

برنامج النمو المهني والتربوي لمنسوبات المعاهد القرآنية



دورة

مهارات التأثير الدعوي

حقيبة المدرب

الطبعة الأولى

ءقوق الإءءاء والطبع والتوزيع محفوظة لـ:

المؤلف، ومركز معاهد للاستشارات

0114459049

info@m3ahed.net

المقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله...

يمتاز واقعنا المعاصر بسرعة التطوير في العمل المؤسسي، لاسيما في تطوير وتنمية الموارد البشرية، وللعاملين في ميادين تعليم القرآن أحقية الصدارة بهذا التطوير والنمو؛ لشرف انتسابهم إلى القرآن الكريم لقوله صلى الله عليه وسلم: (خيركم من تعلم القرآن وعلمه). وقد شهدت حلق تحفيظ القرآن الكريم ومدارسه ودوره إقبالاً يثلج الصدر ، فوصل عدد الطلاب والطالبات في هذه الحلق والمدارس قرابة (المليون) في المملكة العربية السعودية، وقد دعا هذا الإقبال إلى افتتاح ما يزيد عن (١١٠) معهداً لمعلمي ومعلمات القرآن الكريم.

فكانت الحاجة ملحة إلى إنشاء "مركز معاهد للاستشارات التربوية والتعليمية" وهو بيت خبرة في تأسيس وتطوير المعاهد القرآنية، ليلبي احتياجات المعاهد القرآنية بتقديم برامج متنوعة، من خلال أساليب عالية وجادة وكفيلة- بإذن الله - بتطوير بيئة معاهد معلمات القرآن وكفايات منسوباتها، ومنها " برنامج النمو المهني والتربوي لمنسوبات المعاهد القرآنية" الذي يهدف إلى نمو منسوبات المعاهد القرآنية - أعضاء هيئة التدريس والإداريات- وتطويرهن في الجانبين المهني والتربوي وفق منهجية علمية (التطوير المهني التشاركي) الذي يتبناه المركز كسياسة في التطوير المهني والتربوي لمنسوبات المعاهد خلال مدة زمنية محددة، حيث بذل المركز عناية كاملة في الإعداد لهذا البرنامج والإشراف على تنفيذه، وبذل الكثير من الوقت والجهد والمال في ذلك؛ لما يؤمل منه من أثر في تحسين وتطوير منسوبات المعاهد القرآنية.

ويقدم البرنامج التطوير باستخدام (١٢) أداة تطويرية (دورة تدريبية - ورشة عمل - قراءة موجهة - لقاء خبير - موضوع تعلم - مشروع - ممارسة عملية - سماع موجه - زيارة - نشرة - ندوة - مهمة أدائية) .

ومن الدورات التدريبية دورة " مهارات التأثير الدعوي" التي بين يديك، إعداد عضو اللجنة الإشرافية لبرنامج النمو المهني والتربوي لمنسوبات المعاهد القرآنية، الدكتور / فؤاد مرداد، المشرف والمؤسس لبيت الخبرة (قيم) في الدراسات والاستشارات القيومية، والدورة تحت إشراف مركز معاهد للاستشارات.

نسأل الله أن ينفذ بهذه الدورة وبالبرنامج، وأن يكتب الأجر لكل من ساهم ويساهم في هذا البرنامج. ويأمل المركز ممن لديه ملاحظات أو مقترحات على الدورة أن يتكرم بإرسالها على بريد المركز.

m3ahed@gmail.com

مركز معاهد للاستشارات

تعريف بالمدرّب

مءلوماء البرنامء :

اسم البرنامج	التخطيط الاستراتيجي
المدر	
الهدف العام	اكساب المشارك المهارات التي تساعد على الأثر الدعوى في نفوس المستهدفين
مدة البرنامج	ثلاث ساعات
الفئة المستهدفة	القيادات التعليمية بالمعاهد القرآنية
أهداف البرنامج	<p>الأهداف التفصيلية للدورة :</p> <p>سيكون بمقدور المشارك - بإذن الله - بنهاية الدورة أن :</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. يبين مفهوم الأثر الدعوى ٢. يوضح أهمية الأثر الدعوى . ٣. يبيّن عناصر الأثر الدعوى ٤. يوضح قوانين الأثر الدعوى ٥. يوضح صفات الداعية المؤثر

الخطة الزمنية للبرنامج التدريبي

رقم الصفحة	الموضوع
	١- فهرس المحتويات
	٢- مقدمة
	٣- الإرشادات
	أ- إرشادات للمدرين
	ب- إرشادات للمتدرين
	٤- التجهيزات والمستلزمات
	٥- دليل البرنامج
	٦- الوحدات المعرفية والمهارية لبرنامج الدورة
	٧- خطة البرنامج
	- منهاج البرنامج
	٨- الخطة التفصيلية وإجراءات دورة مهارات الأثر الدعوى
	(أ) الوحدة الأولى: مفهوم الأثر
	- الجلسة رقم (١) :
	- نشاط رقم (١) عصف ذهني... التحديات العصرية التي تواجه الداعية
	- نشرة مرجعية :
	- أولاً: مفهوم الأثر الدعوى
	- ثانياً: أهمية الأثر الدعوى

رقم الصفحة	الموضوع
	(ب) الوحدة الثانية: عناصر الأثر الدعوى
	- الجلسة رقم (٢) :
	نشاط رقم (٢): ورشة عمل عناصر الأثر الدعوى
	- نشرة مرجعية :
	- أولاً: المصدر
	- ثانياً: الرسالة
	- ثالثاً: المستقبل
	(ج) الوحدة الثالثة: قوانين الأثر الدعوى وطرق اكتسابه
	الجلسة رقم (٣):
	نشاط رقم (٣): دراسة حالة
	- نشرة مرجعية :
	- أولاً: القدوة (من الباطن إلى الظاهر)
	- ثانياً: العلاقة
	• - ثالثاً: التدرج والتحفيز
	- رابعاً: العادات السبع لأكثر الناس تأثيراً
	الوحدة الرابعة : صفات الداعية المؤثر

	الجلسة رقم (٤)
	نشاط رقم (٤) من خلال أأب أأب الأنباء ماهى الصفاء المأأركة بىن الأنباء علىهم الصلاة والسلاام فى أءوأهم لأقوامهم
	٩- المراءع

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة المؤلف

الأءمء لله والأصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، نبينا محمد وعلى آله وصحبه والأابعين لهم بإءسان إلى يوم الدين...

فإن الدعوة إلى الله وظيفة الأنبياء والمرسلين عليهم أفضل الصلاة وأتم التسليم... وسار على نهجهم من بعدهم ورثتهم العلماء والدعاة الصادقين إلى الله .

ولأن الدعوة إلى الله تتطلب مهارات ومعارف لتحقيق الهدف منها .. حيث أءءاج الداعية إلى زاء يساعده في تحقيق هذه الرسالة كان من الضروري أن أءءلك الداعية مهارات الأأأر في الآءرين .

وفي هذا البرنامج نقدم تصور معرفي بمفاهيم الأأأر الدعوي كقاعدة أولية ثم نأءلق إلى اكساب المشاركون والمشاركات المهارات الأساسية في الأأأر الدعوي ..

أءءبر هذه الأءقية إءءى مءرءات بيت الأءرة (قيم) البيت الأول الأءءصص في الدراسات والاستشارات القيمة في الأءامعات السعودية والأذي كان له السبق في أقءم الأءلة والبرامج العملية والأءببيقية للأءهات الأءءفة، وقء تم إءءاءها بإشراف مركز معاهد للاستشارات الأربوية والأءلمية.

وهذه الأءرة " مهارات الأأأر الدعوي" الأي بين أءءك، من الأءرات الأءربوية ضمن "برنامج النمو المهني والأربوي لمنسوبات المعاهد القرآنية". الأذي أقءمه مركز معاهد للاستشارات.

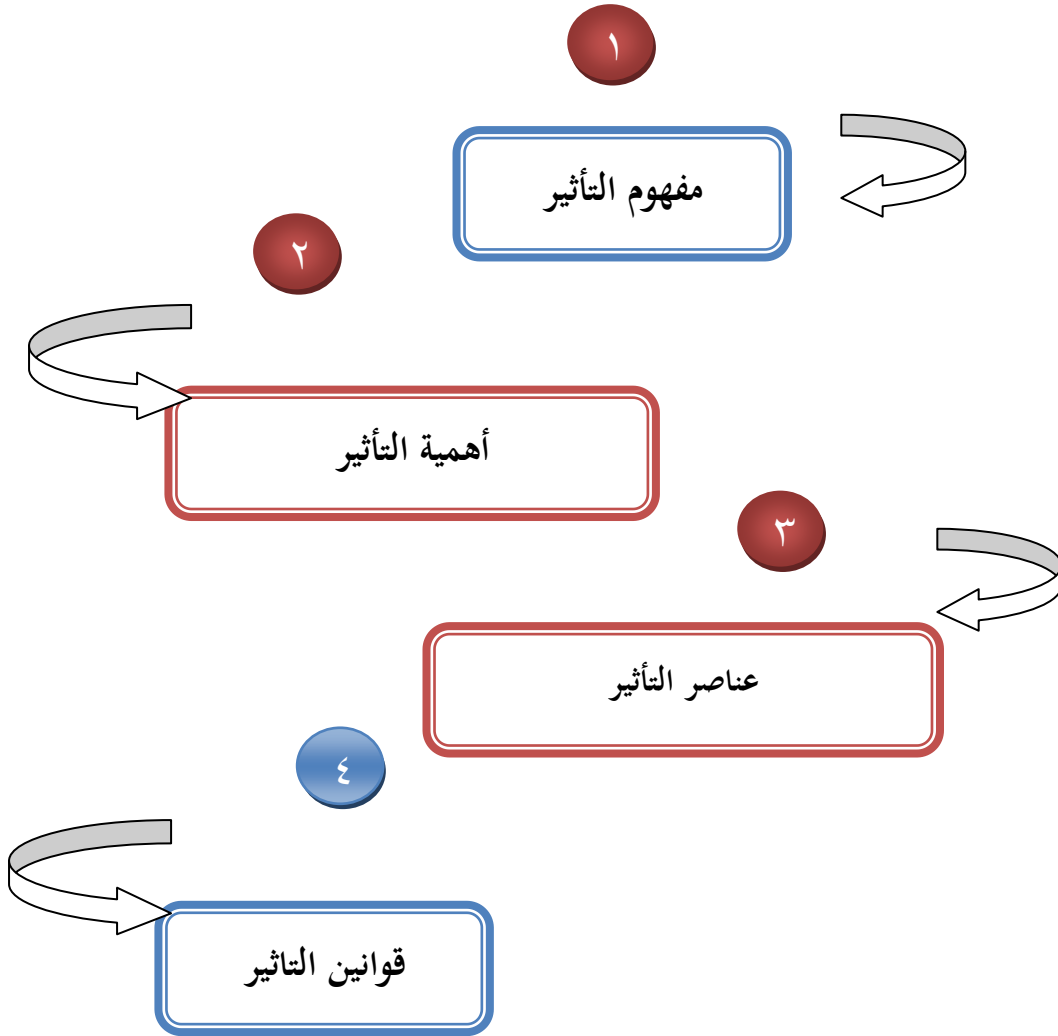
سائلين المولى سبحانه وأعالى أن أربزقنا الإءلاص في القول والعمل وأن أءقق هذه الأءقية أءءافها بما ألمس واضءاً في المءرءات.

المؤلف

ء.فؤاء مرءاء

المشرف والمؤسس لبيت الأءرة (قيم) بأءمة الملك عبءالعزیز بأءة

العناصر الرئسة للءءءة



إرشاءاء للمءءرب

- الاطلاع الءءء على الءقبة الءرببة قبل البرنامء
- إءءار الءقبة الءرببة فى ءمبع الءلساء.
- ببءاء الءلساء الساءة (٨ صباءاً) وءءهى الساءة (١٢ ظهراً)
- ببءاء فءرة الراءة الأولى الساءة (١٠:٠٠) وءءهى الساءة (١٠:١٥)
- المءشاركة الفءالة وءبائل الءبراء من أهءاف البرنامء الءرببى.
- إءلاق أءهزة الءوال أو ءءوبلها على الصاءمء ءاأل القاعة فوفر ببئة ءربببة فاعلة
- ءعبئة نموءء ءقببم البرنامء فساعد على نءاآه وءءوبره.
- ءطببب المهاراء المءءسبة أهم أهءاف الءربب
- الأسئلة الفاعلة ءءرى البرنامء وءساعد على نءاآه وءءقبب أهءافه
- كن مءاركأ فى ءمبع الأنشطة
- اءءرم أفكار المءرب والزملاء
- أنءء أفكار المءرب والزملاء بأءب إن كانء هناك ءاآة .
- اءرص على اسءءمار الوءء

- تقبل الدور الذي يسند إليك في المجموعة
- حفز أفراد مجموعتك في المشاركة في النشاطات
- احرص على بناء علاقات طيبة مع المدرب والزملاء أثناء البرنامج التدريبي
- احرص على ما تعلمته في البرنامج وطبقه في الميدان

إرشادات المدرب

- الإعداد الجيد والإطلاع على حقيبة المدرب.
- التأكد من توفر جميع الأدوات اللازمة و جاهزية كل شيء قبل بدء الدورة..
- توزيع المتدربين إلى مجموعات وفقاً لتخصصاتهم ما أمكن.
- تحدد كل مجموعة مقررأ لها لكتابة الإجابة الموحدة.
- اختيار بعض المتدربين عشوائياً لعرض المادة العلمية.
- توزيع شفافيات وأقلام ملونه لكتابة الإجابة الموحدة لعرضها على باقي المجموعات.
- يتم عرض المجموعات بعد نهاية كل نشاط.
- التجول بين المجموعات أثناء النشاط للإشراف والمتابعة.
- وزع المادة العلمية للنشاط بعد عرض المجموعات.
- احرص على الإعداد و حافظ على تنفيذ الخطة.
- ابدأ في الوقت المحدد وتعرف على المتدربين.
- وضح أهداف الدورة.
- ركز على احتياجات المتدربين.
- كن مبدعاً من بداية الدورة إلى نهايتها.
- اهتم بالعلاقات الإنسانية و كن متواضعاً ولا تدعي العلم و كن قدوة للمتدربين.
- اهتم بالتفاعل اللفظي وغير اللفظي .

- شجع المتدرين على الأسئلة و على تبادل الخبرات .
- حول المعارف إلى مهارات و ابتعد عن التفاصيل وركز على النقاط الهامة
- نوع الأساليب والوسائل التدريية
- لا تقرأ حرفياً من المذكرة.
- تقبل النقد وكن صبوراً وتصرف بذكاء في المواقف الحرجة

الأساليب التدريية:

- ١ . العصف الذهني .
 - ٢ . حلقات النقاش .
 - ٣ . ورش العمل . (نشاطات جماعية وفردية) .
 - ٤ . المحاكاة (مثل : تمثيل الأدوار - التبادلي - ...) .
 - ٥ . حوض السمكة .
 - ٦ . التطبيقات العملية عبر الحاسب الآلي .
 - ٧ . إستراتيجية المناظرة Debate strategy .
 - ٨ . التدريب من خلال الانترنت .
- التقنيات والوسائل المستخدمة في التدريب :
- ١- جهاز عرض الكمبيوتر DATA SHOW
 - ٢- جهاز حاسب آلي موصول بالانترنت .
 - ٣- السبورة والأقلام الملونة (الحائطية - الضوئية) .
 - ٤- الكاميرا الوثائقية .
 - ٥- وسائل يدوية .
 - ٦- سبورة ذكية SMART BOARD .
 - ٧- مقاطع فيديو .

الوحدة التدريبية الأولى

الوحدة الأولى / النشاط الأول (١٠ دقيقة)	
النشاط ١/١	عصف ذهني...التحديات العصرية التي تواجه الداعية

نشرة مرجعية :

مفهوم التأثير :

تأثير سليم ومقبول على القناعات لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة وواضحة.

مفهوم الدعوة :

دعوة لغةً: جاء في اللغة الدَّعوة إلى الطعام: بالفتح، يقال: كنا في دعوة فلان ومدعاة فلان، وهو مصدر، والمراد بهما الدعاء إلى الطعام.

وداعية اللبن: ما يترك في الضرع ليدعو ما بعده وتأتي الدعوة بمعان كثيرة، منها:

١ - الاستغاثة، كقولك للرجل: إذا لقيت العدو خالياً فادع المسلمين. فالدعاء هنا بمعنى الاستغاثة.

٢ - العبادة، كما في قوله تعالى: (وَقَالَ رَبُّكُمْ ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ إِنَّ الَّذِينَ يَسْتَكْبِرُونَ عَنْ عِبَادَتِي سَيَدْخُلُونَ جَهَنَّمَ دَاخِرِينَ) [غافر: ٦٠]، وقال النبي عليه الصلاة والسلام: «الدعاء هو العبادة».

٣ - المناداة، دعا الرجل دعواً ودُعاءً بمعنى ناداه، والاسم الدعوة، ودعوتُ فلاناً، أي صحتُ به، واستدعيته، والدعاة: قوم يدعون إلى بيعة هدىً أو ضلالةً، واحدهم: داع. ورجل داعية: إذا كان يدعو الناس إلى بدعة أو دين، أدخلت الهاء فيه للمبالغة. والنبي صلى الله عليه وسلم داعي الله تعالى ومنه قوله تعالى: (وَدَاعِيًا إِلَى اللَّهِ بِأَذْنِهِ وَسِرَاجًا مُنِيرًا) [الأحزاب: ٤٦]، معناه: داعياً إلى توحيد الله وما يقرب منه.

والدعوة يراد بها في الاصطلاح أحد معنيين:

١ - المعنى الأول: الإسلام.

٢ - المعنى الثاني: «نشر هذا الدين للناس». وفي المجال الدعوى يقصد هذا المفهوم على العموم. كما قال تعالى: (قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ) [يوسف: ١٠٨]، ولمقصود بالدعوة إلى الله هنا الدعوة إلى دينه.

وهذا المعنى الأخير هو المراد بالدعوة في هذه الحقيقة، سواء كانت الدعوة إلى الإسلام وترك الكفر، أو الدعوة إلى الطاعة وترك المعصية، أو الدعوة إلى العمل الفاضل وترك المفضول.

أهمية الدعوة إلى الله

الدعوة إلى الله - عزَّ وجلَّ - من أفضل الأعمال، وأقرب القربات، وأوجب الواجبات، بعث الله - تعالى - صفوة خلقه من الأنبياء والرسل - عليهم الصلاة والسلام - للقيام بها، ووعد القائمين بها أجرًا عظيمًا وثوابًا جزيلاً في الدنيا والآخرة، بل إن الله - جل وعلا - جعلها شعارًا لاتباع الرسل - عليهم الصلاة والسلام.

ولقد كان هؤلاء وهم خيار عباد الله - تعالى - يهتمون بالدعوة أبلغ الاهتمام، ويحرصون على إخراج الناس من الظلمات إلى النور أشد الحرص، وهكذا حال من سلك دريهم من صالحى الأمة ومصلحيها، وهذا الاهتمام الملحوظ يرجع لأسباب؛ منها:

(١) أن الله - تعالى - أعلا منزلة الدعوة؛ حيث يصيرون بها من أحسن الناس قولاً عند خالقهم - جل وعلا - قال - تعالى -: { وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ } [فصلت: ٣٣].

(٢) مما يجعل المسلم يحرص على تبليغ الدين إلى الناس - دعاء النبي - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - لمن بَلَغَ قوله إلى غيره؛ حيث يقول: ((نَضَّرَ اللهُ امراً سمع مقالتي فبلغها؛ فُرِّبَ حامل فقه غير فقيه، وُرِّبَ حامل فقه إلى من هو أفقه منه))، ومعنى نَضَّرَ اللهُ: هذا دعاء له بالنضارة، وهي النعمة والبهجة.

(٣) الحرص على هداية الناس له فضل عظيم، لا سيَّما إذا هدى الله على يده أحداً، يدل لذلك ما ثبت عن سهل بن سعد الساعدي - رضي الله عنه - أن رسول الله - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - قال لعلي - رضي الله عنه - لما أعطاه الراية يوم خيبر: ((أنفذ على رسلك؛ حتى تنزل بساحتهم، ثم ادعهم إلى الإسلام، وأخبرهم بما يجب عليهم من حق الله فيه، فو الله لأن يهدي الله بك رجلاً واحداً، خير لك من حُمُر النعم))

وقد بيّن الرسول - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - أن من دلّ على خير، فله مثل أجر فاعله؛ فقد روى ابن مسعود - رضي الله عنه - قال: قال رسول الله - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ -: ((من دلّ على خير، فله مثل أجر فاعله))

وأكد في سنته أن مما يتبع الشخص بعد موته وينفعه - وهو في قبره - العلم الذي يبثه في الناس؛ فقد روى أبو هريرة - رضي الله عنه - أن رسول الله - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - قال: ((إذا مات ابن آدم، انقطع عمله إلا من ثلاثة؛ إلا من صدقة جارية، أو علم يُنتفع به، أو ولد صالح يدعو له))

وحيثما ننظر إلى سيرة الرسول - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - العملية في الجانب الدعوي، نجد أنه يدعو في جميع الأماكن والأزمان والأحوال، فلم يوجه دعوته - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - لصنف من الناس دون صنف؛ بل دعا الناس جميعاً؛ من أحبوه ومن أبغضوه، ومن استمع إليه، ومن أعرض عنه، بل يوجه دعوته إلى من آذاه؛ لأن الدعوة تكليف من الله لا بد من القيام كسائر التكاليف الشرعية.

ولم يخص - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - مكاناً دون غيره للدعوة؛ بل كان يدعو في المسجد، والطريق، والسوق، والحضر، والسفر، بل وحتى في المقبرة، وعلى رأس الجبل لم يترك الدعوة.

وكان - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - يستغل المواسم وأماكن تجمع الناس؛ ليكون ذلك أبلغ في دعوته، ولتصل أكبر عدد من الناس، واستمر - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - في أداء هذه المهمة الجليلة مشمراً عن ساعديه، باذلاً كل ما في وسعه، مستخدماً كل وسيلة متاحة، متحملاً كل أذى في سبيل إبلاغ الدعوة وإخراج الناس من الظلمات إلى النور.

وقد امتلأت سيرته وفاضت بالمواقف الدعوية الرائدة التي تتمثل فيه القدوة العملية للدعاة والعلماء والمصلحين، وسبيله في ذلك ومنطلقه وقاعدته العريضة: {ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِهُمْ بِالتِّي هِيَ أَحْسَنُ} [النحل: ١٢٥].

الوحدة التدريبية الثانية

عناصر التأثير الدعوي

الوحدة الثانية / الجلسة الثانية / النشاط الأول (١٠ دقيقة)	
النشاط ٢/٢	ورشة عمل : من وجهة نظر المجموعة ماهي العناصر اللازم توفرها لحصول التأثير الدعوي المناسب ؟

نشرة مرجعية :

عناصر التأثير:

اولاً: المصدر:

وهو صاحب التأثير الدعوي واهم ما يمكن المصدر من أداء رسالته بشكل صحيح وجود الدافعية للتأثير حيث أنها شرط هام في التأثير في الآخرين، فالداعية الذي يريد ترك الأثر الحسن في الناس، ويريد دعوتهم إلى الله إرادة حازمة عازمة هو الذي يعتبر قد ابتداء أولى الخطوات في هذا السبيل، أما الذي لم تتكون عنده الدوافع للتأثير فلن يؤثر.

والدافع هنا هو المحرك الأول للاهتمام بالآخرين، ولذلك فإن النبي _صلى الله عليه وسلم_ قد علمنا أن نربي الناس بإيقاظ الدوافع الطيبة فيهم بطرق مختلفة، فمن ذلك قوله _صلى الله عليه وسلم_ "لئن يهدي الله بك رجلاً واحداً خير لك من حمر النعم" أخرجه البخاري، فهو حديث واضح في إنشاء الدافعية لدى الشخصية الإسلامية نحو التأثير في الآخرين وتغييرهم إلى الهداية والصالح، وكذلك قوله _صلى الله عليه وسلم_ "نضر الله امرأ سمع مقالتي فوعاها وحدث بها" أخرجه في الصحيحين، يدعو له بالنصرة والصالح، فهذا أيضاً واضح في بثه _صلى الله عليه وسلم_ الدوافع الإيمانية في الدعاة إلى الله أن يحدثوا بحديثه ويعلموا بعلمه، وكذلك قوله _صلى الله عليه وسلم_ "الدال على الخير كفاعله" رواه مسلم، فهو هنا يدفع الداعية إلى بيان السبيل القويم للناس ودلالتهم على العمل الصالح ويحث فيه الرغبة في العمل بأن له أجر كأجر فاعله، وكذلك قوله _صلى الله عليه وسلم_ "من سن في الإسلام سنة حسنة فله أجرها وأجر من عمل بها إلى يوم القيامة.." أخرجه مسلم..

ويمكن إيجاز قدرة المصدر على تأثير رسالته الدعوية من خلال ثلاثة مداخل :

(الأمن والإنجاز والحب)، ثلاثة مداخل مهمة تستطيع من خلالها غزو شخصية الآخر للوصول إلى التأثير فيه وتوجيهه، فأما **الأول فهو الأمن**، وهو أن يأمن الآخر أن السلوك الذي تدفعه إليه آمن غير ضار نافع غير مفسد، وليس المقصود هنا هو الأمن على المصالح الشخصية فحسب، بل يتعدى الأمر إلى أكبر من هذا إلى الأمن على المستقبل والمآل

والمنتهى، كما يتعدى إلى أمن الحرام وأمن البعد عن اللعنة الإلهية والأمن من غضب الرب _ سبحانه _، قال الله _ تعالى _:

"الَّذِينَ آمَنُوا وَلَمْ يَلْبِسُوا إِيمَانَهُمْ بِظُلْمٍ أُولَئِكَ هُمُ الْأَمْنُ وَهُمْ مُهْتَدُونَ" (الأنعام: ٨٢)، فالأمن هنا هو أمن المآل والرحمة والأمن من العذاب والسخط، وقد جعل _ سبحانه _ بيته آمناً "أَوْ لَمْ يَرَوْا أَنَّا جَعَلْنَا حَرَمًا آمِنًا وَيَتَخَطَّفُ النَّاسُ مِنْ حَوْلِهِمْ" (العنكبوت: من الآية ٦٧)، بل إنه من أراد فيه بسوء عوقب ولو لم يبتدئ تنفيذ عزمه ونيته الفاسدة، قال _ تعالى _: "وَمَنْ يُرِدْ فِيهِ بِالْحَادِ بِظُلْمٍ نُدَقُهُ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ" (الحج: من الآية ٢٥)

ويشبه العلماء الأمن للإنسان كالتربة الصالحة وهو هنا تربة نفسية تفتح باب القبول للشخصية الداعية، وقد علمنا رسول الله _ صلى الله عليه وسلم _ ذلك كثيرا في أحاديثه فمنه قوله _ صلى الله عليه وسلم _ "من قال: لا إله إلا الله فقد عصم ماله ودمه إلا بحق الإسلام."

كذلك فالإنجاز مدخل مهم للنفوس الداعية إلى الله سبحانه لا بد وأن يشعر الآخرين بالإنجاز فإننا لو شبهنا الأمن بالتربة الصالحة فإن الإنجاز هو ذلك الماء الذي يروي هذه التربة ويث فيها الرونق والانتعاش ويظهر فيها علامات الحياة، ولذلك كان رسول الله _ صلى الله عليه وسلم _ يربى الناس على إشعارهم بالإنجاز والتميز والتقدم فيقول لهم _ صلى الله عليه وسلم _: "مَنْ قرأ حرفاً من كتاب الله فله به أجر لا أقول الم حرف بل ألف حرف ولام حرف وميم حرف" فهو يعلمك أنك تنجز كثيراً جداً وتحصل كثيراً جداً بقرائك أكثر مما تتصور، حتى الذين لم يحسنوا القراءة بعد، يقول لهم _ صلى الله عليه وسلم _: "الماهر بالقرآن مع السفارة الكرام البررة والذي يقرأ القرآن ويتتبع فيه وهو عليه شاق فله أجران" فهو يعلمك أنك منجز على كل حال ولن يمنعك تعلمك أن تحصل الثواب الكبير والعميم فأنت منجز على كل حال، ويقول _ صلى الله عليه وسلم _ فيما أخرجه مسلم "عجبا لأمر المؤمن إن أمره كله له خير وليس ذلك لأحد إلا المؤمن إن أصابته سراء شكر فكان خيراً له وإن أصابته سراء صبر فكان خيراً له" فهو يعلمه أنه منجز على كل حال ومحصل للثواب على كل حال، وهذا الشعور يث في المدعو الثقة ويدفعه نحو العمل ونحو التطبيق للتوجيه الذي تعلمه.

كذلك فإن الحب مدخل هام جداً من مداخل الشخصية: فأنت يا أيها الداعية إذا أردت التأثير في الناس فدعهم يحبونك أولاً، ثم بعد ذلك مرهم فيعملوا، فالحب يرقق القلوب ويقربها إلى الداعية قال الله _ تعالى _: "وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنْقَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ" (آل عمران: من الآية ١٥٩)، فهو بيان رباني إذن للنبي _ صلى الله عليه وسلم _ أن يجد الطريق إلى القلوب برقة ورحمة ومحبة وتسامح وعفو، قال الله _ تعالى _: "لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِنْ أَنْفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ بِالْمُؤْمِنِينَ رَؤُوفٌ رَحِيمٌ" (التوبة: ١٢٨)، وانظر إلى الداعية المحبوبة كيف يجد طريقه إلى التأثير في الناس وفي قلوبهم بمنتهى اليسر والبساطة وانظر إلى الآخر الذي يريد إجبار الناس على التأثر بكلماته وهو منفر غليظ عبوس متكلف معجب بنفسه وبعمله، مستقل عمل الآخرين وطاعتهم.. لكم يخسر هذا.. لكم يخسر!!

ويرى البعض ان ثمة عناصر رئيسة تساهم في اىصال التأثير في الآخرين وهي :

أولاً:المصادقية

فالمعادلة التاريخية تقول :

$$\text{الثقة} + \text{المعرفة (الخبرة)} = \text{الصدق (المصادقية)}$$

✓ الانبياء عليهم السلام (أفضل مقنعو العالم) . والنبي عليه الصلاة والسلام كان يسمى قبل الإسلام الصادق الأمين.

ثانياً:الفوز بقلوب الآخرين :

وذلك من خلال التعامل والتواصل الإيجابي فالقلوب جبلت على أن تفتح لمن أحبت (ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك)

ثانياً:الرسالة: وهي موضوع التأثير ويشترط لتحقيق هدفه أن تكون:

١- واضحة لا غموض فيها بحيث يستطيع جمهور المخاطبين فهمها فهماً متماثلاً.

٢- بروز الهدف منها دون حاجة لعناء البحث عنه.

٣- مرتبة ترتيباً منطقياً مع التأكيد على الأدلة والبراهين.

٤- مناسبة العبارات والجمل حتى لا تسبب إشكالاً أو حرجاً ولكل مقام مقال بعيدة عن الجدل واستعداد الآخرين؛ لأن المحاصر سيقاوم ولا ريب.

ثالثاً: المستقبل:وهو المعنى بالتأثير وينبغي فيه مراعاة ما يلي:

١- الفروق العمرية والبيئية الاختلافات الثقافية والمذهبية.

٢- المكانة العلمية والمالية والاجتماعية

٣- مستوى الثقة بالنفس الانفتاح الذهني.

الوحدة التدريية الثالثة

قوانين التأثير الدعوي وطرق اكتسابه

الوحدة الثالثة / الجلسة الثالثة / النشاط الأول (١٠ دقيقة)	
دراسة حالة:	النشاط ٣/٣
تحاول المعلمة أمل التأثير على طالباتها بتغيير سلوكهن من خلال المحاضرات الجماعية... وتشعر بعدم وجود الأثر الواضح المرجو مع طول المدة وتكرار المحاضرات..... من خلال دراسة حالة المعلمة أمل ماهو السبب في عدم حصول التأثير المطلوب؟ وكيف يمكن أن نقدم لها المساعدة في ذلك؟	

نشرة مرجعية :

قوانين التأثير

الحديث عن قوانين التأثير في الآخرين يختلف من حيث اختلاف المداخل النفسية والاجتماعية ونظراً لأن المدة المحددة للحقبة ثلاث ساعات فإننا سنقتصر على ذكر أهم القوانين المساهمة في تحقيق الرسالة والتأثير الدعوي

القانون الأول القدوة:

تبرز أهمية أسلوب (القدوة) من عدة أمور ، منها :

١- جعل الله عز وجل لعباده أسوة عملية في الرسل والصالحين من عباده ، وعدم اكتفائه بإنزال الكتب عليهم ، فأرسل الرسل ، وقصّ على المؤمنين قصصهم وعرض سيرتهم ثم أمر باتباعهم ، والافتداء بهم ، فقال : (أولئك الذين هدى الله ، فبهدهم اقتده ...) [الأنعام ، ٩٠] .

٢- إن من طبيعة البشر وفطرتهم التي فطرهم الله عليها : أن يتأثروا بالمحاكاة والقدوة ، أكثر مما يتأثرون بالقراءة والسماع ، ولا سيما في الأمور العملية ، ومواقف الشدة وغيرها ... وهذا التأثير فطري لا شعوري في كثير من الأحيان .

٣- إن أثر القدوة عام يشمل جميع الناس على مختلف مستوياتهم ، حتى الأمي منهم ، فبإمكان كل امرئ أن يحاكي فعل غيره ، ويقلده ولو لم يفهمه .

وتظهر القدوة في مجموعة من السلوكيات من أهمها:

- امتنع من قول الكلام القاسي أو السلبي . إننا ننجح في عمل هذا حينما نمتنع من قذف الكلمات التي هي من صنع فورة الهيجان .

- مارس الصبر مع الآخرين : إن الصبر هو التعبير العملي عن الثقة والأمل والحكمة والحب .

- ميز بين الشخص وسلوكه أو فعاليته : إن من الواجب أن نبقى على التواصل مع الإنسان على فرض أن له قيمته الذاتية ، وهذا لا يعني أن نغض النظر عن سلوكه الخاطيء أو الشائن .

- قدم خدمات لا يدري أحد أنك أنت الذي قدمتها : إننا كلما قدمنا أعمالاً طيبة للآخرين دون أن يشعروا بمن هي من أهم عوامل التأثير على الآخرين .

- حافظ على ما قطعته من وعود : وحتى نعطي الوعود التي سوف نفني بها نحتاج أن نفهم أنفسنا ، وهذا يعني أننا نقوم بعملية انتقاء دقيق لما سنعطيه من وعود ، إن قدرتنا على إعطاء الوعود والوفاء بها هو أحد مقاييس سلامة شخصيتنا .

- ركز على دائرة التأثير : حينما نركز على المجال الذي نستطيع أن نتحكم فيه فإن دائرة تأثيرنا تتوسع .

القانون الثاني العلاقة : أن تفهم الآخر وتشعر بالاهتمام به .

- افترض أفضل الاحتمالات في الآخرين : إن افتراض حسن النية يؤدي إلى نتائج طيبة ، وحينما يكون تعاملك مع الآخرين على افتراض أنهم يفعلون أحسن ما لديهم بحسب ما يرون الأمور يعطيك القدرة على أن تستشيرهم على فعل أفضل ما يستطيعون فعله .

- حاول أولاً أن تفهم : لتكن محاولتك أن تفهم الآخر قبل رغبتك في أن يفهمك الآخر . تقمص دور من أمامك ، أي افهم كيف يفكر ولو لبعض الوقت . مثل هذا السلوك يتطلب شجاعة وصبراً وشعوراً بالأمان .

- أشعر الآخر أنك تفهمه : فحين تفعل ذلك تنبني علاقات الثقة في أثناء التواصل ، ولكن مثل هذا التجاوب يجب أن يكون موقفاً صادقاً ، وليس تلاعباً بسحنة الوجه والكلام .

- إذا أساء إليك أحد فكن المبادر بإصلاح العلاقة

- أعد بلا ملل ذكر الجوانب التي تجمع بينك وبين الآخرين : سلط الضوء على الجوانب التي توحد بينك وبين من ترغب التأثير فيه .

- اجعل تأثير الآخرين عليك سابقاً على تأثيرك عليهم : إن تأثيرنا على الآخرين يوازي شعورهم بتأثيرهم علينا . إن اهتمامك بمشكلات الآخر الخاصة تجعله يعلم بتأثيرك بشؤونه ، وعندها سيفتح لك قلبه بشكل مدهش .

- تقبل الشخص كما هو : إن أول خطوة في تغيير الآخر أن تتقبله كما هو . فإذا لم تتقبله فإنه سيتخذ موقفاً دفاعياً ويتوقف استماعه لك . ولا يعني التقبل أنك تقبل بالعيب الذي لديه ، ولكنه يعني إدراك قيمته الأصلية .

القانون الثالث: التدرج

إن تربية النفس ينبغي أن يكون عبر خطوات متدرجة يُبنى بعضها على بعض ، بحيث تمهد كل مرحلة للمرحلة التي تليها ، ليتمكن الفرد من مسايسة نفسه وملاطفتها ونقلها من الدنو إلى العلو بالتدرج والحال كذلك بالنسبة للمدعو .

خطوات التأثير الدعوي عبر أسلوب التدرج :

إنّ أول مرحلة في التدرج الدعوي: التخلية والتخلص من صفة ذميمة وعادة سيئة والطريق إلى إصلاح النفس والتخلص من العادات السيئة والصفات الذميمة لا يحصل إلا من خلال توافر الأمور التالية:

- التوعية والتبصير بالأخطاء من خلال الغير ، أو محاولة اكتشافها من خلال الذات .

- ومن ثمّ يتم التعرف على الأخطاء الذاتية والاعتراف بها .

- وبعدها يُعقد العزم على تغييرها وتطهير النفس مما علق بها من رذائل الأخلاق وسفاسف الأمور

وهذا الأسلوب مستنبط من كتاب الله تعالى ، ومما يدل على ذلك قوله تعالى في كتابه الكريم :

(لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَدْ تَبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ فَمَنْ يَكْفُرْ بِالطَّاغُوتِ وَيُؤْمِن بِاللَّهِ فَقَدِ اسْتَمْسَكَ بِالْعُرْوَةِ الْوُثْقَى لَا انْفِصَامَ لَهَا وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ) البقرة ٢٥٦

" فبدأ الله عز وجل بالكفر بالطاغوت قبل الإيمان بالله ، لأن من كمال الشيء إزالة الموانع قبل وجود الثوابت ولهذا يقال : التخلية قبل التحلية ."

فبقدر التخلية من الرذائل تكون التحلية بالفضائل، وبقدر التصفية من المساوئ تكون الترقية والرفعة في الدرجات .

مثال الصفات السيئة: الكبر، الغفلة، الحسد، الخوف، التكاسل، العجلة .

ومثال الصفات الحسنة: الصبر، الشجاعة، الجود، السماحة، الحلم .

فدعوة الآخرين تتحقق بأمرين:

أولاً: التخلية : عن طريق تطهير النفس بالتخلّي عن الآفات ، وديء الأخلاق والرذائل .

ثانياً: والتحلية والتنمية : وذلك عن طريق تنميتها بالطاعات و الفضائل .

بعض القواعد المهمة واللازمة لمرحلة التخلية وهي كالتالي :

إنّ التخلية قد لا تستلزم التحلية دائماً ، لأن بعض العادات الذميمة ليس لها بديل يقابلها ليحل محلها كالتدخين مثلاً لذلك تختلف طريقة معالجتها :

- فالأخلاق السيئة والعادات الخاطئة التي لها بديل مناسب يحل محلها تُستعمل معها طريقة الإبدال بمعنى يستبدل الخلق السيء بخلق حسن ، فالسخاء بدل البخل، وهكذا في بقية العادات والأخلاق التي لها أضرار .

- أما العادات التي ليس لها بديل جيد يحل محلها كالتدخين فليس الحل معها هو الإبدال ، وإنما تُستعمل معها طريقة

المزاحمة والتضييق عن طريق تكوين العادات الصحيحة وتنميتها للتضييق على العادة السيئة لتضم تلك العادة وتقف عن النماء ثم تزول فيما بعد لأن العادة الجيدة قد احتلت مكان نموها .

إنّ الفرد المسلم حين يريد التخلص من العادات السيئة ومعالجة الأخطاء فعليه أن يعلم أنّها متفاوتة في نوعيتها ودرجة

ضررها ولذا يختلف زمن معالجتها :

- فبعض العادات يجب قطعها من جذورها وعدم التريث والتأني معها مثل : آفة الكذب ، أو الغيبة .
- وبعضها يتم تغييرها على مراحل متدرجة مع مرور الوقت ، حيث يُبدأ بالتقليل منها في أول الأمر وهذه المرحلة تُعد أول مراحل التعديل ثم يتم التخلص منها فيما بعد ، ومن الأمثلة على تلك العادات : عادة السهر بالليل أو الإكثار من النوم في النهار ، أو العجلة ، أو الخجل .

إن مرحلة التخيلية والتخلص من العادات السيئة التي اعتاد عليها الفرد فيما مضى من وقته قد يصاحبها بعض المشقة ، فقد يكون اكتساب السلوكيات الجيدة والأخلاق الفاضلة في المراحل الأولى صعباً على النفس نظراً لمفارقتها ما ألفته واعتادت عليه ، لذا ينبغي التنبه إلى هذا الشعور العارض الذي سينزل فيما بعد لذا يقول ابن القيم رحمه الله : " إنما يجد المشقة في ترك المألوف والعوائد من تركها لغير الله ، أما من تركها مخلصاً من قلبه لله فإنه لا يجد في تركها مشقة إلا في أول وهلة ليمتحن أصادق هو في تركها أم كاذب ، فان صبر على تلك المشقة قليلاً استحالت لذة " فالداعية المؤثر يراعي هذا في المدعو أثناء عملية التأثير الدعوي .

القانون الرابع :

العادات السبع لأكثر الناس تأثيراً:

ويعتبر كتاب " العادات السبع لأكثر الناس فاعلية" أو "the7 habits for highly effective people" الذي وصلت مبيعاته إلى ١٣ مليون نسخة وتمت ترجمته إلى ٣٣ لغة واحداً من أهم الكتب الإرشادية للعمل وإدارة الوقت بصورة أفضل.

وجاءت فكرة الكتاب من خلال بحث ستيفن كوفي في علم نفس النجاح خلال ال ٢٠٠ سنة الماضية، أي من عام ١٧٢٠ تقريباً وغربلتها فوجد أن ال ١٥٠ السنة الأولى منها تركز على المبادئ والأمانة والصدق والعدل والحق أي بمعنى الالتزام بالمبادئ والقيم والمثل .

وبعد الحرب العالمية وجد أنها تركز على المهارة والشكل الخارجي و العلاقات والحرفية والتنظيم أي بما معناه الأولي في المضمون والباطن والثانية في الشكل والظاهر ولأن الحديث عن التأثير الدعوي كان الاتصاف بهذه الصفات مؤثراً بشكل فاعل إذ تمثل كل صفة استراتيجية مستقلة للتأثير على الآخرين

ويرى الكاتب أن هناك ٧ عادات للشخصية الفعالة تختزل المدرستين الأولى والثانية في النجاح ويعزو ستيفن كوفي تسميتها " عادات " لسبب وجيه..ألا وهو أن النجاح لا يمكن تحقيقه إلا عن طريق التخلص التدمير لعادات تعرقل النمو والتطور وبناء عادات جديدة.. ثم من بعدها تكون مرحلة الخطوات أو التدرج سهلة ولأنها تنبع من الجذور وتصبح عادات للنجاح بدلا من عادات الفشل يكون النجاح دائم و مضمون..ليس وقتي فقط.

وكثيرا ما يتساءل الناس عن كيفية تحقيق المزيد من النجاح في الحياة العملية والاجتماعية. وعلى مر العقود السابقة كان

الباحثين في الإدارة يطرحون هذا السؤال للبحث عن إجابة له. وقد سلك ستيفن كوفي، مسلكا مميزا في الإجابة عن هذا السؤال.

لقد اعتمد في اجابته على هذا السؤال بدراسة مجموعة من الشخصيات المتميزة والفعالة على مر التاريخ، واستطاع استخلاص سبع عادات أساسية تميزت بها هذه الشخصيات وجعلت منها شخصيات فعالة وهذه العادات السبع التي تشكل شخصية الناس الفاعلين على النحو التالي:

أولا : كن مبادرا وسباقا

من يتحرك وفق ما تمليه عليه الظروف فقد يحقق أهداف الآخرين ولكنه لن يصل إلى أهدافه أبدا. لا تنتظر الظروف لتدفعك للعمل ولكن كن مبادرا للعمل. عدم المبادرة يضعك في زاوية مواجهة أعمال الطوارئ ولا يترك لك فرصة لاختيار ما تريد وفي التأثير الدعوي كن مبادراً لاغتنام فرصة التأثير قبل أن تضيع.

ثانيا : ابدأ وعينك على النهاية

هل جريت يوما أن تخرج من بيتك دون أن تضع في ذهنك الذهاب إلى مكان محدد. ماذا حصل معك؟ نفس الحالة تنطبق على الأعمال، فإذا كان لديك تصور واضح لما تريد أن تصل إليه فإن تحقيقه سيكون أسرع وبكفاءة عالية وفي التأثير الدعوي خطط لأسلوب دعوتك وضع أهدافاً واضحة تريدها ممن تستهدفه بالدعوة

ثالثا : الأولى أولا

عندما تزدهم الأعمال ابدأ بالأهم فالمهم. هل لديك معيار واضح للأولويات؟
فعندما تريد أن تؤثر في شخص ما فالسؤال المهم ماهي الاولويات في هذا التأثير؟ وكيف تصل إليها؟

رابعا : فكر في المصلحة المشتركة للطرفين

التعامل بمنطق، إذا كسب الآخرون فسأخسر، يجعل الحياة صعبة. وهذا المنطق ليس صحيحا دائما، بل العكس هو الصحيح في كثير من الأحوال. فابحث عن طرق ووسائل للتعاون بدل التناوش مع الآخرين .
وعندما تدعو شخصا فإن من وسائل التأثير فيه أن يشعر بفائدته المباشرة من دعوتك له .
خامسا : تفهم الآخرين أولا ثم اطلب منهم أن يفهموك

كثيرا ما نحقق في تحقيق أهدافنا لأن الآخرين لم يفهمونا جيدا. وهم يفعلون ذلك لأننا لم نعطيهم الوقت الكافي لفهمهم.

معادلة بسيطة جدا، إذا أردت الآخرين أن يفهموك فحاول أولا أن تفهمهم .

والداعية المؤثر يحتاج إلى فهم أعمق لنفسيات المدعويين حتى يؤثر فيهم .

سادسا : اعمل مع الجماعة (أثر التلاحم)

$$1 + 1 = 10$$

ليس هناك خطأ في العملية السابقة إن هذا هو ما يقصد به أثر التلاحم. لو أن مكتبا إداريا وجد به موظفان يفهم أحدهما الآخر ويتعاونان لا يتنازعان فإن ما يقومون به من العمل يساوي وربما يزيد عما يؤديه ١٠ موظفين يكيد كل منهم للآخر .

وهنا يتأكد للعاملين في مجال التأثير الدعوي أن يشكّلوا فرق عمل وفق خطط منهجية ليتكامل البناء فالتأثير الانفرادي محدود الأثر

سابعا : اشحذ المنشار

الجسم والعقل والروح يؤثر كل منها على الآخر وإذا اضطرب أحدها اضطربت الأخرى. فاعمل على إيجاد التوازن فيما بينها وتوفير الغذاء والطاقة اللازمة لكل منها لكي تنمو وتترعرع بشكل سليم .

فالداعية المؤثر يحتاج إلى تطوير مستمر ومواكبة للمستجدات في الساحة الدعوية لاسيما في زمن المتغيرات والتسارع المعلوماتي الذي نعيشه اليوم .

وقبل ختم هذه الوحدة هناك:

ثلاثة أخطاء شائعة في مجال التأثير على الآخرين :

- **الخطأ الأول : أن ننصح قبل أن نفهم :** قبل أن تؤثر فيّ لابد أن تفهمني ، إن لي وضعي الخاص ومشاعري الفريدة ، فقبل أن تحاول التأثير عليّ يجب أن تتأثر أنت بوضعي الفريد .

- **الخطأ الثاني : محاولة إصلاح العلاقة من دون إصلاح الموقف أو السلوك :** لقد كان (إيمرسون) حكيمًا حينما قال: (إن ما أنت عليه يصيح في أذني بصوت يمنعني من أن أسمع ما تقول) .

- **الخطأ الثالث : افتراض أن القدوة الطيبة والعلاقة أمر كافٍ :** حينما نخطئ هذا الخطأ نغفل أهمية التعليم الواضح ، والحل أن نتحدث كثيرًا عن الرؤية والمهمة والأدوار والغايات والمقاييس .

ونهاية المطاف هنا أن حقيقتنا هي ما يحقق التواصل بشكل أكثر فعالية وأكثر إقناعًا مما نقول .

الوحدة التدريبية الرابعة

صفات الداعية المؤثر

الوحدة الرابعة / الجلسة الرابعة / النشاط الأول (١٠ دقيقة)

ورشة عمل :

من خلال تتبع قصص الأنبياء ماهي الصفات المشتركة بين الأنبياء عليهم الصلاة والسلام في دعوتهم لأقوامهم؟؟

النشاط ٤/٤

نشرة مرجعية :

صفات الداعية الناجح:

فالداعية الناجح لا بد أن يتصف بعدد من الصفات، بعضها كسبي وبعضها وهبي: فالكسبي منها: الذي يكتسبه الإنسان ويمكن أن يزيد فيه، والوهبي منها: ما يمنحه الله سبحانه وتعالى للذين يأتمنهم على وحيه، ويبعث في أنفسهم حب التضحية في سبيله، والسعي لإعلاء كلمته.

◀ الرحمة

فأول صفة من هذه الصفات: هي الرحمة، وهي خُلِقَ هذا الدين، فلكل دين خلق، وخلق الإسلام الرحمة، وقد كتبها الله على نفسه، وتسمى بها، وقال سبحانه وتعالى: ﴿ كَتَبَ رَبُّكُمْ عَلَى نَفْسِهِ الرَّحْمَةَ ﴾ [الأنعام: ٥٤] ، وقال تعالى: ﴿ هُوَ اللَّهُ الَّذِي لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ عَالِمُ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ هُوَ الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ ﴾ [الحشر: ٢٢] .

وقد صح عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: (إن الله خلق الرحمة يوم خلقها مائة رحمة، فادخر عنده تسعاً وتسعين رحمة لعباده المؤمنين في الجنة، وأنزل رحمة واحدة في الدنيا، فيها يتراحم الخلائق فيما بينهم، حتى ترفع الدابة حافرها عن ولدها).

فلا بد أن يكون الداعية رحيماً بالمدعويين؛ لأن حرصه عليهم ورأفته بهم ستكون سر إصراره في دعوته، واستمراره فيها، وتذكره أن هؤلاء عرضة لأن يكبهم الله على وجوههم في النار، فهو يرحمهم، ويسعى للحيلولة بينهم وبين ذلك، وقد قال الله تعالى لرسول الله صلى الله عليه وسلم: ﴿ فِيمَا رَحْمَةٍ مِنْ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ﴾ [آل عمران: ١٥٩] .

والرحمة صفة مطلوبة في كل مؤمن، ولذلك صح عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: (إنما يرحم الله من عباده الرحماء)، وفي الحديث المسلسل بالأولوية، عن سفيان بن عيينة ، عن عمرو بن دينار ، عن أبي قابوس، عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (الراحمون يرحمهم الرحمن؛ ارحموا من في الأرض يرحمكم من في السماء)، وكذلك فإنه صلى الله عليه وسلم قال: (لا تزال أمتي بخير ما دام كبيرها يرحم صغيرها،

وصغيرها بوقر كبيرها).

وقد وصف الله نبيه صلى الله عليه وسلم بهذه الرحمة في عدد من الآيات، فقد سبق قوله: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ﴾ [آل عمران: ١٥٩] ، وقال الله تعالى: ﴿لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِنْ أَنْفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَحِيمٌ﴾ [التوبة: ١٢٨] ، وقال تعالى: ﴿مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ﴾ [الفتح: ٢٩] .

والرحمة تقتضي من الداعية ألا يخاطب الناس من منطلق الترفع والتعالي، بل يخاطبهم من واقع الحرص عليهم؛ لإجرائهم من عذاب الله

⬅ الاحتساب

الصفة الثانية: الاحتساب، فلا ينجح الداعية إلا إذا كان محتسباً في دعوته لله تعالى، لا يطلب عليها جزاء ولا شكوراً، ولهذا فما من نبي من الأنبياء إلا قال لقومه: ﴿مَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ﴾ [ص: ٨٦] ، و ﴿لَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مَالاً﴾ [هود: ٢٩] ، وهكذا، فما من نبي من الأنبياء إلا تبرأ من ذلك.

فالداعية إذا كان يطلب غير وجه الله بدعوته فإنما يدعو إلى نفسه، أو إلى ذلك الذي يطلبه، ومن هنا فلا بد من التوحيد في الدعوة، أي: أن تكون الدعوة خالصة لوجه الله؛ لأنها عبادة يبتغى بها وجه الله ويتقرب بها إليه.

وقد أخرج مسلم في الصحيح من حديث أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (يقول الله تعالى: أنا أغنى الشركاء عن الشرك: فمن عمل عملاً أشرك فيه معي غيري، تركته وشركه).

والاحتساب يقتضي من الداعية: أن يجتهد في أن يكون قدوة حسنة، ومثالاً صالحاً يهتدي به الآخرون، فيحاول أن يكون أبلغ الناس تضحية، وأكثرهم عبادة، وأكثرهم تأثراً بما يقول.

ولذلك فإن ابن الجوزي رحمه الله كان خطيباً مفوهاً، وكان إذا خطب في أمر استجاب الناس لخطبته، فأتاه الأرقاء في الشام فقالوا: لو خطبت عن العتق فلعل موالينا يعتقوننا، فوعدهم خيراً، فانتظروا الخطبة فخطب، ولم يذكر الرق، ثم الخطبة الأخرى ولم يتعرض للعتق، ثم الثالثة فخطب عن العتق، وحظ الناس عليه، فأعتق الناس أرقاءهم، فأتوه فقالوا: رحمك الله تأخرت عن وعدك، فقال: (إني لا يمكن أن آمر الناس بأمر قبل أن أبدأ فيه بنفسي، ولم يكن لي رقيق أعتقه، فأخرت ذلك حتى أحرزت مالا فاشتريت به رقيقاً فأعتقته، وحينئذ أمرت الناس بالعتق فبادروا إليه؛ لأنني بدأت بنفسي)!

المعرفة

الصفة الثالثة: المعرفة، فلا بد أن يكون الداعية عارفاً بما يدعو إليه، وبمن يدعو، وبأساليب الدعوة، وبمعاش الناس وما هم فيه، وبلغتهم كذلك، فالله تعالى يقول في كتابه: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾ [إبراهيم: ٤]

فإذا كان الداعية لا يستطيع البيان لقومه بلسانهم، فلا يمكن أن يبلغ رسالات الله وأن يبينها، وكذلك إذا كان غير عارف بهم، وبمكان التأثير فيهم، أو بأولويات حياتهم، وأنماط معاشهم، فلا يمكن أن يؤثر فيهم، ومن هنا احتاج الداعية إلى أن يتعرف على المدعوين بأوجه المعرفة المختلفة، وقد سبق أن من قواعد الدعوة: أن المعرفة سابقة على الدعوة.

الثقة

الصفة الرابعة: الثقة، فلا بد أن يكون الداعية واثقاً من نفسه، واثقاً من منهجه، وأن يكون من يدعى واثقاً به، ولا بد أن يبني ثقة الناس به هو، فإذا لا بد أن يبني ثقته أولاً هو بنفسه، وبمنهجه، وبالناس، ثم يبني ثقة الناس به، فالذي لا يثق بنفسه لا يمكن أن يضحى.

ولهذا فإن بني إسرائيل حين فرض الله عليهم دخول (أريحا)، قالوا ﴿إِنَّ فِيهَا قَوْمًا جَبَّارِينَ وَإِنَّا لَنْ نَدْخُلَهَا حَتَّىٰ يَخْرُجُوا مِنْهَا فَإِن يَخْرُجُوا مِنْهَا فَإِنَّا دَاخِلُونَ﴾ [المائدة: ٢٢] ، ففرض الله عليهم التيه أربعين سنة يتيهون في الأرض، حتى مات كبارهم الذين تعودوا على المذلة لفرعون وجنوده، ونشأ جيل عاشوا في الشغف والتنقل والتيه، فكانوا هم الذين يستطيعون الجهاد في سبيل الله. وإنما وثق من بني إسرائيل رجلاً فقط، حكى الله كلامهما فقال: ﴿قَالَ رَجُلَانِ مِنَ الَّذِينَ يَخَافُونَ﴾ أي: من بني إسرائيل الذين هم أهل الخوف والمذلة والمسكنة، أو من الذين يخافون الله، ﴿أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمَا﴾ بتوفيقهما لذلك ﴿ادْخُلُوا عَلَيْهِمُ الْبَابَ فَإِذَا دَخَلْتُمُوهُ فَإِنَّكُمْ غَالِبُونَ وَعَلَى اللَّهِ فَتَوَكَّلُوا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ [المائدة: ٢٣] .

ومثل ذلك أن يثق بمنهجه، فإذا كان الداعي إلى منهج أو على منهج لا يثق به، ويتردد فيه، ولا يدري هل غيره أقوم من منهجه، فإنه لا يمكن أن ينجح في دعوته؛

فلا بد أن يثق الداعية بمنهجه وأن يعلم أنه أحسن الموجود وأقومه، ولو كان اجتهاداً، فهو يعلم أنه هو أصح الموجودين لو علم أن غيره أصح منه وأحسن لتبعه بالضرورة؛ لأن اتباع الحق واجب، وقد قال عمر رضي الله عنه في كتابه لأبي موسى الأشعري: (ولا يمنعك قضاء قضيت فيه بالأمر فراجعت فيه نفسك فهديت إلى رشدك أن ترجع إلى الحق؛

فإن الحق قديم لا ينقضه شيء، وإن الرجوع إلى الحق خير من التماذي في الباطل).

وكذلك ثقته بالمدعوين، فقد مكث النبي صلى الله عليه وسلم ثلاث سنين لا يدعو إلا من يثق به.

ثم بعد هذا بناء ثقة الآخرين به هو، فالداعية عرضة للعداوة، كما قال [ورقة بن نوفل](#) : (إنه لم يأت رجل قط بمثل ما جئت به إلا عودي، وإن يدركني يومك أنصرك نصراً مؤزراً) وقد قال الشاعر:

ومن دعا الناس إلى ذمه ذموه بالحق وبالباطل

والداعية قد دعا الناس إلى ذمه بسلوكه طريق الحق، فلا بد أن يجد عليه أعداءً يدافعون عن الباطل، ولا يرضون طريق الحق أبداً، وهم خصوم الرسل، وما من نبي إلا وقال فيه بعضهم: كذاب مجنون ساحر إلى غير ذلك من أنواع التهم والشبهات، وقد بين الله سبحانه وتعالى أن ذلك ماضٍ مسلسل، فقال: ﴿أَتَوَاصُوا بِهِ بَلِّغْهُمْ قَوْمٌ طَاغُونَ﴾ [الذاريات: ٥٣].

ومن هنا فلن يضيق الداعية ذرعاً بما يوجه إليه من الشبهات؛ لعلمه أنها وجهت إلى من هو خير منه، لكن مع هذا يسعى لقطعها عن نفسه ما استطاع، والنبي صلى الله عليه وسلم كان يقطع الشبهات عن نفسه، فقد كان في معتكفه في رمضان فأتت أم المؤمنين [صفية بنت حيي](#) تزوره في معتكفه، وكان ذلك في ليلة مظلمة فأراد أن يرجعها إلى غرفتها؛ حتى لا تخرج وحدها في الليل، فخرج يقلبها، فراه رجلان من الأنصار، فلما رأيا المرأة معه أسرع، فقال: [\(علي](#) [رسلكما إنها صفية بنت حيي ، فقلا سبحان الله!! أنتهمك؟ قال: إن الشيطان يجري من ابن آدم مجرى الدم\).](#)

فلا بد أن يكون الداعية بعيداً عن مواقع التهم، وقد كان [مالك](#) يعتذر عن نفسه إذا حصل منه أمر ظن أن الناس سينقدونه، وبين وجهه فيه.

وهذا ما حصل للخضر مع موسى، فإن موسى انتقد عليه ثلاثة أمور: الأمر الأول: خرقه للسفينة وقد حمل فيها بغير أجرٍ وهي في عرض الماء، والثاني: قتله للولد الصغير الذي لم يبلغ الحلم والتكليف بعد، والثالث: إصلاحه لجدار أهل القرية الذين امتنعوا من ضيافتهم، ولم يأخذ عليه أجراً، فأجابه عن ذلك جميعاً بما بينه الله في كتابه.

ومما يذكره أهل التفسير في هذا الأمر أن ذلك كان دروساً أخرى لموسى من وجه آخر، فموسى عندما أنكر على الخضر خرق السفينة في الماء كان يظن أن السفينة إذا خرقت ودخلها الماء ستغرق، وقد نبه بذلك إلى أنه هو قد رمته أمه في التابوت في البحر ولم يغرق وهو صغير. كذلك إنكاره عليه قتل الغلام فيه تنبيه لقتله هو للرجل الذي وكزه فقضى عليه. وكذلك في إصلاحه للجدار لولدي الرجل الصالح، فيه تنبيه لقصة حصلت له هو عندما ورد ماء مدين

كما قال تعالى: ﴿وَلَمَّا وَرَدَ مَاءَ مَدْيَنَ وَجَدَ عَلَيْهِ أُمَّةً مِّنَ النَّاسِ يَسْكُونَ وَوَجَدَ مِنْ دُونِهِمُ امْرَأَتَيْنِ تَذُودَانِ قَالَ مَا خَطْبُكُمَا قَالَتَا لَا نَسْقِي حَتَّى يُصَدِرَ الرِّعَاءَ وَأَبُونَا شَيْخٌ كَبِيرٌ﴾ [القصص: ٢٣] ، فسقى لهما، ولم يأخذ على ذلك أجراً، فكان ذلك تنبيهاً له على فضل الله عليه ونعمته به.

الحلم

الصفة الخامسة: الحلم، فلا بد أن يكون الداعية حليماً، فمن كان عجولاً لا يمكن أن يحصل على مآربه الدنيوية فضلاً عن أموره الأخروية، والحلم يقتضي من الإنسان أن يكون وقوراً، وأن يكون صاحب سكينه، وأن يكون صاحب ثبات، والحلم والأناة صفتان يجبهما الله ورسوله، كما قال النبي صلى الله عليه وسلم لـ [أشج عبد القيس](#) .

وحاجة الداعية إلى الحلم عظيمة جداً، فبالحلم يعرض عن الجاهلين، وبالحلم كذلك يتغلب على كثير من العقبات التي تعرض له من مخالطة الناس، ولهذا قال الله تعالى: ﴿وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا﴾ [الفرقان: ٦٣] .

الصبر

الصفة السادسة من هذه الصفات: الصبر، فلا بد أن يكون الداعية صبوراً على الأذى، وأن يعلم أن هذا الطريق طريق محفوف بالمكاره، وأن الأذى فيه مضمون، لكن الأذى معلمة من معالم الطريق يعرف به أنه سلك طريق الحق. والأذى للسالكين لطريق الحق لله فيه حكم عظيمة، فمنها:

أولاً: أن الله سبحانه وتعالى يصرف به الذين لا يرتضي خدمتهم للدين، كما قال تعالى: ﴿سَأَصْرِفُ عَنْ آيَاتِي الَّذِينَ يَتَكَبَّرُونَ فِي الْأَرْضِ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَإِنْ يَرَوْا كَلِمًا آيَةً لَا يُؤْمِنُوا بِهَا وَإِنْ يَرَوْا سَبِيلَ الرُّشْدِ لَا يَتَّخِذُوهُ سَبِيلًا وَإِنْ يَرَوْا سَبِيلَ الْعَيْبِ يَتَّخِذُوهُ سَبِيلًا﴾ [الأعراف: ١٤٦] ، وقال تعالى: ﴿يُؤْفِكُ عَنْهُ مَنْ أَفَكَ﴾ [الذاريات: ٩] ، وقال تعالى: ﴿وَلَوْ أَرَادُوا الْخُرُوجَ لَأَعَدُّوا لَهُ عُدَّةً وَلَكِنْ كَرِهَ اللَّهُ انبِعَاثَهُمْ فَثَبَّطَهُمْ وَقِيلَ اقْعُدُوا مَعَ الْقَاعِدِينَ﴾ [التوبة: ٤٦] ، وقال تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَعْبُدُ اللَّهَ عَلَى حَرْفٍ فَإِنْ أَصَابَهُ خَيْرٌ اطْمَأَنَّ بِهِ وَإِنْ أَصَابَتْهُ فِتْنَةٌ انْقَلَبَ عَلَى وَجْهِهِ خَسِرَ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةَ ذَلِكَ هُوَ الْخُسْرَانُ الْمُبِينُ﴾ [الحج: ١١] ، فهذه الحكمة الأولى.

ثانياً: أن هذا الأذى يعرف به السالكون لطريق الحق أنهم ما ضيعوا، وأنهم سلكوا طريق الأنبياء، فمن سلك طريق الأنبياء ولم يؤذ، ولم يجد ما وجده الأنبياء على هذا الطريق، فليعلم أنه قد ضيع الطريق وسلك فجاً آخر؛ لأنه لم يسلكه نبي قط إلا أودى، كما بينا في حديث [ورقة بن نوفل](#) ، وكما نص الله عليه في كتابه: ﴿الم * أَحْسِبَ النَّاسُ أَنْ يُتْرَكُوا أَنْ يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ * وَقَدْ فَتَنَّا الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ فَلَيَعْلَمَنَّ اللَّهُ الَّذِينَ صَدَقُوا وَلَيَعْلَمَنَّ الْكَاذِبِينَ﴾ [العنكبوت: ١-٣] .

ثالثاً: من حكم الله في الأذى الذي يلحق الدعاة على طريق الحق: أنه رفع لمستوهم وملكانتهم، فقد يكتب الله المنزلة للداعية فلا يبلغها بعمله، فيقيض الله إليه من يتنقصه ويؤذيه؛ فيرفع الله بذلك منزلته وقدره، وقد يكون ذلك بعد موته، فتلقى ذلك الألسنة، فيرفع الله قدره بذلك ومنزلته، ويهب له أولئك المتنقصون حسناهم إن كانوا من أهل الإيمان.

رابعاً: من حكم الله في ذلك: أن هذه الدعوة ليس لديها من الوسائل ما تصل به كثيراً من البيئات والملا فتحتاج إلى الوسائل؛ للوصول إلى هنالك.

المراجع والمصادر العامة

- ١) القياةة على ضوء المبادئ ، ص ٩٤-٩٩ ، إءءاء الءءءء : عبء اللطيف الءياط
- ٢) القيم الإءلامية في المنظومة التربوية، أ.ء. ءالء الصمءي، منشورات المنظمة الإءلامية للآربية والعلوم والءقافة (إيسيسكو)، ١٤٢٩ هـ / ٢٠٠٨ م
- ٣) الأءلاق الإءلامية وأسسها . عبء الرحمن ءسن ءنبكة المياءني. ءار القلم. ١٤٢٠ هـ
- ٤) آءب المعلمين لابن سءنون، رسالة ضمن الآربية في الإسلام أمء ءؤاء الأهواني.
- ٥) الأءب المفرد للءءاري. آءقيق : مءمء ءؤاء عبء الباقى ءار البءائر الإءلامية - ببيروء ١٤٠٩ هـ
- ٦) الآربية الإءلامية. ء. إبراهيم عبء العزیز الءعيلء. مءءبة ءار القاهرة ٢٠٠٧ م
- ٧) آءليل العملية الءلعية مءءل إلى علم الءءريس. مءمء الءريء. ءار عالم الءءب. ١٤١٤ هـ.
- ٨) الءعلم والءلعية الصقّی. ء/ ناءر فهمي الزیوء ، ء/ صالح ذیاب هءءي، هشام عامر عليان ، آيسير مفلء. ءار الفءر. ١٤١٩ هـ.
- ٩) أصول الآربية الإءلامية وأساليبها في الببء والمءرسة والمءءع . عبء الرحمن الءءلاوي ، ءار الفءر ، الطبعة: الآمسة والعشرون ١٤٢٨ هـ-٢٠٠٧ م .
- ١٠) العملية الإرءاءية ، مءمء مءروس الءناوي ، ءار ءريب للآباعة والنشر ، الطبعة: الأولى ١٤١٦ هـ - ١٩٩٦ م .
- ١١) القيم وطرق آعلمها وءلعيها ، ءؤاء علي العاءز، عطيه العمري ، ءرسة مقءمة إلى مؤءمر كلية الآربية والفنون آء عنوان " القيم والآربية في عالم مءءير " ، والمءعء في ءامعة الیزموك ، إریء ، الأردن ٢٧-٢٩/٧/١٩٩٩ م
- ١٢) نظرية القيم في الفءر المعاصر . ء/ صلاح قنصوه . الءنوير للنشر . ٢٠١٠ م
- ١٣) منظومة القيم المراجعة في الإسلام . ء/ مءمء الءءاني . مءرءر الأءءاء والءراساء في القيم. ١٤٣٣ هـ
- ١٤) بناء ٢ المربي القاءء . مؤسسه الءبراء الذكية للءلعية والءءرب ١٤٣١ هـ
- ١٥) برنامج القيم الأخلاقية التربوي أنشظه القيم الءیة للأولاء بين ٨ و ١٤ سنة . ءیان آیلمان . الءار العربية للعلوم - ناشرن ١٤٢٧ هـ - ٢٠٠٦ م
- ١٦) السلسلة العالمية لآطوير الءلعية / ءرس المهاراء الءءماعية لءى الأطفال . كاي مبيسن . ءار الفاروق للاءءماراء الءقافية ٢٠٠٧ م .
- ١٧) مسءقبل الآربية على القيم في ظل الءءولات العالمية المعاصرة، أ.ء. ءالء الصمءي، مقالة منشورة في مجلة البیان .
- ١٨) القيم والآربية . ء/ لطفی بركات أمءء . ءار المریء للنشر . ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م
- ١٩) منظومة القيم وءورها في الءءبء والنهضة . أ.ء. / إبراهيم أو بمءمء. ءار العواصم للنشر والءنوزیع ٢٠٠٩ م
- ٢٠) أطفالنا ءطة عملية للآربية الءمالية سلوكاً وأءلاقاً. عبء الله مءمء عبء المعطي . ءار الءنوزیع والنشر الإءلامية . ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م
- ٢١) نظريات الءعلم وآبببقاتها التربوية . ء / ءوءء عبء الهاءي .ءار الءقافة للنشر و الءنوزیع ٢٠٠٧ م
- ٢٢) سيكولوجية القيم الإنءانية . ء عبء اللطيف ءليفة . ءار ءريب للآباعة والنشر والءنوزیع ٢٠١٢ م
- ٢٣) نماء منهء بناء الشءصبة الإءلامية من الرضاعة إلى ما بعء الءامعة . مؤسسه المربي - الریاض ١٤٣١ هـ

- (٢٤) محاضرات مفرغة للشيخ محمد الددو حفظه الله
- (٢٥) إرشاد العقل السليم إلى مزايا القرآن الكريم ، محمد بن محمد العمادي (أبو السعود) ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت .
- (٢٦) أساليب الإقناع الإداري ، كيت كينان ترجمة مركز التعريب والترجمة ، الدار العربية للعلوم ، بيروت ، ط ١ ، ١٤١٧ هـ
- (٢٧) استخراج الجدل من القرآن، الكريم ، ناصح الدين ؛ عبد الرحمن بن نجم المعروف بابن الحنبلي ، تحقيق د. زاهر الأملعي ، ط ٢ ، ١٤٠١ هـ
- (٢٨) أسلوب المناظرة في دعوة النصارى إلى الإسلام ، دراسة تحليلية تقويمية للمناظرات التي جرت في أمريكا الشمالية في المدة من ١٤٠٠ - ١٤١٠ هـ ، إبراهيم بن صالح الحميدان ، رسالة دكتوراه غير منشورة ، قسم الدعوة والاحتساب ، كلية الدعوة للإعلام ، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض ١٤١٦ هـ .
- (٢٩) الإقناع في حملات التوعية الإعلامية ، د. عبد اللطيف ديبان العوفي ، ١٤١٥ هـ
- (٣٠) الإقناع في التربية الإسلامية، لسالم بن سعيد بن مسفر بن جبار ، دار الأندلس الخضراء ، ط ٢ ، ١٤٢٢ هـ