بسم الله الرحمن الرحـيم

**الحقيبة التدريبية**

**للخطباء ( 3 )**

كيف تلقي خطبة ؟

ورقة عمل ألقاها:

أبو عبد العزيز طالب بن عمر الكثيري

www.talebkh.com

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على نبينا محمد الهادي والبشير والنذير بين يدي عذاب شديد، صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم تسليماً مزيداً إلى يوم الدين, وبعد:

فهذا لقاء آخر ضمن هذه الدورة المباركة، والتي أسأل الله سبحانه وتعالى أن ينفعني وإياكم بها، وأن يجعلها فاتحة خير، ولبنة تُضاف إلى لبنات كثيرة في صرح هذه الدعوة المباركة؛ دعوة الكتاب والسنة, الليلة المجلس ينعقد تحت عنوان "كيف تلقي الخطبة ؟"، وإلقاء الخطبة لا شك أنه المحور المهم بعد إعدادها وتحضيرها، فالخطبة تحتاج منك إلى إعداد، ثم أيضاً تحتاج منك إلى إلقاء، فكما أنك اهتممت بأمر تحضير هذه الخطبة؛ فحتى تؤدي هذه الخطبة دوراً منشوداً ومأمولا تحرص على حسن إلقائها، وسنتحدّث إن شاء الله في أربع قواعد من قواعد الإلقاء.

القاعدة الأولى: أن الملقي الناجح هو من ينقل معلوماته مع أحاسيسه عن طريق الكلام والتأثر, حقيقة الإلقاء هو أن تخرج الكلمة من القلب لتصل إلى القلب، فإذا كانت الكلمة التي تلقيها مُفعمة بالصدق وممتلئة بالإخلاص، فإنها ستصل مباشرة كيفما كانت إلى قلوب المستمعين، فمن صدق الله سبحانه وتعالى صدقه الله عز وجل، ومن أخلص في طلبه لنفع الناس فإن الله سبحانه وتعالى يُسهّل له من أمره يسرا.

القاعدة الثانية: أن مهارة الإلقاء ترتكز وتتجسد في جذب الانتباه, كلما كان الخطيب أقدر على أن يلفت الانتباه لما يقول، وأن يجعل المستمعين يركّزون أكثر في كلامه كلما كان أكثر إتقاناً لمسألة الإلقاء، فإلى أي حد يركّز الناس في كلام الخطيب، وكم فترة والناس ما زالوا منتبهين لما يقول ؟، بقدر ذلك تعرف وتقيس مهارتك في الإلقاء، كم هي الفترة التي استطعت أن تجذب قلوب السامعين وأسماعهم وأبصارهم لكي يشاركوا معك وينتبهوا لما تقول ؟، وهذه المهارة تتنوع فقد يكون جذب الانتباه من خلال الأفكار المطروحة، وقد يكون من خلال الأسلوب الذي تتجمل به، وقد يكون من خلال اللغة الصادقة المتدفقة الممتلئة بالمعاني الجميلة.

القاعدة الثالثة: خطوات تطوير مستوى الإلقاء: لا شك أن كثيرًا من الحضور في البداية، وحتى الذين تقدّمت بهم الخطابة هم بحاجة دائماً ودائماً أن يطوّروا هذه الموهبة، فهي لا تنتهي عند دورة أو عند دورتين ولو تمكن الإنسان من إلقاء بعض الخطب فلا تزال هذه الموهبة تترقى في الإنسان مع التدريب؛ حتى يبلغ بها مبالغ جيدة وكبيرة، وفي هذه الورقة سنتحدث عن التدريب وصقل الخبرات، ثم عن شأن الثقافة العامة.

القاعدة الأخيرة: في الكلام على ضوابط الكلمات القصيرة, كان من الأسباب الداعية لإقامة إخواننا جزاهم الله خيراً لهذا الدورة المباركة هي تلك الخطوة المباركة والموفقة التي قاموا بها في تغطية المساجد بالكلمات القصيرة، لذلك كان لابد من بيان ضوابط لهذه الكلمات؛ حتى تأتي المسألة ثمارها المرجوة منها، وفيها نتكلم عن استغلال المناسبات، ثم التركيز، ثم الحرص على قصر الوقت, وبالله سبحانه وتعالى نستعين إذاً، هذه هي طريقة تطوير الإلقاء، وهذه هي خريطة ما سيُلقى في هذه الجلسة المباركة.

الورقة الثانية: تتحدث عن القاعدة الأولى الملقي الناجح هو من ينقل معلوماته مع أحاسيسه عن طريق الكلام والتأثر، وحتى تستطيع أن تصل بخطبتك إلى مشاعر الناس وإلى شغاف قلوبهم، فتُؤثر في محل الفقه والتدبر، فاحرص على ما يلي:

**أولاً**: التفاعل مع الموضوع، قبل أن تعِظ الناس بما تقول عِظ نفسك أولاً بهذا الكلام، وخاطب نفسك أولاً بهذه العبارات، وانظر في نفسك حتى يزيدك القول فعلاً، ويزيدك الأمر صدقًا مع الله سبحانه وتعالى, الإخلاص لله هو الزاد الحقيقي للملقي، فكم من كلمة خرجت من فم صادق - مع أنه قد يكون لا يحسن كثيرًا من كتاب الله، وقد يكون لا يحسن كثيراً من إتقان علوم اللغة، لكن خرجت كلمات الصدق- فبلغت شغاف القلوب، فاحرص على أن تمحّص هذا الصدق، فتخاطب نفسك أولاً، فإذا حاسبت نفسك وشعرت باللوم أو بالحرص أو بخطر هذا الأمر على نفسك، بعد ذلك سهل جداً أن تنقله إلى غيرك, يقول بعض الذين لهم باع كبير في دورات الإلقاء، يقول: "وهاك الوصفة الخفيّة التي تجعل منك ملقياً ناجحاً" استمع يقول "كن أنت أثناء إلقاءك المستمع المتفاعل مع الكلام كن أنت كحال مستمع، تظن أنه يتفاعل من بين الحضور في هذا الكلام، فإذا بك تغضب في محال الغضب، ويظهر هذا الغضب عليك لما تذكر أمورًا من حرمات الله سبحانه وتعالى تُنتهك، وتطلب من الناس أن ينكروا فإذا بك أنت بدأ عليك هذا التفاعل الذي تريده أن يكون في الناس, وإذا بك تسخر عندما تذكر شبهة من الشبهات المتهافتة التي يروّجها بعض الناس، وكأنك تريد من الناس أن يسخروا من هذه الشبهات، فتظهر عليك هذه السخرية وتصل أحاسيسك مع أقوالك إلى الناس، وهكذا قل في أي قضية تريد أن توصلها إلى الناس، استبشار بأمر معين، ينبغي أن تلقيه وأنت تتفاعل، وتُظهر هذا الاستبشار الذي تريده أن يظهر على الناس, تعجّب من شيء معين، ينبغي أن يظهر عليك هذا التعجب، وأنت تشعر به حتى تؤثر فيمن حولك، ولذلك من الأخطاء للأسف التي نقع فيها كثيراً أننا لا نسأل الله سبحانه وتعالى أن يشرح قلوبنا، وكأننا إنما نتعامل مع الأبصار ومع الأسماع، فنُحسّن ما سيرى الناس وما سيسمعون، لكن هلّا أحسنّا دعاء الله سبحانه وتعالى أن يفتح لنا القلوب ويشرح لنا الصدور؛ حتى تنفذ هذه الكلمات، فيكون فيها القبول وفيها النفع، ينبغي عليك أن تجتهد كما اجتهدت في الإعداد الجيد للخطبة، والذي أخذ منك وقتاً طويلاً أن تجعل نصيباً من هذا الوقت في سؤال الله سبحانه وتعالى أن يشرح وييسر لك الأمر، فإنما الأمر بيده سبحانه وتعالى وحده.

الأمر الثاني مما يُعين ويُساعد في هذه القاعدة: الاهتمام بنبرات الصوت، وتغيير هذه النبرات بما يتلاءم مع المشاعر التي تريد أن توصلها إلى الناس، وهذا التغيير يتنوع؛ فمنه ما يكون في السرعة والبطء، فتارة تلقي الكلام سريعاً جداً جداً، وتارة تبدأ تمهّل وأنت تتكلم، وكل هذا لمحاولة جذب انتباه الناس وإحساسهم بمدى أهمية هذا الكلام المتدفق، الذي كأنما يخرج من قلب بشدة، أو إحساسهم بمدى أهمية النظر في هذا الكلام بهدوء وتأمل، الذي بدأ يتقطع ويهدأ شيئاً فشيئاً، إذاً هذه مهمة أيضاً, الأمر الثاني الذي يتعلق بنبرة الصوت هو القوة؛ قوة الصوت، فأحياناً ترفع صوتك، وأحياناً تخفض صوتك، وأحياناً تتجه بصوتك إلى الخفض، وأحياناً تتجه بصوتك إلى الرفع؛ حتى تؤثر في الناس من خلال هذه النبرات, الأمر الثالث كيفية النبرة التي تخرج منك أثناء الإلقاء، ينبغي أن تعبّر عن معنى معين، فنبرة الصوت قد تكون نبرة حزينة؛ لأنك تريد أن توصل هذه المشاعر، وقد تكون نبرة فرحة؛ لأنك تريد أن توصل هذا التفاؤل, وهكذا، السرعة تساعد على النشاط, والقوة تؤدي إلى الانتباه, والنبرة تؤدي معنى من المعاني، أما بالنسبة للسرعة فلها مواطن، وهي المواطن التي تريد أن تبث فيها النشاط في الناس، فترسل كلمات سريعة حتى تجعلهم ينشطون معك وينتبهون، وأما البطء فتحتاج إليه عند ذكر الفكرة المعقدة أو المسألة الصعبة والدقيقة أو القاعدة المهمة، ولهذا يتنبّه الناس إلى أن هذا الأمر يحتاج إلى ترسّل وتأني وانتباه، وأما بالنسبة للنبرة فهي بحسب المعنى، فمن كان ينقل كلام رجل مغرور فأنك تجد نبرة الصوت تبدأ تتعاظم؛ حتى تُظهر بالكيفية التي يتكلم بها المغرورون، ويوصل بالإحساس ما يريد أن يوصله من المعنى، وهذا من هدي نبينا صلى الله عليه وآله وسلم، فقد كان صلى الله عليه وآله وسلم إذا ذكر الساعة علا صوته، إذاً كان في مواطن صلى الله عليه وآله وسلم يرتفع صوته، وكأنما يصيح بالناس صبّحكم مسّاكم؛ حتى لو كان رجل في السوق لسمع الرسول صلى الله عليه وآله وسلم، هذا في مواطن, وفي مواطن أخرى تقول عائشة رضي الله تعالى عنها لم يكن النبي صلى الله عليه وآله وسلم يسرد الحديث كسردكم هذا، وإنما كان يتكلم بكلام بيّن فصل لو عدّه السامع لأحصاه، والمتوسط أن الدقيقة الواحدة تأخذ من مائة وثلاثين إلى مائة وأربعين كلمة هذا المتوسط، إذا زدت فهذه السرعة، وإذا أبطأت فهذا هو البطء, ومن الخطأ الذي يقع فيه كثير من الخطباء في هذا الموطن: الرتابة الصوتية؛ صوته رتيب، ويمشي على نفس النبرة، وعلى نفس ارتفاع درجة وتردد الصوت، فتجد الناس بعد فترة من هذه النبرة الموحدة يبدأون يغفون ويغفلون عما يقول؛ لأنه كما يُقال: جاء لهم بالنوم, السبب أن نبرته استمرت على هذه الطريقة من يوم ما بدأ، وهذا خطأ, التغيير يلفت النظر، تخفض الصوت؛ ترفع الصوت؛ تبطّئ، تغيّر هيئتك، يبدأ الناس لماذا غيّر هيئته؟ يبدؤون ينتبهون ويركزون أكثر فأكثر, تغيّر جلستك لما سُئل صلى الله عليه وآله وسلم عن الكبائر قال: (الإشراك بالله وعقوق الوالدين، ثم كان متكئاً فجلس، فقال: ألا وقول الزور، ألا وشهادة الزور) هذه لفتت نظر الصحابي، لماذا كان متكئًا فجلس، أكيد الكلام من هنا سيكون مهمًا، ولذلك نُقل حتى هذا الأمر الذي فعله الرسول صلى الله عليه وآله وسلم.

نقطة أخرى، هي نقطة الارتجال، ارتجال الكلام يُخرِج الكلام صادقًا - أيها الإخوة-؛ لأن الإنسان لما يرتجل، فالغالب أنه يأتي بكلام من القلب بدون تحضير وبدون تجهيز، وكيف من أمس نقول جهّز بعض الكلمات والجمل الشيقة الممتعة، والآن نقول ارتجال، أقول: هذا في مواطن، وهذا في مواطن، نعم، تجهيز بعض الكلام جيّد للخطيب، يقول عمر رضي الله تعالى عنه - والأنصار في السقيفة - فلما انتهى خطيب الأنصار أردت أن أقول كلاماً، وكنت قد زوّرت مقالة أعجبتني، أريد أن أقدّم بها بين يدي أبي بكر الصديق رضي الله تعالى عنه, هو زوّر كلامًا؛ يعني جهّزه في نفسه، فتجهيز الكلام عندما ذكرنا في الدرس الماضي النقلات هذا جيد, طيب أين موضع الارتجال بالضبط؟ موضع الارتجال هو موضع الموعظة التي تريدها من هذه الآية أو من هذا الحديث أو من هذه القصة, هنا اجعلها مرتجلة، ولا أقول ارتجالاً كاملاً، حدد في ذهنك النقاط الرئيسية، لكن لا تحفظ جملاً؛ من هذه القصة سأقول لهم كذا وكذا وكذا، وأنبههم على خطأ كذا وكذا، ثم أرتجل هذه النصيحة ارتجالاً، سبحان الله لما تخرج كلماتك صادقة من قلبك بدون تجهيز أو إعداد، ولكن مما أملاه عليك شعورك، وأنت تقرأ هذه الآية، وتسمع هذه القصة ستجد - سبحان الله - أن الله تعالى فتح عليك وأثّرت, وكم من خطبة جهزها الواحد، وأعدها، ورتب لها ما رتب فلم يجد لها أثرًا، وخطبة قام وجمّع رؤوس أقلامها، وتكلّم فإذا بالله يشرح بها أمراً كان عنده سبحانه وتعالى قدراً مقدورا, إذاً الارتجال مهم حتى تصل الأمور صادقة، وأين بالضبط؟ عند التعليقات المؤثرة على الناس .

تفاعل - أخي الخطيب - مع الخطبة، ولا تنفعل على المستمعين، لا يراد من هذا الكلام أنك تتهجّم على الناس، فرق بين التفاعل مع الخطبة وبين الانفعال على المستمعين، فتجد بعضهم يخرج عن قوله وينسى نفسه، ويبدأ يرمي بالكلام ويتلعثم ويُلقي ما في نفسه من كلام، وإذا به يخرج عن التفاعل، ويبدأ يتهجّم على المستمعين، انصح نفسك أولاً، وخاطب نفسك أنت قبل أن تهجم على الناس، ما أجمل المواعظ الوعظية وأوقعها في النفوس عندما يستخدم الخطيب كثيراً ضمير الجمع؛ (إن منا أيها الإخوة من يفعل كذا), (وإن منا للأسف الشديد من يقول كذا), (ألسنا نحن الذين كذا وكذا), هذه أقوى بكثير أن تقول منكم من يقول, وفيكم من يفعل, ألستم أنتم الذين, لن تجد الأساليب التي فيها تهجّم على الناس وتزكية للنفوس سبيلها إلى الناس، والنبي صلى الله عليه وآله وسلم قد حذرنا من هذا: (من قال هلك الناس فهو أهلكهم), نعم تفاعل مع الخطبة، لكن ما نقول تهجّم على المستمعين في الكلام، وكن مؤدّبًا ومراعيًا لمشاعر الناس، واستثنِ ولا تعمم، واستدرك حتى ما يكون الأمر على خلاف المقصود، كن متفائلاً لا تغشاك روح التشاؤم، صحيح أن المجتمع فيه ما فيه، لكن ما يزال الإنسان يتفاءل أن الله سبحانه وتعالى في كل زمان يجعل عصابة من دينه؛ طائفة منصورة على الحق لا يضرهم من خالفهم, ابتسم، فالابتسامة توصل الكلمة إلى القلوب، ولم يرد فيما أعلم شيء من هذا في خطب الجمعة لنبينا صلى الله عليه وآله وسلم، لكن ورد في كلامه في مجالسه أنه كان صلى الله عليه وآله وسلم يبتسم لجلسائه حتى يشرح صدورهم بهذا التبسم، و"تبسمك في وجه أخيك صدقة".

من الخطوات أيضاً: تجاوب مع الحضور، الإنسان يحضّر الكلمة، وقد يتوقع أو لا يتوقع شيئاً، قد يتوقع أمرًا ما سيحدث، فيحدث الأمر بخلاف ما توقعه؛ مثلاً كنت تتكلم في أمر معين فتفاجأت أن وجوه الناس بدأت تتعجب، إذاً الآن ثمّة استغراب، قف عما حضّرت، وابدأ تفاعل مع الناس، وبيّن أن هذا الأمر ليس بعجيب، ولماذا تعجبون ؟ وربنا يقول، ورسولنا صلى الله عليه وآله وسلم، والناس يفعلون وهكذا, لا تتابع فتجعل كلامك في واد، وأنت ترى أن الناس في وادٍ آخر, رأيت وأنت تتكلم أن بعض الناس يتحمّس؛ إذاً استمر في طرح هذا الحديث قبل أن تنقله إلى فقرة أخرى، اقرأ هذا الحماس، وزده زده حتى تصل إلى ما تريد، ثم وجّه بتوجيه عملي حتى يقترن هذا الحماس به، ثم انتقل إلى فقرة أخرى, انظر للناس، عندما تتكلم تجد في الناس أحزانًا، إذاً هنا ابدأ، وعالج هذه المسألة، وقررها وأصلها في نفوس الناس، ثم وجهها التوجيه الجيد، لا تتابع أفكارك التي أعددتها، تابع أفكار الناس، الناس الآن يفكرون في ماذا، عندما تتكلم حاول أن تتجاوب مع أفكارهم وتقرأ وجوههم؛ حتى تستطيع أن تصل إلى أمر طيب, رسولنا صلى الله عليه وآله وسلم الفصيح البليغ الذي أُوتي جوامع الكلم ذكر الحديث المعروف؛ (يقول الله عز وجل: يا آدم فيقول: لبيك وسعديك والخير في يديك، قال يقول: أخرج بعث النار، قال: وما بعث النار، قال: من كل ألف تسعمائة وتسعة وتسعين، قال: فذاك حين يشيب الصغير، وتضع كل ذات حمل حملها، وترى الناس سكارى وما هم بسكارى، ولكن عذاب الله شديد), هنا بدأت وجوه الصحابة رضي الله عنهم تتغير، بدأوا يتأثرون بهذا الكلام، رأى النبي صلى الله عليه وآله وسلم هذا التفاعل، فإذا بالنبي عليه الصلاة والسلام يقول: (والذي نفسي بيده، إني لأطمع أن تكونوا ربع أهل الجنة)، فكبّروا وحمدوا الله، فقال: (والذي نفسي بيده، إني لأطمع أن تكونوا شطر أهل الجنة)، وكبّروا رضي الله تعالى عنهم، هكذا بهذا الأسلوب المتدرج استطاع النبي صلى الله عليه وآله وسلم أن يصل بهم إلى هذه المعلومة، وما جعلها النبي صلى الله عليه وآله وسلم تأتي هكذا حتى قررها على ما سمعت، يقول الدكتور محمود عمارة: "إن خطيب الورقة في وادٍ والمستمعين في وادٍ، إنه يسير مع أفكاره المنقوشة، لا مع أفكار مستمعيه"، وهذا للأسف من الأخطاء التي قد نقع فيها، ولا ننتبه لها .

ومما يُعين أيضًا على تطبيق هذه القاعدة قضية الاتصال البصري، والمقصود منه أن تشمل الناس بنظراتك، وبعيداً عن قضية الالتفات في الخطبة وحكمه, وصول النظر إلى عين المستمع مؤثر جداً جداً، فكونك تنظر إلى أعين الناس، وتعطي كل واحد من نظرك ثانية إلى ثلاث ثوانٍ، تشعره بمزيد من الاهتمام، وبمزيد من الطمأنينة، وبمزيد من الحب، النظر البصري لما تضع عينك في عينه تشعر أنه بدأ يتأثر أكثر، وهذا ظاهر, وفي الحديث الذي رواه ابن ماجة حديث العرباض قال: (صلى لنا رسول صلى الله عليه وآله وسلم صلاة الصبح، ثم أقبل علينا بوجهه، فوعظنا موعظة بليغة) طبعاً المسألة هذه مشكلة خاصة في البداية على الخطيب؛ يعني كونه مبتدئًا، وتقول له: طالع في أعين الناس؛ قد يترك الخطبة كلها ويرتبك، هذا صحيح، أو تجده - وهي من الأخطاء - يخطب ويغمض عينيه، أو ينظر في الأرض، أو ينظر فوق؛ إلى السماء، ولا يوجّه نظراته للمستمعين، هذا خطأ؛ لأنك متى ما أخفيت نظرك عن الناس أغفل الناس أذنهم عن سماعك، حاول قدر الاستطاعة توزّع نظراتك على الناس بشكل متناسب ومتساوي؛ بحيث كل من يجلس عندك يرى كأنك تعنيه بالكلام، وتقصده بهذا الخطاب، لكن أقول إذا كنت في البداية ما تستطيع تفعل هذا، فانظر إلى رؤوس المستمعين، هذه علاج الربكة التي تحدث، الذي يخاف من وجوه الناس في البداية، ويخاف أن ينظر إلى عيونهم، فلينظر إلى رؤوسهم من فوق، ينظر إلى العمائم من فوق، ما سيشعر إلا بعمائم دون أن ينظر إلى أسفل .

خطوة أخرى، استخدم أجزاء جسدك عند الخطابة، من التفاعل مع الخطابة ووصولها بمشاعرها كاملة إلى الناس أن تتفاعل بأجزاء جسدك، فالوجه يتأثر بالكلام، فوقت ما تذكر أمرًا تحتاج من الناس أن يبتسموا له، فإنك تبتسم، ووقت ما تذكر أمرًا تحتاج من الناس أن يغضبوا له فإذا بوجهك أصبح وجه الغضبان، وهكذا، وأصابعك تؤكد بها الكلام، وتشير بها بما يفهم الناس مغزاه، ورسولنا صلى الله عليه وآله وسلم كان إذا ذكر الساعة احمر وجهه، وخطب مرة صلى الله عليه وآله وسلم فهزّ بيديه المنبر، وقال مرة: (أنا وكافل اليتيم في الجنة، وأشار بأصبعيه السباحة والتي تليها)، إذاً استخدام الوجه أو اليدين أو الأصابع، هدي نبينا للتأثير على الناس، والإنسان لما يسمع يفهم كلامًا، ولما يرى يفهم كلامًا آخر ما فهمه بالسماع، فكونك تفهّم المعنى بالكلام وبالحركة، هذا يؤدي إلى أن تعمل حاستين؛ حاسة السمع والبصر، فتأتي المعلومة ثمارها، وتُفهم أكثر وأكثر، وبعض الكلام ممكن نختصره بالحركة، وهذه هي البلاغة أن تختزن الكلمات لتؤدي معانٍ أكبر.

مما يُذكر أيضاً في هذا الباب قضية براعة الاستهلال، ودخولك في الحديث كل ما كان دخول على المشاعر ومخاطبة للقلوب كل ما كان أقوى في التأثير، فحاول أن توطّن لكلمتك بمدخل جيد يجعل الناس يهتمون اهتمامًا قلبيًا بالكلام الذي تقوله، ومن ذلك أن تدخل من آلام الأمة أو من آمال الأمة، وتبدأ تتكلم عن هذا الأمر، فتبدأ خطابتك بقولك: ومن بين آلام وأجساد الأمة المتفرقة، وأصبحنا كأجساد أكلتها الناس، واجتمع الناس عليهم من كل مكان .. وإذ بالناس يبدأون يألمون لما تألم، توجههم – مثلاً- لترك أمر من الأمور أو فعل أمر من الأمور وهكذا، لمّا تجيش العواطف إلى آمال الأمة التي تتمناها وتبحث عنها؛ من اجتماع الكلمة والأخوة والمودّة وصفاء القلوب والعيش كما كان الصحابة رضي الله عنهم يتعايشون قلباً واحدًا، هنا ممكن بعد ذلك تأمرهم بأمر من الأمور أو تنهاهم عن أمر آخر, المشاركة الوجدانية مهمة جداً في تفاعل المستمعين, احذر من النقد المباشر, احذر من التجريح المباشر, القلوب مثل البيوت تحتاج استئناسًا قبل أن تدخلها.

أخيراً في هذه الورقة، لا تتكلّف التأثر، ليس ثمة مثل الصدق، ولا يراد من هذا الكلام أن نخرج بتكلف، صحيح أن الإنسان في البداية يسعى في التدرج، لكن الإخلاص مهم، ينبغي أن تصفّي قلبك به، وتحرص من بدايتك على أن تستقيم لوجه الله سبحانه وتعالى، سيظهر عدم الإخلاص أو قلة الإخلاص، ستظهر في حركات اليد، ستظهر في فلتات اللسان، ستظهر في نبرات الصوت؛ فانتبه ليس المراد أنك تتكلف الأمر، تحزن ولا فيك حزن، أو تبكي وما فيك بكاء، انتبه من البكاء المتكلف، البكاء أمر بينك وبين الله سبحانه وتعالى لا تبكِ أمام الناس، هذه أمور قلبية شرطها الإخلاص لله سبحانه وتعالى، لكن إن قدّر الله أن غلبك البكاء فبكيت، فهذا أمر شاءه الله سبحانه وتعالى، أما أن تتقصّد فتضع هنا علامة، تدل على أنه موضع بكاء، وتقول: هنا أبكي حتى الناس يتأثرون، هذا مرفوض تماماً، وما سيؤتي ثماره إذا كان بهذه الطريقة.

إذاً وصلنا إلى خير كثير في إيصال هذه القاعدة، والمقصود من هذه الورقة أن الإلقاء الحقيقي هو التأثر القلبي، ونقل هذا التأثر بصدق وإخلاص وشفافية تامة لمن حولك من المستمعين، فمتى ما كان الإنسان مخلصًا، فإنه سيجد سبيلاً إلى الناس، الحسن البصري هذا الإمام الواعظ طبيب القلوب العالم الرباني، عالم زمانه ماذا كان يقول، حضر مرة عند خطيب، فلما قضى الخطيب خطبته، ورأى الإمام الحسن أنه ما تأثر، فقال: يا فلان، إن كلامك لم يقع من قلبي بمكان؛ فإما أن في قلبك شر أو في قلبي شر؛ إما أنت كلامك ما كان لله سبحانه وتعالى، وإلا كيف تتكلم بالكتاب والسنة وما يدخل القلوب، وإما أنا فيّ الخطأ، فقال: يا إمام، بل هو مني، غفر الله لي.

**الورقة الثالثة:** مهارة الإلقاء تتجسد في جذب الانتباه, يعرّف علماء التربية الانتباه، فيقولون: هو القوة النفسية التي تقوم على تركيز الشعور وتوجيهه نحو موضوع ما، بهدف التعرف عليه وإدراكه، فالانتباه هو أن تمتص تركيز الناس، ثم تصبّه وتوجهه في المسار الذي تريده أن يتوجه إليه، لا تجعل الإنسان يسرح ويذهب بفكره في خلاف ما تريد أنت أن يفكّر به، بل احرص على أن تجذب الانتباه؛ أي أن تركز الانتباه في المسار الذي تريد أن يتوجه إليه أثناء الكلمة، وهنا أساليب، وأساليب سهلة، وممكن الإنسان أن يطبّقها، ولو أن أحدكم خطب خطبة يمكن أن يعيد هذه الخطبة من جديد، لكن مع استخدام أسلوب من أساليب الانتباه التي سنذكرها – إن شاء الله – مع كل فقرة من فقراتها، سيجد الانتباه ازداد، وأن الناس كانوا أكثر انتباهاً, من ذلك قضية تغيير نبرة الصوت؛ نبرة الصوت لما تتغير تجد الناس يشعرون كأنه متكلم جديد بدأ يتكلم، وبالتالي ينبههم هذا على الانتباه، وقد سمعت أن نبرة الصوت يدخل فيها أشياء؛ منها القوة، ومنها السرعة، ومنها كيفية خروج النبرة، ومنها أيضاً قضية الضغط على الكلمة حتى لا تكاد تخرج من مخارجها، أثناء ترسلك في كلام، ثم تضغط على كلمة معينة، تلفت نظر الناس إلى أهمية هذه الكلمة، والكلام المهم لابد عليه من تركيز، ونحن إذا كنا نكتب، وأردنا أن نركّز على كلام نضع تحته خطًا، أو نغمّق الخط، وهكذا أنت إذا تتكلم، وتريد الناس ينتبهون على كلام مهم سيأتي، عليك أن تضغط على هذا الخط أو ترفعه قليلاً أو نحو ذلك حتى ينتبه الناس إليه.

من ذلك أيضاً تكرار العبارات المهمة، العبارة المهمة حاول تكررها، وحديث: (ويل للأعقاب من النار)، قالها صلى الله عليه وآله وسلم ثلاثاً، فالعبارة التي تراها مهمة، ممكن تكررها حتى تستقر في ذهن الناس، وتزيد انتباههم على أهمية هذه الكلمة، وممكن أن تربط الكلام بعضه ببعض، دائماً تذهب وتأتي، تذهب وتأتي، وكلما ذكرت نقطة تربطها مع النقطة التي قبلها، ثم تذكر نقطة ثانية ثم تربطها مع التي قبلها، ثم تذكر النقطة الثالثة ثم تربطها بالتي قبلها، وهكذا تربّط الكلام مع بعضه، هذا أسلوب من أسلوب التكرار يجعل المستمع يخرج والأمر واضح تماماً, بل من الجميل أيضاً - أيها الإخوة - أن نكرر العبارة بطريقة أخرى، نكرر بين عبارات تذكر خطر أمر معين مثلاً؛ خطر التبرج، فتذكر الخطر الأول من أخطار التبرج، ثم تقول: أليس فينا رجل رشيد، ثم تذكر الخطر الثاني من أخطار التبرج، ثم تقول: أليس فينا رجل رشيد، ثم تذكر الخطر الثالث من أخطار التبرج: يا قومي أليس فينا رجل رشيد، وتغيّر الثالثة، تجد الانتباه - سبحان الله – يزداد، وهذه طريقة جاءت في القرآن الكريم، في سورة الرحمن تجد آية أو آيتين ثم تأتي بعدها آية تتكرر، وفي سورة المرسلات تجد ثلاث آيات أو أربع آيات ثم بعدها آية تتكرر، تُكرر العبارات المهمة لتؤثر في الناس, من الأساليب أيضاً ترتيل الآيات فله وقع؛ لأن الإنسان لما يرتل يبدأ يتخشّع، وهذا يوصل الكلمة أكثر عند السامعين، والقرآن له وقع، ولن تعظ الناس بأعظم من القرآن، وإذا تلوت عليهم القرآن كان التأثير موجودًا: {إِنَّ الْأَبْرَارَ لَفِي نَعِيمٍ (13) وَإِنَّ الْفُجَّارَ لَفِي جَحِيمٍ} [الانفطار/13، 14], تحس - سبحان الله - وكأن الطير نزل على رؤوس الناس، كأن الخشية بدأت تُوضع، وإذا آتاك الله سبحانه وتعالى موهبة وصوتًا طيّبًا كان هذا مؤثرًا جداً في التأثير، فهناك كم ستؤثر كلمتك؟ يمكن أكثر من كلام غيرك؛ لأنك تتلو كلام الله سبحانه وتعالى، وهو أعظم كلام بهذا الصوت الجميل والمزمار من مزامير الخير، الذي آتاك الله سبحانه وتعالى إياه، فاحرص على هذا، ولا يخفاكم أن المقاطع الصوتية المؤثرة في مقدمات الأشرطة يكون تأثيرها كبيرًا جداً لما بينها من آيات مرتلة بأصوات القرّاء المتقنين، الذين تصل مع أصواتهم الفائدة المرجوة، وغالب الخطباء المشهورين بالوعظ تجد لهم نبرة معينة في وعظهم، كل خطبة يلقيها بنفس النبرة؛ لذلك تجد أن لها وقعًا في الصدور، ولعل مما يستدل به على هذه المسألة ما جاء في بعض النصوص أن نبينا صلى الله عليه وآله وسلم، يقول الراوي: (ثم تلا قوله تعالى)، في بعضها: ثم قرأ، وبعضها: ثم تلا، لعل هذه إشارة إلى أن التلاوة تكون على تلاوته صلى الله عليه وآله وسلم المعتادة، والله أعلم.

من الأساليب أيضاً لجلب الانتباه أسلوب التشويق والاقتباس، وهذا أسلوب جيد لجذب الانتباه، شوّق لما تقول؛ شوّق بإجمال القصة ثم تفصيلها؛ وهذه قصة حدثت وحدثت، وكانت نهايتها للأسف نهاية سيئة جداً جداً, بدأ الناس يشتاقون ثم تبدأ وتأتي بالقصة, ومن طريقة القرآن أنه يُجمل، ثم يفصل، يجمل الله سبحانه وتعالى {لَقَدْ كَانَ فِي يُوسُفَ وَإِخْوَتِهِ آَيَاتٌ لِلسَّائِلِينَ} [يوسف/7], ثم يفصل الله سبحانه وتعالى هذه الآيات، ويفصل ما فيها من عبر، وهكذا في مواضع كثيرة, ومما ينفع في التشويق أن تصور الأحداث بصورة ملفتة، أو تصور الأشخاص بشكل جذاب، أو تصور البيئة بشكل مؤثر وملفت، بدأت تذكر قصة معينة مثلاً، وأردت أن يشتاق الناس لها فإذا بك تشوق وتقول: فإذا بعمر بن الخطاب رضي الله عنه، قف هنا عن القصة، وأبدأ شوّق، أتدرون من عمر بن الخطاب، عمر بن الخطاب الذي قال عنه صلى الله عليه وآله وسلم: (إن الشياطين لتفر منك يا عمر)، أتدرون من عمر بن الخطاب عمر ..., وابدأ شوّق، شوّق، ثم كمّل القصة، تجد أن الناس بدأ يشتاقون لسماع ماذا حدث مع هذا الأمر, تشوق للمكان مثلاً؛ فكان يمشي في الظلام، ظلام بهيم، ليل أسود لا تكاد ترى يدك إذا أخرجتها، سار في مكان لم يطّلع عليه إلا الله سبحانه وتعالى، سار وهو ..., ترى الناس يتساءلون: لماذا هذا التشويق كله ؟ وماذا سيحدث بعده ؟ هذا أسلوب من الأساليب التي تشوّق بها المستمع.

أما طريقة الاقتباس فمعروفة، وطريقة التضمين سهلة جداً، فقرة من الفقرات بعد ما تحضر وتكتب مثلاً، وقد مدح الله سبحانه وتعالى الصالحين، فقال تعالى {وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ} [التوبة/119], ومدح صلى الله عليه وآله وسلم الصدق فقال: (إن البر يهدي إلى الصدق)، بعد ما تنتهي من التحضير تبدأ تحذف قال؛ قال الشاعر؛ قال كذا, والآن وصّل الكلام بسرعة، وقد مدح الله الصادقين {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آَمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ} [التوبة/119], وهكذا، هذا أسلوب التضمين، تحذف قال هذه، وتجعل الكلام داخل في أصل الخطبة، فيبدأ الإنسان ينتبه هذا الكلام ما هو كلامه، هذا كلام من ؟؛ بدأ يفكر؛ هذا كلام الله سبحانه وتعالى, وكونه يتفاعل معك، يبدأ يفكر في الكلام الذي تقوله هذه من جذب الانتباه للكلام الذي أنت فيه، {وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا} [النساء/63], طبعاً هذه الآية من كلام الله عز وجل.

من قضايا جذب الانتباه أيضًا تنويع الأساليب، فمن الأساليب التي كان يستخدمها النبي صلى الله عليه وآله وسلم في خطاباته: أسلوب الاستفهام: (أتدرون من المفلس ؟), أسلوب التعجب: (فأنى يُستجاب له!), أسلوب التقرير: (ألم أجدكم ضلالاً فهداكم الله بي), أسلوب القصة، وكم في القرآن والسنة من هذه القصص, نوّع من الأساليب، تارة أسلوب الشرط، وتارة أسلوب القسم، وتارة أسلوب الندم، أو أسلوب التوبيخ، والأمر والنهي، اجعل نفس المعنى تختلف أساليبه، فتارة تأتي به بالأمر، وتارة تعكسه بالنهي، والكلمة الثالثة تأتي بها بصيغة الاستفهام، نوّع في أساليب الجمل، وكل جملة أو كل جملة بعد جملة اجعلها على أسلوب مختلف؛ حتى يكون أقرب لجذب الانتباه.

من ذلك أيضاً إشراك المستمعين، وهي نقطة جيدة، تحاول تشرك المستمعين معك؛ وربما تعجبون إذا قلت كذا وكذا, وقد تتساءلون لماذا يحدث كذا وكذا, اجعل الناس كأنهم معك في الكلام، ويشتركون معك، وهنا أمر يتساءل عنه كثير من الناس، وقد يرد إشكال إلى أذهانكم في هذه المسألة، تبدأ تحاول تشرك الناس معك في الكلام؛ أو تقول: الحقيقة أني ما أعرف كيف يحصل هذا؟، ولعلكم تسعفونا بهذا الأمر، لكن على كلٍ هو قد يحصل عن طريق كذا وكذا, وبعد الكلمة تجد من يسعفك بالكلمات؛ لأنهم كانوا يفكّرون معك وأنت تطلب منهم أن يفكّروا معك، هذا الأسلوب أسلوب جيّد، ورسولنا صلى الله عليه وآله وسلم كان يخطب، ثم يقول: (اقرؤوا إن شئتم قوله تعالى...)، وكأنه يطلب منهم أن يشاركوه في القراءة صلى الله عليه وآله وسلم، ويشاركوه في التأثير .

من ذلك أيضاً التوقف قبل الكلام المهم، الوقفات هذه مهمة جداً, متى تتوقف، وبالذات التوقف بعد الانتهاء من فقرة إلى فقرة، قف ثم ابدأ الفقرة الجديدة، حتى تبدأ تترتب أذهان الناس، ويستجيبوا معك للفقرة الجديدة، وأُنبّه أن الخطيب كثيرًا ما يرى وقفاته أكثر مما يراها المستمعون، فهو يحس أنه وقف وقفة طويلة، وهم يرون أنه استعجل في الكلام, فقف وقفة متزنة، قبل أن تنقلهم إلى فقرة جديدة، وبالذات قبل الكلام المهم؛ قبل أن تتكلم به تسكت، فإذا الرؤوس ارتفعت لماذا سكت؟ ما الذي صار؟ ثم تأتي بالكلمة المهمة التي تريدهم أن ينتبهوا إليها؛ (أيها الناس، أي بلدة هذه ؟ قلنا: الله ورسوله أعلم), لحظة تأمل، فسكت حتى قلنا لعله سيسميها بغير اسمها، فقال: (أليس هذه البلد الحرام، قلنا: بلى، قال: أيها الناس: أي شهر هذا ؟، قلنا: الله ورسوله أعلم)، ثم جاءت لحظة سكتة، (أليس هو الشهر الحرام، قلنا: بلى)، وهكذا، وهم يقولون حتى ظننا أنه سيسمّيه بغير اسمه، لفت صلى الله عليه وآله وسلم نظرهم لاسم هذا الشهر، واسم هذا المكان، واسم هذا اليوم الذي تقرر في الكتاب والسنة .

أخيراً الدعاء بعد التعليقات المؤثرة، احرص على التعليقات المؤثرة، واحرص أن يكون تعليقك من واقع الناس، ومما يحتاج إليه الناس، وعند التعليق المؤثر تأتي بعبارات الدعاء، وستجد كيف أنك بالفعل أثرت في الناس ولفتّ انتباههم، وأنت تتكلم وعند التعليق المهم: رحماك اللهم ربنا, اللهم سلمنا من هذا, يا أيها الإخوة نسأل الله سبحانه وتعالى من فضله, وستجد أن الناس يتفاعلون معك بزفرات الدعاء وبزفرات آمين، إذاً الدعاء أيضاً مؤثر جداً في الناس، وهو تغيير أسلوب فقط، من أسلوب خبر إلى أسلوب دعاء حتى يكون الأمر على الوجه المطلوب.

إذاً ما المقصود من هذه الورقة؟ المقصود منها أساليب الانتباه التي تكون من خارج الإنسان, الورقة الأولى تكلمنا على أساليب الانتباه الحقيقي - كما يسميه علماء التربية - الذي هو انتباه صادق ونابع من القلب بالأحاسيس والمشاعر, أما هذه فيسمونها أساليب الانتباه الجبري، فأنت لما تضغط على الكلمة تجعلهم يستمعون، ولما تسكت قليلاً تجعلهم غصباً عنهم يرفعون رؤوسهم، طبعاً هذا ما هو داخل في صميم الخطبة مثل الأول، لكن نوّع من أنواع الانتباه، ذاك يكون بإحساسك الصادق من قلبك، وذاك يكون باستخدامك لنبرة صوتك وحركة يدك أو وجهك.

**الورقة الرابعة:** وهي خطوات تطوير مستوى الإلقاء, الخطوة الأولى: عليك بالدربة حتى تكتسب الملكة، تدرب تدرب تدرب، ولا تمل من التدريب، أكثر من محاولات التدرب، ولا تغير الخطبة كثيراً، نفس الخطبة ألقها مرة ثانية في هذا المسجد، ومرة ثالثة في ذاك، ومرة رابعة...، أحد الخطباء المشهورين لما سُئل عن بدايته قال: حضّرت خطبة واحدة، ومشيت على مساجد البلدة كلها، وأنا ألقيها حتى ملّ الناس، وقالوا: ما عندك غيرها، فقلت: أنا أريد أُطوّر نفسي، كونك تشتغل كل مرة بتحضير خطبة جديدة ما ستنتبه على قضية الإلقاء، ستنتبه فقط على التحضير، ركّز جهدك في التحضير في الخطبة الجديدة لتحسين مستوى الإلقاء في الخطبة القديمة، لذلك إخواننا الذين يشرفون على التدريب في الدورة ما فيه داعي أنه يجعل الخطيب، وخاصة يومياً يحضّر خطبة جديدة، يعني على ما يحفظ الآيات ويركز في الأحاديث ويبحث عنها، ما سيركّز على تمرين نفسه على الإلقاء، هي نفس الخطبة، لكن أعطه إرشادات معينة حتى يطوّر نفسه، وإرشادات أخرى، حتى يطور نفسه وهكذا، حتى يترقّى بأسلوب التدريب، درب نفسك وطور من مستواك، وممكن أن تسجل، سجل خطبتك حتى تستفيد منها، وليس حتى تنشرها, تستفيد منها، تسمعها بعد ذلك، تنظر هل طبقت ما تريد، هل كان الأمر مثل ما تظن؟، لأنه في الغالب التجريب ما يكون مثل الحقيقة، تجدك جهزت أمرًا، ولما جئت بعد ذلك تغيرت الأمور، اسمع وركز واستفد, الخطوة الثانية: تعلم من أخطاءك واستشر غيرك، تعلم من الأخطاء التي وقعت فيها وصححها، مثلاً لما تستمع لشريط مسجل تجد أن عندك أخطاء معينة تتكرر, ما تنصب الفعل المضارع بعد أداة من أداة النصب بكثرة, ممكن تنتبه عليه في الخطبة القادمة, ما تجر الاسم بحرف الجر بعد (على) مثلاً، وهذا بكثرة عندك، فتبدأ تصححه في الخطبة القادمة، تجد نفسك ترفع صوتك في موضع ما فيه داعي لرفع الصوت فيه، وتصحح في الخطبة القادمة، وهكذا، استمع لنفسك وتعلم من أخطاءك، وهكذا ترتقي وترتقي بمستواك إلى الأعلى، وكل يوم أنت تزداد، واستشر غيرك، أيضاً ممكن تلقيها على مجموعة اثنين أو ثلاثة، وما رأيكم ؟, أو على مدرس موجه؛ هل أحسنتُ؟, وما الحسن حتى أستمر فيه، وما السيئ حتى ألغيه وانتبه منه، وهكذا تستشير، وإذا كنت تخجل وترتبك إذا ألقيت على من تطلب منه أن يصحح لك، فممكن تلقيها في مكان آخر، وتُسجلها وتعطيه الشريط، وتقول له: لو سمحت هذا الشريط اسمعه، وانظر ما الحسنات وما السيئات؟ وكيف أني أطوّر من نفسي، واستفد من تميز الآخرين، الآخرون عندهم تميّز، من خلال مسافات قطعوها بالتعلم والتدريب ما وصلت إليها أنت، لا تجعل عمرك يذهب حتى تصل إلى ما وصلوا إليه، خذ أعمارهم إلى عمرك، وانظر تميزهم واستفد منه وطوّره أنت، انتبه لا تقلد غيرك لا تكن نسخة لغيرك، وأنا بهذا أُجيب سؤال: ما رأيك فيمن يسرد خطبة بنحو ما سمعها تماماً؟ ما ستستفيد ابدأ، مستوى ضعيف وتكبر مع الأيام خير لك، وهكذا تتميز وتستفيد من مميزات الآخرين، الخطباء كثر وكل خطيب له ذوق، ذاك له نبرات مؤثرة جداً عند الوعظ، وذاك له لفتات جذابة جداً عند التوجيه، والآخر والرابع والخامس استفد منهم، وركز على طريقتهم حتى تجمع فيك حسنات غيرك.

أخيراً الثقافة العامة مكسب مهم للخطيب, أي خطيب ناجح لابد أن يوسّع من مداركه؛ المدارك العلمية الشرعية، ومدار الثقافة العامة المتعلقة بأحوال الناس، معرفتك بأحوال الناس تجعلك أمكن في توجيه الأمور فيما يناسبهم، المعلومات العامة مهمة جداً لأن الإنسان مثلاً يريد أن يتكلم عن القات، ويحذر الناس من القات كونه ينظر إلى كلام الأطباء، وينظر إلى كلام غيرهم، وينظر إلى كلام هؤلاء الذين هم مبتلون بهذا الأمر، وماذا يحسون ؟ وماذا يشعرون ؟، ويتكلم بلسانهم هذا سيجعل وقعه أكثر على من ابتلي بهذا الأمر، أيضاً من الثقافة العامة أن تتابع الجديد، لا يشترط أن تتابع كل جديد، لكن تعرف الذي يهمك كخطيب، هذا الجديد ماذا فيه حلال ماذا فيه حرام، ماذا فيه نافع، ماذا فيه ضار، تتكلم مثلاً عن الجوال، عن أحكام الجوال، وآداب الجوال، تعرف ما الأشياء التي تنفع الناس فيه؟ والأشياء التي تحثهم على الشر؟، وتسأل غيرك، تطلع على هذه الأمور، وتنصح الناس؛ لأن الناس للأسف ما يأتي جديد في هذا الباب إلا وهم أسبق إليه, إذاً المقصود في هذه الورقة أن تتطور نفسك، وما ترضى بمستواك، مهما كنت عشر سنوات، عشرين سنة في الخطابة، لا ترضَ بمستواك هذا، طوّر دائماً من نفسك حتى ترتقي، واستمع وتدرب، وركز واستفد من خبرات الآخرين، وتعلم وادخل في دورات حتى ترتقي أكثر وأكثر في مستوى الخطابة، وأنت إذا نظرت إلى بعض الخطباء المشهورين؛ اسمع لأول شريط له، أو لشريط من الأشرطة التي خرجت مبكرة له، واسمع له محاضرة أو خطبة من محاضراته الأخيرة تجد فرقًا كبيرًا، كيف كانت البداية؟ وكيف صارت الآن خطابته ؟؛ لأنه حرص على أن يطوّر نفسه، ويستفيد من استشارات ونصائح الآخرين.

**الورقة الخامسة:** ضوابط الكلمات القصيرة, الكلمات القصيرة هذه عادة ما تلقى بعد الصلوات، وبالذات بعد صلاة العشاء، وخاصة أننا بعد صلاة المغرب نجد أننا بحاجة لادخار الوقت للحلقات أو للمحاضرات، وقد تلقى في وقت مناسب جداً، وقد جُربت بعد الفجر كلمة الصباح، خاطرة الصباح لخمس دقائق، واستفاد الناس، ويصبحون على حديثك إلى أعمالهم، ما أجمل حديث: (يصبح على كل عبد ثلاثمائة وستين صدقة كل يوم تطلع فيه الشمس ...), وائتِ بالحديث, ثم علّق على الحديث، أو حديث: (ما من يوم يُصبح فيه العباد إلا وملكان ينزلان ...)، وهكذا، وتفيد الناس بمثل هذه الأحاديث، ممكن أيضاً تكون بعد التراويح، أو بين التراويح، أما قضية أن تكون الكلمة بعد الجمعة، فنحن ما قصرنا الخطبة، لكي نطول بعد ذلك إلا إذا كان تنبيهًا لابد منه، تنبيه مهم، تعلّق بأشياء مهمة ما ذكرها الخطيب، أو وقع فيها الناس، فلا حرج من مثل هذا التنبيه.

من ضوابط الكلمات القصيرة - خلافاً لما ذكرناه سابقًا -؛ إذ هذه الكلمات تختص بأشياء: منها استغلال المناسبات, فاحرص على أن تستغل المناسبة، أنت تلقي كلمة قصيرة، فاجعل لها مناسبة جيدة, خُسفت الشمس، فتكلم النبي صلى الله عليه وآله وسلم بكلام في هذا الباب، بل القرآن نزل منجماً على الحوادث والمناسبات أيضاً لحكمة عظيمة من هذا الباب، فاحرص على أن تستغل المناسبة، ممكن أن تعلّق على آيات قرأها الإمام، وتجعلها مدخلاً للكلمة، ممكن أن تعلق على موقف حدث، وتجعله مدخلاً للكلمة؛ حتى تستطيع أن تجذب الانتباه من أول الكلمة.

الصفة الثانية للكلمات القصيرة: التركيز والاختصار, ركّز واختصر في كلمتك، هي كلمة قصيرة، اجعلها مركزة في مسألة محددة أو قضية معينة، ولا تطيل ما فيه داعي أن تستطرد، وتدخل في مسائل تتكلم عن الخشوع في الصلاة رائع جداً، فلا تتشتت وتتكلم عن أهمية الصلاة، وتتكلم عن السنن الرواتب، ثم تدخل إلى قضية أخرى؛ لأن هذا يشتت الناس وسيخرجون وهم ما يدرون بالضبط أنت تريد أن توجههم إلى ماذا, معك عشر دقائق أو خمس دقائق أو نحوها حاول تركز الموضوع؛ حتى يكون الأمر جيدًا، لا تكثر من الأدلة والشواهد، دليل قوي كافٍ في الموضوع، انتقل لنقطة أخرى في الموضوع، واستدل لها بدليل آخر، وهكذا، وأما أن تسرد أدلة كلها تدل على نفس الشيء، الكلمة قصيرة، والمفروض أنك تختصر وتركز.

من ضوابط الكلمات القصيرة: قضية إثارة الانتباه، الكلمة معك قصيرة، والناس في الغالب بعد الصلوات كثير منهم يكون على عجل، فلذلك احرص على أن تثير الانتباه مبكراً، تثير الانتباه بذكر لغة الأرقام، بحسن سردك للآيات، تثير الانتباه بطرح سؤال في البداية، ثم تقول: وهذا السؤال سوف نجيب عنه إن شاء الله في أثناء هذه الكلمة، أو تقول: ثمة حادث حدث، لكن أذكره إن شاء الله في آخر هذه الموعظة؛ حتى يجلس الناس ويستمعون، واهتم بالعشر الكلمات الأولى؛ لأنها هي الكلمات المهمة، لا تطيل المقدمة، على ما تنتهي من المقدمة المعروفة عند الناس إلا وقد قام مجموعة من الناس، ولو أنك غشيتهم بالموضوع بدايةً لوجدت أنهم تأثروا، ما أجمل مقدمة صغيرة معبرة, الحمد لله الذي جعل الصلاة عماد الدين، وجعلها قربة بينه وبين عباده المؤمنين, كلمات جميلة جداً ومعبرة، عرف الناس أن الموضوع عن الصلاة، وعرف الناس أهمية الصلاة، ومن تركها فقد ترك عمود الدين، ومن أتاها فقد وصل ما بينه وبين رب العالمين، كلمات جميلة جداً وسجع متناسق ومدخل جيد للموضوع.

أخيراً احرص على قصر الوقت، فالكلمة قصيرة، وينبغي أن تبقى قصيرة، وحدود الكلمات القصيرة بعد الصلاة من خمس دقائق إلى ربع ساعة، وأكثر من ذلك تحولت إلى خطبة، والخطبة لها مقامها, فاحرص على أن تجعل الكلمة قصيرة مناسبة للناس إلا إذا كان ثمة سبب، ورأيت من الناس مزيد اهتمام، وإلا فالحمد لله، قليل ويدوم ويكرر أفضل من كثير وينقطع، لا تطل في المقدمة، وحاول أن تسرع في الإلقاء، والأذن تستطيع أن تفهم الكلام السريع كما ذكر هذا من تكلم في مسائل إدراك حاسة للسمع؛ يعني ممكن أن الأذن فيما ذكروا تدرك ثمانمائة كلمة في الدقيقة، بينما ما يستطيع أن يتحدث أسرع شخص إلا بمائتين وثمانين كلمة في الدقيقة، فالأذن تستطيع أن تدرك الكلام بسرعة، أسرع مما يستطيع أن يتحدث اللسان به.

**الأسئلة :**

يقول سائل: كيف نركز على أمر من الأمور حتى نعالجه في حياة الناس؟ .

يعني كيف تغرس مفهوماً في الناس؛ لنفرض مثلاً أننا نريد أن نبيّن خطر الأفلام على الناس، خطبت خطبة عن الأفلام، ممكن بعد فترة تخطب خطبة ثانية، لكن بوجه آخر عن الأفلام، ممكن بعد فترة خطبة ثالثة، لكن من جهة أخرى عن خطر هذه الأفلام، وتأتي بأكثر من طريقة, انتهيت من هذا لا تنسَ الموضوع، إذا ذكرت أي قضية؛ مثلاً ذكرنا قضية انتشار التبرج عند النساء، وهذا له أسباب كثيرة - أيها الإخوة -، ومن أسبابه: هذه الأفلام التي يشاهدها الناس، جميل جداً يكفي, تكلمت الخطبة الثانية عن الانتحار، وهذا له أسباب متعددة، ومن أسبابه: ما يراه الناس، ويشاهدونه في الأفلام، وكل ما جئت بقضية ركز على هذا السبب، ركز عليه في فترة معينة حتى تعالج هذا الخطأ، ثم تنتقل بعد ذلك إلى غيره.

* أذكّر أن بعض الإخوة جزاهم الله خيرًا ذكّرني أن من أساليب عرض المواضيع أن تعرض الموضوع؛ من خلال تفسير سورة، أو آية، أو شرح حديث، وهذا أسلوب جيد, مثلاً خطبة في تفسير سورة القارعة، وتبدأ تذكر ما فيها، خطبة في شرح حديث: (احفظ الله يحفظك)، وتذكر ما فيها, أيضاً ذكّرنا بعض الإخوة بأن كتاب نظرة النعيم فيه مجموعة من الأشعار مناسبة للموضوع المراد فممكن الرجوع إليه.

نسأل الله سبحانه وتعالى أن ينفع بنا وبكم، ويجعل هذه الكلمات في موازين حسناتي وحسناتكم، وأن يغفر لنا ما كان فيها من زلات ومن أخطاء، ونسأل الله أن يعاملنا بالإحسان, والله تعالى أعلى وأعلم.