



تقديم: عبدالعزيز الخنين

فن الإلقاء والخطابة

مقتبسة من كتاب: الخطابة ووسائل تأثيرها

تأليف د. محجوب محمد آدم



سلسله
تاسیس
لجین
لجین



مُقَدِّمَةٌ:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وأصحابه ومن والاه. وبعد...، فإنَّ الخطابة فن أدبي، يراد به إحداث تأثير فعَّال على المتلقي؛ لإقناعه والتسليم بما يدعو إليه الخطيب. وتنبع أهمية الخطابة من دورها الوظيفي في المجتمع، فقد اعتمد عليها الإنسان قديماً ليدفع بلسانه عن نفسه وقومه، كما لجأ إليها في الحُضِّ على القتال، أو الدعوة إلى الصلح. واستعملها أداة للاتهام، أو الدفاع في ساحات القضاء، وفي الصراعات السياسية، واستعملها أداة من أدوات الإصلاح الاجتماعي؛ حين دعا المصلحون مجتمعاتهم بها إلى التمسُّك بالقيم المثلى، والأخلاق الحميدة، والتنفير مما يؤثر سلباً على المجتمع: أفراداً وجماعات.

وتبوأت مكانة سامية في الإسلام، فشُرعت خطبة الجمعة والعيدين. وأصبحت أبرز وسائل تبليغ دين الله وشرعه إلى الناس، والأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر، وبها يتم إرشاد الناس إلى ما يحتاجون إليه في أمر دينهم ودنياهم، ودعوة الناس إلى التأمل في ملكوت الله، والتفكُّر فيما يحويه الكون من عجائب الخلق، وبدائع الصنع، أو إثارة حمية الجند، ودفعهم إلى ساحات الجهاد، وزيادة قواهم المعنوية.

وقد يقف الإنسان خطيباً في مواقف اجتماعية معينة كالتكريم، والاستقبال، والتوديع، والشكر، ونحوها. هذا؛ بجانب ما تقدّمه الخطابة من ثقافة وأدب للمتلقي.

ولا يقدر الخطيب على تحقيق هذه الأدوار المهمة وغيرها؛ إلا إذا كان ملماً بأصول الخطابة، وقواعدها، ومتمرساً بأساليبها؛ إذ يكون قادراً عندئذٍ على امتلاك القلوب، واستمالة النفوس، وتحريك العواطف نحو ما يريد.

والله نسأل أن يتقبل أعمالنا خالصة لوجهه الكريم، وبه التوفيق.



تعريف الخطابة:

الخطبة: كلام يُلقى في جموع الناس، بهدف إقناعهم بالفكرة التي يدعو إليها الخطيب، والتأثير فيهم بما يبديه من حُجج وغيرها، ومن ثمَّ استمالة عواطفهم للوقوف إلى جانبه في تأييد فكرته، والعمل على حسب ما يدعو إليه.

وعرّف عبد الجليل شلبي (الخطابة) بأنّها: «أصول وقواعد ترشد الإنسان إلى فن مخاطبة الجماهير، بطريقة إقائية، تشتمل على الإقناع والاستمالة».

فالإلقاء الخطابي الناجح لا بُدَّ من وجود شرطين أساسيين فيه، وهما: الإقناع والاستمالة؛ وذلك أنّ كثيراً من الناس قد يقتنعون بأشياء في قرارة أنفسهم، ويوقنون بخطورة ما يصنعون، كشارب الخمر والدخان؛ ولكن هذه القناعة لا تتغيّر في سلوكهم شيئاً، ولا تدفعهم إلى التخلي عما هم فيه وفق هذه القناعة، والعمل بما فيها. بل يحتاجون إلى قوة تأثيرية معيّنة تدفعهم إلى الإقدام والصمود، ومغالبة العادة والإغراء الذي يوقعهم في الباطل.

والخطيب البارِع: هو الذي يتمكّن من مخاطبة الجمهور، على اختلاف مداركهم، وثقافتهم، وميولهم الفكرية والنفسية؛ بما يناسبهم من أفانين البيان، وطرائق الخطاب. ولن تصل إلى هذا التمكن إلا إذا بدأت خطبتك برغبة قوية في طرح ما عندك، وعرفت تماماً ما الذي ستحدّث بشأنه. وعليك أن تتصرف بثقة دون أن تعتريك الهيبة ممن يجلسون أمامك، فإنّ كثيراً منهم ينتظر ما تقوله باهتمام، وكثير منهم على استعداد لأن يتغاضى عما يقع في بعض كلامك من هنات، وثق أنّه لا يخلو أحد مما يمكن أن يؤاخذ عليه؛ فما الداعي للارتباك إذن؟ فإذا كان الأمر كذلك، لم يتبق لك إلا أن تقف وتخطب، وعندئذ تتولّد عندك الثقة بالنفس؛ ومن المعروف أنّه يمكنك أن تسيطر على أعصابك تماماً من خلال العادة والتدريب العملي.

أنواع الخطب:

تنوّع الخطب باختلاف موضوعها وغرضها. وأشهر أنواعها هي: الخطب الدينية، والسياسية، والاجتماعية، والقضائية.



إعداد الخطب

قد يشعر الإنسان في بداية تجربته للخطابة ببعض الارتباك والتوتر العصبي، ويصاب بالخوف وضعف الثقة بالنفس، بل قد يفقد قدرته على التصرف أو التفكير، أو تحديد ما ينبغي له من قول، بل ويتلاشى كل ما حضَّره من أفكار أو نقاط عن خطبته. وهذا أمر طبيعي لا في الخطابة فحسب؛ بل قد يعتريه هذا الخوف والارتباك في مواقف مشابهة يواجه فيها جمعاً من الناس، ويحدِّثهم بصورة جادة، كما في حال التدريس، وهي الحالة التي تجعل بعض الناس يتيبون حتى إمامة الصلاة، مع معرفتهم تماماً بكل ما يتصل بها، وحفظهم الجيّد لما يقيم صلاتهم من قرآن.

مع أنّ هذا الارتباك لا يحدث عادة عند غير المتمرّسين على الخطابة إلا لوقت قصير في اللحظات الأولى من إلقاء الخطبة. علماً بأنّ مواجهة الناس في مثل هذه المواقف ليست أمراً صعباً مثلما يتخيّل معظم الناس. وهي ليست موهبة فُطرَ الإنسان بها، ولكنها أقرب ما تكون إلى ما يمارسه الناس من الألعاب، أو هي أشبه بقيادة سيارة، تبدو في بداية ممارستها صعبة أو مستحيلة، ويتعثّر في أداؤها، ولا يتمكن من التمرُّس بها دفعة واحدة، بل تنمو بالتدريب والممارسة، إذا ما كانت لديه رغبة كافية لذلك، كما تنمو موهبة الخطابة بعد معرفة قواعدها وأصولها، والإكثار من مطالعة أساليب البلغاء والخطباء ودراستها.

ويتبيّن من هذا أنّ العلاج الوحيد من تهيبك لمثل هذه المواقف هو التدريب والممارسة، وبهما تكتسب الثقة بالنفس والشجاعة، وعندئذ ستفاجأ أنّك تخاطب الناس بقدر كبير من الأفكار، لم تكن تحسب أنّك ملم بها، أو أنّها في مخيلتك حين تواجههم.

من النصائح المهمة التي يمكن أن تقدّم لك إذا كنت مقبلاً لإلقاء خطبة: أن تبحث عن كل شيء حول مناسبة الخطبة أولاً، وما الهدف منها؟ ثم فكّر ملياً فيما تريد قوله؛ فإنّ نجاحك في إلقاء خطبة، وإحداث التأثير المرجو على مستمعيك؛ يتوقّف إلى حد كبير على تحديد هدفك، وحسن إعدادك لها، وتنسيق أجزائها.

وسواءً أكان إعدادك ذهنياً، أم كتابياً بصياغة الخطبة وتحريها، فإنّ إعدادها يمرّ بمراحل مختلفة، منها:

1. اختيار الموضوع المناسب، وأفضله ما كان موافقاً لما تدعو إليه حاجة الناس في حياتهم، ومرتبطاً بهمومهم وأوضاعهم، ويتعرّض لمشكلاتهم، ويجب على تساؤلهم. فعلى الخطيب أن ينتهز المناسبات المختلفة للناس، من دينية أو وطنية أو سياسية؛ إذ إن من الطبيعي ألا يستمع الإنسان بعناية فائقة إلا لما يهمه في أمر من الأمور الخاصة أو العامة.

2. الإعداد الجيد لموضوع الخطبة قبل الإلقاء، وتنسيق أجزائها، وترتيب أفكارها؛ إذ ينبغي لمن يريد إلقاء خطبة أن يكون على علم تام بموضوعه، مدركاً لجوانبه، حتى يكون كلامه فيما يخطب فيه حُجّة، ويجد المستمع في قوله قيمة، لما يفترض أن يضيف له علماً، أو يبصره بحقيقة، أو وجهة نظر، أو يؤكّد له معرفة، كما يجد متعة في أسلوبه، وجمال عرضه، وتنسيق لفظه، وقوة بيانه وعارضته؛ فيتأثّر بكلامه، ويميل إلى رأيه. بينما يتحوّل موقفه منه إذا اكتشف في كلامه خطأ فادحاً، ويؤدي إلى انصرافه عنه. وحتى لا يجد الخطيب نفسه في موقف كهذا،

فن الإلقاء والخطابة



عليه أن يحرص على فهم موضوع الخطبة بالتفكير فيه، وتصوُّر معانيه وأفكاره. وقد يقتضيه أن يجمع المعلومات اللازمة بموضوعه من المراجع، والدراسات التي تناولته، أو الأبحاث ذات الصلة بموضوعه، أو استحضار الشواهد والنصوص، ومعرفة مواضع الاستشهاد بها.

3. جمع العناصر وترتيبها، وذلك بقراءة ما تجمع لديه من معلومات ونصوص قراءة متأنية، واستيعابها، وتحديد عناصرها، وتنسيقها وترتيبها في ذهنه، أو صياغتها والتأنيق فيها قبل إلقائها على الناس.



بناء الخطبة

على الملقى أن يراعي تنظيم أجزاء خطبته، وإحكام ترتيبها، وربط بعضها ببعض، وتقديمها بطريقة منظمة، تعين المتلقي على فهم مضمون الخطبة. ولا يتيسر له ذلك إلا **بتخطيطها** قبل إلقائها؛ إمّا باختزال أفكارها في نقاط أو عبارات قصيرة تعينه في ترتيب أجزاء الخطبة، وتحول دون نسيانها لجانب منها، وإمّا بتسجيل أفكارها في جمل كاملة. وأهم أجزاء الخطبة: المقدمة، وعرض الموضوع، والخاتمة.

أولاً: المقدمة:

وهي التي يبدأ بها المتحدث، ويجعلها في صدر خطبته؛ تهيئة لأذهان الحضور لسماع خطبته، وجذباً لانتباههم، وإثارة حماسهم، وإعدادهم للاقتناع بما يدعو إليه في خطبته.

ويتوقّف قدر كبير من نجاح الخطيب على حسن ابتدائه، وبراعة استهلاله، وقدرته على جذب انتباه سامعيه، وإثارة اهتمامهم به وبموضوعه. ولا شك أنّ لحظة وقوف الخطيب أمام الناس تستحوذ على انتباههم؛ فيتطلّعون إليه، ويتلهفون لسماع ما يقمّمه إليهم، وعندئذٍ يتحمّم عليه أن يفتتح خطبته بمقدمة مثيرة للانتباه في الحال، كما يدعو إلى تجويد مقدمته، والعناية بها، وجعلها جذابة، تشوّق الحضور إلى سماعها، وتبرئ أسماعهم لما يأتي بعدها، ويزيل بها كره الخصوم له، أو تخفيف حدة نفورهم منه، وإثارة اهتمامهم بموضوعه، ولفت نظرهم إليه، وحملهم إلى الإصغاء لقوله. ولا يلتزم الخطباء بطريقة معيّنة في مقدماتهم، فلكل خطيب أسلوبه الخاص به، بل يتنوّع أسلوب الخطيب الواحد، ويختلف باختلاف الموضوع أو الموقف، **ومن بين هذه الطرق:**

1. **يستحب الاستهلال بحمد الله تعالى، والثناء عليه،** من نحو ما استفتح به رسول الله ﷺ خطبة حجة الوداع، وهي: (الحمد لله، ونحمده، ونستعينه، ونستغفره، ونتوب إليه، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا، ومن سيئات أعمالنا. من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له. وأشهد ألا إله إلا الله، وحده لا شريك له، وأشهد أنّ محمداً عبده ورسوله: أوصيكم عباد الله بتقوى الله، وأحسبكم على طاعته، وأستفتح بالذي هو خير).
 2. **الإشارة إلى موضوع الخطبة، والتنبيه إلى القصد منها؛** بأن يذكر في صدر خطبته الموضوع الذي سيتناوله إجمالاً من غير تفصيل. وغالب الخطب الدينية، وبخاصة خطب الجمع والمناسبات على هذا النحو؛ فلو كانت الخطبة عن الزواج. مثلاً. جاءت المقدمة: الحمد لله الذي خلقكم من نفس واحدة، وخلق منها زوجها وبثّ منهما رجالاً كثيراً ونساءً. والصلاة والسلام على من كان النكاح سنته.. ونحو ذلك.
 3. **أن يفتتح خطبته بإثارة فضول المستمعين؛** كأن يعتمد على ذكر جوانب مهمة تتصل بما يتحدث عنه قبل الإفصاح عنه، ومثله من حديث رسول الله ﷺ قوله: (نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس: الصحة، والفراغ).
- وقد يثير فضول الناس وتشويقهم وشجذ أذهانهم؛ بطرح أسئلة في مفتتح خطبته لاستدراج الجمهور إلى التفكير معه، كأن يقول: هل سألت نفسك: ما هي الأضرار التي يمكن أن تصيب الأمة إن تعامل أفرادها بالربا؟ وقد يثير فضولهم، ويأخذ على سامعيه أنفاسهم؛ بذكر أشياء غريبة على نحو ما فعل الحجّاج أول قدومه إلى الكوفة سنة ٧٥هـ، حين افتتح خطبته بأشعار تملئ باللفظ الغريب.



4. **الابتداء بأية كريمة، أو حديث نبوي شريف، أو حكمة، أو مَثَل سائر،** أو بعض أقوال المتقدمين مما يتناسب مع موضوع الخطبة.

5. **وقد يبدأ بالحديث عن حادثة مثيرة،** أو ظرف طارئ، له علاقة بموضوعه، وقع له، أو لمستمعيه قبل الخطبة؛ فيستخلص مقدّمته من الملابس الحاضرة، وبما يفرضه الظرف؛ فإنّ المستمعين يريدون أن يستمعوا إلى التفاصيل، ويصغوا إلى بقية القصة.

ومن شروط المقدمة:

- أن تكون متصلة بموضوع الخطبة أو الموقف، وتمهيداً له.
- أن تكون قصيرة، موجزة، لكيلا يدرك السامعين الملل، أو حتى لا ينشغل ذهنهم بغير المطلوب.
- أن تكون واضحة، لا لبس فيها ولا غموض؛ وذلك بأن تكون سهلة في ألفاظها، قريبة إلى أذهان السامعين في معانيها.
- أن تكون مثيرة، تشوّق السامعين إلى سماعها، وترقّب ما بعدها، دون أن يتكلّف فيها الخطيب؛ حتى لا يثقل على النفس كلامه، ودون أن يكون مبتدلاً، حتى لا تمجه الأسماع.

ثانياً: عرض الموضوع:

يقوم الخطيب بعرض موضوع الخطبة بعد المقدمة مباشرة، وفيه يبيّن ما يريد أن يتحدث عنه، أو يدعو إليه، ويشرح دعوته، أو وجهة نظره، ويدلّل عليها؛ بأن يضمنها ما أعدّه من الأدلة والبراهين والحجج القوية، ويوضّحها بضرب الأمثال والقصص ونحوها؛ لتقريب الحقائق إلى ذهن المتلقي، ومن ثم زيادة معلوماته عن الموضوع، وإقناعه واستمالته لتغيير مواقفه واتجاهاته، ويفتد آراء مخالفه بنقض دعاواهم.

ومن شروط عرض الموضوع:

1. **الوحدة الموضوعية:** بأن يحصر الخطيب حديثه في موضوع واحد، أو قضية واحدة، حتى لا يتوزّع انتباه السامعين، وينصرفوا عن متابعته؛ إذا خرج مما هو فيه من الحديث إلى قضايا أخرى.
2. **ترتيب العناصر وترابطها:** بأن يرتبها منطقياً؛ كأن يبدأ بالمعلوم من الأفكار لدى السامعين، لينتقل منها إلى المجهول، اعتماداً على المعلوم، وقياساً عليه، أو يبدأ بالنقطة الأساسية أو المحورية، ثم يتفرّع منها إلى جوانبها، أو ما يترتّب عليها من قضايا أو نتائج. على أن يتم الانتقال من نقطة إلى أخرى، ومن جزئية إلى التي تليها انتقالاً طبيعياً. ولا يتم ذلك الانتقال إلا إذا كانت أجزاء الخطبة وعناصرها مترابطة محكمة، أحسن الخطيب إعدادها، ورتّب أفكارها.
3. **الجدة والمعاصرة:** وعلى الخطيب أن يتوخى في اختيار موضوعات خطبه ما يهم الناس في حياتهم، ويرتبط بمصالحهم الحيوية، وينبع من حاجاتهم، ويجب عن تساؤلاتهم، ويتعرّض لمشكلاتهم، ويهتم بتطلّعاتهم. ويتعد في الوقت نفسه عن القضايا التي لا وجود لها في الحياة المعاصرة؛ فليس للناس حاجة إلى إضاعة وقتهم فيما لا يثير



انتباههم، ولا يفي بأغراضهم. وعليه أن يبتعد أيضاً عن إعادة الموضوع الواحد وتكراره بغير سبب قوي يستدعي ذلك.

وعلى كلّ؛ فإنّ عرض الموضوع يختلف باختلاف نوع الخطبة، فللدينية أسلوب يختلف عن السياسية، وينتهج الخطيب أمام المحاكم القضائية غير ما ينتهجه في خطبته عند وداع صديق، أو رثاء عزيز. ولكل مقام أو موقف ما يناسبه من الخطب، فالذي يخاطب مؤتمراً علمياً، ويخطب بين علماء أو مثقفين؛ مضطراً لسلوك أسلوب يختلف عن أسلوبه فيما إذا وجد نفسه أمام جمهور يجمع بين العامة والخاصة.

ثالثاً: الخاتمة:

هي الجزء الأخير من الخطبة، ويعتني بها الخطباء عناية فائقة؛ لأنها آخر ما يعلق بأذهان السامعين من الخطبة، ولما يتركه من أثر واضح في نفوسهم، فتحرّك عواطفهم، وتركّز مشاعرهم نحو آرائه، ووجهات نظره التي بنى عليها خطبته. وتشتمل الخاتمة غالباً على موجز آراء الخطيب التي وردت في خطبته، أو توضيح دقيق لغاياته ومرماه من موضوع الخطبة. ويفترض أن تكون أفكار الخطبة جديدة بالنسبة إلى غالب المستمعين، ويتوقّع أن يعلق بعضها في أذهانهم، بينما يتدحرج معظمها؛ فعليه عندئذٍ أن يبذل قصارى جهده في ختام خطبته للتركيز على ما يرجو أن يثبت في أذهانهم من أفكاره، ويستعين لتحقيق ذلك بما يستعمله من وسائل الاستمالة التي تتفق وذوقهم ونفسياتهم. ولهذا؛ يبدو أنّه ليس من الضرورة تقديم قواعد معيّنة ينبغي للخطيب ألاّ يتجاوزها، أو صيغ محددة تناسب جميع الخطب، فالأمر يعتمد كثيراً على: الموضوع، والزمان، والمكان. وعلى نفسية الخطيب أو جمهور المستمعين. ويستحسن بعضهم أن يختم خطبته بآية قرآنية ملائمة للنهاية، أو قطعة شعرية ونحوها.



وسائل التأثير الخطابي

يحتاج الخطيب أن يتخذ من الوسائل ما يمكنه من عرض موضوع خطبته عرضاً يؤثر في السامعين، ويبث الحياة في قلوبهم، والحركة في عقولهم، وإثارة حماسهم، وإثارة حماستهم؛ فيجذبهم إليه، ويدفعهم إلى الإنصات له، وتقبُّله بقبول حسن. وما أكثر الناس من حولك الذين تعرف اقتناعهم بجدوى أمر من الأمور، أو أهميته عندهم، أو ضرره عليهم؛ ومع ذلك لا تدفعهم قناعتهم إلى تنفيذ ما يروونه صالحاً لهم، والانديفاع إليه، أو التخلي عما يضرهم من الأفعال والآراء، أو الاستقامة؛ إنهم في الواقع يحتاجون إلى قوة التأثير الخطابي.

من هذه الوسائل :

[1] الاستدلال:

ويستخدمه الخطيب لإثبات صحة قوله، وتأييد رأيه، وتنبيه الأذهان لما يقصده، وحمل السامعين على الإذعان لما يقول، والتسليم به.

ومن الأدلة التي يمكن أن تحتوي عليها الخطبة:

التعريف:

بذكر خواص الموضوع للحث على الأخذ بما يتبين نفعه، أو التنفير مما يتبين ضرره. وقد يكون التعريف ببيان أنواعه، وذكر أقسامه وفوائده. وقد يكون بتشبيهه بشيء مألوف لدى المتلقي، وأقرب إلى إدراكه، وتجربته، وبيئته؛ فيظهر أوجه التماثل والاختلاف بين الشئيين، على نحو وصف النبي ﷺ للمؤمن في قوله: (المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً)، وقوله ﷺ أيضاً: (مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ، وَتَرَاحُمِهِمْ، وَتَعَاطُفِهِمْ، مَثَلُ الْجَسَدِ، إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عَضْوَةٌ دَعَا لَهَا سَائِرَ الْجَسَدِ بِالسَّهْرِ وَالْحَمِي).

وقد يستدل على صدق دعواه بعقد صلة بين موضوعه وبين أمر مقبول عند المتلقي، فيقيسه عليه، أو يوازن بين ما يدعوا إليه وبين حال يقربه المتلقي، كما في الأمثال والحكم.

العلة والمعلول:

وذلك في حالة تحليل المواقف، وذكر بواعثها ودوافعها لتساعده في الحكم عليها؛ كأن يعتمد على دوافع الجريمة، لطلب تخفيف العقوبة على مرتكبها، أو التشديد فيها.

التعميم والتخصيص:

فيبدأ الخطيب بذكر أمر عام يقربه المتلقي، ويتفق فيه مع الخطيب، ثم ينتقل منه إلى ما يتفرع عن مضمونه من قضايا خاصة فيخصه بالذكر؛ كأن يبدأ خطبته بحكمة بالغة ليبيني على إقرار الناس بصحتها وصدقها؛ الإقرار بما يتفرع عن مضمونها من قضايا.



[2] الاستدراج:

وهو يقوم على عدم إدلاء الخطيب برأيه في الموضوع، أو بما يعتقد في أمر من الأمور من أول وهلة، ولا سيما في المواقف الخلافية، حتى لا يفاجئ من يخاطبه باعتراض أفكاره وآرائه مباشرة؛ لأنَّ المجادلات الخصامية غالباً ما تقود إلى المشاحنات، واحتداد مزاج المخاطب، وعناده، فيتخذ حيال الخطيب موقفاً مضاداً، ومقاومة، لا تجدي معها محاولات إقناعه بعد ذلك. مما يلزم الخطيب في حالة الاستدراج أن يبدي إذعانه لما يراه المتلقي، وموافقته فيما يذهب إليه؛ فإذا شعر المتلقي أنَّ الخطيب موافق له في رأيه، وفي صفه، أقبل عليه بكل نفسه، ووجد كلامه عنده قبولاً، وعندئذ يتحوَّل الخطيب إلى تحليل حُجَّتِه، وتفنيدها، وإظهار ضعفها تدريجياً، حتى يصل به إلى الإذعان والتسليم بحُجَّتِه، ووجهة نظره.

ومن نماذج الاستدراج في الخطاب، ما جاء في القرآن الكريم في قوله عزَّ شأنه: ﴿وَقَالَ رَجُلٌ مُّؤْمِنٌ مِّنَ آلِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَانَهُ أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ وَقَدْ جَاءَكُمْ بِالْبَيِّنَاتِ مِنْ رَبِّكُمْ وَإِنْ يَكُ كَذِبًا فَعَلَيْهِ كَذِبُهُ وَإِنْ يَكُ صَادِقًا يُصِيبْكُمْ بَعْضُ الَّذِي يَعِدْكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ كَذَّابٌ﴾ [غافر: ٢٨].

فهذا الرجل المؤمن لما رأى فرعون قد عزم على قتل موسى، أراد الانتصار له بطريقة يخفي عليهم بها أنه يتعصب له، وأنه من أتباعه، فجاءهم بطريقة النصيح في هدوء ولطف، فقال: ﴿أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا﴾ ولم يذكر اسمه، ليوهمهم أنه لا يعرفه، ثم قال: ﴿أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ﴾، ولم يقل رجلاً مؤمناً بالله، أو هوني الله؛ إذ لو قال ذلك لعلموا أنه متعصب له.. وقدَّم الكذب على الصدق؛ موافقة لرأيهم فيه.

[3] القَصص:

يلجأ الخطيب أحياناً إلى تقديم أدلته في شكل قصصي، وقد يدعو تأييد دعواه، وتدعيم آرائه إلى الاستعانة بقصص الأولين، وسير الأنبياء والمرسلين في القرآن المجيد، أو وضع القصص المشابهة لموقفه، وتهدف إلى ما يهدف إليه، وترمي إلى عرض كغرضه، فيشرح بهذه الأمثلة الحية الواقعية، أو ما قرب منها من القصص الموضوعية؛ ما يريد من المعاني، مستفيداً مما يتوقَّر في القصة من التشويق، وشد الانتباه، ولما توقَّره من تصوير نواحي الحياة، وعرض الأشخاص وحركاتهم وأخلاقهم وأفكارهم حية، وكأنك تراهم وتعاشرهم وتحيا بينهم، ولا سيما القصص القرآني، وهي ميزة حببت النفس في القصة، فمالت إليها، وتأثرت بها، تدفعها في ذلك غريزة حب الاستطلاع، وما يستشرفه المستمع بسببها لمعرفة ما خفي من بقية الأنباء؛ فالنمط القصصي يعين الخطيب على توضيح مراده من الإقناع الفكري، بذكر المواقف التي توحى للمتلقي بأهمية ما تتضمنه القصة من مبادئ، وتحثه على تقليدها، أو تنقِّره منها، وتدعو للتفكير والتأمل، وتجعله يربط الحوادث بالنتائج، ويتفاعل بها.



[4] ضرب المثل:

ويلجأ إليه الخطيب لتوضيح أمر معيّن، وتقريبه من نفس المتلقي، أو تأييد حُجّته ويساعد المتلقي على تخيّل المعنى أو تقمُّصه، ويستعمل المثل لجذب الانتباه، أو توضيح المقصود، أو توكيد الموضوع وإبراز أهميته، أو شحذ الذهن للتذكُّر والتفكير. قال تعالى: ﴿وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾ [إبراهيم: ٢٥].

فالمثل: قول موجز بليغ، قيل في حادثة، أو قصة، أو مناسبة؛ فيألفه الناس، ويجري بينهم، ويشيع في أحاديثهم، ويُضرب في الحوادث والأمر المشابهة لما قيل فيها، فيكون تشبيهاً لما يراد توضيحه بأقرب الأمثال شهماً به، وأكثرها مماثلة له، أو بحال الذي قيل لأجله المثل، ويلتفت المستمع من الأمر الذي يريد الخطيب توضيحه إلى صورة المثل المألوف لديه، فيلمح ما بينهما من التشابه أو التطابق، فيستقر لديه في رضى وقبول.

ولهذا تُعدُّ الأمثال من قبيل الأدلة والبراهين في تحقيق مصداق ما يدعو إليه الخطيب، وتأييد صحة افتراضاته وحقائقه، بطريقة قريبة من نفوس المستمعين، واستمالتهم والتأثير عليهم وإقناعهم.

ومن قبيل ضرب الأمثال: أن تشبه أمراً دقيقاً خفياً بأمر حسي مما يعده الناس في حياتهم اليومية، فإنَّ ذلك يقرب الفكرة إلى الذهن، بتحويلها من معنى ذهني مجرد إلى صورة حسية مشاهدة. ونجد في القرآن الكريم خير مثال لهذا النوع من ضرب المثل، من ذلك أنَّ الله تعالى قرَّب إلى الأذهان فكرة: (أنَّ أعمال الكافرين التي ظاهرها

الخير لا تنفعهم بشيء عند الله تعالى) وعرضها في آيات كثيرة؛ منها قوله تعالى: ﴿مَثَلُ الَّذِينَ كَفَرُوا بِرَبِّهِمْ أَعْمَالُهُمْ كَرَمَادٍ اشْتَدَّتْ بِهِ الرِّيحُ فِي يَوْمٍ عَاصِفٍ لَا يَقْدِرُونَ مِمَّا كَسَبُوا عَلَىٰ شَيْءٍ ذَلِكَ هُوَ الصَّلَٰلُ الْبَعِيدُ﴾ [إبراهيم: ١٨]، وقوله تعالى: ﴿وَالَّذِينَ كَفَرُوا أَعْمَالُهُمْ كَسَرَابٍ بِقِيعَةٍ يَحْسَبُهُ الظَّمْآنُ مَاءً حَتَّىٰ إِذَا جَاءَهُ لَمْ يَجِدْهُ شَيْئًا وَوَجَدَ اللَّهُ عِنْدَهُ فَوْقَهُ حِسَابًا ۗ وَاللَّهُ سَرِيعُ الْحِسَابِ﴾ [النور: ٣٩].

ومن ضرب الأمثال. أيضاً. سوق الحوادث للعبارة بخاتمتها. وكلما كانت الحادثة قريبة العهد، أو حاضرة في الذهن، كانت أعظم وقعاً، وأوضح عبرة، ومن ذلك ما جاء في قوله تعالى: ﴿وَضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا قَرِيبَةً كَانَتْ ءَامِنَةً مَّتَطْمِئِنَّةً تَأْتِيهَا رِزْقُهَا رَغَدًا مِّن كُلِّ مَكَانٍ فَكَفَرَتْ بِأَنْعُمِ اللَّهِ فَأَذَاقَهَا اللَّهُ لِيَاسَ الْجُوعِ وَالْخَوْفِ بِمَا كَانُوا يَصْنَعُونَ﴾ [النحل: ١١٢].

ويعمل الشعر. إذا كان يحتوي على حكمة بالغة. نحواً لا يقل عن ضرب الأمثال، لما له من تأثير على المتلقي، ولما يضيفه على القول من القوة والتأكيد. ويصبح بذلك أحد أساليب إثبات الحُجَّة والبرهان للإقناع.

هلا لنفسك كان ذا التعليم

كيما يصح به وأنت سقيم

يا أيها الرجل المعليم غيره

تصف الدواء لذي السقام وذي الضنى



[5] الاقتباسات :

وقد يستعين الخطيب بما يناسب موضوعه من الآيات القرآنية أو الحديث النبوي الشريف، أو ما أُثِرَ عن السلف وأقوال الأئمة، ومن اشتهروا بالحكمة. وذلك لإقناع المتلقي وتأييد قضاياها، وتوثيق آرائه، وتدعيم ما ورد في خطبته من أفكار؛ اعتماداً على ثقة المتلقي بصدق النص المقتبس، وإذعانه له؛ فيسلّم بما يقدّم له من غير جدل، ويذعن من غير نقاش.



الأسلوب الخطابي

يشترط في الأسلوب الخطابي أن يتناسب مع مهمة الخطيب في أداء خطبته، وغرضه في إقناع السامعين بأفكاره، واستمالتهم إلى ما يدعو إليه عن طريق أسلوبه، ومن شروط هذا الأسلوب:

- **أن يكون الكلام واضحاً**، مفهوماً لمن يخاطبهم من الناس، وذلك بتوخي الأساليب السهلة، واختيار اللفظ المناسب للمعنى المناسب، واستعمال الألفاظ الحية التي يألفها الناس وتجري على ألسنتهم؛ فإذا غمض على المتلقي جانب من الخطبة، يفوت عليه إدراك هذا الجانب، وقد يؤثر ذلك على فهمه لبقية الخطبة، أو يؤدي إلى انصرافه عنها، ويضيع على الخطيب ما يرجوه من إقناعه واستمالتة.
- **تجنّب الألفاظ الغريبة** التي يعلو فهمها على مدارك غالب السامعين، والألفاظ المبتذلة التي يشيع استعمالها على ألسنة بعض الناس في مجالسهم الخاصة، والألفاظ العامية، حتى لا يصعب إدراك مقصد الخطيب باستعماله للألفاظ الغريبة، ولا يضيع جلال معاني خطبته باستعماله للألفاظ المبتذلة أو العامية.
- **أن تتضمن الخطبة ألفاظاً مثيرة للخيال**، موقظة لذكريات حية في نفوس المتلقين، على أن يلائم بين هذه الألفاظ وبين موضوعه؛ فإذا تحدّث مثلاً عن فريضة الحج، ذكر الحرم الشريف، ومقام إبراهيم، والبقيع، وزمزم... وغير ذلك من العبارات التي تثير الوجدان، وتوقظ في النفس معاني سامية.
- **أن تتناسب الألفاظ مع الموقف وموضوع الخطبة**، فلكل موقف ولكل موضوع ما يناسبه من الألفاظ. فتكون جزلة قوية في مجال: التهديد، والفخر، وتكون سهلة رقيقة مؤثرة في مواقف إظهار الأسى والألم، وهكذا، فإنّ الخطبة تستمد بعض قوتها في إقناعنا من قوة العبارات المستعملة فيها، والمناسبة للموقف والموضوع.
- **أن تكون التراكيب واضحة المعاني**، محكمة الصياغة، سليمة من الضعف والتفكك والتعقيد اللفظي والمعنوي، مؤدية معاني الخطبة بما يناسبها من الجمال اللفظي والأسلوبي.
- **أن تكون الجمل قصيرة**، تسمح للخطيب بالتمكّن من الوقوف، وإحداث الرنين الصوتي الذي يملأ الفم، ويعبر عن المعنى، ويقيه من اختلال توازن صوته، فينتقل من النشاط إلى الفتور، كما يقيه من انقطاع نفسه وتوقّفه عن مواصلة الخطبة.
- **التنوع في أسلوب الخطبة وأدائها**، فيسجع في مواضع التأثير، لتحسين كلامه به، على ألاّ يتكلف في إيرادها، أو يكثر من صورته، والأثقل على النفس قبوله، وضعف تأثيره. ويترسل في مواضع الإقناع، ويعمد إلى التشبيه في تقرير الحقيقة، وإلى المجاز في تصوير الخيال، ويرسل الفكاهة الحلوة من حين إلى حين، ليدفع سام النفوس من الخطبة، إذا جاءت على نمط واحد من الأساليب، ونغمة واحدة من الأداء، ويجدّد نشاط السامع.
- **ترتيب أجزاء الخطبة**، والترابط الموضوعي بينها، بحيث ينتقل الخطيب من المقدمة إلى غرضه من الخطبة، والتدليل عليه، ويتخلّص منه إلى النتيجة، دون أن يشعر السامع بفجوة بين هذه الأجزاء، بل يقوده كل عنصر على ترقّب العنصر الذي يليه.

فن الإلقاء والخطابة



- **ألا تعلقو الخطبة بمعانيها أو أسلوبها على فهم المخاطبين بها؛** بل لا بُدَّ للخطبة أن تكون في موضوع يمكن لغالب المتلقين إدراكه، واستيعاب مضمونه، فإن لم يلتزم بذلك مَلََّ الناس حديثه وانصرفوا عنه، ولم يفعلوا بما يحدِّثهم عنه.
- **وعلى الخطيب أن يراعي حالة المخاطبين النفسية،** وما هم فيه من ظرف خاص، ويحاول الارتفاع إلى مستوى توقُّعاتهم، وتلبية حاجاتهم العاطفية، حتى يجد حظه من القبول والرضا؛ فلو حَلَّ موسم الامتحانات النهائية للطلاب، وانشغل الجميع بالإعداد لها؛ فإنَّ الخطيب مطالب بالحديث عن هذه المناسبة الحاضرة في وجدان الجمهور، كذلك لو أظلم الناس عيد أو مناسبة؛ فالناس يتأثرون غالباً بما يمرُّ عليهم من أحوال: كالحزن أو الفرح ونحوهما؛ ولكل حالة ما يناسبها من فنون القول وطرائق التعبير. ومن مراعاة حالة المخاطبين أن يتناسب طول خطبته بمدى إقبالهم عليه واستعدادهم.
- **وعلى الخطيب أن يحسن التكيُّف مع الاعتبارات المكانية،** كالإضاءة، وحجم القاعة، ودرجة الحرارة، وغيرها. فإذا كان المسجد شديد الازدحام؛ عليه اختصار الخطبة حتى لا يشق على الناس، وإذا انقطع التيار الكهربائي، وتعطلَّ مكبِّر الصوت، أو توقَّفت المكيفات عن العمل، في يوم شديد الحرِّ؛ فعلى الخطيب التخفيف سواء في خطبته أو في صلاته.



أداء الخطبة

لا يتقيد الخطباء بأسلوب واحد في أداء الخطبة، إذ منهم من يلقيها ارتجالاً على البديهية، دون أن يعتمد على قراءة الخطبة من مكتوب؛ لتمكُّنه من الخطابة، واقتداره على موضوعها. ولا يلجأ إلى هذه الطريقة إلا المتمرسون بالخطابة؛ لأنَّها تعتمد على ما يتيسر للخطيب من استحضار مخزونه من المعلومات، وانتفاء فرصته من توثيق أدلته أو التأكد من حفظ نصوصه، ولما يعتبرى هذا النوع من الخطب من ضعف الترابط بين أجزاء الخطبة، ويعتري الخطيب من كثرة التوقُّف أو التكرار.

ومنهم من يلقي خطبته بعد تحضير وإعداد، يدرس فيه موضوع الخطبة. ويتثبت من معلوماته عنه، ثم يكتبها ليلقيها بالقراءة من ورقة. ولا شكَّ أنَّه بذلك يضمن دقة تعبيراته، ويوفِّر لخطبته جمال الأسلوب، والتأقُّق في العبارة، وسلامة تنظيم الخطبة، ويستطيع أن يقلل من أخطائه، ويبعده عن الإحراج، ويحصر نفسه في حدود موضوعه، فلا يخرج عنه.

ويتوقَّع منه في هذه الحالة أن يلقي خطبته بطريقة حيوية معتمداً على تلوين صوته، وعلى الإشارات والإيماءات. ولكن بعضاً ممن يلجأ إلى الخطبة المكتوبة، لا يستطيع التكيف مع مستمعيه، بل يقرأ خطبته بطريقة رتيبة، وعلى وتيرة واحدة، دون انفعال بما يقرأ، أو تمثيل لمعانيه؛ فيصيب المستمع بالملل، وعدم التأثر بموضوعه.

وقد يُعدُّ بعضهم خطبته، ويجمع معلوماتها، ثم يكتفي بتسجيل أهم عناصرها، ونقاطها الرئيسية؛ ليستعين بها أثناء إلقاء خطبته.

ومن الخطباء من يقوم بإعداد خطبته، والتحضير لها، وكتابتها، ويقرأ ما كتبه مراراً، ويحفظ كثيراً من ألفاظها وعباراتها، وتعلق كل معانيها بقلبه. وعندئذ يلقيها ارتجالاً. ومنهم من يحفظها حفظاً جيداً عن ظهر قلب، أو يحفظ عناصرها ونقاطها الأساسية.

وعلى كلٍّ؛ فإنَّ كل خطيب يختار ما يناسب مقدرته العلمية، واستعداده النفسي. وإن كان يلزمه في كل الأحوال أن يكون واثقاً بنفسه، ومقتنعاً بأفكاره، وأن يبدي حماسة مناسبة لعرضها، ولا يتأتَّى له ذلك إلا إذا تحدَّث عن ما يجيِّده من الموضوعات، ويعرف تفاصيله بحسن إعداد له، وأن يبتعد في الوقت نفسه من التكلُّف والغلو، وأن يتجنَّب ما يصرف انتباه المتلقي عنه بما يصدر عنه من وقفات طويلة أو نحننة متكررة أو حركات غير مناسبة كفرقة الأصابع ونحوها.

والخطيب الجيِّد من راعى حالة المستمعين النفسية، وعواطفهم وما يصلحها من إثارة، وما يناسب استمالتها من أسلوب، فخطبهم على قدر عقولهم؛ فللكبار قضايا ومواضيع تشغلهم، وللشباب ما يشغلهم، ويحسن تناوله عندهم نتيجة حداثة سنهم، أو لقلَّة تجربتهم، أو لما توفَّر لهم من علوم ومعارف استقوها من قاعات الدرس، ووسائل المعرفة المختلفة؛ فلا يستجيبون لما يشغل الكبار، ولا يلتفتون إليه. والناس عادة ما يملون وينفرون من الخطيب إن طال كلامه، أو احتوى على ألفاظ نابية أو سوقية، أو كان كثير السباب والشتم للناس، أو يتهمَّ عليهم علناً، أو على من لهم صلة به، أو ينقد تصرفاتهم وسلوكهم علناً.

فن الإلقاء والخطابة



وعليه أيضاً أن يراعي حسن الإلقاء، بوضوح نطقه للألفاظ، وإخراج الحروف من مخارجها الصحيحة، والسلامة من عيوب النطق، وصون الخطبة عن الأخطاء اللغوية والأسلوبية الواضحة، حتى لا تنفر منه الأذان، ويصرف المتلقين عن الاستفادة من مضمونها، والتأثير بها.

ومن حسن أداء الخطبة: قدرة الخطيب على تمثيله للمعاني، بتغيير نبرات صوته وطبقاته، سرعة وبطناً، ارتفاعاً وانخفاضاً، ويلوّن نبراته قوة وليناً، بحسب ما تقتضيه المعاني، وتفرضه الظروف التي تحيط به، وعدد المستمعين، وسعة المكان. والغالب أن ترتفع طبقة صوته أكثر من العادة، بدرجة مناسبة تنفذ إلى أسمع مستمعيه دون أن تزعجهم، حتى يكون للخطبة وقع في نفوسهم، ويساعدهم على الانتباه والاستماع إليها، وتعميق فهمهم لها.

وعليه في الوقت نفسه أن تتناسب سرعة صوته في إلقاء الخطبة مع مضمون ما يطرحه من قضية، أو يعرضه من موضوع، فتكون السرعة مناسبة ومعيرة عن انفعاله بما يقول، دون أن يضع بسرعه استيعاب السامع له، أو يتبعه له بسهولة، أو ينتج عن إبطائه في الإلقاء شرود ذهن السامع له، ونفوره منه.

وعليه أن يحسن مواطن الوقف بين العبارات، على ما تقتضيه ضروب التعبير من إخبار، أو استفهام، أو تعجب، أو استنكار. ويضغط على الكلمات المهمة، أو على المقاطع التي يريد التركيز عليها وتنبيه الناس لها؛ فيؤدبها بنبرة خاصة، أو صورة من النطق مختلفة عن أدائه لغيرها من الكلمات أو المقاطع. كما يتوقف قبل الأفكار المهمة وبعدها، ليزيد في ترسيخها في الأذهان واستيعابها، فإن الصمت المفاجئ له نتيجة تجذب الانتباه، وتجعل الإنسان مترقباً لما سيتلو ذلك.

وللخطيب أن يوظف. باعتدال. وسيلة الإشارة في خطبته، فيعبر بحركات يده، وحركة جسمه، وقد تكون الإشارة بالعينين أو الإيماء بالرأس، فإنها تغني في مواقف معينة ما لا يتوفر للكلام المباشر أن يعبر عنه، ولهذا قالوا: (رُبَّ إشارة أبلغ من عبارة). ولا شك أن لها أثراً كبيراً في نجاح الخطيب، وتحقيق أهدافه؛ إذا أحسن استعمالها بصورة مناسبة في مكانها الصحيح، وكانت ملائمة للمعنى المراد من العبارة. فلا ينشغل عن المستمعين بتقليب ما يقرأ فيه من الأوراق، أو يركز في نظره على جانب واحد من المستمعين؛ بل عليه أن يوزع نظره بينهم، حتى يشعر كل واحد منهم أنه يخصه بما يقول ويخاطبه وحده؛ فيزداد ارتباطه به، والانفعال بما يقول. كما ينبغي أن تتناسب تعابير الوجه مع مضمون ما يتحدث عنه؛ فتدل على الألم والتأثر الواضح إن كان ما يقوله محزناً أو مؤملاً، وتهلل أسارير وجهه، وتعلوه الابتسامة، ويبدو عليه الفرح واضحاً إن كان ما يذكره مفرحاً وساراً. وبذلك يجد القبول والتأثير في نفوس السامعين له.



نقاط مهمة ينبغي استحضارها

- الخطابة مكتسبة وليست موروثة
- من لا يخطئ لا يتعلم
- الإلقاء طريقك إلى قلوب الناس
- إذا أردت أن تكون متحدثاً لبقاً فكن مستمعاً لبقاً
- يقول دوسكو دورموند: لو قدر علي أن أفقد كل مواهبي وملكاتي وكان لي اختيار في أن أحتفظ بواحدة فقط فلن أتردد في أن تكون هذه هي القدرة على التحدث، لأنني من خلالها سأستطيع أن أستعيد البقية بسرعة.
- في المحاضرات قبل البدء فيها لا بد أن تعرف:
 - نوعية الحضور
 - الوقت المخصص
 - موعد الإلقاء
 - الوقت المقرر (العصر، المغرب الخ)
 - طبيعة المكان وتجهيزاته
- أن يكون للموضوع هدف
- أن يكون لديك حماس للموضوع
- أن يكون للموضوع أهمية للجمهور
- حدد الموضوع قبل إلقائه بوقت كافٍ
- ناقشه مع أصدقائك واجعله همك وحديثك
- اجعل نفسك المتلقي وانظر ماذا تريد من هذا الموضوع
- اقرأ ما كتبه الآخرون حول الموضوع



من شروط نجاح الملقى

فنيات الإلقاء

- احذر من الالزمة اللفظية ..
- لاحظ الإيحاءات السلبية من الجمهور .. ماهي؟
- تجنب في الإلقاء المخاوف الثلاثة:
 - الخوف من الأداء السيئ
 - الخوف من الجمهور
 - الخوف من أن تكون المادة المقدمة غير جيدة
- في فصول التدريب ٩٥٪ من المشاركين يندهشون عندما يشاهدون تسجيلات لأنفسهم وهم يتحدثون، حيث إنهم لا يرون على الشاشة التوتر الذي كانوا يشعرون به (تذكر أن الناس لا تدرك أنك قلق ما لم تكشف لهم عن ذلك) الصوت:
 - غير نغمات صوتك
 - توقف هنيئة
 - لا تسرع ولا تبطئ (٩٠ - ١٢٠) كلمة في الدقيقة
 - تدرب على الكلمات الصعبة
- تواصل بصرياً مع الجميع
- استخدم لغة الجسد
- الإخلاص .. وهذا مهم جداً
- اهتم بالمقدمة (كانت سبباً في إسلام ضماد الأزدي)
- اضرب الأمثلة والقصص .. من الجيد أن يكون في كل موضوع تلقيه مثالين (أحدها من الأثر والثاني من الواقع)
- تعجب واسأل
- استخدم أسلوب الإحصائيات فهي تثير الدهشة
- ضع أثناء الإلقاء استراحات قليلة، راحة، طرفة ... الخ
- كرر النقاط المهمة (القاعدة الذهبية: قل لهم ما ستقول لهم ثم قل لهم ما قلت لهم)
- خاطب أنماط الناس (البصري، السمعي، الحسي)
- سجل واسمع (سجل إلقاءك واسمعه ثم عالج أخطاءك بنفسك).



مركز أصوات العالم
Osoul Global Center
www.osoulcenter.com



مع تمنياتنا لكم بالتوفيق والنجاح



www.leadership.com.sa

    @leaders_sa