أو "هيا نرسم خطة عمل معا" أو "هيا نصل إلى حل عملي"، إن للصياغة دورا كبيرا فيتهيئة جو ودي يشعر فيه الجميع إهم فائزون»<sup>(2)</sup>.

إن أهمية الحوار والتفاوض اكتسبت أهمية بالغة في المدة الأخيرة، بعد اليأس من الأساليب التقليدية التي تروج للقوة والعصا الغليظة من اجل تجسيد أكثر للسلطة فتبين فشل هذه السياسة. وفي العقد الأخير من هذا القرن ومع الانفتاح السياسي والاقتصادي و بروز المناقشة تطورت آليات الحوار

(1) \_ آية رقم 46 سورة الأنفل

(2) - دايانا بوهر - المرجع السابق - ص 368.

بغرض الترويج للسلع وكسب الشهرة، ومن خلال التجريب للأسلوبين سيما بين المؤسسات الإنتاجية وجد بان المدير الذي يتفاوض مع مستخدميه، يكتشف أكثر خباياهم فيقنعهم بضرورة مضاعفة الإنتاج ثم أن القوانين أصبحت في مصلحة العمال، لذلك وجبت محاورتهم لكسب ودهم، ومع هذا وقبل فتح باب المفاوضة وجبت معرفة ما يلي:

#### الهدف من التفاوض

أن تعرف نفسك هل أنت مفاوض ماهر أم لا؟

يجب أن تعرف خصمك وقدراته التفاوضية

توقع أهداف الطرف الآخر وإستراتيجيته المعتمدة لبلوغها

اعرف حقيقة الموضوع المطروح للتفاوض

اجعل في محيلتك أفرادا أهلا لمساعدتك

ضع إستراتيجية خاصة بك بغرض حل مشاكلك

حلل زمان ومكان عقد المفاوضات (1).

#### الفرع الثاني: افتراض التفوق المسبق والإعداد لذلك

إنه وبمجرد ان يعتقد الإنسان فعل شيء معين فإنه يمكن فعله، وبالتالي سيستصغر أي مشكلة تعترضه، ذلك ما يعبر عنه بالبرمجة الذهنية المسبقة للتفوق، حتى لكأنها تصبح عنده مثل الأكل أو الشرب، فيتعامل مع القضايا كما لو كانت أمرا عاديا، وحينها لا يفرق بين كونه منتصرا أو منهزما طالما انه نجح في اتصاله، واقنع الطرف الآخر، واقنع بوجهة نظره، هذا ناتج عن افتراض التفوق المسبق في الحوار والتفاوض، عندما يقنع نفسه أن ما فهمه عقله واستوعبه فيمكن تحقيقه، هكذا كان أنبياء الله حينما ينطلقون من الصفر في عملية التغيير، وما داموا وضعوا نصب أعينهم أن الله ناصرهم ومعينهم فإنهم سيصلون، هكذا كان اعتقاد عبد المطلب حينما قال: « إن للكعبة ربا يحميها »، اعتقد أن البيت بيت الله أما هو فلا يستطيع دفع الأعداء عنه اقنع نفسه بان الله سيدافع عنه - وذلك ما حصل -.

(1) - سام ديب و نيل سوسمان - المرجع السابق - ص 214 - 216

قلت: يمكن تحقيقه: إذا ما كرر الإنسان هذا وانتقل من مرحلة الاحتمال إلى التأكيد، فقد اقر العلماء أن مدة 21 يوماً كافية لوضع عادة جديدة موضع التنفيذ، عندما تملأ بالتأكيدات، ولبرمجة العقل على هذه التأكيدات فينبغي:  
أولاً: أن يكون التأكيد ايجابياً: فلا تقل " أنا ليس رجل اتصال سيء " إنما " أنا رجل اتصال متفوق".  
ثانياً: يجب أن يكون تأكيدك في صيغة الزمن الحاضر فبدل قولك " سوف أكون رجل اتصال ماهر" قل " أني رجل اتصال ماهر".

ثالثاً: يجب أن تكون تأكيدتك موجزة، استعمل الجمل المختصرة والمحددة والمهادفة إلى غاية معينة.

رابعاً: يجب أن تصاحب تأكيدتك مشاعر قوية، فإذا قلت: " أني رجل اتصال ناجح " دون ان تشعر أو تؤمن بما تقول فإن عقلك اللاواعي لن يتقبل هذا التصريح.

خامساً: يجب تكرار تأكيدتك يوماً أو عدة مرات في اليوم، حتى لا يكون تأكيدك ضعيفاً<sup>(1)</sup>.

الفرع الثالث: تحويل الهزيمة إلى النصر

قد تختلط المفاهيم بين الناس في ضبط النتيجة وتحديد كونها هزيمة أو نصراً، وذلك في كثير من الأحيان، ولعل نسبة قليلة من النتائج التي يتفق الناس على كونها كذلك، فلعل ما يراه شخص نصراً قد يراه آخر هزيمة، وذلك عند الخوض في التحليل، وهنا يحدث التمايز بين المثقف وغيره وبين الصغير والكبير، والرجل والمرأة، يصدق على ذلك قوله تعالى: ﴿ وَعسى أن تكبرها شيئاً وهو خير لكم وعسى أن تحبوا شيئاً وهو شر لكم والله يعلم وانتم لا تعلمون ﴾<sup>(2)</sup>.

وهذا الفهم يتطلب مقاومة داخلية على اعتبار أن المقاومة تفكير وتحويل إلى مشاعر، فإذا تغيرت الفكرة التي ولدت المقاومة، زالت تلك المقاومة أصلاً. وهذا ما يجعل الإنسان يرمج نفسه على التحدي الدائم ويعد إستراتيجية قابلة لتحويل الهزيمة إلى نصر، بداية بإقناع الذات بذلك، والإسلام مفعم بهذه المفاهيم، فإذا إصابتك مصيبة فاعلم أن ذلك أفيد لك، حيث أنما إما أن تكون ابتلاء قال تعالى: ﴿ تبارك الذي بيده الملك وهو على كل شيء قدير الذي خلق الموت والحياة ليبلوكم أيكم أحسن عملاً ﴾<sup>(3)</sup> و أما بلاء أو ضرر أصابك لتجاوز أحدثته قال تعالى: ﴿ وما أصابكم من مصيبة فبما كسبت أيديكم ويعفو عن كثير ﴾<sup>(4)</sup>.

(1) — ابراهيم الفقي - المرجع السابق - ص 161-162.

(2) — آية رقم 214 سورة البقرة

(3) — آية رقم 1 سورة العنكبوت

(4) — آية رقم 30 سورة النور

وفي كلتا هاتين الحالتين فالمسلم يعتبر نفسه بأنه منتصر لأن الله مهتم به، ما اختيار أو عقابا ليخفف من ذنوبه، وهكذا» سوف تتعلم كيف تفصل ذاتك عن مشكلة كعينة، سوف تتعلم كيف تسير وتطيب خواطر أشخاص غاضبين ونجعلهم يركزون على الحل يربطهم بانفعالهم الايجابية»<sup>1</sup>.

كما عليك أن تطرح حلولاً بدائل عندما لا تنجح في قضية ما حتى تكون ايجابيا في هذه الحياة ولا تصاب باليأس والقنوط، وتكون تلك البدائل في حدود المعقول وتكون كثيرة حتى تكون لك حرية اختيار الحل المناسب براحة تامة، كما لو كنت تريد اختيار موظف فتتمنى أن يتقدم عدد كبير بطلبهم حتى تختار الأكفأ ثم قم بفحص البدائل وتقييمها ثم قارن بينها، واختر قرارا مبدئيا، وتحيل نتائجه بعد مدة من الزمن، وما هي انطباعاتك ثم إلى القرار النهائي: « إذا كانت نتائج الخيار المبدئي جيدة كما جاءت في الخطوة السابقة فقم بتطبيقه، وإذا لم يكن ذلك الخيار هو ما تريده انتقل إلى الخيار التالي في عدد النقاط التي سجلتها»<sup>2</sup>.

وهكذا تملك الإنسان قدرة عظيمة على التفوق الذاتي والتمكن من السيطرة على المشاكل، وإيجاد الحلول المناسبة وهذه هي الفعالية والايجابية التي نحتاجها في كل فرد حتى يتمكن من صناعة حياته.

1 . ابراهيم الفقي ، المرجع السابق ص 143

2 سام ديب و ليزل سوسمان المرجع السابق ص 316.

# القسم التطبيقي

جامعة الأمير عبد الوهاب للعلوم الإسلامية



# الفصل الرابع

## أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ خلال المرحلة المكية

المبحث الأول : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المشركين خلال المرحلة المكية

المبحث الثاني : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المسلمين خلال المرحلة المكية

المبحث الثالث : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع الوفود والملوك خلال المرحلة المكية.

## الفصل الرابع :

### أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المكية .

#### المبحث الأول:

#### أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم مع المشركين

##### -خلال المرحلة المكية -

يستنبط العلماء أن النبي ﷺ أول من مارس الإعلام الإسلامي، بما يتوافق والنظريات الحديثة متخذاً من سيرة الأنبياء منهجاً، وأعانته على ذلك الوحي، بإيعاز من رب العزة، دون أن ننسى الشخصية الفريدة التي كان يتمتع بها - عليه السلام - وهو الذي أدبه ربه فأحسن تأديبه - كما جاء في الحديث - ، فلقد كان رجلاً يألف ويؤلف، كان شخصية اجتماعية، يمتلك من المقومات ما يؤهله ليكون في هذه المرتبة، وشهد على ذلك الصديق والعدو، فضلاً عن الأخلاق العالية التي كان يتمتع بها، كان أيضاً راجح العقل، يختار من الأساليب والمواقف ما يجعله يسدد فيصيب هدفه بدقة متناهية، مبتعداً عن أساليب التجريح والغواية والمكر وغيرها مما يخدش كرامته وكرامة غيره.

وقد تنامت هذه القدرات لديه ﷺ بعد البعثة، حتى وصف بأنه كان قرآناً يمشي، ومما امتاز به القدرة على التحكم والتنويع في أساليب الاتصال الإقناعي، وهو يتعامل مع الفرد، أو مع الجماعة، مع المسلمين أو مع غيرهم، وهو يتعامل معهم إيجاباً أو سلباً - أي بما يتلاءم ورغباتهم، أو يكون عكسها - كل هذا ما يجعله يحقق الهدف في النهاية.

والجدول رقم 01 يوضح جملة هذه الأساليب من خلال الأحاديث الصحيحة في موضوع السيرة النبوية

جدول رقم 01: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ - مع المشركين - خلال المرحلة

##### المكية.

الرقم	أسلوب الاتصال الإقناعي	التكرارات	النسبة
1	الدعوة والتبليغ	06	13,63%
2	التهديد	03	06,81%
3	الدعاء	03	06,81%

4	التأثير و الاستمالة	02	% 04,54
5	الإشهار	02	% 04,54
6	الإنذار	02	% 04,54
7	الاستعطاف	02	% 04,54
8	الصدق	02	% 04,54
9	الرحمة	02	% 04,54
10	الحجة	02	% 04,54
11	الرفقة	01	% 02,27
12	الإغراء	01	% 02,27
13	الثبات	01	% 02,27
14	المحبة	01	% 02,27
15	الدعوة إلى مكارم الأخلاق	01	% 02,27
16	الخطابة	01	% 02,27
17	التكريم	01	% 02,27
18	التكرار	01	% 02,27
19	الترهيب	01	% 02,27
20	التحدي	01	% 02,27
21	الهجر والهجرة	01	% 02,27
22	الامتثال	01	% 02,27
23	البيان	01	% 02,27
24	الحرب النفسية	01	% 02,27
25	التفريع والتوبيخ	01	% 02,27
26	الوعيد	01	% 02,27
27	الإلحاح	01	% 02,27
28	الدعوة إلى التوحيد	01	% 02,27
	المجموع	44	% 99,89

## المطلب الأول: تنوع أساليب الاتصال الاقناعي مع المشركين

### خلال المرحلة المكية

#### يبين هذا الجدول أن :

النبي ﷺ كان يعدد من هذه الأساليب بحسب المواقف التي يتعرض لها، والأشخاص المتصل بهم، فكان في كل مرة يكيف هذه الأساليب بحسب طبيعة هؤلاء، ونذكر من هذه الأساليب:

أولاً: التأثير والاستمالة: بتوظيف قراءة القرآن، أو الحوار أو غير ذلك من الوسائل، ولعله قرأ على أحد المشركين من القرآن حتى يلين بين يديه، و يعترف له بحلاوته.

ثانياً: الإشهار: ببعض مظاهر الإسلام، فعمل إقامة الصلاة في صورة جماعة يكون لها من التأثير على أعضائهم، ما يجعله يود الاندماج في جماعة المسلمين.

ثالثاً: الرأفة: يظهر النبي ﷺ أمام المشركين أحيانا بمظهر الرأفة والرفق، يشعرهم بذلك أنه يود انقاذهم من الضلال، ويشفق عليهم من أن يصيبهم أذى.

رابعاً: الإنذار: ينذر النبي ﷺ المشركين أحيانا بما ينتظرهم من العذاب، لعل قلوبهم تلين.

خامساً: العطف: كان أحيانا يشعرهم أنه يحنو ويعطف عليهم، ولا يريد لهم أن يصيبهم أذى.

سادساً: الصدق: يتحدى النبي ﷺ قومه، بأنه لم يكذبهم يوماً فلماذا لا يصدقونه في هذه.

سابعاً: الإغراء: يصور لهم أحيانا مصيرهم المريح، إن هم التزموا مقتضيات لا اله إلا الله.

ثامناً: التهديد: كان يهددهم بعذاب الله إذا صدر منهم ما يغضب الله.

تاسعاً: الدعوة والتبليغ: في خضم هذه المنازلات المختلفة كان الهدف النهائي هو تبليغ الناس أحكام هذا الدين، بأساليب الحكمة والموعظة الحسنة، والمجادلة بالحسنى.

عاشراً: الدعاء: يوظف النبي ﷺ الدعاء كأسلوب اقناعي بصيغته - إما لهم أو عليهم - فيدعوا لهم بالهداية ونحوها، ويدعوا عليهم بالعذاب إن تجاوزوا حدود الله.

الحادي عشر: التكرار: وظف النبي ﷺ أسلوب التكرار بكثرة، في مختلف المناسبات إما للتأكيد على شيء، أو لأهمية أو إرادة ترسيخه، وما شابه ذلك.

الثاني عشر: الترهيب: كما يرغب النبي ﷺ في أشياء أملا في فعلها والالتزام بها، كان يرهب من أشياء أملا في اجتنابها.

الثالث عشر: التحدي: رغم ما حصل للمسلمين من أذى وهم يبلغون هذه الدعوة، فإن ذلك لم يثن من عزائمهم فاستمروا في تحديهم بتحطيم أصنام المشركين، وما شابه ذلك من أشكال التحدي وهي رسالة مفادها: أن المسلمين ماضين في طريق الدعوة مهما كلفهم الثمن، وهو ما يضعف مواجهة المشركين لهم .

الرابع عشر: الهجر والهجرة: استعمل النبي ﷺ هذا الأسلوب لعل بعض القلوب ترق إليهم ليكفوا عن أذاهم.

الخامس عشر: الامتثال: إن امتثال المسلمين لأحكام الإسلام كان له أثر سلبي على نفوس المشركين ما جعل حقدهم يزيد على المسلمين، لذلك يعمدون إلى الانتقام منهم، وقد انقلب ذلك على بعض النفوس إيجاباً، متأثرين بوحدة المسلمين، وانقيادهم لرسول الله ﷺ.

السادس عشر: الثبات: لم يثن من عزيمة رسول الله ﷺ ذلك العدوان الذي سلط عليه وعلى المسلمين، في أن يواصل المسير على درب هذه الدعوة.

السابع عشر: المحبة: ويلطف النبي ﷺ الأجواء أحيانا أخرى بإعلانه بأنه يحبهم وأنه لا يريد لهم إلا الخير.

الثامن عشر: الدعوة الى مكارم الاخلاق: ويدعو أحيانا أخرى إلى مكارم الأخلاق، تلك الصفة التي أبهروهم بها ونال بها إعجابهم.

التاسع عشر: الخطابة: ويوظف في كثير من الأحيان فن الخطابة كأسلوب إثاري للفت الانتباه واستمالة القلوب إلى محتوى ما يقوله - عليه السلام - .

العشرون: التكريم: ويجازي أصحاب بعض المواقف على مواقفهم - إكراماً لهم - ، حيث إننا لا نتصور أن جميع المشركين معاندين، ولكن منهم من لم يجد فرصة مناسبة ليدخل الإسلام.

الواحد والعشرون: الرحمة: ورحمة من النبي ﷺ بقومه يتحاشى الدخول معهم، في الجدل والدعاء عليهم، فيصيبهم شيء من ذلك فيهلكوا.

الثاني والعشرون: الحججة: الحججة والبرهان واحد من أقدم الأساليب وأهمها على الإطلاق، يستعمله أصحاب الحق للإنتصار لمواقفهم، ويتطلب من صاحبه علماً وحكمة بالغة للتمكن من خصمه.

الثالث والعشرون: البيان: يكشف النبي ﷺ عن الحقائق ويوضحها، حتى يتمكن الجميع من فهمها، وتزول الحجج والاعتذارات أمام المشركين يوم القيامة، وفي البيان بساطة في التبليغ حتى يتمكن الجميع من فهم الحقيقة.

الرابع والعشرون: الحرب النفسية: وفي مختلف المناسبات التزالية كان النبي ﷺ يوظف أرقى أساليب القهر للعدو من حرب نفسية، وتدمير نفسي، لتضليل العدو، وحمله على الاستسلام والمقايسة والتنازل.

الخامس والعشرون: التقرير والتوبيخ: عند ارتكاب العدو لحماقة من الحماقات التي يستحق عليها هذا الأسلوب، ما يجعله ينهار أمام سلطة النبي ﷺ.

السادس والعشرون: الوعيد: في سياق الترغيب والترهيب ينتهج معهم أحيانا أسلوب الوعد والوعيد، فنجده يتوعد المشركين، ما يوحي أنه يمتلك قوة تمكنه من تدمير عدوه.

السابع والعشرون: الإلحاح: كأسلوب دعائي، يفيد أهمية الأمر، فنجده يلح على أحد ليسلم، وهو يعلم مكانة ذلك الشخص بين قومه، أو ما يستفيد منه الإسلام.

الثامن والعشرون: الدعوة الى التوحيد: وفي ثنايا مهامه الدعوية، لم يكن النبي ﷺ يغفل الدعوة إلى التوحيد ونبد الشرل بل يعتبر ذلك لب العملية الدعوية.

## المطلب الثاني: سيادة أساليب الدعوة والتبليغ

كمايين أن الدعوة إلى الله، وتبليغ رسالة الإسلام، مهما اختلفت أساليب ذلك، هي محور الأساليب التي وظفها النبي ﷺ مع المشركين، والهدف السامي لهذه الرسالة بأن تصل إلى كل العالمين كما أمر الله قال تعالى: ﴿ وما أرسلناك إلا رحمة للعالمين ﴾ (1) .

وقال أيضا: ﴿ وما أرسلناك إلا كافة للناس بشيرا ونذيرا ﴾ (2) .

وقال أيضا: ﴿ ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن ﴾ (3) .

فخلال المسيرة النضالية للرسول ﷺ كان يتعرض لأصناف من الأذى، ويقابلها بمثل ذلك من الأساليب الاقناعية من أجل أن يعدلوا من تلك التصرفات، ويشرحوا صدورهم لفيض الإسلام، فينجح مع فئة، ولا ينجح مع أخرى بالنظر إلى الظروف النفسية التي يجد عليها المدعو، ولكنه لم يأس يوما، بل كان يتنوع من هذه الأساليب، حتى يجد الأسلوب الأنجع، تماما كما يفعل الطبيب فهو يحاول أن يختار الدواء المناسب، ولكن ليس بالتأكيد أن يجد الدواء الشافي، الأمر الذي يضطره إلى وصف علاج آخر، ولكن في النهاية تعتبر تلك الحركة التي قام بها دعوة وتبليغ، كما أن مفعول هذه الأساليب يشبه تماما الأدوية، فعمل رسالة كان يبلغها النبي ﷺ تؤتي ثمارها بعد سنين، لذلك كان من المبادئ الأساسية في الدعوة الإسلامية أن يبلغ ولا يفشل مهما كان الحال والنتيجة على الله.

خلال تنقل النبي ﷺ عبر الأسواق، وفي مختلف هجراته، واستقباله للوفود، وغيرها من النشاطات كان يبلغ، ويوظف أثناء كل موقف أساليب معينة أحيانا يختارها بنفسه، وأحيانا تفرض عليه فرضا مثال ذلك: أن يكون النبي ﷺ في مهمته الدعوية فيصادفه مشرك يريد أن يعرف أشياء على الإسلام فيقابلها بأسلوب قد يتخيره كالموعظة، فيجره آخر إلى المناظرة، فلم يكن النبي ﷺ يتهرب من الواقع، بل كان في كثير من الأحيان يستجيب، لأنه يرى نفسه على حق، ويأمله أن يدحض خصمه، فيجاريه في طلبه، وتكون له الغلبة دائما، وكان للوحي الحظ الأوفر في تبصيره بهذه الأساليب، بل كان القرآن يتزل ليحجب عنه، وقد وردت عشرات الآيات في سياق " يسألونك" فيجيب مكانه، والهدف في النهاية التبليغ، ولا يفوت - عليه السلام - فرصة ذلك على أي حال كان دون مخالفة القاعدة " لكل مقام مقال ". فكانت مواقفه كلها دروس وعبر.

(1) - آية 107 سورة الأنبياء

(2) - آية 28 سورة سبأ

(3) - آية 125 سورة النحل

### المطلب الثالث: اعتماد الاتصال الشخصي مع المشاركين خلال هذه المرحلة

يبين الجدول أدناه انه:

من خلال أحداث السيرة النبوية الصحيحة، والتي بينت في النهاية أن النبي ﷺ كان رجل اتصال متفوق، فمنذ أن بدأت الدعوة الإسلامية بيزوغ فجر الإسلام، وهو في حركة مستمرة، ولم يبق قاص ولا دان إلا وأسمعه هذه الفكرة، فاتصل بالصغار والكبار، الرجال والنساء، الأقارب والأباعد، بصورة فردية وجماعية، ولكل منهجها، وخصائصها، وشروطها، وظفها النبي ﷺ الطريقة التي تصلح أن تكون مرجعا لكل رجل إعلام، والملاحظ أنه لم يكن مستقرا على نوع واحد من أنواع الاتصال، بل كان يتنوع منها كما لو كانت جهازا إعلاميا متكاملًا، فاعتمد الاتصال الشخصي، والجمعي، والحضاري، وكانت النتائج - كما في الجدول رقم 02 -

جدول رقم 02: أنواع الاتصال التي مارسها النبي ﷺ مع المشاركين خلال المرحلة المكية.

نوع الاتصال	التكرار	النسبة
شخصي	23	52,27 %
جمعي	19	43,18 %
حضاري	02	04,54 %
المجموع	44	99,99 %

#### الفرع الاول: الاتصال الشخصي

فاقت نسبته النصف، ما يوحي أن النبي ﷺ كان في أول الإسلام يحافظ على موقع هذه الدعوة من أن تصاب بأذى، وتجهض في مهدها، فكان لا يتصل إلا بالأفراد أو المجموعات الصغيرة، سيما في فترة الدعوة السرية، وكان يتصل فقط بمن يثق فيهم حتى لا يذيعوا هذه الأسرار، وحتى بعد الجهر بالدعوة، ونظرا للمضايقات التي كان يتعرض لها كان يتصل كثيرا بأصحاب القرار، حتى إذا أسلم أحدهم تبعه في ذلك الكثير، وكذا العبيد والمستضعفين لأنهم وجدوا الملاذ الحقيقي لهم في الإسلام وبيعض أقاربه أملا في نصرته، وبيعض أقرانه مستعظما إياهم بأن يمدوا له يد العون، وكان من المستجيبين من رؤوس القوم ابو بكر ومن أقاربه حمزة، ومن المستضعفين بلالا وصهيبا، وكانت هذه المرحلة الأولى من مراحل الدعوة الإسلامية يدعو فيها من تيقن بتصديقهم له، في صورة ضيقة "



ثم بدأت الدائرة تتسع بعد ذلك، وكانت وسيلته في الإعلام بدعوته هي ما يسمى حديثنا بالاتصال الشخصي المباشر، وبناء على ذلك يمكن القول بأن الاتصال الشخصي بلغة الإعلام اليوم كان وسيلة الإعلام بالدعوة التي اتخذها الرسول منذ بداية نزول الوحي "1

وقد اعتبرت هذه المرحلة الأولى من بين الخمسة مراتب التي أشار إليها ابن القيم الجوزية<sup>2</sup>، تليها الخطبة كأسلوب اتصالي جديد يضاف إلى الاتصال الشخصي (ومن الجدير بالملاحظة أن هذه الروايات تؤكد ظهور وسيلة جديدة من وسائل الاتصال بالدعوة، لتضاف إلى الوسيلة الأولى "الاتصال الشخصي"، ألا وهي ما يمكن أن نسميه بلغة الإعلام "الاتصال الجماعي أو الجمعي").<sup>3</sup>

#### الفرع الثاني: الاتصال الجمعي

وهذا النوع من الاتصال له من الإيجابيات ماله، مع أن الاتصال الشخصي له مكانة خاصة في التأثير والاستمالة، والقدرة على الإقناع، على اعتبار أن المعنى يكون أقرب إلى رجل الإعلام، وعلى اتصال مباشره يتمكن من الإجابة على تساؤلاته، ويعرف احتياجاته، بينما الاتصال الجمعي يكون فيه التركيز على المرسل إليه أقل، والفائدة في الاتصال الجمعي هي القدرة على الاتصال بأكثر عدد ممكن من الأفراد، وعلى هذا الأساس لم يغفله النبي ﷺ، حيث وبعد أن توفرت مبررات الجهر بالدعوة أصبح يجتمع بالجموع الكبيرة في الأسواق والنوادي، والمواسم والمناسبات، وهنا تكون التبعات أكبر، حيث تفتح أبواب المناظرات، ويتعنن بعض الأفراد، وبالتالي يقل عدد الداخلين في الإسلام بالنظر إلى عدد الأفراد المجتمع بهم، والفائدة العظمى لدى المسلمين هي التبليغ لأكثر عدد ممكن، ولعل هؤلاء ممن يتلقى هذه الدعوة يجد أثارها بعد سنوات، ثم إن صبر النبي ﷺ وأصحابه على هذا الأمر جعل الكثير من المشركين يندهشون لثباته.

ومن حيث النسبة فتم تقارب بين الاتصال الشخصي، والاتصال الجمعي، ما يوحي أن النبي ﷺ امتدت دعوته هذه ولم تستثن أحدا، عموديا، وأفقيا، وعمقا، فلم تبق بيتا إلا دخلتها، ولم تبق أذنا إلا سمعتها، تلك هي العولمة الإعلامية، التي امتدت في ظلام الجاهلية فبددته، حتى أصبح في كل شبر من هذه الأرض، وفي كل دقيقة من الزمن تسمع كلمة التوحيد.

1 ناصير بوعلی، مجلة جامعة الأمير عبد القادر، عدد 10/03/2002

2 الإمام الحافظ عبد الله بن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد، الوفاء للطباعة والنشر القاهرة ط1 1934، ص 27.

3 ناصير بوعلی، المرجع السابق

### الفرع الثالث: الاتصال الحضاري

رغم نسبه الضئيلة مقارنة بالتوعين السابقين، لكننا نستشف أن النبي ﷺ قد مارسه، ما يعني أن الرجل جاء لبناء حضارة، فهو متحضر في ذاته، وحاول أن ينتقل بواقعه من الحضيض إلى مدارج السالكين، وبهذا يكون قد وضع نقاط تقاطع بين الحضارة الإسلامية والحضارات الأخرى، ووجه رسالة إلى هذه الأمم محتواها: الصداقة، والتعايش السلمي، والأخوة في ظلال الإنسانية، وبين لهم أن دائرة الإسلام تحتوي الجميع في إطار الآية الكريمة ﴿ لا إكراه في الدين قد تبين الرشد من الغي ﴾ وقوله: ﴿ لكم دينكم ولي ديني ﴾،

فهموا منها أن الإسلام دين إنساني يحمي الحقوق والحريات، يبيح الاستمتاع بالطيبات، ولكن يحبل في طياته قوانين صارمة تمكن الجميع من الاتصال بحقوقهم، والقيام بواجباتهم.

فكان الرسول ﷺ يعرض نفسه على القبائل، ويكتب إليهم الرسائل، ويرسل الرسل، ويمكنهم من التبادل الثقافي، وينشر قيم الإسلام، ويعلمهم القرآن، ويدعو في المقابل إلى تعليم لغات الغير والاستفادة من تجاربهم في الحياة، من صناعة وزراعة وتجارة ونحوها، وهذه العلاقات فوق الإيديولوجيات، طالما أنها لا تمس بمبادئ الدين الإسلامي.

### المطلب الرابع: التوازن بين الأساليب الايجابية والسلبية:

يبين الجدول أدناه انه :

عندما يوظف النبي ﷺ أساليب الاتصال الاقناعي مع المشركين، كان يغير منها مداً وجزراً بحسب المواقف، وبحسب المستقبل للرسالة، فأحياناً يستعمل معهم أساليب تطمئنهم في محاولة لاستمالتهم إلى الإسلام، كان يرغبهم في أشياء، ويرفع من مكانتهم فقط إذا وحدوا الله ونبذوا عبادة الأصنام. فمثل هذه الأساليب عبرت عنها بالاجيائية، بحسب وقعها "الاجيائي" على نفوس المشركين، أما لو مارس معهم أسلوب إذلال وتحقير وتخويف وترهيب، ما يجعل نفوسهم تنقبض ويشمئزون من رسول ﷺ، فعبرت عنها بالأساليب السلبية.

ويبين الجدول رقم 03 أنواع هذه الأساليب بصنفها - الاجيائية والسلبية - التي مارسها النبي ﷺ مع المشركين - خلال المرحلة المكية -

جدول رقم 03: أنماط الأساليب التي استعملها النبي ﷺ مع المشركين خلال المرحلة المكية.

نمط الأسلوب	التكرارات	النسبة
اجيائي	22	50%
سليبي	22	50%
المجموع	44	100%

وقد لاحظنا من خلال هذه النتائج توازن بين الأساليب الايجابية والسلبية، ولو أن معرفة هذا المعيار يتأتى من خلال قراءة في الواقعة، ومن خلال الاستقرار النهائي على موقف معين، ومعرفة رأي المشركين نستطيع تحديد ما إذا كان للقضية وقع اجيائي أو وقع سليبي على نفوسهم، بغض النظر عن كونه مقتنع أو غير مقتنع، فقد يخضع للموقف خوفاً من مضاعفاته، وتلك حرب نفسية مارسها النبي ﷺ في أكثر من موقف، وما دام قد خضع فهو مقتنع، ولكن بطريقة سلبية، ففي الحديث الذي تحرش فيه أبو جهل بالنبي ﷺ، فيمن سيهينه، ونادى أصحابه، وهدده النبي ﷺ بالزبانية قال تعالى: ﴿ فليدع ناديه سندع الزبانية ﴾ (1). وعلق على ذلك النبي ﷺ " لو دعا ناديه لأخذته زبانية الله تعالى " (2).

(1) - العلق 18

(2) - رواه الترميذي 3349.

وهنا يكف أبو جهل حين أخذ هذا التهديد مأخذ الجد، وهو يعلم أن النبي ﷺ إذا قرر شيئاً فعله...

أما عن الأساليب الإيجابية: فقد كان النبي ﷺ يبدي مظاهر الرحمة والرفقة بالمشركين. ويقدم لهم الإغراءات إن هم فقط التزموا مقتضيات لا اله إلا الله... فقد جاء المشركون يشكون رسول الله ﷺ إلى عمه، وحينما دعاه واستفسره عن الأمر أجابه بثبات وفتح شهيتهم نحو الملك والسيادة حين أجابه: " أريدكم إلى كلمة تدين هم بها العرب، وتؤدى إليهم العجم الجزية" قال: وما هي؟ قال: "لا اله إلا الله" فقالوا: اجعل الآلهة لها واحداً؟ فترلت الآية: ﴿ اجعل الآلهة لها واحداً إن هذا لشيء عجاب ﴾ (1).

فبدارسة وضع المشركين يبدووا أغلبهم اطمئنا في البداية إلى ما سيلقيه النبي ﷺ حين أغراهم بالملك والسيادة، ولكن اصطدم ذلك بمحور القضية، يتعلق الأمر بالتوحيد، وهنا ينتفض المشركون ولولا العرض الصعب بالنسبة إليهم لدخلوا الإسلام.

هكذا كان النبي ﷺ يفتت قلوب أجلاف العرب برفق، ويهدم حصون الشرك. حتى دان له أكثرهم، ولو على المستوى النفسي، لأنه وما لوحظ خلال أحداث السيرة أن الكثير منهم بدأ الإسلام يشق طريقه إلى قلوبهم منذ سنوات، ومنهم من اعترف بحقيقة الإسلام ولكن لم يستطع أن يظهر ذلك لظروف معينة، وإلا كيف نفسر من إذا دعاه رسول الله صلى الله عليه وسلم لناظره أو ليحاوره، أو يسمعه من القرآن أبي واستكبر، وجعل إصبعيه في أذنيه حتى لا يسمع خشية أن يؤثر فيه.

ولم يكن النبي ﷺ يتخير من هذه الأساليب اعتباطاً، ولكنه كان يمزج بين مشاعر الحب والرفقة والرحمة، ومشاعر الإنذار والتهديد والحرب النفسية، حتى يشوب دعوته المرونة، والواقعية، لأن ظروف الإنسان تتغير، فلم يكن - عليه السلام - يفسد على الناس أفراحهم وأحزانهم، بل يطرح من القضايا ما يتناسب مع ذلك.

وقد يكتفي بالتلميح والقدوة الحسنة، أو تكليف من يتولى تلك المهمة من المسلمين لأنه يعرف مكانته في أوساط المشركين... وهكذا.

(1) - الآية 5 سورة ص/ أخرجه الترمذي في التفسير رقم 456.

## المبحث الثاني أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المسلمين

### — خلال المرحلة المكية —

من خلال ما ورد في الجدول يتبين انه:

ببالغ الاهتمام ودون أن يثني شيء من عزيمة رسول الله ﷺ، أولى عناية خاصة بفئة الداخلين في الإسلام تربية وتوجيها، و نبذا للجاهلية، باعتبار هذه الفئة النواة الأولى لنشر الدعوة الإسلامية ولم يكن يستثني أي أسلوب من أساليب الاتصال الإقناعي، أو شكل من أشكال الاتصال إلا مارسه معهم وفق ما ورد في الأثر " كان رسول الله ﷺ يفرغنا ثم يملينا"، فكان يفرغهم من الجاهلية ومظاهرها، و يبين ذلك للصحابة حتى ينبذوها عندما قال - مثلا - للصحابي الذي عبر بلالا حين قال له: "يا ابن السوداء"، وشكا ذلك إلى الرسول ﷺ، فقال لذلك الصحابي: "إنك امرؤ فيك جاهلية"، فكان في كل مرة يفتت شيئا من هذه الجاهلية، حتى أصبح الصحابة ينبذونها، و أبدلهم سعادة تتلأأ على وجوههم، و منها قول عمر الخطاب، "نحن في سعادة لو علمها الملوك لقاتلونا عليها" ... نعم إنها السعادة الأبدية، أي سعادة غرسها رسول الله ﷺ من معرفة الإجابة على الأسئلة الخالدة: من أين جئت؟ لماذا جئت؟ إلى أين المصير؟

و الجدول الآتي يبين أهم أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المسلمين خلال المرحلة المكية: جدول

رقم 04: جدول بأساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المسلمين خلال المرحلة المكية:

الرقم	أسلوب الاتصال الإقناعي	التكرارات	النسبة
01	التصديق	03	% 14,28
02	التميز	02	% 09,52
03	ذكر المحاسن	01	% 04,76
04	الترهيب	01	% 04,76
05	الرأفة	01	% 04,76

06	التيسير	01	% 04,76
07	الصبر	01	% 04,76
08	الاعتبار	01	% 04,76
09	التدريب	01	% 04,76
10	تصحيح العقيدة	01	% 04,76
11	التكرار	01	% 04,76
12	الدعاء	01	% 04,76
13	التحدي	01	% 04,76
14	التجرد	01	% 04,76
15	التواضع	01	% 04,76
16	الرحمة	01	% 04,76
17	التعبية النفسية	01	% 04,76
18	التشجيع	01	% 04,76
	المجموع	21	% 99,96

و أذكر هنا هذه الأساليب من خلال وحدات و فئات التحليل، و إن كان بالإمكان حصرها في أساليب تشمل أساليب جزئية أكثر من هذا العدد، و لكن تم التأكيد على أهمها:

### المطلب الأول: النبي ﷺ يبرهن على صدق رسالة الإسلام

و يبرهن على ذلك من خلال عديد من مناظراته، و مشاهد الدعوة الإسلامية، و قد عرف بهذه الفضيلة قبل أن يكلف بهذه المهمة، و هناك عديد من المواقف استحق بها مرتبة الصادق الأمين سيما في المواقف العصية مثل حادثة الإسراء و المعراج، و التي وقف فيها الكثير بين مصدق و مكذب، لتعلقها بأشياء خيالية، و لكنها النبوة، لولا أنه أنقذ الموقف بمناظرة استوقف فيها سادة المشركين، حتى طلبوا منه أن يصف لهم بيت المقدس، و هم يعلمون أنه لم يرها في حياته، فجعل يصفها لهم كما لو أنها أمامه، و حينها قالوا له: إنك ساحر، فكانت هذه القضية نقطة تحول في مسيرة الدعوة الإسلامية، و تم تصدير الفضيلة إلى معسكر الشرك، و هنا تبدأ نهاية الشرك، و بقي يتهاوى شيئا فشيئا، و ازدادت في المقابل قناعة المسلمين بصدق هذه الرسالة.

و نذكر هنا أهم الأساليب :

أولا ذكر المحاسن: كان النبي ﷺ يذكر محاسن الرجال لتشجيعهم على الاستمرار عليها و تشجيع الغير ليقتدوا بها، إيرادا للفضيلة و نبذا للرديلة.

ثانيا الترهيب: كان النبي ﷺ من حين لآخر يعنف المسلمين حينما يرى فيهم قهوانا و تواكلا

و بعيدا عن سياسة الملوك الذين يجعلون الأسرة الحاكمة معصومة، و لا يمكن أن تعاقب يخاطب ابنته فاطمة و يدعوها لأن تعصم نفسها بنفسها، و أنه لا يملك لها من الله شيئا، و لو أنها سرقت لقطع يدها، و أن عمه أبا طالب الذي لم يقل لا إله إلا الله - و هو الذي أعزه و نصره - هو في "ضحضاح من نار" - كما جاء في الحديث -.

ثالثا الرأفة: كان - عليه السلام - يحنو على أنصاره، كما لو أنهم أعضاء من جسده من أن يصابوا بأذى، فينتقل بهم من موقف إلى موقف، و من موطن إلى موطن، حتى يحافظ على سلامتهم.

رابعا التيسير: كان - عليه السلام - يعرض الإسلام ببساطة منقطعة النظر حتى يتمكن منه أي إنسان دون إرهاق، سيما في الفترة المكية حيث كان الاهتمام بالعبادة، و قلة الأحكام في العبادة أو المعاملات.

خامسا الصبر: لم يكن - عليه السلام - يدعو أصحابه إلى الصبر فقط، بل كان فضلا عن ذلك يرغبهم فيه، و يتوعددهم الفوز عند لقاء الله "صبرا آل ياسر فإن موعدكم الجنة" - الحديث -.

سادسا الاعتبار: كما كان - عليه السلام - يعلم أصحابه كيف يعتبرون من قصص السلف الصالح من الأنبياء و المصلحين حتى يكونوا لهم عبرة، و يستفيدوا من دروس ناجحة، صالحة للتطبيق في الميدان.

سابعا التدريب: لم يكن النبي ﷺ يكتف بالجانب النظري فقط، بل كان يتزل الميدان مع أصحابه و يحثهم على فعل الخيرات، و الأمر بالمعروف و النهي عن المنكر، إقتداء به في مجال الدعوة و العقيدة.

ثامنا تصحيح العقيدة: لأنه الشيء المهم في حياة المسلم، و يمكن اعتبار الفترة المكية جلها تدعو إلى هذا بأن كشف لهم عن مظاهر الشرك و نواقض الإيمان.

تاسعا التكرار: وظف النبي ﷺ هذا الأسلوب كثيرا على اعتبار أنه يفيد التأكيد، و التأكيد على الشيء دليل أهميته، لتمييز الأهم من المهم، مراعاة لفقه الأولويات.

عشرًا التميز: كان النبي ﷺ يطرح البديل الإسلامي، عندما ينبذ أي مظهر من مظاهر الشرك، ما يدل على أنه يمتلك "منظومة قانونية" ثرية بأحكامها - الثابتة و المتغيرة -

الحادي عشر: الدعاء: كسلاح يمتلكه المسلم، سيما عند النوازل، حتى يرتبط أكثر بالله، فكان - عليه السلام - إذا أحمه أمر هرع إلى الدعاء، و على رأس الدعاء الصلاة.

الثاني عشر: التصديق: مادام هذا الدين جديد على الناس، فلا بد من البرهان على صدقه، بتوظيف الأدلة العقلية و النقلية، سيما ما يربط بالواقع.

الثالث عشر: التحدي: لم يكن النبي ﷺ يهون في التصديق بهذه الرسالة، بل كان يتحدى ليثبت صدق ما يقوله بالمناظرات، و ضرب الآجال، و المجادلة بالحسنى.

الرابع عشر: التجرد: التجرد لا يكون إلا لله، فكان النبي ﷺ يحثهم على ذلك، و يعين بعضهم بعضا على ذلك.

الخامس عشر: التواضع: من صفات النبي ﷺ التي كان يظهر بها التواضع، و لم يكن ذلك ذلا بل للترفع عن مظاهر البذخ و الترف التي يظهر عليها الملوك و السلاطين، و يجعل الناس يقتدون به.

السادس عشر: الرحمة: كان - عليه السلام - أرحم ما يكون على أمته، يحاول قدر المستطاع أن يخفف عنهم و يتجلى ذلك في حادثة الإسراء و المعراج، لما فرضت الصلاة عليه، بأن سعى إلى التخفيف على أمته - رحمة بهم -.

السابع عشر: التعبئة النفسية: إذا كان - عليه السلام - يمارس الحرب النفسية مع المشركين، فقد كان يمارس مع المسلمين التعبئة النفسية، فيفرغهم من مظاهر الضعف و الاستكانة، و يثبتهم بالإيمان



الذي يقوي أنفسهم - ياعاز من القرآن " و إذ يريكموهم إذ إلتقيتم في أعينكم قليلا، و يقللكم في أعينهم ليقضي الله أمرا كان مفعولا و إلى الله ترجع الأمور" (1).

الثامن عشر: التشجيع: كان يشجع الكفاءات باهتمام، حيث يدرس ميولات و رغبات الصحابة و يوجه كل إلى التخصص الذي يمكن أن يبدع فيه، فكان يشجع أبو بكر على معرفة الأنساب و اشتهر ابن عباس في التفسير، و معاذ بن جبل في الفقه - و نحوهم - .

الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

التصنيف الرابع - أساليب الاتصال الاجتماعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال

المطلب الثاني: تكثيف الاتصال بالمسلمين بمختلف أشكاله:

من خلال النتائج المبينة في الجدول رقم 05:

عموما فقد كان النبي ﷺ يكتف من اتصالاته بالمسلمين، على مستوى الأفراد و الجماعات وعلى كل الأصعدة، ما يؤكد اهتمامه بأصحابه، مراعيًا في ذلك تكوينهم العلمي و العقدي، و هو الذي عبر عن الإيمان بأنه "يبلى كما يبلى الثوب، جددوا إيمانكم بالتلاقي" الحديث. لفهم ما للاتصال من دور في إرساء دعائم الإسلام، و المحافظة على القاعدة الصلبة، فكان يتفقد إيمانهم، و يجدده كما لو كان شيئاً مادياً، للتمكن من الوقوف في وجه الجاهلية التي استعملت كل أساليب التدمير النفسي، للتخلص من بذور الإيمان.

الجدول رقم 05 يبين أهم أشكال الاتصال التي مارسها النبي ﷺ مع المسلمين خلال المرحلة المكية

نوع الاتصال	التكرار	النسبة
شخصي	11	% 52,38
جمعي	10	% 47,61
حضاري	00	% 00,00
المجموع	21	% 99,99

من خلال هذه النتائج يلاحظ توازن بين الاتصال الشخصي، و الاتصال الجمعي، و غياب الاتصال الحضاري

الفرع الأول: الاتصال الحضاري

لوحظ غياب هذا النوع من الاتصال خلال هذه الفترة، على اعتبار أنه يكون مع الأمم الأخرى سيما التي تختلف معها إيديولوجيا، و النبي ﷺ كان منشغلا بالداخل، و تحديدا مع أصحابه و كيف يبني القاعدة الصلبة، و هو الذي يعلم ما لصلابة النواة من قدرة على المقاومة، و هو الذي يعلم أيضا - و وفق إستراتيجية مستقبلية - التي كشف عنها الوحي أن هذه الرسالة ستبلغ الآفاق فهي تحتاج إلى أعمدة فلاذية للتمكن في الأرض، و التمكين لدين الله، و ضمان استمرار ذلك بعد غيابه، لأنه لا محالة راجع إلى ربه، و الرسالة ماضية، باقية ما بقيت السماوات و الأرض، و على هذا استمر بناء الرجال فترة ثلاثة عشر سنة، موجهة بنسبة عالية لبناء الرجال.

### الفرع الثاني: الاتصال الشخصي

الاتصال الشخصي له أهميته خاصة في القدرة على الاستمالة، و له ما يبرره خلال هذه الفترة، سيما مع المسلمين، بغياب أماكن التجمعات الكبرى، و حرصا على سلامة الأفراد و الأسر، بل إنسه و رافة بأصحابه، يأمرهم أحيانا أن يضمروا إسلامهم خوفا من تعرضهم للأذى، لأنه يعرف النفوس و تحديد النفوس الضعيفة، و نفورها من الحن و الشدائد، إلا من ابتلي بذلك، فيجب حينها أن يلقاها بالصبر و الاحتساب، و لم يكن يمنع من يريد أن يختبر نفسه، و مدى قوة إيمانها من تعريضها للخطر، و بعضهم كان يريد أن يؤذى في سبيل الله، و يصبر على ذلك لينال رضي الله، و قد أذن لبعض الصحابة بذلك، لأنها تعتبر بمثابة حرب نفسية على المشركين، حينما يرون ثبات المؤمنين على دينهم، ما يجعلهم يراجعون سبب ذلك ليجدوا بأنها العقيدة - عقيدة التوحيد - الأمر الذي جعل قلوب بعضهم تلين نحو هذه الفئة، و لعل ذلك يكون سبب إسلامه.

و النتيجة: أن الاتصال الشخصي له أحيانا ما يبرره، و أن النبي ﷺ يتعمده، و أحيانا أخرى يكون أمرا طبيعيا يفرضه الواقع، كأن يكون في أحد أسفاره أو مجالسه و ليس معه سوى عدد قليل من الصحابة، فيكون اتصاله بهم على هذا الشكل.

### الفرع الثالث: الاتصال الجمعي

أما الاتصال الجمعي الذي اعتمده النبي ﷺ - أيضا - مع المسلمين كان أيضا مبررا بتبريرات يقتضيها الواقع أحيانا، و قد يكون أمر عادي، حيث يلتقي بجماعة من أصحابه، و يخصهم بيوم تعليمي، أو جلسة تربوية عامة، أو تدريب ميداني، على الدعوة و التبليغ و نحو ذلك من المواقف. و من أشهر ما روي في ذلك في بداية الإسلام - حديث جبريل - الذي رواه الإمام مسلم، على لسان عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - و الذي افتتاحيته: "بينما نحن جلوس عند رسول الله ﷺ - ذات يوم ..."

نفهم من هذه الصيغة أن مثل هذه الجلسات غير محدودة العدد كانت متكررة في مختلف المناسبات و هذا في بداية الإسلام، أو بالأحرى في العهد المكي ... أما في الفترة المدنية فكثير فيها هذا النوع من الاتصال، سيما بإلقاء الخطب في الجمع و الحروب و غيرها.

و ثم تقارب بين النسبتين (الاتصال الشخصي، و الاتصال الجمعي)، ما يوحي أن النبي ﷺ كان يهتم بالفرد، و يهتم بالجماعة، و يهتم بالفرد في إطار الجماعة، حتى يخلق نوع من الاندماج للأفراد داخل الجماعة، لأن بعض الأفراد تبرز قدراته، و يكشف عنها أحيانا حينما يكون معزولا عن الجماعة و البعض الآخر يكشف عنها في إطار الجماعة، و لم يكن - عليه السلام - يغفل أي من الجانبين.

المطلب الثالث: إيجابية النبي ﷺ في دعوته للمسلمين:

من خلال نتائج الجدول رقم: 06

فإن النبي ﷺ إيجابيا في معاملته للمسلمين، و لم يكن يعنفهم إلا في مواقف قليلة جدا، حينما يصدر منهم ما قد يؤثر على الدعوة بصفة عامة.

و الجدول رقم 06 بين نمط الأساليب المستعملة مع المسلمين خلال المرحلة المكية:

النسبة	التكرارات	الأساليب
% 95,23	20	إيجابي
% 04,76	01	سليبي
% 99,99	21	المجموع

اعتمد النبي ﷺ هذا النمط في الطرح لاعتبارات:

الاعتبار الأول: جل الصحابة كانوا حديثي العهد بالإسلام، و لما يدخل الإيمان في قلوبهم.

قال تعالى: "قالت الأعراب آمنا قل لم تؤمنوا و لكن قولوا أسلمنا و لما يدخل الإيمان في قلوبكم" (1).

فلم يرد أن يعنفهم رسول الله ﷺ لسبب من الأسباب، بل أنه كان يعاملهم برفق و لين، حتى لا ينفروا من الإسلام، ما جعل الصحابة يزداد تعلقهم برسول الله ﷺ، لأنه لو ارتد أحدهم فإنه سيضر بالإسلام، و قد يستغله المشركين لبث الفوضى و خلخلة صف المسلمين.

و النتيجة: أن جانب الدولة الإسلامية كان أضعف من احتواء أزمة داخلية، كما أن الأمر لا يستدعي هذا التشديد على المسلمين، فضلا عن كون الأحكام كان يقتصر جلها على الجانب العقائدي.

الاعتبار الثاني: الظروف التي كان يعيشها المسلمون كانت جد قاسية، بالنظر إلى الحن التي يواجهونها فلم يبق مجال لمثل هذه الأساليب، و نفترض أن الذين دخلوا الإسلام في هذه الفترة كانوا

صادقين، و قد عبر عنهم القرآن بقوله "لا يستوي منكم من أنفق من قبل الفتح و قاتل أولئك أعظم درجة من الذين أنفقوا من بعد، و قاتلوا و كلاً وعد الله الحسنى و الله بما تعملون بصير"(1) فلا يمكن لفئة قدمت مثل هذه التضحيات أن تتعرض للوم و العتاب، ما قد يزيد آلاماً إلى آلامهم الاعتبار الثالث: كان المسلمون في هذه الفترة على غاية من الخضوع لله و رسوله، مستجيبين لأوامر الله محتجين نواهيه، فجاءت هذه الأساليب في سياق هذا الانقياد، و لها وقع إيجابي على قلوبهم بغرض تحبيب الإسلام لهم، بل أن بعضهم كان يود أن تفرض عليهم أشياء أخرى، أو ينهوا عن أشياء لأنهم يريدون مزيداً من الامتثال، و بعيداً عن أساليب التطرف و التشدد في الدين، كان يتدرج معهم في التشريع مراعيًا حداثة عهدهم بالإسلام، و بالتالي لم يستجب لهذا التهور، و عاتب أولئك المستعجلين لهذه التكاليف، فقد رد على أولئك الذين استعجلوا الجهاد - دفاعاً عن أنفسهم - بقوله: "كفوا أيديكم و أقيموا الصلاة"(2) لأن الله أعلم بتبعات الجهاد، و ما يتطلبه من صبر و لما فرض عليهم إذا فريق منهم معرضون فعاتبهم القرآن مرة أخرى على هذا التردد.

(1) أية 10 سورة الحديد

(2) - سورة النساء أية 77

### المبحث الثالث:

## أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع الوفود و الملوك

### خلال المرحلة المكية:

لم تكن لرسول الله ﷺ علاقات كثيرة مع هذه الفئة، على اعتبار أن الأمور في بداية الدعوة الإسلامية لم تكن واضحة لدى هؤلاء، و ثقةهم برسول الله ﷺ لا تزال هشة، سيما خلال المرحلة السرية، و بدايات المرحلة الجهرية، و لكن بمرور الزمن بدأت الأمور تتجه نحو الإيجاب و أصبحت قضية الإسلام مسموع بها، سيما بعد أن طور النبي ﷺ من أدائه، بخروجه في مواسم الحج، و إسماع كلمة الإسلام للوفود القادمة إلى مكة، و من ثمة تصدير الفكرة إلى الخارج، فمن الحبشة، إلى الطائف و إلى يثرب، في تفان منقطع النظر، و بدأت الاعترافات له، يتعلق الأمر خاصة بما صدر عن ملك الحبشة، الذي رد وفد المشركين خائباً، لما طالب بطرد المسلمين من بلده، و هنا يزداد تألق الدعوة الإسلامية، و بدأ العد العكسي للجاهلية ... و أصبح هناك من الوفود من يقطع المسافات - أفراداً و جماعات - ليسمع شيئاً عن رسول الله ﷺ، و يسمع عن هذا الدين، و قد حقق النبي ﷺ نجاحات باهرة في محاورتهم، و أثبت لهم عكس ما كان يوصف به، من الجنون والسحر و المرض، فبدأ الناس يأخذون الأمر مأخذ الجد، و كانت لرسول الله ﷺ لقاءات و حوارات، تمكنا من حصر أساليب الاتصال الإقناعي مع هذه الفئة في هذا الجدول (رقم 07).

المطلب الأول: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع الوفود و الملوك خلال المرحلة المكية

جدول رقم 07: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع الوفود و الملوك خلال المرحلة المكية.

الرقم	أساليب الاتصال الإقناعي	التكرارات	النسبة
01	طلب العهد و البيعة	02	18,18 %
02	الترغيب	02	18,18 %
03	الدعوة و التبليغ	01	09,09 %
04	الحنكة السياسية	01	09,09 %
05	إرسال الرسل	01	09,09 %

06	مبادلة العهد	01	09,09 %
07	التنظيم و إعداد الهياكل	01	09,09 %
08	الاستعطاف	01	09,09 %
09	التزام الطاعة	01	09,09 %
	المجموع	11	99,99 %

يتبين من خلال هذا الجدول :

رغم قلة عدد هذه الأساليب إلا أنها متنوعة، ما يدل على أن النبي ﷺ كان يملك من القدرات في هذا الميدان الكثير، فكان يتمتع بدبلوماسية راقية، و أهم هذه الأساليب:

أولاً: الدعوة و التبليغ: و هو الأسلوب المحوري مع هذه الفئة و غيرها، ما يدل على أن الهدف من هذه الرسالة، هو تعيين الناس لله رب العالمين، عن طريق تبليغهم لهذه الأحكام.

ثانياً: الحنكة السياسية: لم يكن النبي ﷺ بسيطاً في تعامله مع الأحداث، و القضايا، بل كان محنكاً يطلع على التاريخ، و العلاقات بين الشعوب، و يعرف كيف سيستغل الأحداث لصالح الدعوة الإسلامية، فعلى الأقل إذا لم يتمكن من كسب فئة ما إلى صفه، فكان يعمل على تحييدها، و ضرب العدو بالعدو ليشغلهم عن المسلمين، ويستغل تلك الصراعات ليمرر رسائله الهادفة، فقد تمكن من استغلال الوضع بين اليهود و الأوس و الخزرج في يثرب، سيما ما يتعلق بالتزاع التاريخي بينهم فاستطاع أن يكسب العرب إلى جنبه، فكانت يثرب فعلاً المحطة الحقيقية التي رست فيها سفينة الإسلام.

ثالثاً: طلب العهد و البيعة: يكون ذلك لتأكيد الانتماء و الولاء، حيث لا يكفي مجرد الكلام، بل يأخذون على ذلك العهود و المواثيق، و قد يطلبون منه العهد فلم يكن يتهرب من ذلك، فقد طلب الأوس و الخزرج منه البيعة حين بيعة الرجال، بأن لا يتخلى عنهم إن أظهره الله على عدوهم فأعطاهم العهد.

رابعاً: إرسال الرسل: و هو أسلوب حضاري تعامل به النبي ﷺ على شاكلة السفارات في الوقت الحالي، فكان يرسل الرسل للمهمة نفسها التي من أجلها بعث، و هي تبليغ رسالة الإسلام، فجاءت مطلع رسائله للملوك كلها: "أسلم تسلم..." و كان أيضاً يستقبل الرسل و الملوك و الأمراء بالتفاوض على قضايا تم مصلحة المسلمين.

خامسا: الترغيب: بعيدا عن أساليب التنفير، كان النبي ﷺ يرغب في هذا الدين، و أن الانتماء إليه فيه من خيري الدنيا و الآخرة.

سادسا: مبادلة العهد: النبي ﷺ يعاهد بعض الوفود إن هم أطاعوا الله و رسوله أن تنالهم رحمة الله و شفاعته، حينما قال أحد الأوس و الخزرج: "... و يعطينا على ذلك الجنة" (1).

سابعا: التنظيم و إعداد الهياكل: لم يكن النبي ﷺ يهمل الوفود الداخلة للإسلام، و لأنه لا يملك أن يعتني بهم في مكة، فهو يرسل معهم الرسل، ليقوموا مقامه، في تعليمهم مبادئ الإسلام مثلما فعل مع الأوس و الخزرج حينما بعث معهم مصعب بن عمير ليعلمهم شؤون دينهم، و هيكلهم في أسر صغيرة على رأس كل واحدة نقيبا، و عاداليه في موسم الحج القادم و معه عدد كبير من الداخلين في الإسلام، و أن الإسلام في يثرب قد تمكن، و لم يبق بيت إلا دخله، فكانت أرضية صالحة لاستقبال المهاجرين في سبيل الله، فكانت بداية المدنية الجديدة.

ثامنا: الاستعطاف: لم يكن النبي ﷺ يستهين بأي وسيلة مهما كانت بساطتها، فلعه استعطف رجلا ليفتح له آفاق النصر من قومه فكان له ذلك.

تاسعا: التزام الطاعة: لم تكن حاجة الإسلام إلى هؤلاء الوفود تحول دون أن يسلط عليهم صنوفا من الأوامر و النواهي، و يأمرهم بالالتزام، فيفعلوا، ما يدل على أن المهمة أعظم من أن تكون مناصرة مؤقتة و لغاية بسيطة، و لكنها رسالة الإسلام.

النتيجة: أن النبي ﷺ كان يمارس أساليب الترغيب في هذا الدين لاستمالة هؤلاء الملوك و الوفود نحوه، فإن تم ذلك انتقل بهم إلى مرحلة البيعة و العهد، ليتأكد من صدق نيتهم.

**المطلب الثاني: سيادة أساليب الاتصال الشخصي من النبي ﷺ مع الوفود و الملوك**

من خلال نتائج الجدول رقم 08 ، يتبين أن :

النبي عليه السلام يسعى بما أوتي ليفتح على العالم الخارجي، و يوصل رسالة الإسلام إلى الناس كافة، و لكن كان هذا أمر صعب في بداية الدعوة الإسلامية، لكن ذلك لم يشن من عزيمته رسول الله ﷺ، في أخذ زمام المبادرة و استغلال أي فرصة، بأي شكل من أشكال الاتصال:



الجدول رقم 08: أنواع الاتصال التي مارسها النبي ﷺ مع الوفود والملوك خلال المرحلة المكية.

نوع الاتصال	التكرار	النسبة
شخصي	07	% 63,63
حضاري	03	% 27,27
جمعي	01	% 09,09
المجموع	11	% 99,99

#### الفرع الأول: الاتصال الشخصي

كان عليه السلام يستغل كل فرصة تتاح له للدعوة إلى الإسلام، سيما ما يتعلق بتصدير الفكرة خارج مكة، فيستغل المناسبات، كمناسبات الحج، والأسواق الموسمية (التجارية و الثقافية ...) فضلاً عن مختلف استطلاعاته خارج مكة، فكان للاتصال الشخصي الحظ الأوفر، ويمكن حصر مبررات ذلك في:

أولاً: الطبيعة السرية للدعوة الإسلامية: تتطلب أن يكون الاتصال شخصياً، فكان ينفرد بهؤلاء و يسمعهم ما كلف بتبليغه، أو يجيب عن تساؤلاتهم.

ثانياً: أن أمثال هؤلاء عادة ما يكون تنقلهم إلى مكة بصورة فردية أو في جماعات صغيرة.

ثالثاً: أن الاهتمام بهذه القضية كان من جهات قليلة سيما خلال المرحلة السرية، و بداية الدعوة الجهرية، ناهيك عن التعقيم، و التشويه الذي مارسه المشركون عليه و على دعوته.

#### الفرع الثاني: الاتصال الجمعي

كان قليلاً جداً بالمقارنة مع الاتصال الشخصي لما أشرنا إليه من المبررات، إلا في حالات قليلة، أظهرها ما حدث في بيعة العقبة الثانية، حين تقدم سبعين من الأوس و الخزرج و بايعوا بيعة الرجال. بأن ينصروه مما ينصرون منه أولادهم و أهليهم، و مهدوا له الأرضية للهجرة إلى يثرب.

#### الفرع الثالث: الاتصال الحضاري

بدأت قدرات النبي ﷺ تبرز خلال هذه المرحلة مع أن الظروف غير مناسبة لممارسة هذه العلاقات الدبلوماسية، و لكن مع ذلك بادر بغرض رفع مستوى الأداء، فبعث مصعب بن عمير إلى يثرب

ليعلم الناس شؤون الإسلام، و نصلح على هذا بلغة العصر (فتح سفارة)، و لا يكون ذلك إلا إذا اعترفت تلك الدولة بالدولة الأخرى، كما قدم هؤلاء عهودا مشهودا عليها، ناهيك عن التصدير الثقافي الذي كان من الاهتمامات الكبرى للرسول ﷺ، حينما أتحت له فرصة ذلك.

المطلب الثالث: إيجابية النبي ﷺ في طرح الإسلام على الوفود و الملوك

الجدول رقم 09: نمط الأساليب التي استعملها النبي ﷺ مع الوفود و الملوك خلال المرحلة المكية

نمط الأسلوب	التكرارات	النسبة
إيجابي	10	90,90 %
سلبي	01	09,09 %
المجموع	11	99,99 %

كانت أساليب الاتصال الإقناعي من رسول الله ﷺ مع الوفود و الملوك إيجابية، فقد كان يحرص على إرضائهم، و تقديم الإسلام لهم بلباقة، و حنكة سياسية، ما يجعل هؤلاء يتعجبون من خلق رسول الله ﷺ، و تفانيه، و حرصه على خدمة قضيته، و لئن كان هذا، فإنه لم يكن على حساب أحكام الإسلام، بل كان يحرص على أن يقدم لهم الأهم في انتظار تقديم الأقل أهمية في مناسبات أخرى، فكان في بداية الأمر يدعوا الناس إلى التوحيد حتى إذا تمكن منهم، و دخلوا دائرة الإسلام، كان يبادر بتقديم المحاور الكبرى للإسلام، يتعلق الأمر خاصة بأركان الإسلام، و إن كان في مكة لم تكن مفروضة سوى الصلاة، أما الصوم و الزكاة و الحج فقد فرضت في المدينة، كما كان يحرص على وحدة الأمة الإسلامية، و مبادئ التعاون و الإخاء، و يمكن حصر مبررات هذه الإيجابية في:

أولاً: أن هؤلاء الوفود و الملوك كانوا حديثي عهد بالإسلام، فلذلك يستلزم الأمر إقناعهم بالحسنى.  
ثانياً: أنهم كانوا في موقع قوة، فلم يكونوا بحاجة إلى هذا الدين ليسعدوا فهم يرون أنفسهم في سعادة.

ثالثاً: كان النبي ﷺ يقدم لهم الإسلام في صورة مخلص و منقذ لهم من ذلك الوضع المتردي الذي كانوا يعيشون فيه، من تفشي الأمراض الاجتماعية و العلل الأخلاقية، و القهر الأجنبي، و التفكك الأسري، و ينتقل بهم إلى مثالية الإسلام في امتصاص هذه الأزمات.

رابعا: إشاعة مبدأ الوحدة العربية، و تأهيلهم لبناء حضارة على الأقل مرة في حياتهم منافستا لتلك الحضارات القائمة يومها، و قد اصطفاهم الله هذه المرة لقيادة البشرية، و إيصال الإسلام إلى العالمين، بعيدا عن الطرح العنصري، حيث و بانتهاء هذه المهمة الأولى - مهمة التبليغ - يتقرب السائد قوله تعالى: "يا أيها الناس إنا خلقناكم من ذكر و أنثى و جعلناكم شعوبا و قبائل لتعارفوا إن أكرمكم عند الله أتقاكم إن الله عليم خبير" (1).

خامسا: النبي ﷺ يبدأ بوضع المعالم الكبرى للدولة الإسلامية، و يتطلع إلى تأسيس مدينة تكون لها الغلبة، و تسترد من خلالها الحقوق، و يحافظ فيها على الفضيلة، و في المقابل التخطيط لإهتاء الشرك ، و لعل أدل شيء على هذا أنه كان يشغل أصحابه بانتهاء دولة الفرس و الروم، فكان المشركون يودون أن ينتصر الفرس، و المسلمون يودون أن ينتصر الروم، لأنهما أقرب إلى الإسلام ، قال الله تعالى: "لم، غلبت الروم في أدنى الأرض و هم من بعد غلبهم سيغلبون في بضع سنين ..." (2) و تحقق هذا الموعد في نحو السنة 02 هجرية بتغلب الروم على الفرس " و يومئذ يفرح المسلمون بنصر الله ينصر من يشاء و هو العزيز الرحيم" (3).

(1) الحجرات 13.

(2) الروم 01

(3) الروم 5 / 4

# الفصل الخامس

## أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ خلال المرحلة المدنية

المبحث الأول : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع  
المؤمنين خلال المرحلة المدنية

المبحث الثاني : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع  
المنافقين خلال المرحلة المدنية

المبحث الثالث : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع  
المشركين خلال المرحلة المدنية.

المبحث الرابع : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع  
الوفود والملوك خلال المرحلة المدنية.

## الفصل الخامس: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله

### صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المدنية

بالمقارنة مع الفترة المكية فإننا نجد المرحلة المدنية أكثر حيوية، وأكثر نشاطاً مع قصر مدتها و لذلك أحصيت هذا الكم من أساليب الاتصال الإقناعي، و لعل غيري يستطيع أن يستنبط أساليب أخرى، إذا أمعن النظر، و حلل الأحداث أكثر، و كان فاهماً لعمق العملية، و ذلك ما أدعوا إليه غيري، هو الاعتكاف على هذا التراث، و تحليل أحداثه، بغرض الوصول إلى نظريات في الإعلام الإسلامي، لأن إعلامياً مثل رسول الله صلى الله عليه وسلم، الذي نجح في مهمته مع كل الأصناف البشرية، يستحق أن يدرس تراثه، و يحلل، و يسقط على واقعنا المعيش، حتى يجعل إطاراً مرجعاً لكل متخصص في هذا الميدان.

تجدر الإشارة إلى طابع الجدة الذي ينبغي أن يضاف على هذا التراث، و تكييفه مع النظريات المعاصرة، كما نشير إلى تغيير طبيعة التعامل مع هذه الأصناف البشرية، ذلك أن الظروف التي عاشها النبي صلى الله عليه وسلم في مكة غير الظروف التي عاشها في المدينة، و أن هناك تغير في طبيعة البشر بين المرحلتين، فالمسلمين الذين كانوا ضعافاً في مكة، محدودي العدد، ليست لهم علاقات خارج مكة، أصبحت لهم اليوم دولة، و أقوام قيضهم الله لحماية هذه الدعوة، من أجل ذلك طبعي أن تحدث تغيرات كبرى في التعامل على مستوى العلاقات و الإستراتيجيات، فمحمد صلى الله عليه وسلم الذي لا يكاد يجد من يفتحه في الكلام من قريش، و عدد المسلمين يحصون على أصابع اليد، يتوارى أكثرهم خوفاً من بطش المشركين، أصبح قائداً لجيش، و رئيساً لدولة خاض معارك طاحنة مع معسكر الشرك، فحقق انتصارات باهرة، ليس فقط بتأييد من الوحي . لكن أيضاً كان رجل ميدان، يعد من العدة، و يوظف جميع الأساليب العسكرية و غيرها، ما جعله يخضع أعتى قوة يومها، و توفي - عليه السلام - و هو مطمئن بأن "لا يجتمع دينان في جزيرة العرب"، كما أعد كل العدة لنسف الإمبراطوريتين (الروم و الفرس).

أما عن الأصناف البشرية التي كان يتعامل معها، فطبعي أن يحدث فيها تغير، فإذا كان اختيارنا في مكة للمشركين، و المسلمين، و الوفود و الملوك، فإن في المدينة تم ترتيبهم حسب أهميتهم، و الخطورة التي يشكلها بعضهم، فبدل مصطلح المسلمين، قلنا هنا المؤمنين، لأن هذا الصنف أصبح على يقين أكثر، فاستحق هذا الرقي لقوله تعالى: " قالت الأعراب آمنا، قل لم تؤمنوا ولكن قولوا أسلمنا ولما يدخل الإيمان في قلوبكم "1

أما الصنف الثاني فهم المنافقون، و قد نالوا هذا القسط من الاهتمام، لما كانوا يشكلونه من خطر على المؤمنين، لأنهم يجالسونهم، و يصلون معهم، و لعل بعضهم يسكن في بيت واحدة، و لكن لا أحد يعرف درجة الحقد الذي يكنه للإسلام و المسلمين.

و بالمقارنة مع الأصناف الأخرى نجد بأن عدد أساليب الاتصال الاتقاعى مع هذه الفئة قليلة جدا، ذلك أن النبي صلى الله عليه و سلم لم يكن ليواجه بشكل مباشر هذه الفئة، و هو الوحيد الذي كان يعرف أفرادها، و اكتفى بإعطاء أوصاف عنها، ثم إنه يريد أن يعلم الصحابة بأنه لا يجوز أن تكفر شخصا يقول: لا إله إلا الله، و مع ذلك بقي خطرهم شديدا على الأمة الإسلامية.

أما المشركون: فلم يعودوا كما كانوا في مكة، بل أن خطره تغير شكله إلى مواجهات عسكرية ميدانية، تلقوا خلالها الكثير من الضربات الموجعة، بدءا بغزوة بدر الكبرى، و انتهاء بفتح مكة، و لما كانت جبهتهم بيئة، و تعاملهم مع المسلمين واضح، نالت قسما كبيرا من اهتمام النبي صلى الله عليه و سلم.

أما الصنف الرابع: و هو الوفود و الملوك: فخلال المرحلة المدنية كثر عدد الداخلين في الإسلام، أصبح للقضية بعد دولي - إذا صح هذا التعبير -، فقد توسعت الفتوحات الإسلامية إلى أبعد الحدود، فكان جديرا برسول الله صلى الله عليه و سلم أن يولي لهم هذا الاهتمام خلافا للمرحلة المكية.

من خلال هذه المقدمة يتبين أن عدد المباحث لن يقل على أربعة مرتبة حسب أهميتها:

## المبحث الأول: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم

### مع المؤمنين خلال المرحلة المدنية

يمكن أن نقول بأن هذا المبحث هو الأثرى من بين المباحث الأخرى بهذه الأساليب، على اعتبار أن النبي صلى الله عليه وسلم كان دائما مع أصحابه، و لعله لا يبارحهم إلا في خلواته، فكان في اتصال دائم بهم ... يرشدهم، و يعلمهم، و يؤدبهم، و يشرع لهم، و يكون لهم القدوة الحسنة في الامتثال، و على هذا الأساس أحصيت هذا الكم من أساليب الاتصال الإقناعي، إذ في كل موقف من المواقف، يود أن يصل بهم إلى حالة الإرساء، بأمرهم أو نهيهم، بزجرهم أو الثناء عليهم، ... و نحو ذلك.

الجدول رقم 10 يتجلى من خلاله هذا العدد من الأساليب، و التي تعبر عن كون رسالة الإسلام شاملة لكل جوانب الحياة، فلم يترك النبي صلى الله عليه وسلم أمرا من الأمور في قضايا الدين أو الدنيا إلا كان له فيه موقف.

الجدول رقم 10: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم

مع المؤمنين

خلال المرحلة المدنية.

الرقم	أسلوب الاتصال الإقناعي	التكرارات	النسبة
1	الدعاء	17	5,1%
2	التعبئة النفسية	15	4,5%
3	التشريع	14	4,2%
4	البشارة	14	4,2%
5	الحرص على إقامة الشعائر	11	3,3%
6	الإكرام	10	3,0%
7	المكافأة	9	2,7%
8	التكرار	7	2,1%
9	الخطابة	7	2,1%
10	حفظ الحقوق	6	1,8%
11	العدل	6	1,8%
12	الاهتمام بالمستقبل	6	1,8%

13	الشورى	6	1,8%
14	الوصية	5	1,5%
15	الثناء	5	1,5%
16	الترغيب	5	1,5%
17	التعبئة الجماعية	4	1,2%
18	الشعارات	4	1,2%
19	المبالغة	4	1,2%
20	التفضيل	4	1,2%
21	المرابطة	3	0,9%
22	التصديق	3	0,9%
23	الإعلام والاختيار	3	0,9%
24	المدح	3	0,9%
25	تأليف القلوب	3	0,9%
26	الصدق الإخباري	3	0,9%
27	النهي	3	0,9%
28	القدوة الحسنة	3	0,9%
29	التعظيم	3	0,9%
30	التنظيم	3	0,9%
31	الاستخلاف	3	0,9%
32	الغضب لله	3	0,9%
33	الود والحب	3	0,9%
34	الرؤيا الصادقة	2	0,6%
35	التميز	2	0,6%
36	المساواة	2	0,6%
37	التحريض	2	0,6%
38	التألم	2	0,3%
39	الصبر والاحتساب	2	0,6%
40	حسن اختيار القائد	2	0,6%
41	اللوم والعتاب	2	0,6%
42	صلة الرحم	2	0,6%



43	السرية	2	%0,6
44	تبيين المكانة والخصال	2	%0,6
45	التأنيب	2	%0,6
46	الإعفاء	2	%0,6
47	الفطنة	2	%0,6
48	التدريب على الشجاعة	2	%0,6
49	التواضع	2	%0,6
50	الإعداد	2	%0,6
51	التواصل الإخباري	2	%0,6
52	الإحسان	2	%0,6
53	الاستغفار	2	%0,6
54	حب الوطن	2	%0,6
55	التقدير لأهل الفضل	2	%0,6
56	اهتمام القائد بجنده	2	%0,6
57	الحث على فضائل الأعمال	2	%0,6
58	العفو والصفح	2	%0,6
59	العبرة في قياس الرجال	2	%0,6
60	التسيير	2	%0,6
61	الاختبار	1	%0,3
62	المحبة في الله	1	%0,3
63	الإثارة	1	%0,3
64	التوثيق	1	%0,3
65	الإعلان	1	%0,3
66	الأمر بالطاعة	1	%0,3
67	الامتثال	1	%0,3
68	الولاء	1	%0,3
69	مراعاة الكفاءة	1	%0,3
70	الحلم	1	%0,3
71	التفجع	1	%0,3
72	الدعوة إلى التحضر	1	%0,3

73	الحسرة	1	%0,3
74	الحنين	1	%0,3
75	الانتصاح	1	%0,3
76	التهدئة	1	%0,3
77	العقاب	1	%0,3
78	الأخذ بالأسباب	1	%0,3
79	الضمان	1	%0,3
80	فقه الموازنات	1	%0,3
81	الاعتذار	1	%0,3
82	العلامة	1	%0,3
83	الإيثار	1	%0,3
84	التوجيه	1	%0,3
85	المصابرة	1	%0,3
86	الواقعية	1	%0,3
87	طاعة القائد	1	%0,3
88	النصرة	1	%0,3
89	الانبهار	1	%0,3
90	محور آثار الباطل	1	%0,3
91	التأكيد على الجهاد والنفير	1	%0,3
92	تعظيم أهل مكة	1	%0,3
93	البراءة	1	%0,3
94	التشجيع	1	%0,3
95	القضاء	1	%0,3
96	الترهيب	1	%0,3
97	السب	1	%0,3
98	الرضا	1	%0,3
99	معرفة الأنساب	1	%0,3
100	الإشادة بالتاريخ	1	%0,3
101	الإيجاز	1	%0,3
102	الإعانة على التقوى	1	%0,3

103	الأمر	1	%0,3
104	الإقتداء	1	%0,3
105	المؤاخاة	1	%0,3
106	الاهتمام بالعلم	1	%0,3
107	الطاعة	1	%0,3
108	التكافؤ	1	%0,3
109	تقدير ضعاف النفوس	1	%0,3
110	الدعوة إلى التكفير عن الأخطاء	1	%0,3
111	الإنصاف	1	%0,3
112	احترام المشاعر	1	%0,3
113	التمني	1	%0,3
114	تطويق الفتن	1	%0,3
115	التشغيل	1	%0,3
116	النشيد	1	%0,3
117	السكينة	1	%0,3
118	الدعوة للحضور	1	%0,3
119	الاعتبار	1	%0,3
120	تصحيح العقيدة	1	%0,3
121	المنافسة	1	%0,3
122	العبرة بالمقاصد	1	%0,3
123	الاستمرار على الذكر	1	%0,3
124	تقدير المصلحة	1	%0,3
125	لا طاعة في معصية	1	%0,3
126	تقديم المدد بالتغير العام	1	%0,3
127	الحزن	1	%0,3
128	الإقرار	1	%0,3
129	المجاملة	1	%0,3
130	الدعوة إلى التماسك	1	%0,3
131	محاربة الأصنام بكل أشكالها	1	%0,3
132	التبليغ بالكتابة	1	%0,3

133	العهد	1	%0,3
134	التوبيخ	1	%0,3
135	التحذير	1	%0,3
136	اتخاذ العذر	1	%0,3
137	السرور	1	%0,3
138	الاستفهام	1	%0,3
139	الاعتدال	1	%0,3
140	الاستئذان	1	%0,3
141	الجعالة	1	%0,3
	المجموع	333	%99.96

عبد القادر للعطوم الإسلامية

المطلب الأول: أبعاد الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم مع المؤمنين

### خلال المرحلة المدنية

نظرا لكثرة هذه الأساليب ارتأيت أن أصنفها إلى موضوعاتها، تعبيرا عن شمول رسالة الإسلام لكل جوانب الحياة، و ركزت في هذه المحاور على الأساليب المتكررة، لأن تكرارها يدل على أهميتها.

#### الفرع الأول: البعد الديني

و هو لب رسالة الإسلام، و مع أن التدين فطرة في الإنسان، و لكن ليس من السهل أن يربط الإنسان بعالم الغيب، و هو الذي لا يؤمن إلا بالمحسوسات ، لذلك وجد النبي صلى الله عليه وسلم صعوبة في إقناع الناس بوجود الله، خاصة في بداية الإسلام، لذلك يكثر الصحابة من السؤال عن: أين الله؟ و كيف هو الله؟ و متى هو؟ ...، كما وجد صعوبة في إثبات ظاهرة الوحي، و لماذا لا يرون جبريل؟ و لماذا لا يتزل على غير محمد؟ و لماذا لا يتولى المهمة بنفسه؟ و غيرها من التساؤلات

و لذلك كان أول ما بدأ به الوحي الرؤية الصادقة في المنام، و لما تجاوزوا هذه المرحلة، دعاهم إلى تعظيم الله، و تعظيم شعائر الإسلام، فكان يحتهم على فعل الخيرات، و يدعو لهم بالمغفرة للفوز بالجنة، التي كانت أمرا خياليا عندهم أيضا، و لما تمكن الدين من قلوبهم أصبحوا يحبون الامتثال لأمر الدين، أملا في مغفرة الله و نيل رضاه و الجنة.

#### الفرع الثاني: البعد النفسي

و هو أمر يتعلق بباطن الإنسان و مشاعره، و ركز عنه النبي صلى الله عليه وسلم، لما له من أهمية في قلب قناعات الناس، فيوظف أساليب التعبئة، و الثناء، و الترغيب، و اللوم و نحوه استجابة لمتطلبات النفس الإنسانية، و نال هذا الجانب اهتماما كبيرا من النبي صلى الله عليه وسلم، كما لو كان محلا نفسيا، و خبيرا في علم النفس، فكان في كل ميدان يوظف هذا البعد، سيما ما يتعلق بالتعبئة النفسية ضد العدو، و ترغيبهم في القتال، و نيل الشهادة، و كذا العمل على الكسب بغرض الاكتفاء حتى لا يستغل العدو ضعفهم، كما كان يكافئ فاعل الخير و يثني عليه، و يشجعه و يتزل و ابلا من العقاب و اللوم على المذنبين، ليتمكن أي كان من التمييز بين الخبيث و الطيب.

#### الفرع الثالث: البعد الاجتماعي

اهتم النبي صلى الله عليه وسلم بهذا الجانب اهتماما كبيرا، بالتشجيع على الروح الجماعية باعتبار أن الإنسان كائن اجتماعي بطبعه، لذلك نجد أن جل الأنشطة التي قام بها -عليه السلام-

تميزت بهذا الطابع، و ما حدث في هجرة النبي صلى الله عليه وسلم يمثل النموذج الحي لهذه الروح التي تحلى بها أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم، حيث قسم المهام على الصحابة، ككل حسب اختصاصه، و تم التنفيذ بطريقة جماعية محكمة، فوتت الفرصة على العدو من ان يظفر برسول الله صلى الله عليه وسلم، و كذا مشروع حفر الخندق حول المدينة للتحصن به ضد الأعداء، ثم إننا نجد النبي صلى الله عليه وسلم قد اهتم بكل ما يدعم هذه الروح، من الحث على الاهتمام بالأقارب، و احترام الجار، و التعاون في السراء و الضراء.

#### الفرع الرابع: البعد الإعلامي

وظف النبي صلى الله عليه وسلم الأساليب و الوسائل الإعلامية المتاحة، للترويج لرسالة الإسلام، فاهتم بالجانب الخبري، و البرهان على صدق ما يقوله، باعتباره أن مصدره الوحي، كما وظف الدعاية، و الإعلان، و الشعارات، و نحو ذلك مما يثير المهتمين، و غير المهتمين، لمتابعة أحداث الوحي، فكان أحيانا ينقل لهم أحداث معركة من المعارك بشكل مباشر، بإيعاز من الوحي، كما حدث في غزوة مؤتة، و وظف الروبورتاج - بالتعبير الحديث - لوصف الوقائع، كما حدث في الإسراء و المعراج، و وظف الخطابة كثيرا، كوسيلة إثارية و تعليمية، مع جميع الأصناف البشرية كما وظف الرسائل و الرسل، و السرد القصصي، و التعليم بالتمثيل و المحاكاة، كما في حديث جبريل المشهور.

#### الفرع الخامس: البعد العسكري

بعد الاهتمام بالدين، غرس النبي صلى الله عليه وسلم في قلوب الصحابة حب الوطن، من أجل الاستماتة على القتال من أجله، و هو يعرف أن الرقعة الجغرافية أساسية لإقامة الدولة، لذلك لم يتمكن من إقامة الدولة في مكة، مع توفر العنصر البشري، و الدستور، و السلطة، و أقامها في المدينة المنورة بعد الهيمنة على الرقعة الجغرافية، فأصبح يقاتل بالتوازي دفاعا عن الدين، و الوطن و الأنفس، و أي من هذه الثلاثة ضاع فالأخرى على أثره، فاهتم ببناء جيش قوي بكل المقاييس القديمة و الحديثة، و اهتم فيه بالتوازن - أيضا - بين القيادة و الجندية، و اعتبر أن القيادة رتبة يناهها الأكفأ، و يمكن للقائد أن يصبح في معركة أخرى جنديا بسيطا، حتى لا يسود القهر و الاستبداد و بالتالي انهيار الجيش.

و للاهتمام بالجيش كأفراد في إطار الجماعة شرع الرباط، و الاستخلاف، و تقديم المدد، و إعلان النفير، و غيرها من الوسائل التي تحفظ كيان الجيش كدرع واق للدولة بكل هياكلها، و قوته يكسب الدولة جانبا من المهابة لا يتجرأ أحد من الاعتداء عليها.

المطلب الثاني: إيجابية النبي صلى الله عليه وسلم في التعامل مع المؤمنين خلال المرحلة المدنية

الجدول رقم 11 : يبين إيجابية النبي صلى الله عليه وسلم في تعامله مع المؤمنين

نمط الاتصال	التكرارات	النسبة
إيجابي	280	% 84,08
سلبي	53	% 15,91
المجموع	333	% 99,99

بالنظر إلى نتائج الجدول رقم 11 والتي بينت أن أزيد من 80% من الأساليب المستعملة من النبي صلى الله عليه وسلم مع المؤمنين تحمل مشاعر إيجابية، من حب و أخوة، و إكرام، و نحو ذلك؛ ما يدل على أن مؤشر صناعة الحياة و استقرارها، و مد جسور الأخي بين المؤمنين كان في ارتفاع مستمر، و أن مستوى التنمية البشرية بلغ مداها، اعتبارا من الإيمان، و قوة العقيدة، إلى قوة القيادة و الجندية، إلى قوة الوحدة، و التكافل الاجتماعي، و يدل هذا رضا النبي صلى الله عليه وسلم على هذه الفئة، و يمكن حصر مبررات هذه المشاعر الإيجابية في:

الفرع الأول: معرفة الإسلام و قوة الامتثال له

لم يعد صحابي من الصحابة خلال هذه المرحلة يفكر في الامتثال أو عدم الامتثال للأحكام الشرعية، بل أن الواحد كان يترقب شفاه النبي صلى الله عليه وسلم و ما سيخرج منها و يلتقطه ليلتزم به ... فهذا عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - يقرأ قوله تعالى: "و إن قيل لكم ارجعوا فارجعوا" (1) فذهب يستأذن على بعض الصحابة لعله يسمع كلمة "ارجعوا" فيرجع فيكون قد امتثل للآية فقال: وددت لو أنني سمعتها لأمتثل لها"، فقلما يصطدم - عليه السلام - ببعض التصرفات غير اللائقة فيتعامل معها بسلبية - تويخا و لوما و عتابا- ...، و ليس معنى هذا أن مجتمع الصحابة كان ملائكيا، و لكن حمل من الأخطاء ما يجعلنا نصفه بالمتجمع البشري، فقد ثبت في مجتمع المدينة الزنا و ثبتت السرقة، و القذف، و نحوها من المخالفات، و طبقت عليهم الحدود

و هذه طبيعة البشر، و الاعتراف بالخطأ، و إقامة الحد، قمة الامتثال لأحكام الله، حينما قال النبي صلى الله عليه و سلم في شأن المرأة الغامدية التي طبق عليها حد الرجم: "إنها تابت توبة لو قسمت على أهل المدينة لو سعتهم" (1)،

و أصبح الواحد منهم يسأل عن أبسط شؤون دينهم امتثالاً لقوله عليه السلام: "إنما دواء العي السؤال" (2).

الفرع الثاني: طبيعة شخص النبي صلى الله عليه و سلم

فكان يتجاوز عنهم و يعلمهم بطريقة "ما بال أقوام" و لم يكن ليفضح أحد إلا إذا تجاوز حده و هذا أمر طبيعي في رسول الله صلى الله عليه و سلم، فلم يكن يتكلف ذلك، و لعله صحح أخطاء غيره بالقدوة الحسنة، فيصطنع الموقف لأجل ذلك، و هو الذي أصبح قرآنا يعيشي - كما وصفته أمنا عائشة - و هو الذي قال: "أدبني ربي فأحسن تأديبي".

لذلك نجده يستحضر من الأساليب ما يحرك المشاعر الإيجابية، ففي غزوة حنين لما اعترض الأنصار على قسمته للغنائم، حيث أعطى الكثير منها للمؤلفة قلوبهم من أهل مكة، فظنوا أن ذلك انحياز منه إلى أهله و عشيرته، فعلق على ذلك - ما بالكم إذا عاد الناس بالغنائم و عدتم أنتم برسول الله (و الله لو سلك الناس طريقاً، لو سلك الأنصار طريقاً، لسلكت طريق الأنصار" (3) ... فبكي القوم حتى ابتلت لحاهم ... هكذا كان يعالج القضايا بحكمة بالغة مع أصحابه بعيداً عن أساليب الشتم و السب و الانتقاص من قيمة الغير.

الفرع الثالث: الظروف المحيطة بالمسلمين

جل القبائل المحيطة بدولة المدينة كانت تحمل حقداً على هذه الأمة، فإذا كان الأمر كذلك فلم يكن النبي صلى الله عليه و سلم ليؤجج نار الفتن الداخلية، فتكون حصونها مهددة من الداخل، و بالتالي يسهل على العدو اختراقها، من أجل ذلك كان عليه السلام يطوق الفتن، و يطفأ لهيبها بحكمة بالغة، فلما أوشك النزاع أن يقع بين المهاجرين و الأنصار في إحدى الغزوات لم يجد من وسيلة سوى أن سار بهم يوماً و ليلة دون راحة و لا نوم، لتشغيلهم عن هذا النزاع، و أطفأ ناراً كانت ستشعب بين الأوس و الخزرج، و كان يتجنب الخوض في قضايا المنافقين، رغم مخاطرتهم و هو

(1) رواه

(2) رواه

(3) رواه



الذي قال: "يسمع الناس و يقولوا بأن محمدا يقتل أصحابه" (1)، وقد حاول الأعداء استغلال شيئا من هذا سيما مع المنافقين، لكنهم لم يتمكنوا من ذلك، لقوة الجهاز الأمني لدى رسول الله صلى الله عليه وسلم.

المطلب الثالث: التوازن بين الاتصال الشخصي و الجمعي مع المؤمنين في دولة المدينة

يبين الجدول أدناه: هذا التوازن بين شكلي الاتصال يعكس ذلك الاستقرار الذي بلغته الدولة الإسلامية، في المدينة المنورة، و التنوع في الأخذ و العطاء، على اعتبار أن تحركات المسلمين و لقاءاتهم مع النبي صلى الله عليه وسلم كانت فردية و جماعية، و هي قمة الحياة الطبيعية، فتجدهم أحيانا في بيوتهم يمارسون حياتهم اليومية، و قد يتقطع لقاءهم مع النبي صلى الله عليه وسلم مدة ثم يلتقون به و هكذا، و أحيانا تدعو الضرورة إلى اللقاء الجماعي، في الجمع و الأعياد و الأفراح و الأحزان و التعبئة للحروب، و نحو ذلك.

الجدول رقم 12: أشكال الاتصال من النبي صلى الله عليه وسلم مع المؤمنين خلال المرحلة المدنية

نوع الاتصال	التكرارات	النسبة
شخصي	162	% 48,64
جمعي	162	% 48,64
حضاري	09	% 02,70
المجموع	333	% 99,98

الفرع الأول: الاتصال الشخصي

و يتناسب تماما مع الاتصال الجمعي، فإذا تصورنا مجتمع النبي صلى الله عليه وسلم، فقد كان مجتمعا طبيعيا، و ليس ثكنة عسكرية كما يجلو للبعض أن يتخيل، لأن الدارس للسيرة النبوية لا يجد فيها سوى الغزوات

و المعاناة، و الانتصارات، فيتخيل ذلك، بينما في الحقيقة أن السيرة كشق من حياة النبي صلى الله عليه وسلم، تهتم بالجانب النضالي من حياته، حول كيف كان يبلغ هذه الرسالة؟ و ما هي العوائق التي اعترضته؟ و كيف واجهها؟ و تهتم كثيرا بالغزوات، حتى أن بعض المؤرخين يطلق عليها اسم

(1) زوارة البخاري

المغازي، و بعيدا عن الشق العسكري فيها، فإن الصحابة كانوا يمارسون حياتهم الطبيعية، فكانوا يسرحون و يرحون، و يعملون في الحقول، و يتقنون الصنع، و يقيمون الأسواق للبيع و الشراء و غيرها مما تحمله كلمة الحياة الطبيعية من معنى. لذلك طبعي أن يلتقي الناس بالنبى صلى الله عليه وسلم - رجالا و نساء، صغارا و كبارا، فرادى و جماعات، - ... للسؤال عن دينهم، أما هو فكان مرشدا في جميع الميادين، يسيح في الأسواق، فيرشد في هذا الميدان، و يشرع لهم أحكام البيع و الربا، و الغش و نحوها ... و لنا من التاريخ الإسلامي مشاهد كثيرة، في أسباب ورود الأحاديث، و ينتقل فيسأل مثلا - ذات مرة - عن تأبير النخل فيقول: "أنتم أعلم بشؤون دنياكم" لأنه لا يحسن هذا الأمر، و يدعو إلى التعليم الديني و الكوني، و تعليم اللغات، و أرشد في الميدان الطبي، و الرقية الشرعية، مما لا يمكن حصره في هذه السطور.

### الفرع الثاني: الاتصال الجمعي

و يمكن حصره في شقين أساسيين:

الأول: اللقاءات الدورية في الجمع و الأعياد و ما شابه ذلك، فيجتمع إليه الناس و يخطب فيهم مرشدا و معلما و مشرعا، فكانت جلسات ثقافية و علمية.

الثاني: اللقاءات غير الدورية: و هي أيضا كثيرة، فكلما أهمه أمر نادى: الصلاة جامعة، فيجتمع إليه الناس، فإذا أخبرهم شيئا مهما في الدين كانوا قد سألوا عنه، و ما أكثر هذا الأسلوب في القرآن الكريم، و إما بخطب داهم كعدو أو مرض ...، فأرشدهم إلى كيفية مواجهته، و لعله خرج إلى السوق، و أهمه أمر فخطب فيه، و هو يعلم أن في السوق المسلم و غيره، و يستغل الفرصة للدعوة و التبليغ، و ربما خطب في الناس قبل خروجهم للجهاد يشحذهم، و يحثهم على القتال، و نحو ذلك مما يمكن أن يجمع فيه العدد الكبير من الناس.

### الفرع الثالث: الاتصال الحضاري

لم يكن النبي صلى الله عليه وسلم ليترك أصحابه دون اهتمام في هذا الميدان، بل أنه استقل بتوجيهات متميزة يكون فيها جبريل - سفير الوحي - أحيانا طرفا فيها، متمثلا في صورة رجل معروف أو غير معروف، فيستقبله النبي صلى الله عليه وسلم على عادة الملوك و الأمراء، و ربما أقدم عليه وفد من قوم آخرين، فيتابع الصحابة أطوار اللقاء، و كيف يتعاونون في مختلف ميادين الحياة، و لعله أرشد الصحابة إلى تولي بعض المهام الدبلوماسية نيابة عنه، أو أرسل الرسل، و بعث السرايا، و حفظ الحقوق، و صان الحرمات، و أقام الحدود، و حفظ النظام العام، و حدد المسؤوليات، و كتب المواثيق بين المسلمين أنفسهم، و بينهم و بين السكان المجاورين أو المخالفين في الملة، و اتخذ لأجل ذلك حتم على عادة الملوك و الأمراء و استوزر بعض الصحابة، و عقد الأحلاف. و غيرها مما يمكن ربطه بالجانب الحضاري.

## المبحث الثاني:

أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه و سلم مع المنافقين

### خلال المرحلة المدنية

المطلب الأول: خطر المنافقين على الإسلام، و معاملتهم بمبدأ الإهمال

النفاق موضوع يتعلق فقط بالفترة المدنية، بالنظر إلى العوامل التي أدت إلى نشأته، حيث أنه ينشأ في ظروف الضغط الممارس على الطرف الآخر، فإذا كانت الغلبة للمشركين في الفترة المكية و من ثم مورست ألوان من الحن و الشدائد على المسلمين، ما جعل الكثير منهم يبتغون الإيمان و يظهرون الكفر، لحماية النفوس من الهلاك، و أيدهم النبي صلى الله عليه و سلم على هذا السلوك، لما اشتكى عمار بن ياسر - رضي الله عنه - سوء ما صنعه، - و بأنه كفر تحت التعذيب، - قال له: هل تجد شيئاً من ذلك في قلبك؟ قال: لا، فقال له: "إن عادوا فعد"، و هذه بلغة العقيدة ليست نفاقاً إنما تسمى "تورية" ... أما ما حصل في المدينة فعلى عكس هذا، فلما مورس ضغط على المشركين في المدينة لم يجدوا سوى إظهار الإيمان و إبطان الكفر، و هذا ما يسمى بالنفاق، فكان هذا الأسلوب أخطر على المؤمنين من المشركين أنفسهم، و الدليل على ذلك المكائد المتكررة التي صدرت منهم ضد الإسلام و المسلمين، و بقيت آثارها لمدة طويلة من الزمن، و لعل الفسيلة التي أنبتت النفاق، هي ذلك النصر على أعداء الله في غزوة بدر الكبرى، فوسع ذلك قلوب هؤلاء، فبدؤوا يخططون للإيقاع بمعسكر الإيمان، فكان لهم ذلك في غزوة أحد، لما انخرل زعيم المنافقين - عبد الله بن أبي بن سلول - بثلاث الجيش منهم المؤمنين و منهم المنافقين، و غمرتهم الفرحة لما انهزم المؤمنون، و اعتباراً من هذا الموقف أصبح خطر هذا المارد يتمدد طولاً و عرضاً و عمقاً، حتى بلغ أوصال الأمة، و نخرها من الداخل، هذا مع القوة التي كان يتمتع بها الجهاز الأمني لدى المسلمين.

و لعل الهزيمة الثانية من هذا الجانب، كانت في حادثة الإفك، في السنة 5 هـ بعد العودة من غزوة بني المصطلق، و رغم أن الأمر حسم من السماء بتبرئة أمنا عائشة - رضي الله عنها - مما نسب إليها من الفاحشة، و لكن بذور هذه الفتنة بقيت تنخر جسم الأمة الإسلامية إلى أيام الفتنة الكبرى، في موقعي الجمل و صفين، و استغل الماكرين بالإسلام هذه الانحرافات، فأصبحت هناك عديد من القضايا المصطنعة، كقضية الخلافة، و من يستحقها، و انقسم المسلمون إلى سنة و شيعة

و استغل بعض المعرضين هذا الوضع، للانتقال من الخلافة الراشدة إلى الحكم الوراثي، و غيرها من الهزات الارتدادية التي أوقعت شروخا عميقة في جسم الأمة الإسلامية.

و لا أريد هنا أن أسرد الأحداث التاريخية بقدر ما أردت أن أبين خطر المنافقين على الإسلام و الذي تجاوز خطر المشركين من زاوية أخرى، و إلا أشرت إلى التحالف الذي أبدوه مع المشركين و تأسيس مسجد الضرارو محاولة قتل النبي صلى الله عليه وسلم و نحوها، مع كل ما أشرت إليه من أخطار أبقاها المنافقون تجاه المسلمين عموما، و النبي صلى الله عليه وسلم خصوصا و لكن يا ترى كيف كان النبي صلى الله عليه وسلم يتعامل معهم، و قد كان يعرفهم بخصالهم أسمائهم؟ ، هل كان يفضحهم و يجارهم؟ أم كيف؟

الفرع الأول: النبي صلى الله عليه وسلم كان يعامل المنافقين في الغالب بمبدأ الإهمال

كان النبي صلى الله عليه وسلم يعامل هذه الفئة - التي يصعب تمييزها عن المؤمنين - بمبدأ الإهمال. فلم يعلن عليهم الحرب، و يفضحهم، و ينصح بمعادتهم، و مقاتلتهم كما هو الشأن مع المشركين و لكن يعلم الصحابة أنه لا يمكن رمي أحد بالكفر طالما أنه يقول "لا إله إلا الله"، و لو كان ذلك ظاهريا، و قد عاتب الكثير من الصحابة في مواقف مختلفة، حينما يدعون الكشف عن النيات و المقاصد، فقال للنبي قتل مشركا قال لا إله إلا الله، و زعم أنه قالها تحت التهديد "هلا شققت على قلبه لتعلم أقالها أم لم يقلها - كما ورد في الحديث -، ليعلم أصحابه أن مسألة ما في القلب لا يعلمها إلا الله، و ليس من حق أحد التكهن بها، و على هذا الأساس كان يعامل هذه الفئة بمبدأ الإهمال، - و هو من الأساليب الاقناعية - التي تؤدي بصاحبها إلى الانهيار أمام قوة شخصية الطرف الآخر، و لو لا هذا لكان النفاق ذريعة لكل من أراد أن يقتل أحدا، زعم أنه منافق إلا إذا كان معلوم النفاق، و اتفقت الأمة على ذلك، و مع ذلك لم يقتل النبي ابن سلول.

الجدول رقم 13 يبين قلة و تنوع أساليب الاتصال الاقناعي التي مارسها النبي صلى الله عليه وسلم

و سلم مع المنافقين.

الرقم	أسلوب الاتصال الاقناعي	التكرارات	النسبة
01	العفو	3	% 14,28
02	التوبيخ	2	% 09,52

03	الذم	2	% 09,52
04	الصلح	1	% 04,76
05	الوفاء بالعهد	1	% 04,76
06	الرفق	1	% 04,76
07	الشدة على المنافقين	1	% 04,76
08	الاعذار و الإنذار	1	% 04,76
09	الصبر	1	% 04,76
10	السخرية	1	% 04,76
11	الصدق الإخباري	1	% 04,76
12	الحكم على الظاهر	1	% 04,76
13	النهي	1	% 04,76
14	الهبة	1	% 04,76
15	رد الجميل	1	% 04,76
16	الاستغفار	1	% 04,76
17	قبول العذر	1	% 04,76
	المجموع	21	% 99,96

الفرع الثاني: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم مع المنافقين

خلال المرحلة المدنية

الأول: العفو: إنها الصفة الغالبة من رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم مع كل الخلائق، و مع أنما صفة محمودة، إلا أنه تلقى عنها عتاباً من الوحي في العديد من المرات، سواء مع المشركين عندما عرفنا

على أسرى بدر - مثلا -، أو مع المنافقين مثل صلاته على عبد الله بن أبي بن سلول، مع أنه كان معلوم النفاق و استحق القتل في الكثير من المواقف، و لكن في كل الحالات كانت هذه الصفة من الصفات التي ألف بها بين القلوب، و قرب بما الكثير، و حب إليهم الإسلام، و كره إليهم الكفر.

الثاني: الصلح: رغم موقف النبي صلى الله عليه وآله وسلم من المنافقين و المشركين و اليهود، لكن ما دام هؤلاء تحت إمارته و سلطته، فلم يكن يتركهم إذا شب بينهم، أم بينهم و بين المسلمين نزاع حتى يتدخل لتسوية، حفاظا على سمعة دولته، و استقرار كيانها، و هذه من الأساليب الحضارية التي كان يتحلى بها.

الثالث: الوفاء بالعهد: من الأساليب الحضارية التي كان يتحلى بها النبي صلى الله عليه وآله وسلم الوفاء بالعهد، و هي الخصلة التي رفعت من شأنه بين الأمم، فقد كان يلتزم بالعهد كما لو كان حكما شرعيا، ما لم تظهر بوادر الخيانة من طرف عدوه، مثلما فعلته بني قريظة لما تحالفوا مع المشركين و هم على عهد برسول الله صلى الله عليه وآله وسلم.

الرابع: الرفق: كان - عليه السلام - أرفق بأصحابه، و أرفق بغيرهم، فرغم أن عبد الله بن أبي بن سلول كان منافقا معلوم النفاق يستحق الموت، فلقد هم عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - أن يقتله بعد الذي صدر منه من تصرفات مجرمة، و لكن - عليه السلام - احتضنه خوفا من أن يقال "محمد يقتل أصحابه"، و كان يفعل ذلك رققا بأمنته، و حفاظا على وحدتها أيضا.

الخامس: الحكم على الظاهر: لم يكن - عليه السلام - يبحث في النوايا، و الخلفيات، و القراءات الباطنية للأحداث، بل كان يحكم على الظاهر، و يعلم أصحابه ذلك، فلا داعي لتكفير من قال "لا إله إلا الله"، و لا تقويله ما لم يقله، بناء على قرائن معينة، لأن ذلك سيؤدي إلى الدخول في الغيبات التي من علم الله.

السادس: الهبة: لا مانع من معاملة أولياء المنافقين و المشركين بالحسنى، ما داموا مؤمنين و على الحق، قال تعالى: "كل نفس بما كسبت رهينة" (1) لأن هذه الصفة ليست عدوى تنتقل بين الأفراد.

السابع: رد الجميل: لا يمكن أ، يكون النفاق عائقا أمام البر بالوالدين، و رد جميلهم، و مكافأة أهلهم من المؤمنين، أملا في استمالة هؤلاء المنحرفين إلى الإسلام، أو على الأقل تحييدهم.

الثامن: الاستغفار: النبي صلى الله عليه وسلم يستغفر للمنافقين أملاً أن يغفر الله لهم، حتى عاتبه الوحي قال تعالى: "استغفر لهم أو لا تستغفر لهم إن تستغفر لهم سبعين مرة فلن يغفر الله لهم" (1).

وهو بهذا يعلم الصحابة الحكم على الظاهر، والله يتولى السرائر.

التاسع: التوبيخ: في مقابل الرحمة و الرفق و الاستغفار للمنافقين، كان يطرهم بوابل من التوبيخات و الدم و الاحتقار، بالنظر إلى تصرفاتهم المشينة التي أرهقت كاهل الدعوة إلى الإسلام.

العاشر: الشدة على المنافقين: لم يكن النبي صلى الله عليه وسلم يدخر جهداً في الضغط على المنافقين، و عدم إعطاءهم فرقة لنشر سمومهم، بل جعلهم تحت الرقابة المشددة، و كم من قضية على في الأخير أنها من صنيع هؤلاء، و مع ذلك أصابوا الأمة الإسلامية في مقتلها في العديد من المرات.

الحادي عشر: الدم: كل شيء كان ضد هؤلاء المنافقين، حتى الطبيعة عبرت عن غضبها لوت واحد من أكابريهم - كعب بن الأشرف - و هو ما يدل على حقارة هؤلاء و تفاهتهم في المجتمع.

الثاني عشر: الإعذار و الإنذار: لم يكن النبي صلى الله عليه وسلم ليتنازل عن حقه، و لا ليستكين أمام هؤلاء الندالي، بل كان يهددهم، و ينذرهم، ليعلم الصحابة أن للصبر حدود، و أن هناك أشياء لا يمكن أن يسكت عليها، سيما إذا تعلق الأمر بقضايا الشرف.

الثالث عشر: الصبر: اعترضت النبي صلى الله عليه وسلم خلال مسيرته الدعوية قضايا كبرى تتطلب صبراً و تريثاً و استعمالاً للحكمة، سيما عندما تكون في الإطار الداخلي - بينه و بين أصحابه -، سيما و أن هناك منهم حديثي عهد بالإسلام، فتقتضي الحكمة و الصبر على بعض تصرفاتهم الجارحة.

الرابع عشر: السخرية: كان - عليه السلام - يرد أحياناً الكيل كيلين، فكما كان المنافقون يسخرون من بعض المؤمنين، و يعترضون على بعض أفعالهم، كان يرد عليهم بنفس الأسلوب، تعبيراً عن قوة شخصيته و أيده الوحي في ذلك.

الخامس عشر: الصدق الإخباري: كان - عليه السلام - يفحم هؤلاء المنافقين بردود أقل ما يقال عنها ن ملاءها الصدق في نقل الأخبار، في مقابل ترويجاتهم التي لا يريدون منها سوى الإيقاع بالمسلمين.

السادس عشر: قبول العذر: كان المنافقون يرتكبون مخلفات عمداً، و يعتذرون إلى النبي صلى الله عليه وآله وسلم بأعذار واهية، و كان قبلها منهم حكماً من على الظاهر، و هو يعلم باطنهم بإيعاز من الوحي.

السابع عشر: النهي: من يتولى المشركين فهو منهم، ذلك ما كان ينهى عنه النبي صلى الله عليه وآله وسلم أصحابه، غير أن المنافقين لم يكونوا يعتبرون بهذا النهي، و تلك من صفات المنافقين.

### المطلب الثاني: ضرورة التعامل مع المنافقين، و إدماجهم اجتماعياً

كما سبقت الإشارة أن مسألة النفاق باطنية، ليس من السهل رمي أحد بها، إلا إذا كان معلوم النفاق، بأدلة و قرائن، فضلاً عن هذا فقد أشارت الأحاديث إلى أربع خصال للمنافق من توفرت فيه كان منافقاً خالصاً، و من كانت فيه خصلة كانت فيه خصلة من النفاق حتى يدعها.

و يبقى بين هذا المنافق و الإيمان أن يتخلى عن هذه الصفات، و عليه كان من الصعب تجريد شخص من الإيمان إلا بيقين، و مع أن النبي صلى الله عليه وآله وسلم كان يعرف هؤلاء المنافقين بأسمائهم، لكن كان يتعامل معهم على الظاهر، للتقليص من حجم الفتن بين المسلمين، فكان يجالسهم، و يستشيرهم، و يثبت لهم ما للمسلمين من حقوق، و عليهم ما عليهم من واجبات، أملاً في استقامتهم على جادة الصواب.

و لكن كان يحذر منهم و يراجع ما يصدر عنهم من آراء، و هو ما ينبغي أن يكون عليه السلطان و القاضي من الفطنة، لتفويت الفرصة على المغرضين و المتربصين بهذه الدعوة، و حماية فئة المغفلين من المسلمين من أن يوقع بهم هؤلاء، لأنهم وقعوا ضحاياهم في العديد من المناسبات، و لعل الأدل على ذلك ما وقع في حادثة الإفك التي روج لها المنافقون و راح ضحاياها المؤمنون، و هم ثلاثة من الصحابة انزلقوا فيما قاله المنافقون، و نالوا عقوبة القذف، و برئت ساحة المنافقين، لأن أي منهم لم يصرح شيء من ذلك، و تلك من مسقطات الحد، لأنه اكتفى بقوله: "و الله لا أراه سلم منها و لا سلمت منه"، أما المؤمنون "الضحايا" فهم: حسان بن ثابت، حمزة بنت جحش، كعب بن مالك.

مع كل ما حدث بقي النبي صلى الله عليه وآله وسلم يتعامل مع هذه الفئة حفاظاً على وحدة المسلمين.



الجدول رقم 14: يبين لنا كيف كان النبي صلى الله عليه وآله وسلم يتعامل مع المنافقين

نمط الاتصال	التكرارات	النسبة
إيجابي	11	% 52,38
سلي	10	% 47,61
المجموع	21	% 99,99

الجدول يبين لنا كيف كان النبي صلى الله عليه وآله وسلم يتعامل معهم، و في الكثير من الأحيان بإيجابية فكان يستشيرهم، و يرفق بهم - كما لو أنهم مسلمون -، و الغرض من ذلك هو استمالتهم إلى الإسلام، كما كان أيضا يتعامل معهم أحيانا بسلبية، بالتقريع، و التوبيخ، و الذم بغرض الإقلاع عن تصرفاتهم التي تفضب الله ورسوله، حتى أوشك أن يغر لهم اجتماعيا، ويصبح أمرهم مفضوح، و يتميزون بصفاتهم، ثم يعود بهم مرة أخرى إلى المجتمع مرشدا إياهم - أملا في استمالتهم نحو الإسلام-، و لعل ما حدث في غزوة تبوك في أمر المخلفين أدل على ذلك، فقد كان للمنافقين اليد الطولى في ذلك، و لم يريدوا الخروج إلى جيش العسرة، و تذرع بعضهم بأن "يوئلم عورة"، و تذرع آخرون "بالحر الشديد"، و آخرون بنضح الثمار، و نحو ذلك من الأعدار المختلفة و يعود المسلمون من غزوة تبوك، و يتقدم هؤلاء بأعدارهم، و قبلها النبي صلى الله عليه وآله وسلم - حكما منه على الظاهر - و أبي الثلاثة من المسلمين الذين وقعوا ضحية لعبة المنافقين إلا أن يقولوا الحقيقة، و نزل فيهم قرآن من سورة التوبة يدعو إلى معاقبتهم حتى طهرهم من هذا الدنس، و نزلت آيات أخرى بالتوبة عليهم،

قال تعالى: "وعلى الثلاثة الذين خلفوا حتى إذا ضاقت عليهم الأرض بما رحبت وضاقت عليهم أنفسهم وظنوا أن لا ملجأ من الله إلا إليه ثم تاب عليهم ليتوبوا إن الله هو التواب الرحيم"(1).

\*القرآن و مبدأ الذم لهذه الفئة: لم يدخر القرآن الكريم جهدا في مقارعة هذه الفئة، و تبين مكانتها و أولى لها اهتماما أكثر من المشركين، بالنظر إلى خطرهم، يتجلى ذلك من خلال عقد مقارنة بين

سورتي المنافقون والكافرون، وكان يتبع آثارهم، ويبين أعييهم، ويجب على تساؤلهم، نقرأ في ذلك من الآيات الكثيرة في سورتي البقرة والأنفال والتوبة وغيرها.

\* النبي صلى الله عليه وسلم يكتفي بالتشديد عليهم ومراقبتهم:

بقي النبي صلى الله عليه وسلم يتعامل معهم كما يتعامل مع أصحابه، لأنه وإن كان يعرفهم، فكان يشدد عليهم الرقابة في كلامهم وتصرفاتهم، سيما أثناء المواقف العصبية، كالحروب ونحوها، فلم يكن ليأخذ بآرائهم، ولا ليوليهم مسؤوليات، ولو لم يفعل النبي صلى الله عليه وسلم ذلك لفتحت الذرائع، ووقعت الفتن الداخلية، واستغل المشركون ذلك للإطاحة بالدولة الإسلامية التي أقامها النبي صلى الله عليه وسلم، وهذه من لباقتة في التعامل مع هذه الفئة.

### المطلب الثالث: الاتصال الشخصي الشكل الغالب مع المنافقين

أشرنا فيما سبق أن النبي صلى الله عليه وسلم اعتمد أسلوب الإهمال لكسر شوكة المنافقين، وليس هناك من أسلوب رادع من التقرير والذم، وقد وظفها النبي صلى الله عليه وسلم معهم، وفي كل الحالات كان يراعي مبدأ استقرار الدولة الإسلامية، ومع ذلك فقد أرهقوا كاهلهم وهددوا سلامة الدعوة الإسلامية، فكان في كل مرة، وحين يشيع خطرهم، يحاول التقليل من شأنهم بمختلف أشكال الاتصال.

والملاحظ أن هذه الأشكال كانت قليلة إذا ما قورنت بالمؤمنين والمشركين، ولعل هذا يعود إلى عدة مبررات:

الأول: صعوبة تحديد المنافقين: فالنفاق موجود، والقرآن ملئ بآيات النفاق المبينة لخصالهم، ولكن تحديدهم كأشخاص ليس بالأمر الهين، والنبي صلى الله عليه وسلم يتفادى الخوض في هذه المسائل.

الثاني: لعل هناك اتصالات بالمنافقين لم يتم تسجيلها إذا كان في صورة علاقة شخصية.

الثالث: اختلاط نشاط المنافقين بنشاط المشركين، سيما في بعض الغزوات فيأتي الخطاب شاملاً للفتين.

الرابع: غموض بعض القضايا، وعدم وضوح مصدرها، مثل بعض الإشاعات التي ينشرونها والدعايات المغرضة.

الجدول رقم 15: أشكال الاتصال من النبي صلى الله عليه و سلم مع المنافقين خلال المرحلة المدنية.

نوع الاتصال	التكرارات	النسبة
شخصي	15	71,42 %
جمعي	04	19,04 %
حضاري	02	09,52 %
المجموع	21	99,99 %

الفرع الأول: الإتصال الشخصي:

تجاوزت نسبته 70% وبالتالي فهو الشكل الغالب، وقد اعتمده النبي صلى الله عليه و سلم لما أشرنا إليه من مبررات، ولأن عدد المنافقين - معلومي النفاق - قليل على اعتبار أن النفاق قسمان:

الأول: نفاق العقيدة: وهو المتعلق بإبطان الكفر وإظهار الإيمان - وهو الشرك الأكبر -.

الثاني: نفاق العمل: وهو العمل لأجل الناس والمعبر عنه بالرياء - وهو الشرك الأصغر -.

فكان عليه السلام حينما يصدر من هؤلاء تصرف مضر، فلعله انفراد بأحدهم ووجه له النصيح أو اللوم والعتاب، حتى لا يفتح باب نحو الفتنة، هذا من أجل العدول عن هذا التصرف.

الفرع الثاني: الاتصال الجمعي

كان قليلا لم يتجاوز نسبته 20 %، لأن المنافقين قلما يجتمعوا في أمر من الأمور في مكان واحد ليتوجه إليهم بالخطاب محاولا إرشادهم، وعتابهم ليلتزموا بأمر، أو يعدلوا عنه، ولعل أبرز موقف في هذا ما حدث في غزوة أحد لما انخزل كبير المنافقين بثلاث الجيش، أو في حادثة الإفك، أو ما شابه هذا من المواقف، سيما حينما يتحالفون مع اليهود أو المشركين، وفي أكثر الأحيان يتزلق المؤمنون في هذه الشبهات فتختلط الأمور، مثل الذي صدر من حاطب بن أبي بلتعة قبل فتح مكة، وما حدث في شائعة الإفك حين انزلق المؤمنون الثلاثة، ونجا من ذلك المنافقون، وما حصل في جيش العسرة من أمر المخلفين

الفرع الثالث: الاتصال الحضاري

في كل ما أشرنا إليه من الحالات كان - عليه السلام - يمارس دبلوماسيته في تسوية القضايا، وعدم التورط فيما يريده العدو الحقيقي، فكان يطوق الفتن بحصون الحوار، وتفكيك ألاعيبها بالألغة

والحب، وممارسة فقه الأولويات، وسياسة الموازنة بين الأحداث، فكان يظهر وهو يفوت الفرص أمام هؤلاء الندالي بالقائد الميداني المحترف، الذي يحسن الخلاص من الأزمات ويتفادى الوقوع في المآزق، وكان يحضر من الحلول الاحتياطية ما يمكنه من تجاوز العقبات ؛ كان في الكثير من الأحيان يتعالى على صغار القضايا بصبر وثبات منقطع النظير.

إن مسألة النفاق فيها من المخاطر ما فيها، ولكن من زاوية أخرى مكنت المؤمنين من امتلاك حصانة أكثر في وجه الأزمات الداخلية، والمخاطر المهددة بالدعوة الإسلامية، فكانت ظاهرة دلت على صحة المنهج الذي سلكه النبي صلى الله عليه وآله وسلم، الذي طوقها، وأصبح يتحكم في خيوطها ويقرع رؤوسها، وميز الخبيث من الطيب في كثير من الأحيان، وفي النهاية يجزم القرآن الكريم بخطر هؤلاء، وكفرهم قال تعالى

: "ولا تصل على أحد مات منهم أبدا ولا تقم على قبره إنهم كفروا بالله ورسوله وماتوا وهم

فاسقون" . التوبة / 84

## المبحث الثالث:

## أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم مع المشركين

## خلال المرحلة المدنية

يعتبر هذا المبحث من المباحث الرئيسية التي تجلّت فيها شخصية النبي صلى الله عليه وسلم، ونوع فيها من أساليب الاتصال الإقناعي، على اعتبار أن فئة المشركين كان لها ماض عتيق خلال المرحلة المكية، تلك الفئة التي حاولت إيقاف قافلة الدعوة الإسلامية، وأنفلت بها النبي صلى الله عليه وسلم إلى بر الأمان، بل وأسس خلالها النواة الصلبة التي وقعت على عاتقها هذه الرسالة، فكان من رجالها الساسة، والقادة، والفاخون، فهي موضوع جدير بالدراسة والتمعن، وإذا أمكن عقد دراسة مقارنة بين ما حصل مع هذه الفئة خلال المرحلتين...

تجدر الإشارة إلى وجوب النظر إلى هذه المرحلة بالأنظار المختلفة، لنرى كيف أدار - عليه السلام - المعركة، وخلال كل منازلة باردة أو ساخنة، كان يفتت من هذا الصخر، حتى انتهى الأمر إلى قوله تعالى: "إذا جاء نصر الله والفتح ورأيت الناس يدخلون في دين الله

أفواجا فسبح بحمد ربك واستغفر له إنه كان تواباً" (1).

المطلب الأول: مواجهة الشرك بكل الأساليب الباردة والساخنة

المنازلة بين معسكر الإيمان، ومعسكر الكفر، بدأت منذ مطلع فجر هذه الرسالة، هذه التي جاءت لنفض الغبار عن عقيدة التوحيد "ملة أبيكم إبراهيم هو سماكم المسلمين من قبل" (2).

وهنا المنعرج الحاسم، والقضية التي لا تقبل أدنى تنازل، فالله إما واحد أو أكثر، والنبي صلى الله عليه وسلم برهن بما لا يدع مجالاً للشك عن هذه العقيدة التي يدعو إليها... المشركون يرون هذا أكبر افتراء على آلهتهم، وتبدأ المواجهة متراوحة بين باردة وساخنة، في غير توازن بين الكفتين ويعلوا شأن الإسلام ويزداد علوا يوماً بعد يوم، رغم المحن والشدائد التي عصفت بهم خلال المرحلة المكية.

(1) سورة النصر

(2) الحج 78

اليوم ومع المرحلة المدنية يزداد المؤشر إلى نحو التعادل بين الكفتين، ويبدأ الصراع الحقيقي، ولعل أول صدمة أصابت المشركين هي تمكن النبي صلى الله عليه وآله وسلم خلال سنتين من بناء دولة بكل المقاييس الحضارية، وتحظى بأول نصر في أول مواجهة ميدانية - في غزوة بدر-، وهكذا توالت الأحدا

\* الجدول رقم 16 يبين أهم أساليب الاتصال الإقناعي التي اعتمدها النبي صلى الله عليه وآله وسلم

مع المشركين خلال المرحلة المدنية.

الرقم	أسلوب الاتصال الإقناعي	التكرارات	النسبة
1	الشدة على الكافرين	11	7,74%
2	الحرب النفسية	10	7,04%
3	الدعاء على المشركين	8	5,63%
4	الترهيب	6	4,22%
5	العفو	6	4,22%
6	الوفاء بالعهد	5	3,52%
7	التدمير النفسي	5	3,52%
8	الرحمة	4	2,81%
9	المباغطة	3	2,11%
10	الرعب	3	2,11%
11	تعظيم شعائر الله	3	2,11%
12	الصلح	3	2,11%
13	التحالف	3	2,11%
14	التورية	2	1,4%
15	رد العدوان	2	1,4%
16	الحصار	2	1,4%
17	التضليل	2	1,4%
18	عدم الاستعانة بالمشرك	2	1,4%
19	الذم	2	1,4%
20	التوبيخ	2	1,4%
21	الرفق	2	1,4%
22	المفاوضات	2	1,4%

23	التجسس	2	1,4%
24	الإغارة	2	1,4%
25	الفطنة	1	0,7%
26	الحجة والبرهان	1	0,7%
27	التحليل النفسي	1	0,7%
28	المبارزة بالاكفاء	1	0,7%
29	التمييز بين الأعداء	1	0,7%
30	الإكرام	1	7,7%
31	الشفقة	1	0,7%
32	الدعوة والتبليغ	1	0,7%
33	أهمية الشعارات	1	0,7%
34	التمييز	1	0,7%
35	التهديد	1	0,7%
36	المصاهرة	1	0,7%
37	التحسس	1	0,7%
38	الجعالة	1	0,7%
39	الشماتة بالأعداء	1	0,7%
40	الاعتبار بالسن	1	0,7%
41	الإسلام دين السلم	1	0,7%
42	محاربة الجريمة المنظمة	1	0,7%
43	الاهتمام بالمضمون دون الشكل	1	0,7%
44	عدم الإغارة ليلاً	1	0,7%
45	حفظ الحقوق	1	0,7%
46	الحلم	1	0,7%
47	الدعوة	1	0,7%
48	النهي عن تولي المشركين	1	0,7%
49	الثبات	1	0,7%
50	العهد	1	0,7%
51	الاحتقار	1	0,7%
52	الدفاع	1	0,7%

53	الأسلوب الرياضي	1	0,7%
54	النهي عن إهانة الأسرى	1	0,7%
55	الاهتمام بالعلم	1	0,7%
56	الحرب خدعة	1	0,7%
57	التعاون	1	0,7%
58	الشجاعة	1	0,7%
59	المفاجأة	1	0,7%
60	الارتباط بالله	1	0,7%
61	الردع	1	0,7%
62	التحكيم	1	0,7%
63	القصاص	1	0,7%
64	الحذر	1	0,7%
65	تجنب القتال	1	0,7%
66	إرسال الرسل	1	0,7%
67	الدبلوماسية	1	0,7%
68	المرحلية	1	0,7%
69	التنبؤ	1	0,7%
70	إظهار القوة أمام العدو	1	0,7%
71	المبالغة	1	0,7%
72	العزة على الكافرين	1	0,7%
73	الدعاء للمشركين	1	0,7%
74	إنهاء الشرك	1	0,7%
	المجموع	142	99,99%

من خلال هذه النتائج، ومع تنوع هذه الأساليب، إلا أن هناك ضغطاً نفسياً رهيباً مورس ضد المشركين، وظف خلالها النبي صلى الله عليه وسلم بكل ما أوتي من أساليب الحرب النفسية والتدمير النفسي والترهيب، والرعب، والتشديد عليهم، في كل معاملاتهم معهم، والتميز عنهم بكل أشكال التمييز: من اللباس إلى الميراث وغير ذلك، ما يدل على العزلة التامة التي فرضها المسلمون على المشركين، ولعل هذه أول هزيمة تلقاها المشركون، قبل أي منازلة ميدانية، برهن



خلالها المسلمون عن قطيعتهم لهذه الفئة، وأعلنوا خلالها حربا ضروسا عليهم، فمن نصر بدر إلى هزيمة أحد، إلى مواجهات أخرى، لكن تصميم النبي صلى الله عليه وسلم على النصر في الوقعة الحاسمة، لا يزال منتظرا، انتفض المشركون قبل ذلك في غزوة الأحزاب، وجمعوا كل أعداء الإسلام عن بكرة أبيهم، ولقوا خلالها حتفهم، فمع أنه لم تحدث مواجهة في الخندق، ولكن اعتبرت هزيمة في حقهم بكل المقاييس، إذ وفي ظرف شهر كامل من الحصار للمسلمين لم يسجلوا أي نتيجة تذكر إلا ما كان في صالح المسلمين، حيث ثارت ريحا عاتية بعثت خيامهم تخلف بردا قاسيا، ولم يجدوا سوى الانصراف، وبعد هذا يكونوا قد استنفذوا كل ما لديهم من قوة، ثم يخرج الرسول القائد ويعلن النصر لمعسكر الإيمان، ويقول بلاء فيه: " لا يغزوكم بعدها أبدا، ولكن غزوهم" (1)، فكانت لهذه الكلمات وقع سلبي على قلوب المشركين، وبدأت الكفة ترجح لصالح المسلمين.... ويأتي التمتع المين، لا أقول فتح مكة، ولكنه صلح الحديبية، الذي كان نقطة تحول حقيقية في تاريخ المسلمين. حيث شاع الأمن، وسمح بعقد تحالفات، فدخل الناس في حلف المسلمين، وقويت شوكتهم، وخلال هذه المرحلة طهر النبي صلى الله عليه وسلم المدينة المنورة من اليهود في العديد من الوقائع. لعل أشدها رعبا غزوة بني قريظة، التي قتل فيها نحو أربعمئة من رجال اليهود - ذبحا - ولم يستطع أحد أن يحرك ساكنا، ... وهنا يزداد شأن المسلمين علوا، ويزدادون عزة، بعد أن أنهى أمر اليهود في يثرب نهائيا، ... ثم بدأ يتحين الفرص للقضاء على الشرك في جزيرة العرب، ولم يبق من خطر على المسلمين سوى قريشا، وجاءت الفرصة المنتظرة حينما نقضوا العهد الذي بينهم في صلح الحديبية وفي هذا الصلح انضمت قبيلة خزاعة إلى حلف رسول الله صلى الله عليه وسلم، فأغارت عليها قبيلة من حلف قريش - بني بكر -، بإيعاز من المشركين، وقتلوا عشرين رجلا من خزاعة، وتكون تلك القطرة التي أفاضت الكأس، استغلها النبي صلى الله عليه وسلم، رافضا لجميع التدخلات في هذا الشأن، وجمع الجموع من كل القبائل التي دخلت الإسلام، حتى بلغ عددهم عشرة آلاف، وضع بها حدا نهائيا لمعسكر الشرك، وقد انهزموا نفسيا، فتخلوا عن المواجهة، وبعد هذه الوقعة تقبل جميع الوفود معلنة إسلامها، إيذانا بانتهاء الشرك في جزيرة العرب.

إن منازل كهذه، وانتصارات بهذا الحجم في هذا الوقت القصير لا يمكن بأي حال من الأحوال أن تكون بسيطة بالمفهوم الذي نتصوره، بل إن قائدها لن يكون إلا رجلا محنكا صقلته التجارب، ... وظف أرقى أساليب الاتصال الاقناعي التي لم يكشف عن حشاياها إلا العلم الحديث من الحرب النفسية، والتدمير النفسي والعهود، وحقوق الإنسان، والصلح، والحوار، والشعارات والإشهار، متروحا بين المشاعر الإيجابية والسلبية لتحقيق الإرساء.

## المطلب الثاني: التعامل مع معسكر الشرك كان في منتهى السلبية

عاش المسلمون المرحلة المكية تحت النار والدمار، ولم يستقر لهم حال خلال ثلاثة عشر سنة. إلا أن كان فترات لاسترداد الأنفاس، وقد استعمل خلالها المشركون كل الأساليب الوحشية لقمع مسيرة الدعوة الإسلامية، فقابل المسلمون ذلك بالصبر والثبات، وأبلوا البلاء الحسن، ورضي الله عنهم ورسوله، وتأتي الفترة المدنية، ويجد المسلمون الوسط المناسب لتأسيس مدينتهم المنشودة، وكلهم أمل لكسر شوكة المشركين الذين أرهقوهم في مكة، ومنعوهم من ممارسة حقوقهم المدنية والسياسية والعقائدية، والمشركون في المقابل يوسع قلوبهم الحقد من هذه الفئة التي انفلتت من قبضتهم، ووقعت في حماية قوم لا قبل لهم بهم، وقد حاولوا تخليص النبي صلى الله عليه وسلم منهم ولكنها البيعة، ... سادت بداية المرحلة المدنية حرب نفسية، وكل يريد أن يختبر قوة الطرف الآخر، كل يتهدد ويتوعد، ولم يبق مجال للكلمة والحوار، و تنامت الأحقاد سيما بعد وقعة بدر الكبرى، يتخلل هذا المخاض أحيانا مشاعر إيجابية من الدعوة بالحسنى والشفقة والعفو والتعاون ونحوها

الجدول رقم 17 يبين لنا نسبة المشاعر الإيجابية إلى السلبية مع المشركين :

نقط الاتصال	التكرارات	النسبة
سليبي	95	% 66,90
إيجابي	47	% 33,09
المجموع	142	% 99,99

هذه النتائج تمثل نسبة المشاعر السلبية المرتفعة، والتي تعكس درجة التوتر التي سادت هذه المرحلة، فنجد النبي صلى الله عليه وسلم يعمل بالتوازي مع المنازلات الساخنة، بممارسة حرب باردة شككت العدو في قدراته، سيما في التناقص العددي لأفراده الذين كانوا يتسللون إلى المدينة المنورة ليعلنوا إسلامهم، ولعل أكثرهم كان على استعداد لذلك في مكة، ولكن الإرهاب والقمع الذي مارسه المشركون ضد المسلمين حال دون ذلك، أما وأن الدولة الإسلامية قائمة بكل هيكلها، وبوادر النصر بادية اعتبارا من غزوة بدر، فلم يعد ذلك يحيفهم، ولا ننسى أن الكثير وجدوا ضالتهم لما أعلن الجهاد، ولا يسعهم إلا أن ينضموا إلى الجيش لإعادة الاعتبار لماضيهم، فلم يدخر النبي صلى الله عليه وسلم جهدا في أن يسلط على المشركين أرقى أساليب التهريب والرعب بغرض إخضاعهم، ومن أهم هذه الأساليب:

الأول: على المستوى النفسي: مارس ضدهم أساليب الحرب النفسية والتدمير النفسي، فتجد المشركين يدخلون المعركة منهزمين لهما بعد وقعة بدر، ومع الرعب، والتهديد، والترهيب، نجدهم ينهارون قبل أي منازلة.

ثانيا: على المستوى الاجتماعي: عمل النبي صلى الله عليه و سلم على قطع الصلات مع المشركين حتى تلك المتعلقة بالرحم، فمنع التوارث بين المسلمين والمشركين، ونهى عن الاستعانة بهم، وسادت مشاعر الحذر والتحسس والتجسس، والشماتة والحصار الإيديولوجي، وغيرها، ما جعل المشركون يشعرون بعزلة حقيقية، سيما مع التراجع العددي في معسكرهم.

ثالثا: على المستوى العسكري: سادت مشاعر التعظيم لله، والتحقير للآلهة، والإغارة على العدو، ومباغتته، وكل أشكال العزة على الكافرين، ناهيك عن الثبات الذي بيديه المسلمون أمام المشركين في المعارك، ما يدل على أنهم أصحاب مبادئ، وتم الاستسلام النهائي للمسلمين، بعد إعلان النبي صلى الله عليه و سلم إنهاء الشرك في جزيرة العرب.

المشاعر الإيجابية: ونسبتها لا يستهان بها، ما يدل على أن النبي صلى الله عليه و سلم كان يتعامل مع فئة المشركين بمشاعر الرحمة، والعطف مبديا اهتمامه بهم، وأنه يريد لهم الخير، فغفا عن الكثير منهم، يتجلى ذلك - مثلا - مع أسرى بدر، والاستعانة ببعض المشركين الذين يثق فيهم لخدمة الإسلام، ويكرم بعضهم، ويدعو لهم أن يهديهم الله للإسلام، دون أن ننسى وفاءه لهم بالعهد واحترام حقوق الإنسان، فلم نجده ينتقم منهم عندما يقعون في قبضته، بل كان أرحم ما يكون عليهم، ... غير أنه وحده الذي يحسن إدارة هذه الأشياء، ويقدر للأشخاص الأسلوب الذي يليق بهم.

### المطلب الثالث: الاتصال الجمعي الشكل السائد مع المشركين خلال المرحلة المدنية

ولئن كان الاتصال الشخصي له دوره مع المشركين خلال المرحلة المدنية، فإن السائد هو الاتصال الجمعي، على عكس المرحلة المكية التي ساد فيها الاتصال الشخصي، ولكل ما يبرره، ... فالمرحلة المكية كانت ظروف المرحلة السرية هي المسيطرة، وكذا الهيمنة التي فرضها المشركون على المسلمين، وانعدام المواجهة الميدانية، لذلك قليلا ما يحدث اتصال جمعي، بينما المرحلة المدنية، فإن التمكين كان لصالح المسلمين، ثم إن هناك منازلات ميدانية جعلت النبي صلى الله عليه و سلم يلتقي في أغلب الأحيان بالمشركين بالطريقة الجماعية.

## الجدول رقم 18: يبين النسبة المئوية لمختلف أشكال الاتصال:

نوع الاتصال	التكرارات	النسبة
جمعي	79	55,63 %
شخصي	48	33,80 %
حضاري	15	10,56 %
المجموع	142	99,99 %

## الفرع الأول: الاتصال الجمعي

لم يعد النبي صلى الله عليه وسلم كما كان في مكة ينفرد بأحد المشركين، أو بعدد قليل منهم، ليدعوهم إلى الإسلام، لأن الظروف قد تغيرت تماما في المدينة، فأصبح ينتقل بكثير من الصحابة، وجانب الدولة الإسلامية مهابة، لا يمكن لأي كان أن يتجرأ على الاعتداء على رسول الله صلى الله عليه وسلم، فكان ينتقل إلى القبائل اليهودية، وقد حاولوا قتله أكثر من مرة لكنهم جنوا جراء ذلك النتائج الوخيمة كان أبرزها الإجماع عن المدينة المنورة، أما عن مشركي قريش فكانت جل لقاءاته بهم بالطريقة الجماعية، اعتبارا من غزوة أحد إلى الخندق، ثم صلح الحديبية، ففتح مكة.

أما عن مشركي الجزيرة العربية عموما فكان ينتقل إليهم بالطريقة الجماعية، بنفسه وبارسال الرسل، أو في منازلات شتى، مثلما حصل مع عوف بن مالك في غزوة حنين، وكذا مع رعل وذكوان، وبني لحيان، وبني المصطلق، والأحزاب يوم الخندق، وحاصر الطائف أربعين ليلة، لحملة على الاستسلام، ودعا لمشركي ثقيف أن يهديهم الله إلى الإسلام، فكان له ما طلب.

## الفرع الثاني: الاتصال الشخصي

كان له دوره، إذ لا يمكن لأي مرحلة من الاستغناء على الاتصال الشخصي، زمانا و مكانا، فمع أن المسلمين أعلنوا القطيعة مع المشركين، وأصبحت للمسلمين دولة قائمة بذاتها، ومع ذلك كان النبي صلى الله عليه وسلم يلتقي ببعض المشركين بطريقة الاتصال الشخصي، وهو أمر يرفضه الواقع، إذ هناك من المشركين من يطلب الإنفراد بالنبي صلى الله عليه وسلم للمفاوضة، أو سؤاله عن أشياء في الإسلام، سيما إذا قرر أن يعلن إسلامه، مثلما حصل مع خالد بن الوليد وعمرو بن العاص، في نحو السنة 7 هـ، ولقاء القادة قبل المعركة

والمفاوضات، والصلح، ولعل النبي صلى الله عليه وسلم يلتقي بأحد المشركين في سفره، أو يستعين بعضهم في إطار تحالف بينهم، أو حكمة أخرى يراها، فقد استعان " بماد خريتا " بحمد المنجزة والتقى أثناء ذلك بسراقة بن مالك، وقبله بالراعي الذي أعلن إسلامه، لما رأى من كرامات النبي صلى الله عليه وسلم.

### الفرع الثالث: الاتصال الحضاري

مارسه النبي صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المدنية مع المشركين، فمع العداء الواضح بين المعسكرين، والمنازلات المتكررة بينهم، لم يمنع ذلك من ممارسة هذا الأسلوب، أظهر خلالها النبي صلى الله عليه وسلم كفاءة عالية وقدرات تدل على الحس الحضاري الذي بلغه، والتابعة ليس فقط من تأييد الوحي، بل أيضا من مستواه العقلي ونمو شخصيته، كان ذلك حتى قبل الإسلام، فهو الذي أقام السفارات، وأرسل الرسل، وحملهم رسائل شفوية ومكتوبة، وحفظ حقوق الأسرى، بل وأعلن الشفقة عليهم، وأطلق سراحهم بالفداء، وفتح آفاق التعاون الثقافي، بأن بعث عددا من حفظة القرآن الكريم إلى القبائل المجاورة، وبعث العلماء والقضاة إلى اليمن، وغيرها، وكذا قوافل الدعوة والتبليغ عبر ربوع الجزيرة العربية،... وهو الذي كان يفتح أبواب المفاوضات إذا استعصى الحل العسكري، ويعقد إجراءات الصلح، ولا أدل على ذلك من صلح الحديبية، الذي يعتبر بحق النموذج الفريد في مد الجسور مع مختلف الشعوب من أجل أن يعيش الناس في سكينه وطمأنينة، وهو الذي ينهى عن قتل النساء والصبيان في الحروب، كما كان يتصدى للجريمة المنظمة حفاظا على الأمن العام،... ما حدث مع ناس من عكل وعرينة الذين قتلوا راعي رسول الله صلى الله عليه وسلم وأخذوا إبله، مع الخدمات الجليلة التي قدمها لهم، فأمر بتعذيبهم، وقتلهم حتى يكونوا عبرة لغيرهم، ونهى عن ترويع الآمنين سيما ليلا، فكان إذا أراد الإغارة لم يفعل ذلك ليلا،... كما عقد تحالفات مع الغير للتصدي لقوى البغي والتزم بالعهود التي تحملها.

كل هذه المواقف وغيرها دالة دلالة قاطعة على أن النبي صلى الله عليه وسلم أسس فعلا مدينة نموذجية، ستحق أن تكون النموذج الأمثل لكل منظر لتأسيس مدينة إسلامية، نابعة أصولها من كتاب الله وسنة رسوله.

## المبحث الرابع:

## أساليب الاتصال الاقناعي عند رسول الله صلى الله عليه و سلم

## مع الوفود والملوك خلال المرحلة المدنية

خلال المرحلة المدنية من مسيرة الدعوة الإسلامية، تكون أركان الدولة الإسلامية التي أقامها النبي صلى الله عليه و سلم قد اكتملت، فأقام علاقات داخلية، وقوانين لضبط الحياة العامة بين المسلمين فيما بينهم، ولا أدل على ذلك من ميثاق الأخوة الذي أقامه، كما أقام ميثاقا بين المسلمين وغيرهم من سكان يثرب، يحمل من البنود ما يفوق اللوائح التنظيمية، والقوانين المنظمة للمجتمع الحديث، سيما من الجانب الإنساني، والتعايش السلمي بين الشعوب، فعاش في ظل هذا القانون المسلمون بمختلف أجناسهم، واليهود والمشركون في أمن وسلام، ولما تجاوز اليهود بنود هذا الميثاق وصدرت منهم الخيانة، تم إجلاؤهم عن المدينة المنورة نهائيا.

تجدر الإشارة إلى العلاقات الدولية التي أقامها النبي صلى الله عليه و سلم مع مختلف بلدان الجوار، وإرسال الرسل، وإقامة السفارات، واستقبال الوفود، التي أقدمت على النبي صلى الله عليه و سلم لإعلان إسلامها، أو للتفاوض معه حول مسائل معينة، فساد النصف الثاني من المرحلة المدنية خاصة، حركة دبلوماسية نشطة، سيما بعد غزوة الخندق، والانهيار الذي بدأ يدب إلى معسكر الكفر، وتوسع شرخه بعد صلح الحديبية، فبقي المسلمون بقيادة رسول الله صلى الله عليه و سلم القوة الوحيدة التي يحسب لها ألف حساب في المنطقة.

الجدول رقم 19 يبين جملة أساليب الاتصال الاقناعي التي اعتمدها النبي صلى الله عليه و سلم مع الوفود

## والمملوك خلال المرحلة المدنية.

الرقم	أسلوب الاتصال الاقناعي	التكرارات	النسبة
01	الدعوة والتبليغ	5	8,47%
02	الدعاء لهم	4	6,77%
03	الصدق	3	5,08%
04	ذكر المحاسن	3	5,08%

05	إرسال الرسل	2	%3,38
06	التخير	2	%3,38
07	الإيجاز	2	%3,38
08	السفارة	2	%3,38
09	الدعاء عليهم	2	%3,38
10	التعليم	2	%3,38
11	المفاوضات	1	%1,69
12	حماية الوفود	1	%1,69
13	توظيف اسم الشهرة	1	%1,69
14	دعوة الإسلام واحدة	1	%1,69
15	الاشتمزاز	1	%1,69
16	الدراسات المستقبلية	1	%1,69
17	حماية الرسل	1	%1,69
18	قبول الهدية	1	%1,69
19	الاستجابة	1	%1,69
20	البشارة	1	%1,69
21	الإرشاد	1	%1,69
22	التكرار	1	%1,69
23	قطع الطمع	1	%1,69
24	المرح	1	%1,69

25	الجود والكرم	1	%1,69
26	الصبر	1	%1,69
27	الإكرام	1	%1,69
28	التدرج في التشريع	1	%1,69
29	طرح الخيارات	1	%1,69
30	الإقناع بالأخلاق الحميدة	1	%1,69
31	التواصل الإخباري	1	%1,69
32	العفو عند المقدرة	1	%1,69
33	التكذيب	1	%1,69
34	تقدير الرسل	1	%1,69
35	الاستدراج	1	%1,69
36	الفضل	1	%1,69
37	التوبيخ	1	%1,69
38	الوصف	1	%1,69
39	صحة النسب	1	%1,69
40	السرور	1	%1,69
41	الوصية	1	%1,69
42	اليأس	1	%1,69
	المجموع	59	%99,76



### المطلب الأول: هيمنة العلاقات الودية ومبدأ الدعوة والتبليغ مع الوفود والملوك

طبيعي أن يظهر النبي صلى الله عليه وسلم على هذه الصورة من الانبساط والتقدير للملوك والوفود والرسول، التي تقدم عليه، لأنه لم يعد يمثل نفسه، ولكنه أصبح يمثل دولة بكل ما تعنيه الكلمة من معنى، وأكبر من ذلك فهو يمثل رسالة من أعظم الرسائل السماوية، باعتبارها خاتمة الرسائل، أما من حيث المبدأ فهو مكلف قبل كل شيء بتبليغ رسالة، وما هذه الأشياء إلا وسائل لتحسين الأداء، وتقديم هذه الأمانة على الصورة اللائقة، من أجل هذا كان أول من يقدم عليهم أو يقدمون عليه، يفتحهم بأمر هذه الرسالة، فكان هناك من يقبل ذلك لأنه سمع عن هذه الرسالة واقتنع بها، وهناك من يفتح باب المناقشة، وهناك من يعود لاستشارة قومه، ومنهم من لا يقبل هذا الأمر نهائياً، إما لأنه لم يقتنع به، أو خوفاً على ملكه، أو نحو ذلك من المبررات، ... كل هذا يتم في ظل حرية الاختيار، وفي ظل مفاوضات هادئة، دون تهديد أو إكراه، - تحت حماية النبي صلى الله عليه وسلم - بأساليب حضارية راقية، وكما كان يستقبل السفراء والوفود، كان يبادل الطرف الآخر نفس الأمر، ولعل أول سفير في الإسلام كان قد أرسله مع وفد الأوس والخزرج بعد بيعة العقبة الأولى، يتعلق الأمر بـ مصعب بن عمير - رضي الله عنه - ... وفي صلح الحديبية بعث خراش بن أمية الخزاعي، وبعده عثمان بن عفان، وأرادت قريش قتل الأول، وحبسوا الثاني، وبعث صلح الحديبية، وإعلان وضع السلاح لمدة عشر سنين، يستغل - عليه السلام - هذا الهدوء، وكنف من نشاطه الدبلوماسي مع الملوك والأمراء، فبعث دحية الكلبي برسالة إلى هرقل، وتبين من محتواها أن النبي صلى الله عليه وسلم ليس له من غرض وراء هذا سوى أن يدين الناس بدين الإسلام فكانت افتتاحية هذه الرسالة "ادعوك بدعاية الإسلام..."، ويحمله في الأخير إثم قومه، إن تمادى على كفره، لأنه المسؤول عليهم، وهذه قوة في الإيحاء، عندما يحمله المسؤولية، ثم بعث بعد ذلك برسالة إلى كسرى، وملوك آخرين، وما لوحظ على محتواها أنه كان محتوى واحد، كان يدعو الناس كلهم بدعوة واحدة دون تمييز.

#### \* مبدأ الحماية والتقدير للوفود والملوك:

كان هؤلاء الوفود والملوك يتمتعون بحرية كاملة، تحت حماية المسلمين، فكان يفسح لهم المجال للحوار وإبداء الرأي، ويفرض لهم حماية، حتى لا يتعرضوا لاعتداء في الطريق، وهذه أساليب راقية قلما يتفطن لها ملك، فكم من الوفود أرسلوا في مهام، واعتدي عليهم، فضلا عن ذلك كان يقدرهم حين إقامتهم بينهم، أو عند عودتهم، وكان يجب مكافأة الرسل، وتقديم الهدايا لهم، تعبيرا منه عن تعاطفه معهم، على الأقل من الناحية الإنسانية، ويقبل منهم الهدايا هو أيضا، ويكرمهم.

ويدعو لهم، ويستعمل معهم الأساليب ما يلين جانبهم لاستمالتهم نحو الإسلام، ويتخير من جهته من الرسل الأكفأ على أداء مهام السفارة، من علم، وقوة الشخصية، لأن السفير يمثل دولته، وهو الصورة المصغرة لها.

المطلب الثاني: التركيز على المشاعر الإيجابية بغرض تحقيق الإرساء

الجدول رقم 20 يبين لنا تلك المشاعر الإيجابية التي كان يتمتع بها النبي صلى الله عليه وسلم

تجاه الوفود والملوك

نقط الاتصال	التكرارات	النسبة
إيجابي	47	% 79,66
سلبي	12	% 20,33
المجموع	59	% 99,99

إذا قلبنا صفحات السيرة النبوية في هذا الباب، نجد أن النبي صلى الله عليه وسلم يتعامل مع الوفود والملوك بإيجابية منقطعة النظير، فنجد نحو 80% من هذه الأساليب كلها مما يفتح شهية المستمع للاستجابة، لأن النبي صلى الله عليه وسلم كان له أمل في إسلام هؤلاء الوفود والملوك، وبإسلامهم قد يسلم قومه كلهم، مثلما حدث مع الأوس والخزرج، فيإسلام ذلك العدد القليل، وفي ظرف سنتين تدين له يثرب، بل وتكون المحضن الأساسي لهذه الدعوة، بخلاف ما حدث مع المشركين من معاملتهم بسلبية، لأنهم كانوا يعاندون، فيحتقرهم، ويوبخهم، ويدعو عليهم، ونادرا ما يستعمل مثل هذه الأساليب مع الوفود والملوك، حتى لا ينفروا من الإسلام، فقد دعا على كسرى لما مزق الرسالة التي وجهها إليه، بأن يمزق الله ملكه، ثم بعث كسرى رسولين إلى النبي صلى الله عليه وسلم يهدده ويتوعده، ولم يبرح وقد كسرى النبي صلى الله عليه وسلم حتى أخبرهم بأن الملك قد قتل فتعجبوا كيف سيعرف ذلك

\*التركيز على محاسن الأقوام، وإسداء فيض من الود والألفة على رسلهم كلما أقبل وفد أو رسول، إلا وتخير النبي صلى الله عليه وسلم سيل من المحامد، وأثنى على الرسول أو قومه، وذكرهم بأحسن صفاتهم، ومكانتهم إن في الماضي أو الحاضر، وحتى في المستقبل، فقد أشاد - مثلا - بحصال بني تميم، وأنهم من ولد إسماعيل، "وهم أشد أمتي على الرجال" (1).

وقال لأحد أفراد وفد عبد قيس "إن فيك خصلتان يجبهما الله الحلم والأناة" (1).

وقبل أن يقبل وفد عبد قيس أخبرهم بأنه سيقدم عليهم خير أهل الشرق، ... مثل هذه الشاعر كانت توجب عاطفة الحب والصدق لرسول الله صلى الله عليه وسلم، والحاضر يبلغ الغائب وتتزاحم الوفود لإقامة العلاقات مع النبي صلى الله عليه وسلم، ومن هؤلاء الملوك والوفود من يضمن له إسلام قومه، ومنهم من يطلب منه أن يكتب لهم شيئاً، أو يرسل من يعلمهم شؤون دينهم. مع ما أشرت إليه من اهتمام النبي صلى الله عليه وسلم بالوفود والملوك، والثناء عليهم لكنه لم يكن ليسكت ويتغاضى عن سلوكات مشينة قد تصدر من بعضهم، وقد وبخ رسولا مسيلمة الكذاب لما صدر عنهما من الطاعة لهذا المارد، والتصديق به، وهو الكذاب فقال لهما: "والله لولا أن الرسل لا تقتل لضربت أعناقكما" (2).

#### المطلب الثالث: الاتصال الشخصي الشكل السائد مع الوفود والملوك

إن الفترة المدنية فترة التأسيس للمدينة الجديدة، اختلفت فيها أشكال الاتصال بين شخصي وجمعي وحضاري، كما تمايزت حيثياته بين النصف الأول والثاني، على اعتبار أن النصف الأول كان مرحلة اختبار للقوى، ولكن النصف الثاني تجلت فيه قوة المسلمين، وهيمنة معسكر الإيمان على سير الأحداث في جزيرة العرب، وأخذ أمر الإسلام مأخذ الجد من طرف شعوب المنطقة، فتكاثرت الوفود على النبي صلى الله عليه وسلم، إما لإعلان إسلامهم أو للاستفسار عن هذا الدين، وإما أن يتم ذلك بحثاً عن الحقيقة، أو خوفاً على عروشهم، ولعل الكثير من هؤلاء، الملوك أعلنوا إسلامهم خوفاً على مناصبهم، بدليل حركة الردة التي حدثت بعد وفاة النبي صلى الله عليه وسلم، حيث ارتدت جميع القبائل باستثناء مكة والمدينة المنورة، ما جعل خليفة رسول الله صلى الله عليه وسلم يباشر عملية محاربة المرتدين.

(1) مسلم 18

(2) أبو داود 2762

نوع الاتصال	التكرارات	النسبة
شخصي	43	% 72,88
جمعي	09	% 15,25
حضاري	07	% 11,86
المجموع	59	% 99,99

\* جدول رقم 21 يبين لنا نسبة أشكال الاتصال المختلفة مع هذه الفئة

#### الفرع الأول: الاتصال الشخصي

ويمثل النسبة الغالبة، على اعتبار أن الوفود والملوك عادة يتقدمون بالصورة الفردية، أو في مجموعات صغيرة، أو كان يتوجه إلى الملوك والأمراء برسائل فردية، ونشطت هذه الحركة اعتباراً من فتح مكة، لما بسط الإسلام سيطرته على الجزيرة العربية، فأصبح الناس من مختلف القبائل، يتقدمون إلى النبي صلى الله عليه وسلم حتى من غير الدبلوماسيين، فكان بعض الأشخاص المحوريين في مجتمعاتهم يتقدمون مستفسرين عن شؤون دينهم، وربما كان عابر سبيل، فيريد أن يتعرف على النبي صلى الله عليه وسلم، فلم يكن ليهمله، بل كان يفتح معه الحوار، ويعطي له الفرصة للتعرف على هذا الدين، عن طريق الدعوة والتبليغ، وربما أعلن الرجل إسلامه بين يديه، وعاد إلى قومه يبشرهم بهذا الدين الجديد.

#### الفرع الثاني: الاتصال الجمعي

قلما يحدث هذا النوع من الاتصال، ونسبته تصل إلى العشرين بالمائة (20%) إلا ما كان في المدة الأخيرة، حين ساد الأمن جزيرة العرب، ولم يعد هناك ما يخيف، فتقدمت الوفود حتى أن العام التاسع من الهجرة يسمى عام الوفود، سيما بعد حجة أبي بكر الصديق بالناس، وكان من الوفود الأولى التي تقدمت: وفد ثقيف، ثم وفد بني عامر، ثم وفد عبد قيس، ثم بني حنيفة، ثم وفد طي، وفد كندة، وفد الأشعريين، وفد الأزدي، ... وغيرهم من الوفود، وكان بعض هؤلاء الوفود يتقدمون بصورة جماعية، ويخطب عليهم النبي صلى الله عليه وسلم، ويكثر من ذكر محاسنهم، ثم تتم البيعة وهكذا.

#### الفرع الثالث: الاتصال الحضاري

وإن كنت لم أبحث في كل الحثيات، إلا ما كان تصرف ظاهر، فإن النبي صلى الله عليه وسلم كان يحق النموذج الأمثل للحس الحضاري، سيما وهو يباشر عمليات التفاوض، أو الحوار، وهو يأوي

الوفود، ويحميهم، ويطعمهم، ويقدم لهم الهدايا، وجل تصرفاته معهم كانت من المشاعر الإيجابية لرغبته الملحة في استمالتهم للإسلام، إلا حينما تصدر منهم بعض التصرفات المخلة بالنظام البناء فكان يعمل على تسوية الأمور بطريقة لينة، ما زاد الوفود انبهارا به، ورغبة في الانتماء للإسلام. ومنهم من تأثر بشخصيته -عليه السلام- خصوصا.. ولحدثة عهدهم بالإسلام ارتد الكثير منهم بعد وفاته.

وكان عليه السلام إذا أمر قوم أرسل معهم من يعلمهم شؤون دينهم، ولعلمهم طلبوا ذلك من النبي صلى الله عليه وسلم، ولم يكن -عليه السلام- يظن في الكلام، ويطيل عليهم سفرهم، بل كان يوجز، ويختار من الكلام ما هو مهم، بلغة الدبلوماسي المحنك، كأن يقول لهم: عليكم بثلاث اجتنبوا ثلاثا، ... أو يركز على الأصول العامة للدين الإسلامي، وهكذا.

## \*نتائج الدراسة التطبيقية\*

بعد تمام هذا الجهد المتواضع أود أن أشير إلى أهم النتائج المتوصل إليها، و التي تبين في كل الحالات قوة شخصية النبي صلى الله عليه و سلم و إصراره على تبليغ هذه الرسالة مهما كلفه ذلك، فكانت تصرفاته بحق إطارا مرجعيا لكل باحثا، أثر لها بتتويج أساليب الاتصال الإقناعي مع كل الفئات التي تعامل معها خلال المرحلتين المكية و المدنية.

أولا : خلال المرحلة المكية:

### 1- مع المشركين :

كان يعتمد معهم أسلوب الدعوة و التبليغ متحديا إياهم رغم ما يلقاه منهم من صنوف العذاب و يدعو لهم و كله أمل أن يعيدهم الله رب العالمين، و إن لم ينجح معهم فهو يأمل حتى يمتن في أصلاهم، و هذه قمة التضحية و الصبر و الثبات و التفاني في خدمة هذا الدين، و التيقن من النصر في حالات الشدة و البأس يفضل التركيز على الاتصال الشخصي بغرض التقليل من خطر العدو من أن يجهض هذه الدعوة، و لا مانع من استغلال بعض الفرص حين التجمعات الكبرى من الاتصال الجمعي لعله يوفر على نفسه عناء الانتقال عبر أفراد قلائل. تنوع أنماط الاتصال مع العدو متراوفا بين الإيجابية أحيانا و السلبية أحيانا أخرى، يدل على السيطرة على الموقف، و التحكم في زمام الأمور بغض النظر عن النتائج الآنية.

### 2- مع المسلمين :

يفضل في المواقف العصبية التركيز على عمليات الإقناع الذاتي للمسلم، و الارتباط بالله كثيرا و عمليات التعبئة النفسية، و غسيل الدماغ من خلال آليات الإفراغ و الإملاء "كان رسول الله صلى الله عليه و سلم يفرغنا ثم يملينا". معرفة حقيقة العدو في الظاهر و الباطن، و ضرورة التمييز عنه حين الشدائد و لو في المظاهر كالكلام و اللباس.

كما أن للاتصال الشخصي دور في التربية و الإقناع الذاتي فإن الاتصال الجمعي له دوره في التعبئة الجماعية. ضرورة المحافظة على توازن الصف المسلم في المواقف الحرجة تفاديا لوقوع نزاعات

و بالتالي الفشل الذريع، و ذلك بالتغاضي عن بعض الأخطاء و تصحيحها بطريقة "ما بال أقوام" والقدوة الحسنة، و إشاعة مبدأ النصيحة و التذكير بالله، و تطهير القلوب من أمراضها و تفادي محبطات الأعمال.

### 3- مع الوفود و الملوك :

كل من أقبل على الله، و جب احتضانه، و تعريفه بالإسلام، و ترغيبه فيه، و تفادي أساليب القمع و التدمير النفسي، و بغرض استمالاته للإسلام. بعد عمليات الإقناع للوافدين على الإسلام، تتأكد من صحة ما يبدونه بأخذ المواثيق و العهد على ذلك و أن تطلب الأمر تسجيلها. يستحسن الأفراد بالوافدين على الإسلام، لأن لكل وفد دولته، و بالتالي يعامل كل بطريقة خاصة و لا مانع من جمعهم في القضايا العامة التي يشترك فيها الجميع كالأكل و نحوه. يعامل الوفود بطريقة مميزة جدا، و أن تطلب الأمر الالتزام ببعض عاداتهم ما لم تكن فيه مخالفة شرعية.

الرفق بالوفود و الملوك، لأنه ربما صدر منهم حتى مخالفات شرعية، لأنهم إما حديثي عهد بالإسلام أو هم على غير الإسلام.

### ثانيا : خلال المرحلة المدنية :

#### 1- مع المؤمنين :

تكثيف وسائل التكوين، و تنويع أساليب الاتصال الإقناعي، في مرحلة الاستقرار، و الانفتاح على الحياة و بالتالي يجب إخضاع كل التصرفات لميزان الشرع، و هو ما حدث في المرحلة المدنية من تكثيف آيات الأحكام و التعبئة ضد العدو، و الدعاء للمؤمنين، و تبشيرهم برضى الله عليهم. إقامة الدولة الإسلامية، و بسط سلطانها ضرورة شرعية تجعل الجميع يقر بهيبتها، و بالتالي احترام قراراتها السيدة، فنجد في دولة المدينة، قلما يبعث أحد بحكم من أحكام الله، و من فعل ذلك لقي جزاءه في غير تسيب و لا قهور. استقرار هياكل الدولة بعكسه ذلك التوازن في الاتصال بكل شرائح المجتمع بشتى أشكال الاتصال.

## 2- مع المنافقين :

علمنا رسول الله صلى الله عليه و سلم أن نحكم على الظاهر، و الله يتولى الباطن، و ألا نكثر أحدا إلا إذا أظهر ذلك، و لا نرميه بالفسق و النفاق إلا إذا ما ظهر من ذلك، فمع أنه كان يعرف المنافقين بأسمائهم و يعرف مكرهم، و لكن لم يكن ليقاطعهم، بل كان يتعامل معهم، و يصلي عليهم إذا مات أحدهم كما لو كان مسلما، و لكن كان يحذر أصحابه من الاتصاف بصفاتهم، فيذكرها لهم. لم يكن -عليه السلام- يدخر جهدا في تأديب أصحابه إذا زلوا و لو دعت الضرورة إلى تقريعيهم و توبيخهم، سيما إذا ظهر منهم انحراف، و لم يكن يفرق في ذلك بين مؤمن و منافق، فقد امتزج اللوم و العتاب عليهم في حادثة الإفك -مثلا- حتى لكأن المنافقين نجو من العقاب، و تلقى ذلك ثلاثة من المؤمنين.

من خلال هذه المعاملات يتبين أن النفاق قسمان : نفاق العقيدة و نفاق السلوك، و إن كان هذا الأخير هو الرياء أو الشرك الأصغر فقد يقع فيه أي كان أما الأول فهو إبطان الكفر و إظهار الإيمان و هو خطر على العقيدة، و الذين نعيهم في هذا المحور هم من هذا الصنف. لم يكن النبي صلى الله عليه و سلم يميز بين المؤمنين و المنافقين و هو يعاملهم بطريقة جماعية حفاظا على وحدة الصف، فكان يتعامل مع المنافقين بإيجابية فيرفق عليهم و يوفي لهم بالعهد، و يهب لهم و يرد جميلهم، و في المقابل كان أيضا يوجههم و يذمهم و ينذرهم و يصبر على أذاهم. كان التعامل مع المنافقين في أغلبه على المستوى الشخصي، حفاظا على سرية بعض القضايا، لئلا يخوض أي كان في الحكم على الناس، و لعله عناهم بالخطاب في الإطار الجماعي، حيث لا يميز بين الأشخاص على انفراد، كما حدث في غزوة أحد، و غزوة بني قريظة.

## 3- مع المشركين :

الابتعاد عن أساليب المهادنة و التطبيع مع المشركين الذين أظهروا عداوتهم للإسلام و المسلمين و ممارسة معهم كل أشكال الحرب النفسية و التهيب و الدعاء عليهم و معاملتهم بقسوة لقطع الطمع من أن ينالوا من المسلمين.

العداء للمشركين لا يمنع من الوفاء بالعهد لهم إن جنحوا للسلم و الصلح، و التحالف معهم ضد عدو أخطر منهم.

المشركون فريقين : فريق معاد، و هم الذين تعاملهم بهذه الحدة و القسوة. فريق مسلم : فلا مانع من محاورتهم و التعاون معهم.



لا مانع من الاتصال الشخصي مع المشركين لظروف خاصة، سيما إذا كان في إطار الدعوة الفردية، أو لوجود علاقات شخصية مع بعضهم، و لكن عموما فالالاتصال بهم يكون في الإطار الجماعي، لأن الخطاب الذي سيوجه إليهم موحد.

#### 4- مع الوفود و الملوك :

نشطت حركة الوفود و الملوك بشكل كبير في دولة المدينة بالنظر لما تمتاز به هذه المرحلة من قوة الإسلام و المسلمين، و إبراز المثل العليا للحضارة الإسلامية. تكتيف الاتصال بالوفود و الملوك و اشغالهم بأمر الإسلام و الدعوة إلى الله بغرض التبليغ إلى شعوبهم.

ضرورة إقامة علاقات ودية و ثقافية، و مد جسور التعاون في هذا الإطار بغرض تصدير التفضيلة للشعوب الأخرى.

التعامل مع الوفود يجب أن يكون في منتهى الإيجابية لتحبيب الإسلام إليهم. التركيز على أساليب الاتصال الشخصي بالنظر إلى طبيعة التعامل معهم.

#### ثالثا : دراسة مقارنة :

لوحظ أن المرحلة المدنية أكثر ثراء من حيث أساليب الاتصال الإقناعي من المرحلة المكية، رغم أهمية المرحلة المكية في مسيرة الدعوة الإسلامية، و هذا إن دل على شيء فإنما يدل على ضرورة التكيف مع الظروف و الأحداث، و استغلال الفرص المتاحة بغرض الانتصار للإسلام. إن عدم إمكانية التكيف مع الأحداث معناه الجمود و الاستسلام و الخضوع للعدو و هذه أكبر خسارة و أكبر إجهاض لمسيرة أي فكرة.

التعامل مع العدو يتغير بحسب قوته و ضعفه من حيث أساليب الاتصال الإقناعي، و نفس الشيء مع المؤمنين فإن هناك مرحلة تقتضي "كفوا أيديكم و أقيموا الصلاة"، و مرحلة تتطلب "و قاتلوهم حيث ثقفتموهم و أخرجوهم من حيث أخرجوكم".

على المؤمن أن يغير من أساليب الاتصال الإقناعي بداية بالإقناع الذاتي و تغيير ما بالنفس إلى تغيير الغير "إن الله لا يغير ما يقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم".

لعل العدو يغير لونه لأنه هو أيضا يتكيف مع قوة المسلمين و ضعفهم، و قد ينتقل من الشرك إلى النفاق، فعلى المسلمين أن يحضروا له من أدوات محاربتهم ما يكفي لاستتصاليه.

الصراع سنة من السنن الكونية، فعلى المسلمين أن يكونوا أقدر على مواجهة و على إدارة الصراع، و توجيهه بما يتناسب و قوتهم.

يتبين من خلال هذه الدراسة ثراء المنهج الإسلامي، و استيعابه لقضايا الحياة، و بالأحرى في ميدان الإعلام و الاتصال، فعلىنا فقط استنطاق أحداثه و ترجمتها بلغة العصر.

أخلص إلى مفهوم خاص بالاتصال الإقناعي :

هو محاولة التأثير على مستوى العقل أو العاطفة أو الغرائز لأحداث تغيير.

عبد القادر للعلوم الإسلامية

## \* الخاتمة \*

بعد هذا الجهد المتواضع ، الذي بذلته، سيما المتعلق بالجانب التطبيقي أعترف بداية بمتانة هذا التراث ، و أن التوغل فيه يتطلب التوأدة و المساعدة من كبار الباحثين للغوص أكثر في أعماقه، و أقر أنني خضت في ميدان الكبار ، و كم تمنيت أن أجد بحثا على هذا النسق لأسترشد به، لأنه انتابني لحظة تراجع ، و أنا في وسط البحث ، فلم أتمكن فشمريت ، وتجاوزت أصعب المراحل ، و أرجو من أساتذتي الأكارم أن يفضلوا علي مما أكرمهم به الله من التوجيهات العلمية ، تقديرا لرغبتني التي أبت إلا أن يكون بحثي في هذا الميدان .

وفي هذا الإطار أقر بجملة من العوائق التي حيرتني فعلا و أنا في أعماق البحث :

- 1- ارتباط البحث بالأحكام الشرعية ، إذ أن هناك بعض العناصر تحتمل البت في حكم شرعي معين الأمر الذي جعلني أتصرف بلباقة، لتجاوز إصدار قراري فيها باعتماد الأشباه والنظائر ، كل هذا و أنا في حالة استنباط للأساليب الإقناعية، لكون مصدر هذه الأساليب هي مواقف النبي ﷺ .
- 2- ان التراث الإسلامي أضخم من أن يستوعبه بحث كهذا، لأن استنباط أساليب الاتصال الإقناعي منه يتطلب الإحاطة بمعارف كثيرة، سيما في العلوم الإنسانية ، من اللغة العربية إلى علم النفس وعلم الاجتماع ، إلى مختلف علوم الشريعة ونحوها ، لذلك يمكن ومن زوايا أخرى أن يتمكن من استنباط أساليب أخرى .

كما أنني و انا اقف على العبارات الأخيرة من هذا البحث سألت نفسي عن القيمة العلمية والفكرية التي أضفتها إلى المكتبة الإسلامية ، و إلى الباحث المسلم ، و إلي شخصيا ثم إلى الناس كافة .

أ- على المستوى الشخصي :

- 1- تمكنت من إقناع نفسي بإمكانية البحث في هذا الموضوع بصورة أحسن في المستقبل .
- 2- كسر الحواجز النفسية من طرق هذه المواضيع .
- 3- تمكنت من توظيف التراث الإسلامي توظيفا - ولو نسبيا - بما يتناسب و النظريات الإعلامية الحديثة .

4- أن البحث في مثل هذه الموضوعات يتطلب رصيذا معلوماتيا ضخما .

ب- الباحث المسلم :

- 1- توجيه الباحث المسلم لتناول مثل هذه المواضيع لاستكمال النقص الذي بدا في هذا البحث ، بل ونقده إذا تطلب الأمر ذلك ، وتلك الفائدة العظمى بالنسبة إلي ، لأنه سيكون لي شرف إثارة

قضية ، و سيكون لغيري شرف تصويبي ، وفي إطار هذا الأخذ و الرد سنتوصل إلى الحقيقة لا محالة .

2- إشعار الباحث المسلم بضرورة تفعيل هذا التراث ، و بعث الحياة فيه ، وتقديم البديل للناس في أعقد موضوع من موضوعات هذا العصر ، يتعلق الأمر بالإعلام .

3- فك العزلة أمام الباحث المسلم الذي تتابه حيرة وهو يختار موضوع بحثه ، فنجد الكثير منهم يختار الدراسات الميدانية، أو دراسة بعض الوسائل الإعلامية ، أو مجرد بحثه من كلمة الإسلام . دعوته للإستثمار في هذا التراث، و ندعو في هذا كبار الأساتذة و الباحثين للبحث و التوجيه النقد بغرض المساهمة في أسلمة هذا العلم .

4- توحيد المصطلح " ولا مشاحاة في الإصطلاح " إذا تعلق الأمر بالقضايا العلمية المجرة كقولنا : " الدبلوماسية " ، " الإستراتيجية " - وغيرها -

ج- المكتبة الإسلامية :

بعد الإنتهاء من هذا المجهود المتواضع ، ومع النقائص التي فيه

1- أعتقد أني أضفت عنوانا إلى المكتبة الإسلامية ، حتي و لو بقي محل تحقيق ونقد ، لأن غيري سيمحص و يضيف أشياء لإخراج الموضوع بطرح جديد .

2- الخروج من دائرة الكتابات الفكرية الرتبية التي يشرح بعضها بعضا ، و الكتابات الفقهية التي لا تتعدى النقل و المقارنة ، إلى إعادة هيكلة التراث الإسلامي، و تفعيله ليتماشى مع روح هذا العصر ، و يكون لسان حاله .

3- إعادة النظر في الجفاء الذي حصل بين أبناء الأمة الإسلامية ، و المكتبة الإسلامية ، التي أصبحت بالنسبة إلى الكثير منهم لا فائدة ترجى منها ، و إنما تصلح فقط للدراسات الأثرية و التاريخية .

د- كافة الناس :

1- سيشعر الكثير من أبناء الأمة الإسلامية بأن هناك طرح إسلامي متميز في الميدان الإعلامي، يحتاج إلى إثراء .

2- إحياء الشعور بشمولية الإسلام لكل جوانب الحياة .

3- أن سبب تخلفنا هو بعدنا عن هذا المنهج ، و انبهارنا بما في أيدي الغير .

و أخيرا أَدعو كل باحث إلى ضرورة التحدي و الثبات ، و ان ينصر بعضنا بعضا ، بغرض تكوين جدار منيع ضد هذه التيارات الجارفة و الأفكار التخريبية الهدامة ، و المشاركة الفعالة في أسلمة المعارف ، و تشجيع كل مجهود يصب في هذا الاتجاه .

"والله من وراء القصد وهو الهادي إلى سواء السبيل " والحمد لله رب العالمين

الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

جامعة الأمير  
عبد القادر العظم الإسلامي

\*  
الملك  
\*

## أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المبكرة

### أهمها جمعها

الرقم	الموضوع	وحددة التسجيل	أسلوب الاتصال	نمط الاتصال	نوع الاتصال
01	أول الناس إسلاما	زُوحى إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم يوم الاثنين و صلى على يوم الثلاثاء {الحاكم: 112/3} مقال صحيح الإسناد.	التأثير الاستمالي	إيجابي	شخصي
02	" "	"كنت امرءا تاجرا.. فاكون ثانيا مع علي بن أبي طالب". أحمد 209/1 - البخاري 74-1/4-75.	الإشهار	إيجابي	شخصي
03	" "	"يا رسول الله من معك على هذا الأمر... واني لربيع الإسلام". مسلم 832 - أحمد - الفتح الرباني 215/20.	الرافة	إيجابي	شخصي
04	الجهرة بالدعوة	"ألا أيتم إن أخبركم.. فإني نذير لكم من بين يدي عذاب شديد" رواه البخاري رقم 4771.	الإشهار	سلبى	جمعي
05	" "	"يا معشر قريش... لا أعطي عنك من الله شيئا". البخاري 4771 مسلم 204.	الاستعطاف	إيجابي	جمعي
06	موقف المشركين من الدعوة	"جاءت قريش... والله ما كذب ابن أبي قطفار جعوا راشدین" المطالب العالية 4278 - البخاري 4 / 5121.	الصدق	إيجابي	جمعي

07	"	"مرض أبو طالب فأنته قريش... فقرأ حتى بلغ عجاب". (النسائي 456 - الترمذي 3232)	الإغراء	إيجابي	يستمع النبي صلى الله عليه وسلم أسلوباً غيراً نبياً مع المشركين بما سينالهم من مكائبة إذا التزموا مقتضيات لا إله إلا الله.	جمعي
08	"	"إن الوليد بن المغيرة... (إن هذا إلا سحر يوش) يأثره عن غيره" الحاكم 507/2 - البيهقي في الدلائل 1 / 556.	التأثير و الاستمالة	إيجابي	أثرت قراءة القرآن من النبي صلى الله عليه وسلم في الوليد بن المغيرة، فاعترف بأن له لحلاوة... حتى أو شك أن يخضع له.	شخصي
09	"	"حضرتهم وقد اجتمع أشرفهم... لقد جئناكم بالذبح... بلغت منه" أحمد 218/2 - البخاري 3678.	التهديد	سلبى	بعد الاستهزاء الذي ظهر من المشركين تجاه رسول الله صلى الله عليه وسلم يهددهم بالذبح ليكفوا عن ذلك.	جمعي
10	"	"فانصرف رسول الله صلى الله عليه وسلم... نعم أنا الذي أقول ذلك... بلغت منه" أحمد 218/2 - البخاري 3678	الثبات	سلبى	بعد أن هددهم بالأمس مجتمعون بالبيت في الغد و يحيطون به لينالوا منه و هو يردد ما قاله بالأمس بثبات.	جمعي
11	"	"كان إسلام حمزة بن عبد المطلب حمية... وما كنت يا أبا عمارة فاحشاً" الهيثمي 267/9 رواه مرسلًا ورجاله رجال الصحيح.	المحبة	إيجابي	كان إسلام حمزة بن عبد المطلب حمية و حماية لابن أخيه لأن علاقته الشخصية به كانت جيدة.	شخصي
12	"	"لما بلغ أبا ذر مبعث النبي صلى الله عليه وسلم... يامر بمكارم الأخلاق... قوم ضماد". مسلم 868 - أحمد 302/1.	الدعوة إلى مكارم الأخلاق	إيجابي	استطاع أبو ذر الغفاري أن يقيم دعوة النبي صلى الله عليه وسلم بأنه كان يدعو إلى مكارم الأخلاق.	شخصي
13	"	"إن ضمادا قدم مكة... فإن هؤلاء قوم ضماد". مسلم 868 الحاكم - 54/3 صححه الحاكم.	الخطابة	إيجابي	قدم النبي صلى الله عليه وسلم بالخطابة لخطبته ما جعل ضماد الأزدي يتأثر فيعلن إسلامه.	شخصي
14	"	"فبعث رسول الله صلى الله عليه وسلم سرية... فقال: "ردها فإن هؤلاء قوم ضماد" مسلم 868 - الحاكم 54/3 صححه الحاكم.	التكريم	إيجابي	إكراماً لضماد أمر النبي صلى الله عليه وسلم ببرد ما أخذه من قوم ضماد تكريماً له - (أخذوا مطهرة).	حتملي
15	"	"اجتمعت قريش للنبي (ص)... أنشركم صاعقة...". المطالب العالية 4285 - صححه الحاكم ووافقه الذهبي	الإشراق	سلبى	الرسول (ص) أنشركم و هو ضومر ولم يتأقشها أصلاً حين عرضوا عليه مختلف الأعزات (ممثلهم عتيبين ربيعاً).	جمعي



جمعي	يخبر النبي(ص)بين الاستجابة لمطالبهم المعجزة أو فتح باب الرحمة، فطلب الرحمة فثبتة الاستجابة فلما يؤمنون فيديروهم الله	إيجابي	الرحمة	"قالت قریش للنبي (ص) ادع... بل باب التوبة والرحمة..." أحمد 285/1 – الحاكم 362/2 وقال صحيح على شرط مسلم	"	16
جمعي	استوقف النبي صلى الله عليه وسلم سادة قريش المتأمرين مع اليهود وذلك بدعم من القرآن الذي دحض مزاعمهم .	سلبى	المحاجة	"قالت قریش لليهود أعطونا... يسألونك عن الروح..." الآية أحمد 255/1 – الحاكم 531/2- وقال صحيح على شرط مسلم.	موقف المشركين من الدعوة لما جاء بها الرسول (ص)	17
شخصي	زعم أبو جهل أنه سينال من رسول الله صلى الله عليه وسلم فتدخل الغاية الإلهية وتمنعه من هذا المراد.	سلبى	التهايت	"قال أبو جهل : هل يعفر محمد وجهه... لاخطفته الملائكة عضوا عضوا" رواه مسلم 2797 – أحمد 370/2	"	18
شخصي	يزعم أبو جهل أن يهدد النبي (ص) بزيادة أصحابه فتوعدة لئن فعل أن تختطفه زبانية الله تعالى .	سلبى	"	"كان النبي (ص) يصلي... لو دعا ناديه لاخفته زبانية الله" الترمذي (تفسير سورة العلق) 3349 الهيثمي 139/7 رجاله رجال الصحيح	"	19
جمعي	بقى النبي (ص) يناذي في سوق ذي المجاز إلى التوحيد وأبولهب دونه يكذبه ، ولم يكثرث به .	سلبى	التبليغ	رأيت رسول الله(ص) يقول: "ياأيها الناس قولوا لا إله إلا الله تفلحوا... إلى يومئذ لا عقل" أحمد 491/3 المطالب العالية 4277	"	20
شخصي	نتيجة لاعتداء المشركين على النبي (ص) دعا عليهم فكانوا نحو 6 أو 7 سقطوا كلهم بدر .	سلبى	الدعاء	"بينما رسول الله (ص) يصلي عند البيت... ثم سحبا إلى القليب قليب بدر" مسلم 1794 – البخاري 520	"	21

شخصي	يكرر النبي (ص) الدعاء على المشركين ثلاثاً ، ويسأل الله ثلاثاً ...	سلبى	التكرار	"بينما رسول الله (ص) يصلي عند البيت...ثم سجدوا إلى القياب قليب ببر" مسلم 1794 – البخاري 520	" "	22
شخصي	الرسول (ص) يخرج على القوم بعد أن توضأ وقد تواعدوا على قتله فلما رأوه مقبلاً عليهم فرعوا ونكسوا رؤوسهم	سلبى	الترهيب	"إن الملائ من قريش اجتمعوا في الحجر...إلا قتل يوم بدر كافر" أحمد 303/1 – ابن حبان 1691 .	" "	23
شخصي	النبي (ص) يبلغ رسالة سرية إلى المشركين مفادها أن الأصنام لها أشكال متعددة حينما حطم بعضها .	سلبى	التحدي	"انطلقت أنا والنبي (ص) حتى...خشيت أن يلقنا أحد من الناس" أحمد 84/1 – الحاكم 366/2.	" "	24
شخصي	رسول الله (ص) يبلغ رسالة سرية إلى المشركين مفادها أن الأصنام لها أشكال متعددة .	سلبى	التبليغ	دخلت مع رسول الله (ص) الكعبة...يصورون ما لا يخلقون" المطالب العلية 4276 – وقال الحافظ إسفاده حسن .	" "	25
شخصي	استعمل النبي (ص) أسلوب الهجرة لعل بعض القبوب ترق إلى المسلمين وهو ما حصل مع عمر بن الخطاب .	إيجابي	الهجر والهجرة	"كان عمر بن الخطاب...حتى يسلم حمار الخطاب" الهيثمي 24/06 – قال الطبراني : صحيح.	الهجرة إلى الحيشة	26
جمعي	دعوة النبي (ص) أصحابه إلى الإمتثال لأحكام الدين والعمل بذلك ما جعل ذلك يكون له أثر على نفوس المشركين .	إيجابي	الإمتثال	"أيها الملك كنا قوماً أهل جاهلية...وإيتاء الزكاة..." رواه أحمد بسند صحيح 290/5 .	" "	27
جمعي	استطرد جعفر في ذكر أحكام الإسلام كما علمهم رسول الله (ص) ما جعل المشركين يتأثرون ويصدقون بذلك (النجاشي).	إيجابي	التصديق	"فعدد عليه أمور الإسلام...ورجونا ألا نلزم عندك أيها الملك" أحمد 290/5 – البيهقي 301/2 .	" "	28
شخصي	النبي (ص) يلح في الدعاء أن يرزق الله الإسلام	إيجابي	الدعاء	"اللهم أعز الإسلام بأحب الرجلين...عمر بن	أحداث	29

				الخطاب... " أحمد 230/20 – الترمذي 3682 .	بين الهجرة إلى	
شخصي	إيجابي	البيان		"خرجت أبعي رسول الله (ص) ... فوقع الإسلام من قلبي كل موقع" أحمد 17/1 – الهيثمي 62/9 .	الحشمة والإسراء والمعراج	30
جمعي	سلبى	الحرب النفسية		"إنا كفيئناك المستهزئين... فدخلت في أخصمه فمات منها" ابن كتي، 85/2 – البيهقي 316/2 .	" "	31
شخصي	سلبى	التقريع والتوبيخ		"إن العاص بن وائل أخذ عظما.. ثم يدخلك جهنم" الحاكم 429/2 – ابن كثير في التفسير 581/3	" "	32
شخصي	سلبى	الوعيد		"أن أبا معيط كان يجلس... أضرب عنقك ضربا... " الدر المنثور 68/5 – ابن مردويه في اللآلئ 401 صحيح .	" "	33
جمعي	سلبى	الدعاء		"إنما كان هذا لأن قريشا... قال نفي يوم بدر... " البخاري 4821 – مسلم 2798 .	" "	34
شخصي	إيجابي	الإلحاح		"لما حضرت أبا طالب الوفاة... وأبى أن يقول لا إله إلا الله" البخاري 3884 – مسلم 24 .	" "	35
شخصي	إيجابي	الإشهار		"أصدق كلمة قالها... ألا كل شيء ما خلا الله باطل... " البخاري 3841 – مسلم 2256	وقائع من الهجرة إلى الحبشة والإسراء والمعراج	36

جمعي	خرج النبي (ص) إلى الطائف لعرض الإسلام عليهم فلقى منهم ردا عنيفا .	سلبى	الدعوة والتبليغ	"قال لما انتهى رسول الله (ص) إلى الطائف... ما ينبغي لي أن أكلمك" ابن هشام 419/1 – الطبراني 35/6 سند صحيح	" "	" "	37
جمعي	الرسول (ص) يسمى بكل الطرق إلى التبليغ سواء استجيب له أو لم يستجب .	إيجابي	التبليغ	أحمد 335/4 – أحمد 4126 – الهيثمي 136/7	" "	" "	38
شخصي	تأثر عداس النصراني بما أخبره به النبي صلى الله عليه وسلم عن نبي الله يونس عليه السلام .	إيجابي	الحجة	"فلما رأى إنا ربيعة... يقبل رأسه ويديه وقدميه..."	" "	" "	39
جمعي	استأن ملك الجبال من النبي صلى الله عليه وسلم أن يطبق الجبال على قريش فساله العفو وكله أمل فيما في أصلابهم .	إيجابي	الرحمة والعفو والتبليغ	"هل أتى عليك يوم... بل أرجو أن يخرج الله من أصلابهم من يعبد الله" البخاري 3231 – مسلم 1795	" "	" "	40
حضاري	سر النبي (ص) لما أراه من معرفة أنساب القوم من أبي بكر وهو يشجعه على ذلك عندما عرض نفسه على القبائل.	سلبى	التبليغ	"قال لما أمر الله تبارك وتعالى... وقد سر... ومعرفة بأنسابهم". البيهقي 422/2 – الحافظ 220/7 إسناده حسن	" "	" "	41
شخصي	استعطف النبي (ص) رجل من همدان فقرر أن يخبر قومه فلبوا النداء للاستجابة للإسلام .	إيجابي	الإستعفاف	"كان الرسول (ص) يعرض نفسه... وجاء وفد الأنصار في رجب". أحمد 322/3 – أبوداود 4734	" "	" "	42
جمعي	لم يمل رسول الله (ص) ولم يتوان لحظة في الدعوة والتبليغ مع ما تلقاه من الأذى من المشركين .	سلبى	الدعوة والتبليغ	قلت لأبي ما هذه الجماعة؟... هذه زينب بنته " . الهيثمي 21/6 – البخاري 262/2 ...	" "	" "	43
جمعي	الرسول (ص) يدعو ببساطة وثبات إلى توحيد الله ولفظ لا غير وليس له عرض سوى هذا .	سلبى	الدعوة إلى التوحيد	"أريت رسول الله (ص)... يقول: يا أيها الناس قولوا لا إله إلا الله تفلحوا... سابع الشعور" أحمد 63/4 – الهيثمي 22/6	" "	" "	44

# أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المكية

الرقم	الموضوع	وحدة التسجيل	أسلوب الاتصال الإقناعي	نمط الاتصال	نوع الاتصال
01	أول الناس إسلاما	"إن الله بعثني إليكم... فهل أنتم تاركوا لي صاحبي" البخاري 3661 - فتح الباري 187.	ذكر المحاسن	إيجابي	جمعي
02	الجهر بالدعوة	"فقال: يا فاطمة بنت محمد... سلوني من مالي ما شئتم." مسلم 205.	الترهيب	سلبي	جمعي
03	" "	"كنت وأنا في الجاهلية... قال إنك لا تستطيع ذلك يومك هذا..." مسلم 832	الرافة	إيجابي	شخصي
04	" "	"ظننت وأنا في الجاهلية... أخبرني عما علمك الله وأجهله... رجليه من أنامله." مسلم 832	التيسير	إيجابي	شخصي
05	موقف المشركين من الدعوة	"أقبلت مع رسول الله (ص)... اللهم اغفر لآل ياسر وقد فعلت..." 62/1	الصبر	إيجابي	شخصي
06	" "	"قال: أتينا رسول الله (ص)... ولكنكم قوم تستعجلون" البخاري 3852 - أبو داود 2649	الإعتبار	إيجابي	جمعي

شخصي	رغم ما تلقاه المسلمون من المشركين إلا أنهم تهادوا في تحديهم لهم بتحطيم الأصنام خفية وتدريب الصحابة على ذلك.	إيجابي	التدريب	" انطلقت أنا والنبي (ص) ... خشية أن يلقانا أحد من الناس " أحمد 84/1 - الحاكم 366/2	" "	" "	07
شخصي	النبي صلى الله عليه وسلم يعمل على تصحيح مفاهيم العقيدة على مختلف الأشكال والأصعدة .	إيجابي	تصحيح العقيدة	" دخلت مع رسول الله (ص) ... قاتل الله أقواما يصورون ما لا يخفون " . المطالب العالية 4276	" "	" "	08
شخصي	في تكرار النبي صلى الله عليه وسلم لل دعاء الحاح منه حتى يتقبل الله دعاءه ، وتعليم الصحابة كيف يرتبطون بالله .	إيجابي	التكرار	" ... اللهم أخرج ما في صدر عمر ... يقول ذلك ثلاث مرات " . الهيثمي 65/9	وقائع بين الهجرة إلى الحبشة و الإسراء والمعراج	" "	09
جمعي	يُعلم النبي (ص) أصحابه كيف يبتدون الشرك وأهله رداً على المشركين الذين قاطعوا رسول الله (ص) والمسلمين .	إيجابي	التمييز	" قلت يا رسول الله أين نزل غذا ... لا يرث الكافر المسلم ولا المسلم الكافر " . البخاري 6764 - مسلم 1614	" "	" "	10
جمعي	النبي (ص) يعلم أصحابه كيف يرتبطون بالله حتى إذا سألوه أعطاهم واستجاب لهم .	إيجابي	الدعاء	" إنما كان هذا لأن قرئنا ... قال يعني يوم بدر " البخاري 4821 - مسلم 2798	" "	" "	11
جمعي	أكد النبي (ص) أن الروم سيظهرون على الفرس في بضع سنين ، وتحقق ذلك فعلاً لأن المسلمين يريدون أن ينتصر الروم لأنهم أصحاب دين .	إيجابي	التصديق	" (الم ظلمت الروم) ... قال : ظلمت و ظلمت ... ظهوراً عليهم يوم بدر " . الترمذي 286/1 - أحمد 3193	" "	" "	12
جمعي	يؤيد النبي (ص) في تحديه للمشركين حين قيل له : " هلا جعلته إلى دون " .	إيجابي	التحدي	" اجعل بيننا وبينك أجلا ... ظهوراً عليهم يوم بدر " الترمذي 3193 - أحمد 276/1	" "	" "	13
شخصي	رغم علاقة النبي (ص) بعمه أبي طالب لكنه يقول لعلي يعد أن دفعه اغتسل لأنه كافر ولا تهم علاقة النسب .	إيجابي	التجرد	" إنه أتى النبي (ص) ... فقال لي : اغتسل أحمد 95/1 - أبو داود 3214	" "	" "	14
شخصي	لما توفيت خديجة رضي الله عنها تقدم إليه خولة بنت		التواضع	"لما توفيت خديجة قالت: ... بكر وثيب ...	" "	" "	15

	حكيم بعض بكر وثيب (عائشة وسودة) فيقبل الزواج بهما .	إيجابي		فكرت له فزوجته" أحمد 23/33 رقم 57-الهيثمي 225/9رجاله رجال الصحيح	" "	" "	" "
جسمي	النبى (ص) يروي قصة الإسراء والمعراج ويذكر حقائق ما رآه وما حصل له مع أنه لم يذهب إلى بيت المقدس قط .	إيجابي	الصدق الإخباري	" أتيت بالبراق ... اخترت النفرة " - وذكر الحديث . مسلم 162	" "	" "	" "
جسمي	رحمة من الله ونبيه بهذه الأمة جعل النبي (ص) يدعو ربه أن ينتقص له من عدد الصلوات فمن خمسين إلى خمسة مع بقاء الأجر خمسين .	إيجابي	الرحمة	" ... قال : سألت ربي حتى استجبت ولكن أرضى وأسلم ... " البخاري 3887 - مسلم 164	" "	" "	" "
جسمي	نقل النبي (ص) مشاهد الرحلة بدقة متناهية ما جعل الصحابة يقتنون بصحة الخبر .	إيجابي	الصدق الإخباري	" فانطلق بي جبريل ... قيل من هذا ؟ ... فرد السلام ... " البخاري 3887 - مسلم 164	" "	" "	" "
شخصي	يعلم النبي (ص) أصحابه كيف يتصلون بالله عز وجل عند التوازن وكيف يخفون عنهم أعباء الحياة .	إيجابي	التعبئة النفسية	" لما توفي أبو طالب ... لك العتي حتى ترضى ولا قوة إلا بالله " . الهيثمي 35/6	الإسراء والمعراج		19
شخصي	النبي (ص) شجع أصحابه على التضلع في مختلف العلوم ، فكان لكل صحابي تخصص وقد اشتهر أبو بكر الصديق في معرفة الأنساب وشجعه على ذلك .	إيجابي	التشجيع	" قال : لما رأى الله تبارك وتعالى ... وقد سر ... بأنسابهم " . الحافظ 220/7	" "	" "	20
شخصي	هذا رسول الله (ص) يطمئن ابنه زينب على نفسه ويوجهها إلى التميز والالتزام بأخلاقها لما قال لها: "خصري عليك نورك"	إيجابي	التميز	" قال : قلت لأبي : ما هذه الجماعة ؟ ... هذه زينب بنته " . البخاري 262/2 - الهيثمي 21/6	" "	" "	21

# أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المبكرة

نوع الاتصال	الدلالة	نمط الاتصال	أسلوب الاتصال الإقناعي	وحدة التسجيل	الموضوع	الرقم	
شخصي	استغل النبي صلى الله عليه وسلم فرصة وجود بعضا من الانصار فدعاهم للإسلام فاستجاب بعضهم وكان منهم قيو لا مبدئيا ، ومنهم - إياس بن معاذ -	إيجابي	الدعوة والتبليغ	"لما قدم أبو الحيسر... فقال إياس... هذا والله خير مما جئتم إليه... أنه قد مات مسلما " أحمد 427/5 وهو صحيح .	وقائع بين الإسراء والمعراج والهجرة إلى المدينة	01	
شخصي	استغل النبي (ص) الوضع الذي بين اليهود والعرب والصراع الذي بينهم فمرر رسالته ، وكانت النتيجة أن آمن الأوس والخزرج .	إيجابي	الحنكة السياسية	"لما لقبهم رسول الله (ص)... وقد آمنوا وصدقوا... " ابن هشام 428/1 - ابن سعد 218/1 . رجاله ثقات	" "	" "	02
شخصي	النبي (ص) يأخذ على الأوس والخزرج العهد بموازنته فضلا على إيمانهم للتأكد من مدى صدقهم (سميت بيعة النساء).	إيجابي	طلب العهد والبيعة	" كنت فيمن حضر العقبة الأولى... وإن شاء غفر لكم... " البخاري 3893 - مسلم 1709	" "	" "	03
حضراني	يعت النبي (ص) مصعب بن عمير ليؤم الناس في يثرب ويعلمهم دينهم ولاتهم كرهوا أن يؤم بعضهم البعض .	إيجابي	إرسال الرسائل	" أن رسول الله (ص) إنما بعث مصعبا... أجمعين " ابن كثير 180/2 - سنده حسن ورجاله ثقات .	" "	" "	04



شخصي	وعد النبي (ص) القوم بالجنة إنهم نصروه وأزروه وبايعوه على أن ينصروه مما ينصرون منه أهلهم .	إيجابي	الترغيب	"مكث رسول الله (ص) ... ويعطينا على ذلك الجنة " أحمد 322/3 - صححه الحاكم .	" "	" "	05
شخصي	بايع الأوس والخزرج النبي (ص) ببيعة الرجال بأن ينصروه مما ينصروا أهلهم .	إيجابي	طلب العهد والبيعة	"مكث رسول الله (ص) ... ويعطينا على ذلك الجنة " أحمد 322/3 - صححه الحاكم .	" "	" "	06
حضاري	خشى الأوس والخزرج أن يتخلى عنهم رسول الله (ص) إذا أظهره الله ويعود إلى قومه وبادلهم العهد على ذلك .	إيجابي	مبادلة العهد	"فتكلم رسول الله (ص) قتل القرآن ... بل الدم الدم والهدم الهدم..." - أحمد 460/3 - ابن جرير 90/2 صححه ابن حبان .	" "	" "	07
حضاري	لما تمت البيعة اختار منهم اثني عشر نقيباً حمل كل منهم مسؤولية أسرته ، وهذه من الدقة في التنظيم وإعداد مؤسسات الدولة .	إيجابي	التنظيم وإعداد الهيكل	"قال رسول الله (ص) : أخرجوا لي اثني عشر نقيباً... وذكرهم بأسمائهم..." أحمد 460/3 - ابن جرير 90/2	" "	" "	08
شخصي	استعطف النبي (ص) رجل من الأنصار فأخبر قومه فليوا نداء النصره وكانت بيعة العقبة بعده .	إيجابي	الإستعطف	"كان رسول الله (ص) يعرض... وفد الأنصار في رجب " أبو داود 4734 - أحمد 460/3	" "	" "	09
شخصي	البراء بن معمر بن يختار أن يصلي إلى الكعبة بدل بيت المقدس قبل تحويل القبلة فنهاه الرسول (ص) عن ذلك طاعة لله ورسوله .	سلبى	التزام الطاعة	"خرجنا في حجاج... قد كنت على قبلة لو صرت عليها " أحمد 460/3 - ابن جرير 90/2 - صححه ابن حبان	" "	" "	10
شخصي	أثناء البيعة تبادل الطرفان الشروط وطلب وفد الأنصار المقابل فأجابهم الجنة ، يرغوبهم فيما عند الله .	إيجابي	الترغيب	"حملني خالي... فما لنا إذا فعنا ذلك ؟ قال : الجنة " الطبراني في الكبير 1757 - الهيثمي 48/6	" "	" "	11

# أساليب الإصلاح الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المنهجية

نوع الاتصال	المدلولات	نمط الاتصال	أسلوب الاتصال الإقناعي	وحدة التسجيل	الموضوع	الرقم	
شخصي	اخبر النبي (ص) الصحابة بما رآه في المنام ، وهم واقفون من صدق رؤياه ، فبادروا إلى الهجرة .	إيجابي	الرويا الصداقة	"قد رأيت دار هجرتكم، أريت بسبخة ذات نخل بين لاثين هما حرتان" - أحمد 198/6 - الحاكم 4-3/2 .	إلى الهجرة المدينة - من هاجر قبله-	01	
شخصي	أقع النبي (ص) علي كرم الله وجهه ليتنكر ببرادته لمخادعة المشركين فطاله أذى المشركين وصبر يشغلهم حتى يمضي رسول الله صلى الله عليه وسلم .	إيجابي	التعبئة النفسية	"شري على نفسه ... وقد كان رسول الله (ص) ألبسه بردة... وقد استكرناه منك" الحاكم 4/3 - أحمد 279/20 .	" "	" "	02
شخصي	النبي صلى الله عليه وسلم يختبر أبا بكر في ثباته وتضحيته وصدقه مع رسول الله صلى الله عليه وسلم فوجده كذلك .	إيجابي	الاختبار	"ذكر رجال على عهد عمر رضي الله عنه...يا أبا بكر لو كان شئ أحببت أن يكون بك دوني...لتلك الليلة خير من آل عمر" . الحاكم 6/3 - الحافظ 237/7 .	" "	" "	03
شخصي	النبي (ص) يوقع أبا بكر بأن لا شيء عليهما وفي هذا زيادة في اليقين في الله حيث لا مكان للخوف في النفس .	إيجابي	التعبئة النفسية	"... لو أن أحدهم نظر ... "ما ظنك يا أبا بكر باثنين الله ثالثهما" . البخاري 3653 - مسلم 2381 .	" "	" "	04
شخصي	استطاع النبي (ص) أن يوقع الجميع بضرورة العمل الجماعي انتصارا لهذه الفكرة فأبدوا في ذلك تفان كل على مستواه .	إيجابي	التعبئة الجماعية	" فجهزناهما ... سميت ذات النطاقين ... " البخاري 3905 - أحمد في المسند 346/6 .	" "	" "	05
شخصي	غرس النبي (ص) مبدأ المحبة بين أصحابه ومن	إيجابي	المحبة في	" اشترى أبو بكر ... اشرب يا رسول الله ... لا تحزن إن	" "	" "	06

شخصي	اصحابه نحوه فكانت هذه الأخيرة الأخرى الأسمى حتى على حب النفس إثارة لرسول الله صلى الله عليه وسلم .		الله	2009 . مسلم 3652 - البخاري	الله معنا... "	" "	" "	07
شخصي	دعا النبي (ص) على سراحة بين جثعم فصرعه الفرس على مرأى ومسمع أبي بكر الصديق رضى الله عنه .	إيجابي	الدعاء	"أقبل النبي (ص) ... وكان آخر النهار مسلحة له " . البخاري 391 - أحمد (الفتح الرباني) 288/20 .	" "	" "	" "	08
شخصي	دعا النبي (ص) على شاة أم معبد فدرت حليبا فشربوا وزاد وما هي بطوب فتعجبت وبأيعها على الإسلام . ثم وصفته لزوجها فعرفه فتمنى أن يسلم .	إيجابي	الدعاء	"أن رسول الله (ص) خرج من مكة مهاجرا ... لا عابس ولا معتد " . الحاكم 9/3 - 10 - الطبري في الكبير 3605 .	" "	" "	" "	09
شخصي	وظف النبي (ص) الشمع لإثارة الصحابة وحثهم على العمل وهو يحمل اللبانات .	إيجابي	الإثارة	"أن رسول الله (ص) لقي الزبير... وأسس المسجد الذي أسس على التقوى... وطق رسول الله (ص) ينقل معهم اللبن ..."	" "	" "	" "	10
شخصي	سأوم النبي (ص) الغلامين في مكان المسجد وبدأ يعين أصحابه على العمل وأبى إلا أن يعمل مثلما يعملون ليكون لهم القدوة .	إيجابي	القدوة الحسنة	"... وطلق رسول الله صلى الله عليه وسلم ينقل معهم اللبن في ثيابه ..." البخاري 3906 - ابن هشام 492/1	" "	" "	" "	11
شخصي	بعد بناء المسجد بدأ دور التشريع وتعليم الناس أحكام الإسلام كجواز الصلاة في مرائب الغنم - وبناء المساجد على قبور المشركين ...	إيجابي	التشريع	"لما قدم رسول الله (ص)... ويصلي في مرائب الغنم... فأمر النبي (ص) بقبور المشركين وبالخراب فسويت ..." البخاري 3932 - أبو داود 454 .	" "	" "	" "	12
شخصي	أكرم النبي صلى الله عليه وسلم أخوال جده فزل عليهم ضيفا - لصلة الرحم - .	إيجابي	الإكرام	"فقدما المدينة ليلا... أكرمهم بذلك... يا محمد يا رسول الله " . مسلم 2309/2009 - البخاري 3652 -	" "	" "	" "	13
شخصي	كان النبي صلى الله عليه وسلم يتزل عليه الوحي فرفض أن يأكل طعاما فيه ثوما إكرا لجريل وللقرآن الكريم ليعلم الصحابة كيف يعاملون ضيوفهم .	إيجابي	الإكرام	"أن النبي صلى الله عليه وسلم تزل عليه فزل النبي في الأسفل ... أو ما كر هت . قال : وكان النبي (ص) يوتى " مسلم 2053 - الترمذي 1807 .	" "	" "	" "	14
جمعي	بمجرد أن حل النبي صلى الله عليه وسلم بقاء دعا إلى إقامة الجمعة كأكبر شعيرة من شعائر الإسلام ثم أمر	إيجابي	الحرص على إقامة	"تزل رسول الله (ص) بقاء ... فصلى الجمعة الكبرى في المسجد... وأمر رسول الله (ص) ببناء مسجده في تلك	" "	" "	" "	14

بناء المسجد	الشعائر الدينية	السنة " الهيثمي 63,62/6	"	"	"
شخصي النبى صلى الله عليه وسلم يضع اسم الدولة الإسلامية ويسعى إلى صياغة مستقبلها ويحدد معالمها وعلى رأس ذلك الخلافة .	إيجابي الإهتمام بالمستقبل	"لما بنى رسول الله (ص) المسجد جاء أبو بكر...فقال رسول الله (ص) هؤلاء ولاية الأمر من بعدي" الحاكم في المستدرک 13/3 ، وافق الذهبي على صحته .	"	"	15
شخصي النبى (ص) يعلم أصحابه بما سيحدث بعده من فتن بحثا عن عرض من الدنيا زائل وما ستؤول إليه الأمور فى غيبة رسول الله (ص) .	سلبى الإهتمام بالمستقبل	"كنا نحمل لبنة لبنة وعمر لبنتين لبنتين...ويح عمار تقتله الفئة الباغية...ويدعونه إلى النار" البخاري 447 - مسلم 2915	"	"	16
شخصي النبى (ص) يعلم أصحابه كيف يستغيثون بالله عند التوازن وأن يكون الإتصال بالله هو مفتاح الفرج .	إيجابي الدعاء	"قدمنا المدينة وهي وبيبة...قال: اللهم حبب إلينا المدينة كما حبيت مكة...وحوّل حماها إلى الجحفة" البخاري 3926 - مسلم 1376 .	"	"	17
جمعي بعد التخوف الذي أصاب الصحابة من انتقال الوباء إليهم ، النبى (ص) شجع أصحابه على انتهاء مفعول الوباء وخروجه من المدينة .	إيجابي التوعية النفسية	"رأيت كان امرأة سوداء...فأولت أن وباء المدينة نقل إليها" البخاري 425/12 - الترمذي 2290	"	"	18
شخصي لما هاجر صهيب رضي الله عنه وقدم ما يمتلكه من أجل أن يخلى سبيله ، ولما وصل إلى النبى صلى الله عليه وسلم بشره النبى (ص) ببيع البيع .	إيجابي البشارة	"عن صهيب قال: خرج رسول الله (ص) إلى المدينة...وتخون سبيلي...قال: يا أبا يحيى ربح البيع (ثلاثا)...أحمد 1509/3 - الحاكم 400/3 .	"	"	19
جمعي سعى النبى (ص) إلى توثيق الصلوات بين المهاجرين والأنصار ممتدا على قواعد الأخوة .	إيجابي المواخاة	"أخى بين أصحابه ليذهب عنهم وحشة القرية...فقبل بعد الهجرة بخمسة أشهر وقيل بسبعة، وقيل وهو يبني المسجد"فتح الباري 270/7	"	"	20
حضاري من بين بنود المواخاة بين المهاجرين والأنصار الدعوة إلى حفظ الحقوق بينهم ...	إيجابي حفظ الحقوق	"كاتب النبى (ص) على كل بطن عقوله...لا يخل لمسلم أن يتولى مولى رجل مسلم بغير إذنه...من فعل ذلك" مسلم 1507 - السنائي 52/8	"	"	21
حضاري ضبط النبى صلى الله عليه وسلم الكثير من الحقوق بين المسلمين فى صورة بنود .	إيجابي حفظ الحقوق	"كتب كتابا بين المهاجرين والأنصار...والإصلاح بين المسلمين" . أحمد 271/1 - ابن كثير فى السيرة	"	"	22

حضاري	كان المهاجرون يربثون الانتصار ولما نزلت هذه الآية نسخت الأخرى،وزال حق التوارث وبقي الأمر في النسيحة والرخصة	إيجابي	صلاةالرحم حفاظا على الحقوق	"...وكل جعلنا موالي"...كان المهاجرون لما قدموا على النبي (ص)...ويوصى له". البخاري 2292 .	"...وكل جعلنا موالي"...كان المهاجرون لما قدموا على النبي (ص)...ويوصى له". البخاري 2292 .	"	"	"	23
شخصي	النبي (ص) يدعو أصحابه لأن يثني بعضهم على بعض ردا للجميل لهم وحفظ لأواصر الأخوة .	إيجابي	الثناء	"قالت المهاجرون...فقال رسول الله (ص):"كلام أئمتيم عليهم به، ودعوتهم الله عز وجل لهم". أحمد3/204-أبوداود4812	"قالت المهاجرون...فقال رسول الله (ص):"كلام أئمتيم عليهم به، ودعوتهم الله عز وجل لهم". أحمد3/204-أبوداود4812	"	"	"	24
حضاري	عرض الانتصار قسمة النخيل بينهم وبين المهاجرين فرفض وقال : تكفي الموزونة - صيانة للحقوق .	إيجابي	حفظ الحقوق	"قالت الانتصار : أقسم بيننا وبينهم النخيل ... قالوا : سمعنا وأطعنا". البخاري 3782 .	"قالت الانتصار : أقسم بيننا وبينهم النخيل ... قالوا : سمعنا وأطعنا". البخاري 3782 .	"	"	"	25
شخصي	النبي (ص) يبارك لعبد الرحمن بن عوف في عمله ثم يتزوج امرأة من الانتصار يدل أن يقاسم الانتصاري فعلمه كيف يتصرف .	إيجابي	التشريع	"قدم عبد الرحمن بن عوف...(عليهم يا عبد الرحمن)... فقال النبي (ص) " أولم ولو بشاة "" . البخاري 3781 - مسلم 1427	"قدم عبد الرحمن بن عوف...(عليهم يا عبد الرحمن)... فقال النبي (ص) " أولم ولو بشاة "" . البخاري 3781 - مسلم 1427	إلى الهجرة المدينة من هاجر من أصحابه.	"	"	26
حضاري	يؤكد النبي (ص) على ضرورة تسجيل العقود والعهود لغرض صيانة الحقوق .	إيجابي	التوثيق	" المدينة حرام ما بين عاتر... لا يقبل منهم صرف ولا عدل" البخاري 1870 - مسلم 1370 .	" المدينة حرام ما بين عاتر... لا يقبل منهم صرف ولا عدل" البخاري 1870 - مسلم 1370 .	"	"	"	27
حضاري	فكما حرم إبراهيم عليه السلام - مكة - حرم النبي (ص) ما بين حريتها وحماها كلها .	إيجابي	التعظيم	" المؤمنون تتكافأ دماؤهم ... ولا يحمل فيها السلاح لقتال" أحمد 119/1 - النسائي 20/8 .	" المؤمنون تتكافأ دماؤهم ... ولا يحمل فيها السلاح لقتال" أحمد 119/1 - النسائي 20/8 .	"	"	"	28
شخصي	النبي (ص) يختص هذا الصحابي - عبد الله بن الزبير - وهو صبي ثم حنكه بتمره ودعاه .	إيجابي	الدعاء	" فخرجت وأنا متم ... وكان أول مولود ولد في الإسلام" البخاري 3909 - مسلم 2146 .	" فخرجت وأنا متم ... وكان أول مولود ولد في الإسلام" البخاري 3909 - مسلم 2146 .	"	"	"	29
جمعي	هم رسول الله عليه وسلم أن يعلن عن الصلاة بالنقوس جاء رجل عبد الله بن زيد وعلمه الأذان بالتكبير للإعلان للصلاة	إيجابي	الإعلان	"لما أمر النبي (ص) بالنقوس ... لا إله إلا الله ... فإنه أئدى صوتاً مثلك" . أبوداود 499 - الدارمي 269/1 .	"لما أمر النبي (ص) بالنقوس ... لا إله إلا الله ... فإنه أئدى صوتاً مثلك" . أبوداود 499 - الدارمي 269/1 .	"	"	"	30
شخصي	النبي (ص) يوثب رجلا من الانتصار لعن بغيره فقال: لا	سلبى	التأييب	"سرنا مع رسول الله (ص) في غزوة بطن بواط ..."	"سرنا مع رسول الله (ص) في غزوة بطن بواط ..."	"	"	"	31

شخصي	تدعوا على أنفسكم ولا أولادكم...				فيستجيب لكم... " . مسلم 3009 .	"	"	"	32
شخصي	النبى (ص) يعطي القائد كتابا ويأمره ألا يفتحه إلا بعد بلوغ مكان معين لسر يعلمه الله والنبى (ص) فاللزم القائد الأوامر طاعة لرسول الله (ص) .	إيجابي	الأمر بالطاعة		"... إنه بعث رهطا... لا تكرهن أحدا من أصحابك على المسير معك". البيهقي 1211/9 - الطبري في التفسير 349/2	"	"	"	33
شخصي	عين على الرهط أبا عبيدة ولما بكى شوقا إلى رسول الله (ص) أصفاه من المهمة وأمر عليهم عبد الله بن جحش .	إيجابي	الإعفاء		"إنه بعث رهطا... فلما ذهب لينطلق بكى صباية إلى رسول الله (ص) فجلس فبعث عليهم...". البيهقي 1211/9 - الطبري في التفسير 349/2 .	"	"	"	33
جمعي	كان اليهود والنصارى يعجبهم تولي النبي (ص) نحو بيت المقدس وهو يريد أن يتميز فأكرمه الله بذلك ...	إيجابي	التمييز		"أن رسول الله (ص) كان يصلي نحو بيت المقدس فنزلت الآية..فمالوا كما هم نحو القبلة . مسلم 526	"	"	"	34
جمعي	بعد أن علم النبي (ص) بغير قریش يادر إلى الخروج فجعل يقول: "إن لنا طلبة فمن كان ظهره حاضرا فليركب معنا".	إيجابي	التعبئة		"بعث رسول الله (ص) بسبسة عينا... لا إلا من كان ظهره حاضرا". مسلم 1901 - أحمد 136/3	بدر	غزوة الكبرى	"	35
جمعي	النبي (ص) يسعى إلى تعميم الشورى وجعلها ملزمة سيما في الظروف المعصيبة .	إيجابي	الشورى		"إن رسول الله (ص) شاور حين بلغه...فنب رسول الله (ص) الناس فانطلقوا...". مسلم 1779 - أحمد 188/3 و100/3	"	"	"	36
جمعي	لم يكن أحد يتصور حربا لقرية: "العل الله يفتلكمها" ولكن الله شاء ذلك وحرص الناس للخروج سيما من كان حاضرا لاخذ زمام المبادرة .	إيجابي	التعبئة		"لما سمع رسول الله (ص) بأبي سفيان مقيلا...أن رسول الله (ص) يلقي حربا البيهقي في الدلائل 53-13/3 * أبو داود في الجهاد رقم 2681 .	"	"	"	37
شخصي	النبي (ص) يقف إلى أصحابه الند إلى الند فيمشي ويركب مثلهم وأبى أن يتفضل عليهم .	إيجابي	المساواة		"كنا يوم بدر كل ثلاثة على بعير...فقال: "ما أنتم بأقوى مني ولا أنا بأغنى عن الأجر منكما". أحمد 411/1 - ابن حبان 1688	"	"	"	38
جمعي	في ليلة بدر نام الجميع إلا رسول الله (ص) فأنهتكم في الدعاء وأغشاهم الله بالنوم ليتقوا على الجهاد صبيحة يوم المعركة .	إيجابي	الدعاء		"لقد أتينا ليلة بدر وما فيها إلا نائم...كان يصلي إلى شجرة ويدعو...إلا المقداد". الفتح الرباني 36/21 - الطيالسي 2342	"	"	"	39
حضاري	النبي (ص) يقدر الأشخاص ومؤهلاتهم فوجد من هو حضاري	إيجابي	الإهتمام		"إن النبي (ص) نظر إلى عمير بن أبي وقاص	"	"	"	40

جمعي	دون سن الجهاد فمنعه وكان يمنع المرضى والقصر... من الخروج لانهم لا يملكون حق الدفاع عن انفسهم.		بحقوق الإنسان	فاستصغره... قتل يوم بدر". كشف الاستار عن زوائد اليزار1770- الهيثمي69/6	"	"	"	"
جمعي	الصحابه قبل الواقعة يستأنسون ويعتبرون من قصص السلف. لغرض التعينة النفسية والقوة على الجهاد.	إيجابي	التعينة النفسية والاستئناس بالقصص	"كان عدة أهل بدر عدة أصحاب طالوت يوم جالوت ثلاثمائة وسبعة عشر". كشف الاستار عن زوائد اليزار1784- الهيثمي93/6.	"	"	"	41
جمعي	النبى (ص) يخبر أصحابه بمصارع القوم في الغد (عزوة بدر) فكان الأمر كما أخبر.	إيجابي	الدراسات المستقبالية	"كما مع عمر بين مكة والمدينة... ما أخطوا الحدود التي حد رسول الله (ص). مسلم 2873 - النسائي 108/4.	"	"	"	42
جمعي	النبى (ص) يؤكد على مبدأ الشورى ولزوم ذلك سيما في المواقف العصبية تجنبا لأي خلاف أثناء المنازلة.	إيجابي	الشورى	"واتاه الخبر عن قريش... أشيرو على أيها الناس... لكاني أنظر إلى مصارع القوم". الطبراني6/73 - البيهقي في دلائل النبوة32/3	"	"	"	43
جمعي	بعد أن ضمن النبي (ص) وحدة المسلمين بشرهم بالنصر وأخبرهم بأن الله وعدهم إحدى الطائفتين.	إيجابي	البشارة	"واتاه الخبر عن قريش... سيروا وأبشروا فإن الله تعالى قد وعدني إحدى الطائفتين والله لكاني أنظر إلى مصارع القوم" البيهقي في دلائل النبوة32/3 - الطبراني 73/6.	"	"	"	44
جمعي	يستطيع النبي (ص) أن يميز من القوم المعادي الشخصية المحورية المؤثرة على القوم لكي يستغله إذا دعت الضرورة.	إيجابي	الحكمة	"لما نزل المسلمون وأقبل المشركون... فهو عند صاحب الجمل الأحمر إن يطيعوه يرشدوا". الهيثمي76/6 - الحاكم187/3- 188.	"	"	"	45
جمعي	النبي صلى الله عليه وسلم يستعين بالدعاء للنصر على المشركين.	إيجابي	الدعاء	"أصابنا من الليل طش من المطر... يدعو ربه ويقول... ورض على القتال". الطيالسي2342- الفتح الربيعي36/21.	"	"	"	46
جمعي	النبي صلى الله عليه وسلم يدعو ويقدم له كل المبررات ويلج في الدعاء.	إيجابي	الدعاء	"خرج رسول الله (ص) يوم بدر... اللهم أنهم جاع فاشبعهم... واكتسوا وشيعوا". أبو داود2747- الحاكم145/2	"	"	"	47
جمعي	النبي صلى الله عليه وسلم يحرض أصحابه على القتال	إيجابي	التحريض	"أصابنا من الليل طش من المطر... ورض على القتال"	"	"	"	48

	قبل وقعة بدر .				الطيالسي 2342 - الفتح الرباني 36/21 .				
جمعي	الذي صلى الله عليه وسلم يشحن القوم ويشجعهم ويعدهم النصر .	إيجابي	التعبئة النفسية		"قال النبي (ص) يوم بدر ... (سيفهم الجمع ويولون اللبر) "	"	"	"	49
جمعي	الذي صلى الله عليه وسلم يبشر أصحابه بقدم جبريل إليهم مقاتلا ومعينا لهم .	إيجابي	البشارة		"هذا جبريل أخذ برأس فرسه عليه أداة الحرب " . البخاري 3995 - البيهقي 54/3	"	"	"	50
جمعي	الذي صلى الله عليه وسلم ينظم أصحابه في صورة صفوف ليتمكن من السيطرة على الجند .	إيجابي	التنظيم		"ضجينا للنعاس ونحن في مصافنا يوم بدر " (...كانهم بيان مرصوص) " .البخاري 21/ 43- أبو داود 2663 إسناداه صحيح .	"	"	"	51
شخصي	أصاب النبي (ص) سواد بن غزبه الأنصاري بعرجون وهو ينظم الصفوف وطالب الرجل بالقصاص وامتل النبي (ص) للحق وكشف عن بطنه والرجل كان يريد أن يلمس بطنه .	إيجابي	الإمتثال للحق		"أن النبي (ص) كان يتخطى بعرجون... وقال له خيرا " . الطبراني 168/5 - الإصابة في تمييز الصحابة 95/2 حسن .	"	"	"	52
جمعي	النبي (ص) يدعو قومه إلى الدقة في التنظيم وعدم ترك ثغرات أو إعطاء فرصة للعدو ليأخذ أنفاسه .	إيجابي	التنظيم العسكري		"إذا أكتوبكم فارمهم بالنبل ولا تسلوا السيوف حتى يقشوك " . أبو داود 48/2 .	"	"	"	53
جمعي	النبي (ص) يحث قومه على القتال ويبشروهم بجنة عرضها السموات والأرض فيلقى عمير بن الحمام الأنصاري بتمرات ويدخل المعركة حتى قتل .	إيجابي	التعبئة النفسية		"... فانطلق رسول الله (ص) ... ثم قاتلهم حتى قتل " . مسلم 1901 - أبو داود 2617 .	"	"	"	54
شخصي	النبي (ص) يبشر أم حارثة بان ابنها في جنة الفردوس، وقد أرادت أن تنعيه بمواقف غير مرضية فأنبها النبي(ص) على ذلك	سلبى	البشارة		"أصيب حارثة (بن سراقه) يوم بدر وهو عندهم...وإنه في جنة الفردوس " . البخاري .	"	"	"	55
شخصي	النبي (ص) يذرب أصحابه على الشجاعة حين أمر هذا الصحابي أن يقاتل دون درع .	إيجابي	التدريب على الشجاعة		"ما يضحك الرب من عبده... فغسه يده في العلو حاسرا... " . ابن هشام 627/1 - البيهقي 99/6 . سنده حسن .	"	"	"	56
جمعي	يشهد الصحابة على شجاعة رسول الله (ص) في المعارك وكان أشد الناس بأسا .	إيجابي	الشجاعة		"لقد رأيتنا يوم بدر... وكان من أشد الناس يومئذ بأسا " . أحمد في المستد 86/1 - مسلم 1776 .	"	"	"	57
جمعي	عندما حمى الوطيس وتدخلت الملائكة في القتال أخبر	إيجابي	التعبئة		"بينما رجل من المسلمين يومئذ... أقدم حزوم... صلقت	"	"	"	58



النبي (ص) القوم بأن مددا من السماء الثالثة يقاتل معهم.		النفسيّة		ذلك من مدد السماء الثالثة". مسلم 1763 .	"	"	"
جمعي النبي (ص) يخبر القوم أن جبريل قادم إلى ساحة الوغى ويراه وهم لا يرونه ، وفي هذا تعبئة نفسية للقوة على القتال .	إيجابي	التعبئة النفسية	"	"أن النبي (ص) قال يوم بدر... هذا جبريل أخذ برأس فرسه عليه أداة الحرب". البخاري 3995 .	"	"	59
جمعي أكرم الله تعالى شهداء بدر بما لا عين رأت ولا أذن سمعت ولا خطر على قلب بشر وهم راضون جدا ويتمنون أن لو يقتلوا مرة أخرى .	إيجابي	الإكرام	"	"إن الثمانية عشر الذين قتلوا من أصحاب رسول الله (ص)... تسرح في الجنة... فقتل كما قتلنا". المهدي 90/6 - الطبراني في الكبير 10466 .	"	"	60
شخصي النبي (ص) يدعو للآب الكافر - عتبة بن ربيعة - إكراما لولده حذيفة .	إيجابي	الإكرام	"	"... فلما أمر بهم... عرف في وجه أبي حذيفة الكراهية ، وأبوه يسحب... فدعا له رسول الله بخير". الحاكم 234/3 وصححه من شرط مسلم .	"	"	61
جمعي اختلف المسلمون في ضلالم بدر وكل يبرر استحقاقه لها فقسمها بينهم رسول الله (ص) وفقا تقديرا لهم وأنهم جميعا يستحقونها .	إيجابي	العدل	"	"خرجنا مع النبي (ص) ... ففزلت الآية (يسألونك عن الأنفال) فقسمها رسول الله (ص) وفقا من المسلمين". أحمد 324/5 - ابن حبان 1693 .	"	"	62
جمعي النبي (ص) يحرض على القتال ويجعل لهم جمالة لكل من قدم شيئا أن يقابله بمقابل من الغنائم .	إيجابي	الجمالة	"	"من أتى مكان كذا وكذا فله كذا وكذا... فأنزل الله (فاتقوا الله وأصلحوا ذات بينكم)". أبو داود 2737 - النسائي 217	"	"	63
شخصي طلب سعد بن أبي وقاص سيفا من الغنائم فرض النبي (ص) أن يعطيه له ولما تمت القسمة وكان من نصيب النبي (ص) منحها أياه وهذه قمة العدالة في قسمة الغنائم .	سليبي	العدل	"	"لما كان يوم بدر... هذا السير لي ولا لك... وإنه قد صار لي وهو لك... (لو لا كتاب من الله سبق...)" مسلم 1748 - أبو داود 238/1 .	"	"	64
شخصي النبي (ص) يستشير أصحابه في أسرى بدر ويشير عليه أبو بكر وعمر ونزل قرآن يؤيد عمر بن الخطاب .	إيجابي	الشورى	"	"استشار النبي (ص) أبو بكر وعمر في الأسرى... كعاد أن يصيبنا بلاء في خلافك". الحاكم في المستدرک 329/2 .	"	"	65
جمعي النبي (ص) بعث زيد بن حارثة على الناقة يبشر القوم بالنصر ولم يصدق أهل المدينة حتى رأوا الأسرى .	إيجابي	البشارة	"	"أن النبي (ص) يحلف عثمان بن عفان... وضرب رسول الله (ص) لعثمان سهمه". البيهقي 174/9 - الحاكم في المستدرک 217/3 - 218	"	"	66
شخصي لم يفعل النبي صلى الله عليه وسلم الذين أباهم بنفسه من الغنائم وهذه من العدالة .	إيجابي	العدل	"	"أن النبي (ص) يخلف عثمان بن عفان... وضرب رسول الله (ص) لعثمان سهمه". البيهقي 174/9 - الحاكم في المستدرک 217/3 - 218	"	"	67

				المستترك 217/3 - 218.			
جمعي	لمن لم يكن له ما يفدي به من المشركين أمره النبي (ص) أن يعلم صبيانا من الانصار .	إيجابي	الإهتمام بالعلم	"كان ناس من الأسرى يوم بدر... أن يعلموا أولاد الانصار... والله لا تاتيه أبدا" أحمد في المسند 4/74 اسناده صحيح	" "	" "	68
شخصي	لما أسلم العباس وأخبر بذلك رسول الله (ص) ، فاعطاه عشرين عبدا وحررهم وأعطاني بكل منهم أوقية من ذهب وتاجر فيها .	إيجابي	المكافأة	"قال العباس: في نزلت... فاعطاني بها عشرين عبدا... ما أرجو من مغفرة الله". المطالب العالية 4300 - ابن جرير الطبري في التفسير 73/14 .	" "	" "	69
شخصي	بشر النبي (ص) أن لشهداء بدر الجنة وذلك من طرف جبريل وهم كحال الملائكة الذين شهدوها أيضا أنهم أفضل الملائكة .	إيجابي	البشارة	"جاء جبريل... وكذلك ما شهد بدر من الملائكة". البخاري 3992 .	" "	" "	70
جمعي	بشر النبي (ص) أهل بدر والحديبية بالجنة مهما فعلوا حتى ولو كان حاطب بن أبي بلتعة .	إيجابي	البشارة	"... بل يدخل النار رجل شهد بدر أو الحديبية" الترمذي 3864 - 697/5 - ابن ماجه 4281 .	" "	" "	71
شخصي	زوج النبي (ص) فاطمة لعلي - كرم الله وجهه - وكان مهرها درج قيمته 04 (أربعة) دراهم .	إيجابي	التواضع	"خطبت فاطمة إلى رسول الله (ص)... قيمتها أربعة دراهم... فاطمة بنت رسول الله (ص)". البيهقي 160/3 - سيرة ابن كثير 544/2 .	بين الأحداث بدر وأحد	" "	72
شخصي	جعل عبد الله بن أبي من اليهود مواليه ، وكذا صيادته بن الصامت هذا الأخير تبرأ من حلفه مع اليهود ، وولى الله ورسوله ونزلت فيه الآية (فإن حزب الله هم الغالبون) .	إيجابي	الولاء	"لما حاربت بني قينقاع... وأبرأ من حلف الكفار وولائهم... الآية 51 - 56 المائدة". سيرة ابن هشام 49/2 - دلائل البيهقي 174/3 - 175 .	" "	" "	73
جمعي	النبي (ص) يستشير أصحابه في الخروج لغزوة أحد أو التحصن في المدينة ، فأشار عليه أصحابه بالخروج وكان رأيه البقاء وهذا كانت الشورى ملزمة	سليبي	الشورى	"رايت كاتي في درج حصينة... إذا ليس لامته أن يضعها حتى يقاتل". أحمد 351/3 - البخاري في فتح الباري 284/13 .	غزوة أحد	" "	74
جمعي	النبي (ص) شغله الأمر فبدأ يدرس توقعات المعركة ونتائجها .	إيجابي	الدراسات المستقبلية	"تفعل رسول الله (ص)... فكان الذي قال رسول الله (ص)... الترمذي 1561 - ابن ماجه 2808 .	" "	" "	75
جمعي	النبي (ص) يعد العدة بأقوى ما يكون لمواجهة المشركين وحمل الأمر بجديه .		الإعداد	"رايت رسول الله (ص) حين ذهب لينتفض... فلم يستطع أن ينفض". الحاكم في المستترك 25/3 - البيهقي	" "	" "	76

				46/9 .				
حضاري	أجاز النبي (ص) خروج البعض للقتال من بلغوا الخامسة عشر ورفض الأقل من ذلك دليل على اهتمام النبي (ص) بحقوق الإنسان .	إيجابي	مراعاة الكفاة	"إن رسول الله (ص) عرضني يوم أحد... وأنا ابن خمسة عشرة سنة فأجازني". البخاري 4097 - مسلم 1868.				77
جسمي	النبي (ص) ينظم جيشه بدقّة متناهية ويسد جميع الثغرات ويأمر بطاعة القائد .	إيجابي	الطاعة	"أقينا المشركين يومئذ... فلا تبرحوا حتى أرسل إليكم" البخاري 4043 - أبو داود 2662.				78
جمعي	أبو دجانة هذا السيف بحقه" وذلك عندما أجمع الجميع بعد العرض الثاني من رسول الله فكان الأحق به .	إيجابي	المكافأة	"إن رسول الله (ص) أخذ سيفاً يوم أحد... فأخذه ففلق به هام المشركين". مسلم 2470 - أحمد في المسند 123/3 .				79
شخصي	لما أخذ أبو دجانة سيف رسول الله (ص) أفرك به المشركون فركا حتى إذا وصل إلى امرأة فأحجم عنها إكراماً لسيف رسول الله (ص) .	إيجابي	التعظيم والإجلال	"عرض رسول الله (ص) سيفاً يوم أحد... أكرمت سيف رسول الله (ص) أن أقتل به امرأة". البيهقي 233/3 - الهيثمي 109/6				80
شخصي	قتل حمزة كان أشد على النبي (ص) فكان يود أن ينتقم له لو لا حلمه، وعبر عن ذلك برفض مقابلة وحشي .	سلبى	الحلم	"أن حمزة قتل طعيمة بن عدي بن الخيار... فهل تستطيع أن تغيب وجهك عنى". البخاري 4072 - أحمد 501/3 .				81
جمعي	النبي (ص) يرضب أصحابه في الشهادة ويعطهم بما أعد لهم يوم القيامة .	إيجابي	الترغيب	"أن رسول الله (ص) قال يوم أحد: من رأى مقتل حمزة... فأجعلوه في اللحد". المطالب العالمة 4325 - التتالي 62/3				82
شخصي	النبي (ص) يتفجع لمقتل عمه حمزة فبكى عليه ولما رآه مثل به شهق .	إيجابي	التفجع	"لما بلغ النبي قتل حمزة بكى فلما نظر إليه شهق" كشف الاستار 1794 - الهيثمي 118/6 .				83
شخصي	النبي (ص) سهر بين حمزة وواحد من الأنصار كلاهما استشهد في أحد فقسم بينهما الثوبين الذين جاءت بهما صفيّة بنت عبد المطالب	إيجابي	التكافؤ بين المسلمين	"قتل حمزة يوم أحد... ثم كفن كل واحد منهما في ثوب" الهيثمي 120/6 - الطبراني 12152 في المعجم الكبير.				84
حضاري	النبي (ص) يدعو إلى التمدن ويبين ما للمدينة من مزايا على الريف ودعا إلى أن سكن المدينة أفضل .	إيجابي	الدعوة إلى التحضر	"أنا مع رسول الله (ص)... يأتي على الناس زمان يخرجون إلى الأرياف والمدينة خير لهم...". المطالب العالمة 4322 - المجمع 119/6 .				85
شخصي	جاءت صفيّة تتخلل الصفوف لرؤية القتلى (أخيها حمزة) وما حبسها إلا أمر رسول الله (ص) وسلمت لهم	إيجابي	تقدير ضعاف	"لما كان يوم أحد أقبلت امرأة... ففكره النبي (ص) أن البيهقي تراهم... في الثوب الذي طار له". أحمد 165/1 - البيهقي				86

	الكافرين ليكفن فيهما وقسمهما بينه وبين الانصاري .		النفوس		402-401/4 .	"	"	87
شخصي	تألم النبي (ص) لموت عمه حمزة فطلب من بيكي له من نساء الانصار .	إيجابي	التألم		"لما رجع رسول الله (ص) من أحد.. لكن حمزة لا يواكي له... ولا يبكين على هالك بعد اليوم". ابن ماجه 1591 - أحمد في المسند 106/7-107 .	"	"	
شخصي	اشترط النبي (ص) ليقفل له أن يقاتل في سبيل الله كما قاتل للصد عنه، وهذا يكفي قتل حمزة؟	إيجابي	الدعوة إلى التكفير عن الذنب		"أتيت النبي (ص) فقال لي: وحشي... كما قاتلت لتصد عن سبيل الله". البيهقي 121/6 - الطبراني في الكبير 139/22 رقم 370 .	"	"	88
شخصي	هذا الرجل يسأل الرسول (ص) إن هو قتل فما مصيره فقال: الجنة ، فرمى التمرات وقاتل حتى قتل .	إيجابي	الترضيب		"قال رجل يوم أحد.. فالقي تمرات في يده وقاتل حتى قتل". البخاري 4046 - مسلم 1899 .	"	"	89
جمعي	النبي (ص) يبشّر الصحابة ويعلمهم أن الصحابي حنظلة بن أبي عامر قتل وهو جنب ففسلته الملائكة .	إيجابي	البشارة الصبر والاحتساب		"سمعت رسول الله (ص) يقول عند قتل حنظلة... إن ذلك فسلته الملائكة". الحاكم 204/3-205 - البيهقي 15/4 .	"	"	90
شخصي	جرح النبي (ص) في أحد وكسرت رباطه فجمعت فاطمة تغسل جرحه وتضمده ويعينها على والنبي (ص) صابرا محتسبا .	إيجابي	البشارة		"حين سئل عن جرح رسول الله (ص).. فاستمسك الدم". وفي رواية، (رَبِي اغْفِرْ لِقَوْمِي فَإِنَّهُمْ لَا يَعْلَمُونَ) . البخاري 3477 - مسلم 1792/1790 .	"	"	91
جمعي	بشّر النبي (ص) الصحابة بأن هذا الصحابي في الجنة ولم يصل لله ركعة ، فبمجرد إسلامه دخل ساحة الوضي فقاتل وقتل ودخل الجنة .	إيجابي	البشارة		"أن عمر بن أقيش كان له ربا في الجاهلية.. فدخل الجنة وما صلى لله صلاة". أبو داود 2537-2538 - أحمد في المسند 428/5-429 .	"	"	92
شخصي	أخطأ الصحابة فقتلوا اليمان (أب حذيفة) وخطأهم في ذلك إبليس وتصدق بدينه على المسلمين فأجبه النبي (ص) أكثر .	إيجابي	الإينصاف		"لما كان يوم أحد هزم المشركون.. فتصدق حذيفة بدينه على المسلمين... خيرا". ابن هشام 88-87/2 * تاريخ الطبري 530/2 .	"	"	93
شخصي	أراد أولاده الأربعة أن يمنعه من الخروج فرخص له رسول الله (ص) في الخروج وهو الأعرج رجاء أن يطأ بها في الجنة فكان له ذلك .	إيجابي	البشارة		"أتى عمرو بن الجموح.. فخرج معه فقتل يوم أحد". ابن هشام 19-90/2 * البيهقي 246/3 .	"	"	94
شخصي	الرسول (ص) يتفقد الجند ويشجعهم على القتال ويقنعهم بخيري الدنيا والآخرة .	إيجابي	التعبئة النفسية		"بقتي رسول الله (ص) يوم أحد.. قال: وفاضت نفسه رحمه الله". الحاكم 201/3 - البيهقي في الدلائل 248/3	"	"	95

شخصي	في خضم المعركة يدعو النبي (ص) ويحرض على القتال ودعا بابيه وأمه. ما يدل على قدرته على الإقناع على القتال.	إيجابي	التعبئة النفسية	"جمع لي رسول الله (ص) يوم أحد أبويه كليهما..فذاك أبي وأمي وهو يقاتل". البخاري 3725 - مسلم 2412 .	"	"	96
شخصي	النبي (ص) يحرض المجاهدين على القتال حتى دافع طلحة لوحده أحد عشر رجلاً ثم قطعت أصابعه-ورد الله المشركين	إيجابي	التعبئة النفسية	"لما كان يوم أحد...حتى قطعت أصابعه..ثم رد الله المشركين" النسائي 30-29/6 * الحاكم 369/3	"	"	97
جمعي	خص النبي (ص) شهداء أحد بكرامة إلى يوم القيامة أن من سلم عليهم ردوا عليه إلى يوم القيامة - وهذا بعد أن مر بمصعب بن عمير وهو مقتول .	إيجابي	الإكرام	"إن رسول الله (ص) حين انصرف من أحد...إلا ردوا عليه" الحاكم في المستدرک 200/3 - صحيح الإسناد ووافقه الذهبي.	"	"	98
شخصي	النبي (ص) يشيد بمكانة بعض الشهداء إكراماً لهم وترغيباً لمن يريد أن يكون مثلهم-وهذا الرجل هو عبد الله بن عمر بن حرام	إيجابي	الإكرام	"لما قتل أبي يوم أحد...ما زالت الملائكة تظله بأجنحتها حتى رفتهوه". البخاري 1244 - مسلم 2471 .	"	"	99
جمعي	أخبر النبي (ص) جابر بن عبد الله بن حرام أن آياه كلمه الله وقال له:سنتي أعطك فسأل أن يعود إلى الدنيا ليقتل ثانية ويخبر الناس بالتعظيم فأخبره "إلا هذه فلا..."	إيجابي	الإكرام	"ألا أخبرك أن الله كلم أباك كفاحاً فقال:فإنزل الله"169 آل عمران. الترمذي 3013 - ابن ماجه رقم 190.	"	"	100
شخصي	لما أفرد بالنبي (ص) يوم أحد دعا أصحابه ليدافعوا عنه ومن فعل ذلك باستماتة فله الجنة فقتل سبعة من الأنصار - هم رفاقوه في الجنة -	إيجابي	التعبئة النفسية	"أن رسول الله (ص) أفرد يوم أحد في سبعة...ما أنصفت أصحابنا". مسلم 1789 .	"	"	101
شخصي	الرجل يقره مان الظفري جزم النبي (ص) أنه من أهل النار لأنه قتل نفسه،وقيل بأن النساء عبرته فخرج حمية ثم جرح وقتل نفسه مع ما قدمه من تضحيات	سلبى	الحسرة	"أن رسول الله (ص) التقى هو والمشركون...ثم أفلتته الجراح فقتل نفسه". فتح الباري 473/7 .	"	"	102
شخصي	للمشاعر أهمية بالغة في النفوس لذلك لا بد من ضبط المفاهيم والمصطلحات حتى توافق الصواب .	إيجابي	التعبئة النفسية	"شهدت أحداً مع مولاي...فإن مولى القوم من أنفسهم" أحمد في المسند 295/5 - أبو داود في الأدب 5123 .	"	"	103
شخصي	لما وقعت المنازلة تفتن النبي (ص) إلى مخادعة	إيجابي	الفطنة في	لما كان يوم أحد وصرنا إلى الشعب...كل من يضر بني	"	"	104

المشركين بأن تبادل درعه مع كعب بن مالك فظن المشركون أنه رسول الله (ص).		الحروب وتضليل العدو	الطبراني 112/6 - الهيثمي 482/2 .	"	"	105
إن ما تميز به المسلمون بقيادة رسول الله (ص) الدقة في تنظيم الجيش وإن في الحرب لا مجال للخطأ .	إيجابي	الدقة في تنظيم الجيش	"جعل رسول الله (ص)...قولوا الله مولانا ولا مولى لكم" البخاري 4043 - أبو داود 2662 .	"	"	106
النبى (ص) يثني على ربه مع ما أصابهم من البلاء ليعلمهم كيف يكونون مع الله دوما في المشط والمكره .	إيجابي	الثناء	"استنوا حتى أنثى على ربي...اللهم قاتل الكفرة الذين أتوا الكتاب، إله الحق". أحمد في المسند 414/3 - الحاكم في المستدرک 507/1	"	"	107
أبي النبي (ص) سوى أن يفتن شهاده أحد معا حفاظا على الروح الجماعية ووحدة الأمة ردا على هذا الذي يريد أن يفتن أباه بعيدا	سلبى	الالتزام بالجماعة حفاظا على الوحدة	"استشهد أبي بأحد...لا يفتن إلا مع إخوته فظن مع أصحابه بأحد". أحمد 308/3 - أبو داود 3165 .	"	"	108
النبي (ص) يذكر أصحابه ويوصيهم بخطر الدنيا عليهم ، فهو لا يخاف عليهم أن يشركوا ولكنه خاف عليهم من النزاع حول الدنيا .	سلبى	الوصية	"صلى رسول الله (ص)...ولكني أخشى عليكم الدنيا أن تنافسوها" البخاري 1344 - مسلم 2296 .	"	"	109
لما مثل بحمزة قال عليه السلام "لو لا أن تحذ صفة (أخته) في نفسها". وإلا ما كان ليكفنه ولا ليصلي عليه وصلى على شهاده أحد .	إيجابي	احترام المشاعر	"أبو داود 3137 - أحمد في المسند 128/3 .	"	"	110
كان يقدم في القبر أقرؤهم وأعلمهم تقديرا له...وثبت في هذه الرواية أنه لم يصل على أحد من شهاده أحد .	إيجابي	أهل تقدير العلم	"أن النبي (ص) كان يجمع بين الرجلين من قتلى أحد...ولم يصل عليهم ولم يفسلوا". البخاري 1343 - الترمذي 1036 .	"	"	111
روى النبي (ص) لأصحابه النعمة التي يتقلب فيها شهاده أحد ليرغب الأمة في الجهاد والاستشهاد .	إيجابي	التعريب	"قال رسول الله (ص) لما أصيب إخوانكم بأحد...هو لاء الآيات على رسول الله (ص). أحمد في المسند 265/1 - أبو داود 2520/5	"	"	112
سمح للأئصار من أن يتأروا من المشركين يوم الفتح (بمثل ما عوقبتهم) فأمر رسول الله (ص) أن يعفوا عنهم .	إيجابي	العفو	"أنه أصيب من الأئصار...كفوا عن القوم". الترمذي 3129 - أحمد في المسند 135/5 .	"	"	113
النبي (ص) يعلم أصحابه كيف يحون أوطانهم ويشتاؤون إليها حتى يستميتون في الدفاع عنها .	إيجابي	الحنين	"أن رسول الله (ص) طلع له...وإني حرمت ما بين لابتها". البخاري 4084 - مسلم 1365 .	"	"	113

جمعي	نظرا لمكانة شهاداء أحد تلمي النبي (ص) لو أنه استشهد معهم ليزال من ذلك التعميم فهو على عجلة من أمره .	إيجابي	التمني	"كان رسول الله (ص) ... يقول: قلت معهم (ص) ". أحمد في المسند 375/3 - البهقي 123/6 .	"	"	114
شخصي	النبي (ص) يقدّر ما قام به أصحابه ويفضل بعض أصحابه على صهره لما قال: لئن كنت أجدت الضرب بسيفك لقد أجدته ... وذكر عدد من الصحابة .	إيجابي	التكريم	"جاء علي (رضي الله عنه) بسيفه يوم أحد ... والحارث بن الصمة" . الحاكم في المستدرک 24/3 - الهيثمي 123/6 .	"	"	115
جمعي	رغم ما حصل للمسلمين يوم أحد ولكن النبي (ص) تحدى أبو سفيان وخرج إليه إلى حراء الأسد خشية من أن يكرروا عليهم في المدينة .	إيجابي	المرابطة	"لما أنصرف أبو سفيان والمشركون ... فأتوه فلم يجروا به أحدا" . النسائي 103 - الطبراني في الكبير 11632 .	من الأحداث أحد	والخندق	116
شخصي	عبد الله بن أنيس قدم خدمة جلييلة للإسلام حين قتل خالد بن سفيان الذي يتأهب لقتال المسلمين بعد أحد فكافاه النبي (ص) على ذلك - أنظر الحديث .	إيجابي	المكافاة	"... أنه قد بلغني أن خالد بن سفيان ... فأقتله ... ثم دفنا جميعا" . أبو داود 1249 - أحمد 496/3 .	"	"	117
شخصي	بمجرد أن قتل عامر بن فهيرة وأسر عمرو بن أمية الضمري أتى الخبر النبي (ص) فنعاهم .	إيجابي	التواصل الخبري	"... فقتل عامر بن فهيرة ... فأتى النبي (ص) خبرهم ... سمي به المنذر" . البخاري 4093 - البيهقي في الدلائل 353/3 .	"	"	118
شخصي	لما أرسلت هذه المرأة تتصح النبي (ص) بأن اليهود يريدون الفر به رجع النبي (ص) وعمل بتبصيحها لأنها جاءت عن طريق ابن أخيها وهو مسلم .	إيجابي	الإلتصاح	"إن كفار قريش ... فأرسلت امرأة ناصحة ... في يد بني فاطمة" . أبو داود 3004 - البيهقي في الدلائل 178/3/179 .	"	"	119
جمعي	كان رسول الله (ص) يوظف الشعارات وينوع منها - لحفظ أسرار المسلمين وكذا لغرض الإثارة والإستمالة للقتال .	إيجابي	الشعر	"إننا مع رسول الله (ص) ... يا منصور أمت أمت" . مجمع الزوائد 142/6 .	"	"	120
جمعي	كسع رجل من المهاجرين رجل من الأنصار فتداعى الفريقان فجاد أن ينشب بينهما قتال وعلم النبي (ص) فقال لهم: "ادعوها فإنها منتنة" .	سلبى	تطويق الفتن	"إننا مع النبي (ص) ... دعوها فإنها منتنة ... كثروا بعد" . البخاري 4905 - مسلم 2584 .	"	"	121
شخصي	عبد الله بن أبي بن سلول يستغل الخلاف ويحاول توسيع الدائرة أن أمر بعدم الإنفاق على رسول الله والمسلمين وأخبر زيد رسول الله (ص) بذلك وكذب حتى صدقه الله ووصف بن أبي بالمنافق .	سلبى	التصديق	"خرجنا مع النبي (ص) ... تصديقي في قوله ... إن الله قد صدقك يا زيد" . البخاري 4900 - مسلم 2772 .	"	"	122
جمعي	لما رأى النبي (ص) الأمر يؤول إلى الخطر بين المهاجرين والآنصار أمرهم فمشوا يوما وليلة واليوم الموالى حتى	سلبى	التشغيل	"... فغضب عبد الله بن أبي ... ليشتغل الناس عن الحديث ... لقتلته" .	"	"	123

	أنتهم الشمس... فوقعوا نياما - حتى لا يشتغلوا بحديث الفتنة.								
شخصي	حتى بين نسانه كان رسول الله (ص) اعدل ما يكون عندما يخرج إلى القزو كان يفرح بين نسانه .	إيجابي	العدل	"كان رسول الله (ص) إذا أراد أن يخرج... حزبه رسول الله (ص) ."	"	"	"	124	
شخصي	رسول الله (ص) إذا أهمله أمر وأشكل عليه استشار أصحابه فاختار لذلك من شاء ومن هو أهل للمشورة .	إيجابي	الاستشارة	"ودعا رسول الله (ص) بن أبي طالب... يستشيرهما... يربيك من عائشة". البخاري 4141 - مسلم 2770 .	"	"	"	125	
جمعي	النبي (ص) ليس له سوى أن يلتزم إجراء التهنة بعد الخلاف الذي وقع بين الصحابة لأن الحسم في خلاف عريض ليس بالأمر الهين، بل يتطلب تهنة الأوضاع أو لا . النبي (ص) بعد أن استشكل عليه الأمر في مسألة الإفك وسمع من مستشاريه ليس له سوى الإتصال لأن فيه تتم عمليات كثيرة من سماح وروية واتخاذ مواقف .	إيجابي	التهنة	"ودعا رسول الله (ص)... فلم يزل رسول الله (ص) يخفضهم حتى سكتوا وسكت...". البخاري 4141 - مسلم 2770 .	"	"	"	126	
شخصي	لما استحقت السيدة عائشة البشارة لم يجد رسول الله (ص) سوى دعوتها ليبيشها بنزول القرآن ببراءتها .	إيجابي	البشارة	"ودعا رسول الله (ص)... أما بعد يا عائشة... تاب الله عليك". البخاري 4141 - مسلم 2770 .	"	"	"	127	
شخصي	لما حجا حسان صفوان في حادثة الإفك ضربه صفوان ونار ضده ثابت بن قيس ولما علم النبي (ص) أمره بالإحسان إلى صفوان لأنه هجاه وظلمه فتنزل حسان .	سلبى	الإحسان	"ودعا رسول الله (ص)... أبشري عائشة أما الله فقد براك...". البخاري 4141 - مسلم 2770 .	"	"	"	128	
شخصي	لما استحق الثلاثة العقوبة نالوا ذلك مع أن الخاضعين كثير وعلى رأسهم عبد الله بن أبي لكتنه لم يكن مصرحا بالتهمة (والتفاف) . وكذلك الآخرون .	سلبى	العقاب	"أن ثابت بن قيس وثب على صفوان... أحسن يا حسان... هي لك يا رسول الله". سيرة ابن هشام 305/2 - البيهقي 75/74/4 .	"	"	"	129	
جمعي	النبي (ص) يعين أصحابه في الشداد حتى بالدعاء، وفي ذلك تعبنة نفسية وقوة على العمل والجهاد .	إيجابي	الدعاء	"لما نزل عذري... أمر برجلين وامرأة فضربوا حدهم". الترمذي 3181 - ابن ماجه 2765 .	"	"	"	130	
جمعي	أمر حفر الخندق عصيب فيطلب مثابرة وجدية فيستعمل مختلف الوسائل المعينة على العمل وكان منها التشييد المثير لغرض التعبنة النفسية .	إيجابي	التشييد	"خرج رسول الله (ص)... اللهم إنه لا خير إلا خير الآخرة... ولها ريح منتن". البخاري 4099 - مسلم 1805 .	"	"	"	131	
جمعي	مختلف الوسائل المعينة على العمل وكان منها التشييد المثير لغرض التعبنة النفسية .	إيجابي	التشييد	"لما كان يوم الأحزاب... فسمعه يرتجز بكلمات ابن رواحة... ثم يد صوتيه بأخرها". البخاري 4106 - مسلم 1803 .	"	"	"	132	



جمعي	النبى (ص) وهو يكسر الحجر يقول في كل مرة: الله أكبر فتحت لي كذا ففاته يستقرئ المستقبل وما سيحدث فيه .	إيجابي	الدراسات المستقبلية	"لما كان حين أمرنا رسول الله (ص) بحفر الخندق... من مكاني هذا الساعة". أحمد في المسند 303/4 – النسائي 44/43/6	"	"	"	133
شخصي	اشته الجوع بالصحابة وهم يحفرون الخندق فصنع لهم طعام قليل وجعل يدعو وحينما أكل فريق دعا وجاء آخر وهكذا فاكل عدد كبير ودعا لرية البيت وأهلها .	إيجابي	الادعاء	"احقر رسول الله (ص) الخندق... نحن نخندق وهو يعنا قصور فارس والروم". الهيثمي في المجمع 6/131/132 – الطبراني (رجاله رجال الصحيح).	"	"	"	134
جمعي	احتشدت الجموع من عشرات الآلاف من قريش ومختلف القبائل العربية والمسلمون في ثلاثة آلاف وبينهم الخندق ففاقا بهذا هذه الجموع المحتشدة .	إيجابي	الاعداد	"نزلت قريش بجمع السيول... وجعل النساء والأراري في الأظام"	"	"	"	135
جمعي	كان النبي (ص) يسوي بين أصحابه في الحقوق والواجبات، ففي حفر الخندق جعل لكل عشرة عشرون ذراعاً دون تمييز .	إيجابي	المساواة	"ان رسول الله (ص) خط الخندق... لكل عشرة أربعين ذراعاً".	"	"	"	136
جمعي	جعل النبي (ص) لأصحابه كلمة السر يعرفون بها بعضهم سيما في الليل وذلك في مختلف المنازل .	إيجابي	الشعار	"وهو يخاف أن يبيته... ان بيت فادعو حم لا يصرور". أحمد في المسند 65/4... – الترمذي 682.	"	"	"	137
جمعي	كانت شعارات النبي (ص) وهو يعلم المسلمين مستمدة من تعاليم وأصول الإسلام . ففي الشعار هذا معاني التوحيد .	إيجابي	الشعار	"إلا اله إلا الله وحده... وطلب الأحزاب وحده فلا شيء بعده". البخاري 4114 – مسلم 2724.	"	"	"	138
جمعي	في تلك الليلة الباردة أصاب الجمع برد لا يستطيع أحد أن يقوم فطلب من أحد أن يتحسس أحوال العدو وله الجنة ولم يتم أحد .	إيجابي	المكافأة	"يا أبا عبد الله لقد رأيت... أدخله الله الجنة... قم يا نومان". الهيثمي 1349/6 – كشف الاستار 1811.	"	"	"	139
جمعي	كرر النبي (ص) ذلك ولم يشأ أحد أن يقوم حينها فعين حذيفة بن اليمان أن يقوم بالمهمة .	سلبى	التكرار	"يا أبا عبد الله لقد رأيت... أدخله الله الجنة... قم يا نومان". الهيثمي 1349/6 – كشف الاستار 1811.	"	"	"	140
شخصي	أوصى النبي (ص) حذيفة أن يأتي بالخير فقط ولا يقل ولا يفعل شيئاً قال: "لا تدرهم علي" – والترم ذلك -	إيجابي	الوصية	"يا أبا عبد الله لقد رأيت... أدخله الله الجنة... قم يا نومان". الهيثمي 1349/6 – كشف الاستار 1811.	"	"	"	141
جمعي	النبي (ص) يؤكد لأصحابه أن الله نصره بريح الصبا يعلم الصحابة أن الله ناصرهم ومعينهم .	إيجابي	التعنية النفسية	"نصرت بالصبا وأهلك عاد بالبور". البخاري 1035 – مسلم 900.	"	"	"	142
جمعي	بعد فشل المشركين في غزوة الخندق تشجع المسلمون في مهاجمتهم في عقر دارهم .	إيجابي	التعنية النفسية	"الآن نفروهم ولا يفروننا نحن نسير إليهم". البخاري 4109 – أحمد 262/4.	"	"	"	143
جمعي	بعد رحيل المشركين اطمأن النبي (ص) ولبطن أصحابه أعلن وضع السلاح ويرهن على ذلك بما فعله .	إيجابي	السكينة	"لما رجع النبي (ص) من طلب الأحزاب فزل المدينة وضع لأمته وأغتسل واستحجر". المطالب العالية 4328 - الهيثمي	"	"	"	144

145	غزوة قريظة	بني	"قال النبي (ص) يوم الأحزاب... فلم يعترف أحدا منهم". البخاري 4119 - مسلم 1770.	التحريض	إيجابي	لم يبق من خطر أكبر سوى خطر بني قريظة لذلك وجب إخضاعهم وعلى هذا الأساس جاء جبريل يحث النبي (ص) على ذلك.	إيجابي	جمعي
146	"	"	"دخل رسول الله (ص)...جراك الله خيرا من سيد قوم فقد أنجزت ما وعدته...". طبقات ابن سعد 9/2 ورجاله ثقات. "أهيز عرش الرحمن لموت سعد". أحمد في المسند 98/55/6 - البيهقي 82.	الشكر والثناء	إيجابي	النبي (ص) يثني على سعد على إنجازاته التي قدمها للإسلام.	إيجابي	شخصي
147	"	"	"لما انقضت عدة زينب... أرسل رسول الله (ص) يذكرك... ووعظ القوم بما وعظوا". مسلم 89/1428 - السناني 80/79/6.	الإعلام والإخبار	إيجابي	أخبر النبي (ص) أن عرش الرحمن اهتز لموت سعد وأن الملايكة شاركت في جنازته، ومع هذا فلا ينجو من ضمة القبر.	إيجابي	جمعي
148	"	"	"إن أم سليم أهدت... ورجين نساء النبي (ص)". "إن أم سلمة أهدت... ورجين نساء النبي (ص)". "إن أم سلمة أهدت... ورجين نساء النبي (ص)". "إن أم سلمة أهدت... ورجين نساء النبي (ص)".	التشريع	إيجابي	كان لمختلف مواقف النبي (ص) أثر عداة ما يقصد بها التشريع للأمة كما حصل في حرمة النبي بزواجه من زينب بنت جحش.	إيجابي	شخصي
149	"	"	"إنما علم الناس بالحجاب... وأنزل الله آية الحجاب". البخاري 5466 - مسلم 93/1428. "جاء زيد بن حارثة يشكو... لكتم هذه". البخاري 4720.	الدعوة للحضور	إيجابي	عندما دخل النبي (ص) بزيبب وأعد له طعام دعا إليه عدد كبير من الصحابة فحضروا واكلوا وهذا لربط الصلوات بينه وبين الصحابة فزاد عددهم عن 300.	إيجابي	جمعي
150	"	"	"قال لنا رسول الله (ص)... أنتم خير أهل الأرض... لا يتكلم مكان الشجرة". البخاري 4155 - مسلم 71/1856.	التشريع والإخبار	إيجابي	يكون سبب تشريع الأحكام الشرعية أحداثا معينة ينزل القرآن لحلها لما قال أنس: "فضر ب بيني وبينه بالستر". النبي (ص) لم يكن يتست على أصحابه في مجال التشريع فكان يذكر جميع الأحكام الشرعية.	إيجابي	شخصي
151	"	"	"جاء زيد بن حارثة يشكو... لكتم هذه". البخاري 4720.	الإعلام والإخبار	إيجابي	النبي (ص) يثني على أصحابه على ما قدموه من تفضيلات أظهر الله بها الإسلام وكان نحو ألف وأربعمائة وقيل أقل وقيل أكثر في صلح الحديبية.	إيجابي	شخصي
152	من الحديبية من وفتح مكة	"	"رسول النبي (ص)... أشيروا علي... من حال بيننا وبين البيت قتلتاه... فروحوا أذا". أحمد في المسند 328/4 - ...	المسح	إيجابي	حينما علم النبي (ص) (بما أعهده له كفار قريش دعا أصحابه وقال لهم أشيروا علي أيها الناس، وما كان ليقيم على فعل كهذا حتى يستشير.	إيجابي	جمعي
153	"	"	"خرجنا مع رسول الله (ص)... فنزل رسول الله (ص) ورتنا... البرار في كشف الاستار 1812 - الهيثمي في المجمع	الثبوري	إيجابي	النبي (ص) يشبه هذه الثنية بالباب الذي دخل عليه بنو إسرائيل حين قال لهم ادخلوا الباب سجدا وقولوا حطة... لا يجوز أحد الليلة هذه الثنية إلا غفر له".	إيجابي	جمعي
154	"	"	"خرجنا مع رسول الله (ص)... فنزل رسول الله (ص) ورتنا... البرار في كشف الاستار 1812 - الهيثمي في المجمع	الإخبار	إيجابي	النبي (ص) يشبه هذه الثنية بالباب الذي دخل عليه بنو إسرائيل حين قال لهم ادخلوا الباب سجدا وقولوا حطة... لا يجوز أحد الليلة هذه الثنية إلا غفر له".	إيجابي	جمعي

جمعي	النبى (ص) يعلمنا كيف نأخذ بالأسباب فمع ان النبر جفت وانتهى ماؤها لكفه حاول استصداره فصدر فشرىوا حتى ارتوىوا.	إيجابي	الأخذ بالأسباب	"تعدون انتم الفتح... فلم تترك فيها فطرة... ثم انها اصدرتنا نحن وركابنا". البخاري 4151/4150.	"	"	155
جمعي	إن المسلمين إذا أهمهم أمر عدوا إلى البيعة يعاهدون فيها الله على أمر من أمور الدين فهم هنا يبايعون النبي (ص) ان يثبتوا معه.	إيجابي	المباعدة	"... لقد رأيت يوم الشجرة... ولكن بايعناه على أن لا نفر". مسلم 76/1858 - أحمد في المسند (الفتح الرباني) 106/21.	"	"	156
شخصي	لما سألته عبد الله بن وهب الأسدي البيعة قال: على ماذا؟ فقال له على الفتح والشهادة فقل النبي (ص) يبعته - دليل على تحري النبي (ص) الحق ومعرفة قيمة الشعائر.	إيجابي	تقديم الشعائر	"أتاني عامر وأسدى... أبسط يدك أبسطك قال: على ماذا؟... على بيعة أبي سنان". البيهقي 137/4 - الإصابة 96/4 ترجمه رقم 571.	"	"	157
شخصي	طلب النبي (ص) البيعة من سلمة بن الأكوع ثلاث مرات لأنه رآه أعزلا من السلاح لحكمة يعلمها النبي (ص) (فان ثبت الأعرل فكيف بصاحب السلاح).	إيجابي	التكرار	"... قال: لم إن رسول الله (ص)... فبايعته الثالثة... هو أحب إلى من نفسي". البخاري 2484 - مسلم 1729 ...	"	"	158
شخصي	لما تمت البيعة لرسول الله (ص) وبقي عثمان بن عفان لأنه أرسل في مهمة دبلوماسية ناب عنه النبي (ص) فبسط يده وبايع بالأخرى عليها وعدها بيعة.	إيجابي	الضمنان	"جاء رجل حج للبيت... هذه يد عثمان... أنهب بها الآن معك". البخاري 4066 - الترمذي 3706.	"	"	159
جمعي	عندما يضيق الأمر ويستد على الصحابة يلجأ النبي (ص) إلى البيعة وأخذها على أصحابه فيكون ذلك على الموت أحيانا وعلى الصبر أحيانا أخرى وعلى الثبات... وهكذا.	إيجابي	البيعة	"قلت لسلمة بن الأكوع على أي شيء بايعتم رسول الله (ص) يوم الحديبية؟ قال على الموت". البخاري 4169 - مسلم 1860.	"	"	160
جمعي	كان النبي (ص) يتابع أصحابه ويصوبهم إذا أصابوا ويخطئهم إذا أخطأوا ويعلمهم مبادئ دينهم.	سلبى	تصحیح العقيدة	"خرجنا مع رسول الله (ص)... فهو مؤمن بي كافر بالوكب... مؤمن بالوكب كافر بي". البخاري 4147 - مسلم 71	"	"	161
جمعي	النبي (ص) يعلم أصحابه فقه الموازنات كيف يتنازل عن أشياء لينال أشياء أخرى أهم ويوفت في المقابل الفرصة على العدو ويحقق الدمام.	إيجابي	فقه الموازنات	"قام سهل بن حنيف... النبي رسول الله... أو فتح هو... فطابت نفسه ورجع". البخاري 3182 - مسلم 1785.	"	"	162
شخصي	سأل أبو جندل المسلمين أن يتفوه من بين أيدي المشركين فرد عليه بأن بينهم عهد وأمره بالصبر والإحتساب مع إخوانه المعذبين حتى يجعل الله لهم فرجا... بمجرد أن فرغ من الكتابة قام للحلق والنحر فلم يشأ أحد	إيجابي	الصبر	"فبينما رسول الله (ص) يبأ أبا جندل اصبر واحتمسب... وتفتت القضية". كثف الأستار للبزاز 1812 - الهيثمي في المجمع 144/6	"	"	163
				"... فلما فرغ... قوموا فانحروا ثم احلقوا... قال ذلك ثلاث	"	"	164

جمعي	ان يقوم غما وغيظا ثم قام ففصر وحلق ولما رآوه يفعل قاموا وفعلوا ولا احد يتكلم مع احد .		التكرار	مرات...يقول بعضهم غما". كشف الاستر لليزار1812 - البيهشي في المجمع 144/6 .	"	"	"	165
جمعي	النتي (ص) كان يعلم ما للصحية ممن حضروا هذا الموقف(الصالح) من فضل عند الله بانهم خير اهل الارض... هذا العبد يشكو سوء معاملة حاطب له وقال بانه سيدخل النار وكذبه النبي (ص) على اساس انه شهد بدرا والحديبية .	ايجابي	المسح	"كنا يوم الحديبية ألفا واربعمائة...وانتم اليوم خير اهل الارض...موضع الشجرة". البخاري4154 - مسلم71/1856	"	"	"	166
شخصي	كانت المؤمنات يبايعن النبي (ص) بالإقرار فاذا قرأ عليهن الآية (يا ايها النبي اذا جاءك المؤمنات واقربن يحتواها اعتبرنك بيعة .	سلبى	التشاء	"ان عبدا لحاطب جاء يشكو... لا يدخلها فإنه شهد بدرا والحديبية" مسلم2495 - الترمذي3864 .	"	"	"	167
جمعي	سمح النبي صلى الله عليه وسلم لسلمة بن الأكوع بان يسابق رجلا من الانصار كان تحدى أن يسبقه احد فسبقه سلمة فالنبي صلى الله عليه وسلم كان يمني في أصحابه روح المنافسة.	ايجابي	البيعة بالإقرار	قال : "فما نحن نسير...ألا مسابق إلى المدينة...فسبقته إلى المدينة".مسلم1807 - أبو داود2752	"	"	"	168
شخصي	النبي صلى الله عليه وسلم و بعد النذر الذي نذرتة المرأة ان تبيع الناقة وهي لا تملكها لانها للنبي صلى الله عليه وسلم عقب عليها بهذا الحديث يعلمها احكام النذر.	ايجابي	التشريع	" كانت ثقيف حلفاء النبي صلى الله عليه وسلم عقيب...لا وفاء لنذر في معصية ولا فيما لا يملك العبد". مسلم1641 - احمد في المسند4/433	"	"	"	169
شخصي	لما أسلم أبو هريرة و قدم المدينة فرجذ النبي صلى الله عليه وسلم في خيبر و ذهب إليه و لما وصل وجدهم خارجين فقتلوا الغنم و أشركوهم فيها تأليفا لقتلهم.	ايجابي	تأليف القلوب	"ان أبا هريرة قدم المدينة...فاشركونا في سهامهم". احمد في المسند2/345 - الحاكم في المستدرک3/37-36	"	"	"	170
شخصي	جعل عامر بن الأكوع يرتجز و هم في طريقهم إلى خيبر فجعل يرتجز يمتنع الجيش بهيئاته فأنثى عليه النبي صلى الله عليه وسلم و سأل له المغفرة وكان إذا استغفر لأحد نال الشهادة فقتل في خيبر	ايجابي	الاستغفار	"خرجنا مع النبي صلى الله عليه وسلم إلى خيبر...فجعل عامر يرتجز...قال : عفا لك ربك...أما متقتنا بعامر". مسلم1641 - أحمد في المسند4/433.	"	"	"	171
جمعي	طلب النبي صلى الله عليه وسلم الطعام فأتى بالسويق فقط فاكل ثم صلى المغرب ، هذا ما يؤكد تواضع النبي صلى الله عليه وسلم وأن قوته كان ما وجد.	ايجابي	التواضع	"انه خرج مع النبي صلى الله عليه وسلم..فلم يوت إلا بالسويق...ثم صلى ولم يتوضأ" 172	"	"	"	172

شخصي	مرض النبي صلى الله عليه وسلم في هذه الواقعة و قلد ابا بكر الراهبة فقتل ثم رجع ثم قلدما عمرا ثم ظفروا بهم ثم في اليوم الموالي عليا و ثم الفتح على يديه .	إيجابي	حسن الاختيار القتال	"إن رسول الله صلى الله عليه وسلم ... لأعطين الراية غدا رجلا... خير لك من أن يكون لك حمر النعم". البخاري 4210 - مسلم 2406.	"	"	173
شخصي	عامر بن الأوعج الذي سأل الله له المغفرة فكانت له الشهادة حيث قتله مرحب اليهودي بسيف عامر الذي رجع عليه فقتله واعتقد الناس أنه خسر وكذبهم رسول الله صلى الله عليه وسلم.	إيجابي	العبرة بالمقاصد	" فلما قدمنا خيبر قال : فكانت فيها نفسه... بل له أجره مرتين... ثم كان الفتح عل يديه". مسلم 1807.	"	"	174
شخصي	هذا الرجل عرض إسلامه على النبي صلى الله عليه وسلم و لما أعطاه من الغنيمة فقال: يا نبي الله صلى الله عليه وسلم في سبيل الله فقال: "إن تصدق الله يصدقك". فقتل شهيدا.	سلبى	لتصديق	"إن رجلا من الأعراب... فقتل شهيدا و أنا شهيد على ذلك". النسائي 60/4 - البيهقي في السنن 15/4-16	"	"	175
شخصي	النبي صلى الله عليه وسلم يدعو لهذا المصاب بعد أن نكث فيه قبرا الحرح نهائيا ، و لم يبق سوى أثره .	إيجابي	الدعاء	رأينا أثر ضربة ... فنفت فيها ثلاث نفات فما اشتكيت حتى الساعة". البخاري 4206 - أبو داود 3894.	"	"	176
جمعي	لم يغفل النبي صلى الله عليه وسلم عن التشريع لأصحابه حتى أثناء الحروب فبعد أن أباح تكاح المتعة بجرمها في هذه الغزوة و كذا الحوم الحمر الإهلية .	إيجابي	التشريع	"إن رسول الله صلى الله عليه وسلم نهى عن متعة النساء يوم خيبر و عن أكل لحوم الحمر الإنسية". البخاري 4216- مسلم 1405.	"	"	177
شخصي	كانت للنبي صلى الله عليه وسلم مكانة خاصة بين أصحابه فكانوا يعظمونه و يجولونه .	إيجابي	التعظيم	أصبت جريا من شحم يوم خيبر ... فالتفت فإذا رسول الله صلى الله عليه وسلم فاستحييت منه". البخاري 4214. - مسلم 1772	"	"	178
شخصي	قتل النبي صلى الله عليه وسلم زوج صفية بنت حبي وأباها لأن أحدهما ألب عليه العرب والآخر أخفى مسروقات وهو ابن أبي الحقيق فقتله وبقى يعتزل لها حتى اعتزلت وأصبح النبي صلى الله عليه وسلم أحب إليها	إيجابي	الاعتذار	"إن رسول الله صلى الله عليه وسلم قاتل أهل خيبر... يا صفية ما هذه الخضرة؟... فما زال يعتزل إلي ... أهل المدينة". الحديثية". أبو داود 3006. - مسلم 1551.	"	"	179
شخصي	لما آلت صفية بنت حبي بن أخطب لرسول الله (ص) من النبي تزوجها وتضامن معه الصحابة بأن جمعوا له من الطعام وأعد وليمته قبل أن يدخل المدينة .	إيجابي	الإكرام	صارت صفية لأحبة... من كان له فضل زاد فليأتنا به... و يشتمن بصر عتها". مسلم 1365.	"	"	180
جمعي	لما وصل الجيش إلى المدينة ورأوا جدرانها أسرعوا إليها شوقا لأنهم طال فراقهم لها فأسرع النبي (ص) وأسرع القوم معه .	إيجابي	حب الوطن	صارت صفية لأحبة... من له فضل زاد... إذا رأينا جدر المدينة هشتنا إليها... بصر عتها". مسلم 1365 .	"	"	181

جمعي	لما تزوج النبي(ص)بصفية(ص) أراد الصحابة أن يعرفوا أهي زوجة أو مما ملكت يمينه ولما مد الحجاب عرفوا أنها من أمهات المؤمنين .	إيجابي	العلامة	"أقام النبي (ص) بين خيبر والمدنية... أن حجبها... وإن لم يحجبها... ومد الحجاب". البخاري 4213 .	" "	" "	182
جمعي	لما قسم النبي (ص) الغنائم للفرس سهمين وللراجل سهم واحد لأنه يعلم ما للفرسان من دور في الحروب .	إيجابي	العدل	"قسم رسول الله (ص)... فإن لم يكن له فرس فله سهم". البخاري 4228 - مسلم 1762 .	" "	" "	183
جمعي	لما رجع النبي (ص) وأصحابه من غزوة خيبر ناموا في الطريق ففاتتهم صلاة الصبح ولما استيقظوا صلواها وعقب على ذلك بأن الصلاة إنما جعلت للذكرى .	إيجابي	الإستمرار على الذكر	"أن رسول الله (ص) حين قفل من غزوة خيبر... فأبصلمها إذا ذكرها". مسلم 680 - مالك في الموطأ 14/131 .	" "	" "	184
جمعي	النبي (ص) جعل يسقي القوم هو وأبو قتادة يعطي للصحابة بعد ذهابهم إلى وادي القرى فشرب الجميع وكان آخرهم رسول الله(ص) .	إيجابي	الإيثار	"خطبنا رسول الله (ص)... أن ساقى القوم آخرهم شرباً". البخاري 595 - مسلم 681 .	" "	" "	185
شخصي	قرن النبي (ص)المهاجرين إلى الحبشة فأسهم لهم من غنالم خيبر بينما هم عائدون ووجدوهم في خيبر...".	إيجابي	المكافأة	"بلغنا مخرج رسول الله (ص)... فأسهم لنا وأعطانا منها... نحن سبقناكم بالهجرة". البخاري 4230 - مسلم 2502 .	" "	" "	186
جمعي	قال عمر بن الخطاب لأسماء بنت عميس بأنهم الأفضل من المهاجرين إلى الحبشة وذكرت ذلك للنبي صلى الله عليه و سلم فاختير أن لهم هجرتان و انهم الأفضل .	سلبى	التقدير	"فخلت أسماء بنت عميس... و لكم أنتم أهل السفينة هجرتان... هذا الحديث مني". البخاري 4230 - مسلم 2520 .	" "	" "	187
جمعي	لما خرج المسلمون إلى خيبر ووصلوا الوادي رفعوا أصواتهم بالتكبير فنهاهم النبي صلى الله عليه و سلم عن ذلك لأن الله يسمع لما قال : " إنكم لا تدعون أصم".	سلبى	التوجيه	"قال: لما غزا رسول الله صلى الله عليه و سلم خيبر... لا حول و لا قوة إلا بالله". البخاري 4205 - مسلم 704 .	" "	" "	188
شخصي	رضي النبي صلى الله عليه و سلم في الذكر بعبارة ثقيلة و هي كثر من كنوز الجنة وهي كلمة "لا حول و لا قوة إلا بالله" قال ذلك لعبد الله بن قيس .	إيجابي	ترغيب	"قال: لما غزا رسول الله صلى الله عليه و سلم خيبر... لا حول و لا قوة إلا بالله". البخاري 4205 - مسلم 704 .	" "	" "	189
شخصي	طلب النبي صلى الله عليه وسلم هذه المرأة من يد سلمة بن الأكوع مع أنه كان يريد لها نفسه وظن أن النبي صلى الله عليه وسلم طلبها لنفسه ولكن فدى بها أسرى من المسلمين في مكة و ذكروا جمالها .	سلبى	تقدير المصلحة	غزوتنا فزارة و علينا أبو بكر... يا سلمة هب لي المرأة... ففدى بها ناسا من المسلمين كانوا أسروا بمكة". مسلم 1755 - أبو داود 2697 .	" "	" "	190
شخصي	تلقى أسامة وأبلا من اللوم و العقاب لما قتل رجلا أسلم	سلبى		"بعثنا رسول الله صلى الله عليه و سلم... أقال لا إله إلا الله و	" "	" "	191

تحت السيف و قال له : أفلا كشفت عن قلبه حتى تعلم أقالها أم لا؟	اللوم والعتاب	فتنته... حتى تكون فتنة". البخاري 4229 - مسلم 96.	"	"	"	
شخصي	سلبى	لا طاعة في مصيبة	" إن رسول الله صلى الله عليه و سلم بعث علقمة... من أمركم منهم بمصيبة الله فلا تطيعوه". ابن ماجه 2863 - أحمد 67/3.	"	"	192
شخصي	إيجابي	المصابرة	" خرجنا مع النبي صلى الله عليه و سلم في غزاة... وسقطت أظفاري... كره أن يكون شيء من عمله أفضاه". البخاري 4125 - مسلم 1816.	"	"	193
شخصي	إيجابي	الرباط	" خرجنا مع رسول الله صلى الله عليه و سلم... من رجل يكلوننا... فكفونا بعم الشعب". أحمد في المسند 344/2 - أبو داود 198.	"	"	194
شخصي	إيجابي	اهتمام القائد بجنده	" خرجنا مع رسول الله صلى الله عليه و سلم في غزاة... أتزوجت؟... أتبيع جملك... خذ جملك و لك ثمنه". البخاري 2097 - مسلم 57/715.	"	"	195
شخصي	إيجابي	الواقعية	" تزوجني رسول الله صلى الله عليه و سلم ونحن حلالان بسرف". البخاري 2097 - مسلم 57/715.	"	"	196
شخصي	إيجابي	تعظيم الشعائر	" تزوجني رسول الله صلى الله عليه و سلم ونحن حلالان بسرف". البخاري 2097 - مسلم 57/715.	"	"	197
جمعي	إيجابي	التشريع	"... فقالوا... قل لصاحبك... الخلة بمنزلة الأم". البخاري 2699 - أبو داود 2278 / 2279.	"	"	198
شخصي	إيجابي	تعيين القادة	" أمر رسول الله صلى الله عليه و سلم في غزوة مؤتة زيد بن حارثة... يضعنا وتسعين من طعنة ورمية". البخاري 4261 - الهيثمي 156/6.	"	"	199
شخصي	إيجابي	الاحتياط	" بعث رسول الله صلى الله عليه و سلم... صحبكم الله و دفع	"	"	200

شخصي	عصيب ولكنها الحرب وإظهار القوة أمام العدو وإلا هدد الحصون فليس له إلا أن يسوى الدعام .		الدعام للقادة		عنكم وردكم أينا صالحين... وقد رشدنا". البيهقي 358/4 - الهيثمي 157/6.	"	"	
شخصي	عبد الله بن راحة يتخلف عن الجيش ليصلي الجمعة فمقب عليه النبي (ص) أن ما ساروا إليه أفضل مما بقي من أجله .	سلبني	الحث على فضائل الأعمال		"بعث رسول الله (ص) ابن راحة... ما أدركت غزوتهم". أحمد 29/5 - الترمذي 527 .	"	"	201
جمعي	يعتلي النبي (ص) المنبر بعد أن نادى "الصلاة جامعة" أفيأ يتابع أحداث المعركة مع أصحابه إلى نهايتها (معركة مؤتة).	إيجابي	الصدق الإخباري		"ألا أخبركم عن جيشكم... اللهم هو سيف من سيوفك فانصروه". أحمد 291/5 - النسائي 12095 .	"	"	202
جمعي	عندما يشعر الأمير أن الجيش في حاجة إلى مدد فقلبي الأمر إعلان النفير العام .	إيجابي	تقديم المدد بالنفير العام		"ألا أخبركم عن جيشكم... انفروا فأمدوا إخوانكم ولا يتخلفن أحد...". أحمد 291/5 - النسائي 12095 .	"	"	203
جمعي	النبي (ص) كان يتابع ما حدث خلال المعركة ومن استشهد وأخذ الراية سيف من سيوف الله حتى فتح الله عليهم فأنصرت خالد في مؤتة .	سلبني	الصدق الإخباري		"أن النبي (ص) نعى زيدا... أخذ الراية... حتى فتح الله عليه". البخاري 4262 - البيهقي 70/4 .	"	"	204
شخصي	قتل المددي الذي قدم من اليمن رومي وأخذ سلبه وهو فارس وسيف مذهب وسرج مذهب فأخذته منه خالد وأعطاه إقله فأمره النبي (ص) برده له .	سلبني	حفظ الحقوق		"خرجت مع من خرج... يا خالد رد عليه ما أخذت منه...". وعليهم كدره". مسلم 1753 - أحمد في المسند 27/26/6...	"	"	205
شخصي	بعد أن أمر خالد بأن يرد له سلبه علم بان الرجلين قاتلا بعيدا عن الجيش فراجع عن موقفه وأمر بطاعة القائد والقتال تحت رايته واسترجع ذلك السلب .	سلبني	طاعة القائد		"خرجت مع من خرج... ووافقتي مددي من اليمن... يا خالد لا ترد عليه... وعليهم كدره". مسلم 1753 - أحمد في المسند 27/26/6	"	"	206
شخصي	تأثر النبي (ص) لموت جعفر ولما رأى وفده قائم عرف على وجهه آثار الحزن .	إيجابي	الحزن		"لما جاءت وفاة جعفر عرفنا في وجه النبي (ص) الحزن". البخاري 1299 - مسلم 645/644/2 .	"	"	207
شخصي	بشر النبي (ص) أصحابه بأن جعفر بن أبي طالب أبدله الله جناحان يطير بهما في الجنة لحث الصحابة على فضائل الأعمال	إيجابي	البشارة		"رايت جعفر بن أبي طالب ملكا في الجنة مضرحة قوامه بالدماء يطير في الجنة". الحاكم في المستدرک 209/3 - الترمذي 3767 .	"	"	208
شخصي	أتى النبي (ص) هؤلاء الرجال في المنام وأخذه حتى صعد جبلا صعبا فسمع عويل أهل النار ورأى أشياء كثيرة حتى رأى القادة الثلاثة يمرحون في النعيم (قادة مؤتة).	إيجابي	الرويا الصداقة		"بينما أنا نائم... ثم أشرفا بي شرفا فإذا يقف ثلاثة يشرعون... وهم ينتظرونك". البيهقي 216/4 - الهيثمي 77/76/1 .	"	"	209



شخصي	النبى (ص) يتكلم بجعفر وأهله لقربته حين قال: "أنا ولهم في الدنيا والآخرة".	إيجابي	صلة الرحم	"لما جاء نعي جعفر... اصنعوا لأهل جعفر طعاماً فإنه قد جاءهم ما يشغلهم". أحمد في المسند/1-205/402 - الترمذي 998.	" "	" "	210
شخصي	النبى (ص) يكلف عمرو بن العاص بسرية ذات السلاسل وهو حديث عهد بالإسلام وضمنه النظر من أجل أن يقدم من المال تأليفاً لقلبه... ثناء المواجهة نهاهم عن إشعال النار حتى لا يعرف العدو قتلهم ومنعهم من اتباعهم حتى لا يستجدوا بالمدد فائتى أثناء المعركة... النبى (ص) على موقفه هذا...	إيجابي	تأليف القلوب	"بعث إلى رسول الله (ص)... يا عمرو نعم المال الصالح للرجل الصالح...". أحمد/4-197/202 - البخاري 299.	" "	" "	211
شخصي	اجتهد عمرو بن العاص حين كان قائداً للجيش فصلى بأصحابه وهو جنب رقفاً بنفسه لشدة البرد وأقره النبى (ص) على ذلك ولم يقل شيئاً.	إيجابي	الثناء	"أن رسول الله (ص)... فحمد أمره... مخافة أن يعجلني في آخرهم". الترمذي 3886 - مسلم 2384.	" "	" "	212
شخصي	بعد الحلف الذي كان في الحديبية أغارت بني بكر من حلف قريش على خزاعة (من حلف المسلمين) فقتلوا منهم واستنصر الخزاعيون رسول الله (ص) فأبى إلا نصرهم.	إيجابي	الإقرار	"احتلمت في ليلة باردة... ثم صليت بأصحابي الصبح... فضحك رسول الله (ص) ولم يقل شيئاً". أبو داود 335/334 - أحمد 204/203/4.	" "	" "	213
جمعي	في رمضان وكانوا يصومون وأفطر وأفطر واقتداء به.	إيجابي	النصرة	"كان في صلح رسول الله (ص) يوم الحديبية... نصرت يا عمر بن سالم... بنصر بني كعب". البيهقي في الدلائل 5/5-7 - الهيثمي 162/161/6.	بين الأحداث فتح مكة وتبوك	" "	214
جمعي	النبى (ص) لما بلغ منطقة الكديد بين مكة والمدينة وكانوا في رمضان وكانوا يصومون وأفطر وأفطر واقتداء به.	إيجابي	القدوة	"أن النبي (ص) خرج في رمضان... وأفطر وأفطروا". البخاري 4267 - مسلم 1113.	" "	" "	215
شخصي	في رسالة بعث بها حاطب بن أبي بلتعة إلى مشركي قريش يخبرهم بما سيفعله النبي (ص) وعلم بذلك فبرر حاطب بأن له أهلاً هناك وعاليه على تصرفه لولا أنه من البربريين لعاقبه.	سلبى	اللوم والعقاب	"بعثني رسول الله (ص)... فأخرجته من عقاصها... قد غفرت لكم" (الآية 1 الممتحنة). البخاري 3983 - مسلم 2494.	" "	" "	216
شخصي	النبى (ص) يأمر بالصفح والعفو على حاطب وقد هم عمر أن يضرب عنقه وذلك لأنه شهيد بدار.	إيجابي	الصفح والعفو	"بعثني رسول الله (ص)... فأخرجته من عقاصها... قد غفرت لكم" (الآية 1 الممتحنة). البخاري 3983 - مسلم 2494.	" "	" "	217
شخصي	لم يخبر النبي (ص) أحداً حول مكان خروجه حفاظاً على أسرار الجيش غير أنه أمرهم بالجهاز.	إيجابي	السرية	"أن أبا بكر دخل على عائشة... قالت: بما سمى لنا شيئاً غير أنه قد أمرنا بالجهاز". الهيثمي 161/6 - ابن كثير في سيرته 535/3.	" "	" "	218
شخصي	لما هم النبي (ص) بالخروج إلى فتح مكة استخلف على	إيجابي	الإستخلاف	"ثم مضى رسول الله (ص) لسفره واستخلف على المدينة أبا	" "	" "	219

				رهم كلثوم بن الحصن... من المسلمين". المطالب العالية				
				4/3 - الحاكم 238/4.				
شخصي	المدينة ثم خرج لان الذي يستخلفه النبي (ص) فبانه يقوم مقامه في الأمر والنهي حفاظا على النظام.	إيجابي	التهي عن التشدد	"أن رسول الله (ص) خرج عام الفتح... أن بعض الناس صام... أولئك العصاة". مسلم 1114 - الترمذي 710 .	"	"	"	220
شخصي	وتصفهم بالعصيان وقد خرجوا في رمضان .	إيجابي	المجاهلة	"فقال أبو سفيان... أن أبا سفيان يحب الفخر فاجعل له شيئا... وإلى المسجد". المطالب العالية 4362 - البيهقي 35-33/5.	"	"	"	221
شخصي	تقدم العباس إلى النبي(ص) يعرض بأن يجعل شيئا لأبي سفيان فهو يجب الفخر-لانه حديث عهد بالإسلام- فجامله النبي (ص) بذلك.	إيجابي	الإبهار	"فقال أبو سفيان... هذا محمد أتاكم بما لا قبل لكم به... وإلى المسجد". المطالب العالية 4362 - البيهقي 35-33/5.	"	"	"	222
شخصي	لرفع الشك عن ضعاف النفوس وحديثي العهد بالإسلام فقد جلس أبو سفيان يرى قوة جيش رسول الله (ص) وهم عشرة آلاف فتعجب من قوته .	إيجابي	تظيم الشعائر	"... فلما سار قال للعباس... اليوم يوم الملحمة... كذب سعد ولكن هذا يوم يعظم الله فيه الكعبة ويوم تكسى فيه الكعبة". البخاري 4280	"	"	"	223
شخصي	اعتقد بعض الصحابة انها فرصة الثار واستباحة الدماء ولكن النبي (ص) حوله إلى أفراح ونهى عن اراقة الدم في الحرم وقد رخص له الله ساعة فقط .	سلبى	تظيم الشعائر	"فوفيت وفود إلى معاوية... اهتف لي بالانصار... فقال بيده إحادها على الأخرى... ففلق الناس أبو ابهم". مسلم 1780- أبو داود 3024.	"	"	"	224
جمعي	رأى النبي (ص) بعض المحاولات للمواجهة من قريش فاستدعى النبي (ص) الانصار ودعاهم إلى التماسك وأخذ الحيطه .	إيجابي	قوة التماسك	"دخل النبي (ص) مكة يوم الفتح... جاء الحق وزهق الباطل... وما يبئ الباطل وما يعبد". البخاري 4287 - مسلم 1781 .	"	"	"	225
جمعي	يمحو النبي(ص) آثار تعدد الآلهة من أذهانهم ويبين لهم أن الذي يستحق التظيم هو الله ممثلا في هذه الشعائر والحرمان .	إيجابي	تظيم الشعائر	"قال: ففلق الناس أبو ابهم... فجعل يذكر الله بما شاء أن يذكره ويذوره". مسلم 1780 - أبو داود 3024 .	"	"	"	226
جمعي	بعد أن فتح الله على نبيه أقبل إلى الحجر فاستلمه ثم علا الصفا بعد أن طعن الأصنام وجعل يذكر الله ويدعوه ليغرس في نفوس المسلمين روح الإيمان والعقيدة .	إيجابي	الدعاء	"دخلنا مع النبي (ص) مكة في البيت... ثم دعا رسول الله (ص) بزعفران فطبخه بتلك التماثيل". المطالب العالية 4324 - أبو داود 2027.	"	"	"	227
جمعي	النبي (ص) وبعد أن حطم الأصنام عمد إلى مختلف الآثار التي شوهدت صور الأنبياء والصالحين فحماها حتى يمحوا في أذهان الناس .	إيجابي	محو آثار الباطل		"	"	"	228
شخصي	جمل الانصار يتحدثون في قضية رسول الله (ص) على أنه	سلبى	العفو		"	"	"	228

				ورأفة بعشيرته... ليصدقناكم ويعزناكم" مسلم 1780- أبو داود 3024.	"	"	"
جمعي	لما دخل النبي (ص) مكة استأذن من عثمان بن طلحة ودخل الكعبة وصلى بها وأطال فيها ثم خرج شكرا لله وتعظيما لشعائره وشوقا إلى الحرم.	إيجابي	تعظيم الشعائر	"أن رسول الله (ص) أقبل يوم الفتح... فمكث فيه نهرا طويلا... أن أسأله: كم صلى سجدة؟". البخاري 2988 - مسلم 1329.	"	"	229
جمعي	أذن رسول الله (ص) في القتال في مكة ساعة، ولما انقضى الأجل قامت خزاعة يقتل شخص من بني بكر فغضب عليهم النبي (ص) وأمر بدفع دية له لأهله.	سلبى	الغضب لله	"أذن لنا رسول الله (ص)... حتى أصبنا منهم ثارنا... غضب غضبا شديدا... فوادة رسول الله (ص)؟". البخاري 112- مسلم 1355.	"	"	230
شخصي	جاء محاشع بأخيه لبياع على الهجرة فأنخبر أن لا هجرة بعد الفتح ثم بايعه على الإسلام والإيمان والجهاد، ولكن بيعة الهجرة أفضل وسيق إليها.	سلبى	تبيين محاسن الأفعال	"أتيت النبي (ص) بأخي بعد الفتح... ذهب أهل الهجرة بما فيها... صدق محاشع". البخاري 4305 - مسلم 1863.	"	"	231
جمعي	حتى التمس بايعن على عدم الشرك والسرقة والزنا وقتل الأولاد، ولا يأتين بيهتان، وهذه كليات الإسلام، فكانت بيعتهم إن قلن نعم فيما استطعن.	إيجابي	بيعة النساء	"أنا مع أمي راطلة بنت سفيان الخزاعية والنبي (ص) يبيع النسوة... فيما استطعت". أحمد 365/6 - الإصابية في تمييز الصحابة 351/4	"	"	232
جمعي	إذا سمع أحد بناء النفير العام فليستجب طاعة للإمام ليضحي الجهاد إلى يوم القيامة بفرض عزة الإسلام والمسلمين.	إيجابي	التأكيد على الجهاد	" لا هجرة ولكن جهاد ونية وإذا استنفرتم فانفروا". البخاري 3077 - مسلم 1353.	"	"	233
شخصي	هدى بنت عتبة تخبر على أنها كانت تكرهه وتريد لهم النال واليوم تريد لهم العزة فأخبرها أنه يبادلها ذلك الود على أخوة الإسلام.	إيجابي	الود	"أن هدى بنت عتبة... أحب إلى أن يعزوا علي من أهل خيالك... وأيضا والذي نفس محمد بيده... إلا بالمعروف". البخاري 6641 - مسلم 1714.	"	"	234
شخصي	هدى بنت عتبة تسأل إن كان بالإمكان الأخذ من مال زوجها أبي سفيان الذي كان شحيحا فأخبرها بعدم جواز ذلك إلا بالمعروف وللضرورة.	إيجابي	التشريع	"أن هدى بنت عتبة... أحب إلى أن يعزوا علي... وأيضا والذي نفس محمد بيده... إلا بالمعروف". البخاري 6641 - مسلم 1714.	"	"	235
جمعي	وضع النبي (ص) حدا لكل طامع في غزو مكة بعد فتح مكة فلا يجوز غزوها إلى يوم القيامة.	إيجابي	تعظيم الشعائر	"سمعت النبي (ص)... يقول: "لا تغزى هذه بعد اليوم إلى يوم القيامة". الترمذي 1611 - أحمد 412/3.	"	"	236
جمعي	قال العلماء: معناه: الإعلام بأن قریشا يسلمون كلهم ولا	إيجابي	تعظيم أهل	"لا يقتل قرشي صبرا بعد هذا اليوم إلى يوم القيامة".	"	"	237

	يرتك منهم أحد كما ارتك غيرهم بعده (ص)؛ فمن ارتك حورب وقتل صبرا .		مكة		مسلم 1782 - أحمد في المسند 213/4-412/3 .	"	"	"
جمعي	لما دخل النبي (ص) الكعبة وجد فيها حمامة من عديان فكسرها حتى لا يعظم شيء بعده سوى الله .	إيجابي	محاربة الإصنام بكل اشكالها		"ان رسول الله (ص)... فوجد فيها حمامة من عديان فكسرها بيده ثم طرحها... في المسجد... أبو داود 1878 - وحسنه الحافظ في الفتح 15/8 .	"	"	238
شخصي	ان النبي (ص) رد على جبه زيد بن حارثة الذي اراد ان يشفع للمرأة المخزومية السارقة فرده و غضب عليه و امر بالعمل .	سلبى	العدل		"ان قريشا أهمهم شأن المرأة المخزومية... أتشفع في حد من حدود الله... لقطعت يدها... البخاري 3733 - مسلم 1688 .	"	"	239
جمعي	كان النبي (ص) إذا أهمله أمر وقف خطيبا في الناس لما للخطابة من دور في الإقناع وكذا ليعلم الجميع بما يدعو له سيما إذا كان أمرا عاما .	إيجابي	الخطابة		"ان قريشا أهمهم شأن المرأة المخزومية... ثم قام فأخطب... لقطعت يدها... البخاري 3733 - مسلم 1688 .	"	"	240
جمعي	إذا كان الأمر مهما يقف النبي (ص) فيخطب في الناس ويؤكد على التبليغ .	إيجابي	الخطابة		"لما فتح الله... قام في الناس فحمد الله وأثنى عليه... التي سمعتها من رسول الله (ص)... البخاري 2434 - مسلم 1355 .	"	"	241
شخصي	طلب أبو شاه بعد أن سمع هذه الخطبة بان تكتب له لينقلها لأهله في اليمن فرفض له بذلك مع أنه كان نهي أن يكتب عنه سوى القرآن .	إيجابي	التبليغ بالكاتبه		"لما فتح الله... قام في الناس... أكتبوا لأبي شاه... التي سمعتها من رسول الله (ص)... البخاري 2434 - مسلم 1355 .	"	"	242
جمعي	بين النبي (ص) ما للحرم المكي من حرمة وما لاهلها وما فيها من حرمة إلى يوم القيامة... .	إيجابي	تعظيم الشعائر		"... ان هذا البلد حرمة الله... ولا ينفر صيدها... ولا يختلى خلاها... إلا الأخر... البخاري 2432 - مسلم 1353 .	"	"	243
جمعي	في سياق الحديث عن عظمة الحرم عرج النبي (ص) على قيمة الدية للقتل شبه العمد فكان تشريعه للفضايا بأسبابها . يستقل النبي (ص) فرصة حضور الناس فيبين للناس كثير من أحكام دينهم ، كاحكام الدية ، وأحكام الصلاة ، وأحكام النكاح ، وأحكام الهبنة .	إيجابي	التشريع		"كفوا السلاح إلا خراصة عن بني بكر... في الأصابع عشر عشر... ولا يجوز لامراة عطية إلا يانن زوجها... الهيثمي 177/6 - أحمد في الفتح الرباني 160/21 .	"	"	244
جمعي	بين النبي (ص) أيضا في خطبته كثيرا مما حرمة الله على عباده سواء في جنسها أو ثمنها .	إيجابي	التشريع		"ان الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة... قاتل الله اليهود... ثم باعوا هو أكلوا ثمنه... .	"	"	246
شخصي	النبي (ص) القائد يتبرا من تصرف قائده خالد بن الوليد الذي بعثه على سرية إلى بني جذاعة وقتل منهم عندما	سلبى	البراءة		"بعث النبي (ص) خالد بن الوليد... اللهم اني أبرا اليك مما صنع خالد، مرتين... البخاري 4339 - السنائي 236/8 .	"	"	247

	سمعهم يقولون صبيانا ويقصدون أسلمنا .								
شخصي	في الصحابي الذي قتل جاسوس عوف بن مالك فقتل له رسول الله (ص) بسلبه .	إيجابي	المكافأة	"غزونا مع رسول الله (ص) هوازن... فضربت رأس الرجل... له سلبه أجمع". مسلم 1754 - أبوداود 2654 .	" "	" "	" "	248	
جمعي	لما عرف النبي (ص) ما فعله مالك بن عوف أنه أخرج كل ما يمتلكه إلى الحرب من نساء ومواشي... فلما علم النبي (ص) بذلك تبسم وبشروهم بالقنينة .	إيجابي	البشارة	"أنهم ساروا مع رسول الله (ص) يوم حنين... تلك غنينة المسلمين غذا إن شاء الله". أبوداود 2501 - النسائي 4650 .	" "	" "	" "	249	
جمعي	النبي (ص) يأمر أصحابه بأخذ الحبيطة والحذر من العدو ولاجل ذلك وجب اتخاذ حارس يربط على ثغور المسلمين حذرا من العدو .	إيجابي	الرباط	"أنهم ساروا مع رسول الله (ص) يوم حنين... من يحرصنا الليلة...".	" "	" "	" "	250	
شخصي	النبي (ص) يكافئ الصحابي المرابط ليلا (حراسة) بالآ عمل بعدها لما في العمل الليلي من إرهاق .	إيجابي	المكافأة	"أنهم ساروا مع رسول الله (ص) فقد أوجبت فلا عليك إلا تعمل بعدها". أبوداود 2501 - النسائي 4650 .	" "	" "	" "	251	
جمعي	النبي (ص) لم يعجبه تصرف الصحابة من إعجابهم بكثرتهم ما كان سببا في هزيمتهم .	سلبى	التأنيب	"لما اجتمع يوم حنين أهل مكة وأهل المدينة... فقره (ص) ما قالوا ما أعجبهم من كثرتهم". الفتح الرباني 169/21 وصححه الحاكم .	" "	" "	" "	252	
جمعي	بعد أن ولي القوم جعل النبي (ص) ينادي في القوم ويلمهم بمكانه ويعرف باسمه حيث لا مجيب والناس قد ولوا وانهمزوا وثبت معه قليل .	إيجابي	الإعلام	"لما استقبلنا وادي حنين... إلى أيها الناس هلم إلى أنا رسول الله أنا محمد بن عبد الله... فأتبعوه". البيهقي 120/5-123 - أحمد في المسند 376/3 .	" "	" "	" "	253	
جمعي	لما تولى القوم على رسول الله (ص) وبقي يقاتل مع ثلثة قبيلة نحو مئة فقط نادى المهاجرين والانصار وهم أقرب الناس إليه يذكرهم بما كان بينهم من عهد قبلوا - لبيك .	إيجابي	التعنية النفسية	"لقد رأيتنا يوم حنين... (يا للمهاجرين) ثم قال: (يا للانصار)... يعطي الرجل المئة من الأبل". مسلم 136/1059 - النسائي 897 .	" "	" "	" "	254	
جمعي	حين ولي المسلمون يوم حنين أمر النبي (ص) عمة العباس أن ينادي أصحاب السمره تذكيرا لهم ببينة الرضوان فتذكروا وعادوا أن لبيك .	إيجابي	التذكير بالعهد	"شهدت مع رسول الله (ص) يوم حنين... أين أصحاب السمره...". وأمرهم مديرنا". مسلم 1775 - أحمد في المسند 207/1 .	" "	" "	" "	255	
جمعي	النبي (ص) يعمل على تشجيع الصحابة فمع أن جهادهم كان في سبيل الله وفضلا عن ذلك جعل لكل قاتل سلب قتيله فقتل أبو طلحة عشرين رجلا .	إيجابي	التشجيع	"قال رسول الله (ص) يومئذ... (من قتل كفرا فله سلبه)... وأخذ أسلابهم". أبوداود 2718 - ابن حبان 1671 .	" "	" "	" "	256	
شخصي	أبو قتادة يقتل مشركا ويؤخذ سلبه في خصم المعركة	إيجابي	التصديق	"خرجنا مع رسول الله (ص)... من يشهد لي؟... (صدق فاعطه	" "	" "	" "	257	

	فيدعو من يشهد له وشهد له رجل وسلبه عنده وإثناء ذلك عرف النبي (ص) أنه صادق فصدقته وأمر له بحقه .			إياه)و...وودع أسدا من أسود الله". البخاري4321- مسلم 1751 .	"	"	
شخصي	أن أم سليم كانت بطلة في المعركة فالتصفت من رسول الله (ص) أن يقتل المختالين فاخبرها أن الله كفى المؤمنين بالانصر ولم يحاسب أحدا .	إيجابي	الإحسان	"أن أم سليم اتخذت يوم حنين خنجر..قتل من بعنا من الطلقاء...إن الله قد كفى وأحسن". مسلم 1809 – أحمد 190/3 .	"	"	258
شخصي	لما بعث النبي (ص) أبو عامر ليلاحق المشركين بعد حنين أصيب القائد أبو عامر فأرسل إليه أن يدعو له وخصه بالدعاء .	إيجابي	الدعاء	"لما فرغ النبي (ص) من حنين...اللهم اغفر لأبي عامر عبدك...لأبي موسى". البخاري 4323 – مسلم 2498 .	"	"	259
جمعي	والمسلمون يرمون حصن الطائف جعل لكل من بلغ سهمه إلى الحصن فله درجة في الجنة .	إيجابي	المكافأة	"حاصرنا مع رسول الله (ص) قصر الطائف...قلته درجة في الجنة...محررها من النار". أبو داود 3965 – الترمذي 1638 .	"	"	260
شخصي	في هذا الموقف حض النبي (ص) بعض الرجال بالعطاء دون الآخرين فاعترضوا فرد: بأنه يعطي أقواما كما يرى في قلوبهم من الجزع ويمنع آخرين لقوة إيمانهم .	إيجابي	المعيرة في قياس الرجال	"أن رسول الله (ص)...فاعطى رجلا وترك رجلا...بكلمة رسول الله (ص)حمر النعم". البخاري 923 – أحمد في المسند 96/5 .	"	"	261
شخصي	في هذه الفترة كثرت الداخلون في الإسلام ومنهم ضعفاء الإيمان فكان النبي (ص) يحاول إرضاءهم بالمطايا تاليفا لقلوبهم مثل صفوان بن أمية .	إيجابي	تأليف القلوب	"عزى رسول الله (ص) غزوة الفتح...فما برج يعطيني حتى إنه لأحب الناس إلي". مسلم 2313 – أحمد في المسند 465/6 .	"	"	262
شخصي	الأعرابي رفض بشري النبي (ص) حين قال له: أبشر، فقال: قد أكثرت علي من أبشر فغضب عليه النبي (ص) فقال لبلال وأبي موسى: فاقبلوا أنتما... .	سلبى	الغضب	"كنت عند النبي (ص)...فقال له (أبشر)...كهنية الضبيان فقال (رد البشري فاقبلوا أنتما)...فافضل لها من طائفة". البخاري 4328 – مسلم 2497 .	"	"	263
جمعي	قسم النبي (ص) الغنائم في حنين وفضل المواقفة قلوبهم ولم يعط الانصار فاستأوا من ذلك ووقف خطيبا وذكر بفضل الانصار وأن لهم أفضل من هذا .	إيجابي	تبيين الفضائل	"إن رسول الله (ص)لما فتح حنينا...الانصار شعور والناس دثار... حتى تلقوني على الحوض". البخاري4330 – مسلم 1061 .	"	"	264
جمعي	بعد الذي حصل من قسمة الغنائم وعدم إعطاء الانصار جمعهم وخطب عليهم وأقنعهم دعا لهم بالرحمة وإنما فضل الآخرون تاليفا لقلوبهم .	إيجابي	الدعاء	"لما أعطى رسول الله ما أعطى...اللهم ارحم الانصار وأبناء الانصار وأبناء أبناء الانصار". أحمد77-79 – عبيد الرزاق في المصنف 64/11 .	"	"	265
شخصي	لما كان النبي (ص) في الجعرانة يستعد للعمرة سأل رجل عن أثر صخرة وكيف يؤدي العمرة وتزال عليه الوحي	إيجابي	التشريع	"جاء رجل إلى النبي(ص)...أين السائل عن العمرة؟...كما يقضم الفحل". البخاري 4985 – مسلم 1180 .	"	"	266

شخصي	بينما الصحابة يستعدون للعمرة وقع حادث أن عض رجل رجلا آخر فسقطت ثيبتا الذي عض فإبطها النبي(ص) ولم يشرع له دية	إيجابي	الفضاء	"جاء رجل إلى النبي (ص)...رجل قد عض رجلا.. فسقطت ثيبتا الذي عضه...كما يقضم الفحل". البخاري 4985- مسلم 1180.	"	"	267
جمعي	كان النبي(ص) إذا أهمه أمر وقف على المنبر خطيبا و علم الناس سيما إذا كانت من ضمن قاعدة: العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب.	إيجابي	الخطبة	"استعمل رسول الله(ص)رجلا من الأزد...فقام رسول الله(ص) على المنبر...اللهم هل بلغت مرتين". البخاري 925- مسلم 1832.	"	"	268
شخصي	رد النبي (ص) على الرجل الأزدي الذي زعم أنه يهدى إليه أرايت لو بقي في بيت أبيه أو أمه هل يهدى له شيء . بعد أن ويخ ذلك العامل على صدقات بني سليم وأتم خطبته على الناس كرر "هل بلغت مرتين" لما للأمر من خطر ولتأكيد ذلك.	سلبى	التوبيخ	"استعمل النبي (ص)...أفلا قعد في بيت أبيه أو بيت أمه...اللهم هل بلغت مرتين". البخاري 925- مسلم 1832.	"	"	269
جمعي	يخبر النبي(ص)بما سيحصل لهذا الإنسان الذي يزعم هذا يوم القيامة بأنه سيحصل ذلك على عاقبه حتى يجعل الله له سبيلا .	سلبى	التكرار	"استعمل النبي (ص)رجلا من الأزد...ألا جاء يوم القيامة يحمله على عاقبه إن كان بعيرا له رغاء...مرتين". البخاري 925- مسلم 1832	"	"	270
جمعي	في غزوة العسرة(تبوك)كان المسلمون في حاجة إلى مال لتجهيز الجيش ثم يتقدم عثمان بن عفان بالف دينار بين يديه - عليه السلام- فقال تقدير رسول الله (ص).	إيجابي	التقدير	"جاء عثمان بن عفان... (ما ضر ابن عفان ما عمل بعد اليوم يردها مرارا". الترمذي 3701 - أحمد 63/5 .	"	غزوة تبوك	272
شخصي	كرر النبي(ص)أن لا شيء على عثمان بعد أن قام بهذا العمل الذي يعتبر عظيما بالنظر إلى ما كان يعيشه المسلمون من محن وشدائد.	إيجابي	التكرار	"جاء عثمان بن عفان... (ماضر ابن عفان ما عمل بعد اليوم يردها مرارا". الترمذي 3701 - أحمد 63/5 .	"	"	273
شخصي	النبي (ص) يبشّر رجلا بقول زكاته المتمثلة في التنازل عن مظلمته لكل من ظلمه من المسلمين بعد أن لم يجد ما يتصدق به لجيش العسرة وهذا الرجل هو عليه بن زيد .	إيجابي	البشارة	"وأما عليه بن زيد...بكل مظلمة أصابني فيها...أين المتصدق هذه اللبنة...كتبت في الزكاة المتقبلة". الإصابة في تمييز الصحابة 2/493 وقال الحافظ بن حجر حديث صحيح .	"	"	274
شخصي	أبو موسى الأشعري يسأل النبي (ص) ظهرا للركوب إلى تبوك وصادفه في لحظة غضب فرد عليه بالأ يمنحهم شيئا وبعد مدة أرسل في طلبه وأعطى له ستة من الأبل هو وأصحابه .	إيجابي	الغضب	"أرسلني أصحابي إلى رسول الله (ص)...ووافقته وهو غضبان...بمثل ما حدثهم به أبو موسى". البخاري 4415 - مسلم 1649 .	"	"	275

شخصي	كان النبي(ص) يفضل أحياناً أشياء على أخرى وإيام على أخرى وهذا التفصيل راجع لاعتبارات شخصية أحياناً ودينية أحياناً أخرى.	إيجابي	التفضيل	"أن النبي (ص) خرج يوم الخميس في غزوة تبوك وكان يحب أن يخرج يوم الخميس". البخاري 2950 - النسائي 11143.	" "	" "	276
شخصي	لما خلف النبي(ص) علي(ص) على المدينة حاول علي أن يقتله بالعدول فبين له أنه له مكانة خاصة لا تكون لشخص آخر حتى شبهه بهارون عليه السلام.	إيجابي	تبيين المكانة	"أن علياً رضي الله عنه: تخلفني مع الخوفاً، أو ما ترضى أن تكون مني بمنزلة هارون من موسى إلا النبوة". أحمد 170/1 - ورواه البخاري بصيغة أخرى 4416.	" "	" "	277
جمعي	أصاب مرابك المسلمين إرهاب كبير فدعا لها النبي (ص) لنن تقوى على أحمالها فاستجاب له الله ، قال احد الصحابة (حتى جعلت تنازعنا أزمتها).	إيجابي	الادعاء	"غزونا مع النبي (ص)... اللهم احملهم عليها في سبيلك... عرفت دعوة النبي(ص)". أحمد 20/6 - الهيثمي 193/6.	" "	" "	278
جمعي	حذر النبي (ص) من دخول بيوت الحجر(ثمود) خشية أن يصيبهم ما أصابهم قال(☺) إلا أن تكونوا بأكين)؛ولمن سقى من مانها أن يهرقه.	سلبى	التحذير	"مررتا مع رسول الله (ص) على الحجر...حذرا أن يصيبكم مثل ما أصابهم...حتى خلفها". البخاري 3379 - مسلم 39/2980.	" "	" "	279
جمعي	لما كان الأمر جال خطب في الناس وبلغهم بما حدث لثمود ونهاهم عن سؤال الآيات خشية أن تصيبهم .	سلبى	الخطبة	"لما مر النبي(ص) بالحجر خطب في الناس...لا تسألوا الآيات... أصابه ما أصاب قومه". أحمد 296/4 - الحاكم 340/2.	" "	" "	280
جمعي	أصاب الناس عطش شديد في طريقهم إلى تبوك فاستسقوا عن طريق نبيهم وهو الذي لا يرده الله فاستجاب له وأمطرهم .	إيجابي	الادعاء	"أقبل لعمر بن الخطاب...فادع الله لنا قال:أتحب ذلك؟...فلم نجد لها جاوزت العسكر". الهيثمي 195-194/6 - الحاكم 159/1.	" "	" "	281
جمعي	أصاب الصحابة مجاعة خلال غزوة تبوك وهموا أن يذبحوا إبلهم فطلب منه عسر بن الخطاب أن يدعو لهم بالبركة ففعل فرزقهم الله.	إيجابي	الادعاء	"لما كان يوم غزوة تبوك...فدعا رسول الله (ص) بالبركة...فحجب عن الجنة". مسلم 27 - أحمد 421/2.	" "	" "	282
جمعي	في هذه الغزوة خرج الصحابة وفي ليلة من الليالي أمرهم ألا يقوم فيها أحد لأنه ستهب ريح شديدة فقام رجل فحملته .	سلبى	الصدق الإخباري	"خرجنا مع رسول الله (ص)...ستهب عليكم الليلة ريح شديدة...فمن كان له بعير فليشد عقاله ". مسلم 1392 - البخاري 1481.	" "	" "	283
شخصي	الذين سبقاه إلى العين وقد نهاهم من الشرب منها قبله ولما فعل ذلك سبهما وفي رواية لعنهما.	سلبى	السب	"أن معاذ بن جبل...فمن جاءها فلا يمس من مانها شيئاً حتى آتى...ملى جناها". مسلم 4/706 - مالك في الموطأ 143/1.	" "	" "	284
شخصي	النبي (ص) كان أيضاً تافك البصيرة بعيد النظر يعقد	إيجابي	الدراسات	"أن معاذ بن جبل...فمن جاءها فلا يمس من مانها...أن ترى	" "	" "	285



	دراسات مستقبالية فهو يتبنى معاذ بن جبل بان ذلك المكان سيصبح جنة خضراء .		المستقبالية	ما هاهنا قد ملئ جنانا". مسلم 4/706-1784 - ملك في الموطأ 143/1.	"	"	286
جمعي	النبى (ص) اتخذ للمخالفين بغير أعمارهم وأعلم الصحابة انه ليس كل من تخلف فهو يستحق العقاب أو ليس له عذر. بمجرد أن رأى النبي (ص) خياله في السراب عرف أنه أبا خيثمة حين قال: "كن أبا خيثمة".	إيجابي	اتخاذ العذر الإثباتة بالخصال	"أن رسول الله (ص) رجح من غزوة تبوك...وهم بالمدينة حسبه العذر". البخاري 4423 - أبو داود 2508. "...فبينما هو على ذلك..فقال رسول الله (ص):كن أبا خيثمة... حين لمره المنافقون". مسلم 2769.	"	"	287
شخصي	أهدى خالد بن الوليد ديباجا من ذهب من ملك دومة الجندل وبعثه إلى النبي (ص)فأعجب الناس منه وأخبرهم بان مناديل سعد في الجنة خير منها.	إيجابي	الترغيب	"أن أكبر دومة الجندل...إن مناديل سعد بن معاذ في الجنة أحسن من هذا". مسلم 2469 - أحمد 111/3.	"	"	288
شخصي	النبي (ص) يظهر أمام أصحابه أكثر عظمة بعد هذا الحديث الذي فضله به على سائر الأنبياء بخمس خصال .	إيجابي	الفضل	"أن رسول الله (ص)علم غزوة تبوك...أعطيت خمسا ما أعطيهن أحد قبلي...لا إله إلا الله". أحمد في المسند 222/2 - الفتح الرياني 200/21.	"	"	289
جمعي	أبى النبي (ص) جبا مفرطا لأمته فقبل أن يسأل حاجته في الدنيا للتخفيف عن نفسه تصدق بها على أمته يوم القيامة (الشفاعة).	إيجابي	الحب	"أن رسول الله (ص)علم غزوة تبوك...أعطيت خمسا ما أعطيهن أحد قبلي...لا إله إلا الله". أحمد في المسند 222/2 - الفتح الرياني 200/21.	"	"	290
شخصي	ذو الجادين فر من قومه يريد الإسلام فوجد المسلمين في تبوك ومات من ليلته قبل أن يسلم وكان قد منعه قومه من الإسلام فدعا له النبي (ص) في قبره .	إيجابي	الرضا	"قمت من جوف الليل...عبد الله ذو الجادين قد مات...اللهم إني أمسيت راضيا عنه فارض عنه...فسمى ذو الجادين". سيرة ابن كثير 33/4 - سيرة ابن هشام 528/2 .	"	"	291
جمعي	للصحابية- من قام بهذه المهمة دخل الجنة ولو لم يقتل فإبار أحد الصحابة إلى ذلك .	إيجابي	المكافأة	"من ينطق بصحفتي هذه إلى قبصر وله الجنة...وقسم الدنانير". ابن جبان 1628.	"	"	292
جمعي	أثبت النبي (ص) شوقه إلى المدينة (وظفه)لما أشرف على المدينة ولما رأى جبل أحد قال إنه يحبنا ونحبه مع أنهم انهزموا على ظهره.	إيجابي	حب الوطن	"خرجنا مع رسول الله (ص)...هذا أحد يحبنا ونحبه...ثم في كل دور الانصار خير". البخاري 4318 - أبو داود 2693 .	"	"	293
جمعي	لما وصل النبي(ص)إلى المدينة أخبر بانه يحب الانصار ومع ذلك فهو يرتبهم في الافضلية حين جعل بنو النجار	إيجابي	الفضل	"خرجنا مع رسول الله (ص)...خير دور الانصار بنو النجار...ثم في كل دور الانصار خير". البخاري 4318 -	"	"	294

		أولا ثم بنو عبد الأشهل...					
شخصي	الذبي (ص) يستطيع أن يعرف بعض المخالفين لمكانتهم فسأل عنهم.	إيجابي	تفقد الجيش	ابوداود 2693.	"لم اتخلف عن رسول الله(ص)...ما فعل كعب بن مالك... واعتز إليه فقبل منه". البخاري 4418 - مسلم 2769.	"	295
شخصي	لما نزلت الآيات بتوبة هؤلاء الثلاثة بشر به وأبى النبي (ص) فرحا شديدا ظهر على وجهه .	إيجابي	السرور	"لم اتخلف عن رسول الله(ص)...ما فعل كعب بن مالك... يبرق وجهه من السرور... فقبل منه". البخاري 4418- مسلم 2769.	"	"	296
جمعي	النبي (ص) يميز بين الناس بصفاتهم حين وصف أهل اليمن بالإيمان والرقّة وأهل مضر وربيعة بالجفاء والغلظة	إيجابي	معرفة الانساب	"أن النبي (ص) قال: "الإيمان ها هنا وأشار إلى اليمن... يطلع قرنا الشيطان ربيعة ومضر". البخاري 4387 - مسلم 51.	توبك بين وجهه والوداع	"	297
شخصي	أسماء بنت عميس تسأل بعد أن وضعت حملها كيف ستواصل حجاجها فأمرها أن تقتسل وتضع من الثوم ثم تحرم	إيجابي	التشريع	"دخلنا على جابر بن عبد الله... اغتسلي واستغفري بثوم وأحرمي... فأنوله دلو فشرب منه". مسلم 1218 - الدارمي 49-44/2.	حجة الوداع	"	298
جمعي	كان الصحابة يتابعون كل حركات النبي (ص) وسكاته أخذين عنه مناسكهم وهو الذي أمرهم بذلك.	إيجابي	القوة	"دخلنا على جابر بن عبد الله... وما عمل به من شيء عملنا به... فأنوله دلو فشرب منه". مسلم 1218- الدارمي 44/2- 49.	"	"	299
جمعي	بعد الخطبة استهل كلمة بجرمة بيت الله في هذه الأشهر الحرم خاصة وعلمهم معنى ذلك.	إيجابي	تعظيم الشعائر	"دخلنا على جابر بن عبد الله... إن دعاءكم وأموالكم حرام عليكم... فأنوله دلو فشرب منه". مسلم 1218- الدارمي 49-44/2.	"	"	300
جمعي	كان النبي (ص) يوظف أسلوب التكرار عندما يكون الخطب جمل فكان يختم به خطبته "اللهم فاشهد" ويكرر ذلك.	إيجابي	التكرار	"دخلنا على جابر بن عبد الله... اللهم أشهد، اللهم أشهد... فأنوله دلو فشرب منه". مسلم 1218- الدارمي 49-44/2.	"	"	301
جمعي	كان جل محاور حجة الوداع تشريعات في صورة محاور رئيسية لهذه الحياة.	إيجابي	التشريع	"دخلنا على جابر بن عبد الله... اتقوا الله في النساء... ولهن عليكم... فأنوله دلو فشرب منه". مسلم 1218- الدارمي 49-44/2.	"	"	302
جمعي	خير النبي (ص) بين القرآن والتسع بين من يملك هديا ومن لا يملكه تيسيرا على الأمة . ومن لا يملكه تيسيرا على الأمة .	إيجابي	التيسير	"خرجنا مع رسول الله (ص)... فاحب أن يجعلها عمرة ففعل... كتب الله عليك ما كتب عليهن... إلى المدينة". البخاري 1918	"	"	303

جمعي	ان وقوف النبي (ص) بعرفة يأس من الله وذلك لمخالفة المشركين.	إيجابي	التميز	1211 . مسلم	"كانت قرين ومن دان دينها... أمر الله نبيه أن يأتي عرفات ويقف بها... ثم يفيض منها!" البخاري 4520 - مسلم 1219.	"	"	304
جمعي	النبي (ص) يشيد بتاريخ سيدنا إبراهيم الخليل عليه السلام - بالوقوف على مشاعر ترتبط بتاريخه.	إيجابي	الإشادة بالتاريخ	1206 . مسلم	"كنا في موقف لنا بعرفة... أني رسول رسول الله... فاتكم على أرت من أرت أيكم إبراهيم عليه السلام". أبو داود 910-919-النسائي 225/5.	"	"	305
جمعي	النبي (ص) يدعو إلى أن يترك الشخص الذي مات بعباسه ولا يغطي رأسه فإنه يبعث يوم القيامة حاجا يليه.	إيجابي	تعظيم الشعائر	1206 . مسلم	"بينما رجل واقف مع رسول الله (ص)... اغسلوه بماء وسدر... فإن الله يبعثه يوم القيامة مليا". البخاري 1265 - مسلم 1206.	"	"	306
جمعي	إذا عمد النبي (ص) إلى الخطبة فمعنى ذلك أن هناك أم جل سيمًا إذا كان في مشهد كمشهد عرفة فما قاله فيها كان قواعدا في الحياة.	إيجابي	الخطبة	1278 . مسلم	"فأجاز رسول الله (ص)... فخطب الناس وقال: ثلاث مرات".	"	"	307
جمعي	كان النبي (ص) إذا أراد أن يلفت الانتباه أكثر استعمل بعض الأساليب منها أسلوب الإستفهام.	إيجابي	الإستفهام	1679 . مسلم	"ان النبي (ص) قال: فأي بلد هذا؟ فأي يوم هذا... ألا هل يلفت (مرتين)". البخاري 67 - مسلم 1679.	"	"	308
جمعي	كان خطبة الوداع تمثل الخطوط العريضة للحياة وذلك اعتمد فيها أسلوب الإيجاز يختصر الكلام ويوصل الفكرة.	إيجابي	الإيجاز	434 - أحمد 251/5 . مسلم	"سمعت... اتقوا الله ربكم... واطيعوا إذا أمركم... يتخلوا جنة ربكم". الترمذي 434 - أحمد 251/5 . مسلم 1286.	"	"	309
جمعي	أوصاهم حين الرحيل من عرفة إلى مزدلفة بالسكينة فإن البر ليس بالإسراع.	إيجابي	الإعتدال	1666 - البخاري 1666 . مسلم 1286.	"أنه دفع مع النبي (ص) يوم عرفة... عليكم بالسكينة فإن البر ليس بالإسراع". البخاري 1666 - مسلم 1286.	"	"	310
شخصي	كان الفضل بن العباس شابا رديف رسول الله (ص) فجميل ينظر إلى امرأة من خثعم وينظر إليه وقد جاءت لتستفتي فجعل النبي (ص) يصرف وجه الفضل.	سلبى	الإعانة على التقوى في غير رجز	1513 - مسلم 1334-335 . مسلم	"كان الفضل رديف رسول الله (ص)... فجعل الفضل ينظر إليها وينظر إليه... بصرف وجه الفضل... في حجة الوداع". البخاري 1513 - مسلم 1334-335.	"	"	311
شخصي	لما جمع ابن عباس الحصى للنبي (ص) وكانت صغيرة جعل يقول: نعم بأمثال هؤلاء في غير تطرف فلا هي كبيرة ولا هي صغيرة.	سلبى	النهي عن الغلو	268/5 - ابن ماجه 3029 . مسلم	"قال لي رسول الله (ص)... وأياكم والغلو في الدين فإنما أهلك من كان قبلكم الغلو في الدين". النسائي 268/5 - ابن ماجه 3029.	"	"	312
جمعي	إن الهدف هو الإرتباط بالله كيفما كان النسك فكيف بمن قدم وأخر فكان عليه السلام - لا يعطي اهتماما أكثر لهذه الصغائر.	إيجابي	التيسير	1306 . مسلم	"وقف رسول الله (ص)... فإرم ولا حرج... افعلوا ذلك ولا حرج". البخاري 83 - مسلم 1306.	"	"	313

شخصي	في سعد بن أبي وقاص الذي حضرته الوفادة و أراد أن يتصدق بكل ماله فرخص له النبي(ص) في الثلث والأفضل أن يترك ورثته أضيافاً	إيجابي	صلة الرحم	"عادني النبي (ص) في حجة الوداع...إنيك أن تذر ورثتك أضيافاً خير... أن توفي بمكة". البخاري 1295- مسلم 1628.	"	"	314
جمعي	أكد النبي (ص) على ألا ينصرف أحد من البقاع إلا لما يطوف بالبيت تعظيماً لها.	إيجابي	تعظيم الشعائر	"كان الناس ينصرفون... لا يفرون أحد حتى يكون آخر عهد بالبيت". البخاري 1755 – مسلم 1327.	"	"	315
جمعي	لما هم النبي (ص) بالعودة إلى المدينة خطب في غير خم وحيثما وقف خطيباً لفت انتباه الناس فأوصى بخاصة أهل بيته وكذا بالكاتبين..	إيجابي	الخطبة	"أقام فينا رسول الله (ص) يوماً خطيباً... أنكركم الله في أهل بيتي"	"	"	316
شخصي	كان رسول الله (ص) قد أمر أسامة بن زيد على الجيش وطعن في إمارته ونبههم النبي (ص) إلى أنه من أحب الناس إليه بعد أبيه وأنه يستحق هذا.	سليبي	الحب	"بعث رسول الله (ص) بعثاً... وأن هذا لمن أحب الناس إلي بعده". البخاري 3730 – مسلم 2426.	"	"	317
شخصي	لم ينس النبي (ص) أصحابه بعد وفاتهم فكان يذهب إلى البقيع ويستغفر لهم .	سليبي	الاستغفار	"بعثني رسول الله (ص) من جوف الليل... أمرت أن أستغفر لأهل هذا البقيع... الذي قبضه الله فيه" أحمد3/488- الدارمي36-37.	رسول الله (ص)	مرض الله ووفاته	318
جمعي	لما دنا أجله عليه السلام- صدع المنبر ونصح وأرشد وأوصى وهذه عادته أنه إذا أهمله أمر صدع المنبر وخطب في الناس.	إيجابي	الخطبة	"أن رسول الله (ص) صلى على قتلى أحد... آخر ما رأيت رسول الله (ص) على المنبر". البخاري 1344 – مسلم 2296.	"	"	319
شخصي	من عدل النبي (ص) بين أزواجه أنه عندما مرض استأن زوجاته أن يمرض في بيت عائشة .	إيجابي	الإستئذان	"أول ما اشتكى رسول الله (ص)... فاستأنن أزواجه أن يمرض في بيتها... هو علي". البخاري 4442 – مسلم 91/418.	"	"	320
جمعي	مدح النبي (ص) في خطبته أبا بكر الصديق وبالغ في مدحه دليل على ما كان بينهما من فضل صحبة وهو الذي لا ينكر الجميل.	إيجابي	المدح	"خطب النبي (ص)... أن الله خير عبداً بين الدنيا وبين ما عنده... إلا باب أبي بكر". البخاري 3654-466 * مسلم 2382.	"	"	321
جمعي	مدح النبي (ص) الانصار وأكثر من ذكر فضائلهم حتى جعلهم في المجتمع كالملح في الطعام ودعا الناس أن يقبلوا محسنهم ويتجاوزوا عن مسيئهم.	إيجابي	الفضل	"خرج رسول الله (ص) في مرضه... بمنزلة الملح في الطعام... جلس فيه النبي (ص)". البخاري 927.	"	"	322
شخصي	لما لم يستطع النبي (ص) أن يصلي بالناس دعا وأرسل بأمر إلى أبي بكر أن يصلي بالناس وكرر ذلك ثلاثاً.	إيجابي	الأمر	"لما ثقل رسول الله (ص) مروا أبا بكر فليصل بالناس... يصلاة أبي بكر". البخاري 664 – مسلم 418-95-	"	"	323

شخصي	رغم محاولات زوجاته ألا يصلني أبا بكر وإكفاه غضب لاذك ويقول في كل مرة مروا أبا بكر فليصل بالناس.	سلبى	التكرار	"لما نقل رسول الله (ص)...مروا أبا بكر فليصل بالناس...بصلاة أبا بكر". البخاري 664 - مسلم 95418-96.	"	"	324
شخصي	أسر النبي (ص) حديثاً إلى فاطمة فمكت ثم أسر لها مرة أخرى فضحكت فاعتبرت ذلك من أسرار النبي (ص) ألا تشفيه حتى توفي وأباحته به.	إيجابي	السرية	"اجتمع نساء النبي (ص)...أسر إليها حديثاً...أو سبية نساء هذه الأمة فضحكت لذلك". البخاري 3623 - مسلم 2450.	"	"	325
شخصي	عائى النبي (ص) من ألم ما حصل له لما أكل من الشاة المسمومة ليعبر له الله أنه أيضاً سيصاب مثل الناس بل ويشرفه بالشهادة.	إيجابي	التالم	"كان رسول الله (ص)...فها أوان وجدت انقطاع أبهري من ذلك السم". البخاري 4428 - أحمد في المسند 18/6.	"	"	326
شخصي	عندما أشرف النبي (ص) على الموت دعا بكتاب ليكتب لأصحابه فأوصاهم بثلاث : إخراج المشركين من جزيرة العرب - وأجزوا الوفاء ولم تنقل عنه الثانية.	إيجابي	الوصية	"يوم الخميس...دعوني فإني أنا فيه خير أو صيكم بثلاث...". "بخاري 114 - مسلم 1637.	"	"	327
شخصي	من خلال هذا الحديث نفهم أن النبي (ص) يوصي إلى أن الخليفة بعده هو أبو بكر الصديق.	إيجابي	الإستخلاف	"أن امرأة سألت رسول الله (ص)...فإن لم تجدني فإني أبا بكر". البخاري 3659 - مسلم 2386.	"	"	328
شخصي	لقد أهدى النبي (ص) من قضية الخلافة فدعا بكتاب ليكتبه وأكد إلى أن الأولى بالخلافة هو أبو بكر.	إيجابي	الإستخلاف	"قال لي رسول الله (ص)...إدع لي أبا بكر...ويأبى الله والمؤمنون إلا أبا بكر". البخاري 5666 - مسلم 3287.	"	"	329
جمعي	يدعوا النبي (ص) إلى تجديد الإمام وجعله القنوة في كل شيء حتى في الصلاة فإن صلى قائماً انتموا به وإن صلى جالساً أن يجلسوا.	إيجابي	الإقتداء	"اشتكى رسول الله (ص)...اجلسوا فجلسوا...وإذا صلى جالساً فصلوا جلوساً". البخاري 688 - مسلم 412.	"	"	330
جمعي	حرص النبي (ص) أن يوصي أصحابه في أخريات حياته فكان في كل مرة يدعوهم لوصية.	إيجابي	الوصية	"كشف رسول الله (ص)...فأما الركوع فمطموا فيه الرب...يرأها العبد الصالح أو ترى له". مسلم 479 - أبو داود 876.	"	"	331
جمعي	آخر وصية أوصى بها النبي (ص) هي الصلاة وذلك لأهميتها.	إيجابي	الوصية	"كان عامة وصية رسول الله (ص)... الصلاة وما ملكت أيمانكم". ابن ماجه 2697 - أحمد 117/3.	"	"	332
جمعي	نهى النبي (ص) من اتخاذ قبره مسجداً ولعن اليهود الذين فعلوا ذلك.	سلبى	النهى	"إن رسول الله (ص) لما حضرته الوفاة...أخذوا قبور أنبيائهم مساجد...الذي صنعوا". البخاري 435 - مسلم 531.	"	"	333

# أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المدنية

## الجدول الخامس: مع المناقنين

نوع الاتصال	الدلالة	أسلوب الاتصال الإقناعي	وحدة التسجيل	الموضوع	الرقم
شخصي	النبى (ص) يصبر على أذى المناقن عبد الله بن أبى بن سلول ويقرر العفو عنه.	إيجابي العفو	"أن النبي (ص) ركب حصاراً... فغفا عنه النبي (ص)" البخاري - 4566 - مسلم 1798.	إلى الهجرة المدنية	01
شخصي	النبى (ص) يدعو عدداً فيهم المشركين والمسلمين والمناقنين فمنهم من قبله ومنهم من رفضه وكذا أن ينشأ بينهم نزاع فتدخل وأصلح بينهم ثم انصرف.	إيجابي الصلح	"أن النبي (ص) ركب حصاراً... فلم يزل النبي (ص) يخفضهم..." البخاري - 4566 - مسلم 1798.	" "	02
حضاري	لما ألح عبد الله بن أبى بن سلول (المناقن) أن يرفق بمواليه (اليهود) قال: هم لك لائمه يعلم ما لكلمة موالي من معنى الوفاء.	إيجابي الوفاء بالعهد	"أن بني قينقاع كانوا أول يهود... أحسن إلى موالي... هم لك" سيرة ابن هشام 48/2 - البيهقي 174/3.	بين الأحداث الكبرى	03
جمعي	عند المناقنون إلى تقسيم الجيش إلى فريقين بين مؤيد للقتال ورافض وفي ذلك عصيان لرسول الله (ص) ورد عليهم بأنهم كذبوا الفضة.	سلبى التوبيخ	"لما خرج رسول الله (ص) إلى أحد رجح ناس... إنها طيبة تنفي اللئوب كما تنفي النار حيث الفضة..." البخاري - 4050 - مسلم 2776.	أحد غزوة	04
شخصي	قال عبد الله بن أبى ما قال وزعم أن زيد بن أرقم يكذب وصدقه الله وكذب المناقن توبيخاً له على نشره الفتنة وكذبه ثانية.	سلبى التوبيخ	"خرجنا مع النبي (ص)... لا تتفقوا على من عند رسول الله حتى يفضوا من حوله..." البخاري 4900 - مسلم 2772.	" "	05
شخصي	لما فعل عبد الله بن أبى ما فعل وأراد عمر أن يقتله ففاهه النبي (ص) مع أنه معلوم النفاق يستحق الموت - رفاق به -	إيجابي الرفق	"كنا مع النبي (ص) في غزوة بني المصطلق... أن المهاجرين كثروا بعد..." البخاري - 4905 - مسلم	" "	06

شخصي	أراد النبي (ص) أن يقتل هذا المنافق ولكن حفاظا على وحدة المسلمين رفض ذلك في ذلك اليوم أما لو طلب منه ذلك في غير ذلك الموقف لوافقه.	سلبى	الشدّة على المنافقين	"...فغضب عبد الله بن أبي... لو أمرت يومها بقتله لقتلته" سيرة ابن هشام 290/2 - فتح الباري 649/8.	" "	" "	07
شخصي	عبر عبد الله بن أبي رسول الله (ص) حين قال له ابن أبي كيثبة واستأذن منه إبنه عبد الله أن يقتل أباه وأمر أن يبر والده ولا يفعل.	إيجابي	العفو	"مر رسول الله (ص) بعبد الله... ابن أبي كيثبة... وأحسن صحبته". الهيثمي 318/9.	" "	" "	08
شخصي	حتى الطبيعة عبرت عن غضبها بموت عظيم من عطاء اليهود وأكبر المنافقين فعرف الصحابة أبرز صفات المنافقين (كعب بن الأشرف).	سلبى	الذم	"أن رسول الله (ص) قدم من سفر... يعقت هذه الريح لموت منافق... قد مات". مسلم 2782 - أحمد في المسند 315/3.	" "	" "	09
جمعي	النبي (ص) أهمه أمر الإفك و غضب من صنيع ابن أبي فخطب في الناس ودعا الصحابة أن يتولوا أمر هذا المنافق.	سلبى	الإعذار والإنذار	"ودعا رسول الله (ص)... من يعزني من رجل... أمرتنا فعنا أمرك...". البخاري 4141 - مسلم 2770.	" "	" "	10
شخصي	في الرجل الذي اعترض على قسمة رسول الله فرد عليه النبي (ص): (ومن يعمل إن لم يعمل الله ورسوله) وذكر صبر سيدنا موسى عليه السلام على قومه.	سلبى	الصبر	"أفما كان يوم حنين... إن هذه قسمة ما عمل فيها... أؤدي بأكثر من هذا فصبر... بعدها حديثا". البخاري 4336 - مسلم 1062.	بين الأحداث بين مكة وفتح مكة	بين مكة وفتح مكة	11
جمعي	كان المنافقون يسخرون من المسلمين الذين يتصدقون بالقليل فنزلت الآية تعبر لهم أن الله يسخر منهم مثلما يسخرون من المؤمنين في الآية 79 التوبة.	سلبى	السخرية	"لما أمرنا بالصدقة... فقال المنافقون... وما فعل هذا الآخر إلا رياء". البخاري 4668 - مسلم 1018.	غزوة تبوك	غزوة تبوك	12
شخصي	صاغت ناقة النبي (ص) فسخر المنافق منه كيف ينزل عليه الوحي وهو لا يدري أين ناقة فآخبره أن علمه من علم الله ثم دله الله شخصي	سلبى	الصدق الإخباري	"فقال زيد بن اللصيت... أن رجلا قال: هذا... حتى تاتوني بها... فلا تصحبنى". البيهقي 232/5 -	" "	" "	13

				عليها ووجدوها كما وصف لهم.					
شخصي	جعل هذا المناق يستهزئ بالمسلمين والرسول (ص) فبلغ ذلك رسول الله (ص) فذمه وحقره بأنه لا يستهزأ بالله ورسوله - والحجارة تنكبه.	سلبى	الذم	"قال رجل في غزوة تبوك...إنما كنا نخوض ونلعب... (أي بالله وآياته ورسوله كنتم تستهزئون)" . السيوطي في الدر المنثور 254/3 - تفسير الطبري 172/10.	"	"	"	14	
شخصي	صفا الله تعالى ورسوله عن محشي وكان من الذين استهزءوا برسول الله وآيات الله ، فسأل الله ، فقال الله أن يقتل شهيدا ولا يعلم مكانه فكان ذلك فعلا في معركة اليمامة.	إيجابي	العفو	"قال محشي بن حمير...فكان الذي صفا الله عنه محشي...ولا عين". السيوطي في الدر المنثور 254/3.	"	"	"	15	
شخصي	مع أن نداء النبي (ص) بالأا يسلك العقبة أحد ولكن عدد من المنافيين سلكوا طريقه يريون قتله وكان منهم ثلاثة عذرهم لأنهم لم يسموا النداء...	إيجابي	العذر	لما أقبل رسول الله (ص) من غزوة تبوك...ويوم يقوم الأشهاد". أحمد 453/5 - الهيثمي 195/6.	"	"	"	16	
شخصي	جاء المخلفون يتنكرون إلى النبي (ص) بعد عودته من تبوك ويختلقون الأعذار فقبل ذلك النبي (ص) ولكن لما نزل القرآن فسقهم واعتبرهم منافقين.	إيجابي	الحكم على الظاهر	"لم أتخلف عن رسول الله (ص)...عن حنف له واعتذر إليه فقبل منه". البخاري 4418 - مسلم 2769.	"	"	"	17	
شخصي	النبي (ص) يعترض على عبد الله بن أبي حبه لليهود ولكنه لم يستطيع تبرير ذلك وبقي يجادل قوله (لقد بغضهم أسعد بن زرارة فنه) أي مات.	سلبى	التهى	"دخلت مع رسول الله (ص)...فقد بغضهم أسعد بن زرارة فنه...فأعطاه آياه". أبو داود 3094 - أحمد في المسند 201/5.	تبوك	بين وجحة الوداع	18		
شخصي	في نهاية المطاف ينتهي النزاع بين النبي (ص) وعبد الله بن أبي أن كفته ابنه في بردة النبي (ص) ردا لجميل ابنه الذي كان بارا بالإسلام من أبيه.	إيجابي	التهبة	"دخلت مع رسول الله (ص)...ففرح رسول الله (ص) قميصه فأعطاه آياه". أبو داود 3094 - أحمد في المسند 201/5 .	"	"	"	19	
شخصي	وذلك كان سبب إعطائه بردته عليه السلام ردا للجميل إذ لما أتى بالعباس عمه يوم بدر لم يصلح له سوى قميص عبد الله بن أبي فأنذره ورده له فذمه المرة.	إيجابي	رد الجميل	"لما كان العباس بن عبد المطلب بالمدينة...إلا قميص عبد الله بن أبي فكمسه آياه". البخاري 3008 - فتح الباري 144/6.	"	"	"	20	



شخصي	نهى عمر النبي (ص) من أن يصلي على عبد الله بن أبي قلم يمتثل وقال له لا تستغفر له أكثر من سبعين مرة ونزلت الآية تنهاه عن الصلاة على المنافقين.	إيجابي	الاستغفار	"لما توفي عبد الله بن أبي... فقام رسول الله (ص) ليصلي عليه... وسأريده على سبعين... الآية 84 التوبة ". البخاري 1269 - مسلم 2774.	" "	" "	21
						حجة الوداع	

# أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المدنية

## الجدول السادس مع المشركين

نوع الاتصال	الدلالة	استقراء الاتصالي	أسلوب الاتصال الإقناعي	وحدة التسجيل	الموضوع	الرقم
شخصي	على كرم الله وجهه يتكرر ببردة النبي (ص) ليفوت الفرصة على المشركين من أن يتألوا من رسول الله (ص).	سلبية	التورية	"شري على نفسه... فجمعوا يرمون عليا ويرونه النبي (ص)... ولقد استكرهناه منك". أحمد 198/6-الحاكم 43/2	الهجرة المدينة	01
شخصي	الرسول (ص) يخرج من بين المشركين وهو يتلوا آيات من سورة يس ويحتق عليهم التراب. ولم يبق رجل إلا وقد وضع على رأسه ترابا.	سلبية	الاحتقار	"لما اجتمعوا له وفيهم أبو جهل بن هشام... والله لقد كان صدقنا الذي حدثنا". ابن هشام 483/1 - الطبري 373/2	"	02
شخصي	لما أن الله لئيبه بالهجرة وترامى ذلك إلى أسماع المشركين أدرك أنهم سيحاولون منعه وبإلهام من الله اتخذ الإجراء اللازم.	سلبية	اللفظة	"تشاورت قريش ليلة بمكة... فاطلع الله - عز وجل - نبيه على ذلك فمكث فيه ثلاث ليل". أحمد في المسند 348/1 - البيهقي في الدلائل 473/2.	"	03
شخصي	استغل النبي (ص) هذا الخريت مع أنه كان مشركا لحلف كان بينهم ودلاهما بأمان.	إيجابي	التحالف	"وأسأجر رسول الله (ص)... هاديا خريتا... فاخذ بهما طريق السواحل". البخاري 3905 - أحمد في المسند 346/6.	"	04
شخصي	كانت الإستجابة لادعاء الرسول (ص) كرامة جعلت الراعي يعان إسلامه حين قال: (ولا يفعل ما فعلت إلا نبي وأناي متبعك).	إيجابي	الادعاء	"لما انطلق النبي (ص) وأبو بكر مستخفين... فإذا بلغك أني قد ظهرت فأتنا". الحاكم 9.8/3 - المطالب العالمة 4295.	"	05

شخصي	سراقة يعترف بعجزه للنبيل من رسول الله (ص) مع أن النبي (ص) لم يبد تجاهه أي مقاومة لكنه انهار أمام إرادة الله.	سلبى	التدمير النفسي	"جامعنا رسل كفار قريش... ثم مضى رسول الله (ص)" . البخاري 3906 – مسلم 2009.	"	"	06
جمعي	النبي (ص) يهتدي إلى استعمال الحياة لتفويت الفرصة على المشركين حتى لا يتألموا منه فادعى أنه يرشد هذا الشيخ إلى الطريق.	سلبى	التورية	"أقبل نبي الله (ص) إلى المدينة وهو مردف أبا بكر... وكان آخر النهار مسلحة له". البخاري 3911 – أحمد (الفتح الرباني) 288/20.	"	"	07
جمعي	استدراج النبي (ص) لليهود حتى ذكروا هذا الرجل منهم بخير ولما أجزهم بإسلامه شتموه وانتقصوه وكان قد أقام عليهم الحجة وأوقعهم في التناقض.	سلبى	الحجة	"إن عبد الله بن سلام... أخبرني به جبريل أنفا... قال: هذا ما كنت أخاف يا رسول الله". البخاري 3938 – فتح الباري 249/7.	"	"	08
جمعي	لما بلغ أذى المشركين برسول الله (ص) مبلغه وأخرجهم من ديارهم أدن لهم في القتال – دفاعا عن أنفسهم-	سلبى	الدفاع	لما خرج رسول الله (ص) من مكة... وهي أول آية نزلت في القتال". الترمذي 3170 – النسائي 2/6 رقم 11345.	"	"	09
جمعي	حمية الدعوة تتطلب رد العدوان والمواجهة وإظهار إمكانية استعمال القوة لإرهاب العدو.	سلبى	رد العدوان	"قال ابن إسحاق: أول ما غزا رسول الله (ص) الأبواء ثم بواط ثم العشيرة". البخاري 3949 – دلائل النبوة للبيهقي 9/3.	"	"	10
شخصي	عرض هذا الرجل خدماته وإصانته لرسول الله (ص) فرفضها النبي (ص) ولما أبى ثباتا على المبدأ أسلم الرجل وقبله النبي (ص).	سلبى	عدم الاستعانة بمشرك	"خرج رسول الله (ص) قبل بدر... فقال رسول الله (ص) فانتطلق". مسلم 1817 – أبو داود 2732.	بدر	غزوة الكبرى	11
شخصي	ما فعله حذيفة بن اليمان، وتعاهد به مع قريش فبلغ رسول الله (ص) وأمره النبي (ص) أن يرحل إلى المدينة ليوفي بعهده.	إيجابي	الوفاء بالعهد	"ما منعتني أن أشهد بدرا... هي لهم بعهدهم ونستعين الله عليهم". مسلم 1787 – أحمد 395/5.	"	"	12
شخصي	مارس النبي (ص) أسلوب الحرب النفسية مع بعض كبار قريش لترهيبهم والتخفيف من حدتهم في المواجهة.	سلبى	الحرب النفسية	"... كان صديقا لامية بن خلف... ففرغ لذلك... حتى قتله الله عز وجل بيد". البخاري 3950 – أحمد في المسند 400/1.	"	"	13
شخصي	علم النبي (ص) من خلال استطلاع الرجل الكافر صدقه من كذبه، يتولىظيفه أساليب التحليل النفسي.	إيجابي	التحليل النفسي	"فقد رسول الله (ص) الناس... تضربوه إذا صدقكم وتتركوه إذا كذبكم". مسلم 1779 – أحمد 188/3.	"	"	14
جمعي	النبي (ص) يستخدم الأسلوب العقلي في استنباط عدد	سلبى	الأسلوب	"لما قدمت المدينة أصبنا... انقوم ألف كل جزور لمائة	"	"	15

المشركين .	الرياضي	و نيفها" أحمد 117/1 - أبو داود 2665 (إسناده صحيح).	"	"	"
صاحب الجمل الأحمر (عتبة بن ربيعة) بدأ مفهرا و هو يدعو أصحابه للإسحاب والتكثب عليه أنه جبان لما رآه من الإستماتة والشوق إلى القتال من أصحاب رسول الله (ص).	التمير النفسي	"فلما دنا القوم منا وصاففناهم...ستعلم اليوم أننا الجبان". الفتح الرباني 36/21 - الطياسي 2342 (إسناده صحيح).	"	"	16
النبتي (ص) يحرض أصحابه على القتال ويرمي المشركين بالتراب، فهزمهم نفسيا إذ ما من أحد منهم إلا وأصيب بالتراب في عينيه.	الحرب النفسية	"أن النبي (ص) حرض أصحابه على القتال ورامهم...إلى النبي (ص)". البداية والنهاية 284/3 - البيهقي 44/3.	"	"	17
المبارزة يجب أن تكون بالأكفا لأن الإلتصاف فيها جزء من النصر والهزيمة جزء من الهزيمة.	المبارزة بالأكفا	"ثم خرج عتبة بن ربيعة...أخرج إلينا أكفانا من قوما...وذنوا منهم...فحازاه إلى أصحابه". فتح الباري 198/7 - أحمد 193/2.	"	"	18
النبتي (ص) يدرك أبا جهل بعد موته ليتأكد من ذلك ويعتبر ذلك بداية نهاية الشرك حينما وصفه بفرعون هذه الأمة.	الذم	"أدركت أبا جهل يوم بدر صريعا...هذا فرعون هذه الأمة". الهيثمي في المجمع 7916 - أحمد 38/21.	"	"	19
باغت النبي (ص) المشركين وسبقهم إلى ماء بدر وهذه استراتيجيّة في القتال ومن بوادر النصر حسن التموّج.	المباغظة	"فانطلق رسول الله (ص) وأصحابه حتى سبقوا المشركين إلى بدر...حتى أكون أنا دونه".	"	"	20
النبتي (ص) يقف على الهلكة من قریش ويصب عليهم جام غضبه توبيخا وتحقيرا لهم.	التوبيخ	"أن النبي (ص) أمر يوم بدر...فأحياهم الله...توبيخا وتصغيرا وبقية وحسرة وندما". البخاري 3976 - مسلم 2874.	"	"	21
يعامل المشركون بحسب شدة عدائهم فمن أخرج مكرها وعرفناه فلنحاول أسره ولا يقتل وإن أسر وكان شديد العداوة أن يقتل - ما فعل بعتبة بن أبي معيط	التمييز بين الأعداء	"إن استطعتم أن تأسروا من بني عبد المطلب فإلهم خرجوا كرها". أبو داود 2665 - أحمد 117/1.	"	"	22
سودة بنت زمعة زوجة النبي (ص) قالت ما قالت للأسير - سهيل بن عمرو - فنهاها رسول الله (ص) عن ذلك على اعتبار أن الأسرى لا يهانون.	التهني عن إهانة الأسرى	"أقدم بالأسارى...أيا يزيد أعطيتم بأيديكم ألا متم كراما...أن قلت ما قلت". الحاكم في المستدرک 22/3 - ابن هشام 645/1 (صحيح).	"	"	23
فأدى رسول الله (ص) المشركين إلا عقبة لشدة أذاه لرسول الله (ص) والمسلمين فقتل صبرا.	الشدّة على الكافرين	"فأدى رسول الله (ص) وقتل عقبة بن أبي معيط...قال: النار".	"	"	24
يجوز فداء الأسرى رحمة من الله بعباده وما اعتراض القرآن هنا إلا	الرحمة	"فأدى رسول الله (ص) وكان وراء كل رجل منهم	"	"	25

	لموقف خاص سيما وأنهم في بداية الإسلام لتكون للمسلمين هبة الجانب.				أربعة آلاف...النار". الهيثمي/89/6 - مصنف عبد الرزاق/9394	"		
شخصي	قرر عمير بن وهب الجمحي قتل رسول الله (ص) فعرّف النبي (ص) ذلك فكان ذلك سبب إسلامه وأصبح يدعو إلى الإسلام وأكرمه بأن أطلق أسيره.	إيجابي	الإكرام	"جلس عمير بن وهب الجمحي...فقها أحاكم في دينه وعلومه القرآن وأطلقوا أسيره؛ ففعلوا". سيرة ابن هشام/663-661/1 - الإصابة/36/3.	"	"		26
حضاري	النبي (ص) يرفق بأسرى المشركين أملا في إسلامهم.	إيجابي	الرفق	فأدى رسول الله (ص) أسرى بدر...كل رجل منهم أربعة آلاف". مجمع الزوائد/90/6 (رجاله رجال الصحيح).	"	"		27
شخصي	النبي (ص) يشفق على ابنته زينب ويرد لها أسيرها (زوجها): أبي العاص بن الربيع وكانت قد بعثت قلاذة لخديجة (أمها) كفداء فردها وأطلق أسيرها أو طلب مجيها.	إيجابي	الشفقة	"لما بعث أهل مكة في فداء أسراهم بعثت زينب...رفق لها رقة شديدة...حتى تأتيا بها". أحمد في المسند/376/6-376/6- أبو داود/2692.	"	"		28
شخصي	النبي (ص) يشيد بطلب العلم ، فيطلب من الأسرى تعليم أبناء الأنصار مقابل إطلاق سراحهم.	إيجابي	الإهتمام بالعلم	"كان ناس من الأسرى...أن يطموا أولاد الأنصار...والله لا تأتية أبدا". أحمد/47/4.	"	"		29
شخصي	النبي (ص) يعبر عن حفظه للحوار والوفاء بالعهد ، وقد كان بينه وبين هذا الرجل عهد.	إيجابي	الوفاء	"لو كان مطعم بن عدي حيا ثم كلمني في هؤلاء الفتى لأظقتهم له". أبو داود/2689 - البخاري/4018/12.	"	"		30
جمعي	جمع النبي (ص) يهود بني قينقاع في السوق ودعاهم إلى الإسلام فرفضوا الدخول في الإسلام؛ بل إنهم هددوه وتوعدوه إن هو حاول محاربتهم.	سلبى	الدعوة والتبليغ	"كان من حديث بني قينقاع...أنا نحن الناس". الآية/13/12 آل عمران. أبي داود/3001 - فتح الباري/332/7.	"	بين الأحداث بدر وأحد		31
جمعي	بعد الدعوة إلى الإسلام لليهود ورفضهم الإسلام ، بل ورفضوا السلاح في وجه النبي (ص) أمر بإجلائهم (بني النضير) - بني قينقاع وبعدهم قريظة).	سلبى	الشدّة على الكافرين	"حاربت النضير وقريظة...وكل يهود المدينة...". البخاري/4028 - مسلم/1766.	"	"		32
جمعي	لما رفض اليهود ما بينهم وبين النبي (ص) من عهد قرر محاصرتهم والقضاء عليهم (كل بني قينقاع) 700 رجل لولا تدخل المنافق عبد الله بن أبي بن سلول.	سلبى	الشدّة على الكافرين	"إن بني قينقاع كانوا أول يهود تفضوا...هم لك". سيرة ابن هشام/48/2 - دلائل البيهقي/174/3.	"	"		33
شخصي	لما أتى كعب بن الأشرف (اليهودي) الإسلام والمسلمين بهجائه أمر النبي (ص) بقتله فقتل مسؤولية قتله محمد بن مسلمة ففعل.	سلبى	الشدّة على الكافرين	"من لكعب بن الأشرف فإنه أتى الله ورسوله...فقتلوه ثم أتى النبي (ص) فأخبروه". البخاري/4037 - مسلم/1801.	"	"		34

جمعي	لما انخل عبد الله بن ابي بن سلول كان معه عبد الله بن سلام وقوم من اليهود على دينهم(كفار) فرفضهم النبي(ص) وامرهم بالرجوع.	سلبى	عدم الاستعانة بالمشركين	"خرج رسول الله (ص) يوم أحد... لا نستعين بالمشركين على المشركين". المطالب العالية 4319 - الحاكم 122/2.	غزوة أحد	35
شخصي	كان هذا الرجل يحرض المشركين على قتال رسول الله (ص) فسماه النبي (ص) الفاسق.	سلبى	التوبيخ	"ان ابا عامر عبد عمرو بن صفيي... فسماه رسول الله(ص)-الفاسق... ثم راضخهم بالهجرة". ابن هشام 67/2 - تاريخ الطبري 512/2.	" "	36
جمعي	الترهيب من ابناء النبي (ص) ومن اعترضه حتى يقتله النبي (ص) والا يعتبر مما حدث للائبياء السابقين.	سلبى	الترهيب	"اشتد غضب الله على قوم فعلوا بئبيهم... على رجل يقتله رسول الله (ص)". البخاري 4073 - مسلم 1793.	" "	37
جمعي	لما قال ابو سفيان: اصل هبل اهل هبل رد عليه المسلمون: الله اعلى واجل وقال: العزى لنا ولا عزى لكم فردوا عليه: الله مولانا ولا مولى لكم...	سلبى	اهمية الشعارات	"جعل رسول الله (ص)... قولوا الله مولانا ولا مولى لكم". البخاري 4043 - ابو داود 2662.	" "	38
جمعي	مع ان الله اعطى للمسلمين حق القصاص من عدوهم(بمثل ما عوقبتهم) غير ان النبي (ص) امر بالغو املا في اسلامهم.	ايجابي	الغو	"انه اصيب من الانصار... كفوا عن القوم". الترمذي 3129 - احمد في المسند 135/5.	" "	39
جمعي	اظهر المسلمون على انهم الاقوى مع انهزامهم في احد فخرجوا للمواجهة ثانية ذلك ما جعل المشركين يبرحون المكان في حمراء الاسد.	سلبى	الربح	"لما انصرف ابو سفيان والمشركون... فائتوه فلم يجزوا احدا". التسناني 103 - الطبراني في الكبير 11632.	بين الاحداث احد والخذق	40
شخصي	عصا تشهد له يوم القيامة لما نفذ امر رسول الله (ص) بقتل خالد بن سفيان الذي جمع لمحاربة رسول الله (ص). ان المسلمين باتوا الاقوى مع ما حصل لهم في احد ولكن بقوا يترصدون العدو في حرب هجومية دون هوانة بمختلف اشكال القتال.	سلبى	الحرب خدعة	"انه قد يلقي ان خالد بن سفيان... فائته فاقتله... ثم دفنا جميعا". ابو داود 1249 - احمد في المسند 496/3.	" "	41
جمعي	استمد هؤلاء رسول الله(ص) بمدد قائدهم يسبين من الانصار من حفظة القرآن الكريم فغفروا بهم وقتلواهم.	سلبى	الترهيب	يعث رسول الله (ص) عشرة عينا... كان عصام بن ثابت الانصاري". البخاري 3989 - ابو داود 2660.	" "	42
جمعي	استمد هؤلاء رسول الله(ص) بمدد قائدهم يسبين من الانصار من حفظة القرآن الكريم فغفروا بهم وقتلواهم.	ايجابي	التحالف	"ان رجلا وثقوان... استموا... وبقي لحيان". البخاري 4090 - مسلم 677.	" "	43

جمعي	لما غدر هؤلاء القوم بالصحابة السبعين دعا عليهم النبي (ص) شهرا كاملا في قنوت الصبح.	سلبى	الدعاء	"ان رعلنا وذوننا... استمدوا... وبني لحيان". البخاري 4090 - مسلم 677.	" "	" "	44
شخصي	النبي (ص) رفض الهدية من يد مشرك لانه عرض عليه الإسلام فأبى أن يسلم.	سلبى	التمييز	"جاء ملاعب الأنسة إلى النبي (ص) بهدية... إلا عمرو بن أمية". عبد الرزاق في المصنف 9741 - الهيثمي 127-126/6.	" "	" "	45
حضاري	في إطار التعاون الثقافي والعلمي بعث النبي (ص) سبعين من الحضنة ليعلموا هؤلاء القوم وذكروا بهم وقتلهم.	إيجابي	التعاون	"جاء ناس إلى النبي (ص) فقالوا ان ابعث معنا... فرضينا عنك ورضيت عنا". مسلم 677 - البيهقي في اللآلئ 347/3.	" "	" "	46
جمعي	لما غدر بني سليم بقرآء بعثهم النبي (ص) جعل النبي (ص) يدعو عليهم دير كل صلاة حتى جاءوا تائبين مسلمين.	سلبى	الدعاء	"أقت رسول الله (ص) شهرا متابعا... على رعل وذونان... ويومن من خلفه". أبو داود 1443-أحمد في المستدر 301/1.	" "	" "	47
جمعي	بعد أن أرسلت قريش إلى مواليها في المدينة-يجمعون على حرب رسول الله (ص)- فرد عليهم "تريدون أن تقتلوا أبناءكم و إخوانكم... فترقوا خوفا".	سلبى	التهديد	"ان كفار قريش كتبوا إلى عبد الله بن أبي... لنقتلنه أو لنخرجنه... في يدي بني فاطمة". أبو داود 304-البيهقي في اللآلئ 179-178/3.	" "	" "	48
جمعي	عامل النبي (ص) اليهود و (بني النضير) بقسوة نتيجة غدرهم فحرق نخلهم وقطعها وأبده القرآن (من سورة الحشر).	سلبى	الشدّة على الكافرين	"حرق رسول الله (ص) نخل بني النضير... وتعلم أي أراضينا تنضير". البخاري 4031 - مسلم 1746.	" "	" "	49
جمعي	عامل النبي (ص) يهود بني النضير معاملة قاسية فاجلاهم عن المدينة لغدرهم المتكرر بالمسلمين والإسلام.	سلبى	الشدّة على الكافرين	كانت غزوة بني النضير... ما أقلت الإبل والأمتعة والأموال إلا الحاقّة... فإخلاهم إلى الشام... إلى الشام". الحاكم 483/2 - البيهقي 178/3.	" "	" "	50
جمعي	أبدى المسلمون بقيادة رسول الله (ص) أشجاعة منقطعة النظير فرغم ما أصابهم في أحد إلا أنهم خرجوا إلى حمرآة الأسد (حيث وقعت بدر) فسميت بدر الثانية فخرج اليهم ولم يجدهم.	سلبى	الشجاعة	"لما انصرف أبو سفيان... وأما الشجاع فاخذ أمية القتال... لم يسهم سوء". النسائي 103 - الهيثمي 121/6.	" "	" "	51
جمعي	بعد عزم المشركين (من بني المصطلق) الاغارة على المسلمين و علم بذلك رسول الله (ص) باغتهم النبي (ص) في عقر دارهم وهرمهم شر هزيمة.	سلبى	المباغظة	"ان ابن عون قال... أغار على بني المصطلق وهم غارون... من أحوالهم ما يفتق". البخاري 2541 - مسلم 1730.	" "	" "	52

جمعي	عرف النبي (ص) كيف يستميل بني المصطلق حين صاهرهم -زواجه بجويرية بنت الحارث بنت سيد بني المصطلق.	إيجابي	المصاهرة	لما قسم رسول الله سبياء...أقضي كتابتك واتزوجك...على قوما منها". أحمد 27/6 - الحاكم 26/4.	" "	" "	53
جمعي	فاجأ النبي (ص) الجموع بهذا الخندق الذي لم يجهوا مثله سابقا وكان ذلك باقتراح سلمان الفارسي، فكانت حرب الخنادق لم يجهدها العرب سابقا.	سلبى	المفاجأة	"انزلت قریش بجميع السبيل...وجعل النساء والذراري في الأظلام". البخاري 4103.	غزوة الخندق	" "	54
شخصي	اهتم النبي (ص) اهتماما شديدا بالمشركون فكان يبعث من يأتيه بأخبار بني قريظة خشية ان يميلوا كلهم ضد رسول الله (ص) فبعث الزبير بن العوام للتجسس.	سلبى	التجسس	"اشتد الأمر يوم الخندق...ان لكل نبي حواري وحواري الزبير". البخاري 3719 - مسلم 2415.	" "	" "	55
جمعي	أبدى المسلمون ارتباطهم بالله،وحيث لما ضيع عليهم المشركون الصلاة فضاها عليه السلام قبل ان تنزل الآية (فرجالا أو ركياتا).	سلبى	الارتباط بالله	"حسنا يوم الخندق...فصلاها كما يصلها في وقتها". النسائي 17/2 - أحمد في المسند 25/3...	" "	" "	56
شخصي	نال الزبير مكانة خاصة لدى رسول الله (ص) لما أبلى ذلك النبلاء من اطلاعه على أحوال بني قريظة وتحسن أخبارهم.	سلبى	الجعالة	"اشتد الأمر يوم الخندق...ان لكل نبي حواري وحواري الزبير". البخاري 3719 - مسلم 2415.	" "	" "	57
جمعي	دعا النبي (ص) على المشركين لما شغلهم عن الصلاة الوسطى(المصر)،وكان يهتم بها كثيرا.	سلبى	الدعاء	"عن النبي (ص) انه قام يوم الخندق...كما شغلونا عن الصلاة الوسطى حتى غابت الشمس". البخاري 4111 - مسلم 627	" "	" "	58
حضاري	جاء الحارث العظفاني ليفاوض رسول الله (ص) ان ينزل لهم عن تمر المدينة لفة الحصار فرفضوا إلا أن يكون ذلك شراء أو قرى.	سلبى	المفاوضات	"جاء الحارث العظفاني...هو ذا تسمعون ما يقولون... (في أصول السبخي)". الهيثمي في المجمع 132/6 - كشف الاستار عن زوائد الزرار 46/2.	" "	" "	59
جمعي	جعل أحد المشركين يتلاعب بقوسه ويستتري بالمسلمين فرماه سعد بن أبي وقاص فقتله،ويصف ذلك للصحابة فضحك رسول الله (ص).	سلبى	الشماتة بالأعداء	"لما كان يوم الخندق...ضحك نبي الله (ص)...قالت:لم فعل قال:كفعل الرجل". الهيثمي 135/6 - كشف الاستار 1808	" "	" "	60
شخصي	حدث هذا بينما أحد المشركين يريد الدخول إلى الحصن فجعل يستترج النساء فقتله عليا وقطع رأسه وأتى به النبي (ص).	سلبى	الردع	"لم يكن حصن أحسن...انزلن إلى خير لكن...وأخذ رأسه وذهب به إلى النبي (ص)". الهيثمي 133/6.	" "	" "	61



جمعي	النبى (ص) يستعين بالدعاء لله على المشركين فأرسل الله ريحا عقيما يثرت خيامهم.	سلبى	الدعاء	"دعا رسول الله (ص)...اللهم منزل الكتاب...اللهم اهزمهم وزلزلهم". البخارى 415 - مسلم 1742.	"	"	62
جمعي	بعد انهزام المشركين في هذه الغزوة بدون قتال انكسرت شوكتهم وانتهت عدتهم الحرب الهجومية وبقوا في موقع دفاع.	سلبى	الحرب النفسية	"لا يغرركم بعدها أبدا ولكن تغزوهم". المطالب العالمة 4328 - الهيثمي في المجمع 140/6.	"	"	63
جمعي	ظن الناس أن رسول الله (ص) وضع سلاحه وأنه أصبح يخاف من المشركين فلم يمض يوم حتى استتفر القوم لمحاربة بني قريظة بأمر من جبريل وهو أعلم بخطرتهم.	سلبى	المبايضة	"أن رسول الله (ص)...ألا يصلوا العصر إلا في بني قريظة... فلم يعنف رسول الله (ص)واحدة من الطائفتين". الهيثمي في المجمع 140/6 - الطبراني 79/19 - 80.	بني قريظة	غزوة قريظة	64
جمعي	بعد الغز الذي صدر من بني قريظة أثناء غزوة الأحزاب قرر النبي (ص) معاقبتهم على ذلك فعيرهم بذلك من أجل إثارتهم.	سلبى	الذم والإحتقار	"في سياق...فبينما هم كذلك...فإننا سنخالف المسلمين فناداهم يا إخوة القردة والغنازير...ما كنت فاحشا". مصنف عبد الرزاق 9737 - البيهقي 1008/4.	"	"	65
جمعي	لم يجد النبي (ص) من وسيلة سوى أن يحاصرهم لغرض إخضاعهم وقد تحصنوا بحصونتهم.	سلبى	الحصار	"قلت فليس رسول الله(ص)لامته...فحاصرهم خمسا وعشرين ليلة". أحمد 142-141/6 - ابن جبان 6989.	"	"	66
جمعي	هدد النبي (ص) بني قريظة بالبيع فأقرعهم وذلك ما جعلهم يفكرون في حل غير التحصن.	سلبى	الشدّة على الكافرين	"فحاصرهم خمسا وعشرين ليلة...فأشار إليهم أنه الذبح". أحمد 142-141/6 - ابن جبان 6989.	"	"	67
جمعي	لما هددهم النبي (ص) بالبيع احتجوا وقبلوا بحكم سعد بن معاذ فوافق على القتل والسبي واعتبره حكم الله فيهم وهم يستحقون ذلك.	سلبى	الشدّة على الكافرين	"نزل أهل قريظة على حكم سعد بن معاذ...قتل مقاتلاتهم...قضيت بحكم الله...". البخارى 4121 - مسلم 1768.	"	"	68
جمعي	رضي النبي (ص) بحكم سعد بن معاذ لأن اليهود من مواليه وقد طالبوا بحكمه فحكم فيهم كما علمنا بالقتل والسبي.	سلبى	التحكيم	"...قالوا نزل على حكم سعد بن معاذ...حكمت فيهم بحكم الله عز وجل، وحكم رسوله". أحمد 142-141/6 - ابن جبان 6989.	"	"	69
حفظى	النبي (ص) أعلم بعقوق الانسان فلم يعاقب من هم دون سن البلوغ ولا النساء بينما قتل دونهم لأنهم أقر على فعل	إيجابي	الاختبار بالسنن	"كنت من سبي بني قريظة...فكثفوا عانتى فوجدوها لم تثبت فجعلوني في السبي". ابوداود 4404 -	"	"	70

شخصي	سعد بن معاذ سأل الله ألا يموت حتى تقر عينه من بني قريظة فنزلوا عند حكمه وأمر بقتل نحو اربعمئة رجل منهم وتركت النساء والأطفال.	سليبي	الشدّة على الكافرين	"رعى يوم الأحزاب سعد... وكانوا اربعمئة فلما فرغ من قتلهم انفتق عرقه فمات". أحد في المسند 350/3 - الدارمي 238/2.	"	"	71
جمعي	إن قتل اربعمئة من بني قريظة درس لكل من تسول له نفسه من غيرهم أن يتلاعب بيهود المسلمين ويكسب الإسلام هيبته.	سليبي	التدمير النفسي	"رعى يوم الأحزاب سعد... وكانوا اربعمئة فلما فرغ من قتلهم انفتق عرقه فمات". أحمد في المسند 350/3 - الدارمي 238/2.	"	"	72
شخصي	قتلت هذه المرأة قصاصا وردا للحقوق عندما قتلت خلال بن سويك حيث طرحت عليه الرحا فقتلته فقتلت.	سليبي	القصاص	"لم يقتل من نساءهم إلا امرأة واحدة... وقد عرفت أنها تقتل". أحد في المسند 277/6 - أبو داود 2671.	"	"	73
جمعي	لم يبارر النبي (ص) بمحاربة اليهود وإنما هم الذين بارروا بالشر وعاهدتهم فقتضوا فتح عليهم الجلاء فأجلاهم ومنهم من اختار الأمن فامنه النبي (ص).	إيجابي	الإسلام دين السلم	"حاربت قريظة... إلا بعضهم لحقوا بالنبي فامنهم وأسلموا... وكل يهود المدينة". البخاري 4028 - مسلم 1766.	"	"	74
شخصي	أمر النبي (ص) عبد الله بن عتيك أن يقتل أبو رافع اليهودي لأنه كان يؤذي المسلمين وأصر على ذلك وأعان على قتلهم.	سليبي	الشدّة على الكافرين	"بعث رسول الله (ص)... وكان أبو رافع يؤذي رسول الله (ص) ويعين عليه... لم أشتكها قط". البخاري 4039.	"	"	75
شخصي	أني بشامة وكان كافرا من قبل نجد وربط في المسجد ثلاثة أيام أملا في إسلامه ولما لم يشأ ذلك أطلق سراحه، ثم خرج وعاد وأعلن إسلامه وأصبح يهود عن الإسلام.	إيجابي	العفو	"بعث رسول الله (ص) خيلا قبل نجد... يقول له بشامة... أطلقوا ثمامة... حتى يأتني فيها رسول الله (ص)". البخاري 4372 - مسلم 1764.	"	"	76
جمعي	حاول المشركون أن يطبقوا على المسلمين وهو في عسفان عند الصلاة وأخبره جبريل فصلى صلاة الخوف بإحكامها حذرا من العدو.	سليبي	الحذر	"أن رسول الله (ص) نزل بين ضحيان... ورسول الله (ص) ركعتان". أحمد في المسند 522/2 - الترمذي 3038.	"	"	77
حضاري	على السلطان والخليفة أن يتصدى لإقامة الحق ورفع الظلم بغض النظر عن المظالم حفاظا على الأمن العام.	سليبي	محاربة الجريمة المنظمة	"أن ناسا من عكل وعربية... حتى ماتوا على حالهم". البخاري 4192 - مسلم 1671.	"	"	78
شخصي	النبي (ص) لما بلغ ذو الحليفة بعث جاسوسا لمعرفة أحوال المشركين حتى يعد العدة اللازمة.	سليبي	التجسس	"خرج رسول الله (ص)... وبعث بين يديه عينا له من خزاعة يخبره عن قريش". البخاري 4178 - الشافعي 372/8.	"	بين الحديبية وفتح مكة	79

جمعي	النبي (ص) يعمد إلى تضليل العدو حين غير الطريق واستعان في ذلك بأحد أصحابه.	سلبى	التضليل	خرجنا مع رسول الله (ص)... فإلکم يعرف طريق الحنظل... قتل رسول الله(ص) أو نزلنا". البزار في كشف الاستار 1812 - الهيثمي في المجمع 144/6.	"	"	"	"	80
حضاري	النبي (ص) يبدي استعداده للمفاوضات التي يكون فيها تنازل من الطرفين فيما دون المبادئ.	إيجابي	المفاوضات	"فقال النبي (ص)... لا يسألونني خطبة... على ثمر قليل الماء". البخاري 4178 - أبو داود 2765.	"	"	"	"	81
حضاري	النبي(ص)حاول أن يتجنب المشركين وألا يلتقي بهم خشية وقوع قتال وأبو بكر يقول: إنما جئنا معتبرين ولم نجيء نقاتل أحدا.	إيجابي	تجنب القتال	"فعل عنهم حتى نزل بأقصى الحديبية... حتى صدروا عنه". البخاري 4178 - أبو داود 2765.	"	"	"	"	82
شخصي	عروة بن مسعود أخذته الدهشة وهو يروي علاقة النبي (ص) بأصحابه ودرجة تعظيمهم له، فكيف لو امتدت إليه الأيدي لقتاله... النبي (ص) يتمسك بتعظيم شعائر الله وأنه سيؤفقهم على أي رأي فيه تعظيمها.	سلبى	الحرب النفسية	"فحدثهم بما قال النبي(ص)... ما لظم أصحاب محمد(ص)... خطة رشد فأقبلوها". كشف الاستار (البزار) 1812 - الهيثمي في المجمع 144/6.	"	"	"	"	83
جمعي	النبي (ص) أرسلت إليه قريش عروة بن مسعود.	إيجابي	إرسال الرسل	"ما خللات القصوراء... يعظمون فيها حرمت الله... على ثمر قليل الماء". البخاري 4178 - أبو داود 2765. "...وقد كان رسول الله (ص) يبلغ رسول الله(ص) أو المسلمين أن عثمان قد قتل". أحمد 323/4 - ابن هشام 308/3.	"	"	"	"	84
حضاري	عرف النبي (ص) أن ذلك الرجل يعظم الشعائر أمر أصحابه أن يسوقوا البدن نحوه وهم يلجون فرجع إلى المشركين ولم يؤفقهم على ربهيم.	إيجابي	تعظيم الشعائر	"...فقال رجل من بني كنانة... وهو من قوم يعظمون البدن... أن يصدوا عن البيت". البزار في كشف الاستار 1812... - الهيثمي في المجمع 144/6... "لا توقفوا نارا بليل... فإنه لا يترك قوم بعكم صاعكم ولا دمكم". أحمد 26/3 - الحاكم 36/3.	"	"	"	"	85
شخصي	النبي (ص) يحاول تضليل العدو حتى لا تعرف كثرتهم من قائلهم.	سلبى	التضليل	"أنت شجرة فكسحت شوكها... ثم جنت بهم أسوقهم... ففعا عنهم رسول الله (ص)". مسلم 1807 - أحمد في	"	"	"	"	86
جمعي	ضبط أزيد من 70 (سبعين) رجلا مشركا خلال أحداث الحديبية وأتى بهم إلى رسول الله (ص) ونظر إليهم رسول	إيجابي	النفو	"	"	"	"	"	87
جمعي	ضبط أزيد من 70 (سبعين) رجلا مشركا خلال أحداث الحديبية وأتى بهم إلى رسول الله (ص) ونظر إليهم رسول	إيجابي	النفو	"	"	"	"	"	88

	الله (ص) وعفا عنهم.				المسند 54-52/4.	"	"	"	
حضاري	التي (ص) ينزل إلى المصالحة مع المشركين ، وفي المصالحة تنزل من الطرفين...	إيجابي	الصلح		"كنا مع النبي (ص) بالحديبية...اكتب هذا ما صالح عليه... فخلى سبيلهم". أحمد في المسند/4-87 – البيهقي 319/6.	"	"	"	89
شخصي	في هذا الجو المهبب يخرج ثلاثون شابا من المشركين مقاتلين فدعا عليهم النبي (ص) وتمكن منهم وعفا عنهم.	إيجابي	العفو		"كنا مع النبي (ص) بالحديبية...اكتب هذا ما صالح عليه... فخلى سبيلهم". أحمد في المسند/4-87 – البيهقي 319/6.	"	"	"	90
شخصي	في الاوقات الحائلة يستعين النبي (ص) بالاعاء ، فقد دعا على هؤلاء الشباب فاخذ الله ابصارهم وعفا عنهم النبي (ص).	سلبى	الدعاء		"كنا مع النبي (ص) بالحديبية...اكتب هذا ما صالح... فدعا عليهم فاخذ الله ابصارهم... فخلى سبيلهم". أحمد في المسند 87/4 – البيهقي 319/6.	"	"	"	91
شخصي	بمجرد أن رأى النبي (ص) استطاع أن يقيمه إما من خلال معرفة فسبقة له أو من خلال مواصفات معينة يعرفها.	سلبى	الذم		"فقام رجل منهم يقال له مكرز... هذا مكرز وهو رجل فاجر	"	"	"	92
شخصي	عمر بن الخطاب لم يعجبه ما يفعله الرسول (ص)؛ ولكنه عليه السلام وظف دبلوماسيته في الحوار وتوصل إلى حلول مرضية حتى وصف بالفتح.	إيجابي	الدبلوماسية		"...يكلم النبي (ص)": البخاري 4178 – أبو داود 2765.	"	"	"	93
شخصي	مرر النبي (ص) بعض البنود التي تهم الإسلام والمسلمين عموما وشغل سهيل بن عمرو بالشكليات التي إذا زالت لم تضر كقول محمد بن عبد الله يدل رسول الله...	إيجابي	الإهتمام بالمضمون دون الشكل		"...فجاء سهيل بن عمرو... ولكن اكتب محمد بن عبد الله... وقد جاء مسلما".	"	"	"	94
حضاري	في هذه المرحلة يقبل النبي (ص) ببعض التنازلات كان يعود تلك السنة دون عمرة في مقابل بنود مهمة كوضع الحرب عشر سنين لإعطاء الفرصة لهم للتنظيم والتكوين.....	إيجابي	المرحلة		"باسمك اللهم... ووضعت الحرب عشر سنين... لا تدخلها بغير السيوف بالقرب". البزار في كشف الاستار 1812 – الهيثمي في المجمع 144/6.	"	"	"	95
حضاري	فسح هذا العقد المجال لبناء حلف وجبهة معادية لقريش فتخالفت معه خزاعة وهنا بدأت قوة الساعد وبداية النهياري	سلبى	التحالف		"انه من أحب... فتوثقت خزاعة فقالوا نحن مع عقد رسول الله (ص)... وعهدهم". البزار في كشف الاستار	"	"	"	96

شخصي	يأتي أبو جندل بن سهيل بن عمر مسلما وهم ما زالوا يكتبون الكتاب فيرده النبي (ص)، لأن ذلك الوقت ليس مناسباً لقبوله لما بينهم من عهد.	إيجابي	الإلتزام بالعهد	"1812 – الهيثمي في المجمع 144/6. "فيينا رسول الله (ص)...واعطونا عليه عهدا وأنا لن نغفر بهم" البزار في كشف الاستار 1812-الهيثمي في المجمع 144/6	" "	" "	97
جمعي	جاء أبو بصير قارا من مكة إلى المسلمين فرده النبي (ص) التزاما بالعهد واجتمع هؤلاء المرودون وشكروا عصابة تقطع طريق قريش فهاشدوا النبي (ص) أن يتدخل لقبيلهم وانتهى خطرهم.	إيجابي	الإلتزام بالعهد	"ثم رجع النبي(ص) إلى المدينة فجاءه أبو بصير...وحالوا بينهم وبين البيت". البزار في كشف الاستار 1812 – الهيثمي في المجمع 144/6.	" "	" "	98
شخصي	أن قوما من غطفان أخذوا إبل النبي (ص) ، فاستردوها سلمة بن الأكوع وألقى بهم أضرا را وقد كان راميا وأراد أن يخرج إليهم لمحاربتهم فأمره النبي (ص) بالعمو.	إيجابي	رد العدوان	"سمعت سلمة بن الأكوع...على ناقته حتى دخلنا المدينة". البخاري 4194 – مسلم 1806...	" "	" "	99
حضاري	كان النبي (ص) إذا أغار على قوم ليلا لم ينقص عليهم سكينتهم وانتظر حتى الصباح فإن لم يسمع آذان دخل عليهم وغيرهم بين ثلاث.	إيجابي	عدم الإغارة ليلا لئلا يروع الأميين	"ان رسول الله (ص) أتى خيبر ليلا...حتى يصبح...فساء صباح المنزرين". البخاري 4197 – مسلم 1365.	" "	" "	100
جمعي	فاجأ النبي (ص) المشركين في عقر دارهم وهم خارجون إلى صلهم ولما عرفوا أنها الغارة انهاروا حين قال لهم(فساء صباح المنزرين).	سليبي	التدمير النفسي	"ان رسول الله (ص) أتى خيبر ليلا...حتى يصبح...فساء صباح المنزرين". البخاري 4197 – مسلم 1365.	" "	" "	101
جمعي	أمر النبي (ص) أن يأتي على القوم على رسله ثم يبدا بالدعوة إلى الإسلام فإن أبو فالقتال أو الصلح.	إيجابي	الدعوة والتبليغ	"ان رسول الله (ص) قال يوم خيبر...ثم أدهمهم إلى الإسلام... حصر النعم". البخاري 4210 – مسلم 2406.	" "	" "	102
جمعي	تبارز البطان القائدان مرحب اليهودي وعلى بن أبي طالب وضربه على رأسه فقتله على كرم الله وجهه- فبلغ والنهار جيش مرجا فكان الفتح على يد علي ومن حسن اختيار النبي (ص).	سليبي	التدمير النفسي	"...فلما قدمنا خيبر...فضرب رأس مرحب فقتله ثم كان الفتح على يديه". مسلم 1807...	" "	" "	103
حضاري	صالح النبي (ص) يهود خيبر على شرط الثمن وما أخرجت الأرض وله السلاح وسبى نساءهم وأولادهم والسبب أنهم ألوا العرب عليهم ويذيعون أسرارهم... لير زعصاء يهود محاولة لقتل النبي (ص) عن طريق امرأة	إيجابي	الصلح	"ان رسول الله (ص) قاتل أهل خيبر...فصالحوه...من أهل الحبيبية". أبو داود 3006 – مسلم 1551.	" "	" "	104
جمعي	لير زعصاء يهود محاولة لقتل النبي (ص) عن طريق امرأة	سليبي	التنبؤ	"لما فتحت خيبر...فقالوا: صدقت وبررت...وان كنت	" "	" "	105

شخصي	بشاة مسومة فعرف ذلك النبي (ص) وادعوا إنما فعلوا ليعرفوا أهو نبي ام غير ذلك.				نبيا لم يضر ك". البخاري 5777 - أحمد في المسند 451/2.	"	"	"	
شخصي	اسامة بن زيد قتل رجلا كافرا وقيل ان يقتله قال لا إله إلا الله وقتله وعاتبه النبي (ص) عتابا شديدا.	إيجابي	حفظ الحقوق		"بعثنا رسول الله (ص) أقال لا إله إلا الله وقتلته... حتى تكون فتنة". البخاري 4229 - مسلم 96.	"	"	"	106
جمعي	يستعمل النبي (ص) أسلوب الإغارة على القوم حتى يتمكن من معرفة قدراتهم القتالية حتى يتصرف معهم بالأسلوب اللائق.	سلبى	الإغارة		"بعث رسول الله (ص) غالب... وأمره أن يغير عليهم... فاجرتنا القوم بما في أيدينا". أحمد 468-467/3 - أبو داود 2678.	"	"	"	107
شخصي	مجلد بن جثامة من الذين بعثهم النبي (ص) إلى اضم فمر بهم عامر بن الاضيظ الأشجعي مسلما وسلم فقتلوه وأخذ متاعه فنزل فيهم قرآن يعاتبهم.	سلبى	الإغارة		"بعثنا رسول الله (ص) إلى اضم... فقتله لشيء كان بينه وبينه فنزل فينا(النساء 94)". أحمد 11/6 - السيوطي في الدر المنثور 200-199/2.	"	"	"	108
شخصي	جاء رجل قيل أن اسمه غورث بن الحارث من المشركين ليقتل النبي (ص) ولم يتمكن وقام النبي (ص) ثم عفا عنه وعاد إلى أصحابه يثني على النبي (ص).	إيجابي	الحلم		"أقبلنا مع رسول الله(ص)... من يمنعك مني... كن كخير أخذ... فغلى سبيله... جلتكم من عند خير الناس". البخاري 4136 - مسلم 843.	"	"	"	109
جمعي	كان النبي (ص) عنده فيما تصالح عليه مع قريش فبعد نحو سنة خرج النبي (ص) إلى عمرة القضاء، وكان الصلح في الحديبية 6 هجرية.	إيجابي	الالتزام بالعهد		"كانت عمرة القضاء في ذي القعدة سنة سبع... خرج إلى عمرة القضاء في ذي القعدة". فتح الباري 500/7 - زاد المعاد 370/3...	"	"	"	110
جمعي	زعم المشركون أن المسلمين وهنتهم الحمى فامرهم النبي (ص) أن يرموا إظهار القوة للفقراء حتى قالوا (هؤلاء أجلد من كذا وكذا).	سلبى	إظهار القوة أمام العدو		"قدم رسول الله(ص) وأصحابه... وهنتهم حمى يثرب... أرموا ليرى المشركون قوتكم...". البخاري 4256 - مسلم 1266	"	"	"	111
جمعي	بينما هم يولدون مناسكهم(العمرة) جعل عبد الله بن رواحة يشد شعرا مشرا وموشرا في المشركين فعارضه عمر وأيده النبي (ص) لأن الشعر يؤثر فيهم أكثر من وقع النيل.	سلبى	الحرب النفسية		"أن النبي (ص) دخل مكة... وعبد الله بن رواحة يشد... دخل عنه فهو أسرع فيهم من نضج النيل". البيهقي في الدلائل 322/4 - النسائي 202/5.	"	"	"	112
جمعي	طلب المشركون من النبي (ص) الخروج من مكة بمجرد أداء مناسك العمرة فقاضاهم على أن يقيم فيها ثلاثة أيام ثم طلبوا منه الخروج بعدها فخرج.	سلبى	الصلح		"اعتصم رسول الله(ص)... حتى قاضاهم... فقد مضى الأجل فخرج النبي (ص)...". البخاري 2699 - أبو داود 2278-2279.	"	"	"	113

جمعي	النبي (ص) بعد انتهاء الأجل عرض على المشركين أن يقيم الوليمة وسط المشركين ويحضرونها قايما ذلك.	سلبى	الدعوة	"فأقام رسول الله(ص)... فأعرضت بين أظهركم وصنفتا لكم طعاما فحضرتموه... في ذي الحجة". ابن هشام 372/3 - أخرجه البخاري معلقا.	" "	" "	114
جمعي	يبدو لحد هذه السنة كون المشركون يعيشون حالة من اليأس للنيل من رسول الله (ص) وكل يتخير طريقه لمواجهة الموقف.	سلبى	الحرب النفسية	"لما انصرفنا من الأحزاب... والله إني أرى أمر محمد يعول الأمور علوا منكرا... أسلم حين أسلم". أحمد في المسند 198/4 - الحاكم 454/3.	" "	" "	115
شخصي	النبي (ص) كان يوظف أسلوب المبايعه ليؤكد من صدق الداخلين في الإسلام.	سلبى	المبايعه	"فلما جعل الله الإسلام في قلبي... أبسط يمينك لأبيك... يهدم ما كان قبله...". مسلم 121.	" "	" "	116
شخصي	تلقى حاطب بن أبي بلتعنه عتابا من الله عن طريق رسوله بالآية 1 الممتحنة ليكون عبرة لغيره من عدم تولي المشركين ومعاداتهم...	سلبى	النهى عن تولي المشركين	بعثني رسول الله (ص)... فأخرجته من عقاصها... فغدفت لكم... (يا أيها الذين آمنوا لا تتخذوا عدوي وعدوكم أولياء) - الممتحنة... البخاري 3883 - مسلم 2494.	بين الأحداث فتح وتبوك	" "	117
شخصي	مع ما صدر من أبي سفيان وقد رفض النبي (ص) قبول اعتذاره فهذه بالنتيجه في الصحراء فاشفق عليه النبي (ص) وقبل طلبه بالدخول عليه.	إيجابي	الشفقة	"مضى رسول الله (ص)... رفق لهما فدخلا عليه... أنت طردتني كل مطرد". الحاكم في المستدرک 44-43/3 - البيهقي في الدلائل 27/5-28.	" "	" "	118
جمعي	أذهل النبي (ص) قريش بعسكره والتيران الدالة على الكثرة والعظمة، فدعا داعي الإستسلام، حيث دعاهم العباس أن يستلموا محمدا...	سلبى	الحرب النفسية	"قلما نزل رسول الله(ص) عبر الظهران... خراعة والله أقل وأذل من أن تكو هذه نيرانها و عسكرها". المطالب العالية 4362 - البيهقي 33/5-35.	" "	" "	119
شخصي	قبل النبي (ص) أبو سفيان، وعفا عنه وعرض عليه أمر الشهادتين وإن كان له شك في الله ورسوله فاسلم الرجل.	إيجابي	العفو	فقال أبو سفيان... وأعظم عفوكم... فتفرق الناس إلى دورهم وإلى المسجد". المطالب العالية 4362 - البيهقي 33/5-35.	" "	" "	120
جمعي	النبي (ص) يأخذ آيات حسان الشعرية المثيرة لمعرفة من أين يدخلوا مكة فكان ذلك من كداء من أعلى مكة.	سلبى	الحرب النفسية	"لما دخل رسول الله (ص) علم الفتح... دخلوها من حيث قال لحسان". فتح الباري 10/8 - البيهقي في الدلائل 66/5.	" "	" "	121
شخصي	أن بعضا من المشركين كانوا مهوري الدم فأمر النبي (ص) مثلا بقتل ابن خطل وقد كان متعلقا بأستار الكعبة واسمه (عبد العزى بن خطل).	سلبى	العزة على الكافرين	"أن رسول الله(ص)... قيل: هذا ابن خطل متعلق بأستار الكعبة قال: اقتلوه". مسلم 1359 - أبو داود 4077.	" "	" "	122

شخصي	الأربعة رجال هم: عبد الله بن خطل: قتل وهو معلق بإستار الكعبة - مقيس بن صبابه قتل في السوق - عكرمة بن أبي جهل أقدم مسلماً ففعا عنه وعبد الله بن أبي سرح شفع فيه عثمان بن عفان.	سلبى	اللعو	"لما كان يوم فتح مكة أمن رسول الله (ص) الناس إلا أربعة نفر وأمر اثنين... فلاجنه عقوا كريماً.. خانة أعين". السناني 106-105/7 - أبو داود 2683.	"	"	"	123
جمعي	أن الله تعالى حرم مكة من أن يسفك بها دماً... وعلق عمر (رضي الله عنه) على أبي شريح واستثنى ثلاثاً: العاصي، الفار بدمه ولا فارقاً بحرية وأن الله هو الذي حرمها.	إيجابي	تعظيم الشعائر	"الذن لي أيها الأمير أحدثك قولاً... إن مكة حرمة الله... وليبلغ الشاهد الغائب". البخاري 4295 - مسلم 1354.	"	"	"	124
جمعي	زعم المشركون أن أهتهم مقدسة تضر وتتفع، وإذا بالنبى (ص) إبعثها يعود ثم يحطمها ولم يحصل شيئاً ما جعل المشركون يعيدون النظر في موافقهم.	سلبى	التدمير النفسي	"دخل النبي (ص) مكة يوم الفتح... فجعل يطعنها يعود... وما يبده الباطل وما يعيد". البخاري 4287 - مسلم 1781.	"	"	"	125
شخصي	النبي (ص) يلوم أبا بكر على اصطحابه أباه الذي كان ينتظر رسول الله (ص) ليسلم حيث أمره بالشهادتين دون سؤال.	إيجابي	الرفق	لما وقف رسول الله (ص)... هلا تركت الشيخ حتى أكون أنا أتبه فيه... احتسبي طوقك". ابن حبان في الموارد 1700-173/6 - الهيثمي 173/6.	"	"	"	126
شخصي	قتل المسلمون الغائمون رجلاً على علاقة جنونية بإمارة ولما تم ذلك شهقت وماتت فعاتبهم النبي (ص) على هذه الغفلة كان الأولى أن يرحموه وأياها.	إيجابي	الدعوة إلى الرحمة	"أن النبي (ص) بعث سرية... فعضوني أنظر إليها نظرة... أما كان فيكم رجل رحيم".	"	"	"	127
شخصي	كان النبي (ص) إذا سمع أو أحس بشيء أعد لها قبل أن يفتحا وعل أول ذلك التجسس والتجسس لمعرفة أخبار العدو.	سلبى	التجسس	"أن رسول الله (ص) لما فرغ من فتح مكة... فدخل في القوم حتى تعلم لنا من علمهم... رجل واحد". أحمد في المسند 376/3 - البيهقي في الدلائل 120/5-123.	"	"	"	128
شخصي	النبي (ص) يستعين بصفوان بن أمية أن يزوده بالدرع فقال له: أخصباً يا محمد قال: لا بل عارية مضمونة.	إيجابي	الاستعانة بالمشركين	"أن رسول الله (ص) لما فرغ من فتح مكة... فسأله أتراعا... بل عارية مضمونة... رجل واحد". أحمد في المسند 376/3 - البيهقي في الدلائل 120/5-123.	"	"	"	129
جمعي	في الصحابي الذي اتبع الجاسوس المشرك وقتله وقضى له رسول الله (ص) بسلبه. وكان الجاسوس لعوف بن مالك.	سلبى	الحرب النفسية	"غزونا مع رسول الله (ص) هوأزن... ففرضت رأس الرجل... له سلبه أجمع". مسلم 1754 - أبو داود 2654.	"	"	"	130
جمعي	النبي (ص) وبعد أن فر حوله الكثير من الصحابة وبقي	سلبى	النبات	"وقد جاءه رجل فقال:... أنا النبي لا كذب أنا ابن عبد	"	"	"	131



جمعي	لما حصل ما حصل من التولي أمر النبي (ص) بالتهاتف ولبي المهاجرون والأنصار فوصفوا وسبواهم بأيمانهم كأنهم الشهب فارهبوا المشركون وفروا.	سلبى	التدمير النفسى		"كفنت مع النبي (ص) يوم حنين...وثبت معه ثمانون رجلا... وولى المشركون أديارهم".	"	"	"	132
جمعي	لما حمي الوطيس حمل النبي (ص) حفنة من الحصى واستقبل بها المشركون وهو يقول لهم انهزموا ورب محمد فولوا الأديار.	سلبى	الحرب النفسية		"شهدت مع رسول الله (ص) يوم حنين...أين أصحاب السمرة?... انهزموا ورب محمد...وأمرهم مطيرا". مسلم 1775 - أحمد في المسند 2071.	"	"	"	133
جمعي	يخبر هذا المشرك بعد أن أسلم وقد كان في غزوة حنين فوصف الرعب الذي في قلوبهم بأن رمى طستا بحجرة فسمع لها ظنين قال كذلك ما أصابنا.	سلبى	الرعب		"وكان شهد حنيثا مع المشركين...فرمى بها طستا فطن قال: كنا نجد في أجوافنا مثل هذا". المطالب العالية 4371 - الهيثمي 183/6.	"	"	"	134
جمعي	لما حمي الوطيس وظهر نصر المشركين ثم دعا المسلمين فعادوا وحمي الوطيس جعل يدعو الله ويسأله النصر فنصره الله وولى المشركون.	سلبى	الدعاء		"أنا كنتم وليتم يوم حنين...أشهد على نبي الله ما ولى...اللهم نزل نصرتك...يعني النبي(ص)". مسلم 1776-البخاري 4305	"	"	"	135
جمعي	النبي (ص) يسعى إلى ترهيب المشركين بأن أمر فيهم بالذبح إذا ما تمكنوا من أحدهم.	سلبى	الترهيب		"أن رسول الله (ص) قال يوم حنين ﴿أجزوهم جزا﴾ وأما بيده إلى الحلق". البزار 1830 - الهيثمي 181/6.	"	"	"	136
جمعي	لما فرغ النبي (ص) من حنين اعتصم بعض المشركين بأوطاس ولبقطع دابرهم نهائيا جهز جيشا بقيادة أبو عامر لملاحقتهم وتمكنوا منهم وهزموهم.	سلبى	الرعب		"لما فرغ النبي (ص) من حنين...فقتل دريد...والأخرى لابي موسى". البخاري 4323 - مسلم 2498.	"	"	"	137
جمعي	حاصر المسلمون حصن الطائف أربعين ليلة كاسلوب من أساليب الإقناع من أجل الإستسلام والنزول على رأي المسلمين.	سلبى	الحصار		"حاصرنا مع رسول الله (ص) قصر الطائف...من عظام محررها من النار". أبو داود 3965 - الترمذي 1638.	"	"	"	138
جمعي	كان النبي (ص) يستعين بالدعاء على العدو حتى يهاديهم الله.	إيجابي	الدعاء		"قالوا يا رسول الله أحرقتنا نبال ثقيف فادع الله عليهم قال: (اللهم اهد ثقيفا)". الترمذي 3942 - أحمد 343/3.	"	"	"	139

جمعي	يدل أن يدعو النبي (ص) على ثقيف دعا لهم أن يهديهم الله دليل على رحمة النبي (ص) وأمله في أن يسلم الناس.	إيجابي	الرحمة	"قالوا يا رسول الله أحرقتنا نبال ثقيف فادع الله عليهم قال: (اللهم اهد ثقيفا)". الترمذي 3942 - أحمد 343/3.	"	"	140
جمعي	لما نزلت براءة بعث بها إلى الحجاج وأن يجتمع بهم في منى ويخبرهم أن من كان له عهد مع المسلمين فله عهده إلى مدته.	إيجابي	العهد	"لما نزلت براءة على رسول الله (ص)..ومن كان له عهد رسول الله (ص) عهد فهو له إلى مدته. الترمذي 3091 - أحمد 299/2.	"	بين تيوك وحجة الوداع	141
جمعي	بعد أن حج أبو بكر بعث النبي (ص) إليه عن طريق علي بما جاء في سورة التوبة وأن يعلم بنهاية الشرك ونهاية الضلال في حرم الله.	سلبى	إنهاء الشرك	"لما نزلت براءة على رسول الله (ص)...ولا يحج بعد العلم مشرك..فهو له إلى مدته". الترمذي 3091 - أحمد 299/2.	"	"	142
						حجة الوداع	

# أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله صلى الله عليه وسلم خلال المرحلة المدنية الجزء السابع: مع الوفود والملوك

نوع الاتصال	الدلائل	أسلوب الاتصال الإقناعي	وحدة التسجيل	الموضوع	رقم
حضاري	عروة بن مسعود وورثه يفاوضون النبي (ص) للعدول عن مكة لاجتناب القتال وهو مصر على الدخول قال: إن بادروا إلى القتال قاتلناهم.	المفاوضات	... فحدثهم بما قال النبي (ص)... قد عرض عليكم خطة رشدة فأقبلوها... البزار في كشف الاستار 1812-144/6 المجمع في المجمع 144/6.	بين الحديبية وفتح مكة	0
جمعي	النبي (ص) وبعد أن سمع قول بديل الناصح له بطرح خياراته على المشركين أن يدخلوا في الإسلام أو يغنوا سبيله وإن أبوا فالقتال.	طرح الخيارات	... فبينما هم كذلك إذ جاء بديل... وهم مقاتلوك... ولتلقن الله أمره...". البزار في كشف الاستار 1812-144/6 المجمع في المجمع 144/6.	"	0
حضاري	كان عروة بن مسعود يحاور النبي (ص) وفي كل مرة يهوي بيده إلى لحيته النبي (ص) فرأى المغيرة بن شعبه ذلك فضرب يده فلم يهتبه مع إمكانية فعل ذلك.	حماية الوفود	"أنه كان قائما على رأس رسول الله (ص)... ما غسلت رأسي من غدرتك". المطالب العالية 2064- ابن حبان في صحيحه 1696.	"	0
حضاري	كان رسول الله (ص) قد بعث قبل عثمان خراش بن أمية الخزاعي للمفاوضة وأرادت قريش قتله ثم بعث عثمان وبلغ عن رسول الله (ص) ثم حبسوه..."	السفارة	"... وقد كان رسول الله (ص)... وأجاره حتى بلغ... أن عثمان قد قتل". أحمد في المستدرج 323/4- ابن هشام 308/3.	"	0

حضاري	كان النبي (ص) إذا أراد شيئاً إما قام به بنفسه أو كلف من يتولى المهمة سيما ما يتعلق بالأمراء والملوك فكان يرسل لهم الرسل.	إيجابي	إرسال الرسل	"أن أبا سفيان أخيره... وكان دحية الكلبي جاء به... إلى هرقل" البخاري رقم 7 (أرقام في الصحيح 51...) مسلم 1773.	رسائله إلى هرقل (بين الحديبية وفتح مكة)	0
شخصي	إن الصفات التي يتصف بها النبي (ص) فيها قوة استمالة وتبين أن الرجل لا هم له سوى تبليغ هذه الرسالة.	إيجابي	الإقناع بالصفات والأخلاق الحميدة	"...كيف حسبه فيكم... وسألتك... وكذلك الرسل لا تغر...". البخاري رقم 7 (أرقام في الصحيح 51...) مسلم 1773.	" "	0
شخصي	وظف النبي (ص) مصطلح رسول وعظيم الروم تقديراً للأشخاص وقيمتهم... وأن الناس يتميزون في هذه الحياة بوظائفهم ومراتبهم الاجتماعية.	إيجابي	توظيف اسم الشهرة	"...من محمد رسول الله (ص) إلى هرقل عظيم الروم...". البخاري رقم 7 / مسلم 1773 / الترمذي 2718.	" "	0
شخصي	دعا النبي (ص) هرقل إلى الإسلام وأنه مسؤول في ذلك عن قومه ودعاه في غير تفتيف ولا ترهيب ولا نل واقتنع هرقل بالإسلام ورفض قومه.	إيجابي	الدعوة والتبليغ	"...ادعوك بدعاية الإسلام... فإن عليك أثم الأريسيين...". مسلم 1773 - الترمذي 2718.	" "	0
شخصي	لما تناول كسرى الكتاب من ملك البحرين قرأه ومزقه ودعا عليهم الرسول (ص) أن يمزق الله ملكهم كما مزق الرسالة...	سلبى	الدعاء	أن رسول الله (ص) بعث بكتابه إلى كسرى... أن يمزقوا كل ممزق". البخاري 4424 - أحمد في المسند 243/1...	رسائله إلى كسرى (بين الحديبية وفتح مكة)	0
شخصي	إن ما دعا النبي (ص) إليه يقصر هو نفسه الذي دعا إليه كسرى، وهي دعوة التوحيد والنطق بالشهادتين وإلا تحمل مسؤولية شعبة.	إيجابي	دعوة الإسلام واحدة	"من محمد رسول الله... وشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله... فإن أثم المجوس عليك". ابن كثير في سيرته 508/3 - ابن جرير الطبري 3/2 ص 90.	الحديبية بين وفتح مكة	1
شخصي	اشتمز النبي (ص) من مظهر رسول كسرى وقد حلقا لحاهما وأغنيا شواربهما ولم يرد مقابلهما في تلك اللحظة وأجل ذلك إلى الغف.	سلبى	الإشتمزاز	"من محمد رسول الله... وقد حلقا لحاهما وأغنيا شواربهما ففكره النظر إليهما... هل معه شرط". ابن كثير في سيرته 508/3 - ابن جرير الطبري 3/2 ص 90.	" "	1
شخصي	النبي (ص) يخبر رسولاً كسرى بأن الملك قتل، فتمعنوا كيف سيرعف ذلك ما جعلهما يحذرانه من سوء العاقبة.	سلبى	التواصل الإخباري	"من محمد رسول الله... قال له: إن ديني وسلطاني من السماء... فأخبرهما... هل معه شرط". ابن كثير في سيرته 508/3 - ابن جرير الطبري 3/2 ص 91.	" "	1
شخصي	النبي (ص) يعلم رسلاً كسرى بما سيحدث في المستقبل وأن ملكه مهدد إن لم يسلم.	سلبى	الدراسات المستقبلية	"من محمد رسول الله... قال له: إن ديني وسلطاني سيبلغ ما بلغ ملك كسرى... من الأنبياء". ابن كثير في	" "	1

شخصي	أن النبي (ص) لم يترك من ملوك الأرض الكبار إلا وجه إليهم رسائل يدعوهم فيها إلى الإسلام بنفس الصيغة.		الدعوة والتبليغ	سيرته 508/3 - ابن جرير الطبري 91.90 ص 3/2	إلى رسالته النجاشي	14
شخصي	النبي (ص) يكتب أيضا إلى المقوقس بيلغفه رسالة الإسلام.	إيجابي	الدعوة والتبليغ	"أن رسول الله (ص) بعث حاطب بن أبي بلتعة إلى المقوقس... عمرو بن العاص على مصر". البيهقي 395/4 - سيرة ابن هشام 216/4.	إلى رسالته مقوقس مصر	15
شخصي	جعل الصحابة يسلم بعضهم لبعض الراية خشية أن يخالفوا أمر المقوقس العام للرسول (ص) حتى قال بعضهم: إنه يوم الملحمة وكذبه رسول الله (ص).	إيجابي	العفو عند المقدرة	"كان قيس - يعقوب ابن سعد بن عبادة... خشية تغير خاطر سعد... فحينئذ أخذها الزبير". فتح الباري 9/8.	بين مكة ففتح ويؤمك	16
شخصي	بعد أن تمكن النبي (ص) من هوازن خيرهم بين تسلمهم وأموالهم وأبنائهم فاختاروا تساءهم وأبناءهم فردها عليهم بعد أن جاءوا مسلمين.	إيجابي	التخيير	"شهدت رسول الله (ص) يوم حنين وجاءته وفود هوازن... اختاروا بين تسلمكم وأموالكم وأبنائكم... ونفذها". أحمد 184/2 - النسائي 178/2.	" "	17
شخصي	لما بلغت الرسالة إلى قيصر قرأها ورد على السفير بأن لو لا خوفه على ملكة لأسلم وكتب إلى النبي (ص) "أني أسلمت" فكذبه النبي (ص).	سلبى	التكذيب	"من ينطلق بصحيفتي هذه إلى قيصر وله الجنة... كذب عدو الله ليس بمسلم وهو على النصرانية وقسم الدنانير". ابن حبان 1628.	" "	18
حضاري	النبي (ص) يتصل بلغة الدبلوماسي المحتك فاجز مطالبه في ثلاث نقاط مختصرة لا يمكن تأويلها أو التهرب منها.	إيجابي	الإيجاز	"لقيت التتوخي... يدعوني إلى ثلاث خصال... أنا سفير مرملون... الضخمة آيلة". أحمد في المسند 3/41 - أبو يعلى 1597.	" "	19
شخصي	كان شغل النبي (ص) الأول هو تبليغ الغير قبل كل شيء فإن استجاب وإلا أجاب على تساقلاته ونحو ذلك على مراحل.	إيجابي	الدعوة والتبليغ	"لقيت التتوخي... هل لك في الإسلام الحثيفة ملة أهلك إبراهيم... مثل المحجمة الضخمة آيلة". أحمد في المسند 3/41 - أبو يعلى 1597.	" "	20
شخصي	بعد أن انتهت مهمة رسول قيصر أراد النبي (ص) أن يكافئه بشيء ولم يجد لأنهم كانوا مسافرين فكافاه بحلة صفورية نيلية عنه وعن المسلمين.	إيجابي	تقدير الرسل	"لقيت التتوخي... فلو وحت عندنا جائزة جوزناك بها إنا سفر مرملون... الضخمة آيلة". أمد في المسند 3/41 - أبو يعلى 1597.	" "	21
حضاري	كان الرسول (ص) فضلا عن كونه يقدّر الرسل ويستمتع إليهم كان يلتزم بحمايتهم فكلف من يقوم بإيصاله.	إيجابي	حماية الرسل	"لقيت التتوخي... يكمن ينزل هذا الرجل... مثل المحجمة الضخمة آيلة". أحمد في المسند 3/41 - أبو يعلى 1597.	" "	22

شخصي	قبل أن يمضي الرجل إلى قيصر دعاه النبي (ص) يستكمل وصيته الثالثة التي أوصاه بها قيصر في سرية وعلم بذلك رسول الله (ص) ما يدل على صدقه الإخباري.	إيجابي	الصدق	"أخبرني النبي صلى الله عليه وسلم... مثل المحجبة... "صحة أبيه" أحمد في المسند 441/3 أبو يعلى 1597	" "	" "	23
شخصي	قبل النبي (ص) هدية ملك آيلة وأهاده النبي (ص) بردة.	إيجابي	قبول الهدية	"عرجا مع رسول الله (ص)... ملك آيلة فأهدى لرسول الله (ص) بقلعة وكساه.. نور الأناضل خير". البخاري 4318 أبو داود 2693.	" "	" "	24
شخصي	بعد أن أسلمت ثقيف اشتروا على النبي (ص) إلا يتصدقوا ولا يجاهدوا وبإيعهم وقال سيتصدقون ويجاهدون وبإيعهم عليه المسم أن يستخرجهم للإسلام أولا.	إيجابي	الإستدراج	"اشتروا على النبي (ص)... سيتصدقون ويجاهدون إذا أسلموا". أبو داود 3025 - أحمد في المسند 218/4.	تيوت	بين وحجة ووداع	25
جمعي	طلب عثمان بن العاص أن يجعله النبي (ص) إمام قومه فوافق على ذلك ، وعلمه بعض آدابه وأحكامه	إيجابي	الإستجابة	"قلت يا رسول الله اجعني إمام قومي فقال: أنت إمامهم... لا يأخذ على آذانه أجر". أحمد 217/4 - أبو داود 531.	" "	" "	26
شخصي	سأل عثمان بن العاص النبي (ص) أن يعلمه كيف يتخلص من الشيطان الذي يحول بينه وبين صلاته فعلمه طريقة ذلك ففعلها فآذبه الله عنه.	إيجابي	التعليم	"قلت يا رسول الله إن الشيطان... يقول له: خنزب... ففعلت فآذبه الله عنه". مسلم 2203 - أحمد في المسند 216/4.	" "	" "	27
شخصي	عند قدوم وفد تميم قال لهم أقبوا البشري ولم يقبلوها وقبلها أهل اليمن بعدهم.	إيجابي	البشارة	"دخلت على النبي (ص)... أقبوا البشري يا بني تميم... بوددت أني كنت تركتها". البخاري 3191 - الترمذي 3951.	" "	" "	28
شخصي	خص النبي (ص) بنو تميم بثلاث خصال جعلتهم محبوبين مهما حصل منهم منها (هم أشد أمتي على الدجال) وأصلهم من ولد إسماعيل عليه السلام.	إيجابي	ذكر المحاسن	"لا أزال أحب بني تميم... بعد ثلاث... يقولون فيهم... وهذه صدقات قوم أو قومي". البخاري 4366 - مسلم 2525.	" "	" "	29
شخصي	بعد أن أكثر وفد بني عامر في المدح لرسول الله (ص) خشى أن يعتهم الشيطان في ذلك فأرشدهم ونبههم.	إيجابي	الإرشاد	"أبى وفد إلى النبي (ص)... قولوا قولكم ولا يستخركم الشيطان... (ولا يستهونكم)". أبو داود 4806 - النسائي 246.	" "	" "	30
شخصي	لما وصل رسول الله (ص) إلى عامر بن الطفيل خيره بين ثلاث خصال وشدد عليه في الإختيار فظعن في امرأة من بني فلان فدعا عليه فمات في اللحظة.	سلبى	التخيير	"أن النبي (ص) بعث خاله... عامر بن الطفيل خير بين ثلاث خصال... في بئر معونة". البخاري 4091 - أحمد في المسند 210/3.	" "	" "	31
شخصي	لما وصل رسول الله (ص) إلى عامر بن الطفيل خيره بين ثلاث			"أن النبي (ص) بعث خاله... عامر بن الطفيل خير بين ثلاث	" "	" "	32

	خصال وتشد عليه في الاختيار فطعن في امرأة من بني فلان فدعا عليه فمات في اللحظة.	سليبي	الدعاء	ثلاث خصال... في بنر معونة". البخاري 4091 - أحمد في المسند 210/3.	"	"	"	33
شخصي	ضماع بن ثعلبة هو صاحب المسألة فسال عن أركان الإسلام والتي (ص) يجيبه ولما علم أنه نبي مرسل أسلم وعاد إلى قومه وعاد يبلغ قومه.	إيجابي	الصدق	"بينما نحن جلوس مع النبي (ص)...إني سناك فمشدد عليك...أمنت بما جئت به...بني سعد بن بكر". البخاري 63 - مسلم 12	"	"	"	34
شخصي	قبل أن يقدم وفد عبد القيس أخبرهم بأنه سيقدم عليهم خير أهل الشرق فكانوا هم فاستقبلهم وجاءوا يستبقون إلى رسول الله (ص).	إيجابي	الفضل	"بينما النبي (ص) يحدث أصحابه...هم خير أهل الشرق...على ما يحب الله ورسوله". البخاري 6850 - البيهقي في الدلائل 327/5.	"	"	"	35
شخصي	ينزل آخر أفراد القوم وقيل أن يأتي إلى النبي (ص) أناخ الأبل وجمع المتاع...ثم جاء وأخبره أن هذه الخصال يحبها الله ورسوله وهي الإهتمام.	إيجابي	ذكر المحاسن	"بينما النبي (ص) يحدث أصحابه...إن فيك خصلتين يحبهما الله ورسوله...ما يحب الله ورسوله". البخاري 6850 - البيهقي في الدلائل 327/5.	"	"	"	36
شخصي	لما كان وفد عبد قيس مسرعين أوجز لهم النبي (ص) في الكلام حين أمرهم بأربع ونهاهم عن أربع يحسن بهن حالهم إلى موعد آخر.	إيجابي	الإيجاز	"إن وفد عبد قيس أتوا رسول الله (ص)...فأمرهم بأربع ونهاهم عن أربع...وأخبروا به من وراءكم". البخاري 53 - مسلم 17.	"	"	"	37
شخصي	جاء وفد عبد قيس يسألون عن دينهم وأمرهم وحرم عليهم أشياء من الأواني فقاتلوا فيم تشرب قال: في أسقية الأدم ولو أكلتها الجرذان وكرر ذلك ثلاثا.	إيجابي	التعليم	"إن أناسا من عبد القيس...أمركم بأربع ونهاكم عن أربع...الحلم والأناة". مسلم 18 - البيهقي 104/10 - 194.	"	"	"	38
شخصي	بعد أن علم هولاء (الوفد) أمورا من دينهم قال لأحدهم بأن فيك خصلتان يحبهما الله وهما الحلم والأناة.	إيجابي	ذكر المحاسن	"إن أناسا من عبد القيس...إن فيك خصلتان يحبهما الله الحلم والأناة". مسلم 18 - البيهقي 104/10 - 194.	"	"	"	39
شخصي	بعد أن سال هولاء عن بعض الأشياء وفيهم يشربون قال في أسقية من أدم وأخبرهم بأن عندهم الجرذان تأكلها وأكد على ما قال ثلاثا لفضلها وسوء الأخرى.	إيجابي	التكرار	"إن أناسا من عبد القيس...وإن أكلها الجرذان وإن أكلها الجرذان وإن أكلها الجرذان...الحلم والأناة". مسلم 18 - البيهقي 104/10 - 194.	"	"	"	40
شخصي	لما جاء وفد عبد قيس قال رجل: إن لي خلا مريضا فادعو له وحسن هدايته وجاء وضربه بظفره فأصبح صحيحا.	إيجابي	الدعاء	"أتيت رسول الله (ص)...فداع له...ثم ضرب بظفره فقال: أخرج عدو الله...يشتر رجل صحيح". أحمد 89/4 - 90 * البخاري 975.	"	"	"	

شخصي	في مسيئة الكذاب الذي جاء مع الوفاء ظانا أن رسول الله (ص) سيستخلفه بعد وفاته فرد عليه النبي (ص): لو سألني قطعة ما أعطيتك أياها لآله كتاب.	سلبى	قطع الطمع	"إنما أنا نائم أتيت بخزائن الأرض... صاحب صنعاة ومصاحب الهمامة". البخاري 4375 - مسلم 2274.	41
حضاري	بعث مسيئة برسولين إلى النبي (ص) يخبره بأمر النبوة فسل عن رأي الرسولين فكانا على رآيه، وتولا إلهما رسولان لقتلهما فكان أعلم بحقوق الرسل.	سلبى	التوبيخ	"فما تقولان أنتما... والله لولا أن الرسل لا تقتل لضربت أعناقكما". أبو داود 2762 - النسائي 9196.	42
شخصي	لما عاد أبو موسى الأشعري إلى أهله بعد غزوة خيبر عاد هذه المرة مع قومه إلى رسول الله (ص) ومما يتصفون به - كما قال- هم أرق قلوبا.	إيجابي	المسح	"يقدم عليكم أقوام هم أرق منكم قلوبا... يتم عاد بهم في وفد الأشعريين إلى رسول الله (ص)". أحمد في المسند 105/3... - البيهقي في اللآلئ 351/5.	43
شخصي	بعد المدح الذي أسداه النبي (ص) على أهل اليمن ها هو يصفهم بأحسن أوصافهم التي يمتازون بها عن غيرهم.	إيجابي	الوصف	"أتاكم أهل اليمن... الإيمان يمان والحكمة يمانية... والسكينة والوقار في أهل النعم". البخاري 4388 - مسلم 52.	44
جمعي	حين قدم وفد مزينة وكانوا أربعمائة رجل ولما انتهت المهمة سألوا النبي (ص) الطعام وما يكفي هذا العدد فاعتذر عس وتحمل ذلك رسول الله (ص) مما له.	إيجابي	الجدود	"قدمت على رسول الله (ص)... فآخذوا فآخذ القوم حاجتهم... وقد أحسن منه أربعمائة رجل". أحمد في المسند 445/5 - أحمد في المسند 174/4.	45
جمعي	جاء الطفيل بن عسر إلى النبي (ص) يشكو قومه فجاءهم عن الإسلام فمسأله أن يدعو لهم فدعاهم وأسلموا وهم أهل دوس.	إيجابي	الأعطاء	"جاء أعقاب والسويد... أبعث معا رجلا أمينا... هذا أمين هذه الأمة". البخاري 3745 - مسلم 2420.	46
جمعي	لما وفد نجران وأراد أن ينصرف سألوا سفيرا أمينا يذهب معهم فبعث معهم أبو عبيدة بن الجراح (أمين هذه الأمة).	إيجابي	الشفاعة	"كثرت رسول الله (ص) في وفد كثر... ولا تنفكي من بيته... لا جالسه الحد". أحمد 212-211/5 - ابن ماجه 2612.	48
شخصي	بين شرف نفسه وأنه يتنسب إلى كنانة... أحيانا يعتمد أساليب أخرى للاستمارة كالنسب وهو هنا	إيجابي	صحة النسب		49
شخصي	هذا الوقت أخذتهم الحيرة فرصفوا الغسهم أو صانف وأنهم أفضل من غيرهم فلم يعجبه كلالهم واعتبرهم أبو بكر حديشي عهد بالإسلام.	سلبى	الصبر	"قدم على النبي (ص) وقد بيني أسعد... أتيتكمون عفت... وابن الشيطان ليقطع على سماتهم". الترمذي في المعجم الكبير 5576 - الدر المنثور 100/6.	50
جمعي	أن النبي (ص) كان لا يقول صغيرة ولا كبيرة من شأنها أن تتلف الإسلام لا فيها ولا كتب هذا الرجل أكر بحسن من هو عليه واستحبه إليه وهو في الخطبة.	إيجابي	الحسن	"من لغت من الصغيرة... فتركه بأحسن الشكر... عني ومهه مسمحة بنت... عني في بلاني... حد 3564 - بكر محمد حسن بيهقي 352 في المعجم.	51



شخصي	كلما رأى النبي (ص) جبريل بن عبد الله البجلي إلا تبسم لما توسمه فيه من خير للأمة.	إيجابي	السرور	"ما حجبني عنه رسول الله (ص) منذ أسلمت ولا رأيته إلا تبسم". أحمد 358/4 - البخاري 3822.	"	"	"	51
شخصي	وجد النبي (ص) من يعقبه فبعث جبريل بن عبد الله البجلي إلى ذي الخصلة مع مائة وخمسين فارساً من أحسن فكري أنصائها وحرقتها وأخضعوهم للإسلام...	إيجابي	الإكرام	"ألا ترضيني من ذي الخصلة؟... اللهم ثبته واجعله هادياً مهدياً... ورجالها خمس مرات". البخاري 4355 - مسلم 2476.	"	"	"	52
شخصي	كان جبريل بن عبد الله لا يثبت إذا ركب الخيل (سقط) فضرب على صدره ودعاه بالثبات.	إيجابي	الدعاء	"ألا ترضيني من ذي الخصلة؟... فبرك النبي (ص) على خيل أحسن ورجالها خمس مرات". البخاري 4355 - مسلم 2476.	"	"	"	53
جمعي	لما علم النبي (ص) بما فعله جبريل وجيشه في ذي الخصلة دعا لهم النبي (ص) بالبركة.	إيجابي	الدعاء بالبركة	"أله سال قاطمة بنت قيس... الصلاة جامعة... ألا هل كنت حدثكم ذلك... من رسول الله (ص)". مسلم 2942 - ابن ماجه 4074.	"	"	"	54
جمعي	حدث النبي (ص) أصحابه بقصة الدجال والجساسة ثم حكاها لهم تخيم بن أوس الداري لما قدم المدينة مسلماً كما رواها لهم النبي (ص).	إيجابي	الصدق الإخباري	"أنت النبي (ص) بعثت خالك بن الوليد إلى همدان... السلام على همدان السلام على همدان". البخاري 4943.	"	"	"	55
جمعي	النبي (ص) بعث خالك بن الوليد إلى همدان وبقي معه ستة أشهر يدعو إلى الإسلام فبعث رسول الله (ص) برسالة أخرى مع علي وعاد بخير إسلامهم كلهم.	إيجابي	الدعوة والتبليغ	"أقبت إلى النبي (ص) وكلاهما يسأل العمل... لا تستمعن علي عمتنا من أراد... ما أرحو في قومي". البخاري 4341 - مسلم 1733.	"	"	"	56
شخصي	وجد أبو موسى رجلين لدى رسول الله (ص) يسألانه العمل (الولاية) فرفضهما وناب لنفس المهمة أبو موسى الأشعري فبعثه إلى اليمن ثم أتبعه معاذ وأوصاهما.	إيجابي	اختيار الرسول الكفء	"أنت سئاتي قوماً من أهل الكتاب... فإنه ليس بينه وبين الله حجاب". مسلم 19 - ابن ماجه 1783.	"	"	"	58
شخصي	أوصى النبي (ص) رسوله بالتبشير والتبشير وعدم اختلافهما عندما يقدمان على أهل اليمن.	إيجابي	الوصية	"... إنك سئاتي قوماً... فإن هم أطاعوك بذلك فآخبرهم... بينها وبين الله حجاب". مسلم 19 - ابن ماجه 625.	"	"	"	59
شخصي	أمر النبي (ص) معاذ بن جبل أن يتدرج معهم في الأحكام يبدأ بالصلاة ثم الزكاة وهكذا جرات حتى يقبلوه منه.	إيجابي	التدرج في التشريع		"	"	"	حجج البرزخ

\*الحمد لله رب العالمين\*

جامعة الأمير  
عبد القادر للعوم الإسلامية

# \* المصادر والمراجع \*

جامعة الإمام محمد بن سعود  
عبد القادر للعطوم الإسلامية

## \* المصادر \*

\*-القرآن الكريم:

- 1- ابن حنبل: أحمد- المسند -مؤسسة الرسالة- بيروت -لبنان - ط2 -1999.
- 2- ابن كثير: أبو الفدا اسماعيل:
- تفسير القرآن العظيم دار الفكر-بيروت لبنان-1992.
- السيرة النبوية-دار الرائد العربي-بيروت لبنان ط3 1987.
- السيرة النبوية-دار الرائد العربي-بيروت لبنان د ت ط.
- 3- ابن منظور: -لسان العرب-دار المعارف القاهرة-مصدر د.ت.ط.
- 4- ابن فارس: أبو الحسن أحمد-مجمّل اللغة مؤسسة الرسالة بيروت لبنان-ط2-1986
- 5- ابن هشام: محمد عبد الملك أيوب الحميري-سيرة ابن هشام-دار إحياء التراث - بيروت لبنان - د ت ط
- 6- أبو داود: سليمان بن الأشعث السجستاني -سنن أبي داود-مؤسسة الكتاب الثقافية بيروت ط1-1988.
- 7- أنيس : ابراهيم وآخرون-المعجم الوسيط-دار الفكر-بيروت لبنان-د.ت.ط.
- 8- البخاري: أبو عبد الله بن محمد بن اسماعيل -صحيح البخاري-دار إحياء التراث العربي-بيروت لبنان.ط 1400 هـ.
- 9- البيهقي: أبو بكر أحمد بن الحسين: دلائل النبوة ومعرفة أحوال صاحب الشريعة- دار الريان للتراث - القاهرة - د ت ط
- 10- الترمذي: أبو عيسى محمد بن عيسى بن سورة-سنن الترمذي- دار إحياء التراث العربي بيروت لبنان.د.ت.ط.
- 11-- الجوزية ابن قيم -زاد الميعاد في هدي خير العباد-الوفاء للطباعة والنشر القاهرة ط1 1934.
- 12- الدارمي: أبو محمد عبد الله بن بهرام -سنن الدارمي- دار الفكر العربي-بيروت لبنان.د.ت.ط.

- 13- الطبري : أبو جعفر محمد بن جرير -جامع البيان في تفسير القرآن-دار الفكر-  
بيروت لبنان ط1978.
- 14- العسقلاني: ابن حجر:  
-السيرة النبوة من فتح الباري-دار ابن حزم ط1 2001.
- المطالب العالية بزوائد المسانيد الثمانية-دار المعرفة - بيروت لبنان 1993.
- 15- مسلم: أبو الحسين بن الحجاج القشيري النيسابوري صحيح مسلم-دار إحياء  
الكتب العربية-بيروت لبنان.د.ت.ط.
- 16- النسائي: أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي بن بحر -سنن النسائي- الكتاب  
العربي-بيروت لبنان.د.ت.ط.
- 17- الفيروزآبادي : مجد الدين محمد بن يعقوب الشيرازي- القاموس المحيط-دار  
الكتاب العربي د.ت.ط/د.م.ن
- 18- القرطبي : محمد بن أحمد -الجامع لأحكام القرآن-دار إحياء التراث العربي بيروت  
لبنان -ط2-1952.
- 19- القزويني : ابن ماجه أبو عبد الله محمد بن يزيد - سنن ابن ماجه-دار إحياء  
التراث العربي بيروت لبنان ط2-1999.
- 20- الواقدي:-كتاب المغازي-دار عالم الكتب-الرياض السعودية ط3 1984.

## \*المراجع\*

1. احدادن زهير -مدخل لعلوم الإعلام والاتصال-ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر\_3/ 91.
2. إدوين إمري فيليب هـ-أولت وارين.ك. آجي ترجمة إبراهيم سلامة ط 2000.
3. إمام إبراهيم -أصول الإعلام الإسلامي- دار الفكر العربي القاهرة مصر-مطابع الدجوي عابدين -1985
4. بدر أحمد -الاتصال بال جماهير بين الإعلام والتطويع والتنمية- دار قباء للطباعة القاهرة - ط 1998
5. بدوي أحمد زكي: معجم مصطلحات الإعلام-انجليزي، فرنسي، عربي- دار الكتاب المصري - القاهرة ط 1994
6. براون جي.أي : -أساليب الإقناع وغسيل الدماغ-نقلة إلى العربية بتصرف - عبد الله الخياط دار الهدى الرياض ط 3 1999.
7. التكريتي محمد -آفاق بلا حدود وبحث في هندسة النفس الإنسانية-دار الخلدونية - ط 1994
8. جاد سهير -تقديم عبد العزيز شرف وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي-مطابع الهيئة المصرية - الإسكندرية - ط 4 - 2003
9. حاتم محمد عبد القادر -الإعلام في القرآن الكريم-مطابع الهيئة المصرية العامة- ط 2000 .
10. حاتم محمد عبد القادر -الرأي العام وتأثره بالإعلام والدعاية.مكتبة لبنان - بيروت 1973
11. حجاب منير : التفسير الإعلامي لصحيح البخاري - دار الفجر - ط 01 -1995-
12. حسين سمير محمد : الإعلام والاتصال بال جماهير والرأي العام-عالم الكتب القاهرة - ط 1993

13. حمدي حسن-مقدمة ودراسة وسائل وأساليب الإتصال-دار الفكر العربي  
القاهرة-ط 1987
14. حمزة عبد اللطيف-الإعلام في صدر الإسلام-الهيئة المصرية العامة  
للكتاب-الإسكندرية 2001
15. حمزة عبد اللطيف-الإعلام والدعاية-دار الفكر العربي القاهرة -  
1984.
16. الحاطر عبد الله-الطب النفسي والدعوة إلى الله-مكتب مجلة البيان-  
الرياض ط 02 - 1998
17. خليل عماد الدين-ملامح الانقلاب الإسلامي في خلافة عمر بن عبد  
العزیز-مؤسسة الرسالة بيروت لبنان ط 7 - 1985.
18. ديبان سامي-الصحافة اليومية والإعلام-دار المسيرة-بيروت-ط  
1987
19. دكر بروت-فن الاتصال-ترجمة عبد الرحمن الشمراي-دار المعرفة  
للتنمية البشرية-الرياض السعودية ط-2 - 2002.
20. ديانا بووهر-ترجمة مبارك بن أحمد الحماد الوزرة-الاتصال بثقة-مركز  
مهارات للتدريب - الرياض - السعودية ط 01 - 2003
21. ديب سام ولیل سوسمان-نقله إلى العربية سامي تيسير سليمان-الخطوات  
الذكية-المؤتمن للنشر - السعودية - 1998
22. ديوارنت ول -قصة الفلسفة-ترجمة-فتح الله محمد المشعشع-مكتبة  
المعارف بيروت ط 4/1984.
23. رشتي جيهان أحمد-نظم الاتصال والإعلام في الدول النامية-دار الفكر  
العربي- القاهرة - د ت ط
24. رشتي جيهان أحمد-الأسس العلمية لنظريات الإعلام-دار الفكر العربي  
القاهرة 1982
25. رضا أكرم : إدارة الذات-دار التوزيع والنشر الإسلامية ط 3 2003.

26. روين برنت - الإتصال والسلوك الإنساني - ترجمة نخبة من أعضاء قسم الوسائل وتكنولوجيا التعليم بكلية التربية - جامعة الملك سعود - معهد الإدارة العامة - ط 01 - 1991
27. شحاتة عبد الله - الدعوة الإسلامية والإعلام الديني الهيئة المصرية العامة للكتاب القاهرة ط2 مصر 1986.
28. شرف عبد العزيز - المدخل إلى وسائل الإعلام - دار الكتاب المصري القاهرة ط02 - 1989
29. شلبي كرم معجم المصطلحات الإعلامية - انجليزي، عربي - دار الشروق جدة السعودية ط1 1989.
30. الشنقيطي سيد محمد سادتي - الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي - عالم الكتب - الرياض 1996
31. الصاوي صلاح - الثوابت والمتغيرات في مسيرة العمل الإسلامي المعاصر - دار الإلعام الدولي - القاهرة ط2 1994.
32. الصاوي أمينة وآخرون : السيرة النبوية وغلاعلام الإسلامي - مكتبة مصر - القاهرة - 1986
33. الطالب هشام - دليل التدريب القيادي - المعهد العالمي للفكر الإسلامي 1995.
34. عبد الحلیم محي الدين - الإعلام الإسلامي وتطبيقاته الميدانية - مكتبة الخانجي القاهرة 1984
35. عبد الحميد محمد - الإتصال في مجال الإبداع الفني الجماهيري - عالم الكتب القاهرة - مصر - ط2 1987.
36. عبد الحميد محمد - نظريات الإعلام واتجاهات التأثير - عالم الكتب - القاهرة - ط02 - 2000
37. العوشن عبد الله بن محمد - كيف تقنع الآخرين - دار العاصمة - السعودية ط3 1996.



38. العوني محمد علي - الإعلام الإسلامي الدولي بين النظرية والتطبيق - عالم الكتب - القاهرة - ط 01 - 1983
39. غريب سيد أحمد - علم اجتماع الاتصال والإعلام - دار المعرفة الجامعية الإسكندرية - 1996
40. غيث محمد عاطف - علم الاجتماع دار المعرفة الجامعية الإسكندرية - مصر 1987.
41. الفقهي إبراهيم - البرمجة اللغوية العصبية وفن الاتصال اللامحدود - مكتبة جرير السعودية - مركز الراشد ط 4 2003.
42. فهمي محمد السيد - تكنولوجيا الاتصال في الخدمة الاجتماعية - دار المعرفة الجامعية الإسكندرية 1995.
43. قباري محمد السماعيل علم الاجتماع الجماهيري وبناء الاتصال - منشأة المعارف - الإسكندرية - د ت ط
44. كارنجي ديل - كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس - \*مكتبة رحاب الجزائر - د ت ط
45. كامل محمود عبد الرؤوف :مقدمة في علم الإعلام والاتصال بالناس نمضة الشرق - جامعة القاهرة ط 01 - 1995
46. كشك محمد بهجت وسلمي جمعة -الاتصال ووسائله في الخدمة الاجتماعية الإسكندرية - د ن - 1987
47. محمد إبراهيم مجدي -مشكلة الإتصال بين ابن رشد والصوفية مكتبة الثقافة البديلة ط 01 - 2001
48. محمد سيد محمد -المسؤولية الإعلامية في الإسلام -مكتبة الخانجي -القاهرة مصر ط 01 - 1983
49. ملفين -ل-ديفلير-ساندرا بول روكيتش -نظريات وسائل الإعلام -ترجمة كمال عبد الرؤوف -الدار الدولية للنشر - مصر - د ت ط
50. ميلز هاري -فن الإقناع -مكتبة جرير المملكة العربية السعودية ط 3 2003.

51. نوال محمد عمر- دور الإعلام الديني في تغيير بعض قيم الأسرة الريفية-  
مكتبة نهضة الشرق القاهرة 1984 .

52. هوبتر توم - كيف تتقن فن البيع-مكتبة جريز الرياض السعودية ط1  
2001.

\* الرسائل و المجلات والدوريات \*

1- أحمد عبد العال:-العولمة ثقافيا-صحيفة الصحافي الدولي-الخرطوم  
العدد 9/516 يوليو 2001.

2- بوجلال عبد الله: محاضرات في الاتصال الافناعي- غير مطبوعة -جامعة الأمير  
عبد القادر قسنطينة 2002 الطلبة الماجستير.

3 - بوعلي نصير: مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية قسنطينة عدد  
2000/01/03.

4 الحسن عبد اللطيف بن محمد -معلم في تربية النفس-مجلة البيان-الرياض عدد 1421 -

5 مصباح السعيد : الجوانب الإعلامية في غزوات الرسول (صلى الله عليه وسلم)-  
رسالة ماجستير - إشراف : د عبد الله بوجلال - جامعة الأمير عبد القادر - قسنطينة - 2001

6 -معتصم بابكر مصطفى: من أساليب الإعلام في القرآن الكريم-وزارة الشؤون  
الدينية قطر-سلسلة كتب الأمة العدد 95.

7- صوالحي يونس: سلسلة الدراسات الإعلامية-علم الإتصال-ديوان المطبوعات  
الجامعية-الجزائر ط1 1992.

8- عشوي مصطفى : مجلة إسلامية المعرفة-المعهد العالمي للفكر الإسلامي السنة الأولى  
العدد 4 1992.

\* مواقع الإنترنت \*

01- موقع الشبكة الإسلامية Islam web.net يوم 13 ماي 2004

الساعة 19:20

02-موقع bAlgh.com 25 جوان 2004 الساعة 15:30

# الفهارس

جامعة الأمير عبد القادر  
مركز الدراسات والبحوث  
العلوم الإسلامية

# \* فهرس الموضوعات \*

الصفحة	
1 -	مقدمة .....
07	الفصل الأول : الإطار المنهجي للدراسة
08	- مدخل .....
10	أولا : الإشكالية و دلالات الدراسة .....
10	ثانيا : أهميته .....
10	ثالثا : العوائق .....
11	رابعا : مفاهيم الدراسة .....
18	خامسا : الدراسات السابقة .....
23	سادسا : المنهج وأدوات التحليل .....
	-القسم النظري
	الفصل الثاني : فن الاتصال و مهاراته
28	المبحث الأول : مفاهيم الاتصال .....
28	المطلب الأول : تعاريف الاتصال .....
33	المطلب الثاني : مفاهيم أساسية في عملية الاتصال .....
37	المطلب الثالث : تطور مفهوم الإعلام و الاتصال .....
42	المبحث الثاني : الجذور التاريخية للعملية الاتصالية .....
42	المطلب الأول: أهمية الاتصال و علاقته بالمحيط .....
45	المطلب الثاني : تاريخ الاتصال و أشكاله القديمة .....
48	المطلب الثالث : تاريخ الاتصال الحديث و ثورة المعلومات .....
53	المبحث الثالث : أسس العملية الاتصالية و تطبيقاتها : .....
53	المطلب الأول: القواعد الأساسية للعملية الاتصالية .....
57	المطلب الثاني : آليات الاتصال و معوقاته .....
62	المطلب الثالث : ميدان العمليات الاتصالية و تطبيقاتها . .....
66	المبحث الرابع : فنون الاتصال و مهاراته .....
66	المطلب الأول: اللغة كأساس في عملية الاتصال .....
68	المطلب الثاني : الاتصال الذاتي و التفوق الإعدادي .....
71	المطلب الثالث : الاتصال بالغير و القدرة على التفوق .....

74.....	المطلب الرابع : القيادة الناجحة و إدارة الحوار
	الفصل الثالث : الاتصال الإقناعي و فن التأثير و الاستمالة
80.....	المبحث الأول : المفاهيم الأساسية للعملية الإقناعية
80.....	المطلب الأول : مفاهيم الإقناع
83.....	المطلب الثاني : أسس العملية الإقناعية
89.....	المطلب الثالث : الإقناع الديني أخصب مجال للإقناع
95.....	المطلب الرابع : كيفية حدوث الاقتناع
101.....	المبحث الثاني : الاتصال الإقناعي ، مفهومه ، مجالاته
101.....	المطلب الأول: مفهوم الاتصال الإقناعي و إطاره
104.....	المطلب الثاني : عملية الاتصال الإقناعي الفعالة
107.....	المطلب الثالث : نماذج الاتصال الإقناعي
110.....	المطلب الرابع : استراتيجيات الاتصال الإقناعي في الإسلام
117.....	المبحث الثالث : أساليب الاتصال الإقناعي و تطبيقاته الميدانية
117.....	المطلب الأول: و سائل الإعلام و الاتصال الإقناعي
121..	المطلب الثاني : الحرب الإعلامية و المزمجة النفسية من خلال الآيات القرآنية
125.....	المطلب الثالث : نموذج تطبيقي للاتصال الإقناعي في الميدان التجاري
129.....	المطلب الرابع : أساليب الاتصال الإقناعي و نشر الأفكار المستحدثة
133.....	المبحث الرابع : فنون الاتصال الإقناعي و مهاراته
133.....	المطلب الأول: مهارات الإقناع الذاتي
139.....	المطلب الثاني : مهارات الإقناع و تغيير الغير
147.....	المطلب الثالث : استراتيجية بناء العلاقات الإنسانية
152.....	المطلب الرابع : البرمجة المسبقة للتفوق في الإقناع
	القسم التطبيقي
	الفصل الرابع : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ
158.....	من خلال المرحلة المكية
	المبحث الأول : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المشركين
158.....	خلال المرحلة المكية
	المطلب الأول: تنوع أساليب الاتصال الإقناعي مع المشركين
160.....	خلال المرحلة المكية
163.....	المطلب الثاني : سيادة أساليب الدعوة و التبليغ

- المطلب الثالث : إعتقاد الاتصال الشخصي مع المشركين خلال المرحلة المكية...164
- المطلب الرابع : التوازن بين الأساليب الإيجابية و السلبية .....167
- المبحث الثاني : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المسلمين
- 169..... خلال المرحلة المكية.....
- المطلب الأول: النبي ﷺ يبرهن على صدق رسالة الإسلام .....171
- المطلب الثاني : تكثيف الاتصال بالمسلمين بمختلف أشكاله .....174
- المطلب الثالث : إيجابية النبي ﷺ في دعوته للمسلمين .....176
- المبحث الثالث: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع الوفود والملوك
- 178..... خلال المرحلة المكية.....
- المطلب الأول: قلة الاتصال بالوفود والملوك خلال المرحلة المكية.....178
- المطلب الثاني : سيادة أساليب الاتصال الشخصي عن النبي ﷺ مع الوفود والملوك...180
- المطلب الثالث : إيجابية النبي ﷺ في طرح الإسلام على الوفود والملوك.....182
- الفصل الخامس : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ خلال المرحلة المدنية
- المبحث الأول: أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المؤمنين
- 187..... خلال المرحلة المدنية.....
- المطلب الأول: أبعاد الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المؤمنين
- 193..... خلال المرحلة المدنية.....
- المطلب الثاني : إيجابية النبي ﷺ في التعامل مع المؤمنين خلال المرحلة المدنية...196
- المطلب الثالث : التوازن بين الاتصال الشخصي والجمعي مع المؤمنين في دولة المدينة...198
- المبحث الثاني : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المنافقين
- 200..... خلال المرحلة المدنية.....
- المطلب الأول: خطر المنافقين على الإسلام و معاملتهم بمبدأ الإهمال .....200
- المطلب الثاني :ضرورة التعامل مع المنافقين و إدماجهم اجتماعيا .....205
- المطلب الثالث : الاتصال الشخصي الشكل مع المنافقين .....207
- المبحث الثالث : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع المشركين
- 210..... خلال المرحلة المدنية.....
- المطلب الأول: مواجهة الشرك بكل الأساليب الباردة و الساخنة .....210
- المطلب الثاني : التعامل مع معسكر الشرك كان في منتهى السلبية .....215
- المطلب الثالث : الاتصال الجمعي الشكل السائد مع المشركين خلال المرحلة المدنية...216

المبحث الرابع : أساليب الاتصال الإقناعي عند رسول الله ﷺ مع الوفود و الملوك

- 219..... خلال المرحلة المدنية
- 222..... المطلب الأول: هيمنة العلاقات الودية و مبدأ الدعوة و التبليغ
- 223..... المطلب الثاني : التركيز على المشاعر الإيجابية بغرض تحقيق الإرساء
- 224..... المطلب الثالث : الاتصال الشخصي السائد مع الوفود والملوك
- 227..... نتائج الدراسة التطبيقية
- 232..... الخاتمة
- 235..... الملاحق
- 312..... الفهارس

عبد القادر للعلوم الإسلامية

## \*فهرس الجداول\*

- جدول رقم: 01 أساليب الإتصال الإقناعي عند رسول الله (صلى الله عليه وسلم) مع المشركين خلال المرحلة المكية..... ص 158
- جدول رقم: 02 أنواع الإتصال التي مارسها رسول الله (صلى الله عليه وسلم) مع المشركين خلال المرحلة المكية..... ص 164
- جدول رقم: 03 أنماط الأساليب التي استعملها رسول الله (صلى الله عليه وسلم) مع المشركين خلال المرحلة المكية..... ص 167
- جدول رقم: 04 أساليب الإتصال الإقناعي عند رسول الله (صلى الله عليه وسلم) مع المسلمين خلال المرحلة المكية..... ص 169
- جدول رقم: 05 أشكال الإتصال التي مارسها النبي (صلى الله عليه وسلم) مع المسلمين خلال المرحلة المكية..... ص 174
- جدول رقم: 06 أنماط الأساليب التي استعملها النبي (صلى الله عليه وسلم) مع المسلمين خلال المرحلة المكية..... ص 176
- جدول رقم: 07 أساليب الإتصال الإقناعي عند رسول الله (صلى الله عليه وسلم) مع الوفود والملوك خلال المرحلة المكية..... ص 178
- جدول رقم: 08 أنواع الإتصال التي مارسها النبي (صلى الله عليه وسلم) مع الوفود والملوك خلال المرحلة المكية..... ص 181
- جدول رقم: 09 نمط الأساليب التي استعملها النبي (صلى الله عليه وسلم) مع الوفود والملوك خلال المرحلة المكية..... ص 182
- جدول رقم: 10 أساليب الإتصال الإقناعي عند رسول الله (صلى الله عليه وسلم) مع المؤمنين خلال المرحلة المدنية..... ص 187
- جدول رقم: 11 إجابية النبي (صلى الله عليه وسلم) مع المؤمنين خلال المرحلة المدنية..... ص 196
- جدول رقم: 12 أشكال الإتصال المستعملة من النبي (صلى الله عليه وسلم) مع المؤمنين خلال المرحلة المدنية..... ص 198
- جدول رقم: 13 قلة وتنوع أساليب الإتصال الإقناعي من النبي (صلى الله عليه وسلم) مع المنافقين خلال المرحلة المدنية..... ص 201
- جدول رقم: 14 نمط الإتصال مع المنافقين خلال المرحلة المدنية..... ص 206
- جدول رقم: 15 أشكال الإتصال المستعملة من النبي (صلى الله عليه وسلم) مع المنافقين خلال المرحلة المدنية..... ص 208
- جدول رقم: 16 أساليب الإتصال الإقناعي المعتمدة مع المشركين خلال المرحلة المدنية..... ص 211
- جدول رقم: 17 نسبة المشاعر الإيجابية إلى السلبية المستعملة مع المشركين خلال المرحلة المدنية..... ص 215
- جدول رقم: 18 أشكال الإتصال مع المشركين خلال المرحلة المدنية..... ص 217
- جدول رقم: 19 أساليب الإتصال الإقناعي المستعملة من النبي (صلى الله عليه وسلم) مع الوفود والملوك خلال المرحلة المدنية..... ص 219
- جدول رقم: 20 نسبة المشاعر الإيجابية إلى السلبية من النبي (صلى الله عليه وسلم) مع الوفود والملوك خلال المرحلة المدنية..... ص 223
- جدول رقم: 21 أشكال الإتصال مع الوفود والملوك المستعملة من النبي (صلى الله عليه وسلم) خلال المرحلة المدنية..... ص 225