# مهارات التواصل والتأثير عبر التقنية

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، أما بعد؛ فإن الصدق والإخلاص هما جوهر التأثير وأول ما يجب أن يبدأ به الداعية؛ فمن صدق الله صدقه الله. وقد قال أسيد بن حضير لمصعب رضي الله عنهما: «**جاءك سيد قومه فاصدق الله فيه**»، وفيه إشارة إلى أن التأثير الحقيقي يبدأ من صفاء القلب. وما خرج من القلب وصل إلى القلوب، وما خرج من اللسان لم يتجاوز الأسماع. التأثير ليس بقوة البيان ولا بكثرة العلم، وإنما هو فتح من الله يمنحه لمن أصلح سريرته وأكثر من الطاعات. فإذا صدق العبد واستقام، استعمله الله لهداية خلقه.

وهذه المهارات إنما هي من باب الأخذ بالأسباب التي شرعها الله وجُبلت القلوب على التأثر بها، أما الهداية فهي بيد الله وحده، يضعها حيث يشاء؛ فالداعية يبذل ما يستطيع من أسباب مؤثرة، ويصدق في قصده، ثم يتوكل على ربه، عالمًا أن النتائج فضلٌ من الله تعالى وحده.

وقد جعلتُ هذه المهارات مرتبة على خمسة جوانب رئيسية؛ ليسهل على الداعية فهمها، وتطبيقها، وتنزيلها في واقع الدعوة، مع مراعاة تكاملها فيما بينها، فكل جانب يعزز الآخر ويكمّله:

١. الجانب الأول: مهارات تتعلق بالداعية

٢. الجانب الثاني: مهارات التأثير المتعلقة بالمدعو

٣. الجانب الثالث: مهارات تتعلق بالمادة الدعوية المؤثرة

٤. الجانب الرابع: مهارات تتعلق بالوسيلة التقنية

٥. الجانب الخامس: مهارات التأثير في الجدال والمناظرات

## الجانب الأول: مهارات تتعلق بالداعية

***١ . إن أردت التأثير فعليك بالرفق واللين.***

- ﴿فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَيِّنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى﴾ [طه: ٤٤].
- فرعون، فغيره أولى، وفيها بيان أن الكلمة الطيبة تُليِّن القلوب وتفتح باب الهداية.
- قال النبي ﷺ : «يا عائشة! إن الله يحب الرفق في الأمر كله».
- الشاب الذي طلب الإذن بالزنا؛ لم يوبّخه ﷺ بل استخدم الحوار اللطيف المؤثر معه.

***٢ . حسن الاستماع يفتح قلب المدعو***

- اقرأ الرسالة بتركيز قبل الرد على الزائر.

النبي ﷺ استمع للمشرك حتى إذا انتهى قال له: "أفرغت يا أبا الوليد"؟.

- الثناء على الجوانب الإيجابية في الزائر.

***٣ . سرعة التجاوب مع الزوار***

- التأخر في الرد يفقدك فرصة دعوية.

- سرعة زيارة النبي ﷺ للغلام اليهودي في مرضه.
- تقييم المنصات والصفحات على حسب سرعة الرد على الزوار.

***٤ . التأثير عبر تبسيط المعنى ووضوح الرسالة***

- الناس على الإنترنت يريدون الفكرة جاهزة وواضحة.

عندما سأل رجل عن الإسلام، لخّص له ﷺ: «قل آمنت بالله ثم استقم».

- الوضوح والاختصار في الكلام أكثر تأثيرا من الرسائل الطويلة.

- المحتوى الرقمي لا يحتمل التطويل.

رسائل النبي ﷺ للملوك كانت قصيرة جداً ومباشرة: «أسلِم تَسلَم...».

عَنْ عِمْرَانَ بْنِ حُصَيْنٍ ﷺ، قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ ﷺ لِأَبِي: (**يَا حُصَيْنُ كَمْ تَعْبُدُ اليَوْمَ إِلهًا؟**) قَالَ أَبِي: سَبْعَةً سِتَّةً فِي الأَرْضِ وَوَاحِدًا فِي السَّمَاءِ. قَالَ: (**فَأَيُّهُمْ تُعِدُّ لِرَغْبَتِكَ وَرَهْبَتِكَ؟**) قَالَ: الَّذِي فِي السَّمَاءِ. قَالَ: (**يَا حُصَيْنُ أَمَا إِنَّكَ لَوْ أَسْلَمْتَ عَلَّمْتُكَ كَلِمَتَيْنِ تَنْفَعَانِكَ**). قَالَ: فَلَمَّا أَسْلَمَ حُصَيْنٌ قَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ عَلِّمْنِيَ الكَلِمَتَيْنِ اللَّتَيْنِ وَعَدْتَنِي، فَقَالَ: (**قُلْ: اللَّهُمَّ أَلْهِمْنِي رُشْدِي، وَأَعِذْنِي مِنْ شَرِّ نَفْسِي**) (رواه الترمذي).

## الجانب الثاني: مهارات التأثير المتعلقة بالمدعو

***أولاً: التعرّف على شخصية المدعو مفتاح التأثير***

الدعوة الناجحة ليست بأسلوب واحد، بل بفهم الناس وتنوع الوسائل، وكلما استطعت أن تتعرف على نمط المدعو، زادت قدرتك على التأثير فيه، حاول أن تمزج في خطابك بين أكثر من عنصر (عقل، عاطفة، حس) لتصل إلى أكبر شريحة.

ويمكن تصنيف أنماط المدعوين من عدة زوايا، منها النفسية والمعرفية والحسية والثقافية. إليك تفصيلًا لأبرز هذه الأنماط:

**أولًا: من حيث طريقة التفكير والاستجابة**

**١. العقلاني**

- يتأثر بالأدلة العقلية والمنطقية والبراهين الفلسفية.
- يحب المحاججة والبرهان والتفكير النقدي.
- أفضل أسلوب معه: "الدلائل العقلية – الحوارات المنطقية – الإعجاز العلمي والعقلي".

**٢. العاطفي**

- يتأثر بالمواقف الإنسانية والمشاعر والتجارب الشخصية.
- يحب القصص والمواقف المؤثرة.
- أفضل أسلوب معه: "القصص – الأمثلة الواقعية – إبراز الجوانب الرحيمة في الإسلام".

**٣. الروحي/الفطري**

- يبحث عن السكينة، ويستجيب لما يلامس فطرته وحاجته للطمأنينة.
- أفضل أسلوب معه: "ذكر أثر الإيمان – الآيات التي تخاطب الفطرة – التأمل في النفس".

### ٤. العملي/الواقعي

- يهتم بالفائدة العملية والتطبيقات الواقعية للدين.
- يسأل: ‘‘ماذا سيضيف لي الإسلام؟’’
- أفضل أسلوب معه: ‘‘شرح الأحكام المبسطة – بيان أثر الإسلام في الحياة اليومية – أخلاق المسلمين’’.

**ثانيًا: من حيث النمط الحسي والمعرفي (أسلوب التعلم والإدراك)**

### ١. البصري

- يتأثر بالصور والمشاهد المرئية والمقاطع المصورة والرسوم البيانية.
- أفضل وسيلة: ‘‘فيديوهات – عروض مرئية – رسوم توضيحية’’.

### ٢. السمعي

- يتأثر بالكلمات والنبرات والصوت الجميل والأسلوب الخطابي المؤثر.
- أفضل وسيلة: ‘‘مقاطع صوتية – حوارات مباشرة – خطاب دعوي مشوّق’’.

### ٣. الحسي/الحركي

- يحب أن يجرب ويعيش التجربة بنفسه، ويفضل الأنشطة الميدانية.
- أفضل وسيلة: ‘‘دعوة للمسجد – زيارة المسلمين – مشاهدة صلاة جماعية’’.

**ثالثًا: من حيث الثقافة والمعرفة**

### ١. المثقف/المتعلم

- يحب المعلومات الدقيقة والمراجع والتوثيق.
- أفضل أسلوب معه: ‘‘إعطاء كتب – مناقشات علمية – محاضرات أكاديمية’’.

### ٢. البسيط/غير المتخصص

- يحتاج إلى أسلوب سهل وبعيد عن التعقيد.
- أفضل أسلوب معه: ‘‘الشرح المبسط – الصور التوضيحية – القصص المؤثرة’’.

***ثانياً: مراعاة عادات وأعراف وطبائع المدعوين.***

من الحكمة أن يراعي الداعية طبائع المدعوين وثقافاتهم عند الحوار، ويستخدم ما يناسبهم في توصيل الرسالة.

(ذكر معلومات عن بلد الزائر أو ثقافتهم تقربه من تقبل الدعوة).

عند صلح الحديبية، لما علم النبي ﷺ أن أحد مفاوضي قريش من قوم يعظمون الهدي، أمر بإظهار الهدي له؛ استغلالًا لثقافته في التأثير عليه.

***ثالثاً: مهارات التعامل مع المتردد***

كثير من المترددين يكون سبب تردده الخوف من أهله وأقاربه؛ فهذا ينبغي أن تقول له: أيهما أحبّ إليك: أهلك وأقاربك أم ربك الذي خلقك وأوجدك في الدنيا؟

وقال النبي ﷺ لرجل: (**أَسْلِمْ!**) فقال الرجل: أجدني كارهاً! فقال له: (**أَسْلِمْ وَلَوْ كُنْتَ كَارِهَاً**). (رواه أحمد).

استعمل العبارات المؤثرة مع هؤلاء، مثل: **لابد أن تكون قوياً، لا تجعل الشيطان يصدك عن اتباع الحق.**

لحظة إرادة الكافر الدخول في الإسلام من أشد ما يكون على الشيطان الرجيم، جاء في الحديث: أن الشيطان يحضر ويوسوس للإنسان في هذه اللحظة الخطيرة فقال ﷺ: (**إِنَّ الشَّيْطَانَ قَعَدَ لِابْنِ آدَمَ بِأَطْرُقِهِ، فَقَعَدَ لَهُ بِطَرِيقِ الْإِسْلَامِ، فَقَالَ لَهُ: أَتُسْلِمُ وَتَذَرُ دِينَكَ، وَدِينَ آبَائِكَ، وَآبَاءِ أَبِيكَ؟**) (رواه أحمد).

**من المهم في نهاية الحوار الدعوي أن تطلب من المدعو الدخول في الإسلام، وتُبَيِّنَ له طريقة نطق الشهادتين.**

## الجانب الثالث: مهارات تتعلق بالمادة الدعوية المؤثرة

١. التركيز على الأصول والكليات.

• المحتوى الدعوي الخالي من الجدال والسخرية هو الأكثر تأثيراً.

عندما جاء وفد عبد القيس قال لهم ﷺ: «آمركم بالإيمان بالله وحده...» وبدأ بالتوحيد.

***انطلق في كل المراسلات الدعوية من تعظيم الخالق سبحانه:***

المنطلق في مخاطبة سائر المدعوين التذكير بعظمة الله تبارك وتعالى، والاستدلال بكمال صفات الله تعالى وأفعاله ليظهر للمخالفين بطلان معتقداتهم التي تنسب إلى الله ما لا يليق بجلاله.

﴿ وَمَا يَنْبَغِي لِلرَّحْمَٰنِ أَن يَتَّخِذَ وَلَدًا ﴿٩٢﴾ ﴾ (مريم: ٩٢).

**قال ابن كثير –رحمه الله–:** "أي لا يصلح له ولا يليق به لجلاله وعظمته؛ لأنه لا كفء له من خلقه؛ لأن جميع الخلائق عبيد له".

قال النبي ﷺ لمعاذ رضي الله عنه: إنك تأتي قوما أهل كتاب فليكن أول ما تدعوهم إليه شهادة ألا إلاه إلا الله..

***أهمية مراعاة التسلسل المنطقي في المحادثة الدعوية.***

ابدأ الحديث بابتسامة وكلمة ترحيبية، تزيل التوتر وتفتح القلوب..

من الرسائل الافتتاحية أن تقول مثلاً: هل أسلمت أم ليس بعد؟ (: –وجه تعبيري ابتسامة–

**ثم تدرج معه وفقًا للمحاور الآتية:**

**أولاً:** تتحدث عن الله، وعن ربوبيته، وعن دلائل وجوده سبحانه وتعالى.

**ثانياً:** تتحدث عن صفات الخالق سبحانه وتعالى.

**ثالثاً**: تتحدث عن أهمية الوحي.

**رابعاً**: تخبرهم عن الغاية من وجودنا في الدنيا.

**خامساً**: تتحدث عن إرسال الرسل وأنهم جاؤوا ليبينوا لنا الغاية من وجودنا.

**سادساً**: تتحدث عن الإسلام، وأنه دِين جميع الرسل.

**سابعاً**: تتحدث عن البينات والدلائل التي تُبَيِّن صدقَ هؤلاء الرسل.

**ثامناً**: تُبَيِّنُ معجزة القرآن الكريم.

**تاسعاً**: تُبَيِّنُ لهم أن الحق لا يُعرف باتباع الآباء والأجداد.

عاشراً: تبين لهم أهمية الدخول في الإسلام للفوز بالجنة والنجاة من النار.

***أساليب تساعد على فتح الحوار بشكل مؤثر:***

١. استخدام أسلوب التفاعل الشخصي اللطيف.

يمكن للداعية أن يبدأ حديثه بأسلوب مرح، أو سؤال يحفّز الطرف الآخر على التفاعل معه، مثل:

- "هل رأيتك من قبل؟ وجهك مألوف! هل تحاورنا من قبل؟".
- "أنا فلان من أرض العرب، هل سمعت عن أرض العرب؟".
- "أهلاً بك، هل أنت مسلم؟ أم ليس بعد؟".

(يستخدم هذا الأسلوب بحذر، ومع من يُتوقع منه التفاعل الإيجابي).

هذه الأساليب تخلق جوًا من الألفة، وتكسر الحواجز الرسمية، مما يسهل الدخول إلى الحوار الدعوي بسلاسة.

٢. تقديم النفس بطريقة ودية، مع لمسة ثقافية.

يمكن للداعية أن يعرض نفسه بأسلوب ثقافي؛ يُشعر الطرف الآخر بأهمية التعارف والتبادل المعرفي، مثل:

- "أريد أن أعرّفك بثقافتنا وتاريخ بلدنا، هل لديك وقت لذلك؟".
- "هل لديك فضول لمعرفة كيف نعيش في بلادنا، وما نؤمن به؟".

بهذه الطريقة، يكون الحديث أكثر طبيعية، ولا يشعر الطرف الآخر بأن هناك محاولة مباشرة لتغيير معتقداته، بل هو حوار معرفي قد يقود إلى قناعة أعمق بالإسلام.

٣. التدرج من القواسم المشتركة إلى الدعوة إلى التوحيد.

يمكن للداعية أن يبدأ الحديث بنقاط مشتركة بين البشر، ثم يقودها تدريجيًا إلى التوحيد، مثل:

- "كلنا نعيش على أرض واحدة، ولدينا رب واحد، فما رأيك أن نعبد الرب الذي خلقنا جميعًا؟".
- "البشرية كلها تبحث عن السعادة، برأيك ما هو مصدر السعادة الحقيقية؟"
- "إذا تأملت في الكون ستجد أنه يسير بنظام دقيق، ألا تعتقد أن وراء هذا النظام خالقًا حكيمًا؟".

٤. استخدام القصص والمواقف المؤثرة

القصص من أقوى الأدوات الدعوية، فهي تثير العواطف، وتجذب الانتباه. ويمكن للداعية أن يبدأ حديثه بقصة ملهمة، مثل:

• "كان هناك رجل يبحث عن الحقيقة في كل الديانات، حتى وجد الإسلام، هل تريد أن تعرف قصته؟".

• "في إحدى رحلاتي التقيت بشخص، وسألتُه سؤالًا يسيراً، فأصبح مسلمًا بعد أيام! هل تحب أن تعرف ماذا قلت له؟".

هذا الأسلوب يجعل الطرف الآخر أكثر اهتمامًا بالحوار؛ لأنه يشعر بأنه يستمع إلى تجربة حقيقية، وليست مجرد نقاش نظري.

٥. التفاعل بلغة الجسد، والتواصل العاطفي.

لغة الجسد تؤثر في نجاح الحوار، لذلك يجب أن يكون الداعية:

• مبتسمًا ولطيفًا.

• ينظر إلى الشخص باهتمام؛ ليشعره بالتقدير.

• يستخدم نبرة صوت ودية تدل على الاهتمام وليس الجدال.

• يتحلى بالصبر والاستماع الفعّال؛ مما يساعد على بناء الثقة.

٦. إثارة الفضول، وتشجيع التفكير.

طرح الأسئلة التي تحفز التفكير طريقة ناجحة؛ لجعل الطرف الآخر مهتمًا بالحوار، مثل:

• "هل فكرت يومًا لماذا نوجد في هذه الحياة؟".

• "إذا كنت تؤمن بإله واحد، فما رأيك في التعرف على الدين الذي يركز على التوحيد الخالص؟".

• "ماذا لو أخبرتك أن هناك كتابًا محفوظًا منذ أكثر من ١٤٠٠ عام ولم يتغير؟ هل يثير ذلك فضولك؟".

وهذه بعض النماذج المختصرة لكسر الحواجز، والتي يمكن استعمالها في بدء الحوار الدعوي:

١. التحية الودية: "مرحبًا، كيف حالك اليوم؟"

٢. إبداء الاهتمام به: "أعجبتني طريقتك في الحديث، من أي بلد أنت؟".

٣. إشراكه في موضوع عام: "الطقس اليوم جميل، أليس كذلك؟".

٤. التعليق على مظهر إيجابي: "لديك أسلوب رائع في اختيار الملابس!".

٥. إثارة الفضول: "هل فكرت يومًا لماذا نحن في هذه الحياة؟".

٦. البدء بسؤال فكري: "ما هو الهدف الأسمى في حياتك؟".

٧. استخدام التشويق: "لدي سؤال قد يبدو غريبًا، لكن فكر فيه للحظة: ما هو الشيء الأكثر قيمة في حياتك؟".

٨. التعرف عليه شخصيًا: "أنا فلان، من بلد كذا، وأحب التعرف على أشخاص جدد، ماذا عنك؟".

٩. التحدث عن الثقافات: "أحب التعرف على ثقافات جديدة، هل يمكنك أن تخبرني عن ثقافتك؟".

١٠. طرح سؤال مفتوح: "ما هو أكثر شيء يؤمن به الناس في بلدك؟".

## الجانب الرابع: مهارات تتعلق بالوسيلة التقنية

***١. اختيار المنصة المناسبة للمدعو***

• تيك توك للشباب – واتساب للسؤال المباشر – يوتيوب للشرح الطويل.

النبي ﷺ اختار الوسائل المناسبة لعصره؛ رسائل مكتوبة للملوك، وخطب عامة للناس، ومجالس خاصة للأفراد.

• قول النبي ﷺ: «أنا النذير العريان» يدل على ضرورة البلاغ الجليّ القوي، وأن الداعية يستخدم العبارة المؤثرة والوسيلة المناسبة لإيقاظ الناس، استعمل الوسيلة المتاحة في زمنه وتجنب القدر المخالف للشرع فلم يكشف عورته.

قال النبي ﷺ : "إنما مثلي ومثل ما بعثني الله به كمثل رجل أتى قوما فقال: يا قوم، إني رأيت الجيش بعيني، **وإني أنا النذير العريان**، فالنجاء النجاء" رواه البخاري ومسلم.

النبي ﷺ شبّه نفسه بـ"النذير العريان" ليُسمِع الناس ويوقظهم قبل وقوع الخطر. فالمقصود من الدعوة ليس مجرد إيصال المعلومة، بل إيصالها بطريقة مؤثرة تهزّ القلوب وتدفع للعمل. وفي ذلك دليل على أن الداعية ينبغي أن يختار الأسلوب الأبلغ، والوسيلة الأوضح، والعبارة الأقوى التي تحقق التأثير في نفس المدعو وتجعله يدرك أهمية الرسالة ليستجيب لها.

• الاستفادة من كل منصة متاحة: كما اتخذ النبي ﷺ المنبر ليبلّغ الناس، ينبغي للداعية اليوم أن يستعمل ما بين يديه من وسائل تقنية وإعلامية للوصول إلى أوسع جمهور.

• اختيار المكان المناسب للبلاغ: صعود النبي ﷺ على الصفا إعلانٌ عملي لأهمية اختيار منصة بارزة يسمع منها الناس، وهذا يشبه اليوم المنصات الرقمية، والقنوات، واللقاءات المباشرة.

• تكثير الوصول وتوسيع الأثر: استخدام الوسائل الحديثة يضاعف انتشار الدعوة كما كان المنبر والصفا وسيلتين لانتشار الصوت في زمنهما.

• تيسير الفهم على المدعو: الوسائل المعاصرة (فيديو، صور، بث مباشر، منصات تواصل) تجعل الرسالة أقرب للفهم وأكثر تأثيرًا، تمامًا كما جعل المنبر والصفا الرسالة أوضح للحضور.

• مواكبة العصر فيما لا يخالف الشرع: النبي ﷺ استخدم أفضل وسيلة متاحة في زمانه، والداعية اليوم يقتدي به في استثمار التقنية الحديثة لخدمة الحق.

***٢ . إنتاج محتوى قصير ومختصر***

• الفيديو ٣٠—٦٠ ثانية هو الأكثر تأثيراً.

خطب النبي ﷺ كانت قصيرة، كما قالت أم المؤمنين: "كان كلامه فصلاً يفهمه كل من يسمع".

***٣ . استخدام الصور والوسائط البصرية***

• الإنفوغرافيك والرسومات أسرع في التأثير وإيصال الفكرة.

النبي ﷺ استخدم الوسائل البصرية المتاحة، مثل خطّ خطاً على الأرض ليشرح الصراط المستقيم.

***٤ . استخدام الروابط والـ QR codes***

• يسهّل على المدعو الوصول إلى المصادر مباشرة.

***٥. التفاعل في العرض الدعوي***

• البرود والطرح الثقافي يصيب المدعو بالملل ولا يؤثر فيه.

قال جابر: ''كان إذا خطب احمرت عيناه وارتفع صوته...''—أي يقدم كلاماً واضحاً ومسموعاً وقوياً ومؤثراً.

**احرص على الوسيلة الأكثر تأثيرا:**

١- اللقاء المباشر مع المدعو.

٢- ثم المقاطع المرئية.

٣- ثم الرسائل الصوتية.

٤- ثم المواد المكتوبة.

***٦. مراعاة مهارات وتوقيت النشر للتأثير***

• خوارزميات المنصات تتأثر بالتوقيت.

كان النبي ﷺ يختار الأوقات المناسبة للدعوة ويتخول الصحابة بالموعظة.

***٧. أهميّة تنويع الوسائل للتأثير***

الدعوة المؤثرة لا تُحبس في قالب واحد، بل تحتاج تجديدًا مستمرًا يناسب قلوب الناس وعقولهم.

• إثارة التشويق عبر الأسئلة المؤثرة

كان النبي ﷺ يبدأ أحيانًا بسؤال يوقظ العقول: «أتدرون ما الغيبة؟»، «أتدرون ما المفلس؟».

• استخدام الأمثلة الحيّة المقرّبة للمعنى

ضرب ﷺ المثل بالشجرة التي لا يسقط ورقها وقال: «مثل المؤمن كمثل شجرة خضراء لا يسقط ورقها». رواه البخاري.

فالتشبيه وسيلة قوية لربط المعلومة بالواقع، فيُسهِّل الفهم ويعظم التأثير.

- تنويع نبرة الصوت لإيقاظ القلوب

كان ﷺ إذا خطب احمرّت عيناه وارتفع صوته كأنه منذر جيش.

فتغيّر النبرة واستخدام علامات الترقيم والتعجب أحياناً يُحدث تفاعلًا وجدانيًّا، ويجعل الرسالة أقرب للمدعو وأقوى وقعًا على قلبه.

- تغيير الجلسة لشد الانتباه

في حديث أكبر الكبائر، كان ﷺ متكئًا ثم جلس وقال: «ألا وقول الزور».

- التجديد وكسر الأسلوب التقليدي

كان النبي ﷺ ينوّع بين السؤال، والمثل، والخطبة، وتغيير النبرة، وتغيير الجلسة.

***٨. أهمية توظيف المواقف وتنويع الوسائل للتأثير على المدعو***

التنويع بين الوسائل وعدم الاقتصار على أسلوب واحد أمر جاءت به النصوص الشرعية وله شواهد متعددة في السيرة النبوية.

النبي ﷺ استخدم: السؤال، استثمر الموقف، الإشارة، المثل، القصة، التفاعل العاطفي.

الدعوة المؤثرة تجمع بين العقل والقلب والبصر والسمع، فتصل الرسالة من كل طريق.

• ربط المعنى بصورة حيّة يرسخ في القلب

لما رأى النبي ﷺ المرأة من السبي تحتضن طفلًا وتُرضعه قال: «أترَون هذه طارحة ولدها في النار؟»... ثم بيّن رحمة الله.

الصورة الواقعية تُحرّك العاطفة، فيصبح المعنى أعمق وأبقى من الشرح المجرّد.

وهذا يبين أهمية إرفاق صورة مناسبة ومؤثرة مع المنشورات الدعوية لجذب انتباه المدعو.

• استخدام الإشارة الجسدية لتقريب المعنى

قال ﷺ: «أنا وكافل اليتيم في الجنة هكذا» وأشار بالسبابة والوسطى.

الحركة البصرية وسيلة تعليمية مؤثرة تعمّق الفهم وتقرب المعنى.

• ضرب الأمثال لتصوير الفكرة بوضوح

مثّل ﷺ حال المجتمع بالسفينة التي إن ترك أهلها المخطئين غرق الجميع.

• استخدام القصص الافتراضية المؤثرة نفسيًا

قصة الرجل الذي فقد راحلته ثم وجدها فجأة لتوضيح فرح الله بتوبة عبده. القصة تفتح أبواب التأثر القلبي، وتُوصل المعنى بعمق يفوق الشرح النظري، ومن أفضل الوسائل الدعوية للتأثير على غير المسلمين نشر قصص المسلمين الجدد بأسلوب مؤثر.

قال ربيعة بن عباد الديلي: رأيتُ رسول الله ﷺ بَصُرَ عيني بسوق ذي المجاز، يقول: «**يَا أَيُّهَا النَّاسُ، قُولُوا: لَا إِلَهَ إِلَّا اللهُ، تُفْلِحُوا**»، ويدخل في فجاجها، والناس متقصفون عليه – أي: متجمعون عليه تعجبًا مما يقول–، قال: فما رأيت أحدًا يقول شيئًا، وهو لا يسكت يقول: «**أَيُّهَا النَّاسُ، قُولُوا: لَا إِلَهَ إِلَّا اللهُ، تُفْلِحُوا**» رواه أحمد.

## الجانب الخامس: مهارات التأثير في الجدال والمناظرات

***١ . لا تكن في موقف الدفاع***

***٢ . قُدِ الحوار وابحث عن أرضية مشتركة***

ابدأ من عظمة الخالق، وركّز على الأصول، وانطلق من المسلّمات المشتركة (الإيمان بالخالق- اتصاف الخالق بالعظمة- معرفة الغاية من الخلق)، ثم ارتقِ بعد ذلك درجة فأخرى.

إن وافقك المحاور في ثلاث نقاط فهذا مؤشر على أنه سيدخل في الإسلام.

***٣ . مهارة عكس الدليل وقلب الحجة على المحاور.***

على الداعية أن يتأمل في أدلة خصمه، ويبحث في طياتها عما يمكن استخدامه لإثبات الحق.

فكثيرًا ما تحتوي أدلة أهل الباطل على ما يهدم حججهم من الأساس، حتى قيل: ما يحتج مبطل بدليل إلا وفي ذلك الدليل ما يدل على نقيض قوله.

**مثال تطبيقي**: موقف القاضي الباقلاني حين سأله أحد النصارى بسوء نية عن حادثة الإفك، رد عليه قائلاً: "مريم وعائشة ذُكرتا بسوء، فبرأهما الله، وكانت عائشة ذات زوج ولم تلد، ومريم بلا زوج وقد ولدت!".

***٤ . أسلوب الانتقال إلى الحجة الأقوى.***

من الفطنة في الجدل: ألا يطيل الداعية الوقوف عند اعتراض الخصم على الدليل المذكور، ولا يوغل في الرد على المغالطات؛ بل ينتقل إلى الكليات والبراهين القاطعة التي لا تقبل التمويه.

**نموذج قرآني**: قصة إبراهيم -عليه السلام- مع النمرود، حيث تجاهل الرد على مغالطته في الإحياء والإماتة، وانتقل إلى حجة كونية واضحة فقال: ﴿فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ﴾.