

قواعد في الدعوة إلى الله

هناك مشكلة شائعة عامة يعاني منها الدعاة في كل مكان، ومن هنا تكتسب أهميتها وخطورتها، فالفشل فيها يعني فشل جيل وأمة، وبالتالي فالنجاح يعني بناء أمة. فما هي قواعد الدعوة إلى الله؟ في هذا المقال سنحاول أن نكون أقرب إلى وضع الأسس، وتأسيس قواعد في الدعوة إلى الله، قواعد قد تنير الطريق، وتفتح مجالات النجاح، نقتبس فيها بصيرة سلفنا، وخبرات أساتذتنا ومن سبقونا في مجال الدعوة، وهي إحدى عشرة قاعدة؛ ثلاث في المدعو، أربع في الداعي، وأربع في الوسيلة، ونسأل الله العون والمدد:

قواعد في المدعو القاعدة الأولى:

القاعدة الأولى من جملة عدة قواعد في الدعوة إلى الله، هي ضرورة مراعاة المرحلة العمرية للمدعو: وهذه نقطة هامة نغفل عنها كثيراً، فتجد طريقتنا في الدعوة متشابهة، لا تراعي من المتحدث إليه، وأخطر هذه المراحل العمرية مرحلة المراهقة – وهي مرحلة المدعو الذي ذكرته يا أخي في استشارتك- وهذه المرحلة بالذات تحتاج لمن يتعامل معها إلى دقة وحرص شديد، لأن من أبرز سماتها التقلب وعدم الثبات، والإحساس بالذات، ومن يغفل ذلك ممن يتعامل مع المراهقين فلن يصل إلى شيء، فإذا كنت أخي الداعية ممن تتعامل مع هذه المرحلة، فعليك أن تراعي ذلك بشدة، فتترك للمدعو فرصة التعبير عن الذات، وتفتح له مجال الإدلاء برأيه، وإياك ثم إياك أن تستخف بهذا الرأي مهما كان سخيلاً وساذجاً، فإنك إن فعلت ذلك أغلقت باب قلبه نحوك، وأضعت المفاتيح، ولن ينفعل شيء بعد ذلك،

وليكن الرسول ﷺ قدوتنا في ذلك في الحديث الشهير اللطيف “أبا عُمَيْرٍ، ما فعل النُّعَيْرُ؟”، فيما روى مسلم وأبو داود والترمذي عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: (كان رسول الله ﷺ أحسن الناس خلقاً وكان لي أخ يقال له أبو عمير قال أحسبه قال كان فطيماً قال فكان إذا جاء رسول الله ﷺ فرآه قال: “أبا عمير ما فعل النُّعَيْرُ؟” قال فكان يلعب به) فانظر كيف تعامل ﷺ مع أبي عمير هذا الشاب اليافع الصغير، كان دائماً يتودد إليه بسؤاله هذا، والنُّعَيْرُ تصغير لنُغْرٍ وهو طائر، ولعلنا نلمح من صيغة السؤال كيف ترك ﷺ باباً لأبي عمير كي يقول رأيه، وفي هذا مجالٌ لأبي عمير ليعبر عن نفسه ويحقق كيانه، فعلينا نحن الدعاة مراعاة هذه المرحلة العمرية بدقة، ويجب أن نترك أسلوب الإلقاء والإملاء، ونتعامل بطريقة الحوار والمناقشة، أن نستمع إلى رأيهم، أن نفتح لهم باب التعبير عن الرأي وعن الذات، أن نحقق لهم رجولتهم التي بدءوا يحسون بها، وعندها سيسلموننا مفاتيح قلوبهم التي لن تضيع هذه المرة أبداً.

القاعدة الثانية:

ضرورة مراعاة المستوى التعليمي والثقافي للمدعو: ولنا في حديث “أبي عمير والنُّعَيْرُ” دليل آخر، فلم يحدثه النبي ﷺ في أول حديثه إليه بقواعد الدين، ومقاصده ومستلزماته، بل بدأ معه بالخطاب الذي يناسب مستواه، ليتقرب منه وليوجد وسائل التواصل والاتصال بينه وبينه، ولذلك فالدعاة مطلوب منهم مراعاة ذلك حتى يصل خطابهم إلى المكان الصحيح والمؤثر والمفيد، ولعل من الطرف التي تروى في ذلك ما حدث مع أحد الدعاة في مصر، حين أراد دعوة مجموعة من الرجال المعروفين بالشدة والقوة، فلم يحدثهم عن ضرورة العمل للإسلام، وعن المجتمع المسلم والخلافة الإسلامية وما إلى ذلك، وإنما حدثهم عن قوة النبي ﷺ وشجاعته، وأخذ يسرد لهم القصص في ذلك، فما كان من أحد المدعويين إلا أن قال بعفوية شديدة: “اللهم صل على أجدع نبي” -أي على أشجع وأقوى نبي- بهذه الطريقة وصلت إليهم الرسالة واضحة جلية، ثم يبدأ الداعي بعد ذلك في البناء عليها.

القاعدة الثالثة:

ضرورة البحث عن العوائق: فلكل الناس ما يشغلهم ويهمهم، وإن لم يراع الدعاة ذلك فلن يصلوا لشيء، وينبغي أن يجعل الدعاة ذلك من أساسيات واجبههم، أن يتحسسوا أحوال المدعويين، أن يحاولوا معرفة مشاكلهم ومشاغليهم، أن يكونوا صورة واضحة عن ظروفهم وأحوالهم، وإن تسنى لهم مساعدتهم في أمرٍ من ذلك فليقدموا، فإن ذلك أحرى بأن يصلوا إلى قلوب المدعويين، وبالتالي التأثير فيها.

قواعد في الداعي

القاعدة الأولى:

ضرورة البدء بالنفس: يقول الشيخ عبد القادر الكيلاني رحمه الله: “إذا صلح قلب العبد للحق عز وجل وتمكن من قربهِ، أُعْطِيَ المملكة والسلطنة في أقطار الأرض، وسُلِّمَ إليه نشر الدعوة في الخلق، والصبر على أذاهم، يسَلَّمُ إليه تغيير الباطل وإظهار الحق”.

كما يقول الأستاذ **مصطفى صادق الرافعي** رحمه الله تعالى: “إن الموعظة إن لم تتأد في أسلوبها الحي كانت بالباطل أشبه، وإنه لا يغير النفس إلا النفس التي فيها قوة التحويل والتغيير، كنفوس الأنبياء ومن كان في طريقة روحهم، وإن هذه الصناعة إنما هي وضع البصيرة في الكلام، لا وضع القياس والحجة”.

ويؤكد ذلك الأستاذ عبد الوهاب عزام رحمه الله تعالى فيقول: “ولا ينطق بكلمة الحق الخالدة إلا عقل مدرك، وقلب سليم.. إلا قائل يعتد بنفسه ويثق برأيه، فيرسل الكلام أمثالاً سائرة، وبيناتٍ في الحياة باقية، لا يصف وقتاً محدوداً، ولا إنساناً فرداً، ولا حدثاً واحداً، ولكنه يعمُّ الأجيال والأعصار، والبلدان والأقطار”، ولن يصل حديثك في قلوب المدعوين إلا بدرجة وصوله إلى قلبك، كما يقول **التابعي** شهر بن حوشب: “إذا حدَّث الرجل القومَ، فإن حديثه يقع من قلوبهم موقعه من قلبه”.

هذه هي القضية باختصار، أن تحسن صلتك بربك، أن تقتنع أنت بفكرتك أولاً، أن تكون في نفسك قوة التحويل والتغيير، أن تثق بها لدرجة أن تعتد بنفسك وبرأيك، فتخرج كلماتك من قلبٍ متصلٍ بخالقه، ونفسٍ فيها قوة التحويل والتغيير، وفكرٍ كله اقتناعٌ وثقةٌ، فتُسَلَّمُ المملكة والسلطنة، ويعمُّ خطابك البلدان والأقطار.

القاعدة الثانية:

القدوة: وقد تحدثنا عنها غير مرة، ونعيد الحديث فيها لأهميتها وعظم دورها، فهي حقاً كما يقول الرافعي رحمه الله:

“الأسوة وحدها هي علم الحياة” والدعوة هي الحياة، فالأسوة وحدها هي علم الدعوة، وعلم الدعوة كله هو الأسوة

الحسنة، وهذا ما فهمه أسلافنا، فقال الإمام الشافعي رحمه الله: “من وعظ أخاه بفعله كان هادياً”، وكان عبد الواحد بن زياد يقول: “ما بلغ الحسن البصري إلى ما بلغ إلا لكونه إذا أمر الناس بشيء يكون أسبقهم إليه، وإذا نهاهم عن شيء يكون أبعدهم منه”، و”إن العالم إذا لم يعمل بعلمه زلت موعظته عن القلوب كما تزل القطرة عن الصفا” أي قطرة الندى عن الصخرة الملساء، كما يقول مالك بن دينار رحمه الله تعالى.

فانتبه أخي الداعية، فالقدوة مركز حساس خطير، و”إنك إمامٌ منظورٌ إليك” كما قال إمام المدينة يحيى بن سعيد الأنصاري من قبل، ونقول لك اليوم: ” إنك داعيةٌ منظورٌ إليك”.

القاعدة الثالثة:

العلاقة الشخصية: كثيراً ما نغفل أثناء ممارستنا للدعوة عن تكوين علاقة شخصية حقيقية مع المدعو، ولست أعني هنا مجرد وجود العلاقة، وإنما أعني العلاقة الشخصية الحقيقية، التي تنبني أول ما تنبني على المعنى الإنساني الخالص، أن أوجد بيني وبين من أدعوه جسراً من المودة والحب، خيطاً من الاتصال ليس من ورائه غرض، حتى ولو كان هذا الغرض هو الدعوة، وحتى لا يساء فهم كلامي، فلست أعني هنا أن تكوين علاقة مع المدعو بغرض الدعوة أمر سيئ، لا أبداً، إنما ما أقصده تحديداً هو استغراقنا أحياناً كثيرة في التفكير في تكوين علاقة مع المدعو بهدف الدعوة، فننسى العلاقة الطبيعية، فتجدنا نتصرف دون أن نشعر بطريقة غير مناسبة أو لائقة، فمثلاً لو استجاب المدعو إلينا، وتقدم معنا في البرنامج الدعوي، فإننا نقلل دون أن نشعر من اهتمامنا به، ونوجه هذا الاهتمام إلى مدعو جديد، بحجة أنه أصبح على الدرب، وكذلك لو وجدنا تقدماً بطيئاً من مدعو آخر، فإننا نقلل من اهتمامنا به لنوجه الاهتمام إلى غيره، وهذا الأمر في الحالتين يؤثر في نفس الشخص المدعو، فلنتذكر دائماً أن العلاقة الشخصية الإنسانية هي الأساس.

القاعدة الرابعة:

التجدد: من أكثر ما يعيق المرء في عمله الدعوي التقليدية والنمطية، فيفقد هو المتعة، ولا يجد المدعو نحوه بريقاً أو جاذبية، فلينتبه الدعاة لذلك، وليبحثوا دائماً عن الجديد، في الثقافة والمعلومة، في الوسيلة والطريقة، في المكان والتوقيت، المهم أن يجد المدعو شيئاً يجذبه إليه، ويشوقه للقاءه، ولو تخيلنا أننا أمام جهاز تلفاز يعرض أموراً جديدة باستمرار، للقينا أنفسنا تنساق إليه دونما وعي بل برغبةٍ وحبٍ، فليكن الداعية جهاز عرض الخير، ومعرض الإفادة والمتعة والتشويق.

قواعد في الوسيلة

القاعدة الأولى:

استخدم لغة القلوب: يقول الشيخ الكيلاني واصفاً الدعاة: “هم قيام في مقام الدعوة، يدعون الخلق إلى معرفة الحق عز وجل، لا يزالون يدعون القلوب”، نعم هم يدعون القلوب والأرواح لا الأجساد والأبدان، احرص أخي الداعية على ذلك، آمن أنت بفكرتك أولاً، ورسخها في قلبك، ثم اجعل قلبك يخاطب قلوب الخلق، وبهذا تفتح باباً للخير واسعاً.

القاعدة الثانية:

تَلَطَّف: وهي قاعدة ذهبية في جذب الناس والتأثير فيهم، “فبما رحمة من الله لنت لهم، ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك، فاعف عنهم واستغفر لهم وشاورهم في الأمر”، وهذا ما تعلمه ﷺ من ربه جل وعلا، فتراه هيناً ليناً رحيماً ﷺ، والأحاديث في هذا كثيرة، كحديث الأعرابي الذي بال في المسجد، فقال النبي ﷺ: “لا تزموه ثم دعا بدلو من ماء فصب عليه” رواه البخاري ومسلم، وكحديث “أبي عمير والنغير” والذي نستشف منه كيف كان ﷺ يتلطف مع أصحابه.

فتلطف أخي الداعية -يرحمك الله- حتى لا ينفذ الناس من حولك، وإياك ثم إياك أن تشعر المدعو أنك عبء عليه، أو ضيفٌ ثقیل الظل، أو تحمله مشقة التعامل معك، فلا تطرح نفسك أمامه بسببٍ وبدون سبب، ولا تتدخل في علاقته بأصدقائه ما دام هو لم يستشرك فيها، كن رجلاً رقيقاً لطيفاً، تستخرج كلاماً من بحرٍ عميقٍ بالإيمان والحب والعلم، وتنطقه بلسانٍ رقيق هين، كما وصف يحيى بن معاذ رحمه الله أساليب الدعوة فقال: “أحسن شيء-أي في الدعوة- كلام رقيق، يُستخرج من بحرٍ عميق، على لسان رجلٍ رقيق”.

القاعدة الثالثة:

حدّث الناس بما يريدون: دعني هنا أضرب لك مثلاً لأوضح ما أقصد: أنا أحب أكل الأرز ولا أحب أكل الديدان.. وأريد اصطياد السمك، فهل أضع للسمك الأرز أم الديدان؟ هل وضحت الفكرة؟ تريد اصطياد السمك ضع له ما يحبه هو لا ما تحبه أنت، فإنني إن وضعتُ للسمك الأرز الذي أُحِبُّه فلن أصطاد سمكة واحدة، ولكن إن وضعتُ لهم الديدان التي لا أكلها، فسيأتيني السمك من كل حذب وصوب.

فخاطب الناس أخي الداعية بما يحبون لا بما تحب أنت، بما في عقولهم لا بما في رأسك، وليس معنى هذا أن تترك مهمتك العليا أو أن تتنازل عنها، ولكن كن حسيماً لبيباً، تصل إلى ما تريد من خلال ما يحبون ويرغبون، كما فعل نبيك ﷺ في الحديث المعاد ذكره هنا؛ حديث “أبي عمير والنغير” حين خاطب أبا عمير فيما يحب ويرغب، تأليفاً لقلبه وإشعاراً له بأنه -ﷺ- مهتمٌ بما يهتم به هذا الفتى الصغير مهما بدت اهتماماته صغيرة أو تافهةً، فافعل ذلك أخي الداعية تختصر الطريق وتنال المراد.

القاعدة الرابعة:

راجع الأولويات: على الداعية أن يراعي الأولويات في دعوته، فليس من الطبيعي أن أبدأ في بناء الدور الخامس مثلاً دون أن أبنى أساس البناية، كما أنه ليس من المعقول أو المقبول أن أحدث غير المسلم في وجوب الصلاة والصيام عليه! إننا -في ظل انشغالنا بالدعوة- كثيراً ما ننسى هذه الأمور رغم بساطتها وبداهيتها، فعلى الداعية أن يحدد أولوياته في دعوة كل إنسان على حدة، ما هي الأمور الأساسية التي لا بد منها، ولا يمكن التنازل عنها، ثم يبدأ في التدرج معه خطوةً خطوة، فغير المسلم أبدأ معه بالإيمان بالله، والمسلم العاصي أبدأ معه بالطاعات المفروضة، والمسلم الملتزم بالفرائض أبدأ معه في [النوافل](#) والفضائل، وهكذا كلٌّ حسب مستواه من الالتزام والإيمان.

وأخيراً

هناك الكثير من القواعد المتعلقة بالدعوة، ولكنني أظن أنها تدخل في إحدى القواعد التي ذكرت، وإن لم تكن فيمكن إضافتها، فالأمر هنا لم يعد كونه اجتهاداً تأصيلياً مني، كما لا أنسى أن أذكر الدعاة بالسلح السري الذي طالما أذكره، ألا وهو الدعاء، أن تسأل الله العون واليسير، وأن يفتح لك مغاليق القلوب بفضل وقدرته.. اللهم آمين.

الدكتور كمال المصري