



# جمعية وقت الحوار للدعوة الإلكترونية

تصريح رقم 5031



## منهج المعرفين بالإسلام من المسلمين الجدد

المستوى الرابع

# صفات ومتطلبات الداعية



## المقدمة

إن الدعوة إلى الله مطلب عظيم وجوهر نفيس، بها تفتح أبواب الجنان والقرب من الرحمن، والداعي إلى الله يجب أن يتحلى بصفات كريمة، وبمهارات عديدة، ويعلم فيما يدعو له، ليكون كل ذلك زاده في طريق الدعوة، محبباً للناس إلى دعوته، وكل ذلك بحكمة وموعظة حسنة، وله في رسول الله صلى الله عليه وسلم قدوة حسنة، حيث حثه الله تعالى على ذلك فقال سبحانه: (ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن) [النحل ١٢٥]، ونقدم فيما يلي بعضاً من أهم الواجبات والصفات التي ينبغي على الدعاة إلى الله العلم بها، والالتزام بواجباتها، والتحلي بها.

## العلم بآداب الحوار

إن على الداعية المسلم أن يحرص على تعلم والتزام مبادئ الحوار والنقاش، والاستزادة منها، وتطوير ما ينقصه فيها من مهارات؛ لما في ذلك من أثر على تقبل الطرف الآخر لما يطرحه من آراء أو أفكار، وللخروج معه بنقاط تُقرب إلى نيل المطلوب وتحصيله،

ولعل من أهم تلك الآداب التزام الهدوء والكلمة المنتقاة الكريمة، والحديث بأسلوب طيب سهل، ودون رفع للصوت، ثم بحث لما يتشارك فيه مع من يحاوره ليكون نقطة داعمة في تقبل أي اختلاف يتلو ذلك، وعدم الانجرار إلى الغضب وطريقه، وتفهم أن الاختلاف أمر وارد وتقبل ذلك، وعدم الإصرار الزائد على تغيير الرأي المقابل أو ما يؤمن به ما دام ممتنعاً عن ذلك، والاستدلال بالطرق الواضحة السليمة للوصول إلى الحق بشكل واضح صريح.



## الإخلاص لله في الدعوة

الإخلاص أساس نجاح الداعية، فالعمل بلا إخلاص كالجسم الذي لا روح فيه، قال تعالى: (وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ) [البينة: 5]،

ومن واجبه أن لا يريد بدعوته رياءً ولا سُمعةً، ولا ثناءً من أحد، وإنما يريد بلوغ رضا الله عز وجل، ولهذا فإن الداعية المخلص لا يكون همّه كثرة أتباعه أو انتشار صيته أو نحو ذلك، وإنما همّه وعمله مُنصب على هداية الناس لمنهج الله ومنهج رسوله صلى الله عليه وسلم؛ ليكون لهم الفلاح والنجاح في الدنيا والآخرة.



## المعرفة بالمدعويين وإنزالهم منازلهم

الداعية الحكيم هو الذي يدرس واقع الحال، وأحوال الناس، ومعتقداتهم، ثم يدعوهم على قدر عقولهم، وأفهامهم، وطبائعهم، وأخلاقهم، ومستواهم العلمي والاجتماعي، والوسائل السليمة التي تؤتي ثمارها معهم، لأن كل ذلك يعينه على النجاح فيها، والوصول إلى مبتغاه بأيسر الطرق دون إشكال ونفور، ولهذا قال علي بن أبي طالب رضي الله عنه: **(حَدِّثُوا النَّاسَ بِمَا يَعْرِفُونَ، أَتُحِبُّونَ أَنْ يُكْذَبَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ).**

وقد بيّن النبي صلى الله عليه وسلم ذلك للدعاة إلى الله عز وجل، فقال لمعاذ بن جبل رضي الله عنه حينما بعثه إلى اليمن: **(إنك ستأتي قوماً أهل كتاب..)** رواه البخاري،

فبين حالهم أنهم من أهل الكتاب، والدعوة فيهم تختلف عن الدعوة في غيرهم.

فدراسة البيئة والمكان الذي تبلغ فيه الدعوة أمر مهم جداً، فإن الداعية يحتاج في دعوته إلى معرفة أحوال المدعويين الاعتقادية، والنفسية، والاجتماعية، والاقتصادية.



## البدء بالأولويات

فلا بُدّ للداعية أن يهتم في دعوته بالأولويات والأساسيات، ففقه الأولويات ضرورة شرعية وتعليمية ودعوية، فالداعية لا بد أن يعرف ماذا يقدم لمن يدعوهم، وماذا يؤخر، وما القضايا التي يعطيها أهمية وأولوية قبل غيرها.

لقد جاءت دعوة الإسلام بالتدرج، وبدأت بالأهم فالأهم، ومثال ذلك حديث إرسال معاذ رضي الله عنه إلى اليمن، والذي يصوّر التطبيق العملي والطريقة المثلى لفقه الأولويات في دعوة النبي عليه الصلاة والسلام، عندما قال لمعاذ: (إِنَّكَ سَتَأْتِي قَوْمًا أَهْلَ كِتَابٍ، فَإِذَا جَنَّتْهُمْ فَادْعُهُمْ إِلَى أَنْ يَشْهَدُوا أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ، فَإِنْ هُمْ أَطَاعُوا لَكَ بِذَلِكَ فَأَخْبِرْهُمْ أَنَّ اللَّهَ قَدْ فَرَضَ عَلَيْهِمْ خَمْسَ صَلَوَاتٍ فِي كُلِّ يَوْمٍ وَلَيْلَةٍ، فَإِنْ هُمْ أَطَاعُوا لَكَ بِذَلِكَ فَأَخْبِرْهُمْ أَنَّ اللَّهَ قَدْ فَرَضَ عَلَيْهِمْ صَدَقَةً تَتَّخِذُ مِنْ أَعْيَانِهِمْ فَتَرَدُّ عَلَىٰ فُقَرَائِهِمْ، فَإِنْ هُمْ أَطَاعُوا لَكَ بِذَلِكَ فَأَيَّاكَ وَكَرَائِمَ أَمْوَالِهِمْ، وَاتَّقِ دَعْوَةَ الْمَظْلُومِ فَإِنَّهُ لَيْسَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ اللَّهِ حِجَابٌ) رواه البخاري.



## الرحمة

إن الداعي لا بُد أن يكون ذا قلب ينبض بالرحمة والشفقة على الناس، وإرادة الخير لهم، والنصح لهم، ومن شفقتهم عليهم دعوتهم إلى الإسلام، لأن في هذه الدعوة نجاتهم من النار، وفوزهم برضوان الله تعالى، وأنه يحب لهم ما يحب لنفسه، وأعظم ما يحبه لنفسه الإيمان والهدى، حاله حال الوالد الذي من شفقتة على أولاده يحرص على إبعادهم عن المهالك، ويتعب نفسه في سبيل ذلك، وأي هلاك أعظم من الضلال عن طريق الله تعالى.

ولنا في نبي الله نوح أسوة حسنة في خوفه من ضلال قومه، وشفقتة عليهم، ورحمته بهم، حيث قال عنه سبحانه: (لَقَدْ أَرْسَلْنَا نُوحًا إِلَىٰ قَوْمِهِ فَقَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِن إِلَهٍ غَيْرُهُ إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ عَظِيمٍ) [الأعراف: 59].

وهي من أسمى وأجل أخلاق الداعية، وهي مفتاح القلوب، ومحركة الهمم، عن جرير بن عبد الله رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (من لا يرحم الناس لا يرحمه الله) متفق عليه.



## الحلم والعفو

الحلم والعفو من أهم الصفات التي يجب أن يتحلَّى بها الداعية؛ لأن الناس كثيراً ما يصدر منهم ما يُغضب النفوس، ويثير القلوب، فإذا لم يكن مُتحملاً بالحلم والعفو صدر عنه ما ينفر الناس منه، فلا يجتمع عليه أحد، ولا يستطيع النجاح في مهمته، ولهذا مدح الرسول صلى الله عليه وسلم أشجَّ عبد القيس لما فيه من الحلم والأناة، فقال عليه الصلاة والسلام: (إن فيك خُلْتين يحبهما الله: الحلم والأناة) رواه أبو داود.

والداعي إلى الله يتعرض لطبقات مختلفة من الناس، منهم الخلق المهذب، ومنهم العنيد، وبالحلم والعفو يستطيع الداعية أن يُفسح صدره للجميع، ويعامل كل واحد منهم بالقدر الذي ينفعه ويستفيد منه، فالداعية في مجتمعه بمثابة الطبيب الذي يعالج أمراضهم، ويصف لهم العلاج الناجح كل حسب مرضه، وهو الأب الحنون الذي يحنو عليهم، ويتحمَّل أذاهم، ويعفو عن إساءاتهم.

وليكن قدوته في ذلك رسول صلى الله عليه وسلم الذي خاطبه ربه بقوله: (وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظًا لَاقْتُلْنَاكَ) [آل عمران: 159].

## التواضع

على الداعي أن يكون متواضعاً من غير مذلة، عزيزاً من غير تكبر، فالتواضع للناس من أعظم الوسائل التي ينشر بها دعوته بينهم، ويجعل الداعية محبوباً من مجتمعه، فيستمع إليه الناس، ويتأثرون به، ويقتدون بفعله.

والتواضع هو خفض الجناح والتودد، قال تعالى: (وَأَخْفِضْ جَنَاحَكَ لِمَنِ اتَّبَعَكَ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ) [الشعراء: 215].

والتواضع يجب أن يكون مع الناس جميعاً، الأبيض والأسود، الغني والفقير، القوي والضعيف، لا فرق في ذلك بين أحد من الناس إلا بالتقوى، قال صلى الله عليه وسلم: (ما نقصت صدقة من مال، وما زاد الله عبداً بعفو إلا عزاً، وما تواضع أحد لله إلا رفعه الله) رواه مسلم.



## الصبر

الداعي إلى الله يحتاج إلى الصبر، لأنه الزاد والمؤونة على تحمّل المشاق في سبيل الدعوة، والصبر هو الطريق الذي رسمه الله سبحانه وتعالى للدعاة إليه، وعلى تحمّل الصعاب والعقبات التي تقف أمام دعوتهم، قال تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ) [البقرة: 153].

وخاطب الرسول صلى الله عليه وسلم بقوله: (فاصبر كما صبر أولو العزم من الرسل) [الأحقاف: 35].

فلا بد للداعية من أن يضع هذه الحقيقة نصب عينيه؛ حتى يكون مستعداً لكل ما يطرأ عليه أثناء تبليغ دعوته إلى الناس.

ومما لا يخفى أن أنبياء الله عليهم السلام لاقوا من أقوامهم اضطهاداً كثيراً، ومع ذلك صبروا على هذا الأذى، فسيدنا نوح عليه السلام تحمل أذى قومه وسخرتهم منه وهو يصنع السفينة، واستهزاءهم به، ووصفهم له بالجنون، قال تعالى في سورة القمر: (كذبت قبلهم قوم نوح فكذبوا عبدنا وقالوا مجنون وازجر، فدعا ربه أني مغلوب فانتصر) [القمر: 10-9].

وهذا رسولنا إبراهيم عليه السلام ألقى في النار بسبب دعوته، فخاطب الله عز وجل الناظر قائلاً: (قلنا يا نار كوني برداً وسلاماً على إبراهيم) [الأنبياء: 69].

وسيدنا موسى عليه السلام أوزي إيذاءً شديداً في سبيل الدعوة إلى الله تعالى، وقال في حقّه: (يا أيها الذين آمنوا لا تكونوا كالذين آذوا موسى فبرأه الله مما قالوا وكان عند الله وحيهاً) [الأحزاب: 69].

وسيدنا محمد صلى الله عليه وسلم تحمل من الأذى الكثير والكثير في سبيل دعوته، ومع ذلك أوصاه الله بالصبر، قال تعالى: (فاصبر كما صبر أولو العزم من الرسل) [الأحقاف: 35].

وقد وعدهم الله على صبرهم أجراً عظيماً، فقال عز من قائل: (إنما يوفى الصابرون أجرهم بغير حساب) [الزمر: 10].

# مهارات التواصل الفعال وتطبيقها في الدعوة

## المقدمة

قد يبدو لكثير من الناس سهولة نشر الرسالة الدعوية، لكنها لا تخلو من بعض الصعوبات والأخطاء، حيث يواجه الكثير من الدعاة صعوبات في نقل الرسالة وتوضيحها للناس - سواء كانت بشكل كتابي أو لفظي -، فقد لا يتمكنون من إبلاغ الرسالة على الوجه الذي يقصدونه، ومن ثم يحصل سوء الفهم والتباس المعاني لدى المتلقين، مما يؤدي إلى الارتباك والإحباط وتضييع الجهود والفرص.

وتشير البحوث إلى أن التواصل الفعال يعتبر من أهم المهارات الشخصية، ولا يمكن أن يتم هذا التواصل بشكل ناجح إلا عندما يفهم كلا الطرفين (المرسل والمتلقي) معاني المفردات الأساسية المستخدمة في الحوار.



## مراحل الاتصال

يجب أن تحرص أن تكون عملية التواصل والرسالة بين الطرفين (الطرف المرسل والطرف المتلقي) واضحة، ومختصرة، ودقيقة، ومخطط لها مسبقاً بشكل جيد، مما يسهل على الطرفين المرور بجميع مراحل عملية الاتصال بشكل سلس دون أي عوائق، وتجنب حالات سوء الفهم.

ومن أبرز مهارات الاتصال المهمة ما يلي <



## 1 مُصدر الرسالة:

وهو من يقوم بنقل المعلومات والأفكار التي يرغب في إيصالها إلى الطرف الآخر، يجب أن تكون واضحة في نقل الرسالة، وأن تدرك أهميتها وهدفها الرئيسي، وجوانبها الجاذبة للحوار، وأن المعلومات فيها صحيحة.

## 2 إدخال الرسالة:

تتضمن هذه المرحلة إدخال محتويات الرسالة، ووضعها في صورة قابلة للإرسال والفهم من قبل المتلقي بشكل واضح وبسيط.

ويجب عليك معرفة من سيتلقى تلك الرسالة، وحالهم، وأن تتجنب افتراض مدى علمهم بالموضوع الذي تناقشه، فإن الفشل في معرفة المتلقين للرسالة قد يؤدي إلى فشلها أو سوء فهمها أو رفضها أو حتى تجاهلها.



### 3 القناة، وسيلتك لإيصال الرسالة بفعالية:

في عالم التواصل، لديك مجموعة متنوعة من القنوات التي يمكنك استخدامها لنقل رسالتك، ومن هذه الوسائل:

#### القنوات الشفهية:

مثل الاجتماعات وجهاً لوجه، أو المكالمات الهاتفية، أو الاجتماعات عبر الفيديو.

#### القنوات الكتابية:

مثل الرسائل النصية، والتقارير، ورسائل البريد الإلكتروني، والرسائل الفورية، ومنشورات وسائل التواصل الاجتماعي.

وبما أن لكل وسيلة مميزاتا وعيوبها، لذا عليك أن تختار الوسيلة الأنسب بحسب نوع الرسالة، والجمهور المستهدف، والنتيجة التي ترغب في تحقيقها بشكل ناجح.

### 4 تفكيك وفهم الرسالة

فهم الرسالة لا يقل أهمية عن إرسالها، يتطلب تفكيك وفهم الرسائل مهارة حقيقية، سواء كانت مكتوبة أو مسموعة، فيجب أن تقرأ الرسالة بعناية، أو تستمع إليها بانتباه كامل، والملاحظ أن أغلب مشكلات الفهم تحدث في هذه المرحلة من عملية التواصل، وليس بالضرورة أن يكون الخطأ من مرسل الرسالة، وأحياناً لا يمتلك المتلقي الخلفية أو المفردات المناسبة لفهم مضمون الرسالة، خصوصاً إن كانت تحتوي على مصطلحات تقنية أو دقيقة، لذا من الضروري تبسيط الرسالة حسب جمهورك.

# مهارات الاتصال

في إطار الجهود المبذولة لتطوير الاتصال الدعوي الفعّال، فإن نجاح الدعوة يتطلب إتقان مهارات التواصل بمختلف أنواعها، فالدعوة الناجحة لا تقتصر فقط على نقل المعلومات عن الإسلام، بل تتطلب وعياً بالمشاعر والنيات التي قد تكون خلف هذه المعلومات، لذا، يجب على الداعية أن يتقن مهارات التواصل، وأن يضع خطة واضحة لتحقيق أهدافه الدعوية.

ومن أبرز مهارات الاتصال المهمة ما يلي <



## 1 أظهر اهتمامك وحماسك لمن تدعوهم:

أشعرهم بأنك سعيد بالتحدث إليهم دون غيرهم، فهذا يجعلهم أكثر استعدادًا للاستماع إليك، وتقبل دعوتك، والترحيب بها .

## 2 اسألهم أسئلة مفتوحة عن قيمهم ونظرتهم للحياة:

إجاباتهم ستمنحك فهماً لرغباتهم واحتياجاتهم، مما يساعدك في توجيههم بالطريقة المناسبة، ويعزز الإحساس بالتفاهم بينكم.

## 3 تكيف مع مشاعرهم ولغة جسدهم:

راقب الإشارات غير اللفظية لديهم، كتعبير الوجه ونبرة الصوت واختيار الكلمات، واختر كل ذلك بما يتناسب معهم، فهذا يشعرهم بالتناغم والتفاهم العميق.

## 4 امدح جمهورك إن لاحظت شيئاً إيجابياً:

كن صادقاً في مدحك، فقد تثني على صراحتهم، رغبتهم في التعلم، أو حتى أخلاقهم، وإن لم تستطع المدح بشكل مباشر، يمكنك الإشارة إليه بلطف بطريقة غير مباشرة.



## 5 استمع لهم جيدًا:

لا تنشغل بالتفكير فيما ستقوله أثناء حديثهم، بل ركز معهم، وأجبهم بأسلوب سلس، وإذا لم تفهم شيئاً، اسألهم لتوضيح مقصدهم، فهذا يجنبك سوء الفهم والمواقف المحرجة.

---

## 6 لا تهمل التواصل البصري:

فهو يُظهر اهتمامك، ويعزز الثقة بينك وبينهم، ومتى ما استخدمته باعتدال، فسوف يُظهر أنك واثق من نفسك، مما يجعلهم أكثر انجذاباً للاستماع إليك.

إن مهارات التواصل والإلقاء الفعّال تلعب دورًا كبيرًا في نجاح الدعوة، فقد أمر الله نبيه موسى وأخاه هارون - عليهما السلام - بأن يكونا لئيين في دعوتهما لفرعون، فقال تعالى:

(اذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ (43) فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ) [طه: 44-43].

---



## وهنا نضيف بعض النصائح لتعزيز فعالية التواصل الدعوي

### 1 أشعر من تدعوهم بأنكم فريق واحد:

استخدم كلمات مثل "نحن"، "جميعنا"، "لدينا"؛ لإشعارهم بروح التعاون والتوافق.

---

### 2 كن باسم الوجه بشكل صادق عفوي:

فالابتسامة الصادقة تفتح القلوب، وتخلق جواً من الألفة، بينما الابتسامة المصطنعة قد تُشعرهم بعدم الارتياح.

---

### 3 أبرز طاقة عالية في حديثك:

باستخدام نبرة صوتك، ولغة جسدك، أظهر نشاطك دون مبالغة، فهذا يعزز الحماس، ويجذب الانتباه.

---

### 4 استخدم أسماء من تحدثهم بلطف:

مناداة الشخص باسمه تُشعره بالأهمية، وتزيد من القرب العاطفي بينكما، خاصة إذا تم ذلك بنبرة لطيفة.

---

### 5 افهم التواصل غير اللفظي:

التواصل غير اللفظي لا يقتصر على لغة الجسد فقط، بل يشمل عناصر متعددة: نبرة الصوت، تعبيرات الوجه، التواصل البصري، وضعية الجسد، وحتى التفاصيل الدقيقة مثل التعرق، كل هذه الإشارات لها تأثير كبير على كيفية فهم الآخرين لك، وبالتالي نجاحك كداعية.

ويمكنك التواصل غير اللفظي من فهم جمهورك بشكل أفضل إذا انتبهت إلى الدلالات غير اللفظية التي يستخدمونها، كما يمكنك أيضًا إيصال رسالتك بشكل أوضح إذا استطعت التوفيق بين كلامك ولغة جسدك.

---

### 6 كن واعيًا بالعواطف والمشاعر المحيطة بك، وتعلم كيفية

إدارتها:

قد تظن أن الدعوة تسير بشكل منطقي بحت وخالية من المشاعر، ولكن في الواقع نحن بشر عاطفيون، لذلك فالدعوة تحمل العديد من المشاعر الإيجابية والسلبية التي ينبغي عليك أن تكون واعيًا بها؛ لتستطيع فهم نفسك وفهم الآخرين، هذا الإدراك للمشاعر الشخصية ولمشاعر الآخرين يساهم في تحسين التواصل بين الناس بشكل أفضل، وبالتالي يتحسن التفاعل العاطفي معهم .

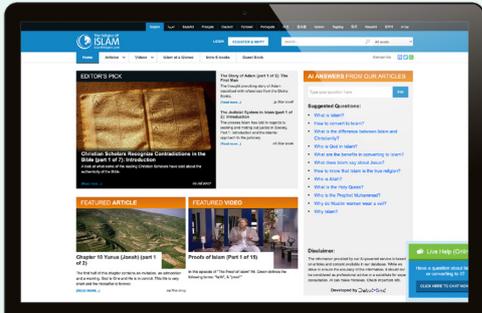
---



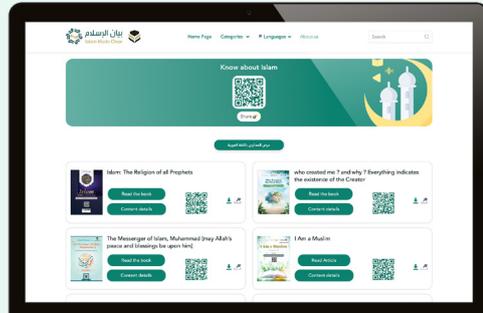
التدريب

العملي

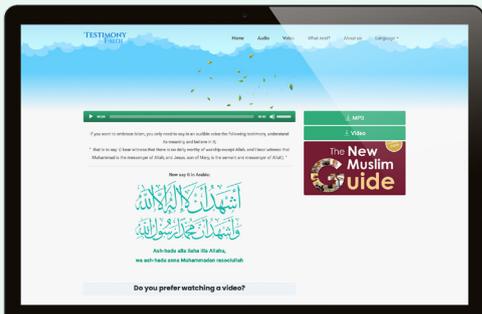
# مواقع تهمك



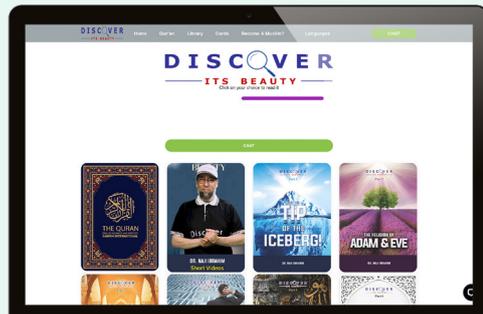
Islam Religion



بيان الإسلام



موقع الشهادتين



Discover its Beauty