

الدعوة إلى الله بالطرق غير اللفظية

د. خولة بنت يوسف المقبل

قسم الدعوة والاحتساب – كلية الدعوة والإعلام

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

الدعوة إلى الله بالطرق غير اللفظية

د.خولة بنت يوسف المقبل

قسم الدعوة والاحتساب

كلية الدعوة والإعلام

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

ملخص البحث:

للدعوة اللفظية تأثيرها الواضح والبين، ولها أهمية كبيرة في إيصال الدعوة إلى المدعو وعلى الرغم من أهمية اللفظ في الدعوة إلا أن هناك نوعاً آخر من التبليغ ألا وهو غير اللفظي والذي له الأثر الكبير في إيصال الدعوة بالشكل الصحيح، لأنه يسهم في نقل مشاعر الداعية إلى المدعو ومتى ما أمكن ذلك كان جسراً للتواصل بين الداعية والمدعو مقاماً، خاصة إذا تم إيصال الدعوة عبر قنوات غير لفظية مدروسة ومؤداة بطرق سليمة وصحيحة وواعية وبعيدة عن العشوائية والدعوة غير اللفظية تعكس المشاعر والأحاسيس الإنسانية وتحتّم الاتصال بين الداعية والمدعو حتى لو لم يرغب المدعو باستقبال الدعوة فإن الدعوة تصل إليه عبر تلك المشاعر والأحاسيس المنبعثة من الداعية ومما لا يجب أن نغفل عنه أن التبليغ غير اللفظي يدعم التبليغ اللفظي ويقويه ويؤكدّه، ويكون بديلاً عنه أيضاً فالرسالة الدعوية اللفظية لا يمكن إدراكها إلا من خلال الدلالات غير اللفظية المصاحبة لها في الحديث الدعوي وهذا البحث يسعى إلى بيان أهمية الدعوة إلى الله عن طريق الدعوة غير اللفظية من خلال المباحث الآتية:

المبحث الأول: مفهوم الدعوة غير اللفظية .

المبحث الثاني : أنواع الدعوة غير اللفظية

المبحث الثالث: معوقات الدعوة غير اللفظية

المقدمة:

الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، وعلى آله وصحبه وبعد:

فإن الله سبحانه وتعالى خلق الإنسان في أحسن تقويم ليتمكن من حمل أعباء التكليف التي أنيطت به دون سواه من المخلوقات.

ولقد كرم الله عز وجل كل أمة ببعث نبي لهم ينقلهم من براثن الشرك إلى نور الإيمان ولقد جعل الله العلماء ورثة الأنبياء، وكلف أمة محمد (صلى الله عليه وسلم) بتبليغ الدين الإسلامي لتستمر هذه الأمة على الحق والخير. فإذا ما أصابها انحراف بترك معروف وفعل منكر قام كل مستطيع من المسلمين بحمل لواء الدعوة ليعيد موازين الخير ويؤدي ما أوجبه الله عليه، قال تعالى: (قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ)^(١)

ونقل الدعوة لا يقتصر على استخدام الكلمة المقروءة أو المنطوقة بل يتعدى ذلك إلى إيصالها بالطرق غير اللفظية.

والدعوة اللفظية تأثيرها واضح وبين ولها أهمية كبيرة في إيصال الدعوة إلى المدعو وعلى الرغم من أهمية اللفظ في الدعوة إلا أن هناك نوعاً آخر من التبليغ ألا وهو غير اللفظي والذي له الأثر الكبير في إيصال الدعوة بالشكل الصحيح، لأنه يساهم في نقل مشاعر الداعية إلى المدعو ومتى ما أمكن ذلك كان جسر التواصل بين الداعية والمدعو مقاماً، خاصة إذا تم إيصال الدعوة عبر قنوات غير لفظية مدروسة ومؤداة بطرق سليمة وصحيحة وواعية وبعيدة عن العشوائية.

والدعوة غير اللفظية تعكس المشاعر والأحاسيس الإنسانية وتحتم الاتصال بين الداعية والمدعو حتى لو لم يرغب المدعو باستقبال الدعوة فإن الدعوة تصل إليه عبر تلك المشاعر والأحاسيس المنبعثة من الداعية.

والدعوة غير اللفظية هي دعوة فاعلة ومثمرة بذاتها، كيف لا وهي الأساس في القدوة الداعية لا يذهب إلى المدعو ليقول له أنا مسلم وأتحلى بحسن الخلق وجمال وطهارة النفس ظاهراً وباطناً لكنه يلجأ إلى إيصالها إلى المدعو عبر الدعوة غير اللفظية وكم من مسلم بلغ الدين بحسن خلقه وجمال تعامله وجزيل عطائه من غير أن ينطق بالدعوة بل كانت أفعاله مفسرة لأقواله.

(١) سورة يوسف الآية: (١٠٨)

ومما لا يجب أن نغفل عنه أن التبليغ غير اللفظي يدعم التبليغ اللفظي ويقويه ويؤكدده ويكون بديلا عنه أيضا فالرسالة الدعوية اللفظية لا يمكن إدراكها إلا من خلال الدلالات غير اللفظية المصاحبة لها في الحديث الدعوي.

وهذا البحث يسعى إلى بيان أهمية الدعوة إلى الله عن طريق الدعوة غير اللفظية من خلال المباحث الآتية:

المبحث الأول: مفهوم الدعوة غير اللفظية

المبحث الثاني: أنواع الدعوة غير اللفظية

المبحث الثالث: معوقات الدعوة غير اللفظية

المبحث الأول: مفهوم الدعوة غير اللفظية:

أولاً: مفهوم الدعوة:

الدعوة لغة من دعا يدعو دعاء

والدعوة هي: الطلب يقال دعا بالشيء: أي طلب إحضاره، ودعا إلى الشيء: حثه على قصده، ويقال دعاه إلى القتال ودعاه إلى الصلاة ودعاه إلى الدين وإلى المذهب حثه على اعتقاده وساقه إليه^(١) واصطلاحاً: لها معان عدة فقد يطلق لفظ الدعوة ويراد به:

تبليغ الدين

الدين ذاته

ومرادنا هنا تبليغ الدين ونشره، وبهذا يكون معنى اللفظ: تبليغ الإسلام وتعليمه إياهم وتطبيقه في واقع الحياة^(٢)

ثانياً: مفهوم غير اللفظية:

اللفظ في اللغة: أن ترمي بشيء كان في فيك، والفعل لفظ الشيء يقال: لفظت الشيء من فمي ألفظه لفظاً: رميته ولفظ بالشيء تلفظ لفظاً: تكلم وفي التنزيل: (مَا يَلْفِظُ مِنْ قَوْلٍ إِلَّا لَدَيْهِ رَقِيبٌ عَتِيدٌ)^(٣) ولفظت بالكلام وتلفظت به أي تكلمت به، واللفظ: واحد الألفاظ، وهو في الأصل مصدر^(٤).

إذا: غير اللفظي: غير المتكلم به .

مما سبق نستطيع أن نتوصل إلى التعريف المراد بأنه: إيصال الدين إلى المدعوين عن طريق استخدام الوسائل والأساليب غير الكلامية.

(١) المعجم الوسيط، {مجمع اللغة العربية، القاهرة}، ٢ / ٦٣٠

(٢) انظر المدخل إلى علم الدعوة أبو الفتح البيانوني . {مؤسسة الرسالة، بيروت . ط٢ . ١٤١٤هـ}، ص١٧، وأساليب الدعوة الإسلامية المعاصرة . حمد بن

ناصر العمار {دار اشبيليا، الرياض، ط٢ . ١٤١٨هـ}، ص١٧

(٣) سورة ق. الآية: (١٨)

(٤) لسان العرب . ابن منظور {دار إحياء التراث العربي، بيروت . ط٢ . ١٤١٧هـ} . ٣٠٢/١٢

وهو: التعاطي والتواصل غير الشفهي بين الداعية والمدعو، والتي تحدث أو تترجم باستخدام الحركات، والوضعيات، والمسافات، بغرض إيصال الدين الإسلامي إلى المدعوين.

المبحث الثاني: أنواع الدعوة غير اللفظية:

الدعوة غير اللفظية لها أنواع عدة ويخطئ الكثير حين يظن أن الدعوة غير اللفظية محدودة الأنواع والكيفيات ولا شك أن هناك فجوة واضحة بين ما يقوله الفرد وبين ما يشعر به في بعض الأحيان وهذه الفجوة تضيق عندما يكون الكلام موافقا للمعنى الحقيقي الذي يريد الشخص إيصاله للآخرين^(١)

ويختلف الاتصال غير اللفظي أو ما يسمى بلغة الجسد باختلاف الحضارات فمثلا الحركات اليومية كالتحيات والسلام هي عالمية ، لكن في حقيقة الأمر هي تختلف حتى ضمن الحضارة الواحدة ، فالسلام في بلاد الهند يختلف عنه في بلدان الشرق الأوسط ويختلف عنه في اليابان وفرنسا وجنوب أوروبا وروسيا وغيرها من البلدان، فبعض البلدان تحثهم تكون بوضع اليد اليمنى على القلب وبعدها على الجبهة ثم يهز الرأس قليلا، وفي منطقة أخرى يكتفي بمد الإصبع وبعض أساليب السلام والتحية تصحبها ضربة خفيفة على الظهر، وبعضها يتطور إلى العناق والبعض يفضل الانحناء تعبيرا عن التقدير وفي بعض القبائل الأفريقية الشرقية يصقون على قدم الشخص الذي يصافحونه والبعض يمد لسانه كتحية وتقدير^(٢) كل هذه الطرق تختلف من حضارة لأخرى وقد تكون مرفوضة في بعض الحضارات ومقبولة في حضارات أخرى وهذه الأساليب في السلام والتحية لها أحكام خاصة في الإسلام فالانحناء غير جائز فالمسلم مخير بين تعريفه وتنكيهه في سلامه على الحي وابتدائه سنة ورده واجب ولو سلم على إنسان ثم لقيه ثانيا وثالثا أو أكثر سلم عليه ولا يجوز الانحناء في السلام ولا يسلم على أجنبية إلا عجوزا لا تشتهي ويسلم عند الانصراف وإذا دخل على أهله سلم وقال: اللهم إني أسألك خير المولج وخير المخرج بسم الله ولجنا وبسم الله خرجنا وعلى الله توكلنا وتسن المصافحة لحديث أنس صلى الله عليه وسلم ولا يجوز مصافحة المرأة ويسلم على الصبيان ويسلم الصغير والقليل والماشي والراكب على ضدهم وإن بلغه رجل سلام آخر استحب له أن يقول: عليك وعليه السلام^(٣) كما أن طريقة سلام المسلمين واضحة من خلال هذه المحاور التي دارت بين النجاشي ملك الحبشة وبين موفد الرسول صلى الله عليه وسلم إليه.

(١) انظر: مهارات الاتصال . سعد المسعودي {جامعة الملك عبد العزيز . ط ١ . ١٤٢٨

(٢) انظر: أسرار لغة الجسد ليلي شحرور (الدار العربية للعلوم ناشرون . بيروت . ط ١ . ١٤٢٩هـ)

(٣) انظر: آداب المشي إلى الصلاة محمد بن عبد الوهاب (مطابع الرياض . ط ١ . ١٤٢٩هـ) ص ٣٣ اللاحم سعود البشر ناصر الطريم ص ٤٠

(دعاهم النجاشي فلما حضروا صاح جعفر بن أبي طالب (ت: ٥٣هـ) بالباب يستأذن عليك حزب الله فقال النجاشي (ت: ٩٠هـ): مروا هذا الصائح فليعد كلامه ففعل قال: نعم فليدخلوا بإذن الله وذمته فدخلوا ولم يسجدوا له فقال: ما منعكم أن تسجدوا لي؟ قالوا: إنما نسجد لله الذي خلقك وملكك وإنما كانت تلك التحية لنا ونحن نعبد الأوثان فبعث الله فينا نبيا صادقا، وأمرنا بالتحية التي رضيها الله وهي "السلام" تحية أهل الجنة^(١))

كما أن البصاق على قدم الشخص الآخر غير مشروع في الإسلام ذلك أن هذا التصرف مذموم ومكروه ففي الحديث الشريف: (أبصر النبي صلى الله عليه وسلم نخامة في المسجد فحكها وقال: (أجيب أحدكم أن يأتي في صلاته فيبزيق في وجهه فإذا أراد أحدكم أن يبزيق فلا يبزيق عن يمينه ولا يبزيق أمامه ولكن يبزيق عن يساره أو تحت قدمه فإن لم يجد مكانا فليبزيق في ثوبه ثم ليفعل هذا)^(٢) يعني يدلكه

فإذا عرف الداعية لغات الجسد للشعوب المدعوة استطاع بذلك أ يتواصل مع المدعويين بسهولة، بل ويرشدهم إلى الطرق الصحيحة للغات الجسد ويستطيع أن يكون لغة مشتركة بينه وبين المدعو غير اللغة المنطوقة والتي قد يجهلها الداعية ألا وهي اللغة غير اللفظية.

والدعوة غير اللفظية لها أنواع عدة منها:

أولاً: الدعوة بلغة الجسد:

تحدث علماء الاتصال عن جانب مهم من جوانب لغة الجسد وهو أن الأشخاص الذين يشابهوننا في حركاتهم الجسدية يشابهوننا أيضا في طريقة تفكيرهم وآرائهم ومن هنا يستطيع الدعاة جذب المدعويين بلغة الجسد، فالشخص الذي نريد أن نكسبه في صفنا. نبدأ في محاكاة لغة جسده لما في ذلك من تأثير إيجابي عليه والدعوة إلى الله عن طريق لغة الجسد تأخذ صورا مختلفة منها:

١. تعبيرات الوجه:

(تعتبر تعبيرات الوجه من المؤشرات غير اللفظية القوية التي تدل على نوع العلاقة بين الأشخاص، ويرى فريق من علماء النفس أن التعبيرات الوجهية عامل مهم في الخبرة الانفعالية ويذكرون أن كل انفعال أساسي يكون

(١) مختصر السيرة النبوية محمد بن عبد الوهاب (مطابع الرياض ط ١) تحقيق عبد العزيز الرومي وآخرون ص ٨٦

(٢) رواه مسلم، كتاب المساجد باب النهي عن البصاق في المسجد ج ١ ص ٣٨٨ رقم ٥٤٧

مصحوباً بنمط وجهي مميز يحدث تلقائياً بواسطة التنظيم المورث للجسم والدماغ ويرى فريق من علماء النفس أن الأنماط المختلفة للتعبيرات الوجهية هي نتاج للتطور، حيث إن القدرة على الاتصال من خلال تعبيرات الوجه ذات قيمة للبقاء فيمك أن ينبه تعبير الخوف على عضو من الجماعة باقي الأفراد إلى وجود خطر، وعلى ذلك فإن الأفراد الذين يحملون جينات تمكنهم من التعبير الوجهي الملائم يفضلون على غيرهم^(١)

والوجه هو الجزء الأكبر جذبا في الجسد كله وتأثيره غاية في القوة وفي الوجه أجزاء عدة تؤثر تأثيرا كبيرا على المدعو وهو من أكثر وسائل نقل المعاني غير اللفظية تعقيدا وغموضا وذلك يعود لعدة أسباب:

لأن كثيرا من التعبيرات التي يمكن أن يصدرها الأفراد تكون من خلال تعبيرات الوجه.

سرعة تغيير تعبيرات الوجه قد تصل بعضها إلى ٥/١ الثانية لتظهر وتختفي

هناك أحاسيس معينة تظهر أوضح في مناطق معينة من الوجه: السعادة والاندھاش مثلا تظهران في العينين والجزء الأسفل من الوجه والغضب يظهر في أسفل الوجه والحاجبين والجبين والخوف والحزن يظهران في العينين والتقرز يظهر يظهر في الأسفل من الوجه إذا في الوجه تظهر أحاسيس ستة هي: الدهشة، الخوف، الغضب، التقزز، الفرح، والحزن^(٢)

والعين ممكن أن ترسل رسائل مختلفة للمدعو فالبصر يتميز عن غيره من الحواس بكثرة عدد الإحساسات التي يمكن أن ينتجها^(٣)

فاتساع العين مقياس للانفعال والاهتمام والعكس صحيح، ومن هنا يستطيع الداعية أن يجذب المدعو من خلال حديثه وضبط تعبيرات الوجه تبعا لنوع الحديث الذي يلقيه على المدعو فإن كان الحديث ترهيباً جحظت العين واتسعت وكأن هناك أمراً جللاً قد قدم، وإذا كان الحديث ترغيباً نظر الداعية إلى المدعو نظرة مركزة تحته على الوصول معه إلى عمق الأمر المرغب له حتى يقتنع به ومن ثم يتمثله، بل ويستطيع الداعية التوصل إلى مدى تفاعل المدعو معه من خلال النظر في عينيه فإن الجهاز العصبي والعضلات الناعمة للقزحية تعتبر كمؤشر في

(١) أسس السلوك الإنساني مدخل إلى علم النفس العام فاروق عبد الفتاح موسى. (دار عالم الكتب بيروت ١٤٠٥هـ) ص ٣٣٠

(٢) انظر مهارات الاتصال سعد مسعودي ص ١٣٢

(٣) أسس السلوك الإنسان، مدخل إلى علم النفس العام، فاروق عبد الفتاح ص ٢٥٤

قياس كيف يشعر الآخرون(١) وفي الآية الكريمة التي تصف تعابير وجه الوليد بن المغيرة (ت: ١هـ) المعاند الكافر في قوله تعالى (ثُمَّ عَبَسَ وَبَسَرَ) ٢

أي قطب وجهه لما لم يجد مطعنا يطعن به في القرآن، والعبس مصدر عبس مخففا يعبس وعبوسا إذا قطب، وقيل إن ظهور العبوس في الوجه يكون بعد المحاورة وظهور البسور في الوجه قبلها، والعرب تقول وجه باسر إذا تغير واسود. وقد قال الشاعر:

وقدر رابني منها صدود رأيتَه وإعراضها عن حاجتي وبسور^(٣)

إذا فتعبيرات الوجه لها دلالات عدة على الدعاة مما يوجب الحرص على عدم إظهارها إلا في موطئها الصحيح وإلا انقلب المعنى.

وقد نسب الاحتقار والتصغير إلى العين في قول الله تعالى (وَلَا أَقُولُ لِلَّذِينَ تَزْدَرِي أَعْيُنُكُمْ) ^(٤) أي تحقر والازدراء مأخوذ من أزرى عليه إذا احتقره. والمعنى: إني لا أقول لهؤلاء المتبعين لي المؤمنين بالله الذين تعيبونهم وتحقرونهم لن يؤتيهم الله خيرا بل قد أتاهم الخير العظيم بالإيمان به واتباع نبيه ^(٥)

وفي قوله تعالى: (خُشَعًا أَبْصَرُهُمْ يَخْرُجُونَ مِنَ الْأَجْدَاثِ كَأَنَّهُمْ جَرَادٌ مُنتَشِرٌ) ^(٦) ومعنى الخشوع في البصر هنا: (الخضوع والذلة وأضاف الخشوع إلى الإبصار لأن العز والذل يتبين فيها) ^(٧)

وقد كان رسول الله (صلى الله عليه وسلم) يعرف غضبه وفرحه من قبل أصحابه (صلى الله عليه وسلم) من تعبيرات وجهه، فتراه (صلى الله عليه وسلم) يغضب ويحمر وجهه ويعبس، ففي الحديث الشريف: (سئل رسول الله (صلى الله عليه وسلم) عن أشياء كرهها فلما أكثرها عليه المسألة غضب وقال: سلوني، فقام رجل فقال يا رسول الله:

^(١) انظر أسس السلوك الإنساني. فاروق عبد الفتاح ص ٣٣٢

^(٢) سورة المدثر . الآية: (٢٢)

^(٣) نظر: فتح القدير، الشوكاني، (دار المعرفة، بيروت)، ص ٣٢٧. وهذه الأبيات قالها الشاعر توبة الخفاجي في ليلي الأخليلية.

^(٤) سورة هود: الآية (٣١)

^(٥) انظر فتح القدير، الشوكاني، (دار المعرفة، بيروت). ص ٤٩٥ - ٤٩٦

^(٦) سورة القمر. الآية: (٧)

^(٧) فتح القدير . ج ٥ . ص ١٢٢

من أبي؟، فقال: أبوك سالم مولى شيبه، فلما رأى عمر ما بوجه رسول الله (صلى الله عليه وسلم) من الغضب قال إنا نتوب إلى نتوب إلى الله عز وجل^(١).

ونراه مبتسما في موطن البشارة ففي الحديث الذي روته فاطمة بنت قيس رضي الله عنها (ت: ٤١هـ) قالت: صليت مع رسول الله فكنيت في صف النساء التي تلي ظهور القوم فلما قضى رسول الله (صلى الله عليه وسلم) صلاته جلس على المنبر وهو يضحك فقال (صلى الله عليه وسلم):

(يلزم كل إنسان مصلاه) ثم قال: "أتدرون لم جمعتمكم؟" قالوا: الله ورسوله أعلم، قال: (إني والله ما جمعتمكم لرغبة ولا لرهبة، ولكن جمعتمكم لأن تميما الداري (ت: ٤٠هـ) كان رجلا نصرانيا، فجاء فبايع وأسلم وحدثني حديثا وافق الذي كنت أحدثكم عن المسيح الدجال..)^(٢)

فهنا يخبرهم بقصة طويلة عن ما رآه تميم الداري (صلى الله عليه وسلم) والذي يوافق قول الرسول صلى الله عليه وسلم فكأنه بتبسمه هذا يؤكد للناس برواية شهود أن كلامه موافق للواقع، ولكن يثبت لمن كان في قلبه شك أن قوله حقيقة وصواب، فالابتسامة إحدى لغات الجسد التي منحها الله لبني الإنسان وهي وسيلة من وسائل الاتصال غير اللفظي لدي الكائن البشري، تعتبر الابتسامة من أقل الضحك وأحسنه، وهي عبارة عن انفراج الشفتين وبروز الأسنان، وهي طريق مختصر لكسب القلوب، ومفتاح لهداية الكثيرين، وباب يوصل إلى النفوس^(٣) وهي وسيلة للتعبير عما يجول في الخاطر، فالتعبيرات الوجهية تعتبر من المؤثرات غير اللفظية القوية والتي يستعملها الرسول (صلى الله عليه وسلم) في أكثر من موضوع حتى أنه (صلى الله عليه وسلم) ليبتسم لمن يسئ له ففي الحديث الذي رواه أنس بن مالك رضي الله عنه (ت: ٩٠هـ) قال: كنت أمشي مع رسول الله (صلى الله عليه وسلم) وعليه رداء نجراي غليظ الحاشية فأدركه أعراي فجذبه جذبة شديدة، قال أنس: فنظرت إلى صفحة عاتق النبي (صلى الله عليه وسلم) قد أثرت به حاشية الرداء من شدة جذبته، ثم قال: مر لي من مال الله الذي عندك، فالتفت فضحكك (صلى الله عليه وسلم) ثم أمر له بعطاء^(٤).

(١) رواه البخاري، كتاب الاعتصام بالكتاب والسنة، باب ما يكره من كثرة السؤال . ٢٦٥٨/١ رقم ٦٨٦١

(٢) رواه مسلم كتاب الفتن وأشراط الساعة. باب قصة الجساسة. ٢٣٦١/٤ . رقم ٢٩٤٢

(٣) انظر: فوائد الابتسامة، مقال إلكتروني في موقع منتدى صوت القرآن في ٢٠٠٧/٦/٨ م

(٤) رواه البخاري، كتاب الجهاد والسير، باب ما كان النبي صلى الله عليه وسلم يعطي المؤلفه قلوبهم وغيرهم ١١٤٨/٣ رقم ٢٩٨٠

فهذه الوسيلة الدعوية غير اللفظية لها تأثير كبير على المدعوين، لا سيما أن رسول الله (صلى الله عليه وسلم) عرف نوعية المدعو وسهولة إثارته فلم ينهره، ولم يأذن لأصحابه رضي الله عنهم بنهره، بل تبسم وأعطاه ما أراد، وهو بذلك قد أوصل رسالة غير منطوقة إلى الأعراي مفادها أن التعامل الحسن مع الناس هو سيد الأخلاق.

٢. حركة اليدين:

(هي الحركات التي يقوم بها الشخص باستخدام اليدين والذراعين، ولها أثرها البالغ في تبليغ رسالة الداعي إلى المدعو

واليدين هما أهم أداة عند الإنسان، وهناك ارتباط وثيق بين الدماغ واليدين بل يمكن القول: إن علاقة اليدين بالدماغ هي الأقوى من بين الأعضاء الأخرى. وقد أظهرت حركات اليدين عبر التاريخ أهمية كشف ما يجول في الدماغ^(١) وفي الوقت الحاضر بدأ الناس يحرصون على القراءة والاطلاع لمعرفة أسرار لغات الجسد من هنا كان لزاما على الداعية أن يحرص من غير تكلف على المواءمة بين ما ينطق به وما لا ينطق به لكي يستطيع إيصال المعلومة بشكل صحيح.

فالأيدي تعتبر جزءا من اتصالنا بالمدعوين اتصالا غير لفظي، وبخاصة من الناحية التكميلية التي تؤديها حيال التبليغ اللفظي ويرى الباحث "إيكن" "ekman & wfriesen" أن الأيدي تقوم بالكشف عن مدى كثافة وعمق هذه الانفعالات والمشاعر الحسية. ومن الطبيعي لنا استخدام أيدينا أو بعض أجزائها في التعبير عن مكنونات ذواتنا ومن غير الطبيعي أن لا يحدث ذلك فمن غير الطبيعي أن تشاهد شخصا يتكلم عن موضوع مهم وهو منفعل أثناء الحديث وتشاهد يديه ساكنتين بلا حراك^(٢)

وقد استخدم الدعاة عبر العصور المختلفة أيديهم أثناء قيامهم بتبليغ الدين سواء بالإشارة باليد أو بالأصبع أو باللمس الحاني للمدعو، أو التريبت عليه أو بضم اليدين إلى الصدر لإرسال إشارات محددة.

(١) أسرار لغة الجسد، ليلي شحور، ص ٩٩

(٢) انظر: علم الاتصال المعاصر، دراسة في الأنماط والمفاهيم وعالم الوسيلة الإعلامية، عبد الله الطويرقي (مكتبة العبيكان. الرياض. ط ٢. ١٧٤١٧ هـ) ص

وفي الحديث الشريف: (أشار النبي صلى الله عليه وسلم) بيده نحو اليمين فقال: إلا إن الإيمان هاهنا وإن القسوة وغلظ القلوب في الفدادين عند أصول أذنان الإبل حيث يطلع قرنا الشيطان في ربيعة ومضر^(١)

وفي اليدين ميزة وخاصية مهمة على الداعية استغلالها الاستغلال الأمثل، ألا وهي خاصية اللمس فيمكن للمس أن ينقل العديد من الرسائل المهمة للآخرين، فالمصافحة تعتبر إحدى أقوى إشارات الجسد يعطيها الأشخاص من خلال اليد. فعندما تستعمل قوة الكف بطريقة محددة فإن هذه المصافحة تمنح صاحبها قوة وسلطة. وفي سيرة رسول الله صلى الله عليه وسلم خير أنموذج دال على أهمية استخدام اليد كوسيلة تبليغ غير لفظي في الدعوة إلى الله. ففي الحديث الذي عن عائشة بنت سعد رضي الله عنها: (أن أباها قال تشكيت بمكة شكوى شديدة فجاءني النبي صلى الله عليه وسلم يعودني فقلت: يا نبي الله إني أترك مالا وإني لم أترك إلا ابنة واحدة فأوصي بثلاثي مالي وأترك الثلث؟ فقال: لا، قلت: فأوصي بالنصف وأترك النصف؟ قال: لا، قلت: فأوصي بالثلث وأترك لها الثلثين؟ قال: الثلث والثلث كثير، ثم وضع يده على جبتي ثم مسح يده على وجهي وبطني ثم قال: اللهم اشف سعداً وأتمم له هجرته. فمازلت أجد برده على كبدي فيما يخال إلي حتى الساعة)^(٢)

وللمصافحة أنواع عدة على الدعاة إلى الله التعرف إليها لاستخدامها مع المدعو

فمثلا المدعو المكابر له طريقة والمسالمة له طريقة والمتردد له طريقة يستطيع الداعية من خلالها افتتاح دعوته ببيان شخصيته فحرارة المصافحة دليل على أهمية المصافح للمصافح، (أو أهمية المدعو للداعية والعكس صحيح) وقوة الهز والشد تدل على قوة الداعية وخطأ المدعو والمصافحة المندفعة تهدف إلى فرض السيطرة والإمساك بيد الآخر والمصافحة المسالمة دليل على توصل الداعية للهدف المراد والمصافحة الباردة رسالة يبعتها الداعية للمدعو مفادها (اللهم هل بلغت)^(٣)

ولعل من أفضل صور المصافحة هي إمساك يد المصافح بكلتا اليدين، والتي تحصل مع اتصال مباشر بالعين وابتسامته رقيقه، وهذه المصافحة ترسل إشارات احترام وتقدير وحرارة للشخص المدعو، وتمكن

(١) رواه مسلم. كتاب الإيمان باب تفاضل أهل الإيمان فيه ورجحان أهل اليمن ٧١/١ رقم ٥١

(٢) رواه مسلم، كتاب الإيمان، باب تفاضل أهل الإيمان فيه ورجحان أهل اليمن ٧١/١٠ رقم ٥١

(٣) رواه البخاري، كتاب الحج، باب الذبح قبل الحلق، ج ٣ ص ٦١٩ رقم ١٦٥٢

الداعية من السيطرة عليه بما أن يمسكه بيديه الاثنان لكن على الداعية الحذر من هذه المصافحة للشخص الذي لا يعرفه فإنه سيشعر بالشك في نوايا الداعية، وتبعث برسالة إلى المدعو تشعره بعدم الطمأنينة^(١)

٣. وضع الجسم:

تشتمل خصائص الوضع الجسماني التي تؤثر على عملية التبليغ بين الداعي والمدعو على عناصر عدة تختلف آثارها ومدلولاتها باختلاف الثقافة والموقف السلوكي الذي يتم به التبليغ، واهم هذه العناصر كون الداعي والمدعو واقفين أم جالسين عد البلاغ، فلكل منها دلالة معينة وحتى في وضع الوقوف فإن مدى الرسمية فيه أو الودية مثل الاعتدال والارتخاء دلالات محددة فمثلا الاعتدال له دلالة محددة والارتخاء له دلالة أخرى، فالداعي عندما يكون في وضع الجلوس وأمامه المدعو جالسا يكون الموقف دالا على الرغبة في استمرار الحديث وإطالته وقد استخدمت وسيلة الجلوس في الدعوة إلى الله من قبل رسول الله (صلى الله عليه وسلم) فقد قال: أبو سعيد الخدري (ت: ٥٧٤هـ) صلى الله عليه وسلم: (جلس النبي (صلى الله عليه وسلم) ذات يوم على المنبر وجلسنا حوله فقال: إني مما أخاف عليكم من بعدي ما يفتح عليكم من زهرة الدنيا .. الحديث)^(٢)

بل إن طريقة الجلوس تختلف من موقف لآخر، فوضعية الانحناء إلى الأمام دليل على الرغبة في الكلام والتواصل، والانحناء إلى الخلف دليل على عدم الرغبة في التواصل وبالطبع فإن حركات الجسم ممكن أن تعزز أو تتعارض مع الرسائل الشفهية، لأن جسد الشخص يفسر ويعكس باطن الإنسان، فالجسم لا يمكن أن يكذب أبداً ومن ثم كان على الدعاة الحذر من عدم التوافق بين بلاغهم القولي والرسائل غير القولية التي ينقلها الجسم.

ومن الأمور التي يجب أن يراعيها الداعية أثناء تبليغه الدعوة وضع الأرجل فلها تفسيرات مختلفة. والشخص مهما حاول إخفاء مشاعره الحقيقية وتزييفها بقناع فإن رجليه ستفضح أمره فوقوف الداعي بشكل مستقيم يدل على الزهو والاعتزاز بالذات^(٣)

ومما هو معلوم أن للرجلين هدفين مهمي أولاً المشي وثانياً الهروب من الخطر، وبما أن دماغ الإنسان مركب على هذا النحو فإن وضعيه الأرجل أثناء الحديث تترجم الإحساس الداخلي للداعية المتحدث فوقوف الداعية بوضعية

(١) للاستزادة يمكن الرجوع إلى أسرار لغة الجسد، ليلي شحور . ص ١٠٦

(٢) رواه البخاري، كتاب الزكاة. باب ليس على المسلم في فرسه صدقة ٣٢/٢ رقم ١٣٩٦

(٣) انظر علم الاتصال المعاصر عبد الله الطويرقي ص ٨٦

التأهب تعطي دلالة واضحة على رسمية الموقف ومحايده المتحدث في حديثه بين الاستمرار والتوقف، وهذه الوضعية تتخذ من قبل المرؤوسين مع رؤسائهم.

ووضعية الأرجل المتباعدة المنتصبة على الأرض توضح أن لاجمال للمغادرة بل الحديث سيطول وموقف المتحدث هنا قوي ومستعد للرد. إذا متى ما عرف الداعية الأسلوب المناسب الذي يستطيع به تبليغ رسالته القولية وإسنادها بالرسالة غير اللفظية يكون بذلك قد توصل إلى إتمام البلاغ بنسبة عالية.

فأوضاع الجسم تتميز بالتلقائية ولكنها في الوقت ذاته جزء من بيولوجية الجسد والتي لا يمكن تجاوزها فالطريقة التي تستخدمها في جلوسك أو مشيك تظل ملازمة لك^(١)

ومن أهم الأمور التي يجب أن ينتبه لها الداعية ويراعيها أثناء تبليغه للدعوة المسافة الفاصلة بينه و بين المدعو وهي ما تسمى بالمساحة الشخصية أو الحيز الشخصي - المكاني - وتجاوز هذا الحيز الشخصي يجعلنا مضطربين في وضع غير طبيعي ويعد الحيز الشخصي شيئاً ثقافياً بالدرجة الأولى^(٢) ويختلف باختلاف الموقف فقد يحتاج بعض الدعاة إلى القرب من المدعوين كما فعل ابن عباس (رضي الله عنه) (ت: ٦٨هـ) مع الرجل الذي جاءه وقال: يا ابن عباس إني أصور هذه الصور فأفتني فيها فقال له: أدن مني فدنا منه ثم قال: أدن مني فدنا منه حتى وضع يده على رأسه وقال: أنبتك بما سمعت من رسول الله (صلى الله عليه وسلم) سمعت رسول الله يقول: كل مصور في النار يجعل له بكل صورة صورها نفسا فتعذبه في جهنم وقال: إن كنت لا بد فاعلا فاصنع شجرة وما لا نفس له^(٣)

وأيضاً ما كان يقوله ابن عمر رضي الله عنه (ت: ٦٥هـ) للرجل إذا أراد سفراً فقد كان يقول له: (ادن مني أودعك كما كان رسول الله (صلى الله عليه وسلم) يودعنا فيقول: أستودع الله دينك وأمانتك وخواتيم عملك)^(٤)

(١) انظر أسرار الجسد. ليلي شحور ص ١٢٤ وعلم الاتصال المعاصر عبد الله الطويرقي ص ٨٦

(٢) يجد الباحث روزينفيلد rosenfeld أن الأفراد في الحادثة الشخصية دائماً ما يحافظون على مسافة آمنة فيما بينهم وتراوح هذه المسافة ما بين أربعة

إلى أربعة أقدام ونصف وقد تزيد إلى ثمانية أقدام انظر علم الاتصال عبد الله الطويرقي ص ٨٦ - ٨٧

(٣) رواه مسلم كتاب اللباس والزينة باب تحريم تصوير صورة الحيوان ٣ / ١٦٧٠ رقم ٢١١٠

(٤) رواه الترمذي في السنن كتاب الدعوات عن الرسل (صل الله عليه وسلم) باب ما يقول إذا قدم من السفر ج ٥ ص ٤٩٩ رقم ٣٤٤٣ وقال عنه حديث

حسن صحيح

وبالطبع القرب أو البعد راجع لعوامل عدة من أهمها ارتياح المدعو للداعية وثقته فيه وقد أجريت دراسات عدة واختبارات على احتلال الشخص الحيز أو المكان الذي يوجد فيه الشخص الآخر أثناء التحدث إليه. فدائما ما يتراجع الشخص الآخر وذلك دليل على عدم شعوره بالراحة والخلاصة أن الاقتراب الزائد من الشخص يجعله يتخذ موقفا عدائيا ويبدأ في التدقيق في الداعية والبحث عن عيوبه وفي مدى نظافته الشخصية والبحث عن أسباب تؤدي إلى نفورة منه مثل رائحة النفس، أو رائحة الجسم هذا في حال كون الداعية غير مرغوب به أما إذا اقترب الداعية من المدعو وكان هذا الداعية يتميز بشعبيته بين الناس ويميل الناس للاستماع لحديثه اللبق الجميل هنا لا يكون هناك أي تأثير سلبي لأن المدعو يرحب بهذا الداعية وباقترابه منه.

وللعلم فإن الدعاة الذين يقفون على مسافة بعيدة جدا^(١) أثناء تحدثهم إلى المدعويين قد يرسلون رسالة إلى المدعو فحواها أن هذا الداعية يهدف إلى التشهير به وأنه من النوع المتكبر والمتعجرف وأنه لا يريد الاقتراب منه^(٢) لأنه أفضل منه وهنا يمكن الخطر إذ يجد الداعية أن هناك جدارا فاصلا بينه وبين المدعو

ومن أجزاء الجسد التي لها تأثير بالغ في تبليغ الدعوة الكتفان فللكتفين دلائل غير لفظية تؤيد الرسائل اللفظية. فعندما يرخي الداعية كتفيه هذه دلالة واضحة على عدم الرغبة في مواصلة الحديث. وعند رفع الكتفين للأعلى يعطي الداعية دلالة للمدعو على أنه شخص مسالم يهدف بحديثه مصلحة المدعو فقط^(٣) وهكذا فوضعية جسد الداعية تبعث برسائل غير منطوقة للمدعو تدل على محتوى الرسائل المنطوقة

ثانيا: الدعوة غير اللفظية بالمظهر العام:

في هذه النقطة سنتحدث بمشيئة الله عن اللبس كجزء من مظهر الداعية، وعن الروائح وعن الهيئة الخارجية للداعية فهذه الأمور الثلاثة تعتبر من أهم المصادر الأساسية للرسائل غير اللفظية

١. اللباس:

(١) ها يجب أن نفرق بي الدعاة الذين يحدثون مدعوا واحدا وبين الدعاة الذين يخاطبون الجمهور فقد يضطر الداعية المخاطب للجمهور إلى الوقوف على منبر أو مكان مرتفع بعيدا عن المدعويين وهذا لا بأس به وليس فيه أي أثر خاصة عند استخدام المكبرات للصوت لكن ما نقصده في هذا الموضوع هو الداعية الذي يدعو مدعوا واحدا أو اثنين

(٢) انظر: اعرف ما تفكر فيه أربع شفرات لقراءة الناس ليليان جلاس. (مكتبة جرير، الرياض، ط٧، ٢٠٠٦م) ص ١٧٣ - ١٧٤

(٣) انظر: المرجع السابق ص ١٧٨ وعلم الاتصال المعاصر عبد الله الطويرقي ص ٨٦

يمكن للمدعو أن يعرف الكثير عن ما يريده الداعية من خلال طريقة ارتداء الداعية للملابسة وطريقة تهندهم، ومن المهم للدعاة الاهتمام بلبسهم وطريقة تهندهم فمن المعروف لدي عامة الناس أن من يلبس الملابس المتسخة أو الشعثاء يرسل رسالة تدل على عدم اهتمامه بنفسه وعدم تقديره لذاته أما الذي يلبس ملابس عفي عليها الزمن أو المهلهلة أو غير المناسبة لشخصه فقد يرسل رسالة تدل على عدم قدرة هذا الشخص على مساعدة نفسه ومن ثم لا يستطيع مساعدة الآخرين^(١) وقد يخطئ كثير من الدعاة في هذه المسألة فيظنون أن الاعتناء بالملبس من الكماليات الزائدة التي لا حاجة لها وهم بذلك يرسلون رسائل ضمنية تحوي مفهوما يتلقاه المدعوون فيفيد أن هذا الشخص لا يعتني بنفسه ولا يقدر ذاته من ثم لا يجذب الشخص وقد كان لشدة بياض ثياب وثياب ونظافة الرجل الذي قدم إلى النبي (صلى الله عليه وسلم) يسأل عن الإسلام والإيمان والإحسان سببا لانجذاب الصحابة وإصغائهم له^(٢)

وفي المقابل لا يطلب من الدعاة المبالغة في اللبس والوصول إلى درجة الإسراف والخيلاء ولبس المحرم بل يكون وسطاً في ذلك فقد كان قميصه (صلى الله عليه وسلم) من قطن وكان قصير الطول، قصير الكمين، وكان أحب الألوان إليه البياض^(٣)

فقد حرم الله لبس الحرير على الرجال ففي الحديث الشريف: (إن النبي (صلى الله عليه وسلم) نهي عن لبس الحرير إلا هكذا وصف النبي إصبعيه ورفع الوسطى والسبابة)^(٤) ولعل من حكم تحريم الحرير على الرجال أن فيها نوعاً من الليونة والطرارة والتي تمنح مرتديها جزءاً من صفاتها التي لا تنبغي للرجل

وينبغي للرجل أن يكون في لباسه موافقاً لأقرانه، ولا يلبس لباساً مرتفعاً ولا رديئاً جداً فإنه لو فعل ذلك ارتكب لنهي وأوقع الناس في الغيبة فقد روي عن الرسول (صلى الله عليه وسلم) أنه نهي عن الشهريتين في اللباس المرتفعة جداً والمنخفضة جداً وفي ذلك يقول الشعبي: (لبس من الثياب مالا يزدريك به السفهاء ولا يعيبك به الفقهاء)^(٥)

(١) انظر: اعرف ما تفكر به ليليان جلاس ص ١٩٨

(٢) انظر: الحديث رواه مسلم كتاب الإيمان باب بيان الإيمان والإسلام والإحسان ج ١ ص ٣٧ رقم ٨

(٣) انظر: زاد المعاد في هدي خير العباد، ابن قيم الجوزية (مؤسسة الرسالة، بيروت ط ١٤١٨ . ١٤٢٠ هـ)

(٤) رواه البخاري، كتاب اللباس باب لبس الحرير وافتراشه للرجال ٥ / ٢١٩٣ رقم ٥٤٨٩

(٥) بستان العارفين، السرقندي (دار الأرقم، بيروت) تحقيق حسين عبد الحميد ص ١٢٥

فاللباس يعطي دلائل وإشارات على نوع المتحدث وهي بذلك لها من الأثر الكبير في رفع معنوية الدعوة وعلو شأنهم لأنه يشعر بالثقة في ذاته وتقديره لنفسه^(١)

واللبس الحسن دلالة على راحة الدعوة نفسيا فلا أفضل ولا أطيّب من عيش الجنة لذا كان أصحابها يرتدون أفضل الثياب، ويتحلون بأجمل الحلي والداعية المهتم بملبسه يرسل رسالة للمدعو تدل على أن الدين الإسلامي والدعوة التي يحملها صاحب الدعوة فيها من الراحة والطمأنينة والاستقرار ما جعل ذلك واضحا على ملبسه وهيئته وقد روي عن عمر رضي الله عنه (ت: ٢٣هـ) قال: من حسب المرء نقاء ثوبه^(٢)

وقال الفقيه السمرقندي رحمة الله: يستحب للرجل إذا كان ذا مروءة وكان ذا علم أن تكون ثيابه عليه نقية من غير كبر^(٣)

وكان ذلك واضحا على إمام الدعوة رسول الله (صلى الله عليه وسلم) ففي الحديث الشريف: (كان النبي (صلى الله عليه وسلم) مربوعا^(٤) وقد رأيت في حلة حمراء ما رأيت شيئا أحسن منه)^(٥) وفي الآية الكريمة في وصف أهل الجنة (وَيَلْبَسُونَ ثِيَابًا خُضْرًا مِّن سُنْدُسٍ وَإِسْتَبْرَقٍ)^(٦) وقال تعالى: (يَا بَنِي آدَمَ قَدْ أَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُؤَارِي سَوْآتِكُمْ وَرِيشًا وَلِبَاسُ التَّقْوَى ذَلِكَ خَيْرٌ ذَلِكَ)^(٧) و قال تعالى: (يَا بَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ)^(٨)

٢. الروائح:

(١) انظر الإلقاء الخطابي وأثره في الدعوة إلى الله خالد القرشي (العاصمة . الرياض . ط ١ . ١٤٢٢هـ) ص ٥١

(٢) بستان العارفين، السمرقندي. مرجع سابق ص ١٢٦

(٣) المرجع السابق ص ١٢٦

(٤) مربوعا: الرجل بين الطول والقصر القاموس المحيط ص ٩٢٧

(٥) رواه البخاري كتاب اللباس باب ما كان النبي يتحوز من اللباس ٥ / ٣١٩٨ رقم ٥٥١٠

(٦) سورة الكهف الآية (٣١)

(٧) سورة الأعراف الآية: (٢٦) والريش: اللباس الفاخر القاموس المحيط ص ٧٦٨

(٨) سورة الأعراف الآية: (٣١)

تعتبر الروائح من المصادر الأساسية للوسائل غير اللفظية في بعض المواقف الدعوية، فهي تعطي انطبعا عن ذوق الشخص وطبيعة عمله ومستواه الصحي كما أن الروائح تلعب دورا أساسيا في تكوين مزاج الفرد^(١) وقد كان الرسول الكريم (صلى الله عليه وسلم) الأسوة الحسنة للدعاة عبر جميع الأزمنة والأمكنة يتسم بحسن الرائحة ففي الحديث الذي رواه أنس رضي الله عنه (ت: ٩٠هـ) قال: (ما كنت أحب أن أراه من الشهر صائما إلا رأيته ولا مفطرا إلا رأيته ولا من الليل قائما إلا رأيته ولا نائما إلا رأيته ولا مسست خزة^(٢) ولا حريره ألين من كف رسول الله (صلى الله عليه وسلم) ولا شممت مسكه وعبيره أطيب رائحة من رائحة رسول الله (صلى الله عليه وسلم)^(٣)

وعن جابر بن سمرة رضي الله عنه (ت: ٧٦هـ) قال: (صليت مع رسول الله (صلى الله عليه وسلم) صلاة الأولى ثم خرج إلى أهله وخرجت معه فاستقبله ولدان فجعل يمسح خدي أحدهم واحدا واحدا قال: وأما أنا فمسح خدي قال: فوجدت ليده بردا أو ريحا كأنما أخرجها من جؤنة^(٤) عطار)^(٥)

فالمطلوب من الداعية أن يكون نظيفا في جسده فلا تفوح منه رائحة كريهة فالشخص المهمل في نظافته عادة ما يعاني من فقدان الثقة بالنفس وربما عاش في عالمه وحيدا وانزوى عن الناس بعيدا فالنظافة وحسن الرائحة تقتضي الثقة بالذات وهذا مطلب مهم للدعاة لأن الرائحة الجميلة تبعث على القرب من الداعية والعكس بالعكس ولذلك كان الطيب من المحبوبات عند الملائكة والأنبياء والصالحين^(٦)

٣. هيئة الداعية:

إن بعض الدعاة يهمل كثيرا في هيئته ومظهره وليس دافعه التواضع دائما وإنما دافعه الكسل وحب الراحة بيد أنه لا بد أن يعلم أن كثيرا من الصفات المحمودة في هيئة الداعية مردها إلى سنن الفطرة وهي أمور حث عليها الشارع^(٧)

(١) انظر مهارات الاتصال سعد المسعودي ص ١٣٧

(٢) الخزة: هي ضرب من ثياب الإبريسم معروف . انظر لسان العرب، ابن منظور ج ٤ ص ٨٢

(٣) رواه البخاري كتاب الصوم باب ما يذكر من صوم النبي وإفطاره ٢ / ٦٩٦ رقم ١٨٧٢

(٤) جؤنة عطار: سليفة مستديرة مغطاة أدماء يعد فيها الطيب ويحز انظر لسان العرب ابن منظور ج ٢ ص ٤٢٩

(٥) رواه مسلم الفضائل . باب طيب رائحة النبي (صلى الله عليه وسلم) ولين مسه ٤ / ١٨١٤ / ١٢٨/٣

(٦) انظر: هيئة الداعية ومظاهرة ودورها في إيصال رسالته عبد الله اللحيان، (دار الحضارة/ الرياض، ط ١٤٢٥ . ١٤٢٥) ص ٣٩

(٧) انظر: المرجع السابق. ص ٣٢

ففي الحديث الشريف: قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم) (الفترة خمس أو خمس من الفطرة الختان والاستحداد وبتف الإبط وتقليم الأظفار وقص الشارب)^(١)

وهذا الجانب من جوانب الدعوة يسمى الاتصال غير اللفظي الرمزي وهو يهدف لتوصيل القيم والأحاسيس للمدعو. فاللحية للداعية لها من التأثير الشيء الكبير على المدعو لأن إعفاء اللحية من سنن الفطرة وقد كانت لحية النبي (صلى الله عليه وسلم) وهو القدوة الحسنة للدعاة عريضة كثيفة: (كان رسول الله (صلى الله عليه وسلم) كثير شعر اللحية..)^(٢) كما جاء الحث على وجوب العناية بالمظهر العام من خلال الحث على صبغ الشعر عند بياضه قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم): (إن اليهود لا يصبغون فخالقوهم)^(٣) كما يجب على الداعية حف الشارب والأخذ منه بشكل مهذب مرتب فقد قال (صلى الله عليه وسلم): (خالقوا المشركين وفروا للحي وأخفوا الشوارب)^(٤) الشوارب^(٤) أما بالنسبة لشعر الرأس فالداعية عليه إكرام شعر رأسه وتحسينه وتنظيفه لأن الداعية يرسل بمظهره رسالة تحوي دلالات واضحة على تمسكه بسنة رسول الله (صلى الله عليه وسلم) وعليه أن يتعد عن مسابرة غير المسلمين في قص شعر الرأس لأن سميت الداعية المسلم لا بد وأن يكون واضحا ذا بصمة راسخة في نفوس مدعويه

ثالثاً: الدعوة غير اللفظية الخارجية:

نقصد بالدعوة غير اللفظية الخارجية: هو ما كان خارجا عن التبليغ المتعلق بجسد الداعية وهذا التبليغ يمكن أن نقسمه إلى تقسيمات عدة منها:

١. الكتابات والرسائل الدعوية غير اللفظية^(٥):

تعتبر الكتابة والرسالة من أفضل الوسائل لتبليغ الدعوة وهذه الوسيلة قد استخدمت في عصر الرسول (صلى الله عليه وسلم) وكان لها أثرها الواضح فقد كتب النبي (صلى الله عليه وسلم) ملوك ورؤساء القبائل يدعوهم إلى الدين الإسلامي واستجاب لهذه الوسيلة الدعوية عدد من المدعويين، والداعية في الوقت الحاضر لا بد وأن يستعمل كافة

(١) رواه البخاري، كتاب اللباس. باب قص الشارب رقم ٥٨٨٨ ص ١٢٦٠

(٢) رواه مسلم، كتاب الفضائل. باب شبيه النبي (صلى الله عليه وسلم) ٤ / ١٨٢٢ رقم ٢٣٤٤

(٣) رواه مسلم كتاب اللباس والزينة. باب مخالفة اليهود في الصبغ ص ١٣٢٥ رقم ٢١٠٣

(٤) رواه البخاري، كتاب اللباس باب قص الشارب. ج ٥ ص ٢٢٠٩ رقم ٥٥٥٤

(٥) لا تقصد بهذا القراءة من قبل الداعية لأنه في هذه الحالة تنتقل الدعوة من غير اللفظية إلى لفظية ولكن المراد إهداء الكتيبات وإرسال الرسائل فهي دعوة خارجية غير منطوقة

الوسائل المشروعة لتبليغ رسالة الدين الإسلامي ففي الحديث الشريف: (أن نبي الله (صلى الله عليه وسلم) كتب إلى كسري (ت: ٥٦٩هـ) وإلى قيصر (ت: ٦٤١هـ) وإلى النجاشي (ت: ٩هـ) وإلى كل جبار يدعوهم إلى الله تعالى)^(١)

والقلم يعد أحد وسائل التعبير غير اللفظي والتي يختلف جمهورها ومتلقيها. إذ أنها وسيلة دعوية غير منطوقة وعبر فيها الداعية بأسلوبه غير المتكلم به ما يمكن أن يوصله إلى المدعو وللكتابة شروط معينة إذا أتقنها الداعية كانت سببا لنجاح دعوته ومن أهمها أن تكون واضحة المعنى والدلالة وأن تكون بلغة المتلقي^(٢)

والكتابة وسيلة دعوية تصل إلى المدعو عن طريق حاسة البصر، وتوفر للقارئ (المدعو) حرية القراءة ويسهل حملها، ويستطيع الدعاة عبر هذه الوسيلة نشر الدعوة على أكبر عدد ممكن من المدعوين بجهد قليل، ويستخدم الدعاة الكتب والكتيبات واللافتات والمطويات والرسائل ونحوها من الوسائل الدعوية المكتوبة^(٣)

ولعل ترجمة الكتب والتعريف بالإسلام لغير الناطقين بالعربية عن طريق الترجمة يعتبر سبيلا مهما على الدعاة أن يتبعوه. وهو باب عظيم من أبواب الخير وسبيل مبارك من سبل نشر الدعوة إذا أتقن وأحسن استغلاله^(٤)

والكتابة في العصر الحاضر لا تقتصر على الكتب والرسائل فقط بل تتعدى ذلك بفضل الله ثم بالتقدم العملي إلى الرسائل الالكترونية التي يتمكن الدعاة فيها إيصال ما يكتبون بأسرع وقت إلى المدعوين وذلك باستخدام جهاز الحاسب الآلي وعلى هذا فإنه ينبغي على الدعاة أن يولوا هذا الأمر جل عنايتهم لما فيه من الفائدة المتعدية والنفع الكبير لعامة الناس^(٥)

٢. الرسومات والشعارات:

نقصد بها كل رسم بياني أو شعار توضيحي يستدل به على الإسلام أو النصح أو الدعوة إلى الله والشعار في اللغة ما التصق بالجدس من ثياب وفي الحرب علامة القوم وهو ما ينادون به ليعرف بعضهم بعضا^(٦) وهي من أساليب

(١) رواه مسلم كتاب الجهاد والسير. باب كتب النبي إلى ملوك الكفار ج ٣ ص ٣ / ١٣٩٧ رقم ١٧٧٤

(٢) انظر مهارات الاتصال سعد مسعودي ص ٢٦٨

(٣) انظر الداعية واستخدام وسائل الإعلام المطبوعة لإسماعيل أحمد (مكتبة الملك فهد، الرياض، ط ١، ١٤٢٥) ص ١٥ - ١٧

(٤) انظر تجربة المنتدى الإسلامي في العمل الدعوي، كتاب المنتدى (مكتبة الملك فهد. ط ١، ١٤٢٠هـ) ص ٥٢-٥٣ وانظر تاريخ الأقليات الإسلامية في

العالم، أفريقيا. السر سيد أحمد العراقي وآخرون (مكتبة الملك فهد، الرياض، ط ٢، ١٤٢٤هـ) ج ١. ص ١٣٦

(٥) انظر الدعوة، حمد العمار، (دار اشبيليا، الرياض، ط ١، ١٤٢٥هـ)، ص ١٥٥ - ١٥٧

(٦) المصباح المنير في غريب الشرح الكبير. للرافعي. أحمد الفيومي. (دار العلم. بيروت)، ج ١. ص ٤٢٨

الاتصال غير اللفظي بالمدعوي وهي دلائل على قوة الداعية من حيث اعتزازه بدينه فعلى سبيل المثال لو رأى المدعو داعية لبس شعاراً من شعارات النصارى وكان الداعية يدعو إلى التمسك بالسنة المطهرة هنا نجد أن المدعو لن يقبل على الداعية ويستمتع لدعوته بل على العكس من ذلك بل قد يقدر في شخص الداعية فالداعية قدوة لغيره في ذلك والناس تبع له وعندما يخالف الداعية في لبسه فإنه يدفع غيره لذلك^(١)

وقد يرسل الداعية للمدعو رسالة غير لفظية عن طريق الشعارات فمثلا الهلال شعار الإسلام والسيوف دليل القوة والحق، والصليب شعار للنصارى، فالمطلوب من المسلم الداعية الحذر من أن يكون متوشحاً حتى من غير قصد ولا نية أحد شعارات اليهود والنصارى فإنه بذلك يرسل رسائل غير لفظية تدل على ضعف وتنم عن انتماء وتبعية للغير.

للشعارات أهداف معينة منها الاستنهاض والتحميس لذا على الداعية أن يحرص أشد الحرص على استعمال الشعار المناسب الذي يكون مفهوماً ويؤدي الرسالة المبتغاة.

٣. الهدايا والهبات وقضاء الحاجات:

للهدية أثر كبير في تأليف القلوب، وإسعاد الآخرين وزيادة المودة فيما بينهم والهدية والهبة والعطية والصدقة معانيها متقاربة، وكلها تملك في الحياة بغير عوض. وأسم العطية شامل لجميعها وكذلك الهبة^(٢) وقد ورد ذكر الهدية في الكتاب في قوله تعالى: (وَإِيَّائِي مَرْسَلَةٌ إِلَيْهِمْ بِمَدْرِيَّةٍ فَنَظِرَةً بِمَ يُرْجَعُ الْمُرْسَلُونَ)^(٣)

وفي السنة النبوية تواترت النصوص الكثيرة التي ذكرت فيها الهدية ومن ذلك (أنه صلى الله عليه وسلم) أهديت له أقبية من ديباج مزررة بالذهب فقسمها في ناس من أصحابه^(٤)

والهدية والهبة من وسائل التبليغ الدعوي غير اللفظي الخارجي، وهي من الوسائل الجالبة للمحبة والسرور والود بين الداعية والمدعو، وخاصة إذا عرف الداعية نوع الهدية التي ترغب المدعو في الدعوة والتي قد تتطور إلى قضاء الحاجات باسم الهبة والهدية وقضاء حاجة المسلم هو أول ما فعله رسول الله (صلى الله عليه وسلم) حينما قدم المدينة، إذ آخى

(١) انظر: هيئة الداعية ومظهره اللحيديان ص ٥٨

(٢) أحكام تباين الهدايا والتهابي بين المسلمين والكفار، رياض السمييري، صيد الفوائد

(٣) سورة النمل الآية: (٣٥)

(٤) رواه البخاري، كتاب الجهاد، باب من قاتل للمغنم، ج ٣، ص ١١٣٧ رقم ٢٩٥٧

بين المهاجرين والأنصار فكان الأنصاري يؤثر المهاجر على نفسه ويقضى حاجته من أجل ذلك كان المجتمع في ذلك الوقت مبنياً على روح الإخاء والإيثار فنفخ الناس والسعي في كشف كروهم من صفات الأنبياء والرسل، فالكرام يوسف عليه السلام على ما فعله إخوته جهزهم بجهازهم، ولم يبخسهم شيئاً منه، وموسى عليه السلام لما ورد ماء مدين وجد عليه آمة من الناس يسقون، ووجد من دونهم امرأتين مستضعفتين، رفع الحجر عن البئر وسقى لهما حتى رويت أغنامها وقد وصفت خديجة (ت: ٤ ق. هـ) رسول الله صلى الله عليه وسلم بقولها: (إنك لتصل الرحم، وتحمل الكل، وتكسب المعدوم، وتقري الضيف، وتعين على نوائب الحق)^(١) فهذا الحديث فيه دلالة واضحة على اهتمام الرسول صلى الله عليه وسلم بالغير وتقديم الدعوة إليهم عبر وسائل وأساليب شتى.

المبحث الثالث: معوقات الدعوة غير اللفظية:

نقصد بالمعوقات جميع المؤثرات التي تمنع عملية تبادل المعلومات بين الداعية والمدعو، أو تعطلها، أو تأخر إرسالها، أو استلامها، أو تشوه معانيها، أو تؤثر في كميتها، فهي إذن أي عائق يقلل من فعالية التبليغ الدعوي ولا يجعلها تحدث الغرض المطلوب منها بالدرجة المناسبة وبمعنى آخر لا تحقق أهداف الاتصال. والمعوق في اللغة أعاقة وعوقه بمعنى منعه^(٢)

وهو بالنسبة للداعي جهل في معرفة الوسائل الدعوية غير اللفظية المناسبة لتبليغ الدعوة فقد يختار وسيلة تبليغ غير مناسبة للمدعو، فلا يستطيع بها تبليغ الدعوة، خاصة إذا استخدم وسيلة غير مناسبة في الوقت غير المناسب، فقد حرص رسول الله (صلى الله عليه وسلم) على توصية مبعوثه لليمن اختيار الوسائل المناسبة للدعوة ففي الحديث الشريف: (أن رسول الله (صلى الله عليه وسلم) لما بعث معاذ (عليه السلام) (ت: ١٨ هـ) على اليمن قال إنك تقدم على قوم أهل كتاب فليكن أول ما تدعوهم إليه عبادة الله...)^(٣)

(١) رواه البخاري، كتاب بدء الوحي، باب كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله

(٢) انظر المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي، أحمد المقرئ ص ٥٥٩ فالمعوقات هي الموانع والمعوقات هنا قد يكون سببها الداعية وقد يكون سببها الداعية وقد يكون سببها المدعو وكلا الجانبين يرجع مانع التبليغ عندهم إلى الجهل سواء في الفهم أو بطريقة التبليغ فالجهل كما هو معروف بأنه خلاف العالم

(٣) رواه البخاري، كتاب الزكاة، باب أخذ العناق في الصدقة، ج ٣، ص ٥٣٩، رقم ١٣٨٩

كذا جهل المدعو بتلك الوسائل وعدم تعرفه عليها يؤدي بالتالي إلى عدم فهم المراد من تلك الوسائل الدعوية غير اللفظية فمثلا قد يرسل الدعاة رسالة بلغة غير معروفة للمدعو، أو يستخدم شعارا أو تعبيرات وحركات قد يصعب فهمها من قبل المدعو الذي تختلف ثقافته عن ثقافة الداعية، ولتجنب ذلك وجب على الدعاة الحرص على اختيار الوسائل الدعوية المناسبة للمدعو والتي يفهمها ويستطيع أن يستوعبها.

وهناك معوقات شخصية لدى المدعو تمنع استقبال الرسالة الدعوية المبعوثة من قبل الداعية بشكل سليم، ألا وهي وجود خلفيات وأفكار متعددة لدى المدعوي والتي تؤدي تلقائيا إلى إدراكات مختلفة لرسالة الداعية فمثلا إذا استخدم الداعية الرسائل المادية لتبليغ الدعوة مع شخص يتسم بالحرص أو البخل هنا قد يثير هذا العطاء تخوفا من المدعو بدلاً من الترحيب بهذا العطاء كذلك يجب على الدعاة الحذر من استخدام بعض الرسائل غير اللفظية والتي قد تؤدي إلى توتر المدعو وتعتبر من معوقات التبليغ والتي تدل على انشغال الداعية عن المدعو بأمر غير الدعوة، فمثلا اللعب بالمفاتيح أو السلسلة أثناء التبليغ أو العبوس في وجه المدعو أو كثرة لعق الشفاه، أو تحريك الشعر ومحاولة ترتيبه بصفة مستمرة، أو وضع اليدين في الجيوب، هذه الأمور كلها دلائل مرسله للمدعو تدل على تملل الداعية من الدعوة ورغبته في الانتهاء من الحديث.

وقد يكون العائق عائقا نفسيا لدى الداعية إذ أن عدم الاستعداد للدعوة والخوف من الجهول وعدم الاقتناع بالطاقت والقدرات يؤدي إلى عدم قدرة الداعية على إيصال الدعوة غير اللفظية كما أن ضعف الهمة لدى الداعية قد يكون من أهم أسباب عدم تبليغ الدعوة^(١)

والخلاصة أ اختبار الداعية الأسلوب الخاطئ للدعوة والذي لا يناسب المدعويين يؤدي إلى نتائج عكسية.

وعلاج ذلك يكون باختيار الأسلوب والوسيلة المناسبة لكل فئة من المدعويين

فعلى الدعاة إلى الله الحرص على استعمال الوسائل الدعوية غير اللفظية المناسبة لكل شخص حتى يتمكن بحول الله من تبليغ الدين بالشكل الصحيح بعيدا عن كل معوق قد يؤخر أو يعطل تبليغ الدعوة^(٢)

(١) انظر العوائق العشر للثأثير النافع، علي الحمادي، صيد الفوائد

(٢) الإسلام أون لاين، استشارات دعوية، محمد محمود منصور، ١٨ / ٧ / ٢٠٠٥م

الخاتمة:

الحمد لله الذي تتم بنعمة الصالحات، والشكر والثناء لله الواحد القهار، والصلاة والسلام على إمام المرسلين وسيد البشر أجمعين محمد الهادي الأمين. أما بعد:

فمن خلال هذا البحث ظهرت لي نتائج عدة مهمة أوردتها على النحو التالي:

١. الدعوة غير اللفظية تتم عن طريق الاتصال غير اللفظي وأنواعها متعددة
٢. أهمية حركات الجسد في الدعوة إلى الله فبالإمكان الاستدلال على نوعية الرسالة ودرجة الحرص على المدعو من خلال مراقبة الحركة الإرادية واللاإرادية للداعية
٣. تختلف المدلولات غير اللفظية من مجتمع لآخر
٤. بعض المدلولات اللفظية لها أحكام شرعية تمنعها وتحرمها
٥. يستطيع الداعية إيصال الدعوة عبر وسائل عدة منها الوسائل غير اللفظية
٦. للتبليغ غير اللفظي عدة معوقات إذا استطاع الداعية تخطيها يكون قد بلغ الدعوة بالشكل الصحيح
٧. جسد الداعية ترجمان لقوله
٨. التحكم بلغة الجسد يتطلب جهدا من الدعاة

وأخيرا أوصى الدعاة إلى الله بالاهتمام بهذا العلم الذي يعد من العلوم المهمة التي استخدمت أساليبها في تبليغ الدعوة قديما وحديثا ولكن للأسف يغفل كثير من دعائنا في العصر الحاضر عنها ويعتبرونها كماليات دعوية زائدة إن استخدمها الداعية فيحمد عليها وإلا فلا ضير من تركها لكن الواقع يثبت عكس ذلك فهذه الوسائل لها من الأهمية الشيء الكثير إذا ما استغلت الاستغلال الأمثل.

هذا وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم تسليما كثيرا والحمد لله رب العالمين،،،

المراجع:

١. أسئلة مهمة، محمد العثيمين، (دار طيبة، الرياض، ط ٣، ٧، ١٤٠٧هـ)
٢. أساليب الدعوة الإسلامية المعاصرة، حمد العمار، (دار اشبيليا، الرياض، ط ٢، ١٤١٨هـ)
٣. أسرار لغة الجسد، ليلي شحرور، (الدار العربية للعلوم، بيروت، ط ١، ١٤٢٩هـ)
٤. أسس السلوك الإنساني، مدخل إلى علم النفس العام، (دار عالم الكتب، بيروت، ١٤٠٥هـ)
٥. اعرف ما تفكر فيه، أربع شفرات لقراءة الناس، ليليان جلاش، (مكتبة جرير، الرياض، ط ٦، ٢٠٠٦م)
٦. الإلقاء الخطابي وأثره في الدعوة إلى الله. خالد القرشي، (دار العاصمة، الرياض، ط ١، ١٤٢٢هـ)
٧. آداب المشي إلى الصلاة، محمد بن عبد الوهاب، (مطابع الرياض، ط ١)، تحقيق عبد الكريم اللاحم
٨. بستان العارفين، السرقندي، (دار القلم، بيروت)
٩. تاريخ الأقليات الإسلامية على العالم، أفريقيا، السر سيد أحمد العراقي، (مكتبة الملك فهد الرياض، ط ٢، ١٤٢٤هـ)
١٠. تجربة المنتدى في العمل الدعوي، كتاب المنتدى، (مكتبة الملك فهد، ط ١، ١٤٢٠هـ)
١١. الجامع الصحيح المختصر، محمد إسماعيل أبو عبد الله البخاري، (دار ابن كثير، بيروت، ط ٣، ١٤٠٧هـ)
١٢. الجامع لأحكام القرآن، القرطبي، (دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط ٢)
١٣. الداعية واستخدام وسائل الإعلام المطبوعة، إسماعيل أحمد، (مكتبة الملك فهد، الرياض، ط ١، ١٤٢٥هـ)
١٤. الدعوة، حمد العمار، (دار اشبيليا، الرياض، ط ١، ١٤٢٥هـ)
١٥. زاد المعاد في هدي خير العباد، ابن قيم الجوزية. (مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٤١٨هـ)
١٦. سنن ابن ماجه، محمد القزويني، (دار الفكر، بيروت)
١٧. سنن الترمذي، محمد السلمي، (دار إحياء التراث، بيروت)
١٨. الشخصية المغناطيسية. علي الطويل، (دار ابن حزم، بيروت، ط ١، ١٤٢١هـ)

١٩. صحيح مسلم، مسلم بن الحجاج، (دار ابن حزم، بيروت، ط ١، ١٤٢٣هـ)
٢٠. علم الاتصال المعاصر، دراسة في الأنماط والمفاهيم وعالم الوسيلة الإسلامية، عبد الله الطويرقي، (مكتبة العبيكان، الرياض، ط ٢، ١٤١٧هـ)
٢١. فتح القدير، الشوكاني، (دار المعرفة، بيروت)
٢٢. القاموس المحيظ، الفيروز آبادي، (مؤسسة الرسالة، بيروت، ط ١، ١٤٠٦هـ)
٢٣. لسان العرب، ابن منظور، (دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط ٢، ١٤٢٩هـ)
٢٤. مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، على بن أبي بكر الهيثمي، (دار الريان للتراث، القاهرة، ١٤٠٧هـ)
٢٥. المدخل إلى علم الدعوة، أبو الفتح البيانوني، (مؤسسة الرسالة، بيروت، ط ٢، ١٤١٨هـ)
٢٦. مختصر السيرة النبوية، محمد بن عبد الوهاب، (مطابع الرياض، ط ١) تحقيق عبد العزيز الرومي.
٢٧. المسند، الإمام أحمد بن حنبل، (مؤسسة قرطبة، مصر)
٢٨. المصباح المنبر غريب الشرح الكبير للرافعي، أحمد الفيومي، (دار العلم، بيروت)
٢٩. المعجم المفهرس لألفاظ القرآن، محمد فؤاد عبد الباقي، (دار الحديث، القاهرة، ط ٢، ١٤٠٨هـ)
٣٠. المعجم الوسيط، (مجمع اللغة العربية، القاهرة)
٣١. مهارات الاتصال، سعد المسعودي، (جامعة الملك عبد العزيز، ط ١، ١٤٢٨هـ)
٣٢. هيئة الداعية ومظهره. عبد الله اللحيدان، (دار الحضارة، الرياض، ط ٥، ١٤٢٥هـ)
٣٣. موقع منتدى صوت القرآن، أحكام تبيان تبادل الهدايا والتهاني بين المسلمين والكفار، رياض السميميري، ومال العوائق العشرون للتأثير النافع، علي الحمادي
٣٤. موقع الإسلام أون لاين، استشارات دعوية محمد المنصور.